

西安诺瓦星云科技股份有限公司
申请首次公开发行股票并在创业板上市的
审核中心意见落实函的专项核查说明

大华核字[2022]0012543 号

大华会计师事务所(特殊普通合伙)

Da Hua Certified Public Accountants (Special General Partnership)

西安诺瓦星云科技股份有限公司
申请首次公开发行股票并在创业板上市的审核中心意见落实函
的专项核查说明

目 录	页 次
一、 申请首次公开发行股票并在创业板上市的 审核中心意见落实函的专项核查说明	1-14

申请首次公开发行股票并在创业板上市的 审核中心意见落实函的专项核查说明

大华核字[2022]0012543号

深圳证券交易所：

由民生证券股份有限公司转来的《关于西安诺瓦星云科技股份有限公司申请首次公开发行股票并在创业板上市的审核中心意见落实函》（审核函〔2022〕010740号，以下简称“意见落实函”）奉悉。我们已对西安诺瓦星云科技股份有限公司（以下简称“公司”、“诺瓦星云”或“发行人”）意见落实函所提及的问题进行了审慎核查，现汇报如下：

问题 2.关于市场竞争

申请文件及问询回复显示，卡莱特为发行人直接竞争对手，二者在产品技术指标上不存在明显差异。报告期内发行人对主要客户强力巨彩销售金额大幅下滑，卡莱特对强力巨彩销售金额迅速上升。

请发行人说明报告期后与卡莱特业绩变动趋势对比情况、发行人及卡莱特主要客户变动情况、发行人与卡莱特相比竞争优势劣势情况，并分析除强力巨彩外，其他客户订单是否存在被竞争对手替代风险；结合前述情况，有针对性地完善招股说明书中“市场竞争风险”部分相关风险提示。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、请发行人说明报告期后与卡莱特业绩变动趋势对比情况、发行人及卡莱特主要客户变动情况、发行人与卡莱特相比竞争优势情况，并分析除强力巨彩外，其他客户订单是否存在被竞争对手替代风险；结合前述情况，有针对性地完善招股说明书中“市场竞争风险”部分相关风险提示

（一）2022 年 1-3 月、2022 年 1-6 月与卡莱特业绩变动趋势对比情况

1、2022 年 1-3 月与卡莱特业绩变动趋势对比情况

根据卡莱特 2022 年 1-3 月经审阅财务报表，卡莱特与公司 2022 年 1-3 月经营业绩比较情况如下表所示：

单位：万元

项 目		2022 年 1-3 月		2021 年 1-3 月
		金额	同比变动	金额
卡 莱 特	营业收入	10,830.67	24.62%	8,691.20
	归属于母公司股东的净利润	2,051.31	47.32%	1,392.43
	扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润	1,904.65	53.22%	1,243.11
诺 瓦 星 云	营业收入	37,611.34	39.05%	27,048.89
	归属于母公司股东的净利润	4,494.71	2.76%	4,373.82
	扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润	4,187.63	2.69%	4,078.00

注：卡莱特数据业经审阅，数据来源于其披露的招股说明书（注册稿）；公司 2022 年 1-3 月数据业经审阅。

从上表可见，公司与直接竞争对手卡莱特 2022 年 1-3 月经营业绩变动趋势一致。公司 2022 年 1-3 月归属于母公司所有者的净利润同比增幅低于营业收入同比增幅，主要是由于 2022 年 1-3 月员工人数增加以及员工薪酬待遇提高，使得研发费用、销售费用同比大幅增加所致。在后疫情时代的背景下，随着 LED 显示屏行业下游需求回暖，公司与卡莱特 2022 年 1-3 月经营业绩均呈现增长趋势，卡莱特 2022 年 1-3 月的经营业绩变动趋势印证了公司业绩增长的可持续性。

2、2022 年 1-6 月与卡莱特业绩变动趋势对比情况

根据卡莱特对其 2022 年 1-6 月经营业绩的预计，卡莱特与公司 2022 年 1-6 月经营业绩比较情况如下表所示：

单位：万元

项 目		2022 年 1-6 月		2021 年 1-6 月
		金额	同比变动	金额
卡莱特	营业收入	27,000-30,000	17.53%-30.59%	22,972.01
	归属于母公司股东的净利润	4,300-4,800	23.11%-37.42%	3,492.88
	扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润	4,080-4,580	26.00%-41.44%	3,238.18
诺瓦星云	营业收入	93,209.39	44.95%	64,303.70
	归属于母公司股东的净利润	11,584.66	21.84%	9,508.16
	扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润	11,179.46	23.56%	9,047.44

注：卡莱特数据为预计数，数据来源于其披露的招股说明书（注册稿）；公司数据业经审计。

从上表可见，公司与直接竞争对手卡莱特 2022 年 1-6 月经营业绩变动趋势一致。公司 2022 年 1-6 月归属于母公司所有者的净利润同比增幅低于营业收入同比增幅，主要是由于 2022 年 1-6 月研发费用同比大幅增加所致。如前所述，在后疫情时代的背景下，随着 LED 显示屏行业下游需求回暖，公司与卡莱特 2022 年 1-6 月经营业绩均呈现增长趋势，卡莱特 2022 年 1-6 月的经营业绩变动趋势印证了公司业绩增长的可持续性。

（二）发行人及卡莱特主要客户变动情况

报告期内，公司与卡莱特主要客户变动情况对比如下：

单位：万元

项目	公司前五大客户			卡莱特前五大客户		
	客户名称	收入金额	占比	客户名称	收入金额	占比
2022 年 1-6 月	利亚德光电股份有限公司及其关联方	10,284.14	11.03%	-	-	-
	深圳市洲明科技股份有限公司及其关联方	10,160.05	10.90%	-	-	-
	杭州海康威视科技有限公司	5,309.44	5.70%	-	-	-
	深圳市艾比森光电股份有限公司及其关联方	4,619.71	4.96%	-	-	-
	山西高科华杰光电科技有限公司	3,153.83	3.38%	-	-	-
	合 计	33,527.16	35.97%		合 计	-
2021 年	利亚德光电股份有限公司及其关联方	23,697.13	14.96%	强力巨彩	22,809.94	39.16%
	深圳市洲明科技股份有限公司及其关联方	21,251.44	13.42%	利亚德	8,035.78	13.80%

项目	公司前五大客户			卡莱特前五大客户		
	客户名称	收入金额	占比	客户名称	收入金额	占比
	深圳市艾比森光电股份有限公司及其关联方	8,695.88	5.49%	洲明科技	2,338.42	4.01%
	杭州海康威视科技有限公司	7,392.31	4.67%	北京嘀嘀无限科技发展有限公司	1,137.20	1.95%
	浙江大华技术股份有限公司及其关联方	3,163.90	2.00%	长春希达	949.77	1.63%
	合 计	64,200.67	40.53%	合 计	35,271.10	60.56%
2020年	深圳市洲明科技股份有限公司及其关联方	12,439.24	12.63%	强力巨彩	13,874.89	35.14%
	利亚德光电股份有限公司及其关联方	9,977.47	10.13%	利亚德	4,302.70	10.90%
	深圳市艾比森光电股份有限公司及其关联方	6,296.76	6.39%	洲明科技	2,339.00	5.92%
	厦门强力巨彩光电科技有限公司及其关联方	3,104.82	3.15%	深圳蓝普视讯科技有限公司	913.82	2.31%
	杭州海康威视科技有限公司	2,117.63	2.15%	无锡五洲光电科技有限公司	705.77	1.79%
	合 计	33,935.92	34.45%	合 计	22,136.19	56.06%
2019年	厦门强力巨彩光电科技有限公司及其关联方	13,771.17	11.35%	利亚德	4,676.32	14.18%
	深圳市洲明科技股份有限公司及其关联方	11,776.04	9.71%	强力巨彩	3,527.85	10.70%
	深圳市艾比森光电股份有限公司及其关联方	6,748.38	5.56%	洲明科技	2,092.31	6.35%
	利亚德光电股份有限公司及其关联方	5,696.17	4.70%	无锡五洲光电科技有限公司	925.80	2.81%
	深圳市联建光电股份有限公司及其关联方	3,433.76	2.83%	深圳蓝普视讯科技有限公司	743.29	2.25%
	合 计	41,425.52	34.15%	合 计	11,965.56	36.29%

注：卡莱特数据来源于其披露的招股说明书（注册稿），卡莱特未披露其 2022 年 1-6 月前五大客户情况。

从上表可见，报告期内，利亚德、洲明科技均系公司与卡莱特的主要客户。在客户结构方面，公司相比卡莱特具有比较优势：一方面，公司主要客户除利亚德、洲明科技两家 LED 行业龙头外，还包括艾比森、联建光电等 LED 行业龙头；另一方面，公司已成功开发海康威视、大华股份等安防行业龙头作为主要客户。

就主要客户变动而言，一方面，海康威视、大华股份、山西高科分别为公司 2020 年、2021 年、2022 年 1-6 月的新增主要客户；另一方面，2020 年以来，公司因变换国内市场的全国经销渠道，在国内市场从主要依托强力巨彩作为全国经销商转变为形成包括利亚德、洲明科技、京东方晶芯、强力巨彩、山西高科在内的全国经销代理渠道，导致自 2020 年以来对强力巨彩销售快速下滑。报告期内，卡莱特客户结构及其变动与公司存在差异，主要表现为卡莱特对强力巨彩的收入

增长较快，根据卡莱特公开信息披露，主要原因系：“强力巨彩 2018 年与卡莱特进行了初步接触并进行了小批量采购，经过初期合作后强力巨彩对卡莱特的技术实力及服务能力充分认可，从 2019 年开始逐渐增加向卡莱特的采购，随着强力巨彩与卡莱特双方建立深度合作关系，同类产品向卡莱特的采购占比迅速提升。”

2018 年以前，公司在国内市场的全国经销商仅为强力巨彩，借助强力巨彩全国经销网络，满足各区域经销客户对于公司产品的采购需求。该种合作模式对于公司前期业务发展起到了积极作用。2018 年下半年起，在公司业务快速发展的背景下，为满足日益增长的经销客户市场需求，除强力巨彩以外，公司与利亚德、洲明科技、京东方晶芯、山西高科等具有全国市场销售网络的客户建立了国内市场的全国经销业务关系。2018 年以来与公司陆续建立国内市场的全国经销关系的客户主要为国内 LED 行业龙头上市公司或其子公司以及其他行业知名企业。公司与前述优质客户建立经销合作关系，实现了经销渠道的进一步覆盖，为公司保持市场占有率提供了有力的渠道保障，属于公司经销网络建设的持续完善。公司自 2020 年以来向强力巨彩销售金额及占比均呈现快速下滑，2021 年强力巨彩退出公司主要客户，但穿透来看，由于公司打通了利亚德、洲明科技、京东方晶芯、山西高科等全国经销代理渠道，公司能够利用前述全国经销商的经销渠道向区域经销商发货，并利用前述全国经销商的经销渠道覆盖抵消公司对强力巨彩销售大幅下滑的不利影响，并维持相对稳定的经销收入占比。

（三）发行人与卡莱特相比竞争优势情况

1、竞争优势

公司在经营指标、客户结构、研发投入、专利数量等方面相比卡莱特具有竞争优势，具体说明如下：

（1）主营业务收入、净利润、主营业务毛利率、产品销售单价等经营指标对比情况

报告期内，公司主营业务收入、净利润、主营业务毛利率、产品销售单价等经营指标与卡莱特对比情况如下：

项 目		2022年 1-6月	2021年	2020年	2019年
卡莱特	主营业务收入（万元）	-	58,237.14	39,478.48	32,886.86
	净利润（万元）	-	10,758.71	6,378.94	6,316.29
	主营业务毛利率	-	41.82%	40.15%	42.86%
	其中：LED 显示控制系统	-	27.68%	29.87%	35.53%
	视频处理设备	-	58.05%	53.50%	58.96%
	云联网播放器	-	43.53%	52.25%	52.43%
	产品销售单价（元）	—	—	—	—
	其中：LED 显示控制系统之接收卡	-	64.36	65.03	76.59
	LED 显示控制系统之发送器	-	1,091.82	1,009.43	845.39
	视频处理设备	-	2,013.61	1,687.31	1,885.22
	云联网播放器	-	538.83	653.24	713.05
诺瓦星云	主营业务收入（万元）	92,310.23	156,623.74	96,764.63	119,878.60
	净利润（万元）	11,584.66	21,153.74	11,074.72	23,753.87
	主营业务毛利率	45.47%	45.88%	49.45%	51.93%
	其中：LED 显示控制系统	35.59%	38.64%	46.04%	49.15%
	视频处理系统	57.49%	56.35%	56.08%	60.17%
	基于云的信息发布与管理 系统	47.40%	43.45%	45.86%	45.79%
	产品销售单价（元）	—	—	—	—
	其中：LED 显示控制系统之接收卡	70.89	71.07	75.60	80.41
	LED 显示控制系统之发送卡	1,878.96	1,601.51	1,580.22	1,581.92
	视频处理系统	2,977.07	2,988.81	2,766.28	2,568.62
	基于云的信息发布与管理 系统	813.98	776.03	831.41	927.94

注：卡莱特数据来源于其披露的招股说明书（注册稿），卡莱特未披露其 2022 年 1-6 月主营业务收入、净利润、主营业务毛利率、产品销售单价等经营指标。

从上表可见，报告期内，公司在主营业务收入、净利润、主营业务毛利率、产品销售单价等经营指标方面高于卡莱特，体现出公司较强的竞争优势。

（2）客户结构对比情况

如前所述，在客户结构方面，公司相比卡莱特具有比较优势：一方面，公司主要客户除利亚德、洲明科技两家 LED 行业龙头外，还包括艾比森、联建光电等 LED 行业龙头；另一方面，公司已成功开发海康威视、大华股份等安防行业龙头作为主要客户。

此外，在客户集中度方面，公司 2019-2021 年向前五大客户（受同一实际控制人控制的企业合并计算）的销售收入占公司营业收入的比例分别为 34.15%、34.45%和 40.53%，低于卡莱特的 36.29%、56.06%和 60.56%；其中向第一大客户的销售收入占公司营业收入的比例分别为 11.35%、12.63%和 14.96%，除 2019 年与卡莱特的 10.70%不存在重大差异外，2020 年、2021 年均分别低于卡莱特的 35.14%和 39.16%。公司客户结构相对于卡莱特而言更为分散，对于单一客户依赖程度更小。

(3) 研发支出和人员占比对比情况

报告期内，公司研发支出和人员占比与卡莱特对比情况如下：

项 目		2022 年 1-6 月	2021 年	2020 年	2019 年
卡莱特	研发费用（万元）	-	5,421.10	3,961.90	2,916.00
	营业收入（万元）	-	58,243.70	39,488.34	32,969.43
	研发费用率	-	9.31%	10.03%	8.84%
	期末研发人员数量(人)	-	226	201	—
	期末研发人员数量占比	-	31.13%	33.17%	—
	研发人员平均薪酬（万元）	-	19.68	17.28	16.16
诺瓦星云	研发费用（万元）	13,680.12	21,332.57	15,634.45	14,489.99
	营业收入（万元）	93,209.39	158,405.19	98,501.58	121,292.50
	研发费用率	14.68%	13.47%	15.87%	11.95%
	期末研发人员数量(人)	677	581	450	425
	期末研发人员数量占比	36.87%	34.10%	36.56%	34.00%
	研发人员平均薪酬（万元）	14.91	30.94	26.52	23.63

注：卡莱特数据来源于其披露的招股说明书（注册稿），卡莱特未披露其 2022 年 1-6 月研发支出和人员情况。

从上表可见，2019-2021 年，公司研发团队规模大于卡莱特，研发人员平均薪酬、研发费用及其占营业收入比例亦高于卡莱特。公司一贯重视研发，将研发及技术能力视作公司核心竞争力的重要体现，坚持立足长远发展，以大力度、持续性的研发投入带动产品与解决方案的升级迭代，以构筑公司深厚的技术能力，巩固公司在行业内的技术优势。

公司基于持续研发形成的技术优势，在新产品推出时点方面具有一定优势。举例而言，根据卡莱特公开信息，卡莱特“2020 年开始推出 4K 系列发送器（发

送卡），但相关产品的收入金额较小”，与之不同，公司较早即推出 4K 带载系列发送卡产品，报告期各期 4K 带载系列发送卡销售收入分别为 9,833.70 万元、6,060.40 万元、9,386.72 万元和 7,083.63 万元，报告期内 4K 带载系列发送卡销售收入占公司发送卡销售收入比重均不低于 30%。

此外，基于公司核心技术，公司产品已获得多项重大应用和重要认证。2021 年 2 月，公司与中央广播电视总台、深圳市海思半导体有限公司等单位共同研发的 8K 编解码器和 8K/4K 转换器等设备应用于全球首个 8K 电视超高清频道的播出；2021 年 4 月，公司与中央广播电视总台、华为技术有限公司、利亚德光电股份有限公司等单位共同起草了《8K 超高清大屏幕系统视音频技术要求（T/AI 112-2021）》；2022 年 2 月，公司产品应用于为北京冬奥会开幕式所搭建的、世界最大的 LED 三维立体舞台，并收到了北京冬奥组委开闭幕式工作部、国家体育场运行团队发来的感谢信。

（4）专利数量对比情况

公司与卡莱特专利数量对比情况如下：

公司名称	专利数量	其中：发明专利
卡莱特	86	65
诺瓦星云	805	387

注：卡莱特专利数量来源于其披露的招股说明书（注册稿）；公司专利数量系截至本审核中心意见落实函回复出具日专利数量。

从上表可见，公司专利数量高于卡莱特，已形成了较为显著的知识产权优势。

2、竞争劣势

公司地处西安，在吸引人才方面相比地处深圳的卡莱特具有一定竞争劣势。公司一贯注重团队的建设及人才的培养，不断提高公司员工薪酬水平。报告期内，公司管理人员、研发人员、销售人员平均薪酬均高于卡莱特，详见首轮审核问询函回复之“问题 9”之“一”之“（二）对比同行业可比公司、同地区相关工种人员薪酬情况说明发行人人均薪酬的合理性”相关回复内容。

(四) 除强力巨彩外，其他客户订单是否存在被竞争对手替代风险

1、报告期内，公司主要客户对公司产品采购规模整体呈现上升趋势

报告期内，公司服务全球超过 4,000 家客户，主要客户包括利亚德、洲明科技、艾比森、强力巨彩、联建光电等 LED 行业龙头和海康威视、大华股份等安防行业龙头。除公司因变换国内市场的全国经销渠道导致自 2020 年以来对强力巨彩销售快速下滑，以及联建光电因自身经营业绩下滑导致报告期内向公司采购减少以外，公司其他主要客户在报告期内对公司产品采购规模整体呈现上升趋势，具体情况如下：

单位：万元

项 目	2022 年 1-6 月	2021 年	2020 年	2019 年
利亚德	10,284.14	23,697.13	9,977.47	5,696.17
洲明科技	10,160.05	21,251.44	12,439.24	11,776.04
艾比森	4,619.71	8,695.88	6,296.76	6,748.38
海康威视	5,309.44	7,392.31	2,117.63	604.46
大华股份	2,559.98	3,163.90	1,119.71	531.38
合 计	32,933.31	64,200.67	31,950.81	25,356.43

从上表可见，报告期内，利亚德和洲明科技对公司采购金额逐年增加，其中 2021 年同比增幅较大，主要是由于：（1）随着疫情防控常态化，2021 年利亚德、洲明科技均迎来终端客户需求的大幅增长，行业景气度显著复苏，加之 LED 显示屏应用领域不断拓展，使得公司对利亚德、洲明科技销售收入同比大幅增长；（2）随着公司与利亚德、洲明科技合作持续深化，公司产品在利亚德、洲明科技同类别产品采购的比例有所上升；（3）随着利亚德、洲明科技拓展与开发下沉市场，主要由于渠道客户数量增加，导致其渠道销售收入增加，加之利亚德、洲明科技采购公司产品用于其渠道销售的比例较高且总体呈现稳中有升的趋势，公司 2021 年对其经销收入同比亦大幅增长。由于 LED 显示屏行业景气度迅速反弹以及 LED 显示屏应用领域不断拓展，艾比森 2021 年收入规模同比增长，对公司采购金额也同步增长。报告期内，海康威视和大华股份持续拓展业务边界，不断拓展 LED 显示屏业务，在公司持续推进小间距 LED 技术研发及产业化应用的背景下，海康威视、大华股份小间距 LED 显示屏的市场占有率持续提升，对公司产品需求也随之扩大，对公司采购金额逐年增加。

2、2022年1-6月，公司主要客户对公司产品采购规模同比增长

2022年1-6月，公司对上述主要客户销售收入较2021年1-6月增长情况列示如下：

单位：万元

项 目	2022年1-6月	2021年1-6月	同比变动
利亚德	10,284.14	7,980.85	28.86%
洲明科技	10,160.05	8,804.79	15.39%
艾比森	4,619.71	3,269.74	41.29%
海康威视	5,309.44	3,065.89	73.18%
大华股份	2,559.98	1,429.56	79.07%
合 计	32,933.31	24,550.83	34.14%

从上表可见，2022年1-6月，随着LED显示屏行业下游需求回暖，公司主要客户对公司产品采购规模较上年同期均有不同幅度的增长。

3、2019-2021年，公司主要客户利亚德、洲明科技对公司产品采购规模与卡莱特比较情况

如前所述，报告期内，利亚德、洲明科技均系公司与卡莱特的主要客户。2019-2021年，公司主要客户利亚德、洲明科技对公司产品采购规模与卡莱特比较情况如下：

单位：万元

项 目		2021年	2020年	2019年
卡莱特	对利亚德收入（A）	8,035.78	4,302.70	4,676.32
	对洲明科技收入（B）	2,338.42	2,339.00	2,092.31
诺瓦星云	对利亚德收入（C）	23,697.13	9,977.47	5,696.17
	对洲明科技收入（D）	21,251.44	12,439.24	11,776.04
诺瓦星云/ 卡莱特	对利亚德收入倍数 （C/A）	2.95	2.32	1.22
	对洲明科技收入倍数 （D/B）	9.09	5.32	5.63

注：卡莱特数据来源于其披露的招股说明书（注册稿），卡莱特未披露其2022年1-6月向前五大客户的销售情况。

从上表可见，2021年，随着疫情防控常态化，行业景气度显著复苏，利亚德、洲明科技对公司产品采购规模分别为卡莱特的2.95倍和9.09倍，高于2019年的1.22倍和5.63倍，亦高于2020年的2.32倍和5.32倍，表明随着公司与主

要客户合作持续深化，2021 年利亚德、洲明科技对公司产品采购规模增长幅度高于利亚德、洲明科技对卡莱特产品采购规模增长幅度。

综上所述，除强力巨彩外，公司与主要客户合作持续深化，报告期内，公司主要客户对公司产品采购规模整体呈现上升趋势，其中公司与卡莱特共同的主要客户利亚德、洲明科技 2021 年对公司产品采购规模增长幅度高于利亚德、洲明科技对卡莱特产品采购规模增长幅度，因此除强力巨彩外，公司其他客户订单被竞争对手替代风险较小。

(五) 结合前述情况，有针对性地完善招股说明书中“市场竞争风险”部分相关风险提示

公司已在招股说明书“第四节 风险因素”之“一、经营风险”之“（三）市场竞争风险”中完善并披露风险提示如下：

“目前，视频图像显示控制行业的主要市场参与者除本公司外，还有卡莱特、淳中科技等国内公司和 Barco、Extron 等欧美公司，其中卡莱特为公司所处细分行业内的主要竞争对手。总体而言，视频图像显示控制行业的壁垒较高，国内市场能形成大规模销售的厂家较少，目前公司与卡莱特为国内细分行业内的代表性厂商，行业集中度较高。未来若公司不能在产品、研发、销售等方面继续保持其市场竞争力和行业地位，或现有竞争对手和行业新进入者借助资金优势，通过技术创新甚至对公司产品不断的研究、模仿等方式抢占市场，或通过扩大经营规模、低价竞争等策略渗透公司的主要客户，公司将面临行业竞争加剧导致市场份额下降的风险。”

二、请保荐人、申报会计师发表明确意见

(一) 核查程序

申报会计师执行了以下核查程序：

1、查阅卡莱特公开披露文件，了解其 2022 年一季度业绩情况及 2022 年上半年业绩预计情况、2019-2021 年主要客户变动情况，并与发行人同期业绩情况及主要客户变动情况进行对比分析；

2、查阅卡莱特公开披露文件，将其主要经营指标、客户结构、研发投入、

专利数量等方面与发行人进行对比，分析发行人与卡莱特相比竞争优劣势情况；

3、获取发行人报告期内分客户销售明细，统计发行人对主要客户的销售情况并分析其变动趋势，并将发行人与卡莱特共同的主要客户利亚德、洲明科技对发行人产品采购规模与卡莱特进行对比，分析除强力巨彩外，发行人其他客户订单是否存在被竞争对手替代风险；

4、访谈发行人管理层，了解发行人在产品、研发、销售等方面的市场竞争力和行业地位，了解发行人竞争对手情况、发行人面临的市场竞争状况以及市场竞争风险的具体情况。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、发行人与直接竞争对手卡莱特 2022 年 1-3 月、2022 年 1-6 月经营业绩变动趋势一致。在后疫情时代的背景下，随着 LED 显示屏行业下游需求回暖，发行人与卡莱特 2022 年 1-3 月、2022 年 1-6 月经营业绩均呈现增长趋势，卡莱特 2022 年 1-3 月、2022 年 1-6 月的经营业绩变动趋势印证了发行人业绩增长的可持续性；

2、报告期内，卡莱特客户结构及其变动情况与发行人存在差异，一方面，报告期内发行人新增海康威视、大华股份、山西高科为主要客户，另一方面，发行人因变换国内市场的全国经销渠道导致自 2020 年以来对强力巨彩销售快速下滑，而卡莱特报告期内对强力巨彩的收入增长较快。报告期内，发行人通过打通利亚德、洲明科技、京东方晶芯、山西高科等全国经销代理渠道，能够利用前述全国经销商的经销渠道向区域经销商发货，并利用前述全国经销商的经销渠道覆盖抵消发行人对强力巨彩销售大幅下滑的不利影响，并维持相对稳定的经销收入占比，属于发行人经销网络建设的持续完善，具有合理性；

3、报告期内，发行人在主营业务收入、净利润、主营业务毛利率、产品销售单价等经营指标方面高于卡莱特，体现出发行人较强的竞争优势；在客户结构方面，发行人相比卡莱特具有比较优势；发行人研发团队规模大于卡莱特，研发人员平均薪酬、研发费用及其占营业收入比例亦高于卡莱特；发行人专利数量高于卡莱特，已形成了较为显著的知识产权优势；发行人地处西安，在吸引人才方

面相比地处深圳的卡莱特具有一定竞争劣势；

4、除强力巨彩外，发行人与主要客户合作持续深化，报告期内，发行人主要客户对发行人产品采购规模整体呈现上升趋势，其中发行人与卡莱特共同的主要客户利亚德、洲明科技 2021 年对发行人产品采购规模增长幅度高于利亚德、洲明科技对卡莱特产品采购规模增长幅度，因此除强力巨彩外，发行人其他客户订单被竞争对手替代风险较小；

5、发行人已有针对性地完善招股说明书中“市场竞争风险”部分相关风险提示。

（本页以下无正文）

(此页无正文，大华核字[2022]0012543 号关于意见落实函的专项核查说明之签字盖章页)



中国·北京

中国注册会计师:



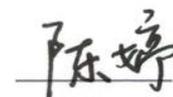
姜纯友

中国注册会计师:



桑东雪

中国注册会计师:



陈婷婷

二〇二二年九月一日