

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

申请文件的第二轮审核问询函》

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 9 月 9 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申请文件的第二轮审核问询函》（以下简称“《二轮问询函》”）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《二轮问询函》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

1、关于技术	3
2、关于业务	15
3、关于向 MS 采购后销售	23
4、关于京东方	39
5、关于收入及应收账款	46
6、关于存货	50
7、关于重大事项提示	57
8、其他.....	60
附：保荐机构关于发行人回复的总体意见	72

1、关于技术

1.1 根据首轮问询问题 2 的回复，发行人目前 Red Prime 材料的技术水平已经能够达到国际厂商的标准。

国内掌握 OLED 终端材料技术并能够量产的公司屈指可数，OLED 终端材料技术的属于 OLED 有机材料中最难攻克的技术堡垒之一。

发行人与同行业竞争对手拟实现的技术目标都是一致的，但是在基团的选择及修饰和改性的具体技术上皆属于各家的核心机密，基于上述信息无法进行比较。

请发行人说明：（1）“公司 Red Prime 材料的技术水平能够达到国际厂商的水平”“国内掌握 OLED 终端材料技术并能够量产的公司屈指可数”的依据，在无法比较性能指标的情况下得出前述结论的合理性；（2）公司 OLED 终端材料的性能指标情况，无法通过性能指标说明 OLED 终端材料技术先进性的原因和合理性，公司产品满足下游厂商需求的情况，进一步说明核心技术先进性的体现。

回复：

一、发行人说明

（一）“公司 Red Prime 材料的技术水平能够达到国际厂商的水平”“国内掌握 OLED 终端材料技术并能够量产的公司屈指可数”的依据，在无法比较性能指标的情况下得出前述结论的合理性

1、关于“公司Red Prime材料的技术水平能够达到国际厂商的水平”的依据

本次发行的中介机构通过对主要客户京东方、华星光电进行访谈的形式对于上述情况进行了确认，具体情况如下：

经访谈确认，京东方、华星光电Red Prime材料存在多家供应商，其中莱特光电为其唯一的国产供应商，其他均为国际厂商。京东方等客户执行严格的材料认证体系，只有在产品性能能够达到要求的情况下才可能选择公司的产品。上述厂商认为莱特光电的产品技术水平能够达到国内领先或国际先进水平，在Red Prime材料方面，莱特光电技术与国外厂商处于同一水平，因此才会选择莱特光电的材料。

综上，报告期内，公司对京东方的销售收入持续快速增长，在京东方历次器件迭代中皆通过测试，在与国际厂商的竞争中保持了Red Prime材料的持续供应。“公司Red Prime材料的技术水平能够达到国际厂商的水平”的结论具有合理性。

2、关于“国内掌握OLED终端材料技术并能够量产的公司屈指可数”的依据

经搜索所有A股上市公司涉及OLED行业的企业信息（截至2021年9月25日），并根据其主营业务及主要产品进行分类，目前A股上市公司中涉及OLED面板相关材料生产的企业约16家，产品包括OLED终端材料仅奥来德一家，其他上市公司的产品主要用于Array工艺段和Module工艺段。因此，目前A股上市公司中OLED终端材料企业数量较少。

除上市公司外，由于非上市公司的公开信息有限，因此本次发行的中介机构通过对下游客户京东方、华星光电、和辉光电访谈的形式了解其OLED终端材料国产供应商的情况。根据OMIDA统计，上述三家客户2020年产能占据了国内AMOLED市场64.87%的市场份额，具有代表性。对于上述客户的访谈情况具体如下：

（1）京东方：目前仅有个别的国内材料厂商进入京东方并进行供货，供应Red Prime材料的国内材料厂商只有莱特光电。

（2）华星光电：国内供应OLED终端材料材料厂商仅为莱特光电。

（3）和辉光电：国内外分别有4-5家OLED终端材料的厂商。

根据上述访谈所取得的信息，目前国内厂商中从事OLED终端材料生产并在客户端实现供应的厂商较少。

综上，经检索公开信息，并经京东方、华星光电、和辉光电访谈确认，公司关于“国内掌握OLED终端材料技术并能够量产的公司屈指可数”的结论具有合理性。

(二)公司 OLED 终端材料的性能指标情况,无法通过性能指标说明 OLED 终端材料技术先进性的原因和合理性,公司产品满足下游厂商需求的情况,进一步说明核心技术先进性的体现

1、无法通过性能指标说明OLED终端材料技术先进性的原因和合理性

OLED终端材料的特点在于其需要和其他各层材料搭配并通过蒸镀工艺形成OLED器件后才能评估其性能。OLED面板的主要性能指标为发光效率、驱动电压和寿命等。由于各家面板厂商的器件结构皆不相同,其搭配的各层材料也不相同,根据不同的器件结构,各材料供应商需要设计出能够匹配客户器件结构并符合客户性能要求的产品。

由于OLED终端材料的上述特点,因此其不属于通用型的标准化产品,也不存在公开市场数据或者其他供应商产品的性能指标数据可以用于比较。从全球范围来看,OLED面板行业的目前主要企业为三星、LG、京东方、华星光电、和辉光电、天马集团、维信诺等,上述7家公司占据了OLED面板超过90%的市场份额,行业集中度较高。在下游面板厂商集中度较高的情况下,所有的OLED材料供应商皆以上述厂商为目标,因此,目前评价OLED终端材料技术先进性的客观标准在于是否能够进入主流的OLED面板厂商的供应链体系并实现批量供货。

公司自成立至今,在OLED终端材料领域,陆续进入了京东方、华星光电、和辉光电等国内OLED面板行业龙头的供应链体系,并形成Red Prime等材料的批量供货,体现了良好的产品竞争力。

2、公司产品满足下游厂商需求的情况,进一步说明核心技术先进性的体现

报告期内,公司多款产品皆通过了京东方的测试并实现了批量供货,能够客观证明公司 OLED 终端材料技术具有先进性。

报告期内,公司不断提升产品性能,产品销量逐年上涨。公司持续进行产品迭代,每年均有新品材料推出,并在通过京东方测试后保持Red Prime材料的持续供应,能够匹配下游面板厂商需求的变化。

除京东方以外,公司还陆续开发了和辉光电、华星光电等国内OLED面板龙头企业。2021年1-6月,公司对上述客户销售OLED终端材料收入快速增长,具体情况如下:

单位：万元

客户	2021年1-6月	2020年
	销售金额	销售金额
京东方	9,305.82	18,210.58
和辉光电	591.50	623.82
华星光电	2,091.60	403.26

从上表可见，和辉光电2021年1-6月实现销售收入591.50万元，基本等于去年全年的销售收入。华星光电2021年1-6月实现收入2,091.60万元，较去年全年的销售收入实现了超过5倍的增长。公司产品持续得到下游客户的认可。

目前，OLED终端材料行业的主要市场份额仍然被国外厂商占据，京东方、华星光电、和辉光电等客户的OLED终端材料供应商中，除莱特光电外，其他主要为国外材料供应商。报告期内，公司产品的性能经测试后能够达到京东方等客户的要求，在与京东方等其他供应商的竞争中实现了产品的持续供应，公司OLED终端材料的销售收入持续增长，公司的产品和核心技术具有先进性。

1.2 根据首轮问询问题 9 的回复，2016 年至 2019 年，公司存在向 MS 采购 OLED 终端材料的情形。

公司向 MS 采购产品与发行人相同型号自产产品在产品外观、性能指标、销售价格上均不存在差异。

2020 年开始，公司自产产品的销售占比持续上升。2020 年，公司 OLED 终端材料中自主研发产品的收入占比超过 50%。

请发行人说明：（1）MS 公司的经营情况、行业地位，是否销售同类产品；（2）自主研发技术和其他来源技术的内容，报告期内自主研发产品和其他来源技术产品内容、收入和占比的情况；（3）与发行人在技术上的关系，进一步说明发行人的技术独立性。

回复：

一、发行人说明

（一）MS 公司的经营情况、行业地位，是否销售同类产品

1、MS的经营情况、行业地位

MS在2020年1-3月的销售收入约为2,000万元。截至2020年3月底，MS总资产约8,000万元，净资产约3,400万元，资产规模和经营规模均较小。

2、是否销售同类产品

2016年4月，发行人与MS签订《合同书》，《合同书》约定，发行人与MS成立合资公司莱特迈思，由莱特迈思进行OLED有机材料的研发及产品销售。自合资公司莱特迈思成立之日起，京东方的销售权归属于合资公司，MS不再对京东方进行销售。

2020年，发行人收购MS持有的莱特迈思49%的股权。MS退出莱特迈思时，公司与MS就两项专利签订了《专利实施许可合同》，根据上述合同，公司获得相关专利产品的独占的、不可撤销的专利许可。在许可期限2020年3月至2026年1月内，在全球范围内，MS不得自己、或与第三方合作或许可第三方或任何其他方式向京东方、和辉光电销售许可产品。许可期限到期后，MS可以自行或其他第三方合作的方式向京东方、和辉光电等客户销售许可产品。

除京东方、和辉光电外，上述合同未禁止MS另行生产或在国内寻找合作方生产并销售同类产品，MS可以在上述两项专利的基础上进行生产或销售新的产品。

综上，2018年至2020年3月，MS未向下游OLED面板厂商销售同类产品。MS退出莱特迈思后，MS根据合同不能向京东方、和辉光电销售同类产品。

（二）自主研发技术和其他来源技术的内容，报告期内自主研发产品和其他来源技术产品内容、收入和占比的情况

1、自主研发技术和其他来源技术的内容

公司的核心技术主要包括OLED终端材料、OLED中间体及其他中间体的相关技术。其中，OLED中间体及其他中间体的技术均为自主研发。OLED终端材料的核心技术中，公司技术包括三部分：（1）公司自主研发形成的核心技术；

(2) 莱特迈思设立时MS出资的六项专有技术；(3) 公司2020年3月取得的MS两项专利技术。公司自主研发技术和其他来源技术的具体内容如下：

产品大类	细分类别		技术名称	技术内容	是否为自主研发技术	是否包含MS出资时的六项专有技术	是否包含MS授权的两项专利技术
OLED终端材料	发光层材料	Prime材料	高效率材料开发技术	通过分子空间构型扭曲调控,改变了材料分子堆叠方式,调整载流子传输方式,改善了器件的发光效率; 通过平面基团连接位点、空间构型调控,精密调节分子的能级和载流子的迁移率,维持与周边层材料的电荷均衡,从而在保持驱动电压的同时,实现了器件发光效率的大幅提升	是	-	-
			高纯度材料开发技术	通过顶空气相(HS-GC)、质谱仪(MASS)、热失重(TGA)等手段,快速拟定杂质分析及定向去除方法,结合升华提纯手段,从而实现材料纯度的提升	是	是	-
			高成膜能力材料开发技术	通过非共轭结构的引入或控制分子的三维结构,在保证材料高空穴迁移率的同时,改善了材料成膜性,使材料在器件中保持无定形态不易结晶,提升了有机电致发光器件的寿命	是	-	是
			高匹配度能级调控技术	通过量子计算模拟能态分布,建立与实测值的数据库,通过比较分析提升相邻功能层间能级匹配度,达成合适的注入特性,提升相邻功能层间能级匹配度,达成合适的驱动电压	是	-	-
		Host材料	量子效率增强型主体材料开发技术	通过引入较高的第一、三重态能级官能团以及非共轭的连接方式,使得主体激子能量高效传输至发光掺杂材料,调节电子和空穴的移动速度来调整激子生成的发光中心位置,提升固定电流密度下的器件发光效率	是	-	-
			高功率效能型主体材料开发技术	通过缺电子氮杂芳环基团与平面稠合基团共轭连接的方式,即保持材料第一、三重态能级,又有效提升主体材料的载流子迁移率,达成了降低器件的驱动电压和提升效率的目的	是	-	-
		Dopant材料	低斯托克斯位移蓝光掺杂材料开发技术	通过稳态官能团的引入,提升材料的耐热及耐电子稳定性,通过导入取代基的立体障碍效果来控制三维结构,降低斯托克斯位移,提升蓝光器件的发光效率及寿命	是	是	是
		空穴传输材料	高效率材料开发技术	通过优化分子轨道分布和空穴移动度,降低界面之间的能级势垒,提高器件的发光效率	是	是	-

产品大类	细分类别	技术名称	技术内容	是否为自主研发技术	是否包含MS出资时的六项专有技术	是否包含MS授权的两项专利技术
		界面性能提升技术	通过采用富电子型官能团之间空间扭曲型的连接方式,促进分子的高密度堆积,达到分子间作用力降低,改善表面形态,改善了载流子的传输	是	-	-
		高迁移率材料研发技术	通过设计分子扭曲型的结构,减少分子内旋转的自由度和重组能,改善空穴迁移率。另外,导入增加与相邻分子的分子轨道分布相互作用的取代基,可以改善迁移率	是	-	-
		热稳定性提升技术	通过引入苄类、多环芳烃类等官能团,增强分子的化学键能,达到较好的热稳定性。分析分子内最弱的链接,调节以维持较强的结合。通过导入立体障碍降低蒸镀温度,或设计小分子量结构改善热稳定性	是	-	-
	电子传输材料	效率增强型电子传输层材料开发技术	通过变更杂原子的种类、位置及结合方式,调整分子结构和分子间堆叠,从而调节分子的 LUMO 能级,改善材料电子注入以及传输能力,降低器件的能耗	是	是	-
		寿命增强型电子传输层材料开发技术	分析改善分子内阳离子及激子最弱的链接或取代基,改善驱动时的稳定性。通过控制 n-dopant 的 Liq 的混合性及电子移动速度,改善寿命及效率	是	-	-
	升华技术	升华提纯技术	通过精细化环境控制和颗粒物定量管理方法,使生产环境中颗粒物、水分、温度等得到有效控制,保证有机材料的批次间品质稳定性; 通过升华设备自动化参数设定、在线数据远程监控、以及交互控制,达成升华系统的稳定性和产品品质的稳定性; 通过设计不同种类材料的升华提纯方案,保证升华系统对不纯物等关键杂质的彻底去除,达到最终产品在器件特性上的优异表现	是	是	-
	器件评测技术	器件制备技术	通过对基板前处理工艺优化、蒸镀工艺优化和封装技术优化,降低温度、基板、气氛等因素对器件性能的影响,达成器件制备的稳定性和高重现性	是	-	-
		评价方案设计技术	通过电光特性评价方法、寿命特性评价方法、电极抗阻及透过率特性评价、电容特性评价方法的研究,达到材料全方位评价	是	-	-

产品 大类	细分类别	技术名称	技术内容	是否为 自主研发技术	是否包含 MS 出资时 的六项专有 技术	是否包含 MS授权的 两项专利 技术
		材料组合评价 技术	通过对不同功能层的 HOMO、LUMO 能级、三线态 T1 能态、能带间隙 Eg (LUMO-HOMO) 等特性的组合研究, 使得功能层材料间具有良好的能级匹配、界面效应和成膜特性, 从而提高发光效率, 降低驱动电压	是	-	-

1、MS出资的六项专有技术的具体内容及对上述核心技术的贡献如下：

(1) Prime材料的高纯度材料开发技术：MS出资的专有技术通过减少杂质产生和后处理过程，提升产品品质。在掌握了此技术后，公司通过持续改进工艺及纯化方法，在此过程中形成了“高纯度材料开发技术”。

(2) 低斯托克斯位移蓝光掺杂材料开发技术：MS出资的专有技术采用与N相邻的苯基的Ortho位置导入烷基时，可使最大发光波长向短波长移动，将其适用于改性芘作为蓝色掺杂剂使用时，可降低分子斯托克位移，并实现深蓝色发光。在掌握了此技术后，公司发现还可以通过调整分子的立体构型来促进斯托克位移的降低，在此过程中形成了“低斯托克斯位移蓝光掺杂材料开发技术”。

(3) 空穴传输层材料的高效率材料开发技术：MS 出资的专有技术通过使用特定的空穴传输物质及特定的电子阻挡物质提升空穴传输材料的效率。公司在掌握了上述专利技术后，结合自身研发过程中对能级和材料界面关系的理解，形成了“高效率材料开发技术”。

(4) 效率增强型电子传输层材料开发技术：MS 出资的专有技术通过减少电子的注入势垒来降低驱动电压，增加电子注入提高功率效率及亮度。公司在掌握了上述专利技术后，结合自身研发过程中对分子位置及堆叠方式的理解，形成了“效率增强型电子传输层材料开发技术”。

(5) 升华提纯技术：MS出资的专有技术对升华设备加热、凝固和吸附回收及温度调节等的原理进行分析和方法改进，可有效提高升华系统和产品品质的稳定性。公司在掌握了此专利技术后，结合自身生产条件，持续对升华工艺以及操作流程进行改善，形成了“升华提纯技术”。

2、MS授权的两项专利技术的具体内容及对上述核心技术的贡献如下：

(1) “高成膜能力材料开发技术”：MS的许可专利中引入了非芳香性的脂肪环，此类脂肪环的刚性弱、柔性强，在成膜时可以提高膜的均一性，使载流子的传输更稳定，有利于提升器件性能。公司在掌握了此专利技术后，结合自身研发过程中开发的提升成膜能力的化合物种类、制备方法等，形成了自身的“高成膜能力材料开发技术”。

(2) “低斯托克斯位移蓝光掺杂材料开发技术”：MS的许可专利中引入了较为稳定的官能团来降低因分子中片段振动释放的能量导致的斯托克位移使得半波宽变宽。在掌握了此技术后，公司发现除了引入稳定官能团外，还可以通过调整分子的立体构型来促进斯托克位移的降低，在此过程中公司形成了“低斯托克斯位移蓝光掺杂材料开发技术”。

综上，公司在吸纳了MS专利技术后，通过自身研发进一步拓宽了相关技术的方式方法和应用范围，形成了具有自身特色的核心技术。

2、报告期内自主研发产品和其他来源技术产品内容、收入和占比的情况

2018年至2021年1-6月，公司OLED终端材料中自主研发产品和其他来源技术产品内容、销售金额和占比的情况如下表所示：

单位：万元

产品内容	2021年1-6月		2020年度		2019年度		2018年度	
	销售金额	占比	销售金额	占比	销售金额	占比	销售金额	占比
自主研发产品小计	11,434.01	95.37%	9,619.47	50.01%	614.61	3.97%	-	-
其他来源技术产品小计	554.91	4.63%	9,618.20	49.99%	14,869.78	96.03%	6,259.52	100%
合计	11,988.92	100%	19,237.66	100%	15,484.39	100%	6,259.52	100%

报告期内，公司在吸收MS技术的基础上，通过自主研发，陆续开发了多款产品，上述产品皆已形成批量化生产和销售，公司自主研发的产品正在对老产品逐步迭代中。2021年1-6月，公司自主研发产品的销售收入占比已经超过95%。

(三) 与发行人在技术上的关系，进一步说明发行人的技术独立性

2016年，公司与MS合资成立莱特迈思从事OLED终端材料的开发。其中，MS以六项专有技术作为技术出资。在莱特迈思成立初期，MS主要负责莱特迈思OLED材料研发、制造的技术指导，具体体现包括：（1）在莱特迈思研发、生产团队组建后，去MS韩国进行培训；（2）对于公司初期的研发方向和目标给予指导；（3）MS出资的6项专有技术构成了公司技术的基础组成部分，公司在取得上述专有技术的基础上通过消化、吸收、再创新获得了OLED终端材料“KNOW-HOW”的生产、研发能力。2020年3月，公司为保障材料供应的持续性，在MS退出莱特迈思后，公司继续获得了相关材料对应的2项专利授权，上述专利授权的取得对于公司的技术独立性并不构成重大影响。

公司在获得MS的6项专有技术和2项专利授权之外，公司根据行业发展方向及下游客户的需求，实现产品和技术的突破和创新，形成具有自身特色的核心技术及产品体系。

报告期内，公司在吸收MS技术的基础上，通过自主研发，陆续开发了LHT326、LHT0508E、LHT0544H等新产品，上述产品皆已形成批量化生产和销售。2021年1-6月，公司自主研发产品的销售收入占比已经超过95%。

综上，公司初始的OLED终端材料技术来源于MS，经过多年的发展，公司在技术、产品等方面已形成自有知识产权和核心技术体系，并拥有独立自主的成果转换能力，逐步实现产品的升级迭代。公司凭借自身的研发能力正在不断地提升产品性能并拓展不同的应用领域，已经开发出了新一代的Red Prime材料并在研发测试Green Prime、Blue Prime、Red Host、Green Host等材料，公司的技术具备独立性。

2、关于业务

2.1 根据首轮问询问题 4 的回复，根据 DSCC 最新的统计数据，2020 年全球 OLED 有机发光材料市场规模约 78.12 亿人民币，公司 2020 年 OLED 终端材料收入为 1.92 亿元，按照上述数据测算，公司 2020 年在全球 OLED 有机材料市场的市场份额约 2.46%。

请发行人说明：（1）前述“OLED 有机发光材料”和“OLED 终端材料”是否为同一类材料，市场份额的计算是否合理；（2）按照前述统计数据计算市场排名的情况，进一步说明发行人的市场地位情况。

回复：

一、发行人说明

（一）前述“OLED 有机发光材料”和“OLED 终端材料”是否为同一类材料，市场份额的计算是否合理

“OLED 有机发光材料”与“OLED 终端材料”为同一类材料，上述命名差异系材料在生产端和应用端的不同名称，具体情况如下：

名称	OLED终端材料	OLED有机发光材料
应用场景	生产端	应用端
定义	“OLED终端材料”系“中间体-升华前材料-终端材料”生产步骤中最后一个步骤的产品，“终端”即最终产品的含义	“OLED有机发光材料”系在OLED面板中制作OLED工艺段所使用材料中的有机材料，由于OLED在面板中具有电致发光的功能，因此上述有机材料称为“OLED有机发光材料”
具体构成	一般包括电子注入层材料、电子传输层材料、空穴阻挡层材料、发光层材料、空穴传输层材料、空穴注入层材料六层材料，其中发光层材料可以进一步细分为Dopant、Host和Prime材料。	
命名差异原因及合理性	“OLED终端材料”主要用于区分“OLED中间体”和“OLED升华前材料”，对于同时销售OLED中间体以及OLED终端材料的厂商来说，上述命名能够区分不同产品的特点	“OLED有机发光材料”主要用于区分OLED面板的其他材料，例如OLED工艺段的阴极金属材料、阳极玻璃基板材料以及其他工艺段的材料，如光刻胶、偏光片等

报告期内，公司对外销售的产品包括 OLED 中间体和 OLED 终端材料，由于上述材料的下游客户及市场皆存在较大差异，因此公司使用生产端的命名方式符合公司的实际情况。

根据 DSCC 的数据，其统计的有机发光材料市场规模即为 OLED 终端材料

的市场规模，公司使用 2020 年 OLED 终端材料收入及 2020 年全球 OLED 有机发光材料市场规模数据计算公司的市场份额具有合理性。

（二）按照前述统计数据计算市场排名的情况，进一步说明发行人的市场地位情况

根据 DSCC 的数据，目前，全球市场中主要国外厂商的市场排名情况如下：

排名	材料厂商名称	市场份额
1	UDC	26.80%
2	Novaled	13.75%
3	出光兴产	12.03%
4	德国默克	11.68%
5	德山集团	6.87%
6	LG化学	6.87%
7	SFC	5.84%
8	杜邦公司	3.09%
9	住友化学	0.34%
10	其他厂商合计	12.73%

注：LG 化学为 LG 集团下属材料企业。

2020 年，公司 OLED 终端材料的收入为 1.92 亿元，DSCC 的数据中未列示公司的数据，也未将公司纳入排名之中。根据 DSCC 统计数据测算公司的市场份额，公司占比为 2.46%。位于杜邦公司之后、住友化学之前。

从 DSCC 统计的市场排名来看，公司目前市场份额较低，相比全球市场排名领先的 UDC、Novaled、出光兴产、德国默克等公司存在一定差距。主要原因如下：

1、上表中排名领先的 UDC、Novaled、出光兴产、德国默克等厂商皆为具有多个产品线的综合性材料厂商。相比上述公司，公司目前主要的产品为发光层中的 Red Prime 材料，虽然公司已经在陆续开发并在客户端测试 Red Host、Green Host、Blue Prime、Green Prime 等材料，但尚未形成销售。因此，相较于国外厂商，公司整体销售规模较小，市场排名较后。

2、根据韩国显示器产业协会（Korea Display Industry Association）的统计数据，2020 年全球 OLED 面板市场 80% 以上的份额被三星、LG 集团等国外厂商占

据，我国 OLED 面板厂商在全球 OLED 市场的占有率合计不超过 20%。三星、LG 集团在多年的发展过程中，与韩国和欧美的材料企业已经形成了稳固的供应商体系，国内厂商想要进入其供应链体系存在极大的难度。目前，我国 OLED 材料尚处于发展初期，报告期内，公司主要客户包括京东方、华星光电、和辉光电等国内 OLED 面板龙头企业，目前正在开拓天马集团、维信诺等其他国内 OLED 面板厂商。公司现阶段以实现材料在国内 OLED 面板厂商的量产供应，形成对国外材料的替代为目标，符合公司发展的实际情况。

目前，我国 OLED 面板行业正在赶超国外厂商的过程中，公司以实现 OLED 终端材料的国产化为目标，报告期内持续开拓下游面板厂商。未来，随着我国 OLED 面板在全球市场份额的不断提升，公司有望伴随中国 OLED 产业的发展而不断发展，市场前景广阔。

从国内市场来看，目前已上市的公司中从事 OLED 终端材料业务的仅有奥来德。根据奥来德 2020 年年度报告，奥来德 2020 年有机发光材料的收入为 0.94 亿元。按照 DSCC 的市场数据进行测算，奥来德 2020 年在全球有机发光材料的市场份额约为 1.20%，低于莱特光电的 2.46%。公司及奥来德在全球市场份额较低的情况符合我国 OLED 行业所处的发展阶段的特征。

除公开信息对比外，经本次发行的中介机构对京东方、华星光电等客户访谈了解，公司在 Red Prime 材料领域皆为其唯一的国产供应商。

综上所述，在全球市场，由于中国 OLED 行业整体起步较晚，无论是 OLED 面板还是配套的 OLED 材料，目前在全球市场的份额仍然较低，因此公司市场占有率相比国外主要 OLED 终端材料厂商仍存在一定差距；在国内市场，公司已成为京东方、华星光电等客户 Red Prime 材料唯一国产供应商，在全球有机发光材料的市场占有率高于同行业上市公司奥来德。

2.2 根据首轮问询问题 4 的回复，OLED 升华前材料系各家 OLED 终端材料厂商的核心机密，公司不会对外出售 OLED 升华前材料，其他 OLED 终端材料厂商通常也只会截取部分的工艺片段即 OLED 中间体对外采购，因此 OLED 升华前材料未形成收入，符合行业特征。

根据首轮问询问题 7 的回复，瑞联新材只生产中间体和升华前材料，不涉及终端材料生产经营。

请发行人说明：（1）中间体、升华前材料和终端材料的划分标准，中间体到升华前材料的合成过程和技术体现；（2）公司不会对外出售 OLED 升华前材料与瑞联新材生产销售升华前材料情况不一致的原因和合理性。

回复：

一、发行人说明

（一）中间体、升华前材料和终端材料的划分标准，中间体到升华前材料的合成过程和技术体现

1、中间体、升华前材料和终端材料的划分标准

OLED 有机材料根据其生产步骤，可以分为 OLED 中间体、OLED 升华前材料和 OLED 终端材料三类。其中 OLED 升华前材料系由 OLED 中间体经合成后得到的粗品，经升华提纯后即得到 OLED 终端材料。

OLED 升华前材料在 OLED 材料生产流程中的位置如下：



OLED中间体、升华前材料和终端材料的划分标准如下：

OLED终端材料的制备分为合成和升华提纯两部分，其中，通过升华提纯制成的材料称为OLED终端材料，是否经过升华提纯是区分OLED终端材料和OLED升华前材料的标准。OLED终端材料在升华提纯前的合成过程一般为多步骤的合成过程，在中间步骤的产物皆称之为“OLED中间体”，代表其仅为中间产品，无法直接用于升华。只有最终步骤的成品才称之为OLED升华前材料，即可以直接用于升华的材料，这也是“升华前”的含义。

2、中间体到升华前材料的合成过程和技术体现

OLED中间体到升华前材料的合成过程即通过OLED中间体和其他材料的合成反应，最终生产成升华前材料。

如上文所述，OLED中间体和OLED升华前材料划分的标准并不在于其合成的过程，而在于其是否为合成阶段的最终产品，下一步是否可以直接用于升华提纯。因此，OLED中间体和OLED升华前材料在合成过程中的划分主要系基于生产阶段，而不是基于合成过程的技术难度。

对于只从事OLED中间体以及OLED升华前材料合成的企业来说，其合成过程的技术难点是基本一致的，即公司根据客户的需求将完整的分子结构式进行拆解，拆解为不同的结构片段，根据不同的结构片段设计相应的合成步骤，在设计合成步骤的同时，还要能够在各步骤中设计相应的除杂工序，从而保证产品的各项纯度指标符合客户的要求。

对于OLED终端材料生产企业来说，OLED中间体和OLED升华前材料划分的意义与仅从事OLED中间体以及OLED升华前材料生产的企业来说存在差异。具体情况如下：

对于OLED终端材料的生产商而言，OLED终端材料的分子结构是自主设计和选定的。分子结构式是影响材料性能最重要的因素，不同结构式对材料的载流子迁移率、能级的匹配度、激子的复合效率等性能产生重要影响，最终表现在器件结构上为驱动电压、发光效率和寿命性能指标的不同。因此，OLED终端材料的难点在于其分子结构的选定，即分子结构式的设计为其最重要的核心技术之一。

OLED终端材料系经OLED升华前材料升华提纯制得，升华提纯过程并不改变其分子结构式，即OLED升华前材料与OLED终端材料的分子结构式一致，是OLED终端材料的粗品。升华过程主要系在于如何精准地去除杂质，提升纯度指标，从而能够达到OLED终端材料纯度的要求。因此，OLED终端材料与OLED升华前材料能够一一对应。而OLED中间体仅是生产的中间产品，并不与OLED终端材料一一对应，无法反应OLED终端材料的特征。

综上所述，OLED升华前材料为OLED终端材料的粗品，其与OLED终端材料一一对应。OLED中间体系OLED升华前材料合成步骤中各阶段的中间产品，对

于OLED终端材料厂商来说，其与OLED升华前材料存在本质差异。

（二）公司不会对外出售 OLED 升华前材料与瑞联新材生产销售升华前材料情况不一致的原因和合理性

1、“OLED 升华前材料”与“OLED 中间体”划分的依据及合理性

“OLED 升华前材料”与“OLED 中间体”的划分主要系 OLED 终端材料厂商基于 OLED 终端材料的生产过程而进行的划分，即在多步骤的反应过程中，中间产品皆称之为“OLED 中间体”，只有结束合成阶段，进入升华提纯阶段之前的产品才称之为“OLED 升华前材料”，这也是“中间体”和“升华前”的定义。由于只有 OLED 终端材料生产企业才会进行升华提纯，因此 OLED 终端材料生产企业能够准确的划分“OLED 升华前材料”和“OLED 中间体”。

对于不生产 OLED 终端材料，而只生产 OLED 中间体和 OLED 升华前材料的厂商来说，其生产的产品可能同时存在 OLED 中间体和 OLED 升华前材料，其判断依据为客户是否进行再次合成，上述判断系根据其客户的后续生产情况，即理论上只有其客户能够准确判断。另一种判断是否为 OLED 升华前材料的方法系通过分子结构式的分析，若该材料的核心分子结构式与 OLED 终端材料一致，则为 OLED 升华前材料，否则为 OLED 中间体。

2、与瑞联新材生产销售升华前材料情况不一致的原因和合理性

公司是 OLED 终端材料的生产企业，根据自身的技术判断，公司对外销售的 OLED 中间体并不能直接用于升华提纯生产 OLED 终端材料，因此其仅为 OLED 中间体，而非 OLED 升华前材料，公司对于上述产品的划分准确。

根据公开市场信息，瑞联新材并不进行 OLED 终端材料的生产，因此，其生产销售的产品是 OLED 中间体还是 OLED 升华前材料，主要在于其销售给终端材料厂商后，终端材料厂商如直接用于升华，则为 OLED 升华前材料，终端材料厂商如再次合成加工，则为 OLED 中间体。

公司的 OLED 升华前材料不会对外销售，主要系由于升华提纯并不改变升华前材料的核心分子结构，即 OLED 升华前材料能够直接反映 OLED 终端材料的性质，因此基于技术机密的保密性原则公司不会对外销售自身终端材料对应的 OLED 升华前材料。从客户角度来说，基于保密性的原则，其一般也不直接采购

升华前材料，而会采购中间体并再次加工。但是，对于部分完全没有合成能力的 OLED 终端材料厂商来说，由于其自身无法进行合成，因此也可能存在直接采购 OLED 升华前材料的情况。

公司作为生产 OLED 终端材料的厂商，若 OLED 终端材料企业向公司直接采购 OLED 升华前材料，则公司能够借此了解其产品的技术路线，对于客户来说存在较大的技术泄露风险。从瑞联新材的公开数据来看，瑞联新材本身并不从事 OLED 终端材料的生产，因此 OLED 终端材料厂商向其透露 OLED 升华前材料信息而导致的技术泄露风险相对较低。

综上，OLED 中间体和 OLED 升华前材料的划分对于 OLED 终端材料厂商更为重要，对于仅从事 OLED 中间体和升华前材料生产的企业来说，OLED 中间体和 OLED 升华前材料的划分不具备重大意义。由于公司同时出售 OLED 中间体和 OLED 终端材料，因此下游客户基于保密性，一般不会向公司直接采购 OLED 升华前材料。对于仅从事 OLED 前端材料生产的公司，部分终端材料厂商受限于自身完全不存在化学合成的生产能力，可能会向上述从事 OLED 前端材料生产的公司直接采购 OLED 升华前材料。公司与瑞联新材生产销售升华前材料情况不一致主要系公司与瑞联新材在业务范围和核心产品上存在差异，具有合理性。

2.3 根据首轮问询问题 7 的回复，发行人与前述厂商签订的采购合同中不存在排他性条款。发行人与京东方、华星光电签署的《合作开发协议》存在排他性条款。

请发行人量化分析前述排他性条款对发行人业务经营的影响，并进一步说明公司是否具有直接面向市场独立持续经营的能力。

回复：

一、发行人说明

（一）在售产品不存在排他性条款

根据发行人与前述厂商签订的采购合同，目前在售产品皆不存在排他性的条款。报告期内，公司尚未实现与客户联合开发产品的批量供货，因此，上述《联

合开发协议》中的排他性条款对于发行人目前的业务经营情况不存在影响。

（二）联合开发的产品存在排他性条款

根据公司与京东方、华星光电签署的《联合开发协议》，联合开发的产品存在排他性条款，由于目前尚未实现联合开发产品的批量供货，因此上述条款对于公司具体的影响目前无法量化分析。公司与客户联合开发的产品未来将作为新产品进一步增加公司的收入规模，有利于公司整体的经营业绩。

OLED终端材料的开发属于专项开发的模式，即根据各面板厂商使用的器件结构不同，所要求的性能指标也皆不相同，公司需要根据面板厂商的特定需求开发特定的产品。未来，对于上述联合开发产品的排他条款的限制，公司将针对性的根据不同客户的需求持续开发不同的产品，从而保证公司业务的持续经营。

综上，联合开发有利于提升双方的合作，有利于加快公司新产品的开发以及在客户处的应用，从双方互惠的角度来看，相应的排他性条款具有商业合理性。目前，公司与客户尚在联合开发过程中，尚未有产品批量供应，因此对于公司目前生产经营不存在影响。未来，在联合开发产品量产供应后，联合开发的新产品将提升公司整体的经营业绩。对于排他性条款，公司将针对性的根据不同客户的需求持续开发不同的产品，因此，上述排他性条款不会对公司持续经营能力产生重大不利影响，公司具有直接面向市场独立持续经营的能力。

3、关于向 MS 采购后销售

3.1 根据首轮问询回复，发行人认为，公司向 MS 采购系公司解决产能爬坡阶段产能不足的战略补充，采购后根据自身产能、生产计划、客户需求等综合考虑并进行后续销售或进一步加工后销售，相关业务不属于贸易业务。根据发行人说明，公司向 MS 采购产品与发行人相同型号自产产品在产品外观、性能指标、销售价格上均不存在差异，公司在销售端亦不会区分自产和外购的产品，相关产品对于下游客户也无区分。

请发行人说明：（1）采购后根据自身产能、生产计划、客户需求等综合考虑并进行后续销售或进一步加工的主要内容；（2）结合贸易的通常认定，说明认定向 MS 采购后销售不属于贸易业务的依据是否充分，招股说明书相关披露是否准确。

请保荐机构及申报会计师核查并发表意见。

回复：

一、发行人说明

（一）采购后根据自身产能、生产计划、客户需求等综合考虑并进行后续销售或进一步加工的主要内容

报告期内，公司对于外采 OLED 终端材料进行后续销售的主要内容如下：

单位：万元、千克

产品	2021年1-6月		2020年		2019年		2018年	
	金额	数量	金额	数量	金额	数量	金额	数量
LHT201	370.00	37.00	-	-	296.40	15.60	87.13	4.25
LHT301	13.00	1.30	58.05	4.30	-	-	400.57	19.54
LHT028	-	-	102.55	14.65	388.80	36.00	443.47	39.14
其他	5.20	0.80	-	-	2.65	5.12	166.33	8.12
合计	388.20	39.10	160.60	18.95	687.85	56.72	1,097.49	71.05
占 OLED 终端材料销售比例	3.24%	4.14%	0.83%	1.44%	4.44%	6.40%	17.53%	21.67%

注：2021年1-6月销售的外采 OLED 终端材料为期初存货，2021年1-6月公司不存在对外采购 OLED 终端材料的情况。

报告期内，公司外采 OLED 终端材料再加工主要内容如下：（1）公司随着生产工艺的提升，部分产品的纯度指标有所提升，为保障产品品质的一致性，对于部分外采的产品进行了再次升华，提升了产品的纯度后对外出售。（2）公司 2020 年基于一揽子交易采购了 MS 的部分存货，上述存货生产时间为 2018 年至 2019 年，由于在 MS 库房存放时间较长，为保证产品质量，对于 2020 年基于一揽子交易而采购的 MS 的存货，公司均再次升华处理并检验合格后才会对外销售。

（二）结合贸易的通常认定，说明认定向 MS 采购后销售不属于贸易业务的依据是否充分，招股说明书相关披露是否准确

1、贸易的通常认定

贸易的通常认定为以赚取商品的差价为目的，从上游供应商采购商品后直接用于销售。贸易商主要通过信息优势、渠道优势或资金优势来赚取差价，其一般不具有生产能力。对于贸易业务来说，由于贸易商不具备生产能力，因此产品品质直接取决于供应商的商品品质。

2、公司向 MS 采购后销售并不属于贸易业务，主要原因如下：

根据贸易的通常认定，公司向 MS 采购后销售并不属于贸易业务的合理性如下：

2018 年-2019 年，公司向 MS 采购的背景系公司 2018 年产线在产能爬坡阶段，产出尚不稳定，由于存在短期订单交付较紧张的情形，公司在以自主生产产品销售为主的情况下，为保障对于下游客户的稳定供应，因此向 MS 采购了部分产品作为补充。公司向 MS 采购的主要产品与公司自产产品为相同的产品。公司向 MS 采购产品的目的并非为了赚取差价，而是为了在产能爬坡期弥补短暂的产出不足。随着公司产能利用率的提升，公司自产产量能够满足客户供应的情况下，公司不再向 MS 采购。报告期内，公司自产产品的销售占比分别为 82.47%、95.56%、99.17% 和 96.42%。

2020 年，公司基于收购 MS 持有的莱特迈思 49% 的股权的背景下，收购了 MS 的存货。上述采购系基于一揽子交易的背景，公司购买 MS 的存货并非为了赚取差价为目的，而是为了达成收购 MS 持有莱特迈思 49% 的股权的商业目的，经双方协商达成的商业结果。

经查询《企业会计准则》的相关条例，未见对于“贸易”业务的认定标准。报告期内，公司从 MS 采购产品的目的具有多样性，但均不存在仅为赚取差价而进行采购并销售的情况，与贸易业务的通常定义存在差异。

基于公司采购 MS 产品并销售产品的情况，公司根据事实情况进行了描述，并已经在招股说明书中进行了完整的信息披露，具体如下：

(1) 在经营模式中披露了在自有产能不足时部分产品向第三方采购的情况，披露了报告期内自产及外采终端材料的销售情况及占比。

(2) 在采购情况中充分披露了向 MS 外购 OLED 终端材料的具体情况。

(3) 在核算核心技术产品收入中只包含了自产产品的收入，未包含向 MS 采购并销售产品的收入。

(4) 在毛利分析章节针对主要产品中存在向 MS 采购的产品的毛利率进行了分析，对于外采 MS 产品对于毛利率的影响进行了分析。

(5) 在关联交易章节披露了向 MS 采购的情况。

综上，公司对于从 MS 采购产品并销售的情况进行了完整披露。由于《企业会计准则》中没有对“贸易”业务进行定义，基于谨慎性原则，公司以“存在从 MS 采购 OLED 终端材料的情况”等客观性的表述在招股说明书等公开披露文件中已经进行了充分披露。

二、中介机构核查意见

(一) 核查程序

- 1、查阅了企业会计准则，公开信息，对贸易业务的通常定义进行了了解；
- 2、对发行人总经理进行了访谈，了解了从 MS 采购产品的必要性和合理性；了解了报告期内从 MS 采购产品再加工的情况及原因；
- 3、对发行人研发总监进行了访谈，了解了从 MS 采购产品与公司自身产品的差异情况；
- 4、查阅了公司财务报表、审计报告，了解了公司从 MS 采购的产品的采购情况以及采购后的销售情况；

5、复核了公司核心技术产品的分类及明细表，确认核心技术产品是否包含了从 MS 采购产品的销售收入。

(二) 核查结论

经核查，保荐机构及会计师认为：

1、公司从 MS 采购产品主要为弥补短期的产出不足，并不以赚取差价为首要目的，公司从 MS 采购产品后进行销售不属于贸易业务具有合理性。

2、公司已经充分披露了从 MS 采购 OLED 终端材料销售情况，招股说明书相关披露准确

(1) 发行人已经充分披露了外采 OLED 终端材料的必要性和合理性，报告期内外采 OLED 终端材料的销售情况

发行人已在招股说明书之“第六节业务和技术”之“一、发行人的主营业务、主要产品或服务的情况”之“(二) 主要经营模式”之“2、生产模式”披露了自产和外购 OLED 终端材料的必要性和合理性，报告期内销售情况，具体如下：

“2018年，由于莱特迈思产能利用率较低。为保障客户订单的及时交付，公司向MS采购了部分OLED终端材料作为补充。2018年-2019年，随着公司产能利用率提升，公司自产产品能够满足稳定供应，公司相应减少了向MS采购OLED终端材料的规模。2019年4月开始，公司不再向MS采购终端材料。

2020年，基于收购MS持有莱特迈思49%股权的一揽子交易，公司收购了MS部分存货。

报告期内，公司OLED终端材料仅在2018年-2020年存在向MS采购的情况。公司自产及向MS采购终端材料的销售收入及占比情况如下：

单位：万元

OLED 终端材料	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	销售金额	占比	销售金额	占比	销售金额	占比	销售金额	占比
自产	11,600.72	96.76%	19,077.06	99.17%	14,796.55	95.56%	5,162.03	82.47%
外采	388.20	3.24%	160.60	0.83%	687.84	4.44%	1,097.49	17.53%
合计	11,988.92	100.00%	19,237.66	100%	15,484.39	100%	6,259.52	100%

注：2021 年 1-6 月销售的外采产品皆为期初存货，2021 年 1-6 月不存在对外采购 OLED 终端材料的情况。”

(2) 发行人已经充分披露了对外采购 OLED 终端材料情况

发行人已在招股说明书之“第六节业务和技术”之“一、发行人的主营业务、主要产品或服务的情况”之“四、公司采购情况和主要供应商”之“（一）原材料和能源采购情况”之“1、公司主要原料采购情况”披露了外购 OLED 终端材料的销售情况，具体如下：

“3、OLED终端材料的采购情况

2018年，由于莱特迈思产线尚处于产能爬坡阶段，产出较少，产能利用率较低。为保障客户订单的及时交付，公司向MS采购了部分OLED终端材料作为补充。2018年-2019年，随着公司产能利用率提升，公司相应减少了向MS采购OLED终端材料的规模。2019年4月开始，公司不再向MS采购终端材料。

2020年，基于公司收购MS持有的莱特迈思49%股权的背景下，经公司与MS协商，公司收购了MS的部分存货。

报告期内，公司终端材料仅在2018年-2020年存在向MS采购的情况。具体情况如下：

单位：万元

产品名称	2021年1-6月		2020年度		2019年度		2018年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
LHT201	-	-	74.72	11.15%	1,119.12	73.95%	1,465.69	63.00%
LHT301	-	-	130.09	19.42%	-	-	480.91	20.67%
LHT028	-	-	93.85	14.01%	347.9	22.99%	364.68	15.68%
LHT301PR	-	-	283.83	42.37%	-	-	-	-
LHT028PR	-	-	87.41	13.05%	-	-	-	-
其他	-	-	-	-	46.38	3.06%	15.10	0.65%
合计	-	-	669.91	100%	1,513.40	100%	2,326.38	100%

注 1：PR 为终端材料的升华前材料。2020 年，基于收购 MS 持有的莱特迈思 49% 股权的一揽子交易，MS 将其存货皆销售给了公司，其中包括了 LHT301 和 LHT028 的 PR 材料。除上述情况外，报告期内，公司不存在从 MS 采购 PR 料的情况。

注 2：2020 年基于一揽子交易，公司收购上述存货支付的金额为 496.46 万元，按照一揽子交易分摊后的入账价值为 669.91 万元。

”

3、发行人核心技术收入中未包含对外采购并销售的 OLED 终端材料的收入情况

“核心技术产品收入由自产销售的OLED终端材料、自产OLED中间体和自产其他中间体收入构成，非核心技术产品收入为非自产产品的销售收入，主要包括外采OLED终端材料、外采OLED中间体、其他中间体以及其他业务的收入。

报告期内，公司核心技术产品销售收入具体情况如下：

单位：万元

收入类型	产品类型	2021年1-6月		2020年		2019年		2018年	
		销售金额	占营业收入比重	销售金额	占营业收入比重	销售金额	占营业收入比重	销售金额	占营业收入比重
核心技术产品收入	自产 OLED 终端材料	11,600.72	71.11%	19,077.06	69.47%	14,796.55	73.32%	5,162.03	45.91%
	自产 OLED 中间体及其他中间体	2,391.04	14.66%	4,608.37	16.78%	2,380.45	11.80%	1,798.93	16.00%
	小计	13,991.76	85.77%	23,685.43	86.25%	17,176.99	85.12%	6,960.96	61.91%
非核心技术产品收入	非自产产品销售收入	2,321.79	14.23%	3,777.35	13.75%	3,002.87	14.88%	4,283.08	38.09%
营业收入		16,313.55	100%	27,462.79	100%	20,179.86	100%	11,244.04	100%

”

4、在毛利分析章节就存在向 MS 采购的主要产品的毛利率进行了分析和披露，对于外采 MS 产品对于毛利率的影响进行了分析和披露。

上述情况请见招股说明书之“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营成果分析”之“（三）毛利分析”。

5、在关联交易章节披露了向 MS 的采购情况。

上述情况请见招股说明书之“第七节 公司治理与独立性”之“八、关联交易”。

综上，公司对于外采 OLED 终端材料的业务模式、采购情况、销售情况已经进行了充分披露，发行人核心技术收入中未包含外采 OLED 终端材料的销售收入。招股说明书的信息披露准确。

3.2 根据首轮问询回复，2018 年及 2019 年，公司子公司莱特迈思向 MS 采购 OLED 终端材料，MS 向公司销售单价按照公司向终端客户销售的人民币单价的 90%定价确定。2018 年，公司存在向 MS 支付销售代理佣金的情形，公司通过 MS 与目标客户建立合作关系后，并按照指定产品销售额 5%向其支付佣金。

2018 年，公司存在通过 MS 向 SGS 销售 OLED 中间体的情况，MS 按照 SGS 采购价格的 95%向公司采购，与 MS 收取的佣金比率一致。公司向 MS 销售 OLED 中间体，再由其向 SGS 销售，其实质与 MS 收取佣金一致。

请发行人说明：(1)报告期内向 MS 采购后对外销售的具体情况及其主要客户，MS 自身不直接对相关客户进行销售而通过公司销售的原因及商业合理性，定价依据是否合理，相关客户目前的合作情况；(2)报告期内通过 MS 对外销售的具体情况，报告期内通过 MS 向 SGS 销售并支付佣金的具体原因及商业合理性，是否符合行业惯例，2019 年起交易模式发生改变的原因；(3)与 MS 签订合同的属性，以总额确定销售收入的依据是否充分合理；(4)请比较自产产品的毛利率与同行业的毛利率，并说明差异原因。

请申报会计师核查并发表意见。

回复：

一、发行人说明

(一)报告期内向 MS 采购后对外销售的具体情况及其主要客户，MS 自身不直接对相关客户进行销售而通过公司销售的原因及商业合理性，定价依据是否合理，相关客户目前的合作情况

1、报告期内向 MS 采购后对外销售的具体情况及其主要客户

报告期内，公司向 MS 采购后销售的具体情况如下：

单位：万元

外采 OLED 终端材料	2020 年 1-6 月	2020 年	2019 年	2018 年
LHT201	370.00	-	296.40	87.13
LHT301	13.00	58.05	-	400.57
LHT028	-	102.55	388.80	443.47
其他	5.20	-	2.65	166.33

外采 OLED 终端材料	2020 年 1-6 月	2020 年	2019 年	2018 年
合计	388.20	160.60	687.85	1,097.49

2、MS 自身不直接对相关客户进行销售而通过公司销售的原因及商业合理性

在莱特迈思成立之前，MS 已经向京东方鄂尔多斯工厂供应产品，但鄂尔多斯工厂本身的产能较小，仅为 4 千片/月。MS 虽然为具有一定技术和产品基础的 OLED 材料厂商，但与 UDC、默克、出光兴产等一线厂商比较，其资金实力及产能都处于劣势。在京东方等厂商大规模扩产以及推动材料国产化的背景下，其仅依靠自身的实力，很有可能逐步被市场淘汰。

发行人本身在显示材料领域具有丰富的化学合成经验和市场积累，也具有一定的资金实力。经发行人与 MS 协商后，发行人以现金出资，MS 以专利技术出资的方式，双方合资成立莱特迈思从事 OLED 终端材料的研发、生产和销售。MS 在与发行人合资成立莱特迈思后，一方面通过新建产能能够满足下游客户扩产的需求，另一方面合资公司也符合下游客户国产化的需求。同时，借助于发行人在国内的投资、建厂及运营经验可以加快上述战略计划的实施。

因此，MS 和发行人成立合资公司能够充分发挥各自在资金实力、市场拓展、技术研发等方面的优势，有利于在 OLED 终端材料行业的业务开拓和发展，具有商业合理性。

2016 年，发行人与 MS 签订《合同书》设立莱特迈思，根据《合同书》约定，自合资公司成立之日起，京东方的销售权归属于合资公司，MS 不再对京东方进行销售。2016 年 8 月，MS 向京东方递交《关于业务转移的公函》，申请 MS 的产品销售和后续与京东方的所有商务事宜全部转移至莱特迈思。京东方于 2016 年 9 月完成了 MS 商务主体变更的程序，京东方的销售皆由合资公司莱特迈思进行，MS 不再在境内向京东方销售。

综上所述，由于自身产能和资金实力限制，MS 选择与公司合作设立莱特迈思开展 OLED 终端材料业务，根据双方签订的《合同书》，莱特迈思成立后 MS 不再对京东方销售，具备合理性。

3、定价依据是否合理

(1) 公司向 MS 采购的定价依据及公允性

2018 年及 2019 年，公司子公司莱特迈思向 MS 采购 OLED 终端材料，MS 向公司销售单价按照公司向终端客户销售的人民币单价的 90% 定价确定，并按照双方议价时的汇率折算成美元确定最终交易价格，具体情况如下：

项目	LHT201	LHT301	LHT028
按照采购下单时汇率折算的采购单价（元/g）①	183.36	183.01	95.97
公司向下游客户销售价格（元/g）②	205.00	205.00	110.17
定价比例③=①/②	89.44%	89.28%	87.11%

报告期内，由于公司不存在向其他第三方公司采购终端材料产品的情形，且相关产品均为定制化产品，并不存在市场公开价格。MS 向公司的销售价格按照公司向终端客户销售的价格 90% 定价依据充分，价格系双方协商确定，价格公允、合理。

(2) 公司销售外采 OLED 终端材料的定价依据及公允性

报告期内，公司向 MS 采购产品与发行人相同型号自产产品在产品外观、性能指标、销售价格上均不存在差异，公司在销售端亦不会区分自产和外购的产品，相关产品对于下游客户也无区分。因此，公司对外销售的外采 OLED 终端材料产品定价依据与自产 OLED 终端材料的定价依据不存在差异，具备合理性及公允性。

4、相关客户目前的合作情况

2018 年-2021 年 6 月，公司向京东方销售 OLED 终端材料的金额分别为 6,259.25 万元、15,460.75 万元、18,210.58 万元和 9,305.82 万元，销售收入快速上涨。目前，公司是京东方 Red Prime 材料唯一的国内供应商，公司与京东方合作情况良好。2020 年公司与京东方签订了合作开发协议，联合进行 OLED 终端材料的开发，进一步提升了双方的合作关系，公司与京东方相关的业务具有稳定性以及可持续性。

MS 在 2020 年 3 月退出莱特迈思后，根据相关协议和专利，其不得在未经允许的情况下向京东方、和辉光电销售相关专利对应的产品。具体情况如下：

(1) 2020年3月, 根据公司与MS签订的《专利实施许可合同》, 公司获得了相关产品的独占的、不可撤销的专利许可, 在许可期限内, 在全球范围内, MS不得自己、或与第三方合作或许可第三方或任何其他方式向京东方、和辉光电销售许可产品。

(2) MS出资莱特迈思的专利, 权属归属于莱特迈思, 在MS退出莱特迈思后, MS不得在未经允许的情况下生产相关产品。

(二) 报告期内通过MS对外销售的具体情况, 报告期内通过MS向SGS销售并支付佣金的具体原因及商业合理性, 是否符合行业惯例, 2019年起交易模式发生改变的原因

1、报告期内通过MS对外销售的具体情况

报告期内, 仅2018年公司存在通过MS向SGS销售OLED中间体的情况, 具体如下:

单位: 万元

向MS销售的产品	2018年销售金额	最终产品去向
P160	227.98	SGS
P075	196.15	
P114	68.15	
其他	55.25	
总计	547.53	

2、报告期内通过MS向SGS销售并支付佣金的具体原因及商业合理性, 是否符合行业惯例

(1) 报告期内通过MS向SGS销售并支付佣金的具体原因及商业合理性

2016年, 公司与MS成立莱特迈思, 由莱特迈思开展OLED终端材料业务。在公司与MS合作之前, 公司2013年已经开始从事OLED中间体的生产。鉴于韩国是当时世界最大的OLED材料市场之一, 而MS自2014年成立开始就在韩国从事OLED材料的相关业务, 因此, 在公司与MS合作的过程中, 除成立莱特迈思从事OLED终端材料相关业务外, 公司也进一步与MS在OLED中间体领域进行合作, 通过MS的客户资源开拓韩国市场, 提升公司OLED中间体产品的销售, 具有商业合理性。

公司通过 MS 与目标客户建立合作关系后，按照指定产品销售额 5% 向其支付佣金，或者通过 MS 向终端用户销售 OLED 中间体，MS 按照最终客户采购价格的 95% 向公司采购（即 MS 获得 5% 的佣金），与公司支付佣金的比例一致。

（2）向 MS 支付销售佣金符合行业惯例

聘请市场咨询服务机构拓展市场并支付佣金或市场拓展费是发行人所处行业的常见模式，同行业公司瑞联新材亦采取此种方式。根据瑞联新材公开披露文件，其市场拓展咨询服务机构的聘请原因、对应客户/产品情况以及计提依据具体如下：

市场咨询服务机构	原因	对应客户/产品	计提依据
上海真寅贸易有限公司	利用其海外优势向发行人提供市场需求信息，协助开拓以日本市场为主的混合液晶市场	日本中村	销售额的一定比例
西安新丝路企业管理咨询有限责任公司	为发行人提供国际客户在生产方面的标准要求信息，协助发行人完成客户审计		销售额的一定比例
上海贝丽德贸易有限公司	为发行人提供德国市场需求信息，协助开拓目标客户	Merck	液晶销售额的一定比例
MCCChemCompany	协助发行人与目标客户的业务往来	JHTradingBirchchemLimited	部分产品销售量
NianuolGmbH	负责发行人在欧洲市场开拓、客户维系及服务、处理产品纠纷	---	每年固定金额
VoginsInvestmentCo.Limited	为发行人提供日本医药市场开发、市场需求信息	Chugai	销售量
	为发行人提供韩国OLED市场需求信息	Duksan	部分产品按销售额的一定比例；部分产品按销售量
		韩国市场EA0281的相关客户	销售量
上海阳帆医药科技有限公司	为发行人提供特定中间体的合成工艺路线	PA0112, PA0152, PA0244, PA0072	销售额的一定比例
港德电子有限公司	为发行人开拓境外 OLED 市场	EA3862	部分产品销售量

如上表所述，同行业可比公司瑞联新材亦采用市场咨询拓展机构进行在韩国、德国、日本等地区进行 OLED 材料市场的业务拓展，并按照产品销售量、销售额或固定金额给予相管机构支付市场拓展咨询费，与公司支付销售佣金的模式不存在显著差异。根据瑞联新材的公开披露信息，其费率比例在销售额的 1% 至 20% 之间。

综上所述,公司 OLED 中间体业务存在向 MS 支付佣金的情况与同行业上市公司瑞联新材等一致,佣金比例与瑞联新材具有可比性,符合行业惯例。

3、2019 年起交易模式发生改变的原因

2019 年起公司不再通过 MS 进行销售,也不再支付佣金,主要原因为:(1) 公司经过多年的积累,与海外客户 SGS 已经建立起了良好的合作关系;(2) 公司 OLED 中间体产品毛利率较低,公司为保持产品竞争力,与 MS 协商后,不再支付佣金。

(三) 与 MS 签订合同的属性,以总额确定销售收入的依据是否充分合理;

公司与 MS 签订合同为采购合同,与公司和下游客户签订的销售合同相互独立。采购合同中不涉及相关产品未来的销售计划或销售安排。

公司按照总额确定销售收入的依据如下:

根据《企业会计准则第 14 号——收入》第三十四条:

“企业应当根据其在向客户转让商品前是否拥有对该商品的控制权,来判断其从事交易时的身份是主要责任人还是代理人。企业在向客户转让商品前能够控制该商品的,该企业为主要责任人,应当按照已收或应收对价总额确认收入。

企业向客户转让商品前能够控制该商品的情形包括:(一)企业自第三方取得商品或其他自产控制权后,再转让给客户。(二)企业能够主导第三方代表本企业向客户提供服务。(三)企业自第三方取得商品控制权后,通过提供重大的服务将该商品与其他商品整合成某组合产出转让给客户。

在具体判断向客户转让商品前是否拥有对该商品的控制权时,企业不应仅局限于合同的法律形式,而应当综合考虑所有相关事实和情况,这些事实和情况包括:(一)企业承担向客户转让商品的主要责任。(二)企业在转让商品之前或之后承担了该商品的存货风险。(三)企业有权自主决定所交易商品的价格。(四)其他相关事实和情况。”

根《据企业会计准则》的规定,公司从 MS 采购后进行销售按照总额法进行核算,具体情况如下:

(1)公司采购合同和销售合同均独立签署,公司的采购和销售均独立结算;

(2) 公司销售行为与 MS 无关，公司承担向客户转让商品的主要责任；

(3) 公司承担了销售商品的存货风险，包括产品交付前的毁损、灭失风险以及合同执行过程中存货价格波动风险等；

(4) 公司产品的销售价格系与下游客户协商确定，公司有权自主决定商品的交易价格，与 MS 无关。

综上所述，公司在向客户转让商品前拥有对该商品的控制权，公司为从事交易的主要责任人而非代理人，公司销售按照总额确认收入符合《企业会计准则》的相关规定。

(四) 请比较自产产品的毛利率与同行业的毛利率，并说明差异原因。

报告期内，公司部分 OLED 终端材料存在外采和自产情况，由于外采终端材料与自产终端材料同型号产品相同，故在出库时按照月末一次加权平均法核算成本。

为比较自产产品的毛利率与同行业的毛利率情况，按照自产终端材料的生产成本及销售价格模拟测算公司自产终端材料的毛利率，与同行业终端材料的毛利率比较如下：

公司	项目	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
莱特光电	OLED 终端材料	81.66%	81.75%	86.24%	79.13%
UDC	OLED 终端材料	80.56%	80.07%	81.40%	78.36%
奥来德	发光功能材料	-	30.10%	54.32%	66.38%

注：(1) 奥来德 2021 年半年报未披露有机发光材料毛利率。(2) 其他同行业公司均为综合性的材料企业，毛利率不具备可比性。

从上表可见，与 UDC 相比，公司自产产品的毛利率不存在显著差异。公司终端材料毛利率高于奥来德，具体分析如下：

根据奥来德的公开信息，其产品细分为发光层材料、电子传输层材料、空穴传输层材料和其他。公司 OLED 终端材料主要产品为 Red Prime 材料，属于发光层材料。因此，就公司 Red Prime 材料自产产品的毛利率与奥来德发光层材料产品的毛利率进行对比，具体情况如下：

产品	2019年	
	销量 (KG)	毛利率

产品	2019年	
	销量 (KG)	毛利率
1、莱特光电		
LHT201	429.36	84.48%
LHT301	338.03	90.29%
LHT326	25.26	76.41%
2、奥来德		
ALD-HG02302	67.38	56.48%
ALD-HG02603	3.42	74.56%
ALD-E060	165.86	46.76%
ALD-GR028	7.42	39.19%
ALD-IB04501	7.28	44.40%
ALD-GR01802	3.17	20.21%
ALD-F020	27.26	60.38%
ALD-H01201	1.59	43.41%
ALD-I01504	1.48	36.27%

注：1、奥来德数据来自于奥来德《首次公开发行股票并在科创板上市招股说明书》；
2、2020年及2021年1-6月，奥来德未披露具体产品毛利率情况。
3、公司上述自产毛利率为根据销售价格和生产成本模拟测算的毛利率。

公司产品毛利率高于奥来德的具体原因如下：

1、2019年，公司销售的2款Red Prime产品的年销量皆在300公斤以上。奥来德2019年销量最高的两款产品销量为165.86公斤和67.38公斤，其余产品销量皆在30公斤以下。由于OLED终端材料的生产具有一定的规模效益，在连续生产相同的产品时不但能够发挥较高的生产效率，也更有利于产品品质的稳定。因此，公司凭借规模化的生产和稳定供应，保持了较高的毛利率。从奥来德9款有机发光材料的毛利率来看，其毛利率区间为20.21%-74.56%，毛利率最高的产品ALD0HG02603毛利率达到74.56%，与公司LHT326产品毛利率接近。

2、2020年，奥来德有机发光材料毛利率有所下降。根据其2020年年报，其“有机发光材料营业收入较上年下降26.27%，主要原因是公司有机发光材料新产品市场导入延迟同时老产品销售价格下降”。由于OLED行业存在价格年降的行业惯例，因此，如果无法及时完成产品的迭代并保持产品竞争力，则会面临销售收入下降及毛利率下降的风险。相较于奥来德，公司2020年自产OLED

终端材料收入同比增长 28.93%，毛利率同比下降 4.49%。公司 2020 年在老产品销量和价格有所下降的情况下，通过新产品的迭代，对京东方的收入保持持续增长。同时，公司在 2020 年向和辉光电、华星光电等其他客户销售 OLED 终端材料的收入也有所增加，从而 OLED 终端材料产品收入保持持续增长。由于奥来德 2020 年年报未披露具体产品的毛利率，因此无法比较具体产品情况。

综上，公司整体产品毛利率高于奥来德，主要系公司形成了稳定供应的核心产品，单产品的销量远高于奥来德，具有一定的规模优势；但奥来德毛利率最高产品的毛利率与公司一致，具有合理性。公司持续进行产品迭代，从而保持了销售收入的增长。

二、中介机构核查意见

（一）核查程序

申报会计师实施以下核查程序：

1、了解公司与 MS 销售和采购业务流程，检查采购和销售订单中关于控制权转移条款，复核会计处理是否符合相关规定；

2、获取并核查发行人向 MS 采购产品的采购订单、报关单、提单、验收入库单、银行回单等相关单据，验证采购真实性；复核根据合同条款对产品控制权及风险报酬转移的相关约定，公司采用总额法确认销售收入是否合理；

3、获取并核查发行人与 MS 签订的佣金合同、佣金计算表、支付的银行回单，验证佣金真实性；

4、通过访谈 MS 及发行人主要经办人员，了解发行人与 MS 相关交易的定价依据，并与同类产品交易、同类交易价格进行比较，检查相关交易公允性；

5、查阅同行业公司瑞联新材招股说明书等公开资料，与发行人同类业务进行比较，复核发行人同类业务模式、终端材料毛利率是否与同行业可比公司存在差异及其合理性；

6、取得发行人与 MS 交易的相关合同、订单，访谈 MS 及 SGS 相关人员。

（二）核查结论

通过上述核查程序，申报会计师得出以下核查结论：

1、公司与 MS 签订合同为购销合同，根据合同约定公司拥有采购产品的完整控制权并承担产品灭失风险，故公司是交易中的主要责任人，采用总额法确认销售收入依据合理；

2、公司自产终端材料测算毛利率与 UDC 终端材料接近，高于奥来德毛利率，主要原因公司单产品的销售规模高于奥来德，具有一定规模效应；但奥来德毛利率最高产品的毛利率与公司一致，具有合理性。公司持续进行产品迭代，从而保持了销售收入的增长。

4、关于京东方

根据首轮问询回复，报告期内第一大客户京东方 2020 年 10 月开始间接持有公司的股份公司，公司比较了 2020 年 7-9 月与 2020 年 10-12 月的产品价格，认为与京东方销售的产品价格在京东方间接持股前后未发生变化。报告期内，公司向京东方销售产品的金额分别为 6,259.25 万元、15,460.75 万元和 18,210.58 万元，销售数量为 327.89 公斤、878.25 公斤和 1,170.25 公斤，销售收入和销量皆快速上涨。

请发行人说明：（1）结合报告期内以及京东方间接入股以来与公司的交易价格变化，以及京东方其他同类供应商的价格变化幅度，说明产品价格下滑的幅度是否合理并符合行业惯例，京东方间接持股前后的定价公允性，未来与京东方的定价机制及合作模式是否将发生变化；（2）在合同主要条款、信用期及结算方式、价格约定机制、降价幅度等方面，公司与京东方的合作与京东方其他同类供应商是否存在差异，2020 年与 2021 年是否存在差异，若有，说明原因及合理性。

请申报会计师核查并发表意见。

保荐机构对发行人客户集中度较高的情况进行核查时，下游行业选取了 2020 年国内 AMOLED 面板厂商产能进行分析，请说明选取下游行业的依据及准确性，未选取全球显示面板厂商进行分析的原因，相关核查结论是否审慎。

回复：

一、发行人说明

（一）结合报告期内以及京东方间接入股以来与公司的交易价格变化，以及京东方其他同类供应商的价格变化幅度，说明产品价格下滑的幅度是否合理并符合行业惯例，京东方间接持股前后的定价公允性，未来与京东方的定价机制及合作模式是否将发生变化；

1、报告期内以及京东方间接入股以来与公司的交易价格变化，说明产品价格下滑的幅度是否合理并符合行业惯例

2018 年-2021 年 6 月，京东方主要产品价格的变化情况如下：

单位：元/克

产品名称	2021年1-6月		2020年		2019年		2018年
	单价	变动	单价	变动	单价	变动	单价
OLED 终端材料	153.76	-1.19%	155.61	-11.60%	176.04	-7.78%	190.89

报告期内，公司向京东方销售的主要产品的价格逐年下降，符合“量升价跌”的行业惯例。

根据京东方公开信息，其未公布 OLED 终端材料的采购情况及价格情况，因此京东方其他同类供应商的价格变化幅度无法取得。参考同行业上市公司奥来德的公开信息，2017年-2019年，奥来德发光层材料主要产品的价格变动情况如下：

单位：元/克

产品	2019年		2018年		2017年
	单价	变动	单价	变动	单价
ALD-HG02302	99.81	-34.99%	153.52	-	-
ALD-HG02603	155.81	-25.77%	209.9	-32.61%	311.48
ALD-E060	5.2	-21.92%	6.66	-	-
ALD-G028	91.97	-50.75%	186.76	-	-
ALD-IB04501	29.98	-14.34%	35	-	-
ALD-GR01802	53.92	-13.19%	62.11	-10.67%	69.53
ALD-F020	6.17	-24.48%	8.17	-43.11%	14.36
ALD-H01201	54.18	-6.12%	57.71	-6.87%	61.97
ALD-I01504	34.99	-17.69%	42.51	2.68%	41.4

注：奥来德 2020 年年报和 2021 年半年报均未披露主要产品的价格变动情况。

从上表可见，奥来德发光层材料的价格每年有所下降，下降幅度从 6.12% 到 50.75% 不等，公司降价幅度区间为 3.36%-35.48%，公司价格年降的情况与奥来德一致。奥来德 2020 年年报未公布具体的产品价格，但根据其年报描述“有机发光材料营业收入较上年下降 26.27%，主要原因是公司有机发光材料新产品市场导入延迟同时老产品销售价格下降”，可见其老产品销售价格在 2020 年有所下降，与公司情况一致。

综上所述，公司产品价格下滑的幅度合理，符合行业惯例。

2、京东方间接持股前后的定价公允性，未来与京东方的定价机制及合作模式是否将发生变化

京东方与公司的定价机制为每季度对下个季度的价格进行议价，由公司进行报价，京东方根据报价情况进行横向分析，结合其自身策略预估和下游的需求情况与公司进行谈判，双方通过议价确定下一季度的价格。

2020年10月，发行人引入的投资机构天津显智链和苏州芯动能上层股东包括京东方。上述两家私募基金入股前后，公司向京东方销售的主要产品的价格未发生变化。2021年1-3月，公司产品价格有所下降，主要系基于年降的行业惯例，老产品价格在新的一年有所调整。

综上，2018年至今，公司与京东方的定价机制及定价模式未发生变化。未来公司与京东方的定价机制及合作模式将根据实际情况协商确定。

（二）在合同主要条款、信用期及结算方式、价格约定机制、降价幅度等方面，公司与京东方的合作与京东方其他同类供应商是否存在差异，2020年与2021年是否存在差异，若有，说明原因及合理性。

根据本次发行的中介机构对京东方的访谈，京东方与莱特光电之间的采购频率、模式和流程与其他供应商不存在差异，交易定价机制跟其他供应商一致。除上述情况外，基于保密性选择，京东方未透露与其他供应商的合作情况、信用期及结算方式等情况。

公司与京东方签订的合同为长期的框架协议，自签订之日起至今未发生变化，具体情况如下：

序号	客户	产品	签约时间	有效期
1	成都京东方光电科技有限公司	OLED终端材料	2018.04.01	有效期1年，如果双方均没有在有效期届满60天前通知对方终止合同，合同自动延续一年。
2	绵阳京东方光电科技有限公司	OLED终端材料	2018.07.16	
3	鄂尔多斯市源盛光电有限责任公司	OLED终端材料	2016.09.01	
4	重庆京东方显示技术有限公司	OLED终端材料	2020.12.31	

如上表所述，发行人与京东方签署的框架性的采购合同未明确约定终止日期。截至本回复报告出具之日，发行人与京东方框架性的采购合同签署后不存在任何一方要求终止合同或签署新的框架合同的情形，上述合同自动延续至今。

2021年1-6月，京东方增加了以银行承兑汇票结算的方式，主要系随着京东

方向公司采购量的持续增长，京东方根据自己的资金规划，通过银行承兑汇票支付部分货款。除上述情况外，2020 年与 2021 年相比，在合同主要条款、信用期、价格约定机制、降价幅度等方面均未发生重大变化。

二、中介机构核查意见

（一）核查程序

1、针对问题（1）和问题（2），申报会计师核查情况如下：

（1）通过公开渠道查询天津显智链和苏州芯动能股权结构，向上穿透至最终控股方，验证公司对京东方持股情况的判断；

（2）对京东方进行访谈，了解公司与京东方合作方式、公司与京东方交易过程中的业务合作情况，包括定价机制、信用期、结算方式等具体方式；

（3）查阅发行人所处 OLED 面板、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情况；

（4）查阅发行人报告期内销售记录、订单等，获取并核查公司与京东方报价单，比较分析公司与京东方交易各年度、季度产品价格，检查发行人向京东方销售产品价格波动的具体原因；

（5）通过访谈发行人研发人员、技术人员以及查阅市场公开资料，了解发行人所处行业新产品迭代情况；

（6）访谈京东方经办人员及发行人经办人员，查阅发行人与京东方签署的相关合同、订单以及交易记录，检查其与发行人调价条款、定价依据及公允性；

（7）检查发行人与京东签署的合同、订单，京东方回款方式，判断实际执行情况与合同或订单约定是否相符；

（8）访谈发行人相关人员，了解发行人与京东方未来合作安排及定价机制情况。

2、针对选取下游行业的依据及准确性，未选取全球显示面板厂商进行分析的原因，相关核查结论是否审慎。保荐机构核查情况如下：

1、查阅了 OLED 面板制造及 OLED 终端材料领域的相关研究报告，了解

OLED 面板市场空间、发展前景，以及 OLED 终端材料领域的竞争格局等。

2、访谈发行人总经理，了解发行人 OLED 终端材料的市场竞争格局及公司战略发展情况；

3、查阅了公开信息，了解三星、LG 等厂商的 OLED 终端材料供应商情况。

（二）核查结论

1、针对问题（1）和问题（2），通过上述核查程序，申报会计师得出以下核查结论：

（1）报告期内以及京东方间接入股以来与公司的产品价格下滑的幅度合理，符合行业惯例，京东方间接持股前后的定价公允，未来发行人与京东方的定价机制及合作模式不会发生变化；

（2）在合同主要条款、信用期、价格约定机制、降价幅度等方面，2020 年与 2021 年不存在差异，结算方式增加了以银行承兑汇票结算的方式。

2、针对选取下游行业的依据及准确性，未选取全球显示面板厂商进行分析的原因，相关核查结论是否审慎。通过上述核查程序，保荐机构认为：

（1）发行人选取国内面板厂商进行分析符合 OLED 面板行业的现状

由于我国 OLED 发展起步较晚，目前我国 OLED 产业在全球市场的占有率较低。在 OLED 面板制造方面，三星和 LG 集团占据了全球小尺寸和大中尺寸面板超过 80% 的市场份额。三星和 LG 集团在发展过程中也形成了稳定的材料供应链体系，其主要 OLED 终端材料供应商包括全球知名的综合材料商杜邦、默克等公司，也包括韩国本土的厂商德山、斗山等。

我国 OLED 行业尚处于发展初期，面对三星和 LG 集团巨大的市场份额优势，采取以国内市场逐步向全球市场过渡的竞争策略，符合企业竞争的实际情况。OLED 面板大规模的应用起始于苹果 X 的应用，其后大量的手机厂商开始逐步使用 OLED 屏幕，由于我国 OLED 产业起步较晚，在发展初期，我国手机厂商主要使用的为三星的 OLED 屏幕，而随着京东方等企业的逐步发展，国产 OLED 屏幕逐步在华为、小米、VIVO 等国产手机上得到广泛应用，其市场份额也逐步提升。但是，从国内市场向全球市场的跨越并非一蹴而就，以国内第一的 OLED

面板厂商京东方为例，其经过多年的发展，2020年下半年才首次进入了苹果的供应链体系，2021年预计将进入三星的供应链体系。截至目前，苹果和三星主要使用的仍然为三星的屏幕。

从 OLED 终端材料来看，国内 OLED 终端材料的突破较 OLED 面板厂商更晚。截至目前，仅有奥来德、莱特光电等少数公司具有 OLED 终端材料供应能力，相较于国外厂商，无论是在产能、技术积累还是供应链体系的搭架方面，国内厂商相较于国外 OLED 终端材料企业仍然存在一定差异。

因此，无论是终端材料还是 OLED 面板，目前主要的市场仍然集中在国内市场，从国内市场向国际市场的突破仍需一定的时间。无论是韩国还是中国，OLED 面板都在逐步进行材料的本地化，我国 OLED 终端材料的发展将随着我国 OLED 面板企业的发展而得到快速发展。假以时日，若我国 OLED 面板产业能够占据全球主要的市场份额，则我国 OLED 终端材料厂商也将不止于国内市场，而逐步在国外市场实现突破。

（2）发行人选取国内面板厂商进行分析符合公司自身发展的实际情况

发行人选取国内面板厂商分析集中度较高的情况符合公司发展阶段的实际情况。

公司 2016 年开始进入 OLED 终端材料领域，经过多年的发展，已经积累了京东方、和辉光电、华星光电等国内主要的 OLED 面板厂商，公司 OLED 终端材料的销售收入也实现快速增长。但从目前来看，公司的业务规模仍然较小，尚有巨大的市场发展空间。一方面，公司尚未实现国内面板厂商的全覆盖，还在不断开发国内客户的过程中。公司 2019 年进入和辉光电的供应链体系，2020 年进入华星光电的供应链体系，2021 年至今，公司正在开发维信诺和天马集团等客户，公司现阶段以进入国内所有主要 OLED 面板厂商的供应链体系为目标，符合公司发展的实际情况。另一方面，公司报告期内主要的产品仍然为 Red Prime 产品，公司目前正在开发多种其他产品，包括 Green Host、Red Host、Blue Prime、Green Prime 等，公司下一步的战略方针在于从单一产品向多个产品拓展。公司已与下游客户京东方、华星光电建立了联合开发机制，有效提升了上述战略目标实施的节奏。

综上，我国 OLED 终端材料企业尚未实现在我国 OLED 面板企业中对于进口材料的完全替代，因此，公司现阶段的目标在于对于我国国内厂商的全覆盖以及多个产品实现批量化供应。在我国 OLED 面板厂商快速发展的背景下，公司将随着我国 OLED 面板行业的快速发展，具有巨大的市场空间。

经核查，保荐机构认为公司下游客户集中度较高的情况与我国 OLED 面板企业行业集中度较高的情况一致。公司仅以国内 OLED 面板厂商进行分析与我国 OLED 终端材料尚处于发展初期，尚未进入全球市场，目前主要以国内市场为主的行业现状相符合。

5、关于收入及应收账款

根据首轮问询问题回复，保荐机构及申报会计师在对应收账款及收入进行核查的过程中，回函相符的金额及占比很小，大部分属于“回函不符但可确认金额”。保荐机构及申报会计师认为：报告期内，公司客户、收入、应收账款不存在异常的情况。

请保荐机构及申报会计师说明：“回函不符但可确认金额”的含义，确认的依据是否充分、准确，对公司收入及应收账款的核查是否合规、充分，并对公司的客户、收入、应收账款是否真实、准确发表明确核查意见。

回复：

一、保荐机构及申报会计师说明

（一）“回函不符但可确认金额”的含义

回函不符但可确认金额：公司与客户在账务处理上存在时间性差异及客户暂估入账存在税金差异等情况，导致其在资产负债表日确认金额与公司存在差异。因函证金额为销售收入及应收账款期末余额，上述差异构成销售收入的一部分或应收账款的一部分，故将包含上述差异的销售收入总额及应收账款期末余额统一归为“回函不符但可确认金额”。上述差异的主要情况如下：

1、税金差异：公司在存货控制权转移后，确认应收账款、收入和增值税，客户按照收到货物后，按照收货数量暂估应付账款，在收到发票后记账进项税，故在资产负债表日，若客户尚未收到发票，发行人应收账款与客户应付账款之间存在增值税差异。

2、时间性差异：公司将货物运送至指定地点并获取经客户签收确认的货物签收单时确认收入，客户在收到货物、办理入库手续并录入系统后作为其计入存货的时点，并确认相应的应付账款，故客户与公司确认上述账务时点存在差异，客户确认债务晚于公司确认收入时点，形成时间性差异。

（二）“回函不符但可确认金额”的具体情况

1、应收账款情况

“回函不符但可确认金额”的具体情况如下：

单位：万元

项目	2021年1-6月	2020年末	2019年末	2018年末
(1) 发函总金额	11,984.02	11,028.86	7,813.34	8,166.72
(2) 回函相符金额	1,843.58	1,392.29	1,880.67	2,248.49
(3)回函不符但可确认金额A	10,101.16	9,580.36	5,876.47	5,881.35
其中：①回函金额B	8,571.38	8,868.17	4,879.13	5,521.73
②差异金额 C=A-B	1,529.78	712.19	997.34	359.62
其中：税金差异	622.70	695.97	270.80	359.62
时间性差异	906.49	16.22	676.54	-
其他	0.60	-	50.00	-
(4) 差异率=差异金额/发函总金额	12.77%	6.46%	12.76%	4.40%

注：2019年其他差异50万元主要系公司2019收到客户票据背书，2020年票据到期无法兑付而进行追索，2019年公司账面还原该笔票据。

从上表可见，报告期内，公司应收账款回函不符的差异率较低，且主要为税金差异和时间性差异。对于回函差异，保荐机构和申报会计师在收到回函后履行了以下替代程序：

(1) 针对回函差异部分执行替代测试：对于税金差异、时间性差异等获取形成差异部分销售记录对应记账凭证、订单、发票、出库单、客户签收单、物流签收单、报关单和提单，检查差异形成原因的合理性及是否可确认；对于票据追索形成差异，获取对应记账凭证、票据复印件和票据追索通知书，检查票据追索的真实性；

(2) 执行营业收入截止性测试，抽取资产负债日前后1个月销售收入明细，关注时间性差异部分对应销售收入是否计入正确的会计期间，以及期后是否存在大额退货情况；

(3) 获取发行人应收账款回函差异调节表。

经替代程序确认，应收账款回函差异部分的应收账款函证金额可以确认。

2、收入情况

“回函不符但可确认金额”的具体情况如下：

单位：万元

项目	2021年1-6月	2020年末	2019年末	2018年末
(1) 发函总金额	16,184.97	27,426.73	20,130.09	11,192.77
(2) 回函相符金额	13,116.83	6,210.98	3,901.60	3,314.58
(3) 回函不符但可确认金额 A	2,476.65	21,215.75	16,196.67	7,770.44
其中：①回函金额 B	2,121.77	21,792.02	15,677.29	7,770.44
②差异金额 C=A-B	354.87	-597.28	610.58	-
其中：时间性差异	359.44	-596.43	610.57	-
其他	-4.57	-0.85	0.01	-
(4) 差异率=差异金额/发函总金额	2.19%	-2.18%	3.03%	-

注：当期时间性差异=本期期末时间性差异-上期期末时间性差异，2020年由于2019年期末时间性差异金额较大，2020年期末时间性差异金额为负数。

从上表可见，报告期内，公司收入回函不符的差异率较低，且主要为时间性差异。对于回函差异，保荐机构和申报会计师在收到回函后履行了以下替代程序：

(1) 针对回函差异部分执行替代测试；对于时间性差异获取形成差异部分销售记录对应记账凭证、订单、发票、出库单、客户签收单、物流签收单、报关单和提单等收入确认单据；

(2) 执行营业收入截止性测试，抽取资产负债日前后1个月销售收入明细，关注时间性差异部分对应销售收入是否计入正确的会计期间，以及期后是否存在大额退货情况；

(3) 获取发行人营业收入回函差异调节表。

经替代程序确认，营业收入回函差异对应的营业收入函证金额可以确认。

二、中介机构核查意见

(一) 核查程序

保荐机构及申报会计师实施以下核查程序：

1、获取发行人报告期内所有销售订单、发票、出库单、发货单、客户签收单、物流签收单、报关单及提单等收入确认单据，与账面记录核对，判断发行人收入确认时点的准确性；

2、获取发行人报告期内所有销售回款银行回单，与账面记录核对，关注发行人应收账款完整性；

3、访谈发行人销售部门经办人及相关人员，了解发行人客户关于采购相关账务处理及结算周期；

4、了解发行人回函差异形成原因，并获取形成差异相关凭证；

5、获取发行人应收账款及收入函证差异调节表。

（二）核查结论

通过上述核查程序，保荐机构及申报会计师认为：

公司应收账款及收入回函不符结果确认的依据充分、准确，对发行人收入及应收账款所进行的核查合规、充分，发行人的客户、收入、应收账款真实、准确。

6、关于存货

根据首轮问询问题回复，从 MS 外采的产品和自产产品可以互相替代，且并非为特定项目专门购入，因此不适用于个别计价法。各期末公司在产品及产成品的订单覆盖率从 6.05%到 330.53%不等。2019 年，公司根据客户的反馈，对于 LHT301 产品进行了优化，通过增加了后处理程序，优化了材料在蒸镀时的表现。基于上述原因，公司对相关产品进行了换货，金额 625.90 万元。

请发行人说明：(1)部分外采 MS 的 OLED 终端材料作为半成品核算的原因，半成品及库存商品的区分依据，是否准确，存货核算的相关内控是否健全有效并一贯执行；(2) 在产品及产成品的订单覆盖率计算方式是否合理，请重新计算；(3) 发生换货的具体会计处理，是否符合企业会计准则的规定。

请申报会计师核查并发表意见。

回复

一、发行人说明

(一) 部分外采 MS 的 OLED 终端材料作为半成品核算的原因，半成品及库存商品的区分依据，是否准确，存货核算的相关内控是否健全有效并一贯执行

1、部分外采 MS 的 OLED 终端材料作为半成品核算的原因

报告期内，公司外采 MS 的 OLED 终端材料作为库存商品和半成品核算的具体情况如下：

项目	2021年1-6月		2020年		2019年		2018年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
外采 MS 的 OLED 终端材料	-	-	669.91	100%	1,513.40	100%	2,326.38	100%
其中：计入库存商品	-	-	-	-	1,513.40	100%	2,326.38	100%
计入半成品	-	-	669.91	100%	-	-	-	-

注：2021 年 1-6 月，公司不存在向 MS 采购 OLED 终端材料的情况。

报告期内，除 2020 年基于收购 MS 的一揽子交易收购的存货外，公司外采 MS 的 OLED 终端材料全部作为库存商品入库。

2020 年一揽子交易的存货计入半成品的具体原因如下：

2020年，公司基于收购MS持有的莱特迈思49%的股权的一揽子交易，收购了MS的部分存货。上述采购并非基于日常生产经营而进行的经常性采购，而系基于收购MS股权的商业目的而发生的偶发性交易。公司收购的MS上述存货的生产时间为2019年和2018年，在MS库存中存放时间较长，因此上述存货可能存在生产周期较长影响产品品质的问题。公司为保证产品质量，上述存货购买回来后不能直接出售，必须再次升华后才会出售，因此对于该批由于收购股权而购买的存货，按照半成品计入存货，符合企业生产的实际情况。

除上述情况外，报告期内外购的OLED终端材料不存在计入半成品库的情况。

报告期内，公司存货中外采MS的OLED终端材料的半成品的变动情况如下：

类别	年份	期初余额	本期增加	本期减少	期末余额
半成品	2021年1-6月	543.07	-	110.73	432.35
	2020年	98.27	669.91	225.10	543.07
	2019年	-	98.27	-	98.27
	2018年	133.58	-	133.58	-

2018年初，半成品期初余额133.58万元均为OLED升华前材料，公司终端材料产线于2017年建成，在产线投产初期，由于公司自产升华前材料尚未稳定供应，为尽快在新建OLED终端产线掌握OLED终端材料的生产技术，因此公司在2017年从MS购买了少量升华前材料用于生产实践。2018年，随着公司自产升华前材料逐步开始稳定供应，公司通过自产升华前材料生产OLED终端材料。

2019年，半成品增加的98.27万元系向MS换货获得的OLED升华前材料，2017年，公司向MS采购的少量升华前材料在生产过程中发现其产成品带有无法去除的黑色杂质，经与MS协商，MS同意进行换货。公司将前期生产的不合格的产成品交予MS，并从MS处换回了对应的升华前材料，因此2019年半成品中增加了98.27万元从MS处换货取得的升华前材料。

2、半成品及库存商品的区分依据及准确性

在产品入库时，公司根据该产品是否需要进一步加工区分半成品和库存商品。

半成品是指已经过一定生产过程，并已检验合格，但尚未最终制造成为产成品的中间产品，包括原材料经过一定加工步骤后形成的中间产品、仍需进一步加工的外购产品。库存商品是指企业已完成生产过程并已验收入库，合乎标准规格和技术条件的产品，可以作为商品对外销售的产品，包括已完成生产工序且检验合格可直接对外销售的产成品或外购的可直接出售的产品。

报告期内，除 2020 年基于一揽子交易收购的存货全部放入半成品库外，其他从 MS 购买的存货全部进入库存商品。公司 2020 年基于一揽子交易从 MS 购买的存货的生产时间为 2019 年和 2018 年，在 MS 库存中存在时间较长，考虑到上述存货可能存在因存放时间较长影响产品品质的情况，因此上述产品在采购后不能直接出售，而需升华提纯后才能出售。因此 2020 年一揽子交易收购的存货全部计入半成品库，符合半成品的区分依据。

综上，公司对库存商品和半成品的区分准确。

3、存货核算的相关内控健全有效并一贯执行

与存货核算相关的主要内部控制流程如下：

类别	控制流程
材料采购与仓储	采购部门提前一天将到货通知单以邮件形式发送给仓管与品质部，仓管接受物料放入暂放区，品质部对物料进行检测，若检测合格则根据来料的用途及是否需进一步加工将来料区分为原材料、半成品、库存商品入库；若检测不合格，做退货处理或者重新评价，采购部与供应商进行重新协商。
材料领用	生产部门根据生产计划填写领料单，生产负责人对其进行审批，仓库根据领料单将原材料移交给生产部门。
生产入库	生产作业完成后，生产部门向品质部提交检验申请单，品质部门在完成检测后出具检验报告，生产部门填写入库申请单并随检验报告一起交予仓库，仓库核对无误后将产品入库
销售出库	销售部门根据销售情况，填写出库申请，经审批后，仓库根据出库申请进行物料准备，品保部对产品出库前做最后的品质确认，均符合后统一发货；如果不符合发货要求，则进行换货处理。
存货管理	公司每月进行盘点，年中和年终执行全面盘点。

综上所述，从存货的采购、领料、生产入库、销售出库，公司设计了一系列相关内控制度，内部控制健全有效并一贯执行。

(二) 在产品及产成品的订单覆盖率计算方式是否合理，请重新计算；

公司订单覆盖率的计算方式是以已签订的订单的金额除以在产品及产成品期末存货的余额，符合订单覆盖率计算的通用方法。公司订单覆盖率波动较大，

主要与不同类型产品的订单模式以及公司生产经营情况的变化有关，具体情况如下：

1、OLED 终端材料

OLED 终端材料主要应用于 OLED 面板的生产，在销售之前需要先在面板厂商进行测试，测试通过后才开始供应。由于 OLED 厂商的器件结构及材料确定后在其生命周期内一般不会变更，因此 OLED 终端材料量产后在一定期限内能够维持较稳定的供应状态。

在此基础上，OLED 面板厂商的采购模式为框架协议加订单的模式，其订单皆为短期需要交付的订单，订单交付周期一般在 10-15 天左右的时间，因此，在手订单覆盖率较低。报告期内，公司 OLED 终端材料在产品及产成品的订单覆盖率情况如下：

年份	账面价值①	在手订单②	预期需求③	覆盖率④=②/①	⑤预期需求覆盖率⑤=③/①
2018 年 12 月 31 日	1,095.63	844.13	3,146.40	77.05%	287.18%
2019 年 12 月 31 日	1,480.94	126.65	5,076.28	8.55%	342.77%
2020 年 12 月 31 日	1,910.59	209.39	1,991.58	10.96%	104.24%
2021 年 6 月 30 日	1,898.73	144.25	3,566.89	7.60%	187.86%

注：上述预测需求量为公司与客户于期末时点最近一次沟通的需求量，后续客户会根据实际情况更新其需求量。

OLED 终端材料期末在手订单覆盖率较低主要系 OLED 终端材料经过测试后就基本确定了能够稳定供应，客户一般通过电话或邮件的方式告知预期的需求情况，但实际的订单皆为短期销售的订单，因此在手订单覆盖率较低。从客户预期需求来看，公司预期需求对期末存货的覆盖率保持在较高水平。

从 OLED 终端材料的期后销售来看，公司期后销售情况良好，库存能够得到有效消化，具体情况如下：

时间	账面价值①	期后三个月销售收入情况②	期后销售收入覆盖率③=②/①
2018 年 12 月 31 日	1,095.63	3,621.37	330.53%
2019 年 12 月 31 日	1,480.94	4,316.26	291.45%
2020 年 12 月 31 日	1,910.59	5,394.26	282.33%
2021 年 6 月 30 日	1,898.73	2,549.88	134.29%

注：2021 年 6 月 30 期后销售为期后两个月的销售情况，上述数据未经审计。

2、OLED 中间体产品

OLED 中间体产品的下游客户采购模式与 OLED 终端材料存在较大差异。OLED 中间体的订单一般为长期订单，合同交付周期一般在一年左右，部分订单交付周期可能超过一年时间。客户一般会通过长期订单来锁定价格和需求，并分批要求公司交付，在此情况下，公司会根据自身生产周期适量备货，但不会根据订单量全部进行备货。因此，公司 OLED 中间体期末在手订单的覆盖率较高，具体情况如下：

报告期各期末，公司 OLED 中间产成品与在产品的订单情况具体如下：

单位：万元

年份	账面价值	在手订单	覆盖率
2018 年 12 月 31 日	907.91	54.91	6.05%
2019 年 12 月 31 日	1,079.75	511.24	47.35%
2020 年 12 月 31 日	1,101.61	2,354.87	213.77%
2021 年 6 月 30 日	1,187.58	1,789.24	150.66%

注：订单覆盖率=在手订单金额/存货账面价值。

报告期各期末，公司 OLED 中间体的订单覆盖率分别为 6.05%、47.35%、213.77%和 150.66%。2018 年末，公司 OLED 中间体产品存货的订单覆盖率相对较低，主要原因为 2018 年公司基于 2017 年的销售情况进行了备货，后续由于客户需求变更未完成销售。同时，2018 年由于公司工艺及产品品质尚不成熟，公司部分产品因性能不达标或生产周期过长超过与客户约定的交期，客户取消了相应订单，因此期末存货订单覆盖率较低。报告期各期末，公司对于超过一年以上无法实现销售的产品，公司认为其可变现净值为 0，已经按照账面价值与可变现净值孰低计提了存货跌价准备。

报告期各期末，公司 OLED 中间体订单期后交付情况如下：

时间	在手订单	已完成金额	完成率
2018 年 12 月 31 日	54.91	54.91	100.00%
2019 年 12 月 31 日	511.24	501.88	98.17%
2020 年 12 月 31 日	2,354.87	1,794.39	76.20%
2021 年 6 月 30 日	1,789.24	224.13	12.53%

从上表可见，2020 年末及 2021 年 6 月 30 日的在手订单尚未完成，主要系

由于 OLED 中间体主要为长期订单，因此相关订单尚在执行过程中，但 2020 年末的订单已完成 76.20%，完成率较高。

综上，由于 OLED 终端材料行业与 OLED 中间体行业的客户、订单模式以及交付周期存在较大差异，因此 OLED 终端材料的期末在手订单覆盖率与 OLED 中间体材料的期末在手订单覆盖率情况存在较大差异，符合行业实际情况。

（三）发生换货的具体会计处理，是否符合企业会计准则的规定。

公司针对退换货的会计处理情形如下：

1、退货时，公司收回货物：

借：主营业务收入

应交税费-应交增值税

 贷：应收账款

借：库存商品

 贷：主营业务成本

2、换货重新发货时，重新确认收入成本：

借：应收账款

 贷：主营业务收入

应交税费-应交增值税

借：主营业务成本

 贷：库存商品

以上具体会计处理，符合企业会计准则的规定。

二、中介机构核查意见

（一）核查程序

申报会计师实施以下核查程序：

1、查阅发行人存货相关制度，访谈生产及财务部门负责人及相关经办人员，详细了解发行人行业特点和各环节内控流程。评价存货相关内部控制设计是否有

效，并测试关键内部控制流程运行的有效性；

2、获取发行人订单覆盖率计算表，期后销售的明细表，将发行人在手订单情况、期后销售情况与对应期末存货进行比较，分析存货库存金额的合理性；

3、复核了公司换货的会计处理是否符合企业会计准则的规定。

（二）核查结论

通过上述核查程序，申报会计师得出以下核查结论：

1、半成品及库存商品的区分准确，存货核算的相关内控健全有效并一贯执行；

2、在产品及产成品的订单覆盖率计算方式合理，符合业务的实际情况；

3、发生换货的具体会计处理符合企业会计准则的规定。

7、关于重大事项提示

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，删除冗余表述，按重要性进行排序，并补充、完善以下内容：（1）细化“公司量产产品情况”；（2）简化“第一大客户京东方”相关风险情况；（3）增加“公司技术来源情况”“核心技术人员竞业禁止情况”等信息披露内容。

回复：

一、发行人披露

1、细化“公司量产产品情况”；

发行人已在招股说明书之“重大事项提示”补充披露如下：

“二、公司量产产品情况

OLED终端材料主要包括电子注入层材料、电子传输层材料、空穴阻挡层材料、发光层材料、空穴传输层材料、空穴注入层材料等。

公司目前量产的 OLED 终端材料产品主要为发光层材料中的 Red Prime 材料和空穴传输层材料。报告期内，Red Prime 材料收入占 OLED 终端材料收入的比例分别为 89.99%、95.18%、97.35%和 99.36%，空穴传输层材料收入占 OLED 终端材料收入的比例分别为 7.35%、4.80%、2.65%和 0.64%。”

2、简化“第一大客户京东方”相关风险情况；

发行人已对“重大事项提示”中“第一大客户京东方”相关风险情况进行简化，简化后的披露情况如下：

“一、第一大客户京东方集中度较高的风险

1、公司主要收入来源于京东方的风险

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。若未来公司无法在京东方的材料供应商中持续保持优势，无法继续维持与京东方的合作关系，则公司的

经营业绩将受到较大影响。

京东方采购量变动对公司利润总额的影响的敏感性分析具体请见本招股说明书之第四节“风险因素”之“一、第一大客户京东方集中度较高的风险”。

2、公司对京东方产品销售价格下降的风险

成本优化是OLED行业快速发展的必要条件，因此OLED行业普遍存在年降的政策。根据公司与京东方签订的框架协议，公司同一合同产品的价格每年需要降价，且合同价格为最优价格。报告期内，公司销售给京东方的产品的销售价格逐年有所下降。公司可能面临产品降价导致的毛利率下降风险，从而对公司经营业绩产生不利影响。

京东方销售价格变动对公司利润总额的影响的敏感性分析具体请见本招股说明书之第四节“风险因素”之“一、第一大客户京东方集中度较高的风险”。

3、与京东方之间商业合作的技术迭代风险

由于目前OLED显示行业尚在快速发展阶段，京东方的各类显示面板产品每隔一段时期均需要进行更新、升级，在新产品中除了使用原有的材料外，也会对新材料进行测试，对于材料性能的要求也在不断更新迭代中。如果公司不能及时跟进京东方的需求，或者短期内市场上出现了跨越式的技术突破而公司未能跟进，则公司与京东方之间的商业合作可能面临技术迭代的风险，进而影响公司业绩。

4、京东方自身经营情况的风险

若未来OLED面板市场竞争进一步加剧，而京东方等公司的产品不能够持续获得下游手机、电视等终端应用领域厂商的认可，则可能影响京东方产品销量，进而传导至上游材料供应商，对公司经营业绩产生不利影响。”

3、增加“公司技术来源情况”“核心技术人员竞业禁止情况”等信息披露内容。

(1) 发行人已在招股说明书之“重大事项提示”补充披露了“公司技术来源情况”，具体情况如下：

“三、公司技术来源情况

2016年，公司与MS成立莱特迈思，开始从事OLED终端材料的研发、生产、销售。莱特迈思成立初期，技术来源于MS。经过多年的发展，莱特迈思的研发、生产团队通过消化、吸收，再创新，在MS原有技术的基础上，通过理论与实践的结合，不断突破原有的成果，形成了具有自身特色的核心技术体系，公司其后的产品及技术开发皆独立于MS。

2020年6月，公司收购了MS持有的莱特迈思49%的股权，莱特迈思成为公司全资子公司。MS退出莱特迈思后，公司凭借自身的研发能力正在不断地提升产品性能并拓展不同的应用领域，已经逐步开发出了新一代的Red Prime以及Green Prime、Blue Prime、Red Host、Green Host等材料。2021年1-6月，公司自主研发的OLED终端材料产品的收入占OLED终端材料产品收入的比例已经超过95%。

公司与MS合作情况详见本招股说明书之“第五节发行人基本情况”之“六、发行人控股、参股公司情况”之“（一）发行人控股子公司情况”。

（2）发行人已在招股说明书之“重大事项提示”补充披露了“核心技术人员竞业禁止情况”，具体情况如下：

“四、核心技术人员竞业禁止情况

公司核心技术人员中，金荣国、杨雷加入发行人前与原单位签署了竞业协议，但发行人不在金荣国、杨雷与原单位竞业协议约定的竞业范围中，金荣国、杨雷在竞业期限内加入发行人不违反竞业协议，不存在违反原单位竞业限制义务的风险。发行人其他核心技术人员薛震、冯震、高昌轩、马天天均未与前任单位签署竞业协议，不存在违反原单位竞业限制义务的风险。

发行人核心技术人员均已出具承诺函，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；本人不存在投资或兼职与莱特光电具有利益冲突的其他企业，如本人投资或兼职与莱特光电具有利益冲突的其他企业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。”

8、其他

8.1 关于首轮问询问题 3.1，发行人报告期内存在财务不规范的情形。请申报会计师核查发行人转贷及票据融资、关联方资金拆借、关联方代垫成本费用等财务内控不规范情况是否已完成整改。

回复：

一、中介机构核查情况

（一）核查程序

申报会计师实施以下核查程序：

1、访谈发行人管理人员，了解报告期内发行人发生的财务内控不规范情形的背景及原因，以及相关资金的实际用途；

2、获取公司银行借款合同及票据台账、梳理相关交易金额和资金流向，核查公司后续是否存在转贷及票据融资的情况；

3、取得相关银行和相关政府主管部门出具的合规证明文件；

4、获取相关关联方银行流水、资金拆借合同及资金拆借收支凭证等相关资料，核实相关拆借资金是否已按时收回或归还，相关资金拆借费用是否足额支付，复核发行人与关联方资金流水往来明细表及利息计算；

5、获取发行人及关联方银行流水，核查后续是否存在与关联方的资金拆借行为；

6、获取相关关联方资金流水，核实发行人关联方代垫成本费用的具体背景、代垫费用类型、产生原因和整改措施；

7、获取发行人及关联方银行流水、发行人员工花名册等，核查后续是否存在关联方代垫成本费用情况；

8、对关联方资金拆借及代垫费用成本情况进行函证，核实具体情况及后续是否发生相关财务内控不规范情况；

9、获取发行人财务管理制度等内部控制制度，核实相关内控制度是否完善。

10、获得了公司控股股东、实际控制人、董监高的流水，核查是否存在与发

行人客户、发行人供应商相关的资金往来的情况；核查是否存在与发行人存在除薪酬、日常报销以外的资金往来情况；

11、获得了公司控股股东、实际控制人及其亲属控制的企业银行流水，核查是否存在与发行人、发行人董监高相关的资金往来的情况；核查是否存在客户、供应商重叠的情况，并进一步分析其合理性，是否存在代垫成本费用的情况。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、报告期内的内控不规范情形已完成整改

（1）发行人转贷及票据融资情况

2018年度、2019年度和2020年度，发行人存在向子公司朗晨光电开具银行承兑汇票和支付银行借款进行采购的情况。公司已及时偿还了票据融资所涉贷款，不存在票据逾期或欠息情况。未损害其他任何第三方利益，与银行或其他第三方之间无任何纠纷。公司通过完善《融资管理内部控制制度》等相关内控制度并有效执行，2020年12月31日后未发生转贷、票据融资行为。

（2）发行人关联方资金拆借情况

报告期内，公司存在向关联方资金拆借的情形，相关拆出资金主要用于关联方资金周转，发行人均已按照相关合同约定计提资金占用利息，并进行规范整改，自2019年12月31日后，发行人未再发生资金拆借行为。

（3）发行人关联方代垫成本费用情况

2018-2020年，发行人存在关联方代垫成本费用情形，发行人已对相关关联方代垫的成本、费用进行还原，计入当期损益。公司关联方代垫成本费用的相应款项已经结清，2020年12月31日后未再发生与关联方之间的其他成本费用代垫行为。

2、报告期后，公司未再出现上述内控不规范的情形

截至本回复报告出具日，公司已立了较为完善的内部控制体系，除招股说明书已经披露的内控不规范的情况外，公司不存在新增的转贷及票据融资、关联方资金拆借、关联方代垫成本费用等财务内控不规范的情况。

8.2 关于首轮问询问题 13，请发行人说明中间体材料新老产品生产商和贸易商收入及毛利率的比较情况，毛利率水平存在差异（如有）的原因及合理性。

回复：

一、发行人说明

报告期内，公司中间体业务客户中生产商客户主要为 TOSOH 及 WithEL，贸易商客户主要为 SGS、GOM、4Chem。报告期内，公司向上述客户销售情况如下：

单位：万元

客户	2021年1-6月		2020年		2019年		2018年		主要产品类型
	收入	中间体收入占比	收入	中间体收入占比	收入	中间体收入占比	收入	中间体收入占比	
生产商客户									
TOSOH	505.89	18.00%	571.63	10.79%	193.78	7.88%	1.75	0.09%	OLED 中间体
WithEL	90.82	3.23%	483.80	9.13%	337.39	13.72%	-	-	OLED 中间体
贸易商客户									
SGS	1,825.20	64.95%	2,463.46	46.50%	1,433.20	58.26%	1,317.82	66.01%	OLED 中间体
GOM	376.58	13.40%	561.37	10.60%	291.35	11.84%	577.30	28.92%	OLED 中间体
4Chem	-	-	998.97	18.86%	135.01	5.49%	2.82	0.14%	其他中间体
合计	2,798.50	99.59%	5,079.23	95.87%	2,390.73	97.19%	1,899.69	95.15%	-

注：上表中占比系相关客户收入占中间体材料产品的收入比例，中间体材料包含 OLED 中间体及其他中间体。

2018 年，公司中间体收入以贸易商客户为主，2019 年-2020 年，随着公司业务的逐步拓展，公司生产商客户的销售收入持续增长。同时，伴随原有贸易商客户的销售收入增长，中间体业务收入在报告期内持续增长。

2021 年 1-6 月，公司中间体收入中贸易商、生产商客户占比与 2020 年相比未发生重大变化，中间体客户结构基本保持稳定。公司向 4Chem 销售的主要为医药中间体，2021 年 1-6 月由于后端原料药生产计划延后，因此未实现销售。

公司向上述中间体客户销售的产品中除 4Chem 为其他中间体产品外，其他客户产品主要为 OLED 中间体。报告期内，公司 OLED 中间体主要客户销售的

主要产品（销售收入超过 200 万）的金额及毛利率情况如下：

单位：万元

客户		主要产品	2021 年 1-6 月		2020 年		2019 年		2018 年	
			收入	毛利率	收入	毛利率	收入	毛利率	收入	毛利率
生产商	TOSOH	P319	505.89	51.40%	564.57	32.20%	172.57	28.81%	-	-
	WithEL	P314	-	-	293.80	-11.98%	317.50	25.88%	-	-
贸易商	SGS	P160	977.49	22.35%	888.20	23.70%	694.36	25.47%	509.70	26.73%
		P075	3.95	13.50%	-	-	-	-	222.71	12.89%
		P107	-	-	-	-	251.87	3.37%	314.83	-20.44%
		P114	113.94	3.85%	208.31	14.17%	148.81	4.57%	180.86	-65.02%
		P132	307.98	7.69%	585.25	-12.33%	37.16	-61.62%	-	-
		P313	224.73	-17.30%	591.62	-30.53%	209.29	-42.17%	-	-
	GOM	P335	170.01	-4.90%	372.00	11.45%	99.33	20.12%	-	-

报告期内，公司向 TOSOH、WithEL、SGS、GOM 销售的主要产品皆不相同，主要系公司 OLED 中间体为定制化的产品，系根据客户的要求生产相应的产品，由于客户的需求不同从而产品皆不相同。

报告期内，公司主要新老产品按照下游客户为生产商还是贸易商分类情况如下：

(1) 2019 年及 2018 年新老产品生产商客户和贸易商客户收入及毛利率的比较情况

2019 年及 2018 年，公司 OLED 中间体产品按照新老产品分类情况如下：

项目	2019 年		2018 年	
	销售收入 (万元)	OLED 中间体销售 占比	销售收入 (万元)	OLED 中间体销售 占比
1、新产品	1,060.79	45.85%	-	-
其中：生产商	521.40	22.53%	-	-
贸易商	539.39	23.31%	-	-
2、老产品	1,252.96	54.15%	1,320.14	66.12%
其中：生产商	40.95	1.77%	31.46	1.58%
贸易商	1,212.01	52.38%	1,288.68	64.55%
3、不再销售的产品	-	-	676.31	33.88%

项目	2019 年		2018 年	
	销售收入 (万元)	OLED 中间体销售 占比	销售收入 (万元)	OLED 中间体销售 占比
其中：生产商	-	-	6.71	0.34%
贸易商	-	-	669.6	33.54%

说明：上述“老产品”系 2019 年和 2018 年均销售，“新产品”系仅在 2019 年有销售，“不再销售的产品”系仅在 2018 年有销售。

2019 年，公司 OLED 中间体新产品增加较多，其中生产商客户与贸易商客户当年新产品的销售收入金额接近。除新产品外，由于 2018 年公司客户主要为贸易商客户，因此生产商的老产品收入较少。根据上述情况，就 2019 年主要新产品按照生产商客户和贸易商客户的区分的收入及毛利率情况如下：

项目	客户	2019 年新产品		
		销售收入 (万元)	新产品收入占比	毛利率
向生产商销售的主要产品				
P319	TOSOH	172.57	16.27%	28.81%
P314	WithEL	317.50	29.93%	25.88%
向贸易商销售的主要产品				
P313	SGS	209.29	19.73%	-42.17%
P132	SGS	37.16	3.50%	-61.62%
P335	GOM	99.33	9.36%	20.12%

2019 年新产品中，向生产商客户销售的主要产品为 P314 及 P319，向贸易商客户销售的主要产品为 P313 和 P335。除 P313 和 P132 产品由于生产工艺尚不成熟导致单位成本较高，毛利率为负外。其他产品毛利率水平不存在重大差异。

2019 年及 2018 年，公司主要老产品的收入及毛利率情况如下：

项目	主要客户	2019 年			2018 年		
		营业收入 (万元)	老产品收 入占比	毛利率	营业收入 (万元)	老产品收 入占比	毛利率
向贸易商销售的主要产品							
P160	SGS	694.89	55.46%	25.49%	509.70	38.61%	26.73%
P107	SGS	251.87	20.10%	3.37%	314.83	23.85%	-20.44%
P114	SGS	148.81	11.88%	4.57%	181.27	13.73%	-64.90%

注：上表中，“其他”中单产品的老产品收入占比在 2019 及 2018 年均未超过 10%。

2018 年，公司 OLED 中间体 95% 以上的收入来源于贸易商客户。因此，2019

年，公司主要的老产品皆为向贸易商客户销售。2019年，公司老产品毛利率有所上升，主要系公司通过改进生产工艺，提升生产效率，从而产品单位成本有所下降，毛利率有所上升。

上述主要产品 P160、P107 以及 P114 的毛利率变动情况已在招股说明书充分披露，具体请见“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营成果分析”之“（四）主营业务毛利率分析”之“2、OLED 中间体毛利率分析”。

（2）2020年及2019年新老产品生产商客户和贸易商客户收入及毛利率的比较情况

2020年及2019年，公司 OLED 中间体产品按照新老产品分类情况如下：

项目	2020年		2019年	
	销售收入 (万元)	OLED 中间体销售 占比	销售收入 (万元)	OLED 中间体销售 占比
1、新产品	199.72	4.82%	-	-
其中：生产商	166.03	4.00%	-	-
贸易商	33.69	0.81%	-	-
2、老产品	3,947.58	95.18%	1,899.83	82.11%
其中：生产商	922.9	22.25%	539.86	23.33%
贸易商	3,024.68	72.93%	1,359.97	58.78%
3、不再销售的产品	-	-	413.91	17.89%
其中：生产商	-	-	22.49	0.97%
贸易商	-	-	391.43	16.92%

说明：上述“老产品”系2020年和2019年均有的销售，“新产品”系仅在2020年有销售，“不再销售的产品”系仅在2019年有销售。

2020年，公司 OLED 中间体产品销售收入增长主要系老产品销售收入快速增长所致。公司2020年新产品销售收入占比为4.82%，占比较低。根据上述情况，2020年就主要老产品对应的生产商客户和贸易商客户的收入及毛利率情况分析如下：

项目	客户	2020年			2019年		
		营业收入 (万元)	老产品收 入占比	毛利率	营业收入 (万元)	老产品收 入占比	毛利率
向生产商销售的主要产品							
P319	TOSOH	570.15	14.44%	30.24%	172.57	9.08%	28.81%

项目	客户	2020年			2019年		
		营业收入 (万元)	老产品收 入占比	毛利率	营业收入 (万元)	老产品收 入占比	毛利率
P314	WithEL	293.80	7.44%	-11.98%	317.50	16.71%	25.88%
向贸易商销售的主要产品							
P160	SGS	888.20	22.50%	23.70%	694.89	36.58%	25.49%
P313	SGS	591.62	14.99%	-30.53%	209.29	11.02%	-42.17%
P132	SGS	585.25	14.83%	-12.33%	37.16	1.96%	-61.62%
P335	GOM	372.00	9.42%	11.45%	99.33	5.23%	20.12%

从上表可见，贸易商客户和生产商客户的产品的毛利率及变动趋势并不完全相同，主要系由于不同客户的产品均不相同，因此其销售价格变动、原材料价格变动以及生产工艺变动均存在差异。以 P314 产品为例，2020 年 P314 毛利率有所下降，主要系其 2020 年单位售价同比下降 7.47%，单位成本同比上升 39.79%，单位售价下降而单位成本上升从而毛利率有所下降。P314 产品单位成本大幅上升主要系公司 2020 年为增加该产品生产的稳定性，采用较小的反应釜进行生产，导致反应效率有所降低；在反应效率降低后，公司为提升生产效率及产品品质，增加了催化剂及后处理工序，因此单位成本有所上升。公司部分 OLED 中间体产品存在毛利率为负主要系受产品价格、生产成本以及生产难度影响所致。

公司上述主要产品 P319、P314、P160、P313、P132 的毛利率变化情况已经在招股说明书进行了充分披露，具体请见招股说明书之“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营成果分析”之“(四)主营业务毛利率分析”之“、OLED 中间体毛利率分析”。

(3)2021 年 1-6 月及 2020 年新老产品生产商客户和贸易商客户收入及毛利率的比较情况

2021 年 1-6 月及 2020 年，公司 OLED 中间体产品按照新老产品分类情况如下：

项目	2021年1-6月		2020年	
	销售收入 (万元)	OLED 中间体销售 占比	销售收入 (万元)	OLED 中间体销售 占比
1、新产品	314.12	11.18%	-	-
其中：生产商	42.17	1.50%	-	-

贸易商	271.95	9.68%	-	-
2、老产品	2,495.88	88.82%	3,405.42	82.11%
其中：生产商	555.39	19.76%	651.90	15.72%
贸易商	1,940.49	69.06%	2,753.51	66.39%
3、不再销售的产品	-	-	741.88	17.89%
其中：生产商	-	-	437.02	10.54%
贸易商	-	-	304.86	7.35%

说明：上述“老产品”系 2021 年 1-6 月和 2020 年均销售，“新产品”系仅在 2021 年 1-6 月有销售，“不再销售的产品”系仅在 2020 年有销售。

2021 年 1-6 月，公司 OLED 中间体新产品销售收入占比为 11.18%，占比较低。OLED 中间体收入主要来源于老产品，根据上述情况，2021 年 1-6 月就主要老产品对应的生产商客户和贸易商客户的收入及毛利率情况分析如下：

项目	客户	2021 年 1-6 月			2020 年		
		营业收入 (万元)	老产品收 入占比	毛利率	营业收入 (万元)	老产品收 入占比	毛利率
向生产商销售的主要产品							
P319	TOSOH	505.89	20.27%	51.40%	570.15	16.74%	30.24%
向贸易商销售的主要产品							
P160	SGS	977.49	39.16%	22.35%	888.20	26.08%	23.70%
P313	SGS	224.73	9.00%	-17.30%	591.62	17.37%	-30.53%
P132	SGS	307.98	12.34%	7.69%	585.25	17.19%	-12.33%
P335	GOM	170.01	6.81%	-4.90%	372.00	10.92%	11.45%

从上表可见，2021 年 1-6 月，公司各主要产品的毛利率较 2020 年相比，稳中有升，主要原因系：（1）老产品工艺不断优化，生产成本有所降低。（2）公司蒲城工厂投产后，其机器设备及生产环境皆优于租赁的城固工厂，生产效率有所提升。具体来看，P319 及 P313 产品由于工艺优化，毛利率均有所提升；P132 产品在 2021 年上半年均系外采产品，由于外采价格相对较低，毛利率有所提升；P160 产品系公司工艺较为成熟的中间体产品，虽然 2021 年上半年价格有所下降，但毛利率基本保持稳定；P335 产品由于销售单价有所下降，导致毛利率水平较 2020 年出现下滑。

公司上述主要老产品 P319、P335、P160、P313、P132 的毛利率变化情况已经在招股说明书进行了充分披露，具体请见招股说明书之“第八节财务会计信息

与管理层分析”之“十一、经营成果分析”之“（四）主营业务毛利率分析”之“2、OLED 中间体毛利率分析”。

综上，公司向贸易商客户及生产商客户销售的产品皆不相同。从客户性质来看，由于报告期内不存在不同类型客户销售相同产品的情况，因此不同产品的毛利率差异主要系来自于产品本身，即由于 OLED 中间体定制化的特点，不同产品的毛利率存在差异，具有合理性。

8.3 关于首轮问询问题 17，请发行人说明，2019 年 6 月王亚龙以 25.61 元入股，显著低于同年 8 月的入股价格，价格是否公允，请量化分析若确认股份支付对财务报表的影响。请申报会计师对公司是否存在应确认未确认的股份支付核查并发表意见。

回复：

一、发行人说明

（一）关于首轮问询问题 17，请发行人说明，2019 年 6 月王亚龙以 25.61 元入股，显著低于同年 8 月的入股价格，价格是否公允，请量化分析若确认股份支付对财务报表的影响。

1、2019 年 6 月王亚龙以 25.61 元入股，显著低于同年 8 月的入股价格，价格是否公允

2019 年 6 月王亚龙入股的原因为原股东甘肃新材料产业创业投资基金有限公司退出公司，将上述股份转让于实际控制人王亚龙，转让协议签订日为 2018 年 12 月 19 日，协议约定甘肃新材料产业创业投资基金有限公司将其持有的 122.20 万股股权以 25.61 元/股的价格转让于王亚龙，应于协议签署之日后六个月内支付全部转让价款，股份转让的交割日为全额支付股份转让价款之日。2019 年 6 月 19 日王亚龙支付全部的股份转让价款，股份转让交割完成。

王亚龙签订股权转让协议签订前后最近一次外部投资者入股时间为 2019 年 1 月，具体入股情况如下：

时间	事项	入股价格（元/股）
2018 年 12 月	王亚龙与甘肃新材料签订股权转让协议，约定以 25.61 元/股进行转让	25.61

2019年1月	君联慧诚、君联成业等外部机构投资者增资入股公司	28.17
2019年6月	王亚龙根据2018年12月签订的协议支付股权转让价款，完成交割	-
2019年8月	张啸、陕西新材料基金等外部投资者入股公司	48.24

从上表可见，王亚龙受让甘肃新材料产业创业投资基金有限公司股份的价格25.61元/股，于签订协议前后最近一次外部投资者入股价格28.17元/股不存在重大差异，价格公允。

2、量化分析若确认股份支付对财务报表的影响

参考王亚龙签订转让协议时外部投资者的入股价格以及完成股权交割时外部投资者的入股价格，量化分析对公司业绩的影响，具体情况如下：

项目	2019年1月	2019年8月
外部投资者入股价格（元/股）	28.17	48.24
王亚龙取得股权价格（元/股）	25.61	25.61
王亚龙取得股权数量（万股）	122.20	122.20
模拟测算股份支付金额（万元）	312.83	2,765.39
扣除上述股份支付金额后2019年净利润（万元）	5,381.30	2,928.74
扣除上述股份支付金额后2019年归母净利润（万元）	6,269.80	3,817.20
扣除上述股份支付金额后2019年扣非后归母净利润（万元）	6,019.24	6,019.24

根据测算，公司扣除上述股份支付金额后，2019年净利润最低为2,928.74万元，归母净利润最低为3,817.20万元。上述模拟测算股份支付金额对公司2020年业绩不产生影响，公司2020年扣非后归母净利润仍然为6,636.65万元。

综上，假设考虑股份支付的影响，公司仍然继续满足《上海证券交易所科创板股票上市规则》2.1.2条款的第一项上市标准，即预计市值不低于人民币10亿元，最近两年净利润均为正且累计净利润不低于人民币5,000万元。

2、公司不存在应确认未确认的股份支付

根据企业会计准则及《首发业务若干问题解答》的相关规定，公司（含主要股东或其关联方）为获取职工和其他方提供的服务而授予股份时，属于股份支付。实际控制人王亚龙向甘肃新材料回购股份，不属于上述情形，具体如下：

（1）甘肃新材料向王亚龙转让股份，是由于自身的退出计划及资金需求所

致，未对王亚龙为发行人提供服务事项做出约定，并非为了换取王亚龙的服务。

(2) 王亚龙受让股份是基于其控股股东和实际控制人的身份，目的是为了稳定自身控制权，基于协商最终完成股份回购，并非因为其为发行人提供服务。

(3) 甘肃新材料作为公司小股东，转让后不再持有发行人股份，不能从发行人经营中直接或间接受益，不存在为换取王亚龙服务对其实施股权激励的动机和意图。

综上所述，王亚龙受让上述股权，不符合《企业会计准则》及《首发业务若干问题解答》关于股份支付的规定，具体如下：

相关规定	具体情况
企业会计准则：企业为获取职工和其他方提供服务而授予权益工具或者承担以权益工具为基础确定的负债的交易	甘肃新材料转让股权是基于其自身退出计划及资金需求，王亚龙受让股权是基于其作为控股股东稳定自身控制权的需求，前述转让与王亚龙为发行人服务无关。因此，本次股权转让不涉及股份支付。
企业会计准则讲解：股份支付是以获取职工或其他方服务为目的的交易	
首发业务若干问题解答：有充分证据支持相关股份获取与发行人获得其服务无关的情况下，一般无需作为股份支付处理	

二、请申报会计师对公司是否存在应确认未确认的股份支付核查并发表意见。

(一) 申报会计师核查情况说明

1、取得发行人报告期内历次增资的增资协议、董事会决议、股东决议、验资报告和增资价款的银行入账凭证，比较关联方和同一期间第三方投资人入股价格，检查历次增资的存在性、会计处理的准确性,判断是否存在应确认未确认的股份支付；

2、查询公司报告期内公告、董事会决议等文件，是否存在股份支付，评价是否存在发行人应确认而未确认的股份支付。

(二) 申报会计师核查意见

经核查，报告期内公司不存在应确认而未确认的股份支付。

8.4 关于首轮问询问题 20，请发行人说明，部分建设周期较长的在建工程，如新增弱电设施及待安装设备等的金额，建设进度，是否符合原计划。

回复：

一、发行人说明

截至本回复报告出具日，公司建设周期较长的在建工程的具体内容、建设进度以及预计完工时间如下：

在建工程项目	工程类别	工程名称	工程/设备开始安装时间	预计完工时间	设备或工程金额(万元)	建设周期较长原因及建设进度
长安一期	待安装设备	蒸镀机安装调试	2020年6月	2021年12月31日	2,597.94	上述设备于2020年6月到货安装，因调试中遇到镀膜厚度不准确等控制问题须设备供应商派韩方人员处理解决，由于疫情原因，韩国公司人员入境受到影响，因此安装调试时间较长预计于2021年12月31日前完成安装调试。
		升华机安装调试	2019年12月	2021年12月31日	464.74	上述设备于2019年12月到货，由于2020年1月新冠疫情爆发，韩方技术人员无法入境，因此设备直到2021年1月才开始安装调试，该设备尚在调试阶段，由于疫情反复，因此韩方技术人员入境受到影响，安装调试时间较长，预计于2021年12月31日前完成安装调试。
	弱电设施		2020年3月	2021年6月30日	44.29	该在建工程已于2021年6月达到预定可使用状态，转入固定资产。

从上表可见，公司建设周期较长的在建工程主要为进口蒸镀机和升华机，上述设备安装调试时间较长主要系2020年受新冠疫情爆发影响，韩方技术人员入境受到影响，无法按时完成机器设备的调试，进度有所延缓。公司已经与韩方积极沟通，韩方技术人员已经于2021年到项目现场进行安装调试，预计2021年12月31日前完成上述设备的安装调试。

除上述情况外，公司不存在其他建设周期较长的在建工程。

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申请文件的第二轮审核问询函>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9月27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问询函回复报告的全部内容，确认审核问询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



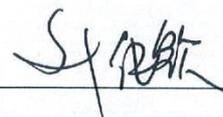
2021年9月27日

（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申请文件的第二轮审核问询函>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问询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，审核问询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：



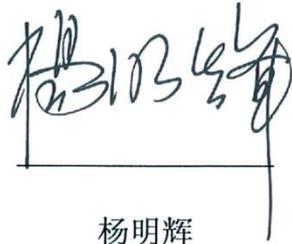
张佑君



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问询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，审核问询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

