

广发证券股份有限公司关于 惠州光弘科技股份有限公司首次公开发行股票并在 创业板上市发行保荐书

声明

广发证券股份有限公司及具体负责本次证券发行项目的保荐代表人已根据《公司法》、《证券法》等有关法律、法规和中国证监会的有关规定，诚实守信，勤勉尽责，严格按照依法制订的业务规则、行业执业规范和道德准则出具本发行保荐书，并保证本发行保荐书及其附件的真实性、准确性和完整性。

一、本次证券发行的基本情况

（一）本次证券发行的保荐机构

广发证券股份有限公司（以下简称“广发证券”或“本保荐机构”）

（二）本次证券发行的保荐机构工作人员情况

1、本次证券发行的保荐代表人姓名及其执业情况

花少军，保荐代表人，经济学硕士，现任广发证券投资银行华南五部总经理助理。2008年开始从事投行业务，曾参与或负责完成齐心文具 IPO 项目、金地集团、广发证券及捷顺科技再融资项目、怡亚通及拓邦股份并购项目；主持完成深圳市裕同包装科技股份有限公司、深圳市融创天下科技股份有限公司等多家企业的改制、辅导工作及东研科技改制、辅导、新三板推荐挂牌和定向发行工作。

陈运兴，经济学硕士，保荐代表人，投资银行业务执行董事，2006年加入广发证券投资银行部，现任广发投行深圳业务部总经理。曾参与并完成冠豪高新、汕电力、南方航空等股权分置改革项目，康美药业、宜华木业、智光电气、瀚蓝环境、潮宏基、欧菲光等再融资项目，汇冠股份、瀚蓝环境、铁汉生态、文化长城、赛为智能等重大资产重组项目以及东方锆业、南洋股份、奥飞动漫、潮宏基、

互动娱乐、太安堂、文化长城、奥拓电子、金明精机、蓝盾信息、金发拉比、同益股份、拉芳家化、盛讯达、超频三、周大生等 IPO 项目；其中，作为项目负责人及签字保荐代表人完成智光电气、瀚蓝环境和潮宏基再融资项目以及奥拓电子、金明精机、金发拉比、拉芳家化、盛讯达和超频三等 IPO 项目。

2、本次证券发行的项目协办人姓名及其执业情况

何焕明，准保荐代表人，金融硕士，现任广发证券战略客户关系管理部客户经理。2014 年加入广发证券，曾参与和负责奥飞娱乐、利欧股份、跨境通、太安堂、富安娜等上市公司股权激励项目，以及翰宇药业、利欧股份、富安娜、宜华健康、康美药业等上市公司员工持股计划项目。

3、其他项目组成员姓名

许宁、许旭东、廖亚玫、周都。

（三）发行人基本情况

1、公司名称：惠州光弘科技股份有限公司（以下简称“光弘科技”、“发行人”或“公司”）

2、注册资本：26,600 万元；

3、法定代表人：唐建兴；

4、股份有限公司成立时间：2016 年 3 月 28 日；

5、有限公司成立时间：1995 年 3 月 24 日；

6、住所：惠州市大亚湾响水河工业园永达路 5 号；

7、联系电话：0752-5108688；

8、联系人：杨荣；

9、经营范围：生产经营继电器、电话机、数字录放机、宠物用具、多媒体播放器、数码音乐播放器、线路板组件、打印机及其配件、移动通信系统手机及交换设备、汽车车身电子控制系统、第三代及后续移动通信系统手机及其配件、电脑及其配件、LED 灯及其配件、数码相机、GPS 系统产品、POS 刷卡机和网

络交换设备及其配件（涉限除外）。

10、本次证券发行类型：股份有限公司首次公开发行股票。

（四）本次证券发行的保荐机构与发行人的关联关系

1、本保荐机构的子公司乾亨投资持有发行人 540.00 万股股份，占发行前总股本的 2.03%。除上述情况外，本保荐机构或其控股股东、实际控制人、重要关联方未持有发行人或其控股股东、实际控制人、重要关联方股份；

2、发行人或其控股股东、实际控制人、重要关联方未持有本保荐机构或其控股股东、实际控制人、重要关联方股份；

3、本保荐机构的保荐代表人及其配偶，董事、监事、高级管理人员未拥有发行人权益，也未在发行人任职；

4、本保荐机构的控股股东、实际控制人、重要关联方与发行人控股股东、实际控制人、重要关联方不存在相互提供担保或者融资等情况；

5、本保荐机构与发行人之间除本次证券发行的业务关系外无其他关联关系。

（五）保荐机构内部审核程序和内核意见

1、保荐机构内部审核程序

为保证项目质量，将运作规范、具有发展前景、符合法定要求的企业保荐上市，本保荐机构实行项目流程管理，在项目立项、内核等环节进行严格把关，控制项目风险。本保荐机构制订了《投资银行业务立项审核工作规定》、《投资银行业务内核工作规定》等内部制度对内部审核程序予以具体规范。

2、内核的意见

本保荐机构关于光弘科技首次公开发行股票项目内核会议于 2016 年 11 月 28 日召开。根据内核委员的投票决议，同意上报中国证监会。

二、保荐机构的承诺事项

（一）本保荐机构已按照法律、行政法规和中国证监会的规定，对发行人及其控股股东、实际控制人进行了尽职调查、审慎核查，同意推荐发行人证券

发行上市，根据发行人的委托，本机构组织编制了本次申请文件，并据此出具本证券发行保荐书。

(二) 本保荐机构已按照中国证监会的有关规定对发行人进行了充分的尽职调查，并对本次发行申请文件进行了审慎核查，本保荐机构承诺：

1、有充分理由确信发行人符合法律法规及中国证监会有关证券发行上市的相关规定；

2、有充分理由确信发行人申请文件和信息披露资料不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏；

3、有充分理由确信发行人及其董事在申请文件和信息披露资料中表达意见的依据充分合理；

4、有充分理由确信申请文件和信息披露资料与证券服务机构发表的意见不存在实质性差异；

5、保证所指定的保荐代表人及本保荐机构的相关人员已勤勉尽责，对发行人申请文件和信息披露资料进行了尽职调查、审慎核查；

6、保证发行保荐书、与履行保荐职责有关的其他文件不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏；

7、保证对发行人提供的专业服务和出具的专业意见符合法律、行政法规、中国证监会的规定和行业规范；

8、自愿接受中国证监会依法采取的监管措施。

(三) 本保荐机构及负责本次证券发行保荐工作的保荐代表人特别承诺

1、本保荐机构与发行人之间，除本保荐机构的子公司乾亨投资持有发行人540.00万股股份，占发行前总股本的2.03%外，不存在其他需披露的关联关系；

2、本机构及负责本次证券发行保荐工作的保荐代表人未通过本次证券发行保荐业务谋取任何不正当利益；

3、负责本次证券发行保荐工作的保荐代表人及其配偶未以任何名义或者方

式持有发行人的股份。

三、保荐机构对本次证券发行的推荐意见

(一) 本次证券发行所履行的程序

1、发行人股东大会已依法定程序做出批准本次股票发行的决议。

发行人已按照《公司章程》、《公司法》、《证券法》和中国证监会发布的规范性文件的相关规定由股东大会批准了本次发行。

2016年11月6日，发行人召开第一届董事会第六次会议审议通过《关于公司申请首次公开发行股票并在创业板上市的议案》、《关于公司募集资金投资项目及募集资金投资项目可行性研究报告的议案》、《关于公司首次公开发行股票前滚存利润分配方案的议案》、《关于公司首次公开发行股票并在创业板上市后适用的<惠州光弘科技股份有限公司章程(草案)>的议案》、《关于公司首次公开发行股票并在创业板上市后适用的<惠州光弘科技股份有限公司募集资金管理制度>的议案》、《关于公司首次公开发行股票并在创业板上市后适用的<惠州光弘科技股份有限公司信息披露管理办法>的议案》、《关于公司首次公开发行股票并在创业板上市后适用的<惠州光弘科技股份有限公司股东大会会议事规则>的议案》、《关于公司首次公开发行股票并在创业板上市后适用的<惠州光弘科技股份有限公司董事会议事规则>的议案》、《关于公司首次公开发行股票并在创业板上市后适用的<惠州光弘科技股份有限公司监事会议事规则>的议案》、《关于公司首次公开发行股票并在创业板上市后适用的<惠州光弘科技股份有限公司对外投资管理办法>的议案》等议案。

2016年11月21日，发行人召开2016年第三次临时股东大会，审议通过了与本次发行并上市有关的议案，包括《关于公司申请首次公开发行股票并在创业板上市的议案》、《关于公司募集资金投资项目及募集资金投资项目可行性研究报告的议案》、《关于公司首次公开发行股票前滚存利润分配方案的议案》、《关于公司首次公开发行股票并在创业板上市后适用的<惠州光弘科技股份有限公司章程(草案)>的议案》、《关于公司首次公开发行股票并在创业板上市后适用的<惠州光弘科技股份有限公司募集资金管理制度>的议案》、《关于公司首次公开发行股票

并在创业板上市后适用的<惠州光弘科技股份有限公司信息披露管理办法>的议案》、《关于公司首次公开发行股票并在创业板上市后适用的<惠州光弘科技股份有限公司股东大会会议事规则>的议案》、《关于公司首次公开发行股票并在创业板上市后适用的<惠州光弘科技股份有限公司董事会议事规则>的议案》、《关于公司首次公开发行股票并在创业板上市后适用的<惠州光弘科技股份有限公司监事会议事规则>的议案》、《关于公司首次公开发行股票并在创业板上市后适用的<惠州光弘科技股份有限公司对外投资管理办法>的议案》等议案。

2017年8月25日，发行人召开第一届董事会第九次会议，审议通过了《关于变更公司募集资金投资项目及募集资金投资项目可行性研究报告的议案》。

2017年9月9日，发行人召开2017年第一次临时股东大会，审议通过了《关于变更公司募集资金投资项目及募集资金投资项目可行性研究报告的议案》。

2、根据有关法律、法规、规范性文件以及《公司章程》等规定，上述决议的内容合法有效。

发行人本次证券发行方案经董事会、股东大会决议通过，其授权程序符合《公司法》第九十八条、第三十七条、第四十六条的规定，其内容符合《公司法》第一百二十五条、《证券法》第五十条、《首次公开发行股票并在创业板上市管理办法》第二十一条、第二十二条的规定。

3、发行人股东大会授权董事会办理本次公开发行人民币普通股股票的相关事宜，上述授权范围及程序合法有效。

（二）本次证券发行的合规性

1、本保荐机构依据《证券法》，对发行人进行逐项核查，认为：

- （1）发行人具备健全且运行良好的组织机构。
- （2）发行人具有持续盈利能力，财务状况良好。
- （3）发行人最近三年财务会计文件无虚假记载，无其他重大违法行为。
- （4）发行人符合经国务院批准的国务院证券监督管理机构规定的其他条件。

2、本保荐机构依据《首次公开发行股票并在创业板上市管理办法》，对发行

人进行逐项核查，认为：

(1) 发行人符合《首次公开发行股票并在创业板上市管理办法》规定的下列条件

① 经过对发行人工商登记资料的核查，本保荐机构认为发行人是依法设立且合法存续的股份有限公司。经过对发行人工商营业执照历史情况的核查，发行人于 2016 年 3 月 28 日整体变更为股份有限公司，其前身惠州市大亚湾光弘科技电子有限公司于 1995 年 3 月 24 日成立，本保荐机构认为其持续经营时间已在 3 年以上。

② 最近 2 个会计年度（2015-2016 年度）净利润均为正数，以归属于母公司所有者的净利润扣除非经常性损益前后较低者为计算依据，2015 年度和 2016 年度分别为 8,976.14 万元和 15,419.47 万元，累计已超过人民币 1,000 万元；

③ 最近一期末（2016 年 12 月 31 日）归属于公司股东的净资产为 61,125.58 万元，不低于人民币 2,000 万元；

④ 发行前公司总股本为 26,600.00 万股，本次发行后股本总额不少于三千万元。

(2) 经过对发行人历次验资报告及相关凭证资料的核查，本保荐机构认为发行人的注册资本已足额缴纳，发起人或者股东用作出资的资产的财产权转移手续已办理完毕，发行人的主要资产不存在重大权属纠纷。

(3) 发行人自成立以来一直从事消费电子类、网络通讯类、汽车电子类等电子产品的 PCBA 和成品组装业务，经过对发行人生产经营相关监管部门出具的证明等资料的核查，本保荐机构认为发行人的经营活动符合法律、行政法规和公司章程的规定，符合国家产业政策及环境保护政策。

(4) 经过对发行人历次董事会决议资料、工商登记资料等文件的核查，本保荐机构认为发行人最近 2 年内主营业务和董事、高级管理人员没有发生重大变化，实际控制人没有发生变更。

(5) 经过对发行人工商登记资料、重要业务合同等文件的核查，并结合对相关人员的访谈，本保荐机构认为发行人的股权清晰，控股股东和受控股股东、

实际控制人支配的股东持有的发行人股份不存在重大权属纠纷。

(6) 经查阅公司的相关制度，发行人具有完善的公司治理结构，依法建立健全了股东大会、董事会、监事会以及独立董事、董事会秘书、审计委员会制度，相关机构和人员能够依法履行职责。

发行人建立健全了股东投票计票制度，建立了发行人与股东之间的多元化纠纷解决机制，切实保障投资者依法行使收益权、知情权、参与权、监督权、求偿权等股东权利。

(7) 发行人会计基础工作规范，财务报表的编制符合企业会计准则和相关会计制度的规定，在所有重大方面公允地反映了发行人的财务状况、经营成果和现金流量，并由立信会计师事务所（特殊普通合伙）出具了标准无保留意见的审计报告。

(8) 经过对发行人内部控制制度体系建立及具体执行记录的核查，本保荐机构认为发行人的内部控制所有重大方面是有效的。立信会计师事务所（特殊普通合伙）已出具了无保留意见的内部控制鉴证报告，主要意见如下：“公司按照财政部等五部委颁发的《企业内部控制基本规范》及相关规定于 2017 年 6 月 30 日在所有重大方面保持了与财务报表相关的有效的内部控制”。

(9) 发行人的董事、监事和高级管理人员能够忠实、勤勉，具备法律、行政法规和规章规定的资格，不存在下列情形：

- ① 被中国证监会采取证券市场禁入措施尚在禁入期；
- ② 最近三年内受到中国证监会行政处罚，或者最近一年内受到证券交易所公开谴责；
- ③ 因涉嫌犯罪被司法机关立案侦查或者涉嫌违法违规被中国证监会立案调查，尚未有明确结论意见。

(10) 发行人及其控股股东、实际控制人最近三年内不存在损害投资者合法权益和社会公共利益的重大违法行为。发行人及其控股股东、实际控制人最近三年内不存在未经法定机关核准，擅自公开或者变相公开发行证券，或者有关违法行为虽然发生在三年前，但目前仍处于持续状态的情形。

（三）发行人的主要风险

1、市场风险

（1）客户集中的风险

公司所属的电子制造服务（EMS）行业主要为各类电子产品品牌商提供合约制造服务，公司 EMS 业务模式和现阶段的经营规模决定了公司存在客户集中度较高的现状。报告期内，公司向前五名客户的销售金额占营业收入的比例分别为 79.48%、84.93%、85.63%和 76.37%。尽管公司与前五大客户的合作具有稳定性和持续性，但客户集中度较高的情形仍将给公司带来一定风险，如果前五大客户未来的生产经营发生重大不利变化，将直接影响到公司的业务经营，对公司的业绩造成不利影响。

（2）市场竞争的风险

随着全球电子产业链专业化分工，EMS 行业规模逐步扩大，行业发展日趋成熟，少数领先的大型国际 EMS 企业占据着全球市场的主要份额。为了满足下游客户多元化需求，EMS 企业持续丰富提供制造服务的范围，不断拓展产业链，充分整合研发、采购、制造、仓储物流等环节优势资源，增强竞争力。EMS 行业竞争向高水平、差异化的竞争方向发展，对市场参与企业的的能力要求进一步提高。目前公司在国内 EMS 行业处于领先水平，但在总体规模、全球布局等方面与国际大型 EMS 企业尚存在一定差距。若未来市场竞争进一步加剧，如果公司不能有效整合资源、提升核心竞争力，将面临市场份额及盈利能力下降的风险。

（3）下游市场波动的风险

电子制造服务行业的发展与下游电子产品市场密切相关。公司的 EMS 业务已经广泛涉足至消费电子、网络通讯、汽车电子等多个细分电子产品领域，上述电子产品领域受到宏观经济、国家政策、消费者观念、技术发展水平等多重因素的共同影响。目前，公司下游电子产品市场持续发展，为公司业务经营提供了稳定的订单支持。但如果未来下游市场受重大不利因素影响出现剧烈波动，将直接影响公司的经营和盈利水平。

2、经营风险

（1）产品质量控制风险

公司的主要客户均为国内外知名品牌商或 ODM 企业，其对供应商提供制造服务的产品质量具有严格的标准。公司高度重视产品质量，建立了全面质量管理体系，将品质管控理念贯穿于电子产品制造服务全流程。报告期内，公司未发生过重大产品质量事故或纠纷。随着公司经营规模的持续扩大，如果公司不能持续有效地对产品质量进行严格把控，一旦出现质量问题，将会面临退货、索赔的风险，对公司的经营业绩和市场声誉造成不利影响。

（2）原材料价格波动风险

公司生产经营采购的主要原材料包括电子元器件、PCB、塑胶件、五金件、包装材料、锡制品等。报告期内，公司原材料成本占营业成本的比例分别为 22.66%、21.75%、32.82% 和 34.25%。报告期内，公司采购的主要原材料市场供应相对充足，价格未出现大幅波动。若因市场环境变化、不可抗力等因素导致上述主要原材料采购价格发生大幅波动或原材料短缺，公司的盈利水平将可能受到不利影响。

（3）生产经营场所租赁的风险

公司租赁生产经营场所 47,340.09 平方米，其中在惠州租赁 38,301.20 平方米房屋，主要用于惠州生产基地合理分配生产线布局，满足公司产能需求；在嘉兴租赁 8,707.89 平方米房屋，主要用于嘉兴光弘实业和嘉兴光弘电子的生产经营活动；在深圳租赁 331.00 平方米房屋，主要用于明弘电子的研发和办公活动。公司与出租方签订了正式的租赁合同，双方就租赁价格和租赁期限达成一致，目前租赁合同正在执行中。公司在嘉兴和惠州租赁的房屋权属清晰；公司在深圳租赁的房屋因历史遗留原因未取得权属证明，针对上述情况公司实际控制人唐建兴已出具承诺，若未来租赁合同提前终止，影响明弘电子正常经营的，唐建兴将负责落实新的租赁房源，并承担发行人因此而遭受的搬迁损失以及可能产生的其他全部损失。如果未来因不可抗力因素发生终止租赁或其他纠纷，可能导致公司无法继续使用上述房屋，短期内对公司正常的生产经营可能产生一定影响。

（4）人力资源管理的风险

公司注重人才培养，经过十余年的发展公司已形成了一支善经营、懂专业、岗位稳定的人才队伍，截至 2017 年 6 月 30 日，公司员工总人数为 7,921 人。公司现有核心管理人员和核心技术人员稳定，较好地传承了专注、务实的企业文化，大部分具有 10 年以上的电子制造服务行业从业经验，在公司生产经营中发挥了重要作用。公司本次发行并上市后，公司对人力资源的扩充需求，尤其是高素质管理和研发人员的需求将进一步提高。如果未来公司在优秀人才引进和稳定人才队伍方面不能持续采取有效措施，将可能面临一定的人才流失风险，不利于公司发展壮大。

（5）公司经营规模扩大带来的管理风险

规模经营和管理能力是 EMS 企业实现可持续发展和保持较高盈利水平的核心要素。目前公司已经建立起一套与现阶段业务规模相应的较为完善的管理体系，形成了一支稳定且经验丰富的核心管理团队。随着公司订单增多，生产经营规模不断扩大，尤其是公司本次募集资金投资项目建成投产后，公司资产规模和生产规模都将大幅提高，将对公司的客户管理、供应链管理、生产组织管理等能力提出更高的要求。如果公司不能进一步完善现有的管理体制，提高公司管理团队的管理水平，公司的经营业绩将受到不利影响。

（6）社会保险和住房公积金缴纳的风险

公司为电子制造服务企业，具有生产员工数量众多且流动性较大的特点。公司为员工提供了免费职工宿舍等住房福利并通过内部宣传培训提高员工的社保缴纳积极性，截至 2017 年 6 月 30 日，公司及境内子公司为员工缴纳社会保险的人数占全部员工人数的比例为 86.61%，为员工缴纳住房公积金的人数占全部员工人数的比例为 22.24%。公司未为全部员工缴纳社会保险和住房公积金的主要原因为部分员工系新入职未满一个月或因个人原因自愿放弃缴纳社会保险。

针对社会保险和住房公积金缴纳情况，尽管公司及境内子公司已取得其所在地社会保险和公积金管理部门出具的报告期内无处罚证明，且公司控股股东光弘投资和实际控制人唐建兴已出具承诺，若因社会保险或住房公积金管理部门要求或决定，发行人及其下属公司需要为员工补缴社会保险或住房公积金，或发行人及其下属公司因未按规定缴纳社会保险或住房公积金而承担任何罚款或损失，光

弘投资、唐建兴愿无条件代发行人及其下属公司承担所有相关补缴或赔付责任，但公司仍可能面临因未足额缴纳社会保险和住房公积金后续受到处罚的风险。

3、财务风险

（1）应收账款的回收风险

报告期各期末，本公司应收账款净额分别为 15,471.96 万元、23,107.96 万元、26,582.51 万元和 24,248.20 万元，占总资产比例分别为 19.55%、30.64%、27.75%、和 23.16%。本公司主要客户华为技术、闻泰通讯、东莞华贝、上海大唐等均为业内知名品牌商，信用记录良好，坏账风险较小。根据公司信用管理政策，本公司会给予客户一定的付款信用期。未来随着本公司经营规模的扩大，应收账款的规模会相应增长，信用风险也会相应提交，如发生金额较大的呆账坏账损失，将对公司盈利水平造成一定影响。

（2）人工成本持续上涨的风险

公司属于电子制造服务行业，所在行业属性和现阶段经营规模决定了公司具有较大的用工需求。随着近年来劳动力短缺现象的逐步显现，公司人工成本持续增加。报告期内公司直接人工成本分别为 27,686.70 万元、34,001.09 万元、36,650.80 万元和 17,489.33 万元，人工成本的持续增加给公司经营业绩造成一定的负面影响。尽管公司通过实施精益生产管理缓解人工成本压力，但随着未来新厂房投入生产及产能规模持续提升，用工需求仍将持续增加，为了吸引新员工加入和保持员工队伍的稳定，公司可能需要进一步提高其薪酬待遇，未来人工成本依然对公司经营形成一定的负担。

（3）汇率波动风险

公司的销售和采购均有一定比例来自于境外市场。报告期内，公司向境外客户的销售金额分别为 10,145.63 万元、7,251.72 万元、7,760.77 万元和 13,393.11 万元，占各期营业收入的比例分别为 13.75%、7.90%、6.33%和 21.64%；公司向境外供应商采购原材料的金额分别为 3,527.45 万元、2,077.55 万元、3,891.24 万元和 5,159.12 万元，占各期原材料采购金额的比例分别为 25.04%、12.91%、12.20%和 29.17%。此外，公司大部分生产制造和检测设备需从国外进口。公司

产品出口和境外原材料、设备进口主要以美元结算。报告期内公司汇兑损益分别为 104.66 万元、-1,054.24 万元、-921.61 万元和 502.04 万元。随着汇率制度改革不断深入，人民币汇率日趋市场化，如果人民币对美元汇率发生较大波动，将会一定程度影响公司的经营业绩。

（4）税收优惠风险

2017 年 3 月，公司取得广东省科学技术厅、广东省财政厅、广东省国家税务局、广东省地方税务局联合颁发的高新技术企业证书，证书编号为 GR201644001079，有效期三年。自 2016 年起的三年内，公司按照 15% 计缴企业所得税。

享受优惠政策到期后，公司能否继续获得高新技术企业证书取决于公司是否仍然满足《高新技术企业认定管理办法》规定的有关条件。在目前及可预见的未来，公司仍将满足《高新技术企业认定管理办法》中所规定的研发费用投入规模、高新技术产品收入比例、员工结构等条件，除非发生公司无法控制的政策及市场环境变化，公司未来持续获得高新技术企业资格的可能性较大。但如果因各种因素影响，公司不能继续获得高新技术企业证书，则公司企业所得税法定税率将从 15% 上升至 25%，从而对公司税后净利润水平造成不利影响。

4、募集资金投资项目的风险

公司本次募集资金计划用于光弘惠州二期生产基地建设项目、智能制造改造项目、工程技术中心升级建设项目和补充流动资金项目。公司结合当前市场环境、现有业务状况和未来发展战略等因素对募集资金项目投资进行了慎重、充分的可行性研究论证，但仍存在因市场环境发生较大变化、项目实施过程中发生不可预见因素等导致项目延期或无法实施，或者导致投资项目不能产生预期收益的可能性。如果项目无法顺利实施或者不能达到预期效益，将对公司经营产生不利影响。

5、本次发行后即期回报摊薄的风险

本次募集资金到位后，公司净资产将有较大幅度的增长。由于募集资金投资项目须有一定的建设周期，募集资金产生经济效益存在一定的不确定性和时间差。因此，发行当年公司基本每股收益、净资产收益率等将有所下降，公司存在

因本次发行导致股东即期回报摊薄的风险。

6、实际控制人控制的风险

截至本发行保荐书签署日，公司实际控制人唐建兴通过宏天创富、进科投资、光弘投资间接控制公司 81.73% 股份的表决权。本次发行后，唐建兴仍为公司的实际控制人。公司已通过制定并实施“三会”议事规则，建立独立董事制度，成立审计委员会、薪酬与考核委员会、战略委员会、提名委员会四个董事会专门委员会等一系列措施不断完善公司法人治理结构。但如果唐建兴利用其实际控制人地位，对公司发展战略、生产经营决策、利润分配、人事安排等重大事项的决策实施不正当影响，则可能存在损害公司及其他股东利益的风险。

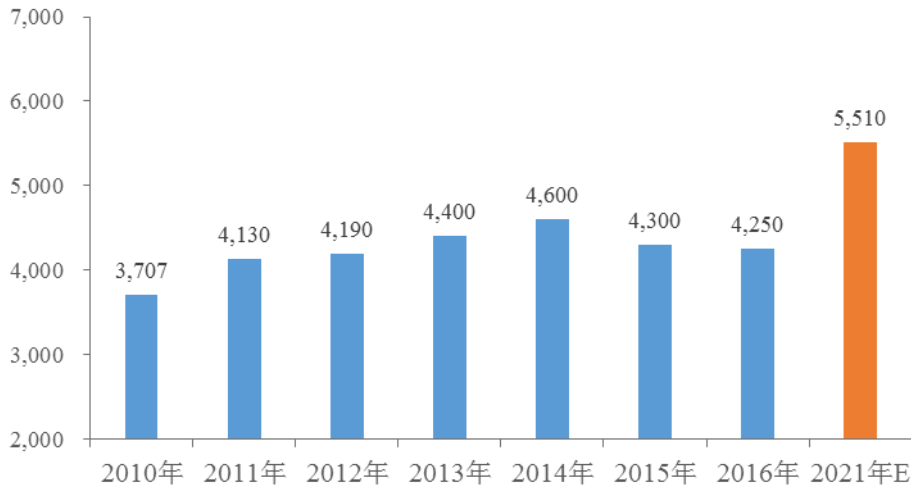
（四）对发行人发展前景的评价

1、发行人行业前景广阔

随着 EMS 模式的日益成熟和 EMS 企业服务能力的不断提升，全球 EMS 行业呈现出服务领域越来越广、业务总量整体上升的发展趋势，目前电子制造服务已涵盖消费电子、网络通讯、汽车电子等各个领域。根据 New Venture Research 数据，2010 年至 2014 年全球 EMS 行业市场规模从 3,707 亿美元增长至 4,600 亿美元，年均复合增长率约为 5.6%，2015 年至 2016 年受 PC 市场影响，EMS 行业市场规模小幅下滑至 4,250 亿美元。随着电子产品的升级换代与技术创新步伐不断加快，新兴细分电子产品领域不断涌现，为 EMS 行业发展提供持续的市场需求，预计 2016 年至 2021 年全球 EMS 市场规模将以 5.30% 的年均复合增长率持续增长，至 2021 年市场规模有望达到 5,510 亿美元。

2010-2021 年全球 EMS 行业的市场规模情况及预测

单位：亿美元



来源：New Venture Research

2、国内 EMS 行业的发展趋势

(1) 国际大型 EMS 企业带动国内 EMS 行业持续发展

随着国际 EMS 企业纷纷进入中国市场，部分国际品牌商的制造服务需求转移至中国，扩大了国内 EMS 行业的市场规模。同时，国际 EMS 企业较为成熟的产业协作模式提供了良好的示范效应，有助于提升本土品牌商的电子制造外包需求。此外，为了贴近客户和目标市场，降低采购成本并缩短出货时间，国际 EMS 企业提高了向中国本土供应商采购电子元器件和集成电路等主要原材料的比例，进一步促进国内电子制造业形成全产业链的配合、互动，带动国内 EMS 行业的持续发展。

(2) 中国品牌商崛起为本土 EMS 企业提供良好发展机遇

近年来，中国整体经济发展水平不断提高，中国逐渐从电子产品制造大国发展成为电子产品重要消费市场和品牌输出国，国内电子制造服务需求逐渐扩大，预计未来 EMS 业务在电子制造业的渗透率将进一步提高。中国电子产品品牌商为保证其推向市场的产品在质量、功能、性能上高度一致，对同时为其提供制造服务的本土 EMS 企业提出标准一体化管理要求，甚至投入技术、资金等帮助 EMS 企业进行工艺、设备升级改造，有力地推动了国内 EMS 行业整体制造服务水平的进步，为优秀本土 EMS 企业提供了良好的发展机遇。

(3) EMS 企业与品牌商协同发展，服务内容不断深化

随着行业发展日趋成熟，EMS 企业不断提升技术实力、服务能力和管理水平，在多个细分产品领域的配套能力日趋完善，与品牌商的合作逐步进入协同运作阶段。未来，EMS 企业除向品牌商提供专业的整机生产制造、原材料采购和物流管理等服务外，将进一步深入探索向研发设计合作、售后服务等环节的延伸，切入品牌商产品价值链的多个环节，巩固其在品牌商供应链上不可替代的地位。

3、行业需求状况

EMS 行业需求主要来源于下游电子产品市场。近年来，以消费电子、网络通讯、汽车电子等为代表的细分电子产品市场发展迅速，产品更新换代周期缩短，创新技术层出不穷，为 EMS 行业带来了巨大的市场需求。未来，电子产品市场预计仍将保持增长趋势，为 EMS 行业发展提供充足的业务支持。

(1) 消费电子类产品市场

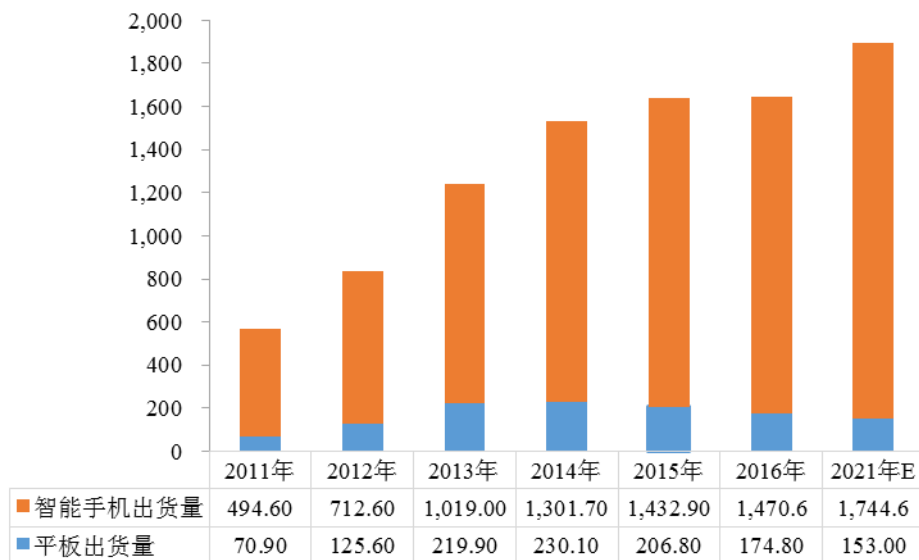
消费电子类产品是用于个人和家庭日常使用的电子产品。近年来，随着移动通信技术的发展、居民收入水平的提高、以及消费电子产品功能不断完善，智能手机、平板电脑等产品市场需求旺盛，同时，消费电子产业的新兴领域也快速增长，整体产业保持高度活跃。

① 智能手机与平板电脑市场

根据 IDC 数据，2011 年至 2016 年全球智能手机和平板电脑的出货量年均复合增长率分别为 24.35%和 19.78%。随着 4G 网络的普及，云计算、大数据等技术浪潮的到来，智能手机和平板电脑在游戏娱乐、智能家居、可穿戴设备、智慧城市等场景得以广泛应用，产品市场规模持续增长。预计到 2021 年智能手机和平板电脑的出货量分别可达 17.44 亿台和 1.53 亿台，市场增长空间巨大。

2011 年-2021 年全球智能手机与平板电脑出货量及预测

单位：百万台

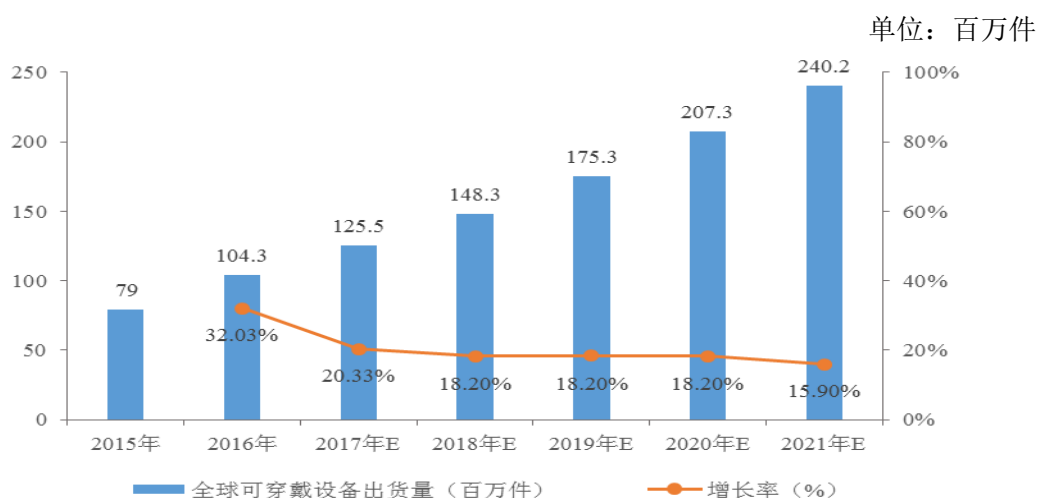


数据来源：IDC

② 可穿戴设备等新兴电子产品市场

新一代信息技术与制造业深度融合进一步推动了产业变革，形成新的生产方式、产业形态、商业模式和经济增长点，以可穿戴设备、智能家居等为代表的新兴电子领域近年来受到消费者高度关注。以可穿戴设备为例，由于品牌商不断创新软硬件配置、提升产品功能和降低价格，消费者对智能设备的需求不断提升，全球智能可穿戴设备出货量实现爆发式增长，根据 IDC 数据，2016 年全球智能可穿戴设备出货量达 1.04 亿件，预计 2017 年至 2021 年将从 1.26 亿件增长到 2.40 亿件。

2015 年-2021 年全球可穿戴设备出货量



数据来源：IDC

(2) 网络通讯类产品市场

网络通讯类产品是实现网络通信传输和转化的硬件设备，是用户与通信网络进行信息交互必不可少的媒介。由于网络通讯行业技术发展快速，互联网在加速信息交流、促进知识创新、推动经济社会发展、丰富人们娱乐生活等方面已经成为不可或缺的工具。国际电信联盟（ITU）发布的《ICT Facts and figures 2016》显示，全球移动宽带用户数已从 2010 年的 8 亿迅速增长至 2016 年的约 36 亿；互联网的用户数量也迅速增长，已超过约占全球人口的 47%。在全球移动互联网用户数量不断增加的推动下，全球网络通讯市场的需求量也在迅速增加。以中国为例，互联网+、宽带中国战略的实施和宽带普遍服务补偿机制等政策的推行为固网通信设备市场发展提供了强劲的市场发展动力，宽带建设已经作为通信产业重点建设项目。根据工信部数据，我国互联网接入端口数量从 2010 年的 18,781 万个增加到 2016 年的 69,028 万个，其中，XDSL 端口数量达 3,733 万个，光纤接入（FTTH）端口数量达 5.22 亿个。包括中国在内的全球各国政府对网络建设的大力投入，将为网络通讯类产品厂商带来巨大的市场机会。

2010 年-2016 年中国互联网接入端口数量

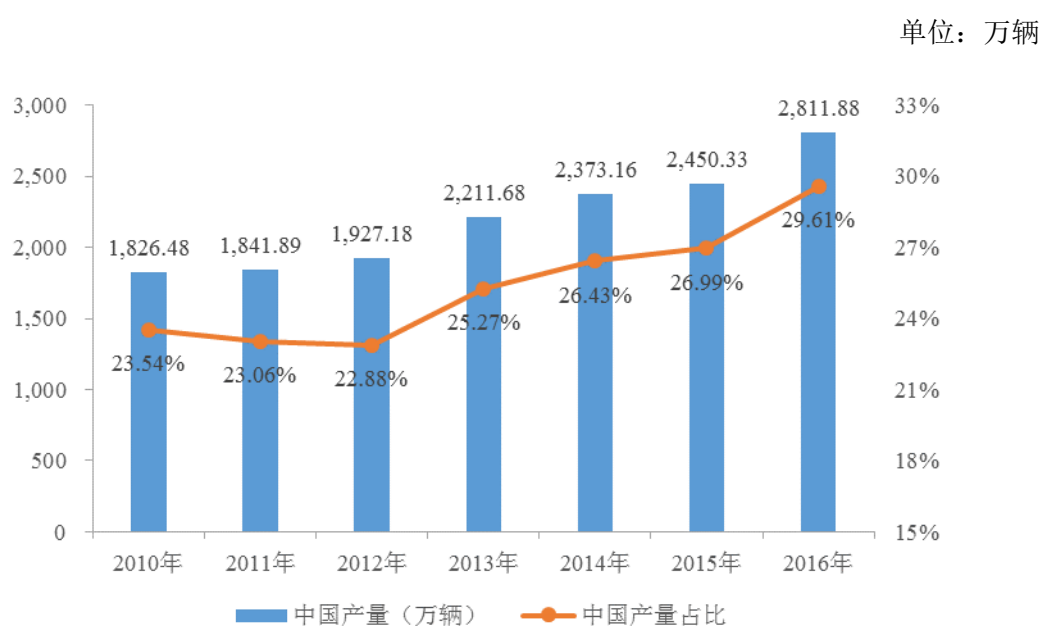


数据来源：工信部

(3) 汽车电子类产品市场

汽车电子类产品包括车体汽车电子控制装置和车载汽车电子控制装置，有助于提高汽车的安全性、舒适性、经济性和娱乐性。汽车电子市场的发展得益于全球汽车消费市场规模不断增长。根据 OICA 数据，2010 年至 2016 年，全球汽车产量从 7,988.09 万辆增长至 9,479.66 万辆，其中，中国汽车产量从 1,826.48 万辆增加到 2,811.88 万辆，占全球汽车产量的比重从 2010 年的 23.54% 增长至 2015 年的 26.61%，呈现稳步增长趋势。下游应用市场的快速增长对汽车电子行业的发展也将产生较大的推动作用。

2010 年-2016 年中国汽车产量及其占全球产量的比例



资料来源：OICA

同时，随着信息技术的飞速发展，汽车行业与互联网行业的整合速度进一步加快，汽车从功能性向智能化发展过程中，已由单纯的机械产品转变成机电一体化产品，电子化程度逐渐提高。根据普华永道的数据，2000 年至 2010 年，汽车电子占整车成本的比例从 20% 增加到 30%，2020 年可望达到 35%，2030 年或可达 50% 以上。未来，随着消费者对汽车安全性、舒适性和娱乐性的需求不断增加，将进一步引发整车装配电子设备的热潮，预计未来汽车电子装备在低端、中高端车上的价值比重都将有所提升，市场潜力巨大。

2、公司的市场地位

发行人是国内领先的 EMS 企业，拥有规范的生产管理体系、标准的操作流程、精细的检测标准和可视化的管控程序，具有市场响应速度快、运营效率高等特点，较强的整体制造能力和服务水平使其从本土 EMS 企业中脱颖而出。

从生产线条数来看，2015 年公司拥有 64 条 SMT 生产线，与同期全球前 50 大 EMS 企业（除去前五大企业）的平均值 69 条相差较小。从营业收入来看，2015 年公司的营业收入为 9.17 亿元（按 2015 年平均汇率 6.2284 计，约合 1.47 亿美元），约占全球 EMS 市场总额的 0.34%，收入增速为 24.27%，明显高于全球前 50 名 EMS 企业 3.2% 的平均增速。

凭借质量高、交期准的优势，公司获得了国内外知名企业的认可。在智能手机、平板电脑和 ONT 产品上，公司成功进入华为技术、中兴通讯等全球知名品牌商和华勤通讯、闻泰通讯等领先 ODM 企业的供应链。良好的市场口碑和多年的工艺积累，有利于公司和客户建立更为稳定的合作关系，在新市场开拓中继续保持领先市场地位。

（五）广发证券对本次证券发行的保荐意见

广发证券认为光弘科技本次公开发行股票符合《公司法》、《证券法》和《首次公开发行股票并在创业板上市管理办法》等有关首次公开发行股票并在创业板上市的法律法规的规定。光弘科技资产质量优良，成长性良好，在 EMS 行业处于国内领先地位，持续盈利能力较强。广发证券同意向中国证监会保荐光弘科技申请首次公开发行股票。

四、其他需要说明的事项

无其他需要说明的事项。

附：

- 1、保荐代表人专项授权书
- 2、发行人成长性专项意见

(本页无正文,为《广发证券股份有限公司关于惠州光弘科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市发行保荐书》之签字盖章页)

项目协办人: 何焕明 2017年11月10日
何焕明

保荐代表人: 花少军 陈运兴 2017年11月10日
花少军 陈运兴

内核负责人: 陈天喜 2017年11月10日
陈天喜

保荐业务负责人: 秦力 2017年11月10日
秦力

保荐机构总经理: 林治海 2017年11月10日
林治海

保荐机构法定代表人(董事长): 孙树明 2017年11月10日
孙树明

广发证券股份有限公司(盖章) 2017年11月10日


附件 1

广发证券股份有限公司保荐代表人专项授权书

中国证券监督管理委员会：

兹授权我公司保荐代表人花少军和陈运兴，根据《证券发行上市保荐业务管理办法》及国家其他有关法律、法规和证券监督管理规定，具体负责我公司担任保荐机构（主承销商）的惠州光弘科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市项目（以下简称“本项目”）的各项保荐工作。同时指定何焕明作为项目协办人，协助上述两名保荐代表人做好本项目的各项保荐工作。

除本项目外，保荐代表人花少军、陈运兴暂无作为签字保荐代表人申报的在审企业。

保荐代表人花少军、陈运兴不存在如下情形：（一）最近 3 年内有过违规记录，违规记录包括被中国证监会采取过监管措施、受到过证券交易所公开谴责或中国证券业协会自律处分的；（二）最近 3 年内未曾担任过已完成的首发、再融资项目签字保荐代表人的。

保荐代表人花少军最近三年已完成的保荐项目包括：担任深圳市捷顺科技实业股份有限公司非公开发行股票项目的保荐代表人，该项目于 2016 年 5 月 3 日取得中国证监会核准批文。

保荐代表人陈运兴最近三年已完成的保荐项目包括：担任金发拉比婴童用品股份有限公司首次公开发行股票并上市项目保荐代表人，项目于 2015 年 6 月 10 日上市；担任深圳市盛讯达科技股份有限公司首次公开发行股票并上市项目保荐代表人，项目于 2016 年 6 月 24 日上市；担任拉芳家化股份有限公司首次公开发行股票并上市项目保荐代表人，项目于 2017 年 3 月 13 日上市；担任深圳市超频三科技股份有限公司首次公开发行股票并上市项目保荐代表人，项目于 2017 年 5 月 3 日上市；担任广东潮宏基实业股份有限公司非公开发行股票项目保荐代表人，项目于 2017 年 7 月 20 日上市。

保荐机构法定代表人孙树明认为本项目的签字保荐代表人符合《关于进一步加强保荐业务监管有关问题的意见》“双人双签”的相关要求，同意推荐花少军和陈运兴担任本项目的保荐代表人。

保荐机构法定代表人孙树明以及保荐代表人花少军、陈运兴承诺：对相关事项的真实、准确、完整性承担相应的责任。

本专项授权书之出具仅为指定我公司保荐（主承销）的惠州光弘科技股份有限公司首次公开发行股票项目的保荐代表人和项目协办人，不得用于任何其他目的或用途。如果我公司根据实际情况对上述保荐代表人或项目协办人做出调整，并重新出具相应的专项授权书的，则本专项授权书自新的专项授权书出具之日起自动失效。

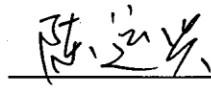
(本页无正文，为《广发证券股份有限公司保荐代表人专项授权书》之签字盖章页)

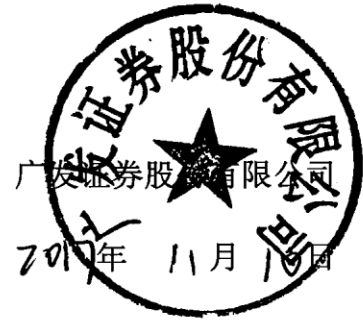
保荐机构法定代表人签字：


孙树明

保荐代表人签字：


花少军


陈运兴



广发证券股份有限公司

关于惠州光弘科技股份有限公司成长性专项意见

中国证券监督管理委员会：

2016 年 11 月 21 日，惠州光弘科技股份有限公司（以下简称“公司”、“光弘科技”或“发行人”）召开了 2016 年第三次临时股东大会，审议通过了《关于公司申请首次公开发行股票并在创业板上市的议案》等与本次发行上市相关的议案。广发证券股份有限公司（以下简称“广发证券”）接受发行人的委托，担任其本次首次公开发行股票的保荐机构（主承销商）。

根据《中华人民共和国公司法》、《中华人民共和国证券法》、《首次公开发行股票并在创业板上市管理办法》、《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 29 号-首次公开发行股票并在创业板上市申请文件》（2015 年修订）等有关法律、法规及规章制度的规定，广发证券对发行人及其所处行业成长性出具专项意见如下：

一、发行人持续成长的前提与风险

- 1、发行人所处的宏观经济、政治、法律和社会环境处于正常发展的状态，没有对发行人发展产生重大影响的不可抗力的现象发生。
- 2、国家经济发展政策和产业政策不会发生重大改变，并被较好地执行。
- 3、发行人所处的行业处于正常发展状态，没有出现重大的对发行人不利的市场突变情形。
- 4、发行人能够持续保持现有管理层、核心技术人员的稳定性和连续性，内部资源能得到不断完善。
- 5、发行人本次募投项目能如期建成并正常运营或按计划实现销售。
- 6、发行人发展战略和经营理念不会发生重大变化。

7、发行人提供的材料真实、准确、完整，不存在虚假记载、误导性陈述和重大遗漏。

8、无其它不可抗拒或不可预见的因素对发行人造成重大影响。

二、发行人报告期内成长性分析

1、收入整体呈现快速增长

单位：万元

业务类别	2017年1-6月		2016年度		2015年度		2014年度	
	金额	同比增长(%)	金额	同比增长(%)	金额	同比增长(%)	金额	同比增长(%)
消费电子类-手机	17,934.40	-4.15	42,118.69	19.07	35,371.73	36.27	25,957.57	43.12
消费电子类-平板电脑	19,000.10	117.24	24,315.82	66.96	14,563.63	18.67	12,271.87	56.23
消费电子类-其他	5,195.95	99.09	6,062.00	59.10	3,810.26	-25.27	5,098.83	-39.25
网络通讯类	10,448.60	-62.14	40,486.78	37.64	29,416.03	45.88	20,165.04	-5.89
汽车电子类	4,914.92	886.26	2,749.25	220.95	856.60	25.81	680.85	55.31
其他	4,398.80	24.76	6,965.29	-9.91	7,731.13	-19.65	9,621.55	5.23
合计	61,892.76	0.33	122,697.83	33.73	91,749.38	24.33	73,795.71	12.85

报告期内公司消费电子类-手机、平板电脑以及网络通讯类产品加工收入保持快速增长趋势，形成公司收入主要增长点，其原因系近年来全球消费电子、网络通讯产品市场发展迅速，产品更新换代周期越来越短。在消费电子市场方面，随着4G网络的普及，智能手机和平板电脑产品需求规模持续增长；在网络通讯市场方面，在移动互联网用户数量不断增加的推动下，全球网络通讯市场需求规模也迅速扩大。

2、大客户战略保证公司业绩稳定增长

(1) 报告期内，公司对主要客户的销售收入结构情况如下：

单位：万元

客户名称	2017年1-6月	占比(%)
华为技术	17,301.84	27.90
闻泰通讯	5,510.34	8.88
东莞华贝	9,496.56	15.31
上海大唐	2,146.39	3.47
ATOL	10,053.97	16.21

OPPO	5,005.78	8.07
合计	49,514.87	79.84
客户名称	2016 年度	占比 (%)
华为技术	41,540.61	33.85
闻泰通讯	8,896.14	7.25
东莞华贝	33,446.40	27.26
上海大唐	18,586.11	15.15
合计	102,469.36	83.51
客户名称	2015 年度	占比 (%)
华为技术	39,550.13	43.10
闻泰通讯	16,972.81	18.50
东莞华贝	15,831.01	17.25
上海大唐	2,735.04	2.98
合计	75,088.99	81.84
客户名称	2014 年度	占比 (%)
华为技术	31,459.17	42.61
闻泰通讯	7,311.55	9.90
东莞华贝	13,564.44	18.37
上海大唐	-	-
合计	52,335.16	70.88

注：华为技术有限公司包含华为终端有限公司、华为机器有限公司、华为终端（东莞）有限公司。

报告期内公司主要客户收入占收入总额比例分别为 70.88%、81.84% 和 83.51% 和 79.84%。公司战略上以服务行业优质大客户作为公司业务持续稳定发展的源动力，凭借实时高效的服务能力和生产质量管控能力，公司与华为技术、东莞华贝、闻泰通讯等大客户之间建立起良好稳定的合作关系，充分利用自身产能创造规模生产效益，保证销售回款及业绩的长期稳定。

(2) 报告期内，公司对主要客户的销售收入增长情况如下：

单位：万元

客户名称	2017 年 1-6 月	同比增长 (%)
华为技术	17,301.84	-12.60
其中：		
华为机器	7,461.79	-10.89
华为终端	1,814.13	-64.93
华为终端（东莞）	8,025.92	28.41
闻泰通讯	5,510.34	34.33
东莞华贝	9,496.56	-29.97
上海大唐	2,146.39	-86.47
ATOL	10,939.86	-

OPPO	5,005.78	-
合计	49,514.87	-7.94
客户名称	2016 年	同比增长 (%)
华为技术	41,540.61	5.03
其中:		
华为机器	15,338.18	-11.14
华为终端	10,790.33	-2.57
华为终端 (东莞)	15,412.10	37.42
闻泰通讯	8,896.14	-47.59
东莞华贝	33,446.40	111.27
上海大唐	18,586.11	579.56
ATOL	1,903.87	-
OPPO	115.94	-
合计	102,469.36	36.46
客户名称	2015 年	同比增长 (%)
华为技术	39,550.13	25.72
其中:	-	-
华为机器	17,260.33	32.34
华为终端	11,074.78	165.46
华为终端 (东莞)	11,215.02	-21.27
闻泰通讯	16,972.81	132.14
东莞华贝	15,831.01	16.71
上海大唐	2,735.04	-
合计	75,088.99	43.48
客户名称	2014 年	同比增长 (%)
华为技术	31,459.17	-
其中:	-	-
华为机器	13,042.80	-
华为终端	4,171.98	-
华为终端 (东莞)	14,244.39	-
闻泰通讯	7,311.55	-
东莞华贝	13,564.44	-
上海大唐	-	-
合计	52,335.16	-

2015 年和 2016 年度，公司对上述主要客户销售分别同比增长 43.48%、36.46%。2016 年度销售增长较快的主要客户包括华为终端（东莞）、东莞华贝、上海大唐等。2017 年上半年，公司对 ATOL 和 OPPO 两大品牌商客户的加工业务规模扩大，收入增长趋势略有下滑主要由于当期非客供料模式的收入增长略有下降。

三、发行人未来成长的可持续性分析

（一）行业的快速发展为公司的持续成长性创造了有利条件

EMS 行业需求主要来源于下游电子产品市场。近年来，以消费电子、网络通讯、汽车电子等为代表的细分电子产品市场发展迅速，产品更新换代周期缩短，创新技术层出不穷，为 EMS 行业带来了巨大的市场需求。未来，电子产品市场预计仍将保持增长趋势，为 EMS 行业发展提供充足的业务支持。

（二）国家产业政策的大力支持为公司业务发展增添了动力

为推动我国电子制造业技术水平提升，国家相关部门出台了一系列法规政策，以改善产业发展环境，促进电子制造业快速发展。比如消费电子、网络通讯设备等产品属于《产业结构调整指导目录（2011 年本）（2013 年修正）》、《外商投资产业指导目录（2015 年修订）》、《工业转型升级投资指南》等政策文件列入鼓励或重点发展的领域。国家产业政策的大力支持为公司业务发展增添了动力。

（三）发行人自身竞争优势可以基本满足持续成长的必要条件

1、快速响应能力

快速响应能力指公司能够满足品种繁多和时刻变化的市场需求，在客户要求时间内向客户提供优质的产品和服务，是体现企业核心竞争力的关键所在。随着电子产品生命周期越来越短，品牌商对 EMS 企业在快速响应方面的要求越来越高，EMS 企业能否根据市场和客户的需求变化快速组织生产并实现及时交货，决定了其是否能获取持续的订单并保持盈利。公司的快速响应能力主要体现在新产品导入快、生产周期短和仓储配送快三个方面。

在新品导入环节，高效的 NPI 服务能力是 EMS 企业对客户订单快速反应的重要体现。公司建立了一套高效的新产品导入机制，设置了专门的部门进行沟通、协调，能快速完成 ICT 测试设计和可制造性评估，协助客户进一步细化产品功能，为客户定制低成本、高品质、快速交付的工艺流程，保障新产品及早转入量产。

在生产环节，灵活的生产线配置是公司根据不同客户的个性化订单快速组织生产并及时交付的重要保障。公司积极推行精益生产管理理念，依托灵活、紧凑的扁平化组织体系，建立高效的协作机制，通过灵活调整生产线配置实现混流生

产管理，并且充分运用高速、高精、自动化的 SMT 设备、先进的检测设施和手段，有效提高生产效率和产品直通率，大大缩短了产品生产周期，保障产品能抢占市场先机。

在仓储物流环节，高效健全的仓储物流网络是将产品最终推向市场的重要通道。公司始终保持与市场需求、客户需求同步的服务意识，自主开发 MES 系统与客户的入库系统建立有效连接，为客户提供直发仓服务；或根据客户实际需求提供便利的物流运输，竭力配合客户将产品及时推向市场。

2、品质管控优势

产品质量是 EMS 企业进入品牌商供应链的核心考核指标之一。公司高度重视产品质量，建立了全面质量管理体系，将品质管控贯彻到生产全流程。

公司已通过 ISO9001:2008、ISO14001:2004、ISO/TS16949:2009、ISO13485:2003 等多项管理体系认证，建立了质量、环境及职业健康安全一体化管理体系。同时，公司还引进业内先进的精益生产、TPM、6sigma 管理理念和工具，对所有员工及管理者开展培训，调动全员参与质量管理和品质改善的积极性。公司还坚持组织 QCC 合理化提案进行日常监督，每年组织全面的自检、分析、纠正和管理评审等措施并接受客户审查，持续改进公司质量管理体系，为公司不断巩固和加强核心竞争力提供了有力保障。

通过自主开发的 MES 系统，公司实施了全工场 IT 规划，从原材料入库、在制品生产到产品下线的全流程形成了闭环，具备全流程的质量管控和追溯能力。MES 系统具备自动统计生产过程中各产线直通率、生产计划达成率、产品合格率等质量数据的功能，并能根据基础数据，自动发出预警提示现场管理人员及时作出改善动作。所有生产环节的工艺流程均有报告存档，确保任何工序发生的异常问题都可以对其时间、状态、责任人等信息进行追溯，有利于快速找到问题点并及时解决。IT 化实现了制程防呆及工序可视化管理，从而保证产品质量的稳定。

公司的品质管控能力得到了监督机构和客户的高度认可，荣获“中国质量诚信企业”、中国质量认证中心“A 类企业”、“华为供应商质量奖（含 CSR）”、“华

勤通讯供应商最佳质量奖”等荣誉。

3、客户资源优势

优质稳定的客户资源是 EMS 企业持续、健康发展的必要前提。公司自成立以来始终专注于为客户提供高质量的电子制造服务，掌握了多个领域的核心工艺技术，在客户资源的深度与广度上形成了自身独有的优势。

在客户深度上，凭借一流的技术和过硬的产品质量，公司积累了一大批优质的客户，主要包括华为技术、上海大唐、华勤通讯、闻泰通讯、中兴通讯等业内领先企业，并为之建立了长期稳定的合作关系。公司深入挖掘客户在电子制造全产业链各环节的需求，通过整体制造服务能力的不断提升，逐步与其在多个业务模块展开深度合作，持续提供优质的 EMS 服务，有效地增加了客户粘性。在客户广度上，公司致力于打造多元化客户领域，主要客户广泛分布于消费电子、网络通讯、汽车电子等领域。此外，公司实施大客户导入规划，持续开发各细分市场的国内外知名企业作为战略客户，降低了公司业绩对单一客户或单一产品领域的依赖。

通过与优质客户群的深度合作与密切沟通，公司能够及时获取前瞻性市场信息，准确把握行业发展动向；客户严格的品质标准和工艺技术要求有利于公司进一步提升管理理念，持续改进制造工艺技术水平，进一步稳固现有的合作关系。同时，与品牌知名度高、信誉优良的优质客户的合作，印证了公司 EMS 综合服务能力的可靠性与先进性，有利于公司建立良好的市场口碑和品牌形象，在业务开拓中获取较强的竞争优势。

4、领先的整体制造能力

在现代化工业生产中，信息化管理系统和先进的设备有利于公司实现高效、环保和降低成本的目标。公司深刻理解先进设备在制造业中的重要地位，长期保持技术创新和引进先进设备，整体制造能力处于行业领先水平。

（1）自动化和信息化程度持续提高

公司是广东省两化融合示范企业，较早践行了工业化和信息化深度融合。近几年，公司与时俱进，持续引进业内领先设备并优化工序布局，生产工序大量采

用自动化设备，减少了人工操作；同时，生产管理及生产现场大量运用信息化技术，广泛运用于产品检测、工序控制、生产数据收集、生产排班、仓库管理等环节。自动化设备和信息化技术在生产环节的大量应用极大地提高了生产效率并保证了产品品质稳定性，有利于公司在产品整体制造过程中满足大客户强体系的订单需求，提升匹配新兴领域或高端品牌的定制需求的能力。

（2）领先的制程能力

截至 2017 年 6 月 30 日，公司拥有 61 条 SMT 生产线，产线设备包括从美国、日本、韩国、德国等国进口的领先设备，如美国 MPM 全自动网板印刷机、韩国高永 SPI、日本 FUJI 高速多功能贴片机、PCB 自动清洁系统、德国 ERSA 回流炉、英国 DAGE X-RAY 检测仪等。目前，公司拥有业界最新的高速高精密双轨贴片线，可以“一站式”完成产品双面贴片，贴装精度在行业内处于领先水平。公司还引进了高精度 POP 工艺，可以精确地在小尺寸的 PCB 上完成堆叠式贴装，满足承接各类高精密电子产品的生产制造的需求。

5、人才优势

良好的人才储备及人才梯队建设是公司发展的重要保障。公司始终贯彻“量体裁衣、人尽其才”的标准，通过竞争上岗、创新激励、专业培训以及多种形式的人才留用措施，形成了一支善经营、懂专业、岗位稳定的人才队伍。

公司的管理团队较为稳定，主要管理人员大多具有 10 年以上电子制造业生产管理经验，对 EMS 行业理解深刻，能准确把握行业发展趋势，根据公司的实际情况制定清晰可行的发展战略。在长期的管理实践中，公司形成了较为完善的生产管理、内部控制和人才激励体系，能有效增强基层员工的向心力和凝聚力，带领公司沿着既定战略方向持续稳健发展。

公司注重技术人才的引进和培养，公司的技术骨干大部分具有通讯、电子电路、工业设计、软件开发、机电一体化等专业背景和丰富的从业经验。技术人才在长期与客户深入合作的过程中，根据不同客户、不同产品对工艺技术要求的不同侧重点进行全面研究，掌握了多个领域的专业知识，公司已逐步建立起全能型技术团队。为增强人才稳定性，公司定期进行人才收集建档工作，对人才进行深

入挖掘，并提供多种形式的福利措施。

此外，公司为员工提供职业规划指导和岗位能力培训，形成了一批具有优秀实际操作能力，职业适应能力和综合素质较高的员工团队，为未来长期发展奠定了坚实的基础。

6、总成本领先优势

在精益生产方式的要求和指导下，公司建立了高效的节约文化，并将成本控制的理念渗透到经营的各个环节，具有明显优于同行业的总成本领先优势，具体表现如下：

第一，在产品导入试制环节，通过制造方案的合理规划，制定合理的成本区间；第二，公司实行以产定购的采购模式，并形成了较为完善的供应商管理体系，且随着业务规模的扩张，议价能力不断增强；第三，公司消化和吸收业内先进的精益生产经验，以“零缺陷”为目标，以效益为导向，在全公司形成了主动提升效率和品质的意识，减少重复劳动和不必要的资源浪费，控制整体生产成本；第四，自动化和信息化的高度融合，既保证最大程度地释放产能，同时大幅提高了良品率，形成良好的规模化生产效益。

（四）募集资金投资项目的实施将进一步扩大成长性空间

本次募集资金扣除发行费用后将投资于以下项目：

序号	项目	项目投资总额 (万元)	拟投入募集资金 (万元)	项目建设期
1	光弘惠州二期生产基地建设项目	57,173.83	50,000.0000	2年
2	智能制造改造项目	16,535.40	16,500.0000	2年
3	工程技术中心升级建设项目	5,384.13	5,300.0000	2年
4	补充流动资金项目	21,700.00	10,847.6149	
	合计	100,793.36	82,647.6149	-

本次募集资金运用围绕主营业务和核心技术进行：

光弘惠州二期生产基地建设项目，通过新建厂房、购置先进生产检测设备，打造先进的生产制造平台，在扩大现有产能、解决公司产能瓶颈的基础上进一步

提升公司的生产制造规模和能力；

智能制造改造项目，通过对公司现有的生产线进行智能化生产改造，提升生产效率和产品品质，实现工业化和信息化的深度融合，进一步增强公司的整体制造优势；

工程技术中心升级建设项目，通过建设高水平的检测中心和智能化管理系统体系，持续投入生产制造工艺改善研究，进一步加强公司的制程技术研发和工艺技术研发能力，提升公司的市场竞争力。

补充流动资金项目，通过补充与主营业务相关的流动资金，满足日常生产经营需要，降低了财务风险，为公司未来业务规模持续扩大提供了必要的资金保障。

上述拟投资项目建设完成后，将提高公司生产制造能力和技术研发能力，同时降低财务风险，有利于公司巩固主营业务、提升盈利能力，保持国内领先的市场地位。

四、关于发行人未来成长性分析的结论性意见

公司是专业从事消费电子类、网络通讯类、汽车电子类等电子产品的 PCBA 和成品组装，并提供制程技术研发、工艺设计、采购管理、生产控制、仓储物流等完整服务的电子制造服务（EMS）企业。凭借良好的经营管理和先进的制造技术，与国内外知名品牌商和领先 ODM 企业建立了良好的合作关系。

公司本次募集资金运用紧紧围绕主营业务，募集资金投资项目的成功实施将进一步提高公司的盈利能力和核心竞争力，并将有力地促进公司未来各项业务的持续增长。

综上，保荐机构认为：发行人具备持续盈利能力，未来成长性良好。

(本页无正文,为《广发证券股份有限公司关于惠州光弘科技股份有限公司成长性专项意见》之签字盖章页)

保荐代表人:

花少军 陈运兴

花少军

陈运兴

项目协办人:

何焕明

何焕明

