关于江西兆驰光元科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的审核问询函中有关财务事项的说明

天健函〔2021〕3-184 号

深圳证券交易所：

由国信证券股份有限公司转来的《关于江西兆驰光元科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的审核问询函》（审核函〔2021〕010833 号，以下简称审核问询函）奉悉。我们已对审核问询函所提及的江西兆驰光元科技股份有限公司（以下简称兆驰光元或公司）财务事项进行了审慎核查，现汇报如下。

一、关于控股股东兆驰股份受到监管措施

公开信息显示：

（1）发行人控股股东兆驰股份 2020 年 1 月 18 日受到深圳证监局下发的《责令改正决定书》，以及《关于对顾伟采取出具警示函措施的决定》等一系列警示函，主要原因为兆驰股份存在信息披露存在遗漏事项、会计核算不规范、财务管理不完善、公司治理和内控管理存在缺陷等。

（2）2021 年 6 月 29 日，发行人控股股东兆驰股份因会计差错更正，被本所出具《监管函》；2019 年 5 月 30 日，兆驰股份因实际回购总金额未达回购方案中披露的计划总金额，被本所出具《监管函》。

（3）兆驰股份董秘方振宇于 2021 年 6 月辞职，董事史支焱于 2021 年 5 月辞职。

请发行人：

（1）逐项说明 2020 年相关监管措施中兆驰股份存在的会计核算不规范、财务管理不完善、公司治理和内控管理存在缺陷等问题是否涉及发行人，涉及的具

地址：杭州市江干区钱江路1366号华润大厦B座
Add: Block B, China Resources Building,
1366 Qianjiang Road, Hangzhou, China
网址：www.pccpa.cn

体情况，是否已整改完毕。

(2) 说明兆驰股份会计差错更正事项是否涉及发行人财务报表，相关差错是否已进行更正；兆驰股份内部控制制度、信息披露制度是否存在重大缺陷从而对发行人造成不利影响。

(3) 结合中介机构对相关人员的访谈情况，说明兆驰股份董秘方振宇、董事史支焱辞职原因。

请保荐人、发行人律师、申报会计师发表明确意见，并说明发行人是否符合《创业板首次公开发行股票注册管理办法(试行)》中第十一条、十三条规定的发行条件。(审核问询函问题 1)

(一) 逐项说明 2020 年相关监管措施中兆驰股份存在的会计核算不规范、财务管理不完善、公司治理和内控管理存在缺陷等问题是否涉及发行人，涉及的具体情况，是否已整改完毕

2019 年 9 月 23 日至 2019 年 10 月 10 日，深圳证监局对深圳市兆驰股份有限公司(以下简称兆驰股份)现场检查，并于 2020 年 1 月 8 日对兆驰股份下发了《关于对深圳市兆驰股份有限公司采取责令改正措施的决定》(〔2020〕3 号)(以下简称责令改正决定书)，于 2020 年 1 月 15 日对兆驰股份的实际控制人顾伟下发了《关于对顾伟采取出具警示函措施的决定》(〔2020〕4 号)，监管措施中兆驰股份存在的会计核算不规范、财务管理不完善、公司治理和内控管理中涉及的主要问题及是否涉及公司的具体情况如下：

1. 兆驰股份涉外仲裁事项

2014 年 4 月，日本东芝公司因与兆驰股份就 DVD 专利许可产生争议，提交美国国际争议解决中心(ICDR)仲裁，2015 年 9 月 ICDR 裁决兆驰股份赔偿日本东芝公司损失。因兆驰股份未履行，日本东芝公司于 2016 年 6 月向深圳市中级人民法院申请承认和执行。

2019 年 4 月，兆驰股份与日本东芝公司在深圳市中级人民法院达成和解，同意支付日本东芝公司 1,342.50 万美元。上述涉外仲裁事项需要中国法院承认与执行，结合兆驰股份应对实际情况，应当在财务报表附注中披露为或有负债，但兆驰股份未予披露，不符合《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 2 号——年度报告的内容与格式》第三十六条和《企业会计准则第 13 号——或有事项》第十四条、第十五条的规定。

该事项系兆驰股份涉诉事项，并已于 2019 年 4 月达成和解，不涉及公司。

2. 兆驰股份定期报告未披露关联关系

姚某荣、陆某荣自 2017 年一并为兆驰股份前十大股东，二人系夫妻关系。兆驰股份未向其二人征询、核实相关情况，导致在 2017-2019 年相关定期报告中遗漏披露上述前十大股东的关联关系，不符合《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 2 号——年度报告的内容与格式》第四十八条、《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 3 号——半年度报告的内容与格式》第四十五条的规定。

该事项系兆驰股份遗漏披露其关联方，不涉及公司。

3. 兆驰股份会计核算不规范、财务管理不完善

(1) 在建工程核算不规范

2018 年末，兆驰股份将子公司江西兆驰半导体有限公司(以下简称兆驰半导体)未到货部分设备预付款 0.24 亿元调整入在建工程，导致 2018 年年度报告列示的在建工程多确认 0.24 亿元。

该事项系兆驰股份子公司兆驰半导体财务核算事项，不涉及公司。

(2) 兆驰股份未按规定计提存货跌价准备

兆驰股份依据库龄期限按一定比例折扣确认部分产品的可变现净值，不符合《企业会计准则——基本准则》第四十二条的规定，与兆驰股份年报披露采用的会计政策也不一致。兆驰股份产品主要为多媒体视听产品，因多媒体视听产品市场竞争激烈，更新换代较快，故兆驰股份对于存货跌价计提采取比较谨慎的方式。兆驰股份计提存货跌价准备时，大部分产品的可变现净值依据库龄期限以一定比例折扣确认。确认不同库龄折价的比例时，参考对比了基于市场价格的可变现净值和公司实际对外销售损失情况，兆驰股份销售库龄较长的存货时也按折扣销售。针对上述问题，兆驰股份整理了存货跌价准备计提的内部培训手册，于 2020 年 2 月 24 日通过邮件发送给财务管理中心部门的所有人员，并组织线上培训，要求对相关规则认真学习，后续严格遵循存货会计核算规范，定期按存货的成本与可变现净值孰低计提或调整存货跌价准备。兆驰股份自 2019 年已严格按照企业会计准则的规定计提存货跌价准备。

该事项不涉及公司。

公司以 2014-2015 年度财务数据，于 2016 年 4 月 26 日向全国中小企业股份

转让系统申请挂牌，并于2016年7月26日经审核通过，在2016年8月15日正式挂牌。自新三板挂牌期间至今公司按照单个存货成本与可变现净值孰低原则计提存货跌价准备。

本次申报，公司按照申报审核的要求对内控制度及财务核算进行了全面规范和整改。针对报告期各期存货跌价准备计提，按照单个存货成本与可变现净值孰低重新进行测算，需要调整的数据已经体现在申报报表中。

(3) 兆驰股份财务管理不完善

兆驰股份及下属子公司以接受票据背书质押等方式对外提供借款、进行财务投资，存在合规风险，导致财务报表中的损益表项目列示金额不准确。

该事项涉及公司，具体如下：

1) 概况

2018年8月-2019年10月，公司存在接受票据背书质押的方式对外提供借款、进行财务投资的情况。

借款方向公司借款模式如下：借款方与公司签署借款合同，借款合同签署后公司向借款方支付借款，再由借款方提供电子商业承兑汇票，通过质押或者背书转让的方式为公司提供担保。报告期内借款方和公司之间所发生的借款共计34,715.92万元，公司接受的票据质押担保共涉及票据82张，担保形式全部为背书转让，前述借款事项最晚已于2019年10月29日到期，上述借款本息已全部结清，各方未发生过诉讼或仲裁纠纷，并且公司未再发生该类业务。

2) 合规性风险分析

① 公司与借款方之间的票据往来不构成民间票据贴现

根据《票据法》第三十五条第二款："汇票可以设定质押；质押时应当以背书记载"质押"字样。被背书人依法实现其质权时，可以行使汇票权利"，因为在电子票据流转的实操界面中未提供票据质押的选项，只能选择背书转让的方式，才导致所有的担保行为均采用了背书转让的方式。

根据《商业汇票管理办法》第二条的规定，贴现是指"商业汇票的持票人在汇票到期日前，为了取得资金贴付一定利息将票据权利转让给金融机构的票据行为，是金融机构向持票人融通资金的一种方式"。商业汇票提供贴现的主体必须是金融机构。

参阅《全国法院民商事审判工作会议纪要》（最高人民法院民二庭向社会公

开征求意见稿)第九章第 100 条，法学理论对于民间贴现的效力认定原则和判定标准如下：(1)是否违反法律或行政法规的效力性强制性规定；(2)是否损害社会公共利益；(3)贴现主体是否以贴现为业；(4)根据争议发生的环节和主体综合考虑，区别认定。

报告期内公司营业收入分别为 15.52 亿元、16.96 亿元、23.38 亿元及 14.82 亿元，主营业务主要来自于背光、照明、显示 LED 器件及组件收入，主营业务占比分别为 97.65%、98.66%、97.92%及 98.10%，公司向借款方收取的借款利息合计仅为 0.45 亿元，占公司营业收入的比例极低，并非为公司的主业，故公司并非以贴现为业。

截至本说明出具日，公司不存在因票据贴现产生的相关行政处罚、诉讼或纠纷。根据中国人民银行征信中心出具的《企业信用报告》，报告期内公司不存在关注类或不良类的票据贴现及银行承兑汇票业务。

2020 年，中国人民银行深圳市中心支行办公室出具《企业无违法违规记录查询证明》确认：自 2017 年 1 月 1 日至 2020 年 3 月 31 日，未发现深圳市兆驰节能照明股份有限公司(公司曾用名)因违反人民银行及外汇管理相关法律法规、规章及规范性文件而受到中国人民银行深圳市中心支行及国家外汇管理局深圳市分局行政处罚的记录。

2021 年，中国人民银行南昌中心支行出具《关于江西兆驰光元科技股份有限公司行政处罚情况说明的函》确认：公司 2018 年 1 月 1 日至 2021 年 6 月 30 日期间未因违法违规行为被中国人民银行南昌中心支行实施行政处罚。

综上，上述票据背书转让的实质是由借款方向公司为借款提供担保的行为，公司并未违反法律或行政法规的效力性强制性规定、并未损害社会公共利益，并且公司未以贴现为业，上述票据转让不构成民间票据贴现。

② 公司未从事金融业务，无需取得特定行业许可

公司向借款方提供借款，借款方共 16 家公司，合计未超过 200 名，因此公司前述行为不属于面对不特定群体提供借款的行为。

同时，承前所述，公司取得借款方提供的票据，其法律实质为向借款提供质押担保而非面向不特定群体提供票据贴现业务。

综上所述，公司主要从事 LED 封装器件及其组件的研发、生产与销售，未从事金融业务，无需取得特定行业许可。

③ 票据背书转让所涉真实的交易关系定义及影响

根据《票据法》第十条规定：“票据的签发、取得和转让，应当遵循诚实信用的原则，具有真实的交易关系和债权债务关系。票据的取得，必须给付对价，即应当给付票据双方当事人认可的相对应的代价”及《商业汇票管理办法》第三条规定：“承兑、贴现、转贴现、再贴现的商业汇票，应以真实、合法的商品交易为基础”。“真实的交易关系”应系指交易各方是否存在真实、合法的商品交易。

公司与借款方签署的系《借款及票据质押合同》，双方并未另行签署任何形式的购销合同，亦不存在商品交易行为。公司与借款方之间的票据转让确系不符合《票据法》第十条规定，公司在上述票据转让事项中形式上确属于“无真实的交易关系”的票据转让的情形。

但借款方均认可对公司负有的债务，同时公司与借款方签订的《借款及票据质押合同》也明确将票据质押给公司，以担保借款方债务的履行，故借款方背书并交付票据的行为，具有真实的债权债务基础和合理的对价关系，背书行为应认定有效。虽上述票据未记载“质押”字样，但根据《借款及票据质押合同》的约定来看，公司与借款方之间以票据作为债务质押担保的意思表示明确，公司通过背书取得票据，且该票据亦未再作转让或出质。

同时，《票据法》未规定对票据转让事项无真实交易关系应当给予处罚，且2019年10月后公司没有再新发生该类的票据转让行为，并已取得中国人民银行深圳市中心支行办公室、中国人民银行南昌中心支行出具的无违规证明，故公司在上述票据转让事项中虽无真实的交易关系，但不存在因此导致无法享有票据权利或被处罚的风险。

3）损益表项目列报

因为公司票据背书转让的实质是由借款方向公司为借款提供担保的行为，公司将该项业务认定为借款方向公司借款，并按借款协议约定收取利息的方式进行会计处理，公司于签署借款协议时按照约定将款项打给借款方，同时借款方需将借款利息支付给公司，公司于2018年内共计借出款项金额为34,715.92万元，共计收到4,548.98万元利息，按受益期分摊确认利息收入，其中1,228.78万元计入2018年财务费用-利息收入，剩余3,320.20万元计入2019年财务费用-利息收入。

4. 兆驰股份公司治理和内控管理存在缺陷

(1) 兆驰股份部分董事、监事无故缺席股东大会

2016-2018 年，兆驰股份共召开 20 次股东大会，部分董事和监事未按规定列席股东大会，也未提交请假或委托手续，其中 2 名独立董事缺席 20 次，另有 3 名董事缺席 13 次以上、1 名监事缺席 3 次以上。上述情况，不符合《上市公司股东大会规则》第二十六条和兆驰股份《公司章程》第六十六条的规定。

该事项系兆驰股份公司治理方面的缺陷，不涉及公司。

(2) 兆驰股份募集资金账户未专用、投资产品披露信息不完整

兆驰股份募集资金专用账户分别于 2018 年 7 月 17 日、2019 年 7 月 16 日支出工资款 1,261 元、独立董事津贴 14.70 万元，支出款项分别于当日或次日返还。此外，兆驰股份 2016 年底使用募集资金 21 亿元购买七天通知存款银行投资产品，但未在《募集资金存放与使用情况的专项报告》中披露该投资产品的收益情况。上述行为，不符合上述《上市公司监管指引第 2 号——上市公司募集资金管理和使用的监管要求》第四条、第十一条的规定。

该事项系兆驰股份内控管理方面的缺陷，不涉及公司。

(3) 兆驰股份内幕信息知情人登记管理不规范

兆驰股份未对 2015 年收购北京风行在线技术有限公司股权事项进行内幕信息登记，未对 2015 年非公开发行和 2018 年回购股份事项制作重大事项进程备忘录，不符合《关于上市公司建立内幕信息知情人登记管理制度的规定》第六条、第十条的规定。

该事项系兆驰股份内控管理的缺陷，不涉及公司。

(二) 说明兆驰股份会计差错更正事项是否涉及发行人财务报表，相关差错是否已进行更正；兆驰股份内部控制制度、信息披露制度是否存在重大缺陷从而对发行人造成不利影响

1. 说明兆驰股份会计差错更正事项是否涉及公司财务报表，相关差错是否已进行更正

公司系上市公司兆驰股份子公司，公司于 2021 年 6 月 25 日向深圳证券交易所(以下简称深交所)提交了首次公开发行股票并在创业板上市的申请材料，并于 2021 年 6 月 29 日获深交所受理。

公司根据申报审核要求，在本次申报过程中，对 2018 年和 2019 年兆驰股份已公告年报的部分会计处理进行了差错更正。相关差错更正系根据《企业会计准

则第 28 号——会计政策、会计估计变更和差错更正》和《公开发行证券的公司信息披露编报规则第 19 号——财务信息的更正及相关披露》(2018 年修订)的相关规定进行的，兆驰股份会计差错更正事项全部系公司本次申报调整影响所致，相关事项已体现在公司本次申报财务报表。

兆驰股份已就会计差错更正事项完成了审议程序并履行信息披露义务，具体情况如下： 2021 年 4 月 26 日，第五届董事会第二十一次会议，审议通过了《关于前期会计差错更正的议案》，独立董事就此事项发表了明确意见，该议案无需提交股东大会审议。2021 年 4 月 28 日，兆驰股份披露了《深圳市兆驰股份有限公司前期会计差错更正公告》(公告编号：2021-019)。兆驰股份于 2021 年 6 月 25 日披露了《深圳市兆驰股份有限公司关于前期会计差错更正后的财务报表及附注的公告》(公告编号：2021-033)，本所出具了《关于深圳市兆驰股份有限公司重要前期差错更正情况的鉴证报告》(天健审〔2021〕3-352 号)。上市公司年报等相关材料中披露，相关公告的内容与公司此次提交的申报材料中的内容一致。

公司本次申报过程中已经按照申报审核要求，基于谨慎性原则，在申报财务报表中对上述兆驰股份前期会计差错更正事项进行了调整，相关差异已经体现在申报财务报表与原始财务报表差异表中，本次申报财务报表已经公司 2021 年 5 月 25 日第二届十三次董事会批准对外报出。

2. 兆驰股份内部控制制度、信息披露制度是否存在重大缺陷从而对公司造成不利影响

(1) 兆驰股份治理及内控控制制度、信息披露制度相关情况

兆驰股份 2005 年 4 月 4 日成立，股票已于 2010 年 6 月 10 日在深交所挂牌交易，兆驰股份上市已经 11 年时间。兆驰股份严格按照《公司法》《证券法》《上市公司治理准则》《深圳证券交易所股票上市规则》及中国证监会有关法律、法规和公司规章的要求，不断完善公司的法人治理结构，健全内部管理、规范公司运作。

1) 关于股东与股东大会

兆驰股份严格按照《公司法》《证券法》《上市公司股东大会规则》和《股东大会议事规则》等的规定和要求，召集、召开股东大会。在股东大会召开前在规则规定时间内发出临时股东大会和年度股东大会的通知，股东大会提案审议符合程序，出席会议人员的资格合法有效，并聘请律师进行现场见证。确保全体股东

特别是中小股东享有平等地位，充分行使自己的权利。

2）关于兆驰股份与控股股东

兆驰股份控股股东行为规范，能依法行使其权利，并承担相应义务，没有超越股东大会直接或间接干预兆驰股份的决策和经营活动。兆驰股份具有独立的经营能力，董事会、监事会和内部机构能够独立运作。

3）关于董事与董事会

兆驰股份严格按照《公司章程》规定的选聘程序选举董事。现有董事 8 名，其中独立董事 3 名，占全体董事的三分之一以上，董事会的人数及人员构成符合法律法规和《公司章程》的要求。董事会严格按照《公司法》《公司章程》和《董事会议事规则》的规定召开会议，依法行使职权。全体董事能够依据《董事会议事规则》《深圳证券交易所上市公司规范运作指引（2020 年修订）》和彼时适用的《中小企业板块上市公司董事行为指引》等制度开展工作，积极参加相关知识的培训，熟悉有关法律法规，勤勉、尽责地履行董事的权利、义务和责任。

4）关于监事与监事会

兆驰股份严格按照《公司法》《公司章程》等的有关规定选举监事，现有监事 3 名，包括 1 名股东代表监事和 2 名职工代表监事，监事会的人数、构成及来源符合法律、法规的要求。监事能够按照《监事会议事规则》的规定，认真履行自己的职责，对兆驰股份重大事项、财务状况、董事和高级管理人员的履职情况等进行有效监督并发表意见。

5）关于信息披露与透明度

兆驰股份指定董事会秘书为其投资者关系管理负责人，负责其信息披露与投资者关系的管理，接待投资者和调研机构的来访和咨询。指定《证券时报》和巨潮资讯网为其信息披露的报纸和网站，严格按照有关法律法规的规定和兆驰股份《投资者关系管理制度》《信息披露管理制度》真实、准确、及时地披露信息，并确保所有股东有公平的机会获得信息。

6）关于内控制度建立与完善

兆驰股份上市后，根据中国证监会、深交所发布的相关法律法规及规则的规定，对其相关内控制度进行了系统的梳理，重新制定并修订了相关的管理制度。主要包括建立了采购管理制度、生产管理制度、供应链管理制度、销售管理制度、关联交易制度、财务管理制度等。建立健全财务核算体系，并按照岗位相分离的

要求配备了充足的财务岗位人员；综合运用交易授权控制、责任分工控制、凭证与记录控制、资产接触与记录使用控制、独立稽查控制等一系列控制程序保证上述内控规章制度、财务核算体系的运行有效性。

(2) 兆驰股份内部控制制度、信息披露制度是否存在重大缺陷从而对公司造成不利影响

报告期内，兆驰股份曾存在因会计核算不规范、财务管理不完善、公司治理和内控管理存在缺陷被深圳证监局出具责令改正决定书，主要内容详见本说明一、(一)相关回复；兆驰股份亦曾存在因承诺使用自有资金回购兆驰股份股权，实际回购总金额未达到回购方案中披露的计划总金额以及因前期会计差错更正事项被深交所出具了监管函。该等事项不构成兆驰股份内部控制制度及信息披露的重大缺陷，其中涉及公司的事项有接受票据背书质押的方式对外提供借款、进行财务投资事项，公司已进行了整改，整改情况详见本说明一、(一)相关回复。

兆驰股份董事会、监事会及管理层对针对责令改正决定书指出问题高度重视，积极开展自查自纠工作，对照有关法律法规以及兆驰股份内部管理制度的规定和要求，对检查中发现的问题进行了认真、深入的分析研究，积极查找问题的根源，并结合兆驰股份实际情况制定了整改措施，落实到整改责任人。同时，兆驰股份组织董事、监事、高级管理人员及相关部门的人员进行业务培训，认真学习相关法律法规和规范性文件，不断提高公司规范运作能力和水平，切实履行董事、监事及高级管理人员职责，杜绝此类问题再次发生。

兆驰股份针对责令改正决定书指出问题进行逐一整改并落实到位，并于2020年3月13日出具了《关于深圳证监局对公司采取责令改正措施决定的整改报告》(公告编号：2020-017)。兆驰股份将以此次整改为契机，认真持续地落实各项整改措施，加强相关人员对法律法规的认识和理解，提高业务水平和专业技能，增强规范运作意识、提高规范运作水平，完善信息披露管理体系，进一步提高兆驰股份及子公司信息披露、规范经营管理意识、加强合规及风险控制。

综上，报告期内兆驰股份存在部分内部控制制度、信息披露的不规范行为，该等事项不构成兆驰股份内部控制制度及信息披露的重大缺陷，兆驰股份已经完成整改，其中涉及公司的事项也已整改完毕，该等事项不会对公司造成重大不利影响。

(三) 结合中介机构对相关人员的访谈情况，说明兆驰股份董秘方振宇、董

事史支焱辞职原因

2016 年 8 月 24 日，兆驰股份召开第四届董事会第三次会议，聘任方振宇为公司副总经理、董事会秘书，至 2021 年 6 月 17 日其辞去兆驰股份董事会秘书时止，其一直在兆驰股份担任副总经理、董事会秘书一职，未在公司或公司子公司任职。根据保荐机构及公司律师对方振宇的访谈，其系基于个人职业规划、工作地点调整等因素考虑，决定辞去兆驰股份副总经理、董事会秘书职务，辞职后不在兆驰股份或其关联方担任任何职务，其离职及离职后与公司不存在争议或纠纷。

2019 年 9 月 10 日，兆驰股份召开 2019 年第三次临时股东大会，选举史支焱为兆驰股份第五届董事会董事，至 2021 年 5 月 20 日其辞去兆驰股份董事时止，其一直担任兆驰股份董事，未在公司或公司子公司任职。根据保荐机构及公司律师对史支焱的访谈，其系兆驰股份第二大股东东方明珠新媒体股份有限公司（以下简称东方明珠）高级副总裁，分管投后管理工作，其由东方明珠提名并经兆驰股份股东大会选举为董事，后因其在东方明珠的工作职责有所调整，不再负责投后管理工作，因此辞去兆驰股份董事职务，其离任及离任后与公司不存在争议或纠纷。2021 年 6 月 11 日，经东方明珠提名并经 2021 年第一次临时股东大会选举，田培杰担任第五届董事会董事，任期与第五届董事会一致。

综上所述，兆驰股份董事会秘书方振宇、董事史支焱系因个人职业规划或原工作职责调整导致离职或离任，与公司不存在争议或纠纷。

（四）说明发行人是否符合《创业板首次公开发行股票注册管理办法(试行)》中第十一条、十三条规定的发行条件

1. 公司符合《创业板首次公开发行股票注册管理办法（试行）》中第十一条规定的发行条件

（1）公司符合《创业板首次公开发行股票注册管理办法（试行）》中第十一条第一款的规定

报告期内，公司已按照国家有关法律法规和《企业内部控制基本规范》的要求建立了健全的财务内控规章制度；按照企业会计准则和相关规定建立了独立的财务核算体系，并以此作为财务核算的依据。报告期内公司财务报表的编制和披露符合企业会计准则和相关信息披露规则的规定，在所有重大方面公允地反映了公司的财务状况、经营成果和现金流量，最近三年及一期的财务会计报告由本所审计并出具了无保留意见的《审计报告》（天健审〔2021〕3-455 号）。

因此，公司会计基础工作规范，财务报表的编制和披露符合企业会计准则和相关信息披露规则的规定，在所有重大方面公允地反映了公司的财务状况、经营成果和现金流量，最近三年及一期财务会计报告由注册会计师出具无保留意见的审计报告，符合《创业板首次公开发行股票注册管理办法（试行）》中第十一条第一款规定。

(2) 公司符合《创业板首次公开发行股票注册管理办法（试行）》中第十一条第二款的规定

2018 年和 2019 年，公司存在关联方资金拆入和拆出的内控不规范情形，公司已进行了全面的整改，2020 年起至今不存在新增的关联方资金拆借。

公司在本次申报过程中已经按照申报审核要求，在申报财务报表中对部分会计处理不规范事项进行了调整，相关差异已经体现在申报财务报表与原始财务报表差异表中。

报告期内，公司已经按照国家有关法律法规和《企业内部控制基本规范》的要求建立了健全的内部控制制度，以此规范公司的会计行为，保证公司的运行效率及合法合规，保证财务报告的可靠性；建立了独立的财务核算体系，并按照岗位相分离的要求配备了充足的财务岗位人员；公司也综合运用交易授权控制、责任分工控制、凭证与记录控制、资产接触与记录使用控制、独立稽查控制等一系列控制程序保证上述内部制度、财务核算体系的运行的有效性。公司按照《企业内部控制基本规范》及相关规定于 2021 年 6 月 30 日在所有重大方面保持了有效的内部控制，并由本所出具了无保留意见的内部控制鉴证报告（天健审〔2021〕3-456 号）。

因此，公司内部控制制度健全且被有效执行，能够合理保证公司运行效率、合法合规和财务报告的可靠性，并由注册会计师出具无保留结论的内部控制鉴证报告，符合《创业板首次公开发行股票注册管理办法（试行）》中第十一条第二款规定。

2. 公司符合《创业板首次公开发行股票注册管理办法（试行）》中第十三条规定的发行条件

(1) 公司符合《创业板首次公开发行股票注册管理办法（试行）》中第十三条第一款的规定

公司主营业务为 LED 器件及其组件的研发、生产与销售，公司及其各子公司

已取得生产经营所需全部资质、许可、认证。LED 行业是国家政策支持和鼓励的产业。

因此，公司生产经营符合法律、行政法规的规定，符合国家产业政策，符合《创业板首次公开发行股票注册管理办法（试行）》中第十三条第一款的规定

(2) 公司符合《创业板首次公开发行股票注册管理办法（试行）》中第十三条第二款的规定

根据网络核查以及主管部门出具的无违规证明，报告期内公司及其控股股东、实际控制人不存在贪污、贿赂、侵占财产、挪用财产或者破坏社会主义市场经济秩序的刑事犯罪，不存在欺诈发行、重大信息披露违法或者其他涉及国家安全、公共安全、生态安全、生产安全、公众健康安全等领域的重大违法行为。

因此，最近三年内，公司及其控股股东、实际控制人不存在贪污、贿赂、侵占财产、挪用财产或者破坏社会主义市场经济秩序的刑事犯罪，不存在欺诈发行、重大信息披露违法或者其他涉及国家安全、公共安全、生态安全、生产安全、公众健康安全等领域的重大违法行为，符合《创业板首次公开发行股票注册管理办法（试行）》中第十三条第二款的规定。

(3) 公司符合《创业板首次公开发行股票注册管理办法（试行）》中第十三条第三款的规定

根据网络核查，公司董事、监事和高级管理人员不存在最近三年内受到中国证监会行政处罚，或者因涉嫌犯罪被司法机关立案侦查或者涉嫌违法违规被中国证监会立案调查且尚未有明确结论意见等情形。

因此，公司董事、监事和高级管理人员不存在最近三年内受到中国证监会行政处罚，或者因涉嫌犯罪正在被司法机关立案侦查或者涉嫌违法违规正在被中国证监会立案调查且尚未有明确结论意见等情形，符合《创业板首次公开发行股票注册管理办法（试行）》中第十三条第三款的规定。

综上所述，公司符合《创业板首次公开发行股票注册管理办法（试行）》中第十一条、十三条规定的发行条件。

（五）主要核查程序和核查结论

针对上述事项，我们执行了以下主要核查程序：

1．获取深圳证监局出具的《关于对深圳市兆驰股份有限公司采取责令改正措施的决定》、《关于对顾伟采取出具警示函措施的决定》、以及深交所对公司控

股股东兆驰股份出具的监管函，详细了解监管措施中各事项的具体内容是否涉及公司，以及公司的整改情况；

2．了解公司存货跌价准备计提政策，并对报告期内各期末存货跌价准备计提金额进行复核；

3．向公司管理层了解接受票据背书质押的方式对外提供借款、进行财务投资事项的情况，获取公司律师针对该事项出具的《专项核查报告》，并判断该项业务的合法合规性；获取相关协议、商业票据明细表、电子商业承兑票据、承诺函、抽取部分大额的借款单及还款单、对截至 2018 年 12 月 31 日的余额较大的借款进行函证；

4．向公司财务了解接受票据背书质押的方式对外提供借款、进行财务投资事项的财务处理，获取利息测算数据并进行复核；

5．了解兆驰股份差错更正事项的具体内容、审批程序及兆驰股份的信息披露情况，分析相关差错更正事项是否涉及公司；

6．获取兆驰股份内部控制制度、信息披露制度等文件，了解报告期内兆驰股份的内控建设及信息披露情况，分析兆驰股份的内控制度和信息披露是否存在重大缺陷；

7．查阅兆驰股份《关于聘任公司副总经理、董事会秘书的公告》《2019 年第三次临时股东大会决议公告》《2019 年第三季度报告正文（更新后）》《董事辞职的公告》《关于副总经理兼董事会秘书辞职的公告》等文件，访谈控股股东兆驰股份的实际控制人，了解兆驰股份前董秘方振宇、董事史支焱的选聘及离职情况，以及确认前董秘方振宇、董事史支焱报告期内、离职后在兆驰股份及关联方、公司及子公司任职情况；

8．登录中国裁判文书网、中国执行信息公开网等网站进行查询，了解控股股东前董秘方振宇、董事史支焱的涉诉情况；

9．了解公司内部控制制度的建立和执行情况，特别是与财务相关的内控制度，评价这些控制的设计，确定其是否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性；

10．获取公司及其各子公司生产经营所需的相关资质、许可、认证；

11．获取报告期内公司无违规证明以及查询公开信息，核查报告期内公司及其控股股东、实际控制人是否存在贪污、贿赂、侵占财产、挪用财产或者破坏社

会主义市场经济秩序的刑事犯罪，是否存在欺诈发行、重大信息披露违法或者其他涉及国家安全、公共安全、生态安全、生产安全、公众健康安全等领域的重大违法行为；

12．查询公开信息，核查公司董事、监事和高级管理人员是否存在最近三年内受到中国证监会行政处罚，或者因涉嫌犯罪被司法机关立案侦查或者涉嫌违法违规被中国证监会立案调查且尚未有明确结论意见等情形。

经核查，我们认为：

1．监管措施中共 8 个事项，其中涉及公司事项为接受票据背书质押的方式对外提供借款、进行财务投资的事项，其他 7 个事项与公司无关；

2．截至 2019 年 10 月底，公司接受票据背书质押的方式对外提供借款的相关借款本息均已全部结清，且与借款方、出票人未发生诉讼、仲裁等法律纠纷，2019 年 10 月后公司没有再新发生类似的对外借款行为；

3．公司在申报财务报表中对兆驰股份 2018 年和 2019 年已公告年报部分会计处理事项进行了调整，基于此兆驰股份对 2018 年和 2019 年年报进行了差错更正，相关前期差错更正事项全部系公司调整影响所致；兆驰股份内部控制制度、信息披露制度不存在重大缺陷，未对公司够成不利影响；

报告期内兆驰股份存在部分内部控制制度、信息披露的不规范行为，兆驰股份已经完成整改，该等事项不构成兆驰股份内部控制制度及信息披露的重大缺陷，其中涉及公司的事项公司也已整改完毕，于 2021 年 6 月 30 日，公司在所有重大方面保持了有效的内部控制；

4．兆驰股份前董秘方振宇、董事史支焱系因个人职业规划等原因而辞去在兆驰股份的职务，报告期内未在公司任职，其离职不属于公司最近 2 年内董事、高级管理人员变动，控股股东上述人员变动对公司日常管理不构成重大不利影响，亦不影响公司的持续经营；

5．公司符合《创业板首次公开发行股票注册管理办法（试行）》中第十一条、十三条规定的发行条件。

二、关于同业竞争

申报文件显示：

（1） 发行人的主营产品为 LED 封装器件及其组件，主要应用于 LED 背光、

LED 照明以及 LED 显示三大应用领域。

(2) 上市公司兆驰股份主营业务包括 LED 全产业链，包括发行人上游的 LED 芯片业务，下游的 LED 照明及显示业务。如兆驰智能主营业务为背光 LED 照明组件的研发、生产与销售；深圳兆驰晶显技术主营业务为 LED 显示屏相关业务；深圳兆驰照明主营业务为 LED 照明产品的研发、生产和销售；上述关联方均为发行人控股股东兆驰股份控制的其他子公司。

请发行人说明兆驰股份、兆驰智能、兆驰晶显、深圳兆驰照明以及主营业务为 LED 业务的关联方的经营业务、主要财务数据、同类收入或毛利占发行人主营业务收入或毛利的比例，产品与发行人产品是否存在竞争关系，客户、供应商与发行人的重合及交易情况，详细分析认定与发行人不构成同业竞争的依据是否充分。

请保荐人、发行人律师、申报会计师发表明确意见，并说明按照中国证监会《首发业务若干问题解答(2020 年 6 月修订)》问题 15 和本所《创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 5 的要求进行核查的过程及结论性意见。(审核问询函问题 2)

(一) 请发行人说明兆驰股份、兆驰智能、兆驰晶显、深圳兆驰照明以及主营业务为 LED 业务的关联方的经营业务、主要财务数据、同类收入或毛利占发行人主营业务收入或毛利的比例，产品与发行人产品是否存在竞争关系，客户、供应商与发行人的重合及交易情况，详细分析认定与发行人不构成同业竞争的依据是否充分

1. 主营 LED 业务关联方基本情况

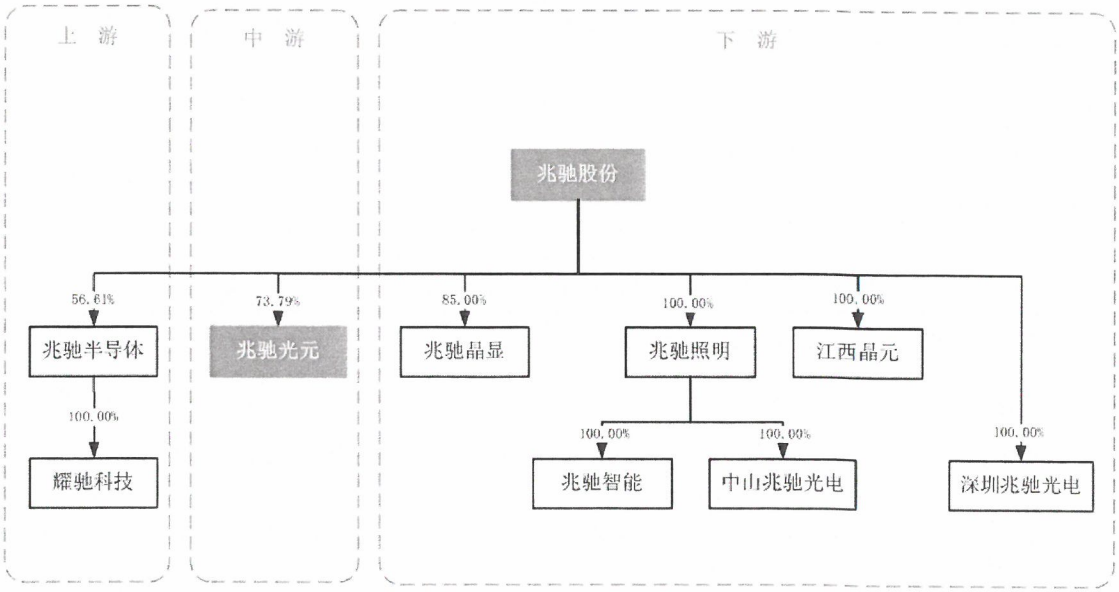
兆驰股份布局 LED 全产业链，目前已经覆盖的上游环节包括衬底制作、外延片生长、芯片制造以及其他原材料生产，中游环节为封装，下游环节为背光、照明、显示等应用产品的开发和生产。

公司主营业务为 LED 器件及其组件的研发、生产与销售，专注于 LED 封装制造业，位于 LED 产业链的中游。公司部分关联方从事 LED 芯片、LED 应用产品的研发、生产和销售，该等关联方业务分别位于 LED 产业链的上游或下游，与公司不存在同业竞争。截至本说明出具日，除公司以外，控股股东、实际控制人控制的其他企业中，从事 LED 产业链相关业务或经营范围的关联方共 9 家，具体情况如下：

单位：万元

序号	公司名称		成立时间	注册资本	关联关系	主营业务	在 LED 产业链中的位置
1	兆驰股份		2005.04	452,694.06	控股股东	液晶电视的设计、研发、生产和销售	下游
2	兆驰晶显		2021.02	10,000.00	控股股东兆驰股份直接持有其 85%股权	LED 显示屏相关业务	下游
3	江西晶元		2020.11	1,000.00	控股股东兆驰股份直接持有其 100%股权	电视，LED 芯片等相关产品	下游
4	深圳兆驰光电		2012.10	USD4,000.00	控股股东兆驰股份间接持有其 100%股权	照明灯具产品的设计、研发	下游
5	兆驰照明	兆驰照明	2017.03	20,000.00	控股股东兆驰股份间接持股 100%股权	LED 照明灯具产品的研发、生产和销售	下游
6		兆驰智能	2017.03	1,000.00	控股股东兆驰股份间接持有其 100%股权	LED 背光模组的研发、生产与销售	下游
7		中山兆驰光电	2018.11	18,500.00	控股股东兆驰股份间接持有其 100%股权	LED 照明灯具的研发、生产与销售业务，目前生产厂房处于建设期，未开展无生产经营	下游
8	兆驰半导体	兆驰半导体	2017.07	310,000.00	控股股东兆驰股份直接持有其 51.61%股权	LED 外延片及芯片的研发、生产和销售	上游
9		耀驰科技	2019.09	10,000.00	控股股东兆驰股份间接持有其 51.61%股权	LED 芯片相关生产、销售业务及贸易业务	上游

截至本说明出具日，公司与上述 9 家公司在 LED 产业链中分布情况如下：



注 1：兆驰股份通过 EMTC 间接持有深圳兆驰光电 100.00%股权，EMTC 是兆

驰股份全资子公司，业务定位为兆驰股份及其子公司的原材料进出口平台

注 2：兆驰股份及深圳市兆驰供应链管理有限公司分别持有兆驰照明 99.00%、1.00%股份，深圳市兆驰供应链管理有限公司为兆驰股份全资子公司，因此兆驰股份间接持有兆驰照明 100.00%股权

2. 公司及主营 LED 业务关联方财务数据

报告期内，主营 LED 业务关联方主要财务数据，及与公司对比情况如下：

单位：万元

序号	公司名称	营业收入	净利润	资产总额	负债总额	净资产
2021 年 6 月 30 日/2021 年 1-6 月						
1	兆驰股份	798,942.95	102,045.57	2,037,437.35	1,010,789.82	1,026,647.53
2	深圳兆驰光电	-0.55	-4.50	45,678.84	20,056.43	25,622.42
3	兆驰照明	75,372.11	3,850.82	135,271.66	101,803.90	33,467.77
4	兆驰半导体	93,407.92	17,027.81	483,335.35	319,495.42	163,839.93
5	兆驰晶显	0.00	-82.57	8,574.46	157.03	8,417.43
6	江西晶元	-	-	-	-	-
公司		148,244.17	12,288.42	382,769.02	246,934.60	135,834.42
2020 年 12 月 31 日/2020 年度						
1	兆驰股份	1,740,634.11	181,227.41	2,011,698.55	1,087,096.59	924,601.96
2	深圳兆驰光电	0.00	27.27	45,684.22	20,057.30	25,626.92
3	兆驰照明	201,369.75	13,261.09	85,644.95	56,028.00	29,616.95
4	兆驰半导体	151,610.76	-11,984.59	434,062.72	287,250.60	146,812.12
5	兆驰晶显	-	-	-	-	-
6	江西晶元	-	-	-	-	-
公司		233,770.01	10,709.56	341,632.57	218,144.51	123,488.06
2019 年 12 月 31 日/2019 年度						
1	兆驰股份	1,150,780.93	3,079.97	1,656,713.18	913,338.63	743,374.55
2	深圳兆驰光电	0.09	419.49	45,768.23	20,168.59	25,599.64
3	兆驰照明	75,870.43	4,994.21	81,357.92	73,912.06	7,445.86
4	兆驰半导体	2,844.11	-3,431.31	362,721.61	203,924.91	158,796.70
5	兆驰晶显	-	-	-	-	-
6	江西晶元	-	-	-	-	-
公司		169,618.41	13,522.91	278,996.89	195,373.22	83,623.67

2018年12月31日/2018年度						
1	兆驰股份	1,063,837.92	13,461.69	1,439,657.55	689,562.85	750,094.70
2	深圳兆驰光电	5,778.05	-104.18	45,402.23	20,222.08	25,180.15
3	兆驰照明	35,490.62	-5,398.73	21,461.53	19,483.77	1,977.76
4	兆驰半导体	0.00	2,319.10	314,654.27	152,426.25	162,228.01
5	兆驰晶显	-	-	-	-	-
6	江西晶元	-	-	-	-	-
公司		155,156.07	13,726.38	273,342.04	203,498.00	69,844.04

注1：上表中，兆驰股份为母公司财务报表，兆驰照明和兆驰半导体为合并口径财务数据，其中兆驰照明包含兆驰照明、中山兆驰光电和兆驰智能；兆驰半导体包含兆驰半导体和耀驰科技

注2：截至本说明出具日，江西晶元尚未实际经营

主营LED业务关联方分别位于LED产业链的上游或下游领域，公司位于LED产业链中游封装环节，因此，公司与该等关联方主营业务及产品均不同，不存在具有同类业务收入的情形，故主营LED业务关联方同类收入或毛利占公司主营业务收入或毛利的比例为零。

3. 公司产品与主营LED业务关联方产品不具有竞争关系

公司主要产品为LED器件及组件，主营LED业务关联方产品及其产品与公司产品的竞争关系如下：

序号	公司名称	产品	与公司产品是否存在竞争关系
1	兆驰股份	液晶电视机、显示器等产品	否
2	深圳兆驰光电	家居照明和商业照明灯具	否
3	兆驰照明	家居照明和商业照明灯具	否
4	中山兆驰光电	家居照明和商业照明灯具	否
5	兆驰智能	白电照明（冰箱灯）	否
6	兆驰半导体	LED芯片	否
7	耀驰科技	LED芯片	否
8	兆驰晶显	LED显示屏	否
9	江西晶元	电视、LED芯片等相关产品	否

虽然同处于LED产业链，但公司产品与主营LED业务关联方产品不具有竞争关系。公司主要产品为LED器件及组件，兆驰半导体、耀驰科技等2家关联方主营产品为LED芯片，该产品属于公司产品的原材料之一；其余7家关联方主营LED下游应用产品，公司产品为其相关产品的原材料之一。

4. 公司与主营 LED 业务关联方的客户、供应商重合及交易情况

选取报告期各期公司与主营业务 LED 关联方向重合客户销售、向重合供应商采购的交易金额均在 100 万元以上的交易列示，具体情况如下：

(1) 重合客户及交易情况

公司与主营 LED 业务关联方存在重合客户的情形，报告期各期相关交易情况如下：

单位：万元

客户名称	交易主体	销售内容	2021 年 1-6 月		2020 年		2019 年		2018 年	
			销售收入	占比	销售收入	占比	销售收入	占比	销售收入	占比
深圳康佳电子科技有限公司	公司	LED 背光组件	1,093.58	0.74%	2,865.05	1.23%	3,821.41	2.25%	1,089.36	0.70%
	关联方	电视一体机	3,712.62	0.38%	-61.97	0.00%	7,125.76	0.58%	7,966.83	0.72%
深圳创维-RGB 电子有限公司	公司	LED 背光组件、LED 背光器件、材料	940.90	0.63%	2,160.11	0.92%	1,373.96	0.81%	1,619.67	1.04%
	关联方	解码板组件	5,441.90	0.56%	7,974.53	0.38%	0.00	0.00%	0.00	0.00%
江西合力照明电器有限公司	公司	LED 照明器件	342.66	0.23%	2,055.04	0.88%	438.88	0.26%	48.32	0.03%
	关联方	灯具	0.00	0.00%	0.46	0.00%	128.23	0.01%	67.46	0.01%
康佳集团股份有限公司	公司	LED 背光组件	167.47	0.11%	620.72	0.27%	934.60	0.55%	720.65	0.46%
	关联方	电视一体机	0.00	0.00%	0.00	0.00%	-6.72	0.00%	21,100.13	1.91%
重庆三雄极光照明有限公司	公司	LED 照明器件	28.72	0.02%	252.45	0.11%	841.30	0.50%	2,029.47	1.31%
	关联方	灯具	102.74	0.01%	111.20	0.01%	14.56	0.00%	4.26	0.00%

	关联方	芯片	1,107.09	0.11%	114.90	0.01%	0.00	0.00%	0.00	0.00%
惠科股份有限公司	公司	LED 背光组件	0.00	0.00%	-8.95	0.00%	2,648.95	1.56%	1,453.30	0.94%
	关联方	电视一体机	0.00	0.00%	654.19	0.03%	825.67	0.07%	-0.04	0.00%
总计	公司		2,573.33	1.74%	7,944.44	3.40%	10,059.09	5.93%	6,960.78	4.49%
	关联方		10,364.35	1.07%	8,793.31	0.42%	8,087.50	0.66%	29,138.64	2.64%

注：占比系指占公司营业收入的比例，及占主营 LED 业务关联方合计营业收入的比例

报告期内，公司与主营 LED 业务关联方存在重合客户的情况，主要系因公司部分客户既向公司采购产品用于自主生产，又向主营 LED 业务关联方采购成品用于销售或采购原材料用于其生产所致。如照明领域客户三雄极光、合力照明等，其主要从事 LED 成品灯具的生产与销售，该类客户一方面从公司采购 LED 照明器件用于自主生产，另一方面也从主营 LED 业务关联方处采购成品灯具对外销售。又如背光领域客户康佳、创维等，其主要从事电视机的生产与销售，该类客户一方面从公司采购 LED 背光组件产品用于自主生产，另一方面也从主营 LED 业务关联方处采购电视整机对外销售。

报告期内，公司虽与主营 LED 业务关联方存在重合客户的情形，但向重合客户销售的主要产品的应用领域不同，公司向重合客户销售的 LED 封装产品位于 LED 产业链中游，主营 LED 业务关联方向重合客户销售的芯片与灯具位于 LED 产业链上游或下游，且销售金额占公司营业收入或主营 LED 业务关联方营业收入的比例较低，不构成同业竞争。

(2) 重合供应商情况

公司与主营 LED 业务关联方存在重合供应商的情形，报告期各期相关交易情况如下：

单位：万元

供应商名称	交易对方	采购内容	2021年1-6月		2020年		2019年		2018年	
			采购金额	占比	采购金额	占比	采购金额	占比	采购金额	占比
厦门信和达电子有限公司	公司	贴片	227.22	0.18%	531.75	0.26%	383.56	0.26%	25.03	0.02%
	关联方	贴片	4.73	0.00%	56.67	0.00%	1,146.74	0.10%	1,144.58	0.11%
东莞伏尔甘自动化设备有限公司	公司	固资	200.56	0.16%	105.88	0.05%	6.21	0.00%	2.29	0.00%
	关联方	固资	215.73	0.02%	133.49	0.01%	31.67	0.00%	0.00	0.00%
南昌市顺迪诺电子科技有限公司	公司	小资产	170.38	0.14%	287.79	0.14%	102.30	0.07%	81.92	0.06%
	关联方	小资产	31.70	0.00%	78.76	0.00%	150.47	0.01%	4.35	0.00%
浙江捷仕泰电子有限公司	公司	插座	133.63	0.11%	197.06	0.10%	179.19	0.12%	407.75	0.31%
	关联方	插座	22.36	0.00%	48.65	0.00%	51.92	0.00%	242.22	0.02%
深圳市吉顺邦供应链管理有限公司	公司	运费	120.05	0.10%	126.27	0.06%	91.52	0.06%	28.75	0.02%
	关联方	运费	140.57	0.02%	124.65	0.01%	172.62	0.01%	181.68	0.02%
浙江快利电子有限公司	公司	插座	118.16	0.09%	297.96	0.14%	259.51	0.18%	25.34	0.02%
	关联方	插座	66.47	0.01%	100.81	0.01%	66.21	0.01%	149.97	0.01%
深圳市科信达包装材料有限公司	公司	平口箱	22.90	0.02%	175.13	0.08%	0.00	0.00%	0.00	0.00%
	关联方	平口箱	717.38	0.08%	150.11	0.01%	121.38	0.01%	55.11	0.01%
深圳市南宝杰电子有限公司	公司	变压器	13.19	0.01%	74.64	0.04%	493.54	0.34%	36.37	0.03%

	关联方	变压器	1,315.86	0.15%	2,429.94	0.12%	1,351.32	0.12%	1,100.92	0.11%
深圳市飞耀纸业有限公司	公司	纸皮	1.38	0.00%	115.02	0.06%	128.09	0.09%	0.00	0.00%
	关联方	纸皮	1,765.05	0.20%	4,308.29	0.22%	2,539.09	0.22%	2,732.76	0.26%
合 计	公司		1,007.47	0.80%	1,911.50	0.93%	1,643.92	1.12%	607.46	0.46%
	关联方		4,279.85	0.48%	7,431.35	0.38%	5,631.42	0.48%	5,611.59	0.54%

注：占比系指占公司营业成本的比例，及占主营 LED 业务关联方合计营业成本的比例

报告期内，公司与主营 LED 业务关联方存在重合供应商的情况，主要原因为：一是处于相同地域，采购具有便利性。公司子公司深圳光元与主营 LED 业务关联方兆驰股份、兆驰智能主要生产经营所在地均为深圳，兆驰光元及子公司江西兆驰、南昌兆驰与兆驰半导体主要生产经营所在地均位于南昌，因处同一地域，因此从相同供应商处采购生产经营所需的小资产、物流服务、平口箱、变压器、纸皮等，具有便利性，符合商业惯例。二是部分供应商主要供应生产所需设备与器材，例如：插座、贴片机等，因此公司与主营 LED 业务关联方同时从该类供应商采购商品具有合理性。

报告期各期，公司与主营 LED 业务关联方从重合供应商处采购金额较小，公司与主营 LED 业务关联方存在重合供应商具有商业合理性，不构成同业竞争。

5. 公司与主营 LED 业务关联方不存在同业竞争

公司与主营 LED 业务关联方不存在同业竞争，具体分析如下：

(1) 公司与主营 LED 业务关联方主营业务及主要产品不同

公司与主营 LED 业务关联方虽同位于 LED 产业链，但各自所处环节不同，公司位于 LED 产业链中游封装环节，主要产品为 LED 器件及组件，其他主营 LED 业务关联方分别位于 LED 产业链上游或下游，主要产品为 LED 芯片、LED 照明成品灯具及液晶电视机等，与公司产品明显不同，不构成同业竞争。

(2) 公司与主营 LED 业务关联方不存在利益输送、让渡商业机会的情形

公司与主营 LED 业务关联方主营业务存在明显区别，但具有商业合理性，属于经营各自不同主营业务而形成的合理商业销售和采购。

除此之外，主营 LED 业务关联方与公司在资产、人员、业务、机构、财务、技术等方面相互独立，不存在利益输送，相互或单方面让渡商业机会的情形。

3) 主营 LED 业务关联方对公司未来发展的潜在影响

为避免未来产生同业竞争，保护中小投资者利益，公司控股股东兆驰股份、间接控股股东兆驰投资、实际控制人顾伟分别出具了《避免同业竞争的承诺函》，具体如下：

“1、截至本承诺函出具之日，本人/本公司/本企业（含本人/本公司/本企业控制的其他企业、组织或机构）没有直接或者间接地从事任何与江西兆驰光元科技股份有限公司（以下简称“发行人”）（包括其全资或者控股子公司）主营业务或者主要产品相同或者相似的业务，或者构成竞争关系的业务活动。

2、本人/本公司/本企业承诺在作为发行人控股股东/间接控股股东/实际控制人期间，本人/本公司/本企业（含本人/本公司/本企业控制的其他企业、组织或机构）不会直接或者间接地以任何方式（包括但不限于新设、收购、兼并中国境内或境外公司或其他经济组织）参与任何与发行人（包括其全资或者控股子公司）主营业务或者主要产品相同或者相似的、存在直接或者间接竞争关系的任何业务活动。

3、自本承诺函签署之日起，若发行人将来开拓新的业务领域，而导致本人/本公司/本企业（含本人/本公司/本企业控制的其他企业、组织或机构）所从事的业务与发行人构成竞争，本人/本公司/本企业将终止从事该业务，或由发行人在同等条件下优先收购该业务所涉资产或股权（权益），或遵循公平、公正的原

则将该业务所涉资产或股权转让给无关联关系的第三方。

4、自本承诺函签署之日起，本人/本公司/本企业承诺将约束本人/本公司/本企业控制的其他企业、组织或机构严格执行本承诺函的内容。

5、本人/本公司/本企业保证严格履行上述承诺，如出现因本人/本公司/本企业（含本人/本公司/本企业控制的其他企业、组织或机构）违反上述承诺而导致发行人的权益受到损害的情况，本人/本公司/本企业将依法承担相应的赔偿责任。”

针对本次分拆，兆驰光元出具了《关于避免同业竞争的承诺函》：

“1、本公司承诺将继续从事 LED 器件和组件研发、生产与销售。

2、截至本承诺函出具之日，本公司与深圳市兆驰股份有限公司(含其控制的其他企业、组织或机构)、南昌兆驰投资合伙企业（有限合伙）及顾伟控制的其他企业、组织或机构之间不存在同业竞争的情形，本公司承诺未来亦不会从事与深圳市兆驰股份有限公司(含其控制的其他企业、组织或机构)、南昌兆驰投资合伙企业（有限合伙）及顾伟控制的其他企业、组织或机构构成竞争的业务。”

在公司控股股东、实际控制人及公司切实履行承诺的情形下，主营 LED 业务关联方不会对公司未来发展造成潜在影响。

综上所述，公司与主营 LED 业务关联方不存在同业竞争的情形。

（二）说明按照中国证监会《首发业务若干问题解答(2020 年 6 月修订)》问题 15 和本所《创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 5 的要求进行核查的过程及结论性意见

1. 根据中国证监会《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》问题 15 相关要求进行核查

(1)《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订)》问题 15 的相关要求

1) 核查范围。中介机构应当针对发行人控股股东(或实际控制人)及其近亲属全资或控股的企业进行核查。

2) 判断原则。同业竞争的“同业”是指竞争方从事与发行人主营业务相同或相似业务。核查认定该相同或相似的业务是否与发行人构成“竞争”时，应按照实质重于形式的原则，结合相关企业历史沿革、资产、人员、主营业务（包括但不限于产品服务的具体特点、技术、商标商号、客户、供应商等）等方面与发行人的关系，以及业务是否有替代性、竞争性、是否有利益冲突、是否在同一市

场范围内销售等，论证是否与发行人构成竞争；不能简单以产品销售地域不同、产品的档次不同等认定不构成同业竞争。

对于控股股东、实际控制人控制的与发行人从事相同或相似业务的公司，发行人还应当结合目前自身业务和关联方业务的经营情况、未来发展战略等，在招股说明书中披露未来对于相关资产、业务的安排，以及避免上市后出现同业竞争的措施。

3）亲属控制的企业应如何核查认定。如果发行人控股股东或实际控制人是自然人，其夫妻双方直系亲属（包括配偶、父母、子女）控制的企业与发行人存在竞争关系的，应认定为构成同业竞争。

发行人控股股东、实际控制人的其他亲属及其控制的企业与发行人存在竞争关系的，应当充分披露前述相关企业在历史沿革、资产、人员、业务、技术、财务等方面对发行人独立性的影响，报告期内交易或资金往来，销售渠道、主要客户及供应商重叠等情况，以及发行人未来有无收购安排。

（2）核查情况

1）核查范围

截至本说明出具日，除兆驰光元及其子公司外，公司控股股东、实际控制人及其近亲属全资或控股的企业如下：

序号	企业名称	主营业务	关联关系
1	兆驰股份	液晶电视的设计、研发、生产和销售	直接持有公司 73.7866%的股份，为公司控股股东
2	兆驰投资	股权投资	直接持有公司控股股东52.95%的股份，为公司间接控股股东
3	中山市兆驰光电有限公司	LED 照明产品的研发、生产与销售业务	控股股东兆驰股份间接持有其 100%股权
4	兆驰智能	LED 背光模组的研发、生产与销售	控股股东兆驰股份间接持有其 100%股权
5	深圳市兆驰光电有限公司	照明产品的设计研发	控股股东兆驰股份间接持有其 100%股权
6	江西耀驰科技有限公司	LED 芯片相关生产、销售业务及贸易业务	控股股东兆驰股份间接持有其 51.61%股权
7	兆驰半导体	LED 外延片及芯片的研发、生产和销售	控股股东兆驰股份直接持有其 51.61%股权
8	江西晶元科技有限公司	电视、LED 相关产品等产品贸易业务	控股股东兆驰股份直接持有其 100%股权
9	深圳市兆驰晶显技术有限公司	LED 显示屏相关业务	控股股东兆驰股份直接持有其 85%股权

10	深圳市兆驰照明股份有限公司	LED照明产品的研发、生产和销售	控股股东兆驰股份间接持股100%股权
11	江西兆驰置业有限公司	房地产开发	控股股东兆驰股份直接持有其100%股权
12	JTC ELECTRONICS LLC	电子产品销售	控股股东兆驰股份直接持有其100%股权
13	MTC Electronic Co.,Limited	电子产品销售	控股股东兆驰股份间接持有其100%股权
14	深圳市兆驰供应链管理有限公司	供应链管理	控股股东兆驰股份直接持有其100%股权
15	浙江飞越数字科技有限公司	电子产品、通信设备、网络产品的研发、销售	控股股东兆驰股份直接持有其98.77%股权
16	香港兆驰有限公司	股权投资	控股股东兆驰股份直接持有其100%股权
17	深圳市佳视百科技有限责任公司	电视机顶盒等产品销售以及软件开发业务	控股股东兆驰股份间接持有其98.77%股权
18	深圳市兆驰软件技术有限公司	软件开发及销售业务	控股股东兆驰股份直接持有其100%股权
19	深圳市兆驰通信技术有限公司	电视机顶盒等产品销售	控股股东兆驰股份间接持有其100%股权
20	深圳市兆驰多媒体股份有限公司	多媒体产品的设计研发	控股股东兆驰股份直接持有其99.99%股权
21	深圳市兆驰数码科技股份有限公司	机顶盒、通信产品的研发、生产和销售业务	控股股东兆驰股份直接持有其98.77%股权
22	Funshion Networks Co.,Ltd.	互联网内容运营业务	控股股东兆驰股份间接持有其82.00%股权
23	武汉风行在线技术有限公司	技术开发、技术服务、软件销售业务	控股股东兆驰股份间接持有其66.80%股权
24	北京风行在线技术有限公司	互联网内容运营业务	控股股东兆驰股份直接持有其66.80%股权
25	上海东方宽频传播有限公司	视听节目传播运营服务	控股股东兆驰股份间接持有其66.80%股权
26	天津经纬通信息技术有限公司	带宽业务	控股股东兆驰股份间接持有其66.80%股权
27	风行视频技术（北京）有限公司	技术开发、技术服务、软件销售业务	控股股东兆驰股份间接持有其66.80%股权
28	深圳风行多媒体有限公司	风行互联网电视的销售业务	控股股东兆驰股份间接持有其66.80%股权
29	深圳市兆科达贸易有限公司	商品贸易	实际控制人配偶直接持有其100%股权
30	深圳市瑞驰智能系统有限公司	药房自动化设备	实际控制人及其配偶合计持有65%股权
31	深圳市欢欣贸易有限公司	商品贸易	顾乡及其母亲合计持有其100%股权
32	南昌宝瑞祥贸易有限公司	商品贸易	实际控制人及其配偶直接持有其100%股权
33	东莞市兆驰智能科技有限公司	智能电视机、显示器等产品的开发、制造与销售	控股股东兆驰股份直接持有其100%股权

34	深圳风行在线软件有限公司	计算机领域的技术开发、技术转让、技术咨询和技术服务	控股股东兆驰股份间接持有其66.80%股权

2）不存在从事相同或相似业务的情况

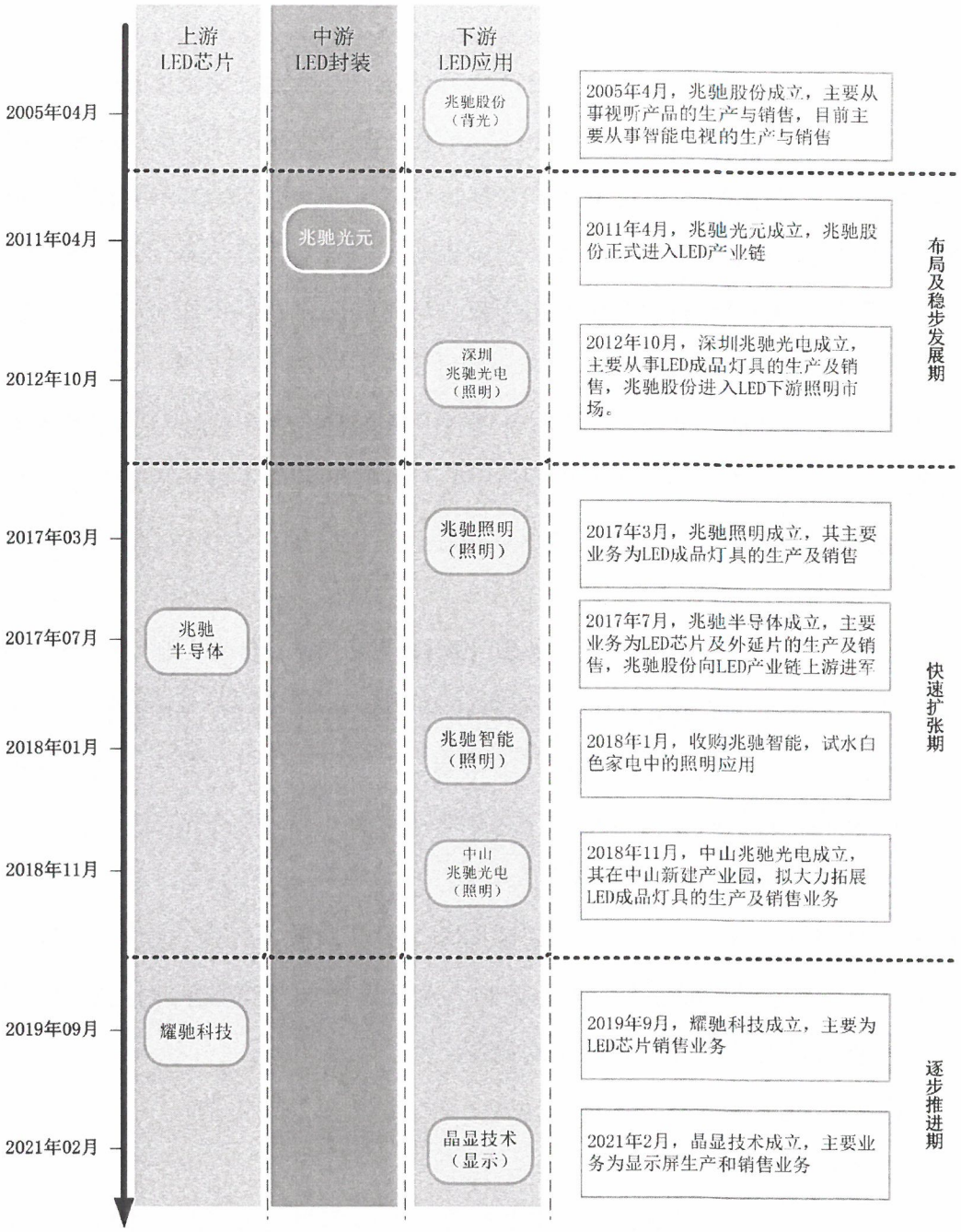
截至本说明出具日，公司控股股东、实际控制人及其近亲属全资或控股的企业中，不存在与公司经营相同或类似业务的情况，但存在兆驰股份、中山兆驰光电、兆驰智能、深圳兆驰光电、耀驰科技、兆驰半导体、江西晶元、兆驰晶显、兆驰照明等9家公司与公司同处LED产业链的情况，但该9家企业分别处于LED产业链的上游和下游，其所从事的业务与公司所从事的LED产业链中游的LED封装业务不相同、不相似。

3）公司与主营LED业务关联方不存在竞争情况

主营LED业务关联方与公司在历史沿革、资产、人员、主营业务（包括但不限于产品服务的具体特点、技术、商标商号、客户、供应商）等方面的关系如下：

① 历史沿革情况

兆驰股份成立于2004年4月，成立时主要从事家庭娱乐视听产品的生产与销售，并于2010年在深交所上市，后于2011年4月全资成立兆驰光元，进入LED封装行业，并逐步向LED产业链上下游扩展，先后投资设立了深圳兆驰光电、兆驰半导体等公司。兆驰股份及主营LED业务关联方的历史沿革如下图所示：



结合兆驰股份布局 LED 产业链的过程来看，公司所从事的 LED 封装业务，系兆驰股份在 LED 产业链上率先涉足的领域，其后逐步进入 LED 产业链上下游领域，至 2017 年开始加大了在 LED 产业链的投资。但公司与主营 LED 业务关联方在历史沿革及股权结构方面始终保持相互独立，各家公司成立以来均在所处 LED 产业链不同环节中发展，不存在竞争关系。

除主营 LED 业务关联方外，公司控股股东、实际控制人及其近亲属全资或控股的其他企业在历史沿革上和公司保持相互独立，且均在各自主营业务范围内独立经营，与公司不存在竞争关系。

② 资产

截至本说明出具日，公司因生产经营需要，向兆驰股份租赁其位于深圳市龙岗区的厂房及办公用房 30,233.38 平方米，占公司整体经营用房面积的比例为15.69%。公司向兆驰股份租赁房产与其自用部分有明确划分，不存在混同使用的情况。除向兆驰股份租赁房产外，公司合法、独立地拥有与经营相关的房产、设备、专利等主要资产的所有权或使用权，与兆驰股份及其下属企业、实际控制人及其近亲属控制的企业不存在资产混同的情形，公司资产完整、独立。

公司主要研发、生产、销售 LED 器件及其组件，生产过程中所需设备主要是焊线机、固晶机等，该等生产设备与主营 LED 业务关联方或控股股东、实际控制人及其近亲属控制的企业所需生产设备存在显著区别，不构成竞争关系。

③ 人员

截至本说明出具日，公司总经理、副总经理、财务负责人和董事会秘书等高级管理人员以及核心技术人员,均不在主营 LED 业务关联方或控股股东、实际控制人及其近亲属控制的企业中担任除董事、监事以外的其他职务；公司财务人员未在该等企业兼职；公司也不存在与该等企业共用其他员工情况。

公司结合自身研发、生产及销售特征，独立招聘人员，并与之建立劳动关系，相关人员均具备从事开展工作所必要的知识背景或实操经验。公司不存在与主营 LED 业务关联方或控股股东、实际控制人及其近亲属控制的企业拟招聘特定人员，或人力资源紧缺而构成竞争关系的情形。

④ 主营业务

A. 主营产品

公司位于 LED 产业链中游，主要产品为 LED 器件及其组件；主营 LED 业务关联方分别位于 LED 产业链上游或下游，主要产品为 LED 芯片、LED 照明成品灯具、液晶电视机、LED 显示屏等，二者虽具有重合客户的情形，但向重合客户销售的主要产品不同，且销售金额占公司营业收入或主营 LED 业务关联方营业收入的比例较低，不构成竞争关系。

同时，除主营 LED 业务关联方以外，控股股东、实际控制人及其近亲属控制的企业与公司分属不同行业，相关产品与公司主营产品亦不构成竞争关系。

B. 核心技术

截至本说明出具日，公司已掌握了多项 LED 封装核心技术，形成了“LED 封装基础技术 + LED 照明封装技术 + LED 背光封装技术 + LED 显示封装技术”四大技术群。同时，主营 LED 业务关联方主要拥有的核心技术具体情况如下：

序号	公司名称	产品	核心技术
1	兆驰股份	液晶电视机、显示器等产品	8K 超高清显示技术、大功率单级 PFC 电源技术
2	深圳兆驰光电	家居照明和商业照明灯具	LED 吸顶安装式灯、LED T 管、可调功率与可调色温 LED 产品
3	兆驰照明	家居照明和商业照明灯具	LED 吸顶安装式灯、LED T 管、可调功率与可调色温 LED 产品
4	中山兆驰光电	家居照明和商业照明灯具	LED 吸顶安装式灯、LED T 管、可调功率与可调色温 LED 产品
5	兆驰智能	白电照明（冰箱灯）	可变发光面角度的面光源、3D 曲面可调式面光源
6	兆驰半导体	LED 芯片	蓝宝石衬底、图形化基板（PSS）、LED 外延及芯片的制程及开发
7	耀驰科技	LED 芯片	蓝宝石衬底、图形化基板（PSS）、LED 外延及芯片的制程及开发
8	兆驰晶显	LED 显示屏	COB 集成封装的 Mini/Micro LED 微间距显示屏
9	江西晶元	电视、LED 相关产品	尚未开展经营

公司拥有的核心技术主要用于 LED 封装领域，与主营 LED 业务关联方掌握的核心技术虽同属 LED 产业链，但针对的领域、产品均不相同，不具有竞争关系。同时，除主营 LED 业务关联方以外，控股股东、实际控制人及其近亲属控制的企业与公司分属不同行业，二者掌握的核心技术亦不存在竞争关系。

C. 商标商号

公司与兆驰股份及 LED 业务关联方存在共同使用商标商号的情况，但上述事项不会导致同业竞争，不会对公司业务的独立性造成不利影响。

a. 公司与兆驰集团内公司共用“兆驰”作为公司商号

在商号方面，2005 年 4 月，兆驰股份前身深圳市兆驰多媒体有限公司成立，成立时即将“兆驰”作为商号使用。2011 年 4 月，兆驰股份投资设立公司前身兆驰节能有限，亦以“兆驰”作为商号。基于历史沿用、兆驰股份与公司的母子控股关系，公司和兆驰股份及其他控股子公司均使用“兆驰”作为商号具有商业合理性。

在商标方面，兆驰股份以“兆驰”文字作为商标名称在不同商品类别上注册商标，以及公司亦以不同文字、图形作为商标名称注册应用于 LED 相关产品，目

的均是在最大范围内将有关文字、图形注册为商标以保护兆驰集团体系内的产品品牌，具有商业合理性。

公司与兆驰股份及其控股子公司（公司除外）主营业务、主要产品均不相同，因此商标商号的相同或类似，不构成竞争关系。

为避免法律纠纷或潜在的法律纠纷和避免同业竞争，兆驰股份出具了《关于商号商标使用的确认函》确认：对公司在其主营业务领域内使用“兆驰”商号的行为无异议且不存在纠纷或争议；同时，基于兆驰股份已出具的《关于避免同业竞争的承诺函》相关原则，兆驰股份及其控制的企业不会将所属商标应用于 LED 器件及组件的研发、生产、销售，不会与公司构成竞争关系。

b. 公司授权兆驰照明共用商标的情况

2012 年 2 月 21 日，公司申请取得注册商标 BMTC，注册证号为 9089143。2017 年 3 月 28 日，兆驰照明成立。2018 年 1 月 1 日，公司授权兆驰照明使用前述 BMTC 商标，应用领域为：灯；汽车照明设备；乙炔照明灯头；冷冻设备和机器；热气装置；卫生设备用水管。兆驰照明处于 LED 产业链下游应用环节，主要产品为 LED 照明成品灯具，与公司产品差异较大，因此该等共用商标事宜未造成利益冲突，亦不构成竞争关系。

除上述以外，控股股东、实际控制人及其近亲属控制的除兆驰股份及其下属企业以外，不存在使用与公司相同商标的情形，不存在竞争的情形。

D. 客户、供应商

公司与主营 LED 业务关联方存在重合客户、供应商的情形，但具有商业合理性，且公司与主营 LED 业务关联方不存在均向某一重叠客户大量销售，或向某一重叠供应商大量采购的情形，不存在竞争的情形。

综上所述，公司与主营 LED 业务关联方或控股股东、实际控制人及其近亲属全资或控股的其他企业之间，在历史沿革、资产、人员、主营业务（包括但不限于产品服务的具体特点、技术、商标商号、客户、供应商）等方面均不存在同业竞争的情形。

⑤ 虽在同一市场范围内销售，但业务不具有替代性、竞争性、亦不存在利益冲突

公司与控股股东、实际控制人及其近亲属控制的企业生产的产品均在全球范围内销售，但主营业务和主要产品均不相同，相互之间不存在替代性、竞争性关

系，亦不存在利益冲突的情况。截至本说明出具日，公司、控股股东、间接控股股东及实际控制人均分别出具了《关于避免同业竞争的承诺函》，避免未来产生同业竞争的可能性。

综上所述，公司与控股股东、实际控制人及其近亲属全资或控股的企业，不存在经营相同或相似业务的情形。同时，公司与控股股东、实际控制人及其近亲属全资或控股的企业在历史沿革、资产、人员、主营业务（包括但不限于产品服务的具体特点、技术、商标商号、客户、供应商等）等方面均互相独立，且不具有竞争关系，虽产品均在全球范围内销售，但相关业务之间不存在替代性、竞争性、或其他利益冲突，不构成同业竞争。公司与兆驰股份及其控股子公司（发行人除外）主营业务、主要产品均不相同，因此商标商号的相同或类似，不构成竞争关系。兆驰照明处于 LED 产业链下游应用环节，主要产品为 LED 照明成品灯具，与公司产品差异较大，因此该等共用商标事宜未造成利益冲突，亦不构成竞争关系。

2. 根据深交所《创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 5 相关要求进行核查

（1）深交所《创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 5 的核查要求

申请在创业板上市的企业，如存在同业竞争情形认定同业竞争是否构成重大不利影响时，保荐机构及发行人律师应结合竞争方与发行人的经营地域、产品或服务的定位，同业竞争是否会导致发行人与竞争方之间的非公平竞争，是否会导致发行人与竞争方之间存在利益输送、是否会导致发行人与竞争方之间相互或者单方让渡商业机会情形，对未来发展的潜在影响等方面，核查并出具明确意见。竞争方的同类收入或毛利占发行人主营业务收入或毛利的比例达 30%以上的，如无充分相反证据，原则上应认构成重大不利影响。

发行人应当结合目前经营情况、未来发展战略等，在招股说明书中充分披露未来对上述构成同业竞争的资产、业务的安排，以及避免上市后出现重大不利影响同业竞争的措施。

（2）核查情况

基于上述，公司与控股股东、实际控制人及其近亲属全资或控股的企业在历史沿革、资产、人员、主营业务（包括但不限于产品服务的具体特点、技术、商标商号、客户、供应商等）均相互独立，主要产品均不相同，相关业务不具有替

代性和竞争性，不存在利益冲突，因此不构成同业竞争。

（三）主要核查程序和核查结论

针对上述事项，我们执行了以下主要核查程序：

1．获取公司控股股东兆驰股份控股的下属企业的清单及其营业执照、公司章程；获取公司实际控制人顾伟填写的董监高调查问卷，查看其及其近亲属投资的企业情况；

2．获取兆驰股份披露的 2018-2020 年年度报告，了解兆驰股份及其下属子公司的主营业务、主要产品情况及在产业链中的位置、未来发展规划；

3．获取主要关联方报告期内的财务数据，了解其经营情况和财务状况；

4．实地查看公司、控股股东股份及其从事 LED 相关业务子公司的生产经营场所，查看公司及其关联方的主要产品，查看其生产经营所涉及的生产工序、设备情况；访谈公司及控股股东兆驰股份的管理层，了解公司、兆驰股份及从事 LED 相关业务子公司的主营业务及发展历程、主营产品的核心技术及技术特点、部门和机构设置情况、了解其客户供应商的情况；

5．获取公司与主营 LED 业务关联方的重叠客户和重叠供应商的情况，查阅报告期内公司及主营 LED 业务关联方向重叠客户的销售情况以及向重叠供应商的采购情况，并了解存在重叠的原因；

6．查阅公司控股股东兆驰股份、间接控股股东兆驰投资、实际控制人顾伟及公司出具的《关于避免同业竞争的承诺函》；

7．查阅公司与关联方签署的主要关联交易协议；

8．获取公司及兆驰股份及其控股公司的员工名册及工资发放记录，访谈公司人事部负责人，了解公司的员工管理体系、劳动合同签署情况、工资发放及社保缴纳情况、公司与关联方是否存在员工互相兼职或共用的情况；

9．获取公司授权关联方兆驰照明使用商标的协议、兆驰股份出具的《关于商号商标使用的确认函》，分析公司与关联方是否存在同业竞争的情况；

10．访谈公司报告期内的主要客户、供应商，了解其与公司的交易情况；

经核查，我们认为：

公司控股股东兆驰股份进行了 LED 全产业链布局，公司处于 LED 产业链中游，其他主营 LED 业务关联方分别处于 LED 产业链上游或下游，公司与其不存在相同或类似业务的情形；公司与主营 LED 业务关联方存在重合客户、供应商的情

形，但具有商业合理性；公司与主营 LED 业务关联方、控股股东、实际控制人及其近亲属全资或控股的其他企业，在历史沿革、资产、人员、主营业务（包括但不限于产品服务的具体特点、技术、商标商号、客户、供应商等）均相互独立，主要产品均不相同，相关业务不具有替代性和竞争性，不存在利益冲突，具有充分的依据认定不构成同业竞争。

三、关于资产及人员独立性

申报文件显示：

(1)发行人向控股股东租赁办公生产用房面积为 30,233.38 平方米，占公司整体经营用房面积的比例为 15.69%，其中用于办公的 1,427.58 平方米所在厂房暂未取得产权证书，报告期各期租金为 431.73 万元、925.90 万元及 738.77 万元，租赁期限为至 2022 年 12 月到期。

(2)发行人拥有已授权注册商标 5 项，拥有授权专利 66 项，其中发明专利 5 项，实用新型专利 61 项，部分商标、专利为继受取得。报告期内，发行人研发费用率低于可比公司。

(3)报告期内，发行人向兆驰照明授权商标，许可使用费为 1.89 万元。

(4)发行人实际控制人、董事长顾伟兼任兆驰股份、兆驰照明、兆驰晶显等多家关联公司董事长，兆驰半导体总经理；董事、总经理全劲松兼任兆驰股份副董事长、董事，此外其它董监高亦存在于关联方兼职的情形；顾伟、丁莎莎、胡珺未在公司领薪。

请发行人：

(1)说明租赁、非租赁的办公及生产用房地理位置情况，发行人与兆驰股份及其他关联方是否存在办公、生产用房地址相近或混同情况；结合租赁房产周边租赁价格具体对比情况，说明租赁兆驰股份房产的租金、水电费的定价公允性；未取得产权证书是否存在受到行政处罚的风险及罚款承担主体；租赁到期后的安排，测算如无法续租的搬迁费用及承担主体。

(2)说明核心技术的具体来源，是否存在来自兆驰股份及其关联方的情形，是否存在与兆驰股份及其关联方共同研发、无偿使用研发人员、技术的情形。

(3)说明向兆驰照明授权使用商标的期限、许可费的定价依据及公允性；发行人产品是否存在与兆驰股份及其他关联方共用商标的情形，是否存在使用兆

驰股份及其他关联方授权商标的情形。

(4)说明是否存在与兆驰股份或其他关联方共用人员或共同生产的情形；发行人员工中在控股股东、实际控制人及其控制的其他企业中兼职、领薪的情形，发行人是否符合人员独立性的要求。

请保荐人、发行人律师发表明确意见，请申报会计师对问题(2)发表明确意见。(审核问询函问题 3)

(一) 说明核心技术的具体来源，是否存在来自兆驰股份及其关联方的情形，是否存在与兆驰股份及其关联方共同研发、无偿使用研发人员、技术的情形

1. 公司核心技术为自主研发取得，不存在核心技术来自兆驰股份及其关联方的情形

公司根据自身行业技术特征及业务发展需要，构建了独立的研发体系，公司所拥有和掌握的核心技术均系经过多年研发积累而形成，且公司与兆驰股份及其关联方不存在从事相同或类似业务的情形，因此，公司不存在核心技术来源于兆驰股份及其关联方的情形，具体分析如下：

(1) 公司拥有独立的研发体系

1) 公司拥有独立的研发团队、研发场所和研发设施

公司成立之初即树立了专注研发和创新的经营目标，坚持以先进封装技术为导向驱动公司持续健康发展。通过自主培养、人才引进等方式，公司组建了一只专业的技术研发团队，独立进行产品研发与技术创新，团队的核心成员均在 LED 封装行业从业多年，具备过硬的专业知识与丰富的工作经验，目前已形成针对 LED 封装三大应用市场以及 LED 封装基础技术的四大研发团队。同时公司设立了独立的实验室，配置了完备的实验设施以及独立的管理人员，可以快速以及独立自主地完成 LED 封装产品全链条的研究开发与实验验证。

2) 公司制定了完善的研发制度

公司制定了《研发管理制度》、《LED 光源设计开发控制程序》、《LED 灯条设计开发控制程序》等研发相关的各项制度，且覆盖了产品研发设计流程中的可行性分析、项目立项、项目实施、项目验收及生产等各个环节。完善的研发制度，使得公司研发工作能做到有章可循、快速高效。

3) 公司研发实力突出，能独立承担多项重大科研课题，且多次获得行业内专业奖项

公司始终坚持技术领先、产品领先的发展战略。公司除在 LED 封装主流应用领域持续发力外，还凭借多年的经验积累与技术沉淀，积极拓展植物照明、汽车照明等新兴细分领域，公司获得过“2018 年度品牌企业”、“2019 年度创新技术与产品奖金球奖”、“2020 年度创新技术与产品”等多个行业内专业奖项。同时，公司作为 LED 封装领域的国家级高新技术企业，多次参与政府高技术攻关项目，2018 年至 2020 年独立承担了“深圳芯片级别封装光源工程研究中心”、“基于高显全光谱节能 LED 光源关键技术研发”等项目。

(2) 公司核心技术的演变过程

截至本说明出具日，公司共有核心技术 14 项，核心技术覆盖 LED 基础封装、LED 照明封装、LED 背光封装、LED 显示封装四大领域，该等核心技术均系公司研发人员通过长期的技术积累自主研发取得，公司核心技术的具体来源与演变过程如下：

第一阶段为高品质、高可靠性封装技术阶段。2011 年公司成立之初，首先确定了品质领先的发展战略，自主开发了三种主要的核心技术，一是高可靠性金属键合技术，通过对金导线键合工艺的不断研究优化，大幅提升了行业焊线可靠性标准，使封装产品冷热冲击耐受能力由 500 循环直接提升至 800 循环。同时公司自主研发解决了银导线的焊接问题，不仅焊接可靠性与金导线相当，且封装亮度较金导线可提升 1%；二是精密荧光成膜技术，针对 LED 高功率封装中相对薄弱的硅胶材料进行性能提升，从而使其功率耐受能力大幅提升，在此技术上，公司目前已突破核心技术难点，目前已经可将荧光成膜厚度的精度误差控制在±5μm 内；三是精密涂覆技术，公司可实现超薄的封装保护涂层，可稳定至 100um，在保证 LED 二层封装点胶的颜色集中不受影响情况下，大幅提升 LED 封装高可靠性，并可提升光效达 5-10%。

第二阶段为高光效、高性能封装技术阶段。基于品质领先的前提，公司也提出了产品领先的要求。公司自主开发了 LED 高光效白光封装技术、高品质健康照明技术、高色域、高生物安全白光配比技术和 LED 背光技术、LED 灯丝封装技术。在 LED 高光效白光封装技术上，公司通过合理地运用荧光配比技术并结合高反光特性的支架设计，在白光更高光效上不断突破，公司已实现了光效 235lm/W 的封装产品批量生产并推向市场，目前在国内处于领先技术水平；在高品质健康照明技术上，公司通过增加激发光谱组合数量可以很容易的获得类太阳光的全光谱，

并且有效的保证了光效，实现了 Ra＞98 高显指照明产品光效达 160lm/W；在高色域、高生物安全白光配比技术上，公司创新性地将先进的光量子转换技术与光子晶体技术相结合，开发出了对人眼危害小、更健康的 LED 背光封装技术；在 LED 背光技术上，通过光组件设计与二次光学透镜相互配合形成的混光技术，实现了 0D0~30 的背光模组设计全方案覆盖，成功进入国际高端电视背光市场；在 LED 灯丝封装技术中，公司创新性地引入石墨烯散热技术，可大幅提升产品的散热性能，公司的 LED 灯丝封装技术处于行业内领先水平。

第三阶段为超薄、MINI、倒装等高端技术突破阶段。公司在产品成熟，品质稳定之后，提出了高端产品的路线要求，基于此，公司自主开发了 LED 倒装技术、CSP 封装技术、超薄 Mini LED 背光技术、Mini RGB 封装技术、量子点封装技术与 Dual-PKG 封装技术；在 LED 倒装技术中，公司从 2014 年开始在 LED 倒装技术上进行持续的重点研究，根据倒装芯片的不同种类以及市场应用需求的不同，目前已形成了一系列包括大功率倒装芯片应用技术、微倒装芯片（Mini LED）应用技术、倒装芯片微焊接技术，倒装工艺设计、倒装支架设计等关键技术点；在 CSP 封装技术上，CSP 去掉了传统 LED 封装中必不可少的 LED 支架与金线，规避了焊线死灯风险，产品可靠性更高，应用热阻更低；而且 CSP 封装直接采用了倒装芯片，封装尺寸大幅缩小，公司通过自主开发设计了可重复利用的高精度载板，使其达到全工序流转的精度识别要求，实现了 CSP 封装工艺中标准化，自动化的量产要求；在超薄 Mini LED 背光技术上，通过设计和优化封装的结构，通过一次光学设计省掉二次光学设计，同时保证背光模组的光学均匀性，达到超薄背光模组应用要求；在 Mini RGB 封装技术上，通过模块化封装设计结合公司 Mini LED 倒装技术以及 CSP 封装技术形成了全新的 LED 显示封装技术，实现了显示 pitch 0.63mm 的 RGB 显示器件量产；在量子点封装技术中，公司通过特别的封装设计对量子点材料进行全面的保护，使量子点封装达到工艺量产水平；在 Dual-PKG 封装技术中，公司的单杯双色设计较常规双 PKG 设计混色距离更小，实现的智能控色表现更好，该技术在侧入式背光应用领域已达到行业领先水平。

(3) 公司与兆驰股份及其关联方业务范围不同

公司定位于 LED 封装产业，处于 LED 产业链中游，公司主营 LED 业务关联方共 9 家，分别位于 LED 产业链上游或下游，详见本说明二（一）相关回复。公司与从事 LED 相关业务的关联方分属 LED 行业中不同的细分领域，研发、生产不同

的终端产品，因此，涉及的核心技术不相同。除上述 9 家主营 LED 业务关联方外，兆驰股份及其关联方均不从事 LED 相关业务，各自拥有和掌握的核心技术也与公司不相同。

综上所述，公司核心技术均为自主研发取得，不存在核心技术来源于兆驰股份及其关联方的情形。

2. 公司不存在与兆驰股份及其关联方共同研发的情形

公司拥有独立的研发部门，独立拥有具备 LED 封装器件及组件研发专业知识的相关研发人员与研发设备。公司研发人员依据自身所处行业领域、产品定位，自主进行新产品的开发与设计，不存在与兆驰股份及其关联方共同研发的情形。公司经过十年的技术沉淀与经验积累，已经形成了一套集合“LED 封装基础技术+LED 照明封装技术+ LED 背光封装技术+ LED 显示封装技术”的完整核心技术体系，具备较强的研发能力与 LED 封装技术创新能力。

公司的研发部门结合市场需求、风险评估、成本把控等因素自主进行 LED 器件与组件的设计，核心技术主要服务于 LED 背光、LED 照明、LED 显示三大主流应用领域，产品主要面向三星 LED、创维、TCL、京东方等国内外知名大客户，公司还依托于多年的产品设计经验，深化基础技术研究，关注市场需求变化，在高端 LED 封装市场已实现 Mini LED 背光产品的批量供货，并积极探索新型显示、智能照明、健康照明、植物照明等新兴细分市场。

3. 公司与兆驰股份及其关联方不存在无偿使用研发人员、技术的情形

公司的核心技术均为自主研发，相关研发人员均来自于公司内部，不存在于兆驰股份及其关联方处任职的情形，兆驰股份各子公司已设立独立的 KPI 考核机制。因此不存在公司无偿使用研发人员的情形。

公司主要产品 LED 器件与组件生产研发所需的工艺流程与机器设备均属公司所有，相关核心技术的研发过程全部在公司内部完成，不涉及无偿使用技术的情形。如公司使用外部技术，则会通过签订合同并按公允价格付费的方式有偿使用相应技术，2018 年至 2019 年公司曾向兆驰股份采购电视背光模组方案研发服务，公司已与兆驰股份签订合同并按公允价格付费，因此不存在无偿使用技术的情形。

兆驰股份及其关联方的核心技术均系其研发人员依据专业知识、技术沉淀发展演变而来，其业务领域分别位于 LED 产业链上游或中游，产品所需技术与

公司不重叠，因此亦不存在兆驰股份及其关联方无偿使用公司研发人员与技术的情形。

综上所述，公司不存在与兆驰股份及其关联方共同研发、无偿使用研发人员、技术的情形。

（二）主要核查程序及核查意见

针对上述事项，我们执行了以下主要核查程序：

1．访谈公司管理层，了解公司研发部门的设置情况、研发团队的情况、公司核心技术情况及演变情况、公司是否与控股股东及其关联方共同研发、无偿使用研发人员、技术的情形；

2．查阅公司的研发制度、核心技术人员的简历、公司获奖情况、报告期内研发项目的相关资料、委托研发合同及项目资料、专利证书；

3．访谈公司及控股股东兆驰股份的管理层，了解公司、兆驰股份及从事LED相关业务子公司的主营业务及发展历程、主营产品的核心技术及技术特点、部门和机构设置情况、了解其客户供应商的情况；

4．实地查看公司、控股股东股份及其他子公司的生产经营场所，查看公司及其关联方的主要产品，查看其生产经营所涉及的生产工序、设备情况；

5．获取公司、兆驰股份及其控股公司的员工名册及工资发放记录，访谈公司人事部负责人，了解公司的员工管理体系、劳动合同签署情况、工资发放及社保缴纳情况、公司与关联方是否存在员工互相兼职或共用的情况；

6．抽样核查报告期内研发项目的研发立项审批、可研报告、项目计划书、研发开发项目阶段性结项报告、项目使用书及实用性说明、研发结算报告、研究成果、研发支出审批、项目合同、发票、付款审批等支持性文件，与了解内容进行核实。

经核查，我们认为，公司拥有独立的研发团队、研发场所和研发设施，制定了较为完善的研发制度，公司与兆驰股份及其关联方业务范围不同，公司核心技术为自主研发取得，不存在核心技术来自兆驰股份及其关联方的情形，不存在与兆驰股份及其关联方共同研发的情形；公司与兆驰股份及其关联方不存在无偿使用研发人员、技术的情形。

四、关于财务独立性及内控有效性

申报文件显示：

(1)2018 年和 2019 年，发行人向兆驰股份拆入资金 17,571 万元、24,178.34 万元用于自身经营周转；发行人于 2019 年向兆驰半导体预付总额为 3 亿元 LED 芯片货款，其中 2019 年 1 月支付 25,000 万元，2019 年 8 月支付 5,000 万元，因兆驰半导体达产进度低于预期未能及时交货，上述事项实际构成关联方资金拆借，截至 2019 年末，公司已收回 3 亿元货款及利息。

(2)兆驰股份作为担保方，为发行人多笔银行授信作出担保；2020 年 3 月，由南昌国金向兆驰光元提供借款 61,037.20 万元，借款利率为 1%/年，兆驰股份为该笔借款提供连带责任保证担保。

(3)报告期内发行人向千禧珠宝和得胜资产分别拆出资金 26,500.02 万元和 3,000.00 万元。截至 2019 年 3 月，千禧珠宝和得胜资产已经全部归还拆出资金，并按照协议支付了利息；发行人在全国中小企业股份转让系统挂牌期间未披露上述事项。

(4)发行人控股股东兆驰股份曾推行财务共享中心，报告期内发行人部分财务职能曾由财务共享中心处理。

请发行人：

(1)说明向兆驰股份拆入大额资金的原因、具体用途、拆入及归还具体时间、是否计提相关利息；预付 3 亿 LED 芯片货款是否履行相关决策审议程序。

(2)说明是否具备独立融资能力，南昌国金向发行人提供大额借款、利率仅为 1%/年的合理性，是否构成控股股东对发行人的财务资助。

(3)说明截至目前，发行人与关联方是否存在新增拆出及拆入资金的情形；结合在报告期内发行人与关联方存在大额资金拆借、拆出、接受财务资助的情形，说明发行人会计基础工作是否规范、内控是否健全有效。

(4)说明向千禧珠宝和得胜资产拆出资金是否履行相应审议程序，分析拆出利率公允性、是否构成资金占用、相关方的资金用途、是否存在资金体外循环；该情形是否侵害上市公司兆驰股份股东利益、兆驰股份相关信息披露情况，是否存在被行政处罚或采取监管措施的风险。

(5)说明发行人退出财务共享中心后，控股股东是否仍可以操作相关账号，是否存在控股股东或实际控制人以其他形式干预发行人资金使用的情形，发行人内控制度能否有效防范关联方通过资金占用等方式侵占发行人利益。

请保荐人、发行人律师、申报会计师发表明确意见，并说明对发行人财务独立性的核查方式、核查过程及核查结论，并就发行人相关内部控制执行有效性发表明确意见。（审核问询函问题 4）

（一）说明向兆驰股份拆入大额资金的原因、具体用途、拆入及归还具体时间、是否计提相关利息；预付 3 亿 LED 芯片货款是否履行相关决策审议程序

1. 向兆驰股份拆入大额资金的情况

2018-2019 年，公司及子公司江西兆驰、南昌兆驰存在因生产经营需求或工程建设资金需要而向兆驰股份拆入资金的情形，具体情况如下：

单位：万元

期间	借款公司	拆借金额	拆入日期	归还日期	是否计提利息	具体用途
2018 年	南昌兆驰	4,000.00	2018/1/9	2018/5/24	否	原材料采购
	南昌兆驰	1,065.00	2018/1/10	2019/9/24	2018 年未计提利息，2019 年计提利息	工程建设
	江西兆驰	10,000.00	2018/1/31	2018/2/28	2018 年计提利息	原材料采购
	南昌兆驰	500.00	2018/2/27	2019/9/24	2018 年未计提利息，2019 年计提利息	工程建设
	南昌兆驰	1,206.00	2018/3/31	2019/9/24	2018 年未计提利息，2019 年计提利息	工程建设
	南昌兆驰	800.00	2018/6/26	2019/9/24	2018 年未计提利息，2019 年计提利息	工程建设
2019 年	公司	6,500.00	2019/3/28	2019/4/30	2019 年计提利息	采购需要
	南昌兆驰	17,678.34	2019/10/8	2019/11/8	2019 年计提利息	工程建设

报告期内，江西兆驰和公司向兆驰股份拆入资金均按照 4.35%的年利率计提利息。

2018 年 12 月 31 日前，南昌兆驰向兆驰股份拆入的资金未计提利息，系因南昌兆驰原为兆驰股份全资子公司，其系 2018 年 6 月 8 日由江西兆驰自兆驰股份收购其全部股权而成为公司全资孙公司。收购前，南昌兆驰于 2008 年 12 月与兆驰股份签订了资金使用协议，约定 2008 年 12 月 31 日至 2018 年 12 月 31 日期间，南昌兆驰使用兆驰股份的资金免收利息。收购后，南昌兆驰与兆驰股份未对该资金使用协议作出任何修改，相关约定持续有效。自 2019 年 1 月 1 日起，南昌兆驰向兆驰股份拆入的资金亦按照 4.35%的年利率计提利息。

2. 预付 3 亿 LED 芯片货款履行的相关决策审议程序

公司向兆驰半导体预付的 3 亿 LED 芯片货款，履行了相关决策审议程序，具体如下：

2018 年 12 月 10 日，公司召开第一届董事会第二十三次会议，审议通过了《关于偶发性关联交易的议案》，同意公司与兆驰半导体签订采购框架协议及标准采购订单，公司向兆驰半导体采购 LED 芯片，交易金额为 30,000 万元，付款方式为预付，并将此议案作为临时议案提交于 2018 年 12 月 21 日召开的 2018 年第七次临时股东大会审议并获通过。

因兆驰半导体达产进度低于预期未能及时交货，上述事项实际构成关联方资金拆借。2021 年 5 月 25 日，公司召开第二届董事会第十三次会议，审议通过了《关于追认公司向关联方借款的议案》。另外，针对公司在报告期内的关联交易，公司独立董事发表如下独立意见："《关于确认公司近三年（2018 年、2019 年、2020 年）关联交易公允性及合法性的议案》中公司与关联方之间偶发性关联交易和经常性关联交易为公司在生产经营过程中的正常交易行为，关联交易决策程序符合《公司法》等有关法律、法规和《公司章程》的规定，该等关联交易遵循公平、公正、合理的原则，交易价格客观公允，未对公司财务状况、经营成果及独立性产生负面影响；关联方按照合同规定享受权利、履行义务，未发现通过关联交易转移利益的情况，不存在损害公司及其股东特别是中小股东利益的情形。相关关联董事在董事会表决时进行了回避。"

2021 年 6 月 15 日，公司召开 2020 年年度股东大会，审议通过了《关于追认公司向关联方借款的议案》，对 2019 年度向兆驰半导体的预付货款情况进行了确认。

综上所述，公司向兆驰半导体预付 3 亿元货款事宜已履行了相关审议决策程序。

（二）说明是否具备独立融资能力，南昌国金向发行人提供大额借款、利率仅为 1%/年的合理性，是否构成控股股东对发行人的财务资助

1. 公司具备独立融资能力

公司资产质量及经营情况良好，所处行业发展前景广阔，具备独立的融资能力，具体说明如下：

债权融资方面，公司资产质量良好，可供抵押资产充足，截至 2021 年 6 月 30 日，公司固定资产账面价值为 125,867.23 万元，其中机器设备、房屋及建筑物账面价值分别为 106,397.96 万元、17,794.81 万元，且成新率较高。截至本说明出具日，该等资产均未设置任何抵押或质押权利，若公司需要借款时，可向

银行申请抵押借款，公司具备独立的债权融资能力。

股权融资方面，报告期内，公司经营情况良好，持续盈利，且所处行业发展前景广阔，公司 2020 年度先后完成三次增资，取得投资款总计 28,996.70 万元，公司具备独立的股权融资能力。

综上所述，公司具备独立的融资能力，不存在对控股股东的依赖。

2. 南昌国金向公司提供大额低息借款具备合理性

南昌国金向公司提供 61,037.20 万元低息借款，实质系原 2017 年公司与南昌市青山湖区人民政府签署的《投资协议》中 7 亿元产业发展基金支持政策的延续，具体说明如下：

2017 年，随着江西兆驰 LED 照明及封装研发生产项目的顺利实施，以及 LED 封装市场需求日盛，公司拟以江西兆驰为依托，进一步加大在南昌市的 LED 封装生产线投资。为此，2017 年 6 月，公司与南昌市青山湖区人民政府签署了《投资协议》，约定江西兆驰在南昌市青山湖区新增 1,000 条 LED 封装生产线，而南昌市青山湖区人民政府将为此项目申请投资期限为 10 年的重点产业发展基金 7 亿元。

2017 年 12 月，南昌工控资产管理有限公司(以下简称南昌工控)作为 7 亿元产业发展基金支持的落实主体，与江西兆驰分别签订了《增资扩股协议》及《增资扩股协议补充协议》，约定南昌工控向江西兆驰以现金增资 7 亿元，同时约定在增资款到位后 36 个月内，南昌工控将以转让其所持江西兆驰股权予公司或公司指定第三方的形式，退出江西兆驰，前述股权转让价格为南昌工控增资资金加上资金成本，资金成本为增资资金余额*出资天数*1%/360，同时要求江西兆驰先行向其支付 1.5 年资金成本，持股期间南昌工控不享受分红。南昌工控本次向江西兆驰的增资，实质形成了名股实债，同时，双方前述对资金成本的约定，亦明确了 7 亿元资金的借款利率为年化 1%。

2020 年 3 月，为解决江西兆驰名股实债问题，公司、江西兆驰先后与南昌市青山湖区人民政府、南昌工控、南昌市国金工业投资有限公司(以下简称南昌国金)签署了系列协议，实现的主要法律效果如下：

(1) 南昌市青山湖区人民政府同意继续向公司及其子公司提供发展扶持资金 7 亿元，其中 61,037.20 亿元为借款，借款期限至 2028 年 1 月 29 日，借款利率为 1%/年；剩余 8,962.80 万元为股权投资，向公司进行增资；

(2) 前述 7 亿元发展扶持资金落实主体由南昌工控变更为南昌国金；

(3) 南昌工控确认原 7 亿元资金为借款，公司向其退还 7 亿元资金后，双方权利义务终止；

(4) 由南昌国金向公司提供借款 61,037.20 万元，借款利率为 1%/年，借款期限暂至 2021 年 1 月 31 日；前述借款到期前，由南昌市青山湖区人民政府指定第三方承接南昌国金相关债权，若南昌市青山湖区人民政府或其指定第三方未能如期承接南昌国金相关债权而导致公司遭受诉讼、仲裁或其他损失的，相关直接损失由南昌市青山湖区人民政府承担。

综上所述，南昌国金向公司提供 61,037.20 万元，利率为 1%/年的大额低息借款，实质系原 2017 年南昌市青山湖区人民政府对公司 7 亿元产业发展基金支持政策的延续，系当地政府为支持 LED 产业发展而推出的招商引资政策之一，具有合理性。

3. 不构成控股股东对公司的财务资助

报告期内，南昌工控、南昌国金向公司提供大额低息借款不构成对公司的财务资助，具体原因如下：

(1) 南昌工控、南昌国金均为南昌市政府投融资平台，其向公司或江西兆驰提供的产业发展基金，并非来源于控股股东兆驰股份或其关联方

南昌工控、南昌国金均为南昌工业控股集团有限公司控股子公司，且其均系最终受南昌市人民政府实际控制的，主要从事投融资业务的法人主体，该两家向公司提供的大额低息借款，资金均为自有资金，并非来源于控股股东兆驰股份或其关联方。

(2) 借款利率较低仅为 1%/年，系因该笔借款实质系政府招商引资优惠政策之一，具有合理性，不存在控股股东代公司承担利息费用的情形

南昌工控、南昌国金向公司提供的大额借款利率较低，仅为 1%/年，系因该项借款实质系政府招商引资优惠政策之一，并非因控股股东向南昌工控、南昌国金替公司代垫相关利息费用所致。

(3) 南昌工控、南昌国金向公司提供大额低息借款系为支持公司南昌 LED 生产线项目建设，不存在将应向兆驰股份提供的借款转借给公司的情形

2017 年 6 月，公司与南昌市青山湖区人民政府签署了《投资协议》，明确约定南昌市青山湖区人民政府为公司申请 7 亿元产业发展基金，系针对公司子公司

江西兆驰拟新增 1,000 条 LED 封装生产线而为，不存在将应向兆驰股份提供的借款转借给公司的情形。

（三） 说明截至目前，发行人与关联方是否存在新增拆出及拆入资金的情形；结合在报告期内发行人与关联方存在大额资金拆借、拆出、接受财务资助的情形，说明发行人会计基础工作是否规范、内控是否健全有效

1. 公司与关联方不存在新增拆出及拆入资金的情形

公司与关联方之间的资金拆借已在 2019 年年底全部结清，2020 年起至本说明出具日不存在新增关联方资金拆借的情形。

2. 公司已对拆入拆出资金等内控不规范情形进行了整改，公司会计基础工作规范、内控健全有效

2018 年和 2019 年，公司存在关联方资金拆入和拆出的内控不规范情形，公司进行了全面的整改，2020 年起至今不存在新增的关联方资金拆借情形。

报告期内，公司已按照上市公司治理要求逐步建立了健全的财务内控规章制度；建立了独立的财务核算体系，并按照岗位相分离的要求配备了充足的财务岗位人员；公司也综合运用交易授权控制、责任分工控制、凭证与记录控制、资产接触与记录使用控制、独立稽查控制等一系列控制程序保证上述内控规章制度、财务核算体系的运行有效性。

（1）公司建立了规范的财务内控规章制度

公司已经依照《公司法》《公司章程》及其他法律、法规、规范性文件的规定，建立了股东大会、董事会和监事会，董事会下设战略委员会、审计委员会、薪酬与考核委员会、提名委员会等专门委员会，除战略委员会外，审计委员会、提名委员会和薪酬与考核委员会中独立董事占多数并担任召集人。在财务内控方面，公司建立了独立的财务内控审计部门(审计部)，对公司的业务活动、财务核算等方面进行内部审计。

同时，公司也建立健全了完善的《公司章程》《股东大会议事规则》《董事会议事规则》《监事会议事规则》《独立董事工作细则》《董事会秘书工作细则》《关联交易管理制度》《内部审计制度》《财务管理制度》《差旅费报销管理制度》《出差管理制度》《费用报销管理制度》《存货盘点制度》《仓储管理控制程序》等一系列的规章制度。

（2）公司建立了独立的财务核算体系，并按照不相容职务相分离的要求配备

了充足的岗位人员

公司根据同行业上市公司的有益经验、自身的业务实际情况、财务方面的相关规定等设立了财务核算部门(财务部)，建立了独立的财务核算体系，能够独立作出财务决策，具有规范的财务会计制度和对分公司、子公司的财务管理制度。在财务核算体系中公司设立了财务总监、财务经理、财务副经理、总账、成本会计、费用会计、税务会计、报关员、出纳、财务助理等岗位，并按照不相容职务相分离的要求配置了充足的财务核算人员。

(3) 公司综合运用交易授权控制等一系列控制程序保证上述内控规章制度、财务核算体系的运行有效性

1) 交易授权控制：明确授权批准的范围、权限、程序、责任等相关内容，单位内部的各级管理层必须在授权范围内行使相应的职权，经办人员也必须在授权范围内办理经济业务。

2) 责任分工控制：合理设置分工，科学划分职责权限，贯彻不相容职务相分离及每一个人工作能自动检查另一个人或更多人工作的原则，形成相互制衡机制。

3) 凭证与记录控制：合理制定了凭证流转程序，经营人员在执行交易时能及时编制有关凭证，编妥的凭证及早送交会计部门以便记录，已登账凭证依序归档。各种交易必须作相关记录(如：员工工资记录、永续存货记录、销售发票等)，并且将记录同相应的分录独立比较。

4) 资产接触与记录使用控制：严格限制未经授权的人员对财产的直接接触，采取定期盘点、财产记录、账实核对、财产保险等措施，以使各种财产安全完整。

5) 独立稽查控制：公司专门设立内审机构，对货币资金、凭证和账簿记录、销售与收款、采购与付款、账实相符的真实性、准确性、手续的完备程度进行审查、考核。

综上，2018 年及 2019 年公司存在关联方资金拆入和拆出的内控不规范情形，公司已进行了全面的整改，2020 年起至今不存在新增的关联方资金拆借情形。公司已按照上市公司治理要求建立了健全的财务内控规章制度、独立的财务核算体系、配备了充足的财务岗位人员，公司的会计基础工作规范，于 2021 年 6 月 30 日公司财务内控是有效的。

(四) 说明向千禧珠宝和得胜资产拆出资金是否履行相应审议程序，分析拆

出利率公允性、是否构成资金占用、相关方的资金用途、是否存在资金体外循环；该情形是否侵害上市公司兆驰股份股东利益、兆驰股份相关信息披露情况，是否存在被行政处罚或采取监管措施的风险

1. 说明向千禧珠宝和得胜资产拆出资金是否履行相应审议程序

公司彼时适用的公司章程规定，对外投资、收购出售资产、资产抵押、对外担保事项、委托理财、关联交易等事项，若所涉金额或占比达到相应标准的，应分别经董事会或股东大会审批，具体审批权限如下："...（四）董事会审批：交易的成交金额（含承担债务和费用）占公司最近一期经审计净资产的 10%以上，且绝对金额超过一千万元；股东大会审批：交易的成交金额（含承担债务和费用）占公司最近一期经审计净资产的 50%以上，且绝对金额超过三千万元的，还应提交股东大会审议。（五）董事会审批：交易产生的利润占公司最近一个会计年度经审计净利润的 10%以上，且绝对金额超过一百万元；股东大会审批：交易产生的利润占公司最近一个会计年度经审计净利润的 50%以上，且绝对金额超过三百万元的，还应提交股东大会审议..."。

报告期内，公司对千禧珠宝和得胜资产拆出资金的具体情况如下：

单位：万元

项　目	2019 年度	2018 年度
第三方资金拆借累计金额	11,000.00	18,500.02
公司经审计净资产	83,623.67	69,844.04
占比	13.15%	26.49%
第三方资金拆借累计利息收入	49.38	37.51
公司经审计扣除非经常性损益后的净利润	7,418.08	9,231.52
占比	0.67%	0.41%

2018 年及 2019 年，公司向千禧珠宝和得胜资产累计拆出资金金额均超过了该年度经审计净资产的 10%以上，且绝对金额大于一千万元，因此，根据彼时使用的公司章程的规定，上述资金拆借事项达到了董事会审议标准，未达到股东大会审议标准。

2021 年 5 月 25 日、2021 年 6 月 15 日，公司分别召开了第二届董事会第十三次会议及 2020 年年度股东大会，审议通过了《关于追认公司对外提供借款的议案》，对前述公司向千禧珠宝、得胜资产资金拆出事宜进行了补充审议。同时，

公司独立董事亦对该事项发表了独立意见，确认上述事项不存在损害公司和全体股东利益的情形。

综上所述，公司向千禧珠宝和得胜资产拆出资金已履行相应审议程序。

2. 分析拆出利率公允性、是否构成资金占用、相关方的资金用途、是否存在资金体外循环

（1）拆出资金利率公允

1）向千禧珠宝资金拆出的利率

报告期内，公司向千禧珠宝拆出资金的相关情况如下：

单位：万元

借款日期	借款金额	款项用途	还款日期	还款金额	年化利率
2018/01/02	1,000.03	补充流动资金，用于生产经营	2018/01/30	1,005.03	6.00%
2018/06/26	1,500.00		2018/06/29	1,100.00	
				400.00	
2018/09/06	4,999.99		2018/09/14	4,999.99	7.50%
				9.38	
2018/10/15	3,000.00		2018/10/26	3,000.00	7.50%
				7.50	
2018/11/01	5,000.00		2018/11/02	2,500.00	7.50%
				2,500.00	
				1.04	
2019/01/03	5,000.00		2019/01/08	5,000.00	7.50%
				6.25	
2019/01/11	5,000.00		2019/02/19	2,500.00	7.50%
				41.67	
			2019/02/26	2,500.00	
				4.17	
2019/03/05	1,000.00		2019/03/21	1,000.00	7.50%
				3.54	
合　计	26,500.02			26,578.57	

2）向得胜资产资金拆出的利率

报告期内，公司向得胜资产拆出资金的相关情况如下：

单位：万元

借款日期	借款金额	款项用途	还款日期	还款金额	年化利率
2018/7/19	1,000.00	补充流动资金，用于自身经营	2018/07/31	1,002.92	7.50%
2018/9/18	2,000.00		2018/10/15	2,000.00	7.50%
				11.67	
合　计	3,000.00			3,014.59	

3）公司资金拆借利率公允

公司拆借给千禧珠宝和得胜资产的资金为无抵押信用借款，因此公司在参考了同期银行贷款基准利率 4.35%的基础上综合考虑了借款金额和借款期限等因素，以高于同期银行贷款的利率向千禧珠宝和得胜资产收取利息，资金拆借利率具有合理性、公允性。

(3)是否构成资金占用、相关方的资金用途、是否存在资金体外循环

经与千禧珠宝及得胜资产访谈确认，其向公司借入资金主要系生产经营所需。千禧珠宝主要从事黄金饰品的加工、零售等相关配套业务，其借入的资金主要为临时资金周转，用于自身的业务经营。得胜资产为公司前十大供应商得润电子的第一大股东，其借入的资金主要用于自身的业务经营。

公司考虑到提高闲置资金的经济效益，公司向其出借资金以获取利息收入。经与拆借双方访谈、公开信息网络核查、公司大额资金流水核查、及查阅控股股东、实际控制人、持股5%以上股东、董事、监事、高级管理人员填写的记载其对外投资、任职情况、亲属及其亲属对外投资情况的调查表后确认，千禧珠宝、得胜资产与公司及关联方不存在关联关系或其他安排，相关款项不存在流向公司关联方的情形，不构成资金占用，亦不存在通过体外资金循环粉饰业绩的行为。

针对上述资金拆借事项，公司已进行了整改和规范。截至本说明出具日，公司已经建立、完善并严格实施《资金管理制度》《内部审计制度》等相关财务内控制度，2019 年 4 月拆出资金收回后至今，未再出现新增的第三方资金拆借行为。同时，公司加强了相关人员的法律法规学习，提高员工守法合规意识，并通过加强内部管理监督等方式确保公司内控制度及措施得到有效执行。

3. 该情形是否侵害上市公司兆驰股份股东利益、兆驰股份相关信息披露情况、是否存在被行政处罚或采取监管措施的风险

(1) 兆驰股份的审议标准

根据兆驰股份《公司章程》《董事会议事规则》和《股东大会议事规则》，公司向千禧珠宝和得胜资产拆出资金事项未达到审议标准，无需进行审议。

(2) 深圳证券交易所关于财务资助事项的审议标准

根据彼时使用的《深圳证券交易所中小企业板上市公司规范运作指引（2015年修订）》第7.4.4条的规定，上市公司提供财务资助事项属于下列情形之一的，经董事会审议通过后还应当提交股东大会审议："...（二）单次财务资助金额或者连续十二个月内累计提供财务资助金额超过公司最近一期经审计净资产的10%；..."。具体情况如下：

单位：万元

年度	第三方资金拆借累计金额	兆驰股份经审计净资产	占比
2018年	18,500.02	868,053.10	2.13%
2019年	11,000.00	975,314.52	1.13%

由上表可见，前述资金拆借事项未达到审议标准，上市公司兆驰股份无需审议相关事项，披露文件不存在重大遗漏。

(3) 深圳证券交易所关于上市公司发生的交易的审议及披露标准

根据彼时适用的《深圳证券交易所股票上市规则》（2018年修订）和《深圳证券交易所股票上市规则》（2018年11月修订）第9.2条的规定，上市公司发生的交易达到以下标准之一的，应当及时披露："...（四）交易的成交金额（含承担债务和费用）占上市公司最近一期经审计净资产的10%以上，且绝对金额超过一千万元；..."。具体情况如下：

单位：万元

年度	第三方资金拆借累计金额	兆驰股份经审计净资产	占比
2018年	18,500.02	868,053.10	2.13%
2019年	11,000.00	975,314.52	1.13%

前述资金拆借事项未达到披露标准，上市公司兆驰股份无需披露相关事项，披露文件不存在重大遗漏

(4) 公司不存在被行政处罚或采取监管措施的风险

公司发生的以上业务所涉及的单位均与公司及上市公司兆驰股份无关联关系。公司与第三方的资金拆借行为系企业间因生产、经营需要而发生的民间借

贷短期资金融通，未对公司日常生产经营状况、财务状况和持续盈利能力产生重大不利影响。公司资金拆借时间较短，资金拆借利率低于合同成立时一年期贷款市场报价利率四倍，且资金及占用利息均已及时清偿了结，符合法律、法规和最高人民法院《关于审理民间借贷案件适用法律若干问题的规定》的相关规定，未侵害公司及上市公司兆驰股份股东的利益，公司不存在被行政处罚或采取监管措施的风险。

（五）说明发行人退出财务共享中心后，控股股东是否仍可以操作相关账号，是否存在控股股东或实际控制人以其他形式干预发行人资金使用的情形，发行人内控制度能否有效防范关联方通过资金占用等方式侵占发行人利益

1. 兆驰股份及公司使用财务共享中心服务的情况

兆驰股份成立以来，建立了严格的内控制度及业务操作流程规范等，特别是上市后，不断推行电子信息化的发展和应用，以达到ERP及各类软件系统广泛应用及相互协作，以完成公司制度及各业务流程的信息化。以此为基础，兆驰股份自2013年下半年开始规划启用财务共享中心，2014年年初由公司率先上线SAP系统，经过一年的规范运营，于2015年在整个兆驰集团全面启用SAP系统。2015年兆驰集团整体搬迁至兆驰工业园后，正式建立财务共享中心，其目的系通过集中化、标准化的核算管理，低成本、高效率地进行会计核算。

为确保公司财务独立性，公司于2019年12月退出财务共享中心。除原有的管理会计外，2020年1月招聘了财务人员专职进行公司日常会计处理、出具报表、进行财务数据分析、独立进行资金管理和运作、报税等工作；2020年下半年公司启动服务器拆分工作，并于2021年5月与兆驰股份SAP系统服务器拆分，拆分后公司拥有独立的服务器，公司与兆驰股份的财务系统不可互访。公司财务人员拥有各自的系统账号，不同岗位的财务人员拥有不同权限。

2. 公司退出财务共享中心后，不存在控股股东操作相关账号、不存在控股股东或实际控制人以其他形式干预公司资金使用的情形，公司内控制度能否有效防范关联方通过资金占用等方式侵占公司利益

公司退出集团财务共享中心后，从财务核算系统、财务人员、财务办公场地、财务核算制度等都与控股股东独立，不存在控股股东控制公司的财务核算体系的情况，具体如下：

（1）公司财务职能的安排和分工

截至本说明出具日，公司财务人员的职能安排与分工明细如下：

序号	姓名	所属公司	岗位	岗位职责	是否在兆驰集团内其他单位兼职（包括董事、监事、高管或其他具体的岗位、职务）
1	郭爱萍	公司	财务总监	公司财务负责人	否
2	粟望凌	公司	经理	负责公司财务部整体管理工作	否
3	杨艳华	公司	主管	负责深圳子公司财务部部门管理工作	否
4	封卜文	公司	核算主管	负责公司费用核算、总账账务处理、报表编制等相账务处理	否
5	严婷	公司	核算会计	负责公司应收账款、应付账款等与客户、供应商的相关核算工作	否
6	刘薇薇	公司	出纳	负责公司资金结算具体工作	否
7	万超	江西兆驰	副经理	负责江西子公司财务部部门管理工作	否
8	孙建兰	江西兆驰	管理会计	负责江西子公司封装事业部财务管理具体工作	否
9	周红	江西兆驰	管理会计	负责江西子公司显示事业部及手机背光部财务管理具体工作	否
10	施梦婷	江西兆驰	税务会计	负责公司发票开具、税务申报等相关税务工作	否

(2)财务系统权限设置

公司的财务系统为隶属于ECC6.0版本的SAP系统的财务资金会计FICOTR模块，主要分为以下三个部分：

1) FI(Financial Accounting)：外部会计，基于企业会计准则和法律法规处理与核算相关的业务,提供完整的报表和全面的财务数据，样式标准。

2) CO(Controlling)：内部会计，遵循企业内部的管理手段和规则，收集所有模块与收入成本相关的业务数据,为各层级管理人员提供相应精度的成本信息,实现准确及时的成本追踪和管控，实现节约开支、增加盈利的目的，样式灵活。

3) TR(Treasury)：银企直联，资金的收付、银行对账单、银行存款余额管理。

目前公司已与兆驰股份 SAP 系统服务器拆分，拆分后公司拥有独立的服务

器，公司与兆驰股份的财务系统不可互访。财务人员拥有各自的系统账号，不同岗位的财务人员拥有不同权限。

(3) 财务工作场所安排情况，与集团不存在共用办公场所及财务人员情形

公司财务人员在深圳的办公地点为深圳市龙岗区南湾街道下李朗社区李朗路一号兆驰产业园 3 号楼 3 层，兆驰股份财务人员的办公地点为 3 号楼 6 层，公司与兆驰股份不存在共用财务办公场所的情形。公司财务部在江西的办公地点为江西省南昌市青山湖区昌东工业区胡家路 199 号，亦不存在与兆驰股份财务人员共用办公场所的情况。

(4) 公司财务独立于兆驰股份

1) 财务人员

报告期内公司曾存在与兆驰股份共用财务共享中心的情况，此情况已于 2020 年进行整改，截至本说明出具日，目前公司的财务人员与系统独立于兆驰股份。

2) 制度建设

公司制定并完善了《公司章程》《股东大会议事规则》《董事会议事规则》《关联交易决策制度》《资金管理制度》《费用管理制度》等相关内控制度和完整的财务及资金管理制度，对关联交易的审议、披露、回避、资金管理等内容进行了明确规定，避免控股股东或实际控制人以其他形式干预公司资金使用，有效防范关联方通过资金占用等方式侵占公司利益。

3) 纳税情况

公司作为独立的纳税人依法独立纳税，不存在与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业共同纳税的情形。

4) 银行账户情况

公司在银行单独开立账户，不存在与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业共用银行账户的情形。

综上，公司设立了独立的财务部门，配备了专职财务人员、独立的财务系统和独立的办公场所，拥有规范的财务管理制度，能够独立做出财务决策。公司退出集团财务共享中心后，兆驰股份不能再操作公司相关账号，不存在控股股东或实际控制人以其他形式干预资金使用的情形，公司相关内控制度能有效防范关联方通过资金占用等方式侵占公司利益。

（六）主要核查程序及核查意见

1．针对公司向兆驰股份拆入资金及向兆驰半导体预付 3 亿 LED 芯片货款的情况

（1）获取公司及子公司与兆驰股份签署的资金使用协议、公司报告期内的银行存款明细账、公司与关联方资金往来明细、银行回单等资料；查阅公司及子公司江西兆驰、南昌兆驰向兆驰股份的资金拆入资金的金额、拆入及归还的具体日期、资金拆借利率情况；

（2）访谈公司管理层，了解公司及子公司江西兆驰、南昌兆驰拆入资金的具体用途；

（3）查阅公司子公司江西就收购南昌兆驰股权签署的《股权转让协议》；

（4）查阅公司第一届董事会第二十三次会议、2018 年第七次临时股东大会、第二届董事会第十三次会议、2020 年年度股东大会的会议文件，了解公司就向兆驰半导体预付的 3 亿 LED 芯片货款及追认公司向关联方借款的审议情况；

（5）访谈公司及兆驰半导体管理层，了解公司向兆驰半导体预付的 3 亿 LED 芯片货款的原因、兆驰半导体 LED 芯片产线的建设、投产进度情况。

2．针对公司是否具备独立融资能力及南昌国金向公司提供借款的情况

（1）了解公司所处行业发展前景、公司的经营情况；查阅公司定期报告，了解公司主要资产质量及抵押或质押情况；

（2）了解公司对外融资的主要方式和渠道，历史上融资的情况；

（3）了解南昌国金向公司提供低息借款的背景，获取相关协议；

（4）查询南昌工控、南昌国金的股权结构等基本情况。

3．针对公司与关联方是否存在新增拆出及拆入资金情况

（1）获取公司内部控制制度，特别是与财务核算相关的内控制度，了解财务核算体系的建设和运行情况；

（2）了解公司财务部门及财务岗位设置情况，报告期内公司财务核算的具体执行情况；

（3）抽样核查公司报告期内公司银行账户流水，检查款项内容、实际收付款方名称与账面记录收付款方是否相符，并核查其资金流水是否存在真实的交易背景；

（4）取得了公司及其子公司企业信用报告，核查是否存在异常银行借款情形

或转贷情况。

4．针对公司向千禧珠宝和得胜资产拆出资金的情况

(1) 取得公司与千禧珠宝、得胜资产的资金往来明细及签署的相关协议；

(2) 查阅千禧珠宝、得胜资产向公司归还借款、支付利息的银行回单及会计凭证。查阅就该事项进行确认的董事会会议记录、以及股东大会文件；

(3) 访谈公司财务负责人、千禧珠宝、得胜资产相关负责人，了解其与公司是否存在关联关系、资金拆借原因、资金最终用途、是否存在体外循环为公司粉饰业绩、代垫成本费用等情形；

(4) 查阅公司控股股东、实际控制人、持股 5%以上股东、董事、监事、高级管理人员关于对外投资、任职情况、亲属情况的调查表，并对部分人员进行了当面访谈，确定了公司关联方，填写了利益相关方分析表；

(5) 抽查与公司存在业务往来的关联方的银行账户流水，检查是否存在通过关联方进行体外资金循环粉饰业绩等情形；

(6) 检查公司实际控制人、董监高及核心岗位人员的个人银行账户流水，检查相关款项有无通过董监高或其他人员进行体外资金循环；

(7) 在国家企业信用信息公示系统查询千禧珠宝、得胜资产的企业信用报告，了解其股权结构等基本情况；

(8) 查阅民间借贷等相关的法律法规，分析公司是否违反相关法律法规的规定；

(9) 获取公司内部控制制度，特别是与财务核算相关的内控制度，了解财务核算体系的建设和运行情况；

(10) 查阅兆驰股份《公司章程》、《董事会议事规则》和《股东大会议事规则》及《深圳证券交易所中小企业板上市公司规范运作指引》、《深圳证券交易所股票上市规则》以及兆驰股份的相关公告。

5．针对公司退出财务共享中心后，控股股东是否可以操作相关账号及干预公司资金使用的情况

(1) 了解兆驰股份财务共享中心的设立情况及主要职能；访谈兆驰股份财务总监及公司财务总监，了解公司使用及退出财务共享中心的情况；

(2) 了解兆驰股份及公司财务部门的岗位设置情况、报告期内财务核算制度的设立及执行情况；

(3) 了解兆驰股份及公司各自财务核算系统、相关财务系统权限设置情况及各板块具体的核算职能，了解兆驰股份及公司财务办公场地、财务日常核算工作、银行账户设置、报税等情况；查看公司服务器的 IP 地址。

经核查，我们认为：

1．2018-2019 年，公司及子公司江西兆驰、南昌兆驰因生产经营或工程建设资金需求而向兆驰股份拆入资金；报告期内江西兆驰和兆驰光元向兆驰股份拆入资金均按照 4.35%的年利率计提利息；根据公司子公司江西兆驰收购南昌兆驰前南昌兆驰与兆驰股份签署的资金使用协议，2018 年 12 月 31 日前，南昌兆驰向兆驰股份拆入的资金未计提利息，南昌兆驰 2019 年 1 月 1 日起向兆驰股份拆入的资金亦按照 4.35%的年利率计提利息；公司就向兆驰半导体预付 3 亿元货款事宜及追认该事项构成资金拆借已履行了相关审议决策程序；

2．公司资产质量及经营情况良好，所处行业发展前景广阔，具备独立的融资能力，不存在对控股股东的依赖；南昌国金向公司提供 61,037.20 万元，利率为 1%/年的大额低息借款，实质系原 2017 年南昌市青山湖区人民政府对公司 7 亿元产业发展基金支持政策的延续，系当地政府为支持 LED 产业发展而推出的招商引资政策之一，具有合理性；2017 年 6 月，公司与南昌市青山湖区人民政府签署了《投资协议》，明确约定南昌市青山湖区人民政府为公司申请 7 亿元产业发展基金，系针对公司子公司江西兆驰拟新增 1,000 条 LED 封装生产线而为，不存在将应向兆驰股份提供的借款转借给公司的情形，不构成控股股东对公司的财务资助；

3．2018 年及 2019 年公司存在关联方资金拆入和拆出的内控不规范情形，公司已进行了全面的整改，2020 年起至今不存在新增的关联方资金拆借情形。公司已按照上市公司治理要求建立了健全的财务内控规章制度、独立的财务核算体系、配备了充足的财务岗位人员，公司的会计基础工作规范，于 2020 年 12 月 31 日公司财务内控是有效的；

4．对于公司向千禧珠宝和得胜资产的资金拆借，公司已于 2019 年 3 月末将拆借给千禧珠宝、得胜资产的资金全部收回，并收取了利息。经与拆借双方访谈、网络核查、公司相关流水核查并查阅控股股东、实际控制人、持股 5%以上股东、董事、监事、高级管理人员关于对外投资、任职情况、亲属情况的调查表后确认，公司与千禧珠宝、得胜资产无关联关系，双方本息已经结清，不存在任何纠纷，

且资金用途合法合规，资金流向明确真实，不存在千禧珠宝、得胜资产替公司承担成本、代垫费用以及通过体外资金循环粉饰业绩等情况；2021 年 6 月 15 日，公司召开了 2020 年年度股东大会，审议通过了《关于追认公司对外提供借款的议案》，确认了上述事项不存在损害公司和全体股东利益的情形。公司向千禧珠宝和得胜资产拆出资金主要系用于其日常经营资金周转需要而产生，且均已清偿，不属于主观故意或恶意行为且不构成重大违法违规，不存在影响发行条件的情形。报告期内，公司已对第三方资金拆借行为进行整改和规范。公司完善了《资金管理制度》、《内部审计制度》等相关制度，2019 年 4 月至今未再出现新增的第三方资金拆借行为；根据兆驰股份适用的信息披露规则，兆驰股份无需就公司资金拆借事项进行审议或披露；上述资金拆借事项系企业间因生产、经营需要而发生的民间借贷短期资金融通，未对公司日常生产经营状况、财务状况和持续盈利能力产生重大不利影响，公司资金拆借时间较短，资金拆借利率低于合同成立时一年期贷款市场报价利率四倍，且资金及占用利息均已及时清偿了结，符合法律、法规和最高人民法院《关于审理民间借贷案件适用法律若干问题的规定》的相关规定，不存在侵害公司及上市公司兆驰股份股东的利益，公司不存在被行政处罚或采取监管措施的风险；

5．申报基准日前，公司设立了独立的财务部门，配备了专职财务人员、独立的财务系统和独立的办公场所，拥有规范的财务管理制度，能够独立做出财务决策。公司退出集团财务共享中心后，兆驰股份不再操作公司相关账号，不存在控股股东或实际控制人以其他形式干预资金使用的情形，公司相关内控制度可以有效防范关联方通过资金占用等方式侵占公司利益。

（七）说明对发行人财务独立性的核查方式、核查过程及核查结论，并就发行人相关内部控制执行有效性发表明确意见

针对公司财务独立性及内部控制执行有效性，我们实施了以下主要核查程序：

1．了解公司与财务相关的关键内部控制，评价其设计是否合理，并测试相关内部控制的运行有效性；

2．检查公司实际控制人、董监高、财务经理、出纳等核心岗位人员的个人银行账户流水，检查相关款项有无通过董监高或其他人员进行体外资金循环；

3．了解公司财务部门的岗位设置情况，是否按照不相容职务相分离的要求配备了充足的岗位人员；

4. 对公司财务总监、财务经理等主要财务人员进行访谈，抽查部分财务人员与公司签订的劳务合同，了解公司财务人员是否在公司专职；

5. 实地查看公司办公场所，核实是否存在与控股股东及其关联方共用办公场所的情况；

6. 获取公司《公司章程》《股东大会议事规则》《董事会议事规则》《关联交易管理制度》《资金管理制度》《费用管理制度》等与财务相关的制度，并抽样核查报告期内公司资金收付是否履行了相关审批手续，核实是否存在非经营性资金占用的情况；

7. 了解公司对外融资的主要方式和渠道，历史上融资的情况，以及资产抵押情况，分析公司独立融资能力；

8. 查阅公司制定的《关于公司防止控股东及其关联方资金占用制度》、《关联交易管理制度》等相关制度；

9. 了解公司 IT 系统及财务系统的独立性，查看公司 SAP 服务器的拆分情况。

经核查，我们认为：

公司设立了独立的财务部门，配备了专职财务人员、独立的财务系统和独立的办公场所，拥有规范的财务管理制度，能够独立做出财务决策，于 2021 年 6 月 30 日公司在所有重大方面保持了有效的内部控制。

五、关于是否符合分拆上市条件

申报文件显示，发行人控股股东兆驰股份为本所上市公司，发行人本次 IPO 属于分拆上市项目；报告期内发行人控股股东兆驰股份先后受到深圳证监局、交易所监管措施；发行人与较多关联方业务为上下游关系且 2020 年关联采购、销售金额大幅增长；发行人与控股股东、第三方频繁存在大额资金拆借。

请发行人说明本次分拆上市是否符合中国证监会《上市公司分拆所属子公司境内上市试点若干规定》的各项条件。

请保荐人、发行人律师、申报会计师发表明确意见。（审核问询函问题 5）

公司本次发行上市属于上市公司兆驰股份分拆所属子公司在境内上市的情形，兆驰股份分拆所属子公司在深交所创业板上市符合《上市公司分拆所属子公司境内上市试点若干规定》的各项条件。

（一）上市公司股票境内上市已满 3 年

兆驰股份于 2010 年在深交所上市，截至招股说明书签署之日，股票境内上市已满 3 年，符合本条要求。

（二）上市公司最近 3 个会计年度连续盈利，且最近 3 个会计年度扣除按权益享有的拟分拆所属子公司的净利润后，归属于上市公司股东的净利润累计不低于 6 亿元人民币（净利润以扣除非经常性损益前后孰低值计算）

兆驰股份 2018 年度、2019 年度、2020 年度实现归属于上市公司股东的净利润（扣除非经常性损益前后孰低值计算）分别为 2.49 亿元、8.96 亿元、16.33 亿元，符合“最近 3 个会计年度连续盈利”的规定。兆驰股份最近 3 个会计年度扣除按权益享有的拟分拆所属子公司的净利润后，归属于上市公司股东的净利润（以扣除非经常性损益前后孰低值计算）累计 25.76 亿元，符合“最近 3 个会计年度扣除按权益享有的拟分拆所属子公司的净利润后，归属于上市公司股东的净利润累计不低于 6 亿元人民币（净利润以扣除非经常性损益前后孰低值计算）”的要求。

（三）上市公司最近 1 个会计年度合并报表中按权益享有的拟分拆所属子公司的净利润不得超过归属于上市公司股东的净利润的 50%；上市公司最近 1 个会计年度合并报表中按权益享有的拟分拆所属子公司净资产不得超过归属于上市公司股东的净资产的 30%

根据兆驰股份已披露的 2020 年度报告，2020 年度归属于上市公司股东的净利润为 16.33 亿元（扣除非经常性损益前后孰低值）；兆驰股份最近 1 个会计年度合并报表中按权益享有的拟分拆所属子公司的净利润为 0.57 亿元（扣除非经常性损益前后孰低值），占比 3.48%。因此，兆驰股份最近 1 个会计年度合并报表中按权益享有的拟分拆所属子公司的净利润未超过归属于上市公司股东的净利润的 50%，符合本条规定。

根据兆驰股份已披露的 2020 年度报告，2020 年末归属于上市公司股东的净资产为 113.96 亿元；兆驰股份最近 1 个会计年度合并报表中按权益享有的拟分拆所属子公司的净资产为 9.11 亿元，占比 8.00%。因此，兆驰股份最近 1 个会计年度合并报表中按权益享有的拟分拆所属子公司的净资产未超过归属于上市公司股东的净资产的 30%，符合本条规定。

（四）上市公司不存在资金、资产被控股股东、实际控制人及其关联方占用

的情形，或其他损害公司利益的重大关联交易。上市公司及其控股股东、实际控制人最近 36 个月内未受到过中国证监会的行政处罚；上市公司及其控股股东、实际控制人最近 12 个月内未受到过证券交易所的公开谴责。上市公司最近一年及一期财务会计报告被注册会计师出具无保留意见审计报告

1. 兆驰股份不存在资金、资产被控股股东、实际控制人及其关联方占用的情形，不存在其他损害公司利益的重大关联交易

根据兆驰股份公告的 2018-2020 年度的年度报告、本所为兆驰股份出具的《非经营性资金占用及其他关联资金往来情况的专项审计说明》，兆驰股份不存在资金、资产被控股股东、实际控制人及其关联方占用的情形，不存在其他损害公司利益的重大关联交易

2. 上市公司及其控股股东、实际控制人最近 36 个月内未受到过中国证监会的行政处罚；上市公司及其控股股东、实际控制人最近 12 个月内未受到过证券交易所的公开谴责

2020 年 1 月 18 日，兆驰股份收到深圳证监局下发的《关于对深圳市兆驰股份有限公司采取责令改正措施的决定》（〔2020〕3 号）（以下简称《责令改正决定书》）。同日，实际控制人顾伟收到《关于对顾伟采取出具警示函措施的决定》（〔2020〕4 号）（以下简称《警示函决定书》），主要原因为兆驰股份存在信息披露存在遗漏事项、会计核算不规范、财务管理不完善、公司治理和内控管理存在缺陷等。2021 年 6 月 29 日，兆驰股份因会计差错更正，被深圳证券交易所出具《关于对深圳市兆驰股份有限公司的监管函》（公司部监管函〔2021〕第 75 号）；2019 年 5 月 30 日，兆驰股份因实际回购总金额未达回购方案中披露的计划总金额，被深圳证券交易所出具《关于对深圳市兆驰股份有限公司的监管函》（中小板监管函〔2019〕第 83 号）。上述事项的具体情况请参见本说明一、(一)1 相关回复。

根据《中国证券监督管理委员会关于进一步完善中国证券监督管理委员会行政处罚体制的通知》（证监发〔2002〕31 号）的规定，兆驰股份收到的深圳证监局下发的《责令改正决定书》及实际控制人收到的《警示函决定书》不属于中国证监会的行政处罚。

根据《深圳证券交易所自律监管措施和纪律处分实施办法》的规定，深圳证券交易所对兆驰股份出具的《监管函》不属于公开谴责。

综上，兆驰股份及其控股股东、实际控制人最近 36 个月内未受到中国证监会的行政处罚；兆驰股份及其控股股东、实际控制人最近 12 个月内未受到过证券交易所的公开谴责。

3. 上市公司最近一年及一期财务会计报告被注册会计师出具无保留意见审计报告

兆驰股份最近一年（2020 年）财务会计报告由本所出具天健审〔2021〕3-331 号标准无保留意见的审计报告。

综上，兆驰股份及其控股股东、实际控制人及其关联方符合本条要求

（五）上市公司最近 3 个会计年度内发行股份及募集资金投向的业务和资产，不得作为拟分拆所属子公司的主要业务和资产，但拟分拆所属子公司最近 3 个会计年度使用募集资金合计不超过其净资产 10%的除外；上市公司最近 3 个会计年度内通过重大资产重组购买的业务和资产，不得作为拟分拆所属子公司的主要业务和资产。所属子公司主要从事金融业务的，上市公司不得分拆该子公司上市

公司不存在使用最近 3 个会计年度内发行股份及募集资金投向的业务和资产、最近 3 个会计年度内通过重大资产重组购买的业务和资产作为兆驰光元的主要业务和资产的情形。

兆驰光元的主营业务为 LED 器件及组件的研发、生产和销售，不属于主要从事金融业务的公司。

综上，上市公司及拟分拆所属子公司符合本条要求。

（六）上市公司董事、高级管理人员及其关联方持有拟分拆所属子公司的股份，合计不得超过所属子公司分拆上市前总股本的 10%；上市公司拟分拆所属子公司董事、高级管理人员及其关联方持有拟分拆所属子公司的股份，合计不得超过所属子公司分拆上市前总股本的 30%

截至本说明出具日，兆驰股份董事、高级管理人员及其关联方持有公司的股份合计为 6.29%，不超过本次分拆前公司总股本的 10%；公司董事、高级管理人员及其关联方持有公司的股份合计为 6.61%，不超过本次分拆前公司总股本的 30%。

综上，兆驰股份和公司董事、高级管理人员及其关联方持股比例符合本条要求。

（七）上市公司应当充分披露并说明：本次分拆有利于上市公司突出主业、

增强独立性。本次分拆后，上市公司与拟分拆所属子公司均符合中国证监会、证券交易所关于同业竞争、关联交易的监管要求，且资产、财务、机构方面相互独立，高级管理人员、财务人员不存在交叉任职，独立性方面不存在其他严重缺陷

上市公司兆驰股份于 2021 年 5 月 25 日第五届董事会第二十二次会议，于 2021 年 6 月 11 日召开 2021 年第一次临时股东大会，审议并通过了《关于分拆所属子公司江西兆驰光元科技股份有限公司至创业板上市的预案（修订稿）》，对本次分拆有利于上市公司突出主业、增强独立性，本次分拆后，上市公司与拟分拆所属子公司均符合中国证监会、证券交易所关于同业竞争、关联交易的监管要求，且资产、财务、机构方面相互独立，高级管理人员、财务人员不存在交叉任职，独立性方面不存在其他严重缺陷等问题进行了充分的披露和说明，具体情况如下：

1. 本次分拆有利于兆驰股份突出主业、增强独立性

兆驰股份的主营业务为家庭视听类及电子类产品的研发、制造、销售与服务，目前主要有智慧显示、智慧家庭组网、LED 全产业链等业务板块。公司的主营业务为 LED 封装，即 LED 器件及组件的研发、生产与销售。本次分拆上市后，兆驰股份及下属其他企业（除公司及其子公司）将继续专注发展除 LED 封装之外的业务，进一步增强公司独立性。

2. 本次分拆后，兆驰股份与公司均符合中国证监会、证券交易所关于同业竞争、关联交易的监管要求

（1）同业竞争

兆驰股份的主营业务为家庭视听类及电子类产品的研发、制造、销售与服务，目前主要有智慧显示、智慧家庭组网、LED 全产业链等业务板块。其中，公司的主营业务为 LED 封装，即 LED 器件及组件的研发、生产与销售。

公司的 LED 封装业务与兆驰股份的智慧显示、智慧家庭组网、供应链管理业务存在较大差异，不存在同业竞争。

公司的 LED 封装业务与兆驰股份 LED 芯片、LED 应用照明业务也不存在同业竞争。LED 行业产业链分为上游、中游和下游。兆驰股份的 LED 芯片业务属于 LED 行业的上游、兆驰光元的 LED 封装业务属于 LED 行业的中游，兆驰股份的 LED 应用照明属于 LED 行业的下游。LED 芯片、LED 应用照明与 LED 封装的核

心技术、生产工艺、生产设备、主要客户、主要供应商均不相同，因此公司与兆驰股份 LED 芯片、LED 应用照明业务也不存在同业竞争。

为避免未来产生同业竞争，保护中小投资者利益，上市公司、南昌兆驰投资合伙企业（有限合伙）、顾伟、兆驰光元出具了《关于避免同业竞争的承诺函》，具体内容详见本说明二、(一)5 相关回复。

综上所述，本次分拆上市后，兆驰股份与公司之间不存在构成重大不利影响的同业竞争情形，兆驰光元分拆上市符合中国证监会、证券交易所关于不存在同业竞争的要求。

(2) 关联交易

本次分拆公司后，兆驰股份仍将保持对公司的控制权，公司仍为兆驰股份合并报表范围内的子公司，兆驰股份的关联交易情况不会因为本次分拆公司而发生变化。

对于公司，本次分拆上市后，兆驰股份仍为公司的控股股东，公司和兆驰股份发生的关联交易仍将计入公司每年关联交易发生额。公司与兆驰股份主要在 LED 组件及器件销售、采购 LED 芯片、厂房租赁等方面存在一定金额的关联交易，该等关联交易系出于实际经营需要，具有合理的商业背景，不存在严重影响独立性或显失公平的情形。公司向兆驰半导体采购 LED 芯片的情况详见本说明六及十二相关回复；公司向兆驰股份销售 LED 背光组件的公允性分析详见本说明七相关回复；公司向兆驰股份拆入资金以及向千禧珠宝、得胜资产拆出资金的情况详见本说明四、(四)相关回复。

本次分拆上市后，兆驰股份发生关联交易将保证关联交易的合规性、合理性和公允性，并保持兆驰股份的独立性，不会利用关联交易调节财务指标，损害兆驰股份利益。本次分拆后，公司发生关联交易将保证关联交易的合规性、合理性和公允性，并保持公司的独立性，不会利用关联交易调节财务指标，损害公司利益。

为减少和规范本次分拆上市后的关联交易情形，兆驰股份、南昌兆驰投资合伙企业（有限合伙）、顾伟作出书面承诺如下：

“1、本人/本公司/本企业将充分尊重江西兆驰光元科技股份有限公司（以下简称“发行人”）的独立法人地位，保障发行人独立经营、自主决策。

2、本人/本公司/本企业（含本人/本公司/本企业控制的其他企业、组织或机构）将严格按照《中华人民共和国公司法》等法律、法规、规章、其他规范性文件的要求以及发行人《公司章程》的有关规定，在发行人董事会及股东大会对有关涉及本人/本公司/本企业（含本人/本公司/本企业控制的其他企业、组织或机构）事项的关联交易进行表决时，本人/本公司/本企业将履行回避表决的义务。

3、本人/本公司/本企业（含本人/本公司/本企业控制的其他企业、组织或机构）将尽力减少与发行人之间的关联交易。对于无法避免的任何业务往来或交易均应按照公平、公允和等价有偿的原则进行，交易价格应按照市场公认的合理价格确定，并按规定履行信息披露义务。双方就相互间关联事务的任何约定及安排，均不妨碍对方为其自身利益在市场同等竞争条件下与任何第三方进行业务往来或交易。

4、本人/本公司/本企业（含本人/本公司/本企业控制的其他企业、组织或机构）将严格和善意地履行与发行人签订的各项关联协议；本人/本公司/本企业（含本人/本公司/本企业控制的其他企业、组织或机构）将不会向发行人谋求任何超出该等协议规定以外的利益或者收益。

5、本人/本公司/本企业（含本人/本公司/本企业控制的其他企业、组织或机构）将不以任何方式违法违规占用发行人及其下属企业的资金、资产，亦不要求发行人及其下属企业为本人/本公司/本企业（含本人/本公司/本企业控制的其他企业、组织或机构）进行违规担保。

6、如果本人/本公司/本企业违反上述承诺，发行人有权要求本人/本公司/本企业（含本人/本公司/本企业控制的其他企业、组织或机构）规范相应的交易行为，并将已经从交易中获得的利益、收益以现金的方式补偿给发行人；如因违反上述承诺造成发行人经济损失，本人/本公司/本企业将赔偿发行人因此受到的全部损失。

上述承诺在本人/本公司/本企业作为江西兆驰光元科技股份有限公司控股股东、间接控股股东、实际控制人期间持续有效。”

针对本次分拆，公司作出书面承诺如下：

“1、保证独立经营、自主决策。

2、本公司将严格按照《中华人民共和国公司法》等法律、法规、规章、其他规范性文件的要求以及《公司章程》的有关规定，就公司董事会及股东大会对

有关涉及本公司控股股东及关联企业事项的关联交易进行表决时，实行关联方回避表决的制度。

3、如果公司在经营活动中必须与公司控股股东、关联企业发生确有必要且不可避免的关联交易，本公司将促使此等交易严格按照国家有关法律法规、公司章程和中国证监会的有关规定履行有关程序，与公司控股股东、关联企业依法签订协议，及时依法进行信息披露；保证按照正常的商业条件进行，且保证不通过关联交易损害公司及其他股东的合法权益。

4、公司将严格和善意地履行与公司控股股东、关联企业签订的各项关联协议；公司将不会向控股股东、关联企业谋求或输送任何超出该等协议规定以外的利益或者收益。

5、保证将不以任何方式违法违规为公司控股股东及关联企业进行违规担保。”

综上，本次分拆后，兆驰股份与公司不存在影响独立性或者显失公平的关联交易，本次分拆上市符合中国证监会、证券交易所关于关联交易的要求。

3. 兆驰股份与公司在资产、财务、机构方面相互独立

目前，公司存在租赁兆驰股份部分房产的情况，租赁价格公允。除此以外，兆驰股份和公司均拥有独立、完整、权属清晰的主要经营性资产；建立了独立的财务部门和财务管理制度，并对其全部资产进行独立登记、建账、核算、管理；公司的组织机构独立于控股股东和其他关联方；兆驰股份和公司各自具有健全的职能部门和内部经营管理机构，该等机构独立行使职权，亦未有公司与兆驰股份及其控制的其他企业机构混同的情况；兆驰股份不存在占用、支配公司的资产或干预公司对其资产进行经营管理的情形，也不存在机构混同的情形。

综上，本次分拆后，兆驰股份和兆驰光元将保持资产、财务和机构独立。

4. 高级管理人员、财务人员不存在交叉任职

公司拥有自己独立的高级管理人员和财务人员，不存在与兆驰股份的高级管理人员和财务人员交叉任职。本次分拆后，兆驰股份和公司将继续保持各自高级管理人员和财务人员的独立性，避免交叉任职的情形。

5. 独立性方面不存在其他严重缺陷

兆驰股份与公司资产相互独立完整，在财务、机构、人员、业务等方面均保持独立，分别具有完整的业务体系和直接面向市场独立经营的能力，在独立性方面不存在其他严重缺陷。

综上，本次分拆上市符合本条规定。

综上，本次分拆上市符合中国证监会《上市公司分拆所属子公司境内上市试点若干规定》的各项条件。

（八）主要核查程序和核查结论

针对上述事项，我们实施了以下主要核查程序：

1．查阅了兆驰股份首次公开发行股票时公告的《上市公告书》，计算兆驰股份股票上市的时间；

2．查阅了公司控股股东兆驰股份就本次分拆的相关会议及决策文件，公司控股股东兆驰股份发布的相关公告；

3．查阅本所为兆驰股份出具的 2018-2020 年度审计报告及《关于重要前期差错更正情况的说明》、本所为公司本次申请创业板上市出具的审计报告，并计算兆驰股份 2018-2020 年度扣除按权益享有的兆驰光元的净利润后归属于上市公司股东的净利润（以扣除非经常性损益前后孰低值计算）金额、兆驰股份 2020 年度合并报表中按权益享有的兆驰光元的净利润占归属于上市公司股东的净利润的比例；兆驰股份 2020 年度合并报表中按权益享有的兆驰光元净资产占归属于上市公司股东的净资产的比例；

4．查阅兆驰股份 2018-2020 年度的年度报告、本所为兆驰股份出具的《非经营性资金占用及其他关联资金往来情况的专项审计说明》，查看兆驰股份是否存在资金、资产被控股股东、实际控制人及其关联方占用、损害上市公司利益的重大关联交易；

5．登录中国证监会网站（http://www.csrc.gov.cn）深交所网站（http://www.szse.cn）检索兆驰股份及其控股股东、实际控制人最近 36 个月内是否受到中国证监会的行政处罚或最近 12 个月内是否被交易所公开谴责；

6．查阅了兆驰股份非公开发行股票募集资金的投向是否用于公司的业务；

7．计算了上市公司董事、高级管理人员及公司董事、高级管理人员及其关联方持有公司的股份比例；

8．查验兆驰股份、南昌兆驰投资合伙企业（有限合伙）、兆驰股份实际控制人顾伟、公司出具的有关避免同业竞争、规范和减少关联交易的《承诺函》；

9．实地查看兆驰股份及公司的主要生产经营场所，访谈兆驰股份和公司的有关高级管理人员和财务人员，核查兆驰股份与公司在资产、财务、机构等方面的独立性情况；

10．实地查看公司、控股股东股份及其从事 LED 相关业务子公司的生产经营场所，查看公司及其关联方的主要产品，查看其生产经营所涉及的生产工序、设备情况；访谈公司及控股股东兆驰股份的管理层，了解公司、兆驰股份及从事 LED 相关业务子公司的主营业务及发展历程、主营产品的核心技术及技术特点、部门和机构设置情况、了解其客户供应商的情况；

11．查阅公司与关联方签署的主要关联交易协议；

12．获取公司及兆驰股份及其控股公司的员工名册及工资发放记录，访谈公司人事部负责人，了解公司的员工管理体系、劳动合同签署情况、工资发放及社保缴纳情况、公司与关联方是否存在员工互相兼职或共用的情况；

13．查阅兆驰股份披露的关于本次分拆的相关公告以及中介机构就本次分拆出具的相关文件，逐条对照《若干规定》的相关内容进行核查。

经核查，我们认为，本次分拆上市符合中国证监会《上市公司分拆所属子公司境内上市试点若干规定》的各项条件。

六、关于关联采购、委托与受托研发

申报文件显示：

(1) 报告期各期发行人关联采购金额为 5,518.56 万元、2,585.70 万元及 25,032.79 万元，占比营业成本比例为 4.18%、1.77%、12.11%，2020 年关联采购金额及占比大幅上升。

(2) 报告期内，发行人向关联方兆驰半导体购买 LED 芯片，报告期各期采购金额为 0、238.10 万元、24,294.02 万元，占营业成本比例为 0%、0.16%、11.76%，2020 年向兆驰半导体采购增长较快。

(3) EMTC 是兆驰股份的进出口平台，2018 年发行人向 EMTC 采购 LED 芯片，采购金额为 1,789.03 万元；发行人采购进口原材料需要以美元结算且美元储备不足时，会通过 EMTC 进行采购；2019 年、2020 年发行人不存在对该关联方的采购。

(4) 报告期各期，发行人向兆驰股份采购电视背光模组方案研发服务采购金

额分别为 3,287.18 万元、1,421.70 万元、0；发行人向兆驰股份提供液晶电视背光模组的研发服务收入金额为 2,886.83 万元、1,157.55 万元、0，系发行人“配合兆驰股份研发新型电视背光方案”。

请发行人：

(1)说明报告期内向兆驰半导体采购 LED 芯片占同类产品采购金额的比例，对兆驰半导体是否存在重大依赖；报告期内向兆驰半导体购买 LED 芯片的定价依据，采购价格、账期与向其他供应商采购对比情况。

(2)说明向 EMTC 采购的必要性，2018 年之后采购进口原材料是否存在 EMTC 的替代供应商。

(3)说明采购的研发服务是否与发行人核心技术相关，与发行人主要产品之间的关系，发行人核心技术转化成效益是否需要来源于或依赖于关联研发采购，发行人是否具有独立研发生产能力，采购/提供研发服务定价依据及公允性情况。

(4)说明在发行人与兆驰股份均进行液晶电视背光模组研发工作情况下，发行人与兆驰股份是否存在相同或相似的业务。

(5)说明报告期内是否存在关联方替发行人代垫成本费用的情形。

请保荐人，申报会计师发表明确意见。(审核问询函问题 6)

(一) 说明报告期内向兆驰半导体采购 LED 芯片占同类产品采购金额的比例，对兆驰半导体是否存在重大依赖；报告期内向兆驰半导体购买 LED 芯片的定价依据，采购价格、账期与向其他供应商采购对比情况

1. 报告期内向兆驰半导体采购 LED 芯片占同类产品采购金额的比例

报告期各期，公司向兆驰半导体采购 LED 芯片占同类产品采购金额的比例分别为 0、0.37%、31.68%和 38.49%。具体情况如下表所示：

单位：万元

项　目	2021 年 1-6 月	2020 年	2019 年	2018 年
向兆驰半导体采购金额	20,808.47	24,294.02	238.10	
LED 芯片采购金额	54,055.89	76,690.15	64,237.25	63,640.10
占同类产品采购金额比例	38.49%	31.68%	0.37%	
占营业成本的比例	16.57%	11.76%	0.16%	

兆驰半导体主营业务为 LED 芯片的研发、生产和销售，其于 2017 年设立，2019 年下半年投产，采用了行业内较为先进的生产设备，产品品质较高、供应稳

定性好，随着兆驰半导体产能逐步释放，其在照明用中小尺寸 LED 芯片领域取得了较高的市场占有率。报告期内，公司积极扩充产能，为提升设备稼动率、实现规模化生产，开始推行相对标准化的 LED 照明器件产品。公司为选择更优质的供应商，保证产品质量，因此增加了向兆驰半导体的采购。

2. 公司对兆驰半导体不存在重大依赖

我国 LED 芯片市场发展迅速，LED 芯片市场供应充足，公司与多家 LED 芯片供应商保持了稳定的合作关系，且未来亦计划与全球 LED 芯片供应商开展合作，拓展高端应用市场，因此，公司对兆驰半导体不存在重大依赖

(1) 我国 LED 芯片市场发展迅速，LED 芯片市场供应较为充足

我国 LED 芯片产业起步较晚，但发展很快。在技术提升、产能逐步释放，以及国家政策鼓励的驱动作用下，我国 LED 芯片行业发展较好，已基本实现国产化，占全球 LED 芯片产值比例亦逐年提升。公开数据显示，2017 年我国大陆地区芯片在全球 LED 芯片产能中占比已达到 58%，已成为全球最大的 LED 芯片供应基地。

我国大陆地区在 LED 芯片产能方面具有领先地位，且产品类型多样，可供应照明、背光及显示领域等各类芯片。其中，三安半导体的产能和技术在全球处于领先地位，除兆驰半导体外，国内其他实力较强的企业还包括华灿光电、聚灿光电、乾照光电、澳洋顺昌、兆元光电、国星半导体等。

因此，我国 LED 芯片市场供应充足。

(2) 公司与多家 LED 芯片供应商保持了稳定的合作关系，中小尺寸 LED 照明芯片市场供应充足

公司作为我国主要的 LED 封装制造商之一，与国内主要的 LED 芯片供应商保持着良好的合作关系，可根据采购需求向不同的芯片厂采购其优势产品。报告期内，公司向主要 LED 芯片供应商的采购情况如下：

单位：万元

供应商名称	2021 年 1-6 月	2020 年	2019 年	2018 年
兆驰半导体	20,808.47	24,294.02	238.1	
华灿光电	14,284.38	25,208.88	27,830.96	14,013.08
三安半导体	12,150.99	20,016.10	29,648.42	39,363.58
淮安澳洋顺昌光电技术有限公司	3,876.14	1,902.10	300.08	17.2
厦门乾照光电科技有限公司	1,150.51	1,018.84		
达亮电子（滁州）有限公司	668.63	2,425.98	2,914.70	890.84

苏州新纳晶光电有限公司			843.26	3,226.21
大连德豪光电科技有限公司			928.82	2,327.94
合　计	52,939.12	74,865.92	62,704.34	59,838.85

报告期内，公司向兆驰半导体采购的主要为中小尺寸 LED 照明芯片，中小尺寸 LED 照明芯片市场供应充足，公司其他供应商亦供应该类芯片，报告期内公司向 LED 芯片供应商采购中小尺寸及大尺寸 LED 照明芯片金额的情况如下：

单位：万元

供应商	LED 照明芯片尺寸	2021 年 1-6 月	2020 年	2019 年	2018 年
华灿光电	中小尺寸	1,383.31	6,859.55	14,695.84	5,828.99
	大尺寸	9,363.14	11,937.98	11,813.33	7,892.31
	小计	10,746.46	18,797.53	26,509.17	13,721.30
三安半导体	中小尺寸	1,635.10	3,095.10	3,741.14	9,057.21
	大尺寸	7,143.21	11,783.72	11,902.48	16,329.38
	小计	8,778.32	14,878.82	15,643.62	25,386.59
兆驰半导体	中小尺寸	14,870.18	19,918.08	238.10	
	大尺寸	4,198.98	3,132.53		
	小计	19,069.15	23,050.62	238.10	
淮安澳洋顺昌光电技术有限公司	中小尺寸	653.61	188.20	299.46	17.20
	大尺寸	2,967.51	1,713.90	0.62	
	小计	3,621.12	1,902.10	300.08	17.20
达亮电子（滁州）有限公司	中小尺寸	15.60	73.91	0.60	
	大尺寸		279.03	757.75	210.88
	小计	15.60	352.95	758.35	210.88
苏州新纳晶光电有限公司	中小尺寸			843.26	3,226.21
	大尺寸				
	小计			843.26	3,226.21
大连德豪光电科技有限公司	中小尺寸			148.36	504.74
	大尺寸			712.46	1,503.28
	小计			860.82	2,008.02

(3) 公司未来在与全球 LED 芯片厂商合作的规划

公司在发展初期，主要向台资供应商采购LED芯片，并保持与韩国三星、首尔半导体等公司的芯片合作关系。近年来，随着国内三安光电、华灿光电、澳洋顺昌、乾照光电、聚灿光电等公司的LED芯片产能增加，技术水平提升，公司逐步加强与我国大陆地区供应商的合作。

未来公司将在保持现有业务稳健发展的同时，发力高光效、高光维、高显指、植物照明等照明市场，拓展倒装封装背光、倒装Mini-BLU背光等高端电视背光市场，探索Micro-LED等高端LED显示市场。未来，公司将利用全球LED芯片资源研发、生产产品，并经营全球LED高端市场与客户。

综上所述，公司对兆驰半导体不存在重大依赖。

3. 报告期内向兆驰半导体购买LED芯片的定价依据，采购价格、账期与向其他供应商采购对比情况

(1) 向兆驰半导体购买LED芯片的定价依据

公司向兆驰半导体购买LED芯片的价格系双方综合考虑产品型号、产品性能指标、市场行情后协商确定，定价具有公允性。

(2) 采购价格、账期与向其他供应商采购对比情况

1) 公司从兆驰半导体采购LED芯片价格与向第三方采购价格的对比

公司产品可应用于LED照明、背光及显示等三大应用领域，因此采购的LED芯片类型较多，按照应用领域可分为LED背光芯片、LED照明芯片和LED显示芯片，按照芯片尺寸可分为大尺寸、中尺寸和小尺寸芯片，按照技术参数可分为高端、终端和低端芯片。不同类型的LED芯片价格差异较大。

报告期内公司 LED 芯片的主要供应商为三安半导体、华灿光电和兆驰半导体。报告期内公司向兆驰半导体与向三安半导体、华灿光电采购的LED芯片平均采购价格对比如下：

单位：元/KP

公司名称	2021年1-6月	2020年	2019年	2018年
三安半导体	4.02	7.23	16.84	20.70
华灿光电	5.34	6.32	8.16	15.40
兆驰半导体	4.23	3.67	2.81	

根据上表，公司从兆驰半导体处的采购LED芯片价格较低，主要原因为：

① 公司向兆驰半导体采购的主要是单价较低的中小尺寸LED照明芯片

报告期内公司向主要 LED 芯片供应商采购中小尺寸 LED 照明芯片金额占比情况如下：

供应商	LED 照明芯片尺寸	2021 年 1-6 月	2020 年	2019 年	2018 年
华灿光电	中小尺寸	12.87%	36.49%	55.44%	42.48%
	大尺寸	87.13%	63.51%	44.56%	57.52%
	小计	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
三安半导体	中小尺寸	18.63%	20.80%	23.91%	35.68%
	大尺寸	81.37%	79.20%	76.09%	64.32%
	小计	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
兆驰半导体	中小尺寸	77.98%	86.41%	100.00%	
	大尺寸	22.02%	13.59%		
	小计	100.00%	100.00%	100.00%	

公司向兆驰半导体采购的主要是中小尺寸 LED 照明芯片，向华灿光电、三安半导体采购的 LED 照明芯片以大尺寸为主。由于中小尺寸 LED 芯片较大尺寸芯片的材料利用效率更高、生产成本更低等原因，中小尺寸 LED 芯片的价格低于大尺寸芯片。

② 兆驰半导体作为 LED 芯片行业的后入者，具有后发优势，生产成本更低

兆驰半导体作为 LED 芯片行业的后入者，采购了当时行业内生产效率更高的更为先进的生产设备，具有后发优势。另外，兆驰半导体还通过改良生产工艺和工序、提高生产自动化程度进一步提高了生产效率，降低了成本。较低的生产成本使得兆驰半导体同类产品的售价在行业内具有较强的竞争力。报告期内公司从不同 LED 芯片供应商采购 LED 芯片价格差异情况及原因详见本说明十二、(一)相关回复。

2) 从兆驰半导体销售的角度的价格对比

为进一步论证公司向兆驰半导体采购 LED 芯片价格的公允性，以下从兆驰半导体销售的角度进行分析。

① 可比期间以及可比型号的选择

兆驰半导体在 2019 年底达产，2019-2020 年及 2021 年 1-6 月公司向兆驰半导体采购金额分别为 238.10 万元、24,294.02 万元和 20,808.47 万元。公司 2019 年向其采购额较低，仅为 238.10 万元。2020 年 1-6 月兆驰半导体向第三方实现

的销售额较低，仅为2,500余万元。为提高可比性，选择2020年7-12月及2021年1-6月作为可比期间，选择兆驰半导体对公司及无关联第三方销售金额均在100万元以上的芯片型号作为可比型号。

② 兆驰半导体向公司销售与向第三方销售价格对比：

2020年7-12月对比情况如下：

单位：万元；元/KP

序号	芯片型号	对公司销售金额	对无关联第三方销售金额	对公司销售单价（a）	对无关联第三方销售单价（b）	单价差异率 c=（b-a）/a
1	chip-a	4,369.21	7,044.23	3.82	3.85	0.77%
2	chip-b	3,739.25	11,044.33	2.92	3.12	6.79%
3	chip-c	1,171.38	2,670.95	2.60	2.56	-1.81%
4	chip-d	903.57	4,864.07	1.49	1.57	5.22%
5	chip-e	691.04	694.10	5.81	5.61	-3.32%
6	chip-f	617.18	1,083.56	2.15	2.32	8.39%
7	chip-g	588.56	905.70	6.17	5.47	-11.37%
8	chip-h	554.30	965.98	6.71	6.25	-6.79%
9	chip-i	320.11	183.59	6.55	6.53	-0.39%
10	chip-j	294.23	345.32	8.66	8.65	-0.16%
11	chip-k	217.41	1,070.24	4.05	3.71	-8.40%
合计		13,466.24	30,872.07	3.20	2.86	/
占兆驰半导体同期向其销售金额的比例		81.36%	89.10%	/	/	/

除上表中第7项chip-g型号外，兆驰半导体向公司及无关联第三方的销售LED芯片的价格差异率均在10%以内，不存在重大差异。

兆驰半导体向公司与向无关联第三方销售的chip-g型号的LED芯片的平均单价差异率为11.37%，对公司的销售价格高于无关联第三方，主要系由于：2020年兆驰半导体向公司主要销售中小尺寸照明芯片，大尺寸照明芯片在销售策略上以向其他客户销售为主。chip-g型号为大尺寸芯片，为开拓新客户，兆驰半导体以较为优惠的价格向其他客户销售该型号的芯片。

2021 年 1-6 月对比情况如下：

单位：万元；元/KP

序号	芯片型号	对公司销售金额	对无关联第三方销售金额	对公司销售单价（a）	对无关联第三方销售单价（b）	单价差异率 c=（b-a）/a
1	chip-l	5,013.29	10,398.21	3.72	3.84	3.26%
2	chip-a	2,125.11	3,070.07	4.28	4.41	3.04%
3	chip-m	2,119.12	3,990.98	4.45	4.61	3.74%
4	chip-n	1,175.51	301.50	8.26	6.92	-16.25%
5	chip-b	940.70	1,596.47	3.32	3.45	3.75%
6	chip-e	786.52	1,174.08	5.45	5.60	2.80%
7	chip-g	738.51	622.86	6.11	5.53	-9.47%
8	chip-o	735.10	2,427.24	1.97	2.20	12.20%
9	chip-c	572.05	587.23	2.66	2.78	4.41%
10	chip-p	558.28	169.21	10.70	11.45	7.16%
11	chip-j	486.92	751.53	8.50	7.84	-7.76%
12	chip-f	445.87	877.24	2.25	2.50	10.82%
13	chip-q	439.25	324.42	2.79	2.85	2.22%
14	chip-i	362.37	1,044.58	6.50	6.22	-4.26%
15	chip-r	327.61	343.65	4.84	4.79	-0.91%
16	chip-k	299.95	1,070.64	3.75	3.68	-2.09%
17	chip-s	247.92	506.63	10.14	9.00	-11.23%
18	chip-t	238.68	285.32	13.26	11.33	-14.52%
19	chip-u	206.66	959.29	6.17	6.34	2.82%
20	chip-v	151.80	361.50	2.48	2.63	6.10%
21	chip-w	146.96	3,216.67	1.71	1.75	2.25%
22	chip-h	115.20	751.75	6.55	6.07	-7.39%
合计		18,233.38	34,831.07	5.45	5.26	/
占兆驰半导体同期向其销售金额的比例		88.72%	48.73%	/	/	/

除上表中第 4 项、第 8 项、第 12 项、第 17 项、第 18 项的 LED 芯片型号外，兆驰半导体向公司及无关联第三方的销售 LED 芯片的价格差异率均在 10%以内，不存在重大差异。

上表中第 4 项，兆驰半导体向公司与向无关联第三方销售的 chip-n 型号的 LED 芯片的平均单价差异率为 16.25%，对公司的销售价格高于无关联第三方，主要系由于：A.兆驰半导体对无关联第三方销售的 chip-n 芯片中有较多偏波段产品，对公司销售的主要为主波段产品。同一型号的芯片产品分主波段和偏波段，主波段适用于全部照明产品，做出的产品参数和通用性较好，销售价格为正常市场价格。偏波段需要特殊搭配使用，适用于部分产品，定价相对较低;B.2021 年上半年兆驰半导体向公司主要销售中小尺寸照明芯片，大尺寸照明芯片在销售策略上以向其他客户销售为主。chip-n 型号为大尺寸芯片，为开拓新客户，兆驰半导体对其他客户制定了较为优惠的价格。

上表中第 8 项及第 12 项，兆驰半导体向公司与向无关联第三方销售的 chip-o 型号、chip-f 型号的 LED 芯片的平均单价差异率分别为 12.20%和 10.82%，对公司的销售价格低于无关联第三方，主要系由于：chip-o 和 chip-f 为中小尺寸 LED 芯片，系兆驰半导体较早阶段推出的产品，已获得客户广泛认可，2021 年上半年由于 LED 芯片市场供应较为紧张，兆驰半导体对公司以及对无关联第三方均调高了售价，由于公司采购量较大，因此对公司的涨价幅度小于第三方。

上表中第 17 项，兆驰半导体向公司与向无关联第三方销售的 chip-s 型号的 LED 芯片的平均单价差异率为 11.23%，对公司的销售价格高于无关联第三方，主要系由于：A.2021 年上半年兆驰半导体向公司主要销售中小尺寸照明芯片，大尺寸照明芯片在销售策略上以向其他客户销售为主。chip-s 型号为大尺寸芯片，为开拓新客户，兆驰半导体对其他客户制定了较为优惠的价格；B.兆驰半导体对无关联第三方销售的 chip-s 芯片主要为偏波段产品，对公司销售的主要为主波段产品；C.公司向无关联第三方清理了部分该型号芯片的库存，定价较低。

上表中第 18 项，兆驰半导体向公司与向无关联第三方销售的 chip-t 型号的 LED 芯片的平均单价差异率为 14.52%，对公司的销售价格高于无关联第三方，主要系由于：A.2021 年上半年兆驰半导体向公司主要销售中小尺寸照明芯片，大尺寸照明芯片在销售策略上以向其他客户销售为主。chip-t 型号为大尺寸芯片，为开拓新客户，兆驰半导体对其他客户制定了较为优惠的价格；B.公司向无关联第三方清理了部分该型号芯片的库存，定价较低。

综上，公司向兆驰半导体采购 LED 芯片的价格具有公允性。

2）账期对比情况

报告期内，公司向兆驰半导体和向其他 LED 芯片供应商采购 LED 芯片的账期如下：

公司名称	信用期
三安半导体	月结 60 天
华灿光电	月结 60 天
淮安澳洋顺昌光电技术有限公司	月结 60 天
厦门乾照光电科技有限公司	月结 60 天
达亮电子（滁州）有限公司	月结 30 天
苏州新纳晶光电有限公司	月结 60 天
大连德豪光电科技有限公司	月结 60 天
兆驰半导体	2019 年预付货款；2020 年预付货款和月结 60 天；2021 年月结 60 天

2019-2020 年公司向兆驰半导体采购 LED 芯片的采用预付货款的形式，主要系报告期内公司顺利推进扩产计划，公司预计对于 LED 芯片的采购量将大幅增加，希望通过预付货款可以保障稳定供货，并获得较为优惠的采购价格。

（二） 说明向 EMTC 采购的必要性，2018 年之后采购进口原材料是否存在 EMTC 的替代供应商

1. 公司向 EMTC 采购的基本情况

单位：万元

项　目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
向 MTC Electronic Co., Limited 采购 LED 芯片金额	-	-	-	1,789.03
营业成本	125,581.82	206,617.23	146,199.22	131,866.91
占营业成本比例		-	-	1.36%

报告期内，公司仅在 2018 年通过 EMTC 采购 LED 芯片 1,789.03 万元，2019 年起未再通过 EMTC 进行原材料采购。

2. 向 EMTC 采购的必要性

EMTC 是兆驰股份全资子公司，业务定位为兆驰股份及其子公司的原材料进出口平台。公司作为兆驰股份的控股子公司，在采购原材料需要以美元结算且美元储备不足时，通过 EMTC 进行采购。

根据中国人民银行数据，人民币汇率中间价对美元由 2017 年 12 月 29 日的 6.5342 逐渐降至 2018 年 1 月 31 日和 2 月 28 日的 6.3339、6.3294。基于美元短期下行预期，公司于 2018 年 3-4 月通过 EMTC 采购了一批原材料，以利用时间差避免汇兑损失。

3. 2018 年之后采购进口原材料不存在 EMTC 的替代供应商

2019 年起，公司未再通过 EMTC 采购原材料，一方面系美元汇率呈波动态势，通过 EMTC 进行采购无法确保有效避免汇兑损失，另一方面也为进一步提高独立性，减少关联交易。2019 年起公司存在进口原材料需求时，均直接向原材料供应商采购。因此，2018 年之后采购进口原材料不存在 EMTC 的替代供应商。

（三）说明采购的研发服务是否与发行人核心技术相关，与发行人主要产品之间的关系，发行人核心技术转化成效益是否需要来源于或依赖于关联研发采购，发行人是否具有独立研发生产能力，采购/提供研发服务定价依据及公允性情况

报告期内公司采购的研发服务主要系向兆驰股份采购的电视背光模组方案研发服务。

1. 公司采购的研发服务与公司核心技术具有相关性，与公司主要产品之间的关系

公司产品可应用于 LED 背光、LED 照明及 LED 显示等三大应用领域，报告期内，公司向兆驰股份采购的研发服务为电视背光模组方案研发服务，包括部分透镜方案、LED 灯条排布、膜片组合以及背光模组显示结果输出等设计和相关调试、测试工作。公司向兆驰股份采购的研发服务与公司核心技术具有相关性，具体情况如下：

（1）电视背光模组简介

电视背光模组是将点光源发出的光经过光学设计系统，实现由点光源到面光源的转换的系统。电视背光模组由液晶屏和电视背光组件组成。液晶屏是非主动发光电子器件，本身不具有发光特性，需依赖电视背光组件中背光源的发光获得显示性能，因此电视背光组件的光学设计决定了液晶屏的亮度、色域、对比度。液晶电视的背光技术的创新，如高亮度化、低成本化、低耗电化、轻薄化、高色域、护眼、量子点电视、HDR 实现、区域调光功能等，均通过电视背光组件的光学设计而实现。

电视背光组件的光学设计按设计层次，包括一次光学设计、二次光学设计、三次光学设计和四次光学设计。一次光学设计和二次光学设计属于公司的核心技术，三次光学设计和四次光学设计属于公司 LED 背光组件产品的应用技术。一次光学设计为针对 LED 芯片、支架、荧光粉的设计，旨在提高出光效率，解决出光角度、光强分布、光通量大小、色温的范围分布等问题。二次光学设计为针对 LED 透镜的光学设计，利用光的折射、反射、全反射的原理，通过调整透镜曲面把 LED 集成光源配光曲线角度均匀扩大。三次光学设计为通过 LED 灯条的排列组合、LED 灯条与膜片、反射片、扩散板的组合等所有光学物料的组合实现由点光源到面光源的转变。四次光学设计为通过背光组件搭配液晶屏，实现整机对于模组的亮度、色温、色域、可视角度等结果输出。

(2) 公司采购的研发服务与公司核心技术具有相关性

公司 2018-2019 年向兆驰股份采购的研发服务为电视机背光模组的部分二次光学设计、三次光学设计和四次光学设计方案。因此，公司向兆驰股份采购的研发服务与公司核心技术具有相关性，其中采购的二次光学设计方案属于公司核心技术范畴，采购的三次光学设计和四次光学设计方案属于 LED 电视背光组件产品的应用方案。

(3) 采购的研发服务与公司主要产品之间的关系

公司 2018-2019 年向兆驰股份采购的二次光学设计（即透镜的设计）属于 LED 背光组件产品的重要组成部分。三次光学设计和四次光学设计方案属于公司 LED 电视背光组件产品的应用方案，即 LED 背光组件产品需要和三次光学设计、四次光学设计互相科学搭配，才能使得电视机背光模组达到更佳的视效要求。

2. 公司核心技术转化成效益不需要来源于或依赖于关联研发采购，公司具有独立研发生产能力

(1) 公司核心技术转化成效益不需要来源于或依赖于关联研发采购

公司核心技术转化成效益不存在来源于或依赖于采购关联研发的情形，具体说明如下：

1) 公司通过自主研发掌握了核心技术，公司核心技术转化成效益不存在来源于或依赖于关联研发采购的情形

公司的主营业务为 LED 器件及其组件的研发、生产与销售，专注于 LED 封装制造业，主要服务于 LED 背光、LED 照明以及 LED 显示三大主流应用领域。公司

自成立以来一直重视产品研发和技术创新，并明确以创新为公司发展的基本准则，以技术领先驱动公司持续、健康地发展。经过多年的自主研发，公司目前已掌握了多项 LED 封装核心技术，形成了“LED 封装基础技术+LED 照明封装技术+LED 背光封装技术+LED 显示封装技术”四大技术群，其中 LED 封装基础技术主要包括 LED 高效白光封装技术、LED 倒装技术、CSP 封装技术、高可靠性金属键合技术、精密涂覆工艺技术和精密荧光成膜技术，上述基础技术是公司进行产品开发和技术研究的支撑，并以此为基础衍生出针对照明、背光和显示等下游市场不同需求的核心应用技术。

2) 公司向兆驰股份采购的研发服务对于公司 LED 背光组件产品的销售具有促进作用，但核心技术转化成效益不存在来源于或依赖于关联研发采购的情形

① 公司向兆驰股份采购的研发服务对于公司 LED 背光组件产品的销售具有促进作用

在电视机整机的设计开发中，LED 背光模组方案对于整机的最终形态定义具有非常关键的作用。例如：LED 背光模组方案中的 OD 值决定了整机的厚度和外观，色域值决定了整机的性能，LED 灯珠颗数决定了整机的功率和能效，OD 和膜片的组合决定了整机的亮度和均匀性，LED 和液晶面板的搭配决定了整机的色温、色域等，直接影响了画面质量。因此，为制定出性能更佳、成本更低的电视机产品方案，在新品开发立项初期，电视机整机厂商会召集 LED 背光组件供应商进行充分的技术交流和方案预演，LED 背光组件供应商向其提供 LED 背光模组的设计方案（包含一次光学、二次光学、三次光学和四次光学设计方案）供其参考，电视机整机厂商在经过反复验证和成本核算后再进行项目立项。另外，LED 背光组件供应商还可以针对客户现有机型的背光模组方案提出改善性能或降低成本的建议。通过参与电视机厂商客户的背光模组方案设计或提出改善建议，有利于 LED 背光组件供应商更快、更多地获取销售订单。

兆驰股份从 2007 年开始涉足液晶电视的设计、开发、生产和销售，根据 DISCIEN 的统计数据，2020 年兆驰股份液晶电视 ODM 业务的出货量排名全球第二，大尺寸、智能化等中高端产品的销售占比不断提高。得益于服务全球中高端产品市场，兆驰股份电视背光模组的开发技术已经处于行业领先地位。公司作为 LED 背光组件供应商，为帮助电视机厂商客户设计、优化其背光模组方案，更好地服务于电视机厂商客户，委托兆驰股份就指定的 LED 背光组件进行部分二次光

学设计、三次光学设计和四次光学设计。兆驰股份根据兆驰光元指定的背光组件，进行背光模组方案设计，在模组方案开发过程中实行逆开发，获取与背光组件最匹配的背光模组设计方案。

综上，基于兆驰股份在电视机行业的深厚积累，通过向兆驰股份采购背光模组研发服务，公司增强了背光模组方案设计能力以及客户服务能力，对于一线电视厂商客户来说，公司向其提供的背光模组设计方案可以优化其现有产品的性能或成本，帮助其评估下一代产品的技术指标或产品策略，帮助客户更快实现新机型的设计定案以及推向市场。对于其他非一线电视厂商或对其自身设计方案有进一步提升需求的电视厂商，公司可以为其提供包括一次光学、二次光学、三次光学和四次光学在内的全套背光模组方案。

虽然公司具备独立完成电视背光模组光学设计研发任务的能力，但为快速推进项目研发进度，充分利用兆驰股份在电视背光模组光学设计的能力及资源，2018-2019 年公司向兆驰股份采购研发服务，以配合公司进行项目开发。

② 核心技术转化成效益不存在来源于或依赖于关联研发采购的情形

公司向兆驰股份采购的研发服务对于公司 LED 背光组件产品的销售具有促进作用，但核心技术转化成效益不存在来源于或依赖于关联研发采购的情形。公司独立拥有与经营相关的研发设备、生产设备，研发人员、生产人员、销售人员等均独立于控股股东和实际控制人，发行人拥有独立生产、独立销售核心技术产品并转化成效益的能力。

报告期内，公司不断加大电视背光模组方案设计技术投入，逐步加强了二次、三次光学设计相关的人员及技术储备，建立并完善四次光学设计数据库，委托研发服务金额逐年减少，2020 年起公司已无委托研发的需求。

(2) 公司具有独立研发生产能力

公司拥有独立的研发团队、研发场所和研发设施，制定了完善的研发管理制度，有独立自主的研发生产能力，具体情况详见说明三、(一)相关回复。

3. 采购/提供研发服务定价依据及公允性情况

(1) 兆驰集团内部相互提供研发服务采用统一定价原则

兆驰股份对于集团内相互提供研发制定了统一定价原则，系综合考虑研发工作量、所需研发人员、研发设计难度等综合因素确定，基于研发项目成本基础上毛利率水平一般在 30%-50%。

公司向兆驰股份采购研发服务以及向兆驰股份提供研发服务均以此为原则协商定价。

(2) 采购研发服务定价依据及毛利率情况

公司向兆驰股份采购研发服务系综合考虑研发的工作量、研发设计难度等因素综合确定，委托研发费用与其工作量、研发设计难度相匹配。兆驰股份向公司提供研发服务的毛利率情况如下：

单位：万元

项　目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
公司向兆驰股份采购研发服务的金额	-	-	1,421.70	3,287.18
兆驰股份毛利率	/	/	38.30%	39.22%

(3) 提供研发服务定价依据及毛利率情况

公司向兆驰股份提供研发服务系综合考虑研发的工作量、研发设计难度等因素综合确定，受托研发费用与其工作量、研发设计难度相匹配。

报告期内，公司向兆驰股份提供研发服务的毛利率情况如下：

单位：万元

项　目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
向兆驰股份提供研发服务的收入			1,157.55	2,886.83
向兆驰股份提供研发服务的成本			731.30	1,787.89
毛利率			36.82%	38.07%

(4) 公司采购/提供研发服务公允性情况

公司采购/提供研发服务毛利率与检索 IPO 申报公司及上市公司提供研发服务毛利率对比情况如下：

公司名称	公司类型	2020 年度	2019 年度	2018 年度
四川天微电子股份有限公司	拟上市公司	/	83.18%	59.14%
佳缘科技股份有限公司	拟上市公司	/	74.53%	-
邦彦技术股份有限公司	拟上市公司	/	36.03%	55.56%
湖南国科微电子股份有限公司	上市公司	/	44.14%	83.12%
北京左江科技股份有限公司	上市公司	/	/	19.41%
广东泰恩康医药股份有限公司	上市公司	/	4.91%	27.51%

平均值	/	48.56%	48.95%
兆驰股份提供给公司研发服务毛利率		38.30%	39.22%
公司提供给兆驰股份研发服务毛利率		36.82%	38.07%

根据上表，2018-2019年公司向兆驰股份提供研发服务、兆驰股份向公司提供研发服务的毛利率处于上述案例的合理区间内。

(5) 转让定价报告的情况

安永（中国）企业咨询有限公司对公司2018-2020年的关联交易进行了转让定价分析与评估，并出具了《转让定价分析报告》。针对关联研发公允性的结论如下：

1) 提供研发服务

2018-2019 年，兆驰光元关联受托研发交易的毛利率均位于外部可比交易/同业可比公司毛利率的四分位区间内。因此，兆驰光元的关联受托研发交易转让定价安排符合独立交易原则，其交易定价处于公允水平。

2) 采购研发服务

2018-2019年，兆驰股份受托于兆驰光元的研发服务毛利率均位于外部可比交易/同业可比公司毛利率的四分位区间内，因此，兆驰光元的关联委托研发交易转让定价安排符合独立交易原则，其交易定价处于公允水平。

综上，2018-2019年公司向兆驰股份采购/提供研发服务定价具有公允性。

（四） 说明在发行人与兆驰股份均进行液晶电视背光模组研发工作情况下，发行人与兆驰股份是否存在相同或相似的业务

公司与兆驰股份的主营业务和主要产品均不同，主要产品不存在替代性、竞争性，液晶电视背光模组研发可以分别促进公司及兆驰股份各自主要产品的销售，电视背光模组方案不是双方的最终产品，双方均不直接出售电视背光模组方案，双方不存在利益冲突。因此公司与兆驰股份不存在相同或相似的业务，也不存在同业竞争，具体情况如下：

1. 公司与兆驰股份的主营业务和主要产品均不同，主要产品不存在替代性、竞争性

公司与兆驰股份的主营业务和主要产品均不同。公司的主营业务为LED器件及其组件的研发、生产与销售，产品主要面向LED背光、LED照明及LED显示三大应用领域，兆驰股份的主营业务为液晶电视机的研发、生产和销售。公司生产

的 LED 背光组件是兆驰股份生产电视机的零部件之一，公司的业务属于兆驰股份电视机业务的上游行业。公司与兆驰股份不存在互相经营对方主营业务或生产、对外销售对方主要产品的情形。

公司生产的 LED 背光组件是液晶电视的零部件之一，LED 背光组件属于零部件，兆驰股份生产的液晶电视属于家用视听产品（整机），两者的使用功能不同，满足客户不同的采购需求，不存在替代性、竞争性。

2. 液晶电视背光模组研发可以分别促进公司及兆驰股份各自主要产品的销售，公司与兆驰股份不存在利益冲突

公司与兆驰股份的主营业务和主要产品均不同，液晶电视背光模组研发对公司及兆驰股份各自主要产品的销售具有促进作用。

公司进行电视背光模组研发，可以提高公司对电视机厂商客户的服务能力，更快地赢得客户，促进 LED 背光组件产品的销售。在电视机整机的设计开发中，LED 背光模组方案对于整机的最终形态定义具有非常关键的作用。例如：LED 背光模组方案中的 OD 值决定了整机的厚度和外观，色域值决定了整机的性能，LED 灯珠颗数决定了整机的功率和能效，OD 和膜片的组合决定了整机的亮度和均匀性，LED 和液晶面板的搭配决定了整机的色温、色域等，直接影响了画面质量。因此，为制定出性能更佳、成本更低的电视机产品方案，在新品开发立项初期，电视机整机厂商会召集 LED 背光组件供应商进行充分的技术交流和方案预演，LED 背光组件供应商向其提供 LED 背光模组的设计方案（包含一次光学、二次光学、三次光学和四次光学设计方案）供其参考，电视机整机厂商在经过反复验证和成本核算后再进行项目立项。另外，LED 背光组件供应商还可以针对客户现有机型的背光模组方案提出改善性能或降低成本的建议。通过参与电视机厂商客户的背光模组方案设计或提出改善建议，有利于 LED 背光组件供应商更快、更多地获取销售订单。

兆驰股份从事电视背光模组的研发，系由于电视背光模组是液晶电视的主要零部件之一，也是电视机的主要创新点，对电视背光模组进行研发有助于提升液晶电视的显示效果，提升其产品的竞争力，促进电视机的销售。

3. 电视背光模组方案不是双方的最终产品，双方均不直接出售电视背光模组方案

公司及兆驰股份均处于电视机产业链，但位于产业链的不同环节，公司为电

视机零部件的供应商，兆驰股份为电视机 ODM 厂商，双方的业务分工不同。基于各自业务发展的需要，双方均对电视背光模组方案进行研究，液晶电视背光模组方案属于公司 LED 背光组件产品的应用技术，属于兆驰股份电视机产品的组成部分。目前公司及兆驰股份均不对外单独出售背光模组方案。电视背光模组方案不是公司及兆驰股份的最终产品，公司在电视背光领域的最终产品为 LED 背光组件，兆驰股份的最终产品为液晶电视整机。

综上，公司与兆驰股份不存在相同或相似的业务，也不存在同业竞争。

（五）说明报告期内是否存在关联方替发行人代垫成本费用的情形

公司制定了完善的内控制度，并在日常经营活动中有效执行。公司通过建立包括《资金管理制度》《支付管理制度》《预算管理制度》《借款及费用报销制度》《成本核算制度》《关联交易管理制度》《采购管理制度》《销售管理制度》等制度，规范日常经营活动中的资金收支，从供应商采购管理及结算、销售回款、费用报销等方面进行管理，内控制度健全有效。

公司的主要关联方、主要客户、供应商、劳务派遣及劳务外包公司等均书面确认，报告期内不存在关联方替公司代垫成本费用的情形。同时，通过核查控股股东及其重要子公司、实际控制人及其配偶、主要关联方、董事（不含独立董事）、监事、高级管理人员及关键岗位人员开立的银行账号和资金流水，亦不存关联方替公司代垫成本费用的情形。

综上，报告期不存在关联方替发行人代垫成本费用的情形。

（六）主要核查程序和核查结论

针对上述事项，我们实施了以下主要核查程序：

1．针对向兆驰半导体采购 LED 芯片的情况

获取报告期内公司向兆驰半导体采购 LED 芯片的数据及采购价格；了解报告期内向兆驰半导体购买 LED 芯片的定价依据、账期，并与向其他供应商采购数据对比，分析差异原因及合理性；获取兆驰半导体销售芯片数据及销售价格；了解兆驰半导体的销售策略、定价依据，并与兆驰半导体向其他客户销售芯片价格进行对比，分析差异原因及合理性。

2．针对向 EMTC 采购的情况

了解公司向 EMTC 采购的必要性，2018 年之后采购进口原材料是否存在 EMTC 的替代供应商；获取公司报告期内的采购统计表。

3．针对采购的研发服务的情况

查阅了公司与兆驰股份签署的《委托研发合同》和委托研发的成果，了解委托研发的内容；访谈了公司研发人员和管理层以及兆驰股份研发人员，了解背光模组的构成、公司掌握的核心技术、向兆驰股份采购的研发服务与公司核心技术是否具有相关性以及与公司主要产品之间的关系、采购研发服务的必要性、核心技术转化成效益是否来源于或依赖于关联研发采购、了解研发服务的定价依据；访谈公司主要客户；查阅公司的研发部门的设置情况、研发人员的简历、研发场所、研发设施、研发制度和研发成果，了解公司是否具有独立研发生产能力；分析关联研发服务的定价公允性情况；查阅了安永（中国）企业咨询有限公司出具的《转让定价分析报告》。

4．针对公司与兆驰股份均进行液晶电视背光模组研发的情况

查阅兆驰股份的年报，了解其主营业务情况；实地查看兆驰股份、公司的生产经营场所；访谈公司及兆驰股份研发人员，了解双方就背光模组方案研发所做的主要工作，主要技术特点、是否存在同业竞争、生产设备是否具备替代性。

5．针对是否存在关联方替公司代垫成本费用的情况

（1） 获取了公司内控制度文件，了解公司与财务相关的关键内部控制，评价其设计是否合理，并测试相关内部控制的运行有效性；

（2） 获取了公司所有银行账户和对账单，对银行流水和银行日记账进行双向核对，抽取样本并查验至交易的原始凭证和业务单据（包括销售合同、发票、签收单、领料清单、采购合同、出入库单）等；

（3）获取了公司控股股东、实际控制人、董事（不含独立董事）、监事、高级管理人员、主要关联方及关键岗位人员的银行账号和对账单，对大额交易进行了核查，通过访谈相关人员了解资金交易背景，交易对手是否为公司的客户、供应商、关联方和员工等，分析资金流水是否存在异常；

（4）获取主要关联自然人及关键岗位人员的《个人银行账户承诺函》，承诺不存在使用自有账户或利用第三方账户进行货款收支或其他与公司业务相关的款项往来；不存在为公司代垫成本费用、互相占用资金等行为；不存在利用体外资金支付货款，少计原材料采购数量及金额，虚减当期成本，虚构利润的行为；不存在向任何客户、供应商、其他服务商提供资金资助的情形；

（5）通过查阅公司账簿、相关合同发票、报销单、结算单等检查各项成本

费用入账的准确性；

（6）获取报告期内各期费用明细表，分析各年度间核算内容是否一致、金额是否合理，核实是否存在重大波动和异常情况；通过分析公司各项成本、费用与各期销售规模的匹配情况，检查是否存在他人代公司支付成本、费用。

经核查，我们认为：

1．兆驰半导体于 2017 年设立，2019 年下半年投产，采用了行业内较为先进的生产设备，产品品质较高、供应稳定性好，随着兆驰半导体产能逐步释放，其在照明用中小尺寸 LED 芯片领域取得了较高的市场占有率，报告期内公司增加了向兆驰半导体的采购。我国 LED 芯片市场供应较为充足，公司与多家 LED 芯片供应商保持了稳定的合作关系，公司对兆驰半导体不存在重大依赖。公司向兆驰半导体购买 LED 芯片的价格系综合考虑产品型号、产品性能指标、市场行情后协商确定。报告期内兆驰半导体向公司及无关联第三方销售 LED 芯片的价格接近，因此公司从兆驰半导体采购 LED 芯片的价格具有公允性。公司已就向兆驰半导体及其他供应商的付款账期进行对比；

2．公司 2018 年通过 EMTC 采购 LED 芯片系公司美元储备不足及为避免汇兑损失。2018 年之后公司进口原材料均直接与第三方供应商交易，未再通过 EMTC 采购，也不存在 EMTC 的替代供应商；

3．公司 2018-2019 年向兆驰股份采购的研发服务为电视机背光模组的部分二次光学设计、三次光学设计和四次光学设计方案，与公司核心技术具有相关性。其中二次光学设计（即透镜的设计）属于 LED 背光组件产品的重要组成部分，三次光学设计和四次光学设计方案属于公司 LED 电视背光组件产品的应用方案。公司具有独立研发生产能力，公司通过自主研发掌握了核心技术，公司向兆驰股份采购的研发服务对于公司 LED 背光组件产品的销售具有促进作用，但核心技术转化成效益不存在来源于或依赖于关联研发采购的情形。公司向兆驰股份采购/提供研发服务系综合考虑研发的工作量、研发设计难度等因素综合确定，委托研发费用与其工作量、研发设计难度相匹配，定价具有公允性；

4．公司与兆驰股份均进行液晶电视背光模组研发，但公司与兆驰股份的主营业务和主要产品均不同，主要产品不存在替代性、竞争性，公司与兆驰股份均进行液晶电视背光模组研发的目的和最终产品不同，因此公司与兆驰股份不存在相同或相似的业务，也不存在同业竞争；

5. 公司控股股东、实际控制人、主要关联方不存在替公司代垫成本费用的情形。

七、关于关联销售及其他关联交易

申报文件显示：

(1)报告期各期，发行人关联销售金额为22,071.51万元、19,966.02万元、25,813.17万元，2020年金额大幅增长；报告期各期关联销售占营业收入比例为14.23%、11.77%、11.04%。

(2)报告期内，发行人向兆驰股份销售应用于电视背光的LED组件，报告期各期销售金额为14,196.75万元、14,622.24万元及15,287.72万元，占营业收入比例为9.15%、8.62%、6.54%；报告期内发行人向兆驰照明销售LED照明器件，报告期各期销售金额为3,821.70万元、2,204.42万元及1,462.08万元。

(3)发行人与三星达成全球专利战略合作，存在以下关联交易：第一种方式，公司销售给兆驰股份的专利产品，由三星出售给兆驰股份来实现，构成间接关联交易，报告期各期该种间接关联交易金额为1,046.88万元、1,880.69万元、9,056.91万元；第二种方式，公司销售给国内其他客户的专利产品，由兆驰股份作为三星的代理商实现，报告期内该交易金额分别为6,554.63万元、5,702.09万元、6,225.01万元。

(4)申报文件中未说明发行人报告期内已吊销、注销关联方情况。

请发行人：

(1)说明同类业务关联销售与非关联销售的单价、毛利率对比情况，分析关联销售的公允性。

(2)说明发行人“与三星达成全球专利战略合作”的具体含义，与三星及兆驰股份交易模式的具体情况，采取复杂交易模式的原因，相关专利产品的具体内容、金额，具体会计处理情况，相关业务毛利率情况；公司销售给国内其他客户的专利产品，由兆驰股份作为三星的代理商实现的原因，该种模式下“国内其他客户”包括具体客户名称、销售金额、销售产品；发行人与三星的合作是否依赖于兆驰股份的销售渠道。

(3)说明报告期内吊销、注销关联方情况，包括名称、注销时间、原因，注销前相关关联方与发行人及发行人的客户、供应商是否重叠，是否存在交易或资

金往来，存续期间是否存在违法违规行为，注销后资产、人员、债务的处置情况。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，请发行人律师针对事项(3)发表明确意见。（审核问询函问题 7）

（一）说明同类业务关联销售与非关联销售的单价、毛利率对比情况，分析关联销售的公允性

报告期内公司关联销售主要包括向兆驰股份销售 LED 背光组件和向兆驰照明销售 LED 照明器件，公司关联销售具有公允性。同类业务关联销售与非关联销售的单价、毛利率对比及关联销售的公允性分析如下：

1. 向兆驰股份及非关联方销售背光组件的单价、毛利率对比情况及公允性分析

(1) 向兆驰股份销售 LED 背光组件的基本情况

报告期内，公司向兆驰股份销售 LED 背光组件的情况如下：

单位：万元

项　目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
向兆驰股份直接销售 LED 背光组件金额	5,312.81	15,287.72	14,622.24	14,196.75
通过三星向兆驰股份间接销售 LED 背光组件金额	3,367.15	9,056.91	1,880.69	1,046.88
向兆驰股份销售收入合计	8,679.96	24,344.63	16,502.93	15,243.63
LED 背光组件收入	32,534.44	83,861.66	62,321.26	45,148.97
主营业务收入	145,429.74	228,898.27	167,340.73	151,512.69
占 LED 背光组件收入比例	26.68%	29.03%	26.48%	33.76%
占主营业务收入比例	5.97%	10.64%	9.86%	10.06%

三星拥有较为完善的全球专利布局，为满足兆驰股份的专利产品需求，公司销售给兆驰股份的专利产品，由三星出售给兆驰股份来实现，构成间接关联交易。公司与三星交易模式的具体情况详见本说明七、(二)相关回复。

(2) 单价与毛利率对比情况

1) 关联销售与向无关联第三方销售的对比情况

报告期内，公司的 LED 背光组件产品向兆驰股份销售与向无关联第三方客户销售的收入、单价与毛利率如下表所示：

期间	客户	销售收入（万元）	单价（元/PCS）	毛利率
2021年1-6月	兆驰股份	8,679.96	3.44	11.35%
	其他无关联客户	23,854.48	4.34	12.28%
	LED背光组件合计	32,534.44	4.05	12.03%
2020年	兆驰股份	24,344.63	3.38	16.40%
	其他无关联客户	59,517.03	4.62	16.81%
	LED背光组件合计	83,861.66	4.18	16.69%
2019年	兆驰股份	16,502.93	3.24	16.78%
	其他无关联客户	45,818.33	4.94	19.81%
	LED背光组件合计	62,321.26	4.34	19.00%
2018年	兆驰股份	15,243.63	3.74	10.35%
	其他无关联客户	29,905.34	4.96	18.04%
	LED背光组件合计	45,148.97	4.47	15.45%

上表中其他无关联客户包括电视机品牌厂商和电视机ODM/OEM制造厂商，相比于电视机品牌厂商，兆驰股份作为行业内领先的电视机ODM制造厂商，其向公司采购的LED背光组件型号较为集中且采购规模较大，因此公司向其销售产品的毛利率水平与其他客户存在一定差异。在公司的LED背光组件客户中，选择部分与兆驰股份可比的客户进行对比，可以更加准确地分析关联销售的公允性。

2）关联销售与向可比第三方客户销售的对比情况

① 可比公司的选择

选择公司各期向其销售金额在1,000万元以上的电视机OEM/ODM厂商作为可比公司，报告期内该等可比公司占LED背光组件销售收入（除兆驰股份）的比例分别为39.33%、43.69%、24.85%和28.97%。具体选择标准如下：

A. 客户类型

客户类型方面，选择电视机ODM厂商客户作为可比第三方。公司在电视背光领域的客户包括电视机品牌厂商、电视机OEM/ODM厂商。与品牌厂商相比，OEM/ODM厂商的电视机标准化程度相对较高，单个型号的生产数量较多。兆驰股份为全球排名靠前的电视机ODM厂商，因此选择ODM厂商客户作为可比第三方。

B. 交易规模

交易规模方面，选择与公司交易金额超过1,000万元以上的客户作为可比第三方。公司对兆驰股份的年平均销售额超过1亿元，对第三方客户为百万元以下

至千万元以上不等，公司向不同第三方客户销售规模差异较大。因此，在选择可比第三方交易时，应该对交易规模进行适当限定。

② 关联销售与对可比第三方公司销售的对比

报告期内，公司向兆驰股份和可比第三方客户销售的LED背光组件收入、单价与毛利率对比如下

期间	客户	销售收入（万元）	单价（元/PCS）	毛利率
2021 年 1-6 月	兆驰股份	8,679.96	3.44	11.35%
	第三方可比客户	6,909.54	5.02	10.47%
	合计	15,589.50	4.00	10.96%
2020 年	兆驰股份	24,344.63	3.38	16.40%
	第三方可比客户	18,091.14	5.13	18.92%
	合计	42,435.77	3.96	17.47%
2019 年	兆驰股份	16,502.93	3.24	16.78%
	第三方可比客户	26,404.84	5.10	20.67%
	合计	42,907.78	4.18	19.17%
2018 年	兆驰股份	15,243.63	3.74	10.35%
	第三方可比客户	17,346.35	4.96	14.94%
	合计	32,589.98	4.30	12.79%

根据上表，报告期内公司对兆驰股份销售的毛利率与可比第三方公司总体较为接近。2018年、2019年和2020年公司向兆驰股份的销售毛利率分别低于可比第三方客户4.59个百分点、3.89个百分点和2.52个百分点，2021年1-6月高于可比第三方客户0.88个百分点。

(3) 关联销售的公允性分析

LED背光组件属于定制化产品，所适配的电视机尺寸、每条组件包含的灯珠颗数、透镜规格、PCB板的规格、端子的规格、LED背光组件的排列组合方式均不尽相同，因此产品价格受原材料成本的影响较大，向不同客户销售LED背光组件的单价可比性较弱。封装环节的产品附加值主要体现在毛利率指标，毛利率指标对比的分析如下：

2018 年-2020 年公司向兆驰股份的销售毛利率分别低于可比第三方客户4.59个百分点、3.89个百分点和2.52个百分点，公司对兆驰股份销售的毛利率略低于可比第三方公司的原因如下：

1）兆驰股份采购规模较大，公司在价格上给予一定优惠。兆驰股份是全球排名靠前的电视机 ODM 厂商，出货量不断增长，对背光组件的需求较多，且兆驰股份独家向公司采购背光组件，报告期内兆驰股份向公司采购的规模较大，公司在价格上给予一定优惠。

2）公司向兆驰股份销售便利，节约运输费用和销售费用。公司的 LED 背光组件生产基地和兆驰股份同处同一地区，具备地理优势，节约运输费用；公司向兆驰股份的销售规模较大，和兆驰股份建立了良好的合作关系，节约销售费用。总体来看，相比于其他客户，公司向兆驰股份销售可节约运输费用和销售费用。

2021 年 1-6 月公司向兆驰股份的销售毛利率与向第三方销售的毛利率均较 2020 年呈下降趋势，主要是受原材料价格上涨导致电视机售价提高，一定程度上抑制了终端消费需求。2021 年 1-6 月公司向兆驰股份的销售毛利率高于第三方客户 0.88 个百分点，主要原因系虽然终端消费需求下降，但兆驰股份业务发展良好，兆驰股份 2021 年上半年实现营业收入 112.07 亿元，同比增长 50.14%，归属于上市公司股东的净利润 10.49 亿元，同比增长 70.60%，兆驰股份不断向高附加值的电视机机型升级，公司向其提供 LED 背光组件相应迭代升级。

综上所述，公司向兆驰股份销售与向第三方可比客户销售的毛利率差异较小，且具备商业合理性，关联销售具有公允性。

2. 向兆驰照明及非关联方销售 LED 照明器件的单价、毛利率对比情况及公允性分析

（1）向兆驰照明销售 LED 照明器件的基本情况

报告期内，公司向兆驰照明销售 LED 照明器件的情况如下：

单位：万元

项　目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
向兆驰照明销售 LED 照明器件金额	619.82	1,462.08	2,201.93	3,571.83
LED 照明器件收入	86,652.80	109,928.15	75,963.00	83,646.22
主营业务收入	145,429.74	228,898.27	167,340.73	151,512.69
占 LED 照明器件收入的比例	0.72%	1.33%	2.90%	4.27%
占主营业务收入的比例	0.43%	0.64%	1.32%	2.36%

注：2018 年公司向兆驰照明的销售收入为 3,821.70 万元，其中 LED 照明器

件收入 3,571.83 万元。2018 年以后公司仅向兆驰照明销售 LED 照明器件，因此为增强可比性，上表 2018 年对兆驰照明的收入只列示 LED 照明器件收入

(2) 单价与毛利率对比情况

1) 关联销售与向无关联第三方销售的对比情况

报告期内，公司的 LED 照明器件产品向兆驰照明销售与向无关联关系第三方客户销售的收入、单价与毛利率如下表所示：

期间	客户	销售收入（万元）	单价（元/KP）	毛利率
2021 年 1-6 月	兆驰照明	619.82	27.48	16.93%
	其他无关联客户	86,032.98	24.67	16.49%
	LED 照明器件合计	86,652.80	24.69	16.49%
2020 年	兆驰照明	1,462.08	23.02	9.54%
	其他无关联客户	108,466.07	23.65	7.93%
	LED 照明器件合计	109,928.15	23.64	7.95%
2019 年	兆驰照明	2,201.93	27.64	8.76%
	其他无关联客户	73,761.07	31.93	6.67%
	LED 照明器件合计	75,963.00	31.79	6.73%
2018 年	兆驰照明	3,571.83	30.79	9.58%
	其他无关联客户	80,074.39	44.24	11.82%
	LED 照明器件合计	83,646.22	43.43	11.73%

在 2018 年末，公司开始通过经销模式大力推广标准化 LED 照明器件，对于经销商进行适度让利以拓宽经销渠道，经销收入规模增长较快，但 2019 年和 2020 年经销毛利率尚处于较低的水平，一定程度上拉低了 LED 照明器件产品整体的毛利率。公司向兆驰照明的销售方式为直销，因此选择直销客户进行对比，可以更加准确地分析关联销售的公允性。

2) 关联销售与向可比第三方客户销售的对比情况

① 可比公司的选择

选择公司各期 LED 照明器件产品的所有直销客户。

② 关联销售与对可比第三方公司销售的对比

报告期内，公司向兆驰照明和可比第三方客户销售的 LED 照明器件收入、单价与毛利率对比如下：

期间	客户	销售收入（万元）	单价（元/KP）	毛利率
2021 年 1-6 月	兆驰照明	619.82	27.48	16.93%
	第三方可比客户	62,098.54	28.90	16.90%
	LED 照明器件直销合计	62,718.36	28.89	16.90%
2020 年	兆驰照明	1,462.08	23.02	9.54%
	第三方可比客户	77,680.86	27.53	8.48%
	LED 照明器件直销合计	79,142.94	27.43	8.50%
2019 年	兆驰照明	2,201.93	27.64	8.76%
	第三方可比客户	65,176.03	34.52	7.56%
	LED 照明器件直销合计	67,377.96	34.24	7.60%
2018 年	兆驰照明	3,571.83	30.79	9.58%
	第三方可比客户	79,149.92	44.35	12.06%
	LED 照明器件直销合计	82,721.75	43.52	11.96%

根据上表，公司对兆驰照明销售 LED 器件的毛利率与可比第三方销售的毛利率总体较为接近，其中 2018 年及 2021 年 1-6 月略低于向可比第三方销售的毛利率，2019-2020 年略高于向可比第三方的毛利率。

(3) 关联销售的公允性分析

公司直销的 LED 照明器件属于定制化产品，所适配的灯具、每颗 LED 照明器件包含的芯片颗数、支架规格、线材均不尽相同，因此产品价格受原材料成本的影响较大，向不同客户销售 LED 照明器件的单价可比性较弱。封装环节的产品附加值主要体现在毛利率指标，毛利率指标对比的分析如下：

2018 年公司向兆驰照明销售的毛利率略低于向可比第三方销售的毛利率，主要系兆驰照明 2018 年的产品以球泡灯和灯管为主，LED 封装技术难度相对较低，因此毛利率偏低。2019 年及以后，公司向兆驰照明销售毛利率略高于向第三方销售的毛利率，主要系兆驰照明开始逐步打入地产集采市场，同时成为国内外知名照明品牌的代工厂商，产品定位提升。

综上，公司对兆驰照明销售 LED 器件的毛利率与第三方销售的毛利率总体较为接近，公司对兆驰照明销售 LED 器件的定价具有公允性。

（二）说明发行人“与三星达成全球专利战略合作”的具体含义，与三星及兆驰股份交易模式的具体情况，采取复杂交易模式的原因，相关专利产品的具体内容、金额，具体会计处理情况，相关业务毛利率情况；公司销售给国内其他客户的专利产品，由兆驰股份作为三星的代理商实现的原因，该种模式下“国内其

他客户”包括具体客户名称、销售金额、销售产品；发行人与三星的合作是否依赖于兆驰股份的销售渠道

1. 公司“与三星达成全球专利战略合作”的具体含义

(1) LED 行业专利现状分析

LED 行业主要由原材料、设备、外延片生长、芯片制造、芯片封装、LED 应用等产业链构成。相比于欧美、日本等发达国家，我国 LED 行业起步较晚，LED 基础核心技术主要由日本的日亚化学、丰田合成、美国科锐、欧洲飞利浦和欧司朗等 LED 国际巨头企业所掌握。这些国际巨头企业为了维持竞争优势、保持自身市场份额，在多个国家和地区申请并获得多项专利，特别是在外延片生长、芯片制造、LED 材料、LED 封装等环节有着严密的专利布局。同时 LED 巨头厂商之间通过专利授权和交叉授权建立专利战略联盟，构建严密的专利壁垒。

我国 LED 技术起步较晚，与国际领先厂商相比，在 LED 专利方面处于比较被动、落后的位置。我国 LED 产业发展的专利战略可分为境内和境外发展路线。

针对境内市场，国内 LED 企业利用专利的地域性特点，开发国际巨头厂商未在中国获得专利的技术，加大技术创新力度形成核心技术，并申请专利保护；或者对国际厂商在中国申请的专利进行改进，提高其技术效果，申请改进型专利，从而规避专利风险。我国 LED 产业经过多年的发展，国内企业已在关键技术领域取得了重要进展，整体专利技术和产业化水平有了大幅提升。

针对境外市场，对于非洲等国际巨头企业专利布局相对较宽松的市场，国内 LED 企业可以通过使用替代技术的方式实现销售，但是对于欧洲、美国、日本等注重专利保护且国际巨头企业专利布局较为严密的市场，国内 LED 企业寻找替代技术的难度较大，因此国内 LED 行业通常的做法是：1）获得专利授权，自行整合专利；2）与专利布局较为完善的行业龙头企业以 ODM 或 OEM 的方式合作，规避专利风险。

(2) 公司针对境外市场的专利战略

针对欧洲、美国和日本等专利壁垒较高的境外市场，公司采取的专利应对方案有两种：

第一种方式是公司获得专利授权，自行整合专利。国际巨头企业在 LED 外延片及芯片、荧光粉与硅胶等 LED 封装原材料以及 LED 白光封装工艺等多个产业链环节构建了较为严密的专利壁垒，因此为规避专利侵权风险，公司不仅需要获得

LED封装基础技术，即LED白光工艺的专利授权，还需要购买拥有专利的原材料。目前，公司已取得丰田合成和NIMS的白光工艺专利授权，并与三菱化学、杜邦、三安半导体、华灿光电等可以拥有自主专利、可以为公司提供专利物料使用保障的供应商达成了长期稳定的合作。

第二种方式是公司与专利布局较为完善的国际巨头企业合作，以ODM或OEM的方式开拓境外市场，规避专利风险。报告期内，公司以ODM和OEM模式相结合的方式与三星LED合作，以ODM的模式与亿光电子、隆达电子和LG合作。上述品牌商在LED行业的专利布局较为完善，公司按照品牌商认可的产品规格书和质量标准进行生产，由品牌商对公司代工生产的产品提供专利保障。

两种方式比较而言，针对境外市场目前公司主要采用的是第二种方式。主要原因分析如下：

第一种方案需要支付专利授权费获得工艺专利的授权同时需要向拥有境外专利的原材料供应商采购，使得产品成本升高。且国内品牌相比于国际知名厂商，在市场上缺乏品牌溢价能力，产品的综合竞争力不强。同时即使拥有专利授权，以公司自有品牌出售仍存在被恶意起诉专利侵权的风险。

相比之下，第二种方式优势明显：一是采用国际厂商拥有专利的产品设计方案，可以规避部分原材料的专利，部分原材料可以向国内厂商采购，从而降低公司的原材料采购成本；二是可以降低公司的专利风险，由于LED专利复杂多样且数量不断增加，自行整合专利存在潜在的侵权风险，但在ODM或OEM模式下由品牌商对最终产品出具专利保函，若出现专利纠纷，由品牌商负责应对解决，可以降低公司的专利风险。

(3) 公司“与三星达成全球专利战略合作”的具体含义

经过多年的发展，公司已成为TCL、京东方、创维、康佳、兆驰股份等国内外知名电视机品牌及其制造企业的主力供应商之一。上述客户积极拓展国际市场，其在境外销售的电视机对于上游LED背光组件具有专利保障需求(以下简称专利产品)。

针对公司上述客户对于专利产品的采购需求，公司与三星达成全球专利战略合作。在该种模式下，公司向有专利产品采购需求的客户，销售贴有三星品牌并由三星提供专利保障，但实际由公司以ODM方式代工生产的产品。

2. 与三星及兆驰股份交易模式的具体情况及具体会计处理情况

公司与三星的交易模式有三种，其中第二种和第三种交易模式涉及兆驰股份。公司与三星的交易主要通过第一种模式，第二种和第三种模式占比较低。三种模式的销售收入及占主营业务收入的比例如下：

单位：万元

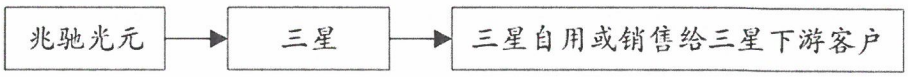
项　目		2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
第一种模式	收入	60,839.49	95,140.55	70,921.56	71,747.44
	占比	41.83%	41.56%	42.38%	47.35%
第二种模式	收入	3,367.15	9,056.91	1,880.69	1,046.88
	占比	2.32%	3.96%	1.12%	0.69%
第三种模式	收入	3,881.99	7,321.98	6,636.77	7,317.46
	占比	2.67%	3.20%	3.97%	4.83%

注 1：第二种模式下的销售收入为公司对三星的销售收入

注 2：第三种模式下对三星的销售收入已冲销，因此列示的销售收入为公司对终端客户的销售收入

(1) 第一种模式

第一种模式下，公司直接向三星销售 LED 器件及组件产品，三星自用或者出售给三星的下游客户。



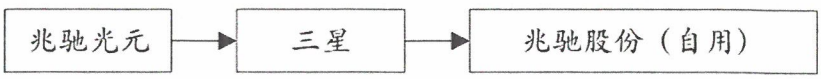
第一种模式的会计处理如下：

1)借：应收账款-三星 A+B　贷：主营业务收入 A，应交税费 B

2)借：主营业务成本　贷：库存商品；

(2)第二种模式

第二种模式下，兆驰股份向公司采购的产品中，针对其出口销售的电视机使用的 LED 封装专利产品，该部分产品先由公司先出售给三星，在三星将其纳入其产品管理体系后，三星增加专利保障溢价出售给兆驰股份，该部分产品最终用于兆驰股份的电视机生产。这种模式属于公司和关联方的间接关联交易，已披露为关联交易。



第二种模式的会计处理如下：

1)公司销售产品给三星，公司具体会计处理如下：

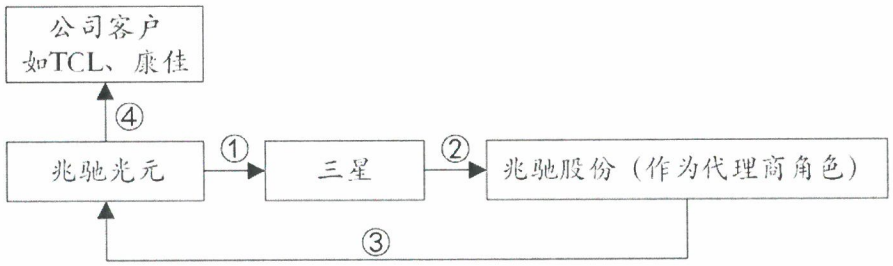
借：应收账款-三星 A+B;　贷：主营业务收入 A，应交税费 B

借：主营业务成本　贷：库存商品；

2）三星将专利产品销售给兆驰股份，公司不做账务处理。

(3) 第三种模式

第三种模式下，公司的其他客户向公司采购专利产品，该部分产品先由公司出售给三星，在三星将其纳入其产品管理体系后，由三星出售给兆驰股份，兆驰股份再出售给公司，最终由公司出售给终端客户。公司向三星的销售收入与公司向终端客户的销售收入存在重复部分，申报财务报表已冲销重复确认的收入和成本。



第三种模式下的会计处理如下：

1）公司销售产品给三星，公司具体会计处理如下

借：应收账款-三星 A1+B1　贷：主营业务收入 A1，应交税费 B1

借：主营业务成本　贷：库存商品；

2）三星将专利产品以价格 C 再销售给兆驰股份，公司不做账务处理。

3）兆驰股份将专利产品出售给公司，公司具体会计处理如下：

借：库存商品 C　应交税费 B2

贷：应付账款-兆驰股份 C+B2；

4）公司将专利产品出售给公司的终端客户，公司确认收入，结转成本：

借：应收账款-终端客户 A2+B3　贷：主营业务收入 A2 应交税费 B3；

借：主营业务成本 C　贷：库存商品 C

5）公司向三星的销售收入 A1 与公司向终端客户的销售收入 A2 存在重复部分；在该等交易方式下，公司为避免重复确认主营业务收入和主营业务成本，账务处理如下：

借：主营业务收入 A1 贷：主营业务成本 A1

3. 采取复杂交易模式的原因

采取复杂交易模式，主要是为了符合 LED 专利条件下，满足公司下游客户因拓展国际市场而对全球专利产品的采购需求。在上述交易过程中，公司生产的专利产品均以三星的品牌进行销售，由三星进行产品专利保障承诺，凭借三星在 LED 行业的市场地位、专利布局以及品牌知名度，可以降低产品在境外市场销售的专利侵权风险。

在上述第二种和第三种模式中，公司按照三星认可的产品标准和规格进行产品的生产和供应，三星从公司处购买产品后纳入三星产品管理体系，然后向兆驰股份出售，并提供专利保障。

根据三星和兆驰股份签署的《专利赔偿函》，若第三方宣称兆驰股份使用三星产品侵犯其专利并提起诉讼或采取措施，三星将进行抗辩或解决申诉，并承担相关费用。

4. 相关专利产品的具体内容、金额，相关业务毛利率情况

根据上述介绍，公司为满足客户的专利产品需求，与三星采取上述第二种和第三种交易方式进行合作，相关专利产品的具体内容、销售金额、单价和毛利率已申请豁免披露。

第二种及第三种交易模式均系公司终端客户（包括兆驰股份）专利产品需求产生，公司参考专利产品的市场价格进行报价。报告期内，专利 LED 背光组件两种交易模式下在个别期间的毛利率存在一定差异，其产生原因与产品所处的不同推广阶段、产品性能差异等相关，具有合理性，公司通过三星销售兆驰股份用于自产部分的销售具有公允性。

5. 公司销售给国内其他客户的专利产品，由兆驰股份作为三星的代理商实现的原因，该种模式下“国内其他客户”包括具体客户名称、销售金额、销售产品；公司与三星的合作是否依赖于兆驰股份的销售渠道

（1）公司销售给国内其他客户的专利产品，由兆驰股份作为三星的代理商实现的原因

在第三种模式下，有专利产品采购需求的客户向公司采购，公司负责该等终端客户的售前沟通及售后服务。对于专利产品，公司按照三星认可的产品设计及物料型号进行生产，生产后出售给三星，纳入三星的产品管理体系，获得三星专利保障。之后为了实现对于客户的专利产品订单交付，公司需要向三星购回专利

产品，但是由于三星对于客户有着严格的评审认证体系，对于客户规模、资质及资金实力等方面要求较高，公司在三星的供应商体系但不在三星的客户体系，因此公司并不能直接向三星进行采购。

兆驰股份作为行业内领先的电视机 ODM 厂商，向三星集团采购液晶面板，是通过三星集团评审的合格客户。因此，公司委托兆驰股份向三星采购，兆驰股份采购后再平价出售给公司，公司最终实现对于客户专利产品的订单交付。在上述过程中，兆驰股份充当三星公司的代理商角色。

(2) 该种模式下“国内其他客户”包括具体客户名称、销售金额、销售产品

报告期内，在第三种模式下，公司的具体客户名称、销售金额及销售产品及占营业收入的比例已申请豁免披露。报告期内，在第三种模式下，公司向国内其他客户销售总额为 7,317.46 万元、6,636.78 万元、7,321.98 万元、3,882.00 万元。

(3) 公司与三星的合作是否依赖于兆驰股份的销售渠道

1) 公司具备独立开拓业务的能力，与三星的合作不依赖于兆驰股份的销售渠道

公司与三星合作来自于公司主动布局国际市场，达成合作不依赖于兆驰股份的销售渠道。具体情况详见本说明十、(三)相关回复。

公司具有独立的销售部门，与三星的后续合作不依赖兆驰股份的销售渠道。报告期内，公司拥有完整的销售体系，根据产品应用类型划分为三个销售团队，分别为照明事业部、显示事业部和背光事业部。同时对于三星等重点大客户，设立专门的项目团队进行前期需求沟通、售后服务等工作。

公司主营业务是 LED 器件及组件的研发、生产与销售；兆驰股份的主营业务是液晶电视、显示器等产品的研发、生产与销售。公司的产品和兆驰股份的主营业务和主要产品有明显区别，不存在依赖兆驰股份销售渠道的情况。

2) 公司和三星关于专利产品的合作，也不依赖兆驰股份的渠道

① 报告期内，公司通过兆驰股份向三星采购专利产品

在前述第三种模式下，公司向三星公司销售产品，再通过兆驰股份采购该产品，最终销售给终端客户。该产品经过三星公司的采购和销售流程以获得三星的专利保障。报告期内，公司购回出售给三星的专利产品均通过兆驰股份进行采购。公司选择通过兆驰股份向三星进行采购，主要原因如下：

A. 三星公司采取直销和代理商销售相结合的销售模式

三星公司业务规模较大，采取直销和代理商销售相结合的销售模式。对于行业内知名客户三星采取直销模式，对于中小型客户采取通过代理商销售的模式，通过代理商进行销售有利于其充分利用代理商的客户资源和客户管理及服务能力进行市场推广、有利于加强其自身的现金流管理并减低坏账风险。

公司在三星的供应商体系但不在三星的客户体系，因此公司不能直接向三星进行采购。

B. 兆驰股份具有向三星直接进行采购的资质

兆驰股份作为行业内领先的电视机 ODM 厂商，常年向三星集团采购液晶面板，是通过三星集团评审的合格客户，因此兆驰股份具有向三星直接进行采购的资质。

C. 公司与兆驰股份合作的效率较高

兆驰股份作为公司的控股股东，公司与兆驰股份具有良好的信任基础，通过兆驰股份向三星采购能够保证交易的高效有序进行。

综上，通过与三星、兆驰股份共同协商，报告期内公司通过兆驰股份向三星采购专利产品。

② 公司不依赖兆驰股份向三星采购的渠道

报告期内，公司购回出售给三星的专利产品均通过兆驰股份进行采购，但公司不依赖于兆驰股份向三星采购的渠道。

根据上述分析，三星公司业务规模较大，采取直销和代理商销售相结合的销售模式。三星在中国拥有多家代理商，例如宜易电子（上海）有限公司、高拓国际贸易（上海）有限公司等。除通过兆驰股份向三星采购专利产品外，公司亦可以通过三星的其他代理商实现对三星的采购，因此公司并不依赖兆驰股份向三星采购的渠道。

③ 公司通过三星的代理商进行专利产品采购对公司业绩无重大不利影响

假设公司未来通过三星的其他代理商向三星公司进行采购，按照行业惯例，可能会增加成本 1%-2%，对公司报告期内的经营业绩的影响较小，具体情况如下：

假设成本增加 1%，2018-2020 年及 2021 年 1-6 月公司分别减少毛利 60.58 万元、54.57 万元、56.27 万元和 33.83 万元，占毛利的比例分别为 0.26%、0.23%、0.21%和 0.15%。

假设成本增加 2%，2018-2020 年及 2021 年 1-6 月公司分别减少毛利 121.15 万元、109.15 万元、112.54 万元和 67.67 万元，占毛利的比例分别为 0.52%、0.47%、0.41%和 0.30%。

综上所述，公司设立独立的销售部门，与三星的合作系公司独立开拓和维护，和三星的合作不依赖于兆驰股份的销售渠道，公司通过三星的代理商进行专利产品采购对公司报告期内的业绩无重大不利影响。

（三） 说明报告期内吊销、注销关联方情况，包括名称、注销时间、原因，注销前相关关联方与发行人及发行人的客户、供应商是否重叠，是否存在交易或资金往来，存续期间是否存在违法违规行为，注销后资产、人员、债务的处置情况

报告期内，公司不存在吊销的关联方。

报告期初至本说明出具日，公司注销的关联方共 2 家，具体情况如下：

1. 深圳市光兆未来管理咨询合伙企业（有限合伙）

深圳市光兆未来管理咨询合伙企业（有限合伙）（以下简称“光兆未来”），成立于 2017 年 2 月 23 日，该注销关联方具体情况如下：

名 称	深圳市光兆未来管理咨询合伙企业（有限合伙）			
注册资本	6,000.00 万元			
执行事务合伙人	全劲松			
注销时间	2020 年 9 月 25 日			
与发行人关联关系	发行人董事、总经理全劲松曾担任执行事务合伙人			
注册地址	深圳市龙岗区南湾街道下李朗社区李朗路一号兆驰产业园 3 号楼 3 楼			
经营范围	信息咨询（不含限制项目）；经济信息咨询（不含限制项目）；贸易咨询；企业管理咨询（不含限制项目）；商务信息咨询；商业信息咨询			
股权结构	序号	名称	财产份额（万元）	财产份额比例
	1	全劲松	4,600.00	76.6667%
	2	吴正喆	500.00	8.3333%
	3	周利华	450.00	7.5000%
	4	解庆	450.00	7.5000%
	合计		6,000.00	100.00%

根据光兆未来执行事务所合伙人全劲松的说明，光兆未来系作为持股平台而

设立，其设立目的系与兆驰股份共同投资成立兆驰照明，从事品牌灯具、灯饰的生产与销售。截至光兆未来注销前，其四位合伙人中吴正喆、周礼华、解庆分别对光兆未来实缴出资 100 万元、50 万元、90 万元，全劲松未进行实缴出资。

2017 年 3 月，光兆未来认缴兆驰照明 9,600 万出资额，认缴股权比例为 60%，实缴出资为 240 万元。后因合伙人工作重心转移，光兆未来于 2019 年 12 月将其认缴的兆驰照明全部股权，以 240 万元的价格转让给兆驰股份及其子公司。光兆未来日常无需生产设备或生产销售人员，截至其注销之日，除退回各合伙人实缴出资外，不涉及其他资产、人员、债务的处置。

光兆未来注销前与公司及公司的客户、供应商不存在重叠、交易或资金往来，存续期间亦不存在违法违规行为。

2. 上海猛麟投资管理事务所（有限合伙）

上海猛麟投资管理事务所（有限合伙）（以下简称，“上海猛麟”），成立于 2015 年 11 月 26 日，该注销的关联方具体情况如下：

名 称	上海猛麟投资管理事务所（有限合伙）			
注册资本	1,000.00 万元			
执行事务合伙人	胡振超			
注销时间	2021 年 4 月 9 日			
与公司关联关系	公司独立董事胡振超曾担任执行事务合伙人的企业			
注册地址	上海市崇明区横沙乡富民之路 58 号 A1-4117 室（上海横泰经济开发区）			
经营范围	投资管理、咨询，商务咨询，企业管理咨询，接受金融机构委托从事金融信息技术外包、金融知识流程外包、金融业务流程外包，市场营销策划，企业形象策划，文化艺术活动策划，会务服务，展览展示服务。			
股权结构	序号	名称	出资额（万元）	持股比例
	1	刘丽丽	300.00	30.00%
	2	胡振超	200.00	20.00%
	3	宁波猛麟投资合伙企业（有限合伙）	200.00	20.00%
	4	孙威	100.00	10.00%
	5	刘猛	100.00	10.00%
	6	王骏	60.00	6.00%
	7	胡玉双	20.00	2.00%

	8	吴妮	20.00	2.00%
	合计		1,000.00	100.00%

根据上海猛麟执行事务合伙人胡振超的说明，上海猛麟系作为持股平台而设立，其设立后仅投资了宁波麟烽投资管理合伙企业（有限合伙），后者拟计划进行一级市场投资，后因计划调整，上海猛麟和宁波麟烽投资管理合伙企业（有限合伙）均相继注销清算。同时，由于上海猛麟系持股平台，其日常无需生产设备或生产销售等人员，因此上海猛麟解散时不涉及资产、人员及债务的处置。

上海猛麟注销前与公司及公司的客户、供应商不存在重叠、交易或资金往来，存续期间亦不存在违法违规行为。

（四）主要核查程序及核查结论

针对以上事项，我们执行了以下主要核查程序：

1. 针对关联销售的公允性

（1）向销售人员了解公司销售产品的定价政策，特别是销售关联方产品的定价政策；

（2）访谈公司管理层，了解公司主要产品的特点以及向不同客户销售的产品的单价及毛利率是否存在可比性；了解公司的客户类型；

（3）获取报告期内产品销售成本明细，并将销售关联方数据与非关联方的毛利率进行对比，了解并分析产生差异的原因和合理性。

2. 针对公司与三星的专利合作情况

（1）向管理层了解LED行业专利现状、公司采取的专利策略、公司获取的专利授权情况、公司“与三星达成全球专利战略合作”的具体含义；公司与三星及兆驰股份交易模式的具体情况，采取复杂交易模式的原因；了解交易涉及的专利的内容、金额和毛利率情况及相关会计处理；了解公司是否依赖于兆驰股份的渠道；获取三星出具的产品专利保证的说明；

（2）访谈了三星公司的负责人，并向三星发送了询证函，确认报告期内公司与三星的交易金额；

（3）向管理层了解公司销售给国内其他客户的专利产品的情况，由兆驰股份作为三星的代理商实现的原因；获取该种模式下国内其他客户清单及销售明细；了解公司与三星的合作是否依赖于兆驰股份的销售渠道，了解三星是否存在其他代理商；测算通过三星其他代理商向兆驰股份采购专利产品对公司报告期内业绩

的影响；

（4）根据交易的实质，将公司通过三星出售给兆驰股份的产品披露为间接关联交易；针对公司出售给国内其他客户的专利产品，将重复确认的主营业务收入和主营业务成本进行抵消。

3. 针对报告期内吊销、注销关联方的情况

（1）查阅了公司控股股东、间接控股股东、董事、监事、高级管理人员填写的调查表，了解了其对外投资、任职等情况；

（2）通过企业信用信息公示系统、企查查等网站对公司关联方情况进行了网络核查；

（3）对全劲松、胡振超进行了访谈，了解了光兆未来及上海猛麟注销的原因及资产、人员及债务处置情况，以及存续期间合法合规经营情况；

（4）取得了光兆未来及上海猛麟报告期初至注销时的银行流水，并结合公司客户、供应商名单对其银行流水进行了比对。

经核查，我们认为：

1. 报告期内公司关联销售主要包括向兆驰股份销售 LED 背光组件和向兆驰照明销售 LED 照明器件，公司关联销售具有公允性；

2.“与三星达成全球专利战略合作”是指为满足客户对于专利产品的需求，公司向该等客户销售贴有三星品牌并由三星提供专利保障、由公司以 ODM 方式代工生产的产品。公司已说明与三星及兆驰股份交易模式的具体情况、相关专利产品的具体内容、金额、具体会计处理情况、相关业务毛利率情况。采取复杂交易系在该种模式下公司生产的产品以三星的品牌出货，由三星进行产品专利保障承诺，凭借三星在 LED 行业的市场地位、专利布局以及品牌知名度，可以降低公司产品的专利侵权风险。公司销售给国内其他客户的专利产品，由兆驰股份作为三星的代理商实现，主要是因为兆驰股份符合直接向三星采购的资质要求。公司与三星的合作不依赖于兆驰股份的销售渠道；

3. 报告期初至本说明出具日，公司不存在吊销的关联方，存在光兆未来及上海猛麟两家注销的关联方。光兆未来及上海猛麟存续期间不存在违法违规行为，且与公司不存在客户、供应商重叠、交易或资金往来等情形。光兆未来及上海猛麟注销后资产、人员、债务处置妥当，不存在争议及潜在纠纷。

八、关于子公司江西兆驰及政府资金支持

申报文件显示：

(1)报告期各期末，发行人资产负债率(合并)分别为74.45%、70.03%、63.85%。

(2)江西兆驰是发行人全资子公司，2020年度江西兆驰净利润为10,204.62万元，是发行人经营业绩的主要来源；截至招股说明书签署日，江西兆驰共有14,000万元出资额仍处于质押状态，占出资额比例为17.50%，主要为向江西国创的7,000万元借款提供质押担保。

(3)2015年5月，国资创投向江西兆驰提供无息借款15,000万元，兆驰光元将其所持江西兆驰40%股权质押给国资创投以对前述借款提供担保；至2020年2月25日，公司提前归还了国资创投全部15,000万元借款。

(4)2018年1月31日，南昌工控以“名股实债”形式向江西兆驰支付了投资款7亿元，2018年2月5日，江西兆驰向南昌工控支付了1,050万元押金作为资金成本，江西兆驰未办理前述增资的工商变更登记手续；而后转为“股债结合”形式，2020年3月，由另一主体南昌国金向兆驰光元提供借款61,037.20万元，借款利率为1%/年，借款期限至2021年1月31日，南昌市青山湖区人民政府承诺在南昌国金与兆驰光元约定借款期限届满前指定第三方承接南昌国金相关债权，若未能承接，相关直接损失由南昌市青山湖区人民政府承担；2020年4月16日南昌国金以8,962.80万元认购兆驰光元新增1,540.00万股股份。

请发行人：

(1)结合发行人目前债务余额及偿债能力情况说明是否存在无法偿债的风险，是否存在控股股东及其关联方所持股份被强制处分的可能性。

(2)说明兆驰光元在续期期间利率等问题与国资创投未达成一致、提前归还借款是否存在纠纷，江西兆驰40%股权质押是否完全解除。

(3)说明南昌工控以“名股实债”方式投资的商业考虑，是否履行所必须的全部审批手续，是否存在国有资产流失等争议情况；未办理增资的工商变更登记是否存在行政处罚风险；61,037.20万元借款到期前，南昌市青山湖区人民政府是否已指定第三方承接南昌国金债权，该项债务的进展情况；“江西兆驰在南昌市青山湖区新增1,000条LED封装生产线”的约定是否实施。

(4)说明除已披露产业资金支持外，国资创投、南昌工控与南昌国金是否与发行人及子公司存在购销或其他关系，是否存在其他利益安排。

(5)逐笔列示名股实债会计处理，说明金融负债与权益的分类依据、实际利率的测算情况及利息费用的确认情况。

请保荐人、申报会计师对问题(1)、(5)发表明确意见，请保荐人、发行人律师对问题(2)-(4)发表明确意见。(审核问询函问题 8)

(一) 结合发行人目前债务余额及偿债能力情况说明是否存在无法偿债的风险，是否存在控股股东及其关联方所持股份被强制处分的可能性

截至 2021 年 6 月 30 日，公司偿债能力良好，无法偿债的风险较小，具体分析如下：

1. 公司债务情况

报告期各期末，公司负债构成如下：

单位：万元

项 目	2021 年 6 月 30 日		2020 年 12 月 31 日		2019 年 12 月 31 日		2018 年 12 月 31 日	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
短期借款	20,019.44	8.11%	27,571.94	12.64%	15,022.36	7.69%	15,000.00	7.37%
应付票据	16,856.22	6.83%	24,914.65	11.42%	25,649.25	13.13%	26,234.46	12.89%
应付账款	88,084.23	35.67%	79,540.16	36.46%	55,034.93	28.17%	45,270.75	22.25%
预收款项	-	-	-	-	398.07	0.20%	3,381.48	1.66%
合同负债	529.54	0.21%	319.88	0.15%	-	-	-	-
应付职工薪酬	3,438.37	1.39%	4,413.04	2.02%	3,431.12	1.76%	2,230.89	1.10%
应交税费	282.35	0.11%	2,306.27	1.06%	265.98	0.14%	224.96	0.11%
其他应付款	2,636.18	1.07%	1,907.28	0.87%	2,162.83	1.11%	18,880.31	9.28%
一年内到期的非流动负债	1,070.17	0.43%	-	-	15,230.00	7.80%	15,000.00	7.37%
其他流动负债	34.15	0.01%	12.19	0.01%	-	-	-	-
流动负债合计	132,950.64	53.84%	140,985.40	64.63%	117,194.54	59.98%	126,222.85	62.03%
租赁负债	1,098.46	0.44%	-	-	-	-	-	-
长期应付款	68,291.52	27.66%	68,055.85	31.20%	70,021.39	35.84%	70,000.00	34.40%
递延收益	34,751.84	14.07%	5,404.19	2.48%	5,781.17	2.96%	5,765.17	2.83%
递延所得税负债	9,842.14	3.99%	3,699.07	1.70%	2,376.12	1.22%	1,509.99	0.74%
非流动负债合计	113,983.96	46.16%	77,159.11	35.37%	78,178.68	40.02%	77,275.16	37.97%

负债合计	246,934.60	100.00%	218,144.51	100.00%	195,373.22	100.00%	203,498.00	100.00%

公司负债以流动负债为主，报告期各期末，公司流动负债占负债总额的比例分别为62.03%、59.98%、64.63%和53.84%，非流动负债占负债总额的比例分别为37.97%、40.02%、35.37%和46.16%。

公司流动负债主要包括短期借款、应付票据和应付账款三类，报告期各期末，该三类负债合计占流动负债的比例分别为68.53%、81.66%、93.65%和94.00%。

公司非流动负债主要为长期应付款。报告期各期末，公司长期应付款余额分别为70,000.00万元、70,021.39万元、68,055.85万元和68,291.52万元，占非流动负债的比例为90.59%、89.57%、88.20%和59.91%。报告期各期末，公司长期应付款余额较大，主要与公司和南昌市政府招商引资相关。

1. 公司具有较强的偿债能力

(1) 公司资产流动性强，短期偿债能力良好

截至2021年6月30日，公司资产总额为382,769.02万元，其中流动资产占比较高为55.05%，流动资产中货币资金54,029.52万元，可随时赎回的银行理财产品4,000.00万元，可满足公司短期资金需求。报告期各期，公司流动比率分别为1.47、1.52、1.41及1.58，速动比率分别为1.36、1.33、1.14及1.26，公司资产流动性强，短期偿债能力良好。

(2) 公司持续盈利，长期偿债能力良好

报告期各期，公司实现净利润13,726.38万元、13,522.91万元、10,709.56万元及12,288.42万元，盈利情况良好，利息保障倍数分别为16.46、10.01、9.94及18.50，随着公司募投项目的实施及新增产能的释放，公司持续盈利能力将进一步提升，长期偿债能力良好。

2. 子公司江西兆驰偿债能力良好，质押股权被处置的风险较小

截至本说明出具日，公司将所持江西兆驰14,000.00万元股权质押给江西国创，为江西兆驰向江西国创7,000.00万元借款提供担保。截至2021年6月末，江西兆驰净资产为128,222.69万元，其中货币资金35,570.74万元，2021年1-6月，江西兆驰净利润为11,637.29万元，江西兆驰偿债能力良好，因无法偿还前述债务而导致江西兆驰质押股权被处置的风险较小。

综上所述，公司偿债能力良好，无法偿债的风险较小。

此外，公司控股股东兆驰股份盈利情况良好，2020年度及2021年1-6月分

别实现归属于母公司所有者的净利润 17.63 亿元、10.49 亿元，资产负债水平正常，截至 2021 年 6 月末资产负债率为 53.51%，除日常经营性负债外，未有其他大额负债，因此，控股股东发生无法偿还债务而导致强制处分其所持公司股份的可能性较低。同时，截至本说明出具日，不存在公司控股股东及其关联方将所持公司股份质押，而为公司或其他方提供担保的情形，因此，不存在任何第三方因行使质权而导致控股股东及其关联方所持股份被强制处分的可能性。

（二）逐笔列示名股实债会计处理，说明金融负债与权益的分类依据、实际利率的测算情况及利息费用的确认情况

1. 名股实债的会计处理

(1) 名股实债形成时的会计处理

根据 2017 年 12 月，公司、江西兆驰与南昌工控签订的《增资扩股协议》及《增资扩股协议补充协议》的约定，南昌工控以名股实债的形式向江西兆驰现金投资 70,000.00 万元，同时要求江西兆驰以增资资金余额*出资天数*1%/360 的计算方式，先行向其支付 1.5 年资金成本。

2018 年 1 月 31 日，南昌工控向江西兆驰支付了投资款 70.000.00 万元，江西兆驰确认为长期应付款，具体会计处理如下：

借：银行存款　70,000.00 万元

　　贷：长期应付款　70,000.00 万元

2018 年 2 月 5 日，江西兆驰向南昌工控支付了 1,050.00 万元押金(1.5 年资金成本)，江西兆驰确认为其他非流动资产，具体会计分录如下：

借：其他非流动资产-预付产业发展基金押金　1,050.00 万元

　　贷：银行存款　1,050.00 万元

(2) 名股实债解除时的会计处理

2020 年 3 月，南昌工控、江西兆驰及公司针对名股实债事宜签订了《终止协议》，约定江西兆驰向南昌工控归还 70,000.00 万元，据此协议，2020 年 3 月 27 日，江西兆驰向南昌工控归还了前述 70,000.00 万元借款本金，具体会计处理如下：

借：长期应付款　70,000.00 万元

　　贷：银行存款　70,000.00 万元

截至本说明出具日，南昌工控暂未退还 1,050.00 万元押金，因此原向南昌

工控支付的1,050.00万元押金，公司仍确认为其他非流动资产-预付产业发展基金押金。

2. 金融负债与权益的分类依据

公司将南昌工控以名股实债形式向公司支付的投资款确认为一项金融负债(长期应付款)，符合《企业会计准则第22号——金融工具确认和计量》中关于金融负债的定义，即向其他方交付现金或其他金融资产的合同义务。

根据南昌工控与公司、江西兆驰签订的《增资扩股协议》及《增资扩股协议补充协议》，南昌工控向江西兆驰支付的7亿元投资款，使江西兆驰形成了一项向其他方交付现金的现时义务，具体如下：

(1) 南昌工控对江西兆驰的投资并不与后者经营业绩相挂钩

根据《增资扩股协议补充协议》的约定，南昌工控7亿元增资款到位后，其收益不与江西兆驰的经营业绩相挂钩，不是根据企业的投资收益或亏损进行分配，而是由江西兆驰向其提供固定的保本收益。

(2) 南昌工控不参与分红而仅依约享有固定收益

根据《增资扩股协议补充协议》的约定，南昌工控持股期间不享有江西兆驰相关分红，而仅收取固定收益，即按年化1%的利率收取资金成本。

(3) 南昌工控在投资时已约定了退出期限以及退出方式

根据《增资扩股协议补充协议》的约定，南昌工控将在增资款到位后36个月内，转让其所持江西兆驰股权予公司或其指定的第三方。

综上所述，依据《增资扩股协议》及《增资扩股协议补充协议》的约定，江西兆驰负有向南昌工控交付7亿元投资款本金及相关利息的合同义务，且该合同义务是现时义务，因此将南昌工控7亿元投资分类为金融负债符合《企业会计准则》等法律法规的规定。

3. 实际利率的测算情况及利息费用的确认情况

名股实债存续期间，公司以70,000.00万元为本金，按1%/年的利率，及当期实际资金使用天数确认当期利息费用，相关测算及确认情况如下：

单位：万元

年度	利息起算日	计息到期日	天数	利息金额
2020年度	2020/01/01	2020/03/21	81	155.56

2019 年度	2019/01/01	2019/12/31	365	711.67
2018 年度	2018/01/31	2018/12/31	335	651.39

公司将实际支付利息金额与上述测算金额的差额确认为应付利息，2018 年至 2020 年确认的应付利息金额分别为 19.44 万元、21.39 万元及 0 万元。其中，2018 年确认的应付利息金额计入其他应付款-长期应付款应付利息核算，2019 年度起因实行新金融工具准则而计入长期应付款-应付利息核算。

名股实债存续期间，公司对 70,000.00 万元实际利率的测算情况及利息费用的确认情况，符合相关协议约定及《企业会计准则》的规定。

（三）主要核查程序及核查结论

针对上述事项，我们执行了以下主要核查程序：

1. 查阅了公司银行贷款合同、与南昌国金签订的《借款合同》等协议，了解了公司负债余额、结构等情况；

2. 查阅了公司各项财务数据，对公司流动比率、速动比率等偿债能力指标进行了测算，对公司的长短期偿债能力进行了分析；查阅了公司控股股东及子公司江西兆驰各项财务数据，分析其偿债能力；

3. 查阅了公司与南昌市青山湖区政府签署的《投资协议》及其补充协议、公司与南昌工控签署的《增资扩股协议》及其补充协议、《终止协议》，了解了南昌市青山湖区人民政府、南昌工控及公司、江西兆驰对 7 亿元投资款的相关约定；

4. 查阅了公司股东出具的所持股份不存在质押情况的说明；

5. 查阅了《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》，并结合相关合同情况，对公司将南昌工控名股实债投资款分类为金融负债的准确性进行了分析性复核；

6. 查阅了公司向南昌工控支付利息的银行回单，并依据相关合同对公司利息费用进行复核。

经核查，我们认为，公司及子公司江西兆驰偿债能力良好，无法偿债的风险较小，控股股东及其关联方所持公司股份被强制处分的可能性较小，江西兆驰质押股权被处置的风险较小；公司将南昌工控投资款分类为金融负债符合《企业会计准则》等法律法规的规定，公司对名股实债的会计处理正确，名股实债存续期间，公司按照相关合同约定确认并支付了利息费用。

九、关于员工持股平台及股权激励

申报文件显示：

(1)公司共有三家公司员工及关联方员工持股平台，分别为兆驰节能投资、风驰千里、风驰未来；兆驰节能投资合伙人朱开扬不是发行人员工，是实际控制人顾伟的朋友。

(2)报告期各期，发行人股份支付费用分别为141.89万元、256.73万元及158.12万元，全部为兆驰节能投资涉及的股份支付；风驰千里、风驰未来为发行人2020年初新增的持股平台。

(3)招股说明书中披露“发行人不存在正在执行的对其董事、监事、高级管理人员、其他核心人员、员工实行的股权激励及其他制度安排”。

请发行人：

(1)说明员工持股平台员工具体任职职务，为关联方员工的具体情况，具体对应的关联方公司及任职职务，是否同时为发行人员工；朱开扬的履历情况，入股发行人的背景原因，是否涉及代持或其他利益安排。

(2)说明各员工持股平台取得发行人股份时间、增资/转让价格、对应当年市盈率倍数情况，风驰千里、风驰未来入股发行人未计提股份支付费用的合理性；发行人股份支付费用的具体计算过程，招股说明书中“不存在股权激励或其他制度安排”是否准确。

(3)说明员工持股平台各股份持有人资金来源是否合法合规，是否符合股东适格性，是否足额缴纳股权激励款，是否存在实际控制人向员工提供财务资助情形；逐项说明报告期内员工持股平台股东股份转让情况、原因、价格、是否涉及股份支付，是否涉及代持或其他利益安排。

(4)依照本所《创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题22的要求逐项说明员工持股计划员工离职后股份处理等内容。

请保荐人、发行人律师、申报会计师发表明确意见。（审核问询函问题9）

（一）说明员工持股平台员工具体任职职务，为关联方员工的具体情况，具体对应的关联方公司及任职职务，是否同时为发行人员工；朱开扬的履历情况，入股发行人的背景原因，是否涉及代持或其他利益安排

1. 公司员工持股平台持股员工具体情况

公司共有三家员工持股平台，分别为兆驰节能投资、风驰千里及风驰未来，

其中兆驰节能投资合伙人主要由公司员工构成，风驰千里及风驰未来合伙人主要由控股股东兆驰股份员工构成。

截至本说明出具日，兆驰节能投资、风驰千里及风驰未来三家持股平台合计持有公司 12.2602%的股份，其中兆驰节能投资持有公司 8.6509%的股份、风驰千里持有公司 2.2219%的股份、风驰未来持有公司 1.3874%的股份，三家持股平台中公司员工、兆驰股份员工及其他非公司或兆驰股份员工合伙人对应持有公司股份的情况如下：

单位：万股

项　目	对应间接持有公司股数	对应间接持有公司股权比例
公司员工	2,835.00	8.9190%
兆驰股份员工	892.05	2.8064%
非公司或兆驰股份员工	170.00	0.5348%
合　计	3,897.05	12.2602%

注 1：公司员工包含公司及子公司员工，持股情况中含已离职员工解庆、韩威，二人合计对应间接持有公司 181.60 万股股份，二人合计对应间接持有公司股权比例为 0.5713%

注 2：兆驰股份员工包含兆驰股份控制的除公司及公司子公司以外的其他企业的员工，持股情况中含已离职兆驰股份员工方振宇，其对应间接持有公司 40 万股股份，对应间接持有公司股权比例为 0.1258%

截至本说明出具日，各员工持股平台员工出资及任职情况如下：

（1）兆驰节能投资员工出资及任职情况

单位:万元

序号	姓名	出资额	出资比例	资金来源	公司职务	任职公司
1	全劲松	1,793.92	55.45%	自筹资金	董事、总经理、核心技术人员	公司
2	胡小明	203.70	6.30%	自筹资金	总经办基建负责人	公司
3	朱开扬	200.00	6.18%	自筹资金	-	上海芯联投资咨询有限公司经理
4	郭爱萍	108.64	3.36%	自筹资金	董事、副总经理、财务负责人	公司
5	张明勇	63.28	1.96%	自筹资金	照明/显示事业部采购部负责人	江西兆驰

6	刘传标	58.82	1.82%	自筹资金	总经办总经理	江西兆驰
7	韩威	56.00	1.73%	自筹资金	曾任背光事业部销售经理（已离职）	公司
8	林向和	47.06	1.45%	自筹资金	董事、副总经理	公司
9	兰嘉	38.02	1.18%	自筹资金	背光事业部销售部经理	公司
10	滕鑫新	37.80	1.17%	自筹资金	照明事业部销售部主管	公司
11	李向奇	37.61	1.16%	自筹资金	照明事业部生产部副经理	江西兆驰
12	肖毅	33.60	1.04%	自筹资金	照明事业部销售部经理	公司
13	段天志	30.42	0.94%	自筹资金	背光事业部销售部经理	公司
14	赵靖	30.42	0.94%	自筹资金	背光事业部研发部经理	深圳光元
15	唐亮	29.4	0.91%	自筹资金	照明事业部销售部经理	江西兆驰
16	吴军辉	28.00	0.87%	自筹资金	背光事业部品质部体系主管	深圳光元
17	赖良文	26.62	0.82%	自筹资金	照明事业部生产部厂长	江西兆驰
18	易云	23.53	0.73%	自筹资金	显示事业部销售部总监	公司
19	周红娟	22.81	0.71%	自筹资金	背光事业部生产部资材主管	深圳光元
20	吴青希	22.81	0.71%	自筹资金	背光事业部销售部主管	深圳光元
21	杨军	22.81	0.71%	自筹资金	照明事业部品质部经理	江西兆驰
22	张淑芳	22.40	0.69%	自筹资金	背光事业部销售部主管	深圳光元
23	张娜	22.35	0.69%	自筹资金	总裁助理	兆驰股份
24	黄斌文	22.40	0.69%	自筹资金	曾任显示事业部销售部专员（已故）	公司
25	奉华光	22.12	0.68%	自筹资金	TV 事业部资材主管	兆驰股份
26	龙安德	21.00	0.65%	自筹资金	照明事业部生产部主管	江西兆驰
27	杨柳	19.01	0.59%	自筹资金	背光事业部销售部客服主管	深圳光元
28	郭坤	17.65	0.55%	自筹资金	背光事业部销售部经理	深圳光元
29	谢虎	16.73	0.52%	自筹资金	背光事业部生产部主管	深圳光元
30	陈伟	15.21	0.47%	自筹资金	照明事业部研发部工艺副经理	江西兆驰
31	邱贝尔	15.21	0.47%	自筹资金	背光事业部研发部工程师	深圳光元

32	周雄	15.21	0.47%	自筹资金	照明事业部研发部工艺副经理	江西兆驰
33	卢海定	15.21	0.47%	自筹资金	照明事业部研发部工艺工程师	江西兆驰
34	孟浩	11.76	0.36%	自筹资金	显示事业部生产部副厂长	江西兆驰
35	马国庆	11.76	0.36%	自筹资金	照明/显示事业部生产部厂长	江西兆驰
36	郭克华	11.76	0.36%	自筹资金	背光事业部生产部厂长	深圳光元
37	许丰	10.59	0.33%	自筹资金	照明事业部研发部主管	公司
38	方放	10.59	0.33%	自筹资金	董事会办公室证券事务代表	兆驰股份
39	钱斌	9.41	0.29%	自筹资金	照明事业部生产部物控副经理	江西兆驰
40	罗金	5.88	0.18%	自筹资金	背光事业部采购部主管	深圳光元
41	利霞	5.88	0.18%	自筹资金	显示事业部销售部专员	公司
42	陈翠平	5.88	0.18%	自筹资金	照明事业部生产部主管	江西兆驰
43	潘保刚	5.88	0.18%	自筹资金	照明事业部研发部工艺副经理	江西兆驰
44	柯双双	5.88	0.18%	自筹资金	照明事业部生产部物控主管	江西兆驰
合计		3,235.04	100%	-	-	-

(2) 风驰千里员工出资及任职情况

单位：万元

序号	姓名	出资额	出资比例	资金来源	公司职务	任职公司
1	解庆	779.88	18.97%	自筹资金	曾任总经办总经理（已离职）	江西兆驰
2	金从龙	756.60	18.41%	自筹资金	副总裁	兆驰股份
3	林向和	483.06	11.75%	自筹资金	董事、副总经理	公司
4	严志荣	327.38	7.96%	自筹资金	董事、副总经理、财务负责人	兆驰股份
5	周礼华	291.00	7.08%	自筹资金	总经理	兆驰照明
6	方振宇	232.80	5.66%	自筹资金	曾任董事会秘书（已离职）	兆驰股份
7	章岚芳	174.60	4.25%	自筹资金	财务中心资金管理部经理	兆驰股份
8	童晓红	116.40	2.83%	自筹资金	进出口风控部总监	兆驰股份
9	丁莎莎	87.30	2.12%	自筹资金	党委书记、工会主席、监事	兆驰股份

					会主席、总经理助理	
10	高丽丽	58.20	1.42%	自筹资金	法务部经理	兆驰股份
11	单华锦	58.20	1.42%	自筹资金	监事、董事会办公室经理	兆驰股份
12	宋小龙	58.20	1.42%	自筹资金	进出口风控部经理	兆驰股份
13	罗希文	58.20	1.42%	自筹资金	证券部董事会秘书	公司
14	杨平	58.20	1.42%	自筹资金	背光事业部生产部物控经理	深圳光元
15	闻启燕	58.20	1.42%	自筹资金	背光事业部品质部经理	深圳光元
16	徐伟科	58.20	1.42%	自筹资金	背光事业部研发部工艺研发经理	深圳光元
17	余志超	58.20	1.42%	自筹资金	照明事业部品质部经理	江西兆驰
18	陈坚	58.20	1.42%	自筹资金	照明事业部品质部经理	江西兆驰
19	徐文华	58.20	1.42%	自筹资金	人力资源部副经理	江西兆驰
20	曹波	58.20	1.42%	自筹资金	照明/显示事业部生产部厂长	江西兆驰
21	韩江	40.74	0.99%	自筹资金	安委会安全主任	兆驰股份
22	吴奘昊	40.74	0.99%	自筹资金	财务中心会计核算部经理	兆驰股份
23	邓春根	40.74	0.99%	自筹资金	财务中心税务部经理	兆驰股份
24	李毅	29.10	0.71%	自筹资金	背光事业部生产部副厂长	深圳光元
25	李期亿	29.10	0.71%	自筹资金	行政部经理	兆驰股份
26	彭显嫦	20.37	0.50%	自筹资金	人力资源部经理	兆驰股份
27	朱耀梅	20.37	0.50%	自筹资金	财务部经理	兆驰照明
合计		4,110.38	100.00%	-	-	-

(3) 风驰未来员工出资及任职情况

单位：万元

序号	姓名	出资额	出资比例	资金来源	公司职务	任职公司
1	何胜斌	779.88	30.39%	自筹资金	TV 事业部总经理	兆驰股份
2	欧军	395.76	15.42%	自筹资金	总经理	兆驰股份
3	白冰	174.60	6.8%	自筹资金	TV 事业部副总经理	兆驰股份

4	吴建好	174.60	6.8%	自筹资金	TV 事业部采购总监	兆驰股份
5	杨长方	145.50	5.67%	自筹资金	TV 事业部厂长	兆驰股份
6	张海波	116.40	4.54%	自筹资金	TV 事业部研发总监	兆驰股份
7	刘月婷	116.40	4.54%	自筹资金	TV 事业部采购总监	兆驰股份
8	周伟	58.20	2.27%	自筹资金	TV 事业部销售总监	兆驰股份
9	杨绪彬	58.20	2.27%	自筹资金	TV 事业部质量总监	兆驰股份
10	汪义送	58.20	2.27%	自筹资金	TV 事业部基板厂长	兆驰股份
11	黄宝亿	40.74	1.59%	自筹资金	TV 事业部研发经理	兆驰股份
12	顾越	40.74	1.59%	自筹资金	TV 事业部采购经理	兆驰股份
13	胡珺	29.10	1.13%	自筹资金	TV 事业部总裁秘书	兆驰股份
14	张霞	29.10	1.13%	自筹资金	TV 事业部财务经理	兆驰股份
15	刘泽喜	29.10	1.13%	自筹资金	TV 事业部研发经理	兆驰股份
16	魏依虎	29.10	1.13%	自筹资金	TV 事业部生产经理	兆驰股份
17	胡鹂	29.10	1.13%	自筹资金	TV 事业部售后经理	兆驰股份
18	季海舰	29.10	1.13%	自筹资金	TV 事业部品质经理	兆驰股份
19	佟晓龙	29.10	1.13%	自筹资金	TV 事业部研发经理	兆驰股份
20	李会兵	29.10	1.13%	自筹资金	TV 事业部销售经理	兆驰股份
21	彭记华	23.28	0.91%	自筹资金	TV 事业部物控部副经理	兆驰股份
22	刘圣周	23.28	0.91%	自筹资金	TV 事业部设备自动化副经理	兆驰股份
23	包永哲	23.28	0.91%	自筹资金	TV 事业部工程部副经理	兆驰股份
24	莫令娥	23.28	0.91%	自筹资金	TV 事业部物控部副经理	兆驰股份
25	徐晓华	23.28	0.91%	自筹资金	TV 事业部资材部副经理	兆驰股份
26	陈坤涌	23.28	0.91%	自筹资金	TV 事业部工业设计中心副经理	兆驰股份
27	陈雄洲	23.28	0.91%	自筹资金	TV 事业部采购副经理	兆驰股份
28	白中亮	11.64	0.45%	自筹资金	TV 事业部资材副经理	兆驰股份
合计		2,566.62	100%	-	-	-

兆驰节能投资、风驰千里及风驰未来合伙人中，除朱开扬不是公司员工、个别人员为离职员工外，其余均为公司或控股股东兆驰股份及其控股子公司的员工。此外，前述三家持股平台中，公司或控股股东兆驰股份及其控股子公司的员工人员，均分别与公司、兆驰股份或其控股子公司建立劳动关系，不存在既为公司员工，又为关联方员工的情形。

2．朱开扬入股及持股情况

朱开扬为兆驰节能投资有限合伙人之一，截至本说明出具日，朱开扬持有兆驰节能 200.00 万元财产份额，占比为 6.18%，对应间接持有公司 170 万股股份，持股比例为 0.5348%。朱开扬履历情况如下：

朱开扬，男，1954 年 9 月出生，中国国籍，住所：上海市长宁区，身份证号码：3101071954********。1989 年 9 月，毕业于山东广播电视大学；1972 年 12 月至 1996 年 11 月，任职于上海无线电二厂，担任车间主任、科长及总经理；1996 年 12 月至 2014 年 10 月，任职于上海飞乐音响股份有限公司，担任副总经理；2014 年 5 月至今，任职于上海芯联投资咨询有限公司，担任执行董事兼总经理。

朱开扬非公司员工，其系实际控制人顾伟朋友，2016 年 4 月兆驰节能投资成立时，有吴学坚、胡晓等 5 位员工认缴的共计 408.80 万元财产份额未实缴到位。朱开扬通过顾伟知悉上述情况后，因看好公司未来发展，拟承接其中 200 万元财产份额的认缴义务并完成实缴出资。2016 年 4 月，朱开扬与吴学坚签署了《出资份额转让协议》，受让吴学坚所持 200 万出资额对应的合伙份额。

截至本说明出具日，朱开扬自投资以来所持的兆驰节能投资财产份额未发生过增减或转让，且不存在股权代持或其他利益安排。

（二）说明各员工持股平台取得发行人股份时间、增资/转让价格、对应当年市盈率倍数情况，风驰千里、风驰未来入股发行人未计提股份支付费用的合理性；发行人股份支付费用的具体计算过程，招股说明书中“不存在股权激励或其他制度安排”是否准确

1．公司员工持股平台取得股份的情况

公司共三家员工持股平台，其中兆驰节能投资所持股权系自兆驰股份受让所得，风驰千里、风驰未来均系通过增资方式取得公司股权，公司各员工持股平台取得公司股份的时间、价格及市盈率倍数情况如下：

单位：元/股

员工持股平台	取得公司股份时间	价格	入股前一年度对应市盈率倍数	入股当年对应市盈率倍数
兆驰节能投资	2016 年 1 月	1.18	0.79 倍	2.51 倍
风驰千里	2020 年 3 月	5.82	11.64 倍	16.17 倍
风驰未来	2020 年 3 月	5.82		

注：市盈率计算口径为每股价格/归属于母公司股东的基本每股收益

2016 年 1 月，兆驰节能投资受让股权价格系以截至 2015 年 12 月 31 日公司未经审计的合并财务报表净资产为基准，经交易双方协商一致确定；2020 年 3 月，风驰千里、风驰未来入股价格系参考公司 2019 年度归属于母公司股东净利润约 12 倍市盈率估值而确定，且与同次增资入股其他投资人入股价格一致。

2．风驰千里、风驰未来入股公司未计提股份支付费用具有合理性

2020 年 3 月 12 日，经公司 2020 年第二次临时股东大会审议，公司新增注册资本 2,442.25 万元，其中风驰千里认缴 706.25 万元，风驰未来认缴 441.00 万元，剩余 1,295 万元新增注册资本，由嘉信元德等其他 10 名投资人以现金认缴，本次增资各投资人认购价格均为 5.82 元/股，因此，风驰千里、风驰未来本次增资价格与市场公允价格一致，无需计提股份支付费用。

3．公司股份支付费用的具体计算过程

报告期各期，公司分别计提股份支付费用 141.89 万元、256.73 万元、158.12 万元及 57.94 万元，均系兆驰节能投资合伙企业财产份额发生变动所致。2018 年 6 月，兆驰节能投资拟引入 17 名员工作为新增合伙人，为避免因此导致全体合伙人人数超过《合伙企业法》规定的 50 人的人数上限，该 17 名员工委托兆驰节能投资执行事务合伙人全劲松代为持有其在合伙企业的财产份额，除 4 名离职员工已将其被代持的兆驰节能投资合伙企业财产份额转让给全劲松外，2020 年 11 月，全劲松将其代持的兆驰节能投资合伙企业财产份额还原给 13 名被代持员工直接持有。除前述 4 名委托代持的离职员工外，还有 8 名持有合伙份额的员工陆续离职，该 12 名员工均于将其所持兆驰节能投资财产份额转让给全劲松或其他员工。

（1）2018 年股权激励-代持确认股份支付

2018 年 6 月代持形成时点的股份支付。公司以 2018 年 6 月代持形成时公司

股票公允价值与17位员工间接取得公司股票价格之差为基础，补充计提了股份支付费用，该次股份支付的公允价值系参考当年公司新三板挂牌期间股票交易价格4.98元/股确定。

单位：万股、万元

时间	姓名	受让人	对应公司股数	对应合伙企业出资额	转让总价	对应公司每股价格（元/股）	公司股票公允价值（元/股）	股份支付金额
2018.06	李志刚	/	5.00	5.88	7.87	1.57	4.98	17.04
2018.06	罗金	/	5.00	5.88	7.87	1.57	4.98	17.04
2018.06	何至年	/	11.00	12.94	17.30	1.57	4.98	37.49
2018.06	孟浩	/	10.00	11.76	15.73	1.57	4.98	34.08
2018.06	潘保刚	/	5.00	5.88	7.87	1.57	4.98	17.04
2018.06	张明勇	/	15.00	17.65	23.60	1.57	4.98	51.12
2018.06	郭坤	/	15.00	17.65	23.60	1.57	4.98	51.12
2018.06	刘健	/	8.00	9.41	12.58	1.57	4.98	27.26
2018.06	钱斌	/	8.00	9.41	12.58	1.57	4.98	27.26
2018.06	柯双双	/	5.00	5.88	7.87	1.57	4.98	17.04
2018.06	张小君	/	5.00	5.88	7.87	1.57	4.98	17.04
2018.06	陈翠平	/	5.00	5.88	7.87	1.57	4.98	17.04
2018.06	熊义强	/	8.00	9.41	12.58	1.57	4.98	27.26
2018.06	利霞	/	5.00	5.88	7.87	1.57	4.98	17.04
2018.06	董洁	/	8.00	9.41	12.58	1.57	4.98	27.26
2018.06	方放	/	9.00	10.59	14.16	1.57	4.98	30.67
2018.06	许丰	/	9.00	10.59	14.16	1.57	4.98	30.67
代持确认股份支付合计								463.49

根据2018年签署的股权代持协议约定，合伙人一致同意自2018年起在公司的劳动服务期限不低于4年，上述涉及员工确认的股份支付按照自2018年1月开始按照4年服务期限进行摊销，各年摊销金额为115.87万元。

(2) 报告期授予股权员工离职股权转让确认股份支付

12位员工离职转让时产生的股份支付。员工离职将所持兆驰节能投资合伙企业财产份额转让给执行事务合伙人全劲松或其他员工时，以转让发生时公司股

票公允价值与转让价格之差为基础，确认股份支付费用。

单位：万股、万元

确认股份支付时间	姓名	受让人	对应公司股数	对应合伙企业出资额	转让总价	对应公司每股价格（元/股）	公司股票公允价值（元/股）	股份支付金额
2018.12	罗国勇	全劲松	9.52	11.20	21.41	2.25	4.98	26.01
2018年合计								26.01
2019.01	张清平	全劲松	11.90	14.00	32.10	2.69	4.98	27.18
2019.02	董洁	全劲松	6.00	7.06	16.06	2.68	4.98	13.83
2019.04	刘健	全劲松	6.00	7.06	9.44	1.57	4.98	20.45
2019.10	胡晓	全劲松	21.25	25.00	60.78	2.86	4.98	45.07
2019.10	马文展	全劲松	4.76	5.60	13.26	2.78	4.98	10.45
2019.10	马文展	李向齐	8.17	9.61	31.04	3.80	4.98	9.65
2019.10	周华新	全劲松	6.66	7.84	19.06	2.86	4.98	14.13
2019.11	胡晓	全劲松	36.47	42.90	181.60	4.98	4.98	0.04
2019.11	周华新	全劲松	13.33	15.68	66.37	4.98	4.98	0.01
2019.11	余彪	全劲松	34.00	40.00	169.32	4.98	4.98	0.04
2019年合计								140.86
2020.01	董洁	全劲松	2.00	2.35	9.96	4.98	5.82	1.68
2020.03	刘健	全劲松	2.00	2.35	9.96	4.98	5.82	1.68
2020.02	熊义强	全劲松	4.00	4.71	12.87	3.22	5.82	10.44
2020.02	熊义强	全劲松	4.00	4.71	19.92	4.98	5.82	3.36
2020.07	李志刚	全劲松	5.00	5.88	18.45	3.69	5.82	10.65
2020.12	郑海斌	全劲松	34.38	162.96	747.99	5.40	5.82	14.44
2020年合计								42.25

注1：2020年12月，郑海斌、高国强合计将其所持对应公司164.38万股的合伙企业财产份额转让给全劲松，全劲松受让后又将其中130万股分别转让给了刘传标、易云、马国华、郭克华、林向和等5人。因此，2020年12月，将全劲松从郑海斌、高国强处受让后未转出的剩余34.38万股的受让价格与公允价值的差额确认了股份支付14.44万元

注2：2021年1-6月，周波、何至年、石兴宝、张小君、李海峰等5人合计

将其所持对应公司 107.88 万股兆驰节能投资合伙企业财产份额转让给全劲松，全劲松依据协议于 2021 年 7 月后陆续向其支付转让款，因此，2021 年 1-6 月未确认股份支付。兆驰节能投资合伙企业财产份额转让情况，详见本说明九、(三)相关回复

2018 年和 2019 年离职员工转让股权的公允价格为 4.981 元/股，参考 2018 年年底公司新三板挂牌期间股票交易价格 4.98 元/股确定；2020 年离职员工转让股权的公允价格为 5.82 元/股，参考 2020 年外部投资机构入股公司认购价格确定。

(3) 报告期各期确认股份支付金额

单位：万元

项　目	2021 年 1-6 月	2020 年	2019 年	2018 年
代持摊销	57.94	115.87	115.87	115.87
离职员工转让	-	42.25	140.86	26.01
合　计	57.94	158.12	256.73	141.89

注：2021 年 1-6 月，周波、何至年、石兴宝、张小君、李海峰等 5 人合计将其所持对应公司 107.88 万股兆驰节能投资合伙企业财产份额转让给全劲松，全劲松依据协议于 2021 年 7 月后陆续向其支付转让款，因此，2021 年 1-6 月未确认股份支付

综上所述，报告期内公司股份支付费用计提准确

4. 公司不存在计划实施或尚未授予完毕的股权激励或其他制度安排

截至本说明出具日，公司所有股权激励或员工持股平台持股计划已授予完毕，报告期各期公司确认的股份支付费用来源于 2018 年 6 月兆驰节能投资财产份额代持形成时的股份支付及其摊销，以及员工离职转让时产生的股份支付。公司不存在正在执行的对董事、监事、高级管理人员、其他核心人员、员工实行的股权激励及其他制度安排，招股说明书相关表述准确。

(三) 说明员工持股平台各股份持有人资金来源是否合法合规，是否符合股东适格性，是否足额缴纳股权激励款，是否存在实际控制人向员工提供财务资助情形；逐项说明报告期内员工持股平台股东股份转让情况、原因、价格、是否涉及股份支付，是否涉及代持或其他利益安排

1. 员工持股平台合伙人资金来源及股东适格性情况

截至本说明出具日，公司员工持股平台各合伙人均系以自有或自筹资金取得合伙企业相应份额，不存在公司控股股东、实际控制人为其提供财务支持的情形。关于员工持股平台各合伙人资金来源情况，详见本说明九、（一）1 相关回复。

公司三家员工持股平台合伙人中，除兆驰节能投资合伙人朱开扬非公司或公司关联方员工外，其余各合伙人均为公司或公司控股股东及其控制的其他企业的员工或离职员工。公司三家员工持股平台合伙人中的员工、离职员工或公司关联方员工及朱开扬，均具备法律、法规规定的股东资格，与本次发行中介机构及其负责人、高级管理人员、经办人员不存在亲属关系、关联关系、委托持股、信托持股或其他利益输送安排，未以公司股份进行不当利益输送，符合股东适格性相关要求

2. 员工持股平台合伙人出资缴纳情况

（1）兆驰节能投资出资额缴纳情况

兆驰节能投资成立于 2015 年 12 月，成立时共有合伙人 44 位，认缴出资额 3,800 万元，成立时 39 名合伙人缴纳了认缴出资额，共有吴学坚等 5 位合伙人未缴纳全部认缴出资额，具体情况如下：

单位：万元

序号	姓名	合伙人性质	认缴金额	出资比例	未实缴金额
1	吴学坚	有限合伙人	240.00	6.3158%	240.00
2	胡晓	有限合伙人	160.00	4.2105%	60.00
3	罗霞珍	有限合伙人	28.00	0.7368%	8.00
4	程寅山	有限合伙人	56.00	1.4737%	56.00
5	徐钊	有限合伙人	44.80	1.1789%	44.80
合计					408.80

2016 年 4 月 18 日，兆驰节能投资作出合伙人决议，同意吴学坚、胡晓、罗霞珍、程寅山、徐钊分别将其所认缴出资 40.00 万元、60.00 万元、8.00 万元、56.00 万元、44.80 万元，对应合伙企业出资份额 1.0526%、1.5790%、0.2105%、1.4737%、1.1789%均分别作价 1 元转让给全劲松；吴学坚将其所认缴出资 200 万元，对应合伙企业出资份额 5.2632%作价 1 元转给朱开扬。2016 年 5 月，全劲松、朱开扬承接上述合伙人合计 408.8 万元财产份额的认缴义务并完成实缴出资。

截至本说明出具日，兆驰节能投资未进行过增资，其合伙人认缴出资额均已

全部缴纳到位。

(2) 风驰千里出资额缴纳情况

风驰千里自 2020 年 1 月设立以来仅有一次增资，截至本说明出具日，风驰千里设立及增资时共有严志荣等 27 位合伙人，前述合伙人均已于 2020 年 3 月足额缴纳出资款项。

(3) 风驰未来出资额缴纳情况

风驰未来自 2020 年 1 月设立以来仅有一次增资，截至本说明出具日，风驰未来设立及增资时共有欧军等合计 28 位合伙人，前述合伙人均已于 2020 年 3 月足额缴纳出资款项。

截至本说明出具日，公司三家持股平台出资额均由合伙人以自有或自筹资金足额缴纳，不存在实际控制人向合伙人员工提供借款或担保等财务资助的情形。

3. 报告期内员工持股平台财产份额转让情况

风驰千里、风驰未来均系 2020 年 1 月设立的员工持股平台，报告期内风驰千里、风驰未来合伙人均未发生财产份额转让的情况。报告期内，兆驰节能投资财产份额转让情况如下：

单位：万元、万股

时间	转让方	受让方	对应合伙企业出资额	转让价格（元/出资额）	对应公司股数	对应公司每股价格（元/股）	定价依据	转让原因	是否涉及股份支付
2018 年 6 月（代持形成，未做工商变更）	全劲松	李志刚	5.88	1.33	5.00	1.57	协商定价	股权激励	是
		罗金	5.88		5.00		协商定价		
		何至年	12.94		11.00		协商定价		
		孟浩	11.76		10.00		协商定价		
		潘保刚	5.88		5.00		协商定价		
		张明勇	17.65		15.00		协商定价		
		郭坤	17.65		15.00		协商定价		
		刘健	9.41		8.00		协商定价		
		钱斌	9.41		8.00		协商定价		
		柯双双	5.88		5.00		协商定价		
		张小君	5.88		5.00		协商定价		
		陈翠平	5.88		5.00		协商定价		
		熊义强	9.41		8.00		协商定价		
		利霞	5.88		5.00		协商定价		
		董洁	9.41		8.00		协商定价		

		方放	10.59		9.00		协商定价		
		许丰	10.59		9.00		协商定价		
2018 年 12 月	罗国勇	全劲松	11.20	1.91	9.52	2.25	协商定价	离职转让	是
2019 年 1 月	张清平	全劲松	14.00	2.29	11.90	2.69	协商定价	离职转让	是
2019 年 2 月（被代持员工转让，未做工商变更）	董洁	全劲松	7.06	2.27	6.00	2.68	协商定价	离职转让	是
2019 年 4 月（被代持员工转让，未做工商变更）	刘健	全劲松	7.06	1.34	6.00	1.57	协商定价	离职转让	是
2019 年 10 月	胡晓	全劲松	25.00	2.43	21.25	2.86	协商定价	离职转让	是
	周华新		7.84	2.43	6.67	2.86			
	马文展		5.60	2.37	4.76	2.79			
	马文展	李向奇	9.61	3.23	8.17	3.80			
2019 年 11 月（被代持员工转让，未做工商变更）	董洁	全劲松	2.35	4.23	2.00	4.98	协商定价	离职转让	是
	刘健		2.35	4.23	2.00	4.98	协商定价		
2019 年 11 月	胡晓	全劲松	42.90	4.23	36.47	4.98	协商定价	离职转让	是
	周华新		15.68	4.23	13.33	4.98			

	余彪		40.00	4.23	34.00	4.98			
2020 年 2 月（被代持员工转让，未做工商变更）	熊义强	全劲松	4.71	2.73	4.00	3.22	协商定价	离职转让	是
			4.71	4.23	4.00	4.98			
2020 年 7 月（被代持员工转让，未做工商变更）	李志刚	全劲松	5.88	3.14	5.00	3.69	协商定价	离职转让	是
2020 年 12 月	郑海斌	全劲松	162.96	4.59	138.52	5.40	协商定价	离职转让	是
	高国强		30.42	4.29	25.86	4.98			
	全劲松	张明勇	17.65	-	15.00	-	本次为代持股份的还原，因被代持人均已向全劲松支付出资款项，并且全劲松已对兆驰节能投资完成出资，本次代持还原不涉及对价支付。	代持还原	否
	全劲松	钱斌	9.41		8.00				
		孟浩	11.76		10.00				
		许丰	10.59		9.00				
		何至年	12.94		11.00				
		罗金	5.88		5.00				
		方放	10.59		9.00				
		利霞	5.88		5.00				
		郭坤	17.65		15.00				
		陈翠平	5.88		5.00				

		张小君	5.88		5.00				
		潘保刚	5.88		5.00				
		柯双双	5.88		5.00				
		刘传标	58.82	4.95	50.00	5.82	参考公司最近一次增资价格确定	为调动员工的积极性，全劲松自愿将部分财产份额转让给公司的新、老员工。	否
		易云	23.53	4.95	20.00	5.82			
		马国庆	11.76	4.95	10.00	5.82			
		郭克华	11.76	4.95	10.00	5.82			
		林向和	47.06	4.95	40.00	5.82			
2021年8月	周波	全劲松	54.87	4.95	46.64	5.82	参考公司最近一次增资价格确定	离职转让	否
	李海峰		30.42	4.95	25.86	5.82			
	石兴宝		22.81	4.95	19.39	5.82			
	何至年		12.94	4.95	11	5.82			
	张小君		5.88	3.30	5	3.89	协商定价	离职转让	是

公司各员工持股平台财产份额转让涉及的股份支付情况详见九（二）3 相关回复。

截至本说明出具日，除兆驰节能投资曾于 2018 年 6 月形成代持及 2020 年 12 月解除外，兆驰节能投资、风驰千里及风驰未来三家员工持股平台不存在其他代持或其他利益安排。

（四）依照本所《创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 22 的要求逐项说明员工持股计划员工离职后股份处理等内容

公司已在修改后的《招股说明书（申报稿）》“第五节发行人基本情况”之“二十、正在执行的股权激励、其他制度安排及其执行情况”中，补充披露如下：

截至本招股说明书签署日，发行人不存在正在执行的对其董事、监事、高级管理人员、其他核心人员、员工实行的股权激励及其他制度安排，但发行人存在三家员工持股平台，分别为兆驰节能投资、风驰千里及风驰未来，该三家员工持股平台的相关情况如下：

（一）人员构成情况

兆驰节能投资、风驰千里及风驰未来三家员工持股平台中，兆驰节能投资主要由公司员工构成，风驰千里及风驰未来主要由控股股东兆驰股份员工构成，详细人员情况详见本节“八、发行人主要股东及实际控制人”之“（一）持有发行人 5%以上股份股东的基本情况”及“（五）发行人其他主要股东情况”。

（二）人员离职后的股份处理

员工持股平台合伙人从公司、兆驰股份或其下属公司离职的，应当将其所持合伙企业财产份额转让给该持股平台执行事务合伙人或执行事务合伙人指定的第三方。

（三）股份锁定期

根据兆驰节能投资、风驰千里及风驰未来三家员工持股平台出具的承诺，其所持公司股票在上市后 12 个月，不转让或者委托他人管理其本次发行前所持的公司股份，也不由公司回购该部分股份。公司股票上市后 12 个月后至 48 个月内，兆驰节能投资、风驰千里及风驰未来可分批次按不同比例转让、委托他人管理其本次发行前所持的公司股份或由公司回购该部分股份。三家员工持股平台出具的承诺，详见本招股说明书“第十三节附件”之“二、与投资者保护相关的承诺具体内容”之“（一）本次发行前股东所持股份的限售安排及自愿锁定的承诺”。

（五）主要核查程序及核查结论

针对上述问题，我们执行了以下主要核查程序：

1．查阅了兆驰节能投资、风驰千里、风驰未来三家员工持股平台的工商登记文件、合伙协议，了解了其合伙人构成情况、合伙企业财产份额变动情况等；

2．查阅了公司及兆驰股份的员工花名册，三家员工持股平台合伙人填写的调查表，员工合伙人与各自任职主体签订的劳动合同，了解各合伙人在公司或控股股东、关联方处任职的情况；

3．对公司及兆驰股份员工花名册进行了比对，了解了持股平台员工不存在在公司及控股股东、关联方处交叉任职的情形；

4．对三家持股平台合伙人进行了访谈，了解其任职情况、持股情况、股东适格性、入股资金来源情况等；

5．对三家持股平台执行事务合伙人进行了访谈，了解其设立背景、人员构成、离职后股份处理安排等内容；

6．查阅朱开扬填写的调查表、《出资份额转让协议》，并对朱开扬进行访谈，了解其履历情况、入股原因等；

7．查阅公司工商登记文件、股东大会及董事会会议文件，了解风驰千里、风驰未来入股情况；

8．查阅公司新三板挂牌期间年度报告、公司挂牌期间股票交易记录等，核实公司股票公允价值及其变动情况，并对公司股份支付费用的测算及计提进行了分析性复核；

9．查阅了公司自设立以来历次股东大会、董事会及监事会会议文件，了解公司股权激励计划情况；

10．获取报告期内员工持股平台的银行流水、实际控制人银行流水，并进行比对及分析，了解了不存在实际控制人向员工提供财务资助的情形。

经核查，我们认为：

1．持股平台中除朱开扬非公司员工、个别合伙人为离职员工外，其余均为公司或控股股东兆驰股份及其控股子公司的员工；持股平台的合伙人不存在既为公司员工，同时又为关联方员工的情况；

2．朱开扬所持合伙企业财产份额不存在股权代持或其他利益安排；

3．风驰千里、风驰未来入股公司的价格与公允价值一致，公司未计提股份

支付费用具有合理性；

4. 截至本说明出具日，公司不存在正在计划实施或尚未授予完毕的股权激励及其他制度安排；

5. 员工持股平台各合伙人资金来源合法合规，符合股东适格性，且均已足额缴纳认缴的合伙企业财产份额，不存在实际控制人向员工提供财务资助的情形；

6. 截至本说明出具日，除兆驰节能投资曾于 2018 年 6 月形成代持及于 2020 年 12 月解除代持外，兆驰节能投资、风驰千里及风驰未来三家持股平台不存在其他代持或其他利益安排；

7. 针对 2018 年 6 月代持形成时点的股份支付，公司以 2018 年 6 月代持形成时公司股票公允价值与 17 位员工间接取得公司股票价格之差为基础，计提了股份支付费用并按服务期限进行摊销；针对员工离职转让时产生的股份支付，员工离职将所持兆驰节能投资合伙企业财产份额转让给执行事务合伙人全劲松或其他员工时，以转让发生时公司股票公允价值与转让价格之差为基础，确认股份支付费用；

8. 公司的员工持股计划符合《创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 22 的相关要求，且公司已对离职后股份处理等内容进行了补充披露。

十、关于客户

申报文件显示：

(1)三星为发行人报告期内第一大客户，发行人向其销售电视背光产品。同时，三星电子是发行人控股股东兆驰股份液晶显示面板的供应商之一。

(2)发行人与 SAMSUNG ELECTRONICS CO.,LTD.、天津三星 LED 有限公司正在履行的重大合同为 OEM 合同。招股说明书未披露发行人向三星销售的具体业务模式。

(3)报告期各期，发行人前五大客户销售收入占比分别为 71.14%、64.99%、64.01%，可比公司平均值分别为 27.85%、23.55%、25.84%。发行人客户集中度显著高于同行业。

(4)报告期各期，发行人对康晖照明销售收入金额分别为 0、3,996.10 万元、12,402.90 万元，分别占各期主营业务收入的 0、2.39%、5.42%。报告期内对康晖照明销售收入增长迅速。

请发行人：

(1)说明发行人向三星销售产品是否最终用于关联方生产，发行人对其他客户是否存在类似情形，发行人与三星、兆驰股份的交易是否为一揽子交易，分析向三星销售的价格公允性。

(2)说明发行人 OEM 生产与自行设计生产产品收入金额及占比情况，发行人是否掌握产品的核心技术，是否具有设计能力。

(3)说明主要客户的取得过程，客户取得过程对关联方是否存在重大依赖，发行人是否具有独立取得订单的能力。

(4)说明发行人客户集中度显著高于同行业水平的合理性。

(5)说明康晔照明基本情况、发行人与其合作历程、报告期内对康晔照明销售收入大幅增长的原因。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。(审核问询函问题 14)

(一) 说明发行人向三星销售产品是否最终用于关联方生产，发行人对其他客户是否存在类似情形，发行人与三星、兆驰股份的交易是否为一揽子交易，分析向三星销售的价格公允性

1. 公司向三星销售的部分产品最终用于关联方生产，占比较小

公司向三星销售产品存在三种模式，详见本说明七（二）2 相关回复。

在三种模式中，仅第二种模式最终用于兆驰股份电视机的生产，占比较小。第二种模式下，兆驰股份向公司采购的产品中，针对其出口销售的电视机使用的 LED 封装专利产品，该部分产品先由公司出售给三星，在三星将其纳入其产品管理体系后，三星增加专利保障溢价出售给兆驰股份，该部分产品最终用于兆驰股份的电视机生产。

报告期内公司销售给三星的产品最终用于兆驰股份生产的交易情况如下：

单位：万元

项　目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
专利产品最终用于兆驰股份生产金额	3,367.15	9,056.91	1,880.69	1,046.88
当期营业收入	148,244.17	233,770.01	169,618.41	155,156.07
占营业收入的比例	2.27%	3.87%	1.11%	0.67%

2. 公司对其他客户不存在类似情形

除上述情形外，公司不存在对其他客户销售产品最终用于关联方生产的情形。

3. 公司与三星、兆驰股份的交易是否为一揽子交易，公司向三星销售的价格公允性

(1) 公司与三星、兆驰股份的交易构成一揽子交易

公司与三星交易的第二种模式下，兆驰股份向公司采购的产品中，针对其出口销售的电视机使用的LED封装专利产品，该部分产品先由公司出售给三星，在三星将其纳入其产品管理体系后，三星增加专利保障溢价出售给兆驰股份。该等模式下公司向三星出售产品与三星向兆驰股份出售产品构成一揽子交易，具体分析如下：

1) 企业会计准则关于一揽子交易的相关规定

根据《企业会计准则第 14 号—收入》第七条规定：“企业与同一客户（或该客户的关联方）同时订立或在相近时间内先后订立的两份或多份合同，在满足下列条件之一时，应当合并为一份合同进行会计处理：

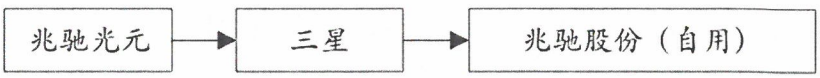
① 该两份或多份合同基于同一商业目的而订立并构成一揽子交易。

② 该两份或多份合同中的一份合同的对价金额取决于其他合同的定价或履行情况。

③ 该两份或多份合同中所承诺的商品（或每份合同中所承诺的部分商品）构成本准则第九条规定的单项履约义务。 ”

2) 公司与三星、兆驰股份交易的商业目的

第二种业务模式流程图如下：



从以上业务流程可见，因兆驰股份对采购公司部分产品有专利需求，公司将产品销售给三星后，三星将其纳入三星体系管理再销售给兆驰股份。这部分产品三星承诺提供LED封装专利保证，一旦收到第三方的纠纷或诉讼，三星将根据专利承诺，进行抗辩或解决申诉。由此可见公司通过三星对兆驰股份进行销售主要目的系为满足兆驰股份的专利产品需求，公司与三星签订的销售订单、三星与兆驰股份签订的销售订单均基于兆驰股份专利需求，实现对兆驰股份销售专利产品这一商业目的而订立。

3) 公司与三星销售订单、三星与兆驰股份销售订单定价情况

该种模式下，公司销售产品给三星的价格、三星销售给兆驰股份的价格需经

三方确认。

4）公司与三星销售订单、三星与兆驰股份销售订单两者构成单项履约义务

依据各方约定，公司完成生产后，上传发货明细至三星 MES 系统，经三星系统确认无误，公司出货给兆驰股份，兆驰股份签收货物，公司以兆驰股份的签收单作为收入确认依据。以上各业务流程相互依赖，不可分割，共同构成单项履约义务。

综上，公司通过三星对兆驰股份进行销售主要系为满足兆驰股份的专利产品需求，公司与三星签订的销售订单、三星与兆驰股份签订的销售订单均基于兆驰股份的专利产品需求，实现对兆驰股份销售专利产品这一商业目的而订立；公司销售产品给三星的价格、三星销售给兆驰股份的价格需经三方确认；该业务模式各业务流程相互依赖、不可分割，共同构成单项履约义务。因此，公司、三星及兆驰股份该模式下的交易构成一揽子交易。公司以兆驰股份签收单为依据确认收入符合企业会计准则规定。

(2) 公司通过三星向兆驰股份销售的价格公允性

在公司、兆驰股份与三星的一揽子交易中，即公司与三星交易的第二种模式，从交易模式以及最终商业目的来看，与之可比的交易为公司与三星交易的第三种模式。两种模式下公司向三星销售的公允性分析详见本说明七、(二)相关回复。

(二) 说明发行人 OEM 生产与自行设计生产产品收入金额及占比情况，发行人是否掌握产品的核心技术，是否具有设计能力

1. 公司 OEM 生产与自行设计生产产品收入金额及占比情况

公司具有独立自主的研发能力，除与三星存在少量 OEM 业务模式外，公司销售的产品均为自主研发和设计。公司与客户采用 OEM 模式与自行设计生产模式开展业务合作的基本情况如下：

业务模式	具体合作模式	应用产品	合作客户
自行设计生产	自主品牌模式：公司自主进行产品研发与设计，并以自有品牌“BMTC”实现销售	LED 照明器件及组件 LED 背光器件及组件 LED 显示器件	京东方、TCL、创维、康佳、三雄极光、阳光照明、洲明科技、利亚德等
	ODM 模式：公司自行开展产品的研发与设计，并向客户推荐公司的产品设计方案，经客户认证通过后，公司生产的产品贴以客户的商标、品牌实现销售	LED 照明器件及组件 LED 背光器件及组件	三星、亿光、隆达、LG、TCL、康佳等

OEM 模式	客户提供全部产品的研发与设计方案，公司根据客户的方案进行代工生产，贴以客户的商标、品牌实现销售	LED 背光组件	三星

注：公司出售给 TCL、康佳等客户的专利产品贴以三星的商标，将该类业务归类为 ODM 模式

报告期内公司 OEM 生产与自行设计生产产品收入金额及占主营业务收入的比例情况如下：

单位：万元

业务模式		2021 年 1-6 月		2020 年	
		金额	占比	金额	占比
自行设计生产	自主品牌	72,450.53	49.82%	109,265.98	47.74%
	ODM 模式	68,610.85	47.18%	97,871.28	42.76%
OEM 模式		4,368.37	3.00%	21,761.01	9.51%
合　计		145,429.74	100.00%	228,898.27	100.00%
业务模式		2019 年		2018 年	
		金额	占比	金额	占比
自行设计生产	自主品牌	73,881.76	44.15%	64,183.20	42.36%
	ODM 模式	90,239.00	53.93%	87,329.48	57.64%
OEM 模式		3,219.97	1.92%		
合　计		167,340.73	100.00%	151,512.69	100.00%

2. 公司掌握产品核心技术、具有设计能力

公司具有独立自主的研发能力，除与三星存在少量 OEM 业务模式外，公司销售的产品均为自主研发和设计。公司掌握产品核心技术，具有设计能力。

公司的研发过程可分为产品定义、产品研发与设计、设计验证、项目管理、资源开发、品质管理等六个模块。

产品定义，主要通过对目标市场进行分析确立产品研发与设计的目标。综合分析市场环境、目标客户群、竞争对手、销售渠道、公司的技术水平和方向等，从而综合定义 LED 器件产品的外形、光电参数（亮度、显指、光效）、性能指标（寿命、防硫化），符合专利要求的物料范围；定义 LED 组件产品的排列方案、专利物料的选择规范（灯珠、透镜）、亮度、均匀度、色域、产品性能要求（光维、光效、防硫化、电性能、ESD 静电要求）。在 OEM 和 ODM 模式下，产品定义

主要由国际一线 LED 封装大厂如三星、亿光等大客户主导，公司配合完成。在自主品牌模式下，产品定义由公司自主完成。

产品研发设计，是指为达成产品定义目标而进行的全系列研发设计活动，包括产品的物料选择、成本管控、图纸确认、模具开立、荧光粉配比实验达成色域与显指的要求、光学模拟、研发试样、产品实验定型、工厂试产文件输出等。LED 器件的产品设计方面，具体包括固晶工艺、焊线工艺、烘烤工艺、CTQ 关键品控节点控制、ORT 可靠性实验等；在 LED 组件的产品设计方面，具体包括物料选择、光学评估、PCB 板设计等。在公司与三星的 OEM 合作模式下，产品设计主要由三星完成，但公司拥有一支高素质的研发队伍，覆盖照明、背光、显示三大应用领域，可在产品设计及工艺设计方面给予客户技术保障与技术路线支持，为客户产品快速交付提供强有力的保障。在 ODM 模式和自主品牌业务模式下，产品设计完全由公司自主完成。

后续的设计验证、项目管理、资源开发以及品质管理在 OEM、ODM 和自主品牌模式下，均由公司完全自主完成，具体情况如下：

设计验证方面，公司拥有行业内领先的实验室，可自主实现从原材料、封装成品到应用模拟的 LED 封装全链条实验验证。完备的实验设施、独立的管理人员以及高效精准的验证能力可满足客户对产品研发品质的高标准要求。

项目管理方面，公司在精干高效的企业文化基础上衍生出的扁平化研发组织架构能够帮助研发团队快速平衡新产品开发过程中存在的设计矛盾点，可通过资源开发快速导入新材料从而满足产品的技术指标要求，保证产品研发效率与结果可控。

资源开发方面，目前全球大部分 LED 封装制造产能集中于中国大陆，国内配套供应链完整，在此背景下，公司凭借丰富的行业经验、充足的供应商资源形成了一套优秀的供应链管理体系，可实现原材料、新设备的快速开发，突破新产品研发过程中的技术瓶颈。

品质管理方面，公司秉承“研发注重品质”的理念，并将此理念始终贯穿于设计研发、品质管理过程中，确保产品在设计阶段就被赋予了高质量品质，可以为客户端新产品设计转量产提供坚实的质量保证。

综上所述，公司的业务模式以自主设计生产（包括 ODM 和自主品牌）为主，OEM 模式业务规模较小；公司拥有一支高素质的研发队伍，覆盖照明、背光、显

示三大应用领域，在产品设计及工艺设计方面均有着深厚的技术积累，公司掌握产品的核心技术、具有设计能力。

（三）说明主要客户的取得过程，客户取得过程对关联方是否存在重大依赖，发行人是否具有独立取得订单的能力

1.主要客户的取得过程

公司建立了独立的销售管理制度和销售体系，拥有独立的销售人员，公司独立开拓市场，不存在依赖关联方开拓市场的情况，公司具有独立取得订单的能力。报告期内公司前五大客户的取得过程如下：

客户名称	首次合作时间	开发方式	取得过程
三星LED	2015年	自主开发	公司自2015年起开始布局国际市场，通过行业展会、国际客户的本地办事处、高层互访等方式与飞利浦、欧司朗、美国科锐、三星、首尔半导体等国际知名企业进行接触。LED封装产能逐渐向中国转移，届时三星正在中国寻找OEM/ODM厂商，以获取成本优势，保持竞争力。在经历资质考核、送样、验厂等供应商审核过程后，公司最终成为三星LED的供应商。
兆驰股份	2011年	自主开发	兆驰股份2011年出资设立公司的前身兆驰节能。公司在LED封装行业的排名行业，布局了背光、照明和显示三大应用领域，产品的技术、质量、供货速度等均可满足关联方的生产需求。
康晔照明	2019年	自主开发	详见本说明十、(五)相关回复
创维	2012年	自主开发	2012年LED背光产业国产化，直下式背光市场逐步扩大，在此背景下，公司通过参与招投标以及商务洽谈方式与创维进行接触，在经过前期小批量产品试产、严格的产品质量检验后进入创维的供应商体系。
京东方	2013年	自主开发	京东方于2010年3月16日收购高创（苏州）电子有限公司（以下简称“高创电子”），高创电子主营业务为电视机整机代工；在收购高创电子后，京东方的整机业务发展壮大，对LED背光组件的采购需求增加，通过招标方式选择合格供应商。公司凭借在产品制造与成本控制方面的优势，通过招投标方式于2013年和京东方展开合作，在经历资格审查、样品测试、审厂等过程后，公司成为京东方整机业务的LED背光组件供应商。

TCL	2017 年	自主开发	公司经过多年技术沉淀，在背光产品领域已有一定知名度，公司通过招投标方式与 TCL 建立合作，在经过供应商资格审查、送样、商务谈判、产品导入等流程后，公司进入 TCL 的供应商体系。公司凭借交付周期短、产品质量把控严格、技术研发能力强等优点成为 TCL 供应链体系中重要供应商。
隆达电子	2018 年	自主开发	公司通过商务洽谈方式与隆达电子建立合作关系，在经历资格审查、价格评估、样品验证、验厂等阶段后，公司成为隆达电子的 ODM 供应商。
亿光电子	2017 年	自主开发	亿光电子届时面临产能不足的问题，为满足订单需求寻求代工厂商，公司在与亿光电子商务谈判后，通过了其样品信赖性测试、审厂等流程，最终成为亿光电子的供应商。
洲明科技	2020 年	自主开发	2019 年公司新增 RGB 显示器件产品，洲明科技为 RGB 显示屏行业的知名企业，公司是 LED 封装领域的知名企业，双方通过高层互访等方式建立联系，在通过洲明科技的送样认证、审厂等供应商认证流程后，公司成为洲明科技的合格供应商。

注：表中列示客户为受同一实际控制人控制的客户。其中：

1) 三星 LED 包括天津三星 LED 有限公司和 SAMSUNG ELECTRONICS CO., LTD；

2) 兆驰股份包括深圳市兆驰股份有限公司、深圳市兆驰照明股份有限公司和深圳市兆驰智能有限公司；

3) 康晔照明包括中山市康晔照明电器有限公司、广东奥科特新材料科技股份有限公司和江西奥科特照明科技有限公司；

4) 创维包括深圳创维-RGB 电子有限公司、创维集团智能科技有限公司、南京创维平面显示科技有限公司、广州创维平面显示科技有限公司、创维液晶器件（深圳）有限公司、创维电子（内蒙古）有限公司、内蒙古创维智能科技有限公司和创维电子器件（宜春）有限公司；

5) 京东方包括合肥京东方视讯科技有限公司、高创（苏州）电子有限公司和北京京东方视讯科技有限公司；

6) TCL 包括茂佳科技（广东）有限公司(原名 TCL 海外电子（惠州）有限公司)和 TCL 王牌电器（成都）有限公司；

7) 隆达电子包括隆达电子股份有限公司、达亮电子（滁州）有限公司和达亮电子（苏州）有限公司；

8) 亿光电子指亿光电子（中国）有限公司和亿光照明（中国）有限公司；

9) 洲明科技指深圳市洲明科技股份有限公司

除上述主要客户外，公司其他客户均为公司销售人员通过主动拜访、业内人士介绍或参与客户招投标等方式自主开发。

2. 公司客户取得过程对关联方不存在重大依赖，公司具有独立取得订单的

能力

(1) 公司拥有独立的销售部门和完善的销售体系

公司拥有独立的销售部门。公司的销售人员均与公司签订劳动合同，并在公司专职工作，不存在与控股股东或关联方共用销售人员的情形。

公司建立了完善的销售体系。公司销售部门主要职能为营销计划的制定及实施、经销商管理、客户维护和产品配套服务等。公司销售体系根据产品下游应用市场划分为三个销售团队，分别为背光事业部、照明事业部和显示事业部。背光事业部分为电视背光国内组、电视背光国际组和手机背光组；照明事业部进一步分为一部、二部和三部，其中一部主要负责对国内的大中型客户的销售工作，二部负责海外客户的开发和销售工作，三部主要负责公司的经销商客户的销售与管理工作。显示事业部负责公司 LED 显示产品的客户开拓与持续服务。此外，公司建立了品质部，主要为客户提供产品品质管理及售后服务等。公司的销售体系覆盖 LED 背光、LED 照明和 LED 显示三大产品线，且涵盖客户开拓、客户维护和售后服务全流程。

(2) 公司独立进行市场开拓

公司拥有独立开拓市场的能力，直接与客户签订合同并进行货款结算，不依赖于控股股东或其他关联方。

公司的产品销售采用直销为主、经销为辅的销售模式。通常情况下，公司的业务拓展方式主要包括：第一，积极参加各类大型展会，在各类媒体上进行集中的宣传展示；第二，依靠自身的品牌效益，积累了长期客户和口碑；第三，针对经销商，公司需要对当地市场、客户需求等进行调研，综合评估经销商的资金实力、营销能力等，进而确定该公司是否能够成为公司的合格经销商。多年来，公司打造了一支经验丰富、业务能力强的销售团队，具备独立开拓市场的能力。

(3) 公司与关联方销售产品不同

公司主营业务为 LED 封装，主要产品为 LED 封装器件及组件，应用领域为 LED 背光、照明和显示，与关联方销售的产品和应用领域有显著差异，具体情况详见本说明二、（一）相关回复。

此外，公司与关联方存在部分客户重叠的情况，主要系该等客户为业务类型较为多元的大型集团，但公司与关联方均独立开发客户并开展销售活动，产品的类别和应用领域有显著差异，不存在共用销售渠道的情形。公司与关联方客户重

叠的情况详见本说明七相关回复。

综上所述，公司客户取得过程对关联方不存在重大依赖，公司具有独立取得订单的能力。

（四）说明公司客户集中度显著高于同行业水平的合理性

报告期内，公司与同行业公司的前五大客户销售占比情况如下：

同行业公司	公司名称	2021 年 1-6 月	2020 年	2019 年	2018 年
同行业可比上市公司	国星光电	/	23.46%	21.17%	22.18%
	瑞丰光电	/	15.69%	17.41%	23.81%
	聚飞光电	/	24.90%	26.67%	20.98%
	鸿利智汇	/	39.30%	28.93%	30.38%
	平均	/	25.84%	23.55%	24.34%
其他同行业公司	晶科电子	/	/	78.04%	87.49%
	穗晶光电	/	58.79%	58.19%	56.66%
公司	兆驰光元	59.22%	64.01%	64.99%	71.14%

注 1：公司同行业可比上市公司的数据来源于年度报告

注 2：晶科电子的客户集中度数据来源于招股说明书（申报稿），其中 2019 年客户集中度统计的时间范围为 2019 年 1-6 月

注 3：穗晶光电的客户集中度数据来源于其 2021 年 7 月披露的招股说明书（申报稿）

报告期内，报告期内公司前五大客户的销售占比分别为 71.14%、64.99%和 64.01%和 59.22%，高于同行业可比上市公司国星光电、瑞丰光电、聚飞光电和鸿利智汇，与其他同行业公司晶科电子、穗晶光电较为接近，具体原因如下：

1. 公司主要客户为国内外知名公司，采购规模大，占公司收入比例较高具有合理性

公司前五大客户销售占比较高主要是由对三星 LED 销售占比较高所致。报告期内公司对三星 LED 的主营业务收入分别为 72,876.45 万元、73,197.27 万元、104,545.26 万元和 64,212.40 万元，占主营业务收入的比例分别为 48.10%、43.74%、45.67%和 44.15%。公司与三星 LED 的合作主体包括天津三星 LED 与三星电子，其中天津三星 LED 为三星电子的子公司，主要业务为电子元器件的制造、

批发与零售；三星电子为三星集团旗下最大的子公司，也是韩国最大的电子工业企业，三星电子2020年营业利润约为2,019.40亿人民币。

公司与三星LED的合作不断加深使得三星LED报告期内始终为公司的第一大客户，公司凭借自身的技术实力、大规模生产能力、稳定的产品质量和优质的客户服务能力得到了三星的认可，三星LED向公司采购的产品从普通照明类产品逐渐拓展到高端照明、电视背光产品，目前三星已开始对公司的LED显示产品进行认证测试。公司与三星合作的产品覆盖LED三大主流应用领域，已成为三星LED的核心供应商之一。与公司处于同行业的晶科电子2018年、2019年1-6月前五大客户的销售占比分别为87.49%和78.04%，其前两大客户三星电子和飞利浦照明的销售合计占比均超过50%，与公司情况类似。

除三星LED外，公司的其他主要客户如兆驰股份、创维、TCL、京东方、亿光电子、隆达电子、洲明科技均为其所在市场的龙头企业，具有较高的市场地位，且业务发展势头良好，向公司采购规模大，占公司收入比例较高，因此公司客户集中度高具有合理性。

2. 公司坚持大客户战略，集中优势资源服务大客户

公司坚持大客户战略，集中公司的研发、生产与销售方面的优势资源服务于大客户，以强化双方的合作关系。特别是在产能方面，公司优先承接大客户的订单，满足其采购需求。随着公司业务规模的快速增长，公司产能不足的问题日渐凸显，已不能满足日益增长的订单需求。公司在2019和2020年进行了大规模扩产，但扩产产线从建设到大规模达产需要一定时间，在满足大客户订单需求的前提下，承接新客户的订单一定程度上受到了产能限制。公司的同行业公司穗晶光电在销售上也采用“大客户战略”，2018年至2020年，穗晶光电前五大客户销售占比分别为56.66%、58.19%和58.79%，与公司的客户集中度较为接近。

3. 报告期内公司客户集中度呈下降趋势，客户结构调整是一个相对长期的过程

报告期内公司前五大客户销售占比分别为71.14%、64.99%、64.01%和59.22%，客户集中度呈逐年下降趋势，主要是因为：1)随着公司新增产能陆续释放，公司的产能在满足大客户采购需求的基础上，可以承接更多中小客户的订单；2)报告期内公司进军LED显示领域，随着LED显示器件产品的规模增长，公司在LED显示领域拓展了更多客户；3)公司在报告期内通过经销模式大力推广标准化LED照

明器件，整合了更多照明领域的中小客户资源。公司在与大客户持续合作的过程中，公司的研发技术、生产与品质管理水平持续优化，为公司开拓新客户打下坚实基础，但是公司的客户结构调整是一个相对长期的过程，随着公司产销规模的进一步扩大，未来公司的客户结构将更加均衡。

综上所述，公司客户集中度显著高于同行业水平具有合理性，且呈现下降趋势，未来公司的客户结构将更加均衡。

（五）说明康晔照明基本情况、公司与其合作历程、报告期内对康晔照明销售收入大幅增长的原因

报告期内，公司主要向康晔照明销售照明 LED 器件，销售模式为经销。

1. 康晔照明基本情况

公司从 2019 年开始与康晔照明展开合作，2020 年康晔照明成为公司前五大客户。康晔照明同一控制下的公司包括中山市康晔照明电器有限公司、广东奥科特新材料科技股份有限公司和江西奥科特照明科技有限公司，以上公司均为公司的客户，详细信息如下：

(1)中山市康晔照明电器有限公司

名 称	中山市康晔照明电器有限公司			
成立日期	2013 年 07 月 23 日			
注册资本	300 万元			
法定代表人	陈秋香			
公司类型	其他有限责任公司			
注册地址	中山市横栏镇富庆四路 22 号广东奥科特工业园第二幢			
经营范围	一般项目：照明器具销售，照明器具制造，电子元器件零售，五金产品零售，软件开发，国内贸易代理；许可项目：房地产经纪，货物进出口，技术进出口。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动。）。			
股权结构	序号	名称/姓名	出资额(万元)	出资比例
	1	广东奥科特新材料科技股份有限公司	153	51%
	2	欧阳志	147	49%
	合计		300	100%

(2)广东奥科特新材料科技股份有限公司

名 称	广东奥科特新材料科技股份有限公司
成立日期	2003 年 12 月 02 日
注册资本	6,600 万元
法定代表人	陈爱华
公司类型	股份有限公司
注册地址	中山市横栏镇富庆四路 22 号
经营范围	研发新能源材料；稀有稀土金属压延加工；道路路灯工程建设；房屋租赁；物业管理；光电子产品制造；生产、销售：照明灯具及配件、消防应急灯、节能灯(不含金属表面处理及热处理加工)、灯饰与五金电器配件；货物及技术进出口(国家禁止或涉及行政审批的货物和技术进出口除外)(以上经营范围涉及货物进出口、技术进出口)。(依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动。)(依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动)

股权结构	序号	姓名/名称	持股数量（万股）	持股比例
	1	陈爱华	1,500	22.7273%
	2	陈小明	1,380	20.9091%
	3	陈旭东	1,380	20.9091%
	4	陈小华	1,380	20.9091%
	5	中山市宇森投资管理企业（有限合伙）	600	9.0909%
	6	陈秋香	360	5.4545%
	合计		6,600	100%

(3)江西奥科特照明科技有限公司

名称	江西奥科特照明科技有限公司(以下简称 江西奥科特)
成立日期	2010 年 11 月 03 日
注册资本	1,500 万元
法定代表人	陈爱华
公司类型	有限责任公司
注册地址	江西省赣州市于都县工业园区
经营范围	许可项目：各类工程建设活动(依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动) 一般项目：照明器具制造，半导体照明器件制造，照明器具销售，半导体照明器件销售，住房租赁，非居住房地产租赁(除许可业务外，可自主依法经营法律法规非禁止或限制的项目)

股权结构	序号	名称	出资额(万元)	出资比例
	1	广东奥科特新材料科技股份有限公司	1,500	100%
	合计		1,500	100%

2.公司与康晔照明的合作历程

报告期内，公司产能的持续扩大能够满足更多客户的需求，因此公司通过经销模式高效整合中小客户资源，拓宽营销渠道，为公司带来更多的订单。公司除电视背光产品仅采用直销模式外，其他产品采用直销和经销相结合的方式，主要原因为其他产品相对标准化且客户较为分散，因此公司除着力开发大客户外，还通过专门的销售团队拓展经销渠道。

广东奥科特为一家研发、生产、销售稀土节能新材料及节能荧光灯具和 LED 户外及室内照明灯具的现代照明企业，是照明行业内产品最全的企业之一，其“AKT 奥科特”“AKT”等品牌为非洲地区知名灯具品牌，光源市场占有率超过 60%，为西非第一大品牌。其控股子公司中山康晔、全资子公司江西奥科特的主营业务为照明器具的制造与销售。

2019 年 1 月广东奥科特通过业内人士介绍开始与公司接洽，公司通过广东奥科特的产品试样、实地考察、商谈价格等供应商筛选流程后与其确定合作。广东奥科特子公司中山康晔从事经销业务，公司通过实地查看经销场所、了解公司销售渠道等方式综合评估其经销能力，双方于 2019 年 3 月建立合作关系，确定中山康晔作为公司 LED 照明器件的经销商。随着合作的加深，公司于 2020 年和广东奥科特子公司江西奥科特也建立了合作关系，江西奥科特的主营业务为照明器具制造与销售。

3.报告期内公司对康晔照明销售收入大幅增长的原因

报告期内公司对康晔照明的销售情况如下：

单位：万元

客户名称	销售内容	销售金额			
		2021 年 1-6 月	2020 年	2019 年	2018 年
中山康晔	LED 照明器件	6,096.67	11,123.62	3,204.41	
广东奥科特	LED 照明器件	94.31	945.37	791.69	
江西奥科特	LED 照明器件	110.30	333.90		
合　计		6,301.28	12,402.90	3,996.10	

报告期内公司对康晔照明的销售额分别为 0 万元、3,996.10 万元、12,402.90 万元和 6,301.28 万元，呈快速增长趋势，主要系对中山康晔的收入大幅增加，具体说明如下：

LED照明器件产品相对标准化，且客户较为分散，因此公司除了投入销售力量开发大型知名品牌客户之外，还设立了专门的销售团队大力拓展经销商渠道，利用其庞大的销售网点资源和对中小客户的整合能力，以提升市场推广效率，为公司带来更多的订单。在此背景下，公司于2019年与中山康晔建立了合作关系。

公司对中山康晔的销售规模快速增长的主要原因为：一是公司产品质量高、稳定性好、性价比高，能够满足终端客户对成本与质量把控的需求，康晔照明对公司的采购额不断增加；二是中山市的灯饰产业已经形成全国乃至全球极具影响力的产业，LED照明灯具企业众多，且中山康晔的控股股东广东奥科特主营业务为照明灯具及配件的生产与销售，拥有优质的照明产品客户资源，中山康晔作为公司的经销商可以充分开拓中山当地的照明领域市场；且中山康晔目前只代理公司的产品，因此可以集中所有销售资源推广公司产品；三是随着公司与其合作的深入，中山康晔与公司在更多型号的产品上展开了合作。

综上所述，公司对康晔照明销售收入大幅增长具有合理性。

(六)主要核查程序及核查结论

针对上述事项，我们执行了以下主要核查程序：

1．了解公司与三星公司的业务合作模式和合作情况，公司销售三星公司的产品是否用于公司关联方的生产；了解报告期内公司对其他客户销售是否存在类似的合作模式；查阅企业会计准则关于一揽子交易的相关规定，判断公司与三星公司、兆驰股份的交易是否为一揽子交易；获取报告期内三星及其他客户的销售明细表，抽样核查相关报价单、销售订单、发票、出库单、物流单据、银行回单、签收单，以及登录三星公司的业务系统进行查看核实；查看兆驰股份向三星公司采购专利产品的订单；对比分析公司向三星销售最终出售给兆驰股份的产品的毛利率与公司向其他客户销售同类产品的毛利率；查阅三星出具的专利保函；访谈了三星公司的负责人，并向三星公司发送了询证函，确认报告期内公司与三星的交易金额；

2．访谈公司管理层，了解公司自主品牌、ODM与OEM业务模式的具体区别、合作产品类型、合作模式、合作对象以及公司在研发主要环节的参与程度；查阅公司研发部门的设置情况、研发人员的简历、研发制度和研发项目文件，实地查看研发场所和研发设置，了解公司是否具有独立研发生产能力；了解公司与三星公司的具体合作模式；查阅公司与三星公司签署的合作协议；查看公司研发部门

与三星公司就产品研发进行沟通的邮件记录；查阅公司报告期内自主品牌、ODM与OEM业务模式的收入及占比；

3．对主要客户进行实地走访，核查主要客户的实际控制人、销售区域、主营业务、主要产品、与公司合作时间及合作背景、与公司签订的主要合同、与公司的合作模式、与公司股东、实际控制人及关联方是否存在关联关系；查看公司员工名册，了解销售部门的设置及人员配置、开拓市场的方式；实地查看公司、控股股东股份及其从事LED相关业务子公司的生产经营场所，查看公司及其关联方的主要产品；访谈公司管理层，了解公司获取主要客户的过程以及是否依赖于关联方开拓客户；

4．获取报告期内公司的收入成本明细表，对主要客户的销售金额及占比进行统计整理；查阅行业内上市公司、拟上市公司的公开披露资料，了解其主要产品、主要客户及所处行业信息，将公司前五大客户集中度情况与行业内公司进行对比分析，核实公司客户集中度较高的原因及合理性；访谈公司管理层，了解公司客户集中度较高的原因以及变化趋势；

5．通过国家企业信用信息公示系统、企查查等网站查询康晔照明工商信息，了解其成立时间、注册资本、法定代表人、公司类型、注册地址、经营范围、股权结构等信息；了解康晔照明与公司的交易金额增长较快的原因；实地走访康晔照明，实际控制人、销售区域、主营业务、主要产品、与公司合作时间及合作背景、与公司签订的主要合同、与公司的合作模式、与公司股东、实际控制人及关联方是否存在关联关系；对康晔照明的终端客户进行实地走访和视频访谈，核实康晔照明向公司采购产品的销售实现情况。

经核查，我们认为：

1．为满足控股股东兆驰股份的专利产品需求，报告期内公司向三星销售的部分产品最终用于兆驰股份的生产；除上述情形外，公司不存在对其他客户销售产品最终用于关联方生产的情形。公司通过三星对兆驰股份进行销售主要目的系为满足兆驰股份的专利产品需求，公司与三星签订的销售订单、三星与兆驰股份签订的销售订单均基于兆驰股份专利产品需求，实现对兆驰股份销售专利产品这一商业目的而订立；公司销售产品给三星的价格、三星销售给兆驰股份的价格需经三方确认；该业务模式各业务流程相互依赖、不可分割，共同构成单项履约义务。因此，公司、三星及兆驰股份该模式下的交易构成一揽子交易；通过对比可

比交易，公司通过三星销售兆驰股份用于自产部分的价格具有公允性。

2. 公司掌握产品核心技术、具有独立自主的研发能力，除与三星存在少量OEM业务模式外，公司销售的产品均为自主研发和设计；

3. 公司建立了独立的销售管理制度和销售体系，拥有独立的销售人员，公司独立开拓市场，客户取得过程对关联方不存在重大依赖，公司具有独立取得订单的能力；

4. 公司客户集中度高于同行业可比上市公司国星光电、瑞丰光电、聚飞光电和鸿利智汇，与其他同行业公司晶科电子、穗晶光电的客户集中度较为接近。公司客户集中度较高主要系核心客户体量大因而采购额高，公司集中优势资源服务大客户所致，公司客户集中度高于同行业平均水平具有合理性；

5. 报告期内公司与康晔照明交易金额的增长较快主要系公司产品质量高、稳定性好、性价比高，能够满足终端客户对成本与质量把控的需求、中山康晔作为公司的经销商可以充分开拓中山当地的照明领域的市场以及公司与中山康晔的合作不断加深所致。

十一、关于经销收入

申报文件显示：

(1)报告期各期，发行人经销收入占比分别为1.22%、5.61%、13.94%，报告期内经销收入占比大幅提升。

(2)发行人对规模较大的经销商执行销售奖励政策，奖励以货物形式发放。

请发行人：

(1)说明主要经销商基本情况，报告期内新增经销商情况，报告期内经销收入大幅提升的原因；结合与经销商签订经销合同的退货条款、结算条款等情况，说明经销的具体收入确认政策情况。

(2)分析说明同类产品直销与经销毛利率差异情况。

(3)说明报告期各期销售返利金额及占比情况、会计处理，具体返利政策，各期销售返利主要经销商名称、销售金额、返利或支持金额、销售目标达成情况、返利比例情况。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明对经销产品是否真实、最终出售的核查方式、核查过程、核查结论。(审核问询函问题15)

（一）说明主要经销商基本情况，报告期内新增经销商情况，报告期内经销收入大幅提升的原因；结合与经销商签订经销合同的退货条款、结算条款等情况，说明经销的具体收入确认政策情况

1. 说明主要经销商基本情况，报告期内新增经销商情况，报告期内经销收入大幅提升的原因

（1）主要经销商基本情况

报告期内，各期前五大经销商客户的基本情况如下：

经销商名称	设立时间	注册资本（万元）	注册地址	股东、股权结构	主要经营范围
中山市康晔照明电器有限公司	2013-07-23	300.00	中山市横栏镇富庆四路22号广东奥科特工业园第二幢(住所申报)	广东奥科特新材料科技股份有限公司(51%)，欧阳志(49%)	照明器件销售,照明器具制造,电子元器件零售,五金产品零售,软件开发,国内贸易代理。
浙江缘日科技有限公司	2018-07-24	1,000.00	浙江省宁波市鄞州区天童南路756号701室-8	徐微蕾(34%)，吕珊珊(33%)，江福娣(33%)	电子元器件、半导体芯片、塑料件的技术研发；电子元器件、LED产品、LED电子显示屏、半导体芯片、家用电、灯具、五金件、塑料件、金属制品的批发、零售及网上销售。
德仪电子(杭州)有限公司	2017-12-07	200.00	浙江省杭州市西湖区西溪谷商务中心17号楼10层1003室	马金香(40%)，刘文辉(30%)，孙丹(30%)	批发、零售：电子产品(除专控)，光电设备，灯具；服务：计算机软硬件的技术开发、技术服务；货物进出口、技术进出口。
杭州龙芯微电子有限公司	2015-07-29	1,000.00	浙江省杭州市余杭区良渚街道原禾大厦1-24室	杭州大毅电子有限公司(70%)，王玉杰(10%)，汪德春(10%)，鄢云波(10%)	电子元器件批发；电子元器件零售；电子产品销售；通讯设备销售；网络设备销售；安防设备销售；半导体照明器件销售；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；电子专用材料研发。
深圳市富照科技有限公司	2016-12-15	200.00	深圳市龙华新区民治街道民治大道展滔科技大厦A座3层313室	蒋志辉(50%)，黄节亮(35%)，熊文奎(10%)，陈诚(5%)	LED灯具与灯饰、LED光源、LED模组的研发与销售；汽车灯、新光源照明技术材料及零配件的研发与销售；LED照明驱动电路，散热基板电路研发和设计；电子产品、集成电路、电子元器件研发与销售；电子产品用胶带的销售及相关售后服务；货物及技术进出口。
深圳市蓝锦光电有限公司	2011-05-27	100.00	深圳市宝安区新安街道兴东社区71区志翔大厦工业区423-425	马无铭(75%)，雷海燕(25%)	LED发光二极管、LED相关元器件、LED显示屏、LED照明器具、LED相关应用产品的销售及其他国内贸易；货物及技术进出口。

江门市兆丰电子商贸有限公司	2019-04-16	100.00	江门市江海区高新东路2号2幢3层(信息申报制)	胡贻坤(62.5%)，朱建华(37.5%)	销售、研发：电子产品、照明器具、五金制品、塑料制品、家用电器、机电设备；货物或技术进出口。
深圳国联盛电子科技有限公司	2012-03-12	100.00	深圳市龙华新区大浪街道龙胜社区和平路368号龙胜商业大厦3层I区	戴世梅(55%)，谢安国(45%)	液晶显示器件及模块、安防监控产品、通讯器材的研发和销售；电子产品、电子元器件、光电器件及其零配件的销售；国内贸易；货物及技术进出口；口罩、防护服、护目镜、额温枪、医用手套、消毒液、消毒粉、洗手液、机械治疗及病房护理设备，医疗实验室及医用消毒设备和器具的销售。
上海庞福电子科技有限公司	2009-02-08	500.00	上海市金山区山阳镇浦卫公路16393号5幢一层J区	邹伟(100%)	从事电子科技领域内技术开发、技术服务、技术咨询，电子元器件，工业自动化设备，通信设备及相关产品，计算机、软件及辅助设备，工艺礼品销售，仪器仪表。
深圳市明壹辉电子有限公司	2011-08-10	500.00	深圳市光明区新湖街道楼村社区鲤鱼河工业区振兴路29号第6栋5015层	田亚军(23.434%)，苏时明(23.433%)，刘海洋(23.433%)，阳涛(14.85%)，刘衍勋(7.425%)，刘波(7.425%)	LED 电子产品的研发与销售；经营电子商务；国内贸易；货物及技术进出口。
深圳市看宝电子有限公司	2018-04-13	200.00	深圳市宝安区石岩街道水田社区宝石东路268号3层(伟兴科技园A栋厂房)	陈兴钊(100%)	LED灯条；LED灯具；发光二极管；电子产品的技术开发及生产和销售，国内贸易，货物及技术进出口；电子商务。
深圳市好得光光电科技有限公司	2018-06-25	100.00	深圳市龙岗区坂田街道岗头社区天安云谷产业园一期3栋ABCD座C602	张丽琼(100%)	LED 发光二极管产品、LED配件及灯具、电子电器产品、IC，MOV，电阻，电容，二极管，PCb板 照明配件、灯具壳子(支架，球泡，三防灯，泛光灯，面板灯，筒灯，路灯，)太阳能照明，电池、电脑，手机，耳机配件和成品的研发与销售;口罩，口罩机器，体温枪，防护服、护目镜等医疗器械及相关产品销售；国内贸易，经营进出口业务
深圳诠晶创光电有限公司	2015-03-26	1,000.00	深圳市福田区福田街道福田路深圳国际文化大厦1006、1007、1008	深圳中电晶创照有限公司（100%）	电子产品、光电子元器件、照明产品、光电产品设备的技术开发与销售及其他国内贸易；经营进出口业务；电子产品的技术咨询。

(2)新增经销商情况

单位：家，万元

项　目	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
经销商数量	26	28	19	5
新增经销商数量	4	12	14	5
新增经销商销售金额	1,498.99	6,648.66	6,835.73	1,847.12
经销商销售金额	25,975.99	31,902.15	9,390.80	1,847.12
新增经销商销售金额占当期经销收入比例	5.77%	20.84%	72.79%	100.00%
经销商销售金额占当期主营业务收入的比例	17.86%	13.94%	5.61%	1.22%

报告期内，经销商数量分别5家、19家、28家和26家，新增经销商销售金额占当期经销收入的比例分别为100.00%、72.79%、20.84%和5.77%，经销商销售金额占当期主营业务收入的比例分别为1.22%、5.61%、13.94%和17.86%。

公司于2018年起公司逐渐加大拓展经销商的力度，报告期内经销商对比报告期外都是新增经销商。报告期内，公司新增主要经销商销售情况如下表所示：

单位：万元

经销商名称	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
中山市康晔照明电器有限公司	6,096.67	11,123.62	3,204.41	
深圳市好得光光电科技有限公司	3,530.44	378.92		
杭州龙芯微电子有限公司	3,118.83	2,194.58		
浙江缘日科技有限公司	2,503.60	2,720.53	343.21	
深圳诠晶创光电有限公司	1,411.26		-	
德仪电子（杭州）有限公司	1,381.28	2,269.08	575.20	
深圳市富照科技有限公司	1,271.46	2,053.84	488.43	
深圳市蓝锦光电有限公司	1,002.57	1,184.46	1,004.32	411.71
上海庞福电子科技有限公司	563.40	350.20	661.50	498.37
深圳国联盛电子科技有限公司	337.44	925.96	794.06	762.09
深圳市明壹辉电子有限公司	55.18	60.97	13.68	160.56
深圳市看宝电子有限公司	12.76	14.86	81.50	14.39
江门市兆丰电子商贸有限公司		1,714.20	849.71	
其中：前五大经销商销售额合计	16,660.80	20,361.65	6,514.00	1,847.12
经销商收入	25,975.99	31,902.15	9,390.80	1,847.12
前五大经销商占比小计	64.14%	63.83%	69.37%	100.00%

报告期各期，公司向前五大经销商销售收入分别为 1,847.12 万元、6,514.00 万元、20,361.65 万元和 16,660.80 万元，占经销销售收入比例分别为 100.00%、69.37%、63.83%及 64.14%。2019 年度和 2020 年度分别增长 4,666.88 万元、13,847.65 万元，占各期经销商收入总额的比例分别为 49.69%、43.41%，公司新增经销商较集中。

(3) 报告期内经销收入大幅提升的原因

公司一直坚持大客户战略，目前已积累了丰富的优质客户资源，已进入三星 LED、TCL、康佳、创维、京东方、三雄极光、阳光照明、亿光电子、隆达电子、洲明科技、利亚德、奥拓电子等国内外知名企业的供应商体系。凭借突出的技术实力、先进的智能制造水平、行业领先的生产规模、完善的品控管理体系，公司与三星 LED 等核心客户建立了长期稳定的合作关系，对其销售额逐年上升。

近年来，公司主营业务快速发展，但初期受限于产能和规模约束，公司为高效高质地满足核心客户的大规模产品需求，在产能、销售服务等资源分配方面对核心客户予以倾斜。报告期内，随着公司的大规模扩产，公司产能大幅提升可满足更多的客户需求，因此 2018 年起公司逐渐加大拓展经销商的力度，设立了专门的销售团队拓展经销商渠道，利用其庞大的销售网点资源和对中小客户的整合能力，以提升市场推广效率，为公司带来更多的订单，经销收入大幅增加。

2. 结合与经销商签订经销合同的退货条款、结算条款等情况，说明经销的具体收入确认政策情况

(1) 公司与主要经销商签订合同的退货条款、结算条款等情况

报告期内，公司与主要经销商签订的经销协议中约定的条款如下：

1) 退换货条款

2018 年由于公司处于拓展经销渠道的第一年，全年仅有 5 家经销商实现销售，销售额为 1,847.12 万元，2018 年公司未与经销商签订经销协议，仅以签署销售订单的方式进行交易，因此没有关于退换货条款的约定。

2019 年以后，公司与经销商在经销协议中约定了因双方无法继续合作涉及到经销商货物及因经销商库存管理不力造成库存呆滞需要退换的处理方式，具体为：三个月之内的公司全折收货；六个月之内的公司 8 折收货；九个月之内的公司 6 折收货；九个月以上的公司不予收货。

除上述条款约定外，如公司交付给经销商的产品，因公司原因产生的质量问

题，经销商向公司提出申请，公司审核无误后，对问题产品予以退换货处理。报告期内经销商退换货情况如下：

单位：万元

项　目	2021年1-6月	2020年	2019年	2018年
退货金额				8.51
换货金额	39.45	137.69	10.78	5.51
退换货金额合计	39.45	137.69	10.78	14.02
当期经销收入	25,975.99	31,902.15	9,390.80	1,847.12
退换货占比	0.15%	0.43%	0.11%	0.76%

报告期内，公司于2018年发生经销商退货8.51万元，系少部分产品质量瑕疵造成，2019年至今未再发生经销商退货的情形。

报告期内经销商换货金额分别为5.51万元、10.78万元、137.69万元和39.45万元，占经销收入的比例分别为0.30%、0.11%、0.43%和0.15%，占比较低，不存在不合作经销商退货或经销商库存管理积压退货的情形。

报告期内，公司处于经销商客户快速扩张阶段，在经销协议中约定了关于无法继续合作涉及到经销商退货及因经销商库存管理不力造成库存呆滞的退换货处理方式。由于公司自动化水平高，产品品控极佳，因产品质量问题导致的退货极少。同时，公司的产品具有广泛的市场认可度，经销商采购公司产品后，都可在合理、可控的周期内实现销售。

2）信用政策与结算方式：按双方付款协议，到期经销商将货款直接汇入公司的银行账户，或者通过公司同意的其他支付形式(仅限6个月以内电子银行承兑汇票方式)。

(2) 经销的具体收入确认政策

1)企业会计准则收入确认原则

旧收入准则规定，销售商品收入在同时满足下列条件时予以确认：A. 将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方；B. 公司不再保留通常与所有权相联系的继续管理权，也不再对已售出的商品实施有效控制；C. 收入的金额能够可靠地计量；D. 相关的经济利益很可能流入；E. 相关的已发生或将发生的成本能够可靠地计量。

新收入准则规定，对于在某一时点履行的履约义务，在客户取得相关商品或

服务控制权时点确认收入。在判断客户是否已取得商品控制权时，公司考虑下列迹象：A.公司就该商品享有现时收款权利，即客户就该商品负有现时付款义务；B.公司已将该商品的法定所有权转移给客户，即客户已拥有该商品的法定所有权；C.公司已将该商品实物转移给客户，即客户已实物占有该商品；D.公司已将该商品所有权上的主要风险和报酬转移给客户，即客户已取得该商品所有权上的主要风险和报酬；E.客户已接受该商品；F.其他表明客户已取得商品控制权的迹象。

2)公司经销收入确认具体原则

模式	收入确认方法		收入确认时点和依据
	2020年及2021年1-6月	2018-2019年	
内销	属于某一时点履行履约义务。公司根据合同约定将产品交付给客户，并由客户确认接受，已收取价款或取得收款权利且相关的经济利益很可能流入时确认销售收入.	公司根据合同或订单的约定将产品交付给购货方并取得签收单，产品销售收入金额已确定，已取得收款凭证且相关的经济利益很可能流入，产品相关的成本能够可靠地计量时确认收入。	收入确认依据为签收单，确认时点为商品运达客户指定地点并由客户签收。
外销	公司已根据合同约定将出口商品报关，办妥海关报关手续并交付承运人或客户指定的货运代理，且产品销售收入金额已确定，已经收回货款或取得了收款凭证且相关的经济利益很可能流入，产品相关的成本能够可靠地计量。	公司已根据合同约定将产品报关，办妥海关报关手续并交付承运人或客户指定的货运代理，已收取货款或取得了收款权力且相关的经济利益很可能流入时确认。	收入确认依据为报关单，确认时点为办妥报关手续并交付承运人或客户指定货代。

公司的经销系买断式销售，公司主要销售LED器件和LED组件。将公司经销的收入确认方法、确认时点和依据与旧收入准则、新收入准则分别比对，公司的收入确认政策符合企业会计准则的规定。

（二）分析说明同类产品直销与经销毛利率差异情况

1. 经销收入构成情况

报告期各期，公司的经销收入分别为1,847.12万元、9,390.80万元、31,902.15万元和25,975.99万元，占主营业务收入的比例分别为1.22%、5.61%、13.94%和17.89%。公司以经销模式销售的产品主要为LED照明器件，具体情况如下：

单位：万元

经销产品	2021年1-6月		2020年		2019年		2018年	
	销售收入	占比	销售收入	占比	销售收入	占比	销售收入	占比
LED照明器件	23,934.44	92.14%	30,785.21	96.50%	8,585.04	91.42%	924.47	50.05%
LED背光器件	407.28	1.57%	1,001.90	3.14%	805.76	8.58%	922.65	49.95%
LED显示器件	1,634.27	6.29%	115.05	0.36%	-	-	-	-
经销收入	25,975.99	100.00%	31,902.15	100.00%	9,390.80	100.00%	1,847.12	100.00%

2. 同类产品直销与经销毛利率差异情况及原因分析

报告期内，公司采取直销为主、买断式经销为辅的销售模式，其中LED背光器件、LED照明器件及LED显示器件产品通过直销和经销相结合的方式实现销售；LED背光组件和LED照明组件产品由于定制化程度较高，全部通过直销方式销售。

由于经销模式下经销商需要负责部分市场推广和客户维护工作，公司需为经销商保留一定的利润空间，因此，经销模式的毛利率总体低于直销模式的毛利率，符合行业惯例。

（1）LED照明器件

LED照明器件是公司采用经销模式销售的主要产品，报告期各期，LED照明器件经销收入占经销收入的比例为50.05%、91.42%、96.50%和92.14%。LED照明器件直销与经销毛利率差异情况如下表所示：

单位：万元

销售模式	2021年1-6月		2020年		2019年		2018年	
	销售收入	毛利率	销售收入	毛利率	销售收入	毛利率	销售收入	毛利率
直销	62,718.36	16.90%	79,142.94	8.50%	67,377.96	7.60%	82,721.75	11.96%
经销	23,934.44	15.42%	30,785.21	6.53%	8,585.04	-0.06%	924.47	-8.79%
合计	86,652.80	16.49%	109,928.15	7.95%	75,963.00	6.73%	83,646.22	11.73%

1）2018年

2018年LED照明器件直销毛利率与经销毛利率差异较大，主要原因系2018年公司为开拓经销市场，部分产品以低价方式促销，低价促销产品销售收入106.95万元，毛利率为-143.85%。若剔除低价促销产品的影响，2018年经销毛利率为8.88%，低于直销毛利率3.08个百分点。公司以经销模式销售的产品主要是中低端的LED照明器件产品，与直销产品相比产品附加值较低，且定价时需为经销商需保留合理的利润空间，因此该差异处于行业合理范围。

2）2019 年

2019 年 LED 照明器件直销毛利率为 7.60%，较 2018 年下降 4.36 个百分点；2019 年经销毛利率为-0.06%,较 2018 年（剔除清理库存影响后）下降 8.94 个百分点。LED 照明器件产品毛利率整体明显下滑，主要原因系公司的 LED 照明器件主要定位于通用照明市场，根据 GGII 的数据，我国通用照明市场经过 2010 年至 2015 年的高速发展，自 2016 年起市场需求放缓，2019 年通用照明市场规模首次出现下滑。终端需求不振，加之通用照明 LED 封装领域的市场参与者众多，市场竞争激烈，导致公司毛利率水平下降。

2019 年经销毛利率比直销毛利率降幅更大，直销与经销毛利率差异较大，主要原因系 2019 年公司开始推行标准化照明 LED 器件产品，标准化产品主要以经销模式进行推广，为了进一步拓展经销渠道及提高经销商积极性，公司对该部分产品进行了一定程度的让利。

3）2020 年

2020 年 LED 照明器件直销毛利率为 8.50%，较 2019 年上升 0.9 个百分点；2020 年经销毛利率为 6.53%，较 2019 年上升 6.59 个百分点，直销和经销模式毛利率均上涨主要原因系公司优化产品结构，削减了部分毛利率较低的产品，提升了高毛利率 LED 照明产品的占比；同时产销规模增加，通过规模效应实现降本增效。

2020 年经销毛利率上涨幅度较大，主要原因系凭借公司的产品优势，经销模式下标准化产品市场推广情况良好，经销商数量增加且积极性提升，公司在定价方面拥有了更大的话语权，毛利率回升。

2020 年 LED 照明器件经销毛利率低于直销毛利率 1.97 个百分点，考虑到经销模式的产品以标准化产品为主，且要为经销商保留合理的利润空间，该差异处于合理范围内。

4）2021 年 1-6 月

2021 年 1-6 月 LED 照明器件直销毛利率为 16.90%，较 2020 年上升 8.40 个百分点；2021 年 1-6 月经销毛利率为 15.42%，较 2020 年上升 8.89 个百分点，直销和经销模式毛利率均上涨主要原因系：①下游需求旺盛，随着新冠疫苗在各个国家逐渐普及，市场经济开始复苏，LED 照明市场需求回升；加之在“碳中和”节能减排目标下，各国政策持续加码，LED 照明渗透率呈进一步提升的态势；②

市场恢复良性竞争，在经过近几年照明LED封装市场的激烈竞争之后，行业内逐渐淘汰落后产能，市场集中度提升，公司在产品、技术、产能、品控等方面的持续投入取得显著成果，市场地位进一步提升；③规模效应凸显，随着公司扩产产能的逐渐释放，产量大幅增加，规模效应进一步凸显，有效降低生产成本。

2021年1-6月LED照明器件经销毛利率低于直销毛利率1.48个百分点，考虑到经销模式的产品以标准化产品为主，且要为经销商保留合理的利润空间，该差异处于合理范围内。

(2) LED背光器件

报告期内，LED背光器件的经销收入分别为922.65万元、805.76万元、1,001.90万元和407.28万元，LED背光器件经销收入占经销收入的比例为49.95%、8.58%、3.14%和1.57%，销售规模及占比较小。LED背光器件经销与直销毛利率差异情况如下：

单位：万元

销售模式	2021年1-6月		2020年		2019年		2018年	
	销售收入	毛利率	销售收入	毛利率	销售收入	毛利率	销售收入	毛利率
直销	5,455.84	17.79%	14,971.93	16.12%	22,347.81	20.91%	18,423.14	25.83%
经销	407.28	-9.40%	1,001.90	14.99%	805.76	14.42%	922.65	-4.41%
合计	5,863.12	15.90%	15,973.83	16.05%	23,153.57	20.68%	19,345.79	24.39%

报告期内，公司经销模式销售的LED背光器件均为手机背光产品。由于手机背光器件市场竞争较为激烈，公司在报告期内对部分产品以低价方式促销，毛利率较低。报告期内经销模式下低价促销LED背光器件的金额分别为106.40万元、32.51万元、0.00万元和55.74万元，毛利率较低。若剔除低价促销产品的影响，报告期各期，经销收入的毛利率为16.17%、19.81%、14.99%和5.92%。

公司LED背光器件的直销毛利率和经销毛利率存在一定差异主要原因系不同模式下销售的产品类型、收入规模、下游市场、客户群体及产品定位不同，两者的可比性较弱。公司采用直销模式销售的LED背光器件主要为电视背光产品，经销模式销售的LED背光器件均为手机背光产品。公司背光产品的主力产品是电视背光产品，手机背光产品的定位只是公司背光产品线的补充产品。公司电视背光产品的下游客户为三星LED、TCL、康佳、创维、京东方等知名一线电视机厂商，在电视背光市场具有较强的产品竞争力和较高的市场地位。公司手机背光产品的

下游客户主要为中低端手机的模组厂商，手机背光市场并非公司的主要应用市场。

3）LED 显示器件

2020 年和 2021 年 1-6 月，LED 显示器件产品的经销收入分别为 115.05 万元和 1,634.27 万元，占当年（期）的经销收入比例分别为 0.36%和 6.29%，销售规模及占比较小。LED 显示器件经销与直销毛利率差异情况如下：

单位：万元

销售模式	2021 年 1-6 月		2020 年		2019 年	
	销售收入	毛利率	销售收入	毛利率	销售收入	毛利率
直销	14,252.14	11.93%	11,923.88	-6.75%	448.77	54.66%
经销	1,634.27	11.67%	115.05	-3.69%		
合计	15,886.41	11.91%	12,038.93	-6.72%	448.77	54.66%

注：2018 年公司无 LED 显示器件产品，2019 年 LED 显示器件产品均为直销

2020 年公司 LED 显示器件产品直销及经销毛利率均为负值，主要是因为：首先，公司的 Mini RGB 显示主要定位于高端市场，受新冠疫情影响国际客户需求偏弱，因此公司 2020 年销售的产品主要为单价较低的小间距显示产品；其次，公司显示 LED 器件尚处于起步阶段，产能未完全释放，规模效应尚未显现，产品成本受设备折旧影响较大。新产品投入市场初期，产品的市场拓展的策略及定价政策等对产品的毛利率影响较大，且因直销与经销实现的 LED 显示器件收入金额差距较大，两者毛利率可比性较弱。

2021 年 1-6 月 LED 显示产品的直销及经销毛利率对比 2020 年毛利率都有大幅提高，主要是因为：①经过一年多的探索，公司与下游 LED 显示领域的知名客户如洲明科技、利亚德等合作进一步深化，产品类型相较 2020 年更为丰富，高单价产品占比提升；②随着公司扩产产能的逐渐释放及市场拓展效果良好，产销量大幅增加，通过规模采购和规模生产，有效降低生产成本。2021 年 1-6 月经销毛利率低于直销毛利率 0.26 个百分点，主要系经销商的定价略低于直销客户。

综上，公司采取直销为主、买断式经销为辅的销售模式。总体而言，报告期内，经销模式下的毛利率相对直销模式较低，主要是因为一方面经销模式下经销商需要负责部分销售工作、进行市场推广和客户维护等工作，公司需为经销商保留一定的利润空间，因此，经销模式的毛利率总体低于直销模式的毛利率，符合行业惯例；另一方面报告期内公司由于产品结构、产品标准化程度、市场竞争情

况、公司的市场拓展策略等的不同，各年直销及经销毛利率存在一定差异，但总体差异逐年减小。

（三）说明报告期各期销售返利金额及占比情况、会计处理，具体返利政策，各期销售返利主要经销商名称、销售金额、返利或支持金额、销售目标达成情况、返利比例情况

1. 报告期各期销售返利金额及占比情况

报告期内各期销售返利金额及占比情况如下：

单位：万元

项　目	2021年1-6月	2020年	2019年	2018年
销售返利	418.47	364.32		
经销收入	25,975.99	31,902.15	9,390.80	1,847.12
销售返利占经销收入的比例	1.61%	1.14%		

2018年公司与经销商未约定返利政策；2019年公司虽然与经销商约定了返利政策，但经销商未达成销售任务，未发放返利；2020年及2021年1-6月的销售返利金额分别为364.32万元、418.47万元，占当期经销收入的比例分别为1.14%、1.61%，占比较低。

2. 返利会计处理

公司每月末、每季度末、每年末根据经销商的当期的任务完成情况计算返利，冲减当期收入同时计入预收款项/合同负债，在经销商申请返利提货时进行返利发放，具体会计处理分录如下：

1）返利计提

借：主营业务收入

　贷：预收款项/合同负债

2）返利发放

借：预收款项/合同负债

　贷：主营业务收入

借：主营业务成本

　贷：库存商品

3. 具体返利政策

公司总体返利政策为：如果经销商在经销协议签署期间购买公司生产之协议

产品总额达到目标要求，经销商可享受奖励，奖励均在经销商付清货款后以货物形式给予。报告期内各期公司具体返利政策详细情况如下：

2020 年及 2021 年返利政策采取月度、季度、年度绩效奖励相结合的方式执行：(1)月度返利，当经销商月度目标任务完成率达标时，公司与经销商按照产品已批准特价与标准出厂价之间的差额计算绩效奖励；(2)季度返利，若经销商月度目标任务完成率未达标，但季度总的目标任务完成率达标时，则当季度未完成月份仍可享受绩效奖励，奖励计算标准与月度返利政策一致；(3)年度返利，当经销商年度目标任务完成率达标时，按照任务完成金额的一定比例计算返利。

2019 年返利政策采取季度、年度绩效奖励相结合的方式执行，当经销商季度或年度目标任务完成率达标时，按照任务完成金额的一定比例计算返利。

2018 年公司处于拓展经销渠道的第一年，全年仅有 5 家经销商实现销售，销售额为 1,847.12 万元，由于经销商规模较小且经销销售额不大，未与经销商约定返利。

4. 各期销售返利主要经销商名称、销售金额、返利或支持金额、销售目标达成情况、返利比例情况

2018 年公司与经销商未约定返利政策；2019 年公司虽然与经销商约定了返利政策，但经销商均未达成销售任务，因此未发放返利。2020 年及 2021 年 1-6 月公司与经销商约定了月度、季度和年度返利政策，但 2020 年经销商均未完成年度销售目标，2021 年 1-6 月还未到达年度目标考核期，因此 2020 年及 2021 年 1-6 月仅对完成月度或季度销售任务的经销商发放了返利。

(1) 2021 年 1-6 月销售返利主要经销商名称、销售金额、返利或支持金额、销售目标达成情况、返利比例情况

单位：万元

经销商名称	销售金额	返利金额	销售目标达成情况	返利比例
中山市康晔照明电器有限公司	6,096.67	299.87	部分月度达成	4.92%
杭州龙芯微电子有限公司	3,118.83	90.83	部分月度达成	2.91%
浙江缘日科技有限公司	2,503.60	0.35	部分月度达成	0.01%
德仪电子（杭州）有限公司/杭州嘀视光学有限公司	2,126.49	19.23	部分月度达成	0.90%

南通金灿银亮照明科技有限公司	609.75	0.45	部分月度达成	0.07%
深圳市顺拓微电子科技有限公司/深圳市陆玖达光电科技有限公司	903.16	7.73	部分月度达成	0.86%
合　计	15,358.50	418.47		2.72%

注 1：杭州嘀视光学有限公司为德仪电子（杭州）有限公司向公司推荐的客户，二者按照合计的销售金额计算目标任务完成率及返利

注 2：深圳市陆玖达光电科技有限公司为深圳市顺拓微电子科技有限公司向公司推荐的客户，二者按照合计的销售金额计算目标任务完成率及返利

(2) 2020 年销售返利主要经销商名称、销售金额、返利或支持金额、销售目标达成情况、返利比例情况

单位：万元

经销商名称	销售金额	返利金额	销售目标达成情况	返利比例
中山市康晔照明电器有限公司	11,123.62	213.19	部分月度达成	1.92%
德仪电子（杭州）有限公司/杭州嘀视光学有限公司	3,038.22	19.42	部分月度达成	0.64%
浙江缘日科技有限公司	2,720.53	2.83	部分月度达成	0.10%
深圳市顺拓微电子科技有限公司/深圳市陆玖达光电科技有限公司	2,281.31	46.57	部分月度达成	2.04%
杭州龙芯微电子有限公司	2,194.58	29.70	部分月度达成	1.35%
深圳市富照科技有限公司	2,053.84	16.57	部分月度达成	0.81%
江门市兆丰电子商贸有限公司	1,714.20	31.28	部分月度达成	1.82%
南通金灿银亮照明科技有限公司	811.11	4.77	部分月度达成	0.59%
总　计	25,937.40	364.32		1.40%

2020 年及 2021 年 1-6 月经销商返利比例存在一定差异，主要是因为月度返利的计算依据是经销商月度目标任务完成率达标后，根据产品已批准特价与标准出厂价之间的差额计算绩效奖励，而不同经销商、不同期间的产品批准特价与标准出厂价存在差异。

（四）主要核查程序及核查结论

针对上述事项，我们执行的主要核查程序如下：

1．了解经销业务流程、报告期内主要经销商基本情况及新增经销商情况，登陆全国企业信息公示系统、企查查等对报告期内公司主要经销商的工商信息进行查询；

2．查阅公司报告期内经销收入的变动情况，了解公司报告期内经销收入大幅提升的原因；

3．获取主要经销商的经销协议，查阅协议的退货条款、结算条款、返利政策等；查阅报告期内经销商退换货的统计并了解退换货的原因；

4．对报告期内公司的主要经销商进行了实地走访，了解公司与经销商的合作情况、公司对经销商的管理情况；

5．了解公司各类型产品采用直销或经销模式的原因；

6．访谈公司管理层，并结合行业惯例、产品结构、销售策略、市场规模等因素分析直销与经销毛利率差异的原因；

7．了解公司经销模式收入确认的具体会计政策，并与企业会计准则相关条款进行比对；

8．了解公司关于返利的会计处理，确认是否符合企业会计准则的规定；

9．获取报告期内主要经销商的销售明细表、返利计算表，了解主要经销商销售目标的达成情况及返利计算情况。

经核查，我们认为：

1．报告期内，公司产能大幅提升可满足更多的客户需求，因此2018年起逐渐加大拓展经销商的力度，设立了专门的销售团队拓展经销商渠道，经销收入大幅增加；公司的收入确认政策符合《企业会计准则》的规定；

2．报告期内,经销模式下的毛利率相对直销模式较低，主要是因为一方面经销模式下经销商需要负责部分市场推广和客户维护等工作，公司需为经销商保留一定的利润空间，因此，经销模式的毛利率总体低于直销模式的毛利率，符合行业惯例；另一方面报告期内公司由于产品结构、产品标准化程度、市场竞争情况、公司市场拓展策略等的不同，各年直销及经销毛利率存在一定差异，但总体差异逐年减小；

3．公司关于返利的会计政策符合企业会计准则的规定；公司制定了对经销商的返利政策，但由于2019年经销商并未达成销售目标，因而2019年公司未支付经销商返利；2020年及2021年1-6月部分月度达成销售目标，公司已经按照约定支付经销商返利。

（五）说明对经销产品是否真实、最终出售的核查方式、核查过程、核查结论

对报告期内公司经销产品是否真实、最终出售，我们执行了以下主要核查程序：

1. 了解与经销收入确认相关的关键内部控制，评价其设计是否合理，并测试相关内部控制的运行有效性；

2. 获取经销模式退换货政策、退换货明细表，对期后的退换货明细进行检查，检查是否存在资产负债表日不满足收入确认条件的情况，检查期后是否存在异常退货、冲回收入或者退款的情况；

3. 以抽样方式对资产负债表日前后确认的经销收入核对至出库单、运输单、客户签收单、报关单、收款单据等支持性文件，评价经销收入是否在恰当期间确认；

4. 登陆全国企业信息公示系统对报告期内公司主要经销商的工商信息进行查询，并核实主要经销商与公司控股股东、实际控制人及其他关联方是否存在关联关系；

5. 以抽样方式检查与经销收入确认相关的支持性文件，包括经销合同、订单、销售发票、出库单、运输单及客户签收单、报关单、收款单据等与收入确认相关的关键证据；

6. 检查主要的经销合同，识别与商品所有权上的主要风险和报酬转移相关的条款，评价经销收入确认政策是否符合企业会计准则的规定，对获取的经销合同关键条款进行核查，检查是否存在与行业惯例不符或显失公允的异常安排；

7. 获取公司报告期内返利政策、返利会计政策及实际返利情况；

8. 获取报告期内前五大经销商与公司产品相关的进销存情况，并执行函证程序进行确认；

9. 对公司报告期内的主要经销商客户进行了实地走访或视频访谈，了解客户的注册资本、股东构成、主营业务、经营情况等背景资料；核查客户与公司的合作历程、产品定价、结算方式、信用政策等与公司业务往来情况；此外，还对主要经销商客户进行了函证，核查收入的真实性和准确性；通过以上核查程序进行经销商客户核查的收入占公司报告期各期经销收入金额的比例分别为90.53%、75.30%、75.89%和89.56%；

10. 对识别出的经销商终端客户，执行以下程序，以核查终端客户和终端销售的存在性和真实性：

（1）截至本说明出具日，通过向经销商获取终端客户的基本信息、进销存情况及其与终端客户签订的购销合同识别终端客户，共获取了 61 名终端客户的信息；

（2）抽样选取了 22 名识别出的终端客户进行视频或实地访谈；了解其主营业务、经营规模、产品使用情况、与经销商的合作情况等信息、其销售情况是否主要依赖经销商等信息；对部分未能进行访谈的终端客户进行了函证；报告期各期，通过上述核查程序进行核查的终端客户具体覆盖比例如下：

单位：KP

项　目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
函证核查终端销售数量	651,907.64	676,146.18	108,954.00	0.00
走访核查终端销售数量	4,529,855.96	4,528,097.48	371,133.88	35,000.00
终端核查小计	5,181,763.60	5,204,243.75	480,087.88	35,000.00
终端销售数量总计	14,466,193.06	18,023,112.01	4,487,703.18	596,706.96
核查比例	35.82%	28.88%	10.70%	5.87%

（3）抽查公司向经销商或经销商终端客户的发货单，核查收货方信息是否与其匹配。

综上，我们对终端客户的销售情况的核查程序包括向经销商发送函证、合同复核、终端客户访谈、向终端客户发函等其他核查程序；对终端客户销售的核查充分、有效；公司经销商客户的销售真实、准确。

十二、关于成本与供应商

申报文件显示：

(1)报告期各期，发行人 LED 芯片采购价格分别为 16.25 元/KP、10.73 元/KP、5.26 元/KP，2019 年和 2020 年采购单价较上年同期分别下降 33.94%和 51.00%。

(2)报告期各期，发行人向关联方兆驰半导体采购芯片金额分别为 0、238.10 万元、24,294.02 万元，分别占当期营业成本的 0、0.16%、11.76%。2020 年采购额大幅增长，发行人向兆驰半导体采购价格低于向无关联第三方采购价格。

(3)2020 年下半年起，PCB 板、线材、胶水等原材料价格出现上涨。

请发行人：

(1)对比同行业其他上市公司 LED 芯片采购价格、LED 芯片厂商披露的产品单价变动情况、发行人向不同供应商采购 LED 芯片价格的差异情况，分析说明报告期内芯片采购价格大幅下降的合理性、芯片采购价格公允性。

(2)说明发行人向兆驰半导体采购金额占兆驰半导体销售收入的比例，分析向兆驰半导体向采购价格的公允性。

(3)结合期后主要财务数据情况，分析说明主要原材料价格波动对发行人毛利率的影响。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。(审核问询函问题 16)

(一) 对比同行业其他上市公司 LED 芯片采购价格、LED 芯片厂商披露的产品单价变动情况、发行人向不同供应商采购 LED 芯片价格的差异情况，分析说明报告期内芯片采购价格大幅下降的合理性、芯片采购价格公允性

1. 对比同行业其他上市公司 LED 芯片采购价格、LED 芯片厂商披露的产品单价变动情况、公司向不同供应商采购 LED 芯片价格的差异情况

(1) 对比同行业其他上市公司 LED 芯片采购价格

公司选取的同行业可比上市公司为国星光电、聚飞光电、鸿利智汇和瑞丰光电，除聚飞光电因发行可转债在可转债募集说明书中披露了 2018 年及 2019 年 1-6 月 LED 芯片采购价格外，上述四家公司的定期报告中均未披露 2018-2019 年及 2020 年 1-6 月芯片采购数量及金额。为增加数据的充分性，将晶台股份、晶科电子、穗晶光电和芯瑞达等四家同行业公司的芯片采购价格一并进行统计。具体情况如下：

单位：元/KP

公司名称	主要产品	芯片采购价格						
		2021 年 1-6 月		2020 年		2019 年		2018 年
		单价	变动幅度	单价	变动幅度	单价	变动幅度	单价
晶台股份	SMD LED 和 LED 灯具及配套产品，应用于显示、照明领域。	/	/	/	/	1.47	-26.33%	1.99
晶科电子	LED 照明器件和模组、LED 背光源器件和模组等，主要用于通用照明、室内商业照明、新型显示、	/	/	/	/	41.4	-17.86%	50.4

	UV/IR 特种照明、植物照明、智能照明和车用照明等领域。							
穗晶光电	LED 器件（包括 LED 背光器件、车用 LED、LED 闪光灯、LED 指示器件等）以及背光灯条模组，广泛应用于各类智能手机、电脑、液晶电视、汽车、工控显示器等的显示、照明、指示、闪光等领域。	/	/	28.38	-18.17%	34.68	-11.08%	39.00
芯瑞达	从事新型显示光电系统、智能健康光源系统的研发、设计、生产、销售及技术服务，提供从光源设计、光电系统设计、显示设计、控制系统设计、外观设计、产品制造及技术服务的一体化解决方案。	/	/	/	/	44.7	-24.72%	59.4
聚飞光电	背光 LED 器件和照明 LED 器件。背光 LED 产品主要应用于手机、电脑、液晶电视等领域；照明 LED 产品主要应用于室内照明领域。	/	/	/	/	23.9	-16.14%	28.5
同行业公司采购单价平均值及变动幅度		/	/	28.38	-2.91%	29.23	-18.48%	35.86
公司	LED 器件及其组件，产品应用于 LED 背光、LED 照明以及 LED 显示三大主流应用领域。	4.53	-13.95%	5.26	-51.00%	10.73	-33.94%	16.25

注 1：晶台股份、晶科电子、穗晶光电、芯瑞达主要产品与芯片采购价格信息来源于招股说明书，其中晶科电子 2019 年芯片采购价格的数据区间为 2019 年 1-6 月

注 2：聚飞光电主要产品与芯片采购价格信息来源于《创业板公开发行可转换公司债券募集说明书》，其中 2019 年芯片采购价格的数据区间为 2019 年 1-6 月；未披露 2020 年芯片采购价格

LED 芯片类型较多，按照应用领域可分为 LED 背光芯片、LED 照明芯片和 LED

显示芯片，按照芯片尺寸可分为大尺寸、中尺寸和小尺寸芯片，按照技术参数可分为高端、终端和低端芯片。不同类型的LED芯片价格差异较大。

根据上表，公司与同行业其他公司2018年至2020年芯片采购价格总体呈现下降趋势，主要系LED行业发展规律、LED芯片行业前期产能过剩及全球疫情负面影响等因素所致，详细说明如下：

1）LED行业发展规律

LED产业拥有类似于半导体摩尔定律的发展法则，称之为海兹定律（Haitz's Law），即每18-24个月LED亮度约可提升一倍，每经过10年，LED输出流明提升20倍，而LED成本价格将降至现有价格的1/10。在海兹定律驱动下，LED单芯片成本不断下降而亮度持续提升，技术演进驱动市场规模实现持续增长。

2）LED芯片行业前期产能过剩及全球疫情负面影响

2017年芯片行业已整体呈现出全球产能向中国大陆转移、行业集中度逐步提升的趋势，在LED芯片领域，小间距和高清显示市场需求增长、倒装芯片和CSP等背光技术渗透率增加以及照明新兴领域的发展带动了LED芯片需求的增加，国内一线LED芯片制造大厂纷纷推进扩产进程，2018年不断释放的产能使得LED芯片产品库存持续走高，价格呈现下降趋势。2019年由于供给过剩加之需求不及预期，价格竞争较为激烈，其中中低端通用照明芯片价格下降明显。2020年初，全球疫情的蔓延、国际政治经济环境的变化使得我国半导体行业受到较大冲击，LED产品终端需求有所下降，2020年第二季度国内疫情得到有效控制，下游需求得到逐步释放，三季度后，Mini/Micro LED等新应用领域发展增长，同时LED芯片厂商积极调整经营策略、提升高端产品比重，2020年下半年LED芯片行业逐步回暖，价格回升主要系部分LED芯片厂商逐步退出中低端照明市场，产品供给减少，加之下半年国内外市场需求快速释放所致。2020年全年LED芯片价格总体呈现小幅下降趋势。

（2）对比LED芯片厂商披露的产品单价变动情况

Trendforce数据显示，根据2020年的营收排名，中国大陆前五大LED芯片厂商依次为三安光电、华灿光电、乾照光电、聚灿光电和澳洋顺昌。上述厂商均为A股上市公司，根据其年度报告披露的芯片相关产品的销售收入和销售量，其销售单价情况如下：

公司名称	2021年1-6月		2020年		2019年		2018年
	单价	变动幅度	单价	变动幅度	单价	变动幅度	单价
三安光电（元/粒）[注1]	/	/	0.0057	-7.96%	0.0062	-22.86%	0.0080
华灿光电（元/片）[注2]	112.09	19.40%	93.87	16.70%	80.44	-43.89%	143.37
乾照光电（元/片）[注3]	102.60	5.43%	97.32	-28.11%	135.37	-26.78%	184.90
聚灿光电（元/片）[注4]	63.27	3.29%	61.25	-5.56%	64.86	-36.82%	102.66
澳洋顺昌（元/片）[注5]	/	/	91.36	-10.27%	101.82	-11.76%	115.39

[注1]：销售金额采用年度报告中化合物半导体产品的营业收入，销量采用化合物半导体芯片的销售量

[注2]：销售金额采用年度报告中LED 芯片的营业收入，销量采用LED芯片的销售量

[注3]：销售金额采用年度报告中外延片及芯片的营业收入，销量采用外延片及芯片的销售量

[注4]：销售金额采用年度报告中LED 芯片及外延片的营业收入，销量采用芯片的销售量；其中2021年1-6月销售金额采用2021年半年度报告中LED芯片及外延片的销售收入，销量采用LED 芯片及外延片的销售量

[注5]：销售金额采用年度报告中LED业务的营业收入，销量采用LED行业的销售量

注6：芯片单价=销售金额/销量

注 7：除三安光电外，表中其余芯片厂商披露的芯片为一定尺寸的外延片，单位为片，将外延片进行切割可得到芯片，中游封装厂商可根据自身需求将一定数量的芯片封装成组件

根据上表，除华灿光电因优化产品结构、降本增效、产能利用率提升等原因推动2020年芯片销售价格同比上涨16.70%外，2018-2020年中国大陆前五大LED芯片厂商LED芯片的销售价格总体呈现下降趋势。LED芯片价格下降的详细原因见本说明十二(一)1(1)相关回复。

总体而言，2020 年芯片价格下降幅度低于 2019 年下降幅度，主要原因为：一是2020年初疫情导致芯片厂商无法顺利开工，供给端数量有所下降，二是各芯片厂商在受到行业发展的不利影响后，积极调整发展战略、优化产品结构、增加研发力度，从高端产品领域、新增下游行业领域寻求利润增长点。其中华灿光

电 2020 年芯片价格提升了 16.70%，主要是由于三、四季度国内疫情得到有效控制，下游需求回暖，同时 LED 芯片厂商得益于 Mini LED 芯片、高端背光、高光效照明等产品的市场拓展，使得 LED 芯片平均价格有所提升。

2021 年 1-6 月 LED 芯片的价格有所上涨，主要系 2021 年上半年全球 LED 行业复苏，对 LED 芯片需求增加所致。2021 年上半年 LED 三大主流应用领域市场需求较 2020 年景气，同时 Mini LED 背光技术的应用场景不断拓展，各终端品牌相继推出 Mini LED 产品，Mini LED 显示在商业显示、室内超高清显示领域的应用不断增加。下游需求的增长带动 LED 芯片的需求增长，因此 2021 年 1-6 月 LED 芯片价格有所上涨。

公司 2021 年 1-6 月 LED 芯片采购单价下降 13.95 个百分点，主要系公司 LED 显示产品产销规模增长使得公司对 LED 显示芯片的采购数量增加所致，LED 显示芯片单价通常较 LED 背光与照明芯片低，因此公司 2021 年 1-6 月芯片单价变动方向与芯片厂商变动不一致。

(3) 对比公司向不同供应商采购 LED 芯片价格的差异情况

报告期内公司向前五大 LED 芯片供应商采购 LED 芯片的情况如下：

单位：元/KP

供应商名称	LED 芯片类型	2021 年 1-6 月		2020 年		2019 年		2018 年
		采购单价	变动幅度	采购单价	变动幅度	采购单价	变动幅度	采购单价
兆驰半导体	LED 背光芯片、LED 照明芯片、LED 显示芯片	4.23	15.32%	3.67	30.41%	2.81	/	/
华灿光电	LED 背光芯片、LED 照明芯片、LED 显示芯片	5.34	-15.60%	6.32	-22.54%	8.16	-47.00%	15.40
厦门市三安半导体科技有限公司	LED 背光芯片、LED 照明芯片、LED 显示芯片	4.02	-44.44%	7.23	-57.05%	16.84	-18.64%	20.70
淮安澳洋顺昌光电技术有限公司	LED 背光芯片、LED 照明芯片	12.96	-3.28%	13.4	443.66%	2.46	-8.75%	2.7
厦门乾照光电科技有限公司	LED 显示芯片	1.47	-1.46%	1.49	/	/	/	/
达亮电子（滁州）有限公司	LED 背光芯片、LED 照明芯片	52.16	3.90%	50.21	12.36%	44.68	34.85%	33.14
苏州新纳晶光电有限公司	LED 照明芯片	/	/	/	/	3.7	-35.46%	5.73
大连德豪光电科技有限公司	LED 背光芯片、LED 照明芯片	/	/	/	/	10.05	-24.42%	13.3
MTC Electronic Co., Limited	LED 照明芯片	/	/	/	/	/	/	13.07
公司采购均价		4.53	-13.95%	5.26	-51.00%	10.73	-33.94%	16.25

注：华灿光电包含华灿光电(苏州)有限公司和华灿光电(浙江)有限公司

根据上表，报告期内，公司向主要LED芯片供应商的采购价格呈现以下特点：

1） 主要供应商中除兆驰半导体、达亮电子（滁州）有限公司外，公司从其他前五大供应处采购的LED芯片价格呈现下降趋势

LED芯片价格具体下降原因详见本说明十二、(一)1.(1)相关回复。

2） 公司从兆驰半导体的采购价格较低，且呈现上升趋势

公司从兆驰半导体的采购价格较低，一方面系由于2019-2020年及2021年1-6月公司向其采购的主要为照明用中小尺寸芯片，照明用中小尺寸芯片单价低于背光LED芯片。另一方面，兆驰半导体2017年设立，2019年下半年投产，2020年起产能逐步释放，在照明用中小尺寸LED芯片市场占有率较高。兆驰半导体作为LED芯片行业的后入者，采购了当时行业内生产效率更高的更为先进的生产设备，具有后发优势。另外，兆驰半导体还通过改良生产工艺和工序、提高生产自动化程度进一步提高了生产效率，降低了成本。因此，同类产品兆驰半导体的售价在行业内具有较强的竞争力。另外，相较于三安半导体等企业，兆驰半导体属于市场后入者，因此其在市场开拓初期，制定了相对优惠的价格策略，以期快速打开市场。

报告期内，公司从半导体处采购的LED芯片价格呈现上升趋势主要系兆驰半导体产品市场推广情况良好、适当提升价格以提升利润水平所致，具有合理性。

3） 公司向三安半导体与向华灿光电采购价格的对比

报告期内，公司向三安半导体的采购单价分别为20.70元/KP、16.84元/KP、7.23元/KP和4.02元/KP；公司向华灿光电的采购单价分别为15.40元/KP、8.16元/KP、6.32元/KP和5.34元/KP。

报告期内，公司向三安半导体和华灿光电采购的各类型LED芯片金额占向其采购总额的比例如下：

公司	LED芯片类型	2021年1-6月	2020年	2019年	2018年
三安半导体	LED照明芯片	72.24%	74.33%	52.76%	64.49%
	LED背光芯片	6.64%	17.95%	46.67%	35.51%
	LED显示芯片	21.12%	7.72%	0.57%	/
	合计	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

公司	LED 芯片类型	2021 年 1-6 月	2020 年	2019 年	2018 年
华灿光电	LED 照明芯片	75.23%	74.57%	95.25%	97.92%
	LED 背光芯片	3.22%	13.81%	4.13%	2.08%
	LED 显示芯片	21.54%	11.62%	0.62%	/
	合计	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

2018 年和 2019 年公司对三安半导体的采购价格明显高于华灿光电，主要原因系 2018 年和 2019 年公司向三安半导体的采购以 LED 照明和背光芯片为主，对华灿光电的采购以 LED 照明芯片为主，而 LED 背光芯片的市场价格明显高于 LED 照明芯片的市场价格。

2020 年和 2021 年 1-6 月公司对三安半导体的采购单价与对华灿光电的采购单价的差距缩小，主要原因为：华灿光电降低 LED 背光芯片上的价格，以扩大市场份额，因此公司对华灿光电加大了 LED 背光芯片的采购力度；LED 背光芯片价格高于照明和显示芯片，公司对华灿光电的 LED 背光芯片采购份额增加，对三安半导体的份额相应减少，使得公司对两家的采购单价的差距缩小。

4）公司从三安半导体采购价格呈快速下降趋势

报告期内，公司从三安半导体采购 LED 芯片的平均单价分别为 20.70 元/KP、16.840 元/KP、7.23 元/KP 和 4.020 元/KP，2019 年呈快速下降趋势，主要系公司从三安半导体处采购 LED 显示芯片比例提升而采购的 LED 背光芯片比例显著下降所致。

5）公司从淮安澳洋顺昌光电技术有限公司 2020 年起采购单价较高，主要系 2020 年起公司向其采购的为高光效照明 LED 芯片。

6）公司向厦门乾照光电科技有限公司采购单价较低，主要系公司从乾照光电处采购的 LED 芯片全部为 LED 显示芯片，LED 显示芯片尺寸较小，因而价格通常低于 LED 背光与照明芯片。

7）公司从达亮电子（滁州）有限公司采购 LED 芯片的价格呈现上升趋势，主要系公司向其采购的 LED 背光芯片比例上升所致。公司向其采购的 LED 芯片单价较高，主要系达亮电子（滁州）在报告期内向公司专供某型号手机背光 LED 芯片，该型号 LED 芯片单价较高，另外，报告期内公司从达亮电子（滁州）处采购的 LED 芯片为 LED 背光和照明芯片，其中 LED 背光芯片的采购比例分别为 76.33%、73.98%、85.45%和 97.67%，总体呈现上升趋势，因而公司从该供应商处采购的

LED 芯片价格总体呈现上升趋势且平均单价较高。

8） 苏州新纳晶和德豪光电是公司 LED 照明芯片的供应商，新纳晶主要供应中低端照明 LED 芯片，而德豪光电中高低端照明 LED 芯片皆有供应，因此报告期内公司向三者的单价存在一定的差异。

2. 分析说明报告期内芯片采购价格大幅下降的合理性、芯片采购价格公允性

报告期内，公司 LED 芯片采购单价分别为 16.25 元/KP、10.73 元/KP、5.26 元/KP 和 4.53 元/KP，呈现大幅下降的趋势，与行业变动趋势相同，主要原因如下：

（1） LED 行业发展规律、LED 芯片行业前期产能过剩及全球疫情负面影响等因素所致

LED 芯片是公司主要原材料。LED 产业拥有类似于半导体摩尔定律的发展法则，即海兹定律，在该定律驱动下，LED 单芯片成本不断下降而亮度持续提升。另外，LED 芯片行业前期产能过剩及全球疫情负面影响也导致 LED 芯片价格下降，详见本说明十二、（一）1 相关回复。

（2） 公司标准化照明 LED 芯片采购占比提升

公司在生产过程中始终注重成本的把控，注重提升产品的性价比，自 2018 年末，公司为提升生产效率、降低成本，通过推行标准化 LED 照明器件产品、规模化生产达成降本的目的。照明芯片同类产品中，标准化 LED 照明芯片的单价较低，因而拉低了公司整体芯片采购的单价。报告期内公司新引入的 LED 芯片供应商兆驰半导体为公司标准化 LED 照明芯片的主要供应商，作为 LED 芯片行业的后入者，具有较高的生产效率以及较低的生产成本，兆驰半导体同类产品的售价在行业内具有较强的竞争力。

（3） 公司 LED 芯片采购的结构发生变化

报告期内，公司对不同类型的芯片平均采购单价及采购数量占比如下表所示：

单位：元/KP

芯片类型	2021 年 1-6 月		2020 年		2019 年		2018 年	
	单价	数量占比	单价	数量占比	单价	数量占比	单价	数量占比
背光芯片	30.41	1.15%	31.15	2.36%	44.54	6.66%	56.60	7.16%

照明芯片	5.85	61.62%	5.60	74.00%	8.43	91.44%	13.14	92.84%
显示芯片	1.53	37.22%	1.59	23.64%	3.01	1.90%	/	/
合 计	4.53	100.00%	5.26	100.00%	10.73	100.00%	16.25	100.00%

在 LED 显示产品中，其使用的 RGB 三色芯片相较于 LED 背光和照明产品具有数量多、单价低的特点，2020 公司 LED 显示产品逐步量产，因此相关芯片的采购数量增加，降低了 LED 的平均采购成本。

(4) 公司与供应商议价能力增强，并持续优化供应体系

报告期内公司的产销规模不断扩大，采购规模随之增长，对供应商的议价能力不断提升。另外，公司持续优化供应商体系，将采购金额小并且单价高的供应商剔除，纳入可提供高性价比产品的供应商，从而降低成本。

综上所述，公司 LED 芯片采购单价持续下降是由行业发展趋势、公司采购产品结构变化、推行标准化产品、优化供应商体系等因素导致，具备合理性。公司与供应商的采购价格是基于市场行情，结合各自发展需求协商定价，价格具备公允性。

(二) 说明发行人向兆驰半导体采购金额占兆驰半导体销售收入的比例，分析向兆驰半导体向采购价格的公允性

1. 公司向兆驰半导体采购金额占兆驰半导体销售收入的比例

报告期内，公司向兆驰半导体采购金额占兆驰半导体销售收入的比例如下：

单位：万元

项 目	2021 年 1-6 月	2020 年	2019 年	2018 年
公司向兆驰半导体采购金额	20,808.47	24,294.02	238.10	-
兆驰半导体销售收入	93,407.92	151,610.76	2,844.11	0.00
占 比	22.28%	16.02%	8.37%	-

报告期内，公司向兆驰半导体采购金额占兆驰半导体销售收入的比例为 0、8.37%、16.02%和 22.28%。公司向兆驰半导体采购金额增加较快，主要是公司对中小尺寸芯片需求增多所致。

2. 公司向兆驰半导体采购价格的公允性分析

公司向兆驰半导体采购价格具备公允性，详见本说明六、(一)相关回复。

(三) 结合期后主要财务数据情况，分析说明主要原材料价格波动对发行人毛利率的影响

报告期内，直接材料成本占公司主营业务成本的比例在80%以上，是产品成本的主要构成部分。公司主要原材料包括LED芯片、PCB、支架、透镜、线材、胶水和荧光粉等。报告期内，公司主要原材料的供应较为稳定，价格总体呈下降趋势。受到国内外经济形势以及市场供求关系等因素的影响，2020年下半年起，LED芯片、PCB板、线材、胶水等原材料价格出现一定幅度的上升，公司积极采取对下游客户提价、对供应商规模采购、询价议价等措施来应对原材料价格上升的影响。

报告期内，原材料采购价格变化对公司毛利率影响的模拟测算结果如下：

单位：万元

项　目		2021年1-6月	2020年	2019年	2018年
当期原材料采购额①		108,043.84	179,839.01	128,727.20	114,630.26
按照上期原材料采购价格计算的采购金额[注]②		108,583.15	190,430.00	139,456.98	
原材料采购价格变化的影响③=②-①	芯片	548.35	6,656.28	9,074.07	
	支架	-131.36	2,017.48	1,286.90	
	其他	122.32	1,917.24	368.82	
	合计	539.31	10,591.00	10,729.78	
当期营业收入④		148,244.17	233,770.01	169,618.41	
原材料采购价格变化对当期毛利率的影响⑤=③/④		0.36%	4.53%	6.33%	

[注]按照上期原材料采购价格计算的采购金额，是指按照当期原材料采购数量及对应原材料的上期采购单价，模拟计算原材料采购价格未发生变化的情况下的原材料采购金额；当期新增的原材料，按照当期实际采购单价计算

注：2017年不在报告期内，因此未对2018年相比2017年原材料价格变动的影响进行分析

2019年、2020年及2021年1-6月，原材料采购价格变化对公司毛利率的影响分别为6.33%、4.53%、0.36%，逐期下降，原材料中芯片、支架的采购价格影响较大。2019年及2020年，随着公司与主要供应商的合作加深及累计采购量的增加，原材料采购单价有所下降，若销售单价不变，因采购单价变化导致毛利率分别提升6.33%及4.53%；2021年1-6月，受芯片、支架等原材料市场价格上涨以及与主要供应商协商降价的综合影响，若销售单价不变，因采购单价变化导致

毛利率提升 0.36%，对毛利率影响较小。

综上，报告期内原材料采购价格波动对公司毛利率的影响逐期下降，公司积极采取对客户及供应商询价议价等措施来应对原材料价格波动的影响。

（四）主要核查程序及核查意见

针对以上事项，我们执行了以下主要核查程序：

1. 查询 LED 芯片行业的研究报告，了解 LED 芯片行业的发展情况以及 LED 芯片价格的影响因素；查询 LED 封装业务厂商、芯片厂商的公开披露信息，计算公司同行业公司 LED 芯片采购价格与芯片厂商的芯片销售价格；

2. 获取公司报告期内的采购明细表，统计公司 LED 芯片的主要供应商、采购金额与采购数量，计算采购单价；

3. 结合上述信息，分析公司 LED 芯片采购价格下降的原因与合理性；

4. 对公司研发、财务、销售等部门人员销售等部门人员及主要供应商进行访谈，了解公司产品结构、原材料采购情况，了解并公司 LED 芯片采购价格逐年下降的原因及合理性，公司向不同供应商采购 LED 芯片价格的差异情况；

5. 获取兆驰半导体报告期内的销售统计表，计算公司向兆驰半导体采购金额占兆驰半导体销售收入的比例；获取报告期内公司向兆驰半导体采购 LED 芯片的金额及采购价格并与向其他供应商采购的金额及价格对比，分析差异原因及合理性；获取兆驰半导体芯片销售数据及销售价格；了解兆驰半导体的销售策略、定价依据，并与兆驰半导体向其他客户销售芯片价格进行对比，分析差异原因及公允性、合理性；

5. 了解公司与采购相关的关键内部控制，评价其设计是否合理，并测试相关内部控制的运行有效性；

6. 模拟测算报告期内原材料采购单价波动对毛利率的影响。

经核查，我们认为：

1. 公司与同行业其他公司 2018-2020 年 LED 芯片采购价格、2018-2020 年中国大陆前五大 LED 芯片厂商 LED 芯片的销售价格均总体呈现下降趋势，主要系 LED 芯片行业前期产能过剩、全球疫情负面影响等因素所致；报告期内公司 LED 芯片采购价格呈现下降趋势主要系行业发展趋势、公司采购 LED 芯片种类变化所致，具备合理性；报告期内兆驰半导体向公司及无关联第三方销售 LED 芯片的价格接近，因此公司从兆驰半导体采购 LED 芯片的价格具有公允性；

2. 2019年、2020年及2021年1-6月，原材料采购价格波动对毛利率的影响分别为6.33%、4.53%、0.36%，逐期下降，公司积极采取对客户及供应商询价议价等措施来应对原材料价格波动的影响。

十三、关于毛利率

申报文件显示：

(1) 报告期各期发行人LED背光产品毛利率分别为18.13%、19.46%、16.59%，可比公司平均值分别为23.54%、23.07%、23.90%、发行人LED背光产品毛利率显著低于同行业可比公司平均值，且毛利率变动趋势与主营电视背光产品的瑞丰光电不一致。

(2) 报告期各期，发行人LED照明产品毛利率分别为11.80%、7.05%、8.57%。报告期内毛利率大幅下滑，且显著低于同行业可比公司水平。

请发行人：

(1)说明LED背光产品毛利率变动趋势与瑞丰光电不一致的原因，2020年毛利率下滑的原因。

(2)结合报告期内产品结构变动情况、产品单价与可比公司差异情况等，说明报告期内毛利率大幅下滑且毛利率显著低于同行业的原因，产品所处行业是否竞争激烈，发行人产品是否处于竞争劣势。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。(审核问询函问题17)

(一) 说明LED背光产品毛利率变动趋势与瑞丰光电不一致的原因，2020年毛利率下滑的原因

由于报告期内公司与瑞丰光电在LED背光领域的细分产品结构不同、自身经营情况不同，且瑞丰光电在2020年变更了LED背光收入分类口径，因此公司与瑞丰光电在LED背光产品的毛利率存在差异且变动趋势不一致，具体分析如下：

1. 公司与瑞丰光电在LED背光领域细分产品不同，因此LED背光产品毛利率存在差异

在LED背光封装领域，根据产品下游应用领域的不同，可分为电视背光和手机背光。进一步从产品形态细分，对于LED封装厂商来说，电视背光通常以LED组件形式出售，同时根据特定客户的需求，也有少部分电视背光产品以LED器件出售；手机背光通常以LED器件形式出售。

公司在LED背光封装领域的产品以电视背光LED组件为主，同时为了丰富公司产品线，规划了部分手机背光LED器件产品。报告期各期，公司电视背光产品的收入为59,740.10万元、80,395.32万元、94,733.09万元和36,141.34万元，占LED背光产品收入的比例为92.63%、94.06%、94.89%和94.12%。

瑞丰光电在LED背光封装领域的产品包括电视背光和手机背光产品。瑞丰光电于2016年1月12日并购玲涛光电，并购完成前，瑞丰光电的LED背光业务以电视背光为主，出于丰富产品业务线的考虑，收购玲涛光电，玲涛光电以手机背光产品为主。收购完成后，瑞丰光电对玲涛光电的业务、技术及人员等方面进行了资源信息共享及整合，玲涛光电成为瑞丰光电主要的子公司之一，也是手机背光产品的主要业务主体。

在LED背光产品规划上，瑞丰光电在2016年通过外延式并购在原有电视背光产品上新增手机产品为LED背光的主要产品，公司坚持内生式发展不断强化公司在电视背光领域的竞争优势，因此报告期内公司与瑞丰光电在LED背光领域的细分产品结构不同。

2. 公司与瑞丰光电的经营情况不同，因此LED背光产品毛利率变动趋势不一致

报告期内，公司与瑞丰光电的关键经营数据如下表所示：

单位：万元

项　目	公司名称	2021年1-6月	2020年	2019年	2018年
营业收入	公司	148,244.17	233,770.01	169,618.41	155,156.07
	瑞丰光电	71,847.64	123,291.05	137,186.42	156,200.82
LED背光收入（注）	公司	38,397.56	99,835.50	85,474.83	64,494.76
	瑞丰光电	33,172.94	57,489.05	37,353.19	47,892.14
净利润	公司	12,288.42	10,709.56	13,522.91	13,726.38
	瑞丰光电	3,584.05	4,769.36	-12,299.89	8,503.34
扣非归母净利润	公司	10,366.01	7,455.16	7,418.08	9,231.52
	瑞丰光电	1,339.92	442.24	-13,927.89	1,413.99

注：瑞丰光电LED背光收入2018年和2019年列示其年度报告中“背光LED”产品收入，2020年和2021年1-6月列示其定期报告中“显示LED”产品收入

公司的营业收入和LED背光收入规模整体高于瑞丰光电，且在盈利能力上，

公司整体保持了较强的盈利能力和的稳健增长态势。根据瑞丰光电 2019 年年度报告，瑞丰光电 2019 年发生应收款项、存货与商誉等资产减值，子公司玲涛光电市场份额下滑导致其手机背光业务受到负面影响，同时基于中长期发展规划对产品结构进行战略性调整，瑞丰光电 2019 年出现亏损，2020 年和 2021 年 1-6 月处于业绩恢复期。报告期内，公司与瑞丰光电的经营环境情况存在较大差异，因此 LED 背光产品毛利率变动趋势不一致。

3. 瑞丰光电于 2020 年变更收入分类口径

瑞丰光电 2020 年将其收入分类中的“背光 LED”产品变更为“显示 LED”，显示 LED 包含 LCD 背光 LED、CHIP LED、RGB LED、Mini LED 业务，即对应公司的“LED 背光”和“LED 显示”两类产品。LED 显示产品应用于 RGB 新型显示，相较于较为成熟的 LCD 背光产品，对于封装产品的可靠性和技术性能要求更高，因此毛利率相对较高。瑞丰光电 2020 年通过非公开募集资金 6.89 亿元，投入全彩 LED、Mini LED 和 Micro LED 等 LED 显示产品的扩产，2020 年和 2021 年收入规模增长较快。

瑞丰光电 2020 年和 2021 年的“显示 LED”收入分类实际对应公司的“LED 背光”和“LED 显示”两类产品，但是公司的 LED 显示产品在 2019 年处于送样认证阶段，由于 LED 显示器件是下游显示屏核心元器件之一，因此认证测试十分严格且周期较长，2020 年和 2021 年公司的 LED 显示产品尚处于市场推广期和大规模量产初期，因此与瑞丰光电的毛利率可比性较弱。

4. 公司与瑞丰光电 LED 背光产品报告期内毛利率的具体对比分析

报告期内公司 LED 背光产品与瑞丰光电 LED 背光产品的毛利率情况如下：

公司名称	2021 年 1-6 月		2020 年		2019 年		2018 年
	毛利率	变动百分点	毛利率	变动百分点	毛利率	变动百分点	毛利率
公司	12.62%	-3.97	16.59%	-2.87	19.46%	1.33	18.13%
瑞丰光电	19.51%	0.06	19.45%	4.90	14.55%	-6.70	21.25%

注：瑞丰光电的 LED 背光产品毛利率 2018 年和 2019 年列示其年度报告中“背光 LED”产品毛利率，2020 年和 2021 年 1-6 月瑞丰光电产品分类有所变化，列示的毛利率为其定期报告中“显示 LED”毛利率

(1) 2018 年毛利率差异分析

根据瑞丰光电 2018 年度报告，瑞丰光电在 LED 背光领域的主要产品为中大

尺寸液晶电视背光源和小尺寸手机背光 LED，其中手机背光业务主体为其子公司玲涛光电。

2018 年，公司及瑞丰光电背光 LED 细分产品结构如下：

细分产品	瑞丰光电			公司		
	收入（万元）	收入占比	毛利率	收入（万元）	收入占比	毛利率
电视背光	27,223.46	56.84%	未披露	59,740.10	92.63%	17.75%
手机背光	20,668.68	43.16%	未披露	4,754.65	7.37%	22.83%
背光 LED 合计	47,892.14	100.00%	21.25%	64,494.76	100.00%	18.13%

注：瑞丰光电手机背光业务收入取其子公司玲涛光电营业收入，电视背光为背光 LED 收入减去手机背光收入

2018 年公司背光 LED 产品的毛利率低于瑞丰光电 3.12 个百分点，主要原因系公司与瑞丰光电背光 LED 细分产品结构不同。虽然公司与瑞丰光电的背光产品均以电视背光产品为主，但是 2018 年公司的电视背光收入占比为 92.63%，明显高于瑞丰光电的电视背光收入占比。LED 电视背光封装行业面向的客户群体为电视机厂商，经过多年的发展和竞争，电视机厂商集中度较高，拥有较高的话语权，而 LED 手机背光封装行业面向的客户群体为手机模组厂商，客户较为分散，集中度较低，因此电视背光业务毛利率一般低于 LED 手机背光业务。2018 年瑞丰光电的手机背光收入占比更高，因此毛利率较高。

(2) 2019 年毛利率差异分析及变动趋势不一致的原因分析

2019 年公司 LED 背光产品总体毛利率上升 1.33 个百分点，主要原因为：2019 年公司大客户三星 LED、TCL、康佳、创维等电视机知名品牌推出新型高端产品，能够满足高色域、高对比度等技术指标，因而对背光产品性能要求较高，公司为其配置附加值高的 LED 背光产品，例如可提升产品可靠性、延长电视机寿命的 CSP 产品，可显著提升色域的 KSF 产品，可提升对比度同时降低背光功率的 Local Dimming 产品，减薄电视机厚度的侧光产品、规避有害蓝光波长的护眼产品等，从而提升了 2019 年 LED 背光产品毛利率。

根据瑞丰光电 2019 年度报告及《关于对深交所 2019 年度报告问询函回函的公告》，瑞丰光电 LED 背光产品 2019 年毛利率较 2018 年下降 6.70 个百分点，主要原因为：小尺寸背光市场竞争激烈，子公司玲涛光电因市场份额下滑，2019 年手机背光业务下滑严重，2018 年手机背光销售额 2.06 亿元，2019 年销售额 8,639

万元，同比减少 58.20%，因此 2019 年瑞丰光电 LED 背光产品毛利率整体降幅较大。

(3) 2020 年毛利率差异分析及变动趋势不一致的原因分析

2020 年公司 LED 背光产品总体毛利率下降 2.87 个百分点，主要原因为下游需求减弱。2020 年全球疫情导致显示驱动芯片和液晶面板供应紧张，国际知名研究机构 Omdia《TV Sets Spotlight》报告显示，2020 年液晶面板供应紧张导致液晶面板价格上涨非常迅速，2020 年内上涨了 60%-100%。电视机品牌商被迫在区域间选择分配稀缺元件。电视机价格上涨，因此对价格最敏感或利润最低地区的出货量下降，中国的电视机出货量同比下降 10.80%。公司的 LED 背光产品以国内电视机市场为主，LED 背光市场需求减弱，导致公司 LED 背光产品销售价格下降，其下降幅度大于原材料采购成本的下降幅度。

瑞丰光电 2020 年毛利率呈现上升趋势，但是由于瑞丰光电 2020 年变更了产品收入分类，与公司的背光 LED 产品可比性较弱。瑞丰光电 2020 年将其收入分类中的“背光 LED”产品变更为“显示 LED”，显示 LED 包含 LCD 背光 LED、CHIP LED、RGB LED、Mini LED 业务，即对应公司的“LED 背光”和“LED 显示”两类产品。瑞丰光电的 RGB LED、Mini LED 产品毛利率较高，但是 2020 年公司 LED 显示产品尚处于市场推广期，因此与瑞丰光电的 LED 显示产品毛利率可比性较弱。

(4) 2021 年 1-6 月毛利率差异分析及变动趋势不一致的原因分析

2021 年 1-6 月公司 LED 背光产品总体毛利率较 2020 年下降 3.97 个百分点，主要原因为：1）下游需求减弱，芯片与面板等原材料供应紧缺导致价格持续上涨，下游电视机品牌及其制造企业相应提高了电视机售价，一定程度上抑制了终端消费需求。根据奥维云网的数据，2021 年上半年中国彩电市场均价 3,332 元，同比增长 34.9%，累计销量 1,781 万台，同比下降 14.7%；2）背光市场的季节性影响，LED 背光产品的下游电视机市场具有一定的季节性，国内外节假日及促销活动通常集中在下半年，因此上半年的背光市场需求较为平稳，下半年较为旺盛；3）单位成本上升，2021 年 1-6 月 LED 背光组件产线的产能利用率较低，处于订单不饱和的状态，分摊的人工及制造费用上升。

瑞丰光电 2021 年 1-6 月显示 LED 的毛利率与公司 LED 背光产品毛利率存在差异，主要系瑞丰光电在 2020 年变更了收入分类，与公司的可比性较弱。

综上，公司 LED 背光产品毛利率与瑞丰光电存在差异主要原因系细分产品结构不同，变动趋势与瑞丰光电不一致主要原因系 2019 年双方面临的经营环境不同、2020 年瑞丰光电变更收入分类致使可比性较弱，公司 LED 背光产品 2020 年和 2021 年 1-6 月 LED 背光产品毛利率下滑的主要原因为下游市场需求减弱。

（二） 结合报告期内产品结构变动情况、产品单价与可比公司差异情况等，说明报告期内毛利率大幅下滑且毛利率显著低于同行业的原因，产品所处行业是否竞争激烈，发行人产品是否处于竞争劣势

1. 公司报告期内毛利率变化的原因分析

公司营业收入主要来源于主营业务，报告期内主营业务收入占营业收入的比例分别为 97.65%、98.66%、97.92%和 98.10%，主营业务突出，因此公司毛利率主要受主营业务毛利率影响。

(1) 公司产品结构变动对主营业务毛利率的影响

报告期各期，公司主要产品的毛利率以及收入占比情况如下：

产 品	2021 年 1-6 月			2020 年		
	毛利率	收入占比	毛利率贡献率	毛利率	收入占比	毛利率贡献率
LED 背光器件及组件	12.62%	26.40%	3.48%	16.59%	43.62%	7.24%
其中：LED 背光器件	15.90%	4.03%	0.66%	16.05%	6.98%	1.12%
LED 背光组件	12.03%	22.37%	2.82%	16.69%	36.64%	6.12%
LED 照明器件及组件	16.85%	62.67%	10.21%	8.57%	51.12%	4.38%
其中：LED 照明器件	16.49%	59.58%	9.46%	7.95%	48.02%	3.82%
LED 照明组件	23.86%	3.09%	0.75%	18.24%	3.10%	0.57%
LED 显示器件	11.91%	10.92%	1.20%	-6.72%	5.26%	-0.35%
主营业务合计	15.20%	100.00%	14.90%	11.26%	100.00%	11.26%
产 品	2019 年			2018 年		
	毛利率	收入占比	毛利率贡献率	毛利率	收入占比	毛利率贡献率
LED 背光器件及组件	19.46%	51.08%	9.94%	18.13%	42.57%	7.72%
其中：LED 背光器件	20.68%	13.84%	2.86%	24.39%	12.77%	3.11%
LED 背光组件	19.00%	37.24%	7.08%	15.45%	29.80%	4.60%
LED 照明器件及组件	7.05%	48.65%	3.43%	11.80%	57.43%	6.78%

其中：LED 照明器件	6.73%	45.39%	3.06%	11.73%	55.21%	6.47%
LED 照明组件	11.38%	3.26%	0.37%	13.58%	2.23%	0.30%
LED 显示器件	54.66%	0.27%	0.15%	-	-	-
主营业务合计	13.51%	100.00%	13.51%	14.49%	100.00%	14.49%

注：毛利率贡献率=该产品毛利率*该产品收入/主营业务收入

公司的主要产品为 LED 器件及组件，定位于 LED 照明、LED 背光和 LED 显示三大主流应用领域。LED 显示产品是公司在报告期内新推出的产品，尚处于发展初期，公司在报告期内的主要收入和利润来源自 LED 背光和 LED 照明产品。由于 LED 背光和 LED 照明市场的客户群体、下游市场规模、市场需求变化以及市场竞争格局不同，因此公司在面临不同的市场环境下，各年 LED 背光和 LED 照明产品的收入占比、毛利率以及毛利率贡献率呈现交替波动的结果。

公司的主要产品为背光 LED、照明 LED 和显示 LED，各类产品的毛利率变化及销售收入的占比变化综合影响了报告期内公司的主营业务毛利率。

(2)公司主要产品毛利率波动分析

1) LED 背光产品

报告期内，公司的 LED 背光产品以 LED 背光组件为主，下游应用为电视背光。同时为满足部分大客户的需求，并丰富公司产品线，也规划了 LED 背光器件产品，主要以电视背光为主，手机背光为辅。

报告期内，公司 LED 背光组件的收入占公司 LED 背光收入的比例分别为 70.00%、72.91%、84.00%和 84.73%。

① LED 背光组件

报告期内，LED 背光组件产品的单价、单位成本及毛利率情况如下：

单位：元/PCS

项　目	2021 年 1-6 月		2020 年		2019 年		2018 年
	金额	变动率/百分点	金额	变动率/百分点	金额	变动率/百分点	金额
单价	4.05	-3.11%	4.18	-3.69%	4.34	-2.91%	4.47
单位成本	3.57	2.59%	3.48	-0.85%	3.51	-7.14%	3.78
毛利率	12.03%	-4.66	16.69%	-2.31	19.00%	3.56	15.45%

报告期各期，公司 LED 背光组件产品的毛利率分别为 15.45%、19.00%、16.69%和 12.03%，波动原因分析如下：

2019 年 LED 背光组件的毛利率为 19.00%，较 2018 年提高 3.56 个百分点，主要原因为 2019 年公司大客户三星 LED、TCL、康佳、创维等电视机知名品牌推出较多高端电视机机型，能够满足高色域、高对比度等技术指标从而带来更好的视觉效果，上述创新点对于电视机中的背光封装产品技术及性能要求较高。公司在 LED 背光领域拥有多项行业领先的核心技术，如高色域、高生物安全白光配比技术等，在封装环节提供的技术附加值更高。因此虽然 2019 年公司 LED 背光组件产品平均单价随原材料价格下降而小幅下跌，但毛利率提升。

2020 年 LED 背光组件的毛利率为 16.69%，较 2019 年下降 2.31 个百分点，主要原因系下游需求减弱。国际知名研究机构 Omdia《TV Sets Spotlight》报告显示，2020 年液晶面板供应紧张导致价格上涨非常迅速，2020 年内液晶面板价格上涨了 60%-100%，电视机品牌商被迫在区域间选择分配稀缺元件。同时原材料上涨导致电视机价格上涨，因此对价格最敏感或利润最低地区的出货量下降，2020 年中国市场的电视机出货量同比下降 10.80%。公司的 LED 背光产品以国内电视机市场为主，LED 背光市场需求减弱，导致公司 LED 背光产品销售价格下降，其下降幅度大于原材料采购成本的下降幅度。

2021 年 1-6 月 LED 背光组件毛利率为 12.03%，较 2020 年下降 4.66 个百分点，主要原因为：A.下游需求减弱。芯片与面板等原材料供应紧缺导致价格持续上涨，下游电视机品牌及其制造企业相应提高了电视机售价，一定程度上抑制了终端消费需求。根据奥维云网的数据，2021 年上半年中国彩电市场均价 3,332 元，同比增长 34.9%，累计销量 1,781 万台，同比下降 14.7%。B.背光市场的季节性影响。LED 背光产品的下游电视机市场具有一定的季节性，国内外节假日及促销活动通常集中在下半年，因此上半年的背光市场需求较为平稳，下半年较为旺盛。C.单位成本上升。2021 年 1-6 月 LED 背光组件产线的产能利用率较低，处于订单不饱和的状态，单位产品分摊的人工及制造费用上升。

② LED 背光器件

报告期内，LED 背光器件产品的单价、单位成本及毛利率情况如下：

单位：元/KP

项　目	2021年1-6月		2020年		2019年		2018年
	金额	变动率/百分点	金额	变动率/百分点	金额	变动率/百分点	金额
单价	74.56	-18.23%	91.19	-31.96%	134.02	6.52%	125.81
单位成本	62.71	-18.09%	76.55	-27.99%	106.30	11.75%	95.13
毛利率	15.90%	-0.15	16.05%	-4.63	20.68%	-3.71	24.39%

报告期各期，公司LED背光器件产品的毛利率分别为24.39%、20.68%、16.05%和15.90%，波动原因分析如下：

2019年LED背光器件产品的毛利率为20.68%，较2018年毛利率下降3.71个百分点。公司LED背光器件产品平均销售单价提升主要是由于单价较高的电视背光产品销量占比升高；毛利率下降主要是因为LED背光器件整体出货量较小，尚未形成规模采购和规模生产，致使单位成本的增幅大于单价的增幅。

2020年LED背光器件产品的毛利率为16.05%，较2019年毛利率下降4.63个百分点。2020年销售单价降幅较大，主要原因系2020年公司的LED背光器件中部分高端产品的特定客户直接向公司提供LED芯片等原材料，公司产品的售价不包括该部分客供材料的价值。毛利率下降主要原因为随着产品技术逐渐成熟，更多竞争对手进入使得毛利率降低。

2021年1-6月LED背光器件毛利率为15.90%，与2020年基本持平。2021年1-6月LED背光器件产品单价下降18.23%，主要原因系相应原材料价格下降且客供材料的高端产品占比持续提升。

2）LED照明产品

报告期内，公司的LED照明产品以LED照明器件为主，主要定位于通用照明市场；同时为满足部分大客户的需求，并丰富公司产品线，也规划了LED照明组件产品，主要以定位于高光效照明市场，如植物照明等。报告期内，公司LED照明器件的收入占公司LED照明收入的比例分别为96.13%、93.30%、93.94%和95.07%。

① LED照明器件产品

报告期内，LED照明器件产品的单价、单位成本及毛利率情况如下：

单位：元/KP

项目	2021年1-6月		2020年		2019年		2018年
	金额	变动率/百分点	金额	变动率/百分点	金额	变动率/百分点	金额
单价	24.69	4.43%	23.64	-25.62%	31.79	-26.81%	43.43
单位成本	20.62	-5.26%	21.76	-26.59%	29.65	-22.67%	38.34
毛利率	16.49%	8.54	7.95%	1.21	6.73%	-4.99	11.73%

报告期各期，公司LED照明器件产品的毛利率分别为11.73%、6.73%、7.95%和16.49%，波动原因分析如下：

2019年LED照明器件的毛利率为6.73%，较2018年毛利率下降4.99个百分点，主要原因为：A.终端需求不振。公司的LED照明器件主要定位于通用照明市场，根据GGII的数据，我国通用照明市场经过2010年至2015年的高速发展，自2016年起市场需求放缓，2019年通用照明市场规模首次出现下滑；B.市场非理性竞争加剧，通用照明LED封装领域的市场参与者众多，市场竞争激烈，导致公司毛利率水平下降；C.2019年公司开始推行标准化照明LED器件产品，标准化产品主要以经销模式进行推广，为了进一步拓展经销渠道及提高经销商积极性，公司对该部分产品进行了一定程度的让利。

2020年LED照明器件的毛利率为7.95%，较2019年上升1.21个百分点，主要原因为：A.公司优化产品结构，削减了部分毛利率较低的产品，提升了高毛利率LED照明产品的占比；B.产销规模增加，通过规模效应实现降本增效；C.凭借公司的产品优势，经销模式下标准化产品市场推广情况良好，经销商数量增加且积极性提升，公司在定价方面拥有了更大的话语权，毛利率回升。

2021年1-6月LED照明器件的毛利率为16.49%，较2020年上升8.54个百分点，主要原因为：A.下游需求回温，随着新冠疫苗在各个国家逐渐普及，市场经济开始复苏，LED照明市场需求回升；加之在“碳中和”节能减排目标下，各国政策持续加码，LED照明渗透率呈进一步提升的态势；B.市场恢复良性竞争，在经过近几年照明LED封装市场的激烈竞争之后，行业内逐渐淘汰落后产能，市场集中度提升，公司在产品、技术、产能、品控等方面的持续投入取得显著成果，市场地位进一步提升；C.规模效应凸显，随着公司扩产产能的逐渐释放，产量大幅增加，规模效应进一步显现，有效降低生产成本。

② LED照明组件产品

报告期内，LED照明组件产品的单价、单位成本及毛利率情况如下：

单位：元/PCS

项　目	2021年1-6月		2020年		2019年		2018年
	金额	变动率/百分点	金额	变动率/百分点	金额	变动率/百分点	金额
单价	12.27	20.97%	10.15	-3.90%	10.56	40.55%	7.51
单位成本	9.35	12.64%	8.30	-11.33%	9.36	44.13%	6.49
毛利率	23.86%	5.62	18.24%	6.86	11.38%	-2.20	13.58%

报告期各期，公司LED照明组件产品的毛利率分别为13.58%、11.38%、18.24%和23.86%，波动原因分析如下：

2019年LED照明组件的毛利率为11.38%，较2018年下降2.20个百分点，主要原因为公司2019年开始导入高光效、高可靠性的高端照明LED组件产品，可应用于植物照明等应用场景。2019年尚处于送样认证阶段，规模较小尚未形成规模效应，且生产工艺尚未稳定，致使单位成本的增幅大于单价的增幅。

2020年LED照明组件的毛利率为18.24%，较2019年上升6.86个百分点，主要原因系高光效LED照明组件产品产销量增加，规模效应显现；同时公司在量产的过程中不断优化产品的物料选择与生产工艺以降低成本。该产品具有较强的市场竞争力，单价降幅较小，因此毛利率上升。

2021年1-6月LED照明组件的毛利率为23.86%，较2020年上升5.62个百分点，主要原因系公司推出高端照明LED组件新产品，产品定价较高；且经过一年多的持续优化，公司的生产工艺更加成熟稳定，叠加产品规模增加带来的规模效应，使得单位成本的增幅小于单价的增幅，毛利率提升。

3）LED显示产品

LED显示产品为公司报告期内新推出的产品，2019年处于送样认证阶段，报告期内，公司的LED显示产品的单价、单位成本及毛利率情况如下：

单位：元/KP

项　目	2021年1-6月		2020年		2019年
	数值	变动率	数值	变动率	数值
单价	18.57	5.53%	17.60	-80.99%	92.59
单位成本	16.36	-12.89%	18.78	-55.27%	41.98
毛利率	11.91%	18.63	-6.72%	-61.38	54.66%

公司2019年、2020年和2021年1-6月LED显示器件的毛利率分别为54.66%、-6.72%和11.91%。2019年显示LED器件产品毛利率较高，主要原因为2019年公司的显示LED器件产品尚处于送样认证阶段，以产品附加值较高的Mini RGB显示产品为主，且LED显示器件的原材料多为供应商免费送样，因此毛利率较高。

2020年公司LED显示器件产品毛利率均为负值，主要是因为：①公司的Mini RGB显示主要定位于高端市场，受新冠疫情影响国际客户需求偏弱，因此公司2020年销售的产品主要为单价较低的小间距显示产品；②公司显示LED器件尚处于起步阶段，产能未完全释放，规模效应尚未显现，产品成本受设备折旧影响较大。新产品投入市场初期，产品的市场拓展的策略及定价政策等对产品的毛利率影响较大。

2021年1-6月LED显示产品对比2020年毛利率大幅提高，主要是因为：①公司与下游LED显示领域的知名客户如洲明科技、利亚德、奥拓电子等合作进一步深化，Mini RGB等高毛利率显示LED产品收入占比提升；②随着公司扩产产能的逐渐释放及市场拓展效果良好，产销量大幅增加，通过规模采购和规模生产，有效降低生产成本。

2.公司报告期内毛利率显著低于同行业的原因分析

公司主要从事LED器件及其组件的研发、生产与销售，立足于LED封装，定位于LED背光、LED照明和LED显示三大核心应用领域，主要产品包括LED器件及LED组件。公司的同行业可比上市公司为国星光电、鸿利智汇、瑞丰光电和聚飞光电。

报告期内，公司主营业务毛利率与同行业可比公司可比业务板块的毛利率比较如下表：

公司名称	可比业务板块	2021年1-6月	2020年	2019年	2018年
国星光电	LED封装及组件产品	19.03%	15.87%	27.49%	26.84%
鸿利智汇	LED封装板块	21.17%	21.59%	21.92%	22.51%
瑞丰光电	背光LED及照明LED	17.17%	16.30%	14.20%	15.19%
聚飞光电	背光LED及照明LED	23.53%	26.34%	29.88%	23.96%
可比公司平均值	--	20.22%	20.03%	23.37%	22.13%
兆驰光元	--	15.20%	11.26%	13.51%	14.49%

注 1：可比上市公司数据来自其定期报告

注 2：国星光电可比业务板块的毛利率为其定期报告中“LED 封装及组件”产品的毛利率

注 3：鸿利智汇可比业务板块的毛利率为其定期报告中“LED 封装板块”产品的毛利率

注 4：瑞丰光电可比业务板块的毛利率 2018 年和 2019 年为其定期报告中“照明 LED”和“背光 LED”产品合计的毛利率；2020 年为其年度报告中“照明 LED”和“显示 LED”产品合计的毛利率

注 5：聚飞光电可比业务板块的毛利率为其定期报告中“背光 LED”和“照明 LED”产品合计的毛利率

报告期内，公司毛利率低于行业平均水平，主要原因为 LED 封装细分领域众多，公司的产品结构与同行业可比公司存在差异，且公司目前所处的发展阶段及相应的经营策略与同行业可比公司不同，具体分析如下：

(1) LED 封装细分领域众多，各公司的产品定位存在差异

照明 LED 封装的主要下游应用领域为 LED 照明、LED 背光和 LED 显示。LED 照明应用市场可主要分为 LED 通用照明市场和 LED 新兴照明市场，如植物照明、景观照明、UV 照明、汽车照明等。LED 背光应用市场可主要分为中大尺寸背光产品（主要应用于电视）和小尺寸背光产品（主要应用于手机）。

根据高工数据统计，LED 照明封装市场规模占封装市场整体规模的比例 68.80%（其中通用照明封装占比 51.20%，新兴照明封装占比 17.60%），LED 背光封装占比 17.40%，LED 显示封装占比 13.80%。

针对 LED 封装众多的细分领域，不同公司的主要市场与产品定位存在差异，具体如下：

公司名称	成立时间	主要 LED 封装产品	在 LED 封装行业的产品定位
国星光电	2000-01-24	显示屏用器件产品、白光器件产品、指示器件产品、非视觉器件产品、显示模块与背光源、Mini 背光模组、	国内 LED 显示类封装领域龙头企业，以 LED 显示器件为主要产品。
鸿利智汇	2004-05-31	白光 LED、车规级 LED、LED 灯丝、UV LED、红外 LED、Mini LED 等	在封装业务中，以照明封装为主，主要定位于新兴照明市场，如汽车照明、特殊照明、专用照明、UV 固化等；同时在发展 Mini LED 产品。

瑞丰光电	2000-01-24	显示类器件及组件（背光源、RGB、Chip LED 等）、照明用 LED 器件及组件等产品	显示类封装（电视背光、手机背光、直显）以及照明封装产品。
聚飞光电	2005-09-15	LED 背光器件、LED 照明器件、车用 LED、Mini/Micro LED、不可见光、显示 LED、LED 高端照明产品	LED 背光和 LED 照明封装产品，其中 LED 背光主要为手机背光。
公司	2011-04-21	LED 照明器件及组件、LED 背光器件及组件、LED 显示器件	LED 背光和 LED 照明封装为主，2019 年新推出 LED 显示器封装产品；其中 LED 背光产品以电视背光为主，照明 LED 产品以通用照明为主。

与同行业公司相比，公司成立较晚，作为 LED 行业的后进入者，公司选择市场规模较大且 LED 封装技术相对成熟的 LED 电视背光和 LED 通用照明市场作为目标市场，可以充分发挥后发优势。同时公司也在新型显示、智能照明、健康照明、植物照明、汽车照明等细分新兴市场积极布局。

(2) 公司采取适度让利的经营策略以抢占市场份额并扩大盈利规模

随着中国 LED 封装行业竞争加剧以及封装器件价格下降等因素，大多数竞争力不强、研发实力弱的中小封装企业迫于市场压力逐步退出市场，LED 封装行业的集中度处于不断提升的态势。

公司通过持续的创新和优化提升打造了行业内处于领先水平的智能化 LED 封装生产车间，从而有效降低运营成本、提高生产效率、降低不良率、提高资源利用率等，使得公司具备快速高效、高品质的规模化生产能力与行业领先的成本与费用控制能力。

经过多年在技术实力、智能制造、品质管理、与客户资源的积累与沉淀，公司为了抓住行业机遇，快速提升市场份额，在 2019 年和 2020 年进行了大规模的扩产。为扩大销售规模，提升市场占有率，公司采取了以扩大市场份额为先、竞争为导向的经营策略，适度让利于客户。同时订单量的增长也使得公司在生产和采购上强化规模效应，进一步降本增效，从而提升盈利规模。

报告期内，公司与同行业可比公司的经营数据如下表所示：

单位：万元

公司名称	2021 年 1-6 月		2020 年	
	营业收入	扣非归母净利润	营业收入	扣非归母净利润
国星光电	172,917.04	6,855.80	326,327.04	5,752.48

鸿利智汇	200,420.71	12,848.89	312,434.65	5,437.38
瑞丰光电	71,847.64	1,339.92	123,291.05	442.24
聚飞光电	113,976.33	10,257.05	235,111.80	25,015.38
公司	148,244.17	10,366.01	233,770.01	7,455.16

公司名称	2019 年		2018 年	
	营业收入	扣非归母净利润	营业收入	扣非归母净利润
国星光电	406,910.47	36,248.65	406,584.06	39,040.96
鸿利智汇	359,357.10	-81,626.30	400,316.10	6,337.31
瑞丰光电	137,186.42	-13,927.89	156,200.82	1,413.99
聚飞光电	250,685.65	26,724.58	234,502.43	13,313.21
公司	169,618.41	7,418.08	155,156.07	9,231.52

与上述同行业可比公司相比，在 2018 年至 2020 年，公司是唯一一家保持收入连续增长的 LED 封装企业，同时公司在盈利水平上保持了稳健增长的态势。

(3) 与同行业可比公司的单价、毛利率差异分析

1) 与国星光电对比

① 毛利率

报告期内，公司主营业务毛利率与国星光电 LED 封装及组件板块的毛利率比较如下：

公司名称	可比业务板块	2021 年 1-6 月	2020 年	2019 年	2018 年
国星光电	LED 封装及组件产品	19.03%	15.87%	27.49%	26.84%
公司	--	15.20%	11.26%	13.51%	14.49%

国星光电是国内 LED 显示类封装领域龙头企业，主营业务覆盖 LED 上游芯片、中游封装及下游照明领域，国星光电的封装产品以显示类产品为主，其显示器件的主要应用场景为安防、影院、工程、商显等。国星光电通过增线扩产、紧跟市场需求巩固显示器件的市场占有率，产品线覆盖室内外显示、小间距显示和 Mini 显示，毛利率较高。

公司 2019 年和 2020 年显示类产品处于起步阶段，规模较小，与国星光电的毛利率可比性较弱。相比于 Mini LED 等新型显示新兴市场，公司所处的 LED 照明与电视背光产品属于封装行业的成熟市场，因此公司毛利率低于国星光电具有合理性。

② 单价

国星光电在其年度报告中产品销售量的披露口径为“电子元器件制造业”，未单独披露 LED 封装及组件产品的销售量，2021 年半年度报告未披露销售量，单价对比不可行。

2) 与鸿利智汇对比

① 毛利率

报告期内，公司主营业务毛利率与鸿利智汇 LED 封装板块的毛利率比较如下：

公司名称	可比业务板块	2021 年 1-6 月	2020 年	2019 年	2018 年
鸿利智汇	LED 封装板块	21.17%	21.59%	21.92%	22.51%
公司	--	15.20%	11.26%	13.51%	14.49%

鸿利智汇的主营业务为 LED 封装及 LED 下游照明成品。在 LED 封装业务中，鸿利智汇以差异化照明封装为主，例如汽车照明、特殊照明、专用照明、UV 固化领域等新兴照明领域；同时鸿利智汇也在规划 Mini LED 产品，定位于附加值较高的 LED 直显领域。

公司的 LED 照明产品主要定位于通用照明市场，与鸿利智汇的下游细分市场不同，通用照明市场的技术更为成熟，市场参与者众多，竞争相对激烈，因此公司 LED 封装产品毛利率低于鸿利智汇具有合理性。

② 单价

鸿利智汇在其年度报告中产品销售量的披露口径为“日用电子器具制造业”，未单独披露 LED 封装板块产品的销售量，2021 年半年度报告未披露销售量，单价对比不可行。

3) 与聚飞光电对比

① 毛利率

聚飞光电的主要产品按用途可分为背光 LED 器件和照明 LED 器件，其中背光 LED 产品主要应用于手机、电脑、液晶电视、显示系统等领域；照明 LED 产品主要应用于室内照明领域。

报告期内，公司与聚飞光电的 LED 背光及 LED 照明产品的毛利率比较如下：

细分产品	公司名称	2021 年 1-6 月	2020 年	2019 年	2018 年
LED 背光	聚飞光电	25.39%	28.34%	31.59%	25.82%
	公司	12.62%	16.59%	19.46%	18.13%
LED 照明	聚飞光电	13.90%	11.45%	15.87%	13.46%
	公司	16.85%	8.57%	7.05%	11.80%

A. LED 背光产品

报告期内，公司 LED 背光产品的毛利率明显低于聚飞光电，主要原因系细分产品结构不同：

公司 LED 背光业务以 LED 电视背光为主，LED 手机背光为辅。报告期内公司 LED 电视背光占 LED 背光收入的比例超过 92%，手机背光收入占比在 8%以下。聚飞光电 LED 背光业务以 LED 手机背光为主。聚飞光电自 2006 年开始研发、生产和销售小尺寸 LED 背光器件，目前其在国内 LED 手机背光领域占据龙头地位，且在该领域拥有较高的市场占有率，其面向的客户主要为相对分散的模组厂，因此聚飞光电在手机背光产业链内具有较高的定价权，其手机背光业务毛利率较高。

B. LED 照明产品

公司与聚飞光电、瑞丰光电的 LED 照明产品均主要定位于通用照明市场，因此综合对比分析如下：

细分产品	公司名称	2021 年 1-6 月	2020 年	2019 年	2018 年
LED 照明	瑞丰光电	14.28%	12.27%	14.00%	11.44%
	聚飞光电	13.90%	11.45%	15.87%	13.46%
	可比公司平均值	14.09%	11.86%	14.94%	12.45%
	公司	16.85%	8.57%	7.05%	11.80%

2018 年公司与可比公司平均毛利率相差 0.65 个百分点，差异较小。

2019 年公司 LED 照明产品的毛利率低于可比公司平均毛利率 7.89 个百分点，主要原因系公司与聚飞光电、瑞丰光电采取了不同的销售策略。照明 LED 封装市场空间较大但竞争激烈，根据聚飞光电 2020 年 6 月 24 日公告的《2020 年公司可转换公司债券 2020 年跟踪信用评级报告》，2019 年聚飞光电 LED 照明毛利率较 2018 年上升 2.41 个百分点主要原因系减少了部分低毛利订单。根据瑞丰光电《2019 年年度报告》，2019 年 LED 照明产品毛利率较 2018 年同比上升 2.56 个百分点，业绩变动主要原因为瑞丰光电对产品结构进行了调整，削减了毛利率

较低的产品，提升毛利率较高的产品比例。但公司自 2018 年末开始推广标准化 LED 照明产品，标准化产品主要以经销模式进行推广，为提升市场份额，进行了一定程度上的让利，因此公司 LED 照明产品的毛利率较 2018 年下降 4.75 个百分点。不同的销售策略使得公司与聚飞光电、瑞丰光电的毛利率存在差异。

2020 年公司 LED 照明产品的毛利率低于可比公司平均毛利率 3.29 个百分点，相比于 2019 年差异明显缩小，主要原因系公司标准化照明 LED 器件推广情况良好，公司逐渐减少让利推广的订单，毛利率回升。

2021 年 1-6 月公司 LED 照明产品的毛利率高于可比公司平均值 2.76 个百分点。随着 LED 照明市场需求回温，公司与聚飞光电、瑞丰光电的毛利率均升高，公司的毛利率上升幅度更大，主要原因系公司的规模效应更加显著，2021 年 1-6 月公司的 LED 照明产品的销售收入为 9.11 亿，聚飞光电为 1.56 亿，瑞丰光电为 2.69 亿，公司的 LED 照明的销售规模明显高于聚飞光电与瑞丰光电。

② 单价

聚飞光电在其年度报告中产品销售量的披露口径为“LED”，未单独披露 LED 照明和 LED 背光产品的销售量，单价可比性较弱，2021 年半年度报告未披露销售量，单价对比不可行。

4) 与瑞丰光电对比

① 毛利率

瑞丰光电的主要产品为显示类器件及组件（背光源、RGB、Chip LED 等）和照明用 LED 器件及组件等，广泛应用于液晶电视、电脑及手机、日用电子产品、黑白家电、城市亮化照明、室内照明、智能家居、汽车智能、各类显示屏、工业自动化应用、医疗健康、智慧安防、生物识别等领域。

报告期内，公司与瑞丰光电 LED 背光及 LED 照明产品的毛利率比较如下：

细分产品	公司名称	2021 年 1-6 月	2020 年	2019 年	2018 年
LED 背光	瑞丰光电	19.51%	19.45%	14.55%	21.25%
	公司	12.62%	16.59%	19.46%	18.13%
LED 照明	瑞丰光电	14.28%	12.27%	14.00%	11.44%
	公司	16.85%	8.57%	7.05%	11.80%

注：瑞丰光电 LED 背光产品的毛利率 2018 年和 2019 年为其定期报告中“背光 LED”产品的毛利率；2020 年和 2021 年 1-6 月为其定期报告中“显示 LED”产品的毛利率

A. LED 背光产品

公司与瑞丰光电在 LED 背光领域各年的毛利率差异详见本说明十三、(一)相关回复。

B. LED 照明产品

公司与瑞丰光电在 LED 照明领域各年的毛利率差异详见本说明十三、(二)2.(3)3)相关回复。

② 单价

A. LED 背光产品

报告期内，公司与瑞丰光电 LED 背光器件产品的单价对比如下表所示：

期　间	公司名称	销售收入（万元）	销售量（KK）	单价（元/KP）
2021 年 1-6 月	瑞丰光电	33,172.94	未披露	/
	公司	5,863.12	786.37	74.56
2020 年	瑞丰光电	57,489.05	7,488.19	76.77
	公司	15,973.83	1,751.77	91.19
2019 年	瑞丰光电	37,353.19	3,087.87	120.97
	公司	23,153.57	1,727.66	134.02
2018 年	瑞丰光电	47,892.14	未披露	/
	公司	19,345.79	1,537.71	125.81

注：为增强单价的可比性，公司的背光 LED 收入和销售量的统计口径为“LED 背光器件”的收入和销售量

注：瑞丰光电 LED 背光产品的收入和销售量的统计口径 2018 年和 2019 年为其定期报告中“背光 LED”产品；2020 年和 2021 年 1-6 月为其定期报告中“显示 LED”产品

注：瑞丰光电 2019 年销售量的披露口径为“LED 封装”，未单独披露“LED 背光”的销售量

2019 年公司 LED 背光器件产品单价与瑞丰光电差异较小，2020 年由于瑞丰光电变更收入分类方法，在原 LED 背光产品中加入 LED 显示产品，由于产品差异较大，LED 背光产品与 LED 显示产品的单价不具有可比性，因此瑞丰光电 2020 年产品单价与公司可比性较弱。

B. LED 照明产品

报告期内，公司与瑞丰光电 LED 照明器件产品的单价对比如下表所示：

期间	公司名称	销售收入（万元）	销售量（KK）	单价（元/KP）
2021 年 1-6 月	瑞丰光电	26,863.02	未披露	/
	公司	86,652.80	35,092.95	24.69
2020 年	瑞丰光电	45,049.08	19,134.11	23.54
	公司	109,928.15	46,493.47	23.64
2019 年	瑞丰光电	68,369.25	16,025.58	42.66
	公司	75,963.00	23,895.95	31.79
2018 年	瑞丰光电	77,599.42	未披露	/
	公司	83,646.22	19,258.02	43.43

注：为增强单价的可比性，公司的照明 LED 收入和销售量的统计口径为“LED 照明器件”的收入和销售量。

2019 年公司 LED 照明器件的产品单价明显低于瑞丰光电主要系公司主动让利所致，2020 年公司与瑞丰光电的产品单价相差较小。

3. 公司主要产品所处行业在成熟市场竞争较为激烈，在新兴领域竞争较为缓和

LED 封装产业处于 LED 产业链中游，是我国 LED 产业发展较为成熟的环节，高工数据显示，2015 年至 2018 年我国 LED 封装产值由 550 亿元增长至 743 亿元，年复合增长率为 10.55%，2019 年和 2020 年受全球疫情、国际政治经济环境日益复杂的影响，LED 封装产值有所下降，分别为 711 亿元和 666 亿元。整体来看，我国封装产业产能不断释放，中小封装企业盈利空间不断压缩，传统产品市场竞争较为激烈，新兴高端产品领域竞争相对缓和，行业呈现集中度不断提升的趋势，具体阐述如下：

我国 LED 封装市场以通用照明、背光应用和显示应用产品为主，2020 年三大应用占比分别 51.20%、17.40%和 13.80%，合计值为 82.40%。

在LED照明领域，我国传统通用照明产品经过几年的高速发展目前已经进入平缓期，下游发展的放缓传导至中游LED照明封装业务，导致其同业竞争较为激烈，面对行业竞争压力，LED封装厂商积极调整发展战略，加快在车用照明、高端商业照明、植物照明、红外紫外灯等新兴细分领域的布局。

在LED背光领域，LED背光封装产品的主要应用领域为LED电视、LCD显示器、笔记本电脑、智能手机等，我国LED背光产业链经过前期的快速发展，以及生产效率的提升、研发技术的迭代，处于LED产业链中游的背光封装领域参与厂商较多，并且产能逐步向大厂商集中，竞争较为激烈。但随着Mini Led 技术的快速突破以及规模化生产带来的成本下降使Mini LED量产得以实现。我国封装大厂在Mini LED领域持续发力，瑞丰光电、聚飞光电已经能够实现Mini LED产品的批量生产，鸿利智汇经过三年多的在Mini/Micro LED领域的研究以及扩产项目的启动，Mini LED产能得到迅速提升。RGB封装大厂国星光电于2018年开始布局Mini 背光领域，目前已经实现量产。在市场应用方面，苹果、华硕、TCL等终端厂商积极加快Mini LED产品的布局，Mini LED封装技术的快速发展以及下游对于高清电视、消费电子更新迭代的需求将带来LED背光封装市场规模的不断扩大。

在LED显示领域，普通LED显示封装、小间距LED封装产品由于技术发展已经成熟，市场参与者较多，市场竞争激烈。目前Mini /Micro LED所代表的高端显示技术意味着LED显示封装市场将迎来新的利润增长点。但是由于Micro LED的发展受到关键技术突破与成本控制方面的限制，目前并未大规模使用。Mini LED由于技术发展的相对成熟与成本可控，现已逐渐进入量产阶段，国星光电于2018年开始布局Mini直显，目前能够实现量产，TCL、京东方、小米等厂商已相继推出Mini LED显示产品。未来LED显示封装市场将随着Mini /Micro LED技术的不断发展进一步扩大。

我国LED封装行业的集中度不断提升，大厂商凭借产线智能化、供应链管控、生产效率、良率管控等方面的优势占有更多的市场份额，根据高工数据预测，2020 年中国 LED 封装企业数量已经从 2014 年峰值的 1,532 家，降至目前的200 家左右。面对行业竞争压力，LED封装厂商积极调整发展战略，响应下游终端需求，积极探索UV固化、植物照明、汽车照明等新兴细分领域，通过成本把控、研发创新提升产品的竞争优势。

综上所述，公司主要产品所处行业在传统产品领域竞争较为激烈，在新兴高端产品领域竞争相对缓和。

4. 公司产品处于竞争优势

公司的产品覆盖 LED 照明、LED 封装和 LED 显示领域，服务于国内外知名大客户，在 LED 封装产品领域具有竞争优势，具体说明如下：

(1) 公司产品的主要客户为国内外知名企业

公司的主要客户为三星、创维、TCL、京东方、康佳等国内外知名客户，这些大客户对产品从研发设计、试产验证、批量生产到产品交付全周期的各环节有着严格的要求，对产品的技术指标、性价比等方面有多维度的评定体系，公司在参与大客户的产品评审过程中，往往面临着多个竞争者，公司产品最终能够进入大客户的供应链体系充分说明了公司产品的竞争优势。

(2) 产品的收入与盈利规模不断增长

根据高工数据统计，公司在 2019 年中国 LED 封装企业营收排名中位列第六，为排名前十企业中最年轻的一家公司，发展潜力十足。2018 年至 2020 年，公司主营业务收入分别为 151,512.69 万元、167,340.73 万元和 228,898.27 万元，呈持续增长态势，年复合增长率达 22.91%。与同行业可比上市公司相比，在 2018 年至 2020 年，公司是唯一一家保持收入连续增长的 LED 封装企业，同时公司在盈利水平上保持了稳健增长的态势。

(3) 公司积极拓展 LED 封装新兴市场并取得显著成果

公司产品不仅专注于 LED 背光、LED 照明以及 LED 显示三大主流应用领域，还紧密追踪下游通用照明、电视背光、手机背光、新型显示、智能照明、健康照明、植物照明、汽车照明等不同应用领域的发展趋势，紧跟市场需求与技术走向，逐步拓宽产品应用领域，提升高新兴高端产品的占比。2019 年公司推出 LED 显示产品，实现小间距显示、Mini LED、户外显示等产品；在新兴照明市场，公司推出高光效的 LED 照明组件，可应用于植物照明等场；在背光领域，公司拥有 Mini LED 背光以及针对高色域、高对比度以及超薄等高端电视机型的配套产品。公司运用多年的技术沉淀与研发创新经验，精干高效的完成研发任务并实现研发成果快速转化，推动产品的持续创新与技术升级。在成熟市场不断提升市场份额的同时，积极拓展新兴市场，形成新的业绩增长点。

(4) 公司产品涉及的核心技术处于行业内先进水平

公司在产品研发过程中始终注重研发的品质，依托多年的行业经验深化封装技术的研究，已形成覆盖 LED 基础封装、LED 照明、LED 背光和 LED 显示的四大技术群，公司产品的核心技术均由公司自主研发，其中多项技术指标处于行业内领先水平，公司 LED 高效白光封装技术已实现光效 235lm/W 的封装产品批量生产并推向市场，目前在国内处于领先技术水平，精密荧光成膜技术可将荧光成膜厚度的精度误差控制在±5μm 内，达到了国际先进水平，公司引入石墨烯散热技术，在 LED 灯丝封装技术处于行业内领先水平，Dual-PKG 封装技术在侧入式背光应用领域已达到行业领先水平。

(5) 公司高效的智能制造体系保证产品的品质优势

2015 年至 2020 年公司逐步实现全自动化、智能化的链式封装生产线架构，并导入电脑声控智能配粉防呆系统，实现配粉零差错，在电视背光、手机背光方面成功引进离心工艺，有效提高产品成品落料集中度和产品出货符合率，同时公司经过多年实践，投入大量人力与物力，打造了一个品质稳定的制程控制系统。通过一、二级供应链控制保证来料品质，并不断优化设备、工艺流程、测试手段以及全员品控管理机制以达到符合客户品质需求的产品。此外，在产品分析方面，公司投入了德国 IS 测试系统 + Chroma 光电色检测、结温测试系统、扫描电镜系统（SEM）、X-Ray 检测、SPI/AOI 检测、晶片检测、美国进口超声扫描显微镜等一系列先进的检测设备，确保公司有充分的技术手段对产品品质进行全方位分析。

综上所述，报告期内，公司毛利率低于行业平均水平，主要原因为 LED 封装细分领域众多，公司的产品结构与同行业可比公司存在差异，且公司目前所处的发展阶段及相应的经营策略与同行业可比公司不同。虽然 LED 封装行业整体竞争较为激烈，但是公司产品在行业中具备竞争优势，从而在多家同行业公司收入放缓或亏损的情况下，成功实现营业收入规模快速提升，盈利规模稳健增长。

(三) 主要核查程序及核查结论

针对上述事项，我们执行了以下主要核查程序：

1．获取公司主要产品的收入成本明细表，统计计算不同类别产品在报告期内的毛利率、毛利率贡献率、产品平均单价与平均单位成本、销售数量等信息；

2．查阅同行业可比公司公开披露信息，统计计算同行业可比公司各产品销售收入、销售数量、毛利率、产品单价，将公司主要产品的产品信息、发展战略

与同行业可比公司进行比较，分析公司产品毛利率与可比公司存在差异的合理性及公司产品各期毛利率变动原因；

3．对公司高级管理人员、研发人员、销售人员访谈，了解公司产品结构变化情况、2020年毛利率下滑原因、产品毛利率低于同行业可比公司的原因、行业发展现状、产品竞争优势等信息；

4．查阅LED行业的研究报告，了解影响LED封装器件及组件价格的因素，了解LED封装行业的竞争格局，分析公司产品价格变动是否具备合理性，分析公司所处行业是否竞争激烈。

经核查，我们认为：

1．公司LED背光产品毛利率与瑞丰光电存在差异主要原因系细分产品结构不同，变动趋势与瑞丰光电不一致主要原因系2019年双方面临的经营环境不同、2020年瑞丰光电变更收入分类致使可比性较弱，公司LED背光产品2020年和2021年1-6月LED背光产品毛利率下滑的主要原因为下游市场需求减弱；

2．报告期内，公司毛利率低于行业平均水平，主要原因为LED封装细分领域众多，公司的产品结构与同行业可比公司存在差异，且公司目前所处的发展阶段及相应的经营策略与同行业可比公司不同。虽然LED封装行业整体竞争较为激烈，但是公司产品在行业中具备竞争优势，从而在多家同行业公司收入放缓或亏损的情况下，成功实现营业收入规模快速提升，盈利规模稳健增长。

十四、关于期间费用

申报文件显示：

(1)报告期各期，发行人销售费用率分别为1.92%、1.91%、1.15%，可比公司平均值分别为2.92%、3.14%、2.76%。发行人销售费用率显著低于同行业水平。其中，发行人销售人员薪酬占销售收入比例分别为0.84%、0.83%、0.69%，可比公司平均值分别为1.54%、1.53%、1.36%。

(2)报告期各期，发行人管理费用率分别为1.32%、1.79%、1.62%，可比公司平均值分别为4.12%、5.01%、4.86%。管理费用率显著低于同行业。

请发行人：

(1)说明与关联方是否存在销售人员混同的情况。

(2)说明销售人员、管理人员等各类人员薪酬与当地平均薪酬的对比情况，

关联方是否存在为发行人承担人员薪酬的情况。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并就发行人期间费用确认完整性发表明确意见。（审核问询函问题 18）

（一）说明与关联方是否存在销售人员混同的情况

报告期内，公司与关联方不存在销售人员混同的情况。公司根据自身业务特点和客户特征，建立了独立的销售管理制度和销售体系，拥有独立的销售人员，销售人员均各自与公司签订劳动合同、建立劳动关系，并在公司专门任职，其工作内容均系服务于签署合同的主体，公司具备独立开拓市场的能力。

公司的销售体系、市场开拓等相关情况如下：

1. 公司拥有独立的销售体系

公司拥有独立的销售体系，已建立独立的销售部、技术服务部门，职能覆盖售前、售中和售后全流程。

公司销售部门主要职能为营销计划的制定及实施、经销商管理、客户维护和产品配套服务等，根据产品应用类型划分为背光、照明和显示三个事业部。背光事业部的销售团队分为电视背光国内、国际和手机背光三个部门，其中国内背光按照地域分为华东组和华南组。照明事业部销售团队下分为一部、二部和三部，一部主要负责对国内的大中型客户的销售工作，二部负责海外客户的开发和销售工作，三部主要针对公司的经销商等相关客户的销售工作。显示事业部于 2019 年第三季度成立，成立之初业务人员较少，随着公司显示业务的发展，业务人员逐步增加。此外，公司建立了品质部，主要职能为产品品质管理及售后服务等。

2. 销售部门独立进行市场开拓

公司拥有独立开拓市场的能力，直接与客户签订合同并进行货款结算，不存在依赖控股股东或关联方进行市场开拓的情形。

公司的产品销售采用直销为主、经销为辅的销售模式。公司的业务拓展方式主要包括以下几种：其一，积极参加各类大型展会，在各类媒体上进行集中宣传展示，塑造公司品牌；其二，派出专业销售人员对客户进行实地推广，点对点开发，积累各类优质客户；其三，大力拓展经销模式，并对标准化产品实行该模式，通过经销商进一步扩大市场占有率。多年来，公司打造了一支经验丰富、业务能力强的销售团队，具备独立开拓市场的能力。

3. 公司与关联方销售产品不同

公司主营业务为LED封装，位于产业链中游，产品应用领域涵盖LED背光、照明和显示，与控股股东及关联方销售的产品和应用领域有显著差异，后者产品主要为电视机、互联网电视、LED上游芯片产品、下游照明类灯具等。报告期内，二者虽存在少量客户重叠的情况，但双方均独立开发客户及开展销售活动，不存在共用销售渠道的情形。公司与关联方的客户重叠情况详见本说明二相关回复。

综上所述，公司拥有独立的销售体系并独立进行市场开拓，且产品及应用领域与控股股东等关联方存在显著差异，因此公司与关联方不存在销售人员混同的情形。

（二）说明销售人员、管理人员等各类人员薪酬与当地平均薪酬的对比情况，关联方是否存在为发行人承担人员薪酬的情况

1. 销售人员、管理人员等各类人员薪酬与当地平均薪酬的对比情况

报告期内，公司销售人员、管理人员等各类人员薪酬与当地平均薪酬的对比情况如下：

单位：万元

区域	项目	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
南昌	销售人员平均薪酬	9.23	16.21	11.72	12.07
	管理人员平均薪酬	5.57	10.19	11.64	9.60
	研发人员平均薪酬	6.18	10.48	10.67	6.72
	当地市平均薪酬	-	5.50	5.19	4.93
深圳	销售人员平均薪酬	11.75	22.74	23.12	22.33
	管理人员平均薪酬	8.32	18.40	21.85	22.04
	研发人员平均薪酬	7.70	12.45	12.37	12.16
	当地市平均薪酬	-	7.46	7.02	6.36

注：深圳市年平均薪酬引用深圳市统计局公布的城镇私营单位就业人员年平均工资；南昌市年平均薪酬引用南昌市统计局公布的城镇私营单位就业人员平均工资；深圳市和南昌市统计局未公布2021年1-6月平均薪酬数据；各类人员平均薪酬=各类人员总薪酬/各类人员加权平均后年平均人数；

报告期内，公司生产经营活动主要分布于南昌和深圳两地，两地各类人员平均薪酬均高于相关人员所在地城镇私营单位就业人员平均工资。

此外，受疫情影响，为支持企业复产复工，2020年广东省及江西省均发布了

《关于阶段性减免企业社会保险费的实施意见》（粤人社发〔2020〕58号）、《关于阶段性减免企业社会保险费的通知》（赣人社发〔2020〕11号）等文件，给予公司一定的社保减免，导致公司2020年社会保险费相对较低，各类人员平均薪酬涨幅较低或略有下降。随着公司生产经营的持续健康发展，公司将更加重视职工薪酬体系建设，进一步提升公司的人才吸引力。

2．关联方不存在为公司承担人员薪酬的情况

公司建立了独立的销售管理制度和销售体系，拥有独立的销售人员，销售人员均各自与公司签订劳动合同、建立劳动合同关系，并在公司专门任职，其工作内容均系服务于签署合同的主体。截至本说明出具日，公司与实际控制人及其控制的企业、持有公司5%以上股份的股东或其他关联方在业务、资产、人员、机构和财务均保持独立，各自独立核算，关联方不存在为发行人承担人员薪酬的情况。

（三）请保荐人、申报会计师发表明确意见，并就发行人期间费用确认完整性发表明确意见

针对上述事项，我们执行了以下主要核查程序：

1．关于职工薪酬的核查程序

（1）访谈公司相关部门负责人，了解公司员工及薪酬政策制度以及报告期内公司员工工资变化情况和原因；

（2）取得公司员工花名册、工资表、员工薪酬相关制度等资料，检查工资计提与实际发放情况，社保计提与缴纳情况；

（3）计算管理人员、销售人员等各类人员的人均薪酬情况，并与当地平均薪酬进行对比；

2．关于销售费用的核查程序

（1）访谈发行个人销售部门相关负责人，了解公司销售部门的业务模式、费用归集；

（2）了解差旅费用、业务招待费的核算方法，报销单等归集与分配是否正确；

（3）抽查销售费用支出的合同、发票、银行回单，对金额较大费用进行凭证检查，关注业务发生背景，对销售费用进行截止测试；

3．关于管理费用的核查程序

（1）访谈公司相关负责人，了解公司管理模式及部门职责划分情况；

（2）抽取大额管理费用相关凭证，核查管理费用相关协议、合同、发票及银

行回单等支持性文件；

4．关于研发费用的核查程序

(1) 访谈公司研发负责人，了解公司研发组织机构设置、研发人员具体安排、具体研发项目等信息；

(2) 针对报告期内的主要研发项目抽样检查相关项目的立项报告、研发成果等资料，了解报告期内各研发项目投入情况、研发进展、成果等；

(3) 查阅公司研发管理制度，查阅公司报告期内各研发项目的立项申请、立项审批、项目实施、项目验收等控制环节文件；

5．关于财务费用的核查程序

(1) 获取并核查公司报告期内贷款合同、银行回单等文件，核查公司利息计算表，测算报告期内利息支出金额，分析利息支出变动原因；

(2) 获取并核查公司银行流水及银行存款合同，对公司的利息收入与银行存款进行勾稽复核；

6．获取报告期内各期费用明细表，分析各年度间核算内容是否一致、金额是否合理，核实是否存在重大波动和异常情况；通过分析公司各项成本、费用与各期销售规模的匹配情况，检查是否存在他人代公司支付成本、费用；

7．查阅公司控股股东、实际控制人、持股 5%以上股东、董事、监事、高级管理人员关于对外投资、任职情况、亲属情况的调查表，并对部分人员进行了当面访谈，确定了公司关联方，填写了利益相关方分析表；

8．访谈公司主要客户和供应商，对公司与主要客户和供应商是否存在特殊利益安排的情况进行核查；

9．访谈公司财务负责人及千禧珠宝、得胜资产，核查第三方资金拆借原因，资金最终用途，是否存在特殊利益安排及替公司代垫成本费用、粉饰业绩等情形；

10．获取了公司控股股东、实际控制人、董事（不含独立董事）、监事、高级管理人员、主要关联方及关键岗位人员的银行账号和对账单，对大额交易进行了核查，通过访谈相关人员了解资金交易背景，交易对手是否为公司的客户、供应商、关联方和员工等，分析资金流水是否存在异常；获取主要关联自然人及关键岗位人员的《个人银行账户承诺函》，承诺不存在使用自有账户或利用第三方账户进行货款收支或其他与公司业务相关的款项往来；不存在为公司代垫成本费用、互相占用资金等行为；不存在利用体外资金支付货款，少计原材料采购数量

及金额，虚减当期成本，虚构利润的行为；不存在向任何客户、供应商、其他服务商提供资金资助的情形；通过查阅公司账簿、相关合同发票、报销单、结算单等检查项成本费用入账的准确性；

11.取得公司及关联方员工花名册，交叉比对是否存在销售人员兼职的情况；

12．查阅公司所在省市地区相关政府部门的网站，了解当地平均工资以及因新冠肺炎疫情出台的阶段性减免社会保险费的相关政策。

经核查，我们认为：

1．公司与关联方不存在销售人员混同的情况；

2．关联方不存在为公司承担人员薪酬的情况；

3．公司各类人员平均薪酬高于公司所在地的平均薪酬；

4．公司期间费用核算完整，不存在少计费用或由关联方或其他第三方代垫期间费用的情形。

十五、关于应收款项

申报文件显示：

(1)报告期各期，发行人应收票据账面价值分别为 13,609.43 万元、11,600.53 万元、30,283.39 万元。其中，已背书或贴现且在资产负债表日尚未到期且未终止确认的应收票据金额分别为 7,497.12 万元、7,542.13 万元、22,215.51 万元。

(2)报告期各期末，发行人应收款项融资科目余额分别为 0、294.75 万元、848.19 万元。

(3)报告期各期末，发行人终止确认的应收票据余额分别为 7,021.69 万元、6,294.55 万元、18,629.68 万元。

(4)报告期内，发行人一年以内应收账款坏账计提比例为 2%，可比公司聚飞光电、鸿利智汇、国星光电计提比例分别为 5%、(6 个月以内)1.00%(6-12 个月)5.00%、2%。发行人计提比例低于可比公司。

请发行人：

(1)量化分析说明报告期内应收票据账面价值大幅增长的原因。

(2)说明应收票据与应收款项融资科目的分类依据，已背书或贴现且在资产负债表日尚未到期且未终止确认的应收票据是否能够通过 SPPI 测试，分类为应

收票据是否符合《企业会计准则》的规定。

(3)说明未终止确认的应收票据坏账准备计提情况，已终止确认应收票据期后兑付情况，是否存在被追偿的情况。

(4)说明预期信用损失测算过程及结论、发行人坏账准备计提比例低于可比公司的合理性，分析发行人坏账准备计提是否充分，按照一年以内应收账款坏账计提比例5%模拟测算分析对发行人税前利润的影响情况。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明对收入及应收账款函证情况。(审核问询函问题19)

(一) 量化分析说明报告期内应收票据账面价值大幅增长的原因

2019年1月1日起，公司根据新金融工具准则相关规定，公司将收到的票据根据不同的金融工具类型，分别为财务报表中的应收票据和应收款项融资项目列报，为提高可比性，以下从应收票据及应收款项融资的合计金额说明报告期内应收票据账面价值变化的原因。

报告期各期末应收票据余额占当期营业收入的比例，如下：

单位：万元

项　目	2021年6月30日/2021年1-6月		2020年12月31日/2020年度		2019年12月31日/2019年度		2018年12月31日/2018年度
	金额	变动率	金额	变动率	金额	变动率	金额
应收票据	31,901.57	4.22%	30,610.89	162.49%	11,706.18	-14.56%	13,700.87
应收款项融资	4,984.46	487.66%	848.19	187.77%	294.75	/	0.00
合计	36,886.03	17.25%	31,459.08	162.14%	12,000.93	-12.41%	13,700.87
营业收入	148,244.17	/	233,770.01	37.82%	169,618.41	9.32%	155,156.07

报告期内，公司应收票据及应收款项融资的合计余额分别为13,700.87万元、12,000.93万元、31,459.08、36,886.03万元，变动比例分别为减少12.41%、增长162.14%、17.25%。

1. 2019年营业收入较2018年增长，但2019年末应收票据及应收款项融资的合计余额较2018年减少的原因

2019年末应收票据及应收款项融资的合计余额较2018年末减少12.41%，而2019年营业收入较2018年增长9.32%，应收票据及应收款项融资的合计余额增长比例明显低于营业收入增长比例，主要是因为部分客户减少了以票据结算回款

的金额以及个别主要以票据结算货款的客户销售额降低所致。

2. 2020 年末应收票据及应收款项融资的合计余额大幅增加的原因

2020 年末应收票据及应收款项融资的合计余额较 2019 年末增加 19,458.15 万元，增长比例为 162.14%，主要是因为：

(1) 营业收入增长

2020 年营业收入较 2019 年增长 37.82%，营业收入的增长带动应收票据及应收款项融资的合计余额增加。

(2) 采用票据结算货款的经销客户和显示应用领域客户销售额增加

报告期内公司大力推广经销商渠道，不断开拓新的经销商客户，主要经销客户采用票据方式结算货款，2020 年公司经销收入较 2019 年增加 25,346.93 万元，2020 年末对经销商的应收票据及应收款项融资的合计余额较 2019 年末增加 10,943.39 万元，占 2019 年年末应收票据及应收款项融资合计余额的比例为 91.19%。另一方面，2020 年显示应用领域销售额大幅增长 11,590.16 万元，这部分客户主要以票据结算。

综上，由于 2020 年营业收入增加及采用票据结算的经销收入和显示应用领域客户销售额增加导致 2020 年末应收票据及应收款项融资的合计余额大幅增加。

3. 2021 年 6 月末应收票据及应收款项融资的合计余额与 2020 年末比较

2021 年 6 月末应收票据及应收款项融资的合计余额较 2020 年末增加 5,426.95 万元，增幅比例为 17.25%，主要是 2021 年 1-6 月营业收入较 2020 年 1-6 月同比大幅增长 67.84%所致。

(二) 说明应收票据与应收款项融资科目的分类依据，已背书或贴现且在资产负债表日尚未到期且未终止确认的应收票据是否能够通过 SPPI 测试，分类为应收票据是否符合《企业会计准则》的规定

1. 应收票据与应收款项融资科目的分类依据

执行新金融工具准则之前(即 2018 年 12 月 31 日及以前)，公司将收到的承兑汇票均在应收票据项目列报；执行新金融工具准则后，公司将收到的信用级别较高的银行承兑汇票列报于应收款项融资项目；将收到的商业承兑汇票和信用级别一般的银行承兑汇票列报于应收票据项目。报告期内，信用级别较高的银行指：中国工商银行、中国农业银行、中国银行、中国建设银行、交通银行、中国邮政储蓄银行 6 家大型商业银行；招商银行、浦发银行、中信银行、中国光大银行、

华夏银行、中国民生银行、平安银行、兴业银行、浙商银行 9 家上市股份制银行；信用级别一般的银行指上述 15 家银行之外的其他商业银行。

根据《企业会计准则第 22 号——金融工具的确认和计量》规定，“金融资产同时符合下列条件的，应当分类为以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产：(一)企业管理该金融资产的业务模式既以收取合同现金流量为目标又以出售该金融资产为目标。(二)该金融资产的合同条款规定，在特定日期产生的现金流量，仅为对本金和以未偿付本金金额为基础的利息的支付。”

公司对应收票据与应收款项融资科目的分类依据如下：

(1) 对信用级别较高的银行承兑汇票，公司根据现金流量管理的需求，优先将其背书转让给相关供应商进行支付结算；在缺乏现金时，则以承受银行贴现息为代价，进行票据贴现，从而获取现金流以满足企业的日常经营管理；当现金流量充足时，将相关票据持有至到期进行银行托收，从而获取相关合同现金流量。报告期内，公司背书转让、贴现的银行承兑汇票占各期收到银行承兑汇票的比例分别为 89.08%、95.79%、99.59%和 84.36%，可见，公司出售金融资产(包括票据背书转让、贴现)对于实现业务模式目标是不可或缺的，而非附带性质的活动，因此满足“企业管理该金融资产的业务模式既以收取合同现金流量为目标又以出售该金融资产为目标”的条件，同时，公司持有的银行承兑汇票的现金流量，仅为对本金和以未偿付本金金额为基础的利息的支付，因此，根据《企业会计准则第 22 号——金融工具的确认和计量》规定，公司将信用级别较高的银行承兑汇票分类为以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产，同时根据财政部《关于修订印发 2019 年度一般企业财务报表格式的通知》(财会〔2019〕6 号)的规定列报于应收款项融资项目。

(2) 对商业承兑汇票和信用级别一般的银行承兑汇票，虽然公司也主要采用上述模式进行管理，但由于其信用等级较低，在贴现或背书时不满足终止确认的条件，因此公司管理该类金融资产的业务模式不以出售该金融资产为目标，根据《企业会计准则第 22 号——金融工具的确认和计量》规定，应当分类为以摊余成本计量的金融资产，同时根据财政部《关于修订印发 2019 年度一般企业财务报表格式的通知》(财会〔2019〕6 号)的规定列报于应收票据项目。

2. 已背书或贴现且在资产负债表日尚未到期且未终止确认的应收票据是否能够通过 SPPI 测试，分类为应收票据是否符合《企业会计准则》的规定

根据 SPPI 测试的定义，如果合同现金流量特征“与基本借贷安排相一致，即相关金融资产在特定日期产生的合同现金流量仅为对本金和以未偿付本金金额为基础的利息的支付”(Solely payments of principal and interest，以下简称 SPPI)，则可以通过合同现金流测试（以下简称 SPPI 测试）。其中，“本金是指金融资产在初始确认时的公允价值，本金金额可能因提前偿付等原因在金融资产的存续期内发生变动；利息包括对货币时间价值、与特定时期未偿付本金金额相关的信用风险、以及其他基本借贷风险、成本和利润的对价”。

已背书或贴现且在资产负债表日尚未到期且未终止确认的应收票据为商业承兑汇票和信用级别较低的银行承兑汇票，上述票据是公司销售商品、提供劳务等而收到的由付款人或收款人签发、由承兑人承兑、到期无条件付款的一种书面凭证。在该类票据未到期前，背书或贴现的受让方因票据未能到期偿付而向公司追偿的本金，不受除票据基本借贷风险以外的其他风险影响；同时该类票据未到期前，公司承担票据到期不获偿付，背书或贴现的受让方向公司追索本金及利息的风险，因此该等票据不满足终止确认条件；在票据到期承兑后，公司对该类票据的背书或贴现满足终止确认条件，公司获得该类票据本金的利益流入。公司管理商业承兑汇票和信用级别较低的银行承兑汇票的业务模式是以收取合同现金流量为目标。

根据上述公司业务情况，公司该类票据能够通过 SPPI 测试条件，即该金融资产的合同条款规定，在特定日期产生的现金流量，仅为对本金和以未偿付本金金额为基础的利息的支付；同时由于上述票据贴现或背书不满足终止确认条件，即不符合“出售”的界定，因此公司管理该类票据的业务模式是以收取合同现金流量为目标，应分类为以摊余成本计量的金融资产，分类为应收票据符合企业会计准则的规定。

（三）说明未终止确认的应收票据坏账准备计提情况，已终止确认应收票据期后兑付情况，是否存在被追偿的情况

1. 未终止确认的应收票据坏账准备计提情况

(1) 应收票据坏账准备计提政策

1) 2018 年应收票据坏账准备计提政策

① 单项金额重大并单项计提坏账准备的应收款项

单项金额重大的判断依据或金额标准	单项金额重大是指应收账款 500 万元(含) 以上且占应收账款账面余额 10%以上的款项、其他应收款 100 万元(含)以上且占其他应收款项账面余额 10%以上的款项。
单项金额重大并单项计提坏账准备的计提方法	单独进行减值测试,根据其未来现金流量现值低于其账面价值的差额计提坏账准备

② 按信用风险特征组合计提坏账准备的应收款项

项 目	坏账准备的计提方法
银行承兑汇票	根据其未来现金流量现值低于其账面价值的差额计提坏账准备
商业承兑汇票	账龄分析法

账龄分析法的具体情况

账 龄	应收商业承兑汇票计提比例(%)
1 年以内	2
1-2 年	10
2-3 年	30
3-4 年	50
4-5 年	80
5 年以上	100

2) 2019 年、2020 年及 2021 年 1-6 月应收票据坏账计提政策

2019 年、2020 年及 2021 年 1-6 月，未终止确认的应收票据，公司将其划分为以摊余成本计量的金融资产，并采用预期信用损失模型计提预期信用损失。

项 目	计量预期信用损失的方法
应收银行承兑汇票	参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，通过违约风险敞口和整个存续期预期信用损失率，计算预期信用损失
应收商业承兑汇票	

(2) 未终止确认的应收票据坏账准备计提情况

公司应收票据以银行承兑汇票为主，公司根据谨慎性原则对承兑人的信用等级进行了划分，对于除六大国有银行(中国银行、中国农业银行、中国建设银行、中国工商银行、中国邮政储蓄银行、交通银行)及九家已上市商业银行(招商银行、上海浦东发展银行、中信银行、中国光大银行、华夏银行、中国民生银行、平安银行、兴业银行、浙商银行)以外的其他银行承兑汇票、商业承兑汇票，在背书

转让、贴现时不终止确认。

报告期各期末，未终止确认的应收票据的坏账准备计提情况如下：

单位：万元

项　目	2021 年 6 月 30 日			2020 年 12 月 31 日		
	账面余额	坏账准备	计提比例(%)	账面余额	坏账准备	计提比例(%)
银行承兑汇票组合	20,817.60			13,449.80		
商业承兑汇票组合	730.72	14.61	2.00	8,765.71	175.31	2.00
小　计	21,548.32	14.61	0.07	22,215.51	175.31	0.79

（续上表）

项　目	2019 年 12 月 31 日			2018 年 12 月 31 日		
	账面余额	坏账准备	计提比例(%)	账面余额	坏账准备	计提比例(%)
银行承兑汇票组合	5,300.20			5,419.11		
商业承兑汇票组合	2,241.92	44.84	2.00	2,078.01	41.56	2.00
小　计	7,542.13	44.84	0.59	7,497.12	41.56	0.55

注：应收账款转化应收票据的，应收票据账龄按照原应收账款账龄连续计算

2. 已终止确认应收票据期后兑付情况，是否存在被追偿的情况

报告期内，公司已终止确认应收票据不存在逾期未兑付的情况，各期末已终止确认应收票据余额期后兑付情况如下：

单位：万元

项　目	2021 年 6 月 30 日	2020 年 12 月 31 日	2019 年 12 月 31 日	2018 年 12 月 31 日
期末已终止确认应收票据余额①	20,448.59	18,629.68	6,294.55	7,021.69
期后承兑②	11,301.91	18,629.68	6,294.55	7,021.69
已终止确认应收票据余额③=①-②	9,146.68			

注：2021 年 6 月 30 日的期后承兑截至日期为 2021 年 10 月 12 日

公司已终止确认的应收票据期后兑付情况良好，未发生兑付方不予兑付，持票人向公司追索的情形。

（四）说明预期信用损失测算过程及结论、发行人坏账准备计提比例低于可比公司的合理性，分析发行人坏账准备计提是否充分，按照一年以内应收账款坏账计提比例 5%模拟测算分析对发行人税前利润的影响情况

1. 说明预期信用损失测算过程及结论

财政部 2017 年修订发布《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》(财会〔2017〕7 号)、《企业会计准则第 23 号——金融资产转移》(财会〔2017〕8 号)、《企业会计准则第 24 号——套期会计》(财会〔2017〕9 号)和《企业会计准则第 37 号——金融工具列报》(财会〔2017〕14 号)(以下简称新金融工具相关会计准则),并于 2019 年 1 月 1 日起在境内上市企业施行。

公司以预期信用损失为基础,对以摊余成本计量的金融资产、以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的债务工具投资、合同资产、租赁应收款、分类为以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融负债以外的贷款承诺、不属于以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融负债或不属于金融资产转移不符合终止确认条件或继续涉入被转移金融资产所形成的金融负债的财务担保合同进行减值处理并确认损失准备。

(1) 迁徙率、损失率计算

公司以账龄为依据划分应收账款组合,相同账龄的客户具有类似预期信用损失率,根据历史经验信息计算迁徙率、迁徙率(平均值)和预期信用损失率;具体按照以下过程确认预期信用损失率:

账龄	2017-2018 年迁徙率(%)	2018-2019 年迁徙率(%)	2019-2020 年迁徙率(%)	迁徙率(平均值)(%)		历史平均损失率(%)	历史损失率计算过程
1 年以内	0.12	0.09	1.33	0.51	a	0.05	a*b*c*d*e*f
1-2 年	3.43	45.46	45.04	31.31	b	8.95	b*c*d*e*f
2-3 年	77.08	72.61	64.76	71.48	c	28.59	c*d*e*f
3-4 年				50.00	d	40.00	d*e*f
4-5 年				80.00	e	80.00	e*f
5 年以上				100.00	f	100.00	f

注 1:当年迁徙率为上年末该账龄余额至下年末仍未收回的金额占上年末该账龄余额的比重

注 2:报告期内,公司账龄分布主要在三年以内,2018 年末及 2019 年末公司 3 年以上应收账款金额较小,统计的回收率参考价值较小,无法获取 3 年以上的应收账款迁徙率数据,结合当前的经济状况以及未来的经济状况,根据谨慎性原则,公司将 3-4 年、4-5 年及 5 年以上的迁徙率调整为 50.00%、80.00%、100.00%

(2) 结合前瞻性等因素，调整应收账款的预期损失率

公司结合历史款项回收率、历史坏账准备计提率和前瞻性信息，考虑宏观经济因素、公司所处行业行情变化对公司的影响，基于谨慎性原则，将 1 年以内、1-2 年、2-3 年、3-4 年、4-5 年、5 年以上账龄历史平均损失率提高并向上取整后计算出预期信用损失率为 2%、10%、30%、50%、80%、100%，已充分预计相关风险。

综上，公司预期信用损失测算过程符合《企业会计准则》的规定。

2. 公司坏账准备计提比例低于可比公司的合理性，分析公司坏账准备计提是否充分

(1) 报告期内，公司应收账款坏账准备计提比例与可比公司对比如下：

1) 2018 年度

公司按信用风险特征组合计提坏账准备的应收账款，与同行业上市公司坏账准备计提比例对比情况如下：

账龄	聚飞光电	鸿利智汇	瑞丰光电	国星光电	公司
1 年以内	5.00%	(6 个月以内)2.00 (6-12 个月)5.00%	3.00%	2.00%	2.00%
1-2 年	10.00%	10.00%	10.00%	10.00%	10.00%
2-3 年	30.00%	30.00%	20.00%	30.00%	30.00%
3-4 年	50.00%	100.00%	50.00%	50.00%	50.00%
4-5 年	100.00%	100.00%	80.00%	80.00%	80.00%
5 年以上	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

注：数据来源于同行业可比公司公开披露的定期报告

2) 2019 年、2020 年及 2021 年 1-6 月

公司按预期信用损失率计提坏账准备的应收账款，与同行业可比上市公司应收账款坏账准备计提比例对比如下：

账龄	聚飞光电	鸿利智汇	瑞丰光电	国星光电	公司
1 年以内	5.00%	(6 个月以内)1.00% (6-12 个月)5.00%	未披露	2.00%	2.00%
1-2 年	10.00%	30.00%		10.00%	10.00%
2-3 年	30.00%	70.00%		30.00%	30.00%
3-4 年	50.00%	100.00%		50.00%	50.00%
4-5 年	100.00%	100.00%		80.00%	80.00%
5 年以上	100.00%	100.00%		100.00%	100.00%

注：数据来源于同行业可比公司公开披露的定期报告

报告期内公司应收账款坏账准备计提比例与国星光电一致；2018 年应收账款坏账准备计提比例与瑞丰光电相近。

报告期内公司应收账款坏账准备计提比例整体上低于聚飞光电和鸿利智汇，一方面是因为公司主要客户为三星、京东方、创维、TCL 等国内外知名企业，且客户集中度较高，报告期内，公司前五大客户销售额占主营业务收入的比例分别为 71.14%、64.99%、64.01%、59.82%，上述知名企业资信较高，货款回收风险较低，而聚飞光电和鸿利智汇的客户比较分散；其次是因为，报告期内公司应账款周转率分别为 4.28、4.05、4.43、2.29，聚飞光电应收账款周转率分别为 2.83、2.86、2.57、1.30，鸿利智汇应收账款周转率分别为 4.14、3.55、3.21、1.84，公司应收账款周转率高于聚飞光电和鸿利智汇，说明公司应收账款回款情况较好，因此应收账款坏账准备计提比例整体上低于聚飞光电和鸿利智汇。

(2) 分析公司坏账准备计提是否充分

报告期各期末，公司应收账款回款情况如下：

单位：万元

项　目	2021 年 6 月 30 日	2019 年 12 月 31 日	2019 年 12 月 31 日	2018 年 12 月 31 日
应收账款余额	69,306.98	63,786.89	44,814.80	41,307.06
期后回款金额	58,803.76	63,024.72	44,039.57	41,099.69
期后回款比例	84.85%	98.81%	98.27%	99.50%

注：期后回款截至日为 2021 年 10 月 12 日

报告期各期末，应收账款坏账准备计提比例分别为 2.34%、2.97%、2.59%、2.43%，应收账款期后回款比例分别为 99.50%、98.27%、98.81%、84.85%，回款情况较好，应收账款期后回款情况与各期末应收账款计提比例较匹配。

报告期内，公司主要客户为上市公司或知名企业，客户信用较高，且账龄主要在 1 年以内，公司应收账款不能收回的风险较小。结合报告期内应收款项期后回款情况来看，客户回款情况较好，公司应收款项坏账准备计提充分。

3. 按照一年以内应收账款坏账计提比例 5%模拟测算分析对公司税前利润的影响情况

单位：万元

项　目	2021年6月30日/2021年1-6月	2020年12月31日/2020年	2019年12月31日/2019年	2018年12月31日/2018年
应收账款余额	69,306.98	63,786.89	44,814.80	41,307.06
其中：一年以内	68,632.58	63,091.45	44,610.50	41,125.79
组合账龄1年以内按照2%比例计提的坏账准备的信用减值损失金额(1)	110.82	369.62	69.69	174.09
组合账龄1年以内按照5%比例计提的坏账准备的信用减值损失金额(2)	277.06	924.05	174.24	435.21
对利润的影响金额(3)=(2)-(1)	166.23	554.43	104.54	261.13
税前利润(4)	13,737.24	11,626.16	14,986.85	15,133.94
影响比例(5)=(3)/(4)	1.21%	4.77%	0.70%	1.73%

如组合账龄1年以内应收款项按照5%比例计提坏账准备对公司各期末应收款项的坏账准备进行测算，对报告期内的税前利润影响分别为261.13万元、104.54万元、554.43万元及166.23万元，占税前利润总额的比例1.73%、0.70%、4.77%和1.21%，占比较低，对各期税前利润影响较小。

综上所述，公司坏账准备计提比例合理，公司坏账准备计提充分。

（五）主要核查程序及核查意见

针对上述事项，我们执行的主要核查程序如下：

1. 了解报告期内公司业务模式及客户信用政策，并分析其合理性；

2. 获取并复核报告期内应收票据及应收款项融资明细，抽样检查相关票据及背书手续是否齐全，以及票据对应基础业务相关的销售合同、送货单、物流单据、发票、签收单、对账单等支持性证据，核实票据的商业实质及真实业务背景；

3. 对报告期内公司与客户之间的票据余额进行函证；

4. 对报告期各期末票据余额执行期后测试，核实是否存在重大票据逾期情况；

5. 结合报告期内公司业务模式变化、销售规模变化等因素分析报告期内应收票据及应收款项融资的变化原因；

6. 了解《企业会计准则第22号——金融工具的确认和计量》及《关于修订印发2019年度一般企业财务报表格式的通知》（财会〔2019〕6号）中关于应收

票据与应收款项融资科目的列报规定；

7. 了解公司持不同票据的业务模式及现金流量情况，分析公司对不同票据的列报是否准确；

8. 对已背书或贴现且在资产负债表日尚未到期且未终止确认的应收票据进行 SPPI 测试；

9. 了解公司应收票据坏账准备计提政策；

10. 获取并复核报告期内公司未终止确认的应收坏账准备计提明细；对已终止确认的应收票据执行期后测试；

11. 了解公司预期信用损失的测算过程，并对其进行复核；

12. 通过公开途径查询可比公司应收款项坏账准备计提政策，并分析公司坏账准备计提比例低于可比公司的合理性；

13. 获取并复核报告期内应收账款坏账准备计提明细，分析坏账准备计提是否充分；按照一年以内应收账款坏账计提比例 5%模拟测算分析对公司税前利润的影响。

经核查，我们认为：

1．2020 年末及 2021 年 6 月末应收票据及应收款项融资的合计余额大幅增长具有合理性，主要是因为营业收入增长、采用票据结算货款的经销客户和显示应用领域客户销售额增加所致；

2．公司对应收票据与应收款项融资科目的分类准确；已背书或贴现且在资产负债表日尚未到期且未终止确认的应收票据能够通过 SPPI 测试，分类为应收票据符合《企业会计准则》的规定；

3．报告期内公司未终止确认的应收票据坏账准备计提准确；已终止确认的应收票据期后均按时兑付，不存在被追偿的情况；

4．报告期内公司预期信用损失测算过程合理；报告期内，公司主要客户为上市公司或知名企业，客户信用较高，且账龄主要在 1 年以内，公司应收账款不能收回的风险较小，坏账准备计提比例低于可比公司具有合理性；结合报告期内应收款项期后回款情况来看，客户回款情况较好，公司应收款项坏账准备计提充分。按照一年以内应收账款坏账计提比例 5%模拟测算对公司税前利润的影响分别为 261.13 万元、104.54 万元、554.43 万元及 166.23 万元，占税前利润总额的比例 1.73%、0.70%、4.77%和 1.21%，占比较低，对各期税前利润影响较小。

（六）说明对收入及应收账款函证情况

公司报告期内的收入情况及各期末的应收账款余额进行函证，具体函证情况如下：

项目		2021年6月30日/2021年1-6月	2020年12月31日/2020年	2019年12月31日/2019年	2018年12月31日/2018年
营业收入	账面金额	148,244.17	233,770.01	169,618.41	155,156.07
	发函金额	137,567.24	205,552.85	143,330.21	132,214.58
	发函比例	92.80%	87.93%	84.50%	85.21%
	回函确认金额	131,090.74	194,676.24	132,190.77	123,316.14
	回函确认比例	88.43%	83.28%	77.93%	79.48%
应收账款	账面金额	69,306.98	63,786.89	44,814.80	41,307.06
	发函金额	62,457.02	52,495.36	39,701.22	35,945.58
	发函比例	90.12%	82.30%	88.59%	87.02%
	回函确认金额	58,446.81	48,218.76	36,167.99	31,822.26
	回函确认比例	84.33%	75.59%	80.71%	77.04%

报告期内，营业收入回函确认比例分别为79.48%、77.93%、83.28%、88.43%，应收账款回函确认比例分别为77.04%、80.71%、75.59%、84.33%，回函确认比例较高；未回函的占比较低，主要是部分客户以前年度存在交易但后期不合作后不配合回函，以及部分客户较强势不愿意回函，对于未回函的客户，我们均执行了替代测试确认相关营业收入和应收账款的准确性。

十六、关于存货

申报文件显示：

(1)报告期各期末，公司存货账面价值分别为13,484.02万元、22,915.98万元及37,558.19万元，占流动资产的比例分别为7.27%、12.84%及18.92%。发行人未披露存货库龄表。

(2)报告期内，发行人产品单价及原材料价格大幅下滑，发行人存货的计价方法为移动加权平均法。

(3)报告期各期，发行人库存商品账面余额分别为8,684.03万元、12,989.57万元、23,986.34万元。报告期内库存商品余额大幅增长。库存商品存货跌价准备计提比例分别为10.07%、13.63%、13.73%。

请发行人：

(1)披露报告期各期末各类存货库龄表，各库龄存货坏账准备计提情况，并对比与可比公司各类存货跌价准备计提比例差异情况。

(2)结合各类存货库龄情况、单价变动情况、产品成本及可变现净值测算情况等，分析说明各类存货跌价准备计提的充分性。

(3)说明报告期内库存商品余额大幅提升的原因、库存商品对应在手订单情况、库龄情况、无在手订单对应的长库龄存货的跌价准备计提情况。

(4)说明发行人存货周转率与可比公司对比情况，结合库存商品构成，分析说明存货跌价准备计提充分性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。(审核问询函问题 20)

(一) 披露报告期各期末各类存货库龄表，各库龄存货坏账准备计提情况，并对比与可比公司各类存货跌价准备计提比例差异情况

1. 报告期各期末各类存货库龄表，各库龄存货坏账准备计提情况

(1) 2021 年 6 月 30 日

单位：万元

项　目	库龄	余额	跌价准备	计提比例
原材料	1 年以内	12,362.89	77.23	0.62%
	1 年以上	192.55	118.48	61.53%
	小计	12,555.44	195.72	1.56%
在产品	1 年以内	4,354.17		0.00%
库存商品	1 年以内	26,733.24	4,415.64	16.52%
	1 年以上	1,694.66	690.68	40.76%
	小计	28,427.90	5,106.32	17.96%
发出商品	1 年以内	2,803.10		
委托加工物资	1 年以内	165.66		
合　计		48,306.26	5,302.04	10.98%
其中：1 年以内存货		46,419.06	4,492.88	9.68%
1 年以上存货		1,887.21	809.16	42.88%

(2) 2020 年 12 月 31 日

单位：万元

项　目	库龄	余额	跌价准备	计提比例
原材料	1年以内	12,475.90	105.47	0.85%
	1年以上	59.53	39.88	66.99%
	小计	12,535.43	145.35	1.16%
在产品	1年以内	3,359.08		0.00%
库存商品	1年以内	21,931.36	2,407.57	10.98%
	1年以上	2,054.98	885.31	43.08%
	小计	23,986.34	3,292.88	13.73%
发出商品	1年以内	1,115.57		
委托加工物资	1年以内			
合　计		40,996.42	3,438.23	8.39%
其中：1年以内存货		38,881.91	2,513.04	6.46%
1年以上存货		2,114.51	925.19	43.75%

(3) 2019年12月31日

单位：万元

项　目	库龄	余额	跌价准备	计提比例
原材料	1年以内	5,491.07	20.18	0.37%
	1年以上	21.90	19.16	87.49%
	小计	5,512.97	39.34	0.71%
在产品	1年以内	5,177.89		0.00%
库存商品	1年以内	11,430.21	1,012.88	8.86%
	1年以上	1,559.36	757.85	48.60%
	小计	12,989.57	1,770.73	13.63%
发出商品	1年以内	963.47		
委托加工物资	1年以内	82.15		
合　计		24,726.05	1,810.07	7.32%
其中：1年以内存货		23,144.79	1,033.06	4.46%
1年以上存货		1,581.26	777.01	49.14%

(4) 2018年12月31日

单位：万元

项　目	库龄	余额	跌价准备	计提比例
原材料	1年以内	2,980.19	57.36	1.92%
	1年以上	82.81	80.34	97.02%
	小计	3,063.01	137.71	4.50%
在产品	1年以内	1,497.16		0.00%
库存商品	1年以内	8,151.15	650.04	7.97%
	1年以上	532.88	224.42	42.11%
	小计	8,684.03	874.46	10.07%
发出商品	1年以内	1,113.54		
委托加工物资	1年以内	138.46		
合　计		14,496.19	1,012.17	6.98%
其中：1年以内存货		13,880.50	707.41	5.10%
1年以上存货		615.69	304.76	49.50%

报告期各期末，公司主要存货库龄在 1 年以内，1 年以内存货占比分别为95.75%、93.60%、94.84%、96.09%。库龄在1年以内的存货跌价准备计提比例分别为5.10%、4.46%、6.46%、9.68%，2020年末及2021年6月末有所上升，主要是因为报告期内公司产能迅速扩张，产品种类和产量增加，产生的等外品(指个别参数指标虽达不到相关控制标准，但仍可以正常使用)和不良品占比逐年提升所致，报告期各期末库存商品中库龄在 1 年以内的等外品和不良品金额分别为467.27万元、668.70万元、2,567.05万元、5,032.97万元，占各期末1年以内存货的比例分别为3.37%、2.89%、6.60%、10.84%。

报告期各期末库龄在1年以上的存货账面余额分别为615.69万元、1,581.26万元、2,114.51万元、1,887.21万元，占存货总额的比例分别为4.25%、6.40%、5.16%、3.91%，占比较低，且2020年及2021年1-6月逐期下降。

报告期内，公司不断优化存货管理水平，按照销售订单及市场预测合理储备存货，并对长库龄且无使用价值的存货及时清理；同时，公司按照可变现净值法对存货足额计提坏账准备。

2. 对比与可比公司各类存货跌价准备计提比例差异情况

报告期内公司与可比公司的存货跌价准备计提比例如下::

项　目	公司名称	2021年6月30日	2020年12月31日	2019年12月31日	2018年12月31日
原材料	瑞丰光电	3.46%	5.68%	6.63%	1.43%
	聚飞光电	1.14%	0.69%		
	鸿利智汇	3.46%	6.50%	4.80%	5.27%
	国星光电				
	可比公司均值	2.69%	4.29%	5.71%	3.35%
	公司	1.56%	1.16%	0.71%	4.50%
在产品	瑞丰光电				
	聚飞光电				
	鸿利智汇				
	国星光电		1.13%		
	可比公司均值		1.13%		
	公司				
库存商品	瑞丰光电	13.47%	18.61%	19.19%	19.29%
	聚飞光电	31.49%	30.75%	30.43%	39.49%
	鸿利智汇	14.30%	17.10%	18.21%	11.94%
	国星光电	9.87%	11.32%	9.47%	9.37%
	可比公司均值	17.28%	19.45%	19.33%	20.02%
	公司	17.96%	13.73%	13.63%	10.07%
发出商品	瑞丰光电	2.66%	2.95%	4.35%	4.71%
	聚飞光电				
	鸿利智汇	6.58%	7.15%	8.62%	3.18%
	国星光电	/	/	/	/
	可比公司均值	4.62%	5.05%	6.49%	3.95%
	公司				
委托加工物资	瑞丰光电				
	聚飞光电				
	鸿利智汇				
	国星光电	/	/	/	/
	可比公司均值				

	公司				
存货汇总	瑞丰光电	8.01%	11.56%	12.29%	12.14%
	聚飞光电	14.03%	13.26%	15.36%	18.23%
	鸿利智汇	7.29%	9.78%	9.79%	5.96%
	国星光电	6.16%	7.43%	5.50%	6.69%
	可比公司均值	9.16%	10.51%	10.74%	10.75%
	公司	10.98%	8.39%	7.32%	6.98%

注 1：可比公司数据来源于其公开披露的定期报告

注 2：瑞丰光电原材料包含其存货项目中的原材料、周转材料和半成品

注 3：鸿利智汇原材料包含其存货项目中的原材料、周转材料和半成品发出商品包含其存货项目中的发出商品、合同履约成本；在产品包含其存货项目中的在产品、工程施工

注 4：国星光电存货项目中无发出商品和委托加工物资

(1) 原材料及库存商品跌价准备计提比例与可比公司比较

1) 与瑞丰光电比较

瑞丰光电原材料及库存商品跌价准备计提比例整体上均高于公司，主要是因为瑞丰光电执行差异化的竞争策略，其产品种类众多且定制化程度相对较高，存货呆滞及跌价风险也较高。

2) 与聚飞光电比较

报告期内聚飞光电原材料跌价准备计提比例分别为 0%、0%、0.69%、1.14%，公司原材料跌价准备计提比例分别为 4.50%、0.71%、1.16%、1.56%，二者差异不大。

报告期内聚飞光电库存商品跌价准备计提比例分别为 39.49%、30.43%、30.75%、31.49%，公司库存商品跌价准备计提比例分别为 10.07%、13.63%、13.73%、17.96%，聚飞光电存商品跌价准备计提比例高于公司，主要是因为其主要生产手机背光产品，应用于手机，而公司产品主要应用于照明灯具、电视等，由于手机产品更新换代较快，聚飞光电的库存商品呆滞风险相对较高。

3) 与鸿利智汇比较

鸿利智汇原材料及库存商品跌价准备计提比例整体上略高于公司，主要是因为其 LED 汽车照明业务近年来发展不及预期，相关存货跌价准备计提比例较高，

根据鸿利智汇 2019 年年报披露：受到全球整体汽车市场低迷的影响，加之国家宏观政策因素， 2019 年大部分城市实行国五转国六的政策影响，导致 LED 汽车照明业务的利润下降，业绩不达预期；根据鸿利智汇 2020 年年报披露：本报告期，受新冠疫情影响，国内外车用市场需求疲软，供应链循环受阻，导致其汽车照明业务发展不达预期。

公司近年来销售规模不断扩大，盈利情况良好，相比鸿利智汇，主要产品跌价风险相对较低。

4）与国星光电比较

国星光电原材料及库存商品跌价准备计提比例低于公司，主要是因为国星光电主要经营 LED 显示产品，而显示 LED 产品市场通用性较高；公司产品包含 LED 照明产品、LED 背光产品、LED 显示产品等，产品定制化程度较国星光电高。国星光电原材料及库存商品跌价准备计提比例低于公司。

(2) 发出商品跌价准备计提比例与可比公司比较

报告期内，瑞丰光电与鸿利智汇对发出商品计提了跌价准备，而公司、聚飞光电对发出商品未计提跌价准备。

1）与瑞丰光电比较

报告期各期末瑞丰光电发出商品计提的跌价准备分别为 42.13 万元、56.41 万元、33.55 万元、9.53 万元，计提金额较低，发出商品跌价准备计提比例分别为 4.71%、4.35%、2.95%、2.66%，计提的比例也较低；公司未对发出商品计提跌价准备，与瑞丰光电相比，差异不大。

2）与鸿利智汇比较

报告期内鸿利智汇对发出商品计提了跌价准备，主要是因为其各期末发出商品占存货余额的比例较高，分别为 32.13%、35.58%、32.23%、27.74%，且发出商品周转率较低，分别为 20.74 次、19.34 次、6.60 次、8.32 次；报告期各期末公司发出商品占存货余额的比例分别为 7.68%、3.90%、2.72%、5.80%，占比较低，发出商品周转率分别为 236.84 次、140.78 次、198.76 次、64.09 次，周转较快。鸿利智汇发出商品占存货的比例明显高于公司，发出商品周转率明显低于公司，说明其产品发出后满足收入确认条件的时间较公司长，其发出商品跌价风险较高，因此其对发出商品计提了跌价准备。而公司产品发出后一般 3 天内即可满足收入确认条件，跌价风险相对较低，且主要客户为三星、创维、TCL 等大客户，毛利

率较高，因此未计提跌价准备。

(3) 委托加工物资及在产品跌价准备计提比例与可比公司比较

报告期内，可比公司委托加工物资均未计提存货跌价准备，与公司一致；除国星光电 2020 年末对在产品计提 1.13%的跌价准备外，其他可比公司对在产品均未计提跌价准备，公司在产品跌价准备计提比例与可比公司接近。

整体来看，2018 年至 2020 年公司存货跌价准备率低于同行业平均水平，2021 年 1-6 月公司存货跌价准备率高于同行业平均水平，主要是因为公司与同行业公司相比产品差异化程度不同、产品应用领域不同、存货周转率不同等原因导致，具有合理性。

(二) 结合各类存货库龄情况、单价变动情况、产品成本及可变现净值测算情况等，分析说明各类存货跌价准备计提的充分性

1. 公司存货跌价准备计提政策

根据企业会计准则的规定，公司对各期末存货采用成本与可变现净值孰低计量，按照单个存货成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。公司在考虑持有存货目的的基础上，根据历史售价、实际售价、合同约定售价、相同或类似产品的市场售价、未来市场趋势等确定估计售价，并按照估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定存货的可变现净值。

2. 各类存货库龄及跌价准备计提情况

(1) 原材料库龄及跌价准备计提情况

报告期各期末，原材料库龄及跌价准备计提情况如下：

单位：万元

库龄	2021 年 6 月 30 日			2020 年 12 月 31 日		
	余额	占比	跌价准备	余额	占比	跌价准备
1 年以内	12,362.89	98.47%	77.23	12,475.90	99.53%	105.47
1 年以上	192.55	1.53%	118.48	59.53	0.47%	39.88
合计	12,555.44	100.00%	195.72	12,535.43	100.00%	145.35
库龄	2019 年 12 月 31 日			2018 年 12 月 31 日		
	余额	占比	跌价准备	余额	占比	跌价准备
1 年以内	5,491.07	99.60%	20.18	2,980.19	97.30%	57.36
1 年以上	21.90	0.40%	19.16	82.81	2.70%	80.34
合计	5,512.97	100.00%	39.34	3,063.01	100.00%	137.71

报告期各期末，库龄 1 年以内原材料占比分比为 97.30%、99.60%、99.53%、98.47%，主要原材料库龄较短。报告期内，公司主要客户为三星、京东方、创维、TCL 等国内外知名企业，上述客户产品需求量大，毛利率较高，各期末储备的原材料除少量不良材料外，跌价风险较低。

报告期各期末，1 年以上原材料金额分别为 82.81 万元、21.90 万元、59.53 万元、192.55 万元，价值不高，主要是不良材料，公司已按照可变现净值法对上述原材料足额计提存货跌价准备。因供应商提供的不良材料造成公司损失的，公司积极向供应商索赔。

(2) 库存商品库龄及跌价准备计提情况

单位：万元

库龄	2021 年 6 月 30 日			2020 年 12 月 31 日		
	余额	占比	跌价准备	原值	占比	跌价准备
1 年以内	26,733.24	94.04%	4,415.64	21,931.36	91.43%	2,407.57
1 年以上	1,694.66	5.96%	690.68	2,054.98	8.57%	885.31
合计	28,427.90	100.00%	5,106.32	23,986.34	100.00%	3,292.88
库龄	2019 年 12 月 31 日			2018 年 12 月 31 日		
	余额	占比	跌价准备	余额	占比	跌价准备
1 年以内	11,430.21	88.00%	1,012.88	8,151.15	93.86%	650.04
1 年以上	1,559.36	12.00%	757.85	532.88	6.14%	224.42
合计	12,989.57	100.00%	1,770.73	8,684.03	100.00%	874.46

报告期各期末，库龄 1 年以内的库存商品占比分别为 93.86%、88.00%、91.43%、94.04%，主要库存商品库龄较短；1 年以内库存商品计提的跌价准备分别为 650.04 万元、1,012.88 万元、2,407.57 万元、4,415.64 万元，占 1 年以内库存商品余额的比例分别为 7.97%、8.86%、10.98%、16.52%，逐期提升，主要是因为报告期内随着产能迅速扩大，产品线不断扩张，等外品和不良品的占比也提高，而等外品和不良品的可变现净值相对较低。

报告期各期末，1 年以上库存商品余额分别为 532.88 万元、1,559.36 万元、2,054.98 万元、1,694.66 万元，占库存商品总额的比例分别为 6.14%、12.00%、8.57%、5.96%，占比较低，且 2020 年、2021 年 1-6 月 1 年以上库存商品占比下降明显；1 年以上库存商品跌价准备金额分别为 224.42 万元、757.85 万元、

885.31 万元、690.68 万元，占 1 年以上库存商品余额的比例分别为 42.11%、48.60%、43.08%、40.76%，计提比例较高。

(3) 在产品库龄及跌价准备计提情况

报告期各期末，在产品金额分别为 1,497.16 万元、5,177.89 万元、3,359.08 万元、4,354.17 万元，库龄均在 3 个月以内，不存在跌价情况。

(4) 发出商品库龄及跌价准备计提情况

报告期各期末，发出商品金额分别为 1,113.54 万元、963.47 万元、1,115.57 万元、2,803.10 万元，库龄均在一年以内，随着 2021 年新冠疫情影响减小，国内经济复苏，公司产品发货量同比大幅增加。公司发出商品包含两部分，首先是根据客户订单需求已发出但尚未满足收入确认条件的商品，该部分发出商品根据销售订单中约定的售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额测算不存在跌价情况；其次是寄售模式下根据客户日常需求提前发货至客户指定仓库的商品，该部分发出商品周转速度较快，结合期末预计售价、期后与客户结算价格等测算不存在跌价情况。

(5) 委托加工物资库龄及跌价准备计提情况

报告期各期末，委托加工物资金额分别为 138.46 万元、82.15 万元、0.00 万元、165.66 万元，2018 年及 2019 年末，公司因产能不足以及部分订单需要采用纳米涂覆工序等原因存在委外情况，2020 年公司积极扩大产能，需要特殊工艺的订单减少，截至 2020 年末不存在委托加工物资；2021 年 1-6 月，公司显示 LED 器件中的 RGB 产品生产所需的黑胶饼存在委外情况。报告期各期末委托加工物资金额较小，库龄均在一年以内，不存在跌价风险。

综上，报告期内，公司主要存货库龄在 1 年以内，1 年以上存货占比较低，公司已按照可变现净值法充分计提存货跌价准备，详细测算情况见本说明十六、(二)3 相关回复。

3. 各类存货单价变动情况、产品成本及可变现净值测算情况

报告期内公司存货分为原材料、库存商品、在产品、委托加工物资、发出商品。其中委托加工物资、发出商品和在产品不存在跌价情况，详见本说明十六、(二)、2 相关回复，原材料及库存商品的单价变动情况、产品成本及可变现净值测算情况如下：

(1) 原材料

公司原材料主要是芯片、支架及PCB，其他原材料库存占比较不高，报告期各期末各类原材料成本、单位成本及可变现净值、跌价准备测算情况如下：

单位：万元,元/KP

截至日期	项目	余额	单位成本	可变现净值	跌价准备	跌价率
2021年6月30日	芯片	7,745.20	4.38	8,811.72	50.09	0.65%
	支架	1,803.03	2.19	2,008.66	44.05	2.44%
	PCB	870.30	1.65	936.65	43.54	5.00%
	其他	2,136.90	0.25	2,384.51	58.03	2.72%
	合计	12,555.43		14,141.54	195.72	1.56%
2020年12月31日	芯片	6,107.93	5.29	6,878.49	68.09	1.11%
	支架	2,108.23	1.64	2,406.89	15.02	0.71%
	PCB	976.61	3.01	1,138.83	26.56	2.72%
	其他	3,342.65	0.33	4,059.71	35.67	1.07%
	合计	12,535.44		14,483.92	145.35	1.16%
2019年12月31日	芯片	2,894.14	8.26	3,354.46	2.18	0.08%
	支架	620.77	2.05	721.34	4.33	0.70%
	PCB	575.23	1.58	677.50	10.47	1.82%
	其他	1,422.83	0.19	1,461.47	22.36	1.57%
	合计	5,512.97		6,214.76	39.34	0.71%
2018年12月31日	芯片	1,292.56	14.14	1,439.37	59.95	4.64%
	支架	485.32	9.85	547.51	29.10	6.00%
	PCB	433.86	1.43	512.95	3.08	0.71%
	其他	851.26	0.18	957.52	45.58	5.35%
	合计	3,063.01		3,457.35	137.71	4.50%

注1：可变现净值的测算方法详见本说明十六、(二)1相关回复

注2：公司持有原材料的主要目的为生产产成品对外销售，因此上表未披露原材料售价

注3：公司存货跌价以单个存货项目为基础，按照存货按成本与可变现净值孰低计量，可变现净值低于存货成本的部分计提存货跌价准备

报告期内，公司根据市场行情及战略规划适时调整产品结构，储备的原材料

品种也随之变化，因此各类原材料单位成本存在一定波动。例如，报告期各期末原材料中芯片的单位成本分别为 14.14 元/KP、8.26 元/KP、5.29 元/KP、4.38 元/KP，呈逐期下降趋势，主要是因为近年来公司 LED 照明和 LED 显示产品的销售占比不断提升，LED 背光产品的销售占比下降，而 LED 照明和 LED 显示产品所需的芯片尺寸较 LED 背光产品所需的芯片尺寸更小，价格也较低。

报告期各期末原材料余额分别为 3,063.01 万元、5,512.97 万元、12,535.43 万元、12,555.44 万元，可变现净值分别为 3,457.35 万元、6,214.76 万元、14,483.92 万元、14,141.54 万元，可变现净值明显高于库存余额；计提的存货跌价准备计提比例分别为 4.50%、0.71%、1.16%、1.56%，计提比例较低，主要是因为公司主要原材料库龄在 1 年以内，且公司主要客户为三星、京东方、创维、TCL 等国内外知名企业，上述客户产品需求量大，毛利率较高，各期末储备的原材料除少量不良材料外，跌价风险较低。

(2) 库存商品

报告期各期末，各类库存商品单位成本、预计售价及可变现净值、跌价准备测算情况如下：

单位：万元，元/KPCS，元/PCS

截至日期	项　目	余额	单位成本	预计单位售价	可变现净值	跌价准备	跌价率
2021 年 6 月 30 日	背光 LED 器件	6,137.23	89.83	83.60	5,639.83	1,156.86	18.85%
	背光 LED 组件	1,813.26	4.42	4.89	1,978.64	142.07	7.84%
	照明 LED 器件	13,230.55	28.06	25.24	11,750.98	3,238.42	24.48%
	照明 LED 组件	18.39	8.91	0.92	1.88	16.59	90.20%
	显示 LED 器件	7,228.46	16.55	17.41	7,503.96	552.37	7.64%
	合　计	28,427.89		132.06	26,875.29	5,106.32	17.96%
2020 年 12 月 31 日	背光 LED 器件	4,568.17	85.17	80.35	4,243.36	739.28	16.18%
	背光 LED 组件	1,597.40	4.45	5.13	1,816.49	87.68	5.49%
	照明 LED 器件	13,749.07	22.70	22.89	13,650.61	1,851.16	13.46%
	照明 LED 组件	18.21	10.70	2.17	3.64	14.72	80.84%
	显示 LED 器件	4,053.49	17.46	16.86	3,853.86	600.05	14.80%
	合　计	23,986.34		127.40	23,567.97	3,292.88	13.73%

2019 年 12 月 31 日	背光 LED 器件	3,911.79	99.43	98.68	3,801.51	624.61	15.97%
	背光 LED 组件	1,658.52	3.87	4.33	1,816.73	161.44	9.73%
	照明 LED 器件	7,400.39	26.08	28.85	8,013.57	972.24	13.14%
	照明 LED 组件	18.87	12.59	35.79	52.55	12.44	65.91%
	合　计	12,989.57		167.65	13,684.35	1,770.73	13.63%
2018 年 12 月 31 日	背光 LED 器件	3,002.95	117.31	145.35	3,630.94	144.42	4.81%
	背光 LED 组件	1,176.14	4.26	4.63	1,247.93	84.41	7.18%
	照明 LED 器件	4,501.89	40.64	39.31	4,250.16	643.37	14.29%
	照明 LED 组件	3.05	10.09	3.16	0.93	2.26	74.26%
	合　计	8,684.03		192.46	9,129.96	874.46	10.07%

注:可变现净值的测算方法详见本说明十六、(二)1 相关回复

公司库存商品主要是背光 LED 器件、照明 LED 器件和显示 LED 器件，背光 LED 组件和照明 LED 组件的金额较小。

1）背光 LED 器件

报告期各期末，背光 LED 器件库存余额分别为 3,002.95 万元、3,911.79 万元、4,568.17 万元、6,137.23 万元，可变现净值分别为 3,630.94 万元、3,801.51 万元、4,243.36 万元、5,639.83 万元，跌价准备率分别为 4.81%、15.97%、16.18%、18.85%，2019 年以后可变现净值低于库存余额，且跌价准备率大幅上升主要是因为：首先，2019 年以后库龄在 1 年以上的 LED 背光器件产品占比大幅上升，产品可变现净值下降，报告期各期末库龄在 1 年以上的 LED 背光器件产品占其库存总额的比例分别为 4.54%、19.46%、15.84%、9.95%；其次，2020 年出现新冠疫情以及显示驱动芯片和液晶面板供应紧张，下游电视机品牌及其制造企业受到一定负面影响，背光 LED 市场需求减弱，降价压力沿着供应链逐级向上游企业传导，公司背光 LED 产品售价的下降幅度大于公司背光 LED 产品原材料的采购价格的下降幅度，产品毛利率下滑，可变现净值下降，报告期各期背光 LED 器件产品毛利率分别为 24.39%、20.68%、16.05%、15.90%。

2）照明 LED 器件

报告期各期末，照明 LED 器件库存余额分别为 4,501.89 万元、7,400.39 万元、13,749.07 万元、13,230.55 万元，可变现净值分别为 4,250.16 万元、8,013.57 万元、13,650.61 万元、11,750.98 万元，跌价准备率分别为 14.29%、

13.14%、13.46%、24.48%，2021 年 6 月末可变现净值明显低于库存余额，且跌价准备率大幅提升，主要是因为随着产品种类增加及生产规模扩大，等外品和不良品金额提高且可变现净值下降所致。报告期各期末 LED 照明器件等外品和不良品合计金额分别为 357.58 万元、802.34 万元、2,237.36 万元、2,980.09 万元，占各期末 LED 照明器件库存余额的比例分别为 7.94%、10.84%、16.27%、22.52%，报告期内等外品和不良品主要是 2020 年开始积压，随着时间推移，可变现净值大幅下滑。

3）显示 LED 器件

公司 2019 年推出显示 LED 器件产品，2018 年及 2019 年末无库存余额。2020 年末及 2021 年 6 月末，LED 显示器件库存余额分别为 4,053.49 万元、7,228.46 万元，可变现净值分别为 3,853.86 万元、7,503.96 万元，跌价准备率分别为 14.80%、7.64%，2021 年 6 月末可变现净值大幅提升且跌价准备率下降明显，主要是因为 2020 年公司 LED 显示器件尚处于起步阶段，产能未完全释放，规模效应尚未显现，产品成本受设备折旧影响较大，同时 2020 年受新冠疫情影响，客户需求量不大，产品毛利率偏低；2021 年 1-6 月，随着新冠疫情影响减少，公司扩产产能的逐渐释放，产量大幅增加，形成规模效应，有效降低生产成本。2020 年及 2021 年 1-6 月，LED 显示器件销售额分别为 12,038.93 万元、16,633.11 万元，毛利率分别为-6.72%、11.02%，销售额及毛利率大幅提升，产品跌价风险降低。

（三）说明报告期内库存商品余额大幅提升的原因、库存商品对应在手订单情况、库龄情况、无在手订单对应的长库龄存货的跌价准备计提情况

1. 报告期内库存商品余额大幅提升的原因

报告期内库存商品账面余额分别为 8,684.03 万元、12,989.57 万元、23,986.34 万元、28,427.90 万元，2019 年末、2020 年末及 2021 年 6 月末，库存商品余额较上期分别增长 4,305.54 万元、10,996.77 万元及 4,441.56 万元，增幅分别为 49.58%、45.85%、18.52%，增长幅度较大，主要是因为：

（1）随着公司经营规模扩大，库存商品储备增加

报告期各期营业收入金额分比为 155,156.07 万元、169,618.41 万元、233,770.01 万元、148,244.17 万元，2019 年及 2020 年增长幅度分别为 9.32%、37.82%，经营规模的增加与各期末库存商品的增长趋势相匹配。

(2) 2020 年末 LED 照明领域的高品质标准品备货量增加

报告期内，公司为提高设备稼动率，逐步开拓 LED 照明领域的高品质标准品市场，该类产品标准化程度高，应用场景广泛，公司根据市场需求预测，备货量增加。2020 年末 LED 照明器件产品库存余额较 2019 年末增加 6,348.69 万元，其中标准品增加 4,134.84 万元，公司标准品一般采用经销模式进行销售，2020 年公司经销收入较 2019 年增加 22,511.35 万元，标准品的库存储备与销售规模增长较匹配。

(3) LED 显示器件产品备货量增加

公司 2019 年推出 LED 显示器件产品，报告期内 LED 显示器件产品销售额分别为 0.00 万元、448.77 万元、12,038.93 万元、15,886.41 万元，销售额迅速增长。LED 显示器件产品为通用产品，在下游应用中，同批次 LED 显示终端对灯珠均匀性、一致性要求较高，且用量较大，因此该类产品需提前生产备货。随着 LED 显示器件销售规模提升，其存货储备量也大幅增加，报告期各期末 LED 显示器件库存余额分别为 0.00 万元、0.00 万元、4,053.49 万元、7,228.46 万元，2020 年末及 2021 年 6 月末增幅明显。

综上，报告期内公司库存商品余额大幅提升的主要原因是随着公司经营规模扩大，以 LED 照明领域的高品质标准品及显示 LED 器件产品为主的产品销售额迅速增长，相关存货储备增加。

2. 库存商品对应在手订单情况

报告期各期末，库存商品对应在手订单情况如下：

单位：万元

截至日期	库存商品余额	在手订单金额	在手订单覆盖率
2021 年 6 月 30 日	28,427.90	9,932.99	34.94%
2020 年 12 月 31 日	23,986.34	8,616.04	35.92%
2019 年 12 月 31 日	12,989.57	5,228.17	40.25%
2018 年 12 月 31 日	8,684.03	3,832.00	44.13%

注 1：在手订单金额为期末库存商品中有订单覆盖的成本金额

注 2：公司第一大客户三星一般先向公司发送物料需求计划，公司按照物料需求计划进行备货生产，实际交货的产品、数量及时间以三星下达的正式订单为准，但公司按照三星物料需求计划生产的良品，三星一般不会拒收，因此上表在

手订单金额包含三星所需但未下达正式订单的良品

报告期各期末，库存商品对应的在手订单覆盖率分别为 44.13%、40.25%、35.92%、34.94%，呈逐期下降趋势，主要是因为报告期内随着公司 LED 照明高品质标准品及显示 LED 器件产品的销售规模扩大，上述产品的库存占比提升，而上述产品属于标准通用产品，客户一致性要求较高，且用量较大，因此需提前生产备货，一般无在手订单对应。报告期各期末无在手订单对应的标准通用产品金额分别为 1,040.77 万元、2,199.63 万元、8,201.59 万元、9,878.64 万元，占各期末库存商品的比例分别为 11.98%、16.93%、34.19%、34.75%；有在手订单对应的库存商品及无在手订单对应的标准通用产品金额合计分别为 4,872.78 万元、7,427.79 元、16,817.63 万元、19,811.63 万元，占各期末库存商品的比例分别为 56.11%、57.18%、70.11%、69.69%，占比较高。

3. 库存商品库龄情况

库存商品库龄情况详见本说明十六、(二)2.(2)相关回复。

4. 无在手订单对应的长库龄存货的跌价准备计提情况

报告期各期末，无在手订单对应的长库龄库存商品跌价准备计提情况如下：

单位：万元

截至日期	无在手订单对应的长库龄库存商品余额	占期末库存商品总额的比例	跌价准备	跌价准备率
2021 年 6 月 30 日	1,579.33	5.56%	453.65	28.72%
2020 年 12 月 31 日	1,997.96	8.33%	684.97	34.28%
2019 年 12 月 31 日	1,423.90	10.96%	557.74	39.17%
2018 年 12 月 31 日	496.16	5.71%	156.65	31.57%

注：长库龄库存商品指库龄在 1 年以上的库存商品

报告期各期末，公司无在手订单对应的长库龄库存商品余额分别为 496.16 万元、1,423.90 万元、1,997.96 万元、1,579.33 万元，占各期末库存商品总额的比例分别为 5.71%、10.96%、8.33%、5.56%，占比较低。长库龄库存商品形成原主要是几年来产量增加导致等外品和不良品增加，以及部分产品市场预测存在偏差，生产量大于市场短期需求量，长库龄库存商品公司一般以集中向客户处置的方式消耗，公司按照历史处置经验及同类产品售价测算长库龄且无在手订单对应的库存商品可变现净值，报告期各期末计提的跌价准备率分别为 31.57%、

39.17%、34.28%、28.72%。

（四）说明发行人存货周转率与可比公司对比情况，结合库存商品构成，分析说明存货跌价准备计提充分性

1. 公司存货周转率与可比公司对比情况

公司名称	2021年1-6月	2020年	2019年	2018年
聚飞光电	3.21	7.46	8.95	9.34
鸿利智汇	2.60	5.52	7.01	7.26
瑞丰光电	2.46	5.35	5.72	5.35
国星光电	1.57	3.07	3.67	3.33
可比公司均值	2.46	5.35	6.34	6.32
公司	3.14	6.83	8.03	9.45

注：可比公司数据来源于其公开披露的定期报告

报告期内公司存货周转率逐期下降，主要是因为随着公司逐步开拓LED照明高品质标准品及显示LED器件产品市场，产品类型逐步趋于标准通用化，备货量增加，存货周转速度下降。

报告期内，公司存货周转率与聚飞光电相近，明显高于国星光电。其中国星光电主要经营显示LED产品，而显示LED产品属于高度标准化产品，通用程度较高，需要大量备货，而公司产品除显示LED产品外，还经营照明LED及背光LED产品，产品通用程度相对较低，库存备货量小，存货周转率高。

报告期内，公司存货周转率高于可比公司平均水平，除与国星光电产品结构存在差异外，还有以下原因：

（1）客户集中优势

公司主要客户为三星、京东方、创维、TCL等国内外知名企业，且客户集中度较高，2018年至2020年，公司前五大客户销售额占主营业务收入的比例分别为71.14%、64.99%、64.01%，而可比公司前五大客户销售额占主营业务收入的比例基本在40%以下。由于公司客户资质较好且集中度较高，一方面客户向公司下达的物料需求计划或订单更准确，公司按照客户物料需求计划或订单生产的产品基本都会实现销售，且单个客户单次订单需求量大，有助于减少呆滞库存；另一方面客户集中有助于产品集中，产品种类较少的情况下，备货量也相对较小，提高存货周转速度。

(2) 供应商集中优势

2018年至2020年，公司对前五大供应商的采购额占比分别为62.08%、58.53%、46.26%，可比公司 2020 年对前五大供应商的采购额在 40%左右，公司供应商相较可比公司具备明显的集中优势，有助于保持供应商稳定性，核心原材料短缺风险较小，因此原材料备库周期缩短，存货周转速度较高。

(3) 完善的存货管理体系

报告期内，公司采用 MES 调度系统、自动线控制系统、EM 管理系统，PMS 生产计划管理系统和 BCS 条码管理系统，形成了智能可视化存货管控机制及完善的存货管理体系；同时，研发、销售、采购等部门通过工艺方案调整、与客户多层次沟通、与供应商协调退换料等方式加快呆滞库存的处理周期，提高存货周转速度。

(4) 原材料标准化

报告期期内，公司积极推进原材料标准化，公司芯片、支架等主要原材料由公司与供应商共同进行产品规格设计，以提高同种原材料在不同产品之间的适用性，提高原材料使用效率及周转速度。

综上，报告期内公司与可比公司相比，因产品结构差异，以及公司客户集中优势、供应商集中优势、完善的存货管理体系降低呆滞库存、减少库存备货，积极推进原材料标准化提高原材料使用效率等因素，使得公司存货周转率较高。

2. 结合库存商品构成，分析说明存货跌价准备计提充分性

报告期各类库存商品的库存余额、单位成本、预计售价、可变现净值测算情况及跌价准备情况详见本说明十六、(二)3.(2)相关回复。

(五) 主要核查程序及核查意见

针对上述事项，我们执行的主要核查程序如下：

1. 获取并复核公司报告期内存货库龄表，分析公司存货库龄划分的准确性；

2. 了解公司存货跌价准备计提政策，以及与存货可变现净值相关的关键内部控制，评价这些控制的设计，确定其是否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性；

3. 获取并复核公司报告期内各类存货分库龄的跌价准备计提明细，分析各库龄库存商品的变化原因及跌价准备计提的充分性；

4. 通过公开信息查询同行业可比公司的存货跌价准备计提情况，结合公司

产品结构、产品应用领域、客户及供应商情况、存货管理水平等因素分析公司存货跌价准备计提比例与同行业公司的差异原因；

5. 获取并复核公司报告期内存货可变现净值测算过程，分析存货跌价准备计提是否充分，抽样方式复核公司对存货估计售价的预测，将估计售价与历史数据、期后情况、市场信息等进行比较；评价公司对存货至完工时将要发生的成本、销售费用和相关税费估计的合理性；

6. 获取并复核报告期内库存商品明细，结合经营规模、产品结构变化等因素分析库存商品余额变化的原因；

7. 获取并复核报告期内公司在手订单情况，分析库存商品余额与在手订单的匹配性；

8. 获取并复核报告期内无在手订单对应的长库龄存货的跌价准备计提明细，分析长库龄存货形成的原因及存货跌价准备计提是否充分。

经核查，我们认为：

1．公司披露的报告期各期末存货库龄及存货跌价准备计提情况准确，主要存货库龄在1年以内，1年内存货跌价准备计提比例分别为5.10%、4.46%、6.46%、9.68%，2020年末及2021年6月末有所上升，主要是因为2019年以后，公司等外品和不良品库存占比逐年提升所致。2018年至2020年公司存货跌价准备率低于同行业平均水平，2021年1-6月公司存货跌价准备率高于同行业平均水平，主要是因为公司与同行业公司相比产品差异化程度不同、产品应用领域不同、存货周转率不同等原因导致，具有合理性；

2．报告期内，公司主要存货库龄在1年以内，1年以上存货占比较低，公司已按照可变现净值法充分计提存货跌价准备；

3．报告期内库存商品余额大幅提升主要是因为随着公司经营规模扩大，以LED照明领域的高品质标准品及显示LED器件产品为主的产品销售额迅速增长，相关存货储备增加；报告期各期末库存商品对应的在手订单覆盖率分别为44.13%、40.25%、35.92%、34.94%，逐期下降，主要是因为标准通用化的照明LED产品及显示LED产品库存余额占比提升所致，各期末库存商品余额与在手订单较匹配；报告期内主要库存商品库龄均在1年以内，库存商品跌价准备计提充分；报告期内无在手订单对应的长库龄存货的跌价准备计提充分。

4．报告期内公司与可比公司相比，因产品结构差异，以及公司客户集中优

势、供应商集中优势、完善的存货管理体系降低呆滞库存、减少库存备货，积极推进原材料标准化提高原材料使用效率等因素，使得公司存货周转率较高。报告期各期末公司存货跌价准备计提充分。

十七、关于大额利息收入

申报文件显示，报告期各期末发行人短期借款及一年内到期的非流动负债余额合计金额分别为30,000.00万元、30,252.36万元、27,571.94万元。同时，报告期各期，发行人利息收入金额分别为2,146.85万元、4,986.89万元、465.40万元，主要为发行人财务投资利息收入。

请发行人：

(1)说明报告期各期末货币资金及财务投资合计金额及占比情况、具体用途及存放管理情况、是否存在使用受限情况，有息负债金额及占比、利息费用、利率情况等，并说明存贷双高的原因及合理性。

(2)说明财务投资主要投资方式、投资标的情况、最大风险敞口情况，相关审议程序履行情况，是否存在非经营性资金占用。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明对发行人货币资金、财务投资等的核查情况及核查结论。(审核问询函问题21)

(一)说明报告期各期末货币资金及财务投资合计金额及占比情况、具体用途及存放管理情况、是否存在使用受限情况，有息负债金额及占比、利息费用、利率情况等，并说明存贷双高的原因及合理性

1.报告期各期末货币资金及财务投资余额及占比情况

报告期各期末货币资金及财务投资余额及占比情况如下：

单位：万元

项　目	2021年6月30日		2020年12月31日	
	金额	占比	金额	占比
银行存款	51,929.68	89.49%	55,662.97	95.76%
其他货币资金	2,099.85	3.62%	2,466.12	4.24%
交易性金融资产-理财产品	4,000.00	6.89%		
货币资金及财务投资合计	58,029.52	100.00%	58,129.09	100.00%

项　目	2019 年 12 月 31 日		2018 年 12 月 31 日	
	金额	占比	金额	占比
银行存款	92,363.31	95.50%	37,152.79	32.06%
其他货币资金	4,353.26	4.50%	6,500.00	5.61%
信托产品			37,500.00	32.36%
财务投资组合			34,715.92	29.96%
货币资金及财务投资合计	96,716.57	100.00%	115,868.71	100.00%

公司货币资金主要为存放在各银行机构的银行存款及其他货币资金，银行存款主要用途为公司日常运营进行资金结算，包括支付供应商货款、发放工资、缴纳税款、资本性支出等；其他货币资金主要为银行承兑汇票保证金。

公司货币资金中银行存款存放方式主要为活期、定期存款，利率水平参照市场定价；公司受限资金主要为其他货币资金，系日常经营产生，主要系开具银行承兑汇票保证金，除此之外，公司货币资金不存在其他使用受限的情形。

公司财务投资产品主要系购买的理财产品、信托产品及财务投资组合，公司按照相关投资协议约定收益率计算收益，相关财务投资产品均于到期日前正常赎回或收回款项，不存在到期未收回的情形。

2.报告期各期末货币资金及财务投资具体用途、存放管理情况及使用受限情况

项　目	用途	存放管理	使用受限情况
银行存款	付货款、付薪资费用、购买长期资产等日常经营支出	存放于公司名下的各银行账户	不受限
其他货币资金	银行承兑汇票保证金，公司开具银行承兑汇票存在银行的保证金	存放于公司名下的银行账户	使用受限
交易性金融资产-理财产品	公司购买的银行理财产品，投向货币市场金融工具，主要目的是为获取投资收益	存放于公司名下的银行账户	不受限，可随时赎回
信托产品	由受托人根据信托协议进行投资，主要目的为获取投资收益	到期前存放于信托账户	根据不同信托协议的约定，部分信托产品受限，部分可随时赎回
财务投资组合	业务实质为公司向借款方提供借款，并按借款协议约定收取利息	借款到期前存放于借款方	借款方到期还款，受限

3. 报告期各期末有息负债金额及占比情况

单位：万元

项　目	2021年6月30日		2020年12月31日	
	金额	占比	金额	占比
短期借款-保证借款	20,019.44	24.70%	27,571.94	31.12%
长期应付款-产业发展基金	61,037.20	75.30%	61,037.20	68.88%
有息负债合计	81,056.64	100.00%	88,609.14	100.00%
项　目	2019年12月31日		2018年12月31日	
	金额	占比	金额	占比
短期借款-保证借款	15,022.36	15.02%	15,000.00	15.00%
一年内到期的长期应付款-国资创投产业引导基金	15,000.00	15.00%	15,000.00	15.00%
长期应付款-产业发展基金	70,000.00	69.98%	70,000.00	70.00%
有息负债合计	100,022.36	100.00%	100,000.00	100.00%

注：2020 年末及 2021 年 6 月末长期应付款-产业发展基金余额均为68,037.20 万元，其中 7,000.00 万元为无息负债

(1) 一年内到期的长期应付款-国资创投产业引导基金

2014 年 5 月，公司与南昌市青山湖区人民政府签订了《关于南昌兆驰 LED 照明及封装研发生产项目合作协议》，约定由南昌市青山湖区人民政府向公司提供 5 年期股权质押免息借款 25,000.00 万元，具体借款主体为落户青山湖区的项目公司。

据此协议，2015 年 5 月南昌国资创业投资管理有限公司(以下简称国资创投)作为实际贷款人与公司及江西兆驰公司签署了《股权质押投资合同》及《股权质押合同》。约定由国资创投向江西兆驰公司提供无息借款 15,000.00 万元，借款期限为 3 年，公司将持有的江西兆驰公司 40%股权质押给国资创投以对前述 15,000.00 万元借款提供担保。

根据 2014 年 5 月，公司与南昌市青山湖区人民政府签署《关于南昌兆驰 LED 照明及封装研发生产项目合作协议》，15,000.00 万元产业引导基金的使用年限应为 5 年，因此，前述《股权质押投资合同》到期前，公司向南昌市青山湖区人民政府申请 15,000.00 万元产业引导基金延期两年并获同意，但因续期期间利率

等问题与国资创投未达成一致，因此至2020年2月25日，公司提前归还了国资创投全部15,000.00万元借款，2020年8月7日已经结清利息。

(2)长期应付款-产业发展基金

2017年6月，公司与南昌市青山湖区人民政府签署《投资协议》，约定由公司子公司江西兆驰公司在南昌市青山湖区新增1,000条LED封装生产线，南昌市青山湖区人民政府对此将给予产业扶持等大力支持。其中，南昌市青山湖区人民政府将为此项目申请投资期限为10年的重点产业发展基金70,000.00万元，以向子公司江西兆驰公司增资的形式实现对该项目的支持。

2017年12月，南昌工控与江西兆驰公司签订了《增资扩股协议》，约定由南昌工控向江西兆驰公司现金增资70,000.00万元，增资完成后占江西兆驰公司注册资本比例为46.67%。同日，南昌工控、江西兆驰公司与公司签订《增资扩股协议补充协议》，约定在增资款到位后36个月内，南昌工控将以转让其所持江西兆驰公司股权予公司或其指定第三方的形式，退出江西兆驰公司，前述股权转让价格为南昌工控增资资金加上资金成本，资金成本为增资资金余额*出资天数*1%/360，同时要求江西兆驰公司先行向其支付1.5年资金成本，持股期间南昌工控不享受分红。

据此协议，2018年1月31日，南昌工控向江西兆驰公司支付了投资款70,000.00万元，2018年2月5日，江西兆驰公司向南昌工控支付了1,050.00万元押金(1.5年资金成本)，江西兆驰公司未办理前述增资的工商变更登记手续。

根据南昌工控与江西兆驰公司签订的《增资扩股协议》及《增资扩股协议补充协议》，南昌工控对江西兆驰公司的投资并不与后者经营业绩相挂钩，南昌工控不参与分红而仅依约享有固定收益，且约定了退出期限及以退出方式，投资期满由公司或江西兆驰公司一次性偿还70,000.00万元。该等约定形成“名股实债”，故列报在长期应付款。2020年3月27日江西兆驰公司已偿还投资款70,000.00万元及相关应付利息。

为解除江西兆驰公司“名股实债”事宜，并继续履行原《投资协议》项下南昌市青山湖区人民政府对江西兆驰公司承诺的各项支持措施，根据2020年3月公司与南昌市青山湖区人民政府签署《投资协议之补充协议(三)》，双方约定南昌市青山湖区人民政府为公司提供的发展扶持基金70,000.00万元，扶持方式包括协调第三方为公司提供借款以及股权投资，公司使用扶持基金中借款的期限至

2028 年 1 月 29 日(如遇国家法定节假日，相应顺延)，具体为：61,037.20 万元由南昌市国金工业投资有限公司(简称南昌国金)向公司提供借款的方式予以扶持，借款利息为 1%/年；剩余的 8,962.80 万元由南昌国金对公司进行增资，其中 1,540.00 万元入股本，剩余部分入资本公积。2020 年 3 月，公司与南昌国金签署《借款合同》，由后者向公司提供借款 61,037.20 万元，借款利率为 1%/年，借款期限至 2021 年 1 月 31 日。南昌市青山湖区人民政府承诺若南昌市青山湖区人民政府或其指定第三方未能在公司与南昌国金借款期限届满前承接上述债权而导致公司遭受诉讼、仲裁或其他损失的，相关直接损失由南昌市青山湖区人民政府承担。2020 年 3 月 27 日，公司收到南昌国金产业发展基金 61,037.20 万元，列报于长期应付款。同时 8,962.80 万元增资业经天健会计师事务所(特殊普通合伙)审验，并由其于 2020 年 3 月 27 日出具《验资报告》(天健验〔2020〕3-18 号)。截至本说明出具日，公司与南昌国金的借款已经到期尚未归还，续约事项正在办理中。

3.报告期各期有息负债利息费用、利率情况

(1) 2021 年 1-6 月

单位：万元

项 目	贷款银行	本金	起始日	到期日	年利率	计息天数	本期利息
短期借款	中国进出口银行江西省分行	20,000.00	2020/8/26	2021/8/26	3.50%	181	351.94
	中国进出口银行江西省分行	7,500.00	2020/10/20	2021/4/16	3.50%	106	77.29
长期应付款	南昌国金[注]	61,037.20	2020/3/27	2021/6/30	1.00%	181	306.88
合 计							736.11

注：公司南昌国金借款已于 2021 年 1 月 31 日到期尚未归还，目前续约事项正在办理中，详见本说明十七、(一)2.(2) 相关回复，公司按照资金实际使用期限计提利息

(2) 2020 年

单位：万元

项 目	贷款银行	本金	起始日	到期日	年利率	计息天数	本期利息
短期借款	兴业银行股份有限公司深圳民治支行	15,000.00	2019/6/28	2020/6/20	5.44%	171	388.90
	中国进出口银行江西省分行	20,000.00	2020/8/26	2021/8/26	3.50%	127	246.94

	中国进出口银行江西省分行	7,500.00	2020/10/20	2021/4/16	3.50%	72	52.50
一年内到期的长期应付款	国资创投	15,000.00	2018/6/23	2020/2/25	1.00%	55	22.92
长期应付款	南昌工控	70,000.00	2018/1/31	2020/3/26	1.00%	86	155.56
	南昌工控	61,037.20	2020/3/27	2021/1/31	1.00%	279	473.04
合 计							1,339.86

(3) 2019 年

单位：万元

项 目	贷款银行	本金	起始日	到期日	年利率	计息天数	本期利息
短期借款	兴业银行股份有限公司深圳民治支行	15,000.00	2019/6/28	2019/9/21	5.60%	85	198.33
	兴业银行股份有限公司深圳民治支行	15,000.00	2019/9/21	2019/12/21	5.49%	91	208.18
	兴业银行股份有限公司深圳民治支行	15,000.00	2019/12/21	2020/6/20	5.44%	10	22.67
	兴业银行股份有限公司深圳民治支行	2,494.31	2018/4/17	2019/3/20	5.44%	78	29.39
	兴业银行股份有限公司深圳民治支行	12,505.69	2018/3/22	2019/3/20	5.44%	78	147.33
一年内到期的长期应付款	国资创投	15,000.00	2018/6/23	2020/2/25	1.00%	365	150.00
长期应付款	南昌工控	70,000.00	2018/1/31	2020/3/26	1.00%	365	711.67
其他应付款	兆驰股份	17,678.34	2019/1/1	2019/11/8	4.35%	297	598.33
		6,500.00	2019/3/30	2019/4/30	4.35%	31	22.97
合 计							2,088.87

(4) 2018 年

单位：万元

项 目	贷款银行	本金	起始日	到期日	年利率	计息天数	本期利息
短期借款	兴业银行民治支行	12,505.69	2018/3/22	2019/3/20	5.44%	284	525.64
	兴业银行民治支行	2,494.31	2018/4/17	2019/3/20	5.44%	258	97.20
	兴业银行民治支行	10,000.00	2017/4/24	2018/3/30	4.79%	89	118.30
一年内到期的长期应付款	国资创投	15,000.00	2018/6/23	2020/2/25	1.00%	192	80.00
长期应付款	南昌工控	70,000.00	2018/1/31	2020/3/26	1.00%	335	651.39
其他应付款	兆驰股份	10,000.00	2018/2/22	2018/2/28	4.35%	6	7.25
合 计							1,479.78

4. 存贷双高的原因及合理性

(1) 存款余额较高的原因

公司闲置资金主要分为两个部分，一部分存放于银行，列报于货币资金，用于日常经营所需；一部分用于购买理财产品、信托产品及其他对外借款(财务投资组合)，列报于其他流动资产、一年内到期的非流动资产，主要目的为获取更好的资金收益，以上资金统称为存款。

上述资金主要来源于：1)公司多年正常的经营结余；2)南昌市政府的产业政策支持：公司在LED行业的发展受到南昌市政府的大力支持，南昌市政府通过项目公司以”名股实债”方式借款给公司7亿元，2020年部分以借款方式部分以投资方式投入公司；2015年南昌市政府通过项目公司借款给公司1.5亿元，公司已经于2020年归还；南昌市政府的各项政府补助；3)股东资本性投入：控股股东及授予员工股权投入资金,2016年控股股东兆驰股份对公司增资2.5亿元；2020年3月南昌工控及授予员工股权等共计增资1.42亿元；4)控股股东借款资金支持：2018年和2019年，为支持公司业务发展，兆驰股份为公司提供了借款支持。

上述资金来源具有合理性，有利于解决公司短期及长期资金需求，保证了公司流动资金性需求，导致公司账面存款余额较高。

(2)贷款余额较高原因

报告内公司贷款余额较高，主要是因为：1)为了维持公司正常运营，公司向金融机构借款；2) 南昌市政府的产业政策支持：公司在LED行业的发展受到南昌市政府的大力支持，南昌市政府通过项目公司以”名股实债”方式借款给公司7亿元，2020年部分以借款方式、部分以投资方式投入公司(其中借款部分列报在长期应付款)；2015年南昌市政府通过项目公司借款给公司1.5亿元(列报于一年内到期的非流动负债)。

上述贷款一方面是基于公司短期资金需求向金融机构融资，另一方面是南昌市政府的产业支持，贷款余额较高具有合理性。

(3)存贷双高的原因及合理性

报告期内，南昌市政府产业政策支持资金共向公司投入8.50亿元，其中1.50亿元于2020年归还，为解决“名股实债”问题，2020年将发展扶持基金7亿元中的8,962.80万元由借款转为资本金投入公司。相关资金期末余额列报于货币资金及贷款，导致存款及贷款余额较高。

公司的有息借款利率较低，公司短期借款利率在3.50%-5.60%之间，其他产业发基金利率为1%，利率相对较低，这部分借款主要是用于补充、储备不断扩产所需的流动资金，同时在资金闲置时间段公司又可购买风险低、收益稳定的理财产品或进行其他投资，以降低公司整体资金成本，实现股东利益最大化。

（二）说明财务投资主要投资方式、投资标的情况、最大风险敞口情况，相关审议程序履行情况，是否存在非经营性资金占用

报告期内，公司财务投资的主要方式包括投资于财务投资组合、购买信托和理财产品两类，具体情况如下：

1. 财务投资组合

2018年，公司控股股东兆驰股份拟采用“产品销售+财务投资”的方式与国内知名房地产开发企业开展战略合作，一方面向其销售照明、电视等产品，另一方面采用股权或债权的方式与其合作。公司作为兆驰股份的控股子公司及零部件供应商，亦参与了前述合作。

2018年8月起，公司将暂时闲置的自有资金以债权投资合作的方式与广州恒大材料设备有限公司或深圳恒大材料设备有限公司的供应商开展合作，该两家公司的供应商作为借款主体，将其所持出票人为该两家公司的承兑汇票背书给公司作为质押物，同时出票人关联方亦对每张质押的承兑汇票的兑付出具承诺书。该事项已经经过公司2017年10月27日召开第一届董事会第十一次会议及2017年11月15日召开的第五次临时股东大会审议。在该模式下，2018年公司共向16家企业提供了借款，金额总计为34,715.92万元，最大风险敞口与借款金额一致；前述款项均于2019年底前已经全部收回。

在该业务模式下，从公司借款的16家企业中，无公司控股股东、实际控制人或其控制的其他企业，亦不存在公司关联方，不存在非经营性资金占用的情形。

2. 购买信托及理财产品情况

(1) 信托产品

2018年至2020年，公司存在购买信托产品的情况，具体明细如下：

1) 2020年

单位：万元

受托人名称	产品名称	购买金额	购买日	赎回日	本期收益	审议程序
上海国际信托有限公司	现金丰利集合资金信托计划	113,500.00	随买随取		385.00	2019 年第二次临时股东大会；2020 年第二次临时股东大会
合　计		113,500.00			385.00	

2）2019 年

单位：万元

受托人名称	产品名称	购买金额	购买日	赎回日	本期收益	审议程序
上海国际信托有限公司	现金丰利集合资金信托计划	162,000.00	随买随取		767.75	2017 年第五次临时股东大会；2019 年第二次临时股东大会
五矿国际信托有限公司	五矿信托-基建一号集合资金信托计划	7,500.00	2017/11/29	2019/4/12	138.70	
合　计		169,500.00			941.89	

3）2018 年度

单位：万元

受托人名称	产品名称	购买金额	购买日	到期日	本期收益	审议程序
中建投信托股份有限公司	中建投-安泉 136 号(中州无锡)集合资金信托计划	5,000.00	2017/4/28	2018/4/6	170.06	2017 年第二次临时股东大会
中融国际信托有限公司	中融-汇聚金 1 号货币资金集合资金信托计划	5,000.00	2017/10/17	2018/3/16	129.45	
五矿国际信托有限公司	五矿信托-顺禾 1 号集合资金信托计划	15,000.00	2017/11/17	2018/11/17	986.36	2017 年第五次临时股东大会
五矿国际信托有限公司	五矿信托-基建一号集合资金信托计划	7,500.00	2017/11/29	2019/4/12	562.50	2017 年第五次临时股东大会；2019 年第二次临时股东大会
上海国际信托有限公司	上海国际信托现金丰利集合资金信托计划	105,500.00	随买随取		461.19	2017 年第五次临时股东大会
合　计		138,000.00			2,309.57	

2018 年至 2020 年公司购买的信托产品金额分别为 138,000.00 万元、169,500.00 万元、113,500.00 万元，最大风险敞口与购买的信托产品金额一致。

上述信托产品投资标的如下：

受托人名称	关联关系	产品名称	投资标的
上海国际信托有限公司	无	现金丰利集合资金信托计划	主要投资于价格波动幅度低、信用风险低并且流动性良好的短期货币市场金融工具，包括：(1)金融同业存款；(2)期限在3年以内的短期固定利率债券，包括上市流通的短期国债、金融债、企业债、央行票据、商业银行次级债和企业短期融资券等等；(3)上市流通的浮动利率债券；(4)期限1年以内的债券回购；(5)货币市场基金；(6)期限6个月以内的银行定期存款、协议存款或大额存单；(7)为高资信等级的企业提供期限在6个月以内的短期流动资金贷款；(8)期限6个月以内的有银行回购承诺的资产包；(9)剩余期限在3年以内的信托计划；(10)法律法规允许投资的其它流动性良好的短期金融工具。
五矿国际信托有限公司	无	五矿信托-基建一号集合资金信托计划	城市投资建设:PPP 项目，资金用于建设包含迎富大道、翠林中路、茵梦湖南路、丽湖北大道延伸王程、武阳创业园路网（三条道路）、体育中心工程、室内体育馆工程共计8条路及两个运动场馆
		五矿信托-顺禾1号集合资金信托计划	房地产项目：天津滨海新区中新生态城朗诗项目
中建投信托股份有限公司	无	中建投-安泉136号(中州无锡)集合资金信托计划	房地产项目：无锡中州房地产有限公司
中融国际信托有限公司	无	中融-汇聚金1号货币资金集合资金信托计划	银行存款、货币市场基金、债券基金、交易所及银行间市场债券以及固定收益类产品（包括但不限于期限在 1 年以内的逆回购及委托人认可的其他固定收益类产品）等。

报告期内公司购买的信托产品由受托人自主运营，主要投资标的为货币市场金融工具、城市投资建设及房地产项目，受托人与公司不存在关联关系，也不存在信托资金投向公司控股股东、实际控制人及其关联方的情形，因此报告期内公司购买的信托产品不存在非经营性资金占用的情形。

(2) 投资理财产品情况

2019年至2021年6月，公司存在购买信托产品的情况，具体明细如下：

1) 2021年1-6月

单位：万元

银行名称	产品名称	购买金额	本期收益	审议程序
中国银行股份有限公司	中银日积月累-日计划	45,000.00	84.99	2020年第二次临时股东大会
中国银行股份有限公司	中银理财-乐享天天	21,000.00	34.83	

中国建设银行股份有限公司	“乾元——日鑫月溢”（按日）开放式资产组合型人民币理财产品	71,000.00	296.28	
合　计		137,000.00	416.11	

2）2020 年

单位：万元

银行名称	产品名称	购买金额	本期收益	审议程序
中国银行股份有限公司	中银日积月累-日计划	69,550.00	237.21	2020 年第二次临时股东大会
上海浦东发展银行股份有限公司	天添利进取 1 号	20,000.00	106.35	
上海浦东发展银行股份有限公司	天添利浦天同盈 1 号	4,000.00	6.22	
上海浦东发展银行股份有限公司	天添利普惠计划	2,000.00	5.11	
中国银行股份有限公司	中银理财-乐享天天	32,500.00	63.97	
中国建设银行股份有限公司	“乾元——日鑫月溢”（按日）开放式资产组合型人民币理财产品	59,000.00	302.27	
合　计		187,050.00	721.13	

3）2019 年

单位：万元

银行名称	产品名称	购买金额	本期收益	审议程序
上海浦东发展银行股份有限公司	利多多 A 本金转活期	13,000.00	5.56	2019 年第二次临时股东大会
合　计		13,000.00	5.56	

报告期内公司购买的理财产品都是由银行发售的风险低、可随时赎回的理财产品，相关理财产品主要投资标的为货币市场金融工具。2019 年、2020 年及 2021 年 1-6 月购买的理财产品金额分别为 13,000.00 万元、187,050.00 万元、137,000.00 万元，最大风险敞口与购买的理财本金一致。截至 2021 年 6 月 30 日，除公司在中国建设银行股份有限公司购买的“乾元——日鑫月溢”（按日）开放式资产组合型人民币理财产品(活期理财，随存随取)剩余 4,000.00 万元未赎回外，其他理财产品均已赎回。前述理财产品均由银行自主运营并决定资金投向，相关资金不存在投向公司控股股东、实际控制人及其关联方的情形，不存在非经营性资金占用的情形。

（三）主要核查程序及核查结论

针对上述事项，我们执行了以下主要核查程序：

1. 获取报告期各期公司认购及赎回财务投资产品明细表及相关合同、银行回单等支持性证据，核查财务投资产品的主要合同条款、投资款项性质、最大风险敞口情况、持有期限、收益率，并对财务投资产品收益进行测算；结合财务投资产品性质、内容等检查公司账务处理是否符合企业会计准则规定；

2. 获取报告期各期短期借款明细、一年内到期的长期应付款明细、长期应付款明细，获取相关借款的合同、抵押担保合同、与南昌市政府签订的相关协议、银行回单等资料；对各项借款的利息进行测算；

3. 向公司管理层了解存款及贷款余额较高的原因并分析合理性；

4. 获取报告期内购买财务投资产品的审批文件；

5. 登陆全国工商信息网对报告期内公司主要投资标的的工商信息进行查询，并核实主要财务投资标的与公司控股股东、实际控制人及其他关联方是否存在关联关系；

6. 核实报告期内各项财务投资的投资标的及资金用途，确认是否存在非经营性资金占用情况。

经核查，我们认为：

1. 报告期内公司贷款余额较高的主要原因是由于南昌市政府大力支持公司的 LED 产业发展，提供给公司利率低、期限长的借款，以及公司为了维持公司正常运营，公司向金融机构借款；存款余额较高主要原因是公司日常经营结余、对外借款及股东投入资金较大所致，公司积极规划资金使用，通过进行收益率相对较高的财务投资，以实现公司价值的最大化。报告期内公司存贷双高的原因具有合理性；

2. 报告期内公司财务投资主要投资方式为财务投资组合、购买信托产品及理财产品；财务投资组合的投资标的为对外借款；信托产品的投资标的主要为货币市场金融工具、城市投资建设及房地产项目等；理财产品的投资标的主要为货币市场金融工具。各项财务投资均已于到期日正常赎回或收回款项，不存在到期未收回的情形；报告期内公司财务投资最大风险敞口与财务投资账面价值一致；报告期内财务投资均已履行审批手续；报告期内财务投资不存在非经营性资金占用情况。

（四）说明对发行人货币资金、财务投资等的核查情况及核查结论

针对货币资金、财务投资，我们执行了以下主要核查程序：

1. 获取公司的货币资金及财务投资管理制度，了解与货币资金及财务投资管理相关的关键内部控制，评价这些控制的设计，并测试相关内部控制的运行有效性；

2. 检查公司的各报告期末所有银行账户资料，取得银行账户清单，关注银行账户用途，了解报告期内新开账户和注销账户原因；

3. 对报告期各期末所有银行账户实施函证程序，检查银行存款余额的真实性、准确性以及是否存在使用受限的情况；

4. 获取并检查公司的各报告期末所有银行余额调节表，检查银行余额调节项，关注是否存在未达账项；

5. 从银行直接获取报告期内所有银行账户对账单，并选取重大资金交易或非经常性交易样本进行双向测试，即选取银行对账单中记录的交易与银行日记账记录进行核对，同时从银行存款日记账上选取样本，核对至银行对账单；

6. 筛查大额异常收付款交易，向管理层询问异常交易的原因和性质，并检查相关支持性文件；

7. 对报告期活期利息收入按月度平均存款余额及活期存款利率进行了测算复核；

8. 获取报告期内购买财务投资产品的审批文件，检查相关行为是否经过审批；

9. 获取报告期各期公司认购及赎回财务投资产品明细表，获取相关合同，了解财务投资产品的主要合同条款、持有期限、收益率，并对财务投资产品收益进行测算；结合财务投资产品性质、内容等检查公司账务处理是否符合企业会计准则规定；

10. 获取报告期各期公司购买及赎回定期存款的明细，检查定期存款开户证实书上记录的本金、期限、利率等信息与账面记录是否一致；检查购买及赎回定期存款的银行交易单据是否存在异常，并对定期存款的利息收入进行复核；

11. 获取并检查企业信用报告，关注是否存在异常情况；

12. 查阅报告期各期末货币资金、财务投资产品余额，并对余额进行合理性分析。

经核查，我们认为，报告期内公司的货币资金及财务投资金额准确。

十八、关于预付长期资产款项

申报文件显示，报告期各期末发行人其他非流动资产分别为 8,479.16 万元、5,590.65 万元及 6,200.80 万元，其中预付长期资产款项金额分别为 7,429.16 万元、4,540.65 万元、5,150.80 万元。

请发行人说明预付长期资产款明细，交易对手方基本情况，账龄情况，预付后长期未能取得相关资产的原因，是否存在资金体外循环，是否存在计提减值损失的风险。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。（审核问询函问题 22）

（一）预付长期资产款明细、账龄情况及预付后长期未能取得相关资产的原因

报告期各期末，公司预付长期资产款情况如下：

单位：万元

项　目	2021/6/30	2020/12/31	2019/12/31	2018/12/31
预付设备款	7,618.95	1,295.55	2,064.31	6,219.27
预付自动化线体款	843.77	2,723.81	2,276.54	970.00
预付工程款	413.27	487.03	199.80	239.89
预付购房款	644.41	644.41		
合　计	9,520.40	5,150.80	4,540.65	7,429.16

公司预付长期资产款主要包含预付设备款、预付自动化产线体款、预付工程款和预付商品房款，由于公司长期资产采购金额较大，因此与供应商约定先预付部分款项。

1．预付设备款

（1）报告期各期末前五大预付设备款情况

报告期各期末，公司前五大预付设备款情况如下：

单位：万元

截至日期	单位全称	购买设备名称	预付款金额	占比	账龄
2021/6/30	ASM Pacific（Hong Kong）Ltd	焊线机	3,434.90	45.08%	1 年以内
	上海铭沣半导体科技有限公司	焊线机	3,002.50	39.41%	1 年以内
	南昌市永利空调配套工程有限公司	中央空调	396.97	5.21%	1 年以内

	江西祖强电气有限公司	开关柜、出线柜	171.90	2.26%	1年以内
	深圳睿建智维信息技术有限公司	监控系统	86.17	1.13%	1年以内
	小　计		7,092.44	93.09%	
2020/12/31	深圳市泰克光电科技有限公司	分光机	263.37	20.33%	1年以内
	鸿展国际有限公司	贴片机	165.49	12.77%	1年以内
	深圳市宏森环保科技有限公司	纯水系统	113.29	8.74%	1年以内
	深圳市华威精密机械有限公司	单层滚筒料架	92.50	7.14%	1年以内
	广州市维通工业气体技术有限公司	纯化装置、报警装置	72.00	5.56%	1年以内
	小　计		706.65	54.54%	
2019/12/31	上海英格索兰压缩机有限公司	空压机	261.00	12.64%	1年以内
	杭州远方光电信息股份有限公司	积分球、测试仪	286.15	13.86%	1年以内
	深圳市华腾半导体设备有限公司	编带机、分光机	198.87	9.63%	1年以内
	东莞市吉洋自动化科技有限公司	AO自动光学设备	184.80	8.95%	1年以内
	东莞伏尔甘自动化设备有限公司	落料机	165.21	8.00%	1年以内
	小　计		1,096.03	53.09%	
2018/12/31	先域微电子技术服务(上海)有限公司深圳分公司	焊线机	2,171.63	34.92%	1年以内
	鸿展国际有限公司	透镜贴片机	988.94	15.90%	1年以内
	鼎晶光电有限公司	金线焊线机	698.49	11.23%	1年以内
	东莞伏尔甘自动化设备有限公司	落料切割机	285.30	4.59%	1年以内
	东莞市吉洋自动化科技有限公司	AOI外观检测机	207.90	3.34%	1年以内
	小　计		4,352.26	69.98%	

报告期内预付设备采购款主要系按照合同约定预付供应商的设备采购款，相关设备还未交付公司，主要预付设备款的账龄均在1年以内。

(2) 预付设备款不存在长期未取得资产的情况

报告期内预付设备款期后到货情况如下

单位：万元

日期	预付设备款余额	期后到货情况					
		第一季度	第二季度	第三季度	第四季度	1年以后	期后到货比例
2021/6/30	7,618.95			6,948.39			91.20%
2020/12/31	1,295.55	1,009.16	254.64	31.75			100.00%

2019/12/31	2,064.31	979.29	585.86	474.46	18.20	6.50	100.00%
2018/12/31	6,219.27	4,037.24	1,260.62	692.32	215.35	13.74	100.00%

注：2021 年 6 月 30 日的预付设备款期后到货情况的截至日为 2021 年 10 月 12 日

报告期内预付设备款期后到货比例分别为 100.00%、100.00%、100.00%、91.20%，期后到货比例较高，不存在长期未取得资产的情况。

2. 预付自动化线体款

报告期各期末，预付自动化线体款情况如下：

单位：万元

日期	单位全称	预付款金额	账龄	占比
2021/6/30	深圳市成双工业设备有限公司	843.77	2-3 年	100.00%
2020/12/31	深圳市成双工业设备有限公司	2,723.81	1-2 年、2-3 年	100.00%
2019/12/31	深圳市成双工业设备有限公司	2,276.54	1 年以内、1-2 年	100.00%
2018/12/31	深圳市成双工业设备有限公司	970.00	1 年以内	100.00%

预付自动化产线款为公司按照合同约定预付深圳市成双工业设备有限公司(以下简称成双公司)建设自动化线体的款项，自动化线体以固晶站、焊线站、点胶站、切割站、分光站点、编带站机器为基础进行升级改造，主要由人工组对工位、上下料传输线体和总控系统等组成。该自动化线体属于定制非标产品，包括设备供应，研发服务、开发及安装调试等一系列工作，同时由于自动化线体连接各个生产环节及工艺流程，在国内封装行业自动化产线中系独创，需要经过不断实践及反复调试改进，自动化线体上线周期较长，因此导致预付成双公司的部分款项账龄达 1 年以上。

2018 年公司与成双公司签订封装自动化线体定制合同，合同价款 5,600.00 万元(含税)，采购标的为两套封装自动化线体。其中第一条自动化线体于 2020 年 7 月完工验收；截至 2021 年 6 月 30 日，第二条自动化线体完工进度约 80%，预计于 2021 年 10 月全部完工验收。

3. 预付工程款

报告期各期末，预付工程款分别为 239.89 万元、199.80 万元、487.03 万元及 413.27 万元，占各期末其他非流动资产的比例分别为 3.23%、4.40%、9.46%、4.34%，占比较低，主要是预付的厂房建设及装修款,各期末账龄均在 1 年以内，不存在预付后长期未取得资产的情况。

4. 预付购房款

2020 年末及 2021 年 6 月末，预付商品房款均为 644.41 万元，为 2020 年 7 月至 10 月支付给南昌恒强置业有限公司的购房款，截至 2021 年 6 月 30 日，预付款账龄在 1 年以内。相关房屋已于 2021 年 9 月末交付。

综上，报告期内，除预付给成双公司的自动化线体款存在 1 年以上的情况外，其他主要预付长期资产款账龄均在 1 年以内。公司向成双公司采购的自动化线系国内封装行业自动化产线的独创，需不断进行摸索及反复调试，导致安装整体进度较慢；除此之外，不存在预付后长期未能取得相关资产的情况。

（二）预付长期资产款主要交易对手方基本情况

单位全称	设立时间	注册资本	注册地址	股东、股权结构	主要经营范围
先域微电子技术服务(上海)有限公司深圳分公司	2001-02-16	不适用	深圳市南山区桃源街道红花岭工业区第五区 A 栋 2 楼 213-219	先域微电子技术服务(上海)有限公司(100%)	用于生产集成芯片用的机器设备的批发，并提供相关的技术咨询及售后服务，以及自有用于生产集成芯片用的机器设备的租赁。
鸿展国际有限公司	2002-4-10	US50000	60 Market Square, P.O. Box 364, Belize City, Belize	费耀祺、黄小燕	货物进出口
深圳市成双工业设备有限公司	2004-06-29	1100 万元人民币	深圳市龙岗区龙岗街道五联社区朱古石福强科技园 3,4 栋 1,5 层	赵世春(71.2%)，刘小平(28.8%)	波峰焊、回流焊、自动化流水线、工业非标准设备的开发和购销；模具的设计、技术开发；自动化线体工程；软件开发；装修工程；家用电器、空调设备、风管机购销；国内贸易。，许可经营项目是：涂装设备、组装设备、自动化仓储系统、自动化物流分解系统的生产加工、技术开发及销售。
鼎晶光电有限公司	2008-05-30	2HDK	FLAT/RM 120212/FOFFICEPLUS aPRINCE EDWARD794-802 NATHAN ROAD MONGKOKKL	罗蕊（100%）	半导体设备、液晶平板显示器设备、发光二级管设备、太阳能电池设备的组装生产、研发、技术咨询及销售

东莞伏尔甘自动化设备有限公司	2015-04-02	100万元人民币	东莞市大岭山镇矮岭岗村纵队路18号一栋四楼	王立彦(100%)	产销：自动化机械设备、模具、工装夹具及配件。
广东吉洋视觉技术有限公司	2014-02-20	1008万元人民币	广东省东莞市东城街道东城光明工业一路8号1栋	广东立迪智能科技有限公司(100%)	研发、产销、维修：通用机械设备及零配件、工业机器人、机电产品；自动化系统集成工程；工业自动化技术研发、技术转让、技术咨询；计算机信息系统集成；研发、销售：视觉产品、计算机软件；货物或技术进出口。
上海英格索兰压缩机有限公司	1987-12-03	765万美元	上海市闵行文井路468号	英格索兰(中国)投资有限公司(100%)	特种设备制造；特种设备安装改造修理；特种设备设计；货物进出口；技术进出口；进出口代理。。
杭州远方光电信息股份有限公司	2003-05-21	26895.8778万元人民币	浙江省杭州市滨江区滨康路669号1号楼	潘建根(29.77%)，杭州远方长益投资有限公司(18.88%)，孟欣(5.89%)，王培屹(2.79%)，闵芳胜(1.99%)，夏贤斌(0.94%)，陆捷(0.71%)，胡红英(0.68%)，孟拯(0.64%)，浙江壹诺投资管理有限公司-壹诺千金三号私募证券投资基金(0.51%)	计算机软硬件及外围设备制造；智能仪器仪表制造；仪器仪表制造；电子测量仪器制造；工业自动控制系统装置制造；实验分析仪器制造；电子专用设备制造；试验机制造；其他电子器件制造；计算机软硬件及辅助设备批发；智能仪器仪表销售；仪器仪表销售；电子测量仪器销售；工业自动控制系统装置销售；实验分析仪器销售；电子专用设备销售；试验机销售；电子专用材料销售；电子产品销售；电子元器件批发。
深圳市华腾半导体设备有限公司	2008-05-19	1224.9564万元人民币	深圳市南山区桃源街道留仙大道1201号平山工业区17栋109号2层2号房	叶青山(52.6512%)，刘根生(26.5353%)，苏州东方九胜创业投资企业(有限合伙)(10.2044%)，深圳市高新投创业投资有限公司(6.528%)，张小东(2.4491%)，赵守明(1.632%)	半导体设备的技术开发、生产、测试与销售；软件的研发与销售；国内贸易，经营进出口业务。

南昌恒强置业有限公司	2017-01-23	5000万元人民币	江西省南昌市南昌经济技术开发区孔目湖路以西、荣华路以南(南昌恒大时代之光)1#楼	南昌中电投高新置业有限公司(100%)	房地产开发经营，建设工程设计，各类工程建设活动，建设工程监理，食品经营(销售预包装食品)，酒类经营，烟草制品零售，保健食品销售，体育场地设施经营(不含高危险性体育运动)，餐饮服务，洗浴服务，住宿服务，美容服务，理发服务。
深圳市泰克光电科技有限公司	2012-04-23	1000万元人民币	深圳市宝安区新桥街道象山社区新玉路84号B栋3层	彭义青(95%)，雍意美(5%)	检测仪器和影像检测仪器的维护 、研发、技术转让、维修、租赁；运输服务、房屋租赁;半导体器件和LED发光二极管的封装材料以及封装检测设备的研发及销售；半导体器件的检测仪器和影像检测仪器的研发及销售；设备及仪器用软件的开发及销售；国内贸易、货物及技术进出口。
深圳市宏森环保科技有限公司	2015-07-29	2000万元人民币	深圳市龙岗区坂田街道岗头社区清湖工业区宝能科技园(南区)一期B区B2栋601-A、601-B	胡兵(92%)，李芳珍(8%)	水处理设备相关配套耗材及配件的销售；污水处理设备，纯水处理设备，纯化水设备，软化水设备，实验室纯水设备，中水回用设备，海水淡化设备，废气治理设备，空气治理设备，灌装线生产设备，脱硫设备，脱硝设备，除尘设备的销售及租赁；水处理设备的组装销售、水处理设备用的软件系统的研发；水处理设备的上门安装；净水设备的开发与设计；国际贸易；货物及技术进出口；设备安装施工；工程施工。
广州市维通工业气体技术有限公司	1999-10-25	600万元人民币	广州市白云区钟落潭镇红旗中心街65号之一	邢卫青（65%），王玉军（25%），陈卓文（10%）	机械工程设计服务;机械技术开发服务;气体、液体分离及纯净设备制造;干燥设备制造机械零部件加工通用设备修理专用设备修理电气设备修理仪器仪表修理机械配件批发通用机械设备销售电气机械设备销售通用机械设备零售;机械配件零售;货物进出口（专营专控商品除外);技术进出口,商品批发贸易（许可审批类商品除外）:商品零售贸易(许可审批类商品除外)

ASM Pacific (Hong Kong) Ltd	1995-10-24	50 万 HKD	21/F, GATEWAY TS 8 CHEUNG FAI ROAD TSING YI, NEW TERRITORIES	ASM Pacific Technology Limited(100%)	用于生产集成芯片用的机器设备的批发，并提供相关的技术咨询及售后服务，以及自有用于生产集成芯片用的机器设备的租赁。
上海铭沣半导体科技有限公司	2006-03-08	5000 万元人民币	上海市宝山区宝杨路 1800 号 2 号楼 1319 室	张志强（60%），倪海霞（40%）	五金交电、机电设备、办公用品、家用电器、家具、汽配、橡塑制品、文体用品、服饰、日用百货、建筑装潢材料、化工产品（除危险品）、通讯器材、备件及设备、金属材料批兼零;电器维修;寄递服务（除信件或具有信件性质的物品），婚庆礼仪服务;半导体科技领域内的技术开发、技术服务、技术转让、技术咨询;半导体材料、仪器、设备和配件销售;从事货物及技术的进出口业务;生产、加工半导体设备的相关机械电气零部件及耗材;通讯器材维修;体育赛事策划;体育经纪;体育场馆运营和管理(限区外分支机构经营);企业管理咨询。
南昌市永利空调配套工程有限公司	2006-11-29	600 万元人民币	江西省南昌市青云谱区井冈山大道 228 号世纪麦迪逊广场商业办公楼 C 栋 2503 室	周波（91.67%），刘峥（8.33%）	各类工程建设活动;中央空调设备的安装、销售、维修、保养;机电设备、环保设备、制冷设备、空气净化设备、安防设备的安装、销售;五金交电、建筑材料、管道配件、不锈钢制品的销售;住宅室内装饰装修;园林绿化工程施工。
江西祖强电气有限公司	2014-06-18	1000 万元人民币	南昌小蓝经济开发区富山二路 1067 号 1 栋	徐祖强（70%），吁小芳（30%）	桥架、母线槽、高低压开关控制柜加工、销售、安装
深圳睿建智维信息技术有限公司	2016-07-06	2500 万元人民币	深圳市南山区招商街道沿山社区南海大道 1065 号南山大厦 305	尤乃峰(79%)，郑邵清(8%)，蔡浩(7%)	通讯及电子设备、自动控制系统软硬件、能耗监测及管理系统的研发、销售和技术维护;通讯设备、电气设备、发电机组、制冷设备、仪器仪表、计算机的上门安装及维修;电子设备、通讯设备、制冷设备、发电机组、五金交电、化工产品(不含一类易制毒化学品及危险品)的销售;机电工程的设计与施工;工程项目管理、勘测设计、技术咨询;合同能源管理;电子信息系统机房的

					检测;节能评估，节能改造。，许可经营项目是:通讯及电子设备、自动控制系统软硬件、能耗监测及管理系统的生产、认证服务。
深圳市华威精密机械有限公司	2011-11-16	500万元人民币	深圳市宝安区燕罗街道山门社区第一工业区12栋厂房201	张昕(50%)，梅波(50%)	一般经营项目是：智能机器人AGV系统及设备配件、传动件、自动化设备、电子产品、模具配件的研发与销售；机械产品、石墨制品的销售；国内贸易；货物及技术进出口。

注1：预付长期资产款主要交易对手方为报告期各期预付设备款前五大供应商，预付自动化线体款的供应商成双公司以及预付购房款的供应商南昌恒强置业有限公司

注2：广东吉洋视觉技术有限公司原名东莞市吉洋自动化科技有限公司

报告期内，公司预付长期资产款的主要交易对手方成立时间较早，主营业务与公司交易内容相匹配，与公司不存在关联关系。

（三）是否存在通过预付长期资产款进行资金体外循环，预付长期资产款是否需要计提减值

报告期内公司预付长期资产款主要包含预付设备款、预付自动化产线体款、预付工程款和预付购房款，上述预付款主要用于厂房的装修工程、新建产线并实现产线的自动化生产以及日常办公等，目的主要是为扩大产能，该等长期资产投入使用后，公司的产值大幅提升，市场前景良好，不存在通过预付长期资产款进行资金体外循环的情况；目前相关资产处于正常的安装调试或建设中，未出现无合理原因逾期未交付的情况，投入的相关资产无需计提减值准备。

（四）主要核查程序及核查意见

针对上述事项，我们执行了以下主要核查程序：

1. 了解公司与资金管理及长期资产相关的内控制度，评价该等控制的设计，并测试相关内部控制的运行有效性；

2. 获取公司报告期内预付长期资产款明细，检查预付长期资产款的形成原因，分析是否存在长账龄以及预付后长期未取得资产的情况；

3. 抽查主要合同、签收单、安装调试报告、设备试产测试报告、验收报告、银行付款单据等支持性证据；

4. 获取了公司控股股东、实际控制人、董事（不含独立董事、外部董事）、

监事、高级管理人员等主要关联方及关键岗位人员开立的银行账号和银行对账单，对大额交易和异常交易进行了核查，通过访谈核查对象了解资金交易背景，交易对手是否为预付长期资产款的交易方，分析资金流水是否存在异常；

5. 获取关联自然人及关键岗位人员的《个人银行账户承诺函》，承诺函中主要内容包括不存在使用自有账户或利用第三方账户进行其他与公司业务相关的款项往来；不存在为公司代垫成本费用、互相占用资金等行为；不存在利用体外资金支付长期资产款，少计原材料采购数量及金额，虚减当期成本，虚构利润的行为；

6. 对报告期内公司预付长期资产款的对手方执行函证程序；

7. 通过国家企业信用信息公示系统、天眼查、企查查等途径查询报告期内公司预付长期资产款对手方与公司控股股东、实际控制人及主要关联方之间是否存在关联关系；

8. 通过查阅公司账簿、相关合同发票、报销单、结算单等检查各项成本费用入账的准确性；

9. 获取报告期内各期费用明细表，分析各年度间核算内容的一致性以及金额是否合理，核实是否存在重大波动和异常情况；通过分析公司各项成本、费用与各期销售规模的匹配情况，检查是否存在他人代公司支付成本、费用；

10. 检查预付长期资产款相关资产的期后交付情况及安装调试情况，并关注是否存在期后退回的情况；

11. 了解公司资本性支出规划及市场发展规划，结合公司目前产品市场情况及各项预付长期资产建成后的产能、预计产值情况，分析预付长期资产款有关资产是否出现减值迹象。

经核查，我们认为：

1. 报告期内公司预付长期资产款主要包含预付设备款、预付自动化产线款、预付工程款和预付购房款，除预付给成双公司的自动化线体款存在 1 年以上的情况外，其他主要预付长期资产款账龄均在 1 年以内。公司向成双公司采购的自动化线体系国内封装行业自动化产线的独创，需不断进行摸索及反复调试，导致安装整体进度较慢；除此之外，不存在预付后长期未能取得相关资产的情况。

2. 公司预付长期资产款的交易对手方与公司不存在关联关系，不存在通过预付长期资产款进行资金体外循环的情形。

3. 公司预付长期资产款不存在计提减值损失的风险。

十九、关于税收优惠

申报文件显示，发行人子公司江西兆驰公司于 2018 年 8 月 13 日被认定为高新技术企业，证书编号为 GR201836000341，认定有效期为三年（2018-2020 年）。报告期各期按 15%的税率计缴企业所得税。

请发行人说明江西兆驰高新技术企业认定到期后能否重新获得认定，量化测算如无法重新认定对发行人的影响。

请保荐人、发行人律师、申报会计师发表明确意见。（审核问询函问题 23）

（一）说明江西兆驰高新技术企业认定到期后能否重新获得认定

根据科技部、财政部、国家税务总局《高新技术企业认定办法》及指引，子公司江西兆驰于 2018 年 8 月 13 日取得南昌市科技创新委员会、南昌市财政委员会、南昌市国家税务局、南昌市地方税务局联合批准颁发的高新技术企业证书，GR201836000341，认定有效期为三年（2018-2020 年）。2018 年、2019 年度和 2020 年按 15%的税率计缴企业所得税。

2021 年 9 月 26 日，江西淦博税务师事务所有限公司出具《高新技术企业认定研究开发费用专项审计报告》（淦博（赣）【鉴】[2021]第 211-2 号），江西兆驰 2018-2020 年度的研究开发费用已按照《高新技术企业认定管理办法》及《高新技术企业认定管理工作指引》规定准确核算，且在所有重大方面公允反映了江西兆驰 2018-2020 年度的研究开发费用发生情况。2021 年 10 月 12 日，公司已向相关主管部门提交高新认定申请资料，是否能重新获得认定，取决于相关主管部门的审核结果。

截至目前，江西兆驰符合高新技术企业复审条件的情况如下：

1. 江西兆驰成立于 2014 年 3 月 7 日，符合《高新技术企业认定管理办法》第十一条第（一）项“企业申请认定时须注册成立一年以上”的规定。

2. 江西兆驰申请书中记载的专利均为公司主要产品及服务在技术上发挥核心支持作用的知识产权且均为自主研发，符合《高新技术企业认定管理办法》第十一条第（二）项“企业通过自主研发、受让、受赠、并购等方式，获得对其主要产品（服务）在技术上发挥核心支持作用的知识产权的所有权”的规定。

3. 江西兆驰的技术领域为“先进的 LED 器件研发、生产技术”，属于《国家

重点支持的高新技术领域》规定的范围，符合《高新技术企业认定管理办法》第十一条第(三)项“对企业主要产品(服务)发挥核心支持作用的技术属于《国家重点支持的高新技术领域》规定的范围”的规定。

4. 江西兆驰从事研发和相关技术创新活动的科技人员占公司职工总数的比例不低于10.24%，符合《高新技术企业认定管理办法》第十一条第(四)“企业从事研发和相关技术创新活动的科技人员占企业当年职工总数的比例不低于 10%”的规定。

5. 江西兆驰2020年度销售收入为225,628.96万元，2018年至2020年研发费用总额占销售收入总额比例约为3.49%，该等研究开发费用均在中国境内发生，符合《高新技术企业认定管理办法》第十一条第(五)项“企业近三个会计年度(实际经营期不满三年的按实际经营时间计算，下同)的研究开发费用总额占同期销售收入总额的比例符合如下要求：最近一年销售收入小于 5,000 万元的企业，比例不低于5%；最近一年销售收入在 5,000万元至2亿元(含)的企业，比例不低于4%；最近一年销售收入在2亿元以上的企业，比例不低于3%。其中，企业在中国境内发生的研究开发费用总额占全部研究开发费用总额的比例不低于60%”的规定。

6. 江西兆驰2020年高新技术产品(服务)收入170,599.04万元，2020年收入总额为227,752.20万元(其中销售收入225,628.96万元)，占2020年收入总额的比例为74.91%，符合《高新技术企业认定管理办法》第十一条第(六)项“近一年高新 技术产品(服务)收入占企业同期总收入的比例不低于60%”的规定。

7. 江西兆驰在知识产权、科技成果转化能力、研究开发组织管理水平及企业成长性等方面的相关指标符合《高新技术企业认定管理办法工作指引》的认定要求，符合《高新技术企业认定管理办法》第十一条第(七)项“企业创新能力评价应达到相应要求”的规定。

8. 江西兆驰报告期内未发生重大安全、重大质量事故或严重环境违法行为，符合《高新技术企业认定管理办法》第十一条第(八)项“企业申请认定前一年内未发生重大安全、重大质量事故或严重环境违法行为”的规定。

综上，截至江西兆驰申请复审之日，江西兆驰符合《高新技术企业认定管理办法》及《高新技术企业认定管理工作指引》关于高新技术企业认定条件的规定；但其能否重新获得高新技术企业认定，取决于相关主管部门的审核结果；若相关

法律、法规、规章、规范性文件以及江西兆驰生产经营情况发生重大变化，也会对其重新获得认定造成影响。

（二）量化测算如无法重新认定对发行人的影响

如江西兆驰不再享受高新技术企业税收优惠情况下，以报告期内相关数据为测算依据，上述事项对公司经营业绩的影响如下：

单位：万元

项　目	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
国家需要重点扶持的高新技术企业减按15%的税率征收企业所得税			776.42	281.47
享受的企业所得税税收优惠金额			517.61	187.65
利润总额	13,737.24	11,626.16	14,986.85	15,133.94
税收优惠金额占利润总额比例(%)			3.45%	1.24%

注1：享受的企业所得税税收优惠金额为如按照25%税率缴纳所得税与按照15%税率缴纳企业所得税的差额

注2：因采购机器设备享受加速折旧的企业所得税优惠政策，江西兆驰光电有限公司2020年及2021年1-6月无需缴纳所得税，未实际享受所得税税收优惠

由上表可见，报告期内，公司享受的高新技术企业税收优惠金额占同期利润总额的比例分别为1.24%、3.45%、0%、0%，占比较低，如江西兆驰无法重新取得高新技术企业认定对公司无重大影响。

（三）主要核查意见及核查意见

针对上述事项，我们执行了以下主要核查程序：

1. 获取报告期内江西兆驰享受税收优惠的支持性文件及江西兆驰实际执行的所得税税率；

2. 查阅财政部及国家税务总局等相关部门的相关法律法规；

3. 获取公司高新技术企业申报专项审计报告及相关资料；

4. 获取研发加计扣除专项审计报告等相关资料；

5. 模拟测算如江西兆驰未能重新获得高新技术企业资格认定对公司报告期内经营成果的影响。

经核查，我们认为：

1. 截至江西兆驰申请复审之日，江西兆驰符合《高新技术企业认定管理办

法》及《高新技术企业认定管理工作指引》关于高新技术企业认定条件的规定；但其高新技术企业认定到期后能否重新获得认定，取决于相关主管部门的审核结果；若相关法律、法规、规章、规范性文件以及江西兆驰生产经营情况发生重大变化，也会对其重新获得认定造成影响；

2. 如江西兆驰未能重新获得高新技术企业资格认定，以报告期内的财务数据模拟测算，对公司报告期内的经营业绩无重大影响。

专此说明，请予察核。

天健会计师事务所（特殊普通合伙）　　中国注册会计师：

中国·杭州　　中国注册会计师：

二〇二一年十月十四日

会计师事务所

执业证书

名　　称：天健会计师事务所（特殊普通合伙）

首席合伙人：胡少先

主任会计师：

经营场所：浙江省杭州市西溪路128号6楼

组织形式：特殊普通合伙

执业证书编号：33000001

批准执业文号：浙财会〔2011〕25 号

批准执业日期：1998 年 11 月 21 日设立，2011 年 6 月 28 日转制

证书序号：0007666

说　明

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

2、《会计师事务所执业证书》记载事项发生变动的，应当向财政部门申请换发。

3、《会计师事务所执业证书》不得伪造、涂改、出租、出借、转让。

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

发证机关：

2019 年 12 月 25 日

中华人民共和国财政部制

仅为江西兆驰光元科技股份有限公司 IPO 申报之目的而提供文件的复印件（原件与复印件一致），仅用于说明 天健会计师事务所（特殊普通合伙）具有执业资质未经本所书面同意，此文件不得用作任何其他用途，亦不得向第三方传送或披露。

证书序号：000390

会计师事务所
证券、期货相关业务许可证

经财政部、中国证券监督管理委员会审查，批准

天健会计师事务所（特殊普通合伙） 执行证券、期货相关业务。

首席合伙人：胡少先

证书号：44 发证时间：二〇一九年十一月八日

证书有效期至：二〇二一年十一月八日

仅为江西兆驰光元科技股份有限公司 IPO 申报之目的而提供文件的复印件（原件与复印件一致），仅用于说明 天健会计师事务所（特殊普通合伙）具有证券期货相关业务执业资质 未经本所书面同意，此文件不得用作任何其他用途，亦不得向第三方传送或披露。

统一社会信用代码

91330000579342121 3 (3/3)

营业执照

(副 本)

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

名　　称　天健会计师事务所（特殊普通合伙）

类　　型　特殊普通合伙企业

执行事务合伙人　胡少先

经营范围　审计企业会计报表、出具审计报告；验证企业资本，出具验资报告；办理企业合并、分立、清算事宜中的审计业务，出具有关报告；基本建设年度决算审计；代理记账；会计咨询、税务咨询、管理咨询、会计培训；信息系统审计；法律、法规规定的其他业务。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）

成立日期　2011 年 07 月 18 日

合伙期限　2011 年 07 月 18 日 至 长期

主要经营场所　浙江省杭州市西湖区西溪路 128 号 6 楼

仅为江西兆驰光元科技股份有限公司 IPO 申报之目的而提供文件的复印件，仅用于说明天健会计师事务所（特殊普通合伙）合法经营 未经本所书面同意，此文件不得用作任何其他用途，亦不得向第三方传送或披露。

登记机关　浙江省市场监督管理局

2021 年 03 月 8 日

国家企业信用信息公示系统网址：http://www.gsxt.gov.cn

市场主体应当于每年 1 月 1 日至 6 月 30 日通过国家信用公示系统报送公示年度报告。

国家市场监督管理总局监制

年度检验登记
Annual Renewal Registration

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

2014 年 7 月 29 日

年度检验登记
Annual Renewal Registration

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

2016.7.30

2015 年 7 月 30 日

仅为江西兆驰光元科技股份有限公司IPO申报(特殊普通合伙)而提供文件的复印件，仅用于说明苏晓峰是中国注册会计师，未经本人书面同意，此文件不得用作任何其他用途，亦不得向第三方传送或披露。



姓名 Full name 苏晓峰
性别 Sex 男
出生日期 Date of birth 1983-01-09
工作单位 Working unit 天健会计师事务所（特殊普通合伙）深圳分所
身份证号码 Identity card No. 230902198301090311

天健会计师事务所

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

年度检验登记
Annual Renewal Registration

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

2017 年 5 月 24 日

年度检验登记
Annual Renewal Registration

苏晓峰
330000010125
深圳市注册会计师协会

年 月 日

证书编号 No. of Certificate 330000010125
批准注册协会 Authorized Institute of CPAs 深圳市注册会计师协会
发证日期 Date of Issuance 2012 年 11 月 27 日

年度检验登记
Annual Renewal Registration

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

2018.8.30

2013 年 6 月 15 日

年度检验登记
Annual Renewal Registration

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

证书编号：
No. of Certificate 330000015850

批准注册协会：
Authorized Institute of CPAs 深圳市注册会计师协会

发证日期：
Date of Issuance 2017 年 y 08 月 m 31 日 d

2018.10.30

年 y 月 m 日 d

年度检验登记
Annual Renewal Registration

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

年 y 月 m 日 d

年度检验登记
Annual Renewal Registration

有效一年
er year after

孙惠
330000015850
深圳市注册会计师协会

年 y 月 m 日 d

年度检验登记
Annual Renewal Registration

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

年 y 月 m 日 d

仅为江西兆驰光元科技股份有限公司 IPO 申报之目的而提供文件的复印件，仅用于说明孙惠是中国注册会计师，未经本人书面同意，此文件不得用作任何其他用途，亦不得向第三方传送或披露。

天健会计师事务所（特殊普通合伙）

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



姓名 Full name 孙惠
性别 Sex 女
出生日期 Date of birth 1990-07-10
工作单位 Working unit 天健会计师事务所（特殊普通合伙）深圳分所
身份证号码 Identity card No. 341021199007101490