

深圳市隆利科技股份有限公司

关于对深圳证券交易所 2019 年年报问询函的回复的公告

本公司及董事会全体成员保证公告内容真实、准确和完整，不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏。

深圳市隆利科技股份有限公司（以下简称“公司”）于近日收到深圳证券交易所《关于对深圳市隆利科技股份有限公司的年报问询函》（创业板年报问询函【2020】第 44 号）（以下简称“问询函”）。针对问询函关注的问题，本公司立即组织相关人员进行了认真核查、研究和分析。现对相关问题回复如下：

问题 1：报告期内，你公司实现营业收入 17.01 亿元，同比增长 9.75%，其中，向前五大客户销售占比达 83.58%。年报称本期公司市场份额进一步扩大，而 2019 年度智能手机市场整体出货量下滑，背光行业受 OLED 挤压，市场竞争加剧。（1）请补充列示近两年公司向前五大客户销售的具体情况，包括客户名称、是否为关联方、销售产品内容、销售政策、销售金额、回款情况、是否存在销售退回等，说明公司针对销售集中度风险采取的应对措施。（2）请结合 OLED 技术发展情况、你公司技术储备情况等说明 OLED 产品对你公司产品的替代性、未来对你公司经营发展的具体影响，你公司采取的应对措施，并向市场充分提示风险。（3）结合公司所在行业发展趋势、下游客户需求增长情况、公司竞争策略等说明在智能手机出货量下滑、OLED 挤占市场的背景下公司实现收入增长、份额扩大的原因及合理性。（4）请年审会计师说明就公司营业收入真实性、准确性实施的审计程序及结论。

回复：

一、请补充列示近两年公司向前五大客户销售的具体情况，包括客户名称、是否为关联方、销售产品内容、销售政策、销售金额、回款情况、是否存在销售退回等，说明公司针对销售集中度风险采取的应对措施。

（一）近两年公司向前五大客户销售的具体情况

公司产品主要为背光显示模组，客户为液晶显示模组厂商。近两年公司前五大客户销售情况如下：

1、2019 年前五大客户情况

单位：万元

序号	客户名称	是否为关联方	销售产品	金额	占营业收入比重
1	京东方	否	背光显示模组	50,394.73	29.62%
2	深天马	否	背光显示模组	30,027.29	17.65%
3	深超光电	否	背光显示模组	26,626.76	15.65%
4	TCL 集团	否	背光显示模组	22,405.80	13.17%
5	同兴达	否	背光显示模组	12,745.77	7.49%
合计				142,200.34	83.58%

注：1、同一实际控制人控制下的客户，按合并口径计算营业收入，下同；

2、合计数据的尾差为四舍五入造成，下同；

3、核心客户简称说明，下同：

京东方：指京东方科技集团股份有限公司（000725）及其下属子公司；

深天马：指天马微电子股份有限公司（000050）及其下属子公司；

信利：指信利光电股份有限公司、信利半导体有限公司、信利光电仁寿有限公司；

深超光电：指深超光电（深圳）有限公司；

TCL 集团：指 TCL 集团股份有限公司（000100）及其下属子公司；

合力泰：指合力泰科技股份有限公司（002217）及其下属子公司；

同兴达：指深圳市同兴达科技股份有限公司（002845）及其下属子公司。

2、2018 年前五大客户情况

单位：万元

序号	客户名称	是否为关联方	销售产品	金额	占营业收入比重
1	深超光电	否	背光显示模组	61,573.12	39.72%
2	京东方	否	背光显示模组	41,473.10	26.75%
3	合力泰	否	背光显示模组	14,445.52	9.32%
4	深天马	否	背光显示模组	10,242.57	6.61%
5	TCL 集团	否	背光显示模组	10,108.73	6.52%
合计				137,843.04	88.92%

公司销售的产品均为背光显示模组，以上客户均为行业内知名公司或者上市公司，与公司不存在关联关系；公司对客户的信用期一般为 3 个月，自合作以来未发生变更。

3、近两年前五大客户回款情况

(1) 截至 2019 年 5 月 31 日，2018 年度前五大客户的期末应收款项已经全部收回；

(2) 2019 年度前五大客户的期末应收款项余额 42,122.32 万元，截至 2020 年 4 月 16 日已回款金额为 41,876.65 万元，占 2019 年前五大客户的期末应收账款余额的 99.42%，回款情况良好。2019 年前五大客户的期末应收账款余额回款情况如下表所示：

序号	客户名称	应收账款余额（万元）	期后回款金额（万元）	回款比率
1	京东方	12,919.47	12,819.69	99.23%
2	深天马	10,659.48	10,513.60	98.63%
3	深超光电	5,346.18	5,346.18	100.00%
4	TCL 集团	8,997.34	8,997.34	100.00%
5	同兴达	4,199.83	4,199.83	100.00%
合计		42,122.32	41,876.65	99.42%

(3) 以上客户在 2019 年度不存在销售退回情况。

(二) 公司针对销售集中度风险采取的应对措施

本公司拥有包括京东方、深天马、深超光电、TCL 集团、信利、帝晶光电、合力泰、同兴达、东山精密、群创、友达等国内外液晶显示模组客户，并与其保持了密切的合作关系。由于液晶显示行业客户对供应商产品质量的监控较为严格，其供应商一经确定，一般会维持较长时间的稳定合作关系。且由于本公司的下游产品行业本身集中度较高，因此本公司客户的集中度亦相对较高。

为应对客户集中度较高的风险，近两年公司持续开拓市场开发新的客户，客户群体不断增加，2019 年同兴达、东山精密成为公司新的核心客户，前五大客户的销售占比也有所下降，从 2018 年的 88.92% 下降至 2019 年的 83.58%。未来公司将继续扩大产品应用领域，如车载、工控、NB、平板等专业显示产品，积极开发 AR/VR、智能手表等可穿戴产品，积极拓展新的客户及海外市场，降低客户集中度风险。

二、请结合 OLED 技术发展情况、你公司技术储备情况等说明 OLED 产品对你公司产品的替代性、未来对你公司经营发展的具体影响，你公司采取的应对措施，并向市场充

分提示风险。

（一）OLED 技术发展情况

OLED 与 LCD 存在一定的竞争关系。由于 OLED 不需要配套背光显示模组，其快速发展对背光显示模组的应用造成一定的冲击。目前，由于 OLED 显示面板存在工艺复杂、良率较低、成本较高、使用寿命较短等问题，OLED 显示面板对液晶显示面板市场影响有限，替代效应仅体现在高端手机市场。根据群智咨询数据，2019 年全球 AMOLED 智能手机面板占整体智能手机面板出货量比例约 27%，液晶显示屏手机仍然保持主流地位。从专业显示领域而言，相较于消费电子领域，其对产品寿命、环境适应性能和稳定性要求更高，由于 LCD 显示屏相较于 OLED 屏寿命更长且更稳定，更适合于专业显示领域，因此 OLED 渗透相对困难，LCD 将在较长期限内专业显示领域保持主流地位。

另外，随着新型显示技术的不断发展，Mini-LED 技术应运而生，采用 Mini-LED 背光技术的 LCD 显示屏，在亮度、对比度、色彩还原等方面可以与 OLED 媲美和竞争，同时在品质、可靠性方面更具有优势。因此，鉴于液晶显示技术、OLED、Mini-LED 等多种显示技术在色彩对比度、亮度、可靠性、使用寿命、功耗、生产成本等各方面各有所长，且终端应用市场的空间广阔，未来各种显示技术将长期共存。

（二）公司技术储备

公司是国家高新技术企业，自设立以来，一直以提升技术实力作为培育公司核心竞争力的关键。经过多年的技术积累，自主研发并掌握了超薄超高亮度 LGP 压缩模技术、超短光程背光模组技术、线光源（COB）背光模组技术、异形背光模组（U 槽和开孔项目）技术、单盲孔/双盲孔+COF 技术、LGP 光学设计和微结构设计加工技术等，不断升级超薄、高亮、窄边框、高色域及全面屏、异型屏等显示技术，提升产品的性能，满足产品升级的要求。

为了应对 OLED 技术带来的风险，公司在技术方面进行了布局：

1、不断进行技术创新和升级

公司不断进行技术创新和升级，如 COB 技术、双盲孔+COF 技术，持续提升公司的研发创新水平，保持核心竞争力；如 2017 年布局“孔系列”产品的研发，经过不断创新和改进，实现了“单盲孔到双盲孔系列”产品研发的突破，并率先于 2019 年实现量产，为华

为荣耀系列、小米系列首款双盲孔 5G 手机供货。2018 年公司在线光源（COB）背光模组技术方面取得突破，并为全球首家 COB 封装的中兴努比亚 X 型号手机供货。

2、积极布局新的技术，拓展产品应用领域

公司积极布局新技术，包括光学透镜技术、Mini-LED 技术、防偷窥背光技术、屏下指纹技术、逆棱镜背光技术、VR 技术等。特别是 Mini-LED 技术，采用 Mini-LED 背光技术的 LCD 显示屏，在亮度、对比度、色彩还原等方面可以与 OLED 媲美和竞争。目前光学透镜技术已经实现阶段性成果转化，小批量并应用于液晶电视等领域，公司 Mini-LED 已经实现小批量生产，应用于 VR、Mini-LED 车载及平板产品中。未来，公司的“Mini-LED 显示模组新建项目”将会进一步推动 Mini-LED 产业化。

3、专利申请数量保持快速增长

截至 2019 年 12 月 31 日，公司累计申请专利 262 项，其中发明专利 58 项。2019 年公司新增专利申请 151 项，其中防偷窥背光技术、屏下指纹技术、逆棱镜背光源技术、Mini-LED 技术、光学透镜等核心技术专利申请 51 项。

（三）公司应对措施

为了应对 OLED 技术带来的风险，公司应对措施如下：

1、积极拓展产品应用领域，不断扩大公司产品在车载、工控、平板、NB 等中尺寸领域的应用；

2、积极开发 AR/VR、智能手表等可穿戴产品；

3、公司积极布局新兴市场，2019 年设立印度隆利，争取抓住新兴市场崛起带来的新机遇，增强公司在国际市场的竞争力和影响力，以形成国内外多驾马车同步拉动，促进公司的进一步发展；

4、在技术方面进行布局，不断升级现有技术，积极布局新技术，保持公司的核心竞争力，拓展新的产品应用领域（技术布局详见“公司技术储备”内容）。

5、为了推进公司在中尺寸产品、智能穿戴产品、Mini-LED 技术方面的布局，公司于 2019 年设立了子公司深圳市隆利光电科技发展有限公司，加快实现产业化。

（四）OLED 技术带来的风险提示

公司在 2019 年年报第四节经营情况讨论与分析“九、公司未来发展的展望”中“公司可能面临的风险”中“市场竞争风险”及“终端应用产品更新换代较快带来的风险”中提示 OLED 技术带来的风险。

为便于市场充分了解 OLED 技术带来的风险，提示如下：未来如果 OLED 显示面板突破技术瓶颈、大幅降低成本、提高市场占有率，冲击中低端智能手机领域，将会对公司的 LED 背光显示模组业务造成不利影响。

三、结合公司所在行业发展趋势、下游客户需求增长情况、公司竞争策略等说明在智能手机出货量下滑、OLED 挤占市场的背景下公司实现收入增长、份额扩大的原因及合理性。

在中美贸易摩擦、OLED 挤占市场份额、竞争日趋激烈的不利环境下，围绕公司发展战略，积极推动年度经营计划的贯彻落实，2019 年实现营业收入 170,142.35 万元，比 2018 年同比增长 9.75%，原因如下：

（一）终端客户需求升级，产品尺寸和难度增大，综合单价上升

随着客户需求的不断升级，手机形态不断发生变化，如从 5 寸起步的 16:9 到当前的 6.5 寸左右的 18:9 或 20:9，从普通长方形逐步变为四周圆角、刘海、水滴、单盲孔及现在的双盲孔，从大边框转变为窄边框、无边框及现在的曲面等，背光显示模组外形也在发生着变化，显示效果要求逐步提升，而每次新的变化都需要新的、更严格、更高水平的研发设计、工艺、制程、品质及配套场所、设备等予以支撑。虽然同多数电子产品价格走势相似，公司同规格的产品价格水平整体呈下降趋势，但因产品复杂度、品质、尺寸的持续增加，导致公司产品综合单价上升，从而导致收入实现增长。

（二）不断开拓新客户，提高市场占有率

公司不断深化客户服务，持续挖掘现有客户潜力，同时积极拓展新客户，特别是新增的核心客户同兴达、东山精密等。目前公司已经与下游客户如京东方、深天马、深超光电、TCL 集团、信利、帝晶光电、合力泰、同兴达、东山精密、群创、友达等国内外液晶显示模组行业的知名企业建立了稳定的合作关系。

（三）应对外部环境，及时调整竞争策略

2019 年在宏观经济环境下行、贸易摩擦及 OLED 挤占市场份额的外部环境下，新款产

品有所减少，部分客户因受中美贸易摩擦影响，竞争更加激烈。为了能够实现稳步发展，公司及时调整竞争策略，采用以扩大市场份额为先、竞争为导向的定价策略，根据竞争对手的同类产品价格适当降低产品价格，利用资金、技术优势，抢占市场份额，提升市场占有率。

（四）研发技术不断突破，提升公司的竞争优势

公司保持一贯重视技术创新的经营理念，不断加大研发投入，积极引进人才，提升原有产品竞争力和附加值，2019年研发费用达 8,461.28 万元，较 2018 年增长 26.51%。

2017 年布局“孔系列”产品的研发，经过不断创新和改进，实现了“单盲孔到双盲孔系列”产品研发的突破，2019 年全面实现“双盲孔+COF”高端产品背光技术的突破，领先行业实现量产，为华为荣耀系列、小米系列首款双盲孔 5G 手机供货，得到了华为、小米、京东方、深天马、华星、深超光电等客户的高度认可。公司的研发创新获得了京东方颁发的卓越品质奖、TCL 华星颁发的“共同成长奖”，深天马品质并列第一名等荣誉奖项。2019 年上述两款手机发货金额为 1.77 亿元，占公司 2019 年营业收入的 10.4%。

（五）TQC 全面质量管理，满足了客户严苛的产品质量要求

公司实施以组织全员参与为基础的 TQC 全面质量管理，建立了严格的全面质量管理体系，包括 ISO9001、ISO14001、QC080000、IATF16949 质量管理体系。公司在全面精细化质量管理下，不断拓展新的优质客户，公司产品能够满足客户严苛的产品质量要求，获得客户的认可。

（六）全产业链智能制造体系

公司一直致力于打造高端智能制造，大量引进高精密自动化设备，2019 年设备投资 1.4 亿元。经过多年的发展，公司已经建立了全产业链的智能制造体系，在终端产品更新换代加快的市场环境下，可快速定制产品，及时响应客户需求。

综上，在中美贸易摩擦、OLED 挤占市场份额，竞争日趋激烈的不利环境下，公司凭借自身的技术、资金、客户、品质、智能制造等优势，及时调整竞争策略，同时不断挖掘客户潜力，拓展新客户，实现了收入增长。

四、请年审会计师说明就公司营业收入真实性、准确性实施的审计程序及结论。

2019 年年审会计师将收入确认识别为关键审计事项。针对营业收入真实性、准确性实施的审计程序包括：

- 1、了解、评价与收入确认相关的内部控制设计，并测试关键内部控制运行的有效性；
- 2、获取公司与主要客户签订的合同，检查合同关键条款，评价收入确认政策是否符合企业会计准则的规定，该等客户占当期销售收入总额的 91%；
- 3、执行分析程序，包括毛利率分析、月度数据分析、财务数据与业务数据的验证分析等；
- 4、选取样本，核对与该笔销售相关的合同、订单、发货单据、与客户的确认记录、发票等，其中核对重要客户的收入确认凭据占当期收入总额的 91%；并结合应收账款期后回款情况，判断公司确认收入的正确性，并特别关注临近资产负债表日前后的样本是否计入正确的会计期间；
- 5、向重要客户实施函证程序，询证发生的销售金额，函证确认比例占当期收入总额的 97%。

经审计，会计师认为公司 2019 年度营业收入的确认符合企业会计准则的相关规定。

问题 2：报告期内，公司实现归属于上市公司股东的净利润 8,531.39 万元，同比下降 47.25%；公司预计 2020 年一季度盈利 300 万元至 1,000 万元，同比下降 89.65%至 65.51%。请结合公司客户及订单变化情况 etc 分析说明公司 2019 年度及 2020 年一季度业绩大幅下滑的具体原因及合理性，公司盈利能力是否发生较大不利变化。

回复：

一、2019 年度业绩大幅下滑的原因

- 1、公司营业收入、营业成本及利润情况如下：

单位：万元

项目	2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比
营业收入	170,142.35	100.00%	155,022.98	100.00%

项目	2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比
营业成本	143,570.20	84.38%	121,549.26	78.41%
营业毛利	26,572.15	15.62%	33,473.72	21.59%
营业利润	9,443.09	5.55%	17,971.19	11.59%
利润总额	9,455.58	5.56%	18,269.22	11.78%
净利润	8,531.39	5.01%	16,172.40	10.43%

营业收入方面，面对全球手机销量下滑、中美贸易摩擦等因素，行业竞争加剧，公司通过开发优质客户，已经与下游客户如京东方、深天马、深超光电、TCL 集团、信利、帝晶光电、合力泰、同兴达、东山精密、群创、友达等国内外液晶显示模组行业的知名企业建立了稳定的合作关系。特别是 2019 年同兴达、东山精密成为公司的核心客户，订单增加，收入进一步增长。2019 年度公司营业收入为 170,142.35 万元，比去年同期增长 9.75%。但 2019 年度公司归属于上市公司股东的净利润为 8,531.39 万元，同比下降 47.25%。

2、2019 年度业绩大幅下滑的原因

2019 年度业绩大幅下滑的主要原因系毛利率下降所致。毛利率下降原因主要系：1) 受中美贸易摩擦和 OLED 技术的应用影响，行业竞争加剧，同型号产品价格下降较快；2) 4G、5G 过渡期间，新款产品比往年有所减少；3) 高端膜材需进口，受人民币贬值影响，采购成本增加；4) 2019 年新增设备和人员，固定资产折旧和人员薪酬增加公司成本；5) 惠州子公司募投项目处于建设中，暂未带来效益。

2019 年主营业务毛利率为 15.38%，2018 年主营业务毛利率为 21.43%，2019 年比去年同期下降 6.05%。主营业务毛利率分析如下：

项目	2019 年度	2018 年度
单位售价	13.96	12.88
同比增长	8.37%	29.58%
单位成本	11.83	10.12
同比增长	16.72%	29.73%
主营业务毛利率	15.38%	21.43%

同多数电子产品价格走势相似，报告期内公司同规格的产品价格水平整体呈下降趋势，公司产品价格有所提升主要系产品尺寸逐步增大及产品难度增加所致，6.0 寸及以上产品占

比由 2018 年度的 50.70% 增至 2019 年度的 77.15%，部分高端产品采用新工艺-COF 工艺，尺寸增加及产品难度增加导致产品单位成本也随之上升。另外，2019 年固定资产折旧费用增加及人民币贬值也导致产品单位成本上升。2018 年度产品单价提升有效覆盖了单位成本的上升，而 2019 年度单位售价未能有效覆盖单位成本的上升，从而导致毛利率有所下降。

2018 年度至 2019 年度公司毛利率变动因素分析情况如下：

项目	2019VS2018
价格影响	7.08%
成本影响	-13.13%
综合影响	-6.05%

① 价格影响

单位：元

项目	2019 年度		2018 年度	
	单价	占比	单价	占比
6.0 寸以下	11.20	22.85%	10.94	49.30%
6.0 寸及以上	15.06	77.15%	15.45	50.70%
总体	13.96	100.00%	12.88	100.00%

随着行业竞争进一步加剧，同尺寸产品价格有所下降，公司通过产品升级，大尺寸产品占比有所提高，6.0 寸及以上产品收入占比由 2018 年度的 50.70% 增至 2019 年度的 77.15%，从而带动综合平均价的上升。

② 成本影响

2018 年度至 2019 年度公司综合平均单位成本呈上升趋势，一方面系公司大尺寸占比进一步提高；另一方面系下游终端客户对产品要求逐步提高，采购价高质优原材料增多及工艺难度增加导致损耗增加。

单位：元

项目	单位	2019 年度		2018 年度	
		单价	增幅	单价	增幅
反射膜材	m ²	41.54	20.06%	34.60	-23.54%
反射膜片	PCS	2.33	15.92%	2.01	17.54%
增光膜片	PCS	0.98	10.11%	0.89	-11.88%

项 目	单 位	2019 年度		2018 年度	
		单价	增幅	单价	增幅
增光膜材	m ²	38.47	11.96%	34.36	32.61%
黑黑胶	m ²	29.62	-17.24%	35.79	7.09%
遮光片	PCS	1.17	14.37%	1.02	17.28%
扩散膜材	m ²	22.29	-2.62%	22.89	5.68%
扩散片	PCS	1.06	-	1.06	-
导光板	PCS	1.02	-4.67%	1.07	27.38%
导光板类塑胶粒	kg	68.76	2.52%	67.07	20.67%
LED 灯珠	PCS	0.10	-9.09%	0.11	-
FPC	PCS	0.65	16.07%	0.56	55.56%

报告期内，同尺寸、同规格原材料的采购价格逐渐降低，但随着公司产品尺寸的逐步增大，单片价格有所增长，上述因素共同导致相关原材料价格有所波动。而随着核心客户定制的高端产品增多，品优价高的原材料采购增加，直接导致公司部分主要原材料单位价格上升；同时，因产品难度增加，损耗增加，产品综合单位成本上升。

二、2020 年第一季度业绩大幅下滑的原因

2020 年第一季度净利润预计为 300-1,000 万元,2019 年第一季度净利润为 2,899.22 万元，同比下降 2,599.22 万元-1,899.22 万元,主要系管理费用增加所致。

2020 年第一季度管理费用预计为 3,292.30 万元，2019 年第一季度管理费用为 1,120.20 万元，比上年同期增加 2,172.10 万元。具体原因如下：

1、因股权激励产生的股份支付 764 万元计入管理费用；

2、因疫情造成的停工损失计入管理费用，包括停工期间为员工支付的工资 664 万元及固定资产折旧等费用约 260 万元，合计约 924 万元；

3、其他费用

(1) 管理人员薪酬增加：2020 年第一季度管理人员增加，平均工资增加，导致 2020 年第一季度管理人员薪酬比去年同期增加约 130 万元；

(2) 为应对疫情，2020 年第一季度采购防疫物资约 148 万元；

(3) 因 2019 年第四季度设立了隆利光电和印度隆利两个公司，导致 2020 年第一季度

房租比去年同期增加约 150 万元。

综上，受新型冠状病毒疫情影响，各地政府相继出台并严格执行关于延迟复工、限制物流及人员流动等疫情防控政策，对公司春节后复工时间造成较大影响，尽管公司订单充足，但是公司复工后由于很多员工无法及时到岗导致产能产出低于预期；同时为了满足人员需求，公司通过多种方式招聘新员工，员工培训期较长，人员效率降低。公司克服客观困难，积极推进复工复产工作，至 3 月初公司生产恢复正常水平。

问题 3: 报告期内，公司经营活动现金流量净额 6,411.24 万元，同比下降 69.75%。请结合主要收付款项目变动情况、变动原因等补充说明在公司营业收入有所增长情况下，经营活动现金流量净额大幅减少的原因及合理性。

回复:

报告期内，公司经营活动现金流量净额 6,411.24 万元，同比下降 69.75%，各影响因素情况如下表所示：

单位：万元

项目	2019 年度	2018 年度	差异
净利润	8,531.39	16,172.40	-7,641.01
加：不影响现金流的成本费用变动	5,507.70	3,480.55	2,027.15
经营性应付项目的增加	28,053.90	29,972.84	-1,918.94
经营性应收项目的减少	-20,830.96	-23,909.45	3,078.49
存货的减少	-14,095.52	-4,539.31	-9,556.22
其他	-755.26	17.16	-772.43
经营活动产生的现金流量净额	6,411.25	21,194.19	-14,782.94

由上表可知，2019 年经营活动现金流净额与 2018 年相比较差异较大的原因是净利润的减少及期末存货增加所致。

1、净利润下降的原因详见问题 2。

2、由于 2019 年第四季度订单增加，为保证客户的供货，公司增加库存导致期末存货增加，导致购买商品、接受劳务支付的现金增加。

问题 4: 报告期末, 公司应收账款账面余额 57,788.78 万元, 比年初增长 44.42%。请补充列示近两年公司前五大应收账款客户的具体明细, 包括客户名称、是否为关联方、销售内容、销售政策、销售金额、应收账款余额、截至本回函发出日的回款情况、坏账准备计提情况等, 并结合销售政策变化、客户需求变化情况等补充说明应收账款增速远高于收入增速的原因及合理性。请年审会计师进行核查并发表明确意见。

回复:

一、近两年公司前五大应收账款客户情况

1、2019 年前五大应收账款客户情况

单位: 万元

序号	客户名称	是否为关联方	销售产品	销售金额	占营业收入比重
1	京东方	否	背光显示模组	50,394.73	29.62%
2	深天马	否	背光显示模组	30,027.29	17.65%
3	TCL 集团	否	背光显示模组	22,405.80	13.17%
4	信利	否	背光显示模组	6,541.34	3.84%
5	深超光电	否	背光显示模组	26,626.76	15.65%
合计				135,995.92	79.93%

2、2018 年前五大应收账款客户情况

单位: 万元

序号	客户名称	是否为关联方	销售产品	销售金额	占营业收入比重
1	京东方	否	背光显示模组	41,473.10	26.75%
2	深超光电	否	背光显示模组	61,573.12	39.72%
3	深天马	否	背光显示模组	10,242.57	6.61%
4	TCL 集团	否	背光显示模组	10,108.73	6.52%
5	合力泰	否	背光显示模组	14,445.52	9.32%
合计				137,843.04	88.92%

公司销售的产品均为背光显示模组, 以上客户均为行业内知名公司或者上市公司, 与公司不存在关联关系; 公司对客户的信用期一般为 3 个月, 自合作以来未发生变更。

3、近两年前五大应收账款客户回款情况

(1) 截至 2019 年 5 月 31 日, 2018 年度前五大应收账款客户已经全部收回;

(2) 2019 年末前五大应收账款客户余额 44,255.93 万元，截至 2020 年 4 月 16 日已回款金额为 43,991.21 万元，占 2019 年前五大应收账款客户期末应收账款余额的 99.40%，回款情况良好。2019 年末前五大应收账款客户余额回款情况如下表所示：

单位：万元

序号	客户名称	期末余额	回款情况	回款比率 (%)
1	京东方	12,919.47	12,819.69	99.23%
2	深天马	10,659.48	10,513.60	98.63%
3	TCL 集团	8,997.34	8,997.34	100.00%
4	信利	6,333.45	6,314.40	99.70%
5	深超光电	5,346.18	5,346.18	100.00%
合计		44,255.93	43,991.21	99.40%

二、近两年公司前五大应收账款客户坏账准备计提情况

1、2019 年末前五大应收账款客户坏账准备计提情况

单位：万元

单位名称	期末余额	坏账准备金额
京东方	12,919.47	177.00
深天马	10,659.48	146.03
TCL 集团	8,997.34	123.26
信利	6,333.45	86.77
深超光电	5,346.18	73.24
合计	44,255.93	606.30

2、2018 年末前五大应收账款客户坏账准备计提情况

单位：万元

单位名称	期末余额	坏账准备金额
京东方	10,863.58	325.91
深超光电	9,451.90	283.56
深天马	6,180.39	185.41
TCL 集团	5,961.60	178.85
合力泰	3,293.62	98.81
合计	35,751.08	1,072.54

三、应收账款增速远高于收入增速的原因及合理性

2019 年公司应收款余额同比增加 44.42%，受中美贸易摩擦影响，2019 年第三季度部

分客户暂缓提货，公司出货量未达预期，导致公司 2019 年年度内各季度收入的不平衡，前三季度销售占比较低，根据 IDC 数据显示，2019 年第四季度全球智能手机出货量比第三季度增长 2.9%，行业回暖，营业收入逐步回升并有所增长。公司对客户的信用期一般为 3 个月，2019 年末应收账款余额 57,788.78 万元，与 2019 年四季度收入 51,380.86 万元（不含税）相匹配。

公司 2019 年末公司应收账款账龄情况如下：

账 龄	2019 年末账面余额（万元）
1 年以内	
其中：0-3 个月	52,953.16
3-6 个月	4,523.53
6-9 个月	243.81
9-12 个月	35.90
1 年以内小计：	57,756.41
1 年以上	32.37
小 计	57,788.78

综上，公司前五大应收账款客户跟公司不存在关联关系，回款良好，坏账准备计提充分。报告期内销售政策未发生变化，截至 2019 年末，3 个月以内的应收账款占比为 91.63%，与公司信用政策基本一致。应收账款增速远高于收入增速的原因主要系随着行业回暖，2019 年第四季度收入逐步回升并有所增长所致。

四、年审会计师的核查情况

1、公司 2019 年度合并财务报表中应收账款期末账面价值占年末资产总额的 29.55%，年审会计师将应收账款作为重大审计事项，将应收账款坏账准备的计提作为关键审计事项，执行的审计程序包括：

①了解、评价与应收账款相关的内部控制设计，并测试关键内部控制运行的有效性；

②了解公司的信用政策，结合行业特点及信用风险特征，评价管理层制定的相关会计政策是否符合企业会计准则的规定；

③获取管理层评估应收账款是否发生减值以及确认预期损失率所依据的数据及相关资料，检查公司应收账款的账龄迁徙情况、客户信誉情况、历史坏账情况、预期信用损失判断等，评价应收账款预期信用损失率的合理性及应收账款损失准备计提的充分性；

④选取适当样本对应收账款实施函证程序，函证确认的金额占期末余额比例为 73%，函证覆盖了公司前十大客户；

⑤选取金额重大的应收账款，检查相关的支持性证据，包括期后收款、客户的信用历史等，评价坏账准备计提的合理性；

⑥重新计算按预期信用损失模型计算的坏账准备金额，评价其是否准确。

2、针对截至 2020 年 4 月 16 日的回款情况，会计师检查了公司的明细账、银行流水等。

经核查，会计师认为公司应收账款的确认和计量符合企业会计准则的相关规定。

问题 5：报告期末，公司存货账面余额 3.50 亿元，比年初增长 67.30%，其中，发出商品账面余额 2.22 亿元。期末存货跌价准备余额 1,937.64 万元，跌价准备整体计提比例为 5.53%，其中库存商品跌价准备计提比例达 29.51%，比上年末提高 10.83 个百分点。（1）请结合公司库存管理政策、订单交付周期、客户需求预测情况等补充说明报告期内存货增速远高于销售收入增速的原因及合理性。（2）请补充说明公司发出商品的具体内容、存放地点、发出时间、截至本函发出日的销售实现情况等，并结合产品特点、客户验收政策等分析说明你公司发出商品金额较高的原因及合理性。（3）请列示期末存货的构成明细、存放地点、库龄、具体用途、减值迹象、跌价准备计提金额，结合明细产品价格变化等说明存货跌价准备计提的合理性、充分性。（4）补充说明本期库存商品跌价准备计提比例大幅提高的原因及合理性，是否存在上年计提金额不足的情形。（5）本期存货跌价准备转回或转销 2,281.27 万元，请补充说明转回或转销的具体情况及原因，说明公司是否存在利用存货跌价准备调节利润的情形。（6）请年审会计师说明对公司报告期末存货的盘点情况，对存货减值计提的合理性、充分性、存货账面价值的准确性发表明确意见。

回复：

一、请结合公司库存管理政策、订单交付周期、客户需求预测情况等补充说明报告期内存货增速远高于销售收入增速的原因及合理性。

1、公司库存管理政策、订单交付情况

公司实行以销定产、以产定购的经营模式，自采购到实现销售，一般周期在 2 个月内。报告期各期末，原材料、库存商品、发出商品、在制品及其他均为备货以待生产或销售。

期末在手订单均大于存货期末的数量及账面价值，具体如下：

期间	存货期末账面价值（万元）	期末在手订单金额（万元）
2019 年度	33,099.75	59,527.85
2018 年度	19,603.54	28,807.10

注：存货数量为发出商品和库存商品的数量

2、存货增速远高于销售收入增速的主要原因

2019 年较 2018 年存货期末余额增加 13,496.20 万元,主要原因系 2019 年第四季度行业回暖，客户订单增加，导致存货增加所致。其中，发出商品增加较为明显，期末发出商品余额为 22,194.32 万元，期末发出商品余额为截至 2019 年 12 月 31 日已出库但尚未对账确认收入的产品，根据惯例，已在 2020 年 1 月开始检验并对账，截至 2020 年 4 月 16 日已确认收入 99.68%。

二、请补充说明公司发出商品的具体内容、存放地点、发出时间、截至本函发出日的销售实现情况等，并结合产品特点、客户验收政策等分析说明你公司发出商品金额较高的原因及合理性。

公司在按照订单生产完毕后，根据客户提货要求，产品运至客户指定交货地后，客户具有善意保管义务，但根据双方约定，产品需经客户检验合格后所有权上的主要风险才发生转移。客户检验合格后会通过账单的形式确认公司产品检验情况，据此作为双方结算的依据。如公司与某核心客户签订的《采购协议》“6、收货及检验”中规定“双方一致同意并确认，收货确认不意味着甲方接受了该批产品质量合格的认可或确认。乙方产品的规格、质量等不符合约定的，甲方有权不予收货确认或认为检验不合格。收货确认前产品所有权由乙方保留，产品灭失与损坏风险由乙方承担，但对于已送达甲方产品，甲方具有善意保管的义务”。

公司收到双方认可的验收合格产品的对账单后确认收入，将发出商品结转为主营业务成本。在结转成本前，公司将运至客户指定交货地的产品作为发出商品核算。由于商品发出后到结转成本需要一定的时间，一般客户检验及核对周期在 1 个月左右，决定了公司从发出商品到将发出商品结转为主营业务成本需要一定的周期，导致公司各期末发出商品在存货中占比较高。

随着行业回暖，2019年第四季度客户订单增加，导致发出商品增加较快。2019年末发出商品发出时间情况如下：

发出时间	1个月以内	1-2个月	2-3个月	3个月以上	合计
金额（万元）	20,002.26	1,773.33	192.56	226.17	22,194.32
占比（%）	90.12	7.99	0.87	1.02	100.00

上述产品均为背光显示模组，发出商品发出时间如上表所述，90%以上均为2019年12月发出。截至2020年4月16日已经确认的发出商品金额为22,123.66万元，占发出商品的99.68%。

综上，公司的发出商品系背光显示模组产成品；公司交付货物后，由客户代为保管；截至2020年4月16日已经确认的发出商品金额为22,123.66万元，占发出商品的99.68%，销售实现情况良好。因发出商品到客户检验合格，再到对账单确认收入需要1-2月的时间，随着2019年第四季度订单的逐月增加，发出商品也随之增加，导致期末发出商品较高。

三、请列示期末存货的构成明细、存放地点、库龄、具体用途、减值迹象、跌价准备计提金额，结合明细产品价格变化等说明存货跌价准备计提的合理性、充分性。

（一）公司期末存货的构成明细、存放地点、具体内容

公司期末存货的构成明细、存放地点、具体内容如下表所示：

项目	主要内容	存放方式、地点
原材料	光学膜材、导光板、塑胶粒、FPC、塑胶LED灯珠等	深圳仓库、惠州仓库
库存商品	背光显示模组	深圳仓库、惠州仓库和合肥周转仓，华星周转仓，深天马周转仓
发出商品	背光显示模组	客户仓库或客户指定工厂仓库
在产品	背光显示模组在制品	深圳车间、惠州车间

（二）近两年期末存货跌价准备计提情况

各报告期期末，公司结合存货的单位售价、单位成本及其变动情况进行减值测试。由于公司原材料、产成品的正常保质期为6个月，因此在实际执行过程中，除特殊原因外，

通常对库龄超过 6 个月的存货全额计提存货跌价准备；对库龄在 6 个月以内的，按单项成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。报告期各期末，公司存货库龄情况如下：

2019 年末存货跌价准备计提情况如下：

单位：万元

项目	6 个月内		6 个月以上	
	账面余额	跌价准备	账面余额	跌价准备
原材料	3,594.90	150.69	366.36	366.36
库存商品	2,467.77	188.55	1,154.62	880.60
发出商品	21,968.15	191.29	226.17	101.86
在制品及其他	5,259.11	58.28	-	-
合计	33,289.93	588.81	1,747.15	1,348.82

2018 年末存货跌价准备计提情况如下：

单位：万元

项目	6 个月内		6 个月以上	
	账面余额	跌价准备	账面余额	跌价准备
原材料	2,034.30	105.25	438.99	438.99
库存商品	3,503.68	488.30	204.35	204.35
发出商品	13,228.17	101.44	-	-
在制品及其他	1,532.39	-	-	-
合计	20,298.53	694.99	643.33	643.33

1、发出商品

(1) 库龄超过 6 个月发出商品跌价准备计提情况

实际执行过程中，除特殊原因外，通常对库龄在 6 个月以上的发出商品全额计提跌价准备。2019 年库龄 6 个月以上的发出商品中有部分因客户原因取消了订单，按与客户协商的结果计提跌价准备。

(2) 库龄未超过 6 个月的发出商品跌价准备计提情况

2019 年末，针对发出商品，按各产品型号的订单售价减去估计的税费后的金额作为可变现净值，按成本超过可变现净值的差额单项计提存货跌价准备。减值测算情况汇总如下：

日期	账面余额	订单售价	税金	可变现净值	计提的跌价
经测算需计提跌价准备的产品型号汇总	1,241.93	1,054.45	3.81	1,050.64	-191.29
经测算不需计提跌价准备的产品型号汇总	20,726.22	25,684.64	92.88	25,591.76	0
合计	21,968.15	26,739.09	96.69	26,642.40	-191.29

2、库存商品

(1) 库龄超过 6 个月的库存商品跌价准备计提情况

单位：万元

类别	账面余额	计提的跌价
库龄超过 6 个月的库存商品	1,154.62	880.60

实际执行过程中，除特殊原因外，通常对库龄在 6 个月以上的库存商品全额计提跌价准备。2019 年库龄 6 个月以上的库存商品中有部分因客户原因取消了订单，按与客户协商的结果计提跌价准备。

(2) 库龄未超过 6 个月的库存商品跌价准备计提情况

对于库龄在 6 个月以内的库存商品，按各产品型号的预计售价减去估计的销售费用以及相关税费后的金额作为可变现净值，按成本超过可变现净值的差额单项计提存货跌价准备。减值测算情况汇总如下：

单位：万元

类别	账面余额	预计售价	销售费用	税金	可变现净值	计提的跌价
经测算需计提跌价准备的产品型号汇总	695.57	517.82	8.39	2.41	507.02	188.55
经测算不需计提跌价准备的产品型号汇总	1,772.20	2,932.49	37.37	10.74	2,884.38	
合计	2,467.77	3,450.31	45.76	13.15	3,391.40	188.55

3、原材料、在制品及其他

公司从采购到生产完成周期为 1 个月左右，大部分原材料、在制品及委托加工物资库龄在 1 个月内，在此周期内价格变动较小，其所生产的产品可变现净值通常大于成本。公司对库龄 6 个月以上的原材料、在制品及委托加工物资全额计提跌价准备，对库龄 6 个月

以内的原材料、在制品及委托加工物资，按其所生产产品的预计售价减去进一步加工成本、预计销售费用以及相关税费后的价值确定其可变现净值，按成本超过可变现净值的差额单项计提跌价准备，报告期各期末公司原材料跌价准备计提情况如下：

单位：万元

项目	6 个月内		6 个月以上	
	账面余额	跌价准备	账面余额	跌价准备
原材料	3,594.90	150.69	366.36	366.36
在制品及其他	5,259.11	58.28	-	-
合计	8,854.01	208.97	366.36	366.36

综上，公司的存货跌价准备计提政策未发生变化，相关计提金额合理充分。

四、补充说明本期库存商品跌价准备计提比例大幅提高的原因及合理性，是否存在上年计提金额不足的情形。

公司 2018 年度至 2019 年度存货跌价准备计提情况如下：

单位：万元

项目	2019 年度	2018 年度
资产减值损失-存货	2,880.59	1,057.28
其中：因工艺变更计提	1,196.57	-

2019 年库存商品跌价准备计提比例大幅度提高的原因如下：

2019 年度因客户需求，公司采用新工艺-COF 工艺。2019 年因工艺变更计提的存货跌价准备为 1,196.57 万元，其中首次采用新工艺，因公司与客户对于产品的技术标准存在理解上的不一致，导致公司有单个型号产品已交付但未能达到客户的验收标准，涉及金额为 902.97 万元。

综上，扣除因上述原因单个计提的存货跌价准备，2018 年度至 2019 年度，计提的跌价准备分别为 1,057.28 万元和 1,684.02 万元，占收入的比例分别为 0.68%和 0.99%，随着规模增大，有所增长所致，公司不存在上年计提不足的情形。

五、本期存货跌价准备转回或转销 2,281.27 万元，请补充说明转回或转销的具体情况及原因，说明公司是否存在利用存货跌价准备调节利润的情形。

单位：万元

项目	2019.01.01	本期增加		本期减少		2019.12.31
		计提	其他	转回或转销	其他	
原材料	544.23	1,278.98	-	1,306.16	-	517.06
库存商品	692.65	1,351.62	-	975.11	-	1,069.15
发出商品	101.44	191.71	-	-	-	293.15
在产品	-	58.28	-	-	-	58.28
合计	1,338.32	2,880.59		2,281.27		1,937.64

2019年转销存货跌价准备2,281.27万元，其中转销以前年度计提的跌价准备974.17万元，转销本年度计提的跌价准备1,307.10万元。转销原因为2019年报废处理呆滞存货。公司的存货跌价准备计提方法未发生变化，不存在利用存货跌价准备调节利润的情形。

六、请年审会计师说明对公司报告期末存货的盘点情况，对存货减值计提的合理性、充分性、存货账面价值的准确性发表明确意见。

1、年审会计师对公司报告期末存货执行了监盘程序，主要包括：

①了解公司存货的内容、性质、各存货项目的重要程度及存放场所，确定存货监盘范围；

②检查公司管理层存货盘点计划，评价其能否合理地确定存货的数量和状况；

③在接近资产负债表日对原材料、在制品、库存商品实施监盘，检查存货的数量、状况等，抽盘比例为62%；

④取得并复核公司的盘点结果，形成存货监盘报告；

⑤对未纳入监盘范围且存放在客户仓库的发出商品实施函证，函证确认的金额占发出商品期末余额比例为86%，并检查合同、出库单、对账单等。

经监盘，会计师认为公司期末存货账实之间不存在重大差异。

2、针对存货减值计提的合理性、充分性、存货账面价值的准确性，年审会计师执行了以下程序：

①了解、评价并测试采购与付款、生产与仓储以及存货跌价准备计提相关的内部控制设计和运行的有效性；

②了解并评价公司存货跌价准备计提政策的适当性；

③取得存货的年末库龄清单，结合产品的状况，进行库龄分析性复核，分析存货跌价准备是否合理；

④复核与评估管理层确定可变现净值时做出的重大估计的合理性；

⑤获取存货跌价准备计算表，复核存货跌价准备计提是否按相关会计政策执行，并重新测算存货跌价准备，检查以前年度计提的存货跌价在本期的变化情况等，分析存货跌价准备计提是否充分。

经检查，会计师认为公司期末存货账面余额计量准确，存货减值计提合理、充分。

问题 6：报告期内，公司发生销售费用 2,095.71 万元，同比下降 3.05%；请补充说明公司销售收入增长而销售费用减少的原因及合理性。

回复：

报告期内，公司销售费用 2,095.71 万元，明细如下：

单位:万元

项目	2019 年度	2018 年度	金额变动	变动比例(%)
销售费用	2,095.71	2,161.62	-65.91	-3.05%
其中：交通运输费	754.04	880.41	-126.37	-14.35%
职工薪酬	526.18	544.91	-18.73	-3.44%

公司销售收入增长而销售费用减少的原因主要包括运输费用及销售人员薪酬下降，具体原因如下：

一、交通运输费下降

1、公司采用物流竞价招标方式，各目的地每公斤货物的运费由各物流公司参与竞价，2019 年物流公司积极参与，竞争激烈，单价下降约 13% 左右，单位运输成本下降明显；

2、京东方原送货地点包括安徽合肥、北京、内蒙古鄂尔多斯等，大部分走的是航空运输，单价较高。2019 年因产品升级，根据京东方要求，其需求的部分高端产品（孔系列产品）转移至广东省内的东莞工厂交货，因此，运费下降明显。

二、销售人员薪酬下降

2018 年营业收入增长幅度为 70.66%，2019 年营业收入增长幅度为 9.75%，未达预期。因此，2019 年销售人员的绩效奖金低于 2018 年。

问题 7: 报告期内，子公司惠州隆利营业收入 2.46 亿元，净利润-2,173.61 万元。请结合惠州隆利的主营业务、经营情况、客户构成等补充说明其亏损的原因。

回复:

惠州隆利 2019 年营业收入为 24,615.98 万元，净利润为-2,173.62 万元。2019 年度利润表如下：

单位：万元

项目	金额
一、营业收入	24,615.98
减：营业成本	25,449.03
营业税金及附加	58.05
二、主营业务利润	-891.10
减：销售费用	1.15
管理费用	687.01
研发费用	589.93
财务费用	-7.36
信用减值损失	-1.82
资产减值损失	14.78
三、营业利润	-2,174.78
营业外收入	-
减：营业外支出	0.16
四、利润总额	-2,174.94
减：所得税	-1.32
五、股东净利润	-2,173.62

惠州隆利的主营业务为背光显示模组、导光板、吸塑盒的制造，目前惠州隆利生产产品后出售给母公司，由母公司再对客户销售。因前期设备投入较大，且基本为 2019 年新购入，产能处于爬坡期，折旧费用及人力成本较高；同时，因新机器调试导致原材料损耗较高，从而导致 2019 年出现亏损。

问题 8: 报告期内，公司募投项目惠州市隆利中尺寸 LED 背光源生产基地项目承诺投资金额为 3 亿元，截至期末投资进度为 23.54%，预定可使用状态日期为 2020 年 12 月 31

日。请补充说明该募投项目目前具体建设情况、建设进度是否符合募集说明书原定计划、建设进度不及预期的原因。

回复：

一、惠州市隆利中尺寸 LED 背光源生产基地进度安排

募投项目由子公司惠州隆利组织实施，项目建设周期为 24 个月。项目具体的实施进度安排如下所示：

序号	月份 工作内容	1-3	4-7	8-11	12-19	20	21	22	23	24
		1	前期工作及报批立项	■						
2	方案和施工图设计		■							
3	土建施工及装修			■	■					
4	设备订购及安装				■					
5	设备调试					■				
6	组织验收						■	■		
7	人员培训						■	■		
8	试运转							■	■	
9	投产运营							■	■	■

二、项目建设具体情况

为了解决公司产能不足，“惠州市隆利中尺寸 LED 背光源生产基地”中的设备已经于 2019 年 4 月开始购买，截至 2019 年末已经购买完毕，目前通过租赁厂房的形式进行生产，正处于产能爬坡期。

募投项目建设进度不及预期的原因主要系：公司于 2019 年 4 月通过设计图审批；2019 年 5 月获得《人民防空工程建设许可证》；2019 年 7 月获得《建设用地许规划可证》、《建设工程规划许可证》、《施工图设计文件审查合格证》等；2019 年 11 月获得《建筑工程施工许可证》。由于募投项目在前期行政审批时间较长，于 2019 年 11 月才正式开始大规模建设，从而导致募投项目总体建设进度不及预期。公司争取在 2020 年 12 月 31 日达到预定可使用状态。

问题 9: 报告期内, 你公司投资 3,000 万元取得深圳市美铠光学科技有限公司 (以下简称“美铠光学”) 23.10% 股权。请补充说明美铠光学的主要业务、经营情况, 你公司投资美铠光学的背景、目的, 是否已经履行必要的审批程序及相关信息披露义务。

回复:

一、美铠光学基本情况

美铠光学主要从事手机玻璃盖板的研发、生产和销售业务, 产品广泛应用于手机、平板电脑、笔记本电脑、桌上电脑、数码相机、播放器、GPS 导航仪、汽车仪表等。

公司名称:	深圳市美铠光学科技有限公司
成立日期:	2014 年 02 月 11 日
注册资本:	6,502 万元
实收资本:	6,502 万元
法定代表人:	周军
注册地址:	深圳市龙华区观澜街道黎光社区黎光新工业区 75 号 17 栋 201
主要生产经营地:	深圳市、惠州市
股东构成及控制情况:	王征、美铠投资(深圳)合伙企业(普通合伙)、隆利科技
经营范围:	一般经营项目是: 光电材料、电子产品、导电绝缘材料、光学设备、纳米玻璃镜片、光学镜片、触控面板的研发与销售; 货物及技术进出口。(法律、行政法规、国务院决定规定在登记前须经批准的项目除外), 许可经营项目是: 光电材料、电子产品、导电绝缘材料、光学设备、纳米玻璃镜片、光学镜片、触控面板的加工、生产与丝印。

截至 2019 年 12 月 31 日, 美铠光学未经审计的总资产为 14,956.74 万元, 净资产为 5,575.36 万元, 2019 年营业收入为 12,404.13 万元, 净利润为-674.69 万元。

二、投资美铠光学的背景和目的

1、美铠光学跟跟公司业务具有协同性

美铠光学从成立以来一直专注于玻璃盖板的研发、生产与销售, 产品主要应用于智能手机、平板、车载等领域, 与华显光电、帝晶光电、同兴达等行业重要客户建立了良好的合作关系, 并获得了终端客户华为、OPPO、TCL、中兴、LG、三星、联想的认可。因此, 美铠光学不论是从产品角度还是客户角度, 跟隆利科技具有明显的协同性。通过此次投资, 公司依托自身客户资源、丰富的研发经验, 为未来加快公司产业优质资源的有效整合打下

基础。

2、可以拓宽公司产品线

随着 5G 的来临，智能手机对信号的传导要求更高，加上无线充电的不断渗透，手机后盖去金属化成为大的趋势，玻璃盖板的市场需求有望进一步增加。同时，不论是何种显示技术(LED、OLED、Mini-LED、Micro-LED 等)，均需要玻璃盖板。因此，玻璃盖板产品可以较好的规避因 OLED 等技术冲击带来的风险。公司目前主要产品为背光显示模组，OLED 显示对公司产品具有一定的替代性。通过此次投资，公司未来可以拓宽公司的产品线，实现公司在显示行业的布局。

综上，公司此次对美铠光学投资符合公司的战略布局及长远规划，实现了公司在显示行业的布局，有利于加快产业优质资源的有效整合，促进公司转型升级，进一步提升公司综合实力、行业地位和竞争力。

三、履行的审批程序及信息披露义务

本次对外投资事项不涉及关联交易，也不构成《上市公司重大资产重组管理办法》规定的重大资产重组。根据《公司章程》及对外投资的相关规定，本次对外投资事项在公司总经理决策权限范围内，无需提交董事会和股东大会审议，未达到规定的信息披露标准。

公司根据《公司》《对外投资决策制度》、《总经理工作细则》、《董事会战略与发展委员会工作细则》等制度，本次对外投资进行了前期调研，形成了投资建议书，并通过了总经理办公会、内部投资决策程序、战略与发展委员会审议程序。

综上，本次对外投资未达到信息披露的要求，且已经履行了必要的审议程序。

问题 10: 报告期内，公司其他非流动资产余额 2,911.68 万元，包括预付工程款及预付房屋、设备款。请补充列示上述预付款项具体内容、交易对手方基本情况、是否为上市公司关联方、对应投资建设项目、款项形成时间、预付设备款的期后到货情况，结合拟采购的具体内容、合同条款约定等，说明大额预付款的必要性、合理性。请年审会计师进行核查并发表明确意见。

回复:

一、预付款项具体内容、交易对手方情况

1、预付款项具体内容如下：

项目	期末余额（万元）	具体内容
预付工程款	1,243.25	用于装修工程
预付设备款	1,668.43	用于设备购买
合计	2,911.68	

2、主要交易对手及大额预付款情况

交易对手名称	是否为关联方	款项性质	付款时间	金额（万元）	采购的具体内容
深圳市超信杰净化技术有限公司	否	预付工程款	2019年12月	1,200.83	公司及子公司装修
深圳市朗华供应链服务有限公司	否	预付设备款	2019年11月	638.83	超精密龙门加工机（东芝 V-CUT 机）
东莞市元特仪器设备有限公司	否	预付设备款	2019年11月	183.80	恒温恒湿机、快速温变箱、冷热冲击箱
深圳市华永精密科技有限公司	否	预付设备款	2019年12月	152.19	全自动光学打点机
深圳市智立方环境科技有限公司	否	预付工程款	2019年10月-12月	94.00	公司装修
东莞市博多机电有限公司	否	预付设备款	2019年10月及12月	91.79	光学磨床
合计				2,361.45	

二、主要交易对手基本情况及相关说明

（一）预付工程款交易对手情况

1、深圳市超信杰净化技术有限公司

法定代表人陈芝俭，一般经营项目：国内贸易、货物及技术进出口。（法律、行政法规、国务院决定规定在登记前须经批准的项目除外）。装饰工程、洁净室安装工程、空气净化设备、洁净室工程系统及设备的技术开发、设计及销售。

公司与深圳市超信杰净化技术有限公司签订装修工程合同，总合同金额为 2,849.5 万元，根据合同约定，公司需在签订合同后支付工程造价的 30%，材料及人员开始施工时支付 25%，设备到达工地后支付 25%，施工完毕后支付 10%，验收合格后支付 10%。公司按合同约定进度预付工程款。

2、深圳市智立方环境科技有限公司

法定代表人李荣荣，一般经营项目：空气净化器、新风机组、FFU 初中高效过滤器、风淋室、洁净棚、电子产品及配件、无尘耗材的销售、研发及技术转让；家用、商用、工业用空气净化系统、无尘车间、手术室等无尘工程的设计、安装、维护；装修装饰工程、机电设备安装工程、空调销售及上门安装；国内贸易；货物及技术进出口。空气净化器、新风机组、FFU 初中高效过滤器、风淋室、洁净棚、电子产品及配件、无尘耗材的生产。

公司与深圳市智立方环境科技有限公司签订装修工程合同，合同金额为 115 万元，根据合同约定，合同签订后支付 30%，材料进场后支付 30%，工程竣工后验收状态前支付 30%，验收完成后支付 7%，验收完成后 6 个月支付 3%，公司按合同约定进度预付工程款。

（二）预付设备款交易对手情况及预付款设备期后到货情况

1、预付设备款交易对手情况

1) 深圳市朗华供应链服务有限公司

法定代表人张春华，一般经营项目：货物进出口、技术进出口；国际货运代理、国内货运代理；汽车销售；黄金制品、白银制品、铂金制品、金属材料的销售；供应链管理；自有物业租赁；经营电子商务；计算机软硬件开发；翻译服务；商务服务；信息咨询；国内贸易；许可经营项目是：大米批发、粮油及其他预包装食品批发、乳制品（含婴幼儿配方乳粉）；

医疗器械经营（二类、三类）；供应链管理相关配套服务；仓储服务（含分支机构经营）；饮料、红酒的批发零售；普通货运。

深圳市朗华供应链服务有限公司是公司购买进口设备的代理进口服务公司，公司通过其代理进口超精密光学仪器：龙门加工机（东芝 V-CUT 机）。

2) 东莞市元特仪器设备有限公司

法定代表人王树靖，一般经营项目：设计、产销、维修：仪器仪表、检测设备、通用机械设备及配件、五金制品、电子产品；货物进出口、技术进出口。（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）。

公司与东莞市元特仪器设备有限公司签订快速温变箱、冷热冲击箱、恒温恒湿机购买合同。

3) 深圳市华永精密科技有限公司

法定代表人贺利明，一般经营项目：机械设备、电子产品、五金产品、塑胶产品及设备的销售；国内贸易，货物及技术进出口。（法律、行政法规禁止的项目除外；法律、行政法规限制的项目须取得许可后方可经营）机械设备、电子产品、五金产品、塑胶产品及设备的生产。

公司与深圳市华永精密科技有限公司签订全自动光学打点机购买合同。

4) 东莞市博多机电有限公司

法定代表人吴敬达，一般经营项目：销售:机电设备、通用机械及其零配件、环保机械设备、润滑油、五金工具、刀具、工装夹具、自动化设备、塑胶材料、金属材料;维修、研发及技术转让:通用机械设备;货物进出口。（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）

公司与东莞市博多机电有限公司签订光学磨床购买合同。

综上，以上设备均为进口设备，通过进口代理商或国内代理商购买，需要支付预付款。

2、预付设备款期后到货情况

交易对手名称	采购具体内容	合同号	合同金额 (万元)	预付金额 (万元)	合同条款	期后到货情况
深圳市朗华供应链服务有限公司	东芝 V-CUT 机	LCC-18100110REV2、 CB20171043906X	638.83	638.83	签订合同后需要支付 30% 作为定金，从日本发货前需支付 70% 尾款	2020 年 3 月验收后投入使用
东莞市元特仪器设备有限公司	恒温恒湿机 (2 台)	BLYT20190715-003	41.20	39.80	签订合同后预付 30% 定金，发货前支付 60%，验收合格后支付尾款 10%	2020 年 3 月验收后投入使用
东莞市元特仪器设备有限公司	快速温变箱/冷热冲击箱	BLYT20190805-001	160.00	144.00		2020 年 3 月验收后投入使用
深圳市华永精密科技有限公司	全自动光学打点机 (2 台)	BLHY20191213-001	186.00	152.19	签订合同后预付定金 30%，发货前支付 70% 尾款	2020 年 3 月验收后投入使用
东莞市博多机电有限公司	光学磨床	BD190928LL01	100.50	91.79	签订合同后预付定金 30%，发货前支付 70% 尾款	2020 年 2 月验收后投入使用
合计			1,126.53	1,066.61		

三、年审会计师核查情况：

年审会计师对非流动资产余额进行了核查，主要程序如下：

- 1、检查工程建设及设备采购相关的主要合同，合同涉及其他非流动资产余额的 81%，并抽查结算资料、付款凭证等支持性证据；
- 2、访谈公司相关部门人员，了解预付款的原因及合理性；
- 3、查询交易对手的工商信息，选取样本对预付款项进行函证，函证确认的金额占非流动资产余额的 65%；并对工程建设情况和期后设备到货情况进行实际察看和了解。

经核查，会计师认为其他非流动资产的确认和计量符合企业会计准则的相关规定。

问题 11：报告期内，公司劳务外包工时总数 667,791 小时，支付的报酬总额 2,124.94 万元。请补充说明劳务外包单位的基本情况、是否为关联方、外包劳务的具体内容、报酬定价依据，劳务外包的必要性、合理性，外包模式有关风险及公司的应对措施。请年审会计师进行核查并发表明确意见。

回复：

一、关于劳务外包的情况

为保证产品上线后的良率，客户通常要求供应商对其产品在上线前进行二次检测。按照行业惯例，公司在客户所在地就近聘请检测服务公司对产品进行检测，以满足客户品质要求。这种服务类似于外协服务。

报告期内，公司聘请了 20 多家检测公司进行检测。检测工时总数 667,791 小时，支付报酬总额 2,124.94 万元，主要检测公司情况如下：

序号	公司名称	服务内容	服务金额 (万元)	是否为关联方
1	合肥耀美电子科技服务有限公司	品质检测	455.03	否
2	东莞市诺誉电器有限公司	品质检测	337.07	否
3	厦门市中涓电子科技有限公司	品质检测	281.33	否

4	苏州雄新电子科技有限公司	品质检测	246.42	否
5	江苏啸亦旺电子科技有限公司	品质检测	240.62	否
6	武汉谦诚达电子科技有限公司	品质检测	145.04	否
7	苏州熙裕电子科技有限公司	品质检测	85.67	否
8	苏州鑫亿科电子科技有限公司	品质检测	59.9	否
9	惠州市松谷科技有限公司	品质检测	56.4	否
10	佩罗电子科技有限公司	品质检测	51.38	否
合计			1,958.86	

1、合肥耀美电子科技服务有限公司

法定代表人张建峰，一般经营项目：电子科技领域内的技术开发、技术转让、技术咨询、技术服务；电子产品及配件的销售及售后服务；电子元器件及配件、电子线束、电子设备的销售；汽车零部件的上门检测服务；货物及技术的进出口业务（国家限定或禁止的商品及技术除外）。

2、东莞市诺誉电器有限公司

法定代表人程肖容，一般经营项目：家用电器、电子产品；加工、检测：电子配件；劳务派遣；电子产品检测服务。

3、厦门市中渭电子科技有限公司

法定代表人吕周刚，一般经营项目：其他质检技术服务；通讯设备修理；计算机和辅助设备修理；其他办公设备维修；家用电子产品修理；日用电器修理；其他未列明日用产品修理业；其他未列明服务业（不含需经许可审批的项目）；通讯及广播电视设备批发；计算机、软件及辅助设备批发；其他机械设备及电子产品批发；电气设备批发；其他未列明专业技术服务业（不含需经许可审批的事项）。

4、苏州雄新电子科技有限公司

法定代表人张新科，公司一般经营项目是：从事电子、数码、计算机领域内的技术开发、技术服务、技术咨询及上门维修服务；电子产品、计算机软件及辅助设备、通讯设备及相关产品、仪器仪表、机电产品、塑料制品、汽摩配件、环保材料的销售；企业管理咨询、商务

信息咨询、企业形象策划、市场营销策划；从事上述商品及技术的进出口业务。

5、江苏啸亦旺电子科技有限公司

法定代表人张延琴，一般经营项目：电子产品、计算机软硬件的技术开发、技术咨询及技术服务；电子产品维修、检测服务；承接电子产品企业生产线工段的外包服务（不含劳务派遣）；机械自动化设备的安装、调试、维护服务；塑料制品、包装材料的回收利用；机械设备、电子产品、包装材料、金属材料、矿产品、化工产品（不含危险品）、五金交电、劳保用品、日用百货的销售；自营与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者禁止进出口的商品和技术除外。

6、武汉谦诚达电子科技有限公司

法定代表人夏佩，一般经营项目：电子产品、机电设备、电子元器件、手机配件、无线基站、汽车零配件、治具、模具、检具、机械设备及配件、自动化设备、计算机配件、仪器仪表、五金制品、检测设备、计量器具、新能源设备技术咨询、检测及维修；计算机软硬件的研发、设计、批零兼营；市政工程施工；照明器材、包装材料、电气自动化设备、金属材料、五金水暖、机械设备、办公家具、办公用品的批零兼营；货物或技术进出口（国家禁止或涉及行政审批的货物和技术进出口除外）；人力资源服务。

7、苏州熙裕电子科技有限公司

法定代表人董艳新，一般经营项目：电子科技领域内的技术开发、技术转让、技术咨询、技术服务；电子产品及配件的销售；电子产品检测服务及维修服务；电子元器件及配件、电子线束、电子设备、净化产品及设备、电池材料、高分子材料、丝印器材、过滤器材、清洁产品、仪器设备、五金交电、塑胶制品、实验室耗材、劳保用品、办公耗材、润滑脂、化工产品（不含危险品）的销售；道路货运经营；汽车零部件的上门检测服务；货物及技术的进出口服务。

8、苏州鑫亿科电子科技有限公司

法定代表人陈亚培，一般经营项目：研发、销售：电子产品及材料、机电产品，并提供上述产品的技术服务、技术咨询、技术转让及上门维修服务；销售：办公用品、劳保用品、五金电器、建材、电脑耗材、电子元器件、橡胶制品、自动化设备、仪器仪表、化工产品及原料（不含危险品）；电子设备的检测及维修。

9、惠州市松谷电子科技有限公司

法定代表人杨加青，一般经营项目：液晶显示屏、背光源、盖板玻璃、硬盘、光驱、电池、电源适配器、鼠标、键盘及电子零配件的检测、销售及提供技术服务，以承接服务外包形式从事电子产品的生产、加工、销售并提供技术及维修服务，劳保用品、仪器仪表、空调、空压机的销售，国内贸易，货物及技术进出口。

10、东莞市佩罗电子科技有限公司

法定代表人曹福靖，一般经营项目：研发、产销：电子产品、电子材料、电子元器件、集成电路、半导体、智能设备、传感器、电子线路板、电子设备、线路板材料；电子材料技术咨询、技术服务、技术转让。

二、劳务外包的必要性和合理性

1、必要性

(1) 为保证产品上线后的良率，客户通常要求供应商对其产品在上线前进行二次检测；

(2) 由于产品上线前的检测与各供应商的产品在客户端的上线时间和上线批量直接相关，对检测服务的时效性要求高，需要根据需求及时配置充足的人员；

(3) 公司客户工厂分布在全国各地（北京、天津、廊坊、重庆、武汉、赤壁、合肥、南昌、南京、苏州、泰州、昆山、胡青、厦门、东莞、惠州、深圳），如由公司直接派驻检测人员到客户处检测，人员的安全管理难度较大；此外，当产品上线的数量较大时，无法满足检测需求；但当产品上线的数量较小时，又会造成人员的闲置和浪费，公司管理难度大。

按照行业惯例，公司通常在客户所在地就近聘请检测服务公司对公司产品进行二次检测，以满足客户品质要求。

2、合理性

公司在选择检测服务公司时，通常会考察其是否具有同行业检测经验。以上检测服务公司除为公司提供服务外，也为其他手机产业链的相关企业（华为、vivo、OPPO、三星、TCL集团、京东方、联创、美蓓亚、山本、宝明等）提供服务，与公司不存在关联关系。公司根据市场水平确定其服务价格，费用标准平均约为每小时 30 元/人。费用按实际检验时间进行核算，按月对账支付。

三、外包模式有关风险及公司的应对措施

1、风险

采用检测服务公司面临的主要风险有：1) 其检测能力达不到要求，导致公司面临被客户追责的风险；2) 其人员调配不及时，不能满足客户检测时效性要求，导致公司被客户追责的风险。

2、公司的应对措施

因市场中有较多具有类似服务经验的检测服务公司可供选择，因此，在甄选检测服务公司时，严格按照公司的供应商管理制度，一般会选择 2-3 家公司，通过比较其检测经验、服务能力、价格水平等来确定是否合作。同时，在合同中约定双方的权利义务，明确其作业标准和质量要求，如因对方过失给公司造成损失，由其承担全部赔偿责任。公司还派驻管理人员到服务所在地对检测服务公司进行监督和品质管理。

四、年审会计师核查情况

年审会计师对上述劳务报酬费用进行了核查，主要程序如下：

- 1、了解和测试公司采购及供应商管理相关内部控制的设计和执行的有效性；
- 2、比较当年度和以前年度、当年度内各月相关费用支出的增减变动，分析其合理性；
- 3、查阅与主要对手的交易合同，合同涉及上述劳务报酬费用的 81%，并检查发票、对账单、付款单等支持性证据，以核实交易的真实性和计价的准确性；
- 4、查询主要对手的工商信息，了解其是否存在关联关系。

经核查，会计师认为公司相关报酬费用的处理符合企业会计准则的相关规定。

特此公告。

深圳市隆利科技股份有限公司

董事会

2020 年 04 月 23 日