

陕西莱特光电材料股份有限公司

中信证券股份有限公司

《关于陕西莱特光电材料股份有限公司

首次公开发行股票并在科创板上市

的审核中心意见落实函》

之

回复报告

保荐人（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

上海证券交易所：

贵所于 2021 年 10 月 20 日出具的《关于陕西莱特光电材料股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市的审核中心意见落实函》（以下简称“《落实函》”）收悉，中信证券股份有限公司（以下简称“保荐机构”）作为陕西莱特光电材料股份有限公司（以下简称“莱特光电”、“公司”或“发行人”）首次公开发行股票并在科创板上市的保荐机构，与莱特光电、北京市中伦律师事务所（以下简称“发行人律师”）及中汇会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“申报会计师”）等相关各方对问询函相关问题逐项进行了落实，现对《落实函》回复如下，请审核。

说明：

一、如无特别说明，本回复报告中的简称或名词释义与招股说明书（申报稿）中的相同。

二、本回复报告中的字体代表以下含义：

问询函所列问题	黑体（不加粗）
对问题的回答	宋体（不加粗）
对招股说明书的修改、补充	楷体（加粗）

目 录

问题一.....	4
问题二.....	7
附：保荐机构关于发行人回复的总体意见	22

问题一

请发行人按照《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 41 号——科创板公司招股说明书》的规定，全面梳理“重大事项提示”各项内容，突出重大性，增强针对性，强化风险导向，删除针对性不强的表述，按重要性进行排序，并补充、完善以下内容：（1）公司对第一大客户京东方存在较大依赖。（2）产品价格下降风险。发行人与京东方的相关合作条款明确约定，公司同一合同产品价格每年要降价一定幅度，对公司产品毛利率及经营业绩将产生较大影响；（3）结合产能利用率及行业竞争格局，完善募投项目产能消化相关风险。

回复：

公司已全面梳理招股说明书之“重大事项提示”各项内容，突出重大性，增强针对性，强化风险导向，删除针对性不强的表述，按重要性进行排序，并补充、完善以下内容：

一、公司对第一大客户京东方存在较大依赖

公司已在招股说明书之“重大事项提示”补充披露如下：

“（一）公司对第一大客户京东方存在较大依赖的风险

报告期内，公司向京东方销售收入占主营业务收入的比例分别为 75.81%、86.16%、74.22%和 62.88%，京东方为公司第一大客户。

公司主要产品为 OLED 终端材料。报告期内，公司向京东方销售 OLED 终端材料收入占 OLED 终端材料销售收入的比例分别为 100%、99.85%、94.66%和 77.62%，占比较高。报告期内，公司销售给京东方的 OLED 终端材料主要为 Red Prime 材料，品种较为单一。若未来公司无法在京东方的材料供应商中持续保持优势，无法保持 Red Prime 产品的供应，或者无法继续维持与京东方的合作关系从而公司向京东方的销售收入有所下降，则公司的经营业绩将受到较大影响。

京东方目前是 OLED 小尺寸显示面板领域全球第二、全国第一的面板厂商。根据 OMDIA 的统计，2020 年，京东方 AMOLED 显示面板产能在国内市场的占比为 46.12%，全国第一。目前，公司 OLED 终端材料主要面对国内市场，在京东方市场占有率较高的情况下，若公司无法维持与京东方的合作关系，公司无法通过

拓展其他客户来弥补京东方销售收入下降带来的影响，公司的经营业绩将受到较大影响。”

二、产品价格下降风险。发行人与京东方的相关合作条款明确约定，公司同一合同产品价格每年要降价一定幅度，对公司产品毛利率及经营业绩将产生较大影响

公司已在招股说明书之“重大事项提示”补充披露如下：

“(二) 产品价格下降风险

报告期内，公司与京东方签订的框架协议中约定公司同一合同产品的价格每年要降价一定幅度。报告期内，公司销售给京东方的同一产品在初次定价后，销售价格逐年下降，但推出的新产品的定价仍然保持较高水平。公司通过持续迭代推出新产品减少了老产品价格下降的影响。但未来若公司无法通过持续推出新产品降低老产品价格下降的影响，又或者新产品的定价大幅下降，则公司可能面临产品降价导致的毛利率下降风险，从而对公司毛利率及经营业绩将产生不利影响。

公司所处的 OLED 显示材料行业正处于快速发展中，为在国际化的竞争中取得优势，国内厂商通过持续的工艺改进和规模化的生产不断优化成本。同时，生产成本的降低是 OLED 显示面板逐步提升在下游应用领域渗透率，不断扩大市场占有率的必经之路。因此，“量升价跌”是行业内常见的销售情况，除京东方外，其他客户的产品也存在价格下降的可能，从而对公司毛利率及经营业绩将产生不利影响。”

三、结合产能利用率及行业竞争格局，完善募投项目产能消化相关风险

公司已在招股说明书之“重大事项提示”补充披露如下：

“(五) 募集资金投资项目实施后新增产能消化的风险

报告期内，公司 OLED 终端材料产能为 1.86 吨，产能利用率分别为 15.92%、54.31%、73.23%和 117.35%，持续提升。公司本次募集资金投资项目拟用于新增 15 吨 OLED 终端材料产能，以满足公司业务增长的需求。

目前，OLED行业正在快速发展中，京东方、华星光电等国内OLED面板厂商的产能持续增长，与此同时也吸引了一批厂商进入OLED材料领域，其中既有奥

来德等国内新兴的材料企业，也有默克、杜邦、UDC等国外知名的公司。因此，本次募投项目实施后，公司需要不断通过客户维护与开拓、产品开发与营销等方式消化新增产能。如果后续行业需求不及预期、市场环境发生不利变化，或公司后续的产品营销及市场开拓力度未达预期，可能导致募集资金投资项目新增产能无法及时消化而达不到预期收益的风险，进而会对公司收入和经营业绩提升产生不利影响。”

问题二

请发行人：（1）结合核心技术人员平均薪酬与同行业可比情况、薪酬结构、专业背景及工作经验及研发团队稳定性，进一步说明发行人是否具备独立持续研发能力；（2）结合产品价格变动、下游客户需求等因素，进一步分析公司收入增长的原因，影响公司经营业绩的主要驱动因素。

请保荐机构核查并发表明确意见。

回复：

一、发行人说明

（一）结合核心技术人员平均薪酬与同行业可比情况、薪酬结构、专业背景及工作经验及研发团队稳定性，进一步说明发行人是否具备独立持续研发能力

1、核心技术人员平均薪酬与同行业可比情况

2020年，公司核心技术人员平均薪酬与同行业公司对比情况如下：

项目	2020年度薪酬（万元）
公司核心技术人员平均薪酬	77.35
瑞联新材核心技术人员平均薪酬	43.60
奥来德核心技术人员平均薪酬	70.41

如上表所述，2020年，公司核心技术人员平均薪酬为77.35万元，高于同行业上市公司瑞联新材以及奥来德核心技术人员薪酬水平。

除上述基本薪酬外，2020年，公司通过对核心技术人员的股权激励，进一步提高了核心技术人员的收入水平，有效建立了长期的激励机制，有利于增强公司核心技术人员和员工的稳定性。具体情况如下：

序号	姓名	股权激励股份数量 (万股)	股份支付金额（万元）
1	金荣国	4.00	152.96
2	冯震	4.00	152.96
3	高昌轩	1.40	53.54
4	马天天	2.00	76.48
5	杨雷	1.00	38.24

序号	姓名	股权激励股份数量 (万股)	股份支付金额(万元)
合计		12.40	474.18

注：(1)上述股份数量为授予时股份数量，未考虑后续资本公积转增股本等事项的影响；(2)上述股份支付金额为总金额，公司按服务期进行分摊。

如上表所述，2020年，公司按照10元/股授予核心技术人员总计12.40万股股份，根据授予价格与公允价格的差额，公司支付的股份支付金额为474.18万元。

整体来看，公司通过提供具有市场竞争力的薪酬及福利、实施股权激励等方式，建立了多层次有吸引力的薪酬激励体系，保证了核心技术人员的稳定性。

2、核心技术人员的薪酬结构情况

2020年，公司核心技术人员的薪酬结构如下：

姓名	公司处任职	2020年度薪酬(万元)
金荣国	核心技术人员，首席科学家	334.28
薛震	核心技术人员，副总经理	29.48
冯震	核心技术人员，总工程师	26.06
高昌轩	核心技术人员，研发总监	22.56
杨雷	核心技术人员，研发部高级工程师	17.24
马天天	核心技术人员，研发部部长	34.48

从上表可见，公司核心技术人员中，除金荣国薪酬显著高于其他核心技术人员外，公司其他核心技术人员的薪酬不存在重大差异。金荣国薪酬高于其他核心技术人员的原因如下：

(1) 金荣国具有丰富的行业经验，为行业稀缺的高端人才

金荣国本科毕业于釜山国立大学化学专业，硕士研究生毕业于韩国科学技术院化学专业，博士研究生毕业于韩国浦项科技大学，具有深厚的学术功底。金荣国自2002年起加入三星从事显示材料相关的工作，在2002年11月至2008年9月任韩国三星SDI公司研发中心高级工程师；2008年9月至2012年6月任韩国三星手机显示公司研发中心资深首席工程师；2012年7月至2018年8月任韩国三星显示公司研发中心首席工程师。2019年9月，金荣国加入莱特光电担任首席科学家。

金荣国在加入莱特光电之前在显示材料行业已具有16年的从业经历，在此期间，金荣国曾获得2007年韩国第47届IR52蒋英实奖，共发表研究论文11篇，作为

主要发明人申请专利997个，具备丰富的行业经验。金荣国为2020年科学技术部高端外国专家引进计划项目人才、2020年西安市科技局海外高层次人才引智项目人才。

综上，金荣国教授具有丰富的行业经验，为此领域稀缺的高端人才。

(2) 公司聘任金荣国作为首席科学家有利于加快公司战略的实施及业务的发展

2019年，随着公司在Red Prime领域逐步实现了自主开发产品LHT326、LHT0508E的批量供货，公司开始向Red Prime之外的其他OLED终端材料领域拓展。公司管理层经审慎考虑，认为在OLED终端材料行业的技术仍然主要由国外厂商掌握的背景下，公司虽然通过自身前期的经验积累以及后续的研究开发可以逐步实现对于其他材料的突破，但是在OLED行业快速发展的情况下，公司通过引入金荣国可以加快上述过程，在下游客户持续扩产的同时，加快公司产品导入的时间，抢占市场先机。金荣国加入公司后，在公司自身研发团队与金荣国的共同努力下，公司目前已经开发出了多款Host产品，并已在客户处测试。

综上，金荣国为在行业顶尖的企业三星显示工作多年的高端外国行业专家，为稀缺性人才。公司为使金荣国加入，给予其具有市场竞争力的薪酬，具有合理性。公司引入金荣国系基于对于行业发展的判断，通过引入其加快公司战略的实施，有利于公司的整体发展。除金荣国教授外，公司其他核心技术人员为公司自主培养，公司根据西安当地人才的薪酬水平提供具有市场竞争力的薪酬，具有合理性。

(3) 公司对金荣国不存在重大依赖

公司高薪聘任金荣国担任公司首席科学家一职的主要目的为发挥其丰富的经验和“传、帮、带”作用，把握公司整体的研发方向和行业发展趋势，协助公司完善技术研发团队的梯队建设，组织实施研发计划，但公司对其不存在重大依赖。

公司目前拥有一支背景多元化、学历层次高、人才梯队合理的研发团队。截至2021年6月30日，公司拥有80名研发人员，占员工总数的26.06%，公司研发团队已建立完善的组织架构，除金荣国等6名核心技术人员外，公司其他研发人员

各司其职，均为公司的技术和产品研发作出了重要贡献。

经过多年的发展，公司已经形成了以自主研发为核心的专利体系。截至2021年6月30日，公司具备授权专利66项，正在申请的专利207项，相关专利信息如下：

专利分类	已授权	正在申请
公司授权专利	66	207
(1) 金荣国作为发明人的专利	-	18
(2) 不包括金荣国作为发明人的专利	66	189
合计	66	207

如上表所示，目前公司已获授权的66项专利不存在以金荣国为发明人的情况。公司正在申请专利207项中不包括金荣国作为发明人的专利189项，占正在申请专利数量的比例为91.30%，因此，公司的专利体系并不依赖于金荣国。

综上所述，公司已经建立了富有经验的研发团队，虽然金荣国在研发项目中发挥了重要的积极作用，但公司并不因此形成对其个人的重大依赖。

(4) 金荣国不存在违反原单位竞业限制义务的情形

金荣国入职公司前曾就职于韩国三星集团的关联公司韩国三星SDI公司、韩国三星显示公司，金荣国与韩国三星显示公司签署了竞业协议并领取竞业补偿，竞业期限为2年，竞业范围包括相关面板厂商及LG化学。公司并非面板厂商，亦未在竞业协议所列公司范围中。因此，金荣国在竞业期限内加入公司不违反其与原任职单位的竞业协议约定。

金荣国入职前，公司已要求其取得原任职单位的离职证明。经金荣国向原任职单位沟通，其原任职单位出具了书面的离职证明。离职证明记载了金荣国在该单位的从业时间，该离职证明中的“提交对象”为“LTOM”，即“陕西莱特光电股份有限公司”的英文简称，该书面离职证明上加盖了原单位公章。上述离职证明显示金荣国的原任职单位知晓金荣国系为加入莱特光电而要求出具该证明。

韩国三星显示公司与金荣国约定的竞业限制期限已于2020年8月届满。经本次发行中介机构检索中国裁判文书网、百度、Naver（韩国搜索引擎）等网站有关发行人及金荣国的涉诉信息，未发现金荣国存在因竞业限制涉及任何纠纷或诉讼、仲裁的情况

根据韩国世宗律师事务所于2021年8月23日出具的《备忘录》，“截至2021年8月17日，贵司（即莱特光电）及贵司的下属企业在韩国境内不存在任何未了结或可预见的诉讼、仲裁或其他争议、纠纷情况”；“截至2021年8月17日，Kim Young Kook（即金荣国）在韩国境内不存在任何未了结或可预见的诉讼、仲裁或其他争议、纠纷情况”。

此外，金荣国已出具承诺函，承诺：“本人于陕西莱特光电材料股份有限公司（包括子公司，下称“莱特光电”）任职不违反本人与原单位签署的竞业协议、劳动合同或任何其他协议，如因本人违反竞业义务给莱特光电造成损失的，本人将依法向莱特光电承担赔偿责任。”

综上，金荣国不存在违反原单位竞业限制义务的情形，金荣国也未因竞业限制义务或相关赔偿责任等在韩国或中国管辖权下进入任何司法程序，亦未产生任何纠纷或诉讼、仲裁情况。

3、核心技术人员的专业背景及工作经验及研发团队稳定性

(1) 核心技术人员的专业背景及工作经验与在公司担任的职位相匹配

公司核心技术人员的专业背景、工作经验及在公司主要负责的事项如下：

序号	姓名	学历背景	专业	工作经验	加入公司时间	在公司负责事项
1	金荣国	本科毕业于釜山国立大学化学专业并取得学士学位，硕士研究生毕业于韩国科学技术院化学专业并取得硕士学位，博士研究生毕业于韩国浦项科技大学并取得博士学位	化学	三星显示公司	2019年9月	负责终端材料的研发
2	薛震	本科毕业于山东理工大学工业分析专业并取得学士学位，硕士研究生毕业于西安建筑科技大学应用化学专业并取得硕士学位，博士研究生毕业于西安交通大学材料科学与工程专业并取得博士学位。	材料科学与工程	西安瑞联新材料股份有限公司	2013年11月	负责中间体的研发
3	冯震	本科毕业于宝鸡文理学院化学教育专业并取得学士学位，硕士研究生毕业于华侨大学高分子化学与物理专业并取得硕士学位	高分子化学与物理	西安瑞联新材料股份有限公司	2016年8月	负责终端材料的研发
4	高昌轩	本科毕业于西安建筑科技大学应用化学专业并取得学士学位，硕士研究生毕业于西安建筑科技大学应用化学专业并取得硕士学位	应用化学	西安瑞联新材料股份有限公司	2013年6月	负责中间体的研发

序号	姓名	学历背景	专业	工作经验	加入公司时间	在公司负责事项
5	马天天	本科毕业于北京师范大学化学专业并取得学士学位，博士研究生毕业于英国约克大学化学专业并取得博士学位。	化学	西安三业精细化工有限公司	2016年10月	负责终端材料的研发
6	杨雷	本科毕业于西北大学光信息科学与技术专业并取得学士学位，硕士研究生毕业于西北大学光学专业并取得硕士学位。	光学	成都天马微电子有限公司	2011年3月	负责器件性能测试及技术研究

由上表可以看出，公司的核心技术人员均为有机化学、高分子化学、物理、光学、材料科学等专业背景，具有多年的显示材料领域从业经历，公司核心技术人员的学历背景及工作经验与在公司担任的职位相匹配。

(2) 公司研发团队的稳定性

为保护核心技术和稳定核心技术人员，公司建立了良好的企业文化和员工发展平台，公司对研发人员进行技术创新奖励等激励措施，激活科研创新潜力。公司鼓励行业优秀人才为公司长期服务，并通过文化传承维护核心研发队伍的创新性和稳定性，为研发人员建立了清晰的职业发展通道，提升了核心研发团队对公司的忠诚度。公司鼓励研发人员积极参与外部技术交流活动，及时把握行业前沿技术创新和发展趋势。报告期内，公司核心技术人员及其带领的研发团队不断成长并保持了稳定性。公司为研发团队提供了良好的就业环境，具体如下：

① 公司提供了良好的职业发展通道

公司所处的OLED材料行业属于朝阳行业，行业本身处于快速发展阶段，目前国内以京东方、华星光电等公司引领的对于韩国厂商的超越正在进行中，下游行业的快速发展带动了OLED材料的发展，OLED材料行业具有良好的行业前景。

公司目前在OLED终端材料行业具有一定的市场占有率。目前，OLED终端材料仍然被国外厂商所占据主要的市场份额，公司是少数突破国外专利封锁，从事OLED终端材料自主研发生产的企业。目前A股上市公司中仅有奥来德同样从事OLED终端材料的生产。公司目前是京东方、华星光电Red Prime材料唯一的国产供应商。作为国内少数从事OLED终端材料的企业，公司正处于快速发展阶段，凭借技术及产品优势，公司在国内OLED终端材料企业中处于行业前列。

综上，公司处于快速发展的OLED行业，并在行业内具有一定的市场影响力，对于有志于从事OLED终端材料的研发人员来说，公司的行业地位及经营情况具有吸引力。

②公司具有市场竞争力的薪酬体系

报告期内，公司研发人员平均薪酬与当地A股上市公司平均薪酬的对比情况如下：

项目	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
发行人研发人员平均薪酬情况				
研发人员人均薪酬（剔除金荣国）（万元）	8.13	11.54	10.88	8.54
西安市A股上市公司研发人员平均薪酬情况				
研发人员平均薪酬	-	12.03	10.43	8.64

数据来源：公开披露数据、Wind

注：1、奥来德未披露其2018年研发人员平均薪酬情况；2、同地区上市公司研发人员薪酬情况系选取西安市A股上市公司研发人员薪酬和研发人员数量计算所得。

由上表可知，报告期内，公司研发人员平均薪酬与西安市A股上市公司研发人员平均薪酬不存在显著差异。公司根据当地薪酬水平，提供具有市场竞争力的薪酬，从而不断吸引人才的加入。

除日常薪酬外，公司也通过股权激励进一步提高了研发人员的收入水平，有效建立了长期的激励机制，有利于增强公司核心技术人员和员工的稳定性。2020年，公司实施股权激励，其中包括研发人员21人，占股权激励实施时研发人员总人数的28.38%。公司共授予研发团队22.80万股股份，根据入股价格与公允价值的差额，公司计提股份支付金额为871.87万元（在服务期内摊销）。

③公司与所有研发人员均签订了劳动合同以及保密、竞业限制协议，对其在保密义务、知识产权及离职后的竞业情况作出了约定，保障了公司研发团队的稳定性。公司坚持实行并不断完善对核心技术人员和人才的激励机制和保护措施，建立人才梯队培养模式，提供具有市场竞争力的薪酬与福利水平、全面完善的职业发展及晋升机会，并制定一系列激励制度，进一步增强了研发团队的稳定性。2020年，公司实施股权激励，根据股权激励条款，公司员工的服务期为上市后五年，公司通过股权激励将公司长期利益与员工绑定，建立了长期的激励机制，提升团队的稳定性。

综上，公司具有较强的人才吸引能力，并能保证研发团队的稳定性。

4、发行人具备独立持续研发能力

截至2021年6月底，公司拥有研发人员80人，公司研发团队涵盖了有机化学、精细化工、光学、电子信息等学科领域。公司研发团队根据行业发展趋势以及客户的需求持续进行新产品新技术的研发，目前已经开发出了多款Red Prime材料并已在客户处量产供应，此外，公司研发团队目前开发的Red Host、Green Host、Blue Prime、Green Prime等材料也已在进行测试，公司具备独立持续的研发能力。

公司2019年引进了科学技术部高端外国专家引进计划项目人才金荣国作为公司首席科学家，金荣国具有丰富的行业经验，对于行业发展的趋势具有前瞻性。金荣国的加入进一步提升了公司整体的研发实力。公司已经建立了富有经验的研发团队以及完善的组织架构，金荣国作为公司研发团队的一员，其行业经验及技术积累在公司研发中发挥了重要的积极作用，但公司并不因此形成对其个人的重大依赖。

公司坚持实行并不断完善对人才的激励机制，提供具有市场竞争力的薪酬与福利水平、全面完善的职业发展及晋升机会，并制定一系列激励制度，保证了增强了研发团队的稳定性。

综上，公司具备独立持续的研发能力。

（二）结合产品价格变动、下游客户需求等因素，进一步分析公司收入增长的原因，影响公司经营业绩的主要驱动因素

报告期内，公司营业收入构成及变动情况如下：

单位：万元

项目	2021年1-6月			2020年度		
	金额	同比	占比	金额	同比	占比
主营业务收入	14,798.93	24.27%	90.72%	24,535.73	36.73%	89.34%
其他业务收入	1,514.62	-28.99%	9.28%	2,927.06	30.93%	10.66%
营业收入	16,313.55	16.18%	100.00%	27,462.79	36.09%	100.00%
项目	2019年度			2018年度		
	金额	同比	占比	金额	同比	占比
主营业务收入	17,944.21	117.35%	88.92%	8,255.97	-	73.43%

其他业务收入	2,235.66	-25.18%	11.08%	2,988.07	-	26.57%
营业收入	20,179.86	79.47%	100.00%	11,244.04	-	100.00%

报告期内，公司营业收入分别为11,244.04万元、20,179.86万元、27,462.79万元以及16,313.55万元，同比持续增长。公司主营业务收入占营业收入的比重分别为73.43%、88.92%、89.34%和90.72%，公司主营业务收入的持续增长系公司收入增长的主要驱动因素。

报告期内，公司主营业务收入按产品类别的变动情况具体如下：

单位：万元

产品类别	2021年1-6月			2020年度		
	金额	同比	占比	金额	同比	占比
(1) OLED 有机材料	14,798.93	36.07%	100.00%	23,384.96	31.39%	95.31%
其中：①OLED 终端材料	11,988.92	27.89%	81.01%	19,237.66	24.24%	78.41%
②OLED 中间体	2,810.01	87.12%	18.99%	4,147.30	79.25%	16.90%
(2) 其他中间体	-	-	-	1,150.77	687.84%	4.69%
合计	14,798.93	24.27%	100.00%	24,535.73	36.73%	100.00%
产品类别	2019年度			2018年度		
	金额	同比	占比	金额	同比	占比
(1) OLED 有机材料	17,798.14	115.58%	99.19%	8,255.97	-	100.00%
其中：①OLED 终端材料	15,484.39	147.37%	86.29%	6,259.52	-	75.82%
②OLED 中间体	2,313.75	15.89%	12.89%	1,996.45	-	24.18%
(2) 其他中间体	146.07	-	0.81%	-	-	-
合计	17,944.21	117.35%	100.00%	8,255.97	-	100.00%

报告期内，公司主营业务收入快速增长。公司主营业务收入中，OLED终端材料的收入占比分别为75.82%、86.29%、78.41%以及81.01%，是主营业务收入增长的主要驱动因素。具体分析如下：

1、OLED终端材料产品价格变动、下游客户需求因素

报告期内，OLED终端材料的销售收入、销售价格及价格变动情况如下：

单位：万元，千克，万元/千克

项目	2021年1-6月	同比	2020年	同比	2019年	同比	2018年
销售数量	945.22	57.30%	1,311.74	47.99%	886.37	170.31%	327.91
销售价格	12.68	-18.70%	14.67	-16.05%	17.47	-8.49%	19.09

销售收入	11,988.92	27.89%	19,237.66	24.24%	15,484.39	147.37%	6,259.52
------	-----------	--------	-----------	--------	-----------	---------	----------

如上表所述，报告期内，公司OLED终端材料产品销售收入同比分别增长147.37%、24.24%以及27.89%，保持良好增长势头。报告期内，随着公司销量的快速增长，公司OLED终端材料的销售单价有所降低，主要系OLED显示行业属于新兴行业，“量升价跌”是OLED终端材料厂商逐步提升在下游客户端的渗透率，改变OLED终端材料完全依赖国外材料商的情况并不断扩大市场占用率的必经之路。

（1）销量及价格变动影响

报告期内，销量及销售价格变化对于OLED终端材料收入的变动影响如下：

期间	OLED 终端材料收入（万元）	同比变动	其中：（1）销售价格变动影响	（2）销量变动影响
2021年1-6月	11,988.92	27.89%	-18.70%	46.59%
2020年	19,237.66	24.24%	-16.05%	40.29%
2019年	15,484.39	147.37%	-8.49%	155.86%
2018年	6,259.52	-	-	-

注：收入变动影响采用因素分析法，即（1）产品当年单价变动对收入影响=（当年单价-上年单价）*上年销量/上年收入；（2）产品当年销量变动对收入影响=（当年销量-上年销量）*当年单价/上年收入，下同。

报告期各期，公司OLED终端材料的收入分别为6,259.52万元、15,484.39万元、19,237.66万元及11,988.92万元，持续增长。

2019年，随着下游需求的增长，OLED终端材料销量快速上升，公司产品销售价格有所下降，销售收入同比增长147.37%，符合“量升价跌”的行业惯例。根据因素分析，2019年，OLED终端材料销售价格下降对于收入变动的影响为-8.49%，销量增长对于收入变动的影响为155.86%。

2020年，公司与京东方的合作规模进一步扩大，同时开始进入和辉光电、华星光电供应链体系，销售收入较2019年同比增长24.24%。2020年，公司OLED终端材料销售价格下降对于收入变动的影响为-16.05%，销量增长对于收入变动的影响为40.29%。

2021年1-6月，公司向和辉光电、华星光电的销售收入快速增长，OLED终端材料收入较2020年同期同比上升27.89%。其中，销售价格下降对于收入变动的影

响为-18.70%，销量增长对于收入变动的影响为46.59%。

综上，报告期内，OLED终端材料销量持续增长带动销售收入增长。

(2) 下游客户需求影响

凭借良好的产品质量、持续的研发投入和新产品迭代，公司与下游客户合作不断扩大。报告期内，公司主要OLED终端材料客户的销售收入及变动情况如下：

单位：万元

名称	2021年1-6月		2020年		2019年		2018年
	收入	同比	收入	同比	收入	同比	收入
京东方	9,305.82	-0.13%	18,210.58	17.79%	15,460.75	147.01%	6,259.24
和辉光电	591.50	938.47%	623.82	2,870.57%	21.00	-	-
华星光电	2,091.60	-	403.26	-	-	-	-
其他	-	-	-	-	2.65	846.43%	0.28
合计	11,988.92	27.89%	19,237.66	24.24%	15,484.39	147.37%	6,259.52

注：2020年1-6月华星光电尚未实现销售。

2019年，公司OLED终端材料销量较2018年快速增长，主要系公司2018年下半年进入京东方成都、绵阳工厂，2019年开始销量快速上涨。2019年至2020年，公司陆续进入和辉光电、华星光电供应链体系并实现批量供货，同时公司向京东方销售的OLED终端材料的销量也继续快速增加，从而OLED终端材料收入保持快速增长。2021年上半年，公司向京东方销售收入保持稳定，向和辉光电、华星光电的销售收入均有所增长，从而OLED终端材料销售收入同比增长27.89%。

从整体来看，OLED材料行业正处于快速发展阶段，随着下游客户对于国产化材料需求的持续增长，公司凭借产品及技术优势，产品的销量不断提升。报告期内，公司OLED终端材料的销售价格有所下降，但销售收入整体保持持续增长，公司销量的持续增长是OLED终端材料收入上涨的主要驱动因素。

2、OLED中间体产品价格变动、下游客户需求因素

报告期内，OLED中间体产品的销售收入、销售价格及价格变动情况如下：

单位：万元

项目	2021年1-6月	同比	2020年	同比	2019年	同比	2018年
销售数量	6,696.98	108.49%	8,428.88	99.60%	4,222.80	-7.71%	4,575.64
销售价格	0.42	-10.25%	0.49	-10.20%	0.55	25.58%	0.44

项目	2021年 1-6月	同比	2020年	同比	2019年	同比	2018年
销售收入	2,810.01	87.12%	4,147.30	79.25%	2,313.75	15.89%	1,996.45

报告期内，公司OLED中间体收入逐年增长。公司OLED中间体主要用于OLED升华前材料的生产，其销售收入增长与OLED材料行业增长趋势一致。2019年至今，随着销售规模的扩大，公司OLED中间体产品的销售单价整体有所降低。

(1) 销量及价格变动影响

报告期内，销量及销售价格变化对于 OLED 中间体收入的变动影响如下：

期间	OLED 中间体收入 (万元)	同比变动	其中：(1) 销售价格 变动影响	(2) 销量变动 影响
2021年 1-6月	2,810.01	87.12%	-10.25%	97.37%
2020年	4,147.30	79.25%	-10.20%	89.45%
2019年	2,313.75	15.89%	25.58%	-9.68%
2018年	1,996.45	-	-	-

公司OLED中间体的产品为根据客户要求定制化的产品。报告期内，由于下游OLED行业正在快速发展中，公司产品种类及产品结构存在变动。2019年，公司OLED中间体产品结构变化较大，因此销量略有下降，随着部分单价较高的新产品实现收入，2019年平均销售价格有所提升。2020年以来，公司持续加深与下游客户的合作，OLED中间体销量快速上涨，部分产品在销量增长后单价有所下降，但整体收入保持增长。

(2) 下游客户需求影响

报告期内，公司与下游OLED中间体客户SGS、Gom、TOSOH建立了良好的合作关系，随着公司生产工艺及产品质量逐步得到客户认可，合作规模不断扩大，OLED中间体销售收入持续增长。报告期内，公司OLED中间体主要客户的销售情况如下：

单位：万元，%

序号	客户名称	2021年 1-6月		2020年		2019年		2018年
		销售收 入	同比	销售收 入	同比	销售收 入	同比	销售收 入
1	SGS 及其关联 公司	1,825.20	99.43%	2,463.46	71.89%	1,433.20	8.75%	1,317.83
2	Gom	376.58	87.32%	561.37	92.68%	291.35	-49.53%	577.3

序号	客户名称	2021年1-6月		2020年		2019年		2018年
		销售收入	同比	销售收入	同比	销售收入	同比	销售收入
3	TOSOH	505.89	109.45%	571.63	194.99%	193.78	10,973.14%	1.75
4	其他	102.33	-	550.84	-	395.42	-	99.57
合计		2,810.01	87.12%	4,147.30	79.25%	2,313.75	15.89%	1,996.45

注：SGS 及其关联方包括 BION、BION PAK。2018 年，SGS 的销售收入包括通过 MS 向其销售的收入。

公司 OLED 中间体客户主要为 SGS、Gom 和 TOSOH。随着公司和上述客户合作关系的不断加深，公司 OLED 中间体的销售收入逐年上涨。

报告期内，在 OLED 行业快速发展和国内 OLED 面板厂商不断提升全球市场份额的大背景下，公司凭借良好的产品质量和持续的新产品迭代，与京东方、和辉光电、华星光电等 OLED 面板厂商的合作关系不断加深从而销售规模逐年扩大。同时，随着 OLED 面板的应用逐步从小尺寸向中大尺寸延伸，全球 OLED 材料市场的需求正在不断增加，公司 OLED 中间体的销量也持续增加。

综上，在 OLED 材料市场需求持续增加的背景下，公司凭借良好的产品质量和持续的新产品迭代，不断加深与客户的合作关系，销量快速增长，是公司经营业绩和营业收入快速增长的主要驱动因素。

二、保荐机构核查意见

（一）核查程序

1、获取公司研发人员、核心技术人员名单和薪酬发放记录，查阅同行业、同地区上市公司研发人员、核心技术人员薪酬水平情况，并与发行人相关薪酬进行比对分析；

2、获取公司股权激励计划人员名单，查阅核心技术人员股份激励对应的金额、数量；查阅公司核心技术人员报告期内变化情况；

3、获取公司核心技术人员金荣国工作履历和主要研发项目参与情况，访谈公司高管了解公司聘请金荣国的主要原因，核实公司是否对相关核心技术人员存在依赖；

4、访谈金荣国，了解其原单位竞业禁止的相关规定，并取得其原单位离职证明，查阅韩国世宗律师事务所出具的《备忘录》，核实公司及金荣国在中国及

韩国境内的诉讼、仲裁和纠纷情况；

5、查阅公司核心技术人员专业背景、工作经验以及报告期内的变动情况，核实与公司担任职位的匹配性及核心技术人员团队稳定性；访谈公司总经理和人力资源负责人，查阅公司研发团队花名册及相关人员背景、专业情况，了解公司研发团队稳定性的保障措施和薪酬激励情况；

6、对公司研发负责人进行访谈，了解公司持续、独立研发能力的情况；

7、查阅发行人财务报告及审计报告，比较分析公司与主要客户交易价格、销售数量及销售金额的情况，检查发行人向上述客户销售产品价格和销量变动的具体原因；

8、对主要客户进行了实地走访核查及视频访谈，了解发行人与主要客户持续合作等情况，核查是否符合行业发展等情况；访谈发行人销售负责人，了解相关产品销售数量、销售价格变化的原因；

9、查阅发行人所处 OLED 面板、OLED 材料行业相关行业、市场研究报告以及同行业上市公司招股说明书、年度报告等公开资料，了解发行人所处行业发展情况及同行业上市公司同类产品价格、销量变化情况；

10、访谈公司总经理、销售负责人，了解公司报告期内业绩变化的主要因素和驱动力。

（二）核查结论

经核查，保荐机构认为：

1、公司提供具有市场竞争力的薪酬与福利水平、全面完善的职业发展及晋升机会，并制定一系列激励制度，保证了研发团队的稳定性。截至2021年6月底，公司拥有研发人员80人，公司研发团队涵盖了有机化学、精细化工、光学、电子信息等学科领域。公司研发团队根据行业发展趋势以及客户的需求持续进行新产品新技术的研发，公司具备独立持续的研发能力。

2、公司核心技术人员金荣国作为公司研发团队的一员，其行业经验及技术积累在公司研发中发挥了重要的积极作用，但公司并不因此形成对其个人的重大依赖。金荣国不存在违反原单位竞业限制义务的情形，金荣国也未因竞业限制义

务或相关赔偿责任等在韩国或中国管辖权下进入任何司法程序，亦未产生任何纠纷或诉讼、仲裁情况。

3、在 OLED 材料市场需求持续增加的背景下，公司凭借良好的产品质量和持续的新产品迭代，不断加深与客户的合作关系，销量快速增长，是公司经营业绩和营业收入快速增长的主要驱动因素。

附：保荐机构关于发行人回复的总体意见

对本回复材料中的发行人回复（包括补充披露和说明的事项），本保荐机构均已进行核查，确认并保证其真实、完整、准确。

（以下无正文）

（此页无正文，为《陕西莱特光电材料股份有限公司、中信证券股份有限公司<关于陕西莱特光电材料股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市的审核中心意见落实函>之回复报告》之盖章页）

陕西莱特光电材料股份有限公司

2021年10月22日



发行人董事长声明

本人已认真阅读陕西莱特光电材料股份有限公司本次审核中心意见落实函回复报告的全部内容，确认审核中心意见落实函回复报告内容真实、准确、完整，不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏。

董事长：



王亚龙

陕西莱特光电材料股份有限公司



2021年10月22日

（此页无正文，为《陕西莱特光电材料股份有限公司、中信证券股份有限公司<关于陕西莱特光电材料股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市的审核中心意见落实函>之回复报告》之盖章页）

保荐代表人：


王家骥

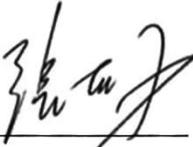

刘纯钦



保荐机构董事长声明

本人已认真阅读陕西莱特光电材料股份有限公司本次审核中心意见落实函回复报告的全部内容，了解报告涉及问题的核查过程、本公司的内核和风险控制流程，确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，审核中心意见落实函回复报告不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性承担相应法律责任。

董事长：

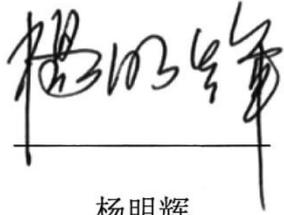

张佑君



保荐机构总经理声明

本人已认真阅读陕西莱特光电材料股份有限公司本次审核中心意见落实函回复报告的全部内容，了解报告涉及问题的核查过程、本公司的内核和风险控制流程，确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，审核中心意见落实函回复报告不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性承担相应法律责任。

总经理：



杨明辉

