（上接A59版）

2020年公司将进一步提升在技术研发、产品创新、客户开拓、核心团队等方面的核心竞争力，并着力拓展车载显示、健康智能照明等新兴产品，以提升盈利水平，消除新冠肺炎疫情导致的负面影响。

3、公司已基本恢复正常生产经营，新冠肺炎疫情不会对全年业绩构成重大不利影响

截至2020年2月末，发行人复工率已达到80%左右，已基本恢复正常的生产经营。虽然新冠肺炎疫情对发行人一季度经营业绩产生了一定的负面影响，但因春节等因素影响，一季度为行业经营淡季，一季度的业绩通常远低于其他季度，因此本次疫情不会对全年业绩构成重大不利影响。

得益于中美第一阶段贸易协议的达成，预计2020年整体经营环境将会改善，且奥运会、欧洲杯等将极大提升全球消费电子市场需求。同时，受本次疫情带来的消费习惯改变，教育显示、商务显示、安防监控等新型显示行业也将迎来新的增长。此外，受本次疫情导致的负面冲击，各地政府已相继出台恢复经济、提升消费的政策举措，消费电子、车载显示、工业互联网显示、智能照明等领域将迎来爆发。因此本次疫情预计不会对公司2020年全年的经营业绩产生重大不利影响。

4、新冠肺炎疫情未对发行人持续经营能力造成重大不利影响，发行人仍然符合《首次公开发行股票并上市管理办法》的相关规定

（1）公司核心业务保持持续增长的良好趋势

报告期内，公司核心产品背光模组光电系统的销售数量、销售收入均逐年增长，是公司营业收入、净利润增长的重要推动。此外，公司健康智能照明业务在智能照明、全光谱照明、商业照明等细分领域快速拓展，实现了跨越式发展。因此，公司目前核心业务仍保持持续增长的良好趋势，盈利能力较强。

（2）公司主要产品和核心技术处于行业领先水平

公司自设立以来，一直致力于推动终端显示产品在光效、色域、动态对比度等方面的显示效果持续优化，以及节能环保、外观设计、应用领域等方面不断革新。同时，针对新型显示行业未来高色域、高对比度、高清晰度、柔性显示、高响应速度和健康护眼的长期发展方向，公司前瞻性的开展了量子点显示技术、HDR显示技术、Mini LED显示技术、Micro LED显示技术、消除蓝光护眼显示技术等众多前沿技术和政府重大课题项目的研发项目。公司技术研发项目紧跟行业发展趋势，在下一代新型显示领域已取得先发优势。

（3）公司所处行业为国家战略新兴产业，得到产业政策的重点支持

新型显示产业作为新一代信息技术的核心基础产业；健康智能照明产业是节能环保产业的重点领域，其核心技术还涉及新型功能材料的研发，因此公司所处的新型显示产业、健康智能照明均是我国战略性新兴产业，并得到产业政策的重点支持。

（4）公司不断拓展新兴显示领域和照明细分领域，提升产品附加值

近年来公司积极拓展智能教育显示设备、商务显示设备、车载显示器等新兴显示领域，并相继开发了互联网产品厂商小米、智能教育及商务显示产品厂商鸿合科技等，其产品附加值较高，市场推广良好。上述新兴产品的开发有利于公司持续提升盈利能力。目前公司研发试产的车载显示技术，代表了新型显示行业技术工艺水平更高的领域，具有广阔的市场前景。

（5）公司对主要客户销售收入持续增长，并不断开发国内外优质客户资源

公司自设立以来，每年均有新增导入品牌厂商的供应链。目前公司已通过华为、三星电子、海信、创维、长虹、TCL、夏普、小米、首尔半导体、富士康、冠捷科技、乐轩科技、苏州璨宇、毅昌股份、苏州高创、Lumens等国内外知名消费电子企业，以及鸿合科技等智能教育显示产品厂商的审核体系，成为新型显示产品光电系统的主要供应商之一，并在产品、技术、品质等方面与主要客户建立了长期稳定的商业合作关系。

随着公司全球化战略和多元化布局的实施，公司进一步完善了市场开发和客户服务体系。报告期内，公司对海信、长虹、小米、鸿合科技等主要客户的销售收入一直保持持续增长的趋势。同时公司2018年度开发了首尔半导体、Lumens、彩虹蓝光、创维光电等众多国内外厂商。2019年度，公司正式通过三星供应商评审，并批量供货。截至目前，公司还处在LG、Vestel、Arcelik等全球消费电子龙头企业的供应商审核流程，上述客户预计在2020年度进入多品种批量供货阶段。公司丰富且优质的客户资源为未来持续盈利奠定基础。

（6）公司主要指标良好，具有较强的经营能力和持续盈利能力

经审计，公司2019年实现营业收入52,264.60万元，实现净利润9,351.27万元，盈利情况、现金流情况良好。截至2019年末，公司净资产51,507.70万元，资产负债率（母公司）为33.22%，不存在重大偿债风险、流动性风险。

公司盈利能力指标、业务增长指标、技术研发指标、市场及产品指标、现金流量指标、偿债能力指标、周转能力指标等主要指标均处于良好水平，具有较强的经营能力和持续盈利能力。2018年度公司营业收入增长13.22%，净利润增长28.31%；2019年度公司营业收入增长3.08%，净利润增长27.23%。公司的核心业务、经营环境、主要指标未发生重大不利变化。

综上所述，新冠肺炎疫情对发行人的影响系暂时性的，发行人已采取积极有效的措施应对上述影响，预计发行人2020年营业收入、扣非前后净利润仍将保持良好的增长趋势。因此，新冠肺炎疫情未对发行人持续经营能力造成重大不利影响，发行人仍然符合《首次公开发行股票并上市管理办法》的相关规定。

十、发行人请投资者仔细阅读招股意向书第四节 风险因素”全文，并提醒投资者特别关注如下风险

（一）液晶电视行业增长放缓的风险

公司主要产品为与高世代液晶面板相配套的中大尺寸背光模组光电系统，目前产品应用领域主要为智能液晶电视、商务显示及教育显示设备等领域，其中报告期内公司产品在智能液晶电视领域的销售占比超过90%，为公司产品最主要的应用领域。得益于液晶电视行业技术进步、消费升级的推动，全球电视行业进入快速迭代期，4K&8K超高清电视、IPS屏电视等创新产品成为全球液晶电视行业新的增长点。同时得益于全球产业转移的红利，国内液晶电视行业仍将保持出货量的持续增长。公司深耕国内市场，并积极布局全球市场，通过与创维、长虹、海信、TCL等国内品牌厂商，以及三星电子、LG等全球消费电子厂商的深度合作，奠定了公司业务持续增长的基础。但是未来，如果液晶电视行业的发展不足预期或增长放缓，而公司又不能进一步扩展产品的应用领域，则将会对公司的经营业绩造成一定不利影响。”

（二）OLED技术如实现成本、良品率突破并大规模应用可能给液晶显示行业、以及公司生产经营带来的风险

OLED具有自发光、功耗低、色域广、对比度高、响应时间快、产品更轻薄、可柔性显示等优点，但由于工艺技术复杂、产品良品率相对较低、生产成本高昂、产品寿命较短等方面的限制，目前主要在手机等小尺寸显示领域得到推广，在大尺寸应用领域方面尚未得到广泛应用。同时公司已前瞻性的开展了OLED相关技术在大尺寸显示领域的研究，未来如OLED技术突破并大规模应用，将会引领液晶显示行业新一轮的增长，给公司带来新的发展机遇。但如果公司未能及时跟上OLED相关技术的研发，或者未能及时响应OLED市场需求的变化，则可能会对公司生产经营带来一定的不利影响。

（三）极具电视、激光电视等新型电视技术发展可能给公司带来的风险

近年来，随着显示行业的技术进步和消费升级，投影电视、激光电视等新型电视技术得到快速发展，其在投屏显示尺寸、原生对比度、光线柔和度、便携度等方面具有一定的优势，因此也成为近年来的市场热点。但因其在显示画质、显示环境、节能环保、产品售价等方面的劣势，因此目前主要在100寸以上的细分领域得到推广，未来液晶显示技术仍然是最主流的显示技术。但是如果投影电视、激光电视等新型电视技术取得重大突破，其在显示性能、产品售价等方面的缺陷得以克服，则可能会对液晶显示行业及公司经营情况产生一定影响。因此，公司面临投影电视、激光电视等新型电视技术发展可能给公司带来的风险。

第二节 本次发行概况

股票种类	人民币普通股（A股）
每股面值	人民币1.00元
发行股数	本次拟发行3,542.00万股A股，占发行后总股本的比例不低于25%
每股发行价	〔 〕元
发行市盈率	〔 〕倍（按每股发行价格除以发行后每股收益计算，每股收益按照本公司2019年经审计的扣除非经常性损益前后孰低的归属于母公司股东的净利润除以本次发行后总股本计算）
发行前每股净资产	4.85元/股（按2019年12月31日经审计的归属于母公司股东的净资产除以本次发行前总股本计算）
发行后每股净资产	〔 〕元/股（按2019年12月31日经审计的归属于母公司股东的净资产加上本次发行募集资金净额之和除以本次发行后总股本计算）
发行市净率	〔 〕倍（按每股发行价格除以发行后每股净资产计算）
发行方式	采用网下向符合条件的投资者询价配售与网上按市值申购方式向社会公众投资者定价发行相结合的方式，或者中国证监会核准的其他方式。
发行对象	符合资格的询价对象和在深圳交易所开户的境内自然人、法人等投资者（国家法律、法规禁止购买者除外），或中国证监会规定的其他对象。
承销方式	余额包销
预计募集资金总额	〔 〕万元
预计募集资金净额	〔 〕万元
发行费用概算	发行费用约为3,349.20万元，主要包括： 保荐承销费用：2,431.12万元 审计及验资费用：361.32万元 律师费用：141.51万元 用于本次发行的信息披露费用：377.36万元 发行上市手续费及材料制作费：37.89万元 注：发行费用不含增值税，此费用数值保留2位小数，如出现总数与各分项数值之和不符的情形，为四舍五入原因造成。

第三节 发行人基本情况

一、发行人简介

中文名称：安徽芯瑞达科技股份有限公司

英文名称：Anhui Coreach Technology Co.,Ltd

注册资本：10,626.00万元人民币

法定代表人：彭友

有限公司成立日期：2012年5月15日

股份公司设立日期：2017年1月18日

注册地址：安徽省合肥经济技术开发区方兴大道6988号芯瑞达科技园

办公地址：安徽省合肥经济技术开发区方兴大道6988号芯瑞达科技园

邮政编码：230000

电话：0551-62555080

传真：0551-68103780

公司网址：http://www.coreach.com.cn

电子信箱：xiansheng.tang@core-reach.com

经营范围：电子产品、光电和显示产品的技术研发、生产、加工及销售；半导体集成电路的设计、封装、测试及销售；液晶显示背光源、背光模组及配套器件的研发、制作和销售；房屋租赁；物业服务；包装材料销售；自营和代理各类商品和技术的进出口业务（但国家限定企业经营或禁止进出口的商品和技术除外）。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）

二、发行人改制重组情况

（一）发行人的设立方式

发行人系由安徽芯瑞达电子科技有限公司整体变更设立的股份有限公司。2017年1月10日，芯瑞达有限召开股东会，审议通过《关于公司整体变更为股份有限公司的议案》，同意芯瑞达有限采取整体变更的方式设立安徽芯瑞达科技股份有限公司，决定以华普天健会计师事务所会审字〔2017〕0075号《审计报告》确认的公司净资产为基准，折股比例折为股份公司5,000.00万股股份，股份公司的注册资本5,000.00万元，由公司现有股东依其享有的权益比例分别持有，净资产值超出股本部分计入股份公司资本公积，芯瑞达有限的全部债权债务由股份公司承继。上述变更已经华普天健会计师事务所验证并出具了会验字〔2017〕0288号《验资报告》，对折股后的实收资本进行了审验。

2017年1月18日，发行人办理工商变更登记手续，取得由合肥市工商行政管理局颁发的统一社会信用代码为91340100595739962H的营业执照。

（二）发起人及其投入的资产内容

发行人系由有限公司整体变更设立，原有限公司的股东为公司的发起人，整体变更后公司的股本结构如下：

序号	股东名称/姓名	持股数（万股）	持股比例（%）
1	彭友	3,950.00	79.00
2	鑫辉投资	1,000.00	20.00
3	王鹏生	50.00	1.00
合计		5,000.00	100.00

发行人系依法整体变更设立，继承原有限公司的全部资产与负债，在发行人的名称由“安徽芯瑞达电子科技有限公司”变更为“安徽芯瑞达科技股份有限公司”后，发行人已办理相关资产权属的更名手续。

三、有关股本的情况

（一）总股本、本次发行的股份、股份流通限制和锁定安排

本次发行前公司总股本为10,626.00万股，本次拟发行不超过人民币普通股3,542.00万股。

本次发行的股份锁定和减持意向情况详见“第一节 重大事项提示”之“一、本次发行前股东所持股份的流通限制以及自愿锁定的承诺”。

（二）主要股东的持股情况

1、截至本招股意向书摘要签署日，公司发起人持股数量及比例具体如下：

序号	股东名称/姓名	持股数（万股）	持股比例（%）
1	彭友	7,900.00	74.35
2	鑫辉投资	2,000.00	18.82
3	王鹏生	100.00	0.94
合计		10,000.00	94.11

2、截至本招股意向书摘要签署日，公司前十名股东及其持股情况如下：

序号	股东名称或姓名	持股数（万股）	股份比例（%）
1	彭友	7,900.00	74.35
2	鑫辉投资	2,000.00	18.82
3	鑫智咨询	178.00	1.68
4	南山基金	171.43	1.61
5	伍春银	114.29	1.08
6	王鹏生	100.00	0.94
7	韦晓红	34.29	0.32
8	戴勇坚	33.14	0.31
9	刘启源	20.00	0.19
10	翟勇	16.00	0.15
合计		10,567.15	99.45

3、截至本招股意向书摘要签署日，发行人前十名自然人股东及其在发行人处担任的职务情况如下：

序号	股东姓名	持股数（万股）	持股比例（%）	在公司的任职情况
1	彭友	7,900.00	74.35	董事长、总经理
2	伍春银	114.29	1.08	未在公司任职
3	王鹏生	100.00	0.94	副总经理
4	韦晓红	34.29	0.32	未在公司任职
5	戴勇坚	33.14	0.31	未在公司任职
6	刘启源	20.00	0.19	未在公司任职
7	翟勇	16.00	0.15	未在公司任职
8	马友杰	14.29	0.13	未在公司任职
9	孙静	14.00	0.13	未在公司任职
10	彭清保	13.43	0.13	后勤主管
合计		8,259.44	77.73	/

4、截至本招股意向书摘要签署日，公司国家股、国有法人股、外资股股东持股数量及比例

截至本招股意向书摘要签署日，公司股本中无国家股、国有法人股或外资股份。

（三）发行人的发起人、控股股东和主要股东之间的关联关系

1、本次发行前各股东的关联关系

（1）彭友为鑫辉投资的有限合伙人，出资比例为50.00%。

（2）彭友的配偶王玲丽为鑫辉投资、鑫智咨询的普通合伙人和执行事务合伙人，出资比例分别为50.00%、44.94%。

（3）彭清保与彭友系兄弟关系。

（4）戴勇坚系彭友的配偶王玲丽的姐姐的配偶。

（5）马友杰系南山基金的基金管理人深圳创维投资管理企业（有限合伙）的有限合伙人、投资总监，出资比例为5.00%。

除上述事项外，公司各股东相互之间不存在其他关联关系。

2、关联股东持有公司股份情况

序号	股东名称/姓名	持股数（万股）	持股比例（%）	出资方式
1	彭友	7,900.00	74.35	净资产
2	鑫辉投资	2,000.00	18.82	净资产
3	鑫智咨询	178.00	1.68	货币
4	南山基金	171.43	1.61	货币
5	戴勇坚	33.14	0.31	货币
6	马友杰	14.29	0.13	货币
7	彭清保	13.43	0.13	货币
合计		10,310.29	97.03	-

四、发行人业务情况

（一）发行人主营业务

发行人主营业务突出，自设立以来一直专业从事新型显示光电系统、智能健康光源系统的研发、设计、生产、销售及技术服务，提供从光源设计、光电系统设计、显示设计、控制系统设计、外观设计、产品制造及技术服务的一体化解决方案。公司从事新型显示行业多年，通过瞄准新型显示产业和健康智能照明产业的国内外知名企业，获得ISO14001:2004、OHSAS18001:2007、ISO9001:2008、CE、UL等多项资质认证，并在技术研发和产品创新、核心技术团队、开发维护客户资源、企业成长性等方面形成较强的竞争优势，取得显著的市场地位。上述竞争优势和市场地位是发行人持续发展的保证，也是发行人核心竞争力的体现。

公司具有较强的技术研发和产品创新能力。新型显示光电系统、智能健康光源系统系技术密集型产品，技术研发、产品创新、工艺创新是行业竞争的关键。公司主要技术人员均从事新型显示行业多年，在新型显示产品的研发设计等方面，具有较强的技术优势和丰富的行业经验。公司率先在行业内研发推广高光效背光模组设计、超轻薄背光模组技术、高色域显示技术、HDR显示技术等一系列技术方案，推动终端显示产品在光效、色域、动态对比度、节能环保、外观设计等方面不断革新。公司近年来研发及试产的量子点显示技术、Mini LED显示技术、Micro LED显示技术、消除蓝光护眼显示技术，则代表了新型显示行业未来高色域、高对比度、高清晰度、柔性显示、高响应速度和健康护眼的发展方向。健康智能光源系统技术方面，公司通过多年技术积累和市场储备，研发推广全光谱智能照明技术、超高光效智能照明技术、广告照明技术、植物照明技术、景观照明技术、紫外线照明技术，持续切入智能照明、商业照明、景观照明、植物照明、医学照明等细分领域，实现健康智能照明业务跨越式发展。公司承接了HDR显示技术、量子点显示技术、Mini LED显示技术等政府重大课题项目的研发及产业化，公司技术研发项目紧跟行业发展趋势，在下一代新型显示技术领域已占据先发优势。优秀的技术研发和产品创新能力为公司快速发展提供支撑，也为公司未来持续盈利、提高市场竞争力、增强市场地位、开发客户资源提供有力的技术保障。

核心技术团队对公司的发展至关重要。新型显示光电系统、智能健康光源系统的技术壁垒较高，对核心技术团队的素质及专业性提出了新的要求。公司经过多年的发展，建立了具有竞争力的薪酬与福利制度，搭建了通畅的职业晋升通道，构建了以人为本的良好人才机制，并通过员工持股计划吸引高端人才，形成了技术实力突出、创新能力卓越的研发团队。同时，公司已建立起一支业务能力强、执行速度快、组织水平高的管理团队，公司管理团队具有丰富的行业从业经验，能够把握行业发展趋势，及时制定公司发展战略，为公司的持续稳定发展奠定坚实的基础。截至2019年12月31日，公司拥有研发人员77人，占公司员工人员的14.47%；拥有核心技术人员3人，拥有大专及以上学历人才占比35.34%，具有较强的技术人才优势。2018年，公司核心技术人员彭友入选国家“万人计划”科技创业领军人才，公司核心技术团队得到市场和行业的高度认可。公司一方面对现有的技术和管理团队进行培养，另一方面不断引进优秀毕业生，逐步形成了稳定合理、技术突出、执行迅速的核心技术团队，为公司的长期发展提供人才保障。

公司拥有丰富且优质的客户资源。报告期内，随着公司核心竞争力逐步提升，以及我国新型显示应用市场和健康智能照明市场的快速发展，公司持续的开发和维护客户资源，业务规模不断增长，市场地位不断增强。公司通过了华为、三星电子、海信、创维、长虹、TCL、夏普、小米、首尔半导体、富士康、冠捷科技、乐轩科技、中新科技、苏州璨宇、毅昌股份、苏州高创、Lumens等国内外知名消费电子企业，以及鸿合科技等智能教育显示产品厂商的审核体系，成为其合格供应商。公司持续为客户提供具有技术优势、性能优势及成本优势的产品方案，引领新型显示行业超轻薄化、高色域、高动态对比度、高清晰度、健康护眼、柔性显示等趋势，推动显示技术的发展革新，持续为客户创造技术亮点和市场增长点。目前，公司已通过显示行业主要厂商的审核体系，成为消费电子产品光电系统的主要供应商之一。公司多年被评为创维、小米、鸿合科技等主要客户的优秀供应商，在技术和产品方面得到客户的广泛认可，并形成了与客户高技术、高标准、高品质要求相匹配的核心竞争力及商业模式。公司通过持续的开发优质客户资源，并与客户在技术、方案、产品、服务等多方面形成良性互动，为公司未来业绩增长提供有力的市场保障。

公司具有良好的成长性。技术研发方面，公司自设立以来一直致力于新型显示领域中高光效、高对比度、高画质的光电系统的开发与应用，掌握了新型显示光电系统关键技术。公司在研及试产的量子点显示技术、HDR显示技术、消除蓝光护眼显示技术、Mini LED显示技术、Micro LED显示技术等，使终端显示产品的色域、对比度、清晰度、柔性显示、响应速度、健康护眼及外观设计方面均有较大提升，代表了下一代显示技术的发展趋势。核心技术团队方面，公司通过内部培养和外部引进相结合的方式，持续提升核心技术团队的研发水平和创新水平，使核心技术团队与公司得到共同成长，公司核心技术团队得到市场和行业的高度认可。客户资源的开发方面，公司通过新型显示光电系统领域的核心技术优势，持续的开发国内外优质客户资源。公司自设立以来每年均有新增导入品牌厂商的供应链，目前公司已通过国内外显示行业主要厂商的审核体系，成为消费电子产品光电系统的主要供应商之一。技术研发、核心技术团队、市场及客户资源等方面的核心竞争优势，为公司未来持续快速增长奠定了基础。此外，公司通过在健康智能光源领域多年技术储备和市场积累，目前在通用照明、智能照明、商业照明、景观照明等领域已呈现快速拓展的良好趋势。

未来，公司将继续深耕新型显示光电系统和健康智能光源系统，持续提高在光电系统领域的核心竞争力，加快技术研发和产品创新，持续增强核心技术团队建设，加大市场开发和客户开发力度，提升公司市场地位。公司将把握我国新型显示产业和健康智能照明相关产业发展的市场机遇，充分利用内外部生产资源，促进产业的健康持续发展，以满足我国日益增长的显示产品需求、健康智能照明需求和节能环保需求，为国民经济发展和制造业升级做出应有的贡献。

（二）公司提供的主要产品及服务

发行人自设立以来一直专业从事新型显示光电系统、智能健康光源系统的研发、设计、生产、销售及技术服务。公司主要产品的应用领域如下：

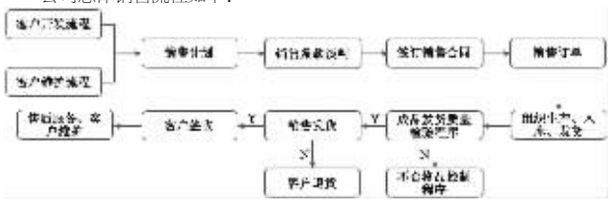
产品类别	产品名称	应用领域
新型显示光电系统	直下式背光模组光电系统、侧入式背光模组光电系统。	作为背光模组和液晶模组的光源及显示系统，用于背光模组及液晶模组的制造，终端应用领域包括液晶电视、液晶显示器、笔记本电脑、平板电脑、智能手机等各类消费电子领域，和车载显示器、工控显示器、医用显示器、安防监控设备等诸多领域。
智能健康光源系统	健康智能护眼台灯、智能吸顶灯、面板灯、LED灯管、LED球泡灯、发光字、广告灯箱等。	作为新一代照明光源系统，在显色指数、发光效率、智能控制、外观设计方面有较大提升。应用领域包括通用照明、商业照明、工业照明、工程照明等领域，以及全光谱照明、智能照明、智能家居、智慧城市、植物照明等新兴应用领域。

（三）产品销售方式及销售渠道

1、销售流程

公司下设销售部和市场部。销售部总体负责公司的销售业务，并负责原客户的维护和新客户的开发；市场部负责制定公司年度销售目标、销售策略与规划，并协调客户关系。公司已制定《与顾客有关的过程控制程序》、《顾客满意度测量控制程序》、《管理评审控制程序》等制度文件和内部控制程序，销售部和市场部根据上述规定，在其职责范围内完成公司的销售目标。

公司总体销售流程如下：



2、销售方式

（1）公司新型显示光电系统产品的销售方式是直销方式。因公司光电系统产品为工业品，是根据下游消费电子厂商或背光模组厂商的定制化需求设计，属于非标准件。采用直销的销售方式，公司能够全方位、及时准确的了解客户需求点和产品技术要求，直接与客户建立长期稳定的合作关系，以及在技术、方案、产品等多层面的交流。

（2）公司健康智能光源系统产品的销售方式主要为直销方式，并规划发展经销方式。针对发光字、广告灯箱、景观亮化光源等定制化产品，公司采用直销方式，可以精准锁定目标客户，及时响应客户需求，切入商业照明、景观照明、工业照明等细分市场，在细分市场中占得竞争优势；而针对LED灯管、LED球泡灯等通用照明产品，公司规划发展经销方式，充分利用与经销商的合作，发挥销售渠道优势，促进健康智能光源系统产品销售规模快速增长。截至本招股意向书摘要签署之日，发行人经销模式目前尚在业务规划阶段，并未正式实施。报告期内，发行人不存在经销模式和经销商。

3、定价方式

定价模式方面，公司产品的价格根据市场价格确定，定价模式包括客户招投标定价和议标定价。

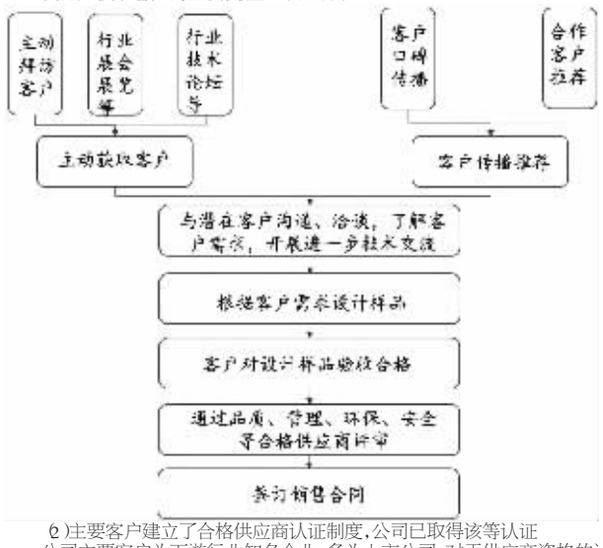
4、销售战略

公司自设立之初就建立了“以市场为导向，以技术为保障”的经营方针和“以客户需求为导向”的销售战略，具体体现为以下方面：

（1）客户开发方面，公司通过市场调研、参加各类电子产品会展和照明展会、行业协会会议等方式确定目标客户。目标客户确定后，公司组建专门的销售团队与客户进行产品需求沟通及商务沟通，根据需求确定具体的产品设计和开发。在客户新项目的立项阶段，公司的研发人员全程参与客户产品的设计，为客户提供从光源设计、光电系统设计、显示设计、系统控制设计、外观设计、产品制造及技术服务的一体化解决方案。通过前期的方案设计，公司将其在新型显示光电系统领域和健康智能照明领域的专业性展现至客户，并引导客户应用本公司提供的具有技术优势、性能优势和成本优势的产品方案；产品设计完成后，公司将设计样品交由客户验证；设计样品验证合格后，客户对公司进行品质、管理、环保、安全等体系评鉴。公司依托在工艺、设备、供应链、生产管理、品质管控等方面的优势，通过客户的评审体系，因此导入客户的供应商体系。

此外，发行人与海信、创维、长虹、TCL等国内外消费电子龙头企业建立了长期稳定的商业合作关系，积累了良好的客户口碑，因此也存在三星电子、富士康等知名消费电子厂商以及鸿合科技等智能教育显示厂商主动与公司接触并寻求商业合作的情况。

发行人获取客户的主要流程如下图所示：



（2）主要客户建立了合格供应商认证制度，公司已取得该等认证

公司主要客户为下游行业知名企业，多为上市公司，对于供应商资格的认证管理要求严格，建立了较为完善的合格供应商体系。公司现已完成主要客户的供应商资格认证，并在合作期间通过供应商资格定期考核。供应商资格的认证，考核内容不仅包括公司财务状况、资金信用情况、人员生产能力等基本的供应商考核内容，还包括对生产设备、产品开发技术及品质教育、产品品质稳定性、采购管理、作业环境等全方面考察。

③获取客户订单方面，公司通过技术研发和产品创新能力，持续为客户提供技术亮点和高附加值的产品方案。2013年，公司在新型显示行业内率先推出OD15和OD18背光模组设计，将背光模组的厚度由主流的28毫米降低为15至18毫米，并获得量产；2014年，公司设计开发新型的反射式Mini光学透镜，降低背光模组厚度和重量，同时也对显示效果有较大提升；2015年，公司率先推广高光效背光模组设计，进一步降低背光模组重量，实现终端显示产品的超轻薄化和节能环保；2016年，公司推出蓝绿芯片搭配红色荧光粉的显示光源设计，极大的提升终端显示产品的色域，该技术也成为产品亮点和市场增长点；2017年，公司在新型显示行业推出OD10和OD12背光模组设计，并通过区域调光系统设计以调节特定显示区域，达到HDR显示效果；2018年，公司在新型显示行业内着力推广高色域背光模组设计、超高功率背光模组设计、区域调光背光模组设计等前沿技术，进一步提升终端消费电子产品的显示画质和成像稳定性，并实现超轻薄化，引领新型显示行业的发展，具有较强的市场竞争力。近年来公司研发或试产的量子点显示技术、Mini LED显示技术、Micro LED显示技术、消除蓝光护眼显示技术等，则代表了下一代显示技术的发展方向。2019年，公司完成量子点显示技术的研发、样品及试产，超薄高色域量子点区域调光平板显示技术已应用于华为智慧屏项目，市场反馈情况良好；HDR显示技术、Mini显示技术已完成研发及样品工作，相关产品已小批量试产，预计2020年完成HDR显示技术、Mini显示技术的终端产品量产、上市工作，并推进车载显示技术、消除蓝光护眼显示技术的研发工作。通过领先的产品创新和方案设计能力，公司致力于提升产品的显示效果和性能，持续引领新型显示技术向高光效、高色域、高动态对比度、超轻薄、柔性显示、健康护眼的发展趋势，为公司持续获得客户订单提供技术支撑。

公司具有对客户需求快速响应的能力。公司的主要销售人员均为从事新型显示行业多年的综合型人才，不但具有优秀的市场开拓能力，还具备丰富的行业从业经验和技术实力。同时，公司建立了良好的跨部门协作体制，客户提出产品需求后，公司销售人员协同研发人员，通常能够在五天内制定出满足客户需求的、具有技术优势和成本优势的产品设计方案，以快速响应客户的定制化需求，获得客户订单。

④主要客户当前阶段对公司产品的总需求量、公司产品所占比例，主要客户未来的业务发展计划

公司产品为定制化产品，主要客户目前对公司产品的总需求量由消费电子市场需求情况确定。

由于新型显示行业的供应链认证壁垒较高，且对各供应商的甄选过程较为严格，为保证产品的长期供货稳定性及质量品质保障，上述知名客户一般仅授权2至3家规模较大、综合实力较强的企业作为其主要供应商，并建立长期的战略合作关系。公司在主要客户中的供货份额主要集中在20%-50%，其他供货份额由聚飞光电、瑞丰光电、万润科技、国星光电、兆驰股份、隆达电子等竞争对手或客户自产自供获取。根据公司目前的供货份额推断，公司为上述客户的主要供应商，相比同类产品竞争对手，公司的供货份额具有一定优势。供货份额的优势是公司在技术研发、新品开发、核心团队、响应客户需求、产品品质等方面综合竞争力的体现，因此公司具备核心竞争能力。

未来，公司主要客户将继续加强与芯瑞达在技术研发、新品开发方面的合作，持续提升产品及技术水平，适时推广量子点显示技术、Mini显示技术等前沿技术，引领新型显示行业的发展，实现共赢。

⑤生产交货方面，公司进入新型显示行业之前，国内显示行业的交货周期通常为四周，国外及台湾地区厂商的交货周期通常为六至八周，交货周期越长则下游客户的市场风险越大。公司进入新型显示行业之后，依托在技术、工艺、设备、人员、产品品质、供应链管理及生产管理等方面的优势，公司将新型显示的交货周期缩短为两周，特殊情况时可以将交货周期缩短为七至十天，实现快速交货，客户的市场风险因此而降低。交货周期的缩短有利于公司持续获得客户订单。

⑥售后服务方面，公司不定期到客户端对售后的产品进行跟踪了解，听取客户的意见，对产品进行完善和改进。针对新项目试产与首次量产，公司均安排研发人员至客户现场，及时了解产品在生产过程中的状况。一旦产品出现品质异常，公司在八小时内赶到客户生产现场，第一时间协助客户分析问题所在，并给出临时对策及后续的改善措施。

⑦客户维护方面，公司在每个客户端都有销售人员对接客户，做到第一时间与客户沟通及客户的需求。销售的中高层领导每个月都会对直接客户或终端客户进行回访，了解客户需求的同时也对直接销售人员在客户端的工作检查。每个季度公司与客户协调双方研发进行技术交流，每半年公司进行一次客户满意度调查及回访。

5、销售布局

①新型显示光电系统业务

公司根据显示行业的客户分布，在全国范围内设立合肥总部、深圳分公司以及苏州、青岛、烟台、厦门、绵阳等区域销售中心，直接服务于该区域的客户，与客户在技术、方案、产品、服务体系等多层面进行直接交流，积极开发和维护客户资源。

②健康智能光源系统业务

公司健康智能光源系统业务处于发展初期，主要客户分布于广州、上海、杭州、合肥等地，此外公司积极参加国内外健康智能光源产品的会展，部分光源系统产品最终销售至欧洲、美国等市场的客户。

6、销售资金运作管理

公司根据客户规模、客户经营情况、合作时间、销售量和以前年度回款情况等因素给予客户一定的信用期，收款方式主要包括银行转账、银行承兑汇票、商业承兑汇票等。

（四）所需主要原材料

报告期内，公司主要原材料包括芯片、支架、PCB、二次光学透镜等，原材料供应情况如下表：

期间	原材料名称	采购数量	采购金额（万元）	占营业成本金额的比重（%）
2019年	PCB（万件）	6,511.88	10,390.28	27.75%
	芯片（万颗）	126,712.72	5,666.39	15.13%
	二次光学透镜（万片）	47,950.31	3,719.89	9.93%
	支架（万件）	71,365.13	2,005.01	5.35%
2018年	PCB（万件）	7,681.44	13,119.58	35.65%
	芯片（万颗）	123,884.05	7,357.34	19.99%
	二次光学透镜（万片）	49,601.07	3,941.90	10.71%
	支架（万件）	75,499.05	1,988.01	5.40%
2017年	PCB（万件）	7,244.33	12,558.87	39.29%
	芯片（万颗）	116,549.29	7,327.17	22.92%
	二次光学透镜（万片）	42,090.74	2,852.88	8.93%
	支架（万件）	65,661.02	1,867.23	5.84%

（五）行业竞争情况及发行人的竞争地位

发行人主营业务突出，自设立以来一直专业从事新型显示光电系统、智能健康光源系统的研发、设计、生产、销售及技术服务，提供从光源设计、光电系统设计、显示设计、系统控制设计、外观设计、产品制造及技术服务的一体化解决方案。公司从事光电行业多年，在技术研发和产品创新、核心技术团队、开发维护客户资源、企业成长性等方面形成较强的竞争优势，取得显著的市场地位，体现了发行了较强的核心竞争力。

五、发行人业务及经营有关的资产权属情况

（一）固定资产

1、厂房

（1）自有房产情况

截至本招股意向书摘要签署日，发行人共拥有已取得不动产权证书的房屋建筑物8处，详情如下：

序号	不动产权证号	不动产座落位置	权利人	使用期限	房屋建筑面积（m2）	用途	权利性质	权利其他状况
1	皖（2018）肥西县不动产权第0020201号	新港工业园方兴大道与蓬莱路交口东北侧芯瑞达公司厂房A	芯瑞达	至2062年1月19日	5,566.77	工业	自建房	已抵押
2	皖（2018）肥西县不动产权第0020164号	新港工业园方兴大道与蓬莱路交口东北侧芯瑞达公司厂房B	芯瑞达	至2062年1月19日	5,566.77	工业	自建房	已抵押
3	皖（2018）肥西县不动产权第0020203号	新港工业园方兴大道与蓬莱路交口东北侧芯瑞达公司厂房C	芯瑞达	至2062年1月19日	6,811.93	工业	自建房	已抵押
4	皖（2018）肥西县不动产权第0028821号	新港工业园方兴大道与蓬莱路交口东北侧芯瑞达公司厂房D	芯瑞达	至2062年1月19日	16,320.00	工业	自建房	已抵押
5	皖（2018）肥西县不动产