大华会计师事务所
骑缝专用

苏州天禄光科技股份有限公司

首次公开发行股票申请文件反馈意见中有关财务事项的说明

大华核字[2020]008328 号

大华会计师事务所（特殊普通合伙）

Da Hua Certified Public Accountants（Special General Partnership）

苏州天禄光科技股份有限公司
首次公开发行股票申请文件反馈意见中
有关财务事项的说明

目　　录　　页　次

一、　首次公开发行股票申请文件反馈意见中有关财务事项的说明　1-102

地址：北京市海淀区西四环中路16号院7号楼12层
电话：010-58350011 传真：010-58350006
www.dahua-cpa.com

首次公开发行股票申请文件反馈意见中有关财务事项的说明

大华核字[2020]008328号

深圳证券交易所：

由中泰证券股份有限公司转来的《关于苏州天禄光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审核问询函》（审核函【2020】010408 号，以下简称反馈意见）奉悉。我们已对问询函所提及的苏州天禄光科技股份有限公司（以下简称“公司或发行人”）财务事项进行了审慎核查，现汇报如下：

（本回复中涉及货币金额的单位，如无特别说明，均为人民币万元；所涉及简称或名词释义与招股说明书一致；部分合计数与各加数直接相加之和在尾数上可能存在差异，这些差异系四舍五入所致。）

一、【问询函 5】关于广州天禄：

申报材料显示，广州锐新光电科技有限责任公司（曾用名广州天禄光电科技有限公司，以下简称广州天禄）曾为实际控制人陈凌父亲控制的企业常州天禄的全资子公司。广州天禄历史上主营业务为导光板的生产、销售。2019 年 1 月常州天禄将其持有的广州天禄 100%股权转让给广州鹏智投资咨询有限公司。鉴于广州天禄在转让前净资产为负且处于亏损状态，故股权转让定价为 1 元。

请发行人：

（1）披露在亏损状态且未开展实际业务的情况下，投资咨询公司广州鹏智收购广州天禄的原因、收购后是否开展经营、广州天禄未进行注销的原因；广州天禄转让前资产、业务、人员处置状况；

（2）披露广州天禄 2019 年和 2020 年最近一期主要财务数据。

请保荐人发表明确意见，请发行人律师对问题（1）发表明确意见，请申报会计师对问题（2）发表明确意见。

【回复】

（一）披露广州天禄2019年和2020年最近一期主要财务数据

项目	2020年1-6月	2019年度
资产总额	1,514.91	1,671.10
净资产额	-1,161.54	-1,005.34
净利润	-156.20	-232.53

注：以上财务数据未经审计。

截至2020年6月30日，广州锐新（原广州天禄，下同）的总资产为1,514.91万元，其中流动资产1,232.36万元主要包括存货约800余万元和应收账款约200余万元，非流动资产282.54万元包括固定资产账面净值约30余万元、待摊工程款约100余万元和待处理财产损益约100余万元，前述资产除固定资产外，其他主要为已无实物、可变现价值或无法收回的资产，企业也未进行财务处理。总负债为2,676.45万元，主要为对常州天禄的往来款，主要为历史形成、常州天禄实际已不再追偿该款项。

与以上资产、负债相关的权利义务全部归属于广州天禄，苏州天禄不承担追索、偿付义务。

广州天禄转让前，苏州天禄与广州锐新之间已无债权债务。2019年1月1日至2020年6月30日，苏州天禄与广州锐新未发生交易，未产生新的债权债务或交易关系。广州天禄与苏州天禄不存在权利义务纠纷、也不存在其他利益关系。

【会计师的核查程序及结论】

（一）执行的核查程序

获取广州锐新2019年及2020年1-6月资产负债表、利润表；获取广州锐新纳税申报表。获取广州锐新关于财务报表真实、完整地反映了本公司的财务状况、经营成果和现金流量，不存在为公司垫付成本费用或输送利益的不正常交易及资金往来情况的管理层声明。

（二）核查意见

经核查，我们认为：

由于广州天禄已于2019年1月转让给广州鹏智投资咨询有限公司，受财务资料提供及相关程序执行的限制，无法对其财务报表发表审计意见，我们仅对财务报表相关的财务信息

执行了分析程序。依据获取的相关资料及管理层声明，未发现广州天禄在转让后代公司垫付成本费用或输送利益的不正常交易及资金往来情况。

二、【问询函6】关于关联方交易和资金往来：

申报材料显示：

（1）发行人2017年初对广州天禄拆出资金余额2,122.04万元，对常州天禄拆出余额415.55万元，相关欠款于2018年末收回。

（2）佟晓刚、姚斌，因个人资金周转需求于2017年1月、2月共向公司借出761万元，相关借款于2017年4月归还。

（3）TIANJI INTERNATIONAL PL（以下简称TIANJI）系陈凌之妻刘丽琴控制的公司，现已注销。苏州天禄销售货物给TIANJI并由TIANJI销售给常州天禄。2017年5月，由常州天禄代TIANJI偿还欠苏州天禄的货款506.21万元。

（4）APC MT TRADING PTE.LTD.（以下简称APC MT）系前股东杨庆勇控制的公司。苏州天禄销售货物给APC MT并由APC MT销售给常州天禄，2017年5月，由常州天禄代APC MTC偿还欠苏州天禄的货款282.00万元。

（5）2017年末，发行人对广州天禄应收账款1,556.67万元，为苏州天禄与广州天禄报告期以前年度交易形成的应收货款。

请发行人：

（1）披露发行人向广州天禄、常州天禄、佟晓刚、姚斌拆出资金的原因、相关资金用途；

（2）披露苏州天禄替TIANJI、APC MT偿还货款的原因，发行人向TIANJI、APC MT销售货物的真实性以及最终销售情况。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，请发行人律师对问题（1）发表明确意见。

【回复】

（一）披露发行人向广州天禄、常州天禄、佟晓刚、姚斌拆出资金的原因、相关资金用途；

1、公司向广州天禄、常州天禄拆出资金的原因、相关资金用途

（1）公司对广州天禄、常州天禄2017年末、2018年末资金拆出余额，系由报告期外资金拆出产生，2017年末、2018年末，资金拆出余额如下：

年度		广州天禄	常州天禄
2017年度	期初余额	2,122.04	415.55
	本期归还	360.23	2.96
	期末余额	1,761.80	412.58
2018年度	期初余额	1,761.80	412.58
	本期归还	1,761.80	412.58
	期末余额	-	-

公司与广州天禄2017年初结余其他应收款2,122.04万元，系2011年至2016年期间往来的结余金额，公司对广州天禄的资金拆出主要用于广州天禄支付货款、日常经营费用等临时周转需要。公司自2017年开始，不再对广州天禄进行资金拆借。

公司与常州天禄2017年初结余其他应收款415.55万元，系2011年至2016年期间往来的结余金额，公司对常州天禄的资金拆出主要用于其资金周转需要及支付自身货款。公司自2017年开始，不再对常州天禄进行资金拆借。

公司于2018年末全部收回关联方欠款并参考银行同期贷款利率收取利息361.88万元。

2、公司向佟晓刚、姚斌拆出资金的原因、相关资金用途

关联自然人佟晓刚、姚斌于2017年1月、2月共向公司借出761万元，并于2017年4月归还前述借款。因拆借时间较短，公司未向关联自然人佟晓刚、姚斌收取利息。具体明细如下：

时间	项目	性质	佟晓刚	姚斌	合计
2017年1月	拆出	借款	180.00	181.00	361.00
2017年2月	拆出	借款	100.00	300.00	400.00
合计		-	280.00	481.00	761.00
2017年4月	归还	-	280.00	481.00	761.00

2017年5月以后，公司停止了对关联方的资金拆借行为。

佟晓刚、姚斌2017年1月和2月拆出资金的原因系梅坦出于发放部分人员工资、奖金及个人资金周转需求，由佟晓刚、姚斌转借；相关资金用途为梅坦发放部分人员工资、奖金（已在2019年个人卡清理时规范）及其个人资金周转需求。

（二）披露苏州天禄替TIANJI、APC MT偿还货款的原因，发行人向TIANJI、APC MT销售货物的真实性以及最终销售情况。

1、报告期内第三方回款情形及原因

报告期内存在三项应收账款第三方回款，具体如下：

合同方与付款方关系	2020年1-3月		2019年度		2018年度		2017年度	
	金额	占营业收入比	金额	占营业收入比	金额	占营业收入比	金额	占营业收入比
同一实际控制人					1,416.67	2.29%		
同一家族企业							506.21	1.26%
其他							282.00	0.70%
合计	-	-	-	-	1,416.67	2.29%	788.21	1.96%

（1）2018年度，广州天禄欠苏州天禄的应收账款1,416.67万元债务由常州天禄代为支付，因常州天禄是广州天禄的母公司，由常州天禄代付具有合理性。

（2）TIANJI INTERNATIONAL PL（以下简称“TIANJI”）系陈凌之妻刘丽琴控制的公司。苏州天禄销售货物给TIANJI（TIANJI欠苏州天禄货款）并由TIANJI销售给常州天禄（常州天禄欠TIANJI货款），2017年5月，经三方协商一致，签署代付款协议，由常州天禄代TIANJI偿还欠苏州天禄的货款506.21万元，该第三方回款具有合理性。

（3）APC MT TRADING PTE.LTD.（以下简称“APC MT”）系公司关联方。苏州天禄销售货物给APC MT（APC MT欠苏州天禄货款）并由APC MT销售给常州天禄（常州天禄欠APC MT货款），2017年5月，经三方协商一致，签署代付款协议，由常州天禄代APC MT偿还欠苏州天禄的货款282.00万元，该第三方回款具有合理性。

以上第三方回款，涉及交易或往来均发生在报告期之前，仅在报告期内清偿上述欠款，以上第三方回款原因均具有合理性。

2、发行人向TIANJI、APC MT销售货物的真实性以及最终销售情况

公司向TIANJI、APC MT销售货物的真实性以及最终销售情况如下表所示：

（1）TIANJI

公司自2013年开始通过TIANJI与常州天禄进行交易，至2014年结束，期间交易金额如下表所示：

年度	金额	TIANJI下游客户	是否最终销售
2013	757.90	常州天禄	是
2014	111.45	常州天禄	是

2017年度以前，常州天禄也是公司导光板客户，其中2013-2014年度其存在委托TIANJI

购买的情况，TIANJI 向公司购买后销售给常州天禄。常州天禄采购导光板后，加工成背光模组用于销售，常州天禄的背光模组主要销售给深天马。至 2017 年 5 月，公司对 TIANJI 结余 506.21 万元应收账款，基于公司、TIANJI、常州天禄三方的交易背景，由常州天禄代为偿还，公司与 TIANJI 之间的交易具有真实性。

（2）APC MT

公司自 2014 年开始通过 APC MT 与常州天禄进行交易，至 2016 年结束，期间交易金额如下表所示：

年度	金额	下游客户	是否最终销售
2014	432.07	常州天禄	是
2015	353.77	常州天禄	是
2016	42.43	常州天禄	是

公司对 APC MT 的销售原因同 TIANJI 一样。至 2017 年 5 月，结余 282.00 万元应收账款，基于公司、APC MT、常州天禄三方的交易背景，由常州天禄代为偿还，交易具有真实性。

【会计师的核查程序及结论】

（一）执行的核查程序

1、查阅了苏州天禄银行存款和承兑汇票明细账、承兑汇票备查簿；常州天禄、广州天禄银行流水、银行存款和承兑汇票明细账、承兑汇票备查簿；获取了常州天禄、广州天禄关于资金拆借用途的说明，访谈常州天禄、广州天禄的高级管理人员，了解资金拆借用途；

2、查阅了发行人银行账户流水；查阅了佟晓刚、姚斌、梅坦及个人卡流水及款项性质，访谈了梅坦及佟晓刚关于上述款项拆出的原因及资金用途，取得发行人出具的相关说明；

3、查阅常州天禄与 TIANJI、APC MT 以及发行人三方代偿协议说明，了解常州天禄代偿货款的原因；

4、查阅 TIANJI、APC MT 确认收入订单、入库单、报关单、对账单、银行回单；查阅常州天禄的入库资料和付款回单；取得常州天禄关于其最终销售的说明及收入明细账。

（二）核查意见

经核查，我们认为：

1、发行人向常州天禄、广州天禄、佟晓刚、姚斌拆出资金的原因真实、相关资金用途

准确。

2、常州天禄代偿货款的原因合理，发行人向 TIANJI、APC MT 销售货物确认收入真实，并已实现最终销售。

三、【问询函 7】关于主营业务收入：

申报材料显示：

（1）报告期各期，发行人主营业务收入分别为 39,906.12 万元、59,882.10 万元、62,712.36 万元、12,095.50 万元，2018 年收入爆发式增长主要原因为台式显示器及灯具类导光板销售收入增长较多。

（2）2018 年，台式显示器类导光板收入同比增长 13,418.58 万元，增长率为 59.87%。发行人解释主要系开拓原有客户存量和增量需求，销售订单增加所致。公开资料显示，2016-2020 年，全球台式显示器面板出货量呈下降趋势。

（3）报告期内，发行人台式显示器类导光板的主要客户为明基友达、中强光电等台湾厂商。公开资料显示，近年来液晶面板产能不断由台湾向大陆转移，竞争激烈、市场供大于求。2016-2019 年，台湾背光模组产量分别为 2,720.69 万片，1,643.56 万片、1,175.14 万片、1,208.01 万片，呈大幅下滑趋势。

（4）报告期各期，发行人深加工结转收入占比分别为 52.87%、45.19%、51.74%、44.90%，占比较高。发行人未披露深加工结转业务的具体收入确认会计政策。

请发行人：

（1）分析并披露在发行人导光板业务已经营多年，且市场整体规模未发生重大增长的情况下，报告期内收入爆发式增长的合理性；

（2）分析在 2018 年台湾整体背光模组产量大幅下滑的情况下，发行人对台湾厂商销售收入大幅增长的合理性；

（3）披露深加工结转业务的具体收入确认会计政策、时点、相关凭证。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，说明深加工结转业务收入与中国电子口岸系统记录、海关仓库出入库记录是否匹配。

【回复】

（一）分析并披露在发行人导光板业务已经营多年，且市场整体规模未发生重大增长的情况下，报告期内收入爆发式增长的合理性；

虽然在全球范围内发行人下游整体市场规模未发生重大增长，但液晶显示面板行业产能

处于向中国大陆转移和集中的趋势。中国大陆主要企业液晶面板产能和市场份额的提升，为本土相关上游配套和零部件企业创造了增量市场空间。

在大陆液晶显示面板行业的发展带动下，发行人报告期内收入增长一方面来源于产能大幅提升、工艺技术进步，能在产品质量、供货及时性等方面更好满足客户需求；另一方面得益于不断进行认证带来的客户结构丰富以及在产能提升情况下的新产品开拓。具体分析如下：

1、发行人技术水平与产能提升

发行人通过对导光板印刷生产工艺中撕膜、清洁、投料定位、包装、送检品质测量等环节的持续工艺改进，在2018年形成七大核心技术的精密一体化印刷技术，该技术较传统印刷技术具有自动化程度高、操作精度高、能适用于规模化生产的优势，并能适应行业对超薄型、窄边框等的技术发展要求，主要用于台式显示器类导光板生产。伴随技术与工艺提升的需求，公司不断加大机器设备投入和原有设备的升级改造。

2018年度发行人产能提升幅度较大，与2017年度相比导光板产能、产量和销量情况如下表所示：

项目	2018年度	2017年度	增长率
产能（万片）	5,700.00	4,200.00	35.71%
产量（万片）	5,578.87	3,860.96	44.49%
销量（万片）	5,019.51	3,879.68	29.38%
产能利用率	97.87%	91.93%	6.46%

2018年度，发行人导光板产能较2017年度增加35.71%，产量较2017年度增加44.49%。2018年台式显示器类导光板的销售金额为35,832.87万元，较2017年度增加13,418.58万元，在2018年导光板销售金额增加总量中占比67.17%。

2019年度，发行人持续进行产能提升，带来销量和收入进一步增长。

2、发行人客户均为行业内知名客户、客户群体丰富且市场占有率较高

名称	市场地位
京东方	2019年度，显示事业全球领先地位进一步巩固提升，显示器件出货面积同比增长19%，出货数量同比增长16%，智能手机液晶显示屏、平板电脑显示屏、笔记本电脑显示屏、显示器显示屏、电视显示屏五大主流产品销量市占率继续稳居全球第一。 2019年度，实现TFT-LCD销售面积50,316㎡，同比增长19.14%。
中国电子	2018年度，冠捷科技销售电视15.1百万台、监视器46.1百万台，监视器业务按生产量计算市场占有率为36%。 2018年度，收入从地域来看，销往欧洲、中国、北美、南美和世界其他地域分别占比为34.7%、23.0%、23.4%、8.2%和10.7%。

名称	市场地位
明基友达	其中友达光电（2409.TW）： 2019 年度，台湾与中国大陆为全球前两二大 TFT-LCD 生产商，大尺寸（笔记本电脑、桌上显示器、液晶电视荧幕及公众用显示器等）面板的市占率分别为 33.4%和 42.1%。 2019 年度，全球前五大 TFT-LCD 大尺寸面板出货数量厂商，依次为京东方、群创光电、乐金显示器、友达光电和三星显示器，五大厂商的全球市占率分别为 28.5%、17.2%、15.3%、13.6%和 5.7%。 全球笔记本电脑面板前三大出货数量厂商，依次为京东方（29.5%）、友达光电（23.3%）及群创光电（20.9%）；桌上（台式）显示器方面，依次为京东方（24.5%）、乐金显示器（22.1%）、友达光电（17.8%）及群创光电（16.4%）。 其中佳世达（2352.TW）： 2019 年，设计制造服务（DMS）液晶显示器方面，市占率约为 18.2%、保持全球第二大。
翰博高新	未明确披露市场占有率数据。2019 年度，笔记本电脑、桌面显示器、平板电脑、车载屏幕和手机用背光模组产能分别为 2,140.21 万件、770.00 万件、426.67 万件、260.00 万件和 5,000.00 万件。
中强光电	根据市场资料统计，2019 年度全球大尺寸 LCD 面板预估出货量为 749 百万片，中强光电节能产品整体出货量为 41.4 百万片，全球市占率约为 5.53%。全球投影仪出货量为 731 万台，中强光电出货量为 96 万台，全球市占率约为 13%。

注 1：中国电子市场地位引用的为其旗下主体冠捷科技；

注 2：市场地位描述除翰博高新来源于公开转让说明书外，其余均来源于相关公司年度报告。

通过上表可以看出，发行人客户在市场占有率方面较为靠前，且出货量较大，发行人具备提升客户市场份额的增长潜力。

3、主要客户自身产销规模增长以及新客户、新产品的开发带来增长

发行人 2017-2018 年对主要客户收入变化情况如下：

客户名称	2018 年度	2017 年度	增加额	增长比率
明基友达	7,710.49	2,579.65	5,130.84	198.90%
翰博高新	8,940.43	6,075.17	2,865.26	47.16%
中强光电	4,080.76	937.57	3,143.19	335.25%
中国电子	10,781.97	9,172.85	1,609.12	17.54%
京东方	14,040.31	12,806.60	1,233.71	9.63%
得邦照明	3,176.18	-	3,176.18	-
阳光照明	1,443.75	53.3	1,390.45	2608.72%
AcuityBrandsLighting,Inc.	524.06	-	524.06	-
合计	**50,697.95**	**31,625.14**	**19,072.81**	60.31%
占比	**84.66%**	**79.25%**	**95.48%**	-

注：上表中占比为发行人 2017-2018 年对主要客户销售额及销售增加额在相应总额中占

比。

从上表可以看出，发行人2018年对主要客户销售收入均出现增长，增长幅度存在差异。除因产能转移因素及发行人产能提升因素外，增长也与客户自身产销规模增长及发行人的新客户、新产品开发有关，具体如下：

（1）明基友达产销增长情况

明基友达旗下主要包含两个主体，一个是友达光电、一个是佳世达，发行人主要与佳世达主体发生交易。发行人2018年对佳世达的子公司苏州佳世达电子有限公司（以下简称“苏州佳世达”）的销售收入占对明基友达销售额的55.43%。

①佳世达合并口径产销增长情况

佳世达2017-2018年产值和销售金额情况如下表所示：

单位：新台币千元

项目	2018年度		2017年度		变化	
	销售金额	产值	销售金额	产值	销售金额	产值
电子产品	147,208,428	119,208,098	129,749,536	108,594,983	13.46%	9.77%

注1：电子产品主要包括液晶显示器产品和投影仪产品，其年报未再细分液晶显示产品类别的数据。

注2：资料来源于佳世达科技股份有限公司2018年度年报。

2018年，佳世达电子产品产值为1,192.08亿新台币，较2017年度增长9.77%；电子产品销售金额为1,472.08亿新台币，较2017年度增长13.46%。其中DMS液晶显示器产品的市场占有率从2017年的15.1%提高至2018年的17.4%，对导光板等组成部件原材料的采购需求随之增长。

②发行人直接客户收入增长情况

苏州佳世达2018年销售收入为219.02亿新台币，较2017年增长10.29%。

发行人对苏州佳世达2018年的销售收入较2017年增加4,030.66万元，增长1659.41%，增幅高于苏州佳世达自身销售、需求总规模增长幅度，一方面因发行人2017年与苏州佳世达建立合作关系，2017年5月至2018年3月，部分型号产品定版、认证完成后，主要集中于2018年开始批量生产；另一方面基于发行人的服务效率、品质管控等得到苏州佳世达认可，成为其A类供应商。根据客户访谈了解信息，发行人在苏州佳世达导光板产品采购量中的占比由2017年的约1%提高至2018年度的约20%。

主要型号产品认证进度见本问询函回复“三、【问询函7】关于主营业务收入”之“（二）

分析在2018年台湾整体背光模组产量大幅下滑的情况下，发行人对台湾厂商销售收入大幅增长的合理性”之“2、发行人对明基友达收入增长合理性分析”之“（1）获得合格供应商资格及量产情况”。

（2）翰博高新产能、收入增长情况

翰博高新2017-2018年背光模组产能和销售收入情况如下表所示：

单位：万元、万片

项目	2018年度		2017年度		变化	
	销售金额	产能	销售金额	产能	销售金额	产能
背光模组	212,984.54	9,508.61	145,259.04	4,957.22	46.62%	91.81%

注：资料来源于翰博高新2018年度年报。

翰博高新2018年度背光模组产能和销售金额均较2017年度大幅增长，其中背光模组产能为9,508.61万片，较2017年增长91.81%；销售金额为21.30亿元，较2017年度增长46.62%，对下游原材料，包括导光板的采购需求随之增加。

（3）中强光电产销规模增长情况

中强光电2017-2018年合并口径产、销量情况如下表所示：

单位： 片/台

项目	2018年度		2017年度		变化	
	销量	产量	销量	产量	销量	产量
节能产品	47,620,992	48,996,578	47,589,426	47,727,603	0.07%	2.66%

注1：节能产品主要指背光模组，上游原材料包括光源、导光板、光学膜、铁件及胶框等产品。

注2：数据来源于中强光电股份有限公司2018年度年报。

2018年，中强光电的节能产品产量为4,899.66万片，较2017年度增加126.90万片，对下游原材料，包括导光板的采购需求也有所增加。

（4）中国电子产销规模增长情况

中国电子系下交易主体主要为冠捷科技，2018年度，冠捷科技销售电视15.1百万台、监视器46.1百万台，监视器业务按生产量计算市场占有率为36%，存量需求较大。

（5）京东方收入增长情况

京东方2017-2018年端口器件销售收入增加情况如下表所示：

项目	2018年度	2017年度	变化
端口器件	8,668,842.64	8,514,988.86	1.81%

注1：端口器件产品包括显示器与传感器，其中显示器包括用于手机、平板电脑、笔记本电脑、显示器、电视等的显示器件产品。

注2：资料来源于京东方2018年度年报。

京东方2018年度端口器件的销售收入为866.88亿元，较2017年度增长1.81%，属于液晶显示行业的领先企业，存量需求巨大。其2018年度年报显示，显示面板业务中，智能手机液晶显示屏、平板电脑显示屏、笔记本电脑显示屏、显示器显示屏、电视显示屏等五大主流产品市场占有率持续提升。因此对下游原材料，包括导光板的采购需求随之增加。

（6）灯具类客户收入增长情况

灯具类导光板属于发行人导光板产品的新兴应用领域，该类产品收入变化主要取决于公司的客户开发战略，与客户自身业务增长不具有明显关联性。

灯具类客户报告期内自身营业收入变动情况见本问询回复“六、【问询函10】关于主要客户”之“（三）分产品披露各期主要客户、销售收入金额及占比情况，分析发行人对相关客户的销售收入变动与客户的业绩是否匹配”之“2、发行人对相关客户的销售收入变动与客户的业绩匹配性分析”。

2018年灯具类导光板销售收入大幅增长的原因见问询回复“四、【问询函8】关于灯具类导光板/（一）分析并披露2018年灯具类导光板销售收入大幅增长的原因”。

（二）分析在2018年台湾整体背光模组产量大幅下滑的情况下，发行人对台湾厂商销售收入大幅增长的合理性；

根据公开资料查询，台湾背光模组厂家主要有中强光电（5371.TWO）、瑞仪光电（6176.TW）和明基友达系下的达运（6120.TW）。上述背光模组厂家2017-2019年销量情况如下：

单位：台/片

公司	主要领域	2019年度	2018年度	2017年度
中强光电	大尺寸	41,753,561	47,620,992	47,589,426
瑞仪光电	全尺寸	136,022,000	150,334,000	152,651,000
达运	大尺寸为主	22,900,000	35,200,000	31,200,000

发行人前五大客户中的台湾厂商包括中强光电和明基友达，发行人与瑞仪光电也有持续交易、但其未进入发行人前五大客户。发行人2018年对中强光电和明基友达销售收入大幅

增加，一方面基于产品或供应商资格通过认证后开始大量供货，另一方面得益于客户自身需求规模增长且存量需求巨大。

1、发行人对中强光电销售收入增长合理性分析

2018年发行人对中强光电的销售收入为4,080.76万元，较2017年增加3,143.20万元，增长335.25%。销售收入大幅增加原因分析如下：

发行人2018年度对中强光电销售金额大幅增长，一方面是基于多项产品认证通过后开始大批量供货，另一方面得益于中强光电自身需求规模的增长。

（1）产品认证及量产情况

发行人自2015年末开始与中强光电开始展开合作，陆续进行具体产品的认证与供货，并于2017年通过了台式显示器类3个主要型号的产品认证，相关产品在2018年进行大批量供货。主要产品的认证进度如下表所示：

类别	开案时间	定版时间	开始量产时间
台式显示器类印刷工艺23寸	2017年4-11月	2017年7-12月	2017年11月-2018年4月

该三个型号的主要产品在2017年通过新型号认证后，台式显示器类印刷工艺23寸导光板2018年的销售金额为2,164.21万元，较2017年增加2,104.95万元，占2018年对中强光电销售增长总额的比例为66.97%。

单位：万元

类别	2018年度		2017年度		2018较2017年度增加	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
台式显示器类印刷工艺23寸	2,164.21	53.03%	59.25	6.32%	2,104.95	66.97%
其他	1,916.55	46.97%	878.32	93.68%	1,038.25	33.03%
合计	4,080.76	100.00%	937.57	100.00%	3,143.20	100.00%

（2）中强光电自身产、销规模增长

①中强光电合并口径产销增长情况

中强光电2017-2018年产、销量情况如下表所示：

单位： 片/台

项目	2018年度		2017年度		变化	
	销量	产量	销量	产量	销量	产量
节能产品	47,620,992	48,996,578	47,589,426	47,727,603	0.07%	2.66%

注1：节能产品主要指背光模组，上游原材料包括光源、导光板、光学膜、铁件及胶框等产品。

注2：数据来源于中强光电股份有限公司2018年度年报。

2018年，中强光电的节能产品产量为4,899.66万片，较2017年度增加126.90万片，对下游原材料，包括导光板的采购需求也有所增加。

②发行人直接客户收入增长情况

发行人主要与中强光电系下的苏州璨宇光学有限公司进行交易，2018年对璨宇光学的销售收入占对中强光电销售额的96.82%。璨宇光学2018年销售收入为119.19亿元新台币，较2017年度增长14.98%。

2、发行人对明基友达收入增长合理性分析

2018年发行人对明基友达的销售收入为7,710.49万元，较2017年增加5,130.84万元，增幅198.90%。销售收入大幅增长，一方面因发行人2017年开始与明基友达系下的苏州佳世达建立合作关系，2018年产品通过认证后开始大量供货；另一方面因明基友达自身需求规模增加。

（1）获得合格供应商资格及量产情况

发行人2017年与苏州佳世达建立合作关系。2017年4月，发行人的台式显示器类导光板热压生产技术获得苏州佳世达认可，通过样本测试、现场稽核等认证环节，取得其合格供应商资格。2017年6月至2018年3月，部分型号产品定版、认证完成后，主要集中于2018年开始批量生产，并通过提升技术能力、服务效率，加强品质管控等，成为苏州佳世达的A类供应商，在其采购份额中占比逐渐提高。主要产品的认证进度如下表所示：

类别	开案时间	定版时间	开始量产时间
台式显示器类27寸	2017年3月- 2018年1月	2017年5月- 2018年3月	2017年5月- 2018年6月
台式显示器类25寸	2017年7月- 2017年11月	2017年10月- 2018年2月	2018年1月- 2018年4月
台式显示器类21寸	2017年7月	2017年12月	2018年1月

以上三个尺寸的主要产品在2017年通过新型号认证后，台式显示器类27寸、25寸和21寸导光板2018年的销售金额为4,010.79万元，较2017年增加3,776.23万元，占2018年对明基友达销售增长总额的比例为73.60%。

（2）明基友达产销增长情况

明基友达 2017-2018 年的产销增长情况见本问询函回复“三、【问询函 7】关于主营业务收入/（一）分析并披露在发行人导光板业务已经营多年，且市场整体规模未发生重大增长的情况下，报告期内收入爆发式增长的合理性/3、主要客户自身产销规模增长以及新客户、新产品的开发带来增长/（1）明基友达产销增长情况”。

3、发行人对瑞仪光电销售分析

发行人在报告期内与瑞仪光电持续有交易发生，2017-2019 年的销售收入分别为 1,063.02 万元、1,104.76 万元和 1,079.08 万元，各期变动不大。

（三）披露深加工结转业务的具体收入确认会计政策、时点、相关凭证。

公司深加工结转业务的具体收入确认原则为：根据与客户签订的销售合同或订单，完成相关产品生产。产品生产完工入库后，公司按订单约定的交货时间进行报关，货物报关结束并经客户验收、完成对账后确认收入。

收入确认的相关凭证有报关单、对账单及销售发票。

（四）深加工结转业务收入与中国电子口岸系统记录、海关仓库出入库记录是否匹配

1、深加工结转业务收入与中国电子口岸系统记录核对：

我们通过登陆中国电子口岸系统（http://www.chinaport.gov.cn）获取了公司报告期内的电子口岸数据，并将取得的数据与公司账面深加工结转业务收入进行核对分析，核对情况如下：

单位:万美元

年度	账面深加工结转业务收入	中国电子口岸系统金额	差异	其中：销售折扣	时间差异
2017 年度	3,113.33	3,158.87	-45.54	-45.94	0.40
2018 年度	4,087.32	4,159.44	-72.12	-64.01	-8.10
2019 年度	4,704.92	4,743.10	-38.18	-46.29	8.10
2020 年 1-3 月	782.09	792.51	-10.43	-10.43	

从上表可知，2017 年、2018 年、2019 年及 2020 年 1-3 月，公司账面深加工结转业务收入和中国电子口岸系统金额的差异分别为-45.54 万美元、-72.12 万美元、-38.18 万美元和-10.43 万美元 ，具体差异如下：

销售折扣：公司出口货物因部分产品经客户验收后存在质量问题而发生的品质扣款等差异，以上情况公司在实际发生时冲减账面销售收入，海关数据不会进行调整。

时间差异：公司深加工结转业务的收入确认时点为产品生产完工入库后，公司按订单约定的交货时间进行报关，货物报关结束并经客户验收、完成对账后确认收入。电子口岸系统以报关时点统计相关出口数据，两者存在差异。

除上述差异外，报告期内，公司账面深加工结转业务收入与中国电子口岸系统金额相匹配。

2、深加工结转业务收入与海关仓库出入库记录核对：

我们从海关统计科获取公司报告期内的出口数据并与公司账面深加工结转业务收入进行核对分析，核对情况如下：

单位：万美元

年度	2020年1-3月	2019年度	2018年度	2017年度
账面深加工结转业务收入	782.09	4,704.92	4,087.32	3,113.33
海关统计的出口金额	924.34	5,451.42	5,065.39	3,217.89
差异额	-142.25	-746.50	-978.07	-104.56
其中：				
A、直接出口（含进料对口和一般贸易）金额	54.29	370.80	117.08	28.76
B、进料余料结转	0.91	375.99	706.10	
C、销售折扣	10.46	46.36	65.91	46.26
D、时间差异	74.19	-70.68	82.99	-0.08
E、其余差异	2.40	24.03	5.98	29.62

从上表可知，2017年、2018年、2019年及2020年1-3月，公司账面深加工结转业务收入和海关统计的出口金额差异分别为-104.56万美元、-978.07万美元、-746.50万美元和-142.25万美元，具体差异如下：

A、直接出口（含进料对口和一般贸易）造成的差异：

海关统计科提供的为公司全部出口数据，包括直接出口和深加工结转的全部出口金额。

B、进料余料结转造成的差异：

从事来料加工贸易和进料加工贸易的企业需在海关办理进出口登记手册，公司报告期内发生的进料余料结转是指手册到期后存在剩余料件，为了正常核销手册，需要将剩余的料件从该手册结转入新的手册。海关统计的出口数据包含此部分进料余料结转价值，与公司账面出口收入金额形成差异。

C、销售折扣造成的差异：

销售折扣：公司出口货物因部分产品经客户验收后存在质量问题而发生的品质扣款等差异，公司在实际发生销售折时冲减账面销售收入，海关数据不会进行调整；

D、时间性差异：

公司出口业务收入确认时点为公司按订单约定的交货时间进行报关，货物报关结束并经客户验收、完成对账后或经客户提货后确认收入。海关数据以结关时点作为统计时点，两者存在时间差异。

E、其余差异：

其余差异主要是公司向客户提供样品、正常交易往来中发生的退运货物和进口机器设备的返修复出口等，海关部门将上述情形统计为出口金额，而公司账面出口收入不含该等金额。

除上述差异外，报告期内，公司账面深加工结转销售收入与海关数据相匹配。

【会计师的核查程序及结论】

（一）执行的核查程序

1、查阅报告期内主要客户包括主要台湾厂商的年度报告，了解其产品及经营情况，查阅其背光模组相关产品的产量、销量、销售收入变化情况；

2、取得报告期内发行人产能、产量、销量统计数据，了解固定资产中生产设备购置情况，分析产能增长对产、销量增加的带动作用；

3、获取发行人报告期内的工艺技术提升情况，结合紧密一体化印刷技术的优势和可适用于规模化生产的特点，分析2018年台式显示器类导光板收入增加的合理性；

4、获取发行人取得台湾主要客户合格供应商资格或新产品量产过程，并结合访谈中了解的报告期内发行人在主要客户导光板采购总量中占比变化，分析销售收入增加原因；

5、查阅会计师出具的审计报告以及深加工结转的收入确认原始凭证，了解发行人深加工结转业务的具体收入确认会计政策、时点、相关凭证；

6、从中国电子口岸系统和苏州海关统计科获取公司深加工结转业务的海关数据，将以上数据与公司账面深加工结转业务收入进行核对，检查与账面深加工结转业务收入是否存在较大差异并核实差异原因。

（二）核查意见

经核查，我们认为：

1、发行人在导光板业务已经营多年，且市场整体规模未发生重大增长的情况下，报告期内收入爆发式增长的主要原因是：液晶显示面板行业产能处于向中国大陆转移和集中的趋势，中国大陆主要企业液晶面板产能和市场份额的提升，为本土相关上游配套和零部件企业创造了增量市场空间。在大陆液晶显示面板行业的发展带动下，发行人报告期内收入增长一方面来源于产能大幅提升、工艺技术进步，能在产品质量、供货及时性等方面更好满足客户需求；另一方面得益于不断进行认证带来的客户结构丰富以及在产能提升情况下的新产品开拓；报告期内收入增长尤其是2018年爆发式增长具有合理性；

2、2018年发行人对台湾厂商销售收入大幅增长一方面基于产品或供应商资格通过认证后开始大量供货，另一方面得益于客户自身需求规模增长。主要客户中强光电和明基友达系下上市公司佳世达相关产品产销量均有所增加，且存量规模较大，发行人对台湾厂商销售收入大幅增长的原因具有合理性；

3、发行人已在招股说明书披露了深加工结转业务的具体收入确认会计政策、时点、相关凭证；

4、报告期内，从中国电子口岸系统和苏州海关获取的公司深加工结转业务的数据与公司账面确认的深加工结转业务收入是匹配的，差异均有合理原因。

四、【问询函8】 关于灯具类导光板

申报材料显示：

（1）报告期各期，发行人灯具类导光板收入占比分别为5.99%、15.41%、7.75%、9.63%，收入波动较大。

（2）报告期各期，发行人灯具类导光板毛利率分别为-0.5%、7.94%、24.85%、21.68%，2019年毛利率大幅增长。发行人解释主要原因为2019年发行人减少了向中间商的销售。

请发行人：

（1）分析并披露2018年灯具类导光板销售收入大幅增长的原因；

（2）结合报告期各期灯具类前五大客户、客户类别（最终客户/中间商）、销售收入及占比、毛利率情况等，分析并披露报告期内灯具类导光板毛利率大幅增长的原因。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】

（一）分析并披露2018年灯具类导光板销售收入大幅增长的原因

通用灯具市场由以白炽灯、荧光灯、节能灯为代表的传统灯具和LED照明灯具两部分组成，得益于LED的节能、环保及行业政策的支持，LED照明灯具得到了快速的发展，正逐步替代传统灯具。使用灯具类导光板可使LED光源由线光源或者点光源转变为面光源，进而应用于照明，如公共交通、整体式家装、商场、办公楼和医院等领域出现的LED平板灯，LED平板灯可嵌入墙壁、吊顶，节省空间，光线均匀不刺眼、无炫光、节能环保、安装方便、超薄美观，尤其适合装饰照明和大面积照明。

近年来，随着 LED 发光效率的提升、综合成本的逐步降低以及节能政策的推动，目前LED照明正在逐步替代传统白炽灯光源。根据CSA Research发布的数据 显示，2017年，我国国内LED照明产品产量约106亿只（台/套），同比增长34%，国内销售47亿只（台/套），同比增长39%，LED照明产品国内市场渗透率达到65%，比2016年上升20%。2018年，国内LED照明产品产量约135亿只（台/套），同比增长27.36%，国内销售64亿只（台/套），同比增长36.17%，LED照明产品国内市场渗透率达到70%。

2017年7月，国家发改委等十三部门发布《半导体照明产业“十三五”发展规划》，提出鼓励企业向各类室内外灯具方向发展，鼓励开发和推广适合各类应用场景的智能照明产品，逐步提高中高端 LED 照明产品的生产和使用比重；推进半导体照明产业与互联网的深度融合，促进智慧照明产品研发和产业化，支撑智慧城市、智慧社区、智慧家居建设；推动半导体照明与装备制造、建材、文化、金融、电子、通讯行业深度融合，在技术研发、示范应用、标准制定等方面协调发展，提升产品附加值，推动半导体照明产业向高端应用升级。

使用导光板的灯具类产品仅为LED照明应用领域的一个分支，公开资料尚未对该部分市场情况进行统计分析。但随着行业政策的支持和节能环保需求的提升，LED照明的应用领域持续扩展，LED照明与互联网等多行业的融合不断深化，使用面光源的照明需求进一步增加，进而带动灯具类导光板的市场需求。

2018年灯具类导光板销售收入大幅增长，主要系公司2017年开始发展灯具类导光板业务，2018 年随着产能的提升在优先满足液晶显示行业客户需求的基础上，继续深耕布局灯具行业，对原有客户和新增客户销售增长所致。

2017-2018年，发行人对灯具类导光板主要客户收入增长情况如下表所示：

客户名称	2018年度	2017年度	增加额
横店集团得邦照明股份有限公司	3,176.18	-	3,176.18
达亮电子（苏州）有限公司（明基友达系下公司）	3,151.99	2,313.85	838.14
厦门阳光恩耐照明有限公司	1,443.75	53.30	1,390.45
佛山照明禅昌光电有限公司	561.76	-	561.76
AcuityBrandsLighting,Inc.	524.06	-	524.06
厦门光莆电子股份有限公司	315.45	-	315.45
合计	**9,173.19**	**2,367.15**	**6,806.04**
占比	**99.43%**	**99.03%**	**99.57%**

注1：横店集团得邦照明股份有限公司，股票代码为603303，以下简称得邦照明。

注2：Acuity Brands Lighting, Inc.的母公司Acuity Brands, Inc.为纽约证券交易所上市公司，股票代码为AYI.N，以下简称Acuity。

注3：厦门光莆电子股份有限公司，股票代码300632，以下简称光莆股份。

注4：厦门阳光恩耐照明有限公司，股票代码600261，以下简称阳光照明。

注5：佛山照明禅昌光电有限公司母公司为佛山照明，股票代码000541，以下简称佛山照明。

经过2017-2018年新客户持续开发及产品试样、检验，2018年发行人开始向新客户得邦照明、阳光照明、佛山照明、Acuity、光莆股份批量供货；并与2017年已建立合作关系的达亮电子进一步加深合作，以上主要客户收入增加额合计6,806.04万元，在灯具类导光板收入增加总额中占比99.57%。

（二）结合报告期各期灯具类前五大客户、客户类别（最终客户/中间商）、销售收入及占比、毛利率情况等，分析并披露报告期内灯具类导光板毛利率大幅增长的原因

发行人报告期内灯具类导光板毛利率大幅增长，且2019年增幅较大，主要因公司从2018年开始丰富客户群体，从2019年开始减少与中间商得邦照明和达亮电子的合作并与灯具类导光板的主要终端用户Acuity建立了直接合作关系。随着发行人与Acuity合作的深入，其在灯具类导光板销售收入中占比逐步提高，因对Acuity的销售毛利率较高，提高了灯具类导光板的平均毛利率。

报告期内发行人对灯具类前五大客户收入、毛利率情况如下表所示：

单位：万元、%、%

客户名称	客户类别	2020 年 1-3 月			2019 年度			2018 年度			2017 年度		
		收入	占比	毛利率	收入	占比	毛利率	收入	占比	毛利率	收入	占比	毛利率
Acuity	最终客户	375.95	32.26	46.28	2,283.47	47.01	44.93	524.06	5.68	54.06	-	-	-
佛山照明	中间代工商	197.67	16.96	5.83	245.49	5.05	-5.61	561.76	6.09	0.31	-	-	-
漳州立达信光电子科技有限公司	中间代工商	184.06	15.79	14.11	-	-	-	-	-	-	-	-	-
光莆股份	中间代工商	183.59	15.75	11.20	654.78	13.48	12.94	-	-	-	-	-	-
阳光照明	中间代工商	136.89	11.75	6.36	1,115.24	22.96	1.95	1,443.75	15.65	1.85	53.30	2.23	-1.90
得邦照明	中间代工商	-	-	-	286.23	5.89	12.69	3,176.18	34.43	10.38	-	-	-
达亮电子	中间代工商	-	-	-	-	-	-	3,151.99	34.17	2.17	2,313.85	96.80	1.20
前五大小计		**1,078.16**	**92.51**	**-**	**4,585.21**	**94.39**	**-**	**8,857.74**	**96.02**	**-**	**2,367.15**	**99.03**	**-**
合计		**1,165.35**	**100**	**21.68**	**4,857.09**	**100**	**24.85**	**9,225.63**	**100**	**7.94**	**2,390.38**	**100**	**-0.50**

8-2-23

客户 Acuity 以生产终端灯具类产品为主，其他主要客户存在为品牌灯具厂商代工和同时自营自有品牌两种模式，因此对 Acuity 的毛利率较高。

客户佛山照明和阳光照明的销售毛利率较低、光莆股份毛利率较高，主要系客户产品定位和盈利能力不同。2017-2019 年度，该三名客户毛利率综合毛利率情况如下：

项目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
佛山照明	23.28%	23.12%	22.63%
阳光照明	32.27%	24.28%	24.73%
光莆股份	36.98%	32.81%	28.77%

注：数据来源于其年度报告。

从上表可以看出，光莆股份毛利率高于其他两家公司，与发行人对光莆股份的销售毛利率高于其他两家一致。

【会计师的核查程序及结论】

（一）执行的核查程序

1、对灯具类导光板按客户统计销售收入增长情况，通过客户访谈、审阅报告期内的合同、订单等方式，了解与主要客户建立合作关系的方式及获得供应商资格认证、新产品试样、检验、量产的过程，分析报告期内对灯具类导光板主要客户销售收入增加原因；

2、统计报告期各期灯具类前五大客户、客户类别、销售收入及占比、毛利率情况等指标，查阅客户的定期报告等公开信息，结合客户结构的变化以及客户自身经营状况分析灯具类导光板平均销售毛利率提高的合理性。

（二）核查意见

经核查，我们认为：

1、2018 年灯具类导光板销售收入大幅增长具有合理性，主要系公司 2017 年开始发展灯具类导光板业务，2018 年继续深耕布局灯具行业，在产能提升的背景下，对原有客户和新增客户销售增长所致；发行人主要灯具类客户均为行业内上市公司，交易具有真实性；

2、报告期内灯具类导光板毛利率大幅增长具有合理性，主要系加强与销售毛利率较高的终端客户的合作；不同客户的毛利率水平与客户自身的行业地位与经营情况相匹配。

五、【问询函9】关于废料销售

申报材料显示：

（1）报告期各期，发行人边角废料及材料销售收入分别为312.42万元、1,113.21万元、1,112.19万元、115.17万元，毛利率分别为90.93%、93.59%、93.02%、95.95%。废料销售收入占比分别为0.93%、1.61%、1.82%、0.73%。发行人解释2018年大幅增长的原因系2017年部分边角废料因海关监管原因延迟至2018年销售。

（2）报告期内，发行人存在使用个人卡代收废料销售款项情况，金额分别为236.74万元、849.44万元、824.94万元。

（3）发行人2017-2019年通过个人卡代收废料销售、代发薪酬、与梅坦个人资金往来等情形，涉及补缴增值税及附加金额241.85万元、企业所得税47.94万元和个人所得税91.97万元。

请发行人：

（1）披露上述使用个人卡代收款项涉及的补缴税款情形是否存在受到税务部门处罚风险，是否属于重大违法违规行为；

（2）披露“海关监管原因”的具体情况，分析废料占销售收入比例与可比公司是否存在较大差异，废料与投入原材料、产成品的匹配关系是否合理；

（3）披露发行人废料销售相关内控流程，废料销售主要客户情况（个人/企业），结合核查、走访情况分析废料销售收入真实性。

请保荐人、发行人律师对问题（1）发表明确意见，请保荐人、申报会计师对问题（2）、（3）发表明确意见。

【回复】

（一）、披露“海关监管原因”的具体情况，分析废料占销售收入比例与可比公司是否存在较大差异，废料与投入原材料、产成品的匹配关系是否合理；

1、海关监管的具体情况为：

“海关监管”是指中华人民共和国苏州海关（以下简称“苏州海关”）于2017年5月对发行人海关相关业务进行现场检查，苏州海关在对发行人现场检查完成后未下发检查结果，由于保税料件的进出口需要使用海关加工贸易手册且保税料件产生的废料（按海关确定的废

料率计算废料产生量）需要在加工贸易废料交易平台拍卖转让，发行人出于谨慎考虑 2017 年未及时出售边角废料。

2、分析废料占销售收入比例与可比公司是否存在较大差异

（1）发行人废料销售与可比公司中的翰博高新具有可比性

发行人同行业可比公司激智科技、聚飞光电和三利谱不是专业从事导光板生产与销售的公司，从事导光板生产的上市公司茂林光电、颖台科技、苏州维旺等公司未披露废料业务信息，其他导光板生产企业金名山等属于非上市公司无公开数据可查询，而发行人通过查询其他同行业相近或上下游企业，其中背光模组厂商一般存在自产导光板业务，但中强光电、瑞仪光电也未披露有关废料业务信息，仅翰博高新对废料销售业务存在公开可查询的对比信息。

可比对手类型	名称	废料业务是否可比	原因说明
非导光板企业	激智科技	否	产品不同
	聚飞光电	否	产品不同
	三利谱	否	产品不同
背光模组企业	翰博高新	是	主营业务为背光模组生产，存在公开信息，也从事导光板生产和销售，存在公开数据
	中强光电	否	虽然存在导光板自产业务，存在公开信息，但未披露相关业务数据
	瑞仪光电	否	虽然存在导光板自产业务，存在公开信息，但未披露相关业务数据
导光板企业	茂林光电	否	虽然为导光板生产企业，存在公开信息，但未披露废料业务数据
	颖台科技	否	虽然为导光板生产企业，存在公开信息，但未披露废料业务数据
	苏州维旺	否	虽然为导光板生产企业，存在公开信息，但未披露废料业务数据

（2）发行人与翰博高新导光板产品废料产生率相近

2017-2019 年，发行人与翰博高新的废料收入对比情况如下：

对象	类别	2019 年度	2018 年度	2017 年度
发行人	**废料总收入**	**1,030.00**	**1,108.82**	**292.55**
	导光板产品类	794.73	856.90	241.59
	包装物等其他	235.26	251.91	50.96
翰博高新	**废料总收入**	**1,685.84**	**1,663.03**	**643.45**
	导光板产品类	387.31	467.17	59.39
	其他产品类	1,298.53	1,195.86	584.06

注：翰博高新信息来自于精选层挂牌申请问询函回复。

导光板产品类废料主要包括边条粉末和不良品等，与导光板生产直接相关。翰博高新其他产品类废料包括背光显示模组、冲压件、精密注塑件、光学膜、偏光片以及包装物等，与导光板产品属于不同类别，不可直接对比。

发行人与翰博高新导光板类废料产生率情况对比如下：

对象	项目	2019年度	2018年度	2017年度
发行人	导光板废料收入（万元）	794.73	856.9	241.59
	导光板产量（万片）	5,763.15	5,578.87	3,860.96
	每片废料（元/片）	0.14	0.15	0.06
翰博高新	导光板废料收入（万元）	387.31	467.17	59.39
	导光板产量（万片）	2,417.01	2,214.78	1,880.83
	每片废料（元/片）	0.16	0.21	0.03

通过上表可以发现，发行人与翰博高新导光板生产规模具备可比性，每片导光板产生的废料收入变动趋势一致，金额也较为接近，由于不同尺寸的导光板产生的边条粉末等废料会存在一定差异，而两家之间产品不完全一致，因此导致每片导光板的废料收入存在轻微差异是合理的。

3、废料与投入原材料、产成品的匹配关系：

公司在生产经营过程中，购入原材料大板，将大片光学板材根据需要分切为若干尺寸的小板，最后将裁切后的光学板材进行外形加工、抛光研磨，在板材裁切和抛光研磨环节会产生一部分边条粉末废料。该部分废料与公司投入原材料及生产出的产成品有一定的匹配关系。具体匹配情况如下：

单位：吨

项目	2020年1-3月	2019年度	2018年度	2017年度
原材料大板投入（A）	2,976.85	14,187.51	14,790.94	9,028.80
小板及导光板产出（B）	2,796.47	13,337.58	13,826.80	8,451.24
投入产出比（B / A）	93.94%	94.01%	93.48%	93.60%
理论应产生废料 C	180.38	849.93	964.14	577.57
实际入库废料 D	190.00	922.68	984.30	595.02
差异（E=D-C）	9.62	72.74	20.16	17.46
差异率（E/D）	5.06%	7.88%	2.05%	2.93%
废料平均售价（万元/吨）	0.39	0.59	0.66	0.72
差异金额（万元）	3.79	42.84	13.34	12.59

注1：废料平均售价取自当期边条、粉末销售的平均单价；

注2：差异金额=废料平均收售价*差异。

由上表可知，报告期各期测算的投入产出分别为 93.60%、93.48%、94.01%、93.94%，相对稳定。根据各期投入产出比测算的理论应产生废料与实际的入库的废料差异分别为17.46吨、20.16吨、72.74吨和9.62吨，差异率均在10%以内，差异主要系裁切产生的边条粉末表面附有保护膜、存放过程中会吸收水分及裁切不规则等所致。因此，废料与投入原材料及生产出的产成品匹配关系合理。

（二）、披露发行人废料销售相关内控流程，废料销售主要客户情况（个人/企业），结合核查、走访情况分析废料销售收入真实性。

1、公司废料销售相关内控流程如下：

为了充分、及时、有效合理处理废料、废品，节省公司空间资源及加强对废料、废品处理工作的管控，发行人制定了废料管理制度。相关主要流程如下：

（1）入库登记

仓库负责将每日产生的边条、粉末称重并办理入库，由专人负责将废料存放于固定位置并登记台账。

（2）制定处置计划

仓库根据存储空间及存储量通知关务部、管理部和财务部制定处理废料的计划。

（3）废料处置会签审批

管理部做边/废料处理会签单并交管理部、资材部、财务部会签。

（4）保税废料处置

关务部根据边/废料处理会签单将海关手册上保税废料的量通过苏州市加工贸易废料交易平台进行拍卖,并向海关办理边角料内销补税手续。

（5）非保税废料处置

管理部根据边/废料处理会签单联系废料回收商约定上门回收时间；本着先收款后发货的原则，财务确认收到款项后，废料回收商上门回收物料，管理部现场监督称重并开具出门单放行；

（6）开具发票

废料处理完毕后，管理部申请开具发票，开票申请由分管副总经理审批。审批通过后提交财务（开票资料清单包括：开票核准单、会签单、过磅单、出库单、合同、鉴证报告、海关报关单及完税缴款书）。（非保税废料处置无合同、鉴证报告、海关报关单及完税缴款书），财务核对相关资料及收款金额无误后开具发票；

（7）账账核对

财务根据开票数据更新废料记录表，并与仓库台账数据核对。

2、废料销售主要客户情况（企业/个人）

公司报告期内向企业和个人销售废料的占比情况如下：

客户类型	2020年1-3月	占比	2019年度	占比	2018年度	占比	2017年度	占比
企业	106.89	94.19%	295.00	28.64%	375.08	33.83%	87.72	29.98%
个人	6.59	5.81%	735.00	71.36%	733.74	66.17%	204.83	70.02%
合计	113.49	100.00%	1,030.00	100.00%	1,108.82	100.00%	292.55	100.00%

从上表可知，公司报告期内销售给企业的废料占比分别为29.98%、33.83%、28.64%和94.19%，随着公司对废料销售管控的加强，减少了与个人之间的交易。其中，主要企业和个人的具体明细如下：

客户名称	2020年1-3月	2019年度	2018年度	2017年度
苏州创兴塑胶有限公司	28.45	14.76		
上海盛久包装材料有限公司	58.30	74.03	271.58	40.31
台州市大光明光学有限公司		30.17		25.64
临海市嘉宏塑料制品有限公司		98.49	85.53	
慈溪市诚正贸易有限公司		26.91		
主要企业销售额小计	**86.75**	**244.36**	**357.11**	**65.95**
占比1	**81.16%**	**82.83%**	**95.21%**	**75.18%**
孙德领		224.25	192.95	35.33
张保云		54.16		
卢金妹		153.79	291.54	75.02
张春华		136.81	101.98	
李海合		62.18	34.84	
主要个人销售额小计		**631.20**	**621.31**	**110.36**
占比2		**85.88%**	**84.68%**	**53.88%**

注：占比1为主要企业销售额小计占公司向企业销售额的比例；占比2为主要个人销售额小计占公司向个人销售额的比例。

3、结合核查、走访情况分析废料销售收入真实性

废料销售核查情况：

（1）内控设计和运行情况核查

对废料销售相关内部控制设计和运行进行了解、评价；执行穿行测试，获取销售交易全过程的单据并进行核对，单据包括开票核准单、会签单、过磅单、出库单、合同、鉴证报告、海关报关单及完税缴款书等。

经核查，公司2017年至2019年存在个人卡收取废料销售款并将部分款项用于发放员工工资的情形，内部控制存在缺陷。公司在2019年开始建立并逐步完善了相关内控制度，自整改之后的内部控制设计和运行有效。

（2）与同行业可比公司对比分析

将废料销售收入占营业收入的比例与同行业公司进行对比，具体见上述“（一）/2、分析废料占销售收入比例与可比公司是否存在较大差异”的分析结果。

经与同行业可比公司对比，公司报告期内废料销售收入占销售收入的比例高于除翰博高新以外的其他可比公司，差异原因具有合理性。

（3）废料与投入原材料、产成品的匹配关系分析

计算公司报告期各期投入产出比，并依据投入产出比测算应产生废料，将测算结果与各期实际产生废料进行比较，具体见上述“（一）/3、废料与投入原材料、产成品的匹配关系”。

经分析，报告期各期产生的废料与依据投入产出比测算的理论应产生废料差异较小，废料与投入原材料和生产的产成品关系匹配。

（4）废料销售相关原始单据情况

获取废料收发存台账和废料销售明细账，选取样本并核查废料处置会签单、过磅单、出库单、合同、鉴证报告、海关报关单及完税缴款书等相关原始单据（非保税废料处置无合同、鉴证报告、海关报关单及完税缴款书），确认原始单据的完整性，与销售明细账中记载信息的一致性。具体核查情况如下：

项目	2020年1-3月	2019年度	2018年度	2017年度
废料销售金额	113.49	1,030.00	1,108.82	292.55
核查金额	86.75	817.32	877.48	224.62
查验比例	76.44%	79.30%	79.14%	76.78%

经核查，公司报告期内废料销售交易的原始单据完整、并与销售记录核对一致。

（5）废料销售回款情况

公司报告期内废料销售回款分为对公账户回款和个人卡回款两部分，其中通过个人卡回款部分的情况如下：

项目	2017年度	2018年度	2019年度	合计
当期收取边角废料款项	236.74	849.44	824.94	1,911.12

针对个人卡回款的部分，我们获取并梳理了个人卡的银行流水（包含逐笔交易的对方名称、银行账号等），并与公司、董监高、出纳等银行流水交叉印证；就相关银行账户中收支情况进行检查并对主要往来对象进行访谈核查相关收入、支出的金额和性质；获取公司废料销售的明细和台账，结合程序4原始单据的核查共同确认个人卡的收款信息是否能够与真实

交易和客户相对应。

针对对公账户回款的部分，我们获取公司废料销售明细账，选取样本核查记账凭证及银行回单，确认付款人是否与真实交易的客户一致。

我们对报告期内废料销售的全部回款进行了核查。经核查，公司报告期内废料销售交易回款的银行回单、个人卡的资金流水记录均与废料销售明细中记录的客户一致。

（6）废料销售访谈核查情况如下：

废料销售的客户包括企业和个人，我们对公司报告期内主要的个人客户进行了访谈。访谈内容包括：1）确认废料销售的交易内容、交易金额以及资金往来账户；2）确认除了废料交易外其他的资金往来情况；3）确认废料销售的结算方式；4）了解与公司及其股东、员工、关联方是否存在私下利益交换、资金往来或其他利益输送的交易情形、是否存在为公司的客户或供应商承担费用的情况等。主要客户对访谈内容均确认一致。

具体访谈情况如下：

项目	2020年1-3月	2019年度	2018年度	2017年度
废料销售金额（不含税，个人卡收款部分）	-	730.03	751.71	209.50
访谈金额（不含税）	-	667.85	649.67	171.82
访谈比例	-	91.48%	86.42%	82.01%

综上分析，报告期内废料的销售收入是真实的。

【会计师的核查程序及结论】

（一）执行的核查程序

1、访谈发行人财务总监关于2017年废料收入较少的原因；查阅苏州海关2018年6月出具的行政处罚告知单；

2、访谈了发行人通过个人卡代收废料款项的销售对象；

3、获取并查阅了发行人报告期内的企业所得税、增值税纳税申报表、纳税凭证和税收完税证明；

4、查阅同行业可比公司定期报告、招股说明书或公开转让说明书，分析其他业务收入的构成情况及其工艺情况，并对比废料收入占主营业务收入比例存在差异的原因；访谈发行人生产人员关于废料产生的过程。

5、计算报告期各期投入产出比，并对比分析依据投入产出比测算的应产生废料与实际产生废料的差异情况；

6、获取公司废料管理制度，了解并对废料销售相关的流程执行穿行测试；

7、获取废料管理台账和废料销售明细账，选取样本并核查相关原始单据，报告期各期对废料销售原始单据的检查比例分别为76.78%、79.14%、79.30%、76.44%；

8、获取废料销售收款明细，并与公司网银流水和公司董监高、出纳等个人的银行流水进行核对；

9、对废料销售的主要客户进行访谈，2017年、2018年、2019年访谈金额占当期废料销售收入个人卡收款部分的比例分别为82.01%、86.42%、91.48%。

（二）核查意见

经核查，我们认为：

1、发行人说明的“海关监管原因”具体情况准确，修改后的表述准确；废料占主营业务收入比例与可比公司存在差异，差异原因具有合理性；废料与投入原材料、产成品的匹配关系合理；

2、发行人废料销售相关内控流程有效，废料销售主要客户情况准确，根据对废料销售、回款情况的核查结果以及对废料销售主要客户的走访结果，发行人废料销售收入是真实、准确的。

六、【问询函10】关于主要客户

申报材料显示：

（1）发行人主要客户中强光电、瑞仪光电、翰博高新等均有导光板业务，与发行人存在竞争关系。其中，翰博高新导光板2017-2019年产能分别为2,062.64万件、2,504.31万件、2,715.00万件，除自用外还有997.66万件、875.48万件、1,197.48万件用于对外销售。

（2）报告期内，发行人台式显示器导光板的主要客户明基友达、中强广电、帝光电子、纬创资通等向发行人采购量大幅增长。公开资料显示，明基友达集团旗下主营液晶产品的上市公司友达光电报告期内业绩持续下滑，2019年亏损44.66亿元。

请发行人：

（1）分析并披露中强光电、瑞仪光电、翰博高新等客户在自产导光板且对外销售导光

板的情况下，向发行人大额采购的合理性，在客户自产导光板的趋势下，发行人持续经营能力是否面临重大不利影响；

（2）结合明基友达、中强光电等公司报告期内相关业务业绩情况、导光板产销量情况，分析其报告期内向发行人采购量大幅增长的原因；

（3）分产品披露各期主要客户、销售收入金额及占比情况，分析发行人对相关客户的销售收入变动与客户的业绩是否匹配。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】

（一）分析并披露中强光电、瑞仪光电、翰博高新等客户在自产导光板且对外销售导光板的情况下，向发行人大额采购的合理性，在客户自产导光板的趋势下，发行人持续经营能力是否面临重大不利影响；

首先中强光电等客户以生产背光模组为主，导光板仅是其生产背光模组的核心部件之一，在其自产导光板的工艺、数量和品质等不能完全满足生产要求的情况下，就会产生外购导光板的需求。其次由于发行人所处行业一般存在就近配送的原则，如果中强光电等台系企业仅在大陆投资了背光模组业务而未配有完善的导光板等部件配套产能，则其也存在对外采购需求，发行人与台系企业系与其在大陆设立的企业发生。

根据以上客户年度报告中披露信息：

（1）中强光电

该公司以生产节能产品和影像产品为主，在2017-2019年营业收入中占比分别为83.07%、78.49%和 78.92%，其中节能产品主要为背光模组和面板模组等，主要为中大尺寸应用。2017-2019年度其节能产品出货分别为4,758.94台/片、4,762.10台/片和4,175.36万台/片，全球市场占有率分别为6%、6.5%和5.53%、外销占比分别为61.85%、63.64%和68.54%。

背光模组所属产业为劳动密集型且具有随客户设厂就近服务之产业型态，投资布局大陆产线成为台湾主要背光模组厂商之重要策略。

（2）瑞仪光电

该公司以背光模组产品为主，在2017-2019年产品销售金额中占比分别为79.48%、99.98%和100.00%。因此为满足生产需要，瑞仪光电在自产导光板的同时存在外购需求。2017-2019年度，其背光模组出货量分别为1.53亿片、1.50亿片和1.36亿片，其中笔记本电脑和台式显示器用背光模组出货量分别为4,201.8万片、4,124.60万片和3,989,80万片。

根据其年报显示，其自产导光板以薄化射出技术为主。发行人的热压技术与之相比具有开发成本低、开发周期短、生产效率高的特点，更适合于大规模生产。

（3）翰博高新

2017-2019年背光组产量分别为3,081.90万片、6,275.30万片和4,642,40万片，销量分别为3,033.36万片、6,265.30万片和4,581.6万片；导光板产量分别为1,880.83万片、2,214.78万片和2,417.01万片（其中各期内部领用量分别为669.42万片、813.00万片和935.86万片），远低于背光模组产量；其自产或内部领用的导光板数量均不足以满足背光模组生产需求。

综上，中强光电等背光模组客户均具有较大规模的背光模组产销能力，主营业务为背光模组的生产和销售，在导光板行业等背光模组零部件提供商专业化分工的产业背景下，发行人拥有印刷、热压两大核心生产工艺，具备比较充足的生产能力、较强的研发实力、先进的生产体系和快速的客户服务响应能力，能满足大批量、多类型客户订单的快速交付需求，在产品品质、供应速度等方面满足客户需求。

液晶显示行业具有就近配套的行业惯例，且液晶显示行业产能不断向中国大陆转移，发行人与背光模组企业的交易均系与其在中国大陆设立的企业发生。背光模组企业普遍具有外购导光板的经济行为，发行人与该类客户之间的交易具有合理性，发行人凭借在导光板生产领域积累的核心技术，不断丰富客户群体，报告期内产销规模不断提高，持续经营能力不会面临重大不利影响。

（二）结合明基友达、中强光电等公司报告期内相关业务业绩情况、导光板产销量情况，分析其报告期内向发行人采购量大幅增长的原因；

1、对明基友达销售金额大幅增长原因分析

见问询回复“三、【问询函7】关于主营业务收入/（一）分析并披露在发行人导光板业务已经营多年，且市场整体规模未发生重大增长的情况下，报告期内收入爆发式增长的合理性/3、主要客户自身产销规模增长以及新客户、新产品的开发/（1）明基友达产销增长情/①佳世达合并口径产销增长情况”。

2、2018年对中强光电销售金额大幅增长原因分析

见问询回复“三、【问询函7】关于主营业务收入/（二）分析在2018年台湾整体背光模组产量大幅下滑的情况下，发行人对台湾厂商销售收入大幅增长的合理性/1、发行人对中

强光电销售收入增长合理性分析”。

（三）分产品披露各期主要客户、销售收入金额及占比情况，分析发行人对相关客户的销售收入变动与客户的业绩是否匹配。

1、各期分产品主要客户、销售收入金额及占比情况

（1）台式显示器类导光板主要客户、销售收入及占比情况

单位：万元

序号	客户名称	2020年1-3月	2019年度	2018年度	2017年度
1	中国电子	1,774.07	11,229.89	10,248.40	8,829.94
2	明基友达	1,660.76	9,493.66	4,389.78	265.79
3	京东方	2,155.12	7,898.61	7,840.26	6,043.44
4	翰博高新	568.59	5,219.64	6,063.20	3,261.53
5	中强光电	338.33	2,476.43	2,437.14	122.93
合计		**6,496.87**	**36,318.23**	**30,978.78**	**18,523.63**
占比		**86.73%**	**87.17%**	**86.46%**	**82.64%**

台式显示器类导光板收入2018年较2017年增加13,418.58万元、2019年较2018年增加5,831.06万元，主要系对行业内知名台系企业明基友达、中强光电的销售快速增长，其它客户结构稳定。

对明基友达销售增长的原因详见“三、【问询函7】关于主营业务收入”之“（二）分析在2018年台湾整体背光模组产量大幅下滑的情况下，发行人对台湾厂商销售收入大幅增长的合理性”之“2、发行人对明基友达收入增长合理性分析”。

对中强光电销售金额大幅增长原因详见“三、【问询函7】关于主营业务收入/（二）分析在2018年台湾整体背光模组产量大幅下滑的情况下，发行人对台湾厂商销售收入大幅增长的合理性/1、发行人对中强光电销售收入增长合理性分析”。

（2）笔记本电脑类导光板主要客户、销售收入及占比情况

单位：万元

序号	客户名称	2020年1-3月	2019年度	2018年度	2017年度
1	京东方	1,249.69	7,404.27	6,048.73	6,340.59
2	翰博高新	358.36	2,135.73	2,619.88	2,592.10
3	中强光电	526.16	1,649.58	907.84	475.73
4	瑞仪光电	122.63	1,016.91	783.88	670.62
5	明基友达	132.72	712.98	168.59	0.00
合计		**2,389.56**	**12,919.47**	**10,528.93**	**10,079.04**
占比		**98.25%**	**99.42%**	**98.15%**	**92.67%**

笔记本类导光板的收入持续稳步增长，其中对京东方、翰博高新销售较为稳定，增量主要系发行人产品受到台资企业中强光电、瑞仪光电和明基友达的认可度不断提高、对该三家企业销售持续增长所致。

（3）灯具类导光板主要客户、销售收入及占比情况

单位：万元

序号	客户名称	2020年1-3月	2019年	2018年	2017年
1	Acuity	375.95	2,283.47	524.06	-
2	阳光照明	136.89	1,115.24	1,443.75	53.3
3	光莆股份	183.59	654.78	315.45	-
4	得邦照明	3.95	286.23	3,176.18	-
5	佛山照明	197.67	245.49	561.76	-
6	达亮电子	-	105.89	3,151.99	2,313.85
合计		898.05	4,691.10	9,173.19	2,367.15
占比		77.06%	96.57%	99.43%	99.03%

灯具类导光板收入2018年度较2017年度增加6,835.25万元，收入增长比例285.95%，主要系公司2017年开始发展灯具类导光板业务，2018年继续深耕布局灯具行业，对原有客户和新增客户销售增长所致，同时开始与国外客户Acuity建立直接合作关系。Acuity是公司直接客户得邦照明、达亮电子的终端客户。

灯具类导光板2019年度较2018年度减少4,368.55万元，降幅为47.35%。主要系发行人减少与中间商达亮电子、得邦照明等的合作，与其主要终端用户Acuity建立了直接合作关系所致，同时发行人放弃了部分低毛利率的产品。

（4）液晶电视类导光板主要客户、销售收入及占比情况

单位：万元

序号	客户名称	2020年1-3月	2019年度	2018年度	2017年度
1	小米集团	344.90	464.69	1,544.69	1,732.87
2	创维集团有限公司	123.96	339.54	37.05	48.09
3	中国电子	10.43	310.03	397.24	342.91
合计		479.30	1,114.26	1,978.98	2,123.87
占比		59.59%	67.93%	80.37%	71.19%

液晶电视类导光板的收入持续减少，主要系产能紧张且电视类导光板毛利率相对较低，发行人优先满足台式显示器和笔记本电脑客户需求所致。

（5）平板电脑类导光板主要客户情况

平板电脑类导光板报告期内收入较低，主要系产能紧张且具有单片产值低的特点，发行

人优先满足台式显示器和笔记本电脑客户需求所致。主要客户包括翰博高新、中强光电和京东方，在以采购台式显示器类和笔记本电脑类导光板为主的同时，采购部分平板电脑类产品，在报告期内各期平板电脑类收入中占比在85%以上。

2、发行人对相关客户的销售收入变动与客户的业绩匹配性分析

发行人主要客户报告期内营业收入变动情况如下表所示：

单位：万元、%

公司简称	股票代码	类别	2020年1-3月	2019年		2018年		2017年
			金额	金额	变动	金额	变动	金额
京东方	000725	台式显示器、笔记本电脑、平板电脑类	2,587,994.01	11,605,959.02	19.51	9,710,886.49	3.53	9,380,047.92
中强光电	8295.TWO	台式显示器笔记本电脑类为主	196,662.97	1,133,023.88	-8.90	1,243,733.32	6.68	1,165,806.51
佳世达	2352.TW	台式显示器和笔记本电脑类为主	921,203.90	3,948,480.71	13.46	3,480,195.82	15.64	3,009,606.20
翰博高新	833994.OC	台式显示器、笔记本电脑、平板电脑类	48,220.69	237,981.83	-13.78	276,024.95	25.43	220,058.12
小米集团	1810.HK	液晶电视类	4,970,220.00	20,583,868.20	17.68	17,491,542.50	52.60	11,462,474.20
冠捷科技	0903.HK	台式显示器、液晶电视类	-	-	-	6,278,204.85	0.25	6,262,841.21
瑞仪光电	6176.TW	笔记本电脑类为主	201,344.31	1,305,364.85	8.30	1,205,294.14	0.75	1,196,266.95
AcuityBrands,Inc.	AYI.N	灯具类	583,953.94	2,562,148.97	1.44	2,525,726.23	-	-
得邦照明	603303.SH	灯具类	83,532.09	424,363.56	6.21	399,539.01	-0.89	403,135.39
阳光照明	600261	灯具类	95,693.32	531,619.70	-5.34	561,619.13	11.47	503,823.87
光莆股份	300632	灯具类	17,102.92	98,280.17	26.89	77,450.60	56.34	49,539.92
佛山照明	000541	灯具类	56,035.80	333,757.67	-12.21	380,195.59	0.05	380,018.83

注1：佳世达为明基友达系下上市公司。

注2：冠捷科技为中国电子系下上市公司，2019年退市。

注3：Acuity Brands, Inc.为发行人客户Acuity Brands Lighting, Inc.的母公司，为纽约证券交易所上市公司，上表所列示营业收入对应期间分别为2019年12月1日至2020年2月29日、2018年9月1日至2019年8月31日、2017年9月1日-2018年8月31日。

注4：上表数据来源于公开披露年度报告，外币按照各期末中国银行外汇折算价对应汇

率折算为人民币列示。

如上表所示，对于台式显示器、笔记本电脑和平板电脑类导光板的主要客户，发行人对其销售收入增加与客户自身业绩增长、存量需求规模较大有关，如京东方、佳世达、小米集团、报告期内的营业收入持续上升，中强光电、翰博高新、冠捷科技 2017-2018 年营业收入增加。

对于液晶电视和灯具类主要客户，发行人对其销售收入的变动与客户业绩无关，主要是发行人根据不同时期产能及产品盈利能力等对自身业务做出的调整。

【会计师的核查程序及结论】

（一）执行的核查程序

1、查阅中强光电、瑞仪光电、翰博高新报告期内年度报告，了解其主要生产经营业务、核心生产技术、导光板产销量及主要财务和运营数据等情况，分析其在自产导光板的情况下向发行人采购导光板的合理性和必要性；

2、查阅报告期内主要客户，包括明基友达、中强光电等公司的年度报告，了解其产品及经营情况，查阅其背光模组相关产品的产量、销量、销售收入变化情况；

3、分产品分析各期主要客户、销售收入金额及占比情况，查阅相关客户的定期报告中财务数据及运营分析，分析发行人对相关客户的销售收入变动与客户业绩的匹配性。

（二）核查意见

经核查，我们认为：

1、中强光电、瑞仪光电、翰博高新等客户在自产导光板且对外销售导光板的情况下，向发行人大额采购的原因是：中强光电等客户以生产背光模组为主，导光板仅是其生产背光模组的核心部件之一，在其自产导光板的工艺、数量和品质等不能完全满足生产要求的情况下，就会产生外购导光板的需求；其次由于发行人所处行业一般存在就近配送的原则，如果中强光电等台系企业仅在大陆投资了背光模组业务而未配有完善的导光板等部件配套产能，则其也存在对外采购需求，与发行人的交易具有合理性。在客户自产导光板的行业特点下，发行人仍凭借自身的技术与生产实力进入相关客户的合格供应商体并成为上述客户的主要导光板供应商，报告期内产销规模不断上升，表明了背光模组客户对发行人产品的认可，背光模组厂家自产导光板未对发行人持续经营能力形成重大不利影响；

2、明基友达、中强光电等公司其报告期内向发行人采购量大幅增长一方面基于产品或供应商资格通过认证后开始大量供货；另一方面得益于客户自身需求规模增长，中强光电和明基友达系下与发行人交易的主体相关产品产销量或收入均有所增加；对发行人采购的增长原因具有合理性；

3、发行人对台式显示器类、笔记本电脑类、平板电脑类主要客户的销售收入变动与客户的业绩相匹配；对于液晶电视类和灯具类主要客户，发行人对其销售收入的变动与客户业绩无关，主要是发行人根据不同时期产能及产品盈利能力等对自身业务做出的调整。

七、【问询函 11】主要客户入股

申报材料显示：

（1）报告期内京东方均为发行人第一大客户，发行人向京东方销售金额占发行人营业收入比例分别为 31.84%、23.02%、24.16%、28.05%。

（2）京东方的全资子公司京东方创新投资有限公司通过天津显智链间接持有发行人 2.71%的股份。

请发行人：

（1）分析并披露 2020 年 4 月陈凌、梅坦、王水银分别向天津显智链转让股权的原因、背景、作价公允性，发行人是否与京东方存在采购额、采购价格等相关利益安排；

（2）分析并披露天津显智链入股前后，发行人向京东方的产品销售价格、毛利率等是否和其他客户存在较大差异，销售价格是否公允。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】

（一）2020 年 4 月陈凌、梅坦、王水银分别向天津显智链转让股权的原因、背景、作价公允性，发行人是否与京东方存在采购额、采购价格等相关利益安排；

本次股权转让的背景及原因为天津显智链对公司所处的导光板行业有一定研究，看好公司发展前景，认可对公司的投资价值，投资苏州天禄符合其战略规划，因此受让公司股份；陈凌、梅坦、王水银认为引入天津显智链有利于公司发展且存在个人资金需求，所以决定转让部分所持股份；本次股权转让定价依据为参照公司 2019 年实现的净利润，并以 10 倍市盈率为定价基准，并经双方友好协商确定，本次股权转让价格公允。公司与京东方不存在采购额、采购价格等相关利益安排。股权转让协议中无对赌协议及业绩补偿约定。天津显智链为私募投资基金，受让发行人股份的资金来源为其向合伙人募集的资金，此次股权转让款已支

付完毕，不存在纠纷或潜在纠纷，陈凌、梅坦、王水银已按规定缴纳相应个人所得税税款。

（二）分析并披露天津显智链入股前后，发行人向京东方的产品销售价格、毛利率等是否和其他客户存在较大差异，销售价格是否公允。

天津显智链在2020年4月份入股，2020年1-3月和2020年4-6月发行人对京东方与其他客户的同类产品销售价格和毛利率情况。

单位：元/片

产品	工艺	2020年1-3月				2020年4-6月			
		京东方		其他客户		京东方		其他客户	
		单价	毛利率	单价	毛利率	单价	毛利率	单价	毛利率
台式显示器	印刷	14.24	20.53%	16.60	22.71%	14.80	27.22%	14.85	30.17%
	热压	13.18	13.62%	15.14	24.54%	12.68	18.62%	16.17	29.66%
笔记本电脑	热压	5.12	35.18%	5.72	37.83%	5.52	44.48%	5.37	41.12%

注：上表为各类导光板主要尺寸产品的平均单价和毛利率，其中台式显示器类印刷、热压工艺主要尺寸为21寸、23寸和27寸，笔记本电脑类主要尺寸为13寸、14寸和15寸；以上主要品种在发行人对京东方2020年1-3月和4-6月销售总额中分别占比89.01%和85.34%。

如上表所示，天津显智链入股前后，发行人对京东方的销售价格和毛利率与其他客户的对比情况不存在明显变化。具体来看：

（1）台式显示器类

发行人对京东方台式显示器类印刷工艺导光板2020年4-6月的平均单价较1-3月份有所上升，主要因大尺寸导光板占比提高引起；分尺寸比较，主要尺寸导光板平均价格下降，具体见下表：

单位：元/片

产品	尺寸	京东方					
		2020年1-3月			2020年4-6月		
		单价	毛利率	占比	单价	毛利率	占比
台式显示器类印刷工艺	21	11.17	13.00%	31.58%	10.88	18.87%	24.06%
	23	15.53	25.00%	28.51%	15.25	28.80%	35.87%
	27	19.70	25.00%	22.77%	19.43	31.76%	31.84%

注：上表所列“占比”为发行人对京东方台式显示器类印刷工艺中各尺寸导光板销售金额的占比。

因2020年4-6月，台式显示器类印刷工艺导光板中，23寸和27寸占比上升，平均尺

寸增大，引起平均售价提高。各尺寸导光板的销售单价呈下降趋势。

（2）笔记本电脑类

发行人对京东方笔记本电脑类导光板2020年4-6月的平均结算单价较1-3月有所提高，主要因外币交易汇率波动引起，原币交易单价未明显提高，具体见下表：

单位：元/片、美元/片

产品	尺寸	对京东方销售单价			
		原币为人民币		原币为美元	
		2020年1-3月	2020年4-6月	2020年1-3月	2020年4-6月
笔记本电脑类	13寸	8.19	8.16	1.00	1.01
	14寸	4.22	4.01	0.71	0.75
	15寸	5.74	5.41	0.68	0.66

根据原币交易价格，发行人对京东方笔记本电脑类主要尺寸导光板的销售单价在2020年1-3月至4-6月呈下降趋势。同尺寸导光板的不同型号产品因推出时间、面积、品质性能等不同，单价存在差异，引起平均销售价格波动；以美元交易的13寸和14寸导光板，4-6月的平均销售单价波动系型号构成变化引起，相同型号产品的销售单价未提高。

（3）发行人2020年4-6月对京东方和其他客户的销售毛利率较1-3月均有所提高，变动趋势一致，系主要原材料采购价格下降所致。其中笔记本类产品对京东方的毛利率增幅高于对其他客户，主要是笔记本类产品中高毛利率产品占比不同所致。

【会计师的核查程序及结论】

（一）执行的核查程序

1、查阅了天津显智链分别与陈凌、梅坦、王水银签订的股权转让协议、转账凭证、税收缴款书等资料，并对天津显智链、陈凌、梅坦、王水银进行了访谈；

2、分别对比2020年1-3月和2020年4-6月发行人对京东方与其他客户的同类产品销售价格和毛利率，并分析2020年4-6月发行人对京东方的销售价格和毛利率较2020年1-3月的变化情况，结合产品型号构成、尺寸、汇率等因素，分析天津显智链入股前后，发行人向京东方的产品销售价格、毛利率等是否和其他客户存在较大差异及销售价格公允性。

（二）核查意见

经核查，我们认为：

1、天津显智链对发行人所处的导光板行业有一定研究，看好发行人发展前景，认可对

发行人的投资价值，投资发行人符合其战略规划，因此投资发行人；陈凌、梅坦、王水银认为引入天津显智链有利于公司发展且存在个人资金需求所以决定转让部分所持股份；本次交易作价公允；发行人与京东方不存在采购额、采购价格等相关利益安排；

2、天津显智链入股前后，发行人对京东方的销售价格和毛利率与其他客户的对比情况不存在明显变化和较大差异，销售价格公允。

八、【问询函 12】 关于毛利率

申报材料显示：

（1）2019 年主营业务毛利率大幅增长近七个百分点，使得 2019 年在收入基本持平的情况下净利润大幅增长，增长主要来自于台式显示器及笔记本电脑产品。

（2）2019 年，发行人台式显示器产品平均销售单价增长 5.26%，平均成本较上年下降 3.2%。

（3）发行人笔记本电脑导光板毛利率显著高于其他产品，且增长较快。

（4）2017-2019 年，主营全尺寸导光板的台湾厂商茂林光电毛利率分别为 16.79%、13.59%、17.36%，颖台科技 2019 年毛利率为 15.06%，均远低于发行人毛利率，且变动趋势与发行人不一致。

（5）发行人 2017-2019 年销售净利率分别为 5.42%、7.35%、12.97%，可比公司苏州维旺同期销售净利率分别为 0.24%、6.98%、3.55%，远低于发行人水平。

（6）公开资料显示，导光板等液晶显示部件生产技术相对成熟，近几年我国液晶显示行业产能扩张较快，从事生产的中小企业较多，发行人产品结构较为单一，而液晶显示产品更新换代快，且价格下降速度较快。

请发行人：

（1）分析并披露发行人销售毛利率、销售净利率显著高于其他导光板厂商，且变动趋势与其他厂商存在显著差异的原因；

（2）结合笔记本电脑导光板与其他导光板产品差异、主要客户差异等情况，分析并披露发行人笔记本电脑导光板毛利率显著高于其他产品的原因；

（3）分析并披露台式显示器导光板产品平均成本下降、但平均售价上升的原因；

（4）披露发行人所处行业是否存在产能过剩、低价竞争的情形，发行人毛利率是否存在下滑风险，并补充相关风险提示。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】

（一）分析并披露发行人销售毛利率、销售净利率显著高于其他导光板厂商，且变动趋势与其他厂商存在显著差异的原因

本题回复详见“九、【问询函 13】关于可比公司第 3 问之“2、并就相关公司的主要财务指标与发行人进行对比分析——毛利率、净利率”。

（二）结合笔记本电脑导光板与其他导光板产品差异、主要客户差异等情况，分析并披露发行人笔记本电脑导光板毛利率显著高于其他产品的原因

1、笔记本用导光板与其他产品毛利率差异情况

单位：%

项目	2020 年 1-3 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	毛利率	主营收入占比	毛利率	主营收入占比	毛利率	主营收入占比	毛利率	主营收入占比
笔记本电脑	37.04	20.11	37.08	20.72	32.83	17.91	29.90	27.25
台式显示器	21.76	61.93	23.32	66.44	16.67	59.84	19.80	56.17
灯具	21.68	9.63	24.85	7.75	7.94	15.41	-0.50	5.99
液晶电视	15.23	6.65	16.73	2.62	24.19	4.11	27.86	7.48
平板电脑	56.07	1.55	51.38	2.12	48.63	2.21	38.53	2.47
其他	42.85	0.12	42.03	0.36	53.64	0.51	3.88	0.64
合计	**24.95**	**100.00**	**26.78**	**100.00**	**19.43**	**100.00**	**22.30**	**100.00**

一般来说发行人产品毛利率呈以下特点：

（1）尺寸越大的产品，因单片价值高、单片毛利高，反而呈现毛利率越低的特点；

（2）竞争越激烈的产品，因售价低，呈现毛利率越低的特点。竞争激烈程度一方面体现在行业内做该类型产品竞争对手数量的多少，另一方面体现在同一类型产品掌握该工艺技术的竞争对手多少；

（3）新型号产品由于推出市场时间短、通常性能更优异，因此一般售价较高、毛利率较高；老型号产品一般售价会不断下降，毛利率进而走低。

2、从产品角度的毛利率差异分析

（1）因产品尺寸大小造成毛利率差异

通常尺寸越小的产品毛利率越高。笔记本产品的主流尺寸集中于 13-15 寸之间，该尺寸在发行人五大类产品中仅高于平板电脑尺寸。发行人平板电脑尺寸一般在 10 寸以下，台式显示器尺寸集中于 21-27 寸，液晶电视尺寸主要为 45-65 寸，灯具类产品尺寸集中于 32-51

寸。

（2）因工艺角度造成的毛利率差异

热压工艺较印刷工艺具有产品厚度更薄、微纳导光网点更小、画面品质更高的优势，可满足终端产品轻薄化、高质量画质的要求，技术难度也更高。导光板行业内只有部分企业具有热压生产技术，发行人笔记本电脑导光板生产以热压工艺为主，技术要求高，与诞生较早的印刷生产技术相比更容易占据竞争优势，因竞争对手相对较少，保持较好的议价能力。

3、从客户角度的毛利率差异分析

笔记本电脑类和台式显示器类导光板的前五大客户比较接近，如下表所示：

（1）笔记本电脑类导光板主要客户和毛利率情况

单位：万元、%、%

客户名称	2020年1-3月			2019年			2018年			2017年		
	金额	占比	毛利率	金额	占比	毛利率	金额	占比	毛利率	金额	占比	毛利率
京东方	1,249.69	51.38	35.21	7,404.27	56.98	36.39	6,048.73	56.39	32.12	6,340.59	58.30	27.17
翰博高新	358.36	14.73	34.89	2,135.73	16.43	33.58	2,619.88	24.42	32.49	2,592.10	23.83	23.41
中强光电	526.16	21.63	40.37	1,649.58	12.69	33.85	907.84	8.46	23.18	475.73	4.37	45.48
瑞仪光电	122.63	5.04	49.90	1,016.91	7.83	53.06	783.88	7.31	53.20	670.62	6.17	47.72
明基友达	132.72	5.46	34.54	712.98	5.49	38.76	168.59	1.57	5.97	-	0.00	-
合计	**2,389.56**	**98.25**	**37.02**	**12,919.47**	**99.42**	**37.04**	**10,528.93**	**98.15**	**32.59**	**10,079.04**	**92.67**	**28.44**

笔记本电脑类产品客户结构方面特点为：①主要客户为京东方，各期收入产比均超过 50%，因此对京东方产品的毛利率水平对产品平均毛利率有着主要决定作用；②瑞仪光电各期毛利率水平均高于其他客户，主要原因为瑞仪光电在背光模组行业内有着较高的品质要求，其向发行人的采购主要为高要求、定制化强的机型；③中强光电各期毛利率存在一定波动，是因为产品型号变化，不同型号产品毛利率存在差异。

（2）台式显示器类导光板主要客户和毛利率情况

单位：万元、%、%

客户名称	2020 年 1-3 月			2019 年			2018 年			2017 年		
	金额	占比	毛利率	金额	占比	毛利率	金额	占比	毛利率	金额	占比	毛利率
中国电子	1,774.07	23.68	25.89	11,229.89	26.95	24.30	10,248.40	28.60	14.86	8,829.94	39.39	20.41
明基友达	1,660.76	22.17	22.51	9,493.66	22.79	22.88	4,389.78	12.25	16.34	265.79	1.19	21.31
京东方	2,155.12	28.77	18.09	7,898.61	18.96	20.38	7,840.26	21.88	12.06	6,043.44	26.96	24.71
翰博高新	568.59	7.59	18.98	5,219.64	12.53	23.20	6,063.20	16.92	23.52	3,261.53	14.55	13.58
中强光电	338.33	4.52	32.14	2,476.43	5.94	31.52	2,437.14	6.80	31.53	122.93	0.55	48.55
合计	**6,496.87**	**86.73**	**22.16**	**36,318.23**	**87.17**	**23.41**	**30,978.78**	**86.45**	**17.37**	**18,523.63**	**82.64**	**20.81**

台式显示器类产品客户结构方面特点为：①客户较为分散，各期均未有单一收入占比超过 30%的客户，单一客户不对产品整体毛利率形成重大影响；②各客户毛利率水平较为接近且各期变动趋势基本一致。

总体来说，笔记本电脑类和台式显示器类导光板报告期内的前五大客户比较接近，均包括京东方、翰博高新、中强光电和明基友达，但相同客户在不同产品中的收入地位存在不同；对同一客户来说，笔记本电脑类导光板毛利率均高于台式显示器类导光板，主要是产品特点决定；笔记本电脑产品毛利率高于台式显示器类产品，主要受工艺要求较高和竞争程度相对较低因素决定。

4、从同行业可比上市公司角度的毛利率差异分析

通过查询同行业可比上市公司及其他同行业公司的公开资料，翰博高新在其精选层公开转让说明书里披露了2017-2019年度主要产品背光显示模组区分终端应用的毛利率，具体分析如下：

单位：%

背光显示模组	2019年度		2018年度		2017年度	
	毛利率	主营收入占比	毛利率	主营收入占比	毛利率	主营收入占比
笔记本电脑	22.83	48.81	17.65	42.48	13.36	51.03
台式显示器	11.92	30.00	11.14	29.28	10.13	33.19

注：主营收入占比=该终端应用背光模组收入/背光模组收入

由上表可知：2017-2019年度，翰博高新笔记本电脑类背光显示模组毛利率高于台式显示器类背光显示模组毛利率，与公司导光板差异情况相似。虽然背光显示模组与导光板并非同类产品，但为导光板直接下游产品，毛利率高低具有一定的关联度，故公司笔记本电脑类导光板高于台式显示器类导光板毛利率具有合理性。因此，笔记本电脑导光板毛利率显著高于台式显示器类导光板符合行业情况。

（三）分析并披露台式显示器导光板产品平均成本下降、但平均售价上升的原因

台式显示器类导光板产品2019年平均成本下降一方面由于主要原材料大板板材的采购单价在2019年度发生回落；另一方面因自动覆膜机等自动化设备使用和精密一体化印刷技术的成熟，生产自动化程度提高，单位人工成本和折旧费用等成本降低。

2019年平均售价上升主要因台式显示器类导光板的产品结构发生变化，大尺寸导光板和热压工艺导光板的销量和收入占比提高，平均尺寸增加、新型号产品较多，引起平均售价上升。

1、台式显示器类导光板2019年平均成本下降原因分析

2019年与2018年相比，台式显示器导光板总成本变化如下：

单位：万元

项目	2019年度			2018年度		
	金额	比重（%）	变动（%）	金额	比重（%）	变动（%）
直接材料	26,563.79	83.14	3.15	23,886.92	80.00	4.99
直接人工	2,003.02	6.27	-0.95	2,155.66	7.22	-1.80
制造费用	3,024.45	9.47	-2.21	3,486.39	11.68	-3.43

项目	2019年度			2018年度		
	金额	比重（%）	变动（%）	金额	比重（%）	变动（%）
不可抵扣成本	358.20	1.12	0.01	331.12	1.11	0.24
合计	**31,949.45**	**100**	**-**	**29,860.10**	**100.00**	**-**

2019年与2018年相比，台式显示器导光板单位成本变化如下：

单位：元/片

项目	2019年度		2018年度	
	金额	变动率（%）	金额	变动率（%）
直接材料	10.07	0.68	10.00	-
直接人工	0.76	-15.88	0.90	-
制造费用	1.15	-21.46	1.46	-
出口退税不可抵扣部分	0.14	-2.06	0.14	-
合计	**12.11**	**-3.13**	**12.51**	**-**

（1）直接材料变动原因情况

台式显示器类导光板的主要材料为大板板材，其中大板板材的主要规格为以 2T PMMA和MS板材，2019年采购价格分别下降3,234.18元/吨和1,100.43元/吨，降幅分别为13.48%和4.42%，带来大板板材吨采购单价下降7.60%。但是，因单片导光板尺寸增大，带来每片单位面积增大约为7.60%；单价下降和面积上升因素综合影响单片导光板单位直接材料变动比率约为0.68%。

（2）生产自动化程度提高、除材料以外的其他单位成本下降

①单位人工下降分析

2019年，台式显示器产线主要围绕改造瓶颈工序提升生产效率。在印刷工艺方面体现为更换效率更高的跑台印刷设备，自动进行膜内清洁，使单片标准工时由10.6秒降低为7.8秒，使平均单条产线生产效率提高约35%；在热压工艺方面，主要体现为将半自动覆膜机改为全自动覆膜机，使单片标准工时由17.6秒降低为10.2秒，同时降低了产线人员数量。印刷工艺和热压工艺自动化提升、设备更新优化的综合作用，带来人员使用数量的降低和单人生产效率的提高，降低了台式显示器类导光板的单片产品人工成本。

②单位制造费用下降分析

制造费用的主要构成为间接人工、辅料消耗与折旧摊销，单位费用的下降原因也是因为生产效率的提高和产量的提升。

2、台式显示器类导光板2019年平均售价上升原因分析

①平均尺寸上升拉升单价

台式显示器类导光板2019年平均售价上升主要因产品结构发生变化，大尺寸导光板的销量和收入占比提高，平均尺寸由2018年的21.97寸增加至2019年的22.79寸，单位面积约增大7.60%，引起平均售价上升。主要尺寸构成变动如下：

单位：元/片

尺寸	2019年度		2018年度		增加额	
	单价	占比	单价	占比	单价	占比
27	22.14	21.68%	22.30	13.94%	-0.16	7.74%
23	16.51	33.17%	16.89	40.96%	-0.38	-7.79%
21	13.05	27.02%	13.00	29.30%	0.05	-2.28%
其他	14.27	18.13%	11.63	15.80%	2.64	2.33%
合计	**15.80**	**100.00%**	**15.01**	**100.00%**	**0.79**	**-**

②热压产品占比上升拉升单价

另一方面是因为热压工艺产品占比由2018年度的20.10%提高至2019年度的41.53%，代表着新型号产品占比提升，而同尺寸新型号产品的售价通常会高于老型号产品。热压工艺产品占比变化如下：

单位：元/片、%

工艺	尺寸	2019年度		2018年度	
		单价	收入占比	单价	收入占比
热压	27	21.96	13.81	21.86	7.57
热压	23	14.99	7.26	14.45	3.50
热压	21	14.19	9.62	13.75	5.16
热压	其他	18.49	10.85	16.23	3.86
小计	**-**	**17.47**	**41.53**	**16.72**	**20.10**
印刷	27	22.47	7.87	22.84	6.37
印刷	23	16.99	25.91	17.16	37.46
印刷	21	12.49	17.40	12.85	24.14
印刷	其他	10.64	7.26	10.65	11.93
小计	-	14.79	58.45	14.63	79.90
合计		**15.80**	**99.98**	**15.01**	**100.00**

从上表可以看出，因热压工艺占比上升，同尺寸热压工艺产品单价在2019年度均有上升；而印刷产品销售占比下降，单价基本较2018年度有所下降。

综上，台式显示器类导光板2019年平均售价上升主要是因为大尺寸产品占比和新型号

产品占比提升。

（四）披露发行人所处行业是否存在产能过剩、低价竞争的情形，发行人毛利率是否存在下滑风险，并补充相关风险提示

1、发行人所处行业不存在产能过剩的情形，具体分析如下：

在导光板行业发展之初，背光模组的生产厂商自行进行导光板研发设计，随着液晶显示器件专业化分工要求日益提升，专业从事导光板生产的企业顺势产生、发展，目前液晶显示器件专业化分工仍在持续；液晶显示已广泛应用于台式显示器、笔记本电脑、液晶电视、平板电脑、车载工控、医疗显示器、GPS 导航仪等领域，并随着物联网智能家居在人们生活中的渗透率提高，液晶终端应用市场广阔，持续带动导光板的市场需求；受益于产业政策的扶持，我国液晶面板制造行业快速发展，韩国三星电子已退出 LCD 生产，台湾 LCD 厂商产能下滑，全球液晶面板制造产能向我国转移，与之配套的我国相关导光板市场需求不断增加，因此我国本土导光板行业目前不存在产能过剩。

2、发行人所处行业不存在低价竞争的情形，具体分析如下：

台式显示器、笔记本、平板电脑等电子产品更新速度快，通常 1-2 年会进行一次更新换代。导光板是背光模组中的关键组件之一，导光板的结构和性能对背光模组及液晶显示效果有着重要的影响。导光板的定制化程度高，需要根据终端产品需求设计不同规格的导光板与之相适应。导光板加工制作技术壁垒高，要综合考虑背光模组各光学组件的光学参数和结构参数，运用数学模型计算理论结构参数，建立背光模组结构模型，进行光学仿真分析，并经样品试制、性能测试后方可投入使用。一般刚投放市场的电子产品，在超薄化、窄边框化、高动态显示、低能耗、高色彩饱和度等指标方面具有亮点，新产品售价较高，这为导光板行业提供了充足的利润空间。同时，导光板成本在终端显示产品成本中所占比重相对较低，客户在进行导光板采购时会综合考虑导光板供应商的研发能力、工艺技术、产品质量、供应稳定性、响应速度以及产品报价等多种因素。仅以低价竞争而无其他相应实力的企业，会因开发周期长、品质不合格、供应不稳定等因素对客户的供应链、生产管控产生冲击，一般大型客户会选择几家技术储备雄厚、研发实力强、品质管控严格的导光板供应商作为长期合作伙伴，持续进行新产品开发、导光板采购。因此我国本土导光板行业目前不存在低价竞争。

3、发行人毛利率存在下滑的风险

报告期内，公司综合毛利率分别为 22.83%、20.78%、27.93%和 25.62%，整体呈波动趋势。公司产品的毛利率会受到市场竞争、产品售价及材料成本变动等多重因素的影响，未来本行业可能出现竞争对手不断增多或者竞争对手产能不断提升、下游行业伴随着新技术发展

市场需求面临变化的情形，若未来公司不能持续跟随下游液晶产品需求开发新产品、优化产品结构、保持竞争优势或不能有效控制成本，则公司产品毛利率存在下滑的风险。

【会计师的核查程序及结论】

（一）执行的核查程序

1、访谈发行人总经理、销售负责人、研发负责人、采购负责人、财务负责人，查阅同行业公司定期报告、招股说明书、官网等公开信息，了解发行人毛利率及净利率变动的原因，茂林光电、苏州维旺等同行业公司的产品种类、终端应用、技术工艺等，分析与发行人在毛利率、净利率方面的差异原因；

2、就导光板行业形成、发展情况、我国液晶面板制造行业的发展、导光板行业产能情况、导光板定制的特点、价格的影响的内容访谈发行人高管并查阅行业资料；

3、了解发行人笔记本电脑类导光板的技术特点，从工艺技术角度分析笔记本类导光板销售毛利率较高的原因；

4、比较笔记本电脑类导光板与其他导光板的主要客户情况，对主要客户分布和各期的毛利率情况进行汇总分析；

5、取得发行人报告期内主要原材料的采购明细，分析主要原材料采购单价波动与2019年台式显示器类导光板单位成本下降的相关性；

6、取得发行人2019年主要自动化设备购置清单，结合发行人生产工艺流程，分析自动化设备投入对台式显示器类导光板单位人工成本的影响；

7、取得发行人2018-2019年台式显示器类导光板主要尺寸构成明细，通过对比平均尺寸和主要尺寸在收入中占比的变化情况，分析2019年台式显示器类导光板单位价格上升的原因；

8、就我国本土导光板行业目前产能情况、低价竞争情况访谈了发行人高管并查阅行业公开资料。

（二）核查意见

经核查，我们认为：

1、公司毛利率和净利率高于同行业可比公司系由于产品种类、终端应用、人工成本、

技术要求等方面因素导致，其差异具有合理性。公司毛利率和净利率变动趋势与同行业可比公司基本相同，符合液晶显示行业毛利率变动趋势；

2、发行人笔记本电脑导光板毛利率显著高于其他产品具有合理性。主要基于笔记本电脑类导光板尺寸小、生产以热压工艺为主，技术要求高，与印刷生产技术相比更容易占据竞争优势，保持更好的议价能力；

3、台式显示器导光板产品平均成本下降、但平均售价上升具有合理性。台式显示器类导光板产品 2019 年平均成本下降一方面由于主要原材料 2T PMMA 和 MS 板材的采购成本在 2019 年度发生回落；另一方面因自动覆膜机等设备的使用和精密一体化印刷技术的成熟，生产自动化程度提高，单位人工成本降低。2019 年平均售价上升主要因台式显示器类导光板的产品结构发生变化，大尺寸和新型号导光板的销量和收入占比提高，平均尺寸增加，引起平均售价上升；

4、我国本土导光板行业目前不存在产能过剩、低价竞争的情形；发行人毛利率存在下滑风险，并已在招股说明书中补充相关风险提示。

九、【问询函 13】关于可比公司

申报材料显示：

（1）发行人选取的可比公司激智科技主要产品为光学膜、聚飞光电主要产品为背光 LED 器件、三利普主要产品为偏光片，均不生产发行人导光板产品。

（2）行业主要厂商瑞仪光电、中强光电、颖台科技、茂林光电等台湾上市公司均可获得标准财务报表的公开信息，且其中茂林光电等公司业务以生产导光板为主，与发行人相似度较高，但发行人未将上述公司选取为可比公司。

（3）发行人同行业公司苏大维格虽未单独披露其子公司苏州维旺的导光板业务毛利率情况，但披露了苏州维旺各期主营业务收入、净利润等基本财务指标，发行人未将其作为可比公司进行比较。

请发行人：

（1）结合发行人与激智科技、聚飞光电、三利普产品差异、产品应用终端等情况，分析并披露发行人与可比公司产品是否具有可比性，可比公司选取是否适当；

（2）分析并披露未将同行业公司茂林光电、苏大维格等作为可比公司的合理性，发行人与上述同行业公司的毛利率、销售净利率、收入变动趋势、原材料采购价格等是否存在较大差异；

（3）结合京东方、深天马等主要液晶厂商、主要背光模组厂商的导光板供应商情况，

披露完整、全面的可比公司情况，并就相关公司的主要财务指标与发行人进行对比分析。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】

（一）结合发行人与激智科技、聚飞光电、三利普产品差异、产品应用终端等情况，分析并披露发行人与可比公司产品是否具有可比性，可比公司选取是否适当

1、激智科技等3家公司在产品、应用终端等方面的可比性分析

发行人首次申报时选取激智科技等3家公司作为可比公司，主要是因为：一方面其产品与发行人产品处于相同的行业产业链环节、均为背光模组或液晶显示模组之关键零部件；另一方面产品下游终端应用与发行人相近，包含台式显示器、笔记本电脑及液晶电视等液晶显示领域。具体如下：

（1）与激智科技可比性分析

①主营产品收入结构可比：激智科技业务收入来源主要为扩散膜、增亮膜、反射膜等光学膜，各期占比均在80%以上，占比较高。

②应用领域可比：激智科技所产光学膜与导光板类似，产品制成后无需经过复杂加工环节即可用于组装，均为背光显示模组零部件。激智科技光学膜产品主要应用于各类消费电子，与公司应用领域相同或相近。

（2）与聚飞光电可比性分析

①主营产品收入结构可比：聚飞光电业务收入来源主要为背光LED器件，各期占比均在69%以上，占比较高。

②应用领域可比：背光LED器件为导光板提供光源，产品制成后与FPC组装打件，无需经过复杂加工环节即可用于组装，均为背光显示模组零部件。聚飞光电背光LED器件应用于手机、笔记本电脑、液晶电视等领域，与公司产品应用领域存在重叠。

（3）与三利谱可比性分析

①主营产品收入结构可比：三利谱业务收入来源主要为偏光片，各期占比均在99%以上，占比较高。

②应用领域可比：偏光片为液晶显示模组零部件之一，与背光显示模组等组件组装加工成液晶显示模组，与导光板类似，产品制成后无需经过复杂加工环节即可用于组装，均为液晶显示模组零部件。三利谱偏光片主要应用于手机、电脑、液晶电视等产品，与公司产品应

用领域存在重叠。

综上，公司与激智科技、聚飞光电、三利谱主要产品、产业链关系、终端应用具有可比性，可比公司选取适当。

（二）分析并披露未将同行业公司茂林光电、苏大维格等作为可比公司的合理性，发行人与上述同行业公司的毛利率、销售净利率、收入变动趋势、原材料采购价格等是否存在较大差异

1、同行业公司茂林光电、苏大维格等的可比性分析

（1）首次申报时未将茂林光电、苏州维旺（苏大维格）等作为可比公司所考虑的原因

以下分别就茂林光电、颖台科技、苏州维旺（苏大维格）等行业内厂商可比性进行逐个分析：

①与茂林光电可比性分析

A、宏观环境存在较大差异

茂林光电地处中国台湾，属于境外上市公司，产品或业务结构复杂，且与境内企业竞争环境、客户类型、业务区域、会计政策、信息披露要求等方面都有所区别，难以获得准确数据。

其中，茂林光电销售区域构成如下表所示：

单位：万元

项目	2019年度		2018年度		2017年度	
	营业收入	占比	营业收入	占比	营业收入	占比
中国台湾以外的亚洲地区	57,212.90	46.53%	51,364.82	42.39%	74,108.70	57.39%
中国台湾	53,705.41	43.67%	57,350.96	47.33%	44,464.18	34.43%
美洲	8,147.28	6.63%	8,141.50	6.72%	9,256.47	7.17%
其他	3,892.54	3.17%	4,316.24	3.56%	1,304.80	1.01%
合计	**122,958.13**	**100.00%**	**121,173.52**	**100.00%**	**129,134.14**	**100.00%**

注：数据来源于定期报告；以期末汇率将新台币换算为人民币；茂林光电2020年一季报和半年报均未披露收入地区构成，故未列示。

本公司客户主要为中国大陆本土厂商及台系厂商的大陆子公司，报告期内境外收入占比仅为0.01%、1.00%、3.96%和3.13%；而茂林光电大陆以外的客户占据较高的比例，客户地域的不同，导致与公司在宏观环境上有着较大的差异。

B、主营产品收入结构包含多类产品且未披露细分数据

茂林光电业务收入来源主要为导光板应用产品，各期占比均在65%以上，占比较高。导光板应用产品分类中除导光板外，根据定期报告，茂林光电导光板应用业务主要原材料还包括光学膜、FPC、LED 等背光模组零部件，故茂林光电还销售一定规模的背光模组，为导光板直接下游产品。

其他主要产品为塑胶零组件，收入占比分别为30.40%、31.14%、34.37%和24.08%，具有一定收入规模，主要为汽车导航设备机壳、电池背壳、液晶显示器外壳及其他消费电子产品外壳及塑胶料件，非液晶显示模组或背光显示模组零部件。

除此之外，还经营光学模具业务。

因此，茂林光电产品种类较为复杂，其中包括非液晶显示模组或背光显示模组零部件的塑胶零组件、背光模组、光学模具，茂林光电既没有区分导光板应用业务单独的成本、也没有区分导光板应用业务中具体导光板产品、背光模组产品的分产品收入构成，因此只能采用全口径数据，故可比性较差。

C、终端应用存在差异

茂林光电导光板应用产品主要为液晶电视，2017年度、2018年度，液晶电视用导光板应用产品占营业收入比例分别为42.4%、46.3%，2019年度IT用导光板应用产品收入占比为16.5%，而公司液晶电视用导光板收入占比相对较低，台式显示器和笔记本电脑占比相对较高。

总体来讲，茂林光电与公司相比，产品种类相对多样，且未披露细分业务的收入、成本等明细数据，且销售地域、终端应用均有一定差异，故首次申报时未将茂林光电列入可比公司。

②与颖台科技可比性分析

A、宏观环境存在较大差异

颖台科技同样地处中国台湾，与茂林光电的宏观因素一致。

其中，颖台科技销售区域构成如下表所示：

单位：万元

项目	2019年度		2018年度	
	营业收入	占比	营业收入	占比
内销	15,549.38	23.38%	20,217.48	26.73%

项目	2019年度		2018年度	
	营业收入	占比	营业收入	占比
外销	50,952.01	76.62%	55,404.81	73.27%
合计	**66,501.39**	**100.00%**	**75,622.29**	**100.00%**

注：数据来源于定期报告或招股说明书；以期末汇率将新台币换算为人民币；颖台科技未披露2017年度、2020年一季度或半年度收入地区构成，故未列示。

公司客户与颖台科技客户地域的不同，导致与公司在宏观环境上有着较大的差异。

B、主营产品收入结构分析包含多类产品且未披露细分数据：

颖台科技业务收入来源主要为导光板、扩散板和照明产品，以2019年度为例，其中导光板产品占比为38.56%。而颖台科技未披露细分的导光板成本等数据。

总体来讲，首次申报未披露颖台科技的可比信息主要是因为其为台系企业，报表编报采用准则与发行人存在差异，且信息披露数据不够明细。

③与苏州维旺可比性分析

苏大维格的导光板业务集中于其子公司苏州维旺，苏州维旺只能从其上市母公司苏大维格定期报告里获取营业收入、净利润等简要财务数据，数据全面性较差，苏州维旺的业务收入并在苏大维格披露的“微纳光学产品”里面。

报告期内，苏州维旺营业收入（单体口径）占苏大维格（合并口径）“微纳光学产品”收入比例分别为14.03%、19.66%、24.52%和31.32%，占比较低。总体来讲，因为苏州维旺未披露详细财务数据，所以未将其作为可比公司；其上市母公司苏大维格主要产品并不属于液晶显示行业产品，导光板收入占比较低，故也未将苏大维格列入可比公司。

④与中强光电、瑞仪光电可比性分析

因中强光电、瑞仪光电主要业务为背光模组业务，其也未单独披露自产导光板业务的明细数据，所以不作为可比公司。

⑤与翰博高新可比性分析

翰博高新主要主要业务为背光显示模组及其零部件，报告期内，背光显示模组收入占比分别为66.01%、77.16%、73.90%和73.14%，为公司直接下游产品；2017-2019年度，导光板收入占比分别为2.92%、2.25%和3.35%，收入规模较小。另外，翰博高新为新三板挂牌企业，非A股上市公司，故剔除。

⑥与亿光源、商祺光电、金名山可比性分析

剔除亿光源、商祺光电、金名山主要系为非上市公司，无公开数据。

综上所述，首次申报时未将茂林光电、颖台科技、苏州维旺、翰博高新等上述公司列入同行业可比公司。

（2）本次公司已补充茂林光电等导光板企业作为同行业可比上市公司

公司基于同行业可比公司选择标准，对行业内企业进行了筛选，因A股上市公司中没有以导光板为主要产品的上市公司，故从背光显示模组及液晶显示模组零部件上市公司中进行选择。但同时考虑到专业从事导光板生产企业较少的实际情况所带来的选择困难，且为了全面展现行业内导光板产品的比较信息，公司扩大选择范围，选取中国台湾上市公司茂林光电、颖台科技，大陆厂商苏州维旺（母公司苏大维格为上市公司）、翰博高新（新三板挂牌企业，经营导光板业务）作为同行业上市可比公司。

2、分析并披露发行人与上述同行业公司的毛利率、销售净利率、收入变动趋势、原材料采购价格等是否存在较大差异

关于公司与上述同行业可比公司的毛利率、销售净利率、收入变动趋势、原材料采购价格的比较详见本问题回复第（三）问之“2、并就相关公司的主要财务指标与发行人进行对比分析——毛利率、净利率”和“3、并就相关公司的主要财务指标与发行人进行对比分析——收入变动趋势、原材料采购价格”。

（三）结合京东方、深天马等主要液晶厂商、主要背光模组厂商的导光板供应商情况，披露完整、全面的可比公司情况，并就相关公司的主要财务指标与发行人进行对比分析

1、结合京东方、深天马等主要液晶厂商、主要背光模组厂商的导光板供应商情况，披露完整、全面的可比公司情况

公司通过查阅京东方、深天马等主要液晶（液晶面板或液晶显示模组）厂商、主要背光模组厂商的定期报告、招股说明书等公开信息，将其披露的导光板供应商信息查询结果列示如下：

序号	公司名称	主营产品/业务	导光板供应商查询结果
中国大陆厂商（含香港）			
1	京东方（000725.SZ）	全领域产品面板	报告期年报中前五大供应商以第一名供应商、第二名供应商或供应商1、供应商2依此类推列示，未披露名称。
2	深天马（000050.SZ）	智能手机、平板电脑、车载等中小尺寸面板	报告期年报中前五大供应商以供应商A、供应商B依此类推列示，未披露名称。

序号	公司名称	主营产品/业务	导光板供应商查询结果
中国大陆厂商（含香港）			
3	华星光电（TCL 旗下，000100.SZ）	电视机等大尺寸面板	报告期年报中前五大供应商以第一名、第二名依此类推列示，未披露名称。
4	龙腾光电（688055.SH）	笔记本电脑、手机、车载和工控等中小尺寸面板	招股说明书披露主要采购背光模组，供应商为日本斯坦雷电气、京东方、苏州璨鸿，未披露直接采购导光板的供应商。
5	华东科技（中国电子旗下，000727.SZ）	手机、显示器、笔记本、电视机等大中小尺寸面板	报告期年报中前五大供应商以 A、B 依此类推列示，未披露名称。
6	彩虹股份（前中国电子旗下，现为咸阳市国资委旗下，600707.SH）	电视等大尺寸面板	报告期年报中披露了前五大供应商的采购金额及占比，未披露名称。
7	华映科技（000536.SZ）	各类尺寸模组；智能手机、平板电脑等中小尺寸面板	2017 年年报披露前五大供应商为中华映管（面板厂商）、华星光电（面板厂商）、佳能（影像与信息产品供应商）、应用材料（半导体设备供应商）、志品技术（设备工程供应商）。2018 年报（2019 年年报）前五大供应商以供应商一、供应商二（第一名供应商、第二名供应商）依此类推列示，未披露名称。综上，未披露导光板供应商名称。
8	合力泰（002217.SZ）	智能手机等中小尺寸面板	报告期年报中前五大供应商以第一名、第二名或供应商 1、供应商 2 依此类推列示，未披露名称。
9	信利国际（0732.HK）	移动智能终端、车载、工控、医疗显示及消费电子显示等中小尺寸面板	报告期年报中披露最大供应商和前五大供应商采购占比，未披露供应商名称。
10	华显光电（TCL 旗下，0334.HK）	智能手机等中小尺寸模组	报告期年报中披露最大供应商和前五大供应商采购占比，未披露供应商名称。
11	惠科股份	液晶电视、液晶显示器等大尺寸面板	非上市公司，无详细供应商信息。
12	深超光电（富士康旗下）	功能机、智能手机等面板	非上市公司，无详细供应商信息。
13	隆利科技（300752.SZ）	手机背光显示模组	招股说明书披露各期前五大供应商，为光学膜材、LED、FPC 供应商。在重大采购合同里披露了深圳市硕友光电科技有限公司为其供应商，经查询，硕友光电从事手机导光板及胶框的模具制造及注塑（因公司未涉足手机业务，手机导光板企业不列入可比公司）。2018、2019 年年报前五大供应商以供应商 1、供应商 2 依此类推列示，未披露名称。
14	宝明科技	手机背光显示模组	招股说明书披露主要原材料、各期前五大供应

序号	公司名称	主营产品/业务	导光板供应商查询结果
中国大陆厂商（含香港）			
	（002992.SZ）		商，为膜材、LED、FPC、PC料等供应商，无导光板供应商。
15	伟时电子（605218.SH）	车载背光显示模组	招股说明书披露的供应商为膜材、LED、LCD、FPC等供应商，无导光板供应商。
16	南极光（创业板首发审核通过）	手机背光显示模组	招股说明书的各期前五大供应商及采购合同所列供应商为膜材、LED、塑胶料、胶铁等供应商，无导光板供应商。
17	翰博高新（833994.OC）	笔记本电脑、平板电脑、桌面显示器及车载屏幕等中尺寸背光显示模组	2015年度新三板挂牌公开说明书中披露了前五大供应商，为偏光片、光学膜原材、导光板设备供应商，无导光板供应商。报告期内年报披露了前五大供应商，除苏州天禄外，其余为光学膜、偏光片、LED供应商。2020年度精选层挂牌披露前五大供应商，除苏州天禄外，其余为光学膜、偏光片、LED供应商；在重大采购合同里披露了供应商信息，除苏州天禄外，商祺光电、亿光源也是其导光板供应商。翰博高新导光板除自用外，少部分对外销售。
18	伟志光电（1305.HK）	车载、设备、电视背光模组	报告期年报里未披露供应商名称。
中国台湾厂商			
19	友达光电（2409.TW）	液晶电视、桌上型显示器、笔记型电脑、平板电脑、手机、商用显示器等面板	报告期年报需披露采购金额占比在10%以上的供应商，因无适合供应商，故未披露。
20	群创光电（富士康旗下，3481.TW）	液晶电视、桌上型监视器、笔记型电脑、手机、可携式影音播放器、车用产品、医疗、工业、航空及教育用产品等显示器面板	报告期年报披露采购金额占比在10%以上的供应商，因无适合供应商，故未披露；披露了各种主要原材料的主要供应商，以供应商U等列示，未披露供应商名称。
21	瀚宇彩晶（6116.TW）	笔记型电脑、监视器、手机、平板电脑、汽车仪表、导航系统等面板	年报披露采购金额占比在10%以上的供应商，以A公司依此类推列示，未披露供应商名称。
22	中强光电（5371.TW）	汽车显示荧幕、平板电脑、笔记型电脑、液晶显示器及液晶电视等背光模组	年报披露采购金额占比在10%以上的供应商，以甲供应商列示，未披露供应商名称。
23	瑞仪光电（6176.TW）	VR、智慧型手机、平板电脑、笔记型电脑、液晶监视器、液晶电视等背光模组	年报披露了各种主要原材料的主要供应商，未披露导光板供应商。

综上，公司对行业内主要导光板厂商的披露信息是较为全面的，除了液晶显示企业、背光模组企业存在自产导光板外，行业内专业生产导光板企业列示如下：

公司名称	主营产品	产业链关系	产品应用
茂林光电（4935.TW）	导光板应用，报告期内收入占比分别为69.60%、68.86%、65.63%和75.92%	导光板为公司同类产品；背光显示模组为导光板的直接下游产品	液晶电视、显示器、可穿戴设备、发光键盘
颖台科技（6775.TW）	导光板与扩散板，2017-2019年度，导光板占营业收入比重分别为27.42%、41.46%、38.56%，扩散板占营业收入比重分别为50.20%、39.89%和38.99%	导光板为公司同类产品；扩散板为直下式背光模组的零部件	电视、照明、显示器
苏州维旺（A股上市公司苏大维格子公司）	导光膜、导光板，报告期内营业收入分别为7,167.46万元、12,861.81万元、19,123.24万元和13,077.01万元	导光板为公司同类产品；导光膜为背光显示模组零部件	通讯、IT产品的局部照明，平板显示、键盘背光模组、高端照明等领域
翰博高新（833994.OC）	背光显示模组及其零部件，报告期内，背光显示模组收入占比分别为66.01%、77.16%、73.90%和73.14%；2017-2019年度，导光板收入占比分别为2.92%、2.25%和3.35%	背光显示模组为导光板的直接下游产品；零部件之导光板为公司同类产品	笔记本电脑、平板电脑、桌面显示器及车载屏幕
亿光源	导光板及其热压设备	导光板为公司同类产品	笔记本、显示器、电视
商祺光电	导光板和LED平板灯	导光板为公司同类产品；LED平板灯为灯具用导光板的下游产品	笔记本、显示器、电视、照明
金名山	导光板	导光板为公司同类产品	电脑、电视
本公司	导光板，报告期内收入占比分别为99.22%、98.17%、98.26%和99.06%	导光板为背光显示模组零部件	显示器、笔记本电脑、液晶电视、灯具等领域

注：数据来源于同行业公司定期报告或招股说明书；业务信息来源于定期报告、招股说明书、官网等公开资料；颖台科技、苏州维旺、翰博高新报告期内均指2017-2020年6月。

2、并就相关公司的主要财务指标与发行人进行对比分析——毛利率、净利率

公司与导光板可比上市公司毛利率、净利率比较如下表所示：

项目	2020年1-3月		2019年度		2018年度		2017年度		毛利率口径
	毛利率	净利率	毛利率	净利率	毛利率	净利率	毛利率	净利率	
茂林光电	18.74%	7.22%	17.36%	6.52%	13.59%	3.12%	16.79%	4.62%	综合
颖台科技	16.73%	5.45%	15.06%	5.49%	7.88%	4.25%	6.82%	1.02%	综合
苏州维旺		5.95%		3.60%		6.98%		0.24%	-
翰博高新	29.64%	5.75%	30.25%	5.69%	28.47%	3.04%	22.53%	2.67%	导光板/背光显示模组零部件
行业平均	21.70%	6.09%	20.89%	5.33%	16.65%	4.35%	15.38%	2.14%	
本公司	24.95%	13.05%	26.78%	12.97%	19.43%	7.35%	22.30%	5.42%	导光板
差异	**3.25%**	**6.96%**	**5.89%**	**7.65%**	**2.78%**	**3.00%**	**6.92%**	**3.29%**	

注 1：数据来源于同行业可比上市公司定期报告或招股说明书。

注 2：茂林光电、颖台科技未披露可比性相对较高的导光板应用及导光板毛利率数据，故采用综合毛利率口径；

注 3：翰博高新 2017 年度、2018 年度采用导光板口径，之后未再披露，故 2019 年度、2020 年 1-6 月采用背光显示模组零部件（含导光板）口径。

注 4：颖台科技、翰博高新因未公布 2020 年 1-3 月毛利率，故列示 1-6 月毛利率。

注 5：苏州维旺未披露营业成本数据，故毛利率未列示。亿光源、商祺光电、金名山因未上市，无法获取公开数据，故未列示。

（1）毛利率水平比较

由上表可知，公司导光板毛利率水平高于导光板可比上市公司平均水平，主要系各公司具体产品种类、终端应用不同等因素影响所致。公司与各同行业可比上市公司毛利率水平差异原因如下：

①茂林光电（公司报告期内均高于茂林光电）

A、产品种类差异：茂林光电主要产品为导光板应用产品与塑胶零组件，报告期内茂林光电的收入构成如下表所示：

项目	2020年1-3月		2019年度		2018年度		2017年度	
	营业收入	营收构成	营业收入	营收构成	营业收入	营收构成	营业收入	营收构成
导光板应用	24,591.11	75.92%	80,701.55	65.63%	83,445.84	68.86%	89,873.64	69.60%
塑胶零组	7,801.08	24.08%	42,256.58	34.37%	37,727.68	31.14%	39,260.51	30.40%

项目	2020年1-3月		2019年度		2018年度		2017年度	
	营业收入	营收构成	营业收入	营收构成	营业收入	营收构成	营业收入	营收构成
件								
合计	32,392.19	100.00%	122,958.13	100.00%	121,173.52	100.00%	129,134.14	100.00%

注：数据来源于定期报告；以期末汇率将新台币换算为人民币。

a、导光板应用产品除导光板外，根据定期报告，茂林光电主要原材料还包括光学膜、FPC、LED 等背光模组零部件，故茂林光电还销售一定规模的背光模组，为导光板直接下游产品。

b、塑胶零组件汽车主要包括导航设备机壳、电池背壳、液晶显示器外壳及其他消费电子产品外壳及塑胶料件，与公司产品导光板种类不同，并且未应用于液晶显示模组或背光显示模组的生产制造中，与导光板业务不相关。

c、茂林光电也销售一部分光学模具，这也与公司导光板产品种类不同。

茂林光电定期报告里未披露明细完整的导光板的财务数据，因此，公司主要产品与茂林光电产品结构存在一定差异，故毛利率水平也存在差异。

B、终端应用差异：茂林光电各主要产品终端应用如下表所示：

产品大类	产品类别	产品用途
导光板应用	显示设备	LCD-TV、液晶显示器、笔记本电脑屏幕、数码看板、智能手机屏幕等
	其他应用	发光键盘等
塑胶零组件	汽车导航设备机壳、电池背壳、液晶显示器外壳及其他消费电子产品外壳及塑胶料件	汽车、医疗器械、消费性电子

注：数据来源于定期报告或招股说明书。

a、茂林光电导光板应用产品终端应用主要为液晶电视，2017年度、2018年度，液晶电视用导光板应用产品占营业收入比例分别为42.4%、46.3%，2019年度IT用背光显示模组收入占比为16.5%；而公司液晶电视用导光板收入占比相对较低，台式显示器和笔记本电脑占比相对较高。液晶电视用显示器件由于尺寸较大，产值相对较高，故行业毛利率水平偏低，公司液晶电视产品毛利率也由2017年度的27.86%下降至2019年度的16.73%。因此，公司导光板终端应用与茂林光电有差异，故毛利率水平也存在差异。由于茂林光电主要经营液晶电视用导光板，因此将公司液晶电视用导光板毛利率与茂林光电比较如下：

项目	2020年1-3月	2019年度	2018年度	2017年度
茂林光电	18.74%	17.36%	13.59%	16.79%

项目	2020年1-3月	2019年度	2018年度	2017年度
本公司	15.23%	16.73%	24.19%	27.86%
差异	**-3.51%**	**-0.63%**	**10.60%**	**11.07%**

由上表可知，公司2017年度、2018年度液晶电视用导光板毛利率显著高于茂林光电，2019年度、2020年1-3月毛利率下降至与茂林光电相近，其原因为：公司客户小米集团毛利率较高，2017年度、2018年度毛利率分别为38.08%、32.74%，均高于整体毛利率水平，且液晶电视用导光板收入占液晶电视用导光板总收入的比例较高，分别为58.09%、62.73%，受益于小米集团的高毛利率和高收入占比，2017年度、2018年度公司液晶电视用导光板毛利率较高。故公司液晶电视用导光板毛利率与茂林光电综合毛利率存在差异具有合理原因。

b、塑胶零组件主要应用于汽车等行业，与主要应用于液晶显示行业的导光板终端应用有差异，不具有可比性。

因此，终端应用的差异也造成了毛利率水平上的差异。

②颖台科技（公司报告期内均高于颖台科技）

A、产品种类差异：颖台科技主要产品为导光板、扩散板和照明用导光板与扩散板，报告期内颖台科技的收入构成如下表所示：

项目	2019年度		2018年度		2017年度	
	营业收入	营收构成	营业收入	营收构成	营业收入	营收构成
扩散板	25,930.13	38.99%	30,162.62	39.89%	32,582.01	50.20%
导光板	25,638.99	38.56%	31,356.25	41.46%	17,799.72	27.42%
照明	12,842.99	19.31%	12,503.39	16.53%	12,696.37	19.56%
其他	2,089.28	3.14%	1,600.04	2.12%	1,831.31	2.82%
合计	**66,501.39**	**100.00%**	**75,622.29**	**100.00%**	**64,909.40**	**100.00%**

注：数据来源于定期报告或招股说明书；以期末汇率将新台币换算为人民币；因颖台科技未披露2020年一季报，半年报数据亦未披露收入构成数据，故未列示。

颖台科技主要产品为除导光板外，还有扩散板，两者收入比例相近，颖台科技定期报告里未披露导光板的成本或毛利率财务数据，公司主要产品与颖台科技产品结构存在一定差异，故毛利率水平也存在差异。

B、终端应用差异：颖台科技产品主要销售给电视品牌厂、背光模组厂商及照明模组厂，其产品主要应用为液晶电视及照明，而公司液晶电视、照明用导光板收入占比相对较低。因液晶电视用板材尺寸较大，产值相对较高，故行业毛利率水平偏低；因照明用板材相较于显示用板材，工艺相对简单，行业毛利率水平偏低。因此，公司主营产品终端应用与颖台科技有差异，故毛利率水平也存在差异。

③苏州维旺（未披露毛利率）

苏州维旺毛利率数据未列示，不予比较。

④翰博高新（2017年度差异不大，2018年度、2019年度、2020年1-3月公司均低于翰博高新）

翰博高新在精选层公开发行说明书中披露了导光板毛利率的详细数据，列示分析如下：

单位：元/片

项目	2018年度		2017年度
	金额/值	变化率	金额/值
平均单价	7.09	10.05%	6.45
平均单位成本	5.07	1.62%	4.99
毛利率	28.47%	-	22.53%

注：数据来源于精选层公开转让说明书。

翰博高新2018年度毛利率趋势与公司变动不一致且高于公司，根据其公开资料解释当年毛利率大幅提升主要系：A、当年销售的导光板产品结构变化所致，翰博高新销售的导光板中桌面显示器用导光板尺寸规模相对较大，价格相对较高，拉升了整体毛利率水平。B、2018年，翰博高新导光板平均单位成本上涨幅度较小，主要由于当年重庆工厂产量提高、规模效应逐步发挥，平均制造费用较2017年大幅降低，部分抵消了采购价格和人均薪酬上涨的影响所致。而公司2018年度，毛利率水平较高的笔记本电脑收入占比降低，毛利率水平较低的灯具用导光板收入占比提高，同时叠加原材料价格上涨，故毛利率水平降低。

翰博高新2019年度、2020年1-6月未明细披露导光板数据，采用的是背光模组零部件数据，毛利率分别为30.25%和29.64%，因该口径数据包含导光板、冲压件、精密注塑件等产品，其综合毛利率与公司单一产品（导光板）毛利率存在差异合理。

综上，公司与各导光板可比上市公司的毛利率水平符合自身的产品结构、终端应用，差异原因合理。

（2）毛利率趋势比较

①整体分析

由上述（1）毛利率水平比较可知，报告期内导光板可比上市公司毛利率平均值分别为15.38%、16.65%、20.89%和21.70%，公司导光板毛利率分别为22.30%、19.43%、26.78%和24.95%，2018年度与公司毛利率变化趋势相反，主要系翰博高新和颖台科技当期毛利率提高所致，翰博高新2018年毛利率上升的分析详见（1）毛利率水平比较之④翰博高新，颖台

科技2018年毛利率上升的分析详见下文关于个体的分析B、颖台科技。

②个体分析

A、茂林光电：报告期内，茂林光电毛利率分别为16.79%、13.59%、17.36%和18.74%，与公司毛利率变动趋势基本相同。

B、颖台科技：报告期内，颖台科技毛利率分别为6.82%、7.88%、15.06%和16.73%，持续增长，根据其定期报告显示主要系扩大产品应用面及增加差异化、高附加价值产品的比重及成本控制等因素影响。

C、翰博高新：报告期内，翰博高新毛利率分别为22.53%、28.47%、30.25%和29.64%，除2018年外与发行人变动趋势一致。翰博高新2018年度毛利率大幅上升系产品结构变化带来的售价提升及规模效应带来的单位成本的降低。

虽然导光板可比上市公司与公司相比，产品结构和终端应用有所不同，但同处于液晶显示产业链之中，也同时经营导光板，公司毛利率变动趋势符合行业毛利率变动趋势，差异也具有合理原因。

（3）净利率水平比较

报告期内，公司净利率分别为5.42%、7.35%、12.97%和13.05%，导光板可比上市公司净利率平均值为2.14%、4.35%、5.33%和6.09%，公司较导光板可比上市公司分别高3.29%、3.00%、7.65%和6.96%，净利率水平主要受毛利率水平和期间费用率水平的综合影响，具体分析如下：

①毛利率比较

毛利率水平比较详见（1）毛利率水平比较。

②期间费用率比较

公司与导光板可比上市公司期间费用率比较如下表所示：

期间费用率	2020年1-3月	2019年度	2018年度	2017年度
茂林光电	10.92%	11.10%	10.98%	11.71%
颖台科技	8.87%	8.29%	6.67%	10.81%
翰博高新	11.84%	11.53%	9.21%	7.94%
行业平均	10.54%	10.31%	8.95%	10.15%
本公司	12.72%	11.84%	11.45%	13.44%
差异	2.18%	1.53%	2.50%	3.29%

销售费用率	2020年1-3月	2019年度	2018年度	2017年度
茂林光电	2.43%	2.61%	2.82%	3.57%
颖台科技	3.24%	3.06%	3.00%	4.37%
翰博高新	2.20%	1.78%	1.37%	1.14%
行业平均	2.62%	2.48%	2.40%	3.03%
本公司	5.33%	4.62%	4.58%	4.97%
差异	2.71%	2.14%	2.18%	1.94%
管理费用率	**2020年1-3月**	**2019年度**	**2018年度**	**2017年度**
茂林光电	5.23%	5.30%	4.62%	4.84%
颖台科技	3.00%	2.52%	1.55%	2.59%
翰博高新	4.99%	5.04%	4.05%	3.59%
行业平均	4.41%	4.29%	3.41%	3.67%
本公司	5.09%	3.86%	3.68%	5.30%
差异	0.68%	-0.43%	0.27%	1.63%
研发费用率	**2020年1-3月**	**2019年度**	**2018年度**	**2017年度**
茂林光电	3.26%	3.19%	3.54%	3.30%
颖台科技	2.64%	2.71%	2.11%	3.84%
翰博高新	4.65%	4.71%	3.79%	3.21%
行业平均	3.52%	3.54%	3.15%	3.45%
本公司	2.30%	3.36%	3.19%	3.17%
差异	-1.22%	-0.18%	0.04%	-0.28%

注1：数据来源于同行业可比上市公司定期报告或招股说明书。

注2：因颖台科技未披露2020年一季报，故采用半年报数据；因苏州维旺未披露费用数据，故未列示。

注3：考虑与台湾上市公司财务报表科目的配比度，期间费用率=销售费用率+管理费用率+研发费用率。

由上表可知，公司期间费用率与同行业上市公司水平接近、略有差异，主要系销售费用率高于同行业可比公司。因经营规模、产品种类、客户群体、经营区域等因素的影响，销售费用率亦有所差别，均体现了各自的经营特征，具体分析如下：

A、销售费用率分析

a、茂林光电、颖台科技：因经营规模、产品种类、客户群体、经营区域差异等因素的影响，销售费用率也有所差异。

b、翰博高新：翰博高新销售费用率远低于本公司，主要系其营业收入规模较大，产生规模效应所致。

下面就销售费用主要科目占营业收入的比重分析如下：

项目	明细科目	2020年1-3月	2019年度	2018年度	2017年度
翰博高新	职工薪酬	0.23%	0.22%	0.23%	0.22%
	运输费	1.64%	1.42%	1.04%	0.81%
本公司	职工薪酬	2.58%	2.13%	2.19%	2.51%
	运输费	1.93%	1.72%	1.65%	1.73%

注：数据来源于同行业可比上市公司定期报告。因翰博高新季报未披露销售费用明细科目，故列示半年报数据。

（A）职工薪酬：公司职工费用率高于翰博高新，主要系公司为提高客户使用体验，跟踪产品质量，存在销售人员在客户驻场，销售人员规模较大，提高了销售人员职工薪酬规模；其次翰博高新主要为模组产品，单片产值远高于发行人产品，因此单位销售人员形成的销售产值会高于发行人。

（B）运输费：公司运输费用率高于翰博高新，主要系产品种类、客户结构等有所差异所致。

因此，公司销售费用率高于导光板可比上市公司，具有合理原因。

B、管理费用率分析

报告期内，公司管理费用率较导光板可比上市公司差异分别为 1.63%、0.27%、-0.43%和 0.68%，较为接近。2017 年度略高于导光板可比上市公司平均水平，主要系公司 2017 年度营业收入规模较低，管理费用率较高。

C、研发费用分析

报告期内，公司研发费用率水平较导光板可比上市公司差异分别为-0.28%、0.04%、-0.18%和-1.22%，整体上差异不大。

综上所述，受公司毛利率水平高于导光板可比上市公司、期间费用率水平高于导光板可比上市公司等因素的综合影响，公司净利率水平高于导光板可比上市公司。

（4）净利率趋势比较

①整体分析

由毛利率与净利率计算表格可知，导光板可比上市公司净利率水平分别为 2.14%、4.35%、5.33%和 6.09%，报告期内与公司净利率变化趋势相同。

②个体分析

A、茂林光电：报告期内，茂林光电净利率分别为4.62%、3.12%、6.52%和7.22%，2018年度与公司净利率变动趋势相反，主要系茂林光电2018年度受原材料PMMA粒子价格上涨等原因的影响毛利率下滑所致。

B、颖台科技：报告期内，茂林光电净利率分别为1.02%、4.25%、5.49%和5.45%，报告期内与公司净利率变动趋势基本一致。

C、苏州维旺：报告期内，苏州维旺净利率分别为0.24%、6.98%、3.60%和5.95%，净利率存在波动。根据其公开资料，因苏州维旺经营规模较小，正处于快速成长期，报告期内持续加大研发投入和开拓客户，故净利率有所波动。

D、翰博高新：报告期内，翰博高新净利率分别为2.67%、3.04%、5.69%和5.75%，与公司净利率变动趋势相符。因翰博高新主营产品为液晶显示零部件，同时经营导光板，故净利率变动趋势具有相似性。

虽然导光板可比上市公司与公司产品结构和终端应用有所不同，但同处于液晶显示产业链之中，也同时经营导光板，公司净利率变动趋势符合行业净利率变动趋势。

3、并就相关公司的主要财务指标与发行人进行对比分析——收入变动趋势、原材料采购价格

（1）收入变动趋势的比较

公司与导光板可比上市公司收入变动如下表所示：

项目	2020年1-3月		2019年度		2018年度		2017年度	收入口径
	收入	增幅	收入	增幅	收入	增幅	收入	
茂林光电	24,591.11	55.89%	80,701.55	-7.11%	83,445.84	-8.61%	89,873.64	导光板应用
颖台科技			64,412.10	-13.44%	74,022.25	18.17%	63,078.10	导光板、扩散板、照明
苏州维旺	13,077.01	100.46%	19,123.24	48.68%	12,861.81	79.45%	7,167.46	营业收入
翰博高新	48,220.69	-14.18%	237,981.83	-13.78%	276,024.95	25.43%	220,058.12	营业收入
本公司	12,210.68	-19.76%	63,824.55	4.64%	60,995.31	51.66%	40,218.53	营业收入

注1：数据来源于同行业上市公司定期报告或招股说明书；为体现行业趋势，收入口径选取导光板及液晶显示相关收入。

注2：因未披露2020年一季度明细数据，苏州维旺采用2020半年报数据。颖台科技2020年定期报告未披露明细数据，故未列示。

注3：按期末汇率将新台币换算为人民币，变动率以新台币计算。

①整体分析

报告期内，公司的收入增长幅度与导光板可比上市公司有所差异，根本原因是所处发展阶段不同和液晶显示产业向中国大陆集中所致，具体分析如下：

A、所处发展阶段不同

a、茂林光电：成立于2000年7月28日，于2011年在中国台湾上市，发展历史悠久，上市时间较长，营业收入规模大且较为稳定。

b、颖台科技：成立于2003年6月12日，于2016年被收购合并，于2020年在中国台湾上市，发展历史悠久，营业收入规模大且较为稳定。

c、苏州维旺：成立于2007年7月11日，营业收入规模较小，近年来持续加大导光板的研发投入，不断开拓客户，营业收入呈现快速增长的趋势。

d、翰博高新：成立于2009年12月2日，于2015年11月6日新三板挂牌，营业收入规模较大且较为稳定。

e、公司成立于2010年11月9日，成立时间较晚，随着产能的扩张和市场的开拓，报告期内已进入快速成长期，故2017-2019年度，营业收入呈现增长的趋势。

因此，公司与导光板可比上市公司的营业收入增长趋势符合各自的发展阶段。

B、行业产能转移

以京东方、华星光电、中电熊猫、深圳天马和惠科股份为代表的中国大陆液晶面板产业的崛起，逐步形成了完整的平板显示产业链，推动了大陆地区电子消费品的普及，打破了国际传统液晶面板企业的长期垄断，迫使韩国、日本和台湾的不少面板厂商进行转型、减产或谋求在我国大陆投资建厂，如韩国LG Display关闭多个低世代线液晶面板产线并转型OLED，中华映管在台湾的工厂全面停工，夏普和富士康均在我国大陆投建产线。

因此，受益于大陆地区液晶面板产业的崛起，中国大陆企业报告期内均呈现收入增长的趋势，苏州维旺、翰博高新2018年度受到下游市场稳步增长、国内液晶面板行业不断扩张等因素驱动也出现营业收入大幅增长的情形，苏州维旺2019年增长率仍然较高，而台湾企业茂林光电、颖台科技则营业收入未呈现连续增长的趋势、并出现部分年度下滑。

②个体分析

茂林光电2018年度、2019年度收入连续下降，颖台科技2019年度收入下降，翰博高新2019年度收入下降，与公司变动趋势相反，其自身经营原因如下：

A、茂林光电：2018年度导光板应用产品收入下降8.61%，主要系客户产品结构改变，

以及PMMA原料价格大幅上涨影响所致。2019年度导光板应用产品收入下降7.11%，主要系液晶显示器用导光板因客户产品调整，营业收入较2018年度减少27.9%。

B、颖台科技：2019年度收入下降15.54%，主要系受到中美贸易摩擦的影响，经济增长呈现弱势，销售数量下滑；产品大尺寸比重持续增加，且受中美贸易摩擦影响致平均单位制造成本随规模经济缩小而上升。

C、翰博高新：2019年度营业收入下降13.78%，收入下降主要由于公司主动缩减毛利率较低的偏光片业务以及手机背光显示模组业务。

综上所述，公司与同行业公司的收入变动趋势主要系所处发展阶段不同、行业产能转移与自身经营等因素影响。总体来讲，公司收入增长趋势符合行业实际与自身经营特点。

（2）原材料采购价格的比较

经查询，同行业可比上市公司只有翰博高新在其精选层公开转让说明书里公开了2017-2019年度光学板材采购价格，其他同行业可比上市公司均未披露原材料采购价格，故将公司与翰博高新的光学板材采购价格对比如下：

项目	2019年度	2018年度	2017年度
翰博高新-均价（单位：元/平米）	41.51	43.31	41.42
本公司-均价（单位：元/平米）	45.48	50.00	43.69

注：公司采购单价数据已将万元/吨换算为元/平米；公司均价为PMMA和MS板材的综合均价。

由上表可知，公司与翰博高新的采购单价水平和波动趋势一致；由于各公司采购的规格型号、品质等不同，导致价格存在差异。

【会计师的核查程序及结论】

（一）执行的核查程序

1、访谈发行人总经理、销售负责人、研发负责人、采购负责人、财务负责人并查阅激智科技、聚飞光电、三利谱、茂林光电、颖台科技等公司招股说明书、定期报告、网站等资料，了解发行人与激智科技等公司的产品种类、终端应用、技术工艺等方面的异同，分析发行人与可比公司是否具有可比性，可比公司选取是否适当；

2、访谈发行人总经理、销售负责人、研发负责人、采购负责人、财务负责人并查阅同行业公司定期报告、招股说明书、官网等公开信息，了解发行人毛利率、净利率、收入变动、

原材料价格变动的原因，分析可比公司的产品种类、终端应用、技术工艺以及财务指标变动原因，分析与发行人的在毛利率、净利率、收入变动趋势、原材料采购价格方面的差异原因。

（二）核查意见

经核查，我们认为：

1、激智科技、聚飞光电、三利谱与公司相比，可比产品均为其主要产品，可比产品均为背光显示模组或液晶显示模组零部件，终端应用均为各类消费电子，因此可比性较强，选择上述三家公司作为可比公司适当；

2、公司分析了茂林光电、苏州维旺等导光板业内公司的可比性及首次申报时未将其作为可比公司的原因，首次申报时未将其作为可比公司具有合理性。考虑到从A股上市公司中选择以导光板为主业的公司难度较大以及为了全面展现行业内导光板产品的比较信息，发行人本次已将茂林光电、颖台科技、苏州维旺、翰博高新纳入可比公司中来；发行人与各可比公司在毛利率、净利率、收入变动趋势上不存在重大差异，在毛利率、净利率水平上的差异原因具有合理性；

3、发行人已结合京东方、深天马等主要液晶（面板及液晶显示模组）厂商、主要背光模组厂商的导光板供应商情况，披露了完整、全面的可比公司情况，发行人与各可比公司在毛利率、净利率、收入变动趋势上不存在重大差异，在毛利率、净利率水平、原材料采购价格上差异原因具有合理性。

十、【问询函14】关于主营业务成本

申报材料显示：

（1）报告期各期，发行人直接材料成本占比分别为71.49%、79.19%、80.84%、80.81%，2018年起直接材料成本占比大幅提升。发行人解释主要原因为：一是销量增长；二是板材价格上涨29.38%；三是产品结构变化，灯具类导光板收入占比增加，而灯具类导光板单片尺寸较大，因而直接材料成本占比高。

（2）2018年，笔记本电脑导光板销量增长9.18%，但直接人工成本及制造费用分别下降19.54%、17.17%，发行人解释主要因为公司不断优化生产流程、加快生产自动化。

（3）2017-2019年，发行人生产人员的加权平均人数分别为598人、658人和564人，人均薪酬分别为6.94万元/年、7.50万元/年和7.77万元/年。

请发行人：

（1）披露报告期各期直接材料成本明细、PMMA及MS板材采购单价、采购数量，分析采购数量与用量、产量的匹配性；

（2）分析并披露PMMA及MS板材采购单价与可比公司PMMA、MS板材采购价格、市场价格是否存在较大差异；

（3）结合2018年新投入自动化设备情况，分析并披露在生产人员人数及人均薪酬均大幅增长的情况下，笔记本电脑等产品人工成本下滑的原因，生产人员薪酬与各产品人工成本的匹配性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】

（一）披露报告期各期直接材料成本明细、PMMA及MS板材采购单价、采购数量，分析采购数量与用量、产量的匹配性；

1、报告期各期直接材料成本明细

项目	2020年1-3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
大板材料	6,633.54	90.43%	33,664.81	90.69%	35,189.19	92.09%	20,376.33	91.91%
包装辅材	412.93	5.63%	2,171.88	5.85%	1,919.23	5.02%	1,234.21	5.57%
侧帖	173.19	2.36%	660.87	1.78%	529.15	1.38%	367.46	1.66%
油墨	103.80	1.41%	537.38	1.45%	469.41	1.23%	150.08	0.68%
其他	12.24	0.17%	86.07	0.23%	103.23	0.27%	41.29	0.19%
合计	7,335.71	100.00%	37,121.01	100.00%	38,210.20	100.00%	22,169.37	100.00%

报告期各期直接材料成本构成差异不大，主要为大板材料，占比分别为91.91%、92.09%、90.69%和90.43%。

2、报告期各期 PMMA 及 MS 板材采购单价、采购数量情况如下

公司主要的原材料为板材，其主要为 PMMA 板材、MS 板材。报告期内，公司采购价格、数量的变动情况如下：

单位：数量吨、金额万元、单价万元/吨

材质	2020 年 1-3 月			2019 年度			2018 年度			2017 年度		
	数量	金额	单价	数量	金额	单价	数量	金额	单价	数量	金额	单价
PMMA	1,492.18	3,272.86	2.19	7,288.73	17,012.73	2.33	10,051.20	24,973.67	2.48	7,678.47	17,154.98	2.23
MS	1,639.63	3,618.90	2.21	6,898.22	16,355.33	2.37	4,568.08	11,343.03	2.48	1,922.74	4,293.80	2.23
合计	3,131.81	6,891.77	-	14,186.94	33,368.06	-	14,619.28	36,316.70	-	9,601.21	21,448.78	-

2018 年度 PMMA 板材、MS 板材的平均单价较 2017 年度分别上涨 11.21%、11.21%，主要系用于生产 PMMA 和 MS 板材的上游原材料 MMA 供应紧张、价格上涨，传导至 PMMA 和 MS 板材价格随之上涨。

2019 年度 PMMA 板材、MS 板材的平均单价较 2018 年度分别下降 6.05%、4.44%，主要系用于生产 PMMA 和 MS 板材的上游原材料 MMA 供应量增加、价格下降，传导至 PMMA 和 MS 板材价格随之下降。

3、报告期各期PMMA及MS板材采购数量与用量、产量的匹配性

（1）PMMA板材

报告期各期PMMA板材采购数量与用量、产量的具体情况如下：

单位：吨

项目	2020年1-3月	2019年度	2018年度	2017年度
采购量	1,492.18	7,288.73	10,051.20	7,678.47
用量	1,412.96	7,328.50	10,168.15	7,159.59
产量	1,326.25	6,856.70	9,594.88	6,681.34
投入产出比	93.86%	93.56%	94.36%	93.32%

2017-2018年，随公司业务规模的扩大，PMMA板材的采购量、用量及导光板产量逐渐增多。2019年较2018年PMMA采购量、用量及导光板产量下降，主要系MS板材相较于PMMA板材具有吸水性好的特性，MS导光板的市场设计及应用逐渐增多，导致MS板材采购量逐渐增多，而PMMA出现下降的情形。报告期各期，PMMA板材的投入产出比分别为93.32%、94.36%、93.56%和93.86%，波动较小。因此，公司对PMMA板材的各期采购量、用量和产量相匹配。

（2）MS板材

报告期各期MS板材采购数量与用量、产量的具体情况如下：

单位：吨

项目	2020年1-3月	2019年度	2018年度	2017年度
采购量	1,639.63	6,898.22	4,568.08	1,922.74
用量	1,537.07	6,766.96	4,564.69	1,755.20
产量	1,445.23	6,398.80	4,216.42	1,634.24
投入产出比	94.02%	94.56%	92.37%	93.11%

2017-2019年，随公司业务规模的扩大，MS板材的采购量、用量及导光板的产量逐渐增多。报告期各期，MS板材的投入产出比分别为93.11%、92.37%、94.56%和94.02%，波动较小。因此，公司对MS板材的各期采购量、用量和产量相匹配。

（二）分析并披露PMMA及MS板材采购单价与可比公司PMMA、MS板材采购价格、市场价格是否存在较大差异

经查询，同行业上市公司中只有翰博高新在其精选层公开转让说明书里公开披露了2017-2019年度光学板材采购价格和奇美实业（台湾上市公司，股票代码1763）披露了MS和PMMA的销售情况，其他同行业可比上市公司未披露原材料采购价格，也无其它公开市场

价格。故将公司与翰博高新、奇美实业的光学板材价格对比如下：

1、由于板材规格型号、品质等不同，导致发行人与翰博高新的采购价格存在差异

项目	2019年度	2018年度	2017年度
翰博高新-均价（单位：元/平米）	41.51	43.31	41.42
本公司-均价（单位：元/平米）	45.48	50.00	43.69

注：公司采购单价数据已将万元/吨换算为元/平米；公司均价为PMMA和MS板材的综合均价。

由上表可知，公司与翰博高新的采购单价波动趋势一致，由于各公司采购的规格型号、品质等不同，导致价格存在差异。

2、由于奇美实业销售中含有板材粒子，导致发行人采购价格高于奇美实业的销售价格

单位：万元/吨

公司名称	材质	2019年度	2018年度	2017年度
奇美实业	亚克力（PMMA，含板材粒子）	1.91	2.10	1.74
	MS（含板材粒子）	1.35	1.54	1.37
发行人	亚克力（PMMA）	2.33	2.48	2.23
	MS	2.37	2.48	2.23

注：1、台币与人民币的汇率采用各期期末的人民币汇率。2、奇美实业的数据来源于其公布的定期报告。

由上表可知，公司的采购价格与奇美实业的销售价格波动趋势一致，由于奇美实业中亚克力和MS包括板材粒子、光学级板材以及非光学级板材的销售，导致价格低于发行人。

3、经主要供应商确认，发行人与其他供应商采购价格相比价格公允

保荐人、申报会计师对公司主要的板材供应商进行走访，经主要供应商确认，发行人与其他供应商采购价格相比，供应商提供给苏州天禄的产品价格符合市场公允价格。

（三）结合2018年新投入自动化设备情况，分析并披露在生产人员人数及人均薪酬均大幅增长的情况下，笔记本电脑等产品人工成本下滑的原因，生产人员薪酬与各产品人工成本的匹配性。

1、笔记本电脑等产品的人工成本变动情况

2017-2018年主要产品人工成本变动情况如下：

单位：万片、万元、元/片

项目	2018年度				2017年度		
	销量	人工成本	单位人工成本		销量	人工成本	单位人工成本
			金额	较上年变动			
台式显示器	2,387.65	3,373.81	1.41	-9.08%	1,561.22	2,421.05	1.55
笔记本电脑	2,042.87	1,507.18	0.74	-21.30%	1,871.14	1,754.05	0.94
其他	589.00	771.94	1.31	-12.25%	447.32	668.12	1.49
合计	5,019.51	5,652.92	1.13	-9.79%	3,879.68	4,843.22	1.25

注：上表中人工成本为主营业务成本中直接人工和制造费用中间接人工费用之和。

因人工数量上升和人均薪酬上升，2018年度营业成本中人工成本为5,652.92万元，较2017年度上涨16.72%；2018年度各类产品实现销量5,019.51万片，较2017年度上涨29.38%；因成本涨幅低于销量涨幅，带来单位产品成本下降。

因不同产品之间的生产工艺、耗用工时等因素不同，不同类别产品之间的单位人工成本降幅存在差异。其中笔记本类产品单位人工成本下降幅度最大为21.30%，除台式显示器和笔记本类产品外的其他产品下降幅度为12.25%。

2、人工成本变动原因分析

（1）分产品的总人工成本上升比率均低于销量增长比率

2018较2017年度，台式显示器、笔记本电脑和其他产品的总人工成本分别上升39.35%、-14.07%和15.54%，对应的总销量分别上升52.93%、9.18%和31.67%，人工成本上升比率分别低于销量上升比率13.58%、23.25%和16.13%。

总体来看，分产品的人工成本上升比率低于销量增长比率主要是因为产能产量和生产效率提高带来单位人工成本节省，各产品之间呈现相同变动趋势，变动幅度略有差异。

（2）分产品的单位人工成本变动幅度的差异分析

发行人以台式显示器和笔记本类产品为主，故主要分析该两类产品的单位人工变动情况。

①不同产品之间的工艺存在差异，设备和工艺优化带来的效率提升程度不同

A、笔记本电脑产线的主要优化措施

a.笔记本产线部分工序自动化提升减少用人数量：笔记本类产品产线约有十道工序，发

行人从部分工序的自动化程度提高减少用工人数，主要的措施为在前两道工序引入自动V-CUT加工机降低单线人员使用数量2人，使得单线配置人数由9人降低为7人，单线人工数量减少22%。同时，因前端工序效率的提升，部分后端工序效率也进行了提升，例如撕膜、膜内清洁环节的标准人工工时由6.5秒/片减少至5.7秒/片，验光检验环节的标准人工工时由15秒/片减少至11.8秒/片。

b.产线混用改为专用：笔记本类导光板产品生产基本采用热压工艺，台式显示器类导光板产品采用热压工艺的占比由2017年度的约8.5%提升至2018年的约24%。在2017年10月之前，因台式显示器类导光板产品热压产量相对较低所以并未单独设置专用产线，而是与笔记本电脑类导光板产品采用混线的模式，产线需要根据不同产品进行调线。2017年10月之后，笔记本电脑产线采取专线专用，减少了切换产品调线引起的效率损失。

综上，发行人2018年度较2017年度单位笔记本类导光板产品人工成本下降21.30%，主要系引入自动化设备减少产线人员配置所致，同时受到其他工艺环节效率提升等因素影响。

B、台式显示器产线的主要优化措施

台式显示器产线部分工序自动化提升减少用人数量：台式显示器采用热压和印刷两种工艺，用工人数减少主要体现在印刷工艺方面。印刷工艺的效率提升主要体现在对撕膜、清洁、投料定位、包装、送检品质测量等环节的持续工艺改进以及部分更换效率更高的印刷设备，前述措施使得单条印刷产线使用人员数量由2017年度的12人降为2018年度的11人，单条印刷产线人员数量降低8.33%。

②不同产品之间的人员薪酬调整不同

发行人生产人员工资主要为基本工资和绩效工资，其中绩效工资与产能、效率、岗位系数等因素相挂钩。2018年度，笔记本类导光板产品销量增幅为9.18%，台式显示器销量增幅为52.93%，同等其他条件的情况下，台式显示器类导光板生产人员薪酬增幅略高于笔记本电脑类生产人员。

综上，发行人2018年度在生产人员数量和人均薪酬都出现了增长，主要是因为当期产销量增加所致；笔记本电脑等产品单位人工成本均出现下滑，主要是因为自动化程度提升和工艺改进带来的产线人员标配数量降低和生产效率提高所致；各产品的单位成本变动方向一致，变动幅度差异以及总成本变动方向不一致，主要是因为不同产线的人员优化效率不同以及因不同产品产销增幅不同带来的薪酬上升幅度不同；发行人的生产人员薪酬能够与各产品人工成本相匹配。

【会计师的核查程序及结论】

（一）执行的核查程序

1、取得发行人报告期内各核算主体的直接材料成本归集表和合并口径直接材料成本构成明细，并对各期直接材料成本构成比例及合理性分析。取得发行人 PMMA、MS 采购明细表，收发存记录表；访谈发行人资材部经理关于 PMMA、MS 的采购、投入及产出情况，并了解波动的原因；

2、查阅了可比公司、主要客户和供应商的公开信息，查阅了公开市场的价格情况，访谈了发行人主要供应商；

3、取得报告期内成本明细表、自动化设备投入清单、产线及各工序人员配置明细以及生产人员薪酬标准，结合主要产品生产流程的优化和人员效率提升情况对成本变动与匹配性进行分析。

（二）核查意见

经核查，我们认为：

1、报告期各期直接材料成本构成情况数据准确；PMMA 及 MS 板材采购单价、采购数量准确；采购数量与用量、产量具有匹配性；

2、发行人自主要供应商采购的 PMMA、MS 板材与供应商提供给其他客户的价格相比，供应商提供给苏州天禄的产品价格符合市场公允价格；发行人板材价格无公开市场价格，与行业内其他公司披露的采购、销售价格变动趋势一致；

3、发行人 2018 年度生产人员数量和人均薪酬都出现了增长，主要是因为当期产销量增加所致；笔记本电脑等产品单位人工成本均出现下滑，主要是因为自动化程度提升和工艺改进带来的产线人员标配数量降低和生产效率提高所致；各产品的单位成本变动方向一致，变动幅度差异以及总成本变动方向不一致，主要是因为不同产线的人员优化效率不同以及因不同产品产销增幅不同带来的薪酬上升幅度不同；发行人的生产人员薪酬能够与各产品人工成本相匹配。

十一、【问询函15】 关于丰盛光电

申报材料显示：

（1）报告期各期，丰盛光电均为发行人第一大供应商，发行人向其采购板材，采购占比分别为38.02%、40.58%、47.25%、40.90%。

（2）丰盛光电年报披露其主要产品为导光板，具体描述为“使用PMMA、MMA或MS制作的板材，作用是引导光的散射方向，将电光源转换为面光源，导光板主要供应给产业链中游的背光模组厂商”，与发行人主营业务相同。

（3）2017-2019年，丰盛光电导光板业务收入占比分别为63.54%、69.35%、67.79%，发行人分别为丰盛光电第一大、第二大、第一大客户。丰盛光电年报销售收入产品分类未显示其对外销售半成品，且其披露的对发行人销售收入与发行人披露的向其采购金额存在部分差异。

（4）2017-2019年，丰盛光电毛利率分别为11.84%、14.27%、19.34%，低于发行人水平。

请发行人：

（1）披露向丰盛光电采购具体物料名称，与发行人对外销售导光板的主要差异，发行人对向丰盛光电采购的物料所进行的主要加工工序，是否为贴牌销售；

（2）分析并披露向丰盛光电与其他供应商的采购价格是否存在较大差异，发行人向丰盛光电采购价格是否公允；

（3）披露发行人向丰盛光电采购产品对外销售的毛利率情况，结合发行人向丰盛光电采购板材的加工过程、加工工艺、主要客户情况，分析相关产品毛利率是否合理；

（4）对比发行人及丰盛光电的上下游产品情况，分析并披露丰盛光电是否为发行人可比公司，发行人毛利率显著高于丰盛光电的原因；

（5）分析并披露报告期各期发行人向丰盛光电的采购金额与丰盛光电的披露数据存在差异的原因；

（6）分析并披露对丰盛光电采购集中度较高的原因，对丰盛光电是否存在重大依赖。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】

（一）披露向丰盛光电采购具体物料名称，与发行人对外销售导光板的主要差异，发行人对向丰盛光电采购的物料所进行的主要加工工序，是否为贴牌销售；

1、公司向丰盛光电采购的相关情况

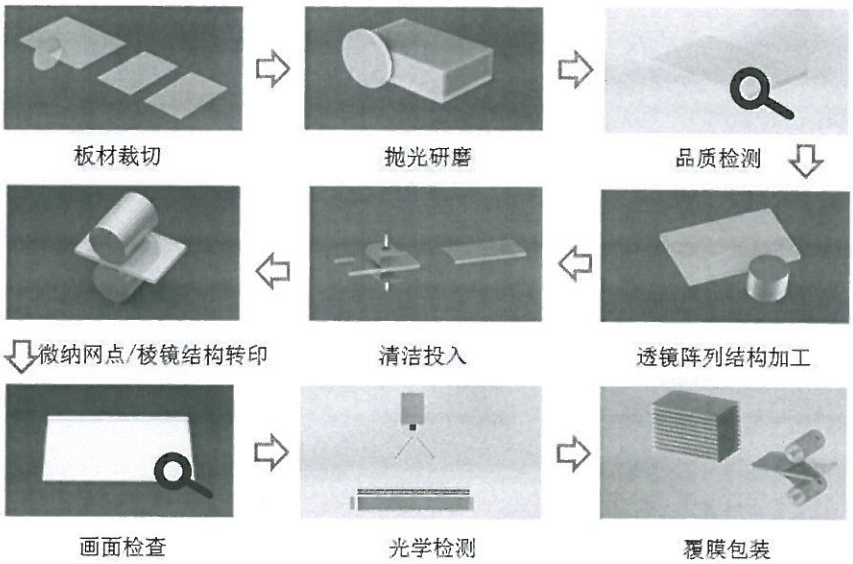
（1）公司向丰盛光电采购光学板材并加工生产为导光板，不是贴牌销售

发行人向丰盛光电采购的为光学级板材原材料，与其他板材类供应商采购的产品一致，如 PMMA 材质平板长、宽、厚分别为 149 厘米、118 厘米、0.2 厘米，MS 材质结构板长、宽、厚分别为 147 厘米、114 厘米、0.2 厘米等。发行人采购板材原材料后，经过裁切等十余道工序，采用热压或印刷工艺加工为成品导光板。丰盛光电的光学板材为工艺流程最初之原材料，发行人导光板为工艺流程最后之产成品。发行人购买丰盛光电板材，不是贴牌销售。

热压工艺和印刷工艺具体内容如下：

1、热压生产工艺

热压生产工艺，使用激光雕刻钢板模具滚压光学板材，将上面图形转印到光学板材的表面，形成特定的物理结构，进而实现导光板的制作。



热压生产工艺生产导光板的流程如下：

（1）板材裁切：将大片光学板材根据需要分切为若干小片；

（2）抛光研磨：将裁切后的光学板材进行外形加工、抛光研磨；

（3）品质检测：对尺寸、外观缺陷等检测，并给出检测结果；

（4）透镜阵列加工：在导光板入光端面进行透镜阵列结构加工；

（5）清洁投入：对透镜阵列结构加工后的产品上下表面异物自动清洁；

（6）网点、棱镜结构转印：对导光板反射面、出光面进行网点、棱镜结构转印加工；

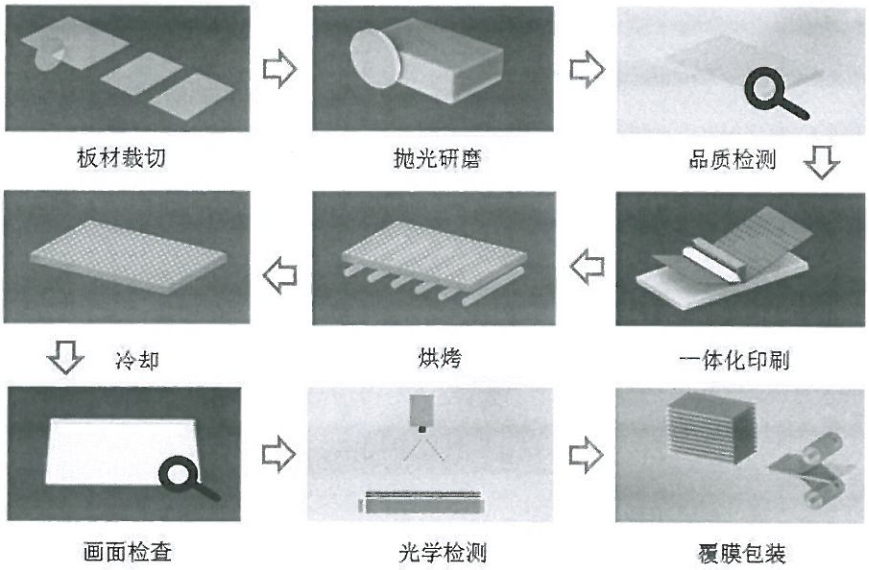
（7）画面检查：导光板单品进行画面缺陷检查；

（8）光学检测：导光板组装成背光模组进行光学测量；

（9）覆膜包装：导光板上下表面覆膜包装后装箱。

2、印刷生产工艺

印刷生产导光板是将含高发散光源物质（如 SIO_2、TIO_2等）的印刷材料按照特定的网点结构印在导光板反射面，利用印刷材料对光源吸收再扩散的性质，屏蔽全反射效应造成的光线内部传播，使光线由导光板的出光面射出。



印刷生产工艺生产导光板的流程如下：

（1）板材裁切、（2）抛光研磨、（3）品质检测环节，与热压生产工艺相同；

（4）印刷：通过网板将印刷材料印刷于产品表面；

（5）烘烤：通过热风循环方式对导光板表面进行烘烤，使印刷材料固化；

（6）冷却：对导光板表面冷却；

（7）画面检查、（8）光学检测、（9）覆膜包装环节，与热压生产工艺相同。”

（二）分析并披露向丰盛光电与其他供应商的采购价格是否存在较大差异，发行人向丰盛光电采购价格是否公允；

1、报告期内公司向前五大供应商采购板材的价格差异情况

2017年-2020年1-3月，丰盛光电一直是发行人的第一大供应商，且采购占比均在40%左右，采购金额较大。发行人2017年-2020年1-3月采购光学板材的材质厚度主要为2mm，且主要为PMMA和MS，针对发行人向前五大供应商采购的主要材料价格具体对比情况及分析如下：

①PMMA光学板材（平板，厚2mm）价格对比情况

2020年1-3月

序号	供应商名称	采购金额（万元）	采购单价（万元/吨）
1	常州丰盛光电科技股份有限公司	813.25	1.98
2	无锡双象光电材料有限公司	295.09	1.60
3	华立企业股份有限公司	194.30	1.82
合计		1,302.64	-

2019年

序号	供应商名称	采购金额（万元）	采购单价（万元/吨）
1	常州丰盛光电科技股份有限公司	5,235.63	2.16
2	无锡双象光电材料有限公司	1,370.03	1.76
3	华立企业股份有限公司	825.91	2.05
4	新谱（广州）电子有限公司	815.58	1.86
合计		7,431.57	-

2018年

序号	供应商名称	采购金额（万元）	采购单价（万元/吨）
1	常州丰盛光电科技股份有限公司	6,445.76	2.39
2	华立企业股份有限公司	3,516.23	2.33
3	新谱（广州）电子有限公司	2,198.44	2.24
4	苏州乐禄光电有限公司	1,776.86	2.35
合计		13,937.29	-

2017年

序号	供应商名称	采购金额（万元）	采购单价（万元/吨）
1	常州丰盛光电科技股份有限公司	4,706.01	2.07
2	新谱（广州）电子有限公司	1,636.63	1.98
3	上海稻田产业贸易有限公司	1,094.67	1.76
4	华立企业股份有限公司	608.12	2.20
合计		8,045.43	-

A、2019 年和 2020 年 1-3 月，发行人向丰盛光电的采购价格高于无锡双象光电材料有限公司（以下简称“无锡双象”）系无锡双象的板材主要用于生产灯具类导光板，与丰盛光电板材品质存在差异所致。

B、2017-2020 年 1-3 月，发行人向丰盛光电的采购价格与华立企业股份有限公司差异较小。

C、2017-2019 年，发行人向丰盛光电的采购价格高于新谱（广州）电子有限公司（以下简称“新谱电子”）的原因系发行人采用预付款形式，且新谱电子的板材主要自用，产量大于其自己消耗部分需要通过外销方式收回成本。

D、2018 年，发行人向丰盛光电的采购价格与苏州乐禄光电有限公司差异较小。

E、2017 年，发行人向丰盛光电的采购价格高于上海稻田产业贸易有限公司的主要原因系发行人对其采用预付款形式所致。

②MS 光学板材（结构板，厚 2mm）价格对比情况

2020 年 1-3 月

序号	供应商名称	采购金额（万元）	采购单价（万元/吨）
1	常州丰盛光电科技股份有限公司	1,525.60	2.15
2	深圳市泓博科技有限公司	1,059.95	2.29
3	新谱（广州）电子有限公司	284.23	1.97
合计		2,869.78	-

2019 年

序号	供应商名称	采购金额（万元）	采购单价（万元/吨）
1	常州丰盛光电科技股份有限公司	9,457.67	2.36
2	苏州鼎华光电有限公司	3,295.75	2.33
3	新谱（广州）电子有限公司	1,255.83	2.18
合计		14,009.25	-

2018 年

序号	供应商名称	采购金额（万元）	采购单价（万元/吨）
1	常州丰盛光电科技股份有限公司	6,920.57	2.45
2	苏州鼎华光电有限公司	2,851.62	2.43
3	新谱（广州）电子有限公司	308.30	2.50
合计		10,080.49	-

2017 年

序号	供应商名称	采购金额（万元）	采购单价（万元/吨）
1	RAYGENCO.,LTD	1,758.65	2.12
2	常州丰盛光电科技股份有限公司	1,670.66	2.20
合计		3,429.30	-

A、2020年1-3月，发行人向丰盛光电的采购价格与深圳市泓博科技有限公司差异较小。

B、2019年、2020年1-3月，发行人向丰盛光电的采购价格高于新谱电子，主要原因系发行人采用预付款形式，且新谱电子的板材主要自用，产量大于其自己消耗部分需要通过外销方式收回成本。2018年的采购价格与丰盛光电基本一致，主要系当期向新谱电子采购量较小所致。

C、2018年、2019年，发行人向丰盛光电的采购价格与苏州鼎华光电有限公司差异较小。

D、2017年，发行人向丰盛光电的采购价格与RAYGEN CO.,LTD差异较小。

③PMMA光学板材（平板，厚0.7mm）价格对比

2020年1-3月

序号	供应商名称	采购金额（万元）	采购单价（万元/吨）
1	SPOLYTECHCO.,LTD	259.49	2.99
2	江苏瀚阳新材料科技有限公司	69.75	2.94
合计		329.24	-

2019年

序号	供应商名称	采购金额（万元）	采购单价（万元/吨）
1	SPOLYTECHCO.,LTD	1,704.04	3.21
2	江苏瀚阳新材料科技有限公司	1,083.78	3.24
合计		2,787.82	-

2018年

序号	供应商名称	采购金额（万元）	采购单价（万元/吨）
1	SPOLYTECHCO.,LTD	1,501.45	3.12
2	江苏瀚阳新材料科技有限公司	1,374.99	3.17
合计		2,876.44	-

2017年

序号	供应商名称	采购金额（万元）	采购单价（万元/吨）
1	SPOLYTECHCO.,LTD	1,175.01	3.14
2	江苏瀚阳新材料科技有限公司	1,350.56	3.16
合计		2,525.57	-

报告期各期，发行人向 S POLYTECH CO.,LTD 和江苏瀚阳新材料科技有限公司采购的0.7TPMMA平板的价格差异较小。

综上，发行人向丰盛光电的采购定价公允，与公司和其他供应商采购定价存在一定差异，采购定价差异的原因具有合理性；公司向前五大供应商采购PMMA、MS、PS板材等存在差异，原因具有合理性。

（三）披露发行人向丰盛光电采购产品对外销售的毛利率情况，结合发行人向丰盛光电采购板材的加工过程、加工工艺、主要客户情况，分析相关产品毛利率是否合理；

1、从产品认证角度，具体型号产品供应商不具有唯一性

发行人产品认证时，会同时向客户提供产品 BOM 清单，包括板材、保护膜、侧贴等主要材料及包辅材所采用的材质以及厂家，一般客户仅对材质进行明确，同一材质发行人一般会报 2-3 家供应商。产品认证通过后，发行人可以自行选择 BOM 清单里的供应商，因此发行人产品与原材料供应商不具有一一匹配关系。

2、从生产核算流程角度，发行人最终产品所使用原料的供应商不具有可追溯性

发行人在采购供应商板材后，进行裁切、热压或印刷工艺等十余道工序加工，因流转过程较多，未在生产流转过程中对某一供应商的材料做源头跟踪，因此无法将最终产品与供应商进行匹配统计。

3、丰盛光电材料产品毛利率的近似比较

报告期，发行人采购丰盛光电的板材主要用于生产台式显示器、液晶电视和灯具类导光板，其中使用于台式显示器的占绝大部分，广泛供应于台式显示器的主要客户。鉴于丰盛光电主要材质的厚度为 2mm（即 2T），因此对比使用 2mm 规格材质产品的毛利率与全规格该材质产品毛利率的差异情况。具体如下表所示：

类别	2020 年 1-3 月			2019 年			2018 年			2017 年		
	金额	占主营业务收入比例	毛利率	金额	占主营业务收入比例	毛利率	金额	占主营业务收入比例	毛利率	金额	占主营业务收入比例	毛利率
2T 导光板	7,935.30	65.61%	20.72%	41,877.05	66.78%	22.65%	39,078.57	65.26%	15.33%	23,971.34	60.07%	18.93%
2T 台式电脑显示器导光板	7,004.53	57.91%	21.94%	39,348.82	62.74%	23.48%	34,515.25	57.64%	16.86%	20,341.04	50.97%	20.22%
台式电脑显示器导光板	7,491.33	61.93%	21.76%	41,663.93	66.44%	23.32%	35,832.87	59.84%	16.67%	22,414.29	56.17%	19.80%

报告期内，发行人的 2T 材质的导光板主要为台式电脑显示器导光板，占主营业务收入比例较高。报告期内，2T 台式电脑显示器导光板与 2T 导光板、台式电脑显示器导光板的毛利率差异较小，2T 导光板的毛利率合理。

（四）对比发行人及丰盛光电的上下游产品情况，分析并披露丰盛光电是否为发行人可比公司，发行人毛利率显著高于丰盛光电的原因；

1、丰盛光电主营业务收入构成中的“导光板”是发行人的原材料板材，非发行人生产和销售的导光板

丰盛光电主营业务收入构成中的“导光板”是发行人的原材料板材，非发行人生产和销售的导光板，丰盛光电属于发行人上游。

丰盛光电 2017-2019 年的主营业务收入构成情况如下：

类别	2019 年		2018 年		2017 年	
	金额	占主营业务收入比例	金额	占主营业务收入比例	金额	占主营业务收入比例
“导光板”	45,415.41	67.97%	49,910.76	69.51%	36,779.45	64.01%
扩散板	8,425.25	12.61%	10,679.19	14.87%	8,614.89	14.99%
照明用板	12,971.85	19.42%	11,213.77	15.62%	8,888.83	15.47%
合计	**66,812.51**	**100.00%**	**71,803.72**	**100.00%**	**54,283.17**	**94.48%**

注：上述数据来源于丰盛光电 2017-2019 年定期报告。

根据丰盛光电公开转让说明书、定期报告及其出具的说明，其所列示的主要产品“导光板”、扩散板、照明板材均为光学板材。丰盛光电“导光板”、扩散板、照明板材的生产工艺均是由光学原料加工成板材，不涉及发行人对板材的裁切、热压或印刷工艺，其上游行业为化工原材料，竞争对手主要有台湾的奇美实业、韩国 DKC、S POLYTECH 等。因此，丰盛光电主营业务收入构成中的“导光板”不是发行人生产和销售的导光板，实际为发行人的原材料板材，发行人也从奇美实业、韩国 DKC 等公司采购原料。

根据丰盛光电出具的说明，其向青岛海信电器股份有限公司、捷联电子（福建）有限公司销售的产品是光学板材，未经裁切、热压或印刷工艺加工，丰盛光电的产品与发行人之间不构成竞争关系。

（五）分析并披露报告期各期发行人向丰盛光电的采购金额与丰盛光电的披露数据存在差异的原因；

发行人与丰盛光电双方披露的数据差异情况如下：

期间	丰盛光电披露的销售数据（A）	发行人披露的采购数据（B）	差异金额（A-B）
2017 年度	9,519.40	9,506.54	12.86
2018 年度	15,965.37	17,186.04	-1,220.67

期间	丰盛光电披露的销售数据（A）	发行人披露的采购数据（B）	差异金额（A-B）
2019年度	17,868.22	17,968.33	-100.11

注：1、丰盛光电与发行人的交易数据来自丰盛光电披露的定期报告。2、丰盛光电未披露2020年1-3月数据，未予列示。

2017年度，丰盛光电与发行人双方披露的数据差异金额较小。

2018年度，丰盛光电与发行人双方披露的数据差异较大，主要系丰盛光电披露的销售数据未包括发行人子公司苏州梦畅采购板材1,259.88万元，考虑该数据后，双方数据差异金额为39.21万元，差异金额较小。

2019年度，发行人的采购数据较丰盛光电披露的销售数据大100.11万元，主要系发行人的采购数据包含已收货未对账部分，剔除该因素后双方数据无差异。

综上，发行人与丰盛光电双方披露的数据差异原因合理，考虑上述因素后，差异较小。

（六）分析并披露对丰盛光电采购集中度较高的原因，对丰盛光电是否存在重大依赖。

丰盛光电于2016年1月在新三板挂牌（证券代码为834563，2020年7月退市），注册地在江苏省常州市，根据其公开资料显示：其成立于1999年，专业从事光学材料在液晶显示、LED光学照明平显中的应用，是中国大陆地区首家大批量生产大尺寸挤出型板材的生产企业，主要适用于电脑液晶显示器和LED液晶电视，2017-2019年营业收入分别为5.79亿元、7.20亿元和6.70亿元。

由于下游各类消费电子行业具有明显的规模效应和品牌效应，行业的市场集中度较高。国内背光模组的生产企业主要集中于长三角地区，相关的生产企业较为集中。鉴于丰盛光电与发行人距离相近，长期从事于板材的生产与销售，与发行人建立了良好的合作关系，为保证发行人板材供应的及时性和稳定性，发行人对丰盛光电的采购量较大。

公司的主要原材料为板材，国内及国外供应商较多，如公司的前五大供应商中颖台科技（通过贸易商采购）、辅讯光电（通过贸易商采购）、新谱（广州）电子有限公司、江苏瀚阳新材料科技有限公司等，这些供应商均具有较强的板材供应能力，公司与其建立了良好的合作关系。报告期内发行人板材采购稳定，对丰盛光电不存在重大依赖情形。

综上，公司对其采购金额较大主要基于其供货能力、质量稳定性、运输便利性以及长期合作的历史基础，符合行业特性，原因具有合理性；发行人对丰盛光电不存在重大依赖情形。

【会计师的核查程序及结论】

（一）执行的核查程序

1、获取发行人向丰盛光电采购的明细表，了解采购的具体物料名称；查看发行人的生产车间及生产流程；

2、查阅同行业可比公司及主要客户或供应商的公开信息，访谈发行人主要板材供应商；

3、了解板材加工的过程，并分析发行人采购主要 PMMA 和 MS 材质的导光板毛利率波动的原因；

4、查阅丰盛光电的官方网站及其公告信息，对比与发行人的产品区别及上下游情况，并分析毛利率变动的合理性，获取丰盛光电出具的说明；

5、查找发行人采购数据与丰盛光电数据差异的原因，查阅中介机构的访谈记录及询证函回函内容；

6、分析发行人采购丰盛光电金额较大的原因，访谈发行人资材部经理关于板材市场的供应情况。

（二）核查意见

经核查，我们认为：

1、发行人的产品与自丰盛光电采购的板材存在明显差异，不是贴牌销售；

2、发行人向丰盛光电的采购定价公允，与公司和其他供应商采购定价存在一定差异，采购定价差异的原因具有合理性；

3、发行人无法区分采用丰盛光电原材料的产品和客户毛利率原因合理；发行人采购丰盛光电的主要原材料为 2T 的 PMMA 和 MS 板材，主要用于台式显示器生产，广泛应用于台式显示器的主要客户；采用 2T 规格 PMMA 和 MS 材质的台式显示器导光板毛利率与台式显示器整体毛利率、与 2T 规格全部产品的毛利率水平相近；

4、丰盛光电主要生产光学板材，不是发行人的可比公司，属于发行人上游行业；因产品类别、生产工艺和技术含量等因素不同，导致发行人的毛利率高于丰盛光电，原因合理；

5、发行人与丰盛光电双方披露的数据差异原因合理，考虑差异因素后，差异较小；丰盛光电对发行人访谈问卷及询证函中列示的发行人采购金额确认相符；

6、发行人对丰盛光电的采购金额较大主要基于其供货能力、质量稳定性、运输便利性以及长期合作的历史基础，符合行业特性，原因具有合理性；除丰盛光电外，发行人供应商还有行业内知名的台系、韩系及国内其他供应商，发行人对丰盛光电不存在重大依赖情形。

十二、【问询函 16】 关于主要供应商

申报材料显示：

（1）RAYGEN CO.,LTD 和 S POLYTECH CO.,LTD 分别为发行人 2017 年第二大和第五大供应商，但在此后年度未进入前五大供应商。

（2）报告期内前五大供应商中新增供应商苏州鼎华、苏州乐禄、深圳泓博均为贸易商，其板材来源于颖台科技、高锋铝业。

（3）新增前五大供应商泓博科技成立于 2013 年，注册地址为居民区住宅。

请发行人：

（1）分析并披露向前五大供应商采购 PMMA 板材、MS 板材、PS 板材等主要直接材料的价格是否存在较大差异；

（2）披露 RAYGEN CO.,LTD 和 S POLYTECH CO.,LTD 在 2017 年后未进入前五大供应商的原因；

（3）披露报告期各期发行人向贸易商采购的金额及占比，向贸易商采购的原因，颖台科技同时为发行人竞争对手和供应商的合理性；

（4）披露泓博科技的基本情况，发行人向其采购的合理性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】

（一）分析并披露向前五大供应商采购 PMMA 板材、MS 板材、PS 板材等主要直接材料的价格是否存在较大差异；

公司向前五大供应商采购板材等主要直接材料的价格差异情况详见“十一【问询函 15】关于丰盛光电/（二）分析并披露向丰盛光电与其他供应商的采购价格是否存在较大差异，发行人向丰盛光电采购价格是否公允”的回复。

（二）披露 RAYGEN CO.,LTD 和 S POLYTECH CO.,LTD 在 2017 年后未进入前五大供应商的原因；

1、由于 RAYGEN CO.,LTD 股权变更导致管理层不稳定，发行人 2017 年后减少对其板材采购导致其后未进入前五大供应商。

RAYGEN CO.,LTD 是一家韩国上市公司（2018 年 10 月被取消上市地位），主要从事背光单元的生产和销售。该公司的主要客户是三星电子、LG 显示器和 LG 电子等。由于 RAYGEN CO.,LTD 股权变更导致管理层不稳定，发行人 2017 年后减少对 RAYGEN CO.,LTD 的板材采购。RAYGEN CO.,LTD 股权出售后，接收方 K-LHOTSE CO., LTD 正在恢复板材生产。发行人自 2020 年 8 月开始采购 K-LHOTSE CO., LTD 的板材。

2、S POLYTECH CO.,LTD 一直是发行人的主要供应商，受其他供应商采购金额变动影响，导致其 2017 年后未进入前五。

报告期各期，发行人向 S POLYTECH CO.,LTD 采购情况如下：

项目	2020 年 1-3 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
采购金额	362.62	1,965.58	1,636.30	1,384.37
采购占比	4.54%	5.17%	3.86%	5.54%
名次	第 7 名	第 6 名	第 7 名	第 5 名

（三）披露报告期各期发行人向贸易商采购的金额及占比，向贸易商采购的原因，颖台科技同时为发行人竞争对手和供应商的合理性；

1、报告期各期发行人向贸易商采购板材的金额及原因

报告期各期发行人向贸易商采购板材的情况如下：

项目	2020 年 1-3 月	2019 年	2018 年	2017 年
采购金额	1,024.72	4,830.70	7,048.73	2,389.40
向贸易商采购金额占采购板材金额的比例	14.82%	14.33%	19.28%	11.05%

报告期内，发行人向贸易商采购金额占采购板材金额的比例较低。报告期内公司向贸易商采购主要系部分板材厂商出于交易习惯采用代理商而非直接销售，发行人因此向贸易商采购所致。

（5）颖台科技同时为发行人竞争对手和供应商的合理性

颖台科技的主要产品为光学板材、扩散板和导光板。颖台科技生产的光学板材为发行人

的主要原材料，是公司的主要间接供应商。同时，颖台科技积极进行导光板的开发，并为客户提供不同规格的产品，提供量身定做的设计服务。2018 年、2019 年导光板产量为 497.30 万片、404.4 万片，是发行人在导光板领域的竞争对手之一。颖台科技在其板材满足自己加工导光板外有所剩余，并将剩余板材向外出售。因此，颖台科技同时为发行人竞争对手和供应商具有合理性。

2、颖台科技同时为发行人竞争对手和供应商的合理性

颖台科技的主要产品为光学板材、扩散板和导光板。颖台科技生产的光学板材为公司的主要原材料，是公司的主要间接供应商。同时，颖台科技积极进行导光板的开发，并为客户不同规格的产品，提供量身定做的设计服务。2018 年、2019 年导光板产量为 497.30 万片、404.4 万片，是公司在导光板领域的竞争对手之一。颖台科技在其板材满足自己加工导光板外有所剩余，并将剩余板材向外出售。因此，颖台科技同时为公司竞争对手和供应商具有合理性。

（四）披露泓博科技的基本情况，发行人向其采购的合理性。

泓博科技的基本情况如下：

公司名称	成立时间	注册资本	法定代表人	注册地址	经营范围	股东情况
深圳市泓博科技有限公司	2013/10/31	500 万	胡新年	深圳市龙华区民治街道民治社区春华四季园 12 栋 2 单元 10A	一般经营项目是：电子元器件、显示器及显示器周边配套的技术开发与销售，一类医疗设备的销售，国内贸易、货物及技术进出口	胡新年 100%

泓博科技和苏州鼎华均系颖台科技代理商，2020 年 1-3 月，泓博科技成为发行人的新增供应商，主要系颖台科技的代理商之间调整所致，具有合理性。

【会计师的核查程序及结论】

（一）执行的核查程序

1、获取了报告期各期采购明细表，并分析和访谈主要供应商价格差异的原因；

2、查询 RAYGEN CO.,LTD 和 S POLYTECH CO.,LTD 的相关公开材料及采购数据，了解其

在2017年后未进入前五大供应商的原因；

3、获取贸易商明细表并复核贸易商的采购金额及占比，了解发行人向贸易商采购的原因；查询颖台科技的公开市场材料，并了解其同时为发行人竞争对手和供应商的合理性；

4、查询泓博科技的基本情况，并了解发行人向其采购的合理性。

（二）核查意见

经核查，我们认为：

1、发行人向前五大供应商采购PMMA板材、MS板材、PS板材等主要直接材料的价格总体较为接近，部分存在差异主要是因为用途、品质不同，差异原因合理；

2、RAYGEN CO.,LTD在2017年后未进入前五大供应商系因为股权变动，原因合理；S POLYTECH CO.,LTD在2017年后向发行人供应金额持续增长，虽未进入前五大供应商但仍是发行人的主要供应商；

3、发行人披露的报告期各期发行人向贸易商采购的金额及占比准确，向贸易商采购的原因合理、主要系部分台系及其他企业交易习惯导致；颖台科技既生产大板板材，也生产导光板产品，大板板材在满足自用后会对外销售，同时为发行人竞争对手和供应商具有合理性；

4、发行人披露的泓博科技基本情况准确，其为颖台科技代理商，发行人向其采购系代理商之间的调整，具有合理性。

十三、【问询函18】关于理财产品

申报材料显示，报告期各期末发行人银行存款余额分别为1,081.22万元、200.66万元、1,545.52万元、2,185.78万元，短期借款余额分别为8,643.77万元、11,103.84万元、5,794.69万元和6,625.90万元，购买理财产品余额分别为300万元、1,410万元、530万元、229万元。2018年末，发行人在资金较为紧张的情况下购买大额理财。

请发行人披露报告期各期银行理财产品具体情况，并分析在资金较为紧张的情况下购买大额银行理财产品的合理性。

请保荐人、申报会计师说明对发行人理财产品的核查情况，并对理财产品是否真实存在、是否存在权利受限等情况发表明确意见。

【回复】

（一）请发行人披露报告期各期银行理财产品具体情况，并分析在资金较为紧张的情况下购买大额银行理财产品的合理性。

1、公司报告期各期末银行理财产品具体情况如下：

日期	购入金融机构名称	理财产品名称	产品类型	购买金额	购买时间	到期日
2017 年 12 月 31 日	中国农业银行股份有限公司苏州黄埭支行	"安心得利"定向人民币理财产品（ADJS175118)	非保本浮动收益型	300.00	2017.9.18	2018.3.20
2017 年末小计				**300.00**		
2018 年 12 月 31 日	江苏银行苏州相城支行	"聚宝财富天添鑫溢"开放式理财产品	非保本浮动收益型	960.00	2018.12.29	T+0 实时
2018 年 12 月 31 日	中信银行股份有限公司苏州相城支行	中信理财之共赢稳健天天快车 A 款人民币理财产品	非保本浮动收益型	450.00	2018.12.29	T+0 实时
2018 年末小计				**1,410.00**		
2019 年 12 月 31 日	中国光大银行股份有限公司苏州姑苏支行	定活宝	非保本浮动收益型	140.00	2019.12.3	T+0 非实时
2019 年 12 月 31 日	中国光大银行股份有限公司苏州姑苏支行	定活宝	非保本浮动收益型	40.00	2019.12.19	T+0 非实时
2019 年 12 月 31 日	中国光大银行股份有限公司苏州姑苏支行	定活宝	非保本浮动收益型	150.00	2019.12.17	T+0 非实时
2019 年 12 月 31 日	中国光大银行股份有限公司苏州姑苏支行	定活宝	非保本浮动收益型	200.00	2019.12.12	T+0 非实时
2019 年末小计				**530.00**		
2020 年 3 月 31 日	中信银行股份有限公司苏州相城支	共赢稳健天天利	公募、开放式、固定收益类	229.00	2020.3.6	T+0 实时

日期	购入金融机构名称	理财产品名称	产品类型	购买金额	购买时间	到期日
	行					
2020年3月末小计				**229.00**		

2、分析在资金较为紧张的情况下购买大额银行理财产品的合理性

从上表可知，公司报告期内购买的理财产品主要为活期理财产品，可随时进行资金赎回操作，资金在赎回当天或赎回后下一交易日到账，具有较高流动性，不影响公司实际支付与偿债能力。

购买上述理财产品主要因公司客户回款周期分散在每个月5号至31号，供应商付款日期固定在每月的25号，经营收付款的时间差会产生资金短暂结余。为提高资金使用效益加强日常资金管理和投资管理，同时满足日常经营需要，降低公司流动性风险保证生产经营稳定，公司充分利用短暂结余的资金购买高流动性的银行理财产品。

（二）理财产品的核查情况：

1、了解购买理财产品的原因：

由于公司的经营收付款存在时间差，存在部分自有资金短暂结余。为了提高该部分自有资金的收益能力，公司在报告期内将短暂结余的自有资金购买流动性较强的理财产品。

2、了解理财产品品种：

为控制风险和保证资金流动性，公司投资的品种均为短期（大部分为活期理财，可随时赎回）、中低风险商业银行理财产品。公司不会将上述资金用于向银行等金融机构购买以股票、利率、汇率及其衍生品种为主要投资标的的理财产品。

3、分析购买理财产品对公司的影响：

公司在确保公司日常运营和资金安全的前提下，运用闲置资金购买中低风险的银行理财产品不影响公司日常资金正常周转，不影响公司主营业务的正常开展。而且，通过进行适度的银行理财产品投资，可以提高资金使用效率，获取良好的投资回报。

4、检查理财产品的申购与赎回情况：

公司报告期内购买的理财产品均在较短时间内赎回，我们将报告期内发生的理财产品购买和赎回记录与银行流水进行核对，并对各期末尚未赎回的理财产品通过向银行函证的方式进行确认。

5、核查理财产品权利受限情况：

获取并检查理财产品协议中关于理财产品质押的相关约定，并与银行确认报告期各期末

是否存在理财产品权利受限的情况，核查情况如下：

日期	购入金融机构名称	理财产品名称	产品类型	购买金额	协议约定质押情况	与银行确认的权利受限情况
2017 年 12 月 31 日	中国农业银行股份有限公司苏州黄埭支行	"安心得利"定向人民币理财产品（ADJS175118)	非保本浮动收益型	300.00	协议约定可质押	不存在权利受限的情形
2018 年 12 月 31 日	江苏银行苏州相城支行	"聚宝财富天添鑫溢"开放式理财产品	非保本浮动收益型	960.00	未约定	不存在权利受限的情形
2018 年 12 月 31 日	中信银行股份有限公司苏州相城支行	中信理财之共赢稳健天天快车 A 款人民币理财产品	非保本浮动收益型	450.00	未约定	不存在权利受限的情形
2019 年 12 月 31 日	中国光大银行股份有限公司苏州姑苏支行	定活宝	非保本浮动收益型	140.00	未约定	不存在权利受限的情形
2019 年 12 月 31 日	中国光大银行股份有限公司苏州姑苏支行	定活宝	非保本浮动收益型	40.00		不存在权利受限的情形
2019 年 12 月 31 日	中国光大银行股份有限公司苏州姑苏支行	定活宝	非保本浮动收益型	150.00		不存在权利受限的情形
2019 年 12 月 31 日	中国光大银行股份有限公司苏州姑苏支行	定活宝	非保本浮动收益型	200.00		不存在权利受限的情形
2020 年 3 月 31 日	中信银行股份有限公司苏州相城支行	共赢稳健天天利	公募、开放式、固定收益类	229.00	协议约定不可质押	不存在权利受限的情形

从上表可知，报告期各期末的理财产品均不存在权利受限的情况。

（三）理财产品是否真实存在、是否存在权利受限等情况

根据“（二）、理财产品的核查情况/4、检查理财产品的申购与赎回情况和/5、核查理财产品权利受限情况”的核查结果，公司报告期各期末的理财产品均真实存在，已到期的各类理财产品均顺利兑付、赎回，不存在权利受限的情况。

【会计师的核查程序及结论】

（一）执行的核查程序

1、向管理层了解公司购买理财产品的原因，获取公司购买理财产品的明细清单、检查产品的性质和期限；

2、获取公司理财产品的协议，检查理财产品名称、金额、发行机构、理财产品类型、资金投向、风险等级及理财产品质押等相关事项的约定；

3、对公司持有的理财产品及相关资金账户进行函证，并与银行确认是否存在理财产品权利受限的情况；

4、获取并检查理财产品购买、赎回的银行回单并与账面理财产品的购买及赎回进行双向核对。

（二）核查意见

经核查，我们认为：

1、报告期内，在不影响公司正常经营的前提下，公司将因经营收付款的时间差产生的资金短暂结余购买流动性较强的理财产品，目的是为了进一步提高资金使用效益，具有一定合理性；

2、报告期内的公司购买的理财产品均真实存在且不存在权利受限的情形。

十四、【问询函 22】关于应收账款

申报材料显示，发行人主要客户明基友达回款比例逐年降低，翰博高新 2018 年末回款比例显著低于其他客户。公开资料显示，明基友达集团液晶面板子公司友达光电 2019 年巨亏 44 亿元。

请发行人：

（1）结合明基友达业绩，分析并披露明基友达报告期各期末回款比例逐年降低的原因，结合期后回款情况分析对其计提的坏账准备是否充分；

（2）结合报告期各期第四季度对翰博高新销售收入情况，分析并披露对其应收账款余

额与第四季度销售收入是否匹配，翰博高新回款比例波动较大的原因。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，说明对应收账款及收入的函证情况。

回复内容：

（一）结合明基友达业绩，分析并披露明基友达报告期各期末回款比例逐年降低的原因，结合期后回款情况分析对其计提的坏账准备是否充分；

1、报告期内，明基友达集团与公司发生交易的主要客户业绩情况良好，具体情况如下：

明基友达是光电、数位媒体和网络通讯领域的大型专业化集团企业，集团旗下共有十六家独立公司，横跨信息科技、消费电子与医疗电子等多个领域。

报告期内，明基友达集团与公司发生交易的上市主体包括：佳仕达科技股份有限公司（以下简称“佳世达”）、隆达电子股份有限公司（以下简称“隆达电子”）和友达光电股份有限公司（以下简称“友达光电”）。具体交易情况如下：

客户名称	2020年1-3月	占比	2019年度	占比	2018年度	占比	2017年度	占比
佳世达	1,669.63	93.05%	9,650.27	93.48%	4,397.78	57.04%	265.79	10.30%
隆达电子			105.89	1.03%	3,151.99	40.88%	2,313.85	89.70%
友达光电	124.62	6.95%	566.78	5.49%	160.72	2.08%		
合计	1,794.25	100.00%	10,322.95	100.00%	7,710.49	100.00%	2,579.65	100.00%

注：佳世达包括苏州佳世达电子有限公司、苏州佳世达电通有限公司和苏州佳世达光电有限公司；隆达电子包括达亮电子（苏州）有限公司；友达光电包括友达光电股份有限公司、辅讯光电工业（苏州）有限公司和景智电子（合肥）有限公司。

从上表可知，公司报告期内主要向佳世达和隆达电子销售货物，上述两家公司的销售额占公司对明基友达销售额的比例分别为100.00%、97.92%、94.51%和93.05%。佳世达和隆达电子的业绩情况具体分析如下：

（1）佳世达

公司向佳世达销售的主要是笔记本电脑和台式电脑显示器用导光板，佳世达为台湾证券交易所公司上市公司。报告期内，佳世达的经营业绩情况如下：

项目	2020年1-3月	2019年度	2018年度	2017年度
营业收入	919,954.14	3,935,688.47	3,484,380.35	2,990,418.69
本期净利	9,194.20	102,236.02	99,547.16	123,590.58
营业活动之净现金流量	85,651.05	196,496.82	200,368.29	7,337.36

注：上述数据摘自佳世达的年报，年报披露数据单位为新台币千元，上述数据已根据年报数据*当年期末汇率折算为人民币。

由上表可知，佳世达报告期内的主要财务指标及经营情况良好。

（2）隆达电子

公司向隆达电子销售的主要是照明灯具用导光板，隆达电子为台湾证券交易所公司上市公司。报告期内，隆达电子的经营业绩情况如下：

项目	2020年1-3月	2019年度	2018年度	2017年度
营业收入	40,650.94	218,580.13	254,449.01	269,898.81
本期净利	-4,419.80	-8,463.60	1,104.57	2,829.44
营业活动之净现金流量	1,785.78	20,529.31	12,249.90	37,075.34

注：上述数据摘自隆达电子的年报，年报披露数据单位为新台币千元，上述数据已根据年报数据*当年期末汇率折算为人民币。

由上表可知，隆达电子报告期内的营业收入和净利呈下降趋势，但经营活动现金流情况良好。公司从2019年开始与隆达电子的交易额大幅减少，2020年1季度未与隆达电子发生交易。

2、明基友达报告期各期末回款比例逐年降低的原因

明基友达报告期各期应收账款余额占销售收入的比例如下：

项目	2020年1月-3月	2019年度	2018年度	2017年度
销售收入	1,794.25	10,322.95	7,710.49	2,579.65
应收账款余额	3,327.84	4,264.73	2,385.96	542.01
应收账款余额/销售收入	185.47%	41.31%	30.94%	21.01%

从上表可知，报告期内，公司对明基友达应收账款余额占销售收入的比例分别为21.01%、30.94%、41.31%和185.47%，其中，2020年1-3月仅为季度数据不具有可比性。公司报告期内对明基友达旗下主要交易客户的信用期未发生过变化，2017年至2019年回款比例小规模上升主要系公司对明基友达信用期内销售额增长所致，应收账款各期期末余额主要在信用期内。

报告期各期末，公司应收明基友达信用期内及信用期外应收账款情况如下：

日期	应收账款余额	信用期内应收账款余额		信用期外应收账款余额	
		金额	占比	金额	占比
2020年3月31日	3,327.84	3,327.84	100.00%	-	0.00%
2019年12月31日	4,264.73	4,186.15	98.16%	78.58	1.84%
2018年12月31日	2,385.96	2,385.62	99.99%	0.34	0.01%
2017年12月31日	542.01	334.64	61.74%	207.37	38.26%

从上表可知，公司报告期内对明基友信用期外应收账款余额较小。

综上分析，明基友达集团与公司直接交易的主要客户业绩情况良好，报告期各期应收账款余额占销售收入的比例变动具有合理原因，整体回款情况良好。

3、明基友达报告期各期期后回款及坏账准备计提情况如下：

日期	应收账款余额	期后回款金额			期后回款金额合计	计提坏账金额
		2018年末	2019年末	截至本反馈回复日		
2017年12月31日	542.01	541.90	0.11		542.01	27.10
2018年12月31日	2,385.96		2,385.96		2,385.96	119.30
2019年12月31日	4,264.73			4,264.73	4,264.73	213.24
2020年3月31日	3,327.84			3,327.84	3,327.84	166.39

从上表可知，公司对明基友达的应收账款余额期后均已回款，且各期末均已按照公司坏账政策对应收账款余额计提了坏账准备，坏账准备计提充分。

（二）结合报告期各期第四季度对翰博高新销售收入情况，分析并披露对其应收账款余额与第四季度销售收入是否匹配，翰博高新回款比例波动较大的原因

1、翰博高新报告期各期应收账款余额与第四季度收入占比情况如下：

项目	2019年	2018年	2017年
第四季度销售收入（含税）	1,864.88	3,132.50	1,396.67
应收账款余额	1,874.48	4,207.83	1,477.50
应收账款余额/第四季度销售收入（含税）	100.51%	134.33%	105.79%

从上表可知，翰博高新报告期各期末应收账款余额占第四季度销售收入(含税)的比例分别为105.79%、134.33%和100.51%。2018年比例偏高主要系客户扩大生产导致暂时性的资金周转紧张，有1,099.53万元应收账款回款有所延后所致。剔除该部分逾期账款后，翰博高新2018年末应收账款余额占第四季度销售收入（含税）的比例为99.23%。报告期各期末应收账款余额与第四季度销售收入较匹配。

2、翰博高新回款比例波动较大的原因

翰博高新报告期各期应收账款余额占销售收入的比例如下：

项目	2020年1-3月	2019年度	2018年度	2017年度
销售收入	1,094.25	8,059.97	8,940.43	6,075.17
应收账款余额	1,780.59	1,874.48	4,207.83	1,477.50
应收账款余额/销售收入	162.72%	23.26%	47.07%	24.32%

由上表可知，报告期内，公司对翰博高新的应收账款余额占销售收入比例分别为24.32%、47.07%、23.26%和162.72%，其中2020年1-3月仅为季度数据不具有可比性。2018年应收账款余额占销售收入比例偏高系2018年第四季度销售收入增长及翰博高新扩大生产导致暂时性的资金周转紧张，有1,099.53应收账款回款有所延后所致。这部分款项在2019年已全部收回，剔除该部分逾期账款后，翰博高新2018年应收账款余额占销售收入的比例为35.11%。

报告期各期四季度销售收入占当期销售收入的比例如下：

项目	2019年度	2018年度	2017年度
当期销售收入	8,059.97	8,940.43	6,075.17
四季度销售收入	1,736.34	2,794.29	1,272.41
四季度销售收入/当期销售收入	21.54%	31.25%	20.94%

从上表可知，公司报告期内四季度销售收入占当期销售收入分别为20.94%、31.25%和21.54%。其中，2017年和2019年比例接近，2018年四季度销售比例偏高，主要原因为2017年12月至2018年6月，公司对翰博高新旗下福映光电（北京）有限公司销售的某主要型号产品获得终端客户认证并成为独家供应商，因此从2018年7月份开始，导光板交货量持续增加。另外从2018年4月份开始，翰博高新旗下合肥福映光电有限公司下游客户需求量增大，对公司导光板的采购量随之增加。

（三）说明对应收账款及收入的函证情况

报告期内，公司应收账款及收入的函证情况如下：

项目	项目	2020年1-3月	2019年度	2018年度	2017年度
应收账款	应收账款余额	14,862.38	17,539.65	19,337.62	10,527.14
	函证金额	13,231.62	15,297.28	17,071.79	9,839.28
	发函比例	89.03%	87.22%	88.28%	93.47%
	回函相符金额	6,081.97	9,686.34	11,010.61	6,053.31
	回函不符但经调节后相符金额	6,521.17	5,610.94	5,910.27	3,563.14
	回函确认金额合计	12,603.14	15,297.28	16,920.88	9,616.45
	回函确认金额占应收账款余额的比例	84.80%	87.22%	87.50%	91.35%
营业收入	营业收入	12,210.68	63,824.55	60,995.31	40,218.53
	函证金额（不含税）	10,186.70	56,103.59	56,394.10	35,347.50
	发函比例	83.42%	87.90%	92.46%	87.89%
	回函相符金额	4,884.43	36,392.88	32,052.11	18,763.82
	回函不符但经调节	4,858.48	19,710.71	24,147.90	15,968.20

项目	项目	2020年1-3月	2019年度	2018年度	2017年度
	后相符金额				
	回函确认金额合计	9,742.91	56,103.59	56,200.01	34,732.02
	回函确认金额占营业收入比例	79.79%	87.90%	92.14%	86.36%

我们对报告期内主要客户的应收账款和销售收入予以函证，其中应收账款回函确认比例分别为91.35%、87.50%、87.22%和84.80%，销售收入回函确认比例分别为86.36%、92.14%、87.90%和 79.79%。针对未回函的客户我们执行了检查销售合同或订单、销售发票、对账单和银行回款单等一系列替代测试程序。

部分客户应收款回函金额与发函金额不符，不符的原因主要系公司与客户入账存在时间性差异所致，公司已按正确期间入账。针对回函差异，我们了解并核实了差异形成的原因及其合理性，编制函证调节表，取得对账单、销售发票和银行回单等相关支持性文件资料。

【会计师的核查程序及结论】

（一）执行的核查程序

1、通过向公司相关人员询问以及对客户访谈的方式了解明基友达和翰博高新的信用期；

2、查阅佳世达和隆达电子的定期报告，了解其报告期内的经营业绩情况；

3、获取公司报告期内应收账款回款和收入明细，分析明基友达各期末回款情况及回款比例变动的原因；

4、统计明基友达应收账款的逾期情况、期后回款情况及各期末应收账款坏账准备计提情况，分析对其计提的坏账准备是否充分；

5、获取公司报告期内应收账款和收入明细，分析报告期各期翰博高新应收账款余额占四季度销售收入比例的变动原因及各期回款比例波动较大的原因；

6、抽样检查应收账款回款的银行回单，并与记账凭证进行核对，确定回款的真实性；

7、向重要客户实施函证程序，确定应收账款余额和收入金额的真实性、准确性；针对回函差异，我们了解并核实了差异形成的原因及其合理性，编制函证调节表，取得对账单、销售发票和银行回单等相关支持性文件资料；针对未回函客户，执行了检查销售合同或订单、销售发票、对账单和银行回款单等替代测试程序。

（二）核查意见

经核查，我们认为：

1、明基友达报告期内应收账款回款比例较高，回款比例波动具有合理性，回款情况良好，应收账款坏账准备计提充分；

2、翰博高新报告期内应收账款余额与四季度的销售收入较为匹配。回款比例波动较大主要系2018年第四季度销售收入增长及翰博高新扩大生产导致暂时性的资金周转紧张所致，各期末形成的应收账款期后均已回款；

3、报告期内各期公司客户应收账款回函比例均在 75%以上，部分客户应收款回函金额与发函金额不符，不符的原因主要系公司与客户入账存在时间性差异所致，公司已按正确期间入账。

专此说明，请予察核。

（本页无正文，为大华会计师事务所（特殊普通合伙）关于苏州天禄光科技股份有限公司首次公开发行股票申请文件反馈意见中有关财务事项的说明》之签署页）

大华会计师事务所（特殊普通合伙）

中国·北京

中国注册会计师：
（项目合伙人）
徐士宝

中国注册会计师：
张丽芳

二〇二〇年十月二十九日

统一社会信用代码

91110108590676050Q

营业执照

（副 本）(7-1)

扫描二维码登录"国家企业信用信息公示系统"了解更多登记、备案、许可、监管信息

名　　称　大华会计师事务所（特殊普通合伙）

类　　型　特殊普通合伙企业

执行事务合伙人　梁春，杨雄

经营范围　审查企业会计报表，出具审计报告；验证企业资本，出具验资报告；办理企业合并、分立、清算事宜中的审计业务，出具有关报告；基本建设年度财务决算审计；代理记帐；会计咨询、税务咨询、管理咨询、会计培训；法律、法规规定的其他业务；无（企业依法自主选择经营项目，开展经营活动；依法须经批准的项目，经相关部门批准后依批准的内容开展经营活动；不得从事本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。）

成立日期　2012年02月09日

合伙期限　2012年02月09日至 长期

主要经营场所　北京市海淀区西四环中路16号院7号楼1101

此件仅用于业务报告专用，复印无效。

登记机关　北京市海淀区市场监督管理局

2020 年 04 月 08 日

国家企业信用信息公示系统网址：http://www.gsxt.gov.cn

市场主体应当于每年1月1日至6月30日通过国家企业信用信息公示系统报送公示年度报告。

国家市场监督管理总局监制

8-2-105



会计师事务所

执业证书

名　　称：大华会计师事务所（特殊普通合伙）

首席合伙人：梁春

主任会计师：

经营场所：北京市海淀区西四环中路16号院7号楼12层

组织形式：特殊普通合伙

执业证书编号：11010148

批准执业文号：京财会许可[2011]0101号

批准执业日期：2011年11月03日

此件仅用于业务报告专用，复印无效。

8-2-106

证书序号：0000093

说　明

1、《会计师事务所执业证书》是证明持有人经财政部门依法审批，准予执行注册会计师法定业务的凭证。

2、《会计师事务所执业证书》记载事项发生变动的，应当向财政部门申请换发。

3、《会计师事务所执业证书》不得伪造、涂改、出租、出借、转让。

4、会计师事务所终止或执业许可注销的，应当向财政部门交回《会计师事务所执业证书》。

发证机关：北京市财政局

二〇一七年　十月　七日

中华人民共和国财政部制

THE CHINESE INSTITUTE OF CERTIFIED PUBLIC ACCOUNTANTS
中国注册会计师协会

姓　　名 Full name　徐士宝
性　　别 Sex　男
出生日期 Date of birth　1979-10-23
工作单位 Working unit　中和正信会计师事务所有限公司
身份证号码 Identity card No.　372425197910234372

证书编号：No. of Certificate　110001580146
批准注册协会：Authorized Institute of CPAs　北京注册会计师协会
发证日期：Date of Issuance　二〇〇八 年 十一 月 三 日

年度检验登记
Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年。
This certificate is valid for another year after this renewal.

北京注册会计师协会 CPA 专用章

二〇〇九 年 3 月 30 日

注册会计师工作单位变更事项登记
Registration of the Change of Working Unit by a CPA

同意调出
Agree the holder to be transferred from

北京注册会计师协会 BEIJING INSTITUTE OF CERTIFIED PUBLIC ACCOUNTANTS

事务所 CPAs

Stamp of the transfer-out Institute of CPAs

年 月 日

同意调入
Agree the holder to be transferred to

Stamp of the transfer-in Institute of CPAs

年 月 日

注册会计师工作单位变更事项登记
Registration of the Change of Working Unit by a CPA

同意调出
Agree the holder to be transferred from

Stamp of the transfer-out Institute of CPAs

年 月 日

同意调入
Agree the holder to be transferred to

Stamp of the transfer-in Institute of CPAs

年 月 日

中和正信会计师事务所（特殊普通合伙）
110000000355.3

姓名：徐士宝
证书编号：110001580146

CPA年检函核章 BEIJING INSTITUTE OF CERTIFIED PUBLIC ACCOUNTANTS BICPA 2012

CPA年检函核章 BEIJING INSTITUTE OF CERTIFIED PUBLIC ACCOUNTANTS BICPA 2013

CPA年检函核章 BEIJING INSTITUTE OF CERTIFIED PUBLIC ACCOUNTANTS BICPA 2014

CPA年检函核章 BEIJING INSTITUTE OF CERTIFIED PUBLIC ACCOUNTANTS BICPA 2015

CPA年检函核章 BEIJING INSTITUTE OF CERTIFIED PUBLIC ACCOUNTANTS BICPA 2016

CPA年检函核章 BEIJING INSTITUTE OF CERTIFIED PUBLIC ACCOUNTANTS BICPA 2017

THE CHINESE INSTITUTE OF CERTIFIED PUBLIC ACCOUNTANTS
中国注册会计师协会
张丽芳
姓 名 女
Full name
性 别 1978-04-12
Sex
出生日期 南京嘉信联合会计师事务所
Date of birth
工作单位 130406197804121248
Working unit
身份证号码
Identity card No.
证书编号：320100250007
批准注册协会：江苏省注册会计师协会
Authorized Institute of CPAs
发证日期：二〇〇八 十二 十二
Date of Issuance
320100250007
江苏省注册会计师协会
CPA
姓名：张丽芳
证书编号：320100250007
or another year after
南京嘉信联合会计师事务所（特殊普通合伙）
110000006553
注册会计师工作单位变更事项登记
Registration of the Change of Working Unit by a CPA
同意调出
Agree the holder to be transferred from
同意调入
Agree the holder to be transferred to
注意事项
NOTES
1. When practising, the CPA shall show the client this certificate when necessary.
2. This certificate shall be exclusively used by the holder. No transfer or alteration shall be allowed.
3. The CPA shall return the certificate to the competent Institute of CPAs when the CPA stops conducting statutory business.
4. In case of loss, the CPA shall report to the competent Institute of CPAs immediately and go through the procedure of reissue after making an announcement of loss on the newspaper.