

深圳光峰科技股份有限公司 关于上海证券交易所《关于深圳光峰科技股份 有限公司 2020 年年度报告的信息披露监管 问询函》的回复公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性依法承担法律责任。

重要内容提示：

- GDC 开曼不履行业绩补偿承诺的风险：公司已于 2021 年 5 月 6 日向美国仲裁协会提起仲裁申请，要求 GDC 开曼履行业绩补偿承诺，但仲裁周期一般较长。公司将尽力督促 GDC 开曼履行业绩补偿并继续推动双方合作，若 GDC 开曼拒不履行业绩补偿承诺，公司存在业绩补偿无法足额回收或回收期限不确定的风险。
- 对 GDC BVI 的长期股权投资减值的风险：GDC BVI 评估过程中主要的评估假设为收入、毛利率和折现率，其中收入和毛利率变动对 GDC BVI 的股权价值评估结果影响较大，假设 GDC BVI 预测收入下调 7%，对 2020 年公司扣非归母净利润影响额为-1,323.86 万元；假设 GDC BVI 预测毛利率减少 2.5 个百分点，对 2020 年公司扣非归母净利润影响为-1,566.88 万元。若未来出现宏观经济波动、市场竞争加剧或 GDC BVI 经营不善等情况，可能导致 GDC BVI 未来不能实现预期收益，则本次交易形成的长期股权投资将存在减值风险，

进而对上市公司的经营业绩产生不利影响。

- 智能微投产品低毛利率对公司盈利能力的风险：报告期内，智能微投业务增长迅速，但毛利率较低、处于亏损状态。经测算，智能微投产品期间费用率、毛利率与公司盈利能力指标扣非归母净利润的敏感系数均为 5.04，影响方向相反，即产品毛利率或期间费用率每变动 1 个百分点，扣非归母净利润变动 5.04 个百分点，影响金额 202.88 万元。随着智能微投业务规模扩大，如果智能微投的毛利率不能有效改善，其亏损有可能进一步扩大，则存在进一步加大对公司整体盈利能力不利影响的风险。

深圳光峰科技股份有限公司（以下简称“公司”或“光峰科技”）收到上海证券交易所下发的《关于深圳光峰科技股份有限公司 2020 年年度报告的信息披露监管问询函》（上证科创公函【2021】0039 号）（以下简称“《问询函》”）。根据《问询函》的要求，公司会同相关人员就《问询函》中所提问题逐项进行了认真分析，现将相关问题回复如下：

一、关于 GDC BVI

年报显示，公司在本期完成对 GDC BVI 36%股权的收购，GDC BVI 承诺 2020 年扣非净利润不低于 935 万美元，实际净利润为 92.68 万美元。根据《股份转让协议》，GDC BVI 的业绩承诺：2020 年度经审计的扣除非经常性损益后净利润不低于 935 万美元，如未能完成上述业绩目标，其股东 GDC 开曼公司应在 GDC BVI 年度审计报告递交日后 15 个工作日内履行赔偿，补偿限额即 560 万美元或 46,535,911 股的 GDC BVI 普通股。公司对 GDC BVI 资产组的长期股权投资进行了减值测试。根据评估报告，公司持有的 GDC BVI 36%股权的评估价值为 2,106.00 万美元，较原收购价格 1,811.47 万美元增值 16.26%，故不进行减值计提。请你公司：（1）说明本期与 GDC BVI 业务合作开展情况及对公司盈利能力

的具体影响，是否实现了前期披露的协同效应；（2）结合 GDC 开曼及其实控人的资产负债情况、持有 GDC BVI 股权质押、冻结等权利受限情况，说明 GDC 开曼是否有意愿及能力完成业绩补偿，以及公司的应对措施及预计效果；（3）通过对 GDC BVI 主要评估假设变动对长期股权投资减值计提的敏感性分析，分析其对公司扣非归母净利润的影响；（4）结合 GDC BVI 业务开展情况、行业复工复产状况及长期股权投资的减值测试过程等，说明未对相关长期股权投资计提减值准备的原因及合理性、谨慎性，GDC BVI 未完成业绩承诺与其股权增值是否存在矛盾；（5）请针对问题（2）（3）提示风险并补充披露。

请年审会计师对长期股权投资的减值测试过程以及未计提减值的合理性、谨慎性核查并发表明确意见。

公司回复：

（一）说明本期与 GDC BVI 业务合作开展情况及对公司盈利能力的具体影响，是否实现了前期披露的协同效应

1、已实现协同效应情况

2020 年度，公司与 GDC BVI 的合作情况如下：

（1）产品技术合作方面

报告期内，双方在影院放映机核心技术领域加强交流合作，共同开发了激光电影放映机 C5 海外版（Supra-5000）。Supra-5000 产品是符合 DCI 标准的小型海外激光影院放映机，满足海外国家的放映标准，适合非城市影院，如家庭影院、社区影院等新应用场景。

（2）市场销售拓展方面

报告期内，利用 GDC BVI 海外销售渠道，公司推出的 Supra-5000 产品在海外市场销售了 55 套；双方形成 IMB 服务器和公司激光光源的配套销售与服务业务模式，在影院升级和影院新设中提供 ALPD 激光光源搭配 IMB 的综合解决方案，已经开发完成 IMB 和光源的捆绑方案，并开始向影院推广，目前尚未形成销售。

报告期内，公司向 GDC BVI 及其关联方销售产品等实现销售收入 374.05 万

元，主要是销售 Supra-5000 放映机及相关配件，公司向 GDC BVI 及其关联方采购原材料等 870.37 万元，主要是采购用于 C5 的集成 IMB 产品。

2、目前合作情况

技术方面，公司重点放在 Supra-5000 放映机的功能性扩展和解决方案开发上，集成多声道音频处理器支持，以实现 Supra-5000 在非影院（如家庭、Movie bar 等）场景下的应用。市场推广方面，推动 IMB 和光源的捆绑方案落地形成销售；进一步深入在 Supra-5000 放映机的合作，增加 Supra-5000 放映机的销量；利用 GDC BVI 海外销售渠道获取海外市场信息，对接潜在光源和放映机客户和商机，以进一步拓展海外光源和放映机的销售。

3、未来计划

技术方面，公司未来计划结合 GDC BVI 在 IMB 技术和资源方面的优势，开发支持动态光源的 IMB，推出高动态范围显示的新一代激光光源技术，对现有放映机市场进行高动态范围改造套件的开发和市场推广；进一步拓展 Supra-5000 的功能，增加远程播控支持。市场方面，在海外市场拓展和大规模销售公司开发的新一代集成一体化放映机。

公司认为，当前 GDC BVI 的业务能力、经营管理等方面没有发生重大不利变化。双方合作开发激光放映机，并由 GDC BVI 拓展激光放映机海外市场是其增量业务，将助力 GDC BVI 开拓新的业务空间。同时，电影放映市场迎来放映设备寿命到期、更新换代的集中期，原有业务面临更新换代需求。

2021 年，公司预计向 GDC BVI 及其关联方销售产品等实现销售收入 2,100 万元，向 GDC BVI 及其关联方采购原材料等 1,500 万元，采购原材料主要是 GDC 为公司提供定制化的 IMB 服务器，定价公允、合理。具体详见公司披露于上海证券交易所网站（www.sse.com.cn）及指定信息披露媒体上的《关于增加 2021 年日常关联交易预计额度的公告》（公告编号：2021-031）。

综上，双方已实现了一定的协同效应，但尚未对公司盈利能力产生显著影响。公司持续推进与 GDC BVI 在影院放映机核心技术领域的交流合作，共同开发更具竞争力的产品，推动公司激光放映产品海外市场发展。

(二) 结合 GDC 开曼及其实控人的资产负债情况、持有 GDC BVI 股权质押、冻结等权利受限情况，说明 GDC 开曼是否有意愿及能力完成业绩补偿，以及公司的应对措施及预计效果

1、GDC 开曼及其实控人的资产负债情况、持有 GDC BVI 股权质押、冻结等权利受限情况

根据 GDC BVI 此前向公司提供的信息：一方面，GDC 开曼负有约 400 万美元的银行债务，并将不超过 31%的 GDC BVI 的股份进行了质押以获取此部分债务资金；另一方面，GDC 开曼尚负有对华谊兄弟的 500 万美元债务，偿还期自 2024 年起。除此之外，公司暂未获悉 GDC 开曼实控人的债务或其他质押、冻结等权利受限情况。

2、GDC 开曼关于业绩补偿的意愿及能力

GDC 开曼在业绩补偿意愿方面存在不确定性。在业绩补偿能力方面，根据 GDC BVI 股东名册，GDC 开曼目前持有 GDC BVI 64%的股份。根据香港光峰与 GDC 开曼签署的《股东协议》约定，GDC 开曼不得质押超过 31%的 GDC BVI 股份，因此 GDC 开曼持有不低于 33%的未质押的股份，具备股份补偿能力。同时，根据 GDC 开曼持有的 GDC BVI 股份价值判断，GDC 开曼具备现金赔偿能力。

3、公司的应对措施及预计效果

为维护公司及全体股东的利益，公司依据《股份转让协议》相关约定，子公司香港光峰于 2021 年 5 月 6 日向美国仲裁协会提起对被申请人的仲裁申请，请求被申请人向公司进行业绩补偿，补偿 GDC BVI 公司 46,535,911 股普通股股份或现金 560 万美元。具体内容详见 2021 年 5 月 11 日公司披露于上海证券交易所网站 (www.sse.com.cn) 及指定信息披露媒体上的《关于提起仲裁的公告》(公告编号：2021-042)。

公司将尽力督促 GDC 开曼履行《股份转让协议》并继续推动双方合作，以维护公司自身的合法权益，并将就仲裁进展情况及时履行信息披露义务。

(三) 通过对 GDC BVI 主要评估假设变动对长期股权投资减值计提的敏感性分析，分析其对公司扣非归母净利润的影响

1、收入变动对 2020 年公司扣非归母净利润的影响

评估假设调整	GDC 股权估值 (万美元)	长期股权投资 可收回金额 (万美元)	长期股权投 资减值金额 (万美元)	长期股权 投资减值 金额 (人民币 万元)	公司扣非 归母净利 润(人民 币万元)	对公司扣 非归母净 利润的影 响比例 (%)
收入上调 7%	6,650.00	2,394.00			4,029.00	
收入上调 5%	6,420.00	2,311.20			4,029.00	
基准收入	5,850.00	2,106.00			4,029.00	
收入下调 5%	5,290.00	1,904.40	113.31	764.91	4,029.00	-18.99
收入下调 7%	5,060.00	1,821.60	196.11	1,323.86	4,029.00	-32.86

2、毛利率变动对 2020 年公司扣非归母净利润的影响

评估假设调整	GDC 股权 估值 (万美 元)	长期股权投 资可收回金 额(万美 元)	长期股权 投资减值 金额(万 美元)	长期股权投 资减值金额 (人民币万 元)	公司扣非归 母净利润 (人民币万 元)	对公司扣非 归母净利 润的影响比 例 (%)
增加 2.5 个百分点	6,750.00	2,430.00			4,029.00	
增加 1 个百分点	6,210.00	2,235.60			4,029.00	
基准毛利率	5,850.00	2,106.00			4,029.00	
减少 1 个百分点	5,490.00	1,976.40	41.31	278.87	4,029.00	-6.92
减少 2.5 个百分点	4,960.00	1,785.60	232.11	1,566.88	4,029.00	-38.89

3、折现率变动对 2020 年公司扣非归母净利润的影响

评估假设调整	GDC 股权 估值(万 美元)	长期股权投 资可收回金 额(万美 元)	长期股权 投资减值 金额(万 美元)	长期股权 投资减值 金额(人 民币万 元)	公司扣非 归母净利 润(人民 币万元)	对公司扣非 归母净利 润的影响比 例 (%)
增加 1 个百分点	5,530.00	1,990.80	26.91	181.66	4,029.00	-4.51
增加 0.5 个百分点	5,690.00	2,048.40			4,029.00	
基准折现率	5,850.00	2,106.00			4,029.00	
减少 0.5 个百分点	6,030.00	2,170.80			4,029.00	
减少 1 个百分点	6,220.00	2,239.20			4,029.00	

综上，GDC BVI 的收入变动对 2020 年公司扣非归母净利润的影响较大，GDC BVI 收入下调 7%，对 2020 年公司扣非归母净利润影响为-32.86%。GDC BVI 的毛利率变动对 2020 年公司扣非归母净利润的影响较大，GDC BVI 毛利率减少 2.5

个百分点，对 2020 年公司扣非归母净利润影响为-38.89%。折现率变动对 2020 年公司扣非归母净利润的影响较低，折现率增加 1 个百分点，对 2020 年公司扣非归母净利润影响为-4.51%。

如采用 2019 年公司扣非归母净利润测算，其影响情况如下：

评估假设调整	GDC 股权估值 (万美元)	长期股权投资可收回金额 (万美元)	长期股权投资减值金额 (万美元)	长期股权投资减值金额 (人民币万元)	公司扣非归母净利润 (人民币万元)	对公司扣非归母净利润的影响比例 (%)
收入下调 7%	5,060.00	1,821.60	196.11	1,323.86	13,421.86	-9.86
毛利率减少 2.5 个百分点	4,960.00	1,785.60	232.11	1,566.88	13,421.86	-11.67
折现率增加 1 个百分点	5,530.00	1,990.80	26.91	181.66	13,421.86	-1.35

(四) 结合 GDC BVI 业务开展情况、行业复工复产状况及长期股权投资的减值测试过程等，说明未对相关长期股权投资计提减值准备的原因及合理性、谨慎性，GDC BVI 未完成业绩承诺与其股权增值是否存在矛盾

1、GDC BVI 业务开展情况

根据 GDC BVI 提供的 2018 年至 2020 年审计报告，GDC BVI 收入地区分布如下表所示：

单位：万美元

收入分布	2020 年度	2019 年度	2018 年度
中国大陆	1,951.44	4,118.53	3,679.90
中国香港	123.29	400.95	227.93
美国	704.60	920.44	1,023.31
其他地区	939.59	2,264.75	2,598.55
合计	3,718.92	7,704.68	7,529.69

GDC BVI 收入主要来自于中国大陆，2018 年至 2020 年来自中国大陆的收入占比分别为 48.87%、53.45%和 52.47%，其次为美国，2018 年至 2020 年度收入占比分别 13.59%、11.95%和 18.95%。

2021 年一季度 GDC BVI 实现收入 984.44 万美元、净利润 135.82 万美元。

2、行业复工复产状况

根据公开媒体报道，美国院线票房主要市场纽约和洛杉矶的影城已于 2021 年 3 月重新开放，根据合作伙伴巴可内部统计数据，截至 2021 年 3 月，中国及亚太影院开业率约 94%，北美地区约 55%，南美地区约 45%，欧洲及北非地区约 20%，全球影院开业率约 62%，预计 2021 年全球院线票房市场要好于 2020 年。

3、长期股权投资的减值测试过程

长期股权投资在资产负债表日如有迹象表明发生减值的，估计其可收回金额。若长期股权投资的可收回金额低于其账面价值的，按其差额确认资产减值准备并计入当期损益。

长期股权投资的可收回金额具体测算过程如下：

(1) 测试方法

长期股权投资减值测试所采用的可回收金额的确定方法主要为收益法。本次对股权价值评估选用现金流量折现法中的企业自由现金流折现模型。其概要如下：

企业价值评估的基本模型为：股东全部权益价值=企业整体价值-付息债务价值

企业整体价值的模型为：企业整体价值=经营性资产价值+溢余资产价值+非经营性资产价值

经营性资产价值采用自由现金流量折现模型进行评估：经营性资产价值=自评估基准日起企业各期自由现金流量折现值之和

第*i*期自由现金流量根据以下模型计算：

自由现金流量=税后净利润+税后利息支出+折旧摊销-资本性支出-营运资金增量

折现率 *r* 利用加权平均资本成本模型（WACC）计算：

$$r = r_e \times \frac{V_E}{V_E + V_{IBD}} + r_d \times \frac{V_{IBD}}{V_E + V_{IBD}} \times (1 - T)$$

而权益资本成本 r_e 采用资本资产定价模型（CAPM）计算：

$$r_e = r_f + MRP \times \beta_e + r_c$$

以上各式中：

付息债务成本 r_d ：根据付息债务的实际情况估算其偿还周期，采用与评估基准日相近的同期商业贷款利率对付息债务成本 r_d 进行估计。

无风险报酬率 r_f ：采用历史年度长期国债到期收益率对无风险报酬率进行估计。

市场风险溢价 MRP ：根据历史年度沪深 300 指数的收益率及长期国债到期收益率测算中国市场风险溢价水平，作为本次评估的市场风险溢价。

$$\text{权益的系统风险系数 } \beta_e: \beta_e = \beta_u \times \left[1 + \frac{V_D \times (1-T)}{V_E} \right]$$

上式中： β_u ——表示预期无杠杆市场风险系数，通过可比公司进行估计。

个别风险调整系数或特定风险调整系数 r_c ：主要考虑被评估企业相对于可比公司所面临的特别风险。

溢余资产价值 V_{CO} ：溢余资产是指评估基准日超过企业生产经营所需，且评估基准日后企业自由现金流量预测又不涉及的资产。该等资产通常采用成本法评估。

非经营性资产价值 V_{NOA} ：非经营性资产指评估基准日非经营性资产总额与非经营性负债总额之差的简称。非经营性资产和非经营性负债是指与生产经营无关的且评估基准日后自由现金流量预测又不涉及的资产和负债。通常情况下，非经营性资产、非经营性负债包括与经营无关的长期股权投资、内部往来款及保证金、押金、递延所得税、应付股利等。该等资产和负债通常采用成本法评估。

付息债务价值 V_{BD} ：采用成本法评估。

(2) 主要评估数据情况

①营业收入

GDC BVI 历史年度和未来年度预测营业收入如下表所示：

单位：万美元

项目/年度	2018A	2019A	2020A	2021E	2022E	2023E	2024E	2025E
1、产品销售	5,325.55	5,749.52	2,684.06	4,553.70	5,063.23	5,379.71	5,508.75	5,351.42
2、技术服务	1,279.24	1,780.49	1,028.41	1,364.57	1,312.79	1,361.55	1,177.88	1,157.18
3、VPF 服务	1,040.12	174.67	6.44					
收入合计	7,644.91	7,704.68	3,718.92	5,918.26	6,376.01	6,741.27	6,686.63	6,508.60
收入增长率		0.78%	-51.73%	59.14%	7.73%	5.73%	-0.81%	-2.66%

2019年起，GDC BVI 收入主要由两部分构成。影院设备产品销售收入，主要是销售电影放映机中的 IMB 集成媒体模块服务器收入；技术服务收入，主要为 IMB 持续提供维修维护服务的收入。

考虑到目前 GDC 营业收入主要来源于中国大陆，保守测算，假定 2021 年 GDC 来源于中国大陆的收入恢复至 2019 年水平，其他地区收入维持在 2020 年水平，则与本次评估 2021 年收入预测金额基本相当，因此 2021 年收入预测是谨慎的、合理的。

②毛利率

GDC BVI 历史年度和未来年度预测毛利率如下表所示：

项目/年度	2018A	2019A	2020A	2021E	2022E	2023E	2024E	2025E
毛利率	42.39%	37.76%	32.45%	37.00%	37.19%	36.47%	35.84%	36.07%

2021 年一季度 GDC BVI 未经审计的毛利率为 41.39%。GDC BVI 未来年度毛利率与历史数据基本相当，GDC BVI 未来毛利率预测是谨慎、合理的。

③折现率

GDC BVI 主要从事影院服务器的生产销售及相关技术服务，近期相关设备行业的可比并购案例如下表所示：

上市公司	收购标的	标的主营业务	评估基准日	折现率
中国电影	中影巴可	研发生产销售影院放映机	2020/12/31	11.30% ^[注]

纳思达	奔图电子	打印机耗材、打印机整机研发生产销售	2020/12/31	12.40%
同有科技	鸿秦科技	固态存储产品研发、生产与销售	2018/6/30	11.30%

注：本案例税前折现率为 13.29%，按 15% 税率折算税后折现率约为 11.30%。

本次评估折现率为 13.5%，略高于可比对象交易案例，选取较为谨慎。

（3）股权减值测试结论

采用收益法评估的 GDC BVI 股东全部权益于评估基准日 2020 年 12 月 31 日的市场价值为 5,850.00 万美元。

在不考虑股权流动性折扣及控股权溢价、非控股股权折价的情况下，公司间接持有 GDC BVI 36% 的股权评估值为：

$$5,850.00 \times 36\% = 2,106.00 \text{ 万美元。}$$

报告期末，光峰科技对 GDC BVI 长期股权投资账面价值为 2,017.71 万美元，低于前述减值测试计算的股权评估值。

4、GDC BVI 未完成业绩承诺与股权增值不存在矛盾

综上，公司结合 GDC BVI 业务开展情况、行业复工复产状况和未来业绩预测等情况对 GDC BVI 的股权价值进行减值测试，从而未对 GDC BVI 的股权价值计提减值准备是合理且谨慎的。GDC BVI 虽未完成业绩承诺，但根据合理的估值假设测算其股权价值增值，两者不矛盾。

（五）请针对问题（2）（3）提示风险并补充披露

1、GDC 开曼不履行业绩补偿承诺的风险

公司已于 2021 年 5 月 6 日向美国仲裁协会提起仲裁申请，要求 GDC 开曼履行业绩补偿承诺，但仲裁周期一般较长。公司将尽力督促 GDC 开曼履行业绩补偿并继续推动双方合作，若 GDC 开曼拒不履行业绩补偿承诺，公司存在业绩补偿无法足额回收或回收期限不确定的风险。

2、对 GDC BVI 的长期股权投资减值的风险

GDC BVI 评估过程中主要的评估假设为收入、毛利率和折现率，其中收入和毛利率变动对 GDC BVI 的股权价值评估结果影响较大，假设 GDC BVI 预测收入下

调 7%，对 2020 年公司扣非归母净利润影响额为-1,323.86 万元；假设 GDC BVI 预测毛利率减少 2.5 个百分点，对 2020 年公司扣非归母净利润影响为-1,566.88 万元。若未来出现宏观经济波动、市场竞争加剧或 GDC BVI 经营不善等情况，可能导致 GDC BVI 未来不能实现预期收益，则本次交易形成的长期股权投资将存在减值风险，进而对上市公司的经营业绩产生不利影响。

年审会计师核查方法和核查结论：

（一）减值测试过程

公司测算长期股权投资减值的过程主要分为两部分：(1) 首先，公司根据未来五年的经营收益情况预测存续期各年度的现金流量，再根据合理的折现率计算出长期股权投资的折现值作为其可收回金额；(2) 其次，公司再比较长股权投资的可收回金额与其账面价值，如可收回金额小于账面价值，则按差额提取减值准备。

（二）核查程序

1. 了解公司对 GDC BVI 投资的背景及资产负债表日长期股权投资的情况，公司目前持有 GDC BVI 36%的股权，账面采用权益法核算，未计提减值准备；
2. 根据 GDC BVI 的经营政策、法律环境、市场需求、行业及盈利能力等各种变化以及 GDC BVI 2020 年度业绩完成情况，分析公司对于长期股权投资是否存在减值迹象的判断是否合理。由于 2020 年 GDC BVI 业绩对赌未能完成，公司判断对 GDC BVI 的长期股权投资存在减值迹象，结合公司与 GDC BVI 目前业务上的协同效应、GDC BVI 目前业务范围主要在疫情控制较好的中国大陆区域、全球影院行业已经逐渐复工复产以及影院行业目前正处于更新换代的时点等情况，评价公司对 GDC BVI 的长期股权投资的价值增值的判断是否合理；
3. 复核公司管理层进行长期股权投资减值测试所依据的基础数据，关注所选取的关键参数是否合理且谨慎，并与历史经营数据进行比较。在公司选取的数据基础上，判断选取的关键参数与 GDC BVI 内部经营情况及近年来外部市场情况是否相符；
4. 复核公司长期股权投资的减值测试过程是否恰当；

5. 评价公司聘请的资产评估机构专家的胜任能力、客观性和专家工作的适当性。复核专家使用的原始数据与 GDC BVI 往期的审定财务数据是否一致，了解专家选择的假设和方法，并根据对公司的了解，评价专家选择的假设和方法是否适当和合理，结合行业的周期情况判断 GDC BVI 盈利预测的合理性，比较专家所选用的折现率与近期公开市场类似资产评估所选用的折现率是否存在重大差异，评价专家工作的结果与所了解的情况是否相符。

（三）核查结论

经核查，年审会计师认为，报告期末公司对 GDC BVI 的长期股权投资减值测试过程符合《企业会计准则第 8 号——资产减值》的规定，长期股权投资的减值测试过程合理且谨慎，期末未对 GDC BVI 的长期股权投资计提减值准备合理且谨慎。

二、关于激光电视与智能微投业务

年报显示，本期公司家用业务（激光电视与智能微投）实现收入 10.65 亿，同比增加 60.88%；占总营业收入比重为 54.65%，较上年提升 21.20 个百分点。其中智能微投业务实现营业收入 5.18 亿元，同比增长近 100%，毛利率 4.12%，提升 1.80 个百分点，仍大幅低于公司综合毛利率。

请你公司：（1）说明激光电视与智能微投具体业务模式；（2）说明激光电视与智能微投业务分地区、季度、销售渠道收入情况，结合相关产品及竞品的市场份额，说明本期相关业务收入大幅增长的原因，收入增长是否可持续；（3）说明激光电视与智能微投业务前五名客户基本情况及合作模式，并对与上年同期发生重大变动的客户进行进一步说明，包括：成立时间、经营模式、与公司接洽情况、业务资质及规模、是否与公司销售规模相匹配、是否存在关联关系；（4）结合市场竞品情况，说明公司激光电视与智能微投毛利率较低的原因及合理性，低毛利率是否会长期持续；（5）结合智能微投业务的费用率，对其低毛利率对公司盈利能力的影响进行敏感性分析；（6）请针对问题（4）（5）进行风险提示并补充披露。

公司回复：

（一）说明激光电视与智能微投具体业务模式

激光电视与智能微投业务模式在生产环节采用自产+委托第三方生产两种方式；在销售环节采用自有品牌的整机销售和为其他厂商进行整机 ODM 两种方式。

自有品牌方面，主要系公司控股子公司峰米科技旗下的峰米品牌，通过线上电商、线下销售两种渠道，将产品销售至国内、海外市场。线上电商模式主要包括淘宝、京东、小米有品、Amazon 等平台渠道；线下销售模式主要为线下代理合作模式。

ODM 业务，主要是基于公司在显示领域积累的先进经验和技術优势，为其他厂商进行定制化研发，并代工生产整机产品。客户主要包括小米通讯技术有限公司及其关联方、深圳市邻友通科技发展有限公司等。

其中，为小米通讯提供 ODM 业务方式如下：控股子公司峰米科技向光峰科技采购定制研发、制造的激光电视光机，另对外采购整机零部件，均发往委外加工厂商制造整机，再将整机销售给小米通讯，激光电视由委外加工厂商直接发往小米通讯或其指定收货方。峰米科技向小米通讯销售米家激光电视的价格，系交易双方根据小米终端销售价格以及约定的小米销售毛利率确定，是市场化定价的结果。自公司与小米共同出资设立峰米科技以来，该合作模式未发生变化。

（二）说明激光电视与智能微投业务分地区、季度、销售渠道收入情况，结合相关产品及竞品的市场份额，说明本期相关业务收入大幅增长的原因，收入增长是否可持续

1、激光电视与智能微投业务分地区、季度、销售渠道收入情况

2020 年，公司激光电视与智能微投整机分地区销售情况如下：

单位：万元

产品大类	境内	境外	合计
激光电视	54,596.89	145.48	54,742.37
智能微投	51,418.95	349.11	51,768.06
合计	106,015.84	494.59	106,510.42

注：以直接客户判断销售地区。

2020年，公司激光电视与智能微投整机分季度销售情况如下：

单位：万元

产品大类	Q1	Q2	Q3	Q4	合计
激光电视	8,370.22	12,060.93	12,883.05	21,428.17	54,742.37
智能微投	6,674.52	14,092.12	11,957.18	19,044.23	51,768.06
合计	15,044.74	26,153.05	24,840.23	40,472.40	106,510.42

2020年，公司激光电视与智能微投整机分销售渠道销售情况如下：

单位：万元

产品大类	线上	线下	合计
激光电视	9,195.59	45,546.78	54,742.37
智能微投	3,799.06	47,969.00	51,768.06
合计	12,994.64	93,515.78	106,510.42

2、2020年激光电视与智能微投业务收入大幅增长的原因

2020年，疫情催生“宅经济”，投影类大屏显示的市场需求大增，公司抓住了这一市场机遇，基于前期准备于2020年陆续推出多款新品，并积极拓展销售渠道，实现了激光电视和智能微投整机销售业务的大幅增长。

产品方面，2020年公司激光电视品类新增产品包括：激光电视4K Cinema Pro、4K Max，D30激光影院等；智能微投产品新增投影仪Vogue Pro、Dice等。此外，公司通过屏幕技术创新、核心器件优化等手段实现降本，推出万元以内的含屏4K激光电视套餐，有效提升了公司在家用激光投影领域的知名度。公司通过产品更新迭代，响应各个消费群体需求，并结合618、双十一等电商大促节点，销量大幅增加。

渠道方面，ODM业务方面，与深圳市邻友通科技发展有限公司等跨境电商公司合作，公司为其ODM的激光投影产品在海外打开销售市场，同时也为未来公司产品全面出海打下了基础。控股子公司峰米科技为小米通讯ODM的投影产品，也已进入海外市场，在欧洲、中东、东南亚销售情况良好。

3、激光电视与智能微投收入增长的可持续性

洛图科技认为，随着年轻人消费习惯转变，大屏投影取代传统家电将是后续发展趋势。智能微投的趋势是越做越亮，在同等流明的前提下，激光光源比LED便宜，这也意味着从产业化角度来看，激光智能微投将拥有更大市场空间。

公司将抓住行业发展机会，以市场需求倒推研发，持续进行TO C新品类和新产品的开发和迭代。目前，公司已制定详细的产品计划，包括激光、LED两种

光源。同时针对不同人群的消费需求的梳理规划了品牌矩阵，未来将从性价比、中高端、超高端三个维度进行产品开发，系统化推进品牌建设，通过差异化策略覆盖更广泛的人群。

渠道方面，公司已发力线下自营体验店的布局和建设，首家体验店已于 2021 年 5 月 20 日在重庆开业，未来公司将选择、分梯度的铺设更多线下体验店，方便消费者直观体验，提升品牌曝光度。除此之外，公司也将持续通过跨境电商合作、自行搭建团队等多种方式开发海外市场。2021 年峰米科技将在海外与国内同步发售两款以上新品，峰米科技海外的经销商、跨境电商、线上平台、客服、售后网络将在 2021 覆盖全球主流地区和国家。

综上，基于家用投影市场需求的持续扩大，且目前品牌集中度相对较为分散，公司在技术领先的优势下，加速产品迭代，搭建品牌矩阵和渠道矩阵，促使 TO C 自有品牌占比持续提升，不断扩大市场影响力，未来激光电视和智能微投的收入增长具有可持续性。

(三) 说明激光电视与智能微投业务前五名客户基本情况及合作模式，并对与上年同期发生重大变动的客户进行进一步说明，包括：成立时间、经营模式、与公司接洽情况、业务资质及规模、是否与公司销售规模相匹配、是否存在关联关系

公司激光电视和智能微投前五大客户情况如下：

序号	激光电视		智能微投	
	2020 年	2019 年	2020 年	2019 年
第一名	小米通讯技术有限公司及其关联方	小米通讯技术有限公司	小米通讯技术有限公司及其关联方	小米通讯技术有限公司及其关联方
第二名	深圳市邻友通科技发展有限公司	天猫平台客户	天猫平台客户	天猫平台客户
第三名	天猫平台客户	深圳市邻友通科技发展有限公司	北京京东世纪贸易有限公司	有品客户
第四名	北京京东世纪贸易有限公司	北京京东世纪贸易有限公司	有品客户	北京京东世纪贸易有限公司
第五名	有品客户	深圳市华科易讯电子有限公司	Amazon	北京君健智行科技有限公司

与上年同期相比，公司激光电视前五大客户中，发生较大变化的是：深圳市华科易讯电子有限公司不再为公司第五大客户，由小米有品取代，主要是因为公司持续发力线上销售，有品平台销售量增加所致。

与上年同期相比，公司智能微投前五大客户中，发生较大变化的是：Amazon成为第五大客户，主要系公司着力发展海外市场所致。

此外，与上年同期相比，金额发生较大增长的是客户深圳市邻友通科技发展有限公司（简称“邻友通”）。

邻友通具体情况如下：

企业名称	深圳市邻友通科技发展有限公司
类型	有限责任公司（法人独资）
法定代表人	蔡耿锡
注册资本	7100 万元人民币
成立日期	2011 年 05 月 23 日
主要办公地点	深圳市龙华区
主营业务	一般经营项目是：计算机软硬件及周边设备、电子产品的零售；汽车用品的销售、技术咨询；计算机软硬件的技术开发、技术支持，二类医疗器械的销售；经营进出口业务。
股东	深圳市泽宝创新技术有限公司（简称“泽宝技术”）持有邻友通 100%股份，上市公司星徽股份（300464）持有泽宝技术 88.45%股份

泽宝技术自 2008 年开始在亚马逊平台开展 B2C 业务，迄今已十余年。泽宝技术持续进行供应链整合优化，目前与行业一流供应商建立起深度合作关系。2020 年多款产品在亚马逊排名中名列前茅，被亚马逊授予“2020 年度亚马逊全球布局年度卖家”的荣誉称号。在跨境物流方面，邻友通取得国家海关总署 AEO 高级认证，能够享受先行办理验放手续，以及 AEO 互认国家或地区海关提供的通关便利措施，跨境供应链物流效率高。

截至 2020 年 12 月 31 日，泽宝技术总资产 18.98 亿元、净资产 11.57 亿元；2020 年度，泽宝技术实现营业收入 47.74 亿元、净利润 2.61 亿元。

公司与邻友通及其关联方不存在关联关系。公司自 2017 年开始与其进行接洽，双方开始商谈合作模式，公司为其提供激光电视光机及整机定制化开发服务。2019 年起公司向其出售激光电视整机，交付后由其销往海外市场。2020 年疫情加速了全球消费线上化趋势，给中国跨境电商带来了新的发展机遇，报告期内，公司与邻友通的激光电视业务实现快速增长。

（四）结合市场竞品情况，说明公司激光电视与智能微投毛利率较低的原因及合理性，低毛利率是否会长期持续

峰米科技是光峰科技与小米科技联合成立的企业，主要产品为激光电视和智能微投，与市场竞品相比，现阶段峰米科技毛利率较低，主要系峰米成立时间较

短、小米 ODM 业务毛利率较低且收入占比较高所致。

对比 2019 年，2020 年小米 ODM 业务在两大品类中的占比明显降低，其中激光电视品类小米 ODM 业务占比从 50.11%降至 33.10%，智能微投品类中小米 ODM 业务占比从 96.64%降至 90.11%。

2020 年公司激光电视和智能微投整机产品销售的毛利率已逐渐提升，激光电视毛利率同比提升 0.52 个百分点至 27.19%，智能微投毛利率同比提升 1.80 个百分点至 4.12%。

截至本公告披露日，峰米科技已完成股权融资，本次融资资金将用于积极拓展产品研发、开拓新品类新应用和海外市场扩展，促进 TO C 业务持续快速发展。此外，公司还将通过以下措施提升激光电视和智能微投业务毛利率：

1、市场方面，加大峰米科技品牌的线上线下市场推广力度，建设海外市场销售渠道，提升自有品牌占比，调整业务结构，改善收入构成来提升毛利率。

2、研发方面，持续加大研发投入，增强产品功能、提升产品质量、优化产品结构等措施，加快推出高毛利率新产品，持续巩固和提升公司的市场竞争优势。

3、生产方面，建设供应链利润中心实现降本增效，推行均衡排产保障产品交付，推进全面精益生产和质量信息系统建设，提升客户服务满意度。

尽管公司已采取一系列具体措施以提升智能微投业务毛利率水平，但仍存在提升毛利率具体措施实施效果未达预期的风险。

（五）结合智能微投业务的费用率，对其低毛利率对公司盈利能力的影响进行敏感性分析

2020 年智能微投产品收入为 5.17 亿元，毛利率为 4.12%，本报告期内直接期间费用 1,660.18 万元，间接期间费用在产品间分配，分摊金额 1,925.98 万元，合计期间费用 3,586.17 万元，期间费用率 6.93%。

1、费用率变动敏感性分析

2020 年，智能微投期间费用率 6.93%，考虑收入基数较大，假设费用率变动区间为±2 个百分点，测算结果如下表：

单位：万元

费用率变动假设	期间费用 金额	智能微投 净利润	净利润 变动金额	扣非归母净利 润	对扣非归母净利 润的影响比例
增加 2 个百分点	4,621.53	-2,489.26	-1,035.36	4,029.00	-10.07%
增加 1 个百分点	4,103.85	-1,971.58	-517.68	4,029.00	-5.04%
费用率基准	3,586.17	-1,453.90	0.00	4,029.00	0.00%
减少 1 个百分点	3,068.49	-936.22	517.68	4,029.00	5.04%
减少 2 个百分点	2,550.81	-418.54	1,035.36	4,029.00	10.07%

经测算，智能微投产品期间费用率与公司盈利能力指标扣非归母净利润的敏感系数为 5.04，即期间费用率每上升 1 个百分点，扣非归母净利润减少 5.04%，金额 202.88 万元。

2、毛利率变动敏感性分析

2020 年，智能微投毛利率 4.12%，考虑毛利率基数较低，变动空间不大，假设毛利率变动区间为±2 个百分点，测算结果如下表：

单位：万元

毛利率变动假设	毛利率	智能微投 净利润	净利润 变动金额	扣非 归母净利润	对扣非归母净利 润的影响比例
增加 2 个百分点	6.12%	-417.96	1,035.94	4,029.00	10.08%
增加 1 个百分点	5.12%	-935.65	518.25	4,029.00	5.04%
毛利率基准	4.12%	-1,453.90	0.00	4,029.00	0.00%
减少 1 个百分点	3.12%	-1,971.01	-517.11	4,029.00	-5.03%
减少 2 个百分点	2.12%	-2,488.69	-1,034.79	4,029.00	-10.07%

智能微投产品毛利率较低，经测算其与公司盈利能力指标扣非归母净利润的敏感系数为 5.04，即产品毛利率每上升 1 个百分点，扣非归母净利润增加 5.04%，金额 202.88 万元。

3、结合费用率，毛利率变动敏感性分析

根据费用率、毛利率变动敏感性分析，二者对公司盈利能力指标的敏感程度相同，方向相反。综合考虑，双因素变动敏感分析如下：

费用率变动 毛利率变动	增加 2 个 百分点	增加 1 个 百分点	费用率基准	减少 1 个 百分点	减少 2 个 百分点

增加 2 个百分点	0.00%	5.04%	10.08%	15.11%	20.14%
增加 1 个百分点	-5.03%	0.00%	5.04%	10.08%	15.11%
毛利率基准	-10.07%	-5.04%	0.00%	5.04%	10.07%
减少 1 个百分点	-15.10%	-10.07%	-5.03%	0.00%	5.04%
减少 2 个百分点	-20.14%	-15.10%	-10.07%	-5.03%	0.00%

假设毛利率变动 a 个百分点，费用率变动 b 个百分点，则智能微投产品毛利率与公司盈利能力指标扣非归母净利润的敏感系数为 $(a-b) * 5.04$ 。如上表，毛利率增加 2 个百分点，费用率减少 2 个百分点，则扣非归母净利润变动率为 20.14%。反之，毛利率减少 2 个百分点，费用率增加 2 个百分点，则扣非归母净利润变动率为-20.14%。

（六）请针对问题（4）（5）进行风险提示并补充披露

1、公司激光电视与智能微投低毛利率不能有效改善的风险

因峰米科技成立时间较短，自有品牌仍处于早期市场投入和推广阶段，现阶段公司激光电视和智能微投业务主要为小米通讯提供 ODM 服务，2020 年来自小米通讯的收入占比为 63.65%，故相较于竞品，公司毛利率较低。若未来峰米科技业务结构调整、新产品推出等计划效果未达预期，则存在短期内 TO C 业务毛利率不能有效改善的风险。

2、智能微投产品低毛利率对公司盈利能力的风险

报告期内，智能微投业务增长迅速，但毛利率较低、处于亏损状态。经测算，智能微投产品期间费用率、毛利率与公司盈利能力指标扣非归母净利润的敏感系数均为 5.04，影响方向相反，即产品毛利率或期间费用率每变动 1 个百分点，扣非归母净利润变动 5.04 个百分点，影响金额 202.88 万元。随着智能微投业务规模扩大，如果智能微投的毛利率不能有效改善，其亏损有可能进一步扩大，则存在进一步加大对公司整体盈利能力不利影响的风险。

三、关于存货

年报显示，公司本期末存货账面余额4.49亿元，同比增长38.58%；存货跌价

准备余额3,029.72万元,同比减少25.13%。其中本期计提存货跌价准备1,017.41万元,转回或转销2,034.18万元。请你公司:(1)结合同行业可比公司情况,说明存货余额增加较多的原因及合理性,并结合产品适销、存货消化等情况,说明是否存在未及时结转成本、滞销的情形;(2)结合存货具体分类、产品销售价格、原材料采购价格、存货性质特点及计价方法、未来市场行情等情况,说明存货跌价准备计提的依据及合理性,计提比率与同行业公司的差异情况并分析原因及合理性;(3)详细说明本期转回或转销的内容、金额及原因。如存在2019年计提的存货跌价准备和合同履约成本减值准备在报告期转回的,请结合转回的确定依据说明前期计提的合理性,相关减值测试中参数、假设、指标的选取是否存在不谨慎、不合理的情形。

请年审会计师核查并发表明确意见。

公司回复:

公司2020年末存货账面余额44,910.93万元,同比增长38.58%;存货跌价准备余额3,029.72万元,同比减少25.13%。

存货跌价准备减少的主要原因是销售及报废的库存存货跌价准备进行转销及核销2,034.18万元,若不考虑转销及核销金额的影响,存货账面余额同比增长45%,存货跌价准备同比增长25%。

(一)结合同行业可比公司情况,说明存货余额增加较多的原因及合理性,并结合产品适销、存货消化等情况,说明是否存在未及时结转成本、滞销的情形

1、结合同行业可比公司情况,2020年末公司存货余额增加较多的原因及合理性说明

2020年同行业可比公司存货余额同比变动情况如下:

单位:万元

公司	2020年末存货余额	2019年末存货余额	存货余额变动率
鸿合科技	83,497.98	55,825.36	49.57%
视源股份	201,382.87	159,228.98	26.47%
极米科技	72,693.39	46,032.84	57.92%
海信视像	464,913.67	313,866.66	48.12%
可比公司平均	205,621.98	143,738.46	43.05%

光峰科技	44,910.93	32,407.57	38.58%
------	-----------	-----------	--------

由上表可见，2020年同行业可比公司库存余额同比均有所增加，公司存货余额增加比例低于同行业的平均水平。

2020年公司存货余额44,910.93万元，同比增长38.58%，主要原因如下：

(1) 为应对供应风险，公司对核心器件和长周期物料进行了安全储备，主要集中在芯片、激光器和镜头等物料。

(2) 为满足市场需求，公司增加了影院光源和激光电视、微投类产品等成品库存。其中影院光源新增近1,000万元，激光电视和微投等成品近2,500万元。

上述存货保障了公司2021年一季度业务的快速增长。公司发布的2021年一季度报显示，公司实现营业收入5.25亿元，同比增长71.05%；其中影院光源实现销售收入2,505万元，激光电视和微投实现销售收入27,273万元。一季度，公司以销售或转为出租用光源等方式消化2020年末库存33,979.90万元，占2020年末存货余额的75.66%。

基于对未来全球材料供应紧张局面的判断，增加核心器件和供货期较长的物料的安全储备成为行业普遍共识。同行业可比公司2020年末存货余额较2019年末均大幅增加，平均增长为43.05%，高于公司存货余额增幅38.58%，公司存货余额增加具备合理性。

2、结合产品销售、存货消化等情况，说明是否存在未及时结转成本、滞销的情形

2020年公司主要产品的产销情况如下：

单位：台

主要产品大类	生产量	销售量	产销率 (%)	生产量比上年增减 (%)	销售量比上年增减 (%)
激光光学引擎	11,454	13,876	121	32	95
激光电影放映机	344	155	45	588	187
激光电视	66,922	63,440	95	43	31
激光商教投影机	42,537	41,115	97	-8	-12
激光工程投影机	4,382	4,613	105	38	46

智能微投	229,251	236,953	103	56	81
合计	354,890	360,152	101	41	52

2020年公司主要产品生产量同比增长41%，销售量同比增长52%，公司部分激光商教投影机改为光机销售，激光商教投影机销量有所下降，除此之外，各类产品的销量均有所增加。

产品销售后，公司ERP系统按照客户签收时间生成财务应收单据，同时确认收入、结转成本。公司存货发出按照移动加权平均法进行计价，计价方法合理、结果正确，公司当期销售收入与成本相匹配，不存在未及时结转成本的情形。

公司将近一年无销售记录且存在技术迭代的老款产品作为滞销商品，主要为老款激光电视、DNP屏幕、老款拼墙等，金额305.91万元，均已计提了相应的跌价准备。

（二）结合存货具体分类、产品销售价格、原材料采购价格、存货性质特点及计价方法、未来市场行情等情况，说明存货跌价准备计提的依据及合理性，计提比率与同行业公司的差异情况并分析原因及合理性

2020年末公司存货跌价准备构成情况如下：

单位：万元

项目	账面余额	跌价准备	账面价值
原材料	24,326.25	1,234.31	23,091.93
在产品	2,313.02	53.35	2,259.67
库存商品	15,230.67	1,720.47	13,510.20
发出商品	1,534.54		1,534.54
委托加工物资	1,506.47	21.59	1,484.88
合计	44,910.93	3,029.72	41,881.21

1、结合存货具体分类、产品销售价格、原材料采购价格、存货性质特点及计价方法、未来市场行情等情况，说明存货跌价准备计提的依据及合理性

（1）存货期末计量方法

期末，公司存货按照成本与可变现净值孰低计量，按照单项存货成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。其中直接用于出售的存货，在正常生产

经营过程中以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；需要经过加工的存货，在正常生产经营过程中以所生产的主要产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值。

(2) 库存商品跌价准备计提情况

①2020年末公司库存商品构成情况

公司直接用于出售的存货主要是库存商品，2020年末公司库存商品余额15,230.67万元。

2020年末公司库存商品的具体构成如下：

单位：万元

库存商品类别	金额	占比
激光电视	4,535.69	29.78%
智能微投	3,470.19	22.78%
激光工程投影机	1,798.47	11.81%
激光电影放映机	1,727.15	11.34%
激光商教投影机	1,453.66	9.54%
激光光源	1,522.16	9.99%
其他产品	723.34	4.75%
合计	15,230.67	100.00%

公司主要生产模式为“ATO(Assemble-to-Order)+MTS(Make-to-Stock)，即根据产品特性按订单装配模式或按库存生产模式。其中，激光电视与智能微投为家用产品，电商线上销售和线下销售并行；激光工程投影机主要在商业展览展示、政务系统监控、设备运行监控等场景使用，按照客户工程进度发货；激光电影放映机用于影院，按照客户影院施工进度发货；激光商教投影机用于K12、高校教学应用领域，生产和发货周期均较短，激光光源为上述产品核心器件。

期末公司对上述库存商品采用移动加权平均法进行计价。

②公司产品平均售价、毛利率及未来市场需求情况

2019年和2020年各产品销售价格对比情况如下表所示：

单位：万元

产品线	平均售价	备注
-----	------	----

	2020年	2019年	
激光电视	0.86	0.83	
智能微投	0.22	0.20	
激光工程投影机	2.21	2.86	主要工程机流量产品降本降价，整体毛利率50%以上
激光电影放映机	19.16	113.56	2020年主要销售C5及Supra-5000, 2019年主要销售C50/C60, 两期销售的放映机产品定位及性能差异较大，放映机毛利率48%以上
激光商教投影机	0.65	0.64	

如上表，2020年公司激光电视、智能微投和激光商教投影机的平均售价有所上升；激光工程投影机、激光电影放映机由于产品结构变化平均售价有所下降，毛利率依然维持在较高的水平。同时2021年第一季度各产品线价格基本稳定。

2020年，公司通过设计降本、精益生产、结构优化等方式，提升产品线毛利率，除激光电影放映机外产品毛利率均有所提升。

产品	2020年毛利率	2019年毛利率
激光电影放映机	48.26%	58.05%
激光电视	27.19%	26.67%
激光商教投影机	28.27%	24.93%
激光工程投影机	52.08%	47.77%
智能微投	4.12%	2.32%

未来市场方面，根据IDC预测，随着技术进步及家庭对大屏幕显示的需求，投影设备凭借相较于大屏电视的高性价比和便携性，借助线上渠道迅速放量，将成为中国投影设备的第一大细分市场。2021-2024年中国投影市场保持高速增长，到2024年销量达到845万台，较2020年增长111%。

疫情对影院冲击很大，让更多影院认识到了现金流和数字化管理的重要性。公司推出的“Laser as a service”放映服务模式，根据影院使用光源的时长（按时/按期）收取服务费，能够部分缓解影院设备购置的资金占用压力，推动影院由要素投入向内生效率升级转型，整体市场保持稳定增长。

③2020年末公司库存商品跌价准备计提过程

库存商品可变现净值计算过程如下：

计算预计销售单价取近期的销售现价，新产品取市场预计销售底价，连续三年无销售记录的存货全额计提跌价准备；

销售费用：单位销售费用=销售单价*本期销售费用/本期营业收入；

预计税费：单位销售税费=销售单价*本期附加税/本期营业收入。

按照上述公式计算，报告期末库存商品跌价准备余额1,720.47万元。

(3) 原材料跌价准备计提情况

①2020年末公司原材料构成情况

公司需要经过加工的存货主要是原材料，2020年末公司原材料余额24,326.25万元，其中电子件和模组、组件占比分别为42.41%和26.85%。

单位：万元

原材料类别	金额	占比
电子件	10,316.07	42.41%
模组、组件	6,531.84	26.85%
光学件	4,570.62	18.79%
结构件	1,955.58	8.04%
其他	952.14	3.91%
合计	24,326.25	100.00%

电子件以驱动、芯片、PBCA等进口料为主，其中芯片类为供货周期较长的原材料，需设置安全库存；模组、组件主要为光源、水冷、电源等组件及色轮等；光学件主要为镜头、激光器、光学镜片物料，供货周期较长；结构件主要为光机壳体、整机外壳等。

期末公司对上述原材料采用移动加权平均法进行计价。

2020年各类原材料市场价格同比变化不大，公司推动采购物料降本，采购价格小幅下降。2021年至今，随着疫情逐步得到控制，消费需求反弹，新能源汽车等行业快速增长，给全球半导体、光学等原材料供应带来较大压力，公司所处行业中部分电子、光学物料也出现供应紧张、价格小幅上涨等趋势，尤其电子件现货涨幅较大。

②2020年末公司原材料跌价准备计提过程

公司持有原材料的目的主要用于生产耗用形成产成品后销售，计算原材料的可变现净值时，首先确定原材料对应的主要产成品，然后根据主要产成品的预估售价、销售税费测算产成品可变现净值，如果用其生产的产成品的可变现净值高于成本，该类材料按照成本计量；如果产成品的可变现净值低于成本，该类材料采用可变现净值计量。原材料可变现净值为产成品预计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额。

按照上述公式计算，报告期末原材料跌价准备余额1,234.31万元。

2、计提比率与同行业公司对比情况说明

2020年末，同行业可比公司存货跌价准备计提情况如下：

公司	计提比例 (%)	可比公司	计提比例 (%)
公司	6.75	行业平均	4.68
峰米科技	2.46	极米科技	1.30
		海信视像	2.20
		平均	2.08
其他业务	10.64	鸿合科技	11.28
		视源股份	9.19
		平均	9.80

主营家用T0 C产品的峰米科技2020年末存货跌价准备计提比例为2.46%，略高于T0 C同行业可比公司平均水平2.08%，公司其他业务2020年末存货跌价准备计提比例为10.64%，略高于同行业可比公司平均水平9.80%。

综上，通过对存货具体分类、产品销售价格、原材料采购价格、未来市场行情等分析，公司2020年末存货跌价准备计提充分、合理，计提比例略高于同行业可比公司平均水平。

（三）详细说明本期转回或转销的内容、金额及原因。如存在2019年计提的存货跌价准备和合同履约成本减值准备在报告期转回的，请结合转回的确定依据说明前期计提的合理性，相关减值测试中参数、假设、指标的选取是否存在不谨慎、不合理的情形

2020年公司转销核销存货跌价准备2,034.18万元，其中转销1,451.30万元，核销582.88万元。公司本期存货跌价准备转销/核销明细如下：

单位：万元

存货类别	转销	核销	合计
原材料	611.56	175.47	787.03
库存商品	768.91	407.41	1,176.32
在产品	70.21	—	70.21
委托加工物资	0.62	—	0.62
合计	1,451.30	582.88	2,034.18

根据会计准则，上期末已计提存货跌价准备的存货本期发生报废、领用和销售等情况，存货跌价准备金额转销计入对应的科目，其中计入营业成本810.65万元、计入销售费用98.44万元、计入管理费用13.53万元、计入研发费用528.68万元，直接核销582.88万元。具体情况如下：

(1) 产品实现对外销售，对前期已计提的存货跌价准备转销，转销计入营业成本810.65万元，主要系不良品返修后对外销售，以及长期使用的演示样机转卖客户，相应转销存货跌价准备。

(2) 转销计入研发费用528.68万元，主要为研发样机、组件退库拆解后循环利用，前期已计提跌价准备。

(3) 转销计入销售费用98.44万元，转销计入管理费用13.53万元。

(4) 核销存货582.88万元，主要系早期激光电视和配套屏幕，存放多年，由于产品更新换代或退市，经公司综合评定，该批存货已无使用价值或变现价值，前期已全额计提跌价准备。经审批对上述存货予以核销。

年审会计师核查方法和核查结论：

(一) 核查方法

年审会计师针对公司存货，执行的主要审计程序包括：

- 1、了解公司生产与仓储相关的内控制度及关键内部控制程序，评价内部控制的设计，确定其是否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性情况。
- 2、获取存货收发存明细表，对期末原材料、库存商品等进行计价测试。

3、编制期末存货成本倒轧表，将存货采购发生额与主营业务成本金额进行勾稽核对。

4、获取公司期末存货清单及库龄统计表，了解公司长库龄存货产生原因。

5、了解公司存货跌价准备的计提政策，复核期末存货库龄及存货跌价准备计提金额。

6、获取并检查公司编制的成本计算表，核查公司成本核算方法在报告期内是否保持了一贯性原则，分析报告期内产品单位成本波动的合理性。

7、对期末存货实施了监盘程序，并将监盘结果与财务明细账核对是否一致。

8、对存货进行截止测试，核查公司存货采购是否计入正确的会计期间，同时核查公司成本结转的准确性和及时性。

（二）核查结论

经核查，年审会计师认为，期末公司存货余额增加合理，不存在未及时结转成本的情况，期末库存中滞销产品较少且已根据其可变现净值计提存货跌价准备；存货跌价准备计提合理，计提比例略高于同行业可比公司平均水平。

四、关于经营活动现金流量与应收账款

年报显示，公司2020年经营活动产生的现金流量净额5,239.04万元，较上年同期减少19,061.05万元，同比下降78.44%，主要系受新冠肺炎疫情影响，影院服务业务收款减少，同时因风险备货等因素采购付款增加所致。公司期末应收账款账面价值3.42亿元，较上期期末增加94.09%，主要系峰米科技迁址工商税务变更影响，导致期末余额大幅增加。

请你公司：（1）结合业务变动情况分析不同客户回款周期及对公司现金流的影响，是否存在放松信用政策刺激销售的情况；（2）公司收入规模下滑的情况，大规模备货的合理性，存货跌价准备是否计提充分；（3）说明峰米科技迁址工商税务变更对应收账款增长的具体影响，结合影响金额，说明应收账款余额增长的合理性；（4）说明应收账款期后回款情况，实际账期与信用政策是否

存在重大差异。

请年审会计师核查并发表明确意见。

公司回复：

（一）结合业务变动情况分析不同客户回款周期及对公司现金流的影响，是否存在放松信用政策刺激销售的情况

2019年和2020年公司收入构成及变化如下：

单位：万元

行业	2020年	2019年	变动率
家用T0 C业务	106,510.43	66,202.89	60.88%
影院服务业务	17,173.26	39,799.12	-56.85%
其他业务	71,204.73	91,912.87	-22.53%

2020年公司T0 C产品收入同比增长60.88%，占2020年收入比例54.65%；受新冠疫情影响，影院服务业务收入同比减少56.85%，占2020年收入比例8.81%；由于光源和电影放映机销售下降，其他业务收入同比减少22.53%，占2020年收入比例36.54%。

2020年公司影院服务业务收入较2019年减少22,625.86万元，其他业务同比减少20,708.14万元，导致销售商品、提供劳务收到的现金大幅减少；2020年家用T0 C业务收入同比增加40,307.54万元，但受峰米科技工商税务变更影响，收款有所延迟，导致销售商品、提供劳务收到的现金流增加幅度小于收入增加幅度；同时公司采取措施，优化付款条件，提高票据支付比例。综合上述因素，2020年公司经营活动产生的现金流量净额为5,239.04万元。

影院服务业务采取预充值模式；家用T0 C业务根据客户资信水平给予一定信用期，平均回款周期40天，其他业务销售模式和商务条款保持稳定。与上年同期相比，公司整体信用政策无显著变化。

综上，2020年公司现金流变化主要系业务变动影响，不存在通过放松信用政策刺激销售的情况。

（二）公司收入规模下滑的情况，大规模备货的合理性，存货跌价准备是

否计提充分

公司2020年实现收入194,888.42万元,同比基本持平,主要系影院服务业务收入较2019年减少22,625.86万元所致。2020年公司产品销售收入174,412.32万元,同比增长12.27%;2020年末存货账面余额44,910.93万元,同比增长38.58%。

2020年末公司为应对供应风险,对核心器件和供货期较长的物料进行了安全储备,同时为满足市场需求,增加了成品备货。截至2021年3月末,已通过销售或转为出租用光源等方式消化2020年末存货33,979.90万元,占2020年末存货余额的75.66%,公司年底大规模备货符合业务发展需要,具备合理性。

存货跌价准备计提方法和过程详见问题三之(二)回复,2020年末公司存货跌价准备计提充分。

(三) 说明峰米科技迁址工商税务变更对应收账款增长的具体影响,结合影响金额,说明应收账款余额增长的合理性

峰米科技工商税务变更影响了发票开具进度,相应增加应收款16,810.22万元。

公司2020年12月31日应收账款余额36,134.63万元,同比增加15,759.95万元,扣除此项影响后,应收账款同比减少1,050.27万元。

综上,2020年末公司应收账款余额增长符合业务实际情况,具备合理性。

(四) 说明应收账款期后回款情况,实际账期与信用政策是否存在重大差异

截至2021年3月31日,报告期末应收账款前五大客户回款情况如下:

单位:万元

序号	客户集团名称	2020年12月31日余额	账龄	占比	2021年1-3月回款	2021年1-3月新增	2021年3月31日余额	说明
1	小米通讯技术有限公司及其关联公司	24,891.59	4个月以内	68.89%	33,735.74	20,286.39	11,442.24	峰米科技客户,峰米科技工商税务变更开票延迟导致收款延迟,实际账期自客户收票后开始计算
2	北京京东世纪贸易有限公司	2,842.20	4个月以内	7.87%	3,014.16	1,032.04	860.08	

								与信用政策无重大差异
3	深圳市邻友通科技发展有限公司	2,279.04	1个月以内	6.31%	4,140.81	3,113.08	1,251.31	实际账期与信用政策无重大差异
4	中国电影器材有限责任公司及其关联公司	612.54	1个月以内	1.70%	1,040.43	1,368.97	941.08	实际账期与信用政策无重大差异
5	BARCO	579.72	435万2个月内, 144万6个月内	1.60%	1,007.06	2,159.16	1,731.83	实际账期与信用政策无重大差异
合计		31,205.09		86.36%	42,938.19	27,959.64	16,226.54	

由上表，公司应收账款前五大客户为公司长期合作客户，信用状况良好。2020年12月31日前五大客户应收账款合计31,205.09万元，占比86.36%，一季度前五大客户累计收款42,938.19万元，2020年末应收账款已全部收回，公司的实际账期与信用政策不存在重大差异。

年审会计师核查方法和核查结论：

（一）核查方法

年审会计师针对公司应收账款，执行的主要审计程序包括：

- 1、了解与应收账款相关的关键内部控制，评价这些控制的设计，确定其是否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性。
- 2、获取了公司期末应收账款余额明细表，结合主要客户的信用政策，比对主要客户应收账款是否存在逾期情况，对比两期主要客户信用政策，对比主要客户实际账期与信用政策的差异，对于逾期的客户询问原因，了解账龄一年以上的应收账款占比变动情况及应收账款坏账准备的计提情况。
- 3、复核公司是否按照坏账准备计提政策计提相应的坏账准备、计提的坏账准备是否充分。
- 4、检查产品出库、运输及签收等相关单据；检查客户回款的相关银行回单。
- 5、对期末应收账款余额实施函证程序，函证内容包括销售情况、往来账项情况。
- 6、获取了公司主要客户应收账款的期后回款资料，核查相关银行流水、获

取银行回单等支持证据。

（二）核查结论

经核查，年审会计师认为，公司当期不存在放松信用政策刺激销售的情况；公司大规模备货合理，存货跌价准备计提充分；峰米科技因工商税务变更导致应收账款余额增长符合实际情况；客户实际账期与信用政策不存在重大差异。

特此公告。

深圳光峰科技股份有限公司董事会

2021年5月27日