关于深圳民爆光电股份有限公司

首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的第四轮审核问询函的回复

天职业字[2021]20697-9 号

深圳证券交易所:

根据贵所于 2021 年 6 月 26 日出具的《关于深圳民爆光电股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的第四轮审核问询函》（审核函〔2021〕010733 号）（以下简称“审核问询函”），天职国际会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“天职”、“发行人会计师”或“申报会计师”）作为深圳民爆光电股份有限公司（以下简称“民爆光电”、“公司”或“发行人”）的会计师，已会同发行人及各中介机构就反馈意见所涉及的有关问题进行了认真核查，现就反馈意见中涉及会计师事务所的相关问题进行逐项回复说明，具体回复如下：

本回复所引用的财务数据和财务指标，如无特殊说明，均为合并报表口径的财务数据和根据该类财务数据计算的财务指标。

本回复中部分合计数与各明细直接相加之和在尾数上如有差异，这些差异是由于四舍五入造成。

目录

目录.....2
问题一、关于收入确认政策和销售模式.....3
问题二、关于营业收入和主要客户.....14
问题三、关于应收账款、第三方回款.....37
问题四、关于主营业务成本和主要供应商.....40
问题五、关于毛利率.....68
问题六、关于期间费用.....86
问题七、关于审计截止日后财务信息及经营状况.....89
问题八、关于信息披露质量.....96
问题九、关于业绩对赌.....99
问题十、关于员工股东资金来源于实际控制人.....103
问题十一、关于现金分红和资金流水核查.....122
问题十三、关于劳务派遣.....135

问题一、关于收入确认政策和销售模式

申报材料、审核问询回复及现场督导相关情况显示：

（一）公司原签署的框架协议未单独约定 ODM 模式下的生产、设计等环节权利义务；2020 年公司使用了新的框架协议，2020 年公司与客户新签署的框架协议中 ODM 模式下相关的权利义务约定如下：

1、ODM 模式下的产品生产约定：公司根据客户要求设计、生产产品，并约定了应向客户提供符合其所在地区、区域准入标准的产品并符合具体订单约定的标准。

2、ODM 模式下的研发设计约定：若公司与客户签订的为框架协议，则公司与客户约定了产品的知识产权及相关衍生权利归公司所有，客户仅拥有此次开发产品的使用权及销售权；若客户与公司就单个产品开发单独签订了开发协议，存在部分产品开发协议中约定了产品的知识产权及相关衍生权利归客户所有，该等单独签订开发协议的情况较少，主要是客户随着与公司合作程度加深，因产品开发需求才会单独签署该等协议。

（二）报告期内，公司向客户销售的产品以贴客户自有品牌为主，报告期各期客户的第三方授权使用品牌收入 3,710.50 万元、8,916.91 万元和 7,143.58 万元。

（三）经保荐人和申报会计师核查，选取发行人报告期内交易额前二十大的客户，基于 ERP 系统中的订单，将其与纸质 PI 单上的客户名称、产品单价、产品数量、产品品名、产品规格、币种进行核对，核查收入金额占报告期 2017-2020 年 1-6 月主营业务收入的比例分别为 36.08%、31.59%、32.11%和 36.68%，具体情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
主营业务收入	54,682.93	108,126.00	87,327.56	78,511.93
检查金额	20,055.49	34,723.48	27,589.83	28,326.05
检查金额占比	36.68%	32.11%	31.59%	36.08%
名称不一致	-	-	-	26.33
品名不一致	-	-	-	121.92

项目	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
数量不一致	108.63	9.68	80.69	44.97
单价不一致	50.41	24.58	24.48	48.35
无纸质 PI	0.02			0.24
不一致金额合计	159.06	34.25	105.17	241.80
占检查金额比例	0.79%	0.10%	0.38%	0.85%

注：同一个订单有不同类型错误时只计算一次订单金额。

请发行人补充说明：

（一）2020 年之前的合同未单独约定 ODM 模式下的生产、设计等环节权利义务的原因及具体执行情况，是否存在生产或设计研发环节的纠纷，对应的内部控制是否健全、有效；

（二）下游客户的主要品牌授权商，对应的下游客户名称、性质，是否属于贸易类客户，对各品牌方支付费用的内容及金额（如有），如出现质量、知识产权等纠纷，双方的责任划分约定；是否存在相同产品使用不同品牌销售的情形，如是，是否符合相关品牌授权协议的约定，是否需征得品牌授权商同意，是否存在纠纷或潜在纠纷；是否存在向同一客户同时销售自有品牌、授权品牌的情形，如是，是否存在知识产权纠纷等风险；下游客户的品牌授权模式是否为行业内普遍使用的模式，对各品牌的许可协议签署的间隔期限（几年一签，与同行业公司相比是否存在差异）、续签所需的条件、相关授权是否稳定，是否存在被取消授权或被其他方替代的风险，以及对发行人持续经营能力的影响，发行人是否存在未经授权使用品牌或超出授权范围的情形，与品牌授权商之间是否存在纠纷或潜在纠纷。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明仅选取发行人报告期内交易额前二十大的客户将 ERP 系统中的订单与纸质 PI 单上的客户名称、产品单价、产品数量、产品品名、产品规格、币种进行核对自查两者不一致的样本量是否充分，是否获取足够的核查证据证明核查结论。

【回复】

（一）2020 年之前的合同未单独约定 ODM 模式下的生产、设计等环节权利义务的原因及具体执行情况，是否存在生产或设计研发环节的纠纷，对应的内部控制是否健全、有效

1、未在合同中单独约定 ODM 模式下的权利义务的原因及具体执行相关情况

2020 年之前，公司与客户未在合同中单独约定 ODM 模式下的生产、设计等环节权利义务，主要原因为：

根据 ODM 的生产模式，设计制造商（本公司）根据客户的要求进行产品设计和生产制造，并向客户提供符合其要求（包括符合客户所在区域的准入标准等）的产品。由于产品的设计和研发是由设计制造商完成的，因此除双方有特殊约定外，产品的知识产权及相关衍生权利归设计制造商所有。报告期内，公司主要以 ODM 模式向客户销售产品，在 2020 年前，对于上述约定俗成的条款，公司并未在销售合同中单独进行约定，而是在实际履行合同的过程中按照上述模式进行一贯执行，从未与客户发生与产品有关的知识产权方面的纠纷。

公司在上市辅导的过程中，不断加强内控建设，完善内控制度。因此从 2020 年起，公司在与客户的框架合同中补充了针对生产、设计等环节的相关约定，进一步明确了双方的权利和义务。

2、是否存在生产或设计研发环节的纠纷，对应的内部控制是否健全、有效

发行人在生产过程中涉及的内控措施如下：

（1）销售部业务员收到客户订单后，向研发部发出《开发单》，启动研发项目；

（2）研发部、销售部共同召开立项会议，讨论并确认客户需求（包括客户对产品外观、功能等方面的要求及客户所在地区、区域准入标准等信息）；

（3）研发部根据立项会议确定的客户需求进行设计，设计完成后，将效果图发送给销售部，再由销售部相应业务员以邮件形式向客户确认；

（4）客户回复邮件确认后，研发部进行开模并制作样品。样品制作完成后，研发部门开出试产工单，由生产部门进行小批量试产。根据不同客户的要求，公

司在样品完成或小批量试产后，会与客户针对产品细节进行进一步确认，待客户确认后才开始大批量生产；

（5）小批量试产完成并经客户确认后，由研发部门申请客户所在地区的相关认证。

在设计和研发过程中针对样品的知识产权及相关衍生权利的内部控制措施如下：

（1）公司设计的具有创新点和新颖性的样品，由研发部申请专利；

（2）一般情况下，销售人员与客户进行确认时，仅发送产品效果图而非设计源文件；

（3）对于发往国内客户或国外客户在国内的贸易商或办事处的，发货单据需经销售部经理签字确认后发货。

报告期内，公司与客户未发生针对生产或设计研发环节的纠纷。对应的内部控制是健全、有效的。

3、核查程序及核查意见

（1）核查程序

①获取公司报告期内的销售合同及销售业务框架合同，了解合同中针对ODM 模式下的生产、设计等环节权利义务的合同条款；

②访谈公司法务部相关负责人，了解 2020 年前销售框架合同中未单独约定ODM 模式下的生产、设计等环节权利义务的原因；

③访谈公司销售部、研发部相关负责人，了解公司在生产或设计研发环节中的内部控制制度及执行情况；

④对公司主要客户进行了访谈，查询中国裁判文书网、企业信用信息网等网站，以确认公司与客户是否存在与生产、设计环节权利义务相关的纠纷及诉讼；

⑤取得公司现有诉讼相关资料，了解诉讼内容是否涉及生产或设计研发环节的纠纷。

（2）核查意见

经核查，申报会计师认为：发行人 2020 年之前的合同虽然未单独约定 ODM 模式下的生产、设计等环节权利义务，但在实际履行合同的过程中，除有特殊约定以外，仍按照产品涉及的知识产权及衍生权利归设计制造方（即发行人）所享有的原则执行，与 2020 年之后在双方合同中明确约定的权利义务一致。报告期内，发行人与客户不存在生产或设计研发环节的纠纷，对应的内部控制是健全、有效的。

（二）下游客户的主要品牌授权商，对应的下游客户名称、性质，是否属于贸易类客户，对各品牌方支付费用的内容及金额（如有），如出现质量、知识产权等纠纷，双方的责任划分约定；是否存在相同产品使用不同品牌销售的情形，如是，是否符合相关品牌授权协议的约定，是否需征得品牌授权商同意，是否存在纠纷或潜在纠纷；是否存在向同一客户同时销售自有品牌、授权品牌的情形，如是，是否存在知识产权纠纷等风险；下游客户的品牌授权模式是否为行业内普遍使用的模式，对各品牌的许可协议签署的间隔期限（几年一签，与同行业公司相比是否存在差异）、续签所需的条件、相关授权是否稳定，是否存在被取消授权或被其他方替代的风险，以及对发行人持续经营能力的影响，发行人是否存在未经授权使用品牌或超出授权范围的情形，与品牌授权商之间是否存在纠纷或潜在纠纷

1、下游客户的主要品牌授权商，对应的下游客户名称、性质，是否属于贸易类客户，对各品牌方支付费用的内容及金额（如有）

报告期内，发行人主要销售贴客户自有品牌的产品，销售贴第三方授权使用品牌的收入占比较小，具体情况如下：

单位：万元

ODM	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
客户自有品牌	90,995.71	86.14%	91,129.88	84.37%	75,171.00	86.10%
无牌	7,496.40	7.10%	7,967.34	7.38%	8,426.51	9.65%
第三方授权	7,143.58	6.76%	8,916.91	8.26%	3,710.50	4.25%
合计	**105,635.69**	**100.00%**	**108,014.13**	**100.00%**	**87,308.01**	**100.00%**

注：上述金额、占比系依据公司为客户生产产品的形式进行统计。

2019 年发行人第三方授权品牌收入大幅增长，主要是由于依沃特于 2018 年建立了与澳大利亚和新西兰的家居建材和工具连锁商店 Burnings 的合作，2019 年度 Burnings 向其采购额大幅增长导致的。

经查阅 Burnings 的官方网站，Burnings 系澳大利亚和新西兰的家居建材和工具连锁商店。截至 2020 年 6 月 30 日，Burnings 共有 375 个销售网点，雇用了超过 48,000 名员工。Burnings 2020 年财政年度实现收入 149 亿澳元。

发行人存在第三方授权贴牌的主要客户及其品牌授权商情况如下：

客户名称	客户类型	是否属于贸易商	品牌授权商	品牌授权商基本情况
依沃特	品牌商	否	Bunnings Group Ltd	澳大利亚和新西兰的家居建材和工具连锁商店。截至 2020 年 6 月 30 日，Burnings 共有 375 个销售网点，雇用了超过 48,000 名员工。Burnings 2020 年财政年度实现收入 149 亿澳元。
			宁波耀泰电器有限公司	外商合资企业，地处浙江省余姚市，专业生产户外庭院灯具。其产品已销往包括美国、欧洲、澳洲、中东、南美、非洲、日本等 65 个国家和地区，已建立全球性的销售网络。
PERDIX GMBH	品牌商	否	Regent Beleuchtungskörper AG	总部位于巴塞尔，在六个国家拥有约 600 名员工，是瑞士的市场领导者，也是欧洲领先的灯具制造商之一。其产品通过全球 35 个国家的分销合作伙伴进行国际销售。
NVC LIGHTING LIMITED	品牌商	否	Rexel Finland	系世界领先的电气材料分销商蓝格赛子公司。蓝格赛是巴黎泛欧交易所主板市场上市公司，为全球性的电气产品和服务经销商，业务遍及全球 25 个国家，拥有 2,200 多个销售网点，共有 3 万多名员工。2020 年，蓝格赛全球总销售额达到了 125.9 亿欧元。

客户名称	客户类型	是否属于贸易商	品牌授权商	品牌授权商基本情况
上海彼瓴智能科技有限公司	贸易商	是	上海粲高教育设备有限公司	公司成立于 2005 年，作为上海教学仪器设备行业协会会员单位、中国教育装备行业协会会员单位、上海市政府采购会员供应商、二类医疗器械经营企业，致力于向学校提供专业的设备及服务，是一家专业为学校服务的设备供应商/服务供应商。
MAXMARKETS CHINA LTD	贸易商	是	ECI lighting Ltd	成立于 1960 年，致力于照明施工项目及照明产品的销售。
NISKO GROUP LTD.	工程商	否	Flowil International Lighting（Holding） B.V.	总部位于匈牙利布达佩斯，在全球 25 个国家/地区设有创新和解决方案中心。系飞乐音响（SH 600651）的子公司。
MAXLED EGARA S.L	工程商	否	Grupo Watio	西班牙的能源公司，主要为电信、采矿等领域客户提供定制或优化的能源管理服务。

注：上述授权品牌商的基本情况来源于其官方网站或网络检索。

如上表所述，被第三方授权品牌的主要下游客户类型包括品牌商、贸易商和工程商。品牌商客户经营其自有品牌，同时存在三种情况：①当地其他品牌商或其他客户对其产品的认可，会要求品牌商向其提供贴牌产品，而该等产品客户自发行人处采购；②发行人客户系被授权品牌的分销商，获品牌授权商许可，定制采购印有品牌授权方商标的产品；③大型电器分销商认可客户的产品，向客户进行采购并销售，并要求客户将该分销商的品牌印刷于其包装盒上。

贸易商客户一般不经营自有品牌，其受品牌授权商的委托寻找符合品牌授权商要求的生产商，因此委托发行人生产其品牌授权商的产品。工程商客户主营照明工程，其根据工程方需求，在其采购的发行人产品上贴有工程方的品牌。

报告期内，公司向客户销售贴牌产品主要存在以下情形：①公司向客户销售贴有其自有品牌的产品；②公司向客户同时销售贴有其自有品牌及其被第三方授权品牌产品；③公司仅向其销售其被第三方授权的产品。其中，品牌商和工程商客户只涉及上述第①、②种情形；贸易商客户只涉及上述第③种情形。

在上述情形下，发行人仅与客户签订销售订单或销售合同，取得客户提供的第三方品牌授权文件，并生产贴牌产品。发行人不存在与品牌授权方签订协议的情形。

根据发行人与下游客户签署的销售协议、品牌授权文件等资料，发行人不存在向其下游客户的品牌授权商支付费用的情形。

2、出现质量、知识产权等纠纷的责任划分约定情况

根据发行人与主要下游客户签署的协议、下游客户与其品牌授权方签署的协议，发行人与下游客户对产品质量、知识产权等事项的责任划分进行了约定。关于产品质量责任，发行人保证在保修期内，产品在设计、材料和工艺方面不存在材料缺陷并符合协议约定的规格，若存在产品质量问题，发行人将根据客户要求采取更换或退货等处理措施并承担由此产生的损失和费用。关于知识产权的责任划分，客户授权发行人在生产的相关产品上使用其授权的商标、专利或其下游客户授权的商标等知识产权，发行人不得超越授权使用或披露下游客户的知识产权，违反协议约定的情形下发行人需支付违约金并赔偿下游客户的损失。

3、是否存在相同产品使用不同品牌销售的情形，如是，是否符合相关品牌授权协议的约定，是否需征得品牌授权商同意，是否存在纠纷或潜在纠纷；是否存在向同一客户同时销售自有品牌、授权品牌的情形，如是，是否存在知识产权纠纷等风险

报告期内，公司存在将开发的相同产品使用不同品牌销售的情形，并不存在纠纷或者潜在纠纷，是由于公司对产品贴牌实施了明确合理的管控。

公司为客户提供 ODM 产品，以自主开发为主，开发技术和开发费用主要由公司承担的，在产品销售协议未明确约定知识产权归属的前提下，公司能依法享有产品的知识产权，在获取客户品牌授权的条件下，将相同产品销售给不同品牌客户符合品牌授权协议的约定，无需征得品牌授权商同意。同时，报告期内存在客户注重产品销售的唯一性，与公司协议约定独家销售或者区域内独家销售该产品的情形，公司严格遵循与客户的协议约定，不向第三方贴牌销售该产品。

公司为客户提供 ODM 产品，也存在由客户承担了部分开发成本的，因此在协议未明确约定知识产权归属的情况下，公司为避免存在潜在纠纷，不会将相同

产品使用不同品牌销售。

报告期内，公司不存在向同一客户同时销售自有“upshine”品牌和授权品牌的情形。公司的自有品牌销售主要是“B2C”的模式，面向国内终端市场开发新产品进行销售，与 ODM 业务面向区域品牌商和工程商销售的产品不同，因此不存在知识产权纠纷等风险。

4、下游客户的品牌授权模式是否为行业内普遍使用的模式，对各品牌的许可协议签署的间隔期限（几年一签，与同行业公司相比是否存在差异）、续签所需的条件、相关授权是否稳定，是否存在被取消授权或被其他方替代的风险，以及对发行人持续经营能力的影响，发行人是否存在未经授权使用品牌或超出授权范围的情形，与品牌授权商之间是否存在纠纷或潜在纠纷。

客户的品牌授权模式为行业内普遍使用的模式。发行人与主要下游客户签订的授权协议，其签署时间期限没有统一的间隔期限要求，均系下游客户根据与发行人、品牌授权商的合作情况确定签署的间隔期限。该情形与同行业公司不存在显著差异。

因为发行人生产、设计的产品符合其客户所属市场的需求，所以客户选择发行人为其贴牌生产。如发行人无法提供具备竞争力的产品将存在被取消授权或被其他方替代的风险，将对发行人持续经营能力产生影响。

根据发行人与下游客户签署的销售协议、品牌授权文件等资料以及发行人的说明，发行人系依据客户自有品牌或客户被授权品牌进行生产销售，不存在未经授权使用品牌或超出授权范围的情形，与品牌授权商之间不存在纠纷或潜在纠纷。

5、核查程序及核查意见

（1）核查程序

①查阅发行人主要客户被授权品牌商的品牌授权协议；

②通过网络检索品牌授权方的基本信息情况；

③查阅发行人与主要客户签订协议中关于质量纠纷、知识产权纠纷的约定情况；

④通过电子邮件向发行人客户咨询，确认该等品牌授权模式是否为行业内普遍使用的模式；

⑤访谈发行人实际控制人谢祖华，了解发行人与下游客户合作情况，并确定发行人不存在未经授权使用品牌或超出授权范围的情形；

⑥通过中国裁判文书网、全国法院被执行人信息查询系统、全国法院失信被执行人信息查询系统等公开渠道网络检索发行人及其子公司报告期内是否存在纠纷争议情况。

（2）核查意见

经核查，申报会计师认为：

发行人仅向客户提供其自有品牌或其被授权的品牌的产品，不存在向不拥有品牌所有权或授权的客户销售其他品牌产品的情况，不存在纠纷或潜在纠纷；发行人存在将开发的相同产品使用不同品牌销售的情形，是由于主要产品的技术、专利等知识产权归发行人所有，因此不存在知识产权纠纷风险。公司不存在向同一客户同时销售自有“upshine”品牌和授权品牌的情形，不存在知识产权纠纷等风险。

下游客户的品牌授权模式为行业内普遍使用的模式，发行人客户的品牌许可协议签署的间隔不存在固定期限，如发行人无法提供具备竞争力的产品将存在被其他方替代的风险，将对发行人的持续经营能力产生影响；发行人不存在使用品牌超出授权范围的情形，发行人与客户之间不存在纠纷或潜在纠纷，与客户的品牌授权商之间不存在纠纷或潜在纠纷。

（三）请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明仅选取发行人报告期内交易额前二十大的客户将 ERP 系统中的订单与纸质 PI 单上的客户名称、产品单价、产品数量、产品品名、产品规格、币种进行核对自查两者不一致的样本量是否充分，是否获取足够的核查证据证明核查结论。

1、保荐人和申报会计师对前二十大的客户 ERP 订单的核查情况

以重要性为导向，对报告期内前二十大客户的所有订单进行全面核查，从金额方面确保样本量的充分性。经核查，发生错误的订单占总体订单的比例很低，

且对收入的影响金额较小，对销售与收款内部控制的有效性不构成重大影响，发行人的销售与收款循环内部控制有效。

前二十大的具体情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
主营业务收入	105,815.31	108,126.00	87,327.56
前二十大检查金额	37,176.18	34,723.48	27,589.83
检查金额占比	35.13%	32.11%	31.59%
数量不一致	108.63	9.68	80.69
单价不一致	54.77	24.58	24.48
无纸质 PI	0.02	-	-
不一致金额合计	**163.42**	**34.25**	**105.17**
占检查金额比例	0.44%	0.10%	0.38%

2、保荐人和申报会计师对非前二十大的客户 ERP 订单的核查情况

由于发行人客户的订单较为分散，年均 1.5 万笔以上，基于谨慎性和成本效益原则，对报告期内其他非前二十大客户的订单以随机抽样的方式进行补充核查。

补充核查的具体方法是：以报告期内其他非前二十大客户的销售订单作为总体，通过随机抽样的方法，每年各选取 200 个订单作为样本进行检查，通过增大样本量从而增加样本推断总体的准确性。以随机性为导向的样本选取过程是以 EXCEL 中的随机函数为具体抽样方法，可较为充分的保证样本选取过程符合随机抽样的相关要求，使得样本选取具有科学性和代表性，能有效推断总体。

非前二十大具体情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
主营业务收入	105,815.31	108,126.00	87,327.56
非前二十大检查金额	779.11	978.89	893.32
检查金额占比	0.74%	0.91%	1.02%
名称不一致	1.85	1.06	2.91
品名不一致	-	-	0.23
规格不一致	-	-	0.23

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
单价不一致	0.08	-	-
不一致金额合计	**1.93**	**1.06**	**3.38**
占检查金额比例	0.25%	0.11%	0.38%

由上表可见，非前二十大客户的订单中，发生错误的订单占总体订单的比例很低，报告期内错误率仅为 0.38%、0.11%、0.25%。非前二十大客户的抽查结果与前二十大客户基本一致，不存在重大差异。

3、核查程序

①核查了报告期内前二十大客户订单审核及信息录入审核控制流程的差错原因、涉及金额及占比；

②以随机抽样的方式对报告期内其他非前二十大客户的订单审核及信息录入审核控制流程进行补充核查。

4、核查意见

经核查，申报会计师认为：抽样过程中充分结合概率论和统计学理论，采取重点抽查及随机抽样相结合的方法，选取的样本具有科学性和代表性，核查证据能够有效支持核查结论。非前二十大客户的抽查结果与前二十大客户基本一致，不存在重大差异。

问题二、关于营业收入和主要客户

招股说明书披露：

（一）报告期内，发行人的主营业务收入分别为 87,327.56 万元、108,126.00 万元和 105,815.31 万元；2020 年阳光照明的收入同比下降 9.32%，其 LED 光源产品收入较 2019 年下滑 28.51%，系其收入下降的主要原因，其 LED 灯具产品收入反而较 2019 年上升 8.34%；太龙照明照明器具产品业务较往年同期下滑 34.27%；

（二）报告期内商业照明产品销售单价分别为 69.23 元/套、80.36 元/套和 69.48 元/套，工业照明产品销售单价分别为 659.95 元/套、598.16 元/套和 535.38 元/套；

（三）2020 年前五大客户变化较大，新增前五大客户 GSS、ALC 销售收入金额为 3,572.87 万元，依沃特 2019 年销售金额上升，2020 年销售收入下滑，报告期内主要客户采购发行人产品占同类产品采购的比重和发行人向主要客户销售占其对应品牌收入比例的金额差异较大；

（四）报告期各期，发行人中介机构通过走访和函证的形式对收入进行确认，核查比例为 71.45%、72.76%、66.61%；其中各期发函金额为 61,286.51 万元、77,970.34 万元和 72,900.40 万元，回函金额为 57,291.89 万元、71,769.47 万元和 59,802.58 万元。

发行人官网显示：发行人专注于商业照明领域，且官网只有关于商业照明和教育照明产品的介绍，没有工业照明的内容。前期审核问询回复显示：发行人存在通过互联网获客的情形。

请发行人：

（一）补充说明 2020 年同行业可比公司营业收入和净利润增长趋势及和发行人增速的差异及合理性；受疫情影响，发行人 2020 年营业收入下滑趋势显著低于太龙照明的原因和合理性；

（二）结合同行业可比公司产品、市场同类产品报价，补充说明报告期内工业照明产品销售单价大幅下滑的原因及合理性，是否存在通过降低售价刺激销售的情形，小功率的工业照明产品销量大幅上升的原因和合理性，是否符合行业发展趋势；

（三）补充说明 2020 年前五大客户变化较大，新增前五大客户 GSS、ALC 销售收入金额为 3,572.87 万元，依沃特 2019 年销售金额上升，2020 年销售收入下滑的原因和合理性，报告期内主要客户采购发行人产品占同类产品采购的比重和发行人向主要客户销售占其对应品牌收入比例的金额差异较大的原因和合理性，如披露有误，请更正；

（四）补充说明发行人官网介绍和招股说明书披露内容不一致的原因和合理性，发行人在官网没有工业照明产品展示的情形下通过互联网获客的合理性。

请保荐人、申报会计师对上述事项发表明确意见，说明：

（一）2020 年实地走访和视频访谈核查收入占比较低的原因和合理性，是否获取足够的证据支持销售收入的真实性；

（二）发函金额和回函金额存在较大差异的原因和合理性，未回函的具体原因及对应金额，采取的替代核查措施及核查比例，是否存在回函不一致的情形，如有，补充说明对应客户、金额、原因及合理性。

【回复】

（一）补充说明 2020 年同行业可比公司营业收入和净利润增长趋势及和发行人增速的差异及合理性；受疫情影响，发行人 2020 年营业收入下滑趋势显著低于太龙照明的原因和合理性

1、补充说明 2020 年同行业可比公司营业收入和净利润增长趋势及和发行人增速的差异及合理性

（1）2020 年同行业可比公司营业收入变动趋势和发行人增速的差异及合理性分析

2020 年受新冠疫情在世界各国爆发的影响，发行人营业收入较以前年度略有下滑。2020 年发行人营业收入与同行业上市公司对比情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度	变动率	2019 年度
阳光照明	482,089.43	-9.32%	531,619.70
太龙照明	113,269.35	102.13%	56,037.35
光莆股份	96,422.47	-1.89%	98,280.17
本公司	105,857.59	-2.13%	108,162.74

2020 年上述同行业上市公司中照明灯具相关收入类别的变动情况如下：

单位：万元

项目	业务分类	2020 年度	变动率
阳光照明	LED 灯具产品	286,822.43	8.34%
太龙照明	照明器具	25,808.00	-34.27%
光莆股份	半导体光应用	70,073.49	-10.34%
本公司	营业收入	105,857.59	-2.13%

阳光照明 2020 年的收入同比下降 9.32%，主要是由于受新冠疫情影响和第一大客户销售收入下降造成的。分产品看，阳光照明的 LED 光源（灯泡、灯管）

产品收入较 2019 年下滑 28.51%，系其收入下降的主要原因；其与民爆光电同类的 LED 灯具产品收入较 2019 年上升 8.34%。

太龙照明 2020 年的营业收入同比增长 102.13%，系由于其 2020 年收购了博思达科技（香港）有限公司新增电子元器件的业务导致的。受新冠疫情影响，其照明器具产品业务较去年同期下滑 34.27%。

受新冠疫情、人民币增值的影响，光莆股份 2020 年营业收入较去年同期下滑 1.89%，其与民爆光电同类的半导体光应用产品的收入较去年同期下降 10.34%。

受新冠疫情、人民币增值的影响，公司 2020 年营业收入较去年同期下滑 2.13%，其变动幅度介于光莆股份半导体光应用产品与阳光照明的 LED 照明灯具的变动幅度之间，公司营业收入变动与同行业上市公司收入变动情况相一致，处于合理水平。

（2）2020 年同行业可比公司净利润变动趋势和发行人增速的差异及合理性分析

2020 年公司净利润与同行业上市公司对比情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度	变动率	2019 年度
阳光照明	48,489.63	-2.94%	49,960.36
太龙照明	2,421.16	-53.89%	5,251.22
光莆股份	14,008.95	-20.88%	17,705.60
本公司	18,430.64	-12.23%	20,999.33

2020 年度公司净利润变动趋势与同行业上市公司保持一致，均呈不同程度的下降。公司与主要从事外销业务的阳光照明、光莆股份的变动幅度基本一致，处于合理水平。太龙照明由于其销售区域主要在国内，且其客户属于受疫情影响较大的零售品牌客户，从而导致太龙照明净利润下降幅度高于其他同行业公司。

2、发行人 2020 年营业收入下滑趋势显著低于太龙照明的原因和合理性

发行人 2020 年营业收入下滑趋势显著低于太龙照明，主要是由于其客户类型及销售区域的差异导致，发行人与太龙照明的照明灯具的经营模式对比情况如下：

公司名称	主要照明灯具客户类型	客户区域
太龙照明	零售品牌	境内客户为主
民爆光电	区域品牌商、工程商	境外客户为主

注：上述内容来源于太龙照明上市时的《招股说明书》及其披露的定期报告。

发行人营业收入下滑趋势显著低于太龙照明的照明灯具业务收入下滑趋势，主要是由于太龙照明的销售区域为国内且其照明产品主要直接销售给运动产品、服饰等零售品牌企业，用于其终端门店。2020 年受疫情停工停产影响，消费活动受到限制，线下实体门店的客流大幅减少，致使太龙照明的客户减少了新的线下门店开设计划，以及旧的线下门店翻新计划，从而导致太龙照明销售订单的减少。

发行人境外客户虽然也受到疫情影响，但是中国由于从疫情中迅速恢复，境外客户供应链替代转移效应持续放大，使得中国制造在全球出口的份额进一步提升，减缓了发行人的营业收入的下滑趋势。根据中国照明电器协会发布的数据显示，2020 年中国照明全行业累计出口额为 525.88 亿美元，同比增长达 15.7%。其中 LED 照明产品累计出口额为 355.94 亿美元，同比增长达 17.9%。

综上，2020 年发行人营业收入下滑趋势低于太龙照明具备合理性。

3、核查程序及核查意见

（1）核查程序

①查阅同行业上市公司公告的财务数据，并针对上市公司披露的经营情况与发行人进行对比分析；

②查阅中国照明电器协会发布的《2020 年中国照明行业出口情况报告》，了解中国照明行业 2020 年度出口整体情况及行业景气度情况；

③查阅太龙照明上市时的《招股说明书》及其定期报告，了解其主要销售区域并与发行人进行比较。

（2）核查意见

经核查，申报会计师认为：发行人 2020 年营业收入、净利润的变动趋势与主要从事外销业务的上市公司变动趋势基本一致，具有合理性；发行人 2020 年营业收入下滑趋势显著低于太龙照明的照明灯具业务收入下滑趋势主要是由于

太龙照明的照明灯具主要用于国内各品牌线下门店的商业照明需求，其客户当年减少了新的线下门店开设计划及旧的线下门店翻新计划；发行人客户由于除中国之外的供应链受到疫情影响，替代转移效应扩大，减缓了发行人营业收入下滑趋势；2020 年度发行人营业收入下滑趋势显著低于太龙照明的照明灯具业务收入具有合理性。发行人 2020 年营业收入的变动趋势和当年 LED 灯具行业的出口情况基本相符。2020 年度公司净利润变动趋势与同行业上市公司保持一致，均呈不同程度的下降。

（二）结合同行业可比公司产品、市场同类产品报价，补充说明报告期内工业照明产品销售单价大幅下滑的原因及合理性，是否存在通过降低售价刺激销售的情形，小功率的工业照明产品销量大幅上升的原因和合理性，是否符合行业发展趋势

1、结合同行业可比公司产品、市场同类产品报价，补充说明报告期内工业照明产品销售单价大幅下滑的原因及合理性，是否存在通过降低售价刺激销售的情形

（1）工业照明产品销售价格大幅下滑的原因及合理性，公司不存在通过降低售价刺激销售的情形

报告期内，公司工业照明产品的销售单价和单位成本变动情况如下：

单位：元/套

分产品类别	2020 年度		2019 年度		2018 年度
	销售单价	变动率	销售单价	变动率	销售单价
工业照明	535.38	-10.50%	598.16	-9.36%	659.95
分产品类别	2020 年度		2019 年度		2018 年度
	单位成本	变动率	单位成本	变动率	单位成本
工业照明	339.54	-3.24%	350.90	-17.30%	424.32

由上表可见，工业照明产品的销售单价逐年下降，且与单位成本下降趋势相同。工业照明产品的销售价格及单位成本变动，除了受上述销售结构和价格策略的影响以外，销售价格还受美元对人民币汇率波动的影响，单位成本还受 2018 年出口退税政策变化及 2020 年执行新收入准则调整运杂费计入成本的影响。

因此，若剔除美元汇率、出口退税政策及执行新收入准则等因素的影响，即

报告期各期工业照明的销售单价以 2018 年美元对人民币汇率为基准进行调整，单位成本中 2018 年不包含出口不得免征和抵扣税额，2020 年不包含运杂费金额，调整后的工业照明销售单价和单位成本变动情况如下：

单位：元/套、万套

分产品类别	2020 年度		2019 年度		2018 年度
	销售单价	变动率	销售单价	变动率	销售单价
工业照明	511.74	-11.10%	575.60	-12.78%	659.95
分产品类别	单位成本	变动率	单位成本	变动率	单位成本
工业照明	329.16	-6.15%	350.74	-12.75%	402.00
分产品类别	销量	变动率	销量	变动率	销量
工业照明	85.13	16.16%	73.29	26.45%	57.96

①2019 年工业照明销售价格下降原因分析

由上表可见，经调整后，2019 年工业照明的销售单价和单位成本下降趋势和下降幅度均保持一致，主要是受小功率工矿灯销售占比上升的影响所致。销量的增长则是来源于下游市场旺盛的产品需求。

由于功率较小的产品，散热需求相对较低，从而导致灯体、散热器等结构件的尺寸和体积相对较小，耗用的材料成本较低。同时，在同类产品之中，功率较小的产品，电源的价格也相对较低。较小功率工矿灯销售占比上升，是由于随着照明技术的进步，较小功率新产品实现了较大功率老款产品同等的照明效果，基于节能减排的行业政策以及成本效益原则，较小功率产品具有成本较低的优势将逐步取代高成本的老款产品，成为国外市场的主流产品，符合国外市场的兼顾产品功能和性价比的需求特点，也符合照明行业绿色节能的发展趋势。小功率新产品和大功率老产品的性能对比情况详见本问题回复之“2、小功率的工业照明产品销量大幅上升的原因和合理性，符合行业发展趋势”。

②2020 年工业照明销售价格下降原因分析

2020 年工业照明的销售单价与单位成本均保持下降，但销售单价的降幅较大，除了小功率工矿灯销售占比上升的影响以外，公司为保持产品竞争力，应对新冠肺炎疫情带来的价格竞争加剧，针对性的降低了部分受影响较大的老款工矿灯的销售价格。销量的增长主要是源于新冠肺炎疫情对国内外市场的影响情况不同，上半年境外客户基于国内疫情及供货及时性的考虑，大幅增加产品订单，推

动了全年销量的同比增长。

随着照明技术的进步和新产品的不断迭代，实现同等照明光效所需的功率在下降，相应材料成本在逐步减少，因此老款产品面临销售价格下行的压力。公司对上述部分老款工矿灯的降价方式为：对于与公司产品性能和应用功能相似的竞争性产品，公司视不同区域市场的竞争程度和产品差异，平均调减成本加成比率约 5%进行报价，即导致平均销售价格下降了约 3%-5%，使得上述产品的销售价格与同类竞品价格相当，获得客户的认可。

同时，从主要产品工矿灯的功率与销售价格、销售成本变动情况来看，如下：

单位：元/套

功率	2020 年			2019 年			2018 年		
	销售单价	单位成本	销售占比	销售单价	单位成本	销售占比	销售单价	单位成本	销售占比
120w 及以下	498.26	329.32	36.49%	467.43	288.34	30.47%	544.33	350.71	25.93%
120w 至 270w（含 270w）	486.00	312.91	60.85%	552.58	337.86	66.62%	632.23	413.26	68.22%
270w 以上	1,594.41	918.14	2.66%	1,645.21	852.31	3.91%	1,534.18	879.83	5.85%
合计	**519.92**	**334.97**	**100.00%**	**569.40**	**342.91**	**100.00%**	**662.18**	**424.33**	**100.00%**

由上表可见，报告期内在 120w 以上各功率区间的工矿灯销售占比均在逐步下降，而 120w 以下的小功率产品销售占比逐年增加。

从销售价格及销售成本变动情况来看，120w 至 270w（含 270w）区间的销售占比较高，其中 2019 年与 2018 年相比，销售单价和单位成本同向下降，变动趋势相同，表明在同功率区间中，销售逐步侧重于成本较低、功率较低的产品；而 2020 年与 2019 年相比，销售单价的下降幅度高于单位成本的下降幅度，主要是受前述降价因素的影响。120w 及以下区间的销售价格与单位成本保持同趋势上下波动，是受销售结构变化的影响。

③产品降价的合理性与可持续性分析

工业照明领域发展起步较晚，市场渗透率不如其他通用照明领域（如商业照明、家居照明等），工业照明产品利润率水平高于其他通用照明产品，但其发展进程与其他市场是趋同的。随着同行业竞争对手不断加入，竞争程度不断激烈，

工业照明产品作为电子类产品，其价格呈现稳步下降的趋势，符合电子类产品价格变动趋势。

此外，在市场竞争不断加强背景下，不断为客户推出性价比较高的产品为下游客户的核心诉求和市场的发展趋势，随着照明技术的不断进步，公司报告期内逐步推出达到同等光效的功率相对较小的新产品，降低产品成本，维持产品利润率。但随着同行业竞争对手不断进入，工业照明产品利润率水平将逐步与其他通用照明产品利润率水平趋同。

（2）同行业公司工业照明产品销售价格、同类产品价格情况分析

①可比公司对比

同行业可比公司中，阳光照明、光莆股份及已预披露的金源照明，均从事部分工业照明业务，主要产品包含了工矿灯、路灯等，但上述可比公司均未单独披露工业照明产品的销售价格，因此不具有直接的可比性。

②公司客户向同类灯具供应商的竞品采购价格对比

公司通过调查问卷的方式向主要工业照明客户确认其向公司及向其他第三方供应商采购同类产品价格之间的差异，情况列示如下：

客户名称	经营规模	报告期内采购公司产品占同类产品采购的比重	报告期内向其他同类产品供应商采购价格与向公司采购价格是否存在较大差异
依沃特	4,842.61 万澳元	22%-32%	否
LITED	1,646.71 万欧元	未提供	未提供
NIKKEN	17.81 亿日元	75%-80%	否
岩崎电气	431.89 亿日元（照明业务）	未提供	未提供
OMS	3,303.80 万欧元	15%-19%	否
GSS	3,000.00 万沙特里亚尔	54%-68%	否
AURA LIGHT	29,622.00 万瑞典克朗	20%-60%	否

注：客户经营规模数据来源：上市公司客户取自其公开披露信息中的收入规模，非上市公司客户取自中信保报告或客户提供的财务报表中的收入规模，部分客户未提供财务报表或中信保报告中无收入信息。客户的采购比例及价格差异情况来源：对客户的调查问卷，部分客户未提供相关信息。

由上表可见，经客户确认，其向公司采购产品的价格与向同类产品供应商采购竞争产品的价格不存在较大差异。

2、小功率的工业照明产品销量大幅上升的原因和合理性，符合行业发展趋势

报告期内，公司小功率的工矿灯销量大幅上升，主要是由于 LED 照明技术和工业电源技术的进步，较小功率的工矿灯实现了较大功率工矿灯相同的照明效果，基于节能环保和成本优势，下游客户更偏向选择较小功率产品所致。

公司为客户开发的较小功率工矿灯与老款较大功率工矿灯的性能、参数对比如下：

对比项目	较大功率老款工矿灯	较小功率新款工矿灯	性能差异
工业驱动电源	主要使用隔离电源，电源效率约为 91%，而采购成本较高	主要使用非隔离电源，电源效率约为 95%，采购成本较低	隔离电源安全性较高。随着电源技术的进步，非隔离电源的安全性也得到了提升，并取得各进口国的安规认证。 结论：两种产品均具有较高安全性。
灯具结构设计	电能转化为光能的效率不足 50%，因此大功率产品需要配置更大的散热器及相应的外壳等结构件，导致材料成本较高	电能转化为光能的效率提升到 60%-70%，降低了散热器的体积，配置的结构件也相应减小，导致材料成本较低	通过光源的技术进步，提升了光能转化率，降低了灯具的散热需求，因此相应降低了配套结构件的体积，从而降低成本。 结论：小功率工矿灯材料成本更低。
光学技术	灯珠主要使用国际知名品牌，如日亚、飞利浦等，光效为 210-220 流明/瓦。进口灯珠价格较贵	使用国产替代灯珠，光效能够达到 245 流明/瓦。国产灯珠价格较为便宜	国产灯珠的光效比国际品牌灯珠有所提升，达到预定亮度所需功率相对更低。对于相对更注重光效，而对灯珠品牌和其他性能需求偏低的客户来说，新产品具有成本优势。 结论：小功率工矿灯光效更好，成本更低。

由上表可见，上述较小功率新产品的发展趋势是由照明技术变革（光能效率提升导致散热要求下降，相应结构件体积下降带来的成本下降、灯珠国产化替代等）带来的产品迭代，符合电子产品行业的发展趋势和节能减排的政策导向，具备合理性。

全球市场知名的照明品牌企业并未单独披露工业照明业务板块的信息，因此无法获取其产品功率的变化趋势。但 LED 光源、商业照明等市场的渗透率较高，发展迅速，而工业照明市场相对滞后，除了工业照明对技术性能要求高等原因外，工业照明灯具的价格高也是阻碍其快速发展并替代传统照明的重要因素。因此，

技术革新带来的价格下降也是工业照明的未来发展趋势。

3、核查程序及核查意见

（1）核查程序

①获取工业照明产品的销售收入明细表，统计并分析工矿灯分功率的收入及变动情况；

②查阅同行业可比公司阳光照明、光莆股份、金源照明的招股说明书，核查工业照明产品的销售价格；

③计算剔除美元汇率、出口退税及执行新收入准则调整运杂费计入成本等因素对工业照明销售单价和单位成本的具体影响；

④分析销量变动原因；

⑤对比小功率工矿灯与老款大功率工矿灯的性能、参数，分析小功率产品销售规模逐年增长的原因及合理性。

（2）核查意见

经核查，申报会计师认为：报告期内发行人工业照明产品销售单价大幅下滑主要是基于市场竞争以及下游客户对小功率产品选择的结果，具备合理性，发行人不存在通过大幅降低售价刺激销售的情形。小功率的工业照明产品销量大幅上升是由照明技术变革带来的新产品迭代部分老款产品，并获得下游客户的认可和需求，符合行业的发展趋势和节能减排的政策导向，具备合理性。

（三）补充说明 2020 年前五大客户变化较大，新增前五大客户 GSS、ALC 销售收入金额为 3,572.87 万元，依沃特 2019 年销售金额上升，2020 年销售收入下滑的原因和合理性，报告期内主要客户采购发行人产品占同类产品采购的比重和发行人向主要客户销售占其对应品牌收入比例的金额差异较大的原因和合理性，如披露有误，请更正；

1、GSS、ALC 销售收入金额上升的原因

GSS 和 ALC 是同一控制下的关联客户。GSS 自 2015 年与发行人建立合作关系，并持续开展业务。GSS 和 ALC 合计向公司的采购额 2018、2019 年分别为 649.07 万元、2,405.95 万元，2020 年采购增长至 3,572.87 万元，主要是其承接的

下游工程项目增加，导致产品需求上涨。2020 年 GSS 承接了沙特阿美石油公司的工程项目灯具采购订单导致工矿灯采购需求增长，承接了 SABIC 公司关于沙特国内路灯换装项目导致路灯的采购需求增长，由此造成其当年新获取订单超过了 1,000 万沙特里尔（根据 2021 年 7 月 9 日汇率测算，约为 1,727.60 万元人民币），加大了向公司的采购规模。

2、依沃特 2019 年销售金额上升、2020 年销售收入下滑的原因和合理性

依沃特 2019 年销售金额上升主要是由于其 2018 年开始开展与澳大利亚和新西兰家居建材和工具连锁商店巨头 Burnings 的合作，随着合作的深入，Burnings 于 2019 年大幅增加了向依沃特的灯具采购量，导致其向公司的采购额上涨 3,119.39 万元所致。

2020 年依沃特的销售收入下降也是源于 Burnings 的采购量下降，由于新冠肺炎疫情的影响，商业门店的客流量减少，对 Burnings 的产品销售造成了不利影响，因此其降低了产品采购规模，导致依沃特也相应减少了向公司的采购量，其中筒灯采购量受影响较大，同比下降了 1,632.20 万元。

3、报告期内主要客户采购发行人产品占同类产品采购的比重和发行人向主要客户销售占其对应品牌收入比例的金额差异较大的原因和合理性

报告期内主要客户采购发行人产品占同类产品采购的比重和发行人向主要客户销售占其对应品牌收入比例的金额差异较大主要是由于口径差异导致的。上述两类数据的计算方式如下：

项目	计算方式	数据来源
报告期内主要客户采购发行人产品占同类产品采购的比重	发行人向客户销售额÷对应类别产品的采购金额	客户填写的调查问卷列示
发行人向主要客户销售占其对应品牌收入比例	发行人向客户销售额÷发行人客户营业收入或其照明业务收入	客户提供的财务报表及中信保海外资信报告

在计算发行人向主要客户销售占其对应品牌收入比例时，由于客户均未提供按品牌的收入数据，因此公司采用其营业收入或照明灯具收入作为替代。

上述两个计算指标存在差异，是由于客户存在向包括公司在内的不同供应商采购同一类别产品的情况，客户采购的同一类别产品也会包括不同的品牌，同一品牌的产品也会涵盖不同类别的产品，产品类别和品牌类别不存在一一对应的关

系，因此两者存在差异具备合理性。

4、核查程序及核查意见

（1）核查程序

①向发行人客户 GSS、依沃特发送邮件，了解其收入变动的原因；

②查阅报告期内主要客户采购发行人产品占同类产品采购的比重和发行人向主要客户销售占其对应品牌收入比例的计算方式及其相关依据，分析其合理性。

（2）核查意见

经核查，申报会计师认为：

①GSS、ALC2020 年销售收入上升系由于其获取了工程项目，其基于工程项目需求增加了向发行人的采购；

②依沃特 2019 年销售收入上升、2020 年销售收入下滑的原因是：2019 年依沃特向其主要零售客户 Burnings 的销售额大幅增长；依沃特 2020 年销售收入下滑主要是由于新冠肺炎疫情的影响，商业门店的客流量减少，对 Burnings 的产品销售造成了不利影响，因此其降低了产品采购规模，导致依沃特也相应减少了向公司的采购量，其中筒灯采购量受影响较大，同比下降了 1,632.20 万元。

③报告期内主要客户采购发行人产品占同类产品采购的比重和发行人向主要客户销售占其对应品牌收入比例的金额差异较大主要是由于客户在提供上述数据时的统计分类的不同所引起的，产品类别和品牌类别不存在一一对应的关系，上述两类数据比例的差异具有合理性。

（四）补充说明发行人官网介绍和招股说明书披露内容不一致的原因和合理性，发行人在官网没有工业照明产品展示的情形下通过互联网获客的合理性

发行人官网和招股说明书披露内容不一致系由于发行人通过不同主体开展不同类型灯具的业务，其中民爆光电负责 LED 商业照明产品的研发、生产和销售；子公司艾格斯特负责 LED 工业照明产品的研发、生产和销售。因此民爆光电的官网仅列示了其主要销售的商业照明产品，而工业照明产品则在子公司艾格斯特的官网（http://www.agcled.cn）进行展示。

综上，发行人及子公司官网和招股说明书披露内容一致，通过互联网推广产品、获取客户是公司一贯的销售策略。

1、核查程序

（1）网络检索发行人官网，并查看官网对其产品的介绍情况；

（2）网络检索艾格斯特的官网，并查看官网对其产品的介绍情况。

2、核查意见

经核查，申报会计师认为：发行人官网介绍和招股说明书披露不一致主要是由于发行人子公司艾格斯特负责 LED 工业照明产品的研发、生产和销售，工业照明产品通过艾格斯特的官网进行展示。艾格斯特通过官网对工业照明产品的展示进行互联网获客的表述具有合理性。

（五）2020 年实地走访和视频访谈核查收入占比较低的原因和合理性，是否获取足够的证据支持销售收入的真实性

1、收入真实性核查情况

截至第三轮审核问询函的回复意见出具之日，经实地走访或视频访谈核实的收入金额占报告期各期的营业收入的比例分别为 44.80%、45.03%和 43.99%，走访比例相对较低，主要原因是发行人的客户高度分散，2018-2020 前十大客户收入金额占比分别为 24.66%、27.77%和 19.48%。

同时受新冠肺炎疫情影响，对于 2020 年新增的主要客户及销售额增长较快的客户，境外实地走访存在困难，对此，2021 年 6 月保荐人、发行人律师和申报会计师对发行人主要客户进行了补充走访或视频访谈，具体覆盖金额及比例如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
收入金额	105,857.59	108,162.74	87,341.96
访谈：			
中介机构实地走访客户对应的营业收入金额	32,997.52	38,427.35	34,850.55
中介机构视频访谈客户对应的营业收入金额	37,204.04	28,736.89	14,202.17
中介机构实地走访客户收入占比	31.17%	35.53%	39.90%

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
中介机构视频访谈客户收入占比	35.15%	26.57%	16.26%
实地走访和视频访谈合计收入占比	**66.32%**	**62.10%**	**56.16%**
函证：			
函证确认金额	59,802.58	71,769.47	57,291.89
函证确认占当期营业收入的比例	56.49%	66.35%	65.59%
剔除上述两项核查程序之间的重复核查项目：			
剔除重复核查项目后的经核查收入金额	74,820.56	80,075.83	62,771.23
经综合核查手段确认的收入金额占当期营业收入的比例	**70.68%**	**74.03%**	**71.87%**

注：表中函证确认金额包括客户回函相符金额合计数与回函不符金额合计数，其中回函不符金额经调节后予以确认。

综上，2021 年 6 月新增视频访谈客户 54 家、实地走访客户 1 家，共 55 家。截至本回复出具之日，保荐人、申报会计师合计实地走访、视频访谈客户共 97 家，确认客户占当期营业收入比例分别为 56.16%、62.10%、66.32%；通过实地走访、视频访谈及函证，确认客户占当期营业收入比例分别为 71.87%、74.03%、70.68%。

除实地走访、视频访谈以及函证程序等核查手段以外，保荐人和申报会计师还通过应收账款期后回款复核、海关出口数据匹配分析、外销收入与出口退税匹配分析、细节测试、查阅客户资信报告等程序综合复核了发行人报告期各期收入的 79.17%、82.49%、81.13%。具体情况如下：

（1）应收账款期后回款复核

保荐人及申报会计师取得了发行人报告期内应收账款明细及期后回款明细，针对发行人应收账款期后回款进行了复核，其具体情况如下：

①应收账款余额及期后回款情况

单位：万元

项目	2020-12-31	2019-12-31	2018-12-31
期末余额	13,429.51	16,267.22	11,546.01
坏账准备金额	749.14	988.95	578.83
期末净额	12,680.37	15,278.26	10,967.18
期后回款金额	12,668.28	15,876.70	11,165.57

项目	2020-12-31	2019-12-31	2018-12-31
回款金额占比	94.33%	97.60%	96.71%

注：2020 年 12 月 31 日的期后回款金额更新至 2021 年 6 月末。

由上表可知，报告期内发行人应收账款期后回款比例分别为 96.71%、97.60%、94.33%，发行人应收账款期后回款均处于较高水平。

②应收账款逾期余额及期后回款情况

单位：万元

项目	2020-12-31	2019-12-31	2018-12-31
应收账款余额	13,429.51	16,267.22	11,546.01
逾期应收账款	2,190.47	2,750.23	2,036.10
逾期应收账款占应收账款余额比例	16.31%	16.91%	17.63%
逾期应收账款期后回款金额	1,607.45	2,515.86	1,850.38
期后回款金额占逾期应收账款比例	73.38%	91.48%	90.88%

注：2020 年 12 月 31 日的期后回款金额更新至 2021 年 6 月末。

由上表可知，报告期内发行人逾期应收账款期后回款比例分别为 90.88%、91.48%、73.38%，发行人逾期应收账款期后回款均处于较高水平。

（2）海关出口数据匹配分析

保荐人及申报会计师获取了发行人电子口岸出口数据，并将其与发行人账面出口数据进行比对，具体情况如下：

单位：万美元

项目	2020-12-31	2019-12-31	2018-12-31
账面出口数据 B	14,277.48	14,592.65	12,362.97
海关出口数据 A	14,395.92	14,598.67	12,360.24
差异 C=B-A	-118.44	-6.02	2.73
差异率 D=C÷B	-0.83%	-0.04%	0.02%

由上表可知，报告期内海关出口数据与账面出口数据差异分别为 2.73 万美元、-6.02 万美元和-118.44 万美元，差异率分别为 0.02%、-0.04%和-0.83%，差异及差异率均很小。

（3）外销收入与出口退税匹配分析

保荐人、申报会计师取得了税务系统为发行人办理出口退税对应的出口数据，并将出口退税销售额与公司外销收入进行对比分析，如下：

公司母公司及子公司深圳市艾格斯特科技有限公司、深圳依炮尔科技有限公司、深圳市易欣光电有限公司享受出口退税政策，其中母公司及深圳市艾格斯特科技有限公司适用“免抵退税”政策根据出口货物离岸价、出口货物退税率计算免抵退税金额；深圳依炮尔科技有限公司、深圳市易欣光电有限公司适用“免退税”政策，自身不具有生产能力，其对外出口产品系向母公司、艾格斯特、惠州民爆公司采购，具体处理方法为购进出口货物的进货金额乘以适用退税率。由于公司主要适用“免抵退税”政策，“免退税”政策占外销售收入 1%-3%左右，并且“免退税”根据相应的进货金额计算，故分析适用“免抵退税”政策与对应外销收入之间的关系：

单位：万元

项目	栏次	2020 年度	2019 年度	2018 年度
境外销售收入（免抵退）	1	98,925.88	100,724.29	83,708.73
申报免抵退税出口货物销售额	2	98,715.97	96,699.33	89,084.86
差异	3=1-2	209.91	4,024.96	-5,376.13
免抵退税申报表免抵退税额	4	12,828.75	14,084.20	11,870.61
其中：当期免抵税额	5	5,228.63	6,135.28	6,266.24
当期退税额	6	7,600.13	7,948.92	5,604.38
退税比率	7=4/2	13.00%	14.56%	13.33%
主要出口适用退税率	8	13%	13%、16%	13%、16%

注：上表中境外销售收入是适用“免抵退”政策的出口收入，不含“免抵”政策出口收入。

报告期各期公司免抵退税金额占申报出口销售额的比例在 13%至 16%范围内，基本与公司产品出口适用的退税率区间相匹配。

经核查发行人境外销售收入与申报免抵退税出口货物销售额之间存在差异，该等差异是受收入确认时点与申报免抵退收入的时点存在时间差异造成的，剔除该等时点影响后，其差异及差异率均很小。

（4）细节测试

保荐人、申报会计师执行销售与收款细节测试、截止性测试程序，抽取公司大额出口销售记录，核对相关出口订单、信用证、形式发票（PI）、出口报关单、货运提单、收款凭证等资料与单据。

经核查，发行人的销售收入具备真实性。

（5）通过中国进出口信用保险公司获取主要客户的资信报告

保荐人、申报会计师通过中信保获取了发行人 270 家客户的资信报告，来自该 270 家客户的销售收入合计占报告期内销售收入总额的比例分别为 63.90%、69.50%和 71.98%。保荐人和申报会计师核实了该等客户的基本工商信息、财务信息、业务情况与发行人交易规模的匹配性，以及确认客户与发行人不存在关联关系。

（6）通过小满系统对发行人客户开发全过程的核查

发行人通过展会、互联网等方式获取客户联系方式后，通过业务员以电话、邮件方式对客户进行持续开发，最终形成销售。通过小满系统可以查阅业务员从最初接洽客户、讨论产品、最终产品方案确认、样品单、PO 单、PI 单等全流程邮件信息。公司所有客户信息均录入小满系统，业务员通过小满系统与客户联系，截至到目前，通过小满系统可以看到几年来公司与主要客户往来邮件（从几千至上万封），保荐人和申报会计师抽查公司与主要客户沟通、订单等细节信息。

综上，收入真实性核查程序充分，核查证据足以支持公司销售收入的真实性。

2、核查程序及核查意见

（1）核查程序

①了解公司销售与收款循环的内部控制制度，对内控制度的设计和执行的有效性进行评价，对内部控制的运行有效性进行测试；

②了解公司销售收入的确认会计政策及具体确认时点，获取财务部门确认销售收入的依据及销售合同、订单等相关文件；

③实施客户函证程序；

④对报告期各期主要客户进行了实地走访、视频访谈；对 55 家客户进行补充实地走访、视频访谈；

⑤取得了发行人报告期内应收账款明细及期后回款明细，针对发行人应收账款期后回款进行了复核；

⑥获取了发行人电子口岸出口数据，并将其与发行人账面出口数据进行比对，确认两者金额的一致性；

⑦取得了税务系统为发行人办理出口退税对应的出口数据，并将出口退税销售额与公司外销收入进行对比分析；

⑧执行细节测试，抽取公司大额出口销售记录，核对相关出口订单、信用证、形式发票（PI）、出口报关单、货运提单、收款凭证等资料与单据；

⑨获取小满系统中发行人获客、开发和维护客户的全部邮件，核查客户产品采购需求变化情况，与发行人销售规模变动的匹配性；

⑩通过中信保获取了发行人 270 家客户的资信报告，来自该 270 家客户的销售收入合计占报告期内销售收入总额的比例分别为 63.90%、69.50%和 71.98%。保荐人和申报会计师核实了该等客户的基本工商信息、财务信息、业务情况与发行人交易规模的匹配性，以及确认客户与发行人不存在关联关系。

（2）核查意见

经核查，申报会计师认为：

截至第三轮审核问询函的回复意见出具之日，报告期内各中介机构实地走访和视频访谈核查发行人的收入占比较低的原因一方面为发行人客户较为分散，另一方面为受新冠疫情影响新增客户走访受限，2021 年 6 月保荐人、申报会计师和发行人律师已对主要客户进行补充实地走访、视频访谈，截至本回复出具之日，新增实地走访、视频访谈 55 家，报告期内合计实地走访、视频访谈客户共 97 家，核查客户收入占当期营业收入比例分别为 56.16%、62.10%、66.32%，通过实地走访、视频访谈及函证，确认客户占当期营业收入比例分别为 71.87%、74.03%、70.68%。

除实地走访、视频访谈以及函证程序等核查手段以外，保荐人和申报会计师还通过应收账款期后回款复核、海关出口数据匹配分析、外销收入与出口退税匹配分析、细节测试、查阅客户资信报告等程序综合复核了发行人报告期各期收入的 79.17%、82.49%、81.13%。收入真实性核查程序充分，核查证据足以支持已获取足够的证据支持公司销售收入的真实性。

（六）发函金额和回函金额存在较大差异的原因和合理性，未回函的具体原因及对应金额，采取的替代核查措施及核查比例，是否存在回函不一致的情形，如有，补充说明对应客户、金额、原因及合理性

1、发函金额和回函金额存在较大差异的原因和合理性，未回函的具体原因及对应金额，采取的替代核查措施及核查比例

报告期内，保荐人发函金额、回函金额及差额如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
发函金额	72,900.40	77,970.34	61,286.51
回函金额	59,802.58	71,769.47	57,291.89
未回函金额	13,097.82	6,200.87	3,994.62

报告期内，保荐人发函金额与回函金额的差额分别为 3,994.62 万元、6,200.87 万元和 13,097.82 万元，均为未回函金额。未回函的客户数量分别为 21 家、21 家和 28 家。客户未回函的主要原因及金额如下所示：

单位：万元

未回函原因	2020 年度	2019 年度	2018 年度
客户仅向会计师回函	7,313.60	-	-
疫情原因，客户居家办公导致回函困难	1,492.76	1,104.66	845.51
客户在回函过程中遗失了函件	1,161.15	634.02	189.46
客户内部审批流程繁琐导致未回函	2,703.23	-	-
客户已停止与公司合作导致未回函	128.43	169.02	760.90
客户丢失函证原件，通过邮件电子回函	298.65	4,293.16	2,198.74
总计	**13,097.82**	**6,200.86**	**3,994.62**

（1）2018 年和 2019 年未回函说明

2018 年度、2019 年度未回函金额较大，主要是 2018 年度、2019 年度销售额分别为 2,154.84 万元和 4,277.94 万元的大客户 LITED SAS 丢失了保荐人的函证，该客户通过电子邮件的方式回复了保荐人并确认了销售金额的准确性，保荐人也针对性执行了未回函替代测试，核查了销售真实性。

（2）2020 年未回函说明

2020 年度未回函金额较大，一是由于部分客户仅向会计师回函，未向保荐

人回函所致；二是当期销售金额为 2,950.90 万元的大客户，日本上市公司岩崎电气因内部审批流程繁琐，未向保荐人回函所致。

对于仅向会计师回函的客户，保荐人取得并复核了会计师的回函件，并实施了替代测试程序，包括复核会计师取得的回函、检查合同或订单、报关单、发货单、发票及期后回款，以确认上述客户收入的真实性和准确性。相关客户情况如下：

单位：万元

客户名称	2020 年销售额
Iluminación Especializada de Occidente S.A. de C.V	2,177.78
CREE EUROPE SRL	919.03
AIRIS FRANCE SAS	587.02
B+T ASSOCIATES LIMITED	583.12
EiKO Global, LLC	428.03
COMEBACK SAS	350.50
DOME GARDEN SUPPLIES PTY LTD	333.08
LUMISSION Operations b.v.	303.28
HORTICULTURE LIGHTING GROUP LLC	278.27
福州欧诚进出口有限公司	275.21
EL IMPORTOREN AS	267.00
Grupo DGEDIS SL	237.79
The light Group	203.29
NISKO ELECTRICITY & ELECTRONICS LTD	197.41
D-LIGHTZ BVBA	172.81
总计	**7,313.60**

对于未回函客户，保荐人和申报会计师全部实施了替代测试程序，以确认上述客户收入的真实性和准确性。

2、是否存在回函不一致的情形，如有，补充说明对应客户、金额、原因及合理性。

报告期内，部分回函存在差异，差异金额及原因分析如下：

单位：万美元

年度	客户名称	发函与回函交易额差异	发函与回函应收账款余额差异	回函差异原因
2020年度	Echo Group Corporation Pty LTD	-14.09	-8.98	入账时间差异
	MINEBEA （CAMBODIA）CO.,LTD	10.56	-	入账时间差异
	SULAND LIGHTING PTY LTD	-3.59	15.61	入账时间差异
	SLV GmbH	-	64.19	入账时间差异
	GEWISS SPA	44.50	23.59	入账时间差异、运费差异
	Orlight Ltd	1.15	-0.36	入账时间差异、运费差异
	Endo Lighting Corporation	0.42	0.00	手续费差异
	ELECTROPAC SARL	0.28	-0.27	运费差异
	TUNGSRAM OPERATIONS KFT	0.02	-0.02	手续费差异
2019年度	Venture Lighting International, Inc	-0.11	-0.20	入账时间差异
	NETELEC SRL	-	0.91	入账时间差异
	Kamchi Lighting	0.05	-0.01	运费差异、手续费差异
	One Light Ltd	-0.02	-	运费差异
	The light Group	-	1.01	入账时间差异
	SLV GmbH	6.42	10.92	入账时间差异
	GEWISS SPA	-1.81	1.80	运费差异
	COMEBACK SAS	-1.65	-1.70	入账时间差异、运费差异
	JCC Lighting Products Ltd	5.97	-12.89	入账时间差异、运费差异
	B.E.G. Brueck Electronic GmbH	0.85	-0.01	入账时间差异
	Endo Lighting Corporation	-0.27	-	入账时间差异
2018年度	Venture Lighting International, Inc	-11.89	0.63	入账时间差异
	Shat-R-Shield Inc	0.08	-	运费差异
	L AND E SOLID STATE CO.,LTD.	-	0.02	运费差异
	Kamchi Lighting	0.08	0.07	运费差异、手续费差异
	One Light Ltd	-2.14	-0.05	入账时间差异
	Advantage Air	-1.79	0.01	入账时间差异
	SLV GmbH	4.01	1.39	入账时间差异
	COMEBACK SAS	2.77	-0.07	入账时间差异、

年度	客户名称	发函与回函交易额差异	发函与回函应收账款余额差异	回函差异原因
				运费差异
	JCC Lighting Products Ltd	8.17	1.32	入账时间差异
	B.E.G. Brueck Electronic GmbH	0.13	-0.85	入账时间差异
	Endo Lighting Corporation	0.01	-	附送样品差异

注：交易额差异与余额差异的数值大于 0 表示发函金额大于回函金额，小于 0 表示发函金额小于回函金额。

由上表可见，报告期内客户回函存在差异的金额较小，主要是入账时间差异，具有合理性。

3、核查程序及核查意见

（1）核查程序

①对发行人主要销售人员进行访谈，询问并统计客户未回函的原因；

②查阅报告期各期客户余额调节表，询问发行人财务人员，统计客户回函金额与发函金额不一致的客户清单、差异金额及原因；

③对未回函客户实施替代测试程序；

④查阅 LITED SAS、岩崎电气的走访问卷（保荐人、申报会计师、发行人律师在 2019 下半年对客户 LITED SAS、岩崎电气进行走访时已向其确认 2018 年、2019 上半年与发行人交易的财务数据）。

（2）核查意见

经核查，申报会计师认为：

报告期内保荐人向客户进行发函的金额与回函金额存在较大差异，为客户未回函造成的。未回函的主要原因有：①部分客户仅向会计师回函，未向保荐人回函；②疫情影响下，部分境外客户居家办公导致回函存在困难；③客户在回函过程中遗失了函件；④客户内部审批流程繁琐导致未回函；⑤客户已停止与公司合作导致未回函；⑥客户丢失函证原件，且通过邮件电子回函确认。针对上述未回函的客户，保荐人和申报会计师全部实施了替代测试程序，确认收入真实准确。保荐人取得的回函中存在函证金额有差异的情形，但差异金额均较小，主要系发行人与客户存在入账时间差异的影响所致，具有合理性。

问题三、关于应收账款、第三方回款

前次审核问询回复显示，截至 2021 年 3 月末，发行人的逾期应收账款金额为 2,190.47 万元，逾期应收账款期后回款金额为 1,313.04 万元，报告期各期期后回款金额占逾期应收账款余额的比例分别为 90.88%、84.77%和 59.94%。

请发行人补充说明逾期应收账款的主要客户、账龄、逾期原因及预计回收时间，对应的坏账准备计提金额和占比，未对逾期账款单项计提坏账准备的原因和合理性。

请保荐人、申报会计师对上述事项发表明确意见。

【回复】

（一）请发行人补充说明逾期应收账款的主要客户、账龄、逾期原因及预计回收时间，对应的坏账准备计提金额和占比，未对逾期账款单项计提坏账准备的原因和合理性

1、逾期应收账款的主要客户、账龄、预计回收时间，对应的坏账准备计提金额和占比

截至 2020 年 12 月 31 日，发行人逾期应收账款的主要客户情况如下表所示：

单位：万元

客户名称	逾期金额	占逾期总额比例	账龄	尚未收回金额	预计收回时间	坏账准备计提金额	坏账准备计提比例
ILUMINACIÓN ESPECIALIZADA DE OCCIDENTE S.A. DE C.V	222.48	10.16%	1 年以内	-	已收回	11.12	5.00%
VOLTEX ELECTRICAL ACCESSORIES PTY	147.59	6.74%	1 年以内	-	已收回	7.38	5.00%
RAPID LED PTY LTD	115.01	5.25%	1 年以内	-	已收回	5.75	5.00%
ZYTECH SOLAR INC.	78.43	3.58%	1 年以内、1-2 年、2-3 年	78.13	2021 年 9 月	11.57	14.75%
AURORA INTERNATIONAL LIGHTING CORPORATION LIMITED	69.63	3.18%	1 年以内	-	已收回	3.48	5.00%
COWELL CO.,LTD	63.33	2.89%	1 年以内	60.23	2021 年 9 月	3.17	5.00%

客户名称	逾期金额	占逾期总额比例	账龄	尚未收回金额	预计收回时间	坏账准备计提金额	坏账准备计提比例
OMS A S	130.45	5.96%	1 年以内	-	已收回	6.52	5.00%
EL IMPORTOREN AS	44.28	2.02%	1 年以内	-	已收回	2.21	5.00%
B.E.G. BRUECK ELECTRONIC GMBH	26.90	1.23%	1 年以内	-	已收回	1.35	5.00%
SUPREME IMPORTS LTD	23.26	1.06%	1 年以内	-	已收回	1.16	5.00%
PERDIX GMBH	22.80	1.04%	1 年以内	-	已收回	1.14	5.00%
亚泰（中国）电气有限公司	22.72	1.04%	1 年以内	-	已收回	1.14	5.00%
BRILLIANT LIGHTING（AUST）PTY LTD.	21.75	0.99%	1 年以内	-	已收回	1.09	5.00%
MINEBEA（CAMBODIA）CO.,LTD	163.65	7.47%	1 年以内	-	已收回	8.18	5.00%
RAPID LED PTY LTD	141.51	6.46%	1 年以内	-	已收回	7.08	5.00%
上海飞乐投资有限公司	106.74	4.87%	1 年以内	55.51	2021 年 10 月	5.34	5.00%
HORIZON LED ENERGY SOLUTIONS	72.34	3.30%	1 年以内	72.34	无法确定，已报中信保	14.57	20.14%
欧普照明股份有限公司	69.32	3.16%	1 年以内	-	已收回	3.47	5.00%
EIKO GLOBAL, LLC	49.62	2.27%	1 年以内	-	已收回	2.48	5.00%
EYE LIGHTING SYSTEMS CORPORATION	45.93	2.10%	1 年以内	-	已收回	2.30	5.00%
METAL MANUFACTURES LIMITED	31.03	1.42%	1 年以内	-	已收回	1.55	5.00%
HORTICULTURE LIGHTING GROUP LLC	28.38	1.30%	1 年以内	-	已收回	1.42	5.00%
SICE. C. S.R.L.	20.63	0.94%	1 年以内	20.63	2021 年 9 月	1.03	5.00%
COMMERCIAL LIGHTING SERVICES LLC	35.56	1.62%	1 年以内	3.33	无法收回，已全额计提坏账	35.56	100.00%
AMERICA GOODSTEWARD LLC	21.49	0.98%	1 年以内	21.49	无法收回，已全额计提坏账	21.49	100.00%
合计	**1,774.83**	**81.02%**	**-**	**311.66**	**-**	**161.55**	**9.10%**

注：尚未回收金额为截至 2021 年 5 月 31 日的尚未回收金额。

由上表可见，发行人逾期应收账款的主要客户账龄基本在 1 年以内。截至

2021 年 5 月 31 日，发行人主要客户的逾期应收账款已收回金额为 1,463.17 万元，尚有 311.66 万元未能收回，尚未回收金额占 2020 年末应收账款余额的比例为 2.32%，占比较小。除全额计提坏账准备的客户外，其余逾期客户预计将于 2021 年末前收回。

2、逾期原因

上述主要客户发生逾期的主要原因如下：（1）部分客户因年底节假日导致排款延后或银行转账延迟，上述该类客户已全部回款；（2）受疫情等因素的影响，部分客户资金周转困难，延期付款，上述客户中除 4 家客户预计在 2021 年年底前回款外，该类其他客户已全部回款；（3）部分客户故意拖欠货款，对于该类客户，公司已向中信保申请赔付，并根据可收回金额单项计提了坏账准备。

3、未对逾期账款单项计提坏账准备的原因和合理性

上述逾期账款客户中，由于 COMMERCIAL LIGHTING SERVICES LLC 和 AMERICA GOODSTEWARD LLC 发生了货款支付违约，且预计无法收回，公司对其单项全额计提坏账准备。

HORIZON LED ENERGY SOLUTIONS 因故意拖欠货款，公司向中信保报案申请理赔。根据保险合同，公司可以获得货款 80%的赔偿，故公司按照货款的 20%计提了单项坏账准备。

其他逾期账款客户没有客观证据表明发生了减值，因此未单独计提坏账准备，具有合理性。

（二）请保荐人、申报会计师对上述事项发表明确意见

1、核查程序

（1）获取公司报告期各期末逾期应收账款明细表，了解客户逾期的原因，结合期后回款情况判断公司应收账款计提的坏账准备是否充分；

（2）获取截至 2021 年 5 月 31 日的应收账款回款情况，对于尚未回款的客户，了解其原因及预计回款时间；

（3）对于已在中信保报案的客户，了解报案的原因及案件的处理情况，判断公司单项计提的坏账准备是否充分；

（4）获取公司报告期各期末应收账款明细表及账龄表，复核账龄划分是否正确，根据发行人的坏账准备计提政策，结合函证及期后回款检查，复核发行人应收款项的坏账准备计提是否充分。

2、核查意见

经核查，申报会计师认为：（1）发行人主要逾期应收账款客户账龄基本在 1 年以内，对应坏账准备计提金额为 161.55 万元，计提比例为 9.10%；（2）主要逾期应收账款客户逾期原因有：①部分客户因年底节假日导致排款延后或银行转账延迟，上述该类客户已全部回款；②受疫情等因素的影响，部分客户资金周转困难，延期付款；③部分客户故意拖欠货款等；（3）对于截至 2021 年 5 月末尚未回款金额，除已单项计提坏账准备的逾期客户外，其余预计均在 2021 年底前回款；（4）除已单项计提坏账准备的逾期客户外，其他逾期客户没有客观证据表明发生了减值，因此未单独计提坏账准备，具有合理性。

问题四、关于主营业务成本和主要供应商

前期审核问询回复显示：

（一）报告期各期，发行人的自制电源的平均成本分别为 9.22 元/个、9.22 元/个和 8.23 元/个，发行人外购电源平均单价分别为 12.10 元/个、18.77 元/个和 19.72 元/个，自制电源平均成本低于外购电源价格，主要系采取外购的主要为功率较高的商业照明电源；客户要求使用品牌电源，因此外购电源的价格相对较高；

（二）报告期内各期，主要供应商的采购价格下滑，公司主要原材料平均采购单价下滑金额和比例较大，具体变动情况如下：

材料名称	单位	2020 年度		2019 年度		2018 年度
		均价	变动	均价	变动	均价
灯珠	元/颗	0.06	-22.81%	0.08	0.25%	0.08
散热器	元/个	26.69	-21.94%	34.19	-11.40%	38.59
电源	元/个	61.71	-0.96%	62.31	0.69%	61.88
包材	元/个	0.42	-4.55%	0.44	0.00%	0.44

（三）2020 年商业照明单位成本中直接材料、人工成本、制造费用均下滑；工业照明的产品平均单价逐年下降，主要是受销售占比较高的工矿灯和泛光灯销

售价格逐年下降的影响。工矿灯的销售价格逐年下降，是由于中小功率的产品的市场需求逐渐旺盛；工业照明产品单位成本的下降主要是受下游客户需求变化的影响，对于功率相同的工矿灯产品，在结构件材质、尺寸、功能组件、品牌电源等灯具组件上选用成本相对较低的材料，导致工矿灯的平均成本下降所致；

（四）报告期内，品号 1 的路灯单位结存成本与单位销售成本之间的变动较大，是由于期末结存的 440 套产品中有 360 套产品是返工维修后入库的，由于返工维修产品较常规产品额外增加了材料及人工成本，导致该产品的期末单位结存成本高于单位销售成本；

（五）铝材、塑胶等材料的大宗交易价格波动上涨，导致与其相关的灯具结构件等主要原材料采购价格随之上涨；

（六）报告期各期，发行人对第一大供应商深圳市崧盛电子股份有限公司的采购金额分别为 2,722.42 万元、3,776.55 万元和 3,822.47 万元；而深圳市崧盛电子股份有限公司的招股说明书显示，其对发行人的销售金额分别为 2,758.07 万元、3,825.60 万元和 3,725.52 万元；两者存在差异；

（七）就收款方非供应商的情形，针对各年度支付金额在 50.00 万元以上的收款方非供应商的抽取其对应的记账凭证、订单、对账单、发票、支付凭证核实发行人采购情况，具体抽查比例情况如下：

单位：万元

类型	2020 年度	2019 年度	2018 年度
抽查金额	262.35	387.74	1,254.10
收款方非供应商付款金额	1,186.58	1,411.98	2,825.22
占比	22.11%	27.46%	44.39%

上述该等收款方非供应商的情形均为发行人以支票向其供应商付款后，其供应商将支票背书转让予其供应商的情形；

（八）经回函核实的应付账款占报告期各期应付账款余额的比例分别为 75.28%、75.59%和 60.37%；经回函核实的采购额占报告期各期采购额的比例分别为 70.92%、72.27%和 73.00%。对回函不符或未回函的供应商，均实施了替代测试。经走访核实的采购金额占报告期各期采购额的 53.04%、45.51%和 42.25%。

请发行人：

（一）补充说明自制电源平均成本低于外购电源价格的原因和合理性，在产品结构中应用的金额和占比，以及对总成本的影响程度，报告期内外购电源价格上升的原因和合理性，和“对于功率相同的工矿灯产品，在结构件材质、尺寸、功能组件、品牌电源等灯具组件上选用成本相对较低的材料”的描述是否矛盾；

（二）结合主要产品型号、采购价格波动，补充说明并分析主要供应商的采购价格下滑的原因和合理性，是否符合公开市场报价，与主要供应商对其他第三方客户销售价格是否一致，定价是否公允，发行人与主要供应商是否存在利益输送和其他利益安排，结合发行人对采购经理的股权数量显著高于其他员工的情形，说明是否存在替供应商及关联方存在代持股份的情形；

（三）说明是否存在产品交付后返工维修的情形，报告期内返工维修的金额、原因及合理性、对营业成本的影响；

（四）补充测算 2021 年以来铝材、塑胶等材料的大宗交易价格波动上涨、元器件等原材料涨价对发行人业绩的影响；

（五）补充说明发行人对第一大供应商深圳市崧盛电子股份有限公司的采购金额和深圳市崧盛电子股份有限公司对发行人销售金额存在差异的原因和合理性；

（六）补充说明发行人境外采购的金额和占比，新冠疫情对发行人境外采购的具体影响。

请保荐人、申报会计师对上述事项核查并发表明确意见，对收款方非供应商的情形抽查比例低的原因，2020 年对供应商走访和核查比例低的原因和合理性，是否获取足够的证据支持采购金额的真实性；补充列示发函金额和回函金额，发函金额和回函金额存在差异的原因和合理性，未回函的具体原因及对应金额，采取的替代核查措施及核查比例，是否存在回函不一致的情形，如有，补充说明对应供应商、金额、原因及合理性。

【回复】

（一）补充说明自制电源平均成本低于外购电源价格的原因和合理性，在产品结构中应用的金额和占比，以及对总成本的影响程度，报告期内外购电源价格上升的原因和合理性，和“对于功率相同的工矿灯产品，在结构件材质、尺寸、功能组件、品牌电源等灯具组件上选用成本相对较低的材料”的描述是否矛盾

1、自制电源平均成本低于外购电源价格的原因和合理性及外购电源价格上升的原因及合理性

公司对于商业照明产品的电源采取自主生产和外部采购的形式，工业照明产品的电源全部通过外部采购。招股说明书列示的为商业照明的自制电源和外购电源的对比情况。从已披露的报告期内商业照明电源的领用情况来看，公司主要采用的为自制电源。

报告期内，公司商业照明领用的自制电源、外购电源的平均领用单价情况如下：

单位：元/个

电源类型	2020 年度	2019 年度	2018 年度
	平均领用单价	平均领用单价	平均领用单价
外购外置电源	19.72	18.77	12.10
自制电源	8.23	9.22	9.22
其中：内置	6.80	7.84	8.08
外置	11.88	11.84	10.55
综合平均领用单价	**9.75**	**10.71**	**9.66**

由上表可见，外购的电源均是外置电源，其采购价格高于自制的外置电源，一是由于外购电源主要为品牌电源，品牌具有一定的溢价导致其采购价格较高；二是对于功率较小的电源，随着公司生产技术的成熟，逐步以自制为主，减少了外购比例，导致外购电源逐步转向功率较高的电源，从而提升了外购电源的平均采购价格。

报告期内，公司商业照明外购的电源是以客户指定品牌为主，情况如下：

单位：个

电源	功率区间	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
		数量	占比	数量	占比	数量	占比
外购电源	客户指定的品牌电源	960,841	88.61%	856,620	78.55%	984,654	94.68%
	非客户指定的品牌电源	123,520	11.39%	233,923	21.45%	55,340	5.32%
	合计	**1,084,361**	**100.00%**	**1,090,543**	**100.00%**	**1,039,994**	**100.00%**

从功率区间来看，报告期内公司商业照明领用电源的功率区间情况如下：

单位：个

电源	形式	功率区间	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
			数量	占比	数量	占比	数量	占比
外购电源	全部为外置电源	20W（含）以下	193,354	2.37%	441,307	6.31%	607,934	8.80%
		（20W,50W]	826,291	10.12%	593,669	8.49%	416,003	6.02%
		50W 以上	64,716	0.79%	55,567	0.79%	16,057	0.23%
		小计	**1,084,361**	**13.28%**	**1,090,543**	**15.60%**	**1,039,994**	**15.05%**
自制电源	内置电源	20W（含）以下	4,354,759	53.35%	3,263,936	46.69%	2,639,908	38.20%
		（20W,50W]	727,996	8.92%	588,531	8.42%	515,600	7.46%
		50W 以上	2,897	0.04%	1,320	0.02%	263	0.00%
		小计	**5,085,652**	**62.30%**	**3,853,787**	**55.13%**	**3,155,771**	**45.66%**
	外置电源	20W（含）以下	1,307,992	16.02%	1,271,703	18.19%	1,854,701	26.84%
		（20W,50W]	658,952	8.07%	751,465	10.75%	849,536	12.29%
		50W 以上	25,628	0.31%	23,067	0.33%	10,994	0.16%
		小计	**1,992,572**	**24.41%**	**2,046,235**	**29.27%**	**2,715,231**	**39.29%**
总计			**8,162,585**	**100.00%**	**6,990,565**	**100.00%**	**6,910,996**	**100.00%**

由上表可见，公司商业照明领用电源以 20W（含）以下的自制电源为主，报告期内内置及外置领用合计占比分别为 65.04%、64.88%和 69.37%，随着采购量的增加，平均采购价格逐步呈现下降趋势。而从外购电源来看，公司领用 20W（含）以下的外购电源在逐年减少，领用 20W 以上的外购电源占比逐年增加，由 2018 年的 6.25%增长至 2020 年的 10.92%，导致公司商业照明领用的外购电源的领用平均单价逐年上升。

综上所述，商业照明自制电源平均成本低于外购电源价格系由于：（1）商业照明自主生产的分别为照明灯具中的内置电源和外置电源，而外部采购的均为外

置电源。内置电源由于置于灯具内部，其结构上不存在外观组件，因此其成本低于外置电源；（2）公司外购的电源以隔离电源为主，功率区间主要是在 20W 以上，且采购数量占比逐年增长，因此平均采购价格较高。而自制电源以非隔离电源为主，主要是 20W 及以下的较小功率电源，因此自制成本较低；（3）公司商业照明产品中使用的外购电源主要为品牌电源，存在品牌溢价导致采购价格较高。因此，自制电源平均成本低于外购电源是合理的。

2、自制电源和外购电源在产品结构中应用的金额和占比以及对总成本的影响程度

报告期内，公司商业照明产品中自制电源和外购电源在产品结构中应用的金额和占比情况如下：

名称	2020 年度			2019 年度			2018 年度		
	领用量（个）	领用金额（万元）	金额占比	领用量（个）	领用金额（万元）	金额占比	领用量（个）	领用金额（万元）	金额占比
外购电源	1,084,361	2,138.50	26.86%	1,090,543	2,046.44	27.33%	1,039,994	1,258.04	18.85%
自制电源	7,078,224	5,823.86	73.14%	5,900,022	5,442.74	72.67%	5,871,002	5,414.74	81.15%
其中：内置	5,085,652	3,457.04	43.42%	3,853,787	3,020.15	40.33%	3,155,771	2,551.20	38.23%
外置	1,992,572	2,366.81	29.73%	2,046,235	2,422.59	32.35%	2,715,231	2,863.54	42.91%
合计	**8,162,585**	**7,962.36**	**100.00%**	**6,990,565**	**7,489.18**	**100.00%**	**6,910,996**	**6,672.78**	**100.00%**

假设公司全部采用自制的外置电源，按各年外购电源领用数量及自制电源中外置电源的平均领用单价测算，报告期内对营业成本影响的金额分别为-161.24 万元、-755.32 万元和-850.48 万元，对营业成本的影响比例分别为-0.27%、-1.12%、-1.22%，总体影响较小。

3、“对于功率相同的工矿灯产品，在结构件材质、尺寸、功能组件、品牌电源等灯具组件上选用成本相对较低的材料”的描述是否矛盾

由于工业照明产品主要应用于室外，因其复杂的使用环境，其电源还需具备防腐蚀、防震动、耐高温、防浪涌等功能且主要产品的功率相对较高，其生产、设计工艺较商业照明使用的电源高，公司目前还不具备自主生产、设计工业照明产品电源的能力。

因此，自制电源平均成本低于外购电源价格的结论是基于商业照明使用的电源作出的。工矿灯属于工业照明产品，“对于功率相同的工矿灯产品，在结构件材质、尺寸、功能组件、品牌电源等灯具组件上选用成本相对较低的材料”的描述系指发行人针对工矿灯使用性能相同且价格相对较低的品牌电源替代价格较高的品牌电源，两者表述之间不存在矛盾。

4、核查程序及核查意见

（1）核查程序

①访谈发行人生产、采购人员，了解发行人商业照明、工业照明产品的电源自制、外购的情况及原因；

②查阅发行人商业照明中自制电源和外购电源的领用金额、数量，并测算发行人全部电源采取自产对发行人营业成本的影响金额及比例；

③统计发行人商业照明产品中领用电源的功率明细，并对其外购电源平均单价变动进行分析。

（2）核查意见

经核查，申报会计师认为：发行人自制电源成本低于外购电源是由于：①商业照明自主生产的分别为照明灯具中的内置电源和外置电源，而外部采购的均为外置电源。内置电源由于置于灯具内部，其结构上不存在外观组件，因此其成本低于外置电源；②公司外购的电源以隔离电源为主，功率区间主要是在 20W 以上，且采购数量占比逐年增长，因此平均采购价格较高。而自制电源以非隔离电源为主，主要是 20W 及以下的较小功率电源，因此自制成本较低；③公司商业照明产品中使用的外购电源主要为品牌电源，存在品牌溢价导致采购价格较高。因此，发行人自制电源平均成本低于外购电源价格具备合理性。

外购电源平均领用单价上升系发行人商业照明领用的 20W（含）以下的外购电源，报告期内逐年减少，领用 20W 以上的外购电源占比从 2018 年的 6.25% 增长至 2020 年的 10.92%，导致发行人商业照明领用的外购电源的领用平均单价逐年上升。若公司全部采用自制的外置电源，报告期内对营业成本影响的金额分别为-161.24 万元、-755.32 万元和-850.48 万元，影响比例分别为-0.27%、-1.12%、-1.22%，总体影响较小。

发行人仅商业照明产品中的电源具备自产能力，其工业照明使用的电源由于不具备生产能力全部采取外购，而工矿灯属于工业照明产品，因此和“对于功率相同的工矿灯产品，在结构件材质、尺寸、功能组件、品牌电源等灯具组件上选用成本相对较低的材料”的描述不存在矛盾，上述描述系指发行人针对工矿灯使用性能相同且价格相对较低的品牌电源替代价格较高的品牌电源。

（二）结合主要产品型号、采购价格波动，补充说明并分析主要供应商的采购价格下滑的原因和合理性，是否符合公开市场报价，与主要供应商对其他第三方客户销售价格是否一致，定价是否公允，发行人与主要供应商是否存在利益输送和其他利益安排，结合发行人对采购经理的股权数量显著高于其他员工的情形，说明是否存在替供应商及关联方存在代持股份的情形

1、主要供应商的采购价格下滑的原因和合理性，是否符合公开市场报价

公司主要原材料为灯珠、电源和散热器。报告期内，公司主要灯珠、电源和散热器供应商的采购价格下滑的原因和合理性分析如下：

（1）灯珠

公司选取报告期内向主要供应商采购的主要品号灯珠，报告期内平均采购价格比较如下：

①深圳市源磊科技有限公司

发行人主要的商业照明灯珠供应商为深圳市源磊科技有限公司，发行人2020年主要向其采购的灯珠在报告期各期的采购平均单价及数量情况如下：

单位：元/颗、万颗

品号	2020年		2019年		2018年	
	平均单价	数量	平均单价	数量	平均单价	数量
4-010295-0368001	0.07	318.00	0.07	272.51	0.09	370.20
4-010292-0348018	0.07	293.60	0.08	228.00	0.09	0.40
4-010292-0348011	0.06	358.40	0.08	227.00	0.10	190.76
4-010292-0648001	0.05	439.74	0.06	37.60	-	-
4-010101-0628012	0.04	762.55	0.05	190.02	-	-
4-010101-0678003	0.04	427.20	0.05	124.74	-	-
4-010101-0648012	0.04	1,607.78	0.05	827.92	-	-

品号	2020 年		2019 年		2018 年	
	平均单价	数量	平均单价	数量	平均单价	数量
4-010101-0358001	0.04	1,705.06	0.05	732.20	0.09	169.60
4-010101-0368001	0.04	1,630.60	0.05	662.16	0.08	118.00
4-010192-0328042	0.03	610.00	0.04	309.91	0.05	133.84
4-010192-0348039	0.03	891.19	0.03	8.10	0.04	17.14
4-010192-0358017	0.03	1,549.53	0.03	337.47	0.04	1,349.07
4-010292-0378013	0.01	2,234.00	0.01	2,565.60	0.02	1,668.60
4-010192-0368001	0.01	1,849.03	0.01	4,037.73	0.02	2,398.02
4-010192-0348006	0.01	2,710.54	0.01	2,288.40	0.02	1,350.00
4-010192-0328007	0.01	5,373.20	0.01	9,821.23	0.02	4,711.52

②深圳日亚化学有限公司

发行人主要的工业照明灯珠供应商为深圳日亚化学有限公司，发行人 2020 年主要向其采购的灯珠在报告期各期的采购平均单价及数量情况如下：

单位：元/颗、万颗

品号	2020 年		2019 年		2018 年	
	平均单价	数量	平均单价	数量	平均单价	数量
04-01-01002-125	0.27	1,800.00	0.28	1,860.00	0.30	361.00
04-01-01002-130	0.27	1,360.50	0.28	1,950.50	0.31	1,001.00
04-01-01002-124	0.27	625.50	0.28	1,010.00	0.29	350.00
04-01-01002-132	0.27	396.00	0.28	1,075.00	0.29	550.00
04-01-01002-120	0.27	105.00	0.28	148.50	0.29	78.00
04-01-01002-121	0.27	96.00	0.28	28.50	0.29	52.00

由上表可见，报告期内，公司向同一家供应商采购同种品号灯珠的平均采购价格整体基本呈下降趋势，主要原因有：A、灯珠属于电子类产品，通常电子类产品受市场竞争、产品技术更新等因素影响，其单价总体呈现稳步下降趋势，报告期内公司采购同种品号灯珠价格呈现稳步下降趋势，符合电子类产品行业变动趋势。B、报告期内，公司前五大灯珠供应商基本保持不变，电源采购供应商较稳定，随着合作时间、采购量增加等因素影响，采购价格亦有所下降。

由于灯珠品类众多，无公开具体市场报价，但其价格走势符合行业变动趋势。

（2）电源

公司选取报告期内向主要供应商采购的主要品号电源，报告期内平均采购价格比较如下：

①深圳莱福德科技股份有限公司

发行人主要的商业照明电源供应商为深圳莱福德科技股份有限公司，发行人2020年主要向其采购的电源在报告期各期的采购平均单价和数量情况如下：

单位：元/件、件

品号	2020年		2019年		2018年	
	平均单价	数量	平均单价	数量	平均单价	数量
3-03107-90400003	84.07	3,522	85.08	2,000	92.45	365
3-03107-30450009	64.38	3,879	66.56	9,261	-	-
3-03106-30300001	35.40	7,100	35.75	608	-	-
3-03101-30350033	14.42	25,088	15.66	33,064	15.86	33,708
3-03101-30400035	14.31	107,109	15.69	30,648	15.80	6,788
3-03101-30400010	11.39	64,706	11.66	110,507	11.66	75,373
3-03101-30400071	11.29	24,966	-	-	-	-
3-03101-30300013	10.99	156,037	10.59	108,421	11.69	10,522
3-03101-30400009	10.85	35,280	11.68	34,984	11.70	19,956
3-03101-30150023	9.65	42,883	9.83	73,904	9.86	28,889

注：发行人向深圳莱福德科技股份有限公司同时采购商业照明电源及工业照明电源，上述品号是依据向其2020年采购商业照明电源金额前50%的品号进行抽取的。

②深圳市崧盛电子股份有限公司

发行人主要的工业照明电源供应商为深圳市崧盛电子股份有限公司，发行人2020年主要向其采购的电源在报告期各期的采购平均单价和数量情况如下：

单位：元/件、件

品号	2020年		2019年		2018年	
	平均单价	数量	平均单价	数量	平均单价	数量
04-03-06003-001	379.83	1,487	388.41	30	-	-
04-03-03202-008	184.07	12,931	207.00	7,931	233.27	1,130
04-03-02002-022	129.65	3,755	135.17	1,195	136.75	1,049
04-03-02002-020	129.52	10,500	134.49	16,594	135.98	13,812
04-03-02002-014	119.47	11,298	125.62	7,755	136.54	2,270

品号	2020 年		2019 年		2018 年	
	平均单价	数量	平均单价	数量	平均单价	数量
04-03-01502-016	109.25	5,003	114.35	5,046	115.33	4,843
04-03-01502-015	108.13	8,929	112.29	9,517	114.99	15,614
04-03-02002-090	107.79	4,850	107.79	17	120.69	5
04-03-02002-092	105.93	5,406	112.63	6,002	-	-
04-03-01502-020	100.00	14,050	106.01	7,860	116.74	1,600
04-03-01202-020	97.57	5,300	102.40	7,598	103.42	10,509
04-03-02002-098	90.79	11,248	96.62	4,112	-	-
04-03-01002-032	84.96	7,400	90.69	7,131	94.02	8,220
04-03-01502-109	84.16	9,418	85.93	5,819	-	-
04-03-01002-024	84.07	10,108	87.84	6,658	93.28	2,129
04-03-02002-116	84.01	8,735	82.30	5	-	-
04-03-01502-097	82.30	9,949	85.00	4,681	-	-
04-03-01502-116	73.60	7,843	68.94	5	-	-
04-03-00802-002	73.19	7,193	75.72	2,650	81.90	100
04-03-01002-085	70.80	6,899	71.81	4,499	-	-
04-03-01002-075	69.03	7,424	70.79	7,469	-	-
04-03-00602-004	68.76	8,842	70.74	5,688	72.43	1,379

注：发行人向深圳市崧盛电子股份有限公司同时采购商业照明电源及工业照明电源，上述品号是依据向其 2020 年采购工业照明电源金额前 50%的品号进行抽取的。

由上表可见，报告期内，公司向同一家供应商采购同种品号电源的平均采购价格基本呈下降趋势，主要原因有：A、电源为电子类产品，报告期内公司采购同种品号电源单价呈现稳步下降趋势，符合电子类产品行业价格变动趋势。B、报告期内，公司前五大电源供应商基本保持不变，电源采购供应商较稳定，随着合作时间、采购量增加等因素影响，采购价格亦有所下降。

报告期内公司向深圳市崧盛电子股份有限公司采购的电源主要用于工业照明产品，其功率较高。深圳市崧盛电子股份有限公司的招股说明书中，关于 LED 大功率和中功率 LED 驱动电源产品报告期内平均销售单价变化情况披露如下：“A、报告期内，公司主要中、大功率 LED 驱动电源产品的产品平均售价总体略有下降，产品销量的快速增长拉动营业收入的快速增长。……报告期内，公司 LED 驱动电源产品的销售量和平均销售单价变化情况如下表所示：

产品名称		2020 年度		2019 年度		2018 年度
		指标	变动率	指标	变动率	指标
大功率 LED 驱动电源	销量（万件）	579.56	42.46%	406.82	34.07%	303.43
	单价（元/只）	102.95	-11.40%	116.20	-2.73%	119.46
	销售收入（万元）	59,665.28	26.21%	47,273.93	30.42%	36,247.11
中功率 LED 驱动电源	销量（万件）	140.23	-12.07%	159.49	26.88%	125.70
	单价（元/只）	55.04	-3.17%	56.84	-0.32%	57.02
	销售收入（万元）	7,718.32	-14.86%	9,064.96	26.47%	7,167.95

”

因此，公司向同一家供应商采购同种品号电源的平均采购价格基本呈下降趋势，与深圳市崧盛电子股份有限公司招股说明书披露的 LED 驱动电源产品单价变动趋势一致。

除受采购数量下降等因素影响外，发行人主要电源供应商的同类品号电源采购均价基本均呈下滑趋势。

由于电源品类众多，无公开具体市场报价，但其价格走势符合行业特点。

（3）散热器

公司选取报告期内向主要供应商采购的主要品号散热器，报告期内平均采购价格比较如下：

①东莞市和诚五金压铸有限公司

发行人主要的商业照明散热器供应商为东莞市和诚五金压铸有限公司，发行人 2020 年主要向其采购的散热器在报告期各期的采购平均单价和数量情况如下：

单位：元/件、件

品号	2020 年		2019 年		2018 年	
	平均单价	数量	平均单价	数量	平均单价	数量
5-10201-00770101	18.63	19,602	18.58	29,449	18.69	27,965
5-10201-01930103	17.97	9,473	17.88	45	-	-
5-10201-00970105	17.07	16,418	17.26	15,163	17.31	19,812
5-21503-00650201	14.69	15,175	14.66	7,056	14.70	549

品号	2020 年		2019 年		2018 年	
	平均单价	数量	平均单价	数量	平均单价	数量
5-10201-01930102	13.81	9,915	13.74	55	-	-
5-10202-00590118	13.32	20,173	13.28	48,921	13.17	17,008
5-10202-00590117	13.32	20,236	13.30	24,496	13.17	15,479
5-10504-80239803	12.83	7,348	12.79	7,776	12.93	2,491
5-10201-00970104	12.52	11,281	12.49	20,901	12.14	12,517
5-10504-80239802	12.42	11,528	12.37	15,223	12.46	9,700
5-12803-00650201	12.04	11,212	12.01	4,487	12.06	520
5-10302-00590118	7.87	37,451	7.86	65,792	7.78	17,706
5-10219-00200201	7.69	14,853	7.64	5,796	7.61	1,322
5-10201-00972202	5.98	17,946	5.74	20,861	5.82	336
5-11701-00770102	5.08	23,181	5.07	30,302	5.10	27,059
5-10201-00970102	4.74	32,791	4.73	39,130	4.77	15,864
5-10201-00970101	3.55	116,035	3.53	99,534	3.86	10,724
5-10401-01030102	3.24	31,271	3.21	6,637	3.19	32,503

②惠州市飞鸿精密五金塑胶制品有限公司

发行人主要的工业照明散热器供应商为惠州市飞鸿精密五金塑胶制品有限公司，发行人 2020 年主要向其采购的散热器在报告期各期的采购平均单价和数量情况如下：

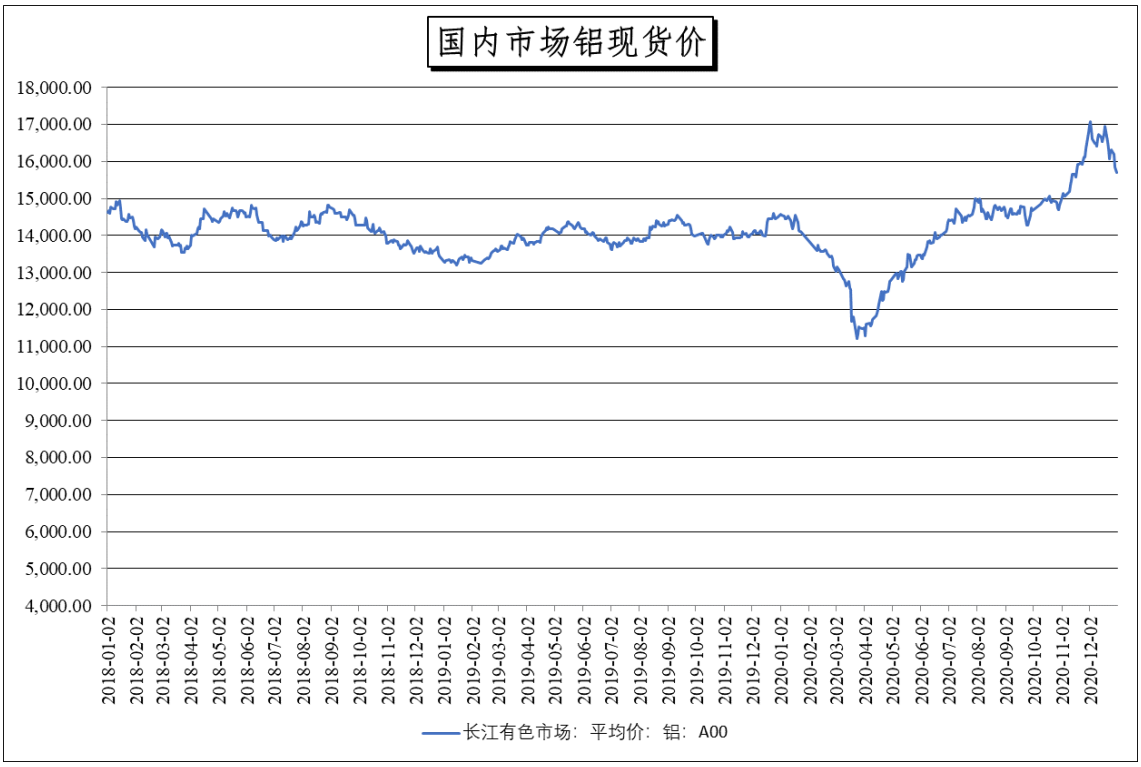
单位：元/件、件

品号	2020 年		2019 年		2018 年	
	平均单价	数量	平均单价	数量	平均单价	数量
03-02-01001-027	104.09	8,463	107.30	10,376	107.06	32,603
03-02-01006-014	93.24	4,565	93.56	3,821	93.32	10,869
03-02-01001-028	90.28	40,334	92.71	16,667	92.49	28,688
03-02-03028-002	73.45	10,414	73.45	174	-	-
03-02-01020-003	48.75	20,390	50.48	25,870	50.36	33,188
03-02-01036-003	45.73	17,766	45.81	502	-	-

报告期内，公司向主要供应商采购的同种品号散热器价格总体呈现平稳波动的趋势，其主要原因是散热器主要为铝制结构件，报告期内铝材的大宗交易价格总体呈现平稳波动特征，从而导致散热器采购价格有所波动。同时随着公司采购

量的增加，结构件采购价格会有所下降。

报告期内，铝材价格走势如下：



数据来源：Choice 金融终端。

由于公司散热器为定制化产品且品类众多，无具体市场公开报价，但其价格走势符合行业特点。

综上，报告期内，公司主要供应商的采购价格下滑，符合行业实际情况，具备合理性。

2、与主要供应商对其他第三方客户销售价格是否一致，定价是否公允，发行人与主要供应商是否存在利益输送和其他利益安排，结合发行人对采购经理的股权数量显著高于其他员工的情形，说明是否存在替供应商及关联方存在代持股份的情形

发行人报告期内前五名供应商中，电源供应商深圳市崧盛电子股份有限公司为上市公司，经查阅其披露的招股说明书，深圳市崧盛电子股份有限公司未披露对其他第三方客户销售价格，但披露了电源产品的平均销售单价，情况如下：

单位：元/只

产品类型	2020 年度	2019 年度	2018 年度
大功率 LED 驱动电源（输出功率大于等于 100W）	102.95	116.20	119.46

产品类型	2020 年度	2019 年度	2018 年度
中功率 LED 驱动电源（输出功率大于等于 25W 且小于 100W）	55.04	56.84	57.02
小功率 LED 驱动电源（输出功率小于 25W）	32.79	31.58	25.80

发行人比对了向深圳市崧盛电子股份有限公司采购的各品号电源，例如，发行人向深圳市崧盛电子股份有限公司采购的品号为 3-03101-60800001（80W）的电源价格为 59 元/只；发行人采购的品号为 3-03101-60200013（25W）的电源价格为 32.90 元/只；发行人向深圳市崧盛电子股份有限公司采购的品号为 04-03-01002-087（100W）的电源价格为 100.00 元/只。经比对，发行人向深圳市崧盛电子股份有限公司采购价格公允。

除深圳市崧盛电子股份有限公司以外，报告期内其他前五大供应商不存在公开的价格信息，与此同时供应商对其他客户提供报价属于商业机密，公司难以获取其对其他第三方客户的相关报价单。但发行人采购价格系通过市场化定价机制确定，价格公允，具有合理性。

3、发行人与主要供应商不存在利益输送和其他利益安排

经检索主要供应商工商信息、走访主要供应商、视频访谈供应商并向主要供应商发送调查问卷确认，发行人主要供应商与发行人不存在利益输送和其他利益安排。

4、发行人采购经理不存在替供应商及关联方存在代持股份的情形

王瑞春为实控人谢祖华的发小、刘志优为实控人的初中同学，该两人协助谢祖华创立了民爆光电，公司创立起步阶段比较艰难，该两人对谢祖华帮助和支持较大，作为公司的创始员工、创业伙伴，谢祖华激励给王瑞春、刘志优股份高于其他员工股东，具备合理性。

（1）经核查王瑞春、刘志优个人资金流水，其取得公司股权后，均按照持股比例实际获取分红，并由其个人享有。

（2）2019 年 6 月，王瑞春、刘志优通过股权转让方式由直接持有发行人股份转变为通过立勤投资间接持有发行股份，并为此缴纳了大额的个人所得税（王瑞春缴纳 278.81 万元、刘志优缴纳 304.40 万元），股份锁定期由法定的上市后一年变成上市后三年，该事项为王瑞春、刘志优不存在代持股份的有力证据。

（3）立勤投资合伙人协议（2019 年已工商备案）约定，自公司股票上市交易之日起 36 个月内，有限合伙人不得通过任何方式转让其所持合伙企业份额；自公司股票上市交易之日起 36 个月届满后，有限合伙人每年转让的合伙企业份额不超过其所直接和间接持有公司股份总数的 10%。该事项为上述人员不存在代持股份的强有力证据。

综上，发行人采购经理不存在替供应商及关联方代持股份的情形。

5、核查程序及核查意见

（1）核查程序

①查阅发行人主要灯珠、散热器、电源供应商 2020 年采购额前 50%的品号采购明细，针对报告期内平均采购单价及采购数量变动情况分析对供应商平均采购单价的影响；

②通过企查查检索主要供应商信息，核查主要供应商股东、主要人员是否与发行人存在关联关系；

③检索前五大供应商出具的产品对外报价情况，相关原材料市场报价情况，对比发行人采购价格与供应商披露的价格并进行分析；

④查阅发行人采购经理刘志优、王瑞春的银行流水，了解其与供应商的资金流水往来情况、分红流向及个人所得税缴纳情况；

⑤查阅立勤投资的合伙人协议、股份锁定承诺，了解王瑞春、刘志优股份锁定情况。

（2）核查意见

经核查，申报会计师认为：发行人主要供应商采购价格变动受其行业变动趋势、合作时间、采购量增加等因素影响，导致其向主要供应商的采购平均单价下滑；发行人的采购价格与主要供应商对外披露的价格一致，定价公允；发行人与主要供应商不存在利益输送和其他利益安排；发行人采购经理的股权数量显著高于其他员工具备合理性，不存在替供应商及关联方代持股份的情形。

（三）说明是否存在产品交付后返工维修的情形，报告期内返工维修的金额、原因及合理性、对营业成本的影响

1、说明是否存在产品交付后返工维修的情形，报告期内返工维修的金额、对营业成本的影响

公司存在产品交付后返工维修的情形，报告期内返工维修的金额、对营业成本的影响如下表所示：

单位：万元

类型	2020 年度	2019 年度	2018 年度
交付后返工维修的产品金额	196.09	128.41	94.90
交付前返工维修的产品金额	771.43	1,488.81	711.33
返工维修产品金额合计	**967.52**	**1,617.22**	**806.23**
返工影响营业成本的金额（注）	166.74	334.25	141.74
营业成本	69,766.84	67,564.01	59,091.73
返工影响营业成本的比例	0.24%	0.49%	0.24%

注：返工影响成本的金额=（返工维修的产品单位成本金额-对应未返修单位成本金额）*返修数量。

由上表可见，报告期各期返工影响成本的比例分别为0.24%、0.49%和0.24%，金额及占比较低，对营业成本的影响金额较小。

2、报告期内返工维修的原因及合理性

对于报告期内交付后返工维修的主要原因是由于材料质量不符合客户预期，经双方协商进行调整，导致产品退回返修所致；对于报告期内交付前返工维修的主要原因是由于产品设计、客户需求变化等原因进行返工维修。

上述返工维修均为了更好地满足客户需求，具备合理性。

3、核查程序及核查意见

（1）核查程序

①访谈发行人生产部门负责人，了解产品返工维修的情形及原因；

②获取发行人返工维修明细表，检查返工工单与正常工单的成本差异情况；

③分析返工维修成本对发行人营业成本的影响。

（2）核查意见

经核查，申报会计师认为：

①报告期发行人存在产品交付后返工维修的情形。

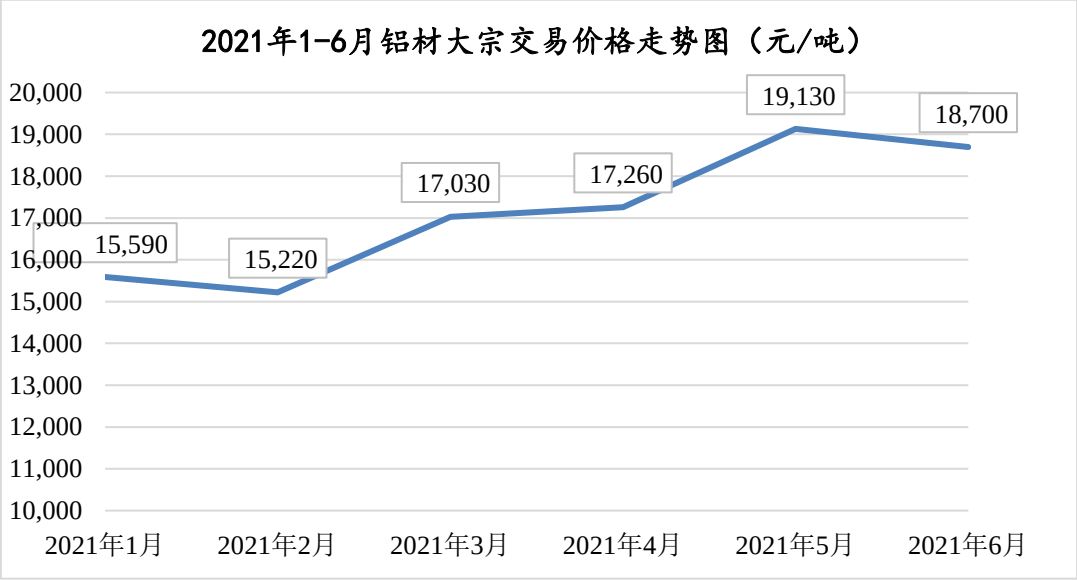
②对于报告期内交付后返工维修的主要原因是由于材料质量不符合客户预期，经双方协商进行调整，导致产品退回返修所致；对于报告期内交付前返工维修的主要原因是由于产品设计、客户需求变化等原因进行返工维修，具备合理性。

③报告期内返工维修的产品金额分别为 806.23 万元、1,617.22 万元和 967.52 万元；返工维修影响营业成本的金额分别为 141.74 万元、334.25 万元和 166.74 万元，占营业成本的比例分别为 0.24%、0.49%和 0.24%，报告期内返工维修金额及占比较低，对营业成本的影响金额较小。

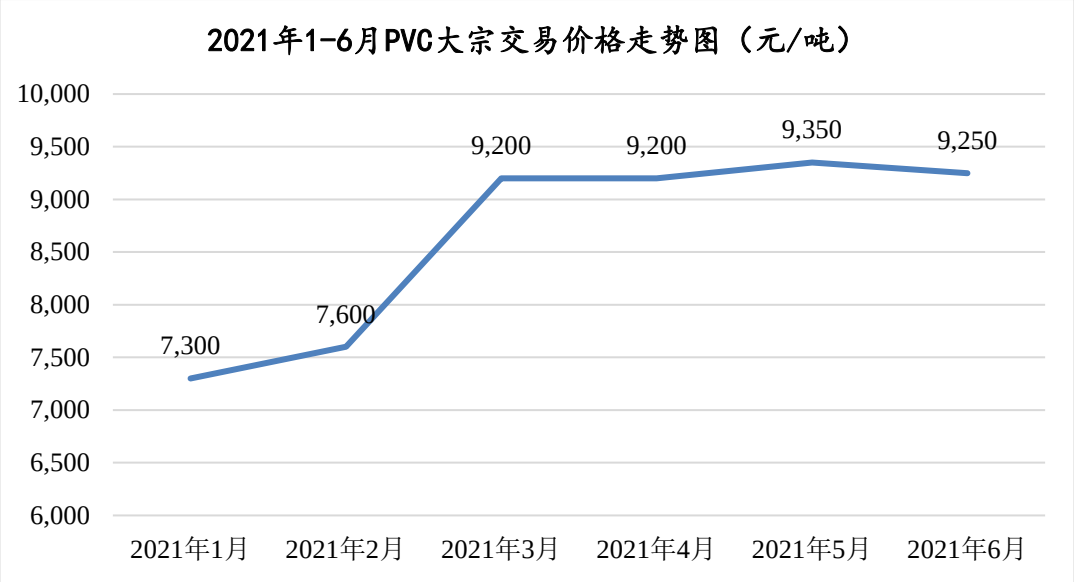
（四）补充测算 2021 年以来铝材、塑胶等材料的大宗交易价格波动上涨、元器件等原材料涨价对发行人业绩的影响

1、2021 年以来铝材、塑胶等材料的大宗交易价格变动情况

由于塑胶没有公开市场价格，以 PVC 的市场价格代替。2021 年以来，受全球经济持续复苏，通胀预期加剧以及原油价格回升、化工原材料市场行情高涨的影响，铝材以及 PVC 市场价格出现较大幅度的增长。2021 年以来，铝材、PVC 市场价格走势图如下：



数据来源：Choice 金融终端，各月价格采用各月第一个交易日市场价。



数据来源：Choice 金融终端，各月价格采用各月第一个交易日市场价。

2021 年 1-6 月铝材、PVC（塑胶）平均市场价格较 2020 年度分别上涨 21.13%和 28.58%，具体情况如下：

单位：元/吨

项目	2021 年 1-6 月平均市场价	2020 年度平均市场价	增幅
铝材	17,155.00	14,162.50	21.13%
PVC	8,650.00	6,727.50	28.58%
平均值			24.86%

数据来源：Choice 金融终端，平均市场价格=∑各月第一个交易日市场价格/各期月数。

2、测算原材料涨价对发行人业绩的影响

从原材料的构成来看，公司的原材料主要是灯具的结构件、电子料和电源等，其中结构件主要是散热器、灯体、灯罩、灯杯等材料，上述铝材、塑胶的大宗交易价格变动主要通过影响发行人结构件的采购价格来影响发行人营业成本，从而进一步影响发行人业绩。

假设：（1）2021 年公司主要涉及铝材和塑胶的结构件领用价格按照 2021 年 1-6 月铝材、PVC（塑胶）较 2020 年度平均市场价格平均增幅 24.86%测算；（2）主要涉及铝材、塑胶结构件占结构件总额的比例约为 70.00%（2）由于公司的非标准原材料采购采用“以销定产、以产定购”的方式进行采购，假设原材料的当期领用量在当期用于生产并全部结转成本；（3）产品结构、销售单价、销售数量等其他因素均保持不变。测算铝材、塑胶等材料的大宗交易价格上涨对发行人 2021 年业绩影响测算如下：

单位：万元

项目	金额
2020 年度主营业务收入①	105,857.59
2021 年度主营业务收入（E）②（②=①）	105,857.59
2020 年度主营业务成本③	69,722.32
2020 年度主营业务成本中原材料占比④	80.00%
2020 年度原材料领用总额⑤	74,502.74
2020 年度结构件领用总额⑥	25,419.42
结构件领用金额占原材料领用金额的比例⑦（⑦=⑥/⑤）	34.12%
2020 年度主要涉及铝材、塑胶结构件占结构件总额的比例（E）⑧	70.00%
假设 2021 年度主要涉及铝材、塑胶的结构件价格涨幅（E）⑨	24.86%
2021 年度主营业务成本变动金额（E）⑩（⑩=⑨*⑧*⑦*④*③）	**3,311.06**
2021 年度毛利率变动（E）⑪（⑪=-⑩/②）	**-3.13%**
2021 年度净利润变动金额（E）⑫（⑫=-⑩*0.85）	**-2,814.40**
2021 年度净利率变动（E）⑬（⑬=⑫/②）	**-2.66%**

上述是在将铝材、塑胶等材料的大宗交易价格变动全部传导至相应结构件成本上，且不考虑产品结构、销售单价等因素影响的情况下测算的结果。此外，发行人一般通过以下应对措施，消化了部分原材料价格波动的影响：（1）公司在承接客户订单时会综合考虑原材料价格波动等因素进行报价；（2）根据订单情况调整产品结构；（3）根据市场价格波动情况进行库存调整；（4）提升管理效率等方式，进一步提高材料的利用率等。通过以上措施，发行人降低了原材料价格波动对利润的影响程度。

总体而言，2021 年铝材、塑胶等材料的大宗交易价格变动对发行人业绩产生的影响不大。

3、核查程序及核查意见

（1）核查程序

①查阅 2020 年度、2021 年 1-6 月铝材、PVC 的市场价格，分析铝材、PVC 的市场价格变动趋势；

②查阅发行人 2020 年度原材料以及原材料中结构件的领用明细；

③取得发行人经审计后的财务报告，了解发行人 2020 年主营业务收入、主

营业务成本、主营业务成本中原材料占比等财务数据或财务指标；

④访谈发行人研发人员，了解并测算发行人主要涉及铝材、塑胶结构件占结构件的采购比例；

⑤测算铝材、塑胶等材料的大宗交易价格上涨对发行人 2021 年业绩影响。

（2）核查意见

经核查，申报会计师认为：2021 年铝材、塑胶等材料的大宗交易价格变动对发行人业绩产生的影响不大。

（五）补充说明发行人对第一大供应商深圳市崧盛电子股份有限公司的采购金额和深圳市崧盛电子股份有限公司对发行人销售金额存在差异的原因和合理性

1、发行人对深圳市崧盛电子股份有限公司的采购金额与深圳市崧盛电子股份有限公司对发行人销售金额存在差异的原因及合理性

公司与深圳市崧盛电子股份有限公司的交易金额披露数据存在差异，分析如下：

单位：万元

年度	崧盛股份	民爆光电	差异
2018 年	2,758.07	2,722.42	35.65
2019 年	3,825.60	3,776.55	49.05
2020 年	3,725.52	3,822.47	-96.95

上述差异的原因主要系双方入账时间差所致。公司系以货物验收合格入库作为采购确认依据，而深圳市崧盛电子股份有限公司是在取得公司签收单时确认收入，该差异具有合理性。

2、核查程序和核查意见

（1）核查程序

①核查发行人取得的深圳市崧盛电子股份有限公司的询证函回函情况，与发行人账面交易金额进行对比，分析差异；

②复核发行人与深圳市崧盛电子股份有限公司对账差异金额的解释。

（2）核查意见

经核查，申报会计师认为：发行人与深圳市崧盛电子股份有限公司披露的双方交易金额之间的差异主要是由于双方入账时间差造成的。发行人系以货物验收合格入库作为采购确认依据，而深圳市崧盛电子股份有限公司是在取得发行人签收单时确认收入，该差异具有合理性。

（六）补充说明发行人境外采购的金额和占比，新冠疫情对发行人境外采购的具体影响

1、发行人境外采购的金额和占比

报告期内，发行人境外采购的金额和占比情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
境外采购金额	4,088.56	5,113.63	4,666.70
主要原材料、成品灯采购金额	59,781.15	57,279.78	53,328.53
占比	6.84%	8.93%	8.75%

注：此处境外采购金额是指发行人系通过境外企业在境内设立的分支机构、国内或香港的授权代理商采购进口原材料的金额及发行人向境外客户采购的客供料。

2020 年度发行人境外采购金额较 2019 年度下降 20.05%，主要是由于国产灯珠性能提升，其价格较进口灯珠低，具备一定的成本优势，发行人部分工业照明产品使用国产灯珠进行了替代，导致境外采购金额较以前年度有所下降。

2、新冠疫情对发行人境外采购的具体影响

发行人系通过境外企业在境内设立的分支机构、国内或香港的授权代理商采购进口原材料。除此以外，发行人还向部分境外客户采购其指定的原材料。

发行人采购的进口原材料主要为灯珠，发行人针对常用的灯珠型号会提前向供应商下达采购计划。除此以外，供应商会针对发行人往年采购量较大的灯珠型号进行储备，因此新冠疫情对于公司销量较大的产品的影响程度较小。

而针对当年新采购的灯珠型号，由于以前年度未曾采购，其采购周期会较常用的灯珠型号长，但由于该类灯珠发行人主要用于新产品销售，而新产品在首年的订单量较小，因而对发行人造成的影响程度较小。

3、核查程序及核查意见

（1）核查程序

①统计发行人通过境外企业在境内设立的分支机构、国内或香港的授权代理商采购和向客户采购进口原材料的金额，并计算报告期内采购占比情况；

②访谈发行人采购经理，了解新冠疫情对发行人采购进口原材料造成的影响。

（2）核查意见

经核查，申报会计师认为：发行人系通过境外企业在境内设立的分支机构、国内或香港的授权代理商采购进口原材料。除此以外，发行人还向部分客户采购其指定的原材料。2020 年度，发行人境外采购金额有所下降系由于部分产品中原使用的进口灯珠实现了国产替代，新冠疫情对发行人境外采购造成的影响较小。

（七）保荐人、申报会计师对收款方非供应商的情形抽查比例低的原因，2020 年对供应商走访和核查比例低的原因和合理性，是否获取足够的证据支持采购金额的真实性；补充列示发函金额和回函金额，发函金额和回函金额存在差异的原因和合理性，未回函的具体原因及对应金额，采取的替代核查措施及核查比例，是否存在回函不一致的情形，如有，补充说明对应供应商、金额、原因及合理性

1、收款方非供应商的情形抽查比例低的原因

保荐人、申报会计师对于收款方非供应商的情形抽查比例低的情况进行了补充核查，具体如下：

单位：万元

类型	2020 年度	2019 年度	2018 年度
原抽查金额	262.35	387.74	1,254.10
补充抽查金额	284.77	222.47	-
合计金额	547.12	610.21	1,254.10
收款方非供应商付款金额	1,186.58	1,411.98	2,825.22
占比	46.11%	43.22%	44.39%

经核查，上述补充核查的收款方非供应商的情形均为发行人以支票向其供应商付款后，其供应商将支票背书转让予其供应商的情形，不存在异常情况。

2、2020 年对供应商走访和核查比例低的原因和合理性，是否获取足够的证据支持采购金额的真实性

截至第三轮审核问询函的回复意见出具之日，经走访核实的采购金额占报告期各期采购额的比例分别为 53.04%、45.51%和 42.25%，2020 年走访比例较低的原因一方面系发行人分散采购所致，发行人 2018-2020 年向前十名供应商采购占比分别为 36.72%、30.53%和 27.90%。因此，由于发行人 2020 年主要供应商的采购占比较前期有所下降，采购更加分散，使得走访核实的采购金额占采购额的比例有所降低；另一方面，受新冠肺炎疫情影响，对于 2020 年新增的主要供应商及采购额增长较大的供应商，实地走访存在困难，因此，截至第三轮审核问询函的回复意见出具之日，2020 年走访比例偏低。对此，2021 年 6 月保荐人、发行人律师和申报会计师对主要供应商进行了补充视频访谈，具体覆盖金额及比例如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
采购金额	60,212.63	57,711.45	53,722.58
访谈：			
中介机构实地走访供应商对应的采购金额	25,440.21	26,261.88	28,495.70
中介机构视频访谈供应商对应的采购金额	10,902.11	8,721.30	4,342.62
中介机构实地走访供应商采购占比	42.25%	45.51%	53.04%
中介机构视频访谈供应商采购占比	18.11%	15.11%	8.08%
实地走访和视频访谈合计采购占比	**60.36%**	**60.62%**	**61.13%**
函证：			
函证确认金额	43,955.11	41,705.39	38,100.24
函证确认占当期采购成本的比例	73.00%	72.27%	70.92%
剔除上述两项核查程序之间的重复核查项目：			
剔除重复核查项目后的经核查采购金额	45,986.43	44,924.04	39,942.89

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
经综合核查手段确认的采购额占当期采购金额的比例	**76.37%**	**77.84%**	**74.35%**

注：表格中函证确认金额包括供应商回函相符金额合计数与回函不符金额合计数，其中回函不符金额经调节后予以确认。

2021 年 6 月新增视频走访供应商 29 家。截至本回复出具之日，保荐人、申报会计师合计走访供应商共 78 家，核查供应商采购额占报告期各期的采购额比例分别为 61.13%、60.62%、60.36%；通过实地走访、视频访谈及函证，确认供应商占当期采购金额比例分别为 74.35%，77.84%，76.37%，已获取足够的证据支持采购金额的真实性。

3、补充列示发函金额和回函金额情况，发函金额和回函金额存在差异的原因及合理性，未回函的具体原因及对应金额，采取的替代核查措施及核查比例，是否存在回函不一致的情形，如有，补充说明对应供应商、金额、原因及合理性

（1）发函金额和回函金额情况

公司采购函证发函金额和回函金额如下：

单位：万元

类型	2020 年度	2019 年度	2018 年度
发函金额①	44,266.33	43,077.05	38,132.37
回函相符金额②	43,873.79	42,151.31	38,983.73
差异金额③=①-②	392.55	925.74	-851.37
其中：未回函金额④	311.22	1,371.66	32.12
回函差异金额⑤	81.33	-445.92	-883.49

应付账款余额函证发函金额和回函金额如下：

单位：万元

类型	2020 年度	2019 年度	2018 年度
发函金额①	11,781.63	15,809.01	13,708.55
回函相符金额②	11,838.98	15,483.78	13,016.12
差异金额③=①-②	-57.35	325.24	692.43
其中：未回函金额④	150.87	451.08	40.75
回函差异金额⑤	-208.22	-125.85	651.69

（2）未回函的具体原因及对应金额，采取的替代核查措施及核查比例

①未回函的具体原因及对应金额

采购函证未回函的具体原因及对应金额如下：

单位：万元

未回函原因	2020 年度	2019 年度	2018 年度
供应商内部部门间沟通繁琐，导致流程滞留	-	47.50	-
已不合作，供应商不回函	-	384.17	32.12
已回函，但超过报告出具期限	311.22	939.99	-
总计	**311.22**	**1,371.66**	**32.12**

应付账款余额未回函的具体原因及对应金额如下：

单位：万元

未回函原因	2020 年度	2019 年度	2018 年度
供应商内部部门间沟通繁琐，导致流程滞留	-	37.51	-
已不合作，供应商不回函	-	-	40.75
已回函，但超过报告出具期限	150.87	413.57	-
总计	**150.87**	**451.08**	**40.75**

②采取的替代核查措施及核查比例

针对供应商的采购额未回函执行替代核查措施：获取采购合同、入库单、结算单、采购发票等资料，核查其采购的真实性，经核查未发现异常情况。具体核查金额、核查比例如下：

单位：万元

类型	2020 年度	2019 年度	2018 年度
未回函金额	311.22	1,371.66	32.12
替代测试金额	311.22	1,371.66	32.12
未回函替代测试比例	100.00%	100.00%	100.00%

针对应付余额函证执行替代核查措施：获取采购合同、入库单、送货单、采购发票及期后付款单据等资料进行检查，经核查未发现异常情况。具体核查金额、核查比例如下：

单位：万元

类型	2020 年度	2019 年度	2018 年度
未回函金额	150.87	451.08	40.75

类型	2020 年度	2019 年度	2018 年度
替代测试金额	150.87	451.08	40.75
未回函替代测试比例	100.00%	100.00%	100.00%

（3）发函金额和回函金额存在差异的原因和合理性，是否存在回函不一致的情形，如有，补充说明对应供应商、金额、原因及合理性。

报告期内供应商回函金额与发函金额不一致的情形如下表所示：

单位：万元

年度	供应商名称	发函与回函交易额差异	发函与回函应付账款余额差异	回函差异原因
2020年度	明纬（广州）电子有限公司	-	-64.58	主要系入账时间差异
	深圳市崧盛电子股份有限公司	109.39	-100.85	主要系入账时间差异
	富昌电子（上海）有限公司	-	-17.42	主要系双方统计口径差异
	旭宇光电（深圳）股份有限公司	-13.04	-25.01	主要系入账时间差异
	深圳莱福德科技股份有限公司	-15.11	-	主要系采购价格调整差异
2019年度	明纬（广州）电子有限公司	-442.90	-88.61	主要系双方统计口径差异
	深圳茂硕电子科技有限公司	-	-5.64	主要系双方统计口径差异
	东莞市升展包装材料有限公司	-	16.83	主要系入账时间差异
	威森电子（珠海）有限公司	-3.02	-	主要系入账时间差异
	富昌电子（上海）有限公司	-	-36.62	主要系双方统计口径差异
	旭宇光电（深圳）股份有限公司	-	-10.44	主要系双方统计口径差异
2018年度	明纬（广州）电子有限公司	-883.49	635.64	主要系双方统计口径差异及入账时间差异
	广东凯晟照明科技有限公司	-	16.05	主要系入账时间差异

注：1、交易额差异与余额差异的数值大于 0 表示发函金额大于回函金额，小于 0 表示发函金额小于回函金额。
2、入账时间差异包括：（1）供应商与发行人入账时间差异；（2）供应商品质/价差扣款时间为对账当月，发行人入账在实际发生当月。

明纬（广州）电子有限公司回函金额差异原因主要为入账时间差异以及双方统计口径差异，具体体现在：（1）2018 年年末发行人存在与该供应商以支票方式结算,供应商收到支票后即确认入账，发行人需要等到该支票出票解付后才能确认入账，支票结算方式产生较大金额的入账时间差异；（2）双方确认入账的口

径不一致，供应商回函确认的交易金额系含税金额，发行人发函金额为不含税金额，因采购交易额较大，导致 2018 年、2019 年存在较大的税费差。

经核查，报告期内供应商回函金额与发函金额存在差异主要系双方入账时间差异及双方统计口径等原因所致，差异金额占交易额或余额的比例较小，回函差异均可以得到合理解释。

4、核查程序及核查意见

（1）核查程序

①取得发行人银行日记账，并比对其中的收款方非发行人供应商的情形；

②抽取各年度收款方非供应商对应的记账凭证、订单、对账单、发票、支付凭证，核实发行人采购情况；

③统计发行人报告期内前五大、前十大供应商采购金额占比；

④对 29 家供应商进行补充视频访谈；

⑤对发行人主要采购人员进行访谈，询问并分析供应商未回函或回函差异的原因；

⑥对未回函的执行替代检查程序，对回函金额不符的编制余额调节表，获取相关采购订单和采购发票，查验对应的送货单、入库单等；

⑦检查送货单、入库单日期等入账时点，核实是否存在跨期情形；

⑧检查应付账款的期后付款情况。

（2）核查意见

经核查，申报会计师认为：

保荐人与申报会计师对于收款方非供应商的情形抽查比例低的情况进行了补充核查，补充核查的收款方非供应商的情形为发行人以支票向其供应商付款后，其供应商将支票背书转让予其供应商的情形，不存在异常情况。

2020 年对供应商走访和核查比例低的原因一方面为发行人分散采购所致，另一方面为受新冠疫情影响新增供应商走访受限，保荐人、申报会计师和发行人律师已对供应商进行补充走访，核查报告期内供应商采购额占当期采购额比例分

别为 61.63%、60.62%、60.36%；通过实地走访、视频访谈及函证，合计确认供应商占当期采购金额比例分别为 74.35%，77.84%，76.37%，已获取足够的证据支持采购金额的真实性。

供应商函证发函金额和回函金额差异包括部分询证函未回函以及回函差异所致，发函金额和回函金额存在差异具有合理性。未回函的情形均符合发行人业务发展情况及发函实际情况，且均执行了相应的替代核查措施。

报告期内供应商回函金额与发函金额存在差异主要系双方入账时间差异及双方统计口径等原因所致，差异金额占交易额或余额的比例较小，回函差异均可以得到合理解释。

问题五、关于毛利率

前期审核问询回复显示：

同行业上市公司中工业照明业务规模较小，其未披露工业照明产品毛利率水平，发行人选取同行业已预披露的可比公司紫光照明（科创板在审企业）和金源照明（IPO 终止审核）对比如下：

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
紫光照明-固定专业照明设备	未披露	55.23%	57.75%
金源照明-固定照明中自产灯具	未披露	41.85%	40.79%
平均	/	48.54%	49.27%
公司	36.77%	41.77%	35.92%

注：金源照明的 LED 固定照明以工矿灯、路灯等产品为主，本表选取金源照明的 LED 固定照明中自产灯具毛利率进行列示，其中金源照明 2019 年毛利率为剔除当年大客户潮州市饶平县亮化工程项目低毛利率影响后测算毛利率。紫光照明的固定照明以泛光灯、高顶灯等为主，表格选取紫光照明的固定照明毛利率进行列示。

请发行人：

（一）结合工业照明业务国内外的市场规模、发展趋势和工业照明业务高盈利水平的特点，分析并披露同行业上市公司的工业照明业务规模较小的原因和合理性，并结合同行业竞争对手对工业照明领域的布局、行业产能饱和程度及竞争强度、发行人的产品竞争优势，分析并说明发行人工业照明领域业务规模较大的原因和合理性、高毛利率的可持续性；

（二）针对紫光照明产品主要在境内销售且负责产品的安装，和发行人业务模式差异较大情形，分析并说明紫光照明固定专业照明设备和发行人工业照明设备的可比性，若不可比，请在招股说明书中剔除相关分析。

请保荐人、申报会计师对上述事项发表明确意见。

【回复】

（一）结合工业照明业务国内外的市场规模、发展趋势和工业照明业务高盈利水平的特点，分析并披露同行业上市公司的工业照明业务规模较小的原因和合理性，并结合同行业竞争对手对工业照明领域的布局、行业产能饱和程度及竞争强度、发行人的产品竞争优势，分析并说明发行人工业照明领域业务规模较大的原因和合理性、高毛利率的可持续性

1、结合工业照明业务国内外的市场规模、发展趋势和工业照明业务高盈利水平的特点，分析并披露同行业上市公司的工业照明业务规模较小的原因和合理性

（1）工业照明行业发展情况

①工业照明发展历程

工业照明行业的诞生和发展同世界工业化发展程度紧密相关。随着全球石油、化工、煤炭、天然气、冶金、电力、铁路、港口、船舶和机械制造等行业的高速发展，普通照明设备已无法满足上述工业领域对易爆、强冲击、强震动、强腐蚀、高低温、高压力、电磁干扰、宽电压输入、雷击浪涌等各种特殊环境的要求。同时随着国家对工业安全生产的要求也越来越高，工业照明产品及服务得以不断发展和完善，并逐步形成一个特点鲜明、门槛较高的细分行业。

从工业照明所使用的光源历程来看，随着照明技术的不断变革与进步，工业照明行业从白炽灯、卤素灯、荧光灯等传统光源，逐步向更具节能环保、安全可靠、智能控制的 LED 灯具方向发展。世界各国已陆续明确了淘汰白炽灯的时间表。其中，欧盟、澳大利亚、日本、美国等国家/地区淘汰计划启动相对较早，中国国家发改委也于 2011 年发布白炽灯淘汰路线图。

国家	白炽灯淘汰计划
美国	2012-2014 年通用照明产品（从 100 瓦至 40 瓦）的能效须比 2007 年白炽灯能效高 30%；2020 年之前所有通用照明产品能效必须高于 45 流明/瓦。
日本	2012 年全部禁售。
加拿大	联邦政府决定于 2012 年前全国范围内禁止低效率通用照明白炽灯的销售。
欧盟	2009 年 9 月至 2012 年前逐步禁止销售低效能灯泡； 2016 年前淘汰卤素灯。
英国	跟随欧盟淘汰路线，2012 年前淘汰白炽灯。
澳大利亚	2010 年前禁止低能效通用照明产品销售（相当于淘汰绝大多数白炽灯产品）。
韩国	2013 年前禁止销售白炽灯。
中国	2012 年 10 月禁售 100 瓦；2014 年 10 月禁售 60 瓦；2016 年 10 月禁售 15 瓦。

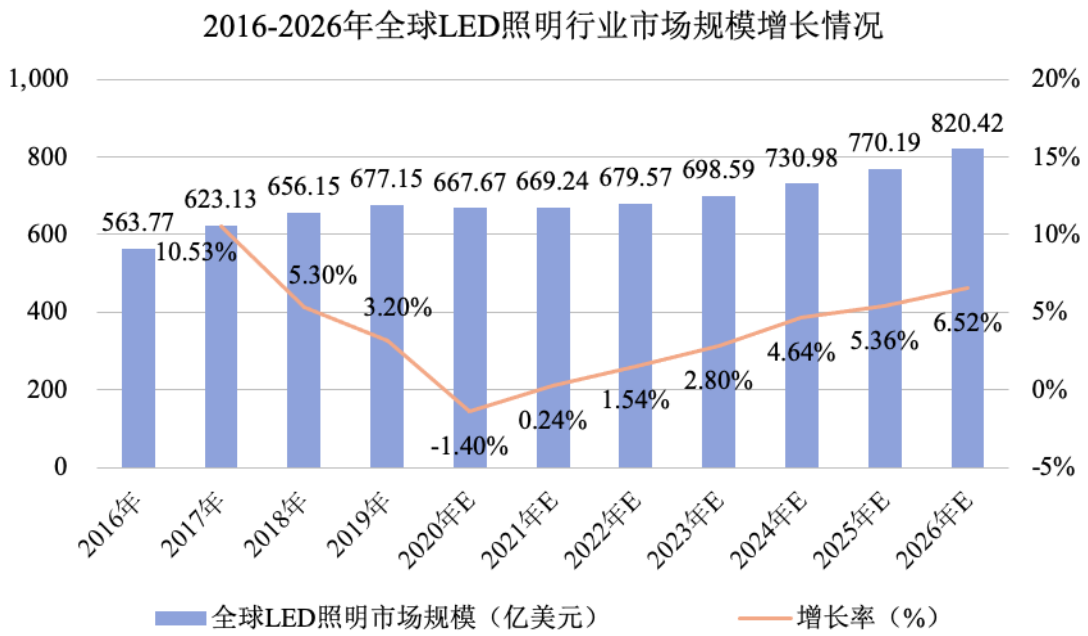
资料来源：华创证券《照明行业深度研究报告：照明行业是怎样一门生意？》

在家居照明、商业照明、办公照明等照明领域，LED 灯具逐步加快替代传统照明，迎来了大规模更新换代的需求。而在工业照明领域，由于产品应用场景的特殊性，工业照明对产品性能的要求较高，导致 LED 灯具的生产成本相对较高，替换进程要晚于上述商用领域，该领域目前具有巨大的更新换代的市场空间。

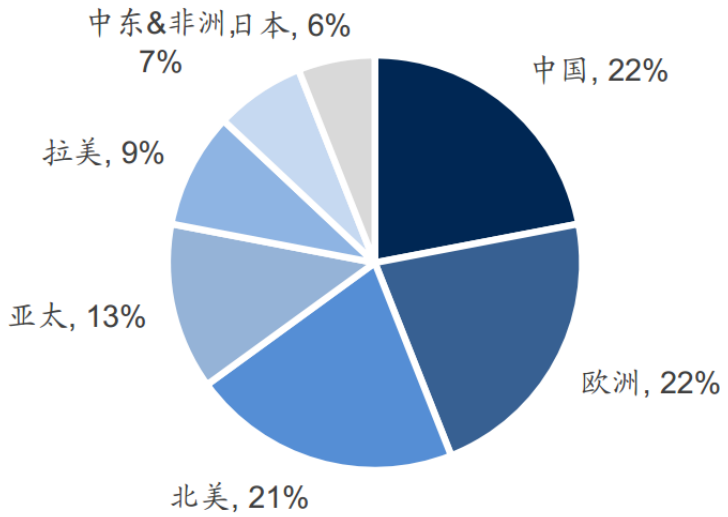
②工业照明的市场规模

科技的不断进步给照明行业发展带来了新的契机，其中以 LED 照明为代表的照明技术的发展，推动了整个照明行业更进一步的朝低耗能、高光效、智能化方向前进。相较于普通照明而言，LED 照明具有的节能、长寿命、高光效等独特优势，使得其迅速被全球各国照明市场所接受，行业渗透率逐年上升。

Frost & Sullivan 数据显示，2016-2019 年，全球 LED 照明市场以年均复合增长率 6.30%增长，市场规模从 563.77 亿美元增长至 677.15 亿美元。2020 年受新冠肺炎疫情影响，全球 LED 照明市场规模预计将下降 1.40%。随着新冠肺炎疫情的逐步受控，预计未来 LED 照明市场将以 3.49%的速度增长，从 2020 年的 667.67 亿美元增长到 2026 年的 820.42 亿美元。



从目前的工业照明领域来看，根据 dialight 的披露数据，全球 LED 照明市场大约 500 亿英镑，其中工业领域市场占比约 7%，LED 的渗透率不足 10%，如按渗透率 10%测算，全球工业领域照明市场规模约 350 亿英镑（约合人民币 3,200 亿）。据 LEDinside 数据显示，中国 LED 照明规模占全球比重约 22%，以此测算我国工业照明市场规模约 700 亿人民币，国外工业照明市场规模约为 2,500 亿元。



资料来源：LEDinside、国信证券经济研究所整理

同时，根据前瞻产业研究院的测算，2014-2019 年，全球 LED 工业照明产品的产量呈现逐年增长态势，2014 年全球 LED 工业照明产品产量为 6.9 亿只（套），

到 2018 年，全球 LED 工业照明产品产量已上升至 28.8 亿只（套），2018 年全球 LED 工业照明产品产量与 2014 年相比增长了 317%，增长迅速。预计 2019 年全球 LED 工业照明产品产量约为 36 亿只（套），同比增长 25%，2024 年将达到 63.3 亿只（套）。LED 工业照明设备市场前景广阔。

③工业照明的竞争格局及发展趋势

A.工业照明市场的竞争格局

目前我国工业照明市场的竞争格局较为分散，龙头企业市占率较低，业内知名品牌企业市占率多为 0-2.5%之间，主要原因是：a.在早年较为粗放的经济增长背景下，多数工业企业对环境照明的重要性认知不足，对灯具采购和照明环境的构建还停留在“照亮即可”的较浅的需求层次；b.特殊环境照明的产品体系和解决方案体系具备一定的技术和认知壁垒；c.在早年经济发展中，对于部分对照明认知非常明确的细分行业，存在被国际照明巨头垄断的现象，近年来多家国际照明巨头企业相继剥离照明业务或者向特定领域方向转型，如飞利浦、GE 出售照明业务、欧司朗剥离照明业务后聚焦车用照明和智慧照明等，外资的退出稀释了行业集中度，同时也使国内民营企业获得更多发展机会；d.各行业因其工业生产经营环境的特殊性和差异性，使其对专业照明的要求存在一定的差异，因此在特殊环境照明领域，多数中小企业的经营往往聚焦某一特定细分领域，经营多个细分领域的行业龙头企业相对较少。

近年来随着照明技术的进步和经济的不断发展，工业企业对生产安全、能耗控制的重视程度逐年提升，制造业智能化升级也同时对工业照明提出了更高的要求，这都有利于行业内具备技术优势、产品优势、客户优势的企业，扩大市场规模和占有率。

B.工业照明行业的发展趋势

从行业发展的趋势来看，当前照明市场的 LED 渗透率整体呈现出通用领域渗透率高，但工业领域渗透率较低的特点。工业照明的渗透率不如室内、商业、办公等应用领域，除了工业照明对产品性能和成本的要求较高以外，工业企业在投资过程中往往将照明环节的优先程度置于生产设备和场所构建等要素之后，传统光源在没有损坏之前一般不进行投资更换。

未来随着国家和行业政策的推动，LED 工业照明设备替换的广度和深度有望不断扩大，工业照明的重要性正在逐步被正视，主要得益于以下三方面：

a.行业节能环保政策得到大力推行

在当前淘汰高耗能照明方式的行业背景下，各国政府大力支持节能环保的 LED 照明产品。美国、日本、欧盟、韩国等相继推出国家半导体照明计划，加大研究开发和扶持力度。我国也大力实施节能环保政策，2020 年 9 月，我国政府在第七十五届联合国大会上明确，中国二氧化碳排放力争于 2030 年前达到峰值，努力争取 2060 年前实现碳中和。2020 年我国工业用电量持续攀升至 5.03 万亿千瓦时，占全社会用电总量比重约 67%，截至 2018 年，工业能源消费量 31.12 万吨，占总消费的 65.93%，工业领域节能减排势在必行。

目前工业照明中广泛应用高能耗光源，如金卤灯、高压泵灯、白炽灯、高透光球形荧光灯等，这类光源耗电量大、控制方式单一，且光源热辐射大。LED 光源不仅在节能上拥有明显优势，另外具备环保、寿命长、无辐射、无污染等方面等特点。在同等使用条件和照明效果下，LED 节能灯具耗电量只有传统灯具的三分之一，同时还具有更长的使用寿命，对企业更好地完成节能减排目标具有良好的促进作用。根据 CSA Research，2019 年 LED 通用照明产品已实现节电 3,069 亿度，实现碳排放减少 2.4 亿吨。

b.工业智能照明成为行业发展新趋势

在数字化工厂的持续推进下，工业照明作为生产的辅助设备，也正逐步走向智能化，作为 LED 照明发展的未来重要方向，智能照明应用迎来良好发展阶段。

根据阿拉丁照明网调研数据，目前节能、人性化、提高生产效率是关注照明智能化发展的前三因素，主要表现为，通过在工业场景中使用智能照明，简单的开关控制可更新为自动且能耗更低的智能照明系统，在满足特性区域化照明、节能的同时，实现无线通讯、远程控制，使操作更加人性化，大幅提高照明产品附加值，延长灯具使用寿命。长期来看，通过跨领域整合感知、通信、定位等技术，可进一步打造结合个性化、人因照明、智慧化的工业照明应用，随着万物互联的普及，最终可实现照明资产数字化管控，形成照明系统与其他工业系统有效联动和大数据交融管理，LED 工业照明未来发展前景广阔。

c.健康照明发展迅速

现代科学对光的研究早已让人们认识到，光不仅仅是照明。除了视觉方面的功能外，光及光环境对人类的生理、心理、健康起着举足轻重的作用。随着对LED发光机理和数字化控制技术越来越深入的把控，对LED照明产品进行光谱级的控制已经成为可能。在工业照明领域，传统光源所实现的点亮效果已经越来越不能满足使用者在生理、心理、情感、健康方面的多方位需求，健康照明将是未来推动工业照明技术和产品迭代的重要驱动力。

（2）同行业上市公司的工业照明业务规模较小的原因和合理性

工业照明基于对产品性能和应用功能差异化的较高要求，导致产品的成本较高，同时产品附加值也较高，该行业的市场竞争程度不如渗透率较高的家居照明、办公照明和商业照明行业，因此产品具有高毛利率的特点。

从同行业上市公司经营工业照明业务的情况来看，主要分为以国内市场为主和以境外市场为主两大类。主营国内市场方面，主要上市公司有紫光照明（过会待发行）等；主营海外市场方面，主要上市公司有阳光照明、光莆股份等。

以上述同行业上市公司工业照明所属业务板块2020年收入和毛利率为例，与公司进行对比，分析如下：

单位：万元

行业公司	销售区域	工业照明所属业务板块	主要工业照明产品	工业照明板块2020年收入	工业照明板块2020年毛利率
紫光照明	内销为主	固定专业照明设备	泛光灯、高顶灯、投光灯等	19,397.50	50.54%
阳光照明	外销为主	LED灯具产品	未单独披露	未单独披露	未单独披露
光莆股份	外销为主	半导体光应用	工矿灯、泛光灯、投光灯、路灯等	未单独披露	未单独披露
民爆光电	外销为主	工业照明	工矿灯、泛光灯、路灯等	48,203.66	36.77%

由上表可见，行业内主要可比公司均有从事工业照明业务，但阳光照明和光莆股份未披露工业照明的业务数据，紫光照明和本公司的工业照明业务毛利率较高。

基于工业照明具有较大的市场规模和高毛利率，而同行业上市公司在境外市场开拓工业照明的业务规模普遍不大，原因分析如下：

①LED 工业照明领域的起步较晚，渗透率偏低，市场竞争格局分散

LED 照明兴起于 2009 年，随着照明技术的进步，逐步替代传统照明产品，但不同的细分市场，LED 照明的推广和渗透率仍存在较大差异。总体上来看，照明灯具的技术、性能要求和产品价格因素与照明市场渗透率及发展情况呈现正向关系。

工业照明市场兴起并快速发展于 2014 年，起步相对较晚，该行业具有技术、性能要求高、应用场景复杂、功能性需求多、产品价格较高等特点。境外市场与国内市场相比，LED 照明的普及度参差不齐，尤其是工业照明领域，大多还停留在满足照明点亮的需求阶段，而且传统照明灯具的价格要显著低于 LED 工业照明灯具，因此该行业的下游客户对工业照明灯具更新换代需求的迫切程度还有所不足，导致市场渗透率较低，发展速度和规模不如商业照明、办公照明等市场，且市场需求较为分散，销售集中度较低。

A.境外市场竞争情况

具体从境外市场主要进口国的知名灯具品牌公司来看，其经营的产品大多有涉及工业照明业务，但工业照明的收入占比都不高，并未单独披露相关信息，具体情况如下：

照明产品主要出口国	所在国照明市场情况	所在国照明行业代表性公司	公司介绍	是否上市	工业照明业务收入
日本	日本本土的照明产品制造业非常发达，产业链配套完善，制造工艺先进。下游应用厂商方面，除了享誉全球的松下、东芝之外，光源方面包括日电（NEC）、日立（HITACHI）、夏普（SHARP）、三菱（Mitsubishi）等，被誉为 HID 专家的**岩崎电气（Iwasaki）**；灯具方面，**远藤照明（Endo）**、小泉（Koizumi）、大山（Odelic）等各具特色。	远藤照明	远藤照明于 1967 年在日本大阪成立，是一家拥有 40 多年历史的照明设备制造公司，在商业设施领域已经成为日本最大的照明厂家。营业点以东京为首遍布日本，共有 26 家，工厂设在泰国和中国昆山。近年来在商业设施、公共设施、办公楼、住宅、景观等各个领域，远藤照明都以其卓越的技术和极高的品质而得到广大用户的认可和市场的认同。	是	财报中未单独公布工业照明数据
		岩崎电气	岩崎电气是一家全球照明产品和工业系统供应商。	是	财报中未单独公布工业照明数据

照明产品主要出口国	所在国照明市场情况	所在国照明行业代表性公司	公司介绍	是否上市	工业照明业务收入
澳大利亚	澳大利亚本土照明制造业并不发达，澳大利亚照明协会（Lighting Council Australia）的会员单位也绝大部分来自当地的照明经销商。因此澳大利亚的照明产品大量依赖进口，其中绝大多数产品来自中国。澳大利亚本土的照明产品厂商，具有代表性的就是被PHILIPS收购的 **Dynalite** 公司和为GE收购的 **Daintree** 公司。	Dynalite	Dynalite 公司成立于1989 年，并已成为一个杰出的照明控制公司，同时，拥有能源管理、建筑自动化、建筑照明控制、家庭自动化，以及住宅应用的照明解决方案。该公司在澳大利亚、英国、中国和迪拜都设有办事处，拥有约130 名员工。	否	SIGNIFY（原Dynalite）未公布其工业照明财务数据
		Daintree	Daintree 公司创建于2003 年，设计研发出的可进行光线及温度调控的开源、标准化无线系统 Controlscope，已经应用于美国的 1000 多家中小商业建筑，大客户包括亚利桑那国家银行、United Stationer 等。	否	GE（原Daintree）未公布其工业照明财务数据
美国	美国本土照明制造业也很发达，产业链配套亦相当完善。下游应用厂商方面，在全球营收前十的照明公司中，美国即占据了半壁江山，包括从中上游借势进入下游的 **CREE**，几大传统灯具公司 Acuity Brands，Hubbell Lighting 和 Cooper Lighting（被Eaton 工业集团收购），以及通用电气 **GE**，和体育场馆照明专家**玛斯柯（MUSCO）**。	CREE（科锐）	科锐成立于 1987 年，是美国上市公司（纳斯达克：CREE），集全球 LED 外延、芯片、封装、LED 照明提供解决方案、化合物半导体材料、功率器件和射频于一体的知名制造商。科锐于 2019 年向 IDEAL INDUSTRIES 出售了其照明产品业务部门（“Cree Lighting”），包括用于商业、工业和消费者应用的 LED 照明灯具、灯泡以及企业照明解决方案业务。	是	Wolfspeed 业务和 LED 产品业务各占收入一半（其中 LED 照明业务已于2019 年出售给 IDEAL INDUSTRY），未单独公布工业照明数据
		GE（美国通用电气公司）	美国通用电气公司（General Electric Company，简称 GE，创立于 1892 年，NYSE：GE），是世界上最大的提供技术和服务业务的跨国公司，总部位于美国波士顿。美国通用电气公司（GE）是世界上最大的多元化服务性公司，从飞机发动机、发	是	财报中未单独披露工业照明数据

照明产品主要出口国	所在国照明市场情况	所在国照明行业代表性公司	公司介绍	是否上市	工业照明业务收入
			电设备到金融服务，从医疗造影、电视节目到塑料，GE 公司致力于通过多项技术和服务创造更美好的生活。		
		Signify（昕诺飞）	昕诺飞前身为飞利浦照明，是飞利浦公司旗下从事照明业务子公司，创立于 1891 年。2016 年 5 月，飞利浦照明在阿姆斯特丹泛欧交易所挂牌上市，股票代码为 LIGHT，2018 年更名为昕诺飞。目前，昕诺飞旗下拥有众多不同照明领域的子品牌，形成了以专业照明（包括商业照明、工业照明、传统照明、照明电子和控制等）和家居照明为主的照明产品体系。	是	财报中未单独披露工业照明数据
		MUSCO	自 1976 年以来，Musco Lighting 一直专注于设计和制造世界各地的体育和交通/基础设施照明解决方案。	否	未公布其财务数据
德国	德国本土照明制造业很发达，产业链配套相当完善，以设备水平发达和制造工艺精湛著称。下游应用方面，拥有享誉全球的两大照明公司之一的 **OSRAM**；灯具方面，代表企业有 **ERCO 和 BEGA**。	OSRAM	OSRAM 始创于 1919 年（OSRAM 品牌为 1906 年），总部位于德国慕尼黑，2013 年从西门子分拆出来独立 IPO，其早先拥有五大事业部：CLB（传统照明及镇流器）、LLS（LED 照明及系统）、LSS（照明解决方案与系统）、SP（特种照明）和 OS（光电半导体）。2016 年，其将 CLB 和 LLS 两个通用照明事业部分拆成立新公司 LEDVANCE，以 5 亿欧元卖给了木林森牵头的中国资本。	是	木林森（原 OSRAM 通用照明业务）财报中未单独披露工业照明数据
		ERCO	ERCO 是国际领先的建筑照明专家，采用 100% 的 LED 技术。这家家族企业总部位于德国的吕	否	未公布其财务数据

照明产品主要出口国	所在国照明市场情况	所在国照明行业代表性公司	公司介绍	是否上市	工业照明业务收入
			登沙伊德，现在作为一家全球性企业，在全球55个国家/地区拥有独立的销售组织和合作伙伴。ERCO成立于1934年，在1960年代率先在整个欧洲开展建筑照明，ERCO全球约有1,000名员工。		
		BEGA	70多年来，BEGA一直在为建筑领域开发和生产高质量的灯具。	否	未公布其财务数据
法国	法国照明市场较少公开资料	REXEL（蓝格赛）	蓝格赛是全球性的能源产品和服务专业经销商，主要服务于工业应用、商业应用和民用市场。蓝格赛的业务遍及全球25个国家，拥有2200多个销售网点，共有3万多名员工。2020年，蓝格赛全球总销售额达到了125.9亿欧元。	是	财报中未单独公布工业照明数据

注：照明产品主要出口国照明市场情况资料来源于中国照明电器协会报告《日本照明市场分析》、《澳大利亚照明市场浅析》、《美国照明市场分析》、《德国照明市场分析》；各公司介绍及收入情况来源于各公司官网及财报。

由上表可见，公司主要产品进口国如日本、美国、澳大利亚、德国和法国均为全球主要知名照明品牌所在国，也是境外主要的消费市场，主要照明品牌的工业照明收入占其照明灯具业务收入的比重不高，并未单独披露业务数据。因此，境外市场的工业照明也处于较为分散的竞争状态。

此外，上述国际知名品牌商中，日本的远藤照明、岩崎电气，美国的CREE，德国的LEDVANCE，法国的蓝格赛亦是公司的主要境外客户。

B.国内市场竞争情况

从我国工业照明产品出口境外市场的情况来看，竞争的主要参与者以非上市公司为主。根据高工产研公布的《2017-2018年中国LED照明产品出口月度监测报告》数据统计显示，公司之子公司艾格斯特在工矿灯出口销售排名中处于前列，具体情况如下：

排名	行业公司	主要出口国家	出口额占工矿灯出口总额的比例	公司情况简介
1	艾格斯特	澳大利亚、美国、德国、日本等	11.14%	发行人子公司，成立于 2014 年，专注于工业照明产品出口销售。
2	必拓电子	美国、加拿大、英国、澳大利亚等	10.52%	成立于 2003 年，注册资本 6,000 万元，专注于工业照明、商业照明及亮化照明，出口规模较大。
3	华电照明	美国、加拿大、巴西、日本等	4.22%	成立于 2013 年，注册资本 200 万元，从事 LED 封装和 LED 照明产品的销售。
4	飞亚泰电子	美国、德国、加拿大、以色列等	2.09%	成立于 2007 年，注册资本 1,000 万元，从事 LED 光源、工业照明、商业照明等的销售。
5	联域光电（洲明科技参股）	美国、澳大利亚、英国、加拿大等	1.85%	成立于 2012 年，注册资本 1,306.08 万元。产品包括室内室外照明、商业照明、建筑照明、工业照明等。
6	福凯半导体	美国、加拿大、香港等	1.79%	成立于 2010 年，注册资本 3,083 万元，从事 LED 照明产品的销售，涵盖工业、体育、景观等照明产品。
7	金源照明	澳大利亚等	1.61%	成立于 2004 年，注册资本 1 亿元，2019 年收入 5.72 亿元。是一家专业从事 LED 移动照明等产品销售。产品主要应用于室内通用照明、户外照明、移动照明等领域。

由上表可见，国内主要的工矿灯出口企业市场占有率均偏低，竞争较为分散，公司在工业照明领域具有一定的竞争优势。同时，行业内的主要上市公司如光莆股份、阳光照明等也逐步通过业务布局、投资并购等方式切入该市场，经营规模仍然不大。

②工业照明产品特点决定了行业集中度相对较低

工业照明产品的专业化程度较高，主要面向工程项目，具有离散型特点，工程项目的照明需求呈现多批次、小批量的特点，且产品需求具有一定的周期性波动。同时工业照明涉及细分市场包括石油、化工、煤炭、天然气、冶金、电力、铁路、港口、船舶和机械制造等多个领域，应用场景较为复杂，涉及易爆、强冲击、强震动、强腐蚀、高低温、高压力、电磁干扰、宽电压输入、雷击浪涌等各种特殊环境的要求，不同细分领域的产品特点和性能要求存在差异，不同国家和地区市场的定制化需求也存在差异。相比于国内市场，境外市场的准入门槛要求更多，产品差异化程度更大，导致境外销售市场的销售集中度比国内市场更低。

③可比上市公司工业照明业务规模较小是经营策略造成的

以照明灯具出口为主的可比上市公司光莆股份、阳光照明，在照明产品领域深耕多年，业务的兴起主要以传统光源为基础，逐步形成了规模化的生产模式。随着 LED 照明技术的应用和市场需求的不断增加，其依托强大的生产能力、技术实力和客户资源，优先切入到家居照明、商业照明、办公照明等渗透率较高、有利于发挥产能优势的照明领域。

阳光照明、光莆股份具备较强的生产能力和资金实力，其从传统照明业务切入到 LED 照明业务（阳光照明以光源业务为基础逐步拓展延伸到其他领域，光莆股份以 LED 封装为起点切入灯具领域），优先选取产品制造成本较低、能够发挥其产能优势的 LED 光源、商业照明等领域，以占据优势的竞争地位。在此发展基础之上，阳光照明、光莆股份再逐步扩展到工业照明等其他细分领域，其中光莆股份在 2017 年布局工业照明，阳光照明 2018 年布局工业照明，完成基本的业务构架搭建，由于上述公司进入该领域的时间较晚，其业务规模仍然相对较小。

综上所述，同行业可比上市公司基于自身的发展规划及工业照明行业竞争分散、渗透率较低的业务特点，进入该领域较晚，其业务规模不大具备合理性。

2、结合同行业竞争对手对工业照明领域的布局、行业产能饱和程度及竞争强度、发行人的产品竞争优势，分析并说明发行人工业照明领域业务规模较大的原因和合理性、高毛利率的可持续性

（1）公司工业照明领域业务规模较大的原因及合理性分析

报告期内，公司在工业照明出口领域的业务规模相对较大，原因分析如下：

①同行业竞争对手对工业照明领域的布局较晚，公司的经营策略与行业可比公司不同

与光莆股份、阳光照明相比，公司成立时间较晚，正处于 LED 照明兴起时期，基于当时公司的技术实力、资金实力和生产能力与可比公司存在的差距，采取规模化策略进入可比公司具有竞争优势的 LED 光源及家居照明等行业，将难以获得快速的发展。

公司发展之初定位于商业照明行业，经过多年耕耘，积累了丰富的产品开发

经验和技术，柔性化小批量生产模式能够及时满足区域品牌客户多批次、小批量的定制化产品需求，获取了一大批稳定的客户资源。公司柔性化小批量生产的服务模式（研发、采购、生产、销售体系）与工业照明市场需求特点相适应，较为顺利切入工业照明，为区域品牌商和区域工程商客户提供 ODM 产品。自 2014 年进入工业照明市场以来，经过多年发展，逐步形成了较大的业务规模。

②行业产能饱和程度及竞争强度较低，行业竞争较为分散，公司业务发展迅速

工业照明竞争较为分散，随着全球工业化建设的不断深入和节能减排政策的推动，细分市场的需求不断增加，且行业产能饱和度较低，竞争不如渗透率高的家居照明等市场激烈。工业照明领域行业及市场情况详见本问之“（一）、1、结合工业照明业务国内外的市场规模、发展趋势和工业照明业务高盈利水平的特点，分析并披露同行业上市公司的工业照明业务规模较小的原因和合理性”分析。

因此，受限于公司产能的不足以及商业照明市场竞争压力逐步加剧，公司在业务发展战略上充分兼顾和侧重了工业照明领域，以保持在工厂照明、大型建筑照明、户外及体育场馆照明、道路照明等细分市场上的优势地位，推动业务的迅速发展。

③公司在工业照明领域具备竞争优势

在工业照明领域，公司具备做大业务规模的竞争优势，主要包括四方面：

A.快速响应客户需求的优势

公司的境外客户以区域品牌商和工程商为主，不同于飞利浦、欧司朗等国际品牌客户，区域品牌商和工程商更贴近当地市场，为获取市场先机，上述客户注重快速响应和及时供货能力，新产品的先发优势能帮助客户形成差异化竞争优势，获取更多的订单，从而提高公司的产品销售规模。

B.产品设计经验优势

公司较早切入工业照明领域，经过多年的耕耘，为客户开发了型号众多的产品，且对欧洲、北美、亚洲、大洋洲等主要区域国家销售市场的产品特点和功能性需求掌握较为充分，并形成了一支专业能力较强的研发团队，为工业照明业务

规模的扩大提供了良好的技术、人员和产品储备。

C.柔性化生产优势

公司现有的业务模式契合工业照明业务的发展，由于工业照明的竞争分散，产品差异化特点较为明显，因此小批量、柔性化的生产模式要更为灵活，公司通过合理的规划生产排期，能够高效率的缩短产品的生产周期及供货周期，降低客户的产品库存，提高资金周转效率，争取更多的工程订单。

D.产品质量与认证优势

公司建立起一套严格的供应商评估与控制体系、生产管理体系和品质控制体系，确保公司 LED 照明灯具产品在涵盖原材料采购，到产品生产制造，乃至产品交付、售后服务等在内的整套运营环节都能够有章可循，从而保证公司产品的品质能够满足客户的要求，稳定持续的提高业务规模。

同时，公司向境外客户销售产品，取得了各区域市场的安规认证，以确保产品销售的合规性。情况如下：

公司取得全球主要 LED 照明灯具进口市场的准入资质要求，如下：

国家/地区	资质认证
美国	UL 认证、FCC 认证
加拿大	UL 认证
日本	PSE 认证
欧洲	CE 认证、RoHS 指令、TUV 认证
澳大利亚	C-TICK 认证、SAA 认证
沙特阿拉伯	CB 认证

E.客户服务优势

工业照明领域基于应用场景的特殊性，产品需求不仅体现在产品本身，也体现在产品的配套服务上，客户服务质量会影响下游客户对企业的忠诚度。在售前服务层面，由于 LED 照明产品的更新换代不断加快，公司会根据客户的特定需求进行产品的设计开发，以适应客户的应用场景，实现特定的照明效果。在售后服务层面，公司制定了客户投诉及满意度管理机制，确保公司能够及时了解和反馈客户的诉求，快速有效的解决产品的质量问题，与客户建立快捷、畅通的沟通

渠道，提升客户的满意度和忠诚度，从而获得更多的合作机会。

综上所述，公司在工业照明领域业务规模较大，符合公司自身的发展战略，具有合理性。

（2）工业照明高毛利率的可持续性分析

工业照明市场起步较晚，渗透率较低，市场竞争程度相对较低，其毛利率水平高于商业照明产品毛利率水平，近年来随着同行业竞争对手逐步进入该领域，市场竞争的加剧，工业照明产品高毛利率将逐步与商业照明产品毛利率水平趋同。

公司在招股说明书“第四章 风险因素”之“二、经营风险”之“（三）盈利能力下降风险”中对工业照明毛利率可持续性相关的风险因素补充披露如下：

1、毛利率下滑风险

公司主要为客户提供差异化、个性化的 ODM 照明灯具，受竞争产品的冲击以及客户消费需求变化等因素影响，产品的毛利率面临逐步下滑的压力。公司毛利率主要取决于产品销售价格和成本。销售价格主要受细分市场需求变化、美元汇率波动以及市场竞争等多方面因素影响；产品成本则受到出口税收政策、材料价格波动、人工成本上升和固定资产投入增加带来的制造费用上升影响。

报告期内公司的主营业务毛利率分别为 32.36%、37.51%和 34.11%，维持在较高水平，但存在一定波动。**其中，工业照明业务的毛利率较高，报告期内工业照明毛利率分别为 35.92%、41.77%、36.77%，剔除美元汇率波动及出口退税政策变化的影响后，毛利率分别为 39.98%、40.88%、35.47%，呈现出波动下滑的趋势。**

未来如果市场竞争持续加剧、下游客户需求发生较大变化、出口税收政策发生重大变化、美元汇率波动加剧、主要材料价格、人工成本大幅上升或是公司不能持续为客户提供具有竞争力的新产品，满足其差异化的需求，公司产品的毛利率将面临下滑导致业绩下滑的风险。**尤其是工业照明产品，随着同行业竞争对手不断进入，光莆股份 2017 年布局工业照明，阳光照明 2018 年布局工业照明，竞争程度将不断加强，工业照明产品高毛利率将逐步与商业照明产品毛利率水平趋同。**

3、核查程序及核查意见

（1）核查程序

①查阅行业可比公司光莆股份、阳光照明及其他从事工业照明上市公司的2020年度报告；

②查阅工业照明行业研究报告，分析行业情况及发展趋势；

③分析可比上市公司的业务发展路径，工业照明的发展情况；

④分析发行人的业务发展路径，工业照明的发展情况及规模较大的合理性；

⑤分析工业照明高毛利率的原因和持续性。

（2）核查意见

经核查，申报会计师认为：工业照明行业兴起较晚，市场渗透率相比于其他通用照明行业较低，行业的市场规模和发展潜力较大，竞争较为分散。行业内可比上市公司工业照明业务规模较小，除了受上述市场特点的影响以外，还因其自身的经营策略影响所致。可比公司的优势在于生产能力、资金实力与技术储备，随着LED照明的兴起，LED光源、家居照明、商业照明领域市场渗透率高，产品标准化程度相对较高，更能发挥可比上市公司的竞争优势，占领市场提高经营规模。其进入工业照明领域较晚，业务规模的扩大需要技术储备、人员储备和一定的发展周期，报告期内其工业照明的经营规模较小，具备合理性。

发行人工业照明的业务规模相对较大，是经营策略选择不同。发行人较早切入该市场，并针对性的进行了技术、人员和产品储备，产品的开发、生产和销售模式契合了客户小批量、差异化、快速供货的产品需求，因此在该市场上发行人获得了快速的发展，业务规模较高，具有合理性。

随着工业照明市场竞争的日益激烈，高毛利率将逐步回落到其他通用照明业务的水平，符合市场发展规律。

（二）针对紫光照明产品主要在境内销售且负责产品的安装，和发行人业务模式差异较大情形，分析并说明紫光照明固定专业照明设备和发行人工业照明设备的可比性，若不可比，请在招股说明书中剔除相关分析

1、公司工业照明产品与紫光照明的固定专用照明设备对比分析

紫光照明产品主要在境内销售且负责产品的安装、施工和后续维护，与公司存在部分经营模式的差异，但公司仍选择紫光照明作为工业照明业务的可比公司，原因在于：

（1）两者在照明产品品种、技术指标、应用场景相似，具有可比性

公司工业照明灯具与紫光照明工业照明-固定专业照明设备相比，照明产品品种类似、功能需求相似、最终应用场景类似，具有可比性。对比如下：

可比对象	产品品种	功能需求	应用场景
紫光照明	泛光灯、投光灯、高顶灯等	满足在易爆、强冲击、强震动、强腐蚀、高低温、高压力、电磁干扰、宽电压输入、雷击浪涌等特殊环境下的照明要求	适用于各类厂房、场馆、仓库、户外、车站、机场等场所照明
民爆光电	工矿灯、泛光灯、路灯等		

注：高顶灯与工矿灯是同一类产品，为 high bay light 的不同中文译名。

（2）紫光照明可比产品安装等人工成本占比低，不会对毛利率造成较大影响

虽然紫光照明向终端用户提供产品安装服务，毛利率包含产品本身和安装环节的毛利率，但安装环节对毛利率的影响相对较小。报告期内，公司与紫光照明的成本结构均较为稳定，以 2020 年为例，对比如下：

项目	民爆光电-工业照明业务	紫光照明-固定专业照明业务
直接材料	90.60%	91.92%
人工费用	3.29%	3.69%
制造费用	6.11%	4.39%
合计	**100.00%**	**100.00%**

紫光照明的成本结构与本公司相似，两者直接材料成本占比均超过了 90%，人工成本占比较小且两者之间的差异不大，因此灯具安装所需的人工成本对毛利率的影响很小。扣除安装环节影响，紫光照明工业照明类产品仍具有较高的毛利率水平，说明高毛利率是由该类产品技术、性能要求较高，产品附加值较高的特性决定的，无论是国内市场还是国际市场，该工业照明产品均具有较高的毛利率，

因此公司产品的毛利率较高，是符合行业水平的，具有合理性。

（3）产品定价方式相同，同样由公司综合多方因素确定

紫光照明虽然通过招投标方式获取订单，但根据其招股说明书披露，其产品销售价格是根据产品附加值、成本及市场竞争等因素确定，与本公司的定价方式相同，因此获取订单的方式不同不会对毛利率产生较大影响。

最后，市场上专业从事工业照明业务的可比上市公司较少，且同行业上市公司未单独披露工业照明毛利率相关信息，因此选择预披露公司紫光照明-固定专业照明设备业务分部进行比较分析具有较大的参考价值。

综上所述，紫光照明的固定专业照明设备业务与公司的工业照明业务具有可比性，公司认为选取紫光照明的固定专业照明设备业务进行毛利率对比分析，具有合理性。

2、核查程序及核查意见

（1）核查程序

①查阅紫光照明招股说明书；

②查阅工业照明领域相关行业研究报告。

（2）核查意见

经核查，申报会计师认为：发行人虽然与紫光照明在产品销售区域、销售模式等方面存在差异，但两者所提供的照明产品从产品品种、功能需求、应用场景等方面来看，均具有相似性，且紫光照明附带产品安装以及通过招投标等方式获取订单对毛利率的影响不大，因此其与发行人具有一定的可比性。同时市场上专业从事工业照明业务的可比上市公司较少，预披露公司紫光照明-固定专业照明设备业务分部进行比较分析具有较大的参考价值。

因此发行人选择紫光照明的固定专用照明设备业务作为毛利率比较对象，具备合理性。

问题六、关于期间费用

申报材料、审核问询回复及现场督导相关情况显示：

发行人子公司深圳市艾格斯特科技有限公司（以下简称艾格斯特）2017 年研发领料共 226.57 万元，但领料人员均为仓库人员，难以证实领料实际用于研发，前述领料占发行人当期研发领料比例为 21.07%，占当期研发费用比例为 7.32%。发行人的自查结果显示，报告期各期的跨期费用为 31.8 万元、33.98 万元和 23.60 万元。

请发行人补充说明艾格斯特研发领料的人员是仓库人员的原因，对应领料的实际用途，是否涉及费用跨期。

请保荐人、申报会计师对上述事项发表明确意见，说明研发费用的核查过程，并对研发费用的真实、准确、完整性发表明确意见。

【回复】

（一）请发行人补充说明艾格斯特研发领料的人员是仓库人员的原因，对应领料的实际用途，是否涉及费用跨期

艾格斯特研发领料的人员是仓库人员的主要原因是 2017 年艾格斯特的研发领料内控流程存在一定的不规范情况所致。但是鉴于研发人员在同一张领料单上签字确认，该情况下的领料实际使用部门是研发部门，并未进入生产部门，领用后主要用于新型节能热管散热无眩光 LED 高功率投射灯项目、基于智能照明的无线复合网关研究开发项目等项目，因此，不影响研发领料的业务实质，对研发费用的列报和披露不会有影响，也不影响艾格斯特的高新技术企业资质。同时，发行人对上述情况进行整改，具体整改措施为：完善研发领料的内控流程，研发部门申请领用材料时由研发人员在领料人处签字，仓管员则在发料人处签字，同时财务部每月对领料单据进行复核，检查内控制度是否执行到位。截至本审核问询函回复出具之日，上述情况已整改完毕，未再出现类似情况。

报告期内艾格斯特期间费用跨期所涉及的研发费用共 1 笔，该研发费用的内容主要是用于研发项目的模具设计费或开模费，不涉及研发领料情形，具体情况如下表所示：

序号	主体	日期	凭证号	内容
1	艾格斯特	2019-1-30	A913-2019010181	用于研发项目的开模费。

发行人研发费用-模具费的核算方式为公司根据市场调研结果设计符合市场

需求、差异化及具备竞争力的产品，在新产品设计研发过程中研发部门根据研发进度定制模具，采购部根据研发部门的设计方案向模具供应商下达具体的开发任务，形成模具后进行试样生产。公司将为产品设计开发而产生的模具费支出，在发生当期直接计入研发费用。

报告期内，公司研发费用-模具费的金额、占总资产和净资产的比例如下：

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
研发费用-模具费金额（万元）	1,267.24	1,221.66	861.61
研发费用-模具费金额占总资产的比例	1.16%	1.29%	1.17%
研发费用-模具费金额占净资产的比例	1.66%	2.05%	2.12%

公司研发使用的模具具有定制化、差异化的特点，不具备通用性，且公司无法准确估计模具的实际使用周期，因此结合企业会计准则的相关规定，基于谨慎性的原则，公司将报告期内发生的研发费用-模具费一次性计入研发费用，而非计入资产类科目进行摊销，符合《企业会计准则》的规定。同时研发费用-模具费金额占报告期内总资产比例分别为 1.17%、1.29%、1.16%，占报告期内净资产比例分别为 2.12%、2.05%、1.66%，对公司总体资产状况影响较小。

研发领料是研发部门根据研发需求进行申请，通常是当期领用当期使用，不涉及费用跨期。

（二）请保荐人、申报会计师对上述事项发表明确意见，说明研发费用的核查过程，并对研发费用的真实、准确、完整性发表明确意见

1、核查程序

（1）访谈财务及研发部门负责人，了解研发费用划分和核算方法、研发项目基本情况、研发部门的组织架构、研发人员的构成等情况；

（2）获取研发项目的立项书、结项报告等资料，确认研发项目情况；

（3）了解研发材料领用相关的审批流程，关注研发项目领用物料是否与研发活动相关，具体包括：

①了解和评价研发领料内部控制的设计和运行有效性；

②访谈公司财务负责人，了解相关控制的实际执行情况；

③获取公司研发项目的台账、研发物料出库明细，核实研发物料的出库明细；

④抽取部分研发领料单进行检查，核查领料单上是否有研发人员签字；

⑤在资产负债表日前后对研发领用材料的出入库进行截止测试，核实是否存在费用跨期的情况。

（4）对研发费用执行分析性程序，包括：研发费用结构分析、年度变动分析、同行业数据对比分析、研发费用占当期营业收入的比例波动分析等；

（5）检查研发费用明细账，抽查大额研发费用发生的凭证、发票及付款记录等，核实研发费用的真实性、准确性；

（6）获取研发人员的花名册、工资表，复核薪酬归集的准确性、计提与发放与账面记录是否一致，并分析研发人员薪酬水平及波动的合理性；

（7）将职工薪酬、折旧摊销费等项目与相关资产负债表科目计提、摊销金额进行核对，检查勾稽关系的准确性；

（8）对报告期各期末执行费用截止性测试程序，在资产负债表日前后确认的费用中选取样本，检查费用确认是否存在跨期，入账是否完整；

（9）结合董监高流水核查、客户及供应商走访等程序，核实是否存在关联方或潜在关联方为发行人承担成本或代垫费用的情况；

（10）结合期间费用的检查，确认公司研发费用的真实性、准确性和完整性。

2、核查意见

经核查，申报会计师认为：（1）艾格斯特研发领料的人员是仓库人员的主要原因是 2017 年艾格斯特的研发领料内控流程存在一定的不规范情况所致。但是鉴于研发人员在同一张领料单上签字确认，该情况下的领料实际使用部门是研发部门，并未进入生产部门，因此不影响研发领料的业务实质。同时研发领料不涉及费用跨期；（2）报告期内发行人研发费用真实、准确、完整。

问题七、关于审计截止日后财务信息及经营状况

请发行人披露：

（一）审计截止日后的主要经营状况，2021 年 1 至 6 月业绩预计情况，新

冠疫情和汇率波动对发行人业绩的影响；

（二）2021 年 1 至 6 月主要会计报表项目与上年年末或同期相比的变动情况，如变动幅度较大的，请分析并说明变动原因以及由此可能产生的影响，相关影响因素是否具有持续性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】

（一）2021 年 1-6 月业绩预计情况

公司已在招股说明书中更新了 2021 年 1-6 月未经会计师审计的财务数据，详见本问“（二）2021 年 1 至 6 月主要会计报表项目与上年年末或同期相比的变动情况”的分析。公司已在招股说明书“重大事项提示”中更新披露如下：

（四）2021 年 1-6 月经营业绩预计情况

基于公司目前的经营状况、市场环境以及综合考虑新冠疫情对短期经营的影响，经公司初步测算，2021 年 1-6 月公司预计实现营业收入 60,047.78 万元，相比 2020 年同期上升了 9.79%。受 2021 年上半年美元对人民币汇率下行以及原材料、人工成本上升等影响，2021 年 1-6 月公司毛利率有所下降，从而导致公司净利润率也有所下降。2021 年 1-6 月公司预计实现的净利润为 7,335.16 万元，相比 2020 年同期下降了 29.70%。

公司上述 2021 年 1-6 月的业绩预计情况系公司初步测算的结果，未经会计师审计或审阅，不构成公司的盈利预测或业绩承诺。

公司已在招股说明书“重大事项提示”及“第四节 风险因素”之“一、新冠肺炎疫情带来的业绩下滑风险”补充披露如下：

报告期内公司以外销为主，三年平均境外销售收入占比为 95.55%。2020 年初爆发的新冠肺炎疫情对公司经营业绩具体影响过程如下：（一）2020 年第一季度新冠肺炎疫情在国内爆发，受国内疫情防控的影响，公司产品的生产不饱和，产量出现下滑，导致 2020 年一季度公司的营业收入同比下降了约 10%。但境外市场受影响较小，公司在境外的主要客户基于供货及时性和优先性的考虑，集中向公司下达订单，导致承接的订单金额同比增加了 39.88%；（二）2020 年第二季

度随着国内生产的恢复，公司满负荷生产以消化承接的在手订单，营业收入同比上年增长了 45.01%，但境外下游市场受疫情的影响日益严峻，导致二季度公司承接的订单同比上年下滑了 24.94%;（三）2020 年第三季度受境外市场疫情持续的影响，公司实现的营业收入和承接的销售订单均出现下降，同比上年分别下降了 19.85%和 12.55%;（四）2020 年第四季度基于在手的订单量下降，导致实现的营业收入同比下降了 12.91%，同时境外灯具供应链体系受到疫情的持续影响，生产能力下降，导致下游客户的生产订单向国内转移，公司承接的销售订单同比上年增长了 26.71%，这将推动公司 2021 年第一季度收入增长。

从 2020 年全年情况来看，公司实现营业收入 105,857.59 万元，相比 2019 年下降了 2.13%。受公司执行新收入准则，将运杂费调整计入当期成本的影响以及受人工成本上升等影响，2020 年公司毛利率有所下降，同时受汇兑损失和研发费用增加的影响，公司净利润率也有所下降。2020 年公司实现的净利润为 18,430.64 万元，相比 2019 年下降了 12.23%。

2021 年因新冠肺炎疫情对境外灯具供应链造成的破坏，订单逐步向国内转移，导致上半年公司收入预计较 2020 年同期增长了 9.79%，但受 2021 年上半年美元对人民币汇率下行以及原材料、人工成本上升等影响，2021 年上半年的净利润预计较 2020 年同期下降了 29.70%。

因此，在新冠肺炎疫情的突发和持续影响下，公司的生产经营经受了较大的考验，仍维持了**收入规模基本**稳定的局面。新冠肺炎疫情带来的冲击将持续改变市场格局，疫情防控的形势依然严峻复杂，欧洲、北美等主要灯具销售市场面临经济衰退和消费需求下降等挑战，将对上游供应链体系直接造成不利影响。如果未来新冠肺炎疫情持续较长时间或逐步恶化，且无法得到有效控制、下游照明灯具消费市场景气度持续低迷，将导致公司经营业绩存在下滑风险。

公司已在招股说明书“重大事项提示”及“第四节　风险因素”之“四、财务风险”之“（三）汇率波动风险”披露如下：

报告期内，公司境外销售以美元结算。美元对人民币汇率波动直接影响到公司以人民币计价的销售收入，同时还会形成汇兑损益。美元汇率受中美贸易关系及国家经济发展等多重因素的影响，报告期内美元对人民币的汇率都在 1：6.2

至 1：7.2 的区间内波动，将会持续对公司的经营业绩造成一定的波动影响。未来随着公司大力开拓海外市场，海外销售规模将进一步扩大，如果美元对人民币汇率出现大幅下降，公司将面临经营业绩下滑的风险。

（二）2021 年 1 至 6 月主要会计报表项目与上年年末或同期相比的变动情况，如变动幅度较大的，请分析并披露变动原因以及由此可能产生的影响，相关影响因素是否具有持续性

公司针对 2021 年 6 月 30 日期末余额超过资产总额 5%且变动幅度达到 30%以上的资产负债表项目，2021 年 1-6 月发生额占利润总额 5%且变动达到 30%以上的利润表项目进行分析，并已在招股说明书“重大事项提示”之“八、财务报告审计基准日后至招股说明书签署日之间的主要财务信息和经营状况”之“（四）2021 年 1-6 月经营业绩预计情况”中进行补充披露如下：

1、主要流动资产项目变动说明

单位：万元

流动资产	2021-6-30	2020-12-31	变动率
交易性金融资产	42,540.22	43,458.72	-2.11%
应收账款	15,695.66	12,680.37	23.78%
存货	30,449.33	16,048.48	89.73%
流动资产合计	96,904.63	81,549.99	18.83%

2021 年 6 月末公司流动资产结构与 2020 年末相比，存货变动幅度较大，其中，原材料、发出商品和库存商品较上年同期变动较大，主要原因有：（1）2021 年 6 月末公司在手订单增加导致备货增加；（2）铝材、塑胶等材料的大宗交易价格波动上涨，导致与其相关的灯具结构件等主要原材料采购价格随之上涨，公司由此也增加了采购；（3）受新冠肺炎疫情影响，深圳盐田港自 2021 年 5 月发货量骤减至 6 月下旬逐步恢复，导致产品发货周期延长，库存商品和发出商品增加。上述变化不会对公司经营造成重大不利影响，不具有可持续性。

2、主要非流动资产项目变动说明

单位：万元

非流动资产	2021-6-30	2020-12-31	变动率
固定资产	22,897.83	8,763.61	161.28%
在建工程	-	13,691.75	-100.00%

非流动资产	2021-6-30	2020-12-31	变动率
非流动资产合计	29,333.75	27,458.23	6.83%

公司 2021 年 6 月末固定资产、在建工程余额与 2020 年末相比，变动幅度较大，主要原因是公司惠州工业园建设工程已完成竣工验收，相关消防工程已通过第三方质量检测，已于 2021 年 1 月由在建工程转入固定资产。上述变化不会对公司经营造成重大不利影响，不具有可持续性。

3、主要负债项目变动说明

单位：万元

负债	2021-6-30	2020-12-31	变动率
应付账款	30,383.97	19,265.23	57.71%
合同负债	7,440.95	5,117.55	45.40%
负债合计	45,733.00	32,438.96	40.98%

2021 年 6 月末公司主要负债结构与 2020 年末相比，应付账款、合同负债等科目变动幅度较大。应付账款增加主要受公司提前备货政策等导致原材料采购金额增加所致。合同负债增加主要受 2021 年上半年在手订单增加以及发货周期延长所致，预收货款有所增加。上述变化不会对公司经营造成重大不利影响，不具有可持续性。

4、主要利润表项目变动说明

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年 1-6 月	变动比例
营业收入	60,047.78	54,692.96	9.79%
营业成本	43,935.71	34,246.02	28.29%
营业毛利	16,112.07	20,446.95	-21.20%
销售费用	2,731.21	3,521.96	-22.45%
管理费用	2,361.72	1,694.99	39.34%
研发费用	3,173.28	2,649.43	19.77%
财务费用	363.84	-116.97	-411.04%
投资收益	616.14	542.79	13.51%
净利润	7,335.16	10,434.10	-29.70%

2021 年 1-6 月公司的利润表主要科目与上年同期相比，营业成本上升导致毛利率下降较大，同时管理费用和财务费用变动较大。

2021 年 1-6 月公司毛利率为 26.83%，较上年同期下降约 10.55 个点，主要原因是美元汇率下行、同期运杂费的会计处理不同以及原材料和人工成本上升等因素的影响所致。上述因素对毛利率的量化分析如下：

（1）美元汇率下行对毛利率影响的量化分析

根据国家外汇管理局公布的美元对人民币中间价，平均美元汇率从 2020 年上半年的 7.0242：1，波动下降到 2021 年上半年的 6.4768：1。该因素对发行人 2021 年上半年的毛利率影响测算如下：

项目	金额
2021 年上半年原币营业收入（万美元）①	8,770.30
2020 年上半年平均美元汇率②	7.0242
2021 年上半年平均美元汇率③	6.4768
两期平均美元汇率差异④=③-②	-0.5474
汇率变动对收入的影响金额（万元）⑤=①*④	-4,800.86
2021 年本币营业收入（万元）⑥	60,047.78
2021 年本币营业成本（万元）⑦	43,935.71
2021 年毛利率⑧=（⑥-⑦）/⑥	26.83%
剔除汇率影响后的毛利率⑨=（⑥-⑤-⑦）/（⑥-⑤）	32.25%
美元汇率对毛利率影响 ⑩=⑧-⑨	-5.42%

2021 年 1-6 月美元对人民币汇率下行，导致毛利率较上年同期下降约 5 个点。该因素是导致发行人 2021 年上半年毛利率下滑的主要因素。

（2）运杂费调整对发行人毛利率的影响分析

2021 年 1-6 月与上年同期运杂费的会计处理不同：2020 年 1-6 月，公司产生的运杂费仍计入销售费用；2021 年 1-6 月公司按照新收入准则的相关规定，将全年的运杂费作为合同履约成本，调整计入当期营业成本。运杂费调整对发行人毛利率的量化分析如下：

项目	2021 年 1-6 月
2021 年 1-6 月运杂费（万元）①	-1,008.46
2021 年营业收入（万元）②	60,047.78
对毛利率的影响③=①/②	-1.68%

运杂费的会计调整，导致毛利率较上年同期下降约 2 个点。

（3）原材料、人工成本上升等其他因素对毛利率的影响

2021 年上半年铝材、塑胶等材料的大宗交易价格波动上涨，导致与其相关的主要原材料采购价格上涨，从而降低了毛利率。此外，发行人 2021 年上半年生产人员人数较上年同期增长较多，也进一步降低了毛利率。该等因素综合导致 2021 年上半年毛利率下降约 3-4 个点。

2021 年 1-6 月管理费用较 2020 年 1-6 月上涨约 666.73 万元，管理费用率上涨约 0.83%，主要原因有：（1）公司于 2020 年下半年设立子公司汉牌照明，增加了费用开支；（2）惠州工业园建设工程于 2021 年 1 月转入固定资产，增加了折旧等费用；（3）管理人员职工薪酬金额增加。

2021 年 1-6 月财务费用较 2020 年 1-6 月上涨约 480.81 万元，财务费用率上涨约 0.82%，主要是 2021 年上半年美元对人民币汇率波动下降，导致当期汇兑损失较大所致。上述变化不会对公司经营造成重大不利影响，不具有可持续性。

上述因素综合导致发行人 2021 年 1-6 月业绩下滑约 30%。

随着新冠肺炎疫苗的推出和推广，全球疫情蔓延的形势逐步得到有效控制并逐步好转，市场经济有望逐步复苏，加之美联储提前收紧货币政策概率增加，资本从新兴市场国家流出的压力将增大，这将对人民币升值压力有所抑制，因此，汇率波动对发行人 2021 年下半年业绩的影响将变得有限。

同时，美元汇率的上涨和国际贸易的恢复将有利于带动铝材、塑胶等大宗商品交易价格的回落，同时发行人应对上半年原材料涨价的不利局面，采取了针对性的涨价措施，从而降低因上述原材料价格上涨造成发行人业绩的不利影响。此外，国内疫情反复也得到了有效控制，发行人发货周期延长的问题也将得到改善，这有利于发行人加快消化承接的大量在手订单，实现销售收入。

综上所述，预计随着下半年上述美元贬值和原材料涨价等不利因素对发行人的影响逐步减小，以及发行人承接的销售订单量稳步增长，2021 年全年预计发行人可实现的营业收入较 2020 年有所上涨，盈利水平与 2020 年基本持平。

（三）核查程序及核查意见

1、核查程序

（1）获取发行人 2021 年 1-6 月未审计的合并财务报表，并与上年同期对比主要经营业绩与财务指标，分析其变动的原因及合理性；

（2）访谈发行人管理层，了解审计截止日后发行人主要经营情况及财务情况；

（3）获取发行人 2021 年 1-6 月与业绩预计相关的财务与业务资料，并对发行人 2021 年 1-6 月业绩预计与上年同期进行对比，分析变动原因。

2、核查意见

经核查，申报会计师认为：（1）发行人 2021 年上半年营业收入预计小幅增长，净利润预计出现一定的下滑，2021 年新冠肺炎疫情、材料及人工成本上升和美元汇率波动下降对发行人业绩产生了一定影响，其中汇率波动影响较大；（2）发行人 2021 年上半年主要会计报表项目预计与上年同期未发生重大不利变化，个别项目变动幅度较大的原因具有合理性，不会对发行人的经营造成重大影响，相关影响不具有持续性。

问题八、关于信息披露质量

招股说明书披露内容较为冗杂、且存在多处重复披露的情形；审计截止日为 2020 年 12 月 31 日披露的招股说明书仍保留较多截至 2020 年 6 月 30 日或 2020 年 1-6 月的分析。

请发行人及中介机构：

（一）提高信息披露工作质量，对重复的内容精简披露；

（二）将招股说明书全文内容更新至 2020 年全年；

（三）删除历次回复意见中请详见招股说明书披露内容，针对反馈问询问题从正面角度逐一作答。

【回复】

发行人及保荐人、申报会计师和发行人律师认真对照检查了招股说明书披露

内容：1、对冗杂、且存在多处重复披露的内容进行了精简披露；2、已将招股说明书全文内容更新至 2020 年全年，删除了 2020 年 1-6 月的相关内容；3、删除了历次回复意见中请详见招股说明书披露内容，针对反馈问询问题从正面角度进行了逐一作答。具体如下：

（一）招股说明书修改精简内容

涉及章节	新增、修改、精简内容
“重大事项提示”之“八、财务报告审计基准日后至招股说明书签署日之间的主要财务信息和经营状况，（四）2021 年 1-6 月经营业绩预计情况”	补充披露了 2021 年 1-6 月的经营业绩预计情况。
“第四节 风险因素”之“一、新冠肺炎疫情带来的业绩下滑风险”	补充披露“2021 年因新冠肺炎疫情对境外灯具供应链造成的破坏，订单逐步向国内转移，导致上半年公司收入预计较 2020 年同期增长了 9.79%，但受 2021 年上半年美元对人民币汇率下行以及原材料、人工成本上升等影响，2021 年上半年的净利润预计较 2020 年同期下降了 29.70%。”
“第四章 风险因素”之“二、经营风险，（三）盈利能力下降风险，1、毛利率下滑风险”	补充披露“其中，工业照明业务的毛利率较高，报告期内工业照明毛利率分别为 35.92%、41.77%、36.77%，剔除美元汇率波动及出口退税政策变化的影响后，毛利率分别为 39.98%、40.88%、35.47%，呈现出波动下滑的趋势。……尤其是工业照明产品，高毛利率将面临逐步下滑到与其他成熟的通用照明市场毛利率相当水平，将进一步加大发行人面临的业绩下滑风险。”
“第六节 业务和技术”之“三、销售情况和主要客户，（四）采购原材料和能源的情况，3、主要原材料采购单价变动对主要类别单位成本的影响”	删除了“（2）主要原材料采购单价变动对商业照明产品各期单位成本的影响”中 2018 年的数据及分析部分内容； 删除了“（3）主要原材料采购单价变动对工业照明产品单位成本的影响”中 2018 年的数据及分析部分内容。
“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营成果分析，（一）营业收入分析，2、主营业务收入构成分析，（7）第三方回款分析”	删除了 2017 年度数据及分析部分内容。
“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营成果分析，（一）营业收入分析，3、营业收入变动的合理性分析”	更新了同行业上市公司 2020 年的全年数据。
“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营成果分析，（一）营业收入分析，3、营业收入变动的合理性分析”	删除了 2020 年上半年同行业上市公司收入分析部分内容。
“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营成果分析，（三）利润表项目分析，3、期间费用”	删除了 2020 年上半年运费、运杂费相关内容。

涉及章节	新增、修改、精简内容
“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营成果分析，（四）毛利率分析，3、主营业务毛利率变动分析，（1）影响主营业务毛利率的主要因素及具体变动分析如下，①汇率变动对毛利率的影响”	将 2020 年上半年的分析修改为 2020 年全年的分析。
“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、资产质量分析，（一）资产分析，4、应收账款，（2）应收账款质量分析，①应收账款账龄分析”	删除了 2017 年的数据及分析部分内容。
“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、资产质量分析，（三）所有者权益分析，1、股本及资本公积”	删除了 2017 年资本公积部分内容。
“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十五、发行人最近三年实际股利分配情况及股利分配政策，（一）报告期内股利分配情况”	删除了 2017 年股东分红金额与持股比例不一致情况的相关内容。

（二）第一次问询回复修改内容

涉及问题	新增、修改、精简内容
问题八	1、为避免同业竞争，公司控股股东、实际控制人、持股 5%以上的股东出具了《关于减少和规范关联交易的承诺函》的具体内容已由参见招股说明书修改为详细披露于问询回复。 2、为减少和规范关联交易，公司控股股东、实际控制人、持股 5%以上的股东及全体董事、监事和高级管理人员出具了《关于减少和规范关联交易的承诺函》的具体内容已由参见招股说明书修改为详细披露于问询回复。
问题十四之（四）	客户盖维斯及子公司的具体信息，已由参见招股说明书修改为详细披露于问询回复。
问题十四之（五）	第三方回款分析已由参见招股说明书修改为详细披露于问询回复。

（三）第二次问询回复修改内容

涉及问题	新增、修改、精简内容
问题五之（四）	公司对贸易商客户与其他直销客户均采取一致的定价模式由参见招股说明书修改为详细披露于问询回复。
问题六之（七）	公司主要客户的经营规模和采购情况由参见招股说明书修改为详细披露于问询回复。
问题六之（九）	出口退税销售额与公司外销收入进行对比分析由参见招股说明书修改为详细披露于问询回复。
问题十四之（一）	公司和深圳埃贝尔科技有限公司的关联交易具体情况由参见招股说明书修改为详细披露于问询回复。
问题十五之（一）	报告期内主要客户合同约定的保修期限和保修责任由参见招

涉及问题	新增、修改、精简内容
	股说明书修改为详细披露于问询回复。

（四）第三次问询回复修改内容

涉及问题	新增、修改、精简内容
问题六之（三）	补充披露艾格斯特的历史沿革、股本演变情况由参见招股说明书修改为详细披露于问询回复。
问题六之（四）	实际控制人配偶惠志磊与董监高、员工之间直接的资金往来由参见“第二轮审核问询函的回复”修改为详细披露于问询回复。

问题九、关于业绩对赌

招股说明书披露：

（一）发行人在引入投资方过程中，实际控制人谢祖华分别于 2019 年 10 月 15 日与深创投、红土智能、红土光明，于 2019 年 10 月 17 日与宝安区产业基金签署《关于深圳民爆光电股份有限公司增资合同书之补充协议》（以下简称《补充协议》）；

（二）根据《补充协议》的约定，投资方享有“业绩承诺”、“股份回购”等特殊权利，其中主要条款包括：①发行人估值的基础为 2019 年度预测净利润 17,000 万元，投资方以此作为投资估值的基础；谢祖华承诺 2019 年度发行人的净利润不低于 16,150 万元；如发行人未能实现该 2019 年度经营目标，投资方有权要求谢祖华连带且无条件的无偿支付现金给投资方作为补偿，以调整投资估值，现金补偿金额=投资方投资金额*[（2019 年度承诺净利润金额-2019 年度实际净利润金额）/2019 年度承诺净利润金额]-投资方已累计获得的分红金额；②截至 2023 年 12 月 31 日，发行人仍未实现在中国境内公开发行股票并在沪深证券交易所上市等情形下，投资方有权要求谢祖华回购投资方持有的发行人全部或部分股权。

（三）上述协议签订后，公司已完成业绩承诺目标，无需承担业绩补偿义务，“业绩承诺”条款自动终止；发行人及协议各方尚不存在触发股份回购约定及其他违约行为。

请发行人结合终止对赌协议的签署时间及条款内容，说明结束以上对赌安排的时点，报告期内发行人作为被投资方对于附回售条款的股权投资的分类（金融

负债/权益工具）是否符合《企业会计准则》的规定，是否需要进行会计差错更正，是否符合《企业会计准则第 37 号——金融工具列报应用指南》和中国证监会《监管规则适用指引——会计类 1 号》的规定。

请保荐人、发行人律师和申报会计师核实对赌条款中是否存在“自始无效”的条款，并对上述事项发表明确意见。

【回复】

（一）请发行人结合终止对赌协议的签署时间及条款内容，说明结束以上对赌安排的时点，报告期内发行人作为被投资方对于附回售条款的股权投资的分类（金融负债/权益工具）是否符合《企业会计准则》的规定，是否需要进行会计差错更正，是否符合《企业会计准则第 37 号——金融工具列报应用指南》和中国证监会《监管规则适用指引——会计类 1 号》的规定

1、请发行人结合终止对赌协议的签署时间及条款内容，说明结束以上对赌安排的时点

2019 年 10 月，实际控制人谢祖华与深创投、红土智能、红土光明以及宝安区产业基金签署的《关于深圳民爆光电股份有限公司增资合同书之补充协议》（以下简称《补充协议》）中关于“业绩承诺”、“股份回购”等特殊权利的主要条款如下：

①发行人估值的基础为 2019 年度预测净利润 17,000 万元，投资方以此作为投资估值的基础；实际控制人谢祖华承诺 2019 年度发行人的净利润不低于 16,150 万元；如发行人未能实现该 2019 年度经营目标，投资方有权要求谢祖华连带且无条件的无偿支付现金给投资方作为补偿，以调整投资估值，现金补偿金额=投资方投资金额*[（2019 年度承诺净利润金额-2019 年度实际净利润金额）/2019 年度承诺净利润金额]-投资方已累计获得的分红金额；②截至 2023 年 12 月 31 日，发行人仍未实现在中国境内公开发行股票并在沪深证券交易所上市等情形下，投资方有权要求实际控制人谢祖华回购投资方持有的发行人全部或部分股权。

2021 年 4 月 21 日，谢祖华与深创投、红土智能、红土光明、宝安区产业基金分别签订了《增资合同书之补充协议二》（以下简称《补充协议二》），主要约

定如下：

公司 2019 年度净利润（以经审计的扣除非经常损益前后的税后净利润较低者）已达到《补充协议》第一条约定的不低于 16,150 万元人民币的业绩承诺目标，谢祖华无需承担业绩补偿义务；同意《补充协议》中投资方享有的关于股权回购权利的条款，自公司向中国证监会或深圳证券交易所递交发行上市申报之日（以上述机构出具受理函之日为准）自动终止；如发生公司上市申请撤回、被驳回、不予核准等情形，则自上述情形发生之日起，投资方享有的股权回购的权利自动恢复效力；谢祖华与投资方已签订的《增资合同书》将继续有效，并按照相关约定履行；各方之间未签署或达成其他以公司经营业绩、发行上市等事项作为标准，以公司股权归属的变动、股东权利优先性的变动、股东权利内容的变动等作为实施内容的有效的或将生效的协议或类似的对赌安排；《补充协议二》自双方签署之日起生效。

综上，根据各相关方签署的《补充协议》及《补充协议二》，谢祖华与深创投、红土智能、红土光明、宝安区产业基金于 2020 年 4 月 21 日就上述业绩承诺、股份回购条款等约定于 2021 年 4 月签署了《补充协议二》，发行人上述对赌条款相关内容已履行完毕，各方确认该条款终止不存在任何争议。相关股权回购条款自公司向证监会或深圳证券交易所递交正式上市申报材料时（以上述机构出具受理函之日为准）自动终止；发行人相关股东之间不存在任何股权上的纠纷或者潜在纠纷；发行人及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员与发行人现有直接及间接股东之间不存在未解除的对赌协议，也不存在类似协议或安排。发行人关于《补充协议二》的披露真实、准确、完整，发行人相关股东曾存在的对赌条款已经解除，不会对发行人的股权结构产生不利影响。

2、报告期内发行人作为被投资方对于附回售条款的股权投资的分类（金融负债/权益工具）是否符合《企业会计准则》的规定，是否需要进行会计差错更正，是否符合《企业会计准则第 37 号——金融工具列报应用指南》和中国证监会《监管规则适用指引——会计类 1 号》的规定

根据前述说明，《补充协议》中对赌条款约定的补偿或回购的义务方为实际控制人，而非发行人，且发行人 2019 年净利润已达到《补充协议》约定的业绩承诺目标，承诺方（实际控制人）无须承担业绩补偿义务。因此，发行人在解除

对赌条款之前的期间内，不存在不能无条件地避免交付现金或其他金融资产来履行一项合同义务的情形。公司无需就上述对赌协议或回售条款进行相关会计处理。

综上，发行人上述处理符合《企业会计准则》的规定，不需要进行会计差错更正，不涉及《企业会计准则第 37 号——金融工具列报应用指南（2018）》和中国证监会《监管规则适用指引——会计类 1 号》的相关规定适用的情况。

（二）请保荐人、发行人律师和申报会计师核实对赌条款中是否存在“自始无效”的条款，并对上述事项发表明确意见

1、发行人对赌条款中不存在“自始无效”的条款

谢祖华与深创投、红土智能、红土光明、宝安产业引导基金签署的《增资合同书》《增资合同书之补充协议》及《增资合同书之补充协议二》未约定“自始无效”条款；同时，根据《增资合同书之补充协议二》第三条，除《增资合同书之补充协议》外，谢祖华与投资方未签署或达成其他以公司经营业绩、发行上市等事项作为标准，以公司股权归属的变动、股东权利优先性的变动、股东权利内容的变动等作为实施内容的有效的或将生效的协议或类似的对赌安排。

对此，发行人实际控制人谢祖华出具书面确认：“本人与深创投、红土智能、红土光明、宝安产业引导基金关于‘业绩对赌’和‘股份回购’等事项的对赌条款，不存在‘自始无效’的条款；本人与深创投、红土智能、红土光明、宝安产业引导基金亦不存在未披露的协议、安排或类似情形”。

据此，谢祖华与深创投、红土智能、红土光明、宝安产业引导基金签署的相关增资协议及其补充协议中不存在“自始无效”的条款。

2、核查程序及核查意见

（1）核查程序

①查阅发行人与相关投资方签署的《增资合同书》、《增资合同书之补充协议》及《增资合同书之补充协议二》中关于业绩承诺、股份回购等特殊权利条款，核实协议约定的回购和赔偿主体是实际控制人而非发行人；

②查阅实际控制人出具的书面确认，确认其与深创投、红土智能、红土光明、

宝安产业引导基金亦不存在未披露的协议、安排或类似情形；

③访谈公司的实际控制人。

（2）核查意见

经核查，申报会计师认为：

《补充协议》中对赌条款约定的补偿或回购的义务方为实际控制人，而非发行人，且发行人 2019 年净利润已达到《补充协议》约定的业绩承诺目标，承诺方（实际控制人）无须承担业绩补偿义务。因此，发行人在解除对赌条款之前的期间内，不存在不能无条件地避免交付现金或其他金融资产来履行一项合同义务的情形。发行人无需就上述对赌协议或回售条款进行相关会计处理，不需要进行会计差错更正。符合《企业会计准则第 37 号——金融工具列报应用指南》和中国证监会《监管规则适用指引——会计类 1 号》的规定。

谢祖华与深创投、红土智能、红土光明、宝安产业引导基金签署的相关增资协议及其补充协议中不存在“自始无效”的条款。

问题十、关于员工股东资金来源于实际控制人

申报材料、审核问询回复及现场督导相关情况显示：

（一）2018 年 12 月，发行人通过立鸿合伙对员工进行激励，其中激励对象周金梅、黄丹部分入股资金来源于实际控制人谢祖华，前述资金均通过谢祖华母亲、发行人供应商股东、周金梅或黄丹亲属流转；前次审核问询回复对上述设置上述资金流转路线的原因及合理性未作充分说明，中介机构也未对是否存在股份代持或其他利益安排等事项发表明确核查意见；

（二）对于发行人员工周金梅、黄丹持股比例高于发行人部分董监高及核心人员的原因及合理性，前次审核问询回复称，基于两人司龄较长、职级较高、均为销售部门的管理人员、业绩表现较好等因素考量；周金梅为产品经理，黄丹为技术主管；

（三）发行人监事、采购经理王瑞春穿透后持有发行人 6.98%股份，显著高于发行人其他董监高及核心人员持股比例；

（四）2017 年 12 月，发行人子公司艾格斯特原股东苏涛、钟小东分别收到

艾格斯特的股权转让款 230 万元、154 万元后，均通过现金取款方式将前述款项取出，同日，谢祖华银行账户存入等额现金；前次审核问询回复称，因谢祖华看好苏涛、钟小东对艾格斯特经营发展的积极作用，钟小东、苏涛于 2016 年 1 月及 2016 年 7 月对艾格斯特的增资款项均系谢祖华提供的资金支持，谢祖华决定对其提供资金支持，各方未就资金支持事宜签订相关合同；苏涛、钟小东在艾格斯特置换股权时将其获得股权转让款的 80.00%支付给谢祖华作为上述资金支持的补偿款；

（五）报告期内，发行人实际控制人、董监高、关键岗位人员存在与发行人供应商股东的资金往来情形。

请发行人：

（一）说明周金梅、黄丹部分入股资金来源于谢祖华但未直接转账的原因及合理性，以及认定是否存在股份代持或其他利益安排等事项的依据是否充分；

（二）结合发行人销售、产品等团队的主要功能、设置情况，销售人员的配备与业务获取的关系，补充说明将产品经理、技术主管等岗位认定为销售岗位，以及发行人监事、采购经理王瑞春持股比例显著高于核心销售人员的原因及合理性，是否存在股份代持或其他利益安排等事项及其认定依据、是否充分；

（三）说明苏涛、钟小东收到艾格斯特历次分红款后的资金去向，艾格斯特在成为发行人全资子公司前主营业务的开展情况、其经营、销售、获客是否依赖于发行人、谢祖华，发行人及其实际控制人与苏涛、钟小东之间是否股份代持或其他利益安排及其认定依据、是否充分；

（四）说明实际控制人作为债权人，未与借款员工签订借款协议，未约定借款期限、借款费用，是否具有商业合理性及其依据；

（五）说明发行人实际控制人、董监高、关键岗位人员与供应商股东之间存在资金往来的原因及商业合理性，是否存在为发行人代垫成本、费用的情形。

请保荐人、发行人律师、申报会计师对前次审核问询未发表意见的事项，逐项补充发表明确核查意见，说明核查手段、核查过程、核查依据是否充分、有效，并说明说明对发行人及员工持股平台股东资金往来的核查情况，对发行人股权清晰、不存在股权代持或其他利益安排事项的核查过程、核查方法及核查结论。

【回复】

（一）说明周金梅、黄丹部分入股资金来源于谢祖华但未直接转账的原因及合理性，以及认定是否存在股份代持或其他利益安排等事项的依据是否充分

1、周金梅和黄丹的部分入股资金来源于谢祖华但未直接转账的原因及合理性

2018 年 12 月，公司通过立鸿合伙进行股权激励，周金梅、黄丹通过受让方式取得了立鸿合伙 36.96%及 34.36%的合伙份额（分别对应出资额 7,085,814 元和 6,395,118 元），周金梅及黄丹通过自有资金及亲戚朋友借款支付部分立鸿合伙份额受让款后，截至 2020 年 4 月，二人分别仍有 4,258,896 元、3,638,499 元尚待支付给谢祖华。考虑到如果不能在公司申报 IPO 前完成该等款项事实上的支付，该等股权激励有可能在未来由于（1）受让自谢祖华；（2）超过一半的转让款未支付完毕，从而有可能被认定为转让手续未实质完成，进而可能将立鸿合伙持有的发行人股份比照实控人的要求锁定三年，同时也为了安抚立鸿合伙的其他合伙人对此等或有情形的担心（被动锁定三年），公司实控人谢祖华决定借款给周金梅、黄丹二人用于周转以完成该等合伙份额转让款项的实际支付。根据《上市公司收购管理办法》的规定，除非有相反证据，否则为投资者取得上市公司股份提供财务资助的与投资者构成一致行动关系，为避免出现周金梅、黄丹受让有限合伙份额的资金直接来源于谢祖华的借款，从而被认定与谢祖华有一致行动关系，相应的所持发行人股份适用谢祖华的股份锁定要求，谢祖华决定将资金在其他亲戚朋友之间转手几次的方式予以出借，即形成最终的资金周转和间接出借的事实，在当时具有一定的合理性。

2、发行人及其实际控制人谢祖华与周金梅、黄丹之间不存在股份代持或其他利益安排

（1）周金梅、黄丹通过激励获取的股份数与其对公司贡献度匹配

周金梅（2011 年 2 月入职）、黄丹（2010 年 3 月入职），在公司成立之初加入公司，对公司的忠诚度较高。

在 2013 年公司最早做股权激励时，周金梅、黄丹销售业绩排名靠前（周金梅销售业绩排名第七，黄丹销售业绩排名第十一），周金梅（2013 年其具备参

与股权激励的资格，但因个人原因未参加）、黄丹已为公司核心销售人员，随后几年其个人销售业绩稳步增长，2017 年周金梅销售业绩排名第四、黄丹排名第五，2018 年周金梅销售业绩排名第六、黄丹销售业绩排名第四，超过大部分 2013 年激励的员工股东的销售业绩。为了激励和稳定核心员工，公司给予其对公司贡献度相匹配的股份，具备合理性。

（2）根据立鸿合伙向周金梅、黄丹分红的银行流水，公司分红至立鸿合伙后，立鸿合伙按周金梅、黄丹在合伙企业的份额比例进行分配，不存在股份代持的情形。

（3）根据立鸿合伙全体合伙人协商确定并出具的承诺（承诺于 2021 年 5 月出具）：立鸿合伙持有发行人股份锁定期由上市之日起一年延长为上市之日起三年，周金梅、黄丹持有股份锁定期与实控人无差别。

（4）相关当事人谢祖华、周金梅、黄丹、杨海源等出具说明确认不存在股份代持或其他利益安排。

综上，谢祖华向周金梅及黄丹提供借款及设置该等资金流水路线在当时具备合理性，发行人及其实际控制人谢祖华与周金梅、黄丹之间不存在股份代持或其他利益安排。

3、核查程序及核查意见

（1）核查程序

①获取发行人市场营销中心的组织结构、历年业绩排名，了解黄丹、周金梅的工作内容、业绩排名情况；

②对实控人谢祖华及黄丹、周金梅、杨海源进行访谈，了解股权激励及资金流转路径的原因及确认文件；

③核查报告期内周金梅、黄丹的相关银行流水，梳理其获取的发行人分红金额及资金去向；

④查阅立鸿合伙出具的股份锁定承诺。

（2）核查意见

经核查，申报会计师认为：周金梅及黄丹二人司龄较长、职级较高、业绩表

现较好，对公司经营具有重要作用，公司对其进行激励具备合理性；发行人实际控制人谢祖华向周金梅、黄丹提供借款及资金流转路径具备合理性；谢祖华与周金梅、黄丹之间不存在股份代持或其他利益安排等事项及其认定依据充分。

（二）结合发行人销售、产品等团队的主要功能、设置情况，销售人员的配备与业务获取的关系，补充说明将产品经理、技术主管等岗位认定为销售岗位，以及发行人监事、采购经理王瑞春持股比例显著高于核心销售人员的原因及合理性，是否存在股份代持或其他利益安排等事项及其认定依据、是否充分

1、结合发行人销售、产品等团队的主要功能、设置情况，销售人员的配备与业务获取的关系，补充说明将产品经理、技术主管等岗位认定为销售岗位的原因及合理性

发行人销售、产品等团队的主要功能、设置情况，销售人员的配备与业务获取的关系如下：

一级部门	二级部门	人员分组	主要职责
市场营销中心	销售部	业务组	参加展会、开发客户、接收订单、制作生产单、跟进维护客户关系、制定销售目标以及开展销售的计划等
		产品经理组（业务组人员兼任）	负责市场信息的搜集；关注竞争对手的情况；结合市场需求，每年规划 2-4 个符合市场需求的产品与研发部共同完成等
		技术组（业务组人员兼任）	作为销售部与研发部及品质部对接的窗口，审核规格书、新产品发布资料以及说明书等销售展业所使用的资料；跟进品质客诉反馈的原因分析，针对重大问题跟踪改善落实情况等
		策划组（业务组人员兼任）	对接市场部，负责所有推广相关的工作：产品推广计划制定；产品推广资料文案编写及审核；网站建设提议及资料审核；目录信息更新及审核；停产产品的梳理及跟踪等
		培训组（业务组人员兼任）	针对市场营销中心日常工作中遇到的问题制定和完善相关流程，规范公司管理；负责销售部培训工作及宣导工作：技能培训、产品知识培训、安全知识等培训
		文员组	协助业务制作生产单、内部跟进订单生产情况反馈给客户；安排发货资料和收款资料、与财务对单等
	船务部		订舱、安排拖车提柜、准备报关资料、核对提单资料、与快递货运公司对账、通知仓库备货以及装柜等
	市场部		产品目录册、平面推广资料设计、海报设计、产品图片渲染、展位设计、网站设计等；拍摄或者制作产品视频、公司视频等；满足推广需求，制

一级部门	二级部门	人员分组	主要职责
			定全网推广计划，维护并管理官网；协助展会的布置及推广
	跟单组		跟进订单进度、及时向业务反馈订单情况、解决生产过程中出现的异常、及时有效地和各相关部门沟通
	国内电商事业部		电商平台的运营管理

如上表，业务组、产品经理组、技术组为销售部下设单位，周金梅、黄丹均为业务组销售人员，自己直接开拓客户，进行产品销售，2018 年周金梅销售业绩排名第六、黄丹销售业绩排名第四。同时该两人作为产品经理、技术主管参与公司销售管理工作，促进销售部与其他部门的沟通以及提高销售部内部的业务协作效率。

2、发行人监事、采购经理王瑞春持股比例显著高于核心销售人员的原因及合理性

王瑞春为实控人谢祖华的发小、刘志优为实控人的初中同学，该两人协助谢祖华创立了民爆光电，公司创立起步阶段比较艰难，该两人对谢祖华帮助和支持较大。综上，作为公司的创始员工、实控人的创业伙伴，谢祖华激励给王瑞春、刘志优股份高于核心销售人员，具备合理性。

3、是否存在股份代持或其他利益安排等事项及其认定依据

（1）经核查王瑞春个人资金流水，其取得公司股权后，均按照持股比例实际获取分红，并由其个人享有。公司在 2017、2018 年度分红时，基于公司 2015 年 5 月的股权结构和艾格斯特 2016 年 12 月的股权结构进行分配，2019 年、2020 年年度分红，按照分红时股权结构进行分配。

（2）2019 年 6 月，王瑞春通过股权转让方式由直接持有发行人股份转变为通过立勤投资间接持有发行股份，并为此缴纳了大额的个人所得税（278.81 万元），股份锁定期由法定的上市后一年变成上市后三年，该事项为王瑞春不存在为实控人代持股份的有力证据。

（3）立勤投资合伙协议（已工商备案）约定，自公司股票上市交易之日起 36 个月内，有限合伙人不得通过任何方式转让其所持合伙企业份额；自公司股票上市交易之日起 36 个月届满后，有限合伙人每年转让的合伙企业份额不超过

其所直接和间接持有公司股份总数的 10%。该事项为上述人员不存在为实控人代持股份的强有力证据。

4、核查程序及核查意见

（1）核查程序

①获取发行人市场营销中心的组织结构图及职责分工，了解黄丹、周金梅的工作内容及岗位职责；

②对实控人谢祖华及王瑞春进行访谈，了解王瑞春股份比例较高的原因；

③核查报告期内王瑞春的相关银行流水，梳理其获取的发行人分红金额及资金去向；

④查阅立勤投资出具的股份锁定承诺。

（2）核查意见

经核查，申报会计师认为：业务组、产品经理组、技术组为销售部下设单位，产品经理、技术主管等岗位认定为销售岗位，参与公司销售管理工作依据充分；王瑞春作为实控人发小、创始员工及创业伙伴获得激励股份较高具有合理性，不存在股份代持及其他利益安排，认定依据充分。

（三）说明苏涛、钟小东收到艾格斯特历次分红款后的资金去向，艾格斯特在成为发行人全资子公司前主营业务的开展情况、其经营、销售、获客是否依赖于发行人、谢祖华，发行人及其实际控制人与苏涛、钟小东之间是否股份代持或其他利益安排及其认定依据、是否充分；

1、苏涛、钟小东收到艾格斯特历次分红款后的资金去向

苏涛、钟小东作为艾格斯特的股东，仅在 2017 年 11 月获得 1 次分红，苏涛、钟小东按股权比例取得税后分红款 230 万元、154 万元，各自利用分红款中的 221.67 万元、149.39 万元对发行人增资；其余的 8.33 万元、4.61 万元二人均用于自用。

2、艾格斯特在成为发行人全资子公司前主营业务的开展情况、其经营、销售、获客是否依赖于发行人、谢祖华

艾格斯特是由发行人设立的控股子公司，成立于 2014 年 7 月，于 2017 年 4 月成为发行人全资子公司。艾格斯特自设立以来一直专注于生产、销售 LED 工业照明产品。艾格斯特由发行人孵化，于 2014 年底已拥有独立的生产经营场所、人员设置（其采购、研发、生产、销售的人员均独立于发行人）及财务管理体系。

在艾格斯特业务起步阶段，发行人给予其较大的支持。在采购方面，艾格斯特早期为获得主要供应商（如明纬、日亚）更好的账期支持，曾获得发行人的信用担保，但其进行独立采购。在获客方面，发行人给予艾格斯特客户资源共享，协助其与发行人的有工业照明产品需求的客户尽快建立联系，此外艾格斯特也通过网络推广、展会方式获取客户联系方式，逐步积累客户资源。但实现最终销售，艾格斯特独立于发行人，由自己的销售业务人员通过邮件、电话等方式进一步联系客户进行销售开发，从客户同意接洽、购买样品测试、产品研发设计、试样再到批量供货需要销售业务人员及时准确响应客户需求和持续服务。此外在生产、研发方面，艾格斯特独立于发行人，独自进行研发、生产。

综上，艾格斯特拥有独立的研发、采购、生产、研发体系，其经营、销售、获客对发行人、谢祖华不存在重大依赖。

3、发行人及其实际控制人与苏涛、钟小东之间是否股份代持或其他利益安排及其认定依据、是否充分

（1）苏涛、钟小东作为艾格斯特管理层，独立运营艾格斯特，艾格斯特自设立以来，发展势头良好，激励给苏涛、钟小东的股份具有合理的商业背景。

（2）在公司历次股东分红中，苏涛、钟小东均按持股比例获取分红，并由其个人享有。

（3）2019 年 6 月，苏涛、钟小东通过股权转让方式由直接持有发行人股份转变为通过立勤投资间接持有发行股份，并为此缴纳了大额的个人所得税（苏涛缴纳 175.69 万元、钟小东缴纳 118.40 万元），股份锁定期由法定的上市后一年变成上市后三年，该事项为苏涛、钟小东不存在为实控人代持股份的有力证据。

（4）立勤投资合伙协议约定，自公司股票上市交易之日起 36 个月内，有限

合伙人不得通过任何方式转让其所持合伙企业份额；自公司股票上市交易之日起36 个月届满后，有限合伙人每年转让的合伙企业份额不超过其所直接和间接持有公司股份总数的 10%。该事项为苏涛、钟小东不存在为实控人代持股份的强有力证据。

综上，发行人及其实际控制人与苏涛、钟小东之间不存在股份代持或其他利益安排，认定依据充分。

4、核查程序及核查意见

（1）核查程序

①获取艾格斯特自设立以来的分红决议，了解其分红情况；

②获取钟小东、苏涛的银行流水，了解其出资资金来源情况、所得艾格斯特的分红资金去向、所得发行人分红资金去向；

③查阅艾格斯特的工商档案，了解其股权演变；

④访谈苏涛、谢祖华，了解艾格斯特在成为发行人全资子公司前主营业务的开展情况、其经营、销售、获客是否依赖于发行人、谢祖华；

⑤访谈实际控制人、苏涛、钟小东，了解实际控制人向苏涛、钟小东提供资金支持的背景、是否签订协议等情况。

（2）核查意见

经核查，申报会计师认为：苏涛、钟小东作为艾格斯特的股东，仅在 2017 年 11 月获得 1 次分红，用于对发行人增资及自用；艾格斯特在成为发行人全资子公司前已拥有独立的经营场所、人员设置（其采购、研发、生产、销售的人员均独立于发行人）及财务管理体系，艾格斯特拥有独立的研发、采购、生产、研发体系，其经营、销售、获客对发行人、谢祖华不存在重大依赖；发行人及其实际控制人与苏涛、钟小东之间不存在股份代持或其他利益安排依据充分。

（四）说明实际控制人作为债权人，未与借款员工签订借款协议，未约定借款期限、借款费用，是否具有商业合理性及其依据；

1、说明实际控制人作为债权人，未与借款员工签订借款协议，未约定借款期限、借款费用，是否具有商业合理性及其依据

（1）实控人与苏涛、钟小东

自艾格斯特设立至今，除钟小东于 2014 年 7 月艾格斯特设立时出资中的 20 万元为自有资金外，钟小东、苏涛于 2016 年 1 月及 2016 年 7 月的增资款项均系谢祖华提供的资金支持。因谢祖华看好苏涛、钟小东对艾格斯特经营发展的积极作用，谢祖华决定对其提供资金支持，各方未就资金支持事宜签订相关合同。该项资金支持属于谢祖华对苏涛、钟小东的赠与，不属于谢祖华向苏涛、钟小东借款，因此谢祖华并非二人债权人，无需签订借款协议。

（2）实控人与周金梅、黄丹

2018 年 12 月，周金梅、黄丹分别获得立鸿合伙 36.96%及 34.36%的合伙份额激励，相应的二人要分别支付合伙份额转让款项 7,085,814 元和 6,395,118 元。截至 2020 年 4 月，二人分别尚欠 4,258,896 元、3,638,499 元待支付给谢祖华。考虑到如果不能在公司申报 IPO 前完成该等款项事实上的支付，该等股权激励有可能在未来由于（1）受让自谢祖华；（2）超过一半的转让款未支付完毕，从而有可能被认定为转让手续未实质完成，进而可能将立鸿合伙持有的发行人股份比照实控人的要求锁定三年，同时也为了安抚立鸿合伙的其他合伙人对此等或有情形的担心（被动锁定三年），公司实控人谢祖华决定借款给周金梅、黄丹二人用于周转以完成该等合伙份额转让款项的实际支付。

根据《上市公司收购管理办法》的规定，除非有相反证据，否则为投资者取得上市公司股份提供财务资助的与投资者构成一致行动关系，为避免出现周金梅、黄丹受让有限合伙份额的资金直接来源于谢祖华的借款，从而被认定与谢祖华有一致行动关系，相应的所持发行人股份适用谢祖华的股份锁定要求。基于谢祖华与周金梅、黄丹二人的多年的信任关系及担心签署借款协议立鸿合伙存在股份锁定期比照实控人要求锁定三年的可能，2020 年 4 月并未签署借款协议，在当时具有一定的合理性；谢祖华、周金梅、黄丹已于 2021 年 3 月补充签署借款

协议，约定借款金额、借款期限（借款期限为五年，双方达成一致的，贷款方可向借款方进行合理的展期）、借款费用（上述款项贷款人不向借款方收取任何利息）、保证条款等。

2、核查程序及核查意见

（1）核查程序

①查阅苏涛、钟小东出资的银行账户的流水情况，核查其出资资金来源情况，自艾格斯特设立至今，除钟小东于 2014 年 7 月艾格斯特设立时出资中的 20 万元为自有资金外，钟小东、苏涛于 2016 年 1 月及 2016 年 7 月的增资款项均系谢祖华提供的资金支持；

②查阅苏涛、钟小东银行账户，了解其历次公司分红款项的资金去向情况，在公司历次股东分红中，苏涛、钟小东均按持股比例获取分红并留作己用；

③访谈实际控制人、苏涛、钟小东，了解实际控制人向苏涛、钟小东提供资金支持的背景、是否签订协议等情况；

④获取周金梅、黄丹向实控人谢祖华借款用于购买谢祖华所持立鸿合伙份额的借款协议。

（2）核查意见

经核查，申报会计师认为：

①钟小东、苏涛于 2016 年 1 月及 2016 年 7 月的增资款项均系谢祖华提供的资金支持。因谢祖华看好苏涛、钟小东对艾格斯特经营发展的积极作用，谢祖华决定对其提供资金支持，各方未就资金支持事宜签订相关合同。该项资金支持不属于谢祖华向苏涛、钟小东借款，因此谢祖华并非二人债权人，无需签订借款协议；

②2018 年 12 月，周金梅、黄丹分别获得立鸿合伙 36.96%及 34.36%的合伙份额激励，相应的二人要分别支付合伙份额转让款项 7,085,814 元和 6,395,118 元。截至 2020 年 4 月，二人分别尚欠 4,258,896 元、3,638,499 元待支付给谢祖华。基于谢祖华与周金梅、黄丹二人的多年的信任关系及担心签署借款协议立鸿合伙存在股份锁定期比照实控人要求锁定三年的可能，2020 年 4 月并未签署借款协

议，在当时具有一定的合理性；谢祖华、周金梅、黄丹已于 2021 年 3 月补充签署借款协议，约定借款金额、借款期限、借款费用、保证条款等。

（五）说明发行人实际控制人、董监高、关键岗位人员与供应商股东之间存在资金往来的原因及商业合理性，是否存在为发行人代垫成本、费用的情形。

1、发行人实际控制人、董监高、关键岗位人员与供应商股东之间主要是基于朋友关系的临时资金拆借，不存在为发行人代垫成本、费用的情形

发行人实际控制人、董监高、关键岗位人员与供应商股东之间的资金往来明细如下：

单位：万元

关联方	关联关系	资金往来对象	资金往来对象的性质	报告期资金往来净额	截至 2020 年 12 月借贷情况
谢祖华	控股股东、实际控制人、董事长、总经理	杨鸿	供应商埃贝尔的主要股东	27.02	已结清
		杨海源	供应商富贵松的主要股东	-76.32	杨海源欠款 76.32 万元
		梁春	供应商富贵松的主要股东	511.07	梁春欠款 58.93 万元（谢祖华通过梁春申请经营贷 570 万元，其中 70 万元借款给梁春，500 万元通过梁春账户转至谢祖华账户）
		沈春凤	供应商连盟电子（惠阳）有限公司的主要股东	-160.45	沈春凤欠款 160.45 万元
		王建芬	供应商深圳市茂林纸品包装有限公司的主要股东	-	短期拆借、已结清
钟小东	监事	杨鸿	供应商埃贝尔的主要股东	4.00	已结清
		刘利珍	供应商富贵松的主要股东	-20.00	已结清
		周木生	供应商盛丽五金的主要股东	-10.00	已结清
		陈位英	供应商深圳市汇科美科技有限公司的主要股东	8.00	已结清
曾敬	财务总监	梁春	供应商富贵松的主要股东	2.50	已结清
刘志优	采购经理	梁春	供应商富贵松的主要股东	30.00	已结清
		杨海源	供应商富贵松的主要股东	25.00	已结清
		周木生	供应商盛丽五金的	-16.67	已结清

关联方	关联关系	资金往来对象	资金往来对象的性质	报告期资金往来净额	截至 2020 年 12 月借贷情况
			主要股东		
		潘庆明	供应商深圳市汇科美科技有限公司的主要股东	-0.06	已结清
		余利如	供应商惠州市迈特固科技有限公司的主要股东	1.00	已结清
		欧阳东方	供应商深圳市瑞商制品有限公司的主要股东	-0.20	已结清
		叶洪甄及其配偶	供应商深圳市三元堂塑胶模具有限公司的主要股东	0.10	已结清
		刘小云及其配偶	供应商深圳市源炜丰五金制品厂的主要股东	-	已结清
		邹志安、梁飞雪	供应商深圳市和盛佳科技有限公司的主要股东	-	已结清
		史玲玲、黄利民	供应商广东华普星光电有限公司的主要股东	-	已结清
		袁松传	供应商东莞市欣雷能电子有限公司的主要股东	-	已结清
黄金元	董事、副总经理兼董事会秘书	杨海源	供应商富贵松的主要股东	6.67	已结清
王瑞春	监事会主席	周木生	供应商盛丽五金的主要股东	-16.60	已结清
		邱光华	供应商东莞市常平亮盛五金厂的主要股东	-3.00	已结清
		杨吉明及其父亲	供应商中山市海鹏金属制品厂的主要股东	3.10	已结清
王丽	董事	周木生	供应商盛丽五金的主要股东	-	已结清
顾慧慧	董事	周木生	供应商盛丽五金的主要股东	-124.00	已结清
雷芳燕	销售经理	周木生	供应商盛丽五金的主要股东	-50.00	已结清
张盼	职工代表监事	周木生	供应商盛丽五金的主要股东	11.17	已结清，报告期前欠款在报告期内收回
税春春	销售经理	周木生	供应商盛丽五金的主要股东	10.81	

关联方	关联关系	资金往来对象	资金往来对象的性质	报告期资金往来净额	截至 2020 年 12 月借贷情况
刘芳	销售经理	周木生	供应商盛丽五金的主要股东	21.40	
李乐群	销售经理	周木生	供应商盛丽五金的主要股东	61.12	
周金梅	技术主管	周木生	供应商盛丽五金的主要股东	9.59	

注：资金往来净额系根据公司的自然人关联方提供的个人借记卡和信用卡统计，正数为流入、负数为流出。统计标准为：公司董事（不含独立董事）、监事、高级管理人员及其在公司任职的关系密切的亲属、立勤投资的合伙人（包括公司主要核心员工）单笔交易金额大于 1 万元人民币的资金往来；实控人、立鸿合伙及睿赣合伙的合伙人（包括研发人员、销售人员、采购人员、财务人员、生产人员等关键岗位人员）单笔交易金额大于 5 万元人民币的资金往来。

上述往来主要是发行人实际控制人、董监高、关键岗位人员与供应商股东之间基于亲属、朋友关系的临时资金拆借，同时由于拆借资金零散，因此未签订相应的借款协议，保荐人对发行人实际控制人、董监高、关键岗位人员个人资金流水核查时，通过调查问卷方式对上述相关当事人书面确认了资金往来属性为临时资金拆借。上述交易往来金额较小，且大部分均已结清，不存在为发行人代垫成本、费用的情形。

（1）杨海源为谢祖华表哥，杨鸿、梁春为谢祖华同乡、多年的朋友，谢祖华与该三人资金往来主要为基于朋友关系的临时的资金拆借。其中谢祖华通过用自有房产抵押通过梁春向中国银行申请经营贷 570 万元，导致两人之间资金流水往来较大。上述三人作为股东的富贵松、埃贝尔报告期内与发行人交易金额很小。招股书已将富贵松、埃贝尔比照关联方进行披露，发行人与其之间交易价格公允，不存在为发行人代垫成本、费用情形。

（2）周木生为谢祖华表弟，其个人创业存在资金需求，因此报告期内曾向发行人董监高借款，并按时支付利息，该借款已全部结清。招股书中已将周木生作为股东的盛丽五金比照关联方披露，其与发行人之间的交易价格公允，不存在为发行人代垫成本、费用情形。

（3）其余供应商股东与发行人实际控制人、董监高、关键岗位人员资金往来主要为基于朋友关系的临时资金拆借，金额很小，已基本结清，该类供应商与发行人之间的交易价格公允，不存在为发行人代垫成本、费用情形。

2、核查程序及核查意见

（1）核查程序

①对发行人控股股东、实际控制人、董事（不含独立董事）、监事、高管、关键岗位人员的银行流水进行核查，将资金流水交易对手方信息与发行人的关联方、报告期内的主要供应商及客户信息进行交叉比对，以确认是否存在异常大额资金往来，并对涉及的相关往来交易背景及原因进行核查分析；

②对报告期内公司的主要供应商进行走访，确认公司主要供应商与公司的控股股东、实际控制人、董事、监事、高管是否存在关联关系。

（2）核查意见

经核查，申报会计师认为：发行人实际控制人、董监高、关键岗位人员与供应商股东之间的往来主要是基于亲属、朋友关系的临时资金拆借，交易往来金额较小，且大部分均已结清，该类供应商与发行人之间的交易价格公允，不存在为发行人代垫成本、费用的情形。

（六）请保荐人、发行人律师、申报会计师对前次审核问询未发表意见的事项，逐项补充发表明确核查意见，说明核查手段、核查过程、核查依据是否充分、有效，并说明说明对发行人及员工持股平台股东资金往来的核查情况，对发行人股权清晰、不存在股权代持或其他利益安排事项的核查过程、核查方法及核查结论。

1、对前次审核问询未发表意见的事项，逐项补充发表明确核查意见，说明核查手段、核查过程、核查依据是否充分、有效

保荐人、发行人律师、申报会计师复核前次审核问询，仅“问题六 （二）补充披露周金梅和黄丹的出资设置上述资金流转路线的原因及合理性，发行人及其实际控制人谢祖华与周金梅、黄丹之间是否存在股份代持或其他利益安排，若不存在，请详细说明认定不存在股份代持或其他利益安排的依据以及是否充分”未发表明确意见及回复，补充如下：

（1）核查手段、核查过程、核查依据

①获取谢祖华、杨海源、周金梅、黄丹上述事项相关流水并对周金梅和黄丹

的出资资金流转路线进行穿透核查；

②对谢祖华、杨海源、周金梅、黄丹进行访谈，了解资金流转路线的原因及合理性，确认不存在代持事项；

③核查周金梅、黄丹所获立鸿合伙的分红款，确认是否按合伙企业份额比例进行分配；

④获取并核查谢祖华不存在通过他人代持发行人股份的承诺，周金梅、黄丹不存在为他人代持立鸿合伙份额的承诺；

⑤获取并核查立鸿合伙关于股份锁定延长至上市之日起三年的承诺。

（2）核查意见

经核查，申报会计师认为，发行人及其实际控制人谢祖华与周金梅、黄丹之间不存在股份代持或其他利益安排，且依据充分。

2、对发行人及员工持股平台股东资金往来的核查情况

针对发行人资金流水的核查：对单笔 50 万元人民币（或 8 万美元、6.5 万欧元）以上的资金往来逐笔核查，了解并核查其交易背景及合理性。

针对员工持股平台（立勤投资、睿赣合伙、立鸿合伙）股东银行账户资金流水的核查：结合目前社会收入及消费现状、深圳地区消费能力以及相关人员的所处社会地位及财富情况，按重要性水平对立勤投资的合伙人（包括公司主要核心员工）对单笔交易金额大于 1 万元人民币的资金往来逐笔核查；对立鸿合伙及睿赣合伙的合伙人（包括研发人员、销售人员、采购人员、财务人员、生产人员等关键岗位人员）对单笔交易金额大于 5 万元人民币的资金往来逐笔核查。

（1）核查方法

针对发行人银行账户资金流水的核查：

①获取了公司《已开立银行结算账户清单》，并与公司账面银行户进行核对，对公司开立的银行账户进行函证，未见异常情形；

②核查报告期内公司开户银行的数量及分布与其实际经营的需要是否一致，银行账户的实际用途是否合理，核查申报期内注销账户原因，分析公司货币资金

余额和交易的合理性；

③核查了公司银行账户和内部资金管理制度，核查了公司大额资金流水情况，并对关键环节进行了穿行测试。

针对员工持股平台（立勤投资、睿赣合伙、立鸿合伙）股东的银行流水核查：

①根据其提供的银行账户资金流水，对报告期内交易往来统计核查；

②根据其名下不同账户资金互转及不同人员间资金互转进行比对，确认其可以识别的银行卡均已纳入核查范围，包括工资、分红、股权转让等主要交易事项涉及的银行卡，以及各账户间互相可识别的银行卡；

③对其银行流水根据金额和重要性水平进行核查分析并对其交易往来的交易对手方、交易背景进行核实；对交易往来金额较大或次数较频繁的交易对手进行梳理，访谈确认其交易金额、背景及原因；

④将其资金流水交易对手方与通过公开方式检索的发行人报告期内主要供应商及其股东、发行人的股东、主要客户及其股东、发行人员工（包括报告期内在职员工和离职员工）、发行人关联自然人和关联法人、关联法人的股东进行交叉比对，并对存在人员交叉涉及的相关往来交易背景及原因进行核查分析。

（2）核查情况

报告期内，发行人银行账户均用于公司日常经营，不存在异常往来；员工持股平台（立勤投资、睿赣合伙、立鸿合伙）股东不存在与发行人客户的异常大额资金往来；存在与发行人供应商管理人员的资金往来，具体明细如下：

单位：万元

员工持股平台股东	资金往来对象	资金往来对象的性质	报告期资金往来净额	资金往来性质
谢祖华	杨鸿	供应商埃贝尔的主要股东	27.02	个人资金借贷
	杨海源	供应商富贵松的主要股东	-76.32	
	梁春	供应商富贵松的主要股东	511.07	
	沈春凤	供应商连盟电子（惠阳）有限公司的主要股东	-160.45	
	王建芬	供应商深圳市茂林纸品包装有限公司的主要股东	-	
钟小东	杨鸿	供应商埃贝尔的主要股东	4.00	
	刘利珍	供应商富贵松的主要股东	-20.00	

员工持股平台股东	资金往来对象	资金往来对象的性质	报告期资金往来净额	资金往来性质
	周木生	供应商盛丽五金的主要股东	-10.00	
	陈位英	供应商深圳市汇科美科技有限公司的主要股东	8.00	
曾敬	梁春	供应商富贵松的主要股东	2.50	
刘志优	梁春	供应商富贵松的主要股东	30.00	
	杨海源	供应商富贵松的主要股东	25.00	
	周木生	供应商盛丽五金的主要股东	-16.67	
	潘庆明	供应商深圳市汇科美科技有限公司的主要股东	-0.06	
	余利如	供应商惠州市迈特固科技有限公司的主要股东	1.00	
	欧阳东方	供应商深圳市瑞商制品有限公司的主要股东	-0.20	
	叶洪甄及其配偶	供应商深圳市三元堂塑胶模具有限公司的主要股东	0.10	
	刘小云及其配偶	供应商深圳市源炜丰五金制品厂的主要股东	–	
	邹志安、梁飞雪	供应商深圳市和盛佳科技有限公司的主要股东	-	
	史玲玲、黄利民	供应商广东华普星光电有限公司的主要股东	-	
	袁松传	供应商东莞市欣雷能电子有限公司的主要股东	-	
黄金元	杨海源	供应商富贵松的主要股东	6.67	
王瑞春	周木生	供应商盛丽五金的主要股东	-16.60	
	邱光华	供应商东莞市常平亮盛五金厂的主要股东	-3.00	
	杨吉明及其父亲	供应商中山市海鹏金属制品厂的主要股东	3.10	
王丽	周木生	供应商盛丽五金的主要股东	-	
顾慧慧	周木生	供应商盛丽五金的主要股东	-124.00	
张盼	周木生	供应商盛丽五金的主要股东	11.17	
税春春	周木生	供应商盛丽五金的主要股东	10.81	
刘芳	周木生	供应商盛丽五金的主要股东	21.40	
李乐群	周木生	供应商盛丽五金的主要股东	61.12	
雷芳燕	周木生	供应商盛丽五金的主要股东	-50.00	
周金梅	周木生	供应商盛丽五金的主要股东	9.59	

注：1、资金往来净额系根据员工持股平台（立勤投资、睿赣合伙、立鸿合伙）股东提供的个人借记卡和信用卡统计，正数为流入、负数为流出。统计标准为：立勤投资的合伙人（包括公司主要核心员工）单笔交易金额大于 1 万元人民币的资金往来；立鸿合伙及睿赣合伙的合伙人（包括研发人员、销售人员、采购人员、财务人员、生产人员等关键岗位人员）单笔

交易金额大于 5 万元人民币的资金往来；
2、谢祖华与梁春的个人往来中有 500 万元流入为谢祖华通过梁春向银行申请的个人经营贷款，尚未到期归还。

（3）核查意见

经保荐人、申报会计师和发行人律师访谈相关当事人，申报会计师认为，上表中员工持股平台（立勤投资、睿赣合伙、立鸿合伙）股东与供应商的管理人员的资金往来均为个人资金借贷，与公司经营无关。

3、对发行人股权清晰、不存在股权代持或其他利益安排事项的核查过程、核查方法及核查结论

（1）核查过程及核查方法

①查阅发行人自设立以来的工商档案、股权转让协议及价款支付凭证（如有）、增资协议及相关补充协议，出资证明文件，并登录国家企业信用信息网等网站查询，核查发行人历次股权变动情况；

②就发行人自设立以来的股权变动，访谈发行人实际控制人及员工股东，了解相关股权转让及增资的背景；

③针对发行人历史上的股权代持及还原情况，访谈相关当事人并取得相关当事人的确认；

④查阅发行人自然人股东（包括持股平台穿透后的自然人股东）及法人股东的调查表，了解相关股东的持股情况（持股数量、出资资金来源、投资发行人的目的，入股/受让股权价格的确定方式及定价依据、是否存在代持、权属争议、潜在纠纷，是否存在委托持股、信托持股、表决权委托或类似安排）；

⑤核查发行人实际控制人、员工股东及持股平台（立勤投资、睿赣合伙、立鸿合伙）股东银行账户的资金流水（核查范围及核查过程参见本问询回复“问题十”之“（六）”之“2、对发行人及员工持股平台股东资金往来的核查情况”），核查相关股东的出资资金来源、是否存在异常资金往来等情形，并就异常资金往来情形与相关当事人进行确认；

⑥核查发行人自设立以来的历次分红决议、分红明细表及和员工股东分红情况（核查范围及核查过程参见本问询回复“问题十一”之“（一）”），了解分

红安排的原因并取得当事人的确认。

（2）核查意见

经核查，申报会计师认为：发行人股权清晰，不存在股份代持或其他利益安排。

问题十一、关于现金分红和资金流水核查

申报材料、审核问询回复及现场督导相关情况显示：

（一）对于员工股东将所获现金分红款转账给发行人实际控制人谢祖华的真实原因及合理性，前次审核问询回复称，员工股东向谢祖华退回部分款项，是作为对谢祖华激励给员工股东的股份的补偿款；

（二）对于保荐人遗漏报告期内部分发行人实际控制人、董监高及其在公司任职的关系密切亲属有实质交易的银行账户及未对相关人员资金往来进行核查的原因，前次审核问询回复称，遗漏银行账户类别为交易金额小、频次较低、零星小额交易等，但未对上述类别的分类标准进行量化说明；

（三）对于保荐人未对实际控制人单笔交易金额超过 5 万元以上的 27 笔资金往来进行核查，前次审核问询回复发行人未作明确说明，中介机构也未发表明确意见。

请发行人：

（一）分别列表说明发行人自设立以来的历次分红情况和员工股东分红情况，分红金额的确定依据及合理性，历次分红、股东以分红增资等过程中，各股东纳税义务的履行情况；

（二）列表说明历次员工股东将分红款转让给发行人实际控制人及其关联方情况，并详细说明原因及合理性，是否存在股份代持或其他利益安排等事项及其认定依据、是否充分。

请保荐人说明：

（一）所遗漏的前述有实质交易银行账户各类别的分类标准是否合理及其依据，遗漏的原因是否存在信息披露重大遗漏情形；

（二）未对实际控制人单笔交易金额超过 5 万元以上的 27 笔资金往来进行核查的原因，以及引用第二轮审核问询函回复的核查意见是否合理。

请保荐人、发行人律师、申报会计师发表明确核查意见，说明核查手段、核查过程、核查依据是否充分、有效，请保荐人质控和内核部门说明对上述问题所采取的复核程序、获取的证据、相关复核意见，及在复核过程中是否对相关事项予以充分关注。

【回复】

（一）分别列表说明发行人自设立以来的历次分红情况和员工股东分红情况，分红金额的确定依据及合理性，历次分红、股东以分红增资等过程中，各股东纳税义务的履行情况；

1、发行人自设立以来的历次分红情况和员工股东分红情况，分红金额的确定依据及合理性

发行人自设立以来历次分红情况及员工股东分红情况如下：

单位：万元

分红时间	发行人账面分红金额	分红金额确定依据及合理性	分红决议的时间及分红发放的时间	股东	股东取得分红金额
2017 年	1,241.00	以 2016 年净利润为基准；综合考虑发行人经营业绩、未来发展计划及资金需求	2017 年 9 月股东会决议分红发放事项；2017 年 9 月、11 月分两次发放	谢祖华	911.10
				刘志优	83.54
				王瑞春	76.58
				雷芳燕	35.71
				王丽	33.13
				李乐群	31.33
				税春春	30.43
				唐锦兰	15.08
				张盼	13.01
				刘芳	11.10
2018 年	900.00	以 2017 年净利润为基准；综合考虑发行人经营业绩、未来发展计划及资金需求	2018 年 4 月股东会决议分红发放事项；2018 年 4 月、6 月、9 月、12 月分四次发放	谢祖华	495.96
				刘志优	73.12
				王瑞春	67.03
				雷芳燕	31.23
				王丽	29.02

分红时间	发行人账面分红金额	分红金额确定依据及合理性	分红决议的时间及分红发放的时间	股东	股东取得分红金额
				李乐群	27.42
				税春春	26.66
				唐锦兰	13.18
				张盼	11.35
				刘芳	9.83
				苏涛	69.00
				钟小东	46.20
2019 年	10,000.00	以 2018 年 12 月 31 日未分配利润为基准；综合考虑发行人经营业绩、未来发展计划及资金需求	2019 年 4 月股东会决议分红发放事项；2019 年 4 月、5 月、7 月、10 月分四次发放	谢祖华	5,192.00
				刘志优	797.00
				王瑞春	730.00
				雷芳燕	340.00
				王丽	316.00
				李乐群	299.00
				税春春	251.00
				唐锦兰	144.00
				张盼	124.00
				刘芳	107.00
				苏涛	460.00
				钟小东	310.00
				睿赣合伙	465.00
				立鸿合伙	465.00
2020 年	1,600.00	以 2019 年净利润为基准；综合考虑发行人经营业绩、未来发展计划及资金需求	2020 年 4 月股东会决议分红发放事项；2020 年 4 月、6 月、7 月、8 月分四次发放	谢祖华	793.38
				睿赣合伙	71.05
				立鸿合伙	71.04
				立勤投资	593.19
				深创投	12.23
				红土智能	30.57
				红土光明	18.34
				宝安区产业基金	10.19

注：①谢祖华分红款项不包含其在睿赣合伙、立勤投资分配款项；
②2019 年 6 月，刘志优、王瑞春、苏涛、雷芳燕、王丽、钟小东、李乐群、税春春、唐锦兰、张盼、刘芳分别将其持有的全部发行人股权，谢祖华将其持有的部分发行人股权转让给立勤投资，故上述自然人 2020 年分红款项是由公司划转至立勤投资后，立勤投资按合伙企

业份额持有比例进行再分配。

其中，2017 年、2018 年谢祖华收到发行人分红后存在对其他股东二次分配的情形（二次分配经谢祖华与其余股东商量后决定，系股东间个人行为，因此未经股东会决议），具体明细如下：

（1）2017 年度谢祖华二次分配情况

2017 年度，发行人股东经协商原计划分红 1,600.00 万元，由于当时发行人尚未进行相关分红决议，无法实施分红，考虑到其他股东的资金周转需求，谢祖华同意在 2017 年上半年预先以 800.00 万元为分配总额，对所有股东进行二次分配。考虑到发行人作为母公司与子公司艾格斯特的利润贡献和重要程度相近，因此决定对发行人股东和艾格斯特股东各分配 400.00 万元，具体如下：

①艾格斯特层面分红

单位：万元

股东名称	分配总数	分配金额	持股比例 2016 年 12 月艾格斯特	备注
民爆光电	400.00	246.40	61.60%	扣除 34.80 万元（即 400.00 万元的 8.7%）后的 211.6 万元，在民爆光电层面进一步分配
苏涛		92.00	23.00%	该类股东合计分配 **153.60** 万元
钟小东		61.60	15.40%	
小计	**400.00**	**400.00**	**100.00%**	

如上表，发行人在艾格斯特层面分红 246.40 万元，经发行人股东协商，扣除 34.80 万元（该款项系对关联方南泰电器股东杨鸿、宋敏的补偿）后的剩余部分在发行人层面进一步分配。

②发行人层面分红

单位：万元

股东名称	分配总数	分配金额	持股比例 2015 年 5 月 民爆光电	备注
谢祖华	400.00+211.60=611.60	379.68128	62.08%	该为模拟计算金额，未支付
刘志优		58.7136	9.60%	该类股东分配金额合计 **231.92** 万元
王瑞春		53.8208	8.80%	
雷芳燕		25.0756	4.10%	

股东名称	分配总数	分配金额	持股比例 2015 年 5 月 民爆光电	备注
王丽		23.30196	3.81%	
李乐群		22.0176	3.60%	
税春春		21.4060	3.50%	
唐锦兰		10.58068	1.73%	
张盼		9.11284	1.49%	
刘芳		7.88964	1.29%	
小计	**611.60**	**611.60**	**100.00%**	

综上，谢祖华于 2017 年从发行人分红 911.10 万元，扣除个税后为 728.88 万元，将其中的 385.52 万元（153.60 万元+231.92 万元），二次分配给了其他股东。

（2）2018 年度谢祖华二次分配情况

2018 年度，发行人股东经协商原计划分红 1,600.00 万元，由于发行人的分红决议仅分红 900.00 万元，考虑到其他股东的资金周转需求，谢祖华同意在 2018 年以 700.00 万元为分配总额，对所有股东进行二次分配。考虑到发行人作为母公司与子公司艾格斯特的利润贡献和重要程度相近，且发行人 900.00 万元分红中 600.00 万元分配给了发行人股东，300.00 万元分配给了艾格斯特股东，因此二次分配时，决定对发行人股东分配 200.00 万元，对艾格斯特股东分配 500.00 万元，以达到发行人股东与艾格斯特股东各分配 800.00 万元的目的，具体如下：

①艾格斯特层面分红

单位：万元

股东名称	分配总数	分配金额	持股比例 2016 年 12 月 艾格斯特	备注
民爆光电	500.00	308.00	61.60%	扣除 38.50 万元（即 500.00 万元的 7.7%）后的 269.50 万元，在民爆光电层面进一步分配
苏涛		115.00	23.00%	该类股东合计分配 **192.00** 万元
钟小东		77.00	15.40%	
小计	**500.00**	**500.00**	**100.00%**	

如上表，发行人在艾格斯特层面分红 308.00 万元，经发行人股东协商，扣除 38.50 万元（该款项系对关联方南泰电器股东杨鸿、宋敏的补偿）后的剩余部分在发行人层面进一步分配。

②发行人层面分红

单位：万元

股东名称	分配总数	分配金额	持股比例 2015 年 5 月民爆光电	备注
谢祖华	269.50+200.00=469.50	291.4656	62.08%	该为模拟计算金额，未支付
刘志优		45.072	9.60%	该类股东分配金额合计 **178.03** 万元
王瑞春		41.3160	8.80%	
雷芳燕		19.2495	4.10%	
王丽		17.88795	3.81%	
李乐群		16.902	3.60%	
税春春		16.4325	3.50%	
唐锦兰		8.12235	1.73%	
张盼		6.99555	1.49%	
刘芳		6.05655	1.29%	
小计	**469.50**	**469.50**	**100.00%**	

综上，谢祖华于 2018 年从发行人分红 495.96 万元，扣除个税后为 396.77 万元，将其中的 370.03 万元（192.00 万元+178.03 万元），二次分配给了其他股东。

2017 年、2018 年发行人分红及谢祖华将其所得分红二次分配其他股东的流程图如下：

背景说明：发行人自设立至注册资本增至2,100万元（2010年3月至2015年8月）期间，注册资本金均由实控人谢祖华投入，其余股东股份通过股权激励方式以名义对价取得。根据实控人谢祖华出具的背景情况说明，发行人上述2,100万元注册资本由实控人投入的，其原本通过报告期外的关联方欣明科技留存收益来弥补其投入2,100万元，从而和其他股东达成利益平衡，但在与其他股东协商过程中，在其他股东要求下，其承诺拿出欣明科技留存收益中500万元给其他股东分享。

发行人分红及谢祖华二次分配情况	原因
2017年4月、6月谢祖华使用自有资金垫付385.52万元二次分配给其他股东	谢祖华2017年上半年预先以800.00万元为分配总额，对所有股东进行二次分配。考虑到发行人与子公司艾格斯特的利润贡献和重要程度相近，因此决定发行人和艾格斯特各分配400.00万元。按照股权比例，谢祖华向其他股东分配385.52万元。
2017年发行人分红1,241.00万元，2017年9月、11月分两次发放。其中371万元是对谢祖华的单独分红，用于补偿其用自有资金垫付给其他股东的二次分配款项，其余870万元是对全体股东的分配	在2017年下半年，谢祖华考虑到公司规范上市对大家都有利，而且其他股东每年都能拿到稳定的分红，其最初取得的股份都是谢祖华激励取得的，因此谢祖华认为用自有资金对其他股东分配对自己极其不公平，因此与其他股东进行协商，经协商后股东一致同意：A.2017年发行人对谢祖华单独分红371万元，补偿其2017年上半年垫付的分红款385.52万元；B.谢祖华计划将其2018年分红款拿出来给其他股东二次分配，以兑现之前拿出500万元给其他股东分享的承诺； C.发行人其他股东按照2015年5月持股比例以协商的510万元为基数，按持股比例对谢祖华激励给其他股东的股份进行补偿。
2018年发行人分红900.00万元；同时，2018年谢祖华将其所得公司分红中的370.03万元二次分配给其他股东	基于2017年下半年与其他股东协商结果，经测算，按照1600万元总分红基数，基于取整考虑，发行人分红900万元，谢祖华按照700万元分配基数对其他股东进行二次分配。发行人分红900万元，谢祖华取得的税后分红396.77万元（税前分红495.56万元，接近500万元）。谢祖华以700万元的分配基数，按持股比例谢祖华将370.03万元（其从发行人取得的大部分分红）二次分配给其他股东。综上，其他股东取得了发行人按1600万元总额按持股比例进行分配相同的分红，谢祖华将其上述接近500万元的税前分红分配给其他股东，履行了2017年下半年与其他股东协商的承诺。

2、历次分红、股东以分红增资等过程中，各股东纳税义务的履行情况

（1）历次分红，各股东纳税义务的履行情况

历次发行人账面分红各股东均已纳税，其中自然人股东由发行人统一代扣代缴、员工持股平台股东由合伙企业统一代扣代缴、法人股东所得分红无需纳税。2017 年、2018 年谢祖华向其余股东二次分配的分红款项均来源于谢祖华收到的发行人税后分红，均已履行纳税义务。

（2）股东以分红增资过程中，各股东纳税义务的履行情况

股东历次增资均以现金增资，不涉及纳税义务。

3、核查程序及核查意见

（1）核查程序

①获取 2017 年至 2020 年发行人股东会分红决议及分红缴纳完税凭证；

②查阅发行人工商档案，了解股东变化及股东出资情况；

③查阅发行人银行流水及股东银行流水，确认发行人分红情况及股东所得分红情况；

④查阅发行人历次增资过程中的增资凭证，确认发行人股东历次增资均以现金增资。

（2）核查意见

发行人设立后，从 2017 年开始分红，2017 年、2018 年、2019 年、2020 年分红金额分别是 1,241.00 万元、900.00 万元、10,000.00 万元、1,600.00 万元；其中，2017 年、2018 年谢祖华收到发行人分红后存在对其他股东二次分配的情形，金额分别是 385.52 万元、370.03 万元。发行人账面分红金额以上年净利润或上年末未分配利润为基准，综合考虑发行人经营业绩、未来发展计划及资金需求确定。谢祖华向其余股东二次分配的分红款项综合考虑发行人分红金额、股东的资金周转需求确定。

历次发行人账面分红各股东均已纳税，其中自然人股东由发行人统一代扣代缴、员工持股平台股东由合伙企业统一代扣代缴、法人股东所得分红无需纳税；

2017 年、2018 年谢祖华向其余股东二次分配的分红款项均来源于谢祖华收到的发行人税后分红，均已履行纳税义务。股东历次增资均以现金增资，不涉及纳税义务。

（二）列表说明历次员工股东将分红款转让给发行人实际控制人及其关联方情况，并详细说明原因及合理性，是否存在股份代持或其他利益安排等事项及其认定依据、是否充分。

1、列表说明历次员工股东将分红款转让给发行人实际控制人及其关联方情况，并详细说明原因及合理性

发行人自设立以来，员工股东收到发行人分红后，均由其个人享有，不存在将分红款退给实控人及其关联人情形。2017 年 11 月发行人分红后，8 名员工股东向谢祖华退回部分款项，为经协商按照 510 万元总额补偿标准及持股比例向谢祖华支付了 172.52 万元激励股份的补偿款。

单位：元

股东	存取现金额	持股比例
刘志优	489,926.40	9.60%
王瑞春	449,099.20	8.80%
雷芳燕	-	4.10%
王丽	194,279.60	3.81%
李乐群	183,722.40	3.60%
税春春	178,390.80	3.50%
唐锦兰	88,494.60	1.73%
张盼	76,428.80	1.49%
刘芳	64,852.80	1.29%
合计数	**1,725,194.60**	**37.92%**

2、是否存在股份代持或其他利益安排等事项及其认定依据、是否充分

（1）经核查员工股东个人资金流水，其取得公司股权后，均按照持股比例实际获取分红，并由其个人享有。

（2）2019 年 6 月，员工股东通过股权转让方式由直接持有发行人股份转变为通过立勤投资间接持有发行股份，并为此缴纳了大额的个人所得税（合计缴纳 1,187.05 万元），股份锁定期由法定的上市后一年变成上市后三年，该事项为员

工股东不存在为实控人代持股份的有力证据。

（3）立勤投资合伙协议约定，自公司股票上市交易之日起 36 个月内，有限合伙人不得通过任何方式转让其所持合伙企业份额；自公司股票上市交易之日起 36 个月届满后，有限合伙人每年转让的合伙企业份额不超过其所直接和间接持有公司股份总数的 10%。该事项为员工股东不存在为实控人代持股份的强有力证据。

综上，发行人及其实际控制人与员工股东之间不存在股份代持或其他利益安排，认定依据充分。

3、核查程序及核查意见

（1）核查程序

①将公司股东大会决议分红金额与所有股东银行账户资金流水进行比对，确认所有分红均按决议约定进行分配；

②核查股东分红资金流出的交易信息，若是转账给自己名下的其他账户，则穿透至其他账户核查该笔资金流向；

③访谈股东了解其分红款的用途；

④查阅相关股东出具的确认函，确认其与发行人实际控制人谢祖华不存在股份代持或其他利益安排。

（2）核查意见

发行人自设立以来，员工股东收到发行人分红后，均由其个人享有，不存在将分红款退给实控人及其关联人情形。2017 年 11 月发行人分红后，刘志优等 8 名股东向谢祖华支付 172.52 万元，作为谢祖华对其激励股份的补偿款；发行人及其实际控制人与员工股东之间不存在股份代持或其他利益安排，认定依据充分。

（三）所遗漏的前述有实质交易银行账户各类别的分类标准是否合理及其依据，遗漏的原因是否存在信息披露重大遗漏情形；

1、所遗漏的前述有实质交易银行账户各类别的分类标准是否合理及其依据

所遗漏的前述有实质交易银行账户各类别的分类标准及依据如下：

遗漏银行账户类别	账户分类标准及依据	数量（个）
正常交易，但交易金额较小、频次较低	报告期内流入金额合计 45.93 万元，流出金额合计 88.05 万元，交易往来金额较小；报告期内交易笔数合计 18 笔，交易频次较低	1
零星小额交易账户	报告期内账户余额或累计交易金额（除理财外）从未超过 10 万元	12
	自动扣费卡（无主动对外交易账户）	6
	2020 年 6 月后新开立的账户（首报及问询报告期外）	3
	仅与配偶有数笔往来	1
合计数		**23**

如上表，正常交易，但交易金额较小、频次较低的账户在报告期内流入金额合计 45.93 万元，流出金额合计 88.05 万元，交易往来金额较小；报告期内交易笔数合计 18 笔，交易频次较低；零星小额交易账户主要包括报告期内账户余额或累计交易金额（除理财外）从未超过 10 万元的账户、自动扣费卡（无主动对外交易账户）、2020 年 6 月后新开立的账户（首报及问询报告期外）、仅与配偶有数笔往来的账户。

2、遗漏的原因是否存在信息披露重大遗漏情形

保荐人、发行人律师及申报会计师在首报及问询期间根据核查对象已提供银行账户资金互转及核查对象间资金互转进行比对，确认核查对象可以识别的银行卡均已纳入核查范围，包括工资、分红、股权转让等主要交易事项涉及的银行卡，以及各账户间互相可识别的银行卡；遗漏的账户主要是正常交易，但交易金额较小、频次较低账户和零星小额交易账户。在督导期间，保荐人陪同主要核查对象前往工商银行、农业银行、中国银行、建设银行、中国邮政储蓄银行、交通银行、招商银行、平安银行、中信银行、广发银行、光大银行、民生银行、兴业银行、浦发银行、华夏银行、浙商银行、宁波银行、深圳农商行等十八家银行核查其在上述银行的所有银行账户，以确认核查对象个人银行卡的完整性及所获取银行卡的充分性。

上述遗漏账户已在督导期间补充完整，且此次补充核查结论与前次无实质性差异，不存在刻意规避核查的情形。保荐人督导期间已补充核查上述账户的交易往来、对达到重要性水平的主要交易往来进行访谈，并与通过公开方式检索的发行人报告期内主要供应商及其股东、发行人的股东、主要客户及其股东、发行人员工（包括报告期内在职员工和离职员工）、发行人关联自然人和关联法人、关联法人的股东进行交叉比对，确认前述交易账户的资金流水及相关人员资金往来不存在异常情形。因此，遗漏的部分银行卡不影响保荐人前期出具的核查结论，不存在信息披露重大遗漏情形。

3、核查程序及核查意见

（1）核查程序

①陪同主要核查对象前往工商银行、农业银行、中国银行、建设银行、中国邮政储蓄银行、交通银行、招商银行、平安银行、中信银行、广发银行、光大银行、民生银行、兴业银行、浦发银行、华夏银行、浙商银行、宁波银行、深圳农商行等十八家银行打印其在上述银行的所有银行账户；

②核查遗漏的银行账户，并按报告期内交易往来金额合计、账户余额、交易笔数进行分类统计；

③对其银行流水根据金额和重要性水平进行核查分析并对其交易往来的交易对手方、交易背景进行核实；对交易往来金额较大或次数较频繁的交易对手进行梳理，访谈确认其交易金额、背景及原因；

④将其资金流水交易对手方与通过公开方式检索的发行人报告期内主要供应商及其股东、发行人的股东、主要客户及其股东、发行人员工（包括报告期内在职员工和离职员工）、发行人关联自然人和关联法人、关联法人的股东进行交叉比对，并对存在人员交叉涉及的相关往来交易背景及原因进行核查分析。

（2）核查意见

申报会计师认为：所遗漏的前述有实质交易银行账户各类别的分类标准合理，依据充分，主要包括：①正常交易，但交易金额较小、频次较低的账户在报告期内流入金额合计 45.93 万元，流出金额合计 88.05 万元，交易往来金额较小；报告期内交易笔数合计 18 笔，交易频次较低；②零星小额交易账户主要包括报

告期内账户余额或累计交易金额（除理财外）从未超过 10 万元的账户、自动扣费卡（无主动对外交易账户）、2020 年 6 月后新开立的账户（首报及问询报告期外）、仅与配偶有数笔往来的账户。遗漏账户已在督导期间补充完整，且此次补充核查结论与前次无实质性差异，不存在刻意规避核查的情形，不影响保荐人前期出具的核查结论，不存在信息披露重大遗漏情形。

（四）未对实际控制人单笔交易金额超过 5 万元以上的 27 笔资金往来进行核查的原因，以及引用第二轮审核问询函回复的核查意见是否合理。

1、未对实际控制人单笔交易金额超过 5 万元以上的 27 笔资金往来进行核查的原因

上述 27 笔资金往来中，18 笔为谢祖华与其妻子账户之间往来、3 笔为其个人自己账户之间往来。剩余 6 笔资金往来由于核查对象仅提供纸质版的银行流水明细，保荐人、发行人律师及申报会计师在首报及问询期间按核查标准手工录入大额资金流水，导致存在遗漏输入了上述的交易往来。

在督导期间，保荐人、发行人律师及申报会计师按核查标准对核查对象所有银行账户进行复核并补充录入缺失部分，以确认核查对象流水往来核查的完整性及充分性。

2、引用第二轮审核问询函回复的核查意见是否合理

遗漏的 27 笔往来具体明细及交易往来性质如下：

实控人	交易往来对手	往来对手身份	遗漏往来的数量及金额	往来性质及背景
谢祖华	惠志磊	配偶	18 笔	夫妻间往来
	谢祖华	自己	3 笔	个人名下不同账户间往来
	谢主明	兄弟	1 笔，7.00 万元	兄弟间往来
	黄伟	朋友	1 笔，-30.00 万元	朋友之间的个人资金往来
	黄小军	朋友	1 笔，-30.00 万元	朋友之间的个人资金往来
	刘康权	朋友	1 笔，9.20 万元	朋友之间的个人资金往来
	苏涛	发行人董事	1 笔，25.53 万元	2016 年圣诞节出国拜访客户，谢祖华垫付境外业务费用，由于客户主要为艾格斯特的客户，因此通过苏涛报销后归还给谢祖华。
	黄金元	发行人董事	1 笔，20 万元	黄金元向谢祖华支付股权认

实控人	交易往来对手	往来对手身份	遗漏往来的数量及金额	往来性质及背景
				购款

综上，遗漏的 27 笔往来不存在与发行人客户或供应商相关人员的资金往来，不存在替发行人代垫成本、费用的情形；遗漏的 27 笔往来中 22 笔往来是实控人与亲属的往来，其余 5 笔实控人与朋友、公司员工的往来均为其个人事项，与公司经营无关，且金额较小。因此，保荐人、申报会计师认为遗漏的 27 笔往来不影响第二轮审核问询函回复中按照《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》问题 54 的要求进行资金流水核查发表的结论，引用第二轮审核问询函回复的核查意见合理。

3、核查程序及核查意见

（1）核查程序

①针对遗漏的 27 笔流水进行分析，访谈相关人员确认其交易金额、背景及原因；

②将其资金流水交易对手方与通过公开方式检索的发行人报告期内主要供应商及其股东、发行人的股东、主要客户及其股东、发行人员工（包括报告期内在职员工和离职员工）、发行人关联自然人和关联法人、关联法人的股东进行交叉比对，并对存在人员交叉涉及的相关往来交易背景及原因进行核查分析；

③复核已录入流水，对交易往来完整性进行检查。

（2）核查意见

由于核查对象仅提供纸质版的银行流水明细，保荐人、发行人律师及申报会计师在首报及问询期间按核查标准手工录入大额资金流水，导致存在部分遗漏的交易往来，在督导期间，保荐人、发行人律师及申报会计师按核查标准对核查对象所有银行账户进行复核并补充录入缺失部分，以确认核查对象流水往来核查的完整性及充分性。遗漏的 27 笔往来不存在与发行人客户或供应商相关人员的资金往来，不存在替发行人代垫成本、费用的情形；遗漏的 27 笔往来中 22 笔往来是实控人与亲属的往来，其余 5 笔实控人与朋友、公司员工的往来均为其个人事项，与公司经营无关，且金额较小。因此，申报会计师认为遗漏的 27 笔往来不影响第二轮审核问询函回复中按照《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》

问题 54 的要求进行资金流水核查发表的结论，引用第二轮审核问询函回复的核查意见合理。

问题十三、关于劳务派遣

前次审核问询回复显示：

（一）报告期内，发行人劳务派遣用工人数分别为 39 人、101 人、229 人，劳务派遣用工比例分别为 2.45%、5.64%、10.97%，其中最后一期存在使用劳务派遣用工数量超过其用工总量 10%的情况；

（二）报告期内，发行人劳务外包金额分别为 26.80 万元、41.66 万元和 68.45 万元。

请发行人：

（一）结合劳务派遣员工的工作内容、工作岗位、所需技能、资质、薪酬情况，补充说明报告期内发行人劳务派遣用工数量及占比均上升的原因及合理性，劳务派遣用工的变化与发行人产能和业务规模变化是否匹配，是否存在降低相关成本费用情形；

（二）说明发行人对劳务派遣用工比例超过 10%采取的整改措施及执行的有效性、目前的整改情况，发行人是否面临用工人数紧张的情形及其应对措施；

（三）结合 2020 年末劳务派遣用工数量占用工总数比例均超过 10%的情形，补充说明发行人是否存在被相关主管部门处罚的风险，以及主管部门关于劳动用工合法合规的证明是否覆盖发行人全部报告期间及其依据；

（四）说明采用劳务派遣和劳务外包的合理性、必要性、二者的区别，两种模式的主要合同条款、结算方式、采购价格等方面的对比分析，以及分别涉及的用工岗位、员工薪酬、是否涉及核心业务环节或核心技术。

请保荐人、发行人律师、申报会计师发表明确意见，说明核查过程。

【回复】

（一）请发行人结合劳务派遣员工的工作内容、工作岗位、所需技能、资质、薪酬情况，补充说明报告期内发行人劳务派遣用工数量及占比均上升的原因及合理性，劳务派遣用工的变化与发行人产能和业务规模变化是否匹配，是否存在降低相关成本费用情形

1、结合劳务派遣员工的工作内容、工作岗位、所需技能、资质、薪酬情况，补充说明报告期内发行人劳务派遣用工数量及占比均上升的原因及合理性

公司的劳务派遣人员主要工作内容系打螺丝、贴标签、包装、组装等简单辅助性工作，工作岗位通常为包装工、组装工等，岗位作业简单、非关键岗位，人员可替代性高、流动性大，学历、技能要求较低，工作岗位和工作内容无专业资质要求，通过简单培训即可胜任，薪酬定价依据主要为计时工资加上餐补计算。

报告期内发行人劳务派遣用工人数分别为 39 人、101 人、229 人，各家公司对应的劳务派遣人数如下：

单位：人

明细	2020 年末	2019 年末	2018 年末
民爆光电	119	-	-
艾格斯特	50	-	-
惠州民爆	60	101	39
合计	**229**	**101**	**39**

由上表可见，2019 年劳务派遣人员较 2018 年增加主要系惠州民爆劳务派遣人数增加。惠州民爆 2019 年年底订单较多，对生产人员的需求增加，但惠州民爆所处区域较为偏僻，招工较为困难，故公司通过劳务派遣的方式来缓解生产人员短缺的问题，劳务派遣人数增加。

2020 年劳务派遣人员较 2019 年增加主要系民爆光电和艾格斯特的劳务派遣人数增加。2020 年下半年客户的订单需求持续增加，其中民爆光电的订单增加显著，12 月生产需求较上年同期增加 61.20%，生产人员的需求缺口较上年更大，而民爆光电和艾格斯特通过各种手段如提高生产人员待遇、增加招聘场次等方法仍无法解决生产人员的缺口，因此民爆光电和艾格斯特通过劳务派遣的方式来缓解生产人员紧缺的问题，劳务派遣人数增加。

2、劳务派遣用工的变化与发行人产能和业务规模变化是否匹配，是否存在降低相关成本费用情形

（1）公司劳务派遣人员数量变动与产能、业务规模匹配情况如下：

单位：万套、万元、人

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度
	数量	变动率	数量	变动率	数量
产能	873.00	16.56%	749.00	6.39%	704.00
产量	941.68	15.55%	814.98	4.28%	781.53
销量	901.34	9.17%	825.63	11.69%	739.24
劳务派遣人员注	81	39.66%	58	286.67%	15

注：由于劳务派遣人员数量在年度中存在一定的波动，因此本表选用劳务派遣人员数量为报告期各期的劳务派遣人员按月平均人数。

①由上表可知，随着公司产能增长，劳务派遣人员也随之增长，劳务派遣人数变动趋势与产能变动趋势相一致，具有匹配性；

②由上表可知，2019 年度和 2018 年度劳务派遣人员数量变动与业务规模匹配。2020 年销量较 2019 年呈现上升趋势，与公司劳务派遣人员的增长趋势一致。

（2）公司不存在通过劳务派遣方式降低相关成本费用的情形。

报告期内，公司劳务派遣产生的成本费用占营业收入、净利润的情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
劳务派遣费用	389.28	256.06	50.49
占营业收入比例	0.37%	0.24%	0.06%
占净利润比例	2.11%	1.22%	0.69%

由上表可见，公司报告期内劳务派遣费用占营业收入、净利润的比例均很低。

报告期内发行人及其子公司的劳务派遣员工、可比岗位正式员工的月均工资进行对比，对比结果如下：

单位：元/人/月

用工主体	项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
惠州民爆	劳务派遣员工工资	5,183.74	4,913.67	3,908.48
	可比岗位正式员工工资	4,600.01	4,526.33	4,223.53
	差异	583.73	387.33	-315.05

用工主体	项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
深圳民爆及艾格斯特	劳务派遣员工工资	5,394.79	/	/
	可比岗位正式员工工资	5,414.34	/	/
	差异	-19.55	/	/

发行人劳务派遣员工主要集中于 2019 年度、2020 年度，上述期间劳务派遣人员工资与发行人及其子公司可比岗位的正式员工工资相差不大，因此不存在通过劳务派遣方式降低相关成本费用的情形。

（二）说明发行人对劳务派遣用工比例超过 10%采取的整改措施及执行的有效性、目前的整改情况，发行人是否面临用工人数紧张的情形及其应对措施

1、公司对劳务派遣用工比例超过 10%采取的整改措施及执行的有效性、目前的整改情况

随着生产周期进入“淡季”，发行人短期内出现大量用工需求的情形减少，同时，发行人已采取扩大直接招工、与劳务派遣员工洽谈签署劳动合同、提高公司机械自动化应用程度从而减少辅助性岗位的人员需求等方式予以整改，基于该等整改措施，截至 2020 年 6 月 30 日，发行人劳务派遣用工比例已低于 10%。

2、公司面临的用工人数紧张情形及其应对措施

由于发行人的生产经营需要大量劳动用工，根据生产项目周期的变动，会出现短期内大量用工需求的情形。2020 年以来，由于境外灯具供应链体系受到疫情的持续影响，生产能力下降，下游客户的生产订单向国内转移，从而导致了发行人的客户订单增加，用工需求扩大。同时，由于部分岗位的经验和技能要求较低，岗位劳动人员流动性较大，因此发行人基于业务的快速发展和生产项目的时效性要求，会面临短期用工人数紧张的情形，因而采取了劳务派遣的用工方式。

目前，发行人已采取扩大直接招工、与劳务派遣员工洽谈签署劳动合同、提高公司机械自动化应用程度从而减少辅助性岗位的人员需求等方式予以整改，未来也将考虑开拓劳务外包、外协加工等方式，完善公司劳动用工结构，将劳务派遣用工总数保持至员工总数的 10%以下，满足《劳务派遣暂行规定》的要求。

同时，发行人实际控制人谢祖华先生已出具承诺：“本人将督促民爆光电及其子公司严格按照法律法规的规定规范公司用工，通过扩大直接招工、与劳务派

遣员工洽谈签署劳动合同、劳务外包、外协加工等多种方式，未来将劳务派遣用工总数保持至用工总数的10%以下；若民爆光电及其子公司因劳动用工受到相关部门的行政处罚或遭受其他损失的，本人将全额补偿相关损失”。

（三）结合2020年末劳务派遣用工数量占用工总数比例均超过10%的情形，补充说明发行人是否存在被相关主管部门处罚的风险，以及主管部门关于劳动用工合法合规的证明是否覆盖发行人全部报告期间及其依据

1、公司存在被相关主管部门行政处罚的风险

报告期内仅2019年9月、2020年1月及2020年12月出现劳务派遣超用工比例10%的情形，上述情形不符合《劳务派遣暂行规定》第4条关于控制劳务派遣用工比例的规定。根据《中华人民共和国劳动合同法》第92条、《劳务派遣暂行规定》第4条、第20条，用人单位违反相关劳务派遣规定的，由劳动行政部门责令限期改正；逾期不改正的，以每人五千元以上一万元以下的标准处以罚款。用工单位给被派遣劳动者造成损害的，劳务派遣单位与用工单位承担连带赔偿责任。按《中华人民共和国劳动合同法》第92条规定的1万元标准顶格处罚测算结果如下：

单位：人、万元

期间	涉及主体	劳务派遣人数	用工总人数	超10%人数	顶格处罚金额	对当期净利润影响
2019年9月	惠州民爆	175	1,676	7	7.00	0.03%
2020年1月	惠州民爆	182	1,469	35	35.00	0.19%
2020年12月	民爆光电、艾格斯特、惠州民爆	229	2,087	20	20.00	0.11%

基于上述，发行人2019年9月、2020年1月及2020年12月劳务派遣用工数量占用工总数比例超过10%的情形存在被相关主管部门处罚的风险，但鉴于：（1）报告期内，因业务发展迅速出现大量临时用工需求时，发行人仅在非核心岗位上阶段性地使用了劳务派遣员工，报告期内，劳务派遣用工占比仅在部分月份超过用工总量的10%，劳务派遣人数超过10%的用工人数合计为62人，按《中华人民共和国劳动合同法》第92条规定的顶格处罚测算，处罚金额约为62万元，占发行人2019年、2020年净利润的比例约为0.03%、0.30%，对发行人净利润影响较小；（2）针对该等情况，发行人已采取扩大直接招工、与劳务派遣员工洽

谈签署劳动合同等方式予以整改，截至 2021 年 6 月 30 日，发行人劳务派遣用工人数比例已低于用工总量的 10%；（3）发行人及其子公司的劳动用工主管部门均出具相关证明文件，证明发行人及其子公司未因违反劳动法律法规而受到行政处罚；（4）发行人在报告期内未受到相关行政处罚；（5）根据《深圳市劳动监察行政处罚自由裁量标准》，针对用工单位使用被派遣劳动者数量超过其用工总量法定比例的违法行为，被派遣劳动者人数占用工单位订立劳动合同人数与使用被派遣劳动者人数之和的比例超过 10%、在 40%以下（含 40%）的，属于一般违法行为，发行人报告期内劳务派遣用工数量占用工总数的比例均低于 20%，根据前述规定，不属于重大违法行为；（6）发行人实际控制人谢祖华已书面承诺全额补偿发行人及其子公司可能因此遭受的损失。因此，发行人 2020 年末劳务派遣用工数量占用工总数比例均超过 10%的情形，不构成本次发行的实质性障碍。

2、主管部门关于劳动用工合法合规的证明可以覆盖发行人全部报告期间及其依据

深圳市人力资源和社会保障局已分别于 2020 年 1 月 7 日、2020 年 8 月 6 日及 2021 年 1 月 28 日出具相关证明，证明发行人及其子公司艾格斯特、依炮尔、易欣光电自 2017 年 1 月 1 日至 2020 年 12 月 31 日期间，无因违反劳动法律法规而被行政处罚的记录；惠州市人力资源和社会保障局已分别于 2020 年 2 月 5 日、2020 年 8 月 25 日及 2021 年 1 月 21 日出具相关证明，证明惠州民爆自 2017 年 1 月 1 日至 2020 年 12 月 31 日期间，在劳动用工方面未出现因违反劳动法律法规而被行政处罚的情形；上海市人力资源和社会保障局于 2021 年 1 月 21 日出具《法人劳动监察行政处罚信用报告》，汉牌照明在 2020 年 7 月 30 日（汉牌照明设立）至 2020 年 12 月 31 日期间不存在劳动监察类行政处罚记录。

综上，相关主管部门关于劳动用工合法合规的证明已覆盖全部报告期。

（四）说明采用劳务派遣和劳务外包的合理性、必要性、二者的区别，两种模式的主要合同条款、结算方式、采购价格等方面的对比分析，以及分别涉及的用工岗位、员工薪酬、是否涉及核心业务环节或核心技术

1、公司采用劳务派遣和劳务外包相关情况

事项		劳务派遣	劳务外包
合理性、必要性		发行人的生产经营需要大量劳动用工，根据生产项目周期的变动，会出现短期内大量用工需求的情形，由于部分岗位的经验和技能要求较低，岗位劳动人员流动性较大，因此发行人基于业务的快速发展和生产项目的时效性要求，采取了劳务派遣的用工方式。	保安及保洁的工作内容技术含量低、工作重复性高、可替代性强，亦不涉及公司的生产和核心技术，将此类用工外包给具有管理经验的劳务公司，有利于扩大公司的用工来源，减轻招工、用工管理压力，能够更好的组织、优化生产，从而提高生产效率。
区别	工伤处理	工伤保险赔偿不足的，一般由用人单位承担；违法用工给派遣员工造成损害的，用工单位与派遣公司承担法定连带责任	除用工单位故意或重大过失外，一般由劳务公司承担
	管理责任	用工单位负责管理	劳务公司负责管理
	薪酬结算	用工单位按同工同酬原则结算并支付派遣公司，派遣公司实际向劳动者发放	依据劳动者与劳务公司签署的劳动合同，由劳务公司向劳动者结算
	业务资质	派遣公司应取得派遣业务许可证	无需特定许可或资质
主要合同条款		主要条款包括：劳务派遣合作安排、派遣员工的管理（录用、培训等）、用工单位的权利与义务、派遣公司的权利与义务、保险与事故责任、费用结算与支付、协议期限、违约责任等	主要条款包括：劳务服务事项、用人单位的权利与义务、劳务人员的安排、费用结算与支付、协议期限、违约责任等
结算方式		以实际工作成果，按小时结算，食宿餐费另算	除个别清洁服务合同按小时结算外，其余均按固定费用结算，食宿餐费另算
采购价格		主要价格区间： 14-23 元/小时/人	主要价格区间： 2500-4500/人/月
用工岗位		打螺丝、插件、包装等辅助性岗位	清洁服务人员、保安服务人员
员工薪酬		由劳务派遣公司向派遣员工发放	由劳务公司向服务人员发放
是否涉及核心业务环节或核心技术		不涉及	不涉及

综上，公司采用劳务派遣和劳务外包具有合理性、必要性。二者的区别体现在合同签署方、工伤处理、管理责任、薪酬结算和业务资质等方面，且在主要合同条款、结算方式、采购价格等方面的均有所区别，公司的劳务派遣及劳务外包均不涉及核心业务环节或核心技术。

2、主要劳务派遣公司的成立时间、合作背景及报价公允性

报告期内，主要劳务派遣公司的基本情况如下：

用工主体	公司名称	成立时间	合作背景	注册资本（万元）	截至2020年12月31日劳务派遣人员数量	定价期间	定价依据（每人）	提供劳务派遣的月份
惠州民爆	惠州市安盛达实业有限公司	2013年8月9日	综合考虑劳务派遣公司资质、距离、报价等因素后选择与其合作	200	0人	2017.12-2018.12	15.5元/小时，餐补260元/月，免费提供食宿	2018年2月
	惠州市德耀劳务派遣有限公司	2012年12月6日	综合考虑劳务派遣公司资质、距离、报价等因素后选择与其合作	500	0人	2018.1-2018.12	14元/小时，餐补240元/月，免费提供食宿	2018年2月
	惠州市海坤实业有限公司	2018年3月14日	因与惠州市海坤实业有限公司的股东、执行董事及总经理李海峰有合作历史，且综合考虑劳务派遣公司的资质、距离、报价、服务质量等因素后选择与其长期合作	200	60人	2018.5-2021.5	15元/小时至20.5元/小时餐补240元/月或260元/月，免费提供食宿	2018年5月至2019年1月、2019年7月至2020年12月
	惠州市华宸人力资源有限公司	2017年7月21日	综合考虑劳务派遣公司资质、距离、报价等因素后选择与其合作	200	0人	2018.9-2019.1	17元/小时，餐补240元/月，免费提供住宿	2018年9月
民爆光电 艾格斯特	深圳市永信劳务派遣有限公司	2008年6月25日	因2020年下半年客户的订单需求持续增加，且因新冠疫情导致用工紧张，综合考虑劳务派遣公司的资质、规模、服务、报价及距离	200	169人	2020.11-2021.2	23元/小时，免费提供住宿	2020年11-12月

用工主体	公司名称	成立时间	合作背景	注册资本（万元）	截至 2020 年 12 月 31 日劳务派遣人员数量	定价期间	定价依据（每人）	提供劳务派遣的月份
			后选择与其合作，其员工规模 3,000 余人					

上述劳务派遣公司的人员薪酬定价依据主要为计时工资加上餐补，同一定价期间，不同劳务派遣公司之间的人员薪酬定价相近，其中，深圳市永信劳务派遣有限公司的人员薪酬定价高于惠州市海坤实业有限公司，主要是由于前者的用工所在地为深圳市，后者的用工所在地为惠州市，不同城市间用工成本的差异所致，不存在显失公允的情形。

上述劳务派遣公司中，惠州民爆向惠州市海坤实业有限公司支付的劳务派遣人员薪酬比例较大，占报告期内劳务派遣人员薪酬总额的比例约为 84.34%，根据惠州市海坤实业有限公司出具的说明，其股东、执行董事及总经理李海峰向惠州民爆提供的各期劳务派遣报价与同期的其他客户基本一致，不存在较大差异，报价公允。

报告期内，惠州民爆所在地惠州市和民爆光电、艾格斯特所在地深圳市的最低工资标准情况如下：

单位：元/小时/人、元/人/月

期间	城市	非全日制职工	企业职工
2018.1.1-2018.6.30	惠州市	13.30	1,350.00
2018.7.1-2020.12.31	惠州市	15.30	1,550.00
2018.8.1-2020.12.31	深圳市	20.30	2,200.00

如上表，报告期内，惠州民爆、民爆光电和艾格斯特通过劳务派遣公司获取的生产相关人员的薪酬水平均高于所在地最低工资标准，同时，如本回复“问题十三、关于劳务派遣”之“（一）”之“（2）公司不存在通过劳务派遣方式降低相关成本费用的情形”所述，劳务派遣员工的月均薪酬与可比岗位正式员工的月均薪酬不存在较大差异，劳务派遣公司的报价公允。

3、劳务派遣采购的体量与劳务派遣公司的规模是否匹配

报告期内，发行人及其子公司劳务派遣采购较为集中，向惠州市海坤实业有限公司、深圳市永信劳务派遣有限公司支付的劳务派遣人员薪酬占报告期内劳务派遣人员薪酬总额的比例分别约为 84.34%、12.98%。其中，惠州民爆与惠州市海坤实业有限公司合作时间较长，主要原因系经与多家合作的劳务派遣公司对比，惠州市海坤实业有限公司派遣的人员素质较好，服务态度佳，其与惠州民爆的距离较近，可及时响应，便于人员输送和管理，双方合作良好，且价格公允。

此外，惠州市海坤实业有限公司于 2018 年、2019 年及 2020 年的营业收入分别为 81.36 万元、510.13 万元及 772.11 万元，此期间惠州民爆向惠州市海坤实业有限公司支付的劳务派遣人员薪酬分别为 32.92 万元、256.06 万元及 298.83 万元，占其当年度营业收入的比例分别为 40.47%、50.19%及 28.70%，惠州民爆向惠州市海坤实业有限公司的采购额与其自身规模匹配。

此外，民爆光电及艾格斯特基于自身用工需求于 2020 年 11 月与深圳市永信劳务派遣有限公司开始合作，深圳市永信劳务派遣有限公司成立时间较早，且人员规模较大，同时与民爆光电及艾格斯特的距离较近，便于人员输送和管理，但因合作时间较短，劳务派遣采购金额较小，具有合理性。

（五）核查程序及核查意见

1、核查程序

（1）查阅发行人与劳务派遣公司签署的合同或协议、劳务派遣员工统计数据的资料、相关自动化设备购买凭证；

（2）取得发行人及其子公司的员工花名册、劳务派遣公司的资质文件等资料，并抽查派遣员工的人事系统记录；

（3）取得发行人实际控制人以及人事部门总监的访谈记录及发行人实际控制人出具的承诺；

（4）检索深圳市人力资源和社会保障局（http://hrss.sz.gov.cn/）、企查查（https://www.qcc.com/）等公开网站；

（5）取得发行人及其子公司劳动用工主管部门出具的证明文件；

（6）查阅惠州市海坤实业有限公司出具的说明。

2、核查意见

经核查，申报会计师认为：

（1）报告期内发行人劳务派遣用工数量及占比均上升的原因如下：2019 年劳务派遣人员较 2018 年增加主要系惠州民爆劳务派遣人数增加。惠州民爆 2019 年年底订单较多，对生产人员的需求增加，但由于惠州民爆所处区域较为偏僻，招工较难，故公司通过劳务派遣的方式来缓解生产人员短缺的问题，劳务派遣人

数增加；2020 年劳务派遣人员较 2019 年增加主要系民爆光电和艾格斯特的劳务派遣人数增加，劳务派遣时间是从 11 月底开始。12 月是公司的销售旺季，为满足客户持续不断的订单需求，公司生产人员的需求增加，公司通过各种手段如提高生产人员待遇、增加招聘场次等方法仍无法招募到大量的生产人员，故公司通过劳务派遣的方式来缓解生产人员短缺的问题，劳务派遣人数增加。上述劳务派遣人数及占比增加具有合理性；

（2）劳务派遣用工的变化与发行人产能和业务规模变化匹配，不存在降低相关成本费用情形；

（3）发行人对劳务派遣用工比例超过 10%已采取整改措施，截至 2021 年 6 月 30 日，劳务派遣用工比例已低于 10%，执行有效，发行人会面临短期用工人数紧张的情形，因而采取了劳务派遣的用工方式，目前已通过扩大直接招工、与劳务派遣员工洽谈签署劳动合同、提高公司机械自动化应用程度从而减少辅助性岗位的人员需求等应对措施来解决。同时实际控制人已经出具承诺；

（4）发行人存在被相关主管部门处罚的风险，但不构成本次发行的实质性障碍；

（5）发行人及其子公司主管部门关于劳动用工合法合规的证明覆盖了发行人全部报告期间；

（6）公司采用劳务派遣和劳务外包具有合理性、必要性。二者的区别体现在合同签署方、工伤处理、管理责任、薪酬结算和业务资质等方面，且在主要合同条款、结算方式、采购价格等方面的均有所区别，公司的劳务派遣及劳务外包均不涉及核心业务环节或核心技术。

（本页无正文，为《关于深圳民爆光电股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的第四轮审核问询函的回复》之签字页）

中国注册会计师：

（项目合伙人）

中国注册会计师：

中国注册会计师：

中国·北京

二〇二一年六月三十日