

中信证券股份有限公司

关于

联纲光电科技股份有限公司

首次公开发行股票并在创业板上市

之

发行保荐书

保荐机构（主承销商）



中信证券股份有限公司
CITIC Securities Company Limited

广东省深圳市福田区中心三路 8 号卓越时代广场（二期）北座

二〇二三年六月

目 录

目 录.....	1
声 明.....	2
第一节 本次证券发行基本情况	3
一、保荐人名称	3
二、项目保荐代表人、协办人及项目组其他成员情况	3
三、发行人基本情况	4
四、保荐人与发行人的关联关系	4
五、保荐机构内核程序和内核意见	5
第二节 保荐人承诺事项	7
第三节 保荐人对本次证券发行上市的保荐结论	8
一、保荐结论	8
二、本次发行履行了必要的决策程序	8
三、发行人符合《证券法》规定的发行条件	8
四、发行人符合《首发注册管理办法》规定的发行条件	10
五、发行人面临的主要风险	13
六、发行人的发展前景评价	19
七、发行人股东履行私募投资基金备案程序的核查	40
八、审计截止日后主要经营状况的核查情况	40
九、专业核查机构的聘请情况	41
保荐代表人专项授权书	44

声 明

中信证券股份有限公司及其保荐代表人根据《公司法》《证券法》《证券发行上市保荐业务管理办法》《首次公开发行股票注册管理办法》（以下简称《首发注册管理办法》）《深圳证券交易所创业板股票上市规则（2023 年修订）》（以下简称《创业板股票上市规则》）《深圳证券交易所创业板股票发行上市审核规则》等有关法律、法规和中国证监会的有关规定，诚实守信，勤勉尽责，严格按照依法制订的业务规则、行业执业规范和道德准则出具发行保荐书，并保证所出具文件的真实性、准确性、完整性和及时性。

本文件中所有简称和释义，如无特别说明，均与招股说明书一致。

第一节 本次证券发行基本情况

一、保荐人名称

中信证券股份有限公司（以下简称“保荐人”、“本保荐人”或“中信证券”）。

二、项目保荐代表人、协办人及项目组其他成员情况

中信证券指定许艺彬、何锋为联纲光电首次公开发行股票并在创业板上市项目的保荐代表人；指定沈哲为项目协办人；指定麦健明、刘佳、丁泽鹏为项目组成员。

（一）项目保荐代表人保荐业务主要执业情况

许艺彬，男，保荐代表人，现任中信证券投资银行管理委员会信息传媒行业组副总裁。曾负责或参与瀛通通讯 IPO 项目、海能实业 IPO 项目、中微半导体 IPO 项目、瀛通通讯可转债项目、朗科智能可转债项目、海能实业可转债项目、TCL 集团发行股份购买资产项目、深圳华强要约收购项目等。其在保荐业务执业过程中严格遵守《保荐业务管理办法》等相关规定，执业记录良好。

何锋，男，保荐代表人，现任中信证券投资银行管理委员会信息传媒行业组总监。曾负责或参与威创股份、立讯精密、华灿光电、喜临门、博创科技、茁壮网络、丝路视觉、古瑞瓦特、索贝数码、影石创新、威海泓淋、凌玮科技等 IPO 项目，协调负责移卡科技的股权投资和港股 IPO 项目；负责立讯精密三次再融资工作；协调负责中国长城、TCL 等重大资产重组项目。其在保荐业务执业过程中严格遵守《保荐业务管理办法》等相关规定，执业记录良好。

（二）项目协办人保荐业务主要执业情况

沈哲，男，现任中信证券投资银行管理委员会信息传媒行业组副总裁。曾参与传音控股、影石创新、古瑞瓦特、多益网络、索贝数码等 IPO 项目，立讯精密可转债、立讯精密非公开、超华科技非公开、冠昊生物非公开、道通科技可转债等再融资项目，华扬联众重大资产重组项目等。其在保荐业务执业过程中严格遵守《保荐业务管理办法》等相关规定，执业记录良好。

（三）项目组其他成员

中信证券指定麦健明、刘佳、丁泽鹏作为本次发行的项目组其他成员。

麦健明，男，保荐代表人，现任中信证券投资银行管理委员会信息传媒行业组高级经理。曾负责或参与了泓淋电力、佰维存储、道通智能等 IPO 项目，粤泰股份等重大资产重组项目，道通科技可转债、道通科技非公开等再融资项目。

刘佳，女，保荐代表人，现任中信证券投资银行管理委员会信息传媒行业组高级经理。曾参与影石创新科创板 IPO 项目，立讯精密可转债、立讯精密非公开等再融资项目。

丁泽鹏，男，现任中信证券投资银行管理委员会信息传媒行业组高级经理。曾参与光力科技可转债项目、佰利天新三板挂牌项目。

三、发行人基本情况

公司中文名称	联纲光电科技股份有限公司	有限公司成立日期	2008 年 3 月 26 日
公司英文名称	Liangang Optoelectronics Technology Co., Ltd.	股份公司成立日期	2020 年 12 月 4 日
注册资本	11,127.96 万元人民币	法定代表人	徐耀志
注册地址	广东省东莞市万江街道赖屋工业路 16 号	主要生产经营地址	广东省东莞市长安镇靖海西路 150 号
控股股东	深圳市耀文实业有限公司	实际控制人	徐耀立、徐耀志
行业分类	计算机、通信和其他电子设备制造业（代码：C39）	在其他交易场所（申请）挂牌或上市情况	无

四、保荐人与发行人的关联关系

（一）本保荐人或其控股股东、实际控制人、重要关联方持有发行人或其控股股东、重要关联方股份情况

截至本发行保荐书签署日，本保荐人或其控股股东、实际控制人、重要关联方未持有发行人或其控股股东、重要关联方股份。

（二）发行人或其控股股东、重要关联方持有本保荐人或其控股股东、实际控制人、重要关联方股份情况

截至本发行保荐书签署日，发行人或其控股股东、重要关联方未持有本保荐人或其控股股东、实际控制人、重要关联方股份。

（三）本保荐人的保荐代表人及其配偶，董事、监事、高级管理人员拥有发行人权益、在发行人任职等情况

截至本发行保荐书签署日，本保荐人的保荐代表人及其配偶，董事、监事、高级管理人员不存在持有发行人权益及在发行人处任职等情况。

（四）本保荐人的控股股东、实际控制人、重要关联方与发行人控股股东、实际控制人、重要关联方相互提供担保或者融资等情况

截至本发行保荐书签署日，本保荐人的控股股东、实际控制人、重要关联方与发行人控股股东、实际控制人、重要关联方不存在相互提供担保或者融资等情况。

（五）保荐人与发行人之间的其他关联关系

截至本发行保荐书签署日，本保荐人与发行人之间不存在其他关联关系。

五、保荐机构内核程序和内核意见

（一）内核程序

中信证券设内核部，负责本机构投资银行类项目的内核工作。本保荐机构内部审核具体程序如下：

内核部将按照保荐项目所处阶段以及项目组的预约情况对项目进行现场内核。内核部在受理项目申报材料之后，将指派审核员分别从法律和财务角度对项目申请文件进行初审。同时内核部结合项目情况，有可能聘请外部律师和会计师等专业人士对项目申请文件进行审核，为本机构内核部提供专业意见支持。由内核部审核员召集该项目的签字保荐代表人、项目负责人履行问核程序，询问该项目的尽职调查工作情况，并提醒其未尽到勤勉尽责的法律后果。

内核审议在对项目文件和材料进行仔细研判的基础上，结合项目质量控制报告，重点关注审议项目是否符合法律法规、规范性文件和自律规则的相关要求，尽职调查是否勤勉尽责。发现审议项目存在问题和风险的，提出书面反馈意见，内核会召开前由内核部汇总出具项目内核报告。内核委员会以现场会议方式履行职责，以投票表决方式对内核会议审议事项作出审议。同意对外提交、报送、出具或披露材料和文件的决议应当至少经 2/3 以上的参会内核委员表决通过。内核

部对内核意见的答复、落实情况进行审核，确保内核意见在项目材料和文件对外提交、报送、出具或披露前得到落实。

（二）内核意见

2023年4月24日，在中信证券大厦25楼2505会议室召开了联纲光电创业板IPO项目内核会，内核委员会对该项目申请进行了讨论，经全体参会内核委员投票表决，该项目通过了中信证券内核委员会的审议，同意将联纲光电创业板IPO项目申请文件对外申报。

第二节 保荐人承诺事项

一、保荐人已按照法律、行政法规和中国证监会、深圳证券交易所的规定，对发行人及其控股股东、实际控制人进行了尽职调查、审慎核查，同意推荐发行人证券发行上市，并据此出具本发行保荐书。

二、保荐人有充分理由确信发行人符合法律法规及中国证监会、深圳证券交易所有关证券发行上市的相关规定。

三、保荐人有充分理由确信发行人申请文件和信息披露资料不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏。

四、保荐人有充分理由确信发行人及其董事在申请文件和信息披露资料中表达意见的依据充分合理。

五、保荐人有充分理由确信申请文件和信息披露资料与证券服务机构发表的意见不存在实质性差异。

六、保荐人保证所指定的保荐代表人及本保荐人的相关人员已勤勉尽责，对发行人申请文件和信息披露资料进行了尽职调查、审慎核查。

七、保荐人保证发行保荐书、与履行保荐职责有关的其他文件不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏。

八、保荐人保证对发行人提供的专业服务和出具的专业意见符合法律、行政法规、中国证监会、深圳证券交易所的规定和行业规范。

九、保荐人自愿接受中国证监会、深圳证券交易所依照《证券发行上市保荐业务管理办法》采取的监管措施。

十、若因本保荐人为发行人首次公开发行股票制作、出具的文件有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，给投资者造成损失的，将依法赔偿投资者损失。

第三节 保荐人对本次证券发行上市的保荐结论

一、保荐结论

发行人符合《公司法》《证券法》《首发注册管理办法》等法律、法规及规范性文件关于首次公开发行股票并在创业板上市的相关要求，本次发行申请文件不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。发行人内部管理良好，业务运行规范，具有良好的发展前景，已具备了首次公开发行股票并在创业板上市的基本条件。因此，本保荐人同意推荐发行人申请首次公开发行股票并在创业板上市，并承担相关的保荐责任。

二、本次发行履行了必要的决策程序

（一）董事会决策程序

2023年3月25日，发行人召开了第一届董事会第十一次会议，全体董事出席会议，审议通过了《关于公司申请首次公开发行股票并在创业板上市的议案》等相关议案。

（二）股东大会决策程序

2023年4月15日，发行人召开了2022年年度股东大会，审议通过了《关于公司申请首次公开发行股票并在创业板上市的议案》等相关议案。

综上，本保荐人认为，发行人本次发行已获得了必要的批准和授权，履行了必要的决策程序，决策程序合法有效。

三、发行人符合《证券法》规定的发行条件

本保荐人依据《证券法》相关规定，对发行人是否符合《证券法》第十二条规定的发行条件进行了逐项核查，核查意见如下：

（一）具备健全且运行良好的组织机构

经核查，发行人自整体变更设立为股份有限公司以来已依据《公司法》等法律法规设立了股东大会、董事会和监事会，在董事会下设置了审计委员会、战略委员会、提名委员会、薪酬与考核委员会四个专门委员会，并建立了独立董事工作制度、董事会秘书工作制度，建立健全了管理、生产、销售、财务、研发等内

部组织机构和相应的内部管理制度，董事、监事和高级管理人员能够依法履行职责，具备健全且运行良好的组织机构。

综上所述，发行人具备健全且运行良好的组织机构，符合《证券法》第十二条第一款第（一）项的规定。

（二）具有持续经营能力

根据容诚会计师事务所（特殊普通合伙）出具的《审计报告》（容诚审字[2023]518Z0137号），发行人2020年度、2021年度及2022年度实现营业收入分别为67,753.52万元、83,760.10万元和86,820.18万元；扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润分别为5,853.75万元、4,092.43万元和8,851.06万元。

本保荐人核查了发行人的行业环境、竞争态势、业务经营模式、盈利模式、关联关系、主要财务指标和战略规划等，发行人不存在下列影响持续盈利能力的情形：

- 1、发行人的经营模式、产品或服务的品种结构已经或者将发生重大变化，并对发行人的持续盈利能力构成重大不利影响；
- 2、发行人的行业地位或发行人所处行业的经营环境已经或者将发生重大变化，并对发行人的持续盈利能力构成重大不利影响；
- 3、发行人最近一年的营业收入或净利润对关联方或者有重大不确定性的客户存在重大依赖；
- 4、发行人最近一年的净利润主要来自合并财务报表范围以外的投资收益；
- 5、发行人在用的商标、专利、专有技术、特许经营权等重要资产或者技术的取得或者使用存在重大不利变化的风险；
- 6、其他可能对发行人持续盈利能力构成重大不利影响的情形。

综上所述，发行人具有持续经营能力，符合《证券法》第十二条第一款第（二）项的规定。

（三）最近三年财务会计报告被出具无保留意见审计报告

根据容诚会计师事务所（特殊普通合伙）出具的《审计报告》（容诚审字[2023]518Z0137号），发行人最近三年财务会计报告被出具无保留意见审计报告，

符合《证券法》第十二条第一款第（三）项的规定。

（四）发行人及其控股股东、实际控制人最近三年不存在贪污、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

本保荐人查询了国家企业信用信息公示系统、信用中国、中国执行信息公开网等网站，取得了发行人及其控股股东、实际控制人的承诺及相关部门出具的证明文件，经核查，发行人及其控股股东、实际控制人最近三年不存在贪污、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，符合《证券法》第十二条第一款第（四）项的规定。

（五）经国务院批准的国务院证券监督管理机构规定的其他条件

不适用。

四、发行人符合《首发注册管理办法》规定的发行条件

本保荐人依据《首发注册管理办法》相关规定，对发行人是否符合《首发注册管理办法》规定的发行条件进行了逐项核查，具体核查意见如下：

（一）发行人符合《首发注册管理办法》第十条的规定

依据本保荐人取得的发行人工商档案资料，发行人的前身东莞市联纲光电科技有限公司成立于 2008 年 3 月 26 日。2020 年 10 月 15 日，耀文实业、徐耀立、徐耀志、姚燕娜、郑秋红 5 位发起人签署了《关于东莞市联纲光电科技有限公司整体变更设立为东莞市联纲光电科技股份有限公司的发起人协议》，2020 年 10 月 27 日，公司召开创立大会暨第一次股东大会，决议以公司经审计的截至 2020 年 7 月 31 日的净资产为基数，折为股份公司股本 10,000 万股，全部为普通股，每股面值人民币 1.00 元，剩余部分 101,154,745.64 元计入股份公司的资本公积。2020 年 12 月 4 日，公司完成了本次整体变更事项的工商变更登记，并换发了统一社会信用代码为 91441900673083680W 的《营业执照》。公司是依法设立且合法存续的股份有限公司，持续经营时间在三年以上。

经核查发行人改制设立为股份有限公司以来制定的股东大会、董事会、监事会、独立董事、董事会秘书和审计委员会制度和历次股东大会、董事会、监事会、审计委员会会议文件，发行人已依法建立健全了股东大会、董事会、监事会、独

立董事、董事会秘书制度以及董事会各专门委员会相关制度，相关机构和人员能够依法履行职责。

综上，本保荐人认为，发行人符合《首发注册管理办法》第十条的规定。

（二）发行人符合《首发注册管理办法》第十一条的规定

根据发行人的相关财务管理制度以及容诚出具的《审计报告》（[2023]1518Z0137号），并经核查发行人的原始财务报表，本保荐人认为，发行人会计基础工作规范，财务报表的编制符合企业会计准则和相关会计制度的规定，在所有重大方面公允地反映了发行人的财务状况、经营成果和现金流量，注册会计师对发行人最近三年的财务报表出具了无保留意见的审计报告。

根据容诚出具的《内部控制鉴证报告》（容诚专字[2023]518Z0163号），并核查发行人的内部控制流程及其运行效果，本保荐人认为，发行人的内部控制制度健全且被有效执行，能够合理保证财务报告的可靠性、生产经营的合法性、营运的效率与效果，并由注册会计师出具了无保留结论的内部控制鉴证报告。

综上，本保荐人认为，发行人符合《首发注册管理办法》第十一条的规定。

（三）发行人符合《首发注册管理办法》第十二条的规定

经核查发行人工商档案，并查阅了发行人设立以来历次变更注册资本的验资报告，相关财产权属证明，资产明细等资料得知，目前，发行人拥有的主要资产包括与其业务和生产经营有关的设备以及商标、专利、软件著作权等资产的所有权或使用权。发起人用作出资的财产权转移手续已经办理完毕。经核查，发行人的主要资产不存在重大权属纠纷。发行人资产完整，业务及人员、财务、机构独立，控股股东、实际控制人及其控制的其他企业间不存在对发行人构成重大不利影响的同业竞争，不存在严重影响独立性或者显失公平的关联交易。

经核查发行人的主营业务经营情况和未来发展战略、股权控制结构、历次三会文件，发行人自设立以来一直从事信号传输连接产品、电声产品及3C配套产品的研发、生产和销售，主营业务突出。公司主营业务、控制权和管理团队稳定且最近二年内主营业务和董事、高级管理人员均没有发生重大不利变化。公司控股股东和受控股股东、实际控制人支配的股东所持发行人的股份权属清晰，最近二年实际控制人没有发生变更，不存在导致控制权可能变更的重大权属纠纷。

经公开渠道网络核查与取得政府部门出具的合规证明，发行人不存在涉及主要资产、核心技术、商标等的重大权属纠纷，重大偿债风险，重大担保、诉讼、仲裁等或有事项，经营环境已经或者将要发生重大变化等对持续经营有重大不利影响的事项。

综上，本保荐人认为，发行人符合《首发注册管理办法》第十二条的规定。

（四）发行人符合《首发注册管理办法》第十三条的规定

经核查发行人所处行业监管体制、主要法律法规及政策，结合发行人的主营业务经营情况和未来发展战略进行分析，本保荐人认为，发行人自设立以来一直从事信号传输连接产品、电声产品及 3C 配套产品的研发、生产和销售，主营业务突出，生产经营符合法律、行政法规和《公司章程》的规定，主营业务符合国家产业政策及环境保护政策。

经公开信息查询并取得公安部门出具的个人无违法犯罪证明、政府部门出具的合规证明，最近三年内发行人及其控股股东、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。

经公开信息查询并取得公安部门出具的个人无违法犯罪证明，结合发行人董事、监事和高级管理人员提供的调查表及其分别出具的相关承诺，核查股东大会、董事会、监事会运营纪录，本保荐人认为：发行人的董事、监事和高级管理人员忠实、勤勉，具备法律、行政法规和规章规定的资格，且董事、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。

本保荐人认为，发行人符合《首发注册管理办法》第十三条的规定。

五、发行人面临的主要风险

（一）与发行人相关的风险

1、技术风险

（1）产品创新的风险

公司以光电信号传输技术为核心，主要从事信号传输连接产品、电声产品及3C配套产品的研发、生产和销售。近年来，消费电子行业呈现更新换代周期短、消费者偏好转变快的特点，如果公司在消费电子领域不能快速把握市场变化，开发出满足客户需求的新产品，或对市场发展趋势的预测出现偏差，公司可能面临客户流失的情况，进而导致公司收入规模和竞争力下降。

（2）未能实现产业化的风险

为保持市场领先地位，发行人会根据客户需求结合市场未来发展方向开展研发活动，由于技术研发到产业化过程中可能遇到研发进度缓慢、技术及产品发展趋势判断失误及技术成果转化失败等不确定性因素，可能导致新技术未能转化应用至新产品或产业化程度无法覆盖公司先期投入成本，对公司发展带来不利影响。

（3）技术人员流失的风险

公司的产品研发很大程度上依赖于专业技术人员。公司技术人员在新技术开发、新产品研发、生产工艺改进、技术设备改造等方面积累了宝贵经验，是公司产品具有市场竞争力的重要保障。

随着行业竞争格局的不断变化，技术人才的争夺必将日趋激烈，若公司未来不能在发展前景、薪酬、福利、工作环境等方面持续提供具有竞争力的待遇和激励机制，可能会造成技术人才队伍流失，对公司的业务及长远发展造成不利影响。

（4）核心技术泄密的风险

经过多年积累，公司已通过自主研发掌握了多项核心技术，并实现了多项技术的产业化。公司所拥有的核心技术是公司保持竞争力的重要保证。若公司在经营过程中由于核心技术信息保管不善导致核心技术泄密，这将对公司业务发展造成不利影响。

2、经营风险

（1）客户集中度较高的风险

公司十分重视与重要客户长期稳定的合作关系。报告期各期，公司对前五大客户（集团合并口径）实现的主营业务收入占当期主营业务收入的的比例分别为 59.39%、53.08%和 47.49%，客户集中度逐年下降，但主要客户的收入占比仍相对较高，并且短期主要集中在消费电子领域。尽管主要客户在业内均属于全球知名品牌，具有强大、领先的市场竞争力，且与公司保持了多年的稳定合作关系，但如若未来公司与主要客户的合作关系发生重大不利变化，或者主要客户订单需求减少，将对公司业绩产生较大不利影响。

（2）租赁厂房权属瑕疵及搬迁风险

截至本发行保荐书签署日，公司位于广东省东莞市长安镇靖海西路 150 号的生产经营场所系租赁取得，建筑面积为 22,613 平方米，租赁期限为 2023 年 5 月 1 日起至 2025 年 4 月 30 日。该等租赁厂房尚未办理房屋权属证书，产权存在瑕疵，发行人未来可能被要求搬迁，因此存在无法继续使用该厂房的风险。

尽管租赁厂房进行生产经营在东莞当地具有普遍性，发行人生产经营对场地无特殊要求，周边拥有大量同类型的厂房可供租赁生产使用，且发行人已在现生产经营场所附近取得用地面积为 35,626.82 平方米的工业用地用于建设新厂房，未来计划将生产经营职能向新厂房转移，但在上述自建厂房竣工并通过相关部门验收流程并达到正式生产条件前，公司仍需在现有租赁厂房内开展生产经营活动，存在被要求提前搬迁或无法继续使用该厂房的风险。

此外，厂房搬迁过程中，涉及设备拆装调试、生产计划的组织和调整、搬迁费用支出等环节。若搬迁计划实施不达预期，搬迁期间因阶段性停产导致销售需求无法满足等情况发生，将影响正常生产和交货期，进而影响公司的正常经营和业务开展。若未来前述风险情况发生，可能会对公司生产经营造成不利影响。

（3）社会保险、住房公积金被追缴的风险

报告期内，公司存在因部分员工当月新入职、个人自愿放弃缴纳等原因，未为部分员工缴纳社会保险及住房公积金。报告期内公司虽不存在因未为部分员工缴纳社会保险及住房公积金的问题受到相关主管部门行政处罚的情况，但未来仍

可能被相关主管部门要求补缴社会保险及住房公积金，进而对公司经营业绩产生不利影响。

（4）广西联网在建项目延期开工风险

2021年8月18日，发行人子公司广西联网与南宁市自然资源局签订了《国有建设用地使用权出让合同》，合同约定宗地建设项目在2022年4月17日之前开工，于2024年4月17日之前竣工。因项目地块内存有两条水渠，在处理水渠迁移工作时耗用较长时间，广西联网按照《国有建设用地使用权出让合同》第二十八条、二十九条的约定向南宁经济技术开发区管理委员会提交了延期履行的报告。

广西联网前述项目延期开工一直积极与相关政府部门协商解决此问题，公司将在办理完工程规划许可证及施工许可证后尽快开工建设。同时，截至本发行保荐书签署日，相关主管部门未向广西联网出具关于土地闲置调查通知或决定，报告期内，广西联网不存在因违反国家和地方有关土地使用方面的法律、法规及其他规范性文件而受到该局行政处罚的情形。但该项目土地仍存在被认定为闲置土地，进而存在被相关政府部门征收土地闲置费用的风险，广西联网亦存在被要求承担延期开工的违约责任的风险。

3、内控风险

（1）内部控制风险

报告期内，公司业务规模快速增长，行业地位不断提升。公司现已建立、健全了法人治理结构，制定了适应企业现阶段发展情况的内部控制体系。本次发行后，随着募集资金的到位及募投项目的实施，公司的整体经营规模可能快速扩张。如公司无法在战略决策、运营管理、财务管理等方面持续完善管理体系及内控制度，健全激励及约束机制，则将影响公司持续、稳定、健康的发展，对生产经营可能造成不利影响。

（2）人力资源风险

公司业务规模增长较快，因此公司需要大量高素质的管理人员、研发人员和生产人员等各类人才。公司积极采取内部培养、外部招聘等多种途径拓展人力资源，但能否引进、培养足够的合格人员，现有管理和技术人员能否持续尽责服务

于本公司，均有可能对公司经营造成一定影响。

（3）实际控制人不当控制风险

本次发行前，公司实际控制人徐耀立、徐耀志兄弟直接或间接控制发行人表决权的比例为 91.34%，表决权比例较高。虽然公司已经建立较为完善的公司治理结构和内部控制制度，能够防范实际控制人操控公司、侵犯中小股东利益现象的发生，但若实际控制人利用其持股比例优势行使表决权，对发行人的经营决策加以控制，从事有损于发行人利益的活动，将对发行人和其他投资者的利益产生不利影响。

4、财务风险

（1）毛利率波动的风险

报告期内，公司毛利率分别为 22.29%、17.76%和 22.91%，受汇率波动、售价波动、产品细分类型变动、新厂区投产等因素影响，公司毛利率有所波动。公司合理开展远期结售汇业务、严格管控原材料及加工服务的采购价格、积极研发新产品、加强新员工培训，但毛利率仍将持续受到市场竞争、原材料价格、汇率等外部因素的影响产生波动，如公司无法较好应对上述因素，则毛利率将会受到不利影响。

（2）汇率变动风险

报告期内，受国家推进人民币汇率形成机制改革、扩大人民币兑主要货币波动范围政策及全球经济形势的影响，人民币兑美元汇率波动性较大。报告期内，公司外销收入规模分别为 48,309.41 万元、60,902.45 万元和 56,390.19 万元，总体呈上升趋势。公司的外销收入主要以美元等外币结算，汇率波动对公司产品在国际市场的竞争力和公司盈利情况产生了一定影响。报告期内，公司汇兑损益（负数代表收益）分别为 1,013.72 万元、288.55 万元和-1,155.92 万元。随着公司出口业务的增长，如果未来人民币对美元等外汇的汇率波动幅度加大，可能对公司业绩产生一定影响。

为减小汇率波动对经营业绩带来的不确定性影响，报告期内公司使用锁汇工具对冲汇率波动风险。报告期内，公司因外汇远期交易所产生的收益（负数代表损失）金额分别为 406.20 万元、788.27 万元和-1,132.29 万元。公司使用锁汇工

具一定程度对冲了汇率波动对经营业绩的影响。由于锁汇工具不能覆盖全部的外币应收账款。因此，尽管公司已采取措施进行风险对冲，仍不能完全规避汇率波动带来的影响。

（3）存货余额较高的风险

报告期各期末，公司存货账面价值分别为 10,548.28 万元、16,901.78 万元和 16,885.33 万元，账面价值较大，主要包括原材料、半成品、库存商品、发出商品、委托加工物资等，这与公司采取的经营模式及行业特点有关。为保证成品交付客户的及时性，公司遵循“以销定产”的生产模式，部分库存会根据客户预测订单和交期要求进行少量备货。报告期各期末公司存货金额较高，占用了较多的营运资金。公司如产品销售未及市场预测，则可能导致库存商品滞销、原材料积压等情形，公司存货周转率和营运资金周转效率将降低。截至报告期末，公司已计提存货跌价准备 1,883.93 万元，若未来技术更新导致库存商品配置或性能竞争力下降，或存货长期未及时销售导致的存货减值，可能对公司经营业绩和盈利能力产生不利影响。因此，若公司不能保持对存货的有效管理，较大的存货规模将会对公司流动资金产生一定压力，且可能因计提存货跌价导致公司经营业绩下降。

（4）税收优惠政策变化的风险

企业所得税方面，公司已取得高新技术企业证书，目前母公司适用 15%的企业所得税税率。按相关规定，高新技术企业资质需每三年复审一次。根据国家现行的有关产业政策和税收政策以及公司的经营情况，在可预见的未来公司享受的税收优惠将具有可持续性。但若国家未来调整有关高新技术企业的相关优惠政策，将会对公司的经营业绩产生影响。

（二）与行业相关的风险

1、产品价格波动的风险

报告期内，公司部分产品的销售价格存在一定波动。近年来，宏观经济形势充满了不确定性和复杂性，消费电子行业市场竞争日益激烈，大客户降价压力持续，如未来公司成熟产品面临更激烈的市场竞争，并且公司新产品研发、生产成本优化、与上游供应商采购价格议价等情况不达预期，而公司产品销售价格进一

步下降，将有可能直接影响公司的收入及毛利率水平，对公司经营业绩造成重大不利影响。

2、中美贸易摩擦的风险

公司产品以出口为主，报告期内公司来源于境外的主营业务收入分别为 48,175.75 万元、60,711.09 万元和 56,236.66 万元，占公司主营业务收入比例分别为 71.31%、72.80%和 65.16%，其中美国市场是公司产品的主要销售市场之一。

报告期内，公司部分产品在美国加征关税的清单内。由于国际局势瞬息万变，如果未来中美双方未能达成友好协商，贸易摩擦长期持续乃至进一步升级，而公司无法采取有效的应对措施，则公司产品的价格竞争力有可能受到削弱，美国消费者对公司产品的消费需求可能减少，公司的经营业绩可能因此受到较大不利影响。

3、经营业绩下滑的风险

报告期内，公司营业收入分别为 67,753.52 万元、83,760.10 万元、86,820.18 万元，扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润分别为 5,853.75 万元、4,092.43 万元、8,851.06 万元，毛利率分别为 22.29%、17.76%和 22.91%，整体业绩稳中有升，但报告期内存在业绩波动的情形。

公司的业绩表现与市场环境、相关产业政策、行业需求情况、公司经营管理水平、公司发展战略等多种因素密切相关。公司产品主要应用于消费电子领域，受电子终端产品消费者需求下降、品牌厂商库存消化压力增大等下游行业不利因素的影响，公司下游合作品牌存在不定期进行产品降价、采购需求下降等情形。如果前述因素未能消除，且公司未能及时采取措施积极应对，将导致公司面临未来年度内经营业绩下滑的风险。此外，若未来出现下游市场需求萎缩、行业竞争加剧、重要客户流失或经营成本上升等不利因素，或者公司不能巩固和提升市场竞争优势、无法适应产品技术更新迭代的速度、市场开拓能力不足以支撑公司发展等情形，将可能对公司的经营业绩造成不利影响，导致公司营业收入与净利润下滑。2022 年下半年以来，电子终端产品领域相关行业受到了一定的宏观经济波动冲击，行业需求有所下降，若上述冲击长期持续，对公司业绩造成不利影响。极端情况下，无法完全排除公司因上述因素等影响出现本次发行上市当年营业利

润同比下滑 50%以上的可能。

（三）其他风险

1、募集资金投资项目风险

公司对本次发行募集资金投资项目的可行性研究是在目前客户需求、市场环境和公司技术能力等基础上进行的，虽然公司对本次募集资金投资项目进行了充分论证，但在项目实施过程中，可能存在因实施进度、投资成本变化等情形；同时，宏观经济形势的变化、竞争对手的发展、人工成本的变动等因素也会对该项目的投资回报产生影响。若上述因素发生重大不利变化，公司可能无法按原计划实施该等募集资金投资项目，或该等项目的效益不及预期，进而对公司盈利能力产生不利影响。

2、发行失败风险

创业板新股发行价格、规模、节奏等坚持市场化导向，询价、定价、配售等环节由机构投资者主导。创业板新股发行全部采用询价定价方式，询价对象限定在证券公司等专业机构投资者，若发行时出现投资者认购不足的情况，均可能导致发行失败的风险。

六、发行人的发展前景评价

基于以下分析，本保荐人认为，发行人具有良好的发展前景，并将保持快速成长的态势：

（一）发行人所处行业发展前景广阔

公司主要产品类型包括光通讯产品、电声配件及成品、显示器类配件及消费类电子配套产品四大类，主要应用于电声通讯、超高清显示、AR/VR 智能穿戴、智能无人机、汽车电子、生物医药、锂电池等多个细分领域。

依据产品特性与主要应用领域的不同，公司产品所处行业可分为消费类光通讯、电声配件及成品、显示器类配件及消费类电子配套产品四类。

1、消费类光通讯行业发展概况

光通讯是指利用光来传输高频信号的通讯技术，该技术除应用于数据中心、

工控等行业场景外，目前也正在超高清显示、VR/AR、医疗设备等领域中广泛应用。

AOC（Active Optical Cables，有源光缆）是一种常见的光通讯产品，是需要借助外部能源将电信号与光信号进行相互转换的通信线缆。AOC 两端装有光收发模块，线缆连接部分可分为光路和电路，其中，两端的光收发模块提供光电转换及光传输功能，线缆部分包含光纤，可传输电信号与光信号。AOC 通过光纤传输信号，可有效提高信号传输距离和传输带宽，相较于铜缆，其存在着众多的优点，比如：AOC 可将电信号转换为光信号进行传输，降低传输损耗；光缆的纤芯直径比铜缆小得多，重量比铜缆轻很多，线缆管理更加有效；光缆中通过光信号传输信息，不受电磁干扰，因此光缆中传输的信号不易被窃听，保密性强。

目前，光缆以比铜缆更高带宽、抗干扰、轻量化，且长距离传输无损，在电信及数通领域得到了广泛应用。而在超高清显示领域，“光进铜退”已然成为不可避免的趋势，例如 4K、8K 及未来进一步升级到的 10K、12K 高清内容传输，虚拟现实呈现等场景，都要基于 AOC 的更高带宽才能实现。此外，在高清投影仪、高清机顶盒、工业摄像头、医疗器械信号传输等领域，AOC 产品均具有非常广阔的发展前景，随着更多应用场景的开拓，消费类光通讯市场规模也将不断扩大。

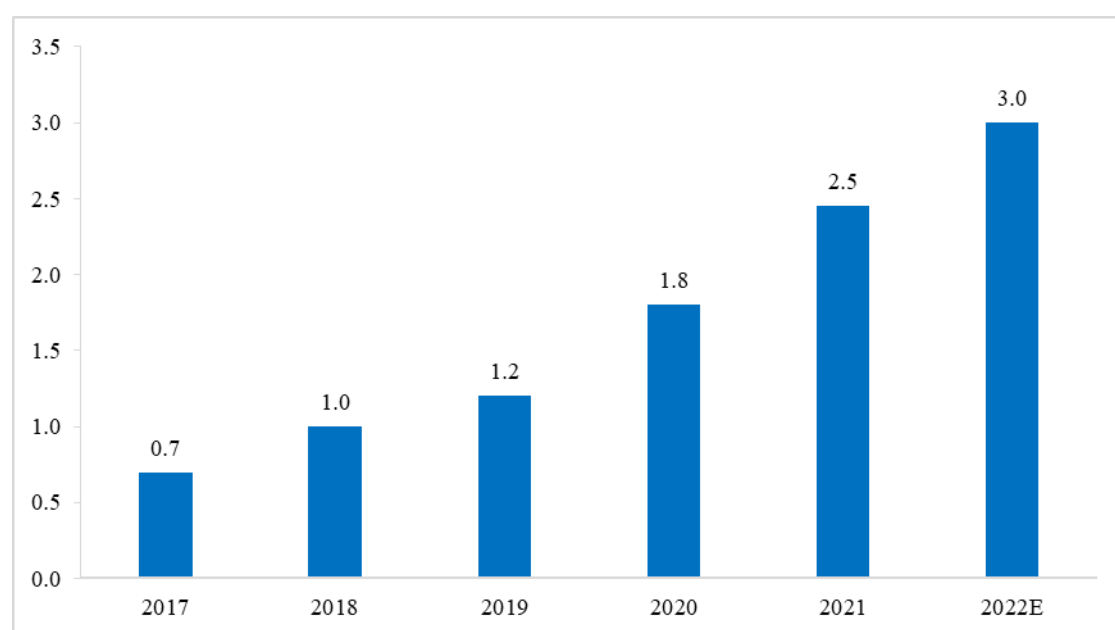
（1）超高清显示领域

视频分辨率可划分为标清（Standard Definition）、高清（Humidification）、全高清（Definitions）、超高清（Ultra-high Definition）四种。超高清是指视频画面分辨率在 4K 以上的视频技术形式，包括 4K（ $3,840 \times 2,160$ 像素）或 8K（ $7,680 \times 4,320$ 像素）分辨率，符合高帧率、高位深、宽色域、高动态范围等技术要求的新一代视频。受到诸如人们追求观感更接近真实的游戏体验、日益丰富的娱乐形式内容以及支持 4K 内容传输的 5G 网络技术的推广等多种因素的共同作用，全球 4K 分辨率市场正在快速发展。各大游戏制造商、显示器制造商及视频会议品牌也陆续推出支持 4K 高清画质的产品，同样为 4K 高分辨率产业的发展营造了良好的环境。Mordor Intelligence 研究报告披露，2020 年 4K 分辨率市场规模估值在 614.8 亿美元，随着 4K 显示技术生产成本逐渐下降，应用范围不断扩大，Mordor Intelligence 预计，到 2026 年，4K 分辨率市场规模预期将达到 2,139.2 亿

美元。

近年来，4K/8K SoC（System on Chip，系统级芯片）核心芯片、音视频处理芯片、编解码芯片、图像传感器、高精密光学镜头等短板环节不断取得突破，超高清摄像机、监视器、8K 采编播系统、8K 非线性编辑系统等前端设备国产化率大幅提升，我国超高清视频产业也在迅速成长。赛迪智库统计数据显示，2017-2021 年，我国超高清视频产业产值由 0.70 万亿元增长至 2.45 万亿元，年均复合增长率达到 36.78%，根据赛迪智库预测 2022 年我国超高清视频产业产值约为 3 万亿元。新基建大力推动人工智能与 5G 基站建设，为超高清+5G+AI 技术深度融合提供了优质的条件，随新场景、新应用、新模式的不断涌现，超高清技术应用范围也将不断扩大，产业产值将持续提高。

中国超高清视频产业产值（单位：万亿元）



数据来源：赛迪智库

超高清视频在生活化场景中不断应用普及推动人们追求更加极致的视觉效果体验，消费者对 4K 乃至 8K 超高清电视的需求在逐渐上涨。国外超高清电视产品进入市场时间较早，2011 年东芝推出市场上第一款 55 寸 4K 电视产品，随后，LG、三星电子等也相继推出 4K 电视。Market Watch 调查数据显示，预计到 2026 年，全球 4K 电视市场规模将从 2020 年的 983.0 亿美元达到 2,547.6 亿美元，2020-2026 年的复合年增长率为 17.2%。我国主流电视厂商推出超高清电视产品时间整体滞后近一年，2012 年 8 月，创维推出一款 84 寸 4K 电视，随后长虹、

海信等企业的同类产品纷纷出炉。虽然国外知名电视品牌较早抢占了市场份额，但凭借本土化优势与优异的性价比，创维、海信等品牌正在加速布局，未来国产超高清电视产品市场份额有望进一步扩大。根据图洛科技数据，中国电视市场2022年全年出货量达到3,990万台，根据广州市网络文化协会数据，2022年4K/8K电视机出货量占比超过70%，对应4K/8K电视出货量超过2,793万台。我国大尺寸超高清显示类产品出货量正在保持高速增长。

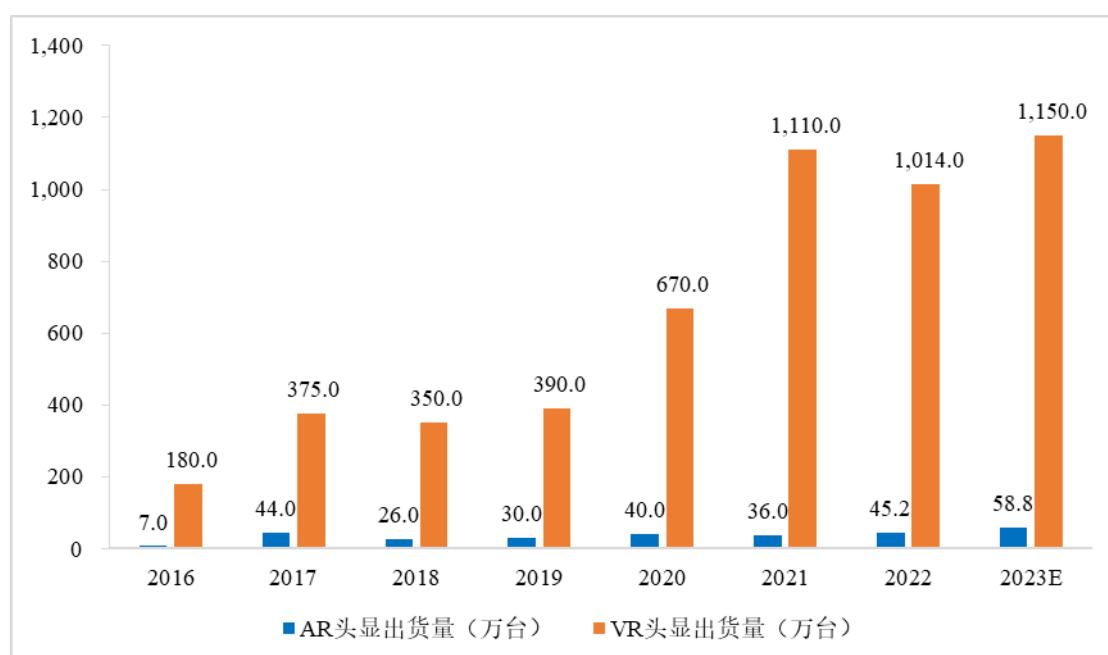
随着显示技术的发展，视频信号高速率传输的需求日益增长，如果继续使用铜缆作为高分辨率显示设备的配件，所需铜缆的线径将会越来越大，并且传输的距离会越来越短，难以满足复杂布线和长距传输的需求。消费类光通讯产品通过光缆传输高频信号，具有高带宽，传输损耗低的特点，能满足超高清显示设备分辨率进一步提高的信号传输需求。超高清显示领域的发展势必将促进消费类光通讯产品渗透率的进一步提高，推动“光进铜退”的技术趋势进一步发展。超高清显示领域无疑将加速“光进铜退”进程，为光通讯产品在更多的细分应用领域创造更广阔的价值空间。

（2）VR/AR 领域

在VR/AR等新兴应用领域，AOC不仅可以带来更快的连接速度，还能为用户带来新的产品体验。利用光缆的传输数据容量大、损耗低、速度快、抗干扰强等特点，用户可以通过AOC产品的连接体验到更为立体、逼真、华丽的视听盛宴。

虚拟现实技术发展至今，无论是从技术本身还是产业生态方面都有了全新的定义。随着虚拟现实技术与AI人工智能技术的快速进步，以及VR/AR应用领域的日益拓展，各行业对VR/AR产品的需求将不断提高，VR/AR行业进入新的增长期。2014年Facebook以20亿美元收购Oculus，2021年9月字节跳动收购PICO，苹果公司计划2023年推出AR眼镜，国内外知名企业在VR领域的布局或将预示着未来虚拟世界相关产业具有较好的发展前景。VR陀螺调查数据显示，2016年至2022年，全球VR头显出货量由180.0万台增长至1,014.0万台，年均复合增长率为33.39%，增速明显；AR头显出货量受虚拟世界话题带动，近三年明显上涨，2022年AR头显出货量为45.2万台，较2021年同比增长25.56%。

全球 VR 头显、AR 头显出货量



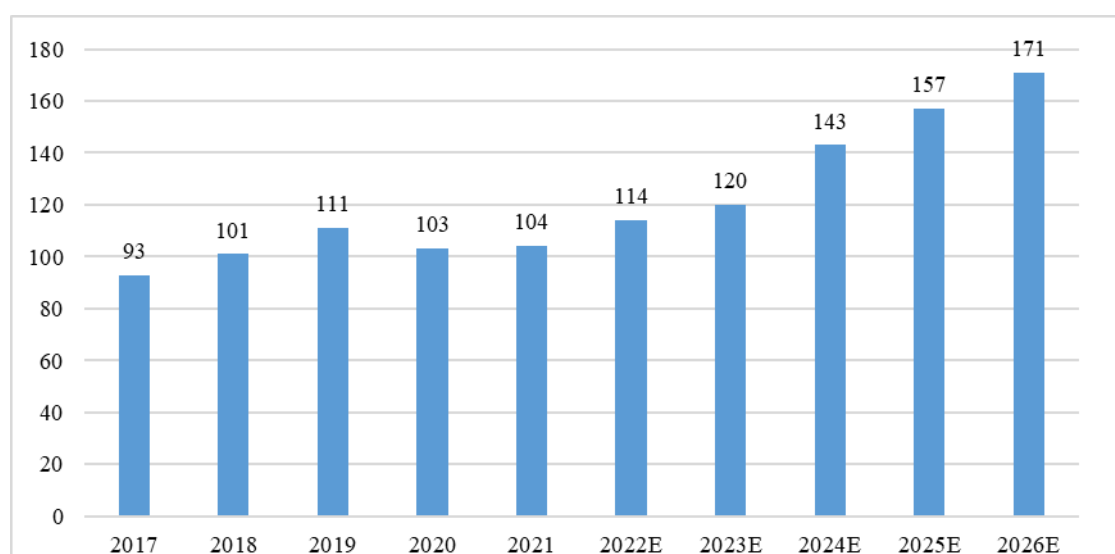
数据来源：VR 陀螺

从用户使用体验感出发，VR 穿戴设备需尽可能轻、小、使用活动半径大，由于铜缆自身存在限制，其传输距离通常不超过 4 米，且在信号传输过程中存在易受电磁干扰、延迟长、线体大而重等问题，已无法满足消费者对 AR/VR 产品在沉浸感、流畅性、交互感、舒适度方面的追求，无法迎合 AR/VR 产品未来发展趋势。相较于铜缆，AOC 产品的数据高速传播特性可有效降低延迟，带来更加真实、沉浸式的 VR 体验，可有效避免视觉画面与听觉真实信息不匹配所产生“虚拟环境眩晕”，极大程度上提升消费者的体验感。AOC 产品是帮助 VR/AR 产品实现高灵敏度，增强其视觉体验感的必需配件，VR/AR 市场的蓬勃发展也将拉动 AOC 产品需求的上涨。

(3) 医疗设备领域

医疗超声设备是 AOC 产品的主要应用领域之一，超声设备的技术进步和产业升级有望进一步推动 AOC 产品在该领域的应用。根据弗若斯特沙利文数据，2017-2021 年，我国超声设备发展相对平稳，市场规模从 93 亿元增长至 104 亿元，未来随着人口老龄化加速和超声设备产品升级，预计 2026 年我国超声设备市场规模有望增至 171 亿元。

2017-2026 年中国超声设备市场规模及预测（单位：亿元）



数据来源：弗若斯特沙利文

为达到医疗领域的高精准度要求，不断提升显示组件的清晰度、对比度、色域广度等性能成为超声设备的重要发展趋势之一。AOC 产品可实现高频信号的长距离传输，有效助力超声设备实现上述目标，因而 AOC 产品在医疗超声设备领域的渗透率正逐步上升。

综上所述，超高清显示产业的快速增长、VR/AR 新型产业的发展以及医疗设备持续升级，都印证了高速率低延迟的数据传输需求已从数据中心、云计算领域扩展至人们的日常生活当中，铜缆产品自身局限性日益凸显，AOC 产品未来将为更多元化的场景提供更优的解决方案，“光进铜退”是必然趋势。根据 Allied Market Research 最新发布数据，2020 年全球消费类 AOC 市场规模达到 1.42 亿美元，并预期在 2030 年其市场规模将达到 9.59 亿美元，年均复合增长率为 21.1%。目前，超高清视频技术尚未完全普及，VR/AR 产业仍处于成长期，医疗设备持续升级，AOC 产品应用领域处于持续发展阶段。随着生产工艺的不断提高，AOC 产品应用成本进一步下降，更多生活场景产生数据高速传输的需求，诸如高清视频会议、智能安防等领域将持续拉动 AOC 产品渗透率的提升，市场空间有望快速扩大，行业发展长期向好。

2、电声配件及成品行业发展概况

电声配件是指电声成品组装所需的零件或部件，对电声成品的性能及表现力起到关键性的作用。近年来，在 AI 技术、云计算技术、无线通讯技术及智能终

端普及率提升的发展浪潮推动下，人们日常工作交流、休闲娱乐、运动健身等生活方式也都在悄然发生改变，为电声配件及成品行业提供了新的增长点，促使电声配件及成品行业蓬勃发展。

电声配件及成品行业具有广泛的应用场景，在商务通信领域，专业的话务耳机将大幅提升话务员的沟通方式及质量；在日常生活领域，运动耳机、智能蓝牙耳机等消费类电声产品能满足人们于特殊场景下的运动和出行需求；在汽车电子领域，高品质的汽车音响将大幅提升人们的出行体验。

（1）话务耳机市场概况

统一通信的发展促使办公场所更加多元化，但信息交流的阻碍因素也随之增多，例如在交通工具上，商务通信易受到背景音嘈杂、信号弱的干扰，且长时间佩戴耳机也会压迫外耳道，造成不适感，因此消费者对降低通话噪音、降低信号干扰、提升佩戴体验等需求凸显。话务耳机无论在通话降噪能力、佩戴舒适度、频响范围设置及产品质量上均高于消费类耳机，无疑成为了推动统一通信快速发展的利器，统一通信市场的扩大也会带动话务耳机市场的蓬勃发展。根据 IMARC Group 数据，2021 年，全球统一通信市场规模将达到 893.7 亿美元。展望未来，IMARC Group 预测到 2027 年将达到 2,377.4 亿美元，2022 年至 2027 年间的增长率（CAGR）为 17.50%。

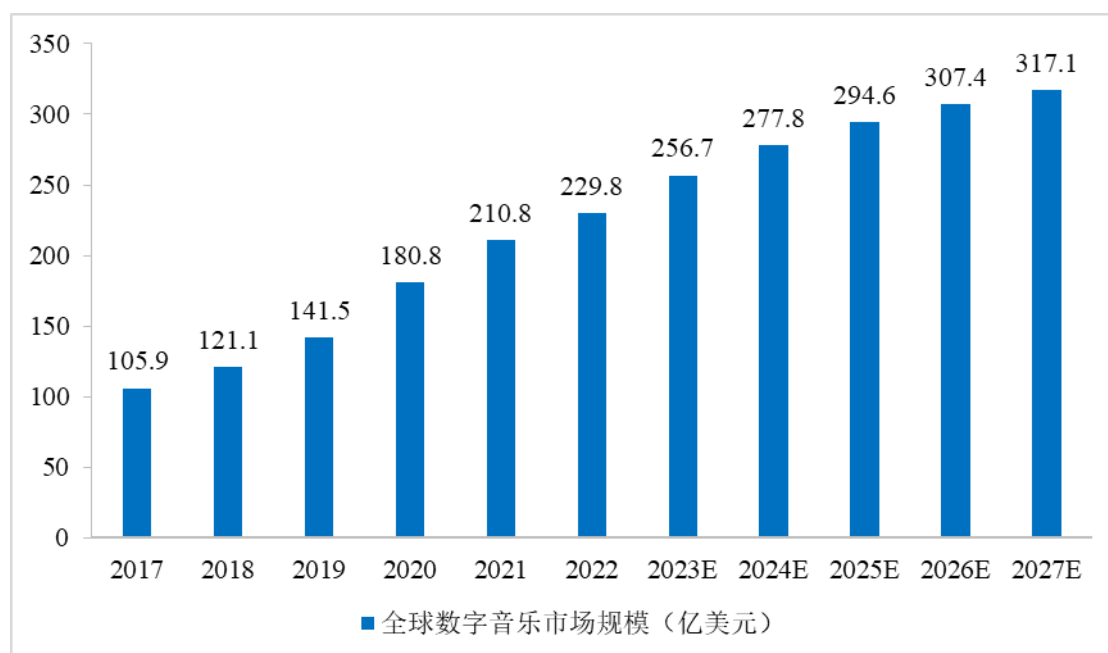
伴随统一通信应用范围持续扩大，话务耳机及其配件制造行业也必将迎来更加广阔的市场空间。

（2）消费类耳机市场概况

在日常生活中，人们对音频与视频内容的需求可以体现在方方面面，例如，乘坐公共交通途中可利用音乐、视频打发时间，户外活动过程中可收听音乐调节心情，运动过程中收听快节奏音乐缓解身体疲劳，调动神经兴奋性等。

现如今，全球音乐市场已经建立了较为健全的版权制度体系，线上音乐播放平台也在新模式的带动下健康发展，市场收入连年增长。据 Statista 统计数据显示，2017-2022 年，全球数字音乐市场收入规模从 105.9 亿美元增长到 229.8 亿美元，年均复合增长率为 16.8%。

全球数字音乐市场收入（单位：亿美元）

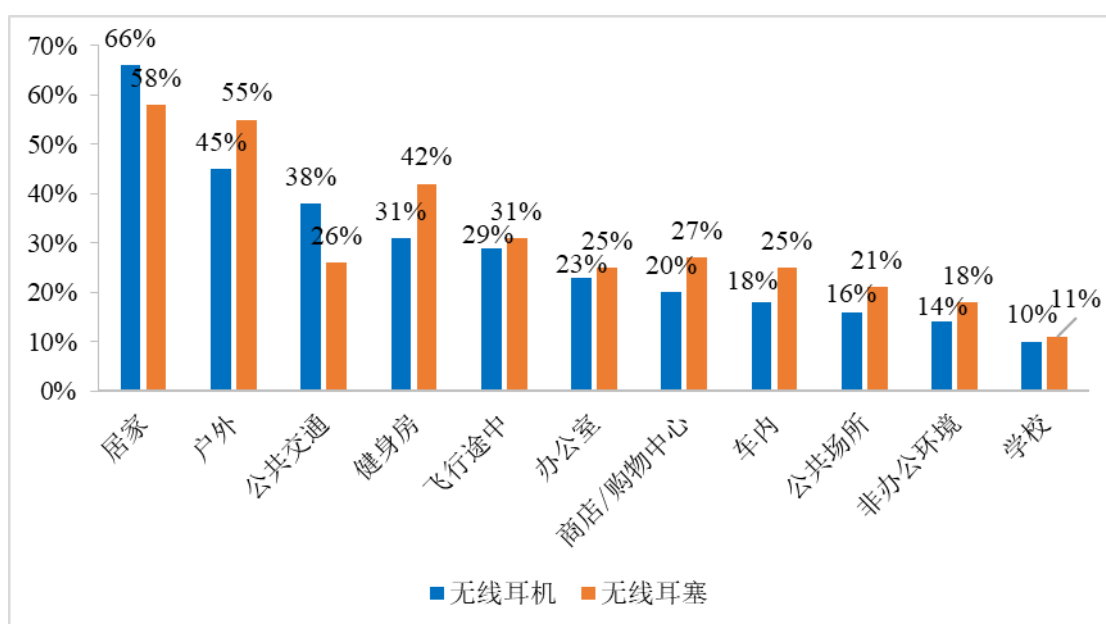


数据来源：Statista

耳机厂商也在主动迎合消费者在多元场景中的不同需求，主动推出更具针对性的产品，无线运动耳机一直是主要发展方向之一。一方面，随着生活水平的提高，人们户外运动、健美塑形需求增长将促使无线运动耳机成为电声配件及成品行业新的需求增长点；另一方面，从产品功能属性上看，质量轻、佩戴牢靠、防水等级高的无线运动耳机可让消费者摆脱连接线的束缚，享受音乐，自由运动。

Qualcomm 发布的《2020 高通音频产品使用现状调查报告》显示，户外与健身房是无线耳机/耳塞使用频率较高的场所。运动健身需求带动运动耳机市场规模扩大，Arizton 公布数据显示，2020 年全球运动耳机市场规模为 34.7 亿美元，预计 2026 年将达到 76.2 亿美元，2020 年至 2026 年年均复合增长率达 14.01%。人们运动健身热情的提高无疑会带动运动耳机的需求迈向新的增长点。

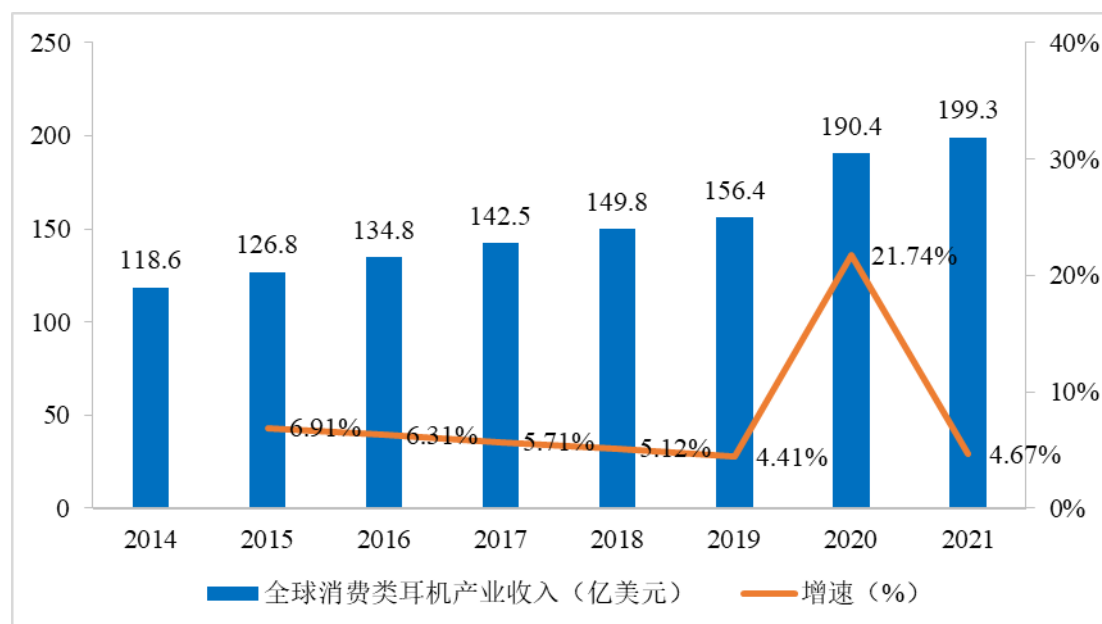
2020 年全球无线耳机/耳塞的使用场所



数据来源: Qualcomm

上述市场的发展对消费类耳机产业起到了积极的影响, Statista 调查数据显示, 2014-2021 年全球消费类耳机产业收入由 118.6 亿美元增长至 199.3 亿美元, 年均复合增长率达 7.7%, 行业发展持续乐观。

全球消费类耳机产业收入变化情况

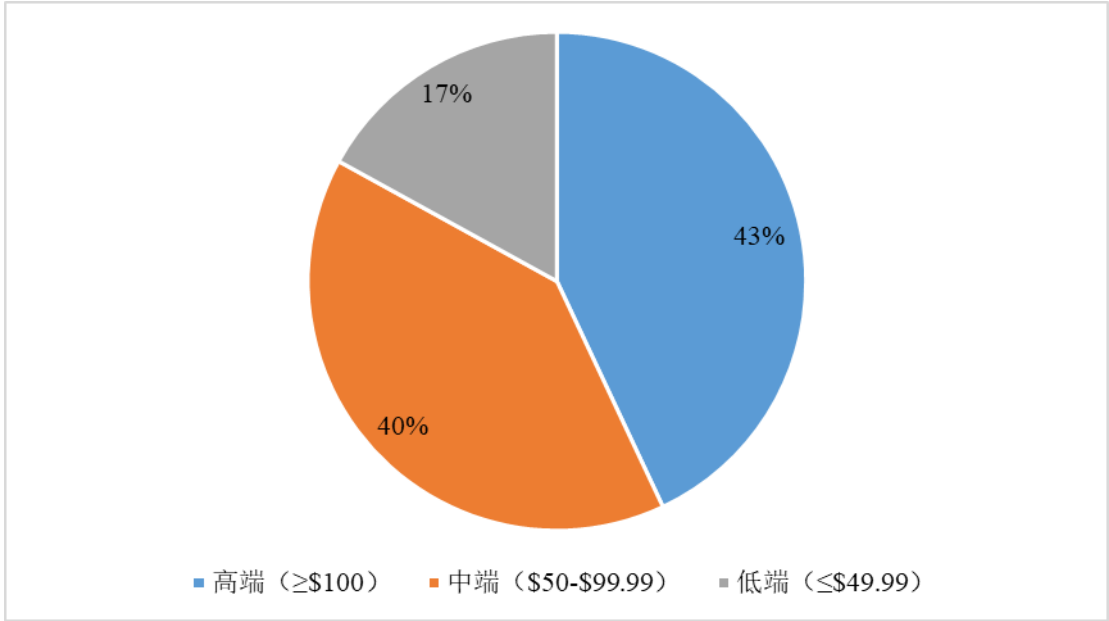


数据来源: Statista

调研机构 Arizton 按价格区间将全球消费类耳机市场划分为三大类: 高端类耳机市场, 包括 BOSE、GN (Jabra)、森海塞尔、三星电子、苹果公司等知名品牌, 此类耳机产品均价大于等于 100 美元; 中端类耳机市场, 此区间产品品牌混

杂，产品价格区间在 50-99.99 美元；低端类耳机市场产品价格小于等于 49.99 美元。Arizton 预测至 2026 年，高端类耳机市场持续占据主要市场份额，占比将达到 43%；中端类耳机市场份额为 40%；低端类耳机市场份额为 17%。高端类耳机产品凭借品质优势与消费者认可，未来将持续占据消费类耳机市场领先地位。

2026 年全球各价位消费类耳机市场份额预测

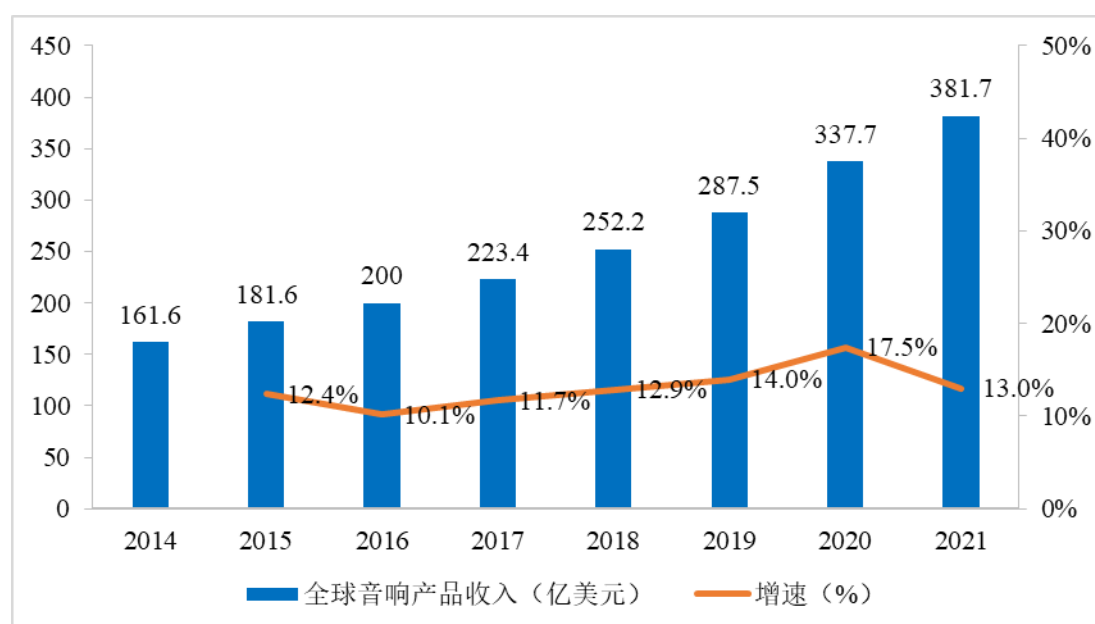


数据来源：Arizton

（3）音响产品市场概况

娱乐产业视听内容的丰富极大的驱动了人们追求更加震撼的视听场景体验，全球音响市场在音乐、视频市场的驱动下快速发展。Statista 披露，2014-2021 年全球音响产品收入持续上涨，由 161.6 亿美元增长至 381.7 亿美元，年均复合增长率达 13.1%。未来，杜比全景声系统、AI 语音交互等新兴技术的发展将持续推动音响产品市场规模的扩大，Statista 预测全球音响产品收入在 2027 年有望达到 557.6 亿美元。

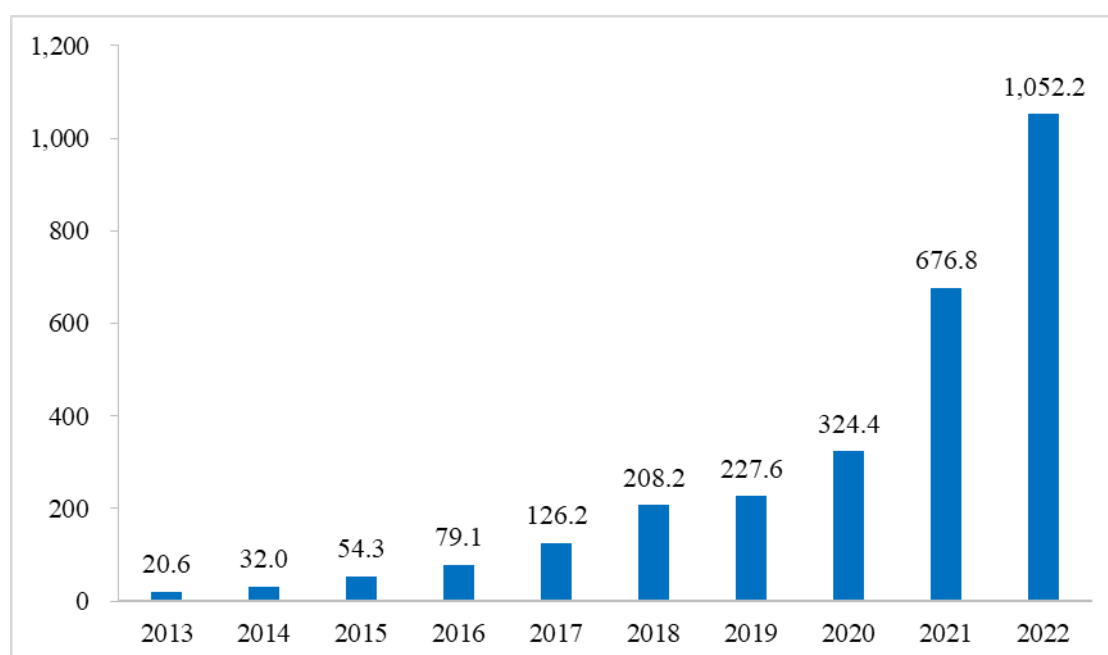
全球音响产品收入变化情况



数据来源：Statista

音响行业的产品种类通常包括多媒体音响、家庭影院、汽车音响和专业音响等，公司为 BOSE、Havel 等全球电声品牌提供汽车音响配件产品。从全球来看，全球汽车产量长期呈现增长态势，带动汽车音响行业的快速发展。此外，近年来新能源汽车成为了拉动全球汽车市场需求的主力，EV Volumes 披露数据显示，2022 年全球新能源汽车销量达 1,052.2 万辆，同比增幅达 55.47%，新能源汽车渗透率由 2013 年的 0.2% 提升至 2022 年的 13%。新能源汽车为吸引消费者，近年来开始把音响作为卖点，例如增加扬声器配置数量，配置低音炮、独立功放、AVAS 等。汽车音响数量与品质已然成为众多消费者在购买汽车时纳入考量的因素，市场对汽车音响重视程度增加，将进一步推动汽车音响行业的发展。

全球新能源汽车销量情况（单位：万辆）



数据来源：EV Volumes

（4）智能蓝牙头盔领域

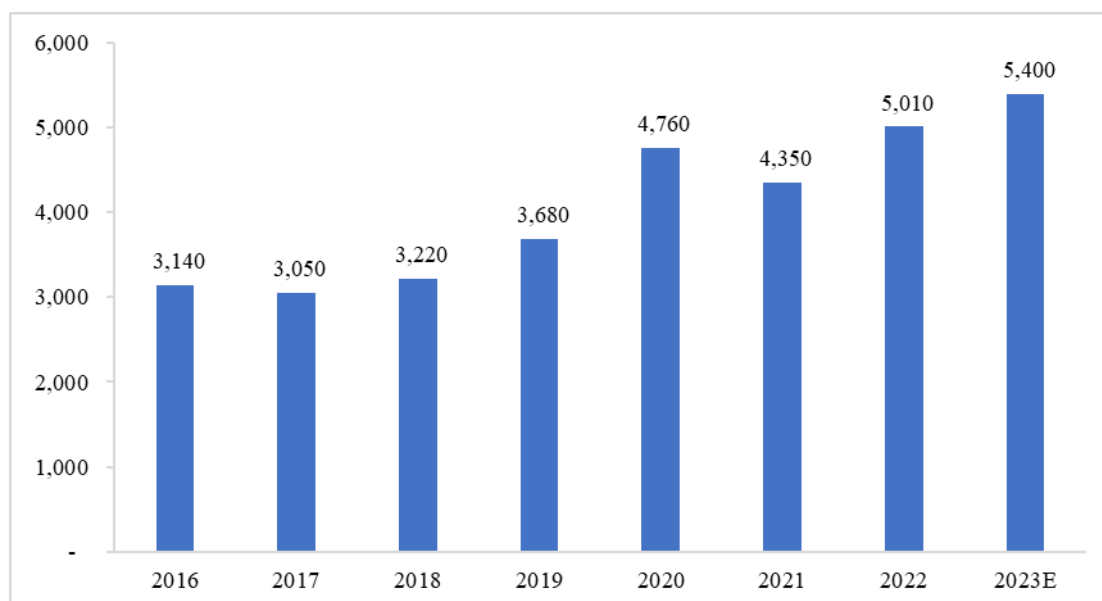
智能蓝牙头盔领域的快速发展有利于电声配件产品市场规模的进一步扩大。智能化是头盔行业未来发展的主要趋势，智能蓝牙头盔可以在提供安全保障的基础上，增加沟通交流、环境感知等服务，具有较高的交互性，可以实现导航服务、健康监测、语音通话等功能。

智能蓝牙头盔仍处于快速成长期，国内智能蓝牙头盔市场有较大增长潜力。我国是全球骑行头盔使用和需求最多的国家之一，目前在共享骑行和外卖行业，美团已实行了智能蓝牙头盔的投放，其具备自动接听语音电话的功能，内置光电传感器、运动传感器，可通过加速度检测和智能监测算法，监测骑手在送单期间佩戴状态及佩戴姿势。我国外卖员及快递员数量庞大，据澎湃新闻报道，截至2021年底，我国外卖骑手数量达到1,300万名，根据物联传媒测算，配送及共享场景市场智能蓝牙头盔需求规模将达到10亿元。

电动车骑行亦是智能蓝牙头盔的重要应用领域之一，智能蓝牙头盔在电动车骑行人群的渗透率有望持续提升。我国电动两轮车市场规模逐年持续增长，骑行用户持续增加，智能蓝牙头盔的市场前景可观。根据艾瑞咨询数据，2022年中国电动两轮车销量约5,010万辆，较去年增长15.2%，预计2023年销量将达到5,400万辆。持续增长的电动两轮车销量在一定程度上反映了电动车骑行群体规

模的不断扩大，为智能蓝牙头盔市场的发展奠定了有利的市场环境。

2016-2023 年中国两轮电动车销量及预测（单位：万辆）



数据来源：艾瑞咨询

除了上述领域，工业领域也是智能蓝牙头盔的关键应用场景，主要用于提供安全保障、实时数据反馈以及人员定位等功能。结合 5G、VR/AR 技术，智能蓝牙头盔被赋予更多的可能性，在矿井领域，智能蓝牙头盔可以提供人员定位以及数据勘察等功能；在航空制造领域，智能蓝牙头盔可以利用虚拟现实技术辅助器械装配操作等；在物流仓储领域，智能蓝牙头盔可搭载实时导航、RFID 等技术提高人员的工作效率。智能化应用有望在头盔领域全面渗透。

综上所述，在商务通信领域，统一通信的普及为话务耳机市场带来了新的发展契机；在日常生活领域，视听产业的演进持续推动消费类耳机、音响等电声产品市场扩大。除上述场景外，外卖配送、骑行运动等场景，亦需要电声配件的参与，电声配件及成品行业整体具有较强的发展活力，技术与需求的更替也持续为行业提供更多的增长点，拉动电声配件及成品制造产业的发展。

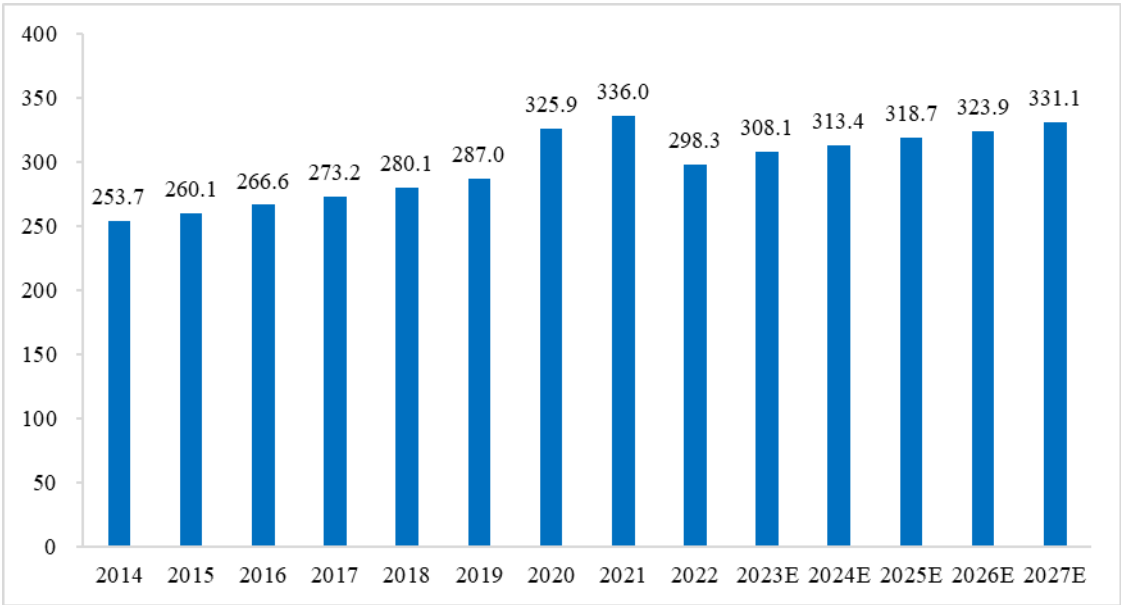
3、显示器类配件行业发展概况

显示器类配件广泛应用于手机、电脑、平板、投影仪、机顶盒、游戏机等智能终端设备与显示设备之间的视频信号传输，通常采用的信号传输接口包括 DP、HDMI、DVI、VGA 等。随着传输技术的演进，目前 DVI、VGA 等接口的连接线已逐渐从市场中淡出，HDMI 与 DP 接口连接线是当前更为主流的产品。Allied

Market Research 调查显示，2018 年全球 HDMI 线缆市场价值 24.7 亿美元，预计到 2026 年将达到 38.7 亿美元，2019 年至 2026 年的年均复合增长率为 4.5%。而 DP 接口连接线采用了“Micro-Packet Architecture（微数据包架构）”传输架构，依赖数据包化资料传输技术，在不增加线路的情况下获得了更好的扩展性，可实现高质量的音视频信号传输，因此也正被广泛应用。

Statista 数据显示，2014-2021 年全球及中国电脑显示器与投影仪消费量均呈现上涨趋势，2021 年全球电脑显示器与投影仪产业收入达到 336 亿美元，较 2020 年同比增长 3.1%，拉动了显示器类配件需求的上涨。2022 年，受全球经济疲软、通货膨胀、以及过去两年较大的购买量等因素，全球电脑市场增速放缓。但随着人工智能等新兴技术的不断成熟，电脑性能将不断提升，有望推动人们的更新升级需求持续释放，进而推动市场进入恢复性增长阶段。此外，游戏行业的高速发展将推动对高性能电脑显示器和高性能投影仪的市场需求。

全球电脑显示器与投影仪产业收入变化情况（单位：亿美元）



数据来源：Statista

综上所述，随着各类显示设备、投影仪等市场规模的逐渐扩大，显示器类配件的需求也将迅速上升，行业发展前景良好。

4、消费类电子配套产品行业发展概况

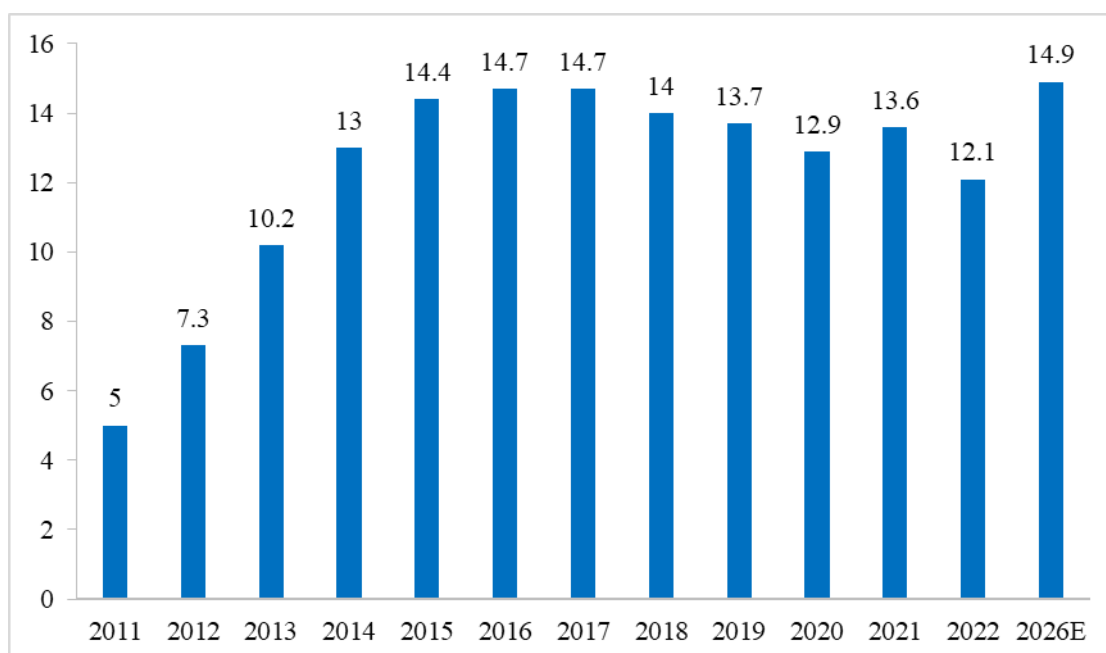
（1）数据传输领域

数据线作为智能手机、平板电脑、智能无人机等消费电子移动终端必不可少

的配套产品，主要用于电子产品的数据传输和充电。随着传统的 Micro USB Type-B 接口被逐渐替代，目前市场上电子产品数据传输和充电的主流接口分为两种，一种是苹果公司销售的电子产品所采用的 Lightning 接口，另一种则是华为等其他厂商销售的电子产品所采用的 Type-C 接口。由于 Type-C 接口在消费类电子产品的数据传输和充电方面具有多项优势，越来越多的国家和地区开始选择其作为在售电子产品的统一接口，并推动相关标准逐步完善。根据欧洲议会和理事会谈判代表达成的协议，从 2024 年秋季开始，所有在欧盟销售的便携电子产品，包括手机、平板电脑、耳机等，都需统一配备 Type-C 接口；2022 年 1 月，工信部官网发布《关于政协第十三届全国委员会第四次会议第 5080 号（工交邮电类 553 号）提案答复的函》，提出继续推进充电接口相关国家标准制定，促进充电接口及技术融合统一。目前，Type-C 接口已基本取代 Micro USB Type-B 接口，成为安卓系统电子产品数据传输和充电的主流接口。同时，笔记本电脑、充电宝、音箱、摄像机、行车记录仪等电子产品也正逐步采用 Type-C 接口作为数据传输和充电的主流接口。未来，随着各国不断推动充电接口统一标准的建设，Type-C 接口与 Lightning 接口的市场格局将被改变，Type-C 接口或将成为使用占比最高的数据传输和充电接口。

根据 IDC 统计数据，2022 年全球智能手机出货量为 12.1 亿部。自 2007 年以来，全球智能手机市场飞速成长，2016 年市场触顶，但全球智能手机行业出货量仍保持较大规模。随着 5G 网络的普及，智能手机的渗透率有望继续提升，IDC 预计，到 2026 年全球智能手机出货量将达到 14.9 亿部，继续拉动数据线等消费类电子配套产品的市场需求。

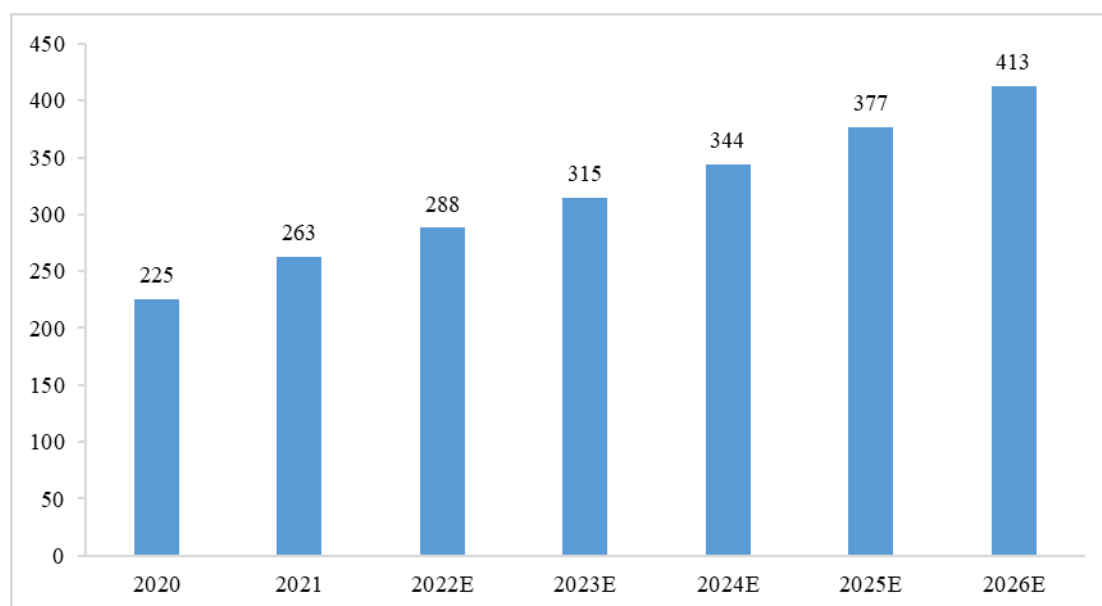
全球智能手机出货量情况（单位：亿部）



数据来源：IDC

此外，智能无人机需要与各类电子产品连接来实现数据传输，是数据线的主要应用市场之一。DRONEII 披露，2021 年全球无人机市场规模为 263 亿美元，预计未来全球无人机市场仍将保持快速增长，到 2026 年市场规模将超过 413 亿美元。

全球无人机市场规模变化及预测（单位：亿美元）



数据来源：DRONEII

（2）快充领域

充电适配器，是采用高频电源技术的充电设备，按照充电方式分类，可分为有线充电适配器和无线充电适配器，按照充电效率分类，可分为普通充电适配器与快充充电适配器（简称“快充”）。近年来，得益于智能终端设备需求急剧上升，作为标准配件的充电适配器行业也迎来爆发式增长。Allied Market Research 统计数据显示，2020 年全球有线充电市场规模为 111 亿美元，预计到 2030 年将达到 159 亿美元，从 2020 年到 2030 年将以 3.7% 的年均复合增长率持续增长。为了进一步优化智能手机的续航能力，快充技术在智能手机市场快速普及，与快充技术配套的快速充电头等配件也逐渐成为智能手机用户的标配，快充产品未来有望实现对普通充电产品的替代。

当前充电厂商除针对于充电速度不断做出优化外，也在着眼于提升充电产品便捷性、安全性、耐用性，无线充电产品应运而生。2017 年苹果公司加入 WPC 无线充电联盟，并推出了其支持无线充电的三款手机，随后国内终端厂商华为、小米等迅速推出了其支持无线充电的手机及无线充电适配器，无线充电技术及相关产品快速普及发展。在消费电子、电动汽车、医疗设备等领域，无线充电技术的渗透率逐年扩大，全球无线充电适配器出货量稳定增长。国际市场研究机构 Markets and Markets 披露，2021 年全球无线充电市场规模预计将达到 45 亿美元，到 2026 年有望增至 134 亿美元，年均复合增长率高达 24.6%。

综上所述，数据线、充电适配器等数据及 DC 传输产品广泛应用于各类消费电子领域，未来伴随技术突破，上述产品将应用于更多新兴领域，例如新能源汽车中的音视频信号传输，生物医疗领域中医用监视器的信号传输、脑机接口穿戴设备的互联也需要利用数据线或连接配件进行信息接收与传输。更多市场空间将被释放，推动消费类电子配套产品市场规模不断扩大。

（二）发行人具备较强的竞争优势

1、客户优势

经过多年的技术积累，公司深入了解消费电子品牌及专用设备品牌客户对核心配件的技术需求，同时凭借其在产品设计开发上的核心竞争力、定制化产品的快速响应和批量交付能力，持续为品牌客户提供产品开发方案和技术支持，与国内、国际知名品牌客户建立了长期、稳定的合作关系，已成为众多全球知名消费

电子品牌及专用设备品牌指定的产品配件核心供应商。公司主要合作品牌客户如下：

产品类型	主要合作品牌客户
电声配件及成品	GN（Jabra）、BOSE、SENA、POLY、铁三角、拜亚动力、森海塞尔等
光通讯产品、显示器类配件	三星电子、创维、海信、PICO（字节跳动旗下 VR 品牌）、惠普集团等
消费类电子配套产品	大疆创新、绿联科技、HAMA、ELECOM、珠海冠宇等

在电声领域，公司与全球知名电声品牌 GN（Jabra）、BOSE、SENA、POLY、铁三角、拜亚动力、森海塞尔等形成了长期、稳定的合作关系。在光通讯及显示器类配件领域，公司与全球知名超高清显示品牌 and 智能穿戴品牌，包括三星电子、海信、创维、PICO（字节跳动旗下 VR 品牌）、惠普集团等保持合作关系。同时，在消费类电子配套产品领域，公司已与大疆创新、绿联科技、HAMA、ELECOM、珠海冠宇等知名品牌保持良好合作关系。总体来看，公司客户资源优质、实力雄厚，在一定程度上保障了公司订单的稳定性。

另一方面，公司优质的客户资源为其紧跟行业技术发展趋势创造了便利条件，公司在与客户对接、跟进过程中也可及时抓取市场潮流爆观点，进行产品升级与技术革新。通过长期合作，公司已深度融入客户供应链体系，客户对公司配件的产品方案产生粘性，为保障其供应链安全，与公司保持稳定合作关系将会带来更多的经济效益。同时，公司围绕客户产品的生命周期不断进行配套研发设计，保障客户供应链体系顺利运转。除现有客户资源的维护外，公司不断加大新客户、新产品的开拓力度，在自身具备良好的业务规模、稳定的经营模式、良好的发展前景基础上加大研发投入，鼓励生产创新，积极孵化出更多新产品，为自身带来更大的增量空间，以保持行业领先地位。

2、技术优势

随着科技的进步，消费电子产品呈多元化的发展趋势，信号传输的应用场景日渐丰富，下游行业市场技术呈现众多新发展趋势，具体包括：（1）多信号集成传输；（2）便携、耐用、轻量化的重要性日益突出；（3）制造材料环保可持续。

公司为电声、超高清显示、VR、智能无人机等领域的消费电子产品制造音视频等信号传输的关键部件，其功能是保障电子信号传输的高速、高集成度及稳

定可靠。公司产品开发及生产技术紧跟下游市场产品开发周期，顺应行业发展趋势，不断为全球知名消费电子品牌及专用设备品牌提供创新的配件技术支持，并实现自身技术沉淀，形成了定制化连接方案开发、高可靠精密制造、产品自动化检测三大核心技术体系，公司核心技术符合下游行业市场技术发展趋势。

为巩固核心竞争力，公司不断加大研发投入，提升技术水平，最近三年累计研发投入达 10,213.70 万元，占营业收入的比重为 4.29%。公司已获得 VESA 认证、HDMI 认证、USB 认证、MFi 认证、Qi 认证、UL 认证、RoHS 认证等多项具有代表性的行业认证，通过了 GB/T29490 知识产权管理体系认证。

经过多年的发展，公司组建了一支经验丰富的技术团队，截至 2022 年 12 月 31 日，公司共有研发人员 159 人，其中 4 名核心技术人员纪清林、刘哲、王志平和汪国庆均具有十年以上相关行业的工作经验。

公司拥有自主产品的核心技术和知识产权，截至 2022 年 12 月 31 日，公司拥有已授权专利 167 项（包括发明专利 13 项、实用新型专利 142 项、外观设计专利 12 项），已登记软件著作权 4 项。

3、制造优势

公司创新出了一套将定制产品工序模块化快速组合的柔性生产模式。公司通过模块化拆分定制化产品的生产工序，将原有产品的标准工序模块与特殊工序进行最优化结合，并针对定制化产品特点重塑新产品的工艺流程，依照“多品种、小批量、多批次、短周期”方向对生产模式持续改进，不仅可以做到响应客户需求，快速提供技术解决方案，在面对新型产品订单，加急订单或小批量多产品订单时，公司同样可凭借自身的制造实力快速整合生产资源，以创新的柔性生产模式为客户提供最大便利。

公司拥有行业经验丰富的生产团队，结合完善的生产管理体制、针对定制化产品快速优化设计工艺流程的能力，可高效保质保量完成生产目标。公司目前已打通了稳定的供应商渠道，即便在接到紧急订单的情况下，也可以做到快速获取原材料、组装配件，设定生产方案，组织协调团队生产、质检，在规定时间内将产品交付给客户。

同时，公司已建成“东莞-江西-广西”三位一体的境内生产基地布局，并于

越南设立境外生产基地。公司分布在境内外的生产基地布局使公司具备了全球供货能力，并通过规模化生产能力、智能和专业的制造水平、精细化的生产管理水平，实现更具兼容性、更快响应客户需求的生产能力，充分利用综合成本优势，实现降本增效。

4、品质优势

知名品牌客户对公司产品的专业性、实用性、可靠性要求较为严格，轻微产品质量缺陷便会造成音视频信号输出不稳定、延时性高、抗电磁干扰能力衰弱等问题，不仅增加了终端不必要的检修、置换成本，也容易带来不可逆的品牌形象损害。因此，公司建立了符合国际标准的质量管理和品质保证体系。公司自成立以来，在实验室建设上投入了大量的资金和资源，建立了完整的高频测试、机械和环境测试等质量检验体系，综合质量控制能力大大提高。公司先后通过 ISO9001 质量管理体系、ISO14001 环境管理体系、IATF16949 汽车行业质量管理体系、ISO13485 医疗器械质量管理体系、IECQ-QC080000 有害物质管理体系，以及商业社会责任 BSCI 认证，产品已获得 VESA 认证、HDMI 认证、USB 认证、MFi 认证、Qi 认证、UL 认证、RoHS 认证等多项具有代表性的行业认证，公司产品质量控制能力得到多家国际知名企业的认可，能够精准满足客户的质量要求。

5、下游应用丰富

公司产品广泛应用于电声通讯、超高清显示、AR/VR 智能穿戴、智能无人机、汽车电子、生物医药、锂电池等多个细分领域，丰富的下游应用场景不断为公司增加新动能，推动着公司向前发展。凭借多年积累的核心技术和制造经验，公司产品在推广过程中可持续开拓新的下游应用领域，如今公司产品已拓展至农业无人机、双层巴士、医疗器械、数据中心等专用设备领域，形成了良性循环。下游应用的丰富性是公司长期以来能保持稳定发展的原动力，可有效帮助公司规避单一市场依赖及由此带来的风险，为公司带来更大的成长空间。

6、团队优势

公司历经多年探索，现已形成较为成熟的选、育、用、留人才管理体系。一方面，公司为老员工提供充足的发展空间，极大程度上降低了公司主要高级管理

人员和核心技术人员流出，另一方面通过吸纳更多新型人才，公司的团队得以不断壮大，持续迸发创新活力。成熟的人才体系帮助公司实现了技术沉淀。公司团队主张组织结构、层级分明，各级人员分工明确、通力合作、追求共同进步，这一团队经营理念也铸就了公司团队的凝聚力、向心力。公司的领导团队拥有丰富的行业运营经验与成熟的管理经验，能够适时根据当前经济形势、行业趋势及公司自身情况制定有效的发展战略。

（三）本次募投项目的实施将进一步提高发行人的竞争力

1、募集资金对发行人主营业务发展的贡献

本次募集资金投资项目是围绕公司主营业务开展。智能制造中心建设项目进一步扩大公司 AOC 产品、电声配件、声学整机及显示器类配件产品产能；研发中心项目将提高公司研发创新能力，提升公司产品的创新力度和市场竞争力；补充流动资金，将为公司长期可持续发展提供资金保障。总体来看，本次发行募集资金投资项目将扩大公司主营业务规模，并使主营业务在电声产品产业链中得到适当扩展和延伸，将为主营业务持续发展奠定坚实的基础。

2、对发行人未来经营战略的影响

本次募集资金投资项目对发行人未来经营战略的影响主要体现在以下两个方面：一方面有利于发行人扩大各类现有产品的生产经营规模，抢占市场份额，提高各类产品的市场占有率；另一方面，发行人在专注于电声配件产业链业务环节的同时，适当向声学整机代工业务延伸布局，将优化产品结构，提升公司整体抗风险能力。

3、对发行人业务创新性的支持作用

“十四五”规划强调打造数字经济新优势，“促进数字技术与实体经济深度融合，赋能传统产业转型升级”。现如今，信息技术正在与各传统产业加速发展融合，例如，低分辨率电视运用有源光缆传输信号实现 4K/8K 画质突破，传统商务通讯模式借助话务耳机、会议系统、云计算等软硬件技术集成进一步向统一通信模式过渡；HDMI 2.1、USB 4.0 等通信协议的持续升级提高了数据传输的效率，促进了传统产业向数字经济转型升级，提升生产效率。

公司本次的智能制造中心建设项目应用于布局光电信号传输技术相关产品

的先进产能，一方面增加现有各类产品的生产规模，一方面向声学整机代工环节延伸，保障公司紧跟光通讯领域及电声产业链发展趋势，助力公司掌握光电信号传输领域前沿技术的变革和深入发展，为客户提供符合市场需求的连接产品和电声产品。此外，公司本次的研发中心建设项目，系为了更好应对光电信号传输技术及其应用领域产品工艺的更新趋势，通过增加先进研发设备及检测设备的投入，吸纳高端研发人才，进一步提高公司科研开发能力，提高产品质量水平，确保公司现有产品保持先进性，为公司的业务发展和产品创新打下更坚实的技术基础。

综上所述，发行人面临着良好的政策环境和市场环境，经过多年的行业积累，建立了较高的竞争壁垒，具备较强的研发能力。报告期内，发行人经营业绩整体趋势向好，表现出较好的可持续发展能力。保荐机构认为，发行人具有较好的发展前景。

七、发行人股东履行私募投资基金备案程序的核查

保荐机构核查了发行人非自然人股东的《营业执照》《公司章程》及其出具的说明文件，并经查询中国基金业协会信息公示系统。在此基础上，保荐机构对发行人非自然人股东是否符合《私募投资基金监督管理暂行办法》等法律法规的规定予以验证。经核查，发行人属于上述规定规范的私募投资基金及其备案情况如下：

序号	股东名称	私募基金/私募基金管理人编号	私募基金/私募基金管理人类型
1	东莞科创博信股权投资合伙企业（有限合伙）	SJJ762/P1068118	股权投资基金/私募股权、创业投资基金管理人

八、审计截止日后主要经营状况的核查情况

审计截止日后，发行人经营模式未发生重大变化，主要产品的采购规模及采购价格未发生重大变化，主要产品的销售规模及销售价格未发生重大变化，主要客户及供应商的构成未发生重大变化，税收政策未发生重大变化，不存在其他可能影响投资者判断的重大事项。

九、专业核查机构的聘请情况

（一）发行人有偿聘请第三方的情况

发行人在本项目中聘请中信证券股份有限公司担任保荐机构，聘请广东华商律师事务所担任发行人律师，聘请容诚会计师事务所（特殊普通合伙）担任审计机构和验资复核机构，聘请北京中林资产评估有限公司担任股改资产评估机构。

发行人聘请了第三方咨询机构、境外律师事务所、翻译机构为本次公开发行上市提供服务。

1、聘请境外律师事务所的情况

发行人聘请了境外律师事务所杨汉源林炳坤律师事务所对其境外子公司经营活动的合法合规性提供法律尽调服务，协助完成相关法律核查工作。杨汉源林炳坤律师事务所在发行人境外子公司所处地区中国香港具有法律服务资格，其主要为发行人境外子公司的设立、注册、税务、诉讼、处罚等事项进行了核查并出具了法律意见书。发行人与其通过友好协商确定服务价格，资金来源为自有资金，支付方式为银行转账。

发行人聘请了境外律师事务所 AZ LAW FIRM LIMITED 对公司及其境外子公司香港联纳所涉越南委外加工业务模式的合法合规性提供法律尽调服务，协助完成相关法律核查工作。AZ LAW FIRM LIMITED 在发行人外协厂商所处国家越南具有法律服务资格，其主要为发行人越南委外加工业务模式的独立性、离岸交易关税、海关处罚等事项进行了核查并出具了法律意见书。发行人与其通过友好协商确定服务价格，资金来源为自有资金，支付方式为银行转账。

发行人聘请了境外律师事务所 Harney Westwood & Riegels（衡力斯律师事务所），对联网光电（香港）科技有限公司注销情况、注册资本投入情况、违法违规等情况发表意见。Harney Westwood & Riegels（衡力斯律师事务所）在联网光电（香港）科技有限公司所处国家（地区）英属维尔京群岛具有法律服务资格，发行人与其通过友好协商确定服务价格，资金来源为自有资金，支付方式为银行转账；

发行人聘请了 LEUNG WAI LAW FIRM，对 Legend King Limited 注销情况、注册资本投入情况、违法违规等情况发表意见。LEUNG WAI LAW FIRM 在

Legend King Limited 所处国家萨摩亚具有法律服务资格，发行人与其通过友好协商确定服务价格，资金来源为自有资金，支付方式为银行转账。

2、聘请第三方咨询机构的情况

发行人聘请了第三方咨询机构北京荣大科技股份有限公司对本次公开发行上市的募集资金投资项目提供可行性分析咨询服务。北京荣大科技股份有限公司是专业从事投资咨询服务的公司，其具有相应的咨询服务资质，其主要为发行人本次公开发行上市募集资金投资项目提供可行性分析或投资咨询服务。发行人与其通过友好协商确定服务价格，资金来源为自有资金，支付方式为银行转账。

3、聘请翻译机构的情况

发行人聘请了北京译传思翻译中心对本次公开发行上市申请文件中的外文文件提供翻译服务。北京译传思翻译中心是专业从事翻译服务的公司，其具有相应的翻译服务资质，其主要为发行人本次公开发行上市申请文件中的外文文件提供翻译服务。发行人与其通过友好协商确定合同价格，资金来源为自有资金，支付方式为银行转账。

（二）保荐机构有偿聘请第三方的情况

保荐机构中信证券聘请了深圳旭泰会计师事务所（普通合伙）担任本次证券发行的保荐机构/主承销商会计师为保荐机构/主承销商提供相关财务尽调服务，协助完成相关财务核查工作。深圳旭泰会计师事务所（普通合伙）持有编号为47470253的《会计师事务所执业证书》，且具备从事证券审计业务资格。保荐机构通过询价选聘的方式确定合同价格，资金来源为自有资金，支付方式为银行转账。

综上，本保荐人认为，发行人在律师事务所、会计师事务所等该类项目依法需聘请的证券服务机构之外，有偿聘请其他第三方机构的行为合法合规，符合《关于加强证券公司在投资银行类业务中聘请第三方等廉洁从业风险防控的意见》的相关规定；保荐机构有偿聘请第三方的情况符合《关于加强证券公司在投资银行类业务中聘请第三方等廉洁从业风险防控的意见》的相关规定。

（以下无正文）

（本页无正文，为《中信证券股份有限公司关于联纲光电科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市之发行保荐书》之签字盖章页）

保荐代表人：

许艺彬

许艺彬

2023 年 6 月 20 日

何 锋

何 锋

2023 年 6 月 20 日

项目协办人：

沈 哲

沈 哲

2023 年 6 月 20 日

保荐业务部门负责人：

王 彬

王 彬

2023 年 6 月 20 日

内核负责人：

朱 洁

朱 洁

2023 年 6 月 20 日

保荐业务负责人：

马 尧

马 尧

2023 年 6 月 20 日

总经理：

杨明辉

杨明辉

2023 年 6 月 20 日

董事长、法定代表人：

张佑君

张佑君

2023 年 6 月 20 日

保荐机构：中信证券股份有限公司



2023 年 6 月 20 日

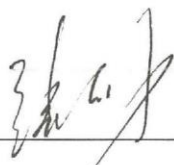
保荐代表人专项授权书

本人，张佑君，中信证券股份有限公司法定代表人，在此授权公司许艺彬和何锋担任联纲光电科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市项目的保荐代表人，负责联纲光电科技股份有限公司本次发行上市工作及股票发行上市后对联纲光电科技股份有限公司的持续督导工作。

本授权有效期限自授权之日起至持续督导期届满止。如果公司在授权有效期限内重新任命其他保荐代表人替换该两名同志负责联纲光电科技股份有限公司的保荐工作，本授权书即行废止。

特此授权。

法定代表人：



张佑君

被授权人：



许艺彬



何 锋



2023 年 6 月 20 日