

股票简称：蓝思科技

股票代码：300433



关于蓝思科技股份有限公司

申请向特定对象发行股票的审核问询函回复报告

保荐机构（主承销商）



国信证券股份有限公司
GUOSEN SECURITIES CO.,LTD.

（深圳市罗湖区红岭中路 1012 号国信证券大厦十六至二十六层）

二零二零年七月

关于蓝思科技股份有限公司 申请向特定对象发行股票的审核问询函回复报告

深圳证券交易所：

根据贵所《关于蓝思科技股份有限公司申请向特定对象发行股票申请的审核问询函》（审核函〔2020〕020008号）（以下简称“问询函”）的要求，蓝思科技股份有限公司（以下简称“蓝思科技”、“上市公司”、“发行人”或“公司”）会同国信证券股份有限公司（以下简称“国信证券”、“保荐机构”或“保荐人”）、广东信达律师事务所（以下简称“信达”、“律师”或“发行人律师”）及天健会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“会计师”）等中介机构对问询函所列的问题进行了逐项核查和落实，并就问询函进行逐项回复，同时按照问询函的要求对《蓝思科技股份有限公司向特定对象发行股票并在创业板上市募集说明书》（以下简称“募集说明书”）进行了修订和补充。

如无特别说明，本问询函回复中的简称与募集说明书中的简称具有相同含义。

字体	含义
黑体加粗	问询函所列问题
宋体	对问询函所列问题的回复
楷体加粗	涉及对募集说明书等申请文件的修改内容

本回复报告中所列数据可能因四舍五入原因而与所列表的相关单项数据直接计算得出的结果略有不同。

目录

问题 1	4
问题 2	10
问题 3	12
问题 4	22
问题 5	31
问题 6	46
问题 7	54
问题 8	60
问题 9	61

问题 1、2019 年 9 月发行人子公司蓝思长沙因“提供不真实统计材料”，被国家统计局处以 15.2 万元罚款的行政处罚措施（国统执罚决字[2019]第 346 号）。

请发行人补充说明或披露：（1）结合处罚依据的相关法律规定等，进一步说明认为上述行政处罚不属于重大违法的理由；（2）说明湖南省统计局是否为出具无违法违规证明的有权机关；（3）说明报告期内发行人及其子公司受到的其他行政处罚是否已完成整改；（4）对照《创业板上市公司证券发行上市审核问答》第 2 条，具体论证报告期内发行人及其子公司受到的行政处罚是否属于严重损害投资者合法权益或者社会公共利益的重大违法行为。

请保荐人和发行人律师核查并发表明确意见。

【回复】

发行人子公司长沙蓝思上述违法行为并无主观错报统计数据的意图，且已及时采取措施纠正，未引起较大社会影响，根据国家统计局统计执法监督局《关于对湖南省相关企业统计违法情况的复函》《中华人民共和国统计法实施条例》第五十条及《创业板上市公司证券发行上市审核问答》相关规定，长沙蓝思上述行政处罚所涉事项不属于严重损害投资者合法权益或者社会公共利益的重大违法行为，不会导致公司违反《创业板上市公司证券发行注册管理办法（试行）》第十一条相关规定。

湖南省统计局系国家统计局下属的主管湖南省统计工作的当地主管行政部门，有权对其管辖的行为出具无违法违规证明。国家统计局有权对长沙蓝思作出行政处罚，国家统计局有权对其作出的行政处罚进行评价。湖南省统计局可以对辖区范围内企业违法违规的整改情况进行检查并确认相关处罚整改效果，国家统计局统计执法监督局已出具复函对本次检查和认定进行了确认。

报告期内，发行人及其子公司受到的行政处罚均已完成整改，报告期内发行人及其子公司受到的行政处罚均不属于严重损害投资者合法权益或者社会公共利益的重大违法行为。

一、结合处罚依据的相关法律规定等，进一步说明认为上述行政处罚不属于重大违法的理由

2019 年 9 月 6 日，国家统计局作出行政处罚决定（国统执罚决字[2019]第 346 号），公司之子公司长沙蓝思因提供不真实统计材料，根据《中华人民共和国统计法》第四十一条第一款第（二）项、第二款和《中华人民共和国统计法实施条例》第五十条第

(三)项之规定,被处以警告并处15.2万元罚款的行政处罚。长沙蓝思及时缴纳了罚款,并已进行整改。

根据《创业板上市公司证券发行注册管理办法(试行)》(以下简称“《注册管理办法》”)第十一条“上市公司存在下列情形之一的,不得向特定对象发行股票:...(六)最近三年存在严重损害投资者合法权益或者社会公共利益的重大违法行为”。根据《创业板上市公司证券发行上市审核问答》(以下简称“《审核问答》”) (二):“重大违法行为”是指违反国家法律、行政法规或规章,受到刑事处罚或情节严重行政处罚的行为。被处以罚款以上行政处罚的违法行为,如有以下情形之一且中介机构出具明确核查结论的,可以不认定为重大违法行为:(1)违法行为显著轻微、罚款数额较小;(2)相关规定或处罚决定未认定该行为属于情节严重;(3)有权机关证明该行为不属于重大违法。但违法行为导致严重环境污染、重大人员伤亡或社会影响恶劣的除外。

根据《统计法》《统计法实施条例》相关规定及相关主管部门文件,公司上述行政处罚不构成《注册管理办法》第十一条规定的重大违法行为,具体如下:

1、上述行政处罚所涉事项系长沙蓝思工作人员专业水平不高,对制度理解有误,导致未能提供符合要求的统计数据,并非主观故意造成;该事项发生后,长沙蓝思已按期缴纳了罚款、重新提交了修正后的统计数据,前述行政处罚所涉事项已完成整改。

2、湖南省统计局是国家统计局下属的主管湖南省统计工作的当地主管行政部门,湖南省统计局书面确认长沙蓝思上述处罚所涉事项并非主观故意造成,长沙蓝思已按期缴纳罚款、重新提交修正后的统计数据,已完成整改,未造成恶劣社会影响。

国家统计局统计执法监督局于2020年7月28日向湖南省人民政府办公厅出具《关于对湖南省相关企业统计违法情况的复函》,确认湖南省统计局已对长沙蓝思违法行为整改情况进行检查,同时国家统计局统计执法监督局确认上述行为没有引起较大社会影响。根据国家统计局机构职能公开信息,国家统计局统计执法监督局主要职能包括:组织实施对全国统计工作的监督检查,依法查处重大统计违法行为;负责办理统计行政复议、应诉和其他法律性事务等。国家统计局执法监督局复函系代表国家统计局行使其授权职能。

3、保荐人和发行人律师经核查后认为,长沙蓝思上述统计违法行为不涉及严重环境污染、重大人员伤亡,上述违法行为未造成恶劣社会影响。

综上，长沙蓝思上述违法行为并无主观错报统计数据的意图，且已及时采取措施纠正，未引起较大社会影响，湖南省统计局、国家统计局统计执法监督局出具的复函对此情况进行了确认，相关处罚不属于《中华人民共和国统计法实施条例》第五十条第三款规定的“情节严重”的情形；长沙蓝思上述违法行为不涉及严重环境污染、重大人员伤亡，未造成社会恶劣影响，不属于《审核问答》所述的严重损害投资者合法权益或者社会公共利益的重大违法行为，不会导致公司违反《注册管理办法》第十一条相关规定。

二、说明湖南省统计局是否为出具无违法违规证明的有权机关

湖南省统计局系国家统计局下属的主管湖南省统计工作的当地主管行政部门。根据湖南省统计局官网公示信息，湖南省统计局是主管全省统计和国民经济核算工作的省人民政府直属机构，主要职责包括：贯彻执行国家统计工作的方针、政策和统计法律法规，研究统计制度和统计方法的改革，完成国家和地方统计调查任务；承担组织领导和协调全省统计工作，确保统计数据真实、准确、及时；监督检查统计法律法规的实施情况，查处各类统计违法行为等。

本次行政处罚由国家统计局作出，长沙蓝思已按期缴纳罚款、重新提交修正后的统计数据，已完成整改，未造成恶劣社会影响。因此，相关处罚不属于《中华人民共和国统计法实施条例》第五十条第三款规定的“情节严重”的行政处罚。湖南省统计局作为主管湖南省统计工作的当地主管行政部门，依据相关法规及其职责对长沙蓝思上述处罚整改情况及未造成恶劣社会影响情况进行了确认，并确认报告期内无其他违法违规行。

2020年7月28日，国家统计局统计执法监督局向湖南省人民政府办公厅出具《关于对湖南省相关企业统计违法情况的复函》确认：湖南省统计局已对长沙蓝思违法行为进行检查，并认为上述违法行为已进行整改，取得良好成效。同时，国家统计局统计执法监督局确认上述行为未引起较大社会影响。

综上，湖南省统计局系国家统计局下属的主管湖南省统计工作的当地主管行政部门，有权对其管辖的行为出具无违法违规证明。国家统计局有权对长沙蓝思作出行政处罚，国家统计局有权对其作出的行政处罚进行评价。湖南省统计局可以对辖区范围内企业违法违规的整改情况进行检查并确认相关处罚整改效果，国家统计局统计执法监督局已出具复函对本次检查和认定进行了确认。

三、说明报告期内发行人及其子公司受到的其他行政处罚是否已完成整改

报告期内，发行人及其子公司受到的行政处罚均已完成整改，具体情况如下：

序号	公司名称	日期	事由	文号	金额（元）	整改措施
1	长沙蓝思	2019年9月	提供不真实统计材料	国家统计局：国统执罚决字[2019]第346号	152,000.00	罚款已缴纳，重新提交相关数据，公司内部整改并制作了整改报告。
2	长沙蓝思	2019年9月	进出口货物的品名、数量、规格等申报不实的，影响国家税款征收	皇岗海关：皇关缉一决字[2019]0115号	60,000.00	罚款已缴纳，重新提交申报资料，公司内部自查整改并制作书面整改报告。
3	蓝思旺	2017年11月	擅自关闭、闲置或拆除危险废物集中处置设施、场所	深圳市光明新区环境保护和水务局环保和水政监察大队：深光环申通字[2017]第010号（082170000179108）	40,000.00	罚款已缴纳，公司内部自查整改并制作书面整改报告。
4	蓝思旺	2017年9月	粤BS9V96违章罚款：未取得道路危险货物运输许可，擅自从事道路危险货物运输	深圳市交通运输委员会：深交罚决第G0003876号	30,000.00	罚款已缴纳，公司内部自查整改并制作书面整改报告。
5	长沙蓝思	2017年6月	星沙商务在拆分资料的过程中，毛重统计错误，造成两票货物的毛重错误，其中一票货物毛重多申报1650KG，一票货物毛重少申报1700KG。	皇岗海关：皇关物综决字[2017]0395号、0398号	8,000.00、8,000.00	罚款已缴纳，公司内部自查整改并制作书面整改报告，对相关员工进行批评，规范商务出货流程。
6	长沙蓝思	2017年7月	提供的报关资料毛重错误	皇岗海关：皇关综决字[2017]0508号	8,000.00	罚款已缴纳，公司内部整改并制作书面整改报告，对相关员工进行处罚。
7	长沙蓝思	2017年4月	进出口货物的品名、数量、规格等申报不实的，影响海关统计准确性	皇岗海关：皇关物综决字[2017]0260号	5,000.00	罚款已缴纳，公司内部开展供应链通关风险防范培训。
8	长沙蓝思	2018年2月	9月15日供应商米亚安排的物流公司在皇岗入境时，经海关查验发现车内有数据线接头730.8KPCS未申报（净重218.1千克，45箱，价值11.76万美元），货物申报与实际不符。	皇岗海关：皇关缉一决字[2018]0031号	2,000.00	罚款已缴纳，公司内部开展供应链通关风险防范培训。
9	蓝思旺	2018年6月	未按规定期限申报办理变更登记	深圳市光明新区国家税务局	800.00	已缴纳罚款，公司内部自查整改并制作书面整改报告。
10	东莞蓝思	2017年5月	2017年5月未按规定期限办理纳税申报和报送纳税材料	东莞市国家税务局	200.00	已缴纳罚款。该事项系公司收购联胜科技前联胜科技发生的违规行为，税务局在2017年下达处罚通知书，公司收购联胜科技后更名为东莞蓝思。公司已规范财务制度。
11	越南蓝思	2019年11月	海关通关检查罚款	越南北宁省海关局：第5741/QD-HQBN号	3,495.11 万越南盾（折合人民币1.04万元）	已缴纳罚款、通知相关部门进行检查和整改。
12	越南蓝思	2020年2月	未及时申请纸质发票	越南税务机关：文号650/QD-XPVPHC	600 万越南盾（折合人民币0.18万元）	已缴纳罚款，补充增加了纸质发票的申请。

序号	公司名称	日期	事由	文号	金额（元）	整改措施
13	越南蓝思	2020年4月	丢失发票	越南税务机关：文号2226/QD-XPVPHC	600万越南盾（折合人民币0.18万元）	已缴纳罚款，进行了员工培训。

综上，发行人及其子公司报告期内的行政处罚均已完成整改。

四、对照《创业板上市公司证券发行上市审核问答》第2条，具体论证报告期内发行人及其子公司受到的行政处罚是否属于严重损害投资者合法权益或者社会公共利益的重大违法行为

依据《创业板上市公司证券发行上市审核问答》第2条规定及相关法律法规，报告期内发行人及其子公司受到的行政处罚不属于严重损害投资者合法权益或者社会公共利益的重大违法行为，具体情况如下：

序号	行政处罚文号	是否属于严重损害投资者合法权益或者社会公共利益的重大违法行为
1	国家统计局：国统执罚决字[2019]第346号	不属于严重损害投资者合法权益或者社会公共利益的重大违法行为，具体分析详见本回复报告“问题1、一、结合处罚依据的相关法律规定等，进一步说明认为上述行政处罚不属于重大违法的理由”。
2	皇岗海关：皇关缉一决字[2019]0115号	海关依据《海关行政处罚实施条例》第十五条第一款第（四）项、《行政处罚法》第二十七条第一款第（四）项进行的处罚，具体为：“进出口货物的品名、税则号列、数量、规格、价格、贸易方式、原产地、启运地、运抵地、最终目的地或者其他应当申报的项目未申报或者申报不实的，分别依照下列规定予以处罚，有违法所得的，没收违法所得：（四）影响国家税款征收的，处漏缴税款30%以上2倍以下罚款；《行政处罚法》第二十七条第一款第（四）项：当事人有下列情形之一的，应当依法从轻或者减轻行政处罚（四）其他依法从轻或减轻行政处罚的。”根据罚则，上述违法违规行为属于较低一级处罚标准，且属于从轻或减轻的情形；同时，根据皇岗海关的书面确认，上述行政处罚不属于重大违法行为。
3	深圳市光明新区环境保护和水务局环保和水政监察大队：深光环申通字[2017]第010号（0821700000179108）	根据《固体废物污染环境防治法》第三十四条“禁止擅自关闭、闲置或者拆除工业固体废物污染环境防治设施、场所；确有必要关闭、闲置或者拆除的，必须经所在地县级以上地方人民政府环境保护行政主管部门核准，并采取措施，防止污染环境。”；第七十五条：“违反本法有关危险废物污染环境防治的规定，有下列行为之一的，由县级以上人民政府环境保护行政主管部门责令停止违法行为，限期改正，处以罚款：（三）擅自关闭、闲置或者拆除危险废物集中处置设施、场所的”作出。参照《深圳市环境行政处罚裁量权实施标准》（第三版）第九章“9.2.3”“10吨以下”。故罚款四万元。 《固体废物污染环境防治法》中未指明上述行为属于重大违法违规行为，且其罚则较为轻微。根据《深圳市环境行政处罚裁量权实施标准》，违规行为总量在10吨以下/处罚四万元，属于该违法行为中最低一级处罚标准；该行为亦未造成重大后果。故上述行为不属于重大违法违规行为。
4	深圳市交通运输委员会：深交罚决第G0003876号	根据《道路交通安全法》第二十四条、第六十三条，《道路危险货物运输管理规定》第十条、第十一条、第五十七条第一款“违反本规定，有下列情形之一的，由县级以上道路运输管理机构责令停止运输经营，有违法所得的，没收违法所得，处违法所得2倍以上10倍以下的罚款；没有违法所得或者违法所得不足2万元的，处3万元以上10万元以下的罚款；构成犯罪的，依法追究刑事责任：（一）未取得道路危险货物运输许可，擅自从事道路危险货物运输的”作出。罚款三万元。 《道路交通安全法》《道路危险货物运输管理规定》均未规定该行为属于重大违法违规行为。根据罚则，上述违法违规行为属于最低一级处罚标准；该行为亦未造成重大后果。故上述违法行为不属于重大违法违规行为。
5	皇岗海关：皇关物综决字[2017]0395号、0398号	依据《海关行政处罚实施条例》第十五条第一款第（一）项进行的处罚，具体为：“进出口货物的品名、税则号列、数量、规格、价格、贸易方式、原产地、启运地、运抵地、最终目的地或者其他应当申报的项目未申报或者申报不实的，分别依照下列规定予以处罚，有违法所得的，没收违法所得：（一）影响海关统计准确性的，予以警告或者处1000元以上1万元以下罚款”。

序号	行政处罚文号	是否属于严重损害投资者合法权益或者社会公共利益的重大违法行为
		《海关行政处罚实施条例》未认定上述行为属于重大处罚，且根据罚则，相关违法违规行为属于较低一级处罚标准，该行为亦未造成重大后果，故上述违法行为不属于重大违法违规行为。同时，根据皇岗海关的书面确认，上述行政处罚不属于重大违法行为。
6	皇岗海关：皇关综决字[2017]0508号	依据《海关行政处罚实施条例》第十五条第一款第（一）项进行的处罚，具体为：“进出口货物的品名、税则号列、数量、规格、价格、贸易方式、原产地、启运地、运抵地、最终目的地或者其他应当申报的项目未申报或者申报不实的，分别依照下列规定予以处罚，有违法所得的，没收违法所得：（一）影响海关统计准确性的，予以警告或者处1000元以上1万元以下罚款”。
7	皇岗海关：皇关物综决字[2017]0260号	
8	皇岗海关：皇关缉一决字[2018]0031号	《海关行政处罚实施条例》未认定上述行为属于重大处罚，且根据罚则，相关违法违规行为属于较低一级处罚标准，该行为亦未造成重大后果，故上述违法行为不属于重大违法违规行为。
9	深圳市光明新区国家税务局	该罚款金额800元，金额较小，且不属于情节严重情形，该事项不属于重大违法行为。
10	东莞市国家税务局	该罚款金额200元，金额较小，且不属于情节严重情形，该事项不属于重大违法行为。
11	越南北宁省海关局：第5741/QD-HQBN号	该罚款金额34,951,132.00（越南盾），折合人民币1.05万元。根据《越南法律意见书》，该违法事项不属于重大违法行为。
12	越南税务机关：文号650/QD-XPVPHC	处罚金额600万越南盾，折合人民币1,824元。越南蓝思已缴纳罚款，并完成整改。该事项处罚金额较小、情节较轻，公司无违规的主观恶意。结合当地法律制度，不属于重大违法违规行为。
13	越南税务机关：文号2226/QD-XPVPHC	处罚金额600万越南盾，折合人民币1,824元。越南蓝思已缴纳罚款，并完成整改。该事项主要责任在供应商，且处罚金额较小、情节较轻，公司无违规的主观恶意。结合当地法律制度，不属于重大违法违规行为。

综上，上述行政处罚所涉事项，系公司日常经营中因工作不规范或管理疏忽导致的偶发性事件，不具有违法的重大恶意，未造成较大社会影响，未严重侵害投资者合法权益或者社会公共利益，不属于严重损害投资者合法权益或者社会公共利益的重大违法行为。

五、请保荐人和发行人律师核查并发表明确意见

（一）核查程序

保荐人、发行人律师取得并查阅公司受到行政处罚有关的行政处罚决定书、罚款缴纳证明、处罚整改报告及相关说明；取得并查阅受处罚主体所在地主管部门出具的证明文件；查阅并比对了相关行政处罚依据的法律法规、创业板上市公司证券发行相关法规及审核问答的相关规定。

（二）核查意见

保荐人、发行人律师经核查后认为，（1）根据国家统计局统计执法监督局《关于对湖南省相关企业统计违法情况的复函》、《中华人民共和国统计法实施条例》第五十条及《创业板上市公司证券发行上市审核问答》相关规定，发行人子公司长沙蓝思上述行政处罚不涉及严重环境污染、重大人员伤亡或社会影响恶劣的情形，不属于《审核问答》所述的严重损害投资者合法权益或社会公共利益的重大违法行为，不会导致公司违反《注册管理办法》第十一条相关规定。（2）湖南省统计局依法查处本行政区

域内发生的统计违法行为，有权对其管辖的行为出具无违法违规证明。国家统计局有权对长沙蓝思作出行政处罚，国家统计局有权对其作出的行政处罚进行评价。湖南省统计局系国家统计局下属的主管湖南省统计工作的当地主管行政部门，可以对辖区范围内企业违法违规的整改情况进行检查并确认相关处罚整改效果，国家统计局统计执法监督局已出具复函对本次检查和认定进行了确认。（3）报告期发行人及其子公司受到的行政处罚均已完成整改。（4）报告期发行人及其子公司受到的行政处罚均不属于严重损害投资者合法权益或者社会公共利益的重大违法行为。

问题 2、发行人 2020 年一季报显示，截至 2020 年一季末在建工程及固定资产账面价值分别为 23.78 亿元及 236.72 亿元。发行人此次募集资金主要用途为智能穿戴和触控功能面板建设项目、车载玻璃及大尺寸功能面板建设项目、3D 触控功能面板和生产配套设施建设项目、工业互联网产业应用项目。

请发行人补充披露此次募投项目建设完毕预计形成的固定资产规模，分析说明此次募投项目建设及建设完毕计提折旧对公司未来经营业绩的影响。

请保荐人和会计师核查并发表明确意见。

【回复】

本次募投项目全部建设完毕后，公司将新增房屋建筑物原值 257,416.08 万元，新增设备原值 952,928.47 万元，合计新增固定资产原值 1,210,344.55 万元。募投项目完全建成达产后，预计年新增营业收入 1,309,975.00 万元，年新增折旧金额 109,233.72 万元，年新增营业毛利 363,280.61 万元，年新增折旧金额占新增销售收入的比例较低，募投项目的实施有利于提升公司的整体盈利能力。

一、请发行人补充披露此次募投项目建设完毕预计形成的固定资产规模

公司此次募投项目中长沙（二）园智能穿戴和触控功能面板建设项目、长沙（二）园车载玻璃及大尺寸功能面板建设项目、长沙（二）园 3D 触控功能面板和生产配套设施建设项目（以下简称“产能建设项目”）和工业互联网产业应用项目建成后 would 形成固定资产。

公司在募集说明书“第四节 董事会关于本次发行对公司影响的讨论与分析”之“一、本次发行完成后公司业务及资产的变动或整合计划”之“（一）本次发行对公司业务及资产的影响”中补充披露如下：

“.....

公司本次非公开发行股票拟实施的项目围绕公司主营业务展开，有利于公司进一步增强主营业务优势。同时，本次非公开发行事项不涉及资产收购。本次募集资金投资项目建成后，将有力提升公司的核心竞争力，公司主营业务不会发生变更。**本次募投项目全部建设完毕后，公司将新增房屋建筑物原值 257,416.08 万元，新增设备原值 952,928.47 万元，合计新增固定资产原值 1,210,344.55 万元。募投项目完全建成达产后，预计年新增营业收入 1,309,975.00 万元，年新增折旧 109,233.72 万元，年新增营业毛利 363,280.61 万元，募投项目的实施有利于提升公司的整体盈利能力。**截至本募集说明书签署日，公司暂无业务及资产整合计划。若公司未来对主营业务及资产进行整合，将根据相关法律、法规的规定，另行履行审批程序和信息披露义务。”

二、分析说明此次募投项目建设及建设完毕计提折旧对公司未来经营业绩的影响

公司此次募投项目中三个产能建设项目和工业互联网产业应用项目建设期及建设完毕每年计提折旧金额及其对公司业绩的影响情况如下：

单位：万元

项目	第 1 年	第 2 年	第 3 年（达产年）
募投项目固定资产原值总额	754,766.91	1,181,651.52	1,210,344.55
当年计提折旧金额	45,325.67	89,498.63	109,233.72
募投项目收入合计	392,992.50	1,047,980.00	1,309,975.00
当年计提折旧占募投项目收入的比例	11.53%	8.54%	8.34%

根据募投项目效益测算数据，本次募投项目中三个产能建设项目和工业互联网产业应用项目完全建成达产后，预计年新增折旧金额 109,233.72 万元，产能建设项目年新增营业收入 1,309,975.00 万元，募投项目年新增折旧金额占年新增营业收入的比例较低。

根据三个产能建设项目的效益测算，三个产能建设项目实施后测算的每年产生的收入及净利润情况如下：

单位：万元

项目	第 1 年	第 2 年	第 3 年（达产年）
营业收入	392,992.50	1,047,980.00	1,309,975.00
营业成本	293,660.22	757,255.92	946,694.39
营业毛利	99,332.28	290,724.08	363,280.61
净利润	48,844.01	150,295.35	182,765.08

本次三个产能建设项目完全建成达产后，每年将新增营业收入 1,309,975.00 万元，新增营业毛利 363,280.61 万元，新增净利润 182,765.08 万元，三个产能建设项目的实

施有利于提升公司的整体盈利能力。

工业互联网产业应用项目完全建成后年新增折旧 25,823.73 万元,该项目不直接新增收入,但有利于推动公司精益化管理,降低生产和管理成本,有利于提升公司的盈利能力和管理效率。

本次募集资金投资项目已进行了充分的可行性论证,募投项目的实施有利于提升公司的整体盈利能力、管理效率和竞争力,但市场需求、技术方向、行业政策、经济环境等方面如果发生不利变化,可能导致新增产能无法充分消化,新增的固定资产折旧将可能对公司的经营业绩产生不利影响。

三、请保荐人和会计师核查并发表明确意见

(一) 核查程序

保荐人、会计师查阅了发行人本次募投项目的可行性研究报告并复核了本次各募投项目固定资产投资金额安排明细、预测期内固定资产的折旧测算过程、募投项目投资效益测算情况。

(二) 核查意见

保荐人、会计师经核查认为,发行人测算的本次募投项目建成达产后新增固定资产原值和折旧金额较大,达产后年新增折旧金额占年新增销售收入的比例较低,发行人预计募投项目的实施有利于提升公司的整体盈利能力和管理效率的判断合理;发行人已在募集说明书中披露募集资金投资项目建设完毕形成的固定资产规模,以及募集资金投资项目的相关风险。

问题 3、受新冠疫情影响,2020 年手机与汽车行业均面临大幅下滑风险,部分评级机构预测 2020 年全球及中国区汽车销量将进一步下降。同时市场公开数据显示,2020 年一季度发行人主要客户的主营产品(手机等电子消费品)出货量及销售金额同比均出现大幅下降趋势。

请发行人结合主要客户 2020 年初至今采购量及采购金额变化情况、公司目前产能利用率情况,补充披露目前产能是否能够满足在手订单生产销售、拟实施的募投项目与公司现有产线的差异等、是否存在重复建设或建成后产能利用率不足等问题以及产能消化的具体措施。

请保荐人和会计师核查并发表明确意见。

【回复】

2020年上半年，受新冠疫情等因素影响，智能手机等消费电子产品出货量出现下降，但公司凭借综合竞争优势，克服疫情困难并在2020年2月复产复工，及时可靠地保障了下游客户的交付需求，客户产品资源进一步向公司聚集，公司2020年上半年经营业绩较上年同期大幅增长。2020年1-6月，公司对前五大客户的销售金额及销售数量均同比增长，上半年公司各产品线产能利用率均在92%以上，产能利用率高，目前产能已不能完全满足在手订单生产及客户需求的增加。

本次募集资金投资项目是公司在市场需求旺盛、产能相对不足背景下，对各主要产品产能的扩充和管理效率的提升，三个产能建设项目的主要产品均属于公司已量产的产品类别，其主要生产工艺和设备与现有同类产品产线不存在重大差异，是对现有生产工艺和产线的优化与提升，生产设备的自动化、智能化程度、加工效率与精度较现有设备提升；本次募集资金投资项目均围绕公司主营业务、顺应行业发展趋势及客户需求，未来市场需求旺盛，凭借公司现有的客户资源、行业地位、技术研发水平、管理能力等竞争优势，同时制定了相应的产能消化措施，能充分消化本次募投项目新增产能，不存在重复建设情况。

一、请发行人结合主要客户2020年初至今采购量及采购金额变化情况、公司目前产能利用率情况，补充披露目前产能是否能够满足在手订单生产销售、拟实施的募投项目与公司现有产线的差异等、是否存在重复建设或建成后产能利用率不足等问题以及产能消化的具体措施。

公司在募集说明书“第三节 董事会关于本次募集资金使用的可行性分析”之“二、本次募集资金投资项目情况”中补充披露如下：

“……

（六）募集资金投资项目产能消化分析

本次募集资金投资项目是公司在市场需求旺盛、产能相对不足背景下，对各主要产品产能的扩充和管理效率的提升，三个产能建设项目的主要产品均属于公司已量产的产品类别，其主要生产工艺和设备与现有同类产品产线不存在重大差异，是对现有生产工艺和产线的优化与提升，生产设备的自动化、智能化程度、加工效率与精度较现有设备提升，不存在重复建设情况；本次募集资金投资项目均围绕公司主营业务、顺应行业发展趋势及客户需求，未来市场需求旺盛，凭借公司现有的客户资源、行业

地位、技术研发水平、管理能力等竞争优势和制定的产能消化措施能有效实施以及市场需求、技术方向、行业政策、经济环境等方面未发生重大不利变化的情况下，能充分消化本次募投项目新增产能，预计不存在产能利用率不足的重大风险。

1、公司 2020 年 1-6 月销量及销售金额较 2019 年同期大幅增长

公司 2020 年 1-6 月向前五大客户的销售金额为 119.95 亿元，较 2019 年同期向前五大客户的销售金额增加 48.19%；向前五大客户的销量为 3.76 亿 PCS，较 2019 年同期向前五大客户的销量增加 34.43%。2020 年上半年，受新冠疫情等因素影响，智能手机等消费电子产品出货量出现下降，但公司凭借综合竞争优势，克服疫情困难并及时复产复工，及时可靠地保障了下游客户的交付需求，客户产品资源进一步向公司聚集，大客户 2020 年上半年发布的热销新机型防护玻璃由公司独家供应，安卓系 3D 防护玻璃供不应求，公司 2020 年上半年经营业绩较上年同期大幅增长。

2、公司 2020 年 1-6 月各类产品的产能利用率较高

公司产品主要分为中小尺寸防护玻璃、大尺寸防护玻璃，以及新材料及其他产品，其中，中小尺寸防护玻璃的尺寸在 7 英寸以下，主要用于手机等产品的视窗防护和外观防护；大尺寸防护玻璃的尺寸在 7 英寸以上，主要用于平板电脑、笔记本电脑、桌上电脑、电视、车载显示器、仪表盘、中控屏等的视窗防护和外观防护。

2020 年 1-6 月，公司各类产品产销两旺，各类产品的产能利用率均在 92%以上，产能利用率较高，其中，中小尺寸防护玻璃产能利用率为 95.20%，大尺寸防护玻璃产能利用率为 99.10%，新材料及其他产品的产能利用率为 92.60%。

3、公司在手订单充足，目前产能已不能完全满足在手订单的生产需求

截至 2020 年 6 月底，公司各类产品的在手订单金额为 192.47 亿元。根据公司所处行业特点，下半年为消费电子产品及零部件行业的传统旺季，预计订单需求会进一步增加。2020 年上半年，公司各主要产品产能利用率均在 92%以上，上半年营业收入为 155.67 亿元，较上年同期增长 37.05%。近三年上半年营业收入占全年的比重分别为 36.54%、39.30%、37.54%，根据公司所处行业特点，下半年销售收入一般高于上半年，目前公司在手订单金额大于上半年的销售收入，预计订单需求会进一步增加。目前公司各产线基本处于满负荷生产状态，已不能完全满足在手订单生产及客户需求。

4、募投项目不存在重复建设，在市场需求、技术方向、行业政策、经济环境等方面未发生重大不利变化的情况下，预计建成后不存在产能利用率不足等问题

本次募集资金投资的产能建设项目中，长沙（二）园智能穿戴和触控功能面板建设项目的主要产品为智能穿戴设备零组件（包括智能穿戴设备玻璃前盖、蓝宝石前盖、陶瓷中框、陶瓷后盖、蓝宝石后盖及其组件等产品），长沙（二）园车载玻璃及大尺寸功能面板建设项目的主要产品为车载玻璃及大尺寸功能面板（包括汽车仪表盘、中控、娱乐信息系统触控防护屏、B柱等车载玻璃产品，平板电脑、笔记本电脑、带屏智能音箱及其他智能家居产品的触控防护玻璃等大尺寸功能玻璃面板产品），长沙（二）园3D触控功能面板和生产配套设施建设项目的主要产品为消费电子3D触控功能面板（主要包括智能手机3D前盖触控防护面板、3D后盖防护面板等产品），工业互联网产业应用项目主要进行工业互联网技术研究及对现有产线进行智能化改造，补充流动资金项目为公司业务发展提供资金保障。

本次募集资金投资项目是公司在市场需求旺盛、产能相对不足的背景下，对各主要产品产能的扩充和管理效率的提升，三个产能建设项目的主要产品均属于公司已量产的产品类别，其主要生产工艺和设备与现有同类产品产线不存在重大差异，是对现有生产工艺和产线的优化与提升，生产设备的自动化、智能化程度、加工效率与精度较现有设备提升，不存在重复建设情况；本次募集资金投资项目均围绕公司主营业务、顺应行业发展趋势及客户需求，未来市场需求旺盛，凭借公司现有的客户资源、行业地位、技术研发水平、管理能力等竞争优势和制定的产能消化措施能有效实施以及市场需求、技术方向、行业政策、经济环境等方面未发生重大不利变化的情况下，能充分消化本次募投项目新增产能，预计不存在产能利用率不足的重大风险。

（1）下游广阔的市场前景有助于消化募投项目产能

①智能手机防护玻璃需求旺盛

A、全球智能手机出货量处于较高水平

根据 IDC 公布的全球智能手机销售数据，2017-2019 年全球智能手机总出货量分别为 14.72 亿部、14.05 亿部、13.71 亿部；随着 5G 通信、无线充电、摄像头等技术的发展，存量市场换机需求依然强劲，智能手机出货量处于较高水平。受新冠疫情的影响，2020 年 1 季度全球手机出货量 2.76 亿部，同比下降 11.30%，其中国内同比下降幅度高于海外，主要由于一季度疫情集中于国内。根据中国信通院数据，2020 年 1 季度国内手机出货量 0.49 亿部，同比下降 36.40%。国内疫情目前已基本可控，国内电子企业整体已基本恢复至正常状态，下游需求快速复苏，2020 年 2 季度国内手机出

销量 1.04 亿部，同比下降幅度缩小至 4.60%。2020 年 2 季度海外受到疫情影响承压，全球手机出货量同比下滑。随着海外国家逐步进入疫情后的复产复工阶段，下游需求端亦将逐步回暖，三四季度有望逐步恢复。同时，Techweb 研究预测，从 2019 年开始的五年内，全球 5G 智能手机出货量将由 0.13 亿部上升至 7.74 亿部，年复合增长率超过 180%，5G 换机潮大幕正式开启，5G 手机出货量有望在 2023 年超过 4G 手机，增量空间巨大。

B、5G 通信、无线充电等技术普及促进智能手机“双玻璃”使用率提升

随着 5G 通信、无线充电等技术的发展和应用推广，智能手机对信号传输的要求更高，金属背板对信号屏蔽的缺陷被放大，玻璃、陶瓷等非金属材质防护产品的需求不断增加。在非金属材质的机壳中，玻璃盖板的电磁屏蔽效应较弱，相比塑料等材料，玻璃具有足够的耐磨性、可塑性和强度，陶瓷目前主要应用于智能手机、智能穿戴产品的高端机型，玻璃相比陶瓷具有更高的性价比，重量也更轻，符合手机轻薄化的趋势。同时，玻璃外观防护产品的产业链配套更为完善，原材料供给较为充足，生产工艺相对较为成熟，适合大规模商用。综上，在 5G 通信及无线充电时代，玻璃材质成为可兼顾品质与成本的主流后盖防护产品方案，在智能手机市场加速渗透。

C、智能手机 OLED 屏应用普及、持续外观创新推动 3D 防护玻璃市场持续增长，将智能手机外观防护玻璃带入量价齐升的新阶段

根据咨询机构对 2020 年手机不同功能对消费者的影响调查结果，相机是消费者最为看重的功能，排名第二的是外观设计，排名第四的是屏幕显示。随着智能手机行业的发展，外观设计成为各终端品牌的必争之地。智能手机视窗防护玻璃、后盖防护产品也从 2D 平面向 2.5D 曲面、3D 曲面转化，后盖防护产品的彩色光学效果设计也进一步渗透，生产难度及产品价格也逐步提升。

OLED 是新一代显示技术，具备低功耗、轻薄、可柔性化的特点，OLED 柔性面板在智能手机上的应用及普及，为防护玻璃外观设计带来更多可能。3D 触控防护玻璃盖板与 OLED 屏幕的适配程度更高，搭配在 OLED 屏幕上可以使屏幕尺寸看起来更大，具备更好的视觉效果。3D 防护玻璃可以为手机屏幕增添“水满则溢”的视觉张力，提升智能终端产品外观新颖性，还可以带来出色的触控手感，因此应用范围越来越广。

目前，苹果、三星、华为、小米、OPPO、vivo 等品牌的中高端新产品，已采用了前后 2.5D 双玻璃、3D 双玻璃、2.5D 玻璃盖板前盖+3D 摄像头一体化凸台玻璃后盖等

双玻璃方案，并采用多种机身颜色和光影效果，将智能手机外观防护玻璃带入一个量价齐升的新阶段。

②智能可穿戴设备防护零组件需求快速增长

可穿戴设备是被研究机构誉为最有前景的消费电子产品之一，2014年是智能可穿戴设备的元年，随着 Apple Watch 和 Android Wear 等产品问世，可穿戴设备出货量呈几何倍数的增长。

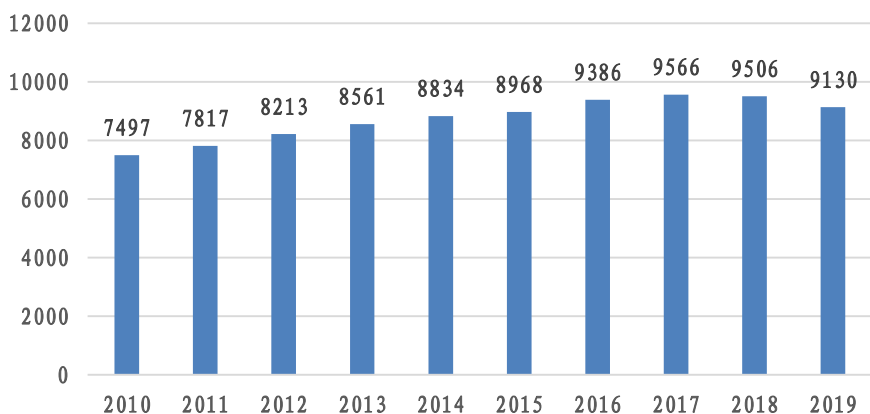
随着 5G 时代的来临，智能手表及智能耳机等可穿戴设备成了继智能手机之后的另一个爆发市场，根据 IDC 的统计数据，全球可穿戴设备 2014 年出货量为 0.28 亿部，2019 年出货量已达到 3.365 亿部，2024 年的出货量预计将达到 5.268 亿部。IDTechEx 预测，未来可穿戴设备将涵盖更多领域，功能更为丰富多样，如医疗、导航、健身、小视频等应用已在不断拓宽可穿戴设备的使用场景，推动可穿戴设备及其防护零组件市场规模增长。

③汽车行业电子化、智能化趋势提升车载玻璃需求

A、全球汽车销量下滑，仍维持在较高水平

根据世界汽车组织的数据，2019 年全球汽车销量 9,129.67 万辆，同比下降 3.95%，销量有所下降，仍保持在较高水平。

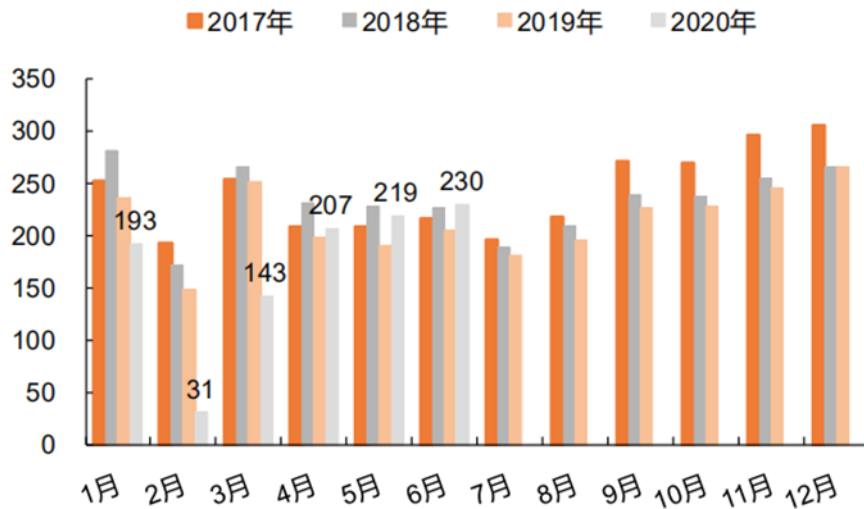
全球汽车销量统计（万辆）



资料来源：世界汽车组织

根据中汽协及研究机构的统计，国内 2020 年 5 月乘用车批发销量 164.20 万辆，同比增长 6.30%，6 月乘用车批发销量 170.00 万辆，同比增长 0.90%，2020 年 6 月汽车销量为 230 万辆，同比增长 11.60%。就需求端而言，消费需求受疫情影响而推迟，行业在 2020 年 3 月后开始进入良性恢复周期。

国内汽车月度销量（万辆）



资料来源：中汽协

B、汽车电子化、智能化趋势将提升车载玻璃需求

全球汽车产业电动化趋势明显，汽车电子化产品需求增加。随着高级驾驶辅助系统在汽车行业的快速渗透，汽车电子化程度得到全面提升。同时，新能源汽车的普及推动汽车朝电动化方向发展，对电子化程度的要求提高。传统高级轿车的电子化成本约 25%，新能源车达到 45%-65%。据 PrismaMark 预测，2019 年全球汽车电子产值达到 2,250 亿美元，到 2023 年将达到 2,460 亿美元，2019-2023 的年化增长率为 2.3%。

随着汽车电子化程度不断加深，车载显示屏将朝大屏、多屏方向快速发展，每台汽车需要配备多块屏幕及相应的防护玻璃。随着 5G 技术商用的落地，汽车显示屏未来将呈现高清大屏化、多屏化，带来更舒适的驾乘体验。大屏化、多屏化趋势有助于汽车触控显示及防护部件整体产值提升。

④平板电脑、笔记本电脑再次迎来发展良机

根据 IDC 发布的统计数据，2018 年平板电脑出货量为 1.46 亿台，2019 年平板电脑出货量为 1.44 亿台，出货量同比下降幅度由 2018 年的 10.70% 下降到 1.37%，出货量降速大幅减缓，整个平板电脑市场呈现较为稳定的发展趋势。

全球消费电子知名品牌如苹果、微软、戴尔、惠普、三星、华为等厂商陆续推出了二合一平板电脑产品，其综合了传统 PC 和平板电脑的优点，能够一体化解决日常办公和娱乐需求，成为平板电脑行业新的增长亮点。另外，随着平板电脑在商业、教育、信息化办公等专业领域的应用加深，平板电脑厂商不断加大软硬件资源在上述领域的支持力度。受近年来互联网产业蓬勃发展及新冠疫情的影响，“在线教育”、“云办

公”、“智慧家居”、“线上娱乐”等新型业态发展迅速，平板电脑、笔记本电脑等市场再次迎来发展良机。

(2) 公司竞争优势明显，将充分受益行业增长

公司是智能终端外观防护零部件行业的大型企业，拥有强大的技术研发能力、领先的生产工艺水平与产能规模、先进的智能制造产线、供应链垂直整合能力、优质的客户资源、良好的行业牌口碑等竞争优势，在智能手机、智能穿戴式设备、平板电脑、笔记本电脑、桌上电脑、新能源汽车、智能家居家电等领域的产品竞争力不断增强，各类智能终端的产品集成度持续提高，能够在大量、及时供货的同时帮助客户优化供应链管理成本，提供一站式的优质产品与服务。凭借公司的综合实力，在2020年上半年克服疫情困难，及时复工复产，保障了下游客户的交付需求，凸显并增强了公司的竞争优势和行业地位，进一步赢得了客户的信任与支持，提高了公司在智能终端外观防护零部件领域的市场占有率。即使在受疫情影响智能手机、汽车出货量出现下滑的2020年上半年，公司的产能利用率、销售数量、销售收入及盈利能力均同比增长。

随着消费电子厂商对外观创新的重视，智能手机、智能穿戴设备视窗防护产品、后盖防护产品从2D平面向2.5D曲面、3D曲面转化，后盖防护产品的彩色光学效果设计也进一步渗透，工艺工序、设备投入、生产难度不断增加，行业进入壁垒不断提高，优质客户、产品资源不断向行业龙头企业聚集。公司凭借综合竞争优势和行业地位将充分享受行业增长。

(3) 公司现有产能已无法满足持续增长的市场需求

① 公司目前各产线已处于满负荷生产状态，需要扩充产能满足客户需求

受益于公司上述竞争优势，公司产品需求旺盛，2019年及2020年1-6月销售收入、销量大幅增长，产能利用率高位运行。根据公司所处行业特点，下半年为消费电子产品及零部件行业的传统旺季。2020年上半年，公司各主要产品产能利用率均在92%以上，其中中小尺寸防护玻璃产能利用率为95.20%，大尺寸防护玻璃产能利用率已达到99.10%，目前公司各产线基本处于满负荷生产状态，需要扩充产能以满足在手订单生产和不断增加的客户需求。

② 随着3D玻璃渗透率逐步提升，其加工难度更高、耗用工时更长，会降低现有产线产能

3D玻璃已逐渐成为全球各大智能手机品牌的旗舰机标配，后盖玻璃几乎全部采用

3D 玻璃，前盖板玻璃也有大量采用 3D 玻璃。2017 至 2019 年，公司 3D 玻璃销售收入占中小尺寸防护玻璃收入比例分别为 15.50%、29.28%和 49.17%，处于持续上升趋势。

3D 玻璃由于工艺流程复杂、加工技术难度加大、耗用工时长，会降低现有产线产能。相比 2D 和 2.5D 玻璃，3D 玻璃生产工艺增加了热弯或冷磨工艺，并要在热弯或冷磨成型的 3D 玻璃曲面上进行抛光、印刷、镀膜等加工，加工精度和难度提高、耗用工时延长，同等规模的 3D 玻璃工厂产能低于 2D 和 2.5D 玻璃。因此，随着 3D 手机玻璃的渗透率提升，公司需要增加热弯、冷磨、抛光及其他相关工艺的设备，并对现有产线进行改造升级。

2017 至 2019 年，公司不断对现有产线进行改造升级，并投入新产线，固定资产中机器设备原值不断增加，但由于工艺更为复杂的 3D 玻璃生产线增加等原因，新增产能和原有产线产能下降相抵后的产能增幅低于机器设备原值增幅，具体如下：

项目		2019 年	2018 年	2017 年
机器设备原值 (万元)		2,168,082.68	1,927,014.73	1,474,252.04
产 能 (万 PCS)	中小尺寸防护玻璃	65,341.00	62,700.00	62,300.00
	大尺寸防护玻璃	5,341.10	4,950.00	4,900.00
	新材料及其他产品	60,788.00	41,350.00	41,200.00
	合计	131,470.10	109,000.00	108,400.00

2018 年、2019 年，公司机器设备原值增加 30.71%、12.51%，总产能增加 0.55%、20.61%，其中中小尺寸防护玻璃和大尺寸防护玻璃合计产能增加 0.67%、4.48%，产能增幅低于机器设备原值增幅。由于 3D 玻璃产品价值高于 2D 与 2.5D 玻璃，因此单位产能产生的营业收入更高，并且公司 3D 玻璃占比持续提升，因此 2017 年-2019 年公司中小尺寸防护玻璃收入持续增长，分别为 168.32 亿元、193.59 亿元、213.05 亿元。未来，随着 3D 玻璃渗透率持续提升，现有产线将不能满足客户需求，亟需募投项目投产以扩充产能。

(4) 公司已制定新增产能消化措施

公司多年来在消费电子产品外观防护零部件领域的深耕细作及良好口碑为公司赢得了一批优质、稳定的国内外知名品牌客户资源，如苹果、三星、华为、OPPO、vivo、小米等。公司凭借在行业内较高的行业地位，将不断加深与现有客户战略合作、扩大供应产品类别并提高占有率，同时持续开拓新客户、新应用领域，与客户共同推进科技创新、产品创新、不断成长，确保公司能够紧跟消费电子产品行业的快速变化，准确把握行业未来发展方向和需求，为本次募投项目提供产品销售的市场基础。

汽车零部件的研发及认证周期长，产品定型后其供应商的稳定性也更强。公司已凭借技术研发实力、精密加工能力、及时大量稳定的产品供应能力和良好的行业口碑，与特斯拉、宝马、保时捷等国际知名汽车企业已展开合作，随着公司与上述客户合作的深入，对其他车企形成示范效应，将导入更多汽车或其他行业的客户。公司与客户合作紧密，参与或协同开发新产品，能够了解产品发展方向和需求，并根据客户产品规划进行投资，把控战略投资风险，提高订单需求的确定性。同时，公司目前尚无专门生产车载产品的工厂，相关产品按不同的工序主要在大尺寸防护玻璃及组件工厂加工和组装，影响生产效率和良率，随着与汽车客户合作的深入和产销量增加，需建设专门的车载产品生产工厂以更好满足客户需求。

凭借国际化服务团队、定制化与一站式服务模式、行业经验与技术研发能力，公司已在国际市场中获得良好的口碑与信誉度，积累了大量知名客户，并保持长期稳定的合作关系，为募投项目的实施创造良好的市场空间。

公司将继续充分发挥公司在智能终端外观防护零部件全球市场积累的竞争优势，同时积极开拓国内品牌客户，在产品应用领域方面开发汽车、智能家居等增量市场。公司将继续加强技术研发、提高生产效率，降低成本，增强公司产品的市场竞争力，以优质、丰富、有竞争力的产品和服务，提升客户满意度并持续提升市场份额。”

二、请保荐人和会计师核查并发表明确意见

（一）核查程序

保荐人和会计师取得了前五大客户的销售清单，并抽取样本检查订单、送货单、物流单、报关单等原始单据；查阅了发行人本次募投项目的可研报告；网络检索公开信息，查看消费电子、汽车等行业相关研究报告；对发行人管理人员进行了访谈，了解拟实施的募投项目与公司现有产线的差异、公司竞争优势、项目建成后产能消化的具体措施；实地查看发行人生产车间，查阅发行人的年报、在手订单统计资料等，了解目前产能利用率情况。

（二）核查意见

保荐人和会计师经核查后认为，公司目前产能已不能完全满足在手订单生产及客户需求增加符合实际情况；公司拟实施的募投项目与公司现有产线的差异情况与实际情况相符，不存在重复建设情况，在保持目前的竞争优势、产能消化措施能有效实施以及市场需求、技术方向、行业政策、经济环境等方面未发生重大不利变化的情况下，

公司预计不存在产能利用率不足的重大风险合理，拟采取的产能消化措施合理。

问题 4、发行人本次拟募集资金 42.5 亿元用于车载玻璃及大尺寸功能面板建设项目，加大对汽车市场产品投入。

请发行人补充说明或披露：（1）说明车载玻璃及大尺寸功能面板主要客户信息、2019 年度相关业务收入情况、目前在手订单情况、主要竞争对手信息以及公司开展车载玻璃及大尺寸功能面板业务所具有的核心优势；（2）说明目前车载玻璃及大尺寸功能面板客户是否主要为新能源汽车企业，如是，《关于完善新能源汽车推广应用财政补贴政策的通知》提及在 2020 年至 2022 年间补贴政策逐渐退坡的事项是否会对发行人募投项目实施产生重大不利影响，发行人拟采取的应对措施；（3）结合市场竞争情况、竞争优势、政策变化等方面，说明上述项目建成投产后，是否可能存在无法获取充足订单导致产能利用率不足的问题，并充分披露相关风险。

请保荐人、会计师和发行人律师核查并发表明确意见。

【回复】

公司车载玻璃及大尺寸功能面板客户结构丰富，包括平板电脑、笔记本电脑、桌上电脑品牌客户、智能家居客户、消费电子产品大型代工厂、新能源汽车厂商、燃油汽车厂商和零部件厂商；2019 年度，车载玻璃及大尺寸功能面板相关收入合计为 37.94 亿元，较 2018 年增长 39.32%，呈现快速增长趋势；截至 2020 年 6 月 30 日，公司车载玻璃及大尺寸功能面板在手订单金额为 30.39 亿元，超过 2019 年全年销售额的 80%，在手订单相对充足；公司成立以来一直专注于智能终端外观防护零部件的研发、生产与销售，凭借多年来在技术研发、精密制造加工、响应速度、生产规模、品质管理、客户资源等方面积累的竞争优势持续进行产品应用领域的拓展并成为相应领域的核心或重要供应商，公司在生产经验与技术创新、垂直整合与快速量产、客户资源等方面的竞争优势可以保障车载玻璃及大尺寸功能面板业务顺利开展；公司在车载玻璃及大尺寸功能面板业务的主要竞争包括群创光电、伯恩光学、星星科技等。

车载玻璃及大尺寸功能面板建设项目的目标客户包括新能源汽车企业和传统汽车企业、平板电脑与笔记本电脑厂商及其代工厂等消费电子行业企业，消费电子行业企业目前是公司车载玻璃及大尺寸功能面板业务的主要客户，公司车载玻璃的客户为所有需要用到中控屏、仪表盘、车载信息娱乐系统及外观防护玻璃的汽车客户，包括新

能源汽车和传统能源汽车。《关于完善新能源汽车推广应用财政补贴政策的通知》提及在 2020 年至 2022 年间补贴政策逐渐退坡的事项不会对发行人募投项目实施产生重大不利影响。公司将持续关注下游行业发展变化情况，持续开发新产品、新客户，拓宽下游市场及产品应用领域，降低单一市场政策变化可能引发的风险。

车载玻璃及大尺寸功能面板建设项目是公司在市场需求旺盛、产能相对不足的背景下对相关产品产能的扩充，其主要产品属于公司已量产的产品类别并已实现批量销售。本项目的实施围绕公司主营业务、顺应行业发展趋势及客户需求，在手订单充足且未来市场需求旺盛，凭借公司现有的客户资源、行业地位、技术研发水平、管理能力等竞争优势，同时制定了相应的产能消化措施，能充分消化本次募投项目新增产能，预计不存在无法获取订单导致产能利用率不足的风险。

一、说明车载玻璃及大尺寸功能面板主要客户信息、2019 年度相关业务收入情况、目前在手订单情况、主要竞争对手信息以及公司开展车载玻璃及大尺寸功能面板业务所具有的核心优势

（一）车载玻璃及大尺寸功能面板主要客户信息

大尺寸防护玻璃的尺寸在 7 英寸以上，包括用于平板电脑、笔记本电脑、桌上电脑、电视等消费电子产品的防护玻璃，以及用于车载显示器、仪表盘、中控屏等的屏幕防护玻璃和 B 柱玻璃等外观防护玻璃，也包括防护玻璃与触控模组、显示模组或其他组件贴合或组装后形成的组装产品。为区别于消费电子产品防护玻璃及其组件，将应用于汽车上的防护玻璃及其组装产品统称为车载玻璃。车载玻璃需具有产品使用寿命长、安全性高、耐冲击、耐冷热温差大、品质稳定性高等特点，也具有产品设计和认证时间长，定型后的供应时间长、需求相对稳定等特点。

公司车载玻璃及大尺寸功能面板客户结构丰富，包括平板电脑、笔记本电脑、桌上电脑品牌客户、智能家居客户、消费电子产品大型代工厂、新能源汽车厂商、燃油汽车厂商和零部件厂商。2019 年公司车载玻璃及大尺寸功能面板业务前五大客户的销售收入占比约为 87.60%，前五大客户主要信息如下：

序号	客户名称	基本情况	销售产品
1	Apple Inc.	世界知名消费电子品牌商，旗下产品包括 iPhone、iPad、Apple Watch 和 Mac 及相关应用服务，其新产品发布多次引领世界消费电子产品新潮流。据 IDC 统计的 2019 年全球手机出货量排名中苹果排名第三。2019 年年报营业收入 2,601.74 亿美元。	平板电脑功能面板、桌上电脑功能面板、电视机功能面板
2	仁宝电子科技(昆山)有限公司及关	成立于 2000 年 5 月，为台湾仁宝集团子公司。仁宝电脑集团是世界 500 强企业，是全球主要笔记本电脑制造商，目前业务范围	电子书功能面板、智能家居功

	联公司	除笔记本及桌上电脑外，还包括物联设备、智能穿戴、车用电智慧显示等，为亚马逊、苹果等提供组件及加工服务。2018年营业收入321.03亿美元。	能面板
3	SAS Automotive USA, Inc.	SAS 成立于 1996 年，主营汽车驾驶舱模块、中控台等汽车部件，在全球有 20 家分支机构。2020 年 1 月起，SAS 成为佛吉亚 (FAURECIA) 全资子公司。佛吉亚为全球知名汽车零部件供应商，隶属法国标致雪铁龙集团。SAS 客户包括特斯拉、保时捷、奔驰、宝马等一系列国际知名汽车厂商。	车载中控屏
4	Tesla Motors, Inc. 及关联公司	特斯拉(Tesla)公司成立于 2003 年 7 月 1 日。是一家美国电动汽车及能源公司，产销电动汽车、太阳能板、及储能设备。2019 年全年营业收入为 245.78 亿美元。	车载中控屏、B 柱
5	LG 集团及关联公司	韩国 LG 集团于 1947 年成立于韩国首尔，位于首尔市永登浦区汝矣岛洞 20 号。是领导世界产业发展的国际性企业集团。旗下子公司有：LG 电子、LG display、LG 化学、LG 生活健康等。LG Display (中文名乐金显示) 成立于 1985 年，服务客户包括苹果、惠普、戴尔、索尼、日立、飞利浦、联想、宏基等世界一流消费电子制造商。2019 年营业收入超 8.3 万亿韩元。	车载导航仪防护玻璃、医疗设备显示器玻璃、笔记本电脑视窗防护玻璃等

(二) 2019 年度车载玻璃及大尺寸功能面板相关业务收入情况

2019 年度，车载玻璃及大尺寸功能面板相关收入合计为 37.94 亿元，其中车载产品收入为 9.72 亿元，占车载玻璃及大尺寸功能面板相关收入比重为 25.62%。2019 年车载玻璃及大尺寸功能面板相关收入较 2018 年增长了 39.32%，增长快速。2020 年 1-6 月，车载玻璃及大尺寸功能面板相关收入合计为 23.29 亿元，其中车载产品收入为 4.55 亿元。

(三) 截至 2020 年 6 月 30 日车载玻璃及大尺寸功能面板在手订单情况

截至 2020 年 6 月 30 日，公司车载玻璃及大尺寸功能面板在手订单金额为 30.39 亿元，超过 2019 年全年销售额的 80%，其中大尺寸功能面板产品订单金额 20.48 亿元，占 2019 年同类产品全年销售额的 72.58%；车载产品订单金额 9.91 亿元，占 2019 年相关产品销售金额的 101.97%。智能终端外观防护零部件行业的经营特性，通常下半年销售收入会高于上半年。公司车载玻璃及大尺寸功能面板销量快速增长，在手订单充裕，为车载玻璃及大尺寸功能面板募投项目产能消化奠定了良好基础。

(四) 车载玻璃及大尺寸功能面板主要竞争对手信息

公司车载玻璃及大尺寸功能面板业务的主要竞争对手包括群创光电股份有限公司（以下简称“群创光电”）、伯恩光学有限公司（以下简称“伯恩光学”）、浙江星星科技股份有限公司（以下简称“星星科技”）等，具体情况如下：

序号	竞争对手名称	基本情况
1	群创光电	群创光电成立于 2003 年，2006 年股票在台湾上市，2010 年 3 月与奇美电子、统宝光电合并。群创光电在台湾有 14 个厂，拥有 3.5G、4G、4.5G、5G、6G、7.5G、8.5G 到 8.6G 各世代生产线，拥有完整大中小尺寸 LCD 面板及触控面板。
2	伯恩光学	伯恩光学为在中国香港注册的有限公司，伯恩光学在中国大陆投资设立了伯恩光学（深圳）有限公司、伯恩光学（惠州）有限公司及多家下属公司，生产基地主要分布于深圳、惠州、

		内蒙古等地，主营产品包含各类玻璃盖板、触摸屏、手机金属结构件及蓝宝石组件等。
3	星星科技	星星科技为深交所创业板上市公司（股票代码：300256.SZ），成立于2003年，注册资本9.58亿元，主要生产和销售手机、平板电脑等视窗防护屏、精密结构件以及车载电子。星星科技拥有多条生产线用于生产各类手机玻璃视窗防护屏和结构件等产品。2019年营业收入63.44亿元，实现归属于上市公司股东净利润1.74亿元。2020年一季度实现营业收入10.74亿元，实现归属于上市公司股东净利润0.46亿元。

（五）公司开展车载玻璃及大尺寸功能面板业务所具有的核心优势

公司成立以来一直专注于智能终端外观防护零部件的研发、生产与销售，凭借多年来在技术研发、精密加工、响应速度、生产规模、品质管理、客户资源等方面积累的竞争优势持续进行产品应用领域的拓展并成为相应领域的核心或重要供应商。公司开展车载玻璃及大尺寸功能面板业务所具有的核心优势如下：

1、生产经验与技术创新优势

玻璃等非金属材料在加工过程中易变形、易崩边、易破裂，生产加工具有精度高、工序多、难度大的特点，作为最早进入智能终端外观防护零部件行业的企业之一，经过多年的积累和创新，公司已掌握2D、2.5D和3D防护玻璃、触控显示面板及其他防护一体化电子产品的精密加工、组装、贴合等核心技术和工艺诀窍，拥有雄厚的技术积淀与制造经验。同时，公司在产品研发和工艺技术方面进行持续的研发投入，及时、紧密配合客户新产品的研发，并不断进行新材料、新工艺的创新设计，引领材料、工艺方面的革新，创造新的客户需求，保持公司的竞争地位。公司凭借防护玻璃领域多年的制造经验与技术诀窍的积累、优秀的技术研发能力，自2010年第一代iPad发布以来公司一直是平板电脑、笔记本电脑、桌上电脑等大尺寸功能玻璃面板的重要供应商，于2014年开拓智能穿戴产品领域并成为重要供应商，于2018年批量生产车载玻璃，已形成了汽车仪表、中控屏、导航仪、B柱玻璃等产品线，与特斯拉、宝马、保时捷等汽车行业知名品牌客户达成合作。

截至2020年3月末，公司研发技术人数达到11,521人，已获得1,584项专利授权，其中发明专利149项，实用新型专利1,338项，外观设计专利97项，涵盖加工工艺、产品检测、设备开发、新型材料等多个领域。稳居行业前列的专利数量、优秀的核心研发团队、成熟的技术人才培养机制及持续稳定的研发投入，可以确保公司同客户一起持续进行产品研发，快速形成解决方案。公司丰富的生产经验、领先的技术优势和雄厚的研发实力共同构成了公司精密加工的能力和稳定的产品质量，为公司在车载玻璃及大尺寸玻璃面板领域加大投入奠定了坚实的技术基础。

2、垂直整合与快速量产优势

公司在玻璃、精密金属、触控、贴合、模组组装等产品领域具有领先的技术和地位，使得公司可以实现产业链垂直整合，为终端客户提供一站式产品和服务，有助于客户优化效率、降低成本。

公司具备完整的产品工程设计与设备开发能力，自主设计、组装的自动化生产线达到行业领先水平，可满足全球知名整车厂商对于生产工艺的严苛标准。公司是业内较早研发、制造、大规模应用自动化设备和智能制造工业体系的企业之一，目前拥有一支超 800 人的智能制造开发团队，将生产制造与工业互联网、大数据、云计算、人工智能等新技术进行融合，提高数据自动化采集和分析水平，自主研发的机器设备能更好地适配公司生产线布局和工艺技术特点，可有效提高生产效率和产线调节能力，能为客户提供快速打样及量产交付。公司在全国及海外有多个生产基地，产能充足，且可以配合客户多样化需求，就不同国家政策切换交货地点，分散供应链风险。

公司的一体化产品垂直整合方案、生产规模优势和快速量产能力可以协助客户通过集中式采购来优化生产效率、降低采购成本，为公司在车载玻璃及大尺寸玻璃面板领域业务发展夯实了生产基础。

3、客户资源优势

公司多年来在智能终端外观防护零部件行业的深耕细作，为公司赢得了一批优质、稳定的国际知名品牌客户资源，如苹果、三星、华为、OPPO、vivo、小米、亚马逊等，在汽车领域，公司已经与特斯拉、宝马、保时捷等国际知名汽车企业展开合作，其中，特斯拉为 2019 年新能源汽车全球销量排名第一，2020 年特斯拉销售目标为 50 万辆，较 2019 年 36.77 万辆的销量增长 35.98%。同时，汽车产业特点是研发周期较长，相应的产品生命周期也较长，产品定型后较长时间内不会发生变更。由此导致供应商进入汽车产业链后相对稳定，一般不会被轻易更换；且产品生命周期长，因此订单相对稳定。

优质的客户资源和稳定性保障了公司生产经营的稳定性、技术的先进性，也提升了公司的行业知名度和口碑。随着公司与上述客户合作的深入，会对其他汽车或平板电脑、笔记本电脑等领域的厂商形成示范效应、导入更多客户，进一步丰富公司的客户资源、产品结构。

二、说明目前车载玻璃及大尺寸功能面板客户是否主要为新能源汽车企业，如是，《关于完善新能源汽车推广应用财政补贴政策的通知》提及在 2020 年至 2022 年间补贴政策逐渐退坡的事项是否会对发行人募投项目实施产生重大不利影响，发行人拟采取的应对措施

2019 年，公司车载玻璃及大尺寸功能面板等大尺寸防护玻璃产品实现收入 37.94 亿元。其中，大尺寸功能面板（包括平板电脑产品、笔记本电脑产品等）的收入占比为 74.38%，其主要客户为苹果、仁宝、小米等；车载玻璃产品的收入占比为 25.62%，其主要客户为特斯拉、SAS Automotive、LG 集团等。公司车载玻璃及大尺寸功能面板业务主要客户中特斯拉为生产新能源汽车的企业，其余主要为消费电子品牌厂商、代工厂或传统汽车行业企业。2019 年新能源汽车企业客户收入占车载玻璃及大尺寸功能面板业务收入的比例较低。

《关于完善新能源汽车推广应用财政补贴政策的通知》提及在 2020 年至 2022 年间补贴政策逐渐退坡的事项不会对发行人募投项目实施产生重大不利影响，主要原因在于新能源汽车产业是我国政策大力支持和鼓励的新兴产业。近年来，国家推出了多项补贴、税收优惠和其他政策以促进产业发展，具体如下：

2013 年 9 月，财政部、科学技术部、工业和信息化部、国家发展和改革委员会联合发布《关于继续开展新能源汽车推广应用工作的通知》，明确提出了对购买新能源汽车给予补助，补助标准考虑规模效应、技术进步等因素逐年退坡。

2015 年 4 月，财政部、科学技术部、工业和信息化部、国家发展和改革委员会联合发布《关于 2016-2020 年新能源汽车推广应用财政支持政策的通知》，明确了在 2016-2020 年继续实施新能源汽车推广应用补助政策，补助标准主要依据节能减排效果，综合考虑生产成本、规模效应、技术进步等因素逐步退坡。

2017 年 12 月，财政部、国家税务总局等部门联合发布《关于继续执行的车辆购置税优惠政策的公告》，明确自 2018 年 1 月 1 日至 2020 年 12 月 31 日，对购置新能源汽车免征车辆购置税。为进一步支持新能源汽车产业发展，促进汽车消费，2020 年 4 月，财政部、国家税务总局等部门联合发布《关于新能源汽车免征车辆购置税有关政策的公告》，自 2021 年 1 月 1 日至 2022 年 12 月 31 日，对购置的新能源汽车免征车辆购置税。

2018 年 4 月，由工业和信息化部、财政部等部门联合发布的《乘用车企业平均燃

料消耗量与新能源汽车积分并行管理办法》（即“双积分”政策）开始正式实行，该办法明确对车企提出平均燃料消耗量达标与新能源汽车生产比例达标两个考核指标要求，如果积分不达标将会受到相应监管措施。“双积分”政策促使车企向新能源领域转型，提升新能源汽车供应，帮助平抑补贴退坡对行业需求端的影响。

2020年4月，财政部、工业和信息化部、科技部、发展改革委发布《关于完善新能源汽车推广应用财政补贴政策的通知》，明确了将新能源汽车推广应用财政补贴政策实施期限延长至2022年底，平缓补贴退坡力度和节奏，原则上2020-2022年补贴标准分别在上一年基础上退坡10%、20%、30%；加大对公共交通及特定领域电动化支持，2020年补贴标准不退坡，2021-2022年补贴标准分别在上一年基础上退坡10%、20%。

2020年5月22日李克强总理在第十三届全国人民代表大会第三次会议上的政府工作报告中指出，将加强新型基础设施建设，包括“建设充电桩，推广新能源汽车，激发新消费需求、助力产业升级”。新能源汽车是连续三年来“两会”政府工作报告中被提及的重点领域，体现了国家支持新能源汽车产业发展的长期政策导向。

国家在出台新能源相关补贴政策时就已经明确了补贴逐步退坡的相关规定，补贴门槛逐渐提高、补贴逐步退坡的总体趋势没有改变，市场对此已有充分预期，并且2020年4月新的补贴政策出台后，未来几年的补贴预期进一步明确，有利于行业长期稳定发展。

综上，车载玻璃及大尺寸功能面板建设项目的目标客户包括新能源汽车企业和传统汽车企业、平板电脑与笔记本电脑厂商及其代工厂等消费电子企业，消费电子行业企业目前是公司车载玻璃及大尺寸功能面板业务的主要客户；《关于完善新能源汽车推广应用财政补贴政策的通知》提及在2020年至2022年间补贴政策逐渐退坡的事项不会对发行人募投项目实施产生重大不利影响。公司将持续关注下游行业发展变化情况，持续开发新产品、新客户，拓宽下游市场及产品应用领域，降低单一市场政策变化可能引发的风险。

三、结合市场竞争情况、竞争优势、政策变化等方面，说明上述项目建成投产后，是否可能存在无法获取充足订单导致产能利用率不足的问题，并充分披露相关风险。

（一）说明上述项目建成投产后，是否可能存在无法获取充足订单导致产能利用率不足的问题

公司成立以来一直专注于智能终端外观防护零部件的研发、生产与销售，凭借多

年来在技术研发、精密加工、响应速度、生产规模、品质管理、客户资源等方面积累的竞争优势持续进行产品应用领域的拓展并成为相应领域的核心或重要供应商。公司于 2003 年首次将玻璃应用于手机屏幕防护并成为智能手机外观防护零部件领域的核心供应商，2010 年第一代 iPad 发布以来公司一直是平板电脑、笔记本电脑、桌上电脑等大尺寸功能玻璃面板的重要供应商，于 2018 年批量生产车载玻璃，已形成了汽车仪表、中控屏、导航仪、B 柱等产品线，与特斯拉、宝马、保时捷等汽车行业知名品牌客户达成合作，并持续开拓其他客户。

智能终端外观防护零部件行业辐射范围广、对上下游产业的拉动作用明显，是支撑我国信息技术产业持续发展的重要产业，对整个信息产业升级转型、产业结构调整、经济增长方式转变有重要意义，近年来我国相继推出了一系列支持智能终端及外观防护零部件行业发展的政策。新能源汽车产业也是我国政策大力支持和鼓励的新兴产业，近年来，国家也推出了多项补贴、税收优惠和其他政策以促进产业发展，国家在出台新能源相关补贴政策时已明确补贴逐步退坡的相关规定，补贴门槛逐渐提高、补贴逐步退坡的总体趋势没有改变，市场对此已有充分预期，2020 年 4 月新的补贴政策出台后，未来几年的补贴预期进一步明确，有利于行业长期稳定发展。

在汽车领域，其零部件的研发及认证周期长，产品定型后其供应商的稳定性也更强。公司已凭借技术研发实力、精密加工能力、及时大量稳定的产品供应能力和良好的行业口碑，与特斯拉、宝马、保时捷等国际知名汽车企业已展开合作，随着公司与上述客户合作的深入，对其他车企形成示范效应，将导入更多汽车或其他行业的客户。

公司与客户合作紧密，参与或协同开发新产品，能够了解产品发展方向和需求，并根据客户产品规划进行投资，把控战略投资风险，提高订单需求的确定性。同时，公司目前尚无专门生产车载产品的工厂，相关产品按不同的工序主要在大尺寸防护玻璃及组件工厂加工和组装，影响生产效率和良率，随着与汽车客户合作的深入和产销量增加，需建设专门的车载产品生产工厂以更好满足客户需求。同时，受近年来互联网产业蓬勃发展及新冠疫情的影响，“在线教育”、“云办公”、“智慧家居”、“线上娱乐”等新型业态发展迅速，平板电脑、笔记本电脑等市场需求旺盛，2020 年 1-6 月，公司大尺寸防护玻璃产能利用率已经达到 99.10%，现有产能已不能保障汽车品牌客户持续快速增长的订单需求。

车载玻璃及大尺寸功能面板建设项目是公司在市场需求旺盛、产能相对不足的背

景下对相关产品产能的扩充，其主要产品属于公司已量产的产品类别并已实现批量销售。本项目的实施围绕公司主营业务、顺应行业发展趋势及客户需求，在手订单充足且未来市场需求旺盛，凭借公司现有的客户资源、行业地位、技术研发水平、管理能力等竞争优势，在产能消化措施能有效实施以及市场需求、技术方向等不发生不利变化的情况下，能充分消化本次募投项目新增产能，预计不存在无法获取订单导致产能利用率不足的重大风险。具体分析详见本回复报告之“问题 3、一、（六）、4、募投项目不存在重复建设，建成后不存在产能利用率不足等问题”之阐述。

（二）充分披露相关风险

公司在募集说明书“第五节与本次发行相关的风险因素”之“一、募集资金投资项目的风险”中补充披露如下：

“……

公司募集资金投资项目可行性研究论证基于当前市场环境、现有技术基础、对市场和技術发展趋势的判断等因素作出，在公司募集资金投资项目实施完成后，如果市场需求、技术方向等发生不利变化，可能导致新增产能无法充分消化，将对公司的经营业绩产生不利影响。

本次募集资金投资项目的经济效益为预测性信息，经济效益是否能够如期实现具有一定的不确定性。如果行业政策、经济环境、市场需求、竞争状况、产品价格、原材料价格等因素发生不利变化，本次募集资金投资项目存在无法达到预期经济效益的风险。”

四、请保荐人、会计师和发行人律师核查并发表明确意见

（一）核查程序

保荐人、会计师和发行人律师查阅了发行人本次车载玻璃及大尺寸功能面板募投项目的可研报告、本项目所在行业的相关研究报告及公开资料、车载玻璃及大尺寸功能面板主要客户销售合同、车载玻璃及大尺寸功能面板主要客户网站公告、我国近期发布新能源汽车财政补贴政策等资料；对发行人管理人员进行了访谈，了解公司关于本次募投项目达产后产能消化的具体措施。

（二）核查意见

保荐人、会计师和发行人律师经核查后认为，公司关于车载玻璃及大尺寸功能面板主要客户信息、2019 年度相关业务收入情况、目前在手订单情况、主要竞争对手信

息以及公司开展车载玻璃及大尺寸功能面板业务所具有的核心优势的说明符合实际情况；2019年车载玻璃及大尺寸功能面板主要客户中的新能源汽车企业收入占比较低，新能源汽车补贴政策逐渐退坡的事项预计不会对公司募投项目实施产生重大不利影响；在保持公司现有竞争优势、产能消化措施能有效实施以及市场需求、技术方向等不发生不利变化的情况下，公司车载玻璃及大尺寸功能面板募投项目预计不存在无法获取订单导致产能利用率不足的重大风险的判断合理；公司已就如果市场需求、技术方向等发生不利变化，可能导致新增产能无法充分消化，将对公司的经营业绩产生不利影响的风险在募集说明书中进行了披露。

问题 5、发行人拟投资的智能穿戴和触控功能面板建设项目、车载玻璃及大尺寸功能面板建设项目、3D 触控功能面板和生产配套设施建设项目中，所需预备费和铺底流动资金合计金额 16.76 亿元。同时发行人拟投资的工业互联网产业应用项目包含 4 个子项目，投资总额为 21.02 亿元，拟使用募集资金 20.91 亿元，拟通过自建的“蓝思云”数据中心和自主研发的工业互联网平台，将公司在显示功能新材料的设计、研发与生产上领先的工艺技术和“互联网+”工业智联战略相结合。

请发行人补充说明或披露：（1）说明前述所需 16.76 亿元预备费和铺底流动资金的具体用途、计算过程；（2）说明工业互联网产业应用项目 4 个子项目具体投资内容、对公司传统生产线进行智能化改造的具体改造方式、改造升级内容，并详细说明如何将公司在显示功能新材料的设计、研发与生产上领先的工艺技术与“互联网+”工业智联战略相结合，工业互联网产业应用项目对提升公司主营业务盈利能力的具体作用；（3）结合拟采购研发设备和相关软件的种类、价格以及项目实施和运营的具体费用等信息，说明工业互联网产业应用项目 4 个子项目分别所需投资金额、具体投资用途、所需投资金额计算过程等信息。

请保荐人、会计师和发行人律师核查并发表明确意见。

【回复】

预备费和铺底流动资金是建设项目投资结构中必要且会实际发生的构成部分。预备费为在可行性研究阶段难以具体测算但在项目实施过程中会实际发生的支出，主要包括不可抗力或建设调整设计导致的支出、材料人工涨价的支出、调整购买设备数量或具体型号增加的支出等，本次产能建设项目预备费按照土地、建筑工程费及固定资

产投资额的 8% 计算。铺底流动资金是为保证建设项目建成后生产和经营正常进行而须列入建设工程项目总投资的流动资金，按项目达产年度所需经营性营运资金的 30% 比例计算，计算过程合理。

工业互联网产业应用项目将运用和优化公司前期研发成果和成功实施、降本增效的经验，主要通过引进一系列国内外先进软硬件设备、增加招聘相关专业人员，一方面采购、安装数据采集、自动控制、数据传输及处理设备，构建公司工业大数据平台，布局自动化生产线和生产监控智能系统，对设备进行升级改造，实现对整个生产过程的有效管控、及时跟踪、产品溯源，降低成本；另一方面利用工业大数据平台对企业数据平台、工业云平台、微服务平台、智慧生产数据管理平台、供应链管理平台、智慧园区管理平台等进行研究、开发与改造，推动公司整体信息化建设，提高管理效率。本次实施工业互联网产业应用项目，不断推进和普及工业互联网在全公司实现产业化应用，加快智能制造实施进程，符合产业政策、响应国家号召，有利于提升公司的管理效率和盈利能力。

工业互联网产业应用项目 4 个子项目的投资建设内容包括设备购置和安装、软件采购、研发及实施费用、管理费用，投资用途、所需投资金额计算过程合理，符合公司实际情况。

一、说明前述所需 16.76 亿元预备费和铺底流动资金的具体用途、计算过程

发行人拟投资的智能穿戴和触控功能面板建设项目、车载玻璃及大尺寸功能面板建设项目、3D 触控功能面板和生产配套设施建设项目投资总额包括一部分预备费和铺底流动资金，预备费和铺底流动资金是建设项目投资结构中必要且会实际发生的构成部分。

预备费为建设项目在可行性研究阶段难以具体测算但在实施过程中会实际发生的支出，主要包括不可抗力或建设调整设计导致的支出、材料人工涨价的支出、调整购买设备数量或具体型号增加的支出等。建设调整设计、不可抗力等造成的支出，主要指因建筑装修图纸设计的相关工程尚未开建，在实际施工和验收中有时会碰到需要增加或调整设计的情况，如按监管部门验收要求增加消防、环保、防雷设施等情况而发生未预算的费用支出以及遇到暴雨等恶劣天气停工或其他不可抗力造成的支出。材料人工或购买设备可能额外增加的支出是由于项目预算基于开工前的市场环境和价格进行的测算，项目建设工期较长，人工、材料、设备等价格均会有所波动，建设完工后

实际采购的设备数量型号也可能根据市场需求有所调整，需提前预留出该部分费用。如 2014 年-2019 年，长沙日建安工程人工工资单价由 82 元/天上涨至 110 元/天，日装饰工程人工工资单价由 98 元/天上涨至 140 元/天，年化增长率分别为 6.05%、7.39%。

铺底流动资金是为保证建设项目在建成后生产和经营正常启动和运行而须列入建设工程项目总投资的流动资金，因项目边建设边投产，可以投入生产部分在初期尚未形成收入时购买原材料、支出人工成本和其他费用所需的资金，按生产所需经营性营运资金的一定比例进行计算。

公司三个产能建设项目的预备费及铺底流动资金具体情况如下：

单位：万元

项目	预备费	铺底流动资金	合计
长沙（二）园 3D 触控功能面板和生产配套设施建设项目	43,696.28	43,045.38	86,741.66
长沙（二）园车载玻璃及大尺寸功能面板建设项目	31,694.10	25,213.16	56,907.26
长沙（二）园智能穿戴和触控功能面板建设项目	10,206.88	13,683.17	23,890.05
合计	85,597.26	81,941.71	167,538.97

预备费按照土地、建筑工程费及固定资产投资额的一定比例计算。公司本次生产项目的预备费=（土地费+建设投资总费用）×预备费率，根据公司近三年建设项目预算与结算数据推算出的预备费比例应在 8-12%之间，综合考虑以往项目建设经验和本次募投项目的建筑规划等情况，预备费率取 8%，估算本次生产项目的预备费合计数为 85,597.26 万元。

铺底流动资金保障产能建设项目投产初期的正常运营，是项目投产前尚未形成收入但购买原材料、支出人工成本和其他费用所需的资金，按生产所需经营性营运资金的一定比例进行计算。综合考虑公司报告期经营性营运资金占收入比重的平均水平，并结合项目预测的经营数据，将本次生产项目的铺底流动资金按照达产年度的经营性营运资金的 30% 估算（其中经营性营运资金按照过去三年流动资产与流动负债的周转率进行预估），估算本次生产项目的铺底流动资金合计数为 81,941.71 万元。

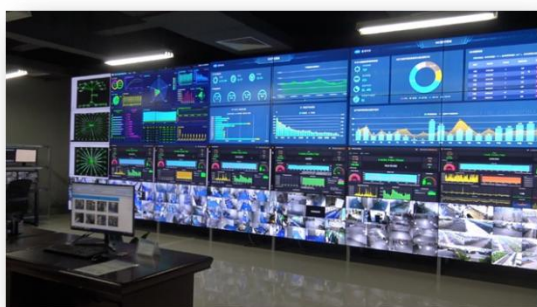
二、说明工业互联网产业应用项目 4 个子项目具体投资内容、对公司传统生产线进行智能化改造的具体改造方式、改造升级内容，并详细说明如何将公司在显示功能新材料的设计、研发与生产上领先的工艺技术与“互联网+”工业智联战略相结合，工业互联网产业应用项目对提升公司主营业务盈利能力的具体作用

智能制造是基于新一代信息通信技术与先进制造技术深度融合，贯穿于设计、生产、管理、服务等制造活动的各个环节，具有自感知、自学习、自决策、自执行、自

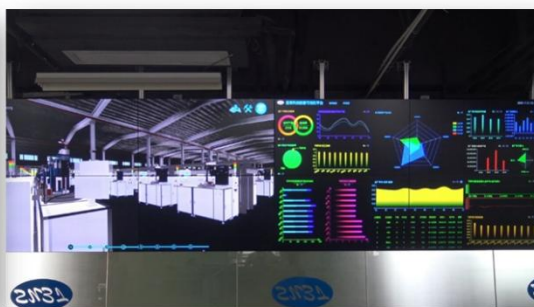
适应等功能的新型生产方式。加快发展智能制造，是培育我国经济增长新动能的必由之路，是抢占未来经济和科技发展制高点的战略选择，对于推动我国制造业供给侧结构性改革，打造我国制造业竞争新优势，实现制造强国具有重要战略意义。2016年工信部和财政部联合发布《智能制造发展规划（2016-2020年）》，其中“重点领域智能化转型重点”部分提出“围绕新一代信息技术……等重点领域，推进智能化、数字化技术在企业研发设计、生产制造、物流仓储、经营管理、售后服务等关键环节的深度应用。到2020年，量大面广、有基础、有条件的重点领域数字化研发设计工具普及率达到70%以上，关键工序数控化率达到50%以上，数字化车间/智能工厂普及率达到20%以上。”公司作为新一代信息技术行业中的大型企业、长沙市工业互联网协会执行会长单位，本次实施工业互联网产业应用项目，不断推进和普及工业互联网在全公司实现产业化应用，加快智能制造实施进程，符合产业政策、响应国家号召，有利于提升公司的管理效率和盈利能力。

（一）4个子项目具体投资内容、对公司传统生产线进行智能化改造的具体改造方式、改造升级内容

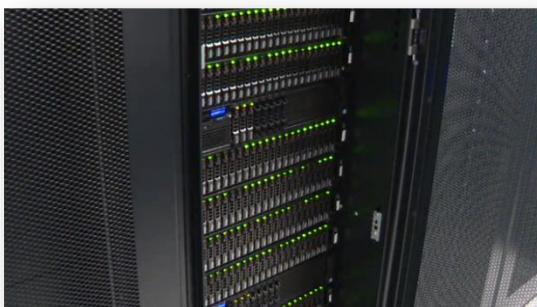
2016年起，公司开始自主研发生产工业机器人和智能制造装备，对传统生产线进行智能化改造，并将生产制造与工业互联网、大数据等新技术进行深度融合，正式步入“互联网+智能制造”新时代。2020年3月，公司自研工业互联网云平台入选“2020年湖南省省级工业互联网平台建设计划”，公司具备实施本次工业互联网产业应用项目的良好基础。



集中控制



现场控制



AI服务器



数据中心

本次工业互联网产业应用项目的4个子项目将运用公司前期研发成果和实施经验，并通过引进一系列国内外先进软硬件设备、招聘相关专业人员进行进一步深入研究、开发和优化，采购、安装数据采集、自动控制、自动监测、数据传输与处理设备，依托工业大数据、工业互联、人工智能等技术进行工业大数据平台构建，通过IPv6、5G通信技术优化设备互联互通，布局自动化生产线和生产监控智能系统，对设备进行升级改造，实现对整个生产过程的有效管控、及时跟踪、产品溯源，实现生产数字化管理。通过基于生产与工业大数据、工业云、微服务、智慧生产数据管理、供应链管理、智慧园区管理等平台的深度融合，推动公司数字化、网络化、智能化建设，提升品质、提高效率、降低成本，促进企业智能化转型，增强企业的竞争力。具体情况如下：

1、蓝思科技工业互联网产业化应用项目

该项目具体投资内容如下：

序号	内容名称	投资规模（万元）
1	CNC 工业互联智能控制改造	1,126.00
2	3D+机加综合产品加工中心智能化改造	652.00
3	基于工业云的产品追溯数字化生产改造	75,631.00
4	研磨智能化改造	427.00
5	精益生产数字化管理	1,326.00
6	高可靠性网络改造	1,507.00
7	高标准数据中心建设	863.00
8	工业互联网平台搭建	2,235.00

9	智慧园区	1,820.00
合计		85,587.00

本项目将利用公司位于浏阳生物医药园的现有厂区内进行建设，通过对 CNC、3D 加工、研磨等生产环节进行设备改造，增加传感器采集设备工况数据，并通过物联网技术将数据上传至蓝思云工业互联网平台。实现在设备端边缘运算与 AI 的结合，达到生产设备自我诊断、自动调优；利用工业大数据平台及人工智能技术，实现海量数据智能分析，提前预警，使生产设备处于最优工况，提高生产良率、优化生产效率，从而实现降本增效。

本项目将集合多种自动化硬件设备、IOT、MES、ERP、QMS、CRM、PLM、SCM 等众多强大软硬件集成的管理控制平台，运用蓝思云平台+AI 技术，实现管理信息系统与现场设备的无缝对接，使生产设备成为终端信息采集工具和执行工具。公司在数字化工厂的基础上，利用物联网技术和设备监控技术实现智能化管理，即时正确地采集生产数据，提高生产过程的可控性、减少生产线上的人工干预，从而更加合理地安排生产计划与掌握生产进度，提升管理效率。

2、蓝思长沙（二）园人工智能及工业大数据应用项目

该项目具体投资内容如下：

序号	内容名称	投资规模（万元）
1	高标准数据中心建设	5,090.40
2	工业大数据平台搭建	1,184.95
3	CNC 工业互联智能控制改造	2,284.10
4	智慧园区	2,780.05
5	5G 工业互联网系统应用	6,030.00
6	车载部件智能制造项目	9,150.00
7	智能穿戴部件智能制造项目	14,850.00
8	3D 产品加工中心智能制造项目	19,121.45
合计		60,490.95

本项目将利用长沙蓝思位于长沙县黄花镇的长沙（二）园厂区内进行建设，一方面进行 5G、工业互联网、大数据等信息化平台搭建，另一方面将人工智能、IoT 等信息化技术与新购置和改造的设备进行融合应用，将信息化和工业化进行深度融合，实现生产过程自动化、数字化、智能化。同时拟开发利用智能装备和智能平台打造智慧园区，实现整个厂区研发、生产、管理和服务的智能一体化，以达到减少人力配置、降低专业生产技术人员依赖、提高生产效益的作用。

3、蓝思榔梨智能化设备升级改造项目

该项目具体投资内容如下：

序号	内容名称	投资规模（万元）
1	精益生产数字化管理项目	1,672.00
2	CNC 工业互联智能控制改造项目	1,126.00
3	3D 产品加工中心智能化改造项目	823.00
4	生产设备智能化升级改造项目	19,647.00
5	基于人工智能的外观检测应用	12,683.00
6	工业云平台搭建	2,169.00
7	高可靠性网络改造	765.00
8	智慧园区	2,830.00
合计		41,715.00

本项目将利用长沙蓝思位于长沙县榔梨街道蓝思榔梨园区的厂区进行建设，对 CNC 加工、3D 加工、检测等环节进行设备智能化、网联化改造，增加智能化应用投入，加速产品流通、减少人工干预、提高生产良率和产品质量；另一方面，对接现有蓝思云平台，对生产设备进行实时监控，及时将设备生产信息反馈至生产过程管控系统，实现设备异常预警，以降低能耗、控制生产成本，实现对整个生产过程进行有效管控；同时，增加产品追溯系统，及时跟踪、分析产品状态，优化工序，及时将设备生产信息对接生产过程管控系统，实行追溯机制；降低生产对技术人员的依赖，培育算法，加强深度学习，利用大数据优化机理模型；实现产品在上下游工序之间的自动对接，快速精准的统计数量，从而达到降本增效的目的。

4、蓝思榔梨工业互联网产业化应用研究开发项目

该项目具体投资内容如下：

序号	建设内容	投资规模（万元）
1	大数据平台	1,146.00
2	工业云平台	1,027.00
3	微服务平台	767.00
4	智慧生产数据管理平台	3,870.00
5	智慧人力资源系统	965.00
6	供应链管理平台	2,890.00
7	智慧园区管理平台	1,773.00
8	检测设备智能改造研发	3,128.00
9	生产设备智能改造研发	4,879.00
10	AOI/图像识别算法研发	1,929.00
合计		22,374.00

本项目将在位于长沙县榔梨街道蓝思科技园现有团队基础上，招聘与培养相关专业技术人员并整合集团内相关技术资源，对工业互联网产业化应用方向进行研究与开发。项目计划对大数据平台、工业云平台、微服务平台、智慧生产数据管理平台、智

慧人力资源系统、供应链管理平台、智慧园区管理平台、检测设备智能改造、生产设备智能改造、AOI/图像识别算法等平台与技术进行研究开发，大力发展“互联网+”工业智联战略，并将生产制造与工业互联网、大数据、云计算、人工智能等新技术进行深度融合，不断提高全公司智能制造能力，确保公司在智能终端防护零部件的设计、研发与生产的竞争优势。

（二）详细说明如何将公司在显示功能新材料的设计、研发与生产上领先的工艺技术与“互联网+”工业智联战略相结合

公司在智能终端防护零部件设计、研发与生产上领先的工艺技术，是公司海量生产数据、丰富的生产经验及研发成果的总结，从软件方面可以体现为公司的加工过程管理和加工参数设置等，从硬件方面可以体现为各类自制工装夹治具、自主研发设备。公司将上述生产经验、研发成果等与“互联网+”工业智联战略相结合，并在生产中实际运用。

一方面，公司可将各类自制工装夹治具、自主研发设备加装计算机视觉、机器学习、数据挖掘、深度学习等功能，通过基于制造业在大数据分析应用的场景实现设备自动控制，优化设备结构。例如，公司利用工业互联网平台和大数据分析，对设备数据进行采集、整理、标记、分类、统一计算模型，对数控加工中心的机床设备进行智能化反向控制，将加工用刀具的磨损检测由原先每两小时技术人员人工检测计算变为设备自动上传加工参数由系统计算确认，解决了调刀不及时、刀具计算错误及对技术人员经验依赖等问题，加工效率提升至原先的 1.5 倍。

另一方面，公司将自主积累的加工参数设置、工艺流程安排与互联网平台、大数据平台相结合，通过机器视觉实时监测加工过程，以降低能耗、人力，提升产品质量与稳定性。例如，公司将生产经验与网联设备、智能能效管控系统相结合，从而在生产中实现最优生产曲线实时管理控制。公司通过将历史生产数据中质量最优、耗能最少的数据拟合出最优生产曲线，并在生产过程中不断迭代工序，在最优生产曲线的基础上通过历史经验设定一个最优生产区间的相关参数，将相关参数应用到能效管控系统里，确定产品质量与成本相关的特征值；再对智能化设备和采集设备运行参数（物料特性、流程、工艺参数、外加剂、设备工作状态、外部环境等）进行动态建模，一旦生产数据超出最优生产区间，系统会立即发送告警信息到相应负责人手机，同时自动安排调控各类参数与加工工艺来控制产品的生产趋势，让产品的生产过程始终保持

在最优的生产区间，既减轻了产线员工的监控压力，又能够提高生产效率，降低能源耗用。

公司通过全面实施与推广智能化平台，推进智能化生产线、智能车间、智能工厂的改造，将公司在显示功能新材料的设计、研发与生产上领先的工艺技术与“互联网+”工业智联战略相结合，推进智能制造在生产经营管理等方面的全面应用。未来，公司还将利用蓝思科技先进的智能制造行业经验，进一步推进智慧园区、智慧产业集群建设，从实现贯穿企业设备层、单元层、车间层、工厂层智能化到实现内外部信息共享的协同层纵向集成，从企业内部跨资源要素、互联互通、融合共享、系统集成到实现可复制推广的企业间价值链整合的横向集成。

（三）工业互联网产业应用项目对提升公司主营业务盈利能力的具体作用

本项目实施完成后，将形成软硬件集成管理控制平台，运用蓝思云平台+AI技术，实现管理信息系统与现场设备的无缝对接，使生产设备成为终端信息采集工具和执行工具。通过智能设备和生产信息系统进行生产信息实时采集、大数据分析、生产过程监控及异常实时纠正，实现控制品质、节约人工、提高效率等管理目标，从而提升公司主营业务盈利能力。具体如下：

1、增加智能化采集和控制设备，可提升生产设备生产效率，优化操作和检测环节的工作效率，从而优化用工成本，提升产品品质。

2、在数字化工厂的基础上，利用物联网技术和设备监控技术实现智能化管理，即时正确地采集生产数据，通过生产设备的数据自动上传，全面了解生产进度，实现生产全流程管理和监控，从而提高生产过程的可控性、减少生产线上的人工干预，更加合理地安排生产计划。

3、通过触发式自动数据采集，取得生产异常环节信息，缩减信息传递时间，提升信息统计速率和传递质量，为各级生产管理人员及时提供所需的实时生产数据，也为事后分析改善产品品质提供详尽的数据支撑。

4、实现双向质量追溯，运用自动化设备、机器视觉设备、网联系统和运算平台对生产过程进行预防、监控和分析，通过事前预设生产参数、生产过程中实时监控和反馈以及事后数据统计分析，实现次品溯源，从而达到优化流程、提高产品质量水平的目的；

5、实现对生产信息的智能化分析和跟踪，不断挖掘设备以及作业潜能，找出并持

续优化最优生产曲线，提高生产效率、降低生产成本，持续改善管理目标，提升盈利能力。同时，利用大数据优化机理模型，培育算法，加强深度学习，降低生产对技术人员的依赖。

过去几年，公司已成功实现多个智能生产场景和大数据应用场景的落地，以蓝宝石长晶车间为例，公司将长晶设备数据自动采集后通过网联设备实时上传至公司生产管理信息系统，并基于智能大数据分析技术的支持，完成对蓝宝石长晶炉历史数据的分析与实时能效评估与展示，通过云平台实现异常预测监控，实现工业互联网平台对蓝宝石生长过程实现智能分析和实时控制，一方面将车间的人员：生产线比从 3：1 降到 1：3，同时在保证生长品质的同时缩短晶体生长时间并有效降低了能源耗用，长晶车间 2019 年节省用电 6.2%，对应成本下降约 1,000 万元，节省了较大人力和能源成本。



因此，本项目通过自动化设备智能化改造、增加智能化生产设备和智能化应用，达到生产管理虚拟化、可视化、智能化，可以实现人员的科学安排，减少重复作业，降低人力和时间成本，降低能耗，提高生产效率和盈利能力，优化现有资源，从而加大在创新开发上的投入，提升在行业内的竞争力。本项目建成后，数据处理和信息管理能力将显著提升，有利于缩短决策时间，提高运营效率和灵活性，有利于优化工艺、降本增效、提升主营业务盈利能力。

三、结合拟采购研发设备和相关软件的种类、价格以及项目实施和运营的具体费用等信息，说明工业互联网产业应用项目 4 个子项目分别所需投资金额、具体投资用途、所需投资金额计算过程等信息。

工业互联网产业应用项目 4 个子项目的投资建设内容包括设备购置和安装、软件

采购、研发及实施费用、管理费用，拟采购的设备主要包括服务器、AI 处理器、数据中心、网络交换机、机柜、传感器、无线网络设备、工业机器人、工业相机，拟采购的软件主要包括服务器操作系统、数据库、云计算管理平台、服务器虚拟化、网络安全检测软件、网络安全防护系统等，所需投资资金金额、具体用途及计算过程如下：

1、蓝思科技股份有限公司工业互联网产业化应用项目

项目所需资金项目情况如下：

序号	建设内容	投资规模（万元）
1	设备购置和安装	61,263.00
2	软件采购	1,971.00
3	管理费用	845.00
4	研发及实施费用	21,508.00
合计		85,587.00

(1) 拟采购设备情况

本项目拟购置设备 67,619 台（套），设备购置费总计 61,263.00 万元。

设备种类	数量	单价(万元)	采购金额(万元)
高性能服务器	800	35.00	28,000.00
数据中心级低延迟网络设备	600	8.00	4,800.00
网络交换机	3,500	0.70	2,450.00
服务器机柜	200	0.80	160.00
网络机柜	1,500	0.30	450.00
智能监测电源控制单元	450	1.20	540.00
数据中心 UPS	15	20.00	300.00
精密空调	45	4.00	180.00
冷冻水机组	4	30.00	120.00
发电机	4	200.00	800.00
无线网络设备	10,000	0.30	3,000.00
边缘计算终端	20,000	0.55	11,000.00
网络安全设备	100	16.00	1,600.00
数字看板	100	0.80	80.00
传感器	30,000	0.18	5,400.00
高分辨率工业相机	200	8.13	1,626.00
高性能 AI 处理器	100	7.00	700.00
高性能存储	1	57.00	57.00
合计	67,619	-	61,263.00

(2) 拟采购软件情况

本项目拟购置软件 83 套，预计总投资 1,971.00 万元。

软件种类	数量	单价(万元)	采购金额(万元)
服务器操作系统	10	0.50	5.00
数据库	10	60.00	600.00
云计算管理平台	1	504.00	504.00

服务器虚拟化	56	6.00	336.00
网络安全检测软件	2	85.00	170.00
网络安全防护系统	2	100.00	200.00
备份系统	1	150.00	150.00
扫码软件	1	6.00	6.00
合计	83	-	1,971.00

(3) 管理费用

本项目拟新增人员共 32 人，平均年工资约 8.80 万元/人/年，项目实施期人员工资总费用约为 845.00 万元。

(4) 研发及实施费用

研发费用包括培训费、专家咨询费、对材料和智能设备研发改造相关支出、软件测试费、申请认证等费用，部分功能合作开发支出费用、其他相关日常开支等，项目实施期研发费用总计 21,508.00 万元。

2、蓝思长沙（二）园人工智能及工业大数据应用项目

蓝思长沙（二）园人工智能及工业大数据应用项目所需资金项目情况如下：

序号	建设内容	投资规模（万元）
1	设备购置和安装	46,430.15
2	软件采购	2,364.05
3	管理费用	1,060.80
4	研发费用	2,386.80
5	软件著作权、专利的申请及维护费用	1,352.00
6	项目实施及其他相关费用	6,897.15
合计		60,490.95

(1) 拟采购设备情况

本项目拟购置设备 73,587 台（套），设备购置费总计 46,430.15 万元。

设备种类	数量	单价(万元)	总计(万元)
高性能服务器	294	35.00	10,290.00
数据中心级低延迟网络设备	450	8.00	3,600.00
网络交换机	3,500	0.70	2,450.00
服务器机柜	220	0.80	176.00
网络机柜	1,500	0.30	450.00
智能监测电源控制单元	450	1.20	540.00
数据中心 UPS	15	20.00	300.00
精密空调	45	4.00	180.00
冷冻水机组	4	30.00	120.00
发电机	4	200.00	800.00
无线网络设备	12,000	0.30	3,600.00
边缘计算终端	24,000	0.55	13,200.00
网络安全设备	100	16.00	1,600.00

数字看板	600	0.80	480.00
传感器	30,000	0.18	5,400.00
高分辨率工业相机	200	8.13	1,626.00
工业机器人	200	8.09	1,618.00
线路检测仪	5	0.03	0.15
合计	73,587	-	46,430.15

(2) 拟采购软件情况

本项目拟购置软件 339 套，预计总投资 2,364.05 万元。

软件种类	数量	单价(万元)	采购金额(万元)
服务器操作系统	300	0.50	150.00
数据库	10	60.00	600.00
云计算管理平台	1	504.00	504.00
服务器虚拟化	20	6.00	120.00
网络安全检测软件	2	85.00	170.00
网络安全防护系统	2	100.00	200.00
网络安全审计软件	1	120.05	120.05
网络态势感知平台	1	200.00	200.00
备份系统	2	150.00	300.00
合计	339	-	2,364.05

(3) 管理费用

本项目拟新增人员 41 人，按平均年工资约 8.62 万元/人/年计算，项目实施期人员工资总费用约为 1,060.80 万元。

(4) 研发费用

本项目研发费用主要包括购买的其他组件、研发材料费、设备改造费用、培训费、软件测试及合作开发费用、其他相关日常开支等，项目实施期预计发生研发费用 2,386.80 万元。

(5) 专利申请及维护费用

本项目拟形成部分专利和软件著作权，参考往年专利申请及维护支出，本项目实施期拟产生专利申请及维护费用合计 1,352.00 万元。

(6) 项目实施及其他相关费用

本项目研发费用主要包括购买的平台使用授权及维护费用、专家咨询费用、检测和认证费用、技术服务及部分功能外包费用等，项目实施期合计发生实施及其他相关费用 6,897.15 万元。

3、蓝思榔梨智能化设备升级改造项目

项目所需资金项目情况如下：

序号	建设内容	投资规模(万元)
1	设备购置和安装	32,900.00
2	软件采购	1,138.00
3	管理费用	676.00
4	研发费用	7,001.00
合计		41,715.00

(1) 拟采购设备情况

本项目拟购置设备 52,610 台（套），设备购置费总计 32,900.00 万元。

设备种类	数量	单价(万元)	采购金额(万元)
高性能服务器	120	35.00	4,200.00
数据中心级低延迟网络设备	300	8.00	2,400.00
网络交换机	3000	0.70	2,100.00
服务器机柜	220	0.80	176.00
网络机柜	1500	0.30	450.00
智能监测电源控制单元	450	1.20	540.00
无线网络设备	10000	0.30	3,000.00
边缘计算终端	20000	0.55	11,000.00
网络安全设备	100	16.00	1,600.00
数字看板	600	0.80	480.00
传感器	15000	0.18	2,700.00
工业机器人	300	8.09	2,427.00
AGV	20	15.00	300.00
工业级移动终端	1000	0.50	500.00
其他安装材料	-	1,027.00	1,027.00
合计	52,610	-	32,900.00

(2) 拟采购软件情况

本项目拟购置软件 24 套，预计总投资 1,138.00 万元。

软件种类	数量	单价(万元)	采购金额(万元)
服务器操作系统	8	0.50	4.00
数据库	2	60.00	120.00
云计算管理平台	1	504.00	504.00
服务器虚拟化	10	6.00	60.00
网络安全防护系统	1	100.00	100.00
网络态势感知平台	1	200.00	200.00
备份系统	1	150.00	150.00
合计	24	-	1,138.00

(3) 管理费用

本项目拟新增人员 26 人，平均年工资约 8.67 万元/人/年，项目实施期人员工资总费用约为 676.00 万元。

(4) 研发费用

本项目研发费用主要包括培训费、专家咨询费、研发材料费、设备研发改造支出、

软件测试费、申请认证费用及部分功能合作开发费用、其他相关日常开支等，项目实施期合计发生研发费用 7,001.00 万元。

4、蓝思榔梨工业互联网产业化应用研究开发项目

项目所需资金项目情况如下：

序号	建设内容	投资规模（万元）
1	设备购置和安装	2,872.00
2	软件采购	2,181.00
3	人力费用	775.00
4	研发费用	15,746.00
5	咨询费	800.00
合计		22,374.00

(1) 拟采购设备情况

本项目拟购置研发设备 2,652 台（套），设备购置费总计 2,872.00 万元。

设备种类	数量	单价(万元)	采购金额(万元)
高性能服务器	30	35.00	1,050.00
高性能 AI 处理器	50	7.00	350.00
无线网络设备	100	0.30	30.00
数采控制器	360	0.55	198.00
网络安全设备	10	16.00	160.00
数字看板	100	0.80	80.00
传感器	1,900	0.18	342.00
高分辨率工业相机	100	8.13	813.00
工业视觉实验台	2	4.50	9.00
合计	2,652	-	2,872.00

(2) 拟采购软件情况

本项目拟购置软件 86 套，预计总投资 2,181.00 万元。

软件种类	数量	单价(万元)	采购金额(万元)
服务器操作系统	10	0.50	5.00
数据库	10	60.00	600.00
云计算管理平台	1	504.00	504.00
服务器虚拟化	58	6.00	348.00
网络安全检测软件	2	85.00	170.00
网络安全防护系统	2	100.00	200.00
网络态势感知平台	1	200.00	200.00
备份系统	1	150.00	150.00
测试软件	1	4.00	4.00
合计	86		2,181.00

(3) 人力费用

本项目拟招聘研发人员 30 人，平均年工资约 8.61 万元/人/年，项目实施期人员工资总费用约为 775.00 万元。

（4）研发费用

本项目研发费用主要包括培训费、研发材料费、设备研发改造支出、软件测试费及部分功能合作开发支出、其他相关日常开支等，项目实施期合计发生研发费用15,746.00万元。

（5）咨询费

咨询费主要为外聘专家费、资质审核费、知识产权咨询费和体系认证等费用，参考往年发生咨询费情况及该项目内容，项目实施期内预计合计发生咨询费800.00万元。

四、请保荐人、会计师和发行人律师核查并发表明确意见

（一）核查程序

保荐人、会计师和发行人律师查阅了发行人本次募投项目的可研报告并复核了本次各募投项目具体投资金额安排明细、投资金额的测算依据和测算过程、铺底流动资金的测算过程。对公司管理层进行了访谈，了解公司在显示功能新材料的设计、研发与生产上领先的工艺技术与“互联网+”工业智联战略相结合的具体情况，了解工业互联网产业应用项目对提升公司主营业务盈利能力的具体作用。

（二）核查意见

保荐人、会计师和发行人律师经核查认为，公司本次募投项目所需的预备费和铺底流动资金资金用途披露准确、计算过程合理；工业互联网产业应用项目有助于提升公司主营业务盈利能力的判断合理；工业互联网产业应用项目4个子项目投资用途披露准确、所需投资金额计算过程合理。

问题 6、发行人报告期内年归属于上市公司股东的净利润（以下简称“净利润”）分别为 20.47 亿元、6.37 亿元、24.69 亿元，2018 年净利润明显低于 2017 年及 2019 年。

请发行人补充说明 2018 年业绩大幅低于 2017 年及 2019 年的原因及合理性，主营业务盈利能力是否存在重大不确定性并充分披露相关风险，以及为减少业绩波动拟采取的措施。

请保荐人和会计师核查并发表明确意见。

【回复】

报告期内，公司营业收入持续增长，净利润在 2018 年出现下降，2019 年和 2020

年 1-3 月净利润已回升，且 2019 年净利润金额已经超过 2017 年，2020 年 1-3 月营业收入和净利润均较 2019 年同期大幅增长。

公司 2018 年营业收入较 2017 年增加 401,453.45 万元，但净利润较 2019 年下降 142,245.66 万元，主要原因为：（1）由于布局 3D 玻璃产线和进行设备自动化智能化改造、消费电子行业整体需求下降、拓展国内品牌客户和汽车领域客户等因素使得营业成本增幅大于营业收入增幅，2018 年毛利率大幅下滑，营业毛利较 2017 年减少 35,377.37 万元；（2）由于经营规模扩大、拓展国内客户及汽车领域客户、终止股权激励及负债增加等原因，使得 2018 年期间费用较 2017 年增加 98,075.14 万元；（3）由于当年部分客户产品销量低于预期等原因计提存货跌价准备金额较大，2018 年资产减值损失较 2017 年增加 33,110.04 万元。

2019 年，3D 玻璃需求增加，公司在 2018 年的相关投入发挥作用，2019 年营业收入较 2018 年增加 254,026.34 万元。公司对客户结构、产品结构、供应链管理、厂区生产线等领域进行优化，主营产品的附加值、技术水平、良率、生产效率、自动化水平、精益生产管理等方面取得进一步成果，各主要产品毛利率提高，成本与费用管控得当，综合毛利率回升至 25.21%，营业毛利增加 135,625.11 万元，净利润实现了大幅增长。2019 年实现净利润 242,931.19 万元，较 2018 年增加 182,870.86 万元。

2020 年 1-3 月实现营业收入 695,026.43 万元，实现净利润 88,797.94 万元，均较 2019 年同期大幅增长。

报告期内公司经营业绩波动的原因真实、合理，与公司实际经营情况相符，公司现有的客户资源、行业地位、技术研发水平、管理能力优势未发生重大不利变化，公司主营业务盈利能力不存在重大不确定性。

公司将通过顺应行业发展趋势、完善产业布局、优化客户结构，优化产品结构、优化生产管理、精益生产，等措施减少业绩波动，提升主营业务盈利能力。

一、请发行人补充说明 2018 年业绩大幅低于 2017 年及 2019 年的原因及合理性

报告期内公司的经营情况主要数据及变动情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-3 月	2019 年	2018 年	2017 年	2019 年较 2018 年变动金额	2018 年较 2017 年变动金额
营业收入	695,026.43	3,025,776.02	2,771,749.68	2,370,296.23	254,026.34	401,453.45
营业成本	509,209.11	2,262,882.38	2,144,481.15	1,707,650.33	118,401.23	436,830.82

项目	2020年1-3月	2019年	2018年	2017年	2019年较2018年变动金额	2018年较2017年变动金额
期间费用	89,886.53	458,496.32	468,162.55	370,087.41	-9,666.23	98,075.14
信用减值损失	5,654.08	-5,882.72			-5,882.72	
资产减值损失	-10,691.42	-40,843.79	-83,272.12	-50,162.08	42,428.33	-33,110.04
营业外支出	3,017.06	2,496.88	22,685.18	20,085.98	-20,188.30	2,599.20
净利润	88,797.94	242,931.19	60,060.33	202,305.99	182,870.86	-142,245.66
归属于母公司股东的净利润	88,290.73	246,879.14	63,700.74	204,697.74	183,178.40	-140,997.00

报告期内，公司2018年经营业绩出现下降，2019年及2020年1-3月已回升，且2019年净利润已超过2017年，2020年1-3月营业收入和净利润均较2019年同期大幅增长。报告期内影响净利润的主要因素变动分析如下：

（一）营业收入、营业成本及营业毛利变动分析

2018年营业收入增加，但由于布局3D玻璃产线和进行设备自动化智能化改造、消费电子行业整体需求下降、拓展国内品牌客户和汽车领域客户等因素使得营业成本增幅大于营业收入增幅，2018年毛利率大幅下滑，营业毛利较2017年减少35,377.37万元。具体分析如下：1、2018年是2D、2.5D玻璃向3D玻璃转换过渡之年，公司根据对行业发展趋势的判断及客户需求，积极进行3D玻璃产线布局，为提高生产效率和管理效率，进行设备的自动化、智能化改造，导致固定资产增加，计入营业成本的折旧费用增加40,951.58万元，上述投入虽然增加了2018年的固定成本，也为公司后续发展奠定了基础；2、2018年消费电子产品市场需求整体下滑，大客户采购金额低于公司预期，公司积极拓展国内品牌客户，由于当年市场竞争激烈，客户对产品品质及工艺提出了更高要求，公司产品的平均成本上升比较明显，导致中小尺寸防护玻璃的毛利率下降；3、公司于2018年开始布局和拓展汽车客户，与特斯拉等汽车客户合作初期的良率较低，毛利率也较低；大客户在2018年的新产品采用了新工艺，良率提升未达预期，也影响了毛利率水平。

2019年，3D玻璃需求增加，公司在2018年的相关布局与投入发挥作用，2019年营业收入较2018年增加254,026.34万元。公司对客户结构、产品结构、供应链管理、厂区生产线等领域进行优化，主营产品的附加值、技术水平、良率、生产效率、自动化水平、精益生产管理等方面取得进一步成果，各主要产品毛利率提高，综合毛利率回升至25.21%，营业毛利增加135,625.11万元。具体分析如下：1、随着“OLED+3D玻璃”及无线充电方案在中高端手机的应用与普及，手机厂商对外观创新的重视不断提

高，3D 防护玻璃需求在 2019 年大幅增加，公司 2018 年投入的自动化、智能化改造显现效益，多头玻璃加工、自动丝印/移印、自动上下料、自动检测等自动化设备的应用提升了生产效率和良率，多边弯曲加工技术、表面喷砂/磨砂加工技术、光影/色彩处理技术的研发与应用提高了产品附加值，2019 年公司 3D 防护玻璃的收入金额及毛利率大幅提升，中小尺寸视窗防护玻璃毛利率较 2018 年提高 3.07 个百分点。2、公司与特斯拉、宝马等汽车领域客户合作不断加深，工艺成熟度和良率提高、产销量增加、规模效应显现，毛利率较 2018 年大幅提升；大尺寸玻璃的增透光技术、减反射技术、表面喷砂与磨砂加工技术、光影与色彩处理技术等特殊工艺逐渐成熟，价值量不断叠加，良率大幅提升，毛利率提高；公司对大尺寸产品原材料供应进行垂直整合，成本有所下降。上述主要原因使得大尺寸防护玻璃毛利率较 2018 年上升 15.20 个百分点。3、随着手机摄像头数量增加、摄像性能提升，智能手表等穿戴设备出货量提高，蓝宝石、陶瓷等高附加值的新材料应用增加，新材料及其他产品毛利率较 2018 年提高 5.96 个百分点。

（二）期间费用变动分析

公司 2017-2019 年期间费用及其变动情况如下：

单位：万元

项目	2019 年	2018 年	2017 年	2019 年较 2018 年变动金额	2018 年较 2017 年变动金额
销售费用	43,851.67	55,727.07	41,326.82	-11,875.40	14,400.25
管理费用	180,196.78	203,058.27	134,846.68	-22,861.49	68,211.59
研发费用	163,853.91	148,001.80	157,572.38	15,852.11	-9,570.58
财务费用	70,593.96	61,375.41	36,341.53	9,218.55	25,033.88

1、销售费用

2018 年销售费用比 2017 年增加 14,400.25 万元，增长率为 34.84%，变动原因系：

（1）拓展国内品牌客户及开拓汽车领域客户，使得职工薪酬增加 3,096.14 万元、相应的样品及包装费增加 4,015.21 万元，2018 年终止实施股权激励，加速行权使得销售人员股权激励费用增加 2,822.08 万元。

2019 年销售费用比 2018 年减少 11,875.40 万元，减少 21.31%，主要变动原因系：

（1）2019 年公司为进一步提升产品质量，加强了各环节的产品检验，尤其是对部分产品在交货前再次进行选别，产品质量保证损失减少 6,984.48 万元；（2）公司 2018 年终止股权激励，2019 年无股权激励费用，相关费用减少 2,839.70 万元；（3）公司

对物流部门的组织架构进行了整合，优化各园区之间的物流调度，发挥协同作用；对主要物流供应商的服务和价格做了进一步比较和竞价，平均物流成本下降；对出货包装规格进行了优化，提高了包装和运输利用率，运输费用减少 2,126.10 万元。

2、管理费用

2018 年管理费用比 2017 年增加 68,211.59 万元，增长率为 50.58%，主要原因为：

（1）2018 年经营和管理规模扩大，管理人员数量和平均薪酬增加，管理职工薪酬较 2017 年增加 19,015.45 万元，折旧费用增加 13,806.07 万元；（2）当年员工招聘难度增加使得员工招募费用增加 16,436.76 万元；（3）终止实施股权激励，加速行权使得股权激励费用增加 5,562.97 万元。

2019 年，公司管理费用较 2018 年减少 22,861.49 万元，降幅为 11.26%，主要原因为：（1）2019 年公司用工结构发生变化，招募员工费用降低 11,002.93 万元；（2）2019 年公司降本增效，精简行政人员，管理费用中职工薪酬、办公费减少 8,540.68 万元；（3）公司 2018 年终止股权激励，2019 年无股权激励费用，相关费用减少 5,764.40 万元。

3、研发费用

公司非常重视新材料、新工艺、新设备、新产品的研发，研发费用金额较大，2017-2019 年的研发费用分别为 157,572.38 万元、148,001.80 万元和 163,853.91 万元，变动幅度不大。

4、财务费用

2018 年财务费用比 2017 年增加 25,033.88 万元，增长率为 68.89%，主要原因系：公司 2017 年底发行 48 亿元可转换公司债券，2018 年按可转债债务部分和市场利率计提的利息费用为 21,276.14 万元，借款金额也大幅增加，使得 2018 年利息支出增加 32,280.93 万元。

（三）资产减值损失（含信用减值损失）

公司 2017-2019 年资产减值损失及其变动情况如下：

单位：万元

项目	2019 年	2018 年	2017 年	2019 年较 2018 年变动金 额	2018 年较 2017 年变动金 额
坏账损失	5,882.72	3,348.78	14,264.37	2,533.94	-10,915.59
存货跌价损失	37,415.04	67,208.40	29,775.04	-29,793.36	37,433.36

长期股权投资减值损失			986.04		-986.04
固定资产减值损失	2,325.23	5,906.02	5,136.62	-3,580.79	769.40
工程物资减值损失	773.47	747.23		26.24	747.23
在建工程减值损失	330.05	1,564.79		-1,234.74	1,564.79
商誉减值损失		4,496.91		-4,496.91	4,496.91
合计	46,726.51	83,272.12	50,162.08	-36,545.61	33,110.04

2018年，公司资产减值损失金额为83,272.12万元，较2017年增加33,110.04万元，增长率为66.01%。2018年，公司资产减值损失增加的主要原因为公司计提存货跌价损失67,208.40万元，较2017年末增加37,433.36万元。2018年计提存货跌价准备金额较大，主要由于随着手机行业品牌市场份额变动，公司内销品牌客户收入占比上升，内销品牌对手机屏幕要求日渐提高，同时内销品牌手机型号变动较大，公司为了抢占市场，配合客户，根据销售预测会提前备货，部分型号产品及专属材料形成呆滞；另外由于部分客户的出货量未达到预期，导致公司存货储备超过所需，相应计提了较大的跌价准备。

2019年，公司资产减值损失（含信用减值损失）金额为46,726.51万元，较2018年减少36,545.61万元，减少43.89%。主要原因系2019年市场状况回归正常，且公司采取了以下措施降低存货减值风险：加强对需求的预测和跟踪，在项目生命周期内加强了计划控制；加强了对存货的管理，2019年出现存货跌价准备的情形减少，2019年存货跌价损失较2018年减少29,793.36万元。

（四）营业外支出

2019年营业外支出金额较2018年减少20,188.30万元，减少88.99%，主要系2018年公司清理从联胜（中国）科技有限公司重整收购的设备，对闲置已久且无法继续使用的设备进行了报废处理，导致当年的营业外支出金额较大。

二、主营业务盈利能力是否存在重大不确定性并充分披露相关风险

（一）主营业务盈利能力不存在重大不确定性

公司2018年营业收入增长但净利润较2017年下降，其主要原因为公司根据对行业发展趋势的判断及客户需求，积极进行3D玻璃产线布局及自动化智能化改造，当期成本增加，也为公司后续发展奠定了基础；2018年消费电子产品市场需求整体下滑，大客户采购金额低于公司预期，公司积极开拓国内客户需求，由于当年市场竞争激烈，客户对产品品质及工艺提出了更高要求，公司产品的平均成本上升比较明显；汽车客

户合作初期的毛利率也较低，上述主要因素导致 2018 年毛利率较 2017 年大幅下降，营业毛利较 2017 年减少 35,377.37 万元；由于经营规模扩大、拓展国内客户及汽车领域客户、终止股权激励及负债增加等原因，使得 2018 年期间费用较 2017 年增加 98,075.14 万元；部分客户产品销量低于预期等原因导致 2018 年计提存货跌价准备金额较大，资产减值损失增加 37,433.36 万元。

2019 年，3D 玻璃需求增加，公司在 2018 年的相关投入发挥作用，2019 年营业收入较 2018 年增加 254,026.34 万元。公司对客户结构、产品结构、供应链管理、厂区生产线等领域进行优化，主营产品的附加值、技术水平、良率、生产效率、自动化水平、精益生产管理等方面取得进一步成果，各主要产品毛利率提高，成本与费用管控得当，综合毛利率回升至 25.21%，营业毛利增加 135,625.11 万元，净利润实现了大幅增长。2019 年实现净利润 242,931.19 万元，较 2018 年增加 182,870.86 万元。

2020 年 1-3 月实现营业收入 695,026.43 万元，实现净利润 88,797.94 万元，均较 2019 年同期大幅增长。

报告期内公司经营业绩波动的原因真实、合理，与公司实际经营情况相符，公司客户资源、行业地位、技术研发水平、管理能力优势未发生重大不利变化，公司主营业务盈利能力不存在重大不确定性。

（二）相关风险披露

公司客户所处行业为消费类电子市场，市场需求变化较快，未来如果消费类电子市场发生重大变化，对公司的经营业绩会产生一定的影响，公司已在募集说明书“第五节 与本次发行相关的风险因素”中增加如下风险提示：

“九、公司业绩波动的风险

2017 年、2018 年及 2019 年，公司归属于上市公司股东的净利润分别为 20.47 亿元、6.37 亿元、24.69 亿元，报告期内公司经营业绩存在一定程度的波动，若未来出现消费电子行业市场需求发生变化，将导致公司毛利率发生波动或出现资产减值等情况，对公司经营业绩造成一定程度的影响。”

三、公司为减少业绩波动拟采取的措施

为了减少业绩波动，公司拟采取的具体措施如下：

（一）顺应行业发展趋势，完善产业布局、优化客户及产品结构

1、5G 智能手机产业。以 5G 时代智能手机换机潮为契机，投资“长沙（二）园 3D

触控功能面板和生产配套设施建设项目”，进一步扩大智能手机 3D 触控功能盖板的生产能力，满足 5G 时代市场需求大幅增长的旺盛需求。

2、智能汽车产业。为满足高端智能汽车行业旺盛的需求，投资“长沙（二）园车载玻璃及大尺寸功能面板建设项目”，大幅提高车载玻璃、车载中控屏、装饰件、结构件、后视镜、导航仪等车载设备产能规模，向汽车客户提供更多的产品与整合配套服务，形成公司未来重要的增长点。

3、智能穿戴产业。投资“长沙（二）园智能穿戴和触控功能面板建设项目”，扩大智能穿戴相关产品的生产规模，继续为客户提供高品质的产品。

4、智能家居家电产业。公司已与国内外著名家电品牌、科技企业厂商建立了广泛合作，已对白色家电、智能音响、视频监控、智能门锁等智能家居家电产品进行了大量技术研发、新品打样试制和储备。下一步，公司将扩大相关产品的产能准备，逐步解决客户需求旺盛与公司产能不足的矛盾，抢占产业升级发展的市场良机。

5、大力推进产业整合发展。凭借产业链多领域核心组件优势，大力推进产业整合发展，为终端客户提供更多产品和一站式服务，协助终端客户优化供应链管理，提高公司效益。

（二）继续优化管理，精益生产

1、加快推进智能制造和自动化升级改造，扩大智能机器设备的产能规模，满足公司加快实现智能制造战略的设备需求。

2、提高产品质量管理，对产品质量变动实现动态跟踪，当产品质量出现较大波动时，抓住主要原因，重点攻克；加强产品前工序质检，及时发现产品质量问题，避免后期发现导致的成本增加。

3、继续大力推进精细化生产，削峰平谷，降低生产和用工波动，提高效率、良率，节约用工成本。

4、继续优化成本结构，提升供应链管理水平和费用预算，强化费用分析，一方面控制固定费用开支，另一方面通过对弹性费用的分析，寻找更优化的降低费用的方式。

四、请保荐人和会计师核查并发表明确意见

（一）核查程序

保荐人和会计师实施了以下核查程序：查阅公司年报及其他公告，分析业绩变动

影响因素，访谈公司管理层，了解 2018 年业绩大幅低于 2017 年及 2019 年的原因，并判断其合理性；了解公司 2020 年 1-3 月的盈利情况；访谈公司管理层，了解公司为减少业绩波动拟采取的措施。

（二）核查意见

保荐人和会计师经核查后认为，报告期内公司经营业绩波动的原因真实、合理，与公司实际经营情况相符，公司现有的客户资源、行业地位、技术研发水平、管理能力优势未发生重大不利变化，公司主营业务盈利能力不存在重大不确定性，公司已在募集说明书中进行了风险提示；公司为减少业绩波动拟采取的措施合理。

问题 7、发行人报告期内主营业务毛利率分别为 27.69%、20.32%和 25.03%，2018 年公司主营业务毛利率较 2017 年下降 7.37 个百分点，主要原因为：一是发行人重要客户苹果公司 2018 年对公司的采购量低于预期，二是汽车领域产品 2018 年度良率处于爬坡期，三是 2018 年固定资产增加导致折旧费用增加 4.10 亿元。

请发行人补充说明或披露：（1）结合最近三年对苹果公司的销售收入占营业收入的比例以及 2018 年苹果公司采购量低于预期等因素，说明发行人是否对苹果公司存在重大依赖并充分提示风险，以及为降低单一客户依赖拟采取的具体措施；（2）说明 2018 年至今汽车领域产品主要种类、对应的销售金额、良率变化情况，以及此次拟投资的车载玻璃及大尺寸功能面板建设项目预计良率情况；（3）说明最近三年固定资产计提折旧金额、计提折旧政策和计算过程以及计提固定资产减值情况。

请保荐人和会计师核查并发表明确意见。

【回复】

苹果公司是公司的重要客户，公司也是其外观防护零部件的重要供应商，报告期内公司对苹果公司的销售占比未超过 50%，公司对国内客户的销售收入持续增加，公司对苹果公司不存在重大依赖；公司已在募集说明书中就客户集中度较高的风险进行了风险提示。

2018 年至今汽车领域产品为车载中控屏、仪表盘、信息娱乐系统屏幕及防护玻璃、B 柱玻璃等，2018 年、2019 年及 2020 年 1-6 月销售金额分别为 47,150.95 万元、97,244.97 万元及 45,531.86 万元；2018 年至今，公司汽车领域产品良率处于不断爬升阶段，本次拟投资的车载玻璃及大尺寸功能面板建设项目预计良率与目前产品良率不存在重大

差异。

公司的固定资产折旧政策符合企业会计准则规定,计提政策报告期内未发生变化,折旧计提金额计算准确,公司已按照企业会计准则规定和公司实际情况对固定资产计提了减值准备,计提金额充分、合理。

一、结合最近三年对苹果公司的销售收入占营业收入的比例以及 2018 年苹果公司采购量低于预期等因素,说明发行人是否对苹果公司存在重大依赖并充分提示风险,以及为降低单一客户依赖拟采取的具体措施

(一) 结合最近三年对苹果公司的销售收入占营业收入的比例以及 2018 年苹果公司采购量低于预期等因素,说明发行人是否对苹果公司存在重大依赖

2017 年、2018 年、2019 年及 2020 年一季度,公司对苹果公司的销售收入分别为 1,170,198.33 万元、1,301,919.06 万元、1,303,333.59 万元和 338,311.34 万元,占公司营业收入比分别为 49.37%、46.97%、43.07%和 48.68%。

报告期内公司对苹果公司的销售收入不断增加,对国内客户的收入也大幅增长。2018 年公司根据对手机后盖非金属化、3D 防护玻璃需求增加等行业发展趋势的判断和对客户需求的预期,增加了 2.5D 防护玻璃产能并进行 3D 防护玻璃设备投入,苹果公司对公司的采购量低于公司预期,但采购金额有所增加,公司为应对苹果公司采购量低于公司的预期、提高公司产能利用率,积极拓展国内品牌客户和开拓汽车领域客户,增加国内客户 3D 玻璃、中高端 2.5D 玻璃等产品需求并持续提升自身竞争力,2018 年内销收入达到 80.99 亿元,较 2017 年增加 36.75 亿元,增幅为 83.08%;随着国内客户 3D 玻璃等中高端产品需求增加,公司 2019 年对国内客户收入持续增长至 104.09 亿元,有效保障了产能利用率及盈利能力的提升。2018 年和 2019 年,由于对国内品牌客户收入增加、拓展了汽车领域客户等因素影响,对苹果公司的收入占比下降。

2017-2019 年及 2020 年 1 季度,公司对苹果公司的销售收入占比未超过 50%。苹果公司为全球消费电子知名品牌和行业龙头,对供应商的产品质量、技术研发、生产规模、管理能力、社会责任等方面均有很高要求。苹果公司是公司的重要客户,公司也是苹果公司各类产品外观防护零部件的重要供应商。近几年,华为、OPPO、小米、vivo 等国内手机品牌市场份额增长,公司加大了对该类客户的销售,也积极拓展汽车、智能家居等方面的客户,因此,公司对苹果公司不存在重大依赖。

综上,苹果公司是公司的重要客户,公司也是其外观防护零部件的重要供应商,

报告期内公司对苹果公司的销售占比未超过 50%，公司对国内品牌客户和汽车领域客户等销售收入不断在增加，公司对苹果公司不存在单一客户依赖。

（二）相关风险提示

公司已在募集说明书“第五节 与本次发行相关的风险因素”之“五、客户集中度较高的风险”中充分提示了相关风险，具体披露如下：

“报告期内，公司前五大客户销售收入占比分别为 76.07%、75.04%、74.67%和 76.29%，其中第一大客户销售收入占比分别为 49.37%、46.97%、43.07%和 48.68%。

公司与全球中高端消费电子产品的的主要厂商建立了长期、稳定的合作关系，主要客户的产品市场需求良好、销量不断增加，并不断有新产品推出。公司的规模、产能近年持续扩张，满足了客户对公司产品不断增长的需求，与各大客户的协作配合程度不断提高。高端客户资源呈现向公司加速集中的趋势，市场占有率和行业地位不断提高。但如果主要客户出现产品销量下降、大幅减少向公司下达订单或降低采购价格的情况，公司的经营业绩短期内可能受到不利影响。”

（三）公司为降低单一客户依赖拟采取的具体措施

苹果公司是公司的重要客户，公司也是其外观防护零部件的重要供应商，报告期内公司对苹果公司的销售占比未超过 50%，公司对其不存在单一客户依赖。公司为降低单个客户收入占比采取的具体措施如下：

1、积极开拓新客户，增加对现有其他客户的销售收入，优化客户结构。公司积极拓展华为、小米、OPPO、vivo、三星等国内外品牌客户，对该等客户的销售收入和占比大幅提高。

2、丰富产品种类、优化产品行业结构。公司挖掘现有客户销售需求，增加产品销售的种类，降低主要客户主要产品市场波动对公司的影响。公司不断丰富在智能手机、智能可穿戴式设备、平板电脑、笔记本电脑、桌上电脑等领域的产品。2018 年，公司开始布局和拓展汽车领域业务，陆续实现对特斯拉、宝马、保时捷等汽车行业知名客户的销售，后续将继续扩大汽车领域客户，并拓展智能家居等其他行业客户，优化产品和客户行业结构。

3、进一步提升产品竞争力。公司通过持续推进技术与工艺创新、提升智能制造水平等措施，不断丰富产品竞争力。同时，公司加强与客户研发合作，同客户一起进行新材料、新工艺、新产品、新设备的研发，提升研发效率和研发成果转化率，进一步

提升自身竞争力、深化与客户的稳定合作关系、持续赢得新客户。

4、提升产品集成度。公司不断提高各类智能终端的产品集成度，帮助客户优化供应链管理成本，为客户提供一站式的优质产品与服务，提升公司的核心竞争优势。

二、说明 2018 年至今汽车领域产品主要种类、对应的销售金额、良率变化情况，以及此次拟投资的车载玻璃及大尺寸功能面板建设项目预计良率情况

（一）2018 年至今汽车领域产品主要种类、对应的销售金额、良率变化情况

2018 年至今汽车领域产品为车载中控屏、仪表盘、信息娱乐系统组件及防护玻璃、B 柱玻璃等，2018 年、2019 年及 2020 年 1-6 月汽车领域产品销售金额分别为 47,150.95 万元、97,244.97 万元及 45,531.86 万元。

汽车领域产品各生产工序的良率存在较大差异。2018 年至今，公司汽车领域产品良率处于不断爬升阶段，直通良率（指从玻璃加工、触控显示贴合、组件组装一直到成品的各工序良率的乘积）从量产初期的 40%-50%达到目前的 50%-60%左右。

公司专注于智能终端外观防护零部件的研发、生产与销售，多年来在技术研发、精密加工、品质管理等方面积累了丰富的经验和技術诀窍，不断进行产品应用领域的拓展并相继成为相应领域的核心或重要供应商。由于外观防护零部件具有高度定制化特点，公司每拓展一个新应用领域，相关产品的生产工艺、技术、设备等都需要进行设计研发，生产良率会经历从低到高的过程，但凭借公司多年积累的精密加工能力、技术诀窍、生产经验和技术研发能力，随着生产时间的延长、工艺技术不断成熟，相关产品的良率和毛利率会持续提升并达到相对稳定水平。

公司于 2018 年批量生产车载玻璃，形成了丰富的产品线并相继与特斯拉、宝马、保时捷等汽车行业知名品牌客户达成合作。在 2018 年生产前期，相关产品的良率和毛利率较低，随着工艺成熟度提高，2019 年相关产品良率持续提升。

（二）此次拟投资的车载玻璃及大尺寸功能面板建设项目预计良率情况

目前，公司尚无专门生产车载玻璃产品的工厂，相关产品按不同的工序主要在大尺寸防护玻璃及组件工厂加工和组装，影响了车载玻璃的生产效率和产品良率。本次募投项目将建设专门的车载玻璃产品的生产工厂，同时随着产销规模的增加，生产良率将会持续提升。公司此次拟投资的车载玻璃及大尺寸功能面板建设项目达产后，预计直通良率在 50%-60%左右，与目前相关产品的良率不存在重大差异。

三、说明最近三年固定资产计提折旧金额、计提折旧政策和计算过程以及计提固定资产减值情况。

(一) 最近三年固定资产折旧计提金额

2017年、2018年、2019年及2020年1-3月，公司固定资产计提折旧金额分别为158,989.46万元、209,723.07万元、262,440.01万元和68,828.71万元，具体如下：

单位：万元

项目	2020年1-3月	2019年度	2018年度	2017年度
房屋及建筑物	10,208.69	38,867.63	32,497.70	27,126.76
机器设备	41,161.88	141,551.86	129,213.26	82,277.17
运输设备	524.26	2,132.30	2,508.07	2,193.40
电子设备	7,412.67	29,312.16	18,409.20	14,337.59
其他设备	8,450.92	46,949.67	24,613.11	31,295.85
办公设备	1,070.29	3,626.38	2,481.72	1,758.69
合计	68,828.71	262,440.01	209,723.07	158,989.46

(二) 计提折旧政策

报告期内公司固定资产计提折旧政策未发生变化，具体如下：

类别	折旧方法	折旧年限(年)	残值率(%)	年折旧率(%)
房屋及建筑物	年限平均法	20	10.00	4.50
机器设备	年限平均法	10	10.00	9.00
运输设备	年限平均法	3-25	10.00	3.60-30.00
电子设备	年限平均法	5	10.00	18.00
其他设备	年限平均法	5	10.00	18.00
办公设备	年限平均法	3	10.00	30.00

(三) 固定资产折旧的计算过程

公司采用年限平均法计算固定折旧，并按月计提。固定资产自达到预定可使用状态时开始计提折旧，终止确认时或划分为持有待售非流动资产时停止计提折旧。当月增加的固定资产，当月不计提折旧，从下月起计提折旧；当月减少的固定资产，当月仍计提折旧，从下月起不计提折旧。

具体的计算公式如下：

$$\text{年折旧率} = (1 - \text{预计净残值率}) \div \text{预计使用寿命 (年)} \times 100\%$$

$$\text{月折旧率} = \text{年折旧率} \div 12$$

$$\text{月折旧额} = \text{固定资产原价} \times \text{月折旧率}$$

(四) 计提固定资产减值情况

2017年、2018年、2019年及2020年1-3月，公司分别计提固定资产减值准备5,136.62万元、5,906.02万元、2,325.23万元及0万元，具体如下：

单位：万元

项目	2020年1-3月	2019年度	2018年度	2017年度
机器设备	-	1,882.84	5,905.76	4,629.99
运输设备	-	-	-	5.13
电子设备	-	436.42	-	52.88
其他设备	-	4.60	-	447.67
办公设备	-	1.37	0.26	0.95
合计	-	2,325.23	5,906.02	5,136.62

2017年及2018年，公司计提固定资产减值准备金额较大，主要原因：（1）公司向生产智能化方向发展，部分资产逐步被更智能的设备替代；（2）部分设备因使用年限较久无法修复，已不具备使用和翻新价值。

四、请保荐人和会计师核查并发表明确意见。

（一）核查程序

保荐人和会计师实施了以下核查程序：取得了公司对苹果公司的销售清单，访谈公司管理层，了解苹果公司对公司采购产品的变化，了解公司为降低对苹果公司的依赖采取的措施；网络检索公开信息，了解近三年全球智能手机市场品牌出货量情况；取得了公司汽车领域产品的销售清单，访谈公司管理层，了解2018年以来汽车领域产品的良率情况，以及公司为提高产品良率采取的措施；获取了固定资产折旧计提政策，取得了固定资产折旧计算清单，并对固定资产折旧进行了重新测算；对公司固定资产进行了实地查看，检查其实际使用状况；取得并复核了公司固定资产减值测试过程。

（二）核查意见

保荐人和会计师经核查后认为，苹果公司是公司的重要客户，公司也是其外观防护零部件的重要供应商，报告期内公司对苹果公司的销售占比未超过50%，对其他客户的收入持续增加，公司对苹果公司不存在重大依赖；公司已在募集说明书中就客户集中度较高的风险进行了风险提示；公司为降低单一客户收入占比较高拟采取的措施合理；公司的固定资产折旧政策符合企业会计准则规定，折旧计提金额计算准确，公司已按照企业会计准则规定和公司实际情况对固定资产计提了减值准备，计提金额充分、合理。

问题 8、申请人此次募投项目预计投入资金总额为 164.77 亿元，拟使用募资资金总额为 150 亿元。2020 年一季度末，发行人货币资金余额为 68.21 亿元，流动资产合计 166.42 亿元，短期借款余额为 86.65 亿元，流动负债 178.09 亿元，流动比率及速动比率分别为 0.93、0.76。

请发行人补充披露自筹资金的筹措方式，分析说明如发行失败或未能足额筹集本次募集资金可能对募投项目建设的影响，并充分披露相关风险。

请保荐人和会计师核查并发表明确意见。

【回复】

公司通过自有盈余资金和银行借款等方式筹措资金用于募投项目自筹资金部分的投入。若发行失败或未能足额筹集本次募集资金，公司将根据实际募集资金净额及自筹资金金额，按照项目的轻重缓急等情况进行投入，或履行相应程序后调整并最终决定募集资金的具体投资项目及各项目具体投资额。公司已在募集说明书中就上述事项和相关风险进行了补充披露。

一、请发行人补充披露自筹资金的筹措方式

公司在募集说明书“第三节 董事会关于本次募集资金使用的可行性分析”之“二、本次募集资金投资项目情况”之“（五）资金缺口等其他安排”中就自筹资金的筹措方式进行以下补充披露：

“自筹资金筹措方式主要包括以下两种：

1、自有资金

2017 年、2018 年、2019 年及 2020 年一季度，公司实现的归属于母公司股东的净利润分别为 20.47 亿元、6.37 亿元、24.69 亿元及 8.83 亿元，公司盈利能力较强。截至 2020 年一季度末，公司货币资金余额为 68.21 亿元（其中使用受限的货币资金 0.57 亿元），流动资产合计 166.42 亿元。公司货币资金主要用于满足日常经营等需求，在满足上述需求后，可以使用部分自有盈余资金作为本次募投项目的自筹资金。

2、银行借款

公司信用情况良好，银行授信额度较大，截至 2020 年 6 月末，公司未使用的银行授信余额为 143.76 亿元，公司银行借款用于日常经营及长期资产购置等需求，在满足上述需求后，可以使用部分银行借款为本次募投项目筹集部分资金。”

二、分析说明如发行失败或未能足额筹集本次募集资金可能对募投项目建设的影响

若发行失败或未能足额筹集本次募集资金，公司将根据实际募集资金净额及自筹资金金额，按照项目的轻重缓急等情况进行投入，或履行相应程序后调整并最终决定募集资金的具体投资项目及各项目具体投资额。

三、相关风险披露

公司已在募集说明书“第五节 与本次发行相关的风险因素”之“十、本次发行风险”中增加如下风险提示：

“.....若未获注册、发行失败或未能足额筹集本次募集资金，公司将根据实际募集资金净额及自筹资金金额，按照项目的轻重缓急等情况进行投入，或履行相应程序后调整并最终决定募集资金的具体投资项目及各项目具体投资额。”

四、请保荐人和会计师核查并发表明确意见。

（一）核查程序

保荐人和会计师实施了以下核查程序：查阅了发行人定期报告、银行授信材料等资料；访谈了发行人的管理人员，了解发行人自筹资金的筹措方式以及如发行失败或未能足额筹集本次募集资金可能对募投项目建设的影响。

（二）核查意见

保荐人和会计师经核查后认为，公司自筹资金的筹措方式合理；如发行失败或未能足额筹集本次募集资金可能对募投项目建设的影响的说明符合实际情况，公司已经在募集说明书中进行了相关风险提示。

问题 9、截至 2019 年 12 月 31 日，发行人不存在境内尚未结案的标的额超过 1,000 万元且占公司最近一期经审计净资产绝对值 10%以上的重大诉讼以及与股权相关的诉讼。

请发行人补充披露截至 2020 年一季末，在境外是否存在上述诉讼，如是，请详细披露诉讼情况及对发行人的影响。

【回复】

截至 2020 年一季末，公司不涉及在境外尚未结案的标的额超过 1,000 万元且占公司最近一期经审计净资产绝对值 10%以上的重大诉讼以及与股权相关的诉讼。

发行人在募集说明书“第一节 发行人基本情况”之“一、发行人基本情况”中进行补充披露：

“截至 2020 年一季度末，公司不涉及尚未结案的标的额超过 1,000 万元且占公司最近一期经审计净资产绝对值 10% 以上的重大诉讼以及与股权相关的诉讼。”

（以下无正文）

（本页无正文，为蓝思科技股份有限公司《关于蓝思科技股份有限公司申请
向特定对象发行股票的审核问询函回复报告》之盖章页）



保荐人（主承销商）声明

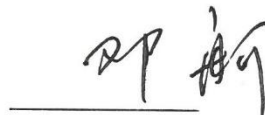
本人已认真阅读蓝思科技股份有限公司本次审核问询函回复报告的全部内容，了解报告涉及问题的核查过程、本公司的内核和风险控制流程，确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，审核问询函回复报告不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

保荐代表人：


李钦军


崔威

总经理：


邓 舸

国信证券股份有限公司

