证券代码:688007　证券简称:光峰科技　公告编号:2021-046

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 BVI36%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 BVI36%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374.06万元,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,增加远程操控支持。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GDCBVI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开曼尚负有对年宿见承的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。与公司该诉讼事项的进展,公司将在第三季度报告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25个百分点	6,750.00	2,430.00			4,029.00	
增加10个百分点	6,210.00	2,226.60			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	4,950.00	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	4,119.53	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	2,284.75	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4月份初的刷城已于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@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@利用加权平均资本成本模型(WACC)计算:

@

而权益资本成本@采用资本资产定价模型(CAPM)计算:

@

以上各式中:

付息债务成本@: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@进行估计。

无风险报酬率@: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@: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 。

权益的系统风险系数@:@

上式中:@——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@: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@: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@: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@: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	5,325.56	5,740.52	2,684.06	4,563.70	5,063.23	5,379.71	5,608.75	5,351.42
2、技术服务	1,279.24	1,793.49	1,028.41	1,364.57	1,312.79	1,361.56	1,177.88	1,157.18
3、VIP服务	1,040.12	174.87	6.44					
收入合计	7,644.91	7,708.88	3,718.92	5,918.26	6,376.01	6,741.27	6,786.63	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	研发生产影院影院放映机	2020/12/31	11.30%(注)
纳恩达	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	鸿泰科技	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GDCBVI 36%的股权评估值为:

5,850.00×36%= 2,106.00万美元。

报告期末,光峰科技对GDCBVI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、GDCBVI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,公司再比较长期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,评价专家工作的适当性和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术优势,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	54,589.89	148.48	54,742.37
智能微投	51,418.95	349.11	51,768.06
合计	106,015.84	494.59	106,510.43

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	11,967.18	19,044.23	51,768.06
合计	15,044.74	26,153.05	24,850.23	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	9,195.89	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。

产品销售方面,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,同时也为未来公司品牌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,未来公司将有选择、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	蔡耿雅
注册资本	7100万元人民币
成立日期	2014年06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88.46%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