

深圳市宝明科技股份有限公司

关于深圳证券交易所对公司 2020 年年报问询函回复的公告

本公司及董事会全体成员保证信息披露的内容真实、准确、完整，没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

深圳市宝明科技股份有限公司（以下简称“公司”或“宝明科技”）于 2021 年 4 月 29 日收到深圳证券交易所公司管理部下发《关于对深圳市宝明科技股份有限公司 2020 年年报的问询函》（公司部年报问询函〔2021〕第 54 号）（以下简称“问询函”），公司对问询函所列问题进行了认真的核查，负责公司年报审计工作的容诚会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“容诚”或“会计师”）也对相关问题发表了意见。现将有关问题回复如下：

问题 1：报告期内，你公司实现营业收入 13.78 亿元，同比下降 24.98%，实现归属于上市公司股东的净利润（以下简称“净利润”）3,088.72 万元，同比下降 72.61%，实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润（以下简称“扣非后净利润”）为 1,002.64 万元，同比下降 92.52%，经营活动产生的现金流量净额-8,517.79 万元，同比下降 145.01%。

（1）根据你公司 2020 年 7 月 22 日披露的《首次公开发行招股说明书》中作出的盈利预测，你公司预计 2020 年实现营业收入 18.23 亿元，实现净利润 1.12 亿元。请结合你公司行业发展状况、上游采购成本及下游终端需求的变化情况及发展趋势、成本费用控制情况等因素，说明前期盈利预测相关假设是否发生重大变化，并对比同行业公司情况，详细分析你公司上市首年业绩大幅下滑的原因。

公司回复：

一、前期盈利预测相关假设具有合理性

公司 2020 年度全年盈利预测系 2020 年 5 月份出具，出具该盈利预测报告时是基于过往经营业绩，结合当时已实现的收入，在手和意向订单，市场和经济环境，基于当时疫情在全球的蔓延态势已基本得到缓解，世界经济开始重启，各国相继推出大规模经济刺激计划，公司后续的经营计划能够顺利执行，主要产品价

格不会发生重大变化的基础上进行的谨慎、客观的判断。

（一）前期盈利预测的编制基础和基本假设

根据容诚出具的《盈利预测审核报告》（容诚专字[2020]230Z1047号），宝明科技 2020 年度盈利预测的编制基础和基本假设为：

1、编制基础

本公司 2020 年度盈利预测是以本公司 2019 年度经容诚会计师事务所（特殊普通合伙）审计的合并经营业绩以及 2020 年 1-3 月经容诚会计师事务所（特殊普通合伙）审阅的合并业绩为基础，在充分考虑公司现时经营能力、市场需求等因素及下列各项基本假设的前提下，结合 2020 年度的经营计划、投资计划及财务预算等，遵循谨慎性原则编制的。编制本盈利预测报告所选用的主要会计政策和会计估计符合《企业会计准则》的规定，与本公司实际采用的主要会计政策和会计估计一致。

2、基本假设

公司盈利预测基本假设如下：

（1）预测期内本公司所遵循的国家及地方现行法律、法规、制度及公司所在地区的社会政治、经济政策、经济环境无重大变化；

（2）预测期内本公司所遵循的税收政策和有关税收优惠政策无重大改变；

（3）预测期内本公司所处地区不会发生重大的通货膨胀，经营业务所涉及的信贷利率、外汇市场将在正常范围内波动，不会发生重大变化；

（4）预测期内本公司经营策略和管理模式不发生重大变化；

（5）预测期内本公司所处的行业政策不会发生重大改变，从而使本公司生产、销售均能够按计划顺利执行，不会发生重大波动；

（6）预测期内本公司经营计划顺利完成，各项业务合同能够顺利执行，并与合同方无重大争议和纠纷；

（7）预测期内本公司主要产品经营价格及主要原材料供应价格无重大变化；

（8）预测期内本公司不会受到诸如人员、材料、汇率等客观因素的重大变化而对生产经营产生巨大不利影响；

(9) 本公司对生产人员、管理人员、销售人员已进行合理配置，无高级管理人员舞弊、违法行为而造成重大不利影响；

(10) 预测期内无其他人力不可预见及不可抗拒因素造成重大不利影响。

(二) 出具盈利预测报告后，行业发展状况、上游采购成本及下游终端需求的变化情况及发展趋势、成本费用控制情况

1、受疫情影响，行业发展竞争有所加剧

2020年，全球爆发多轮新冠疫情，特别是8月份开始的欧洲第二轮疫情和10月份开始的美国疫情的扩大，降低了市场对经济复苏和智能手机需求反弹的预期，部分客户的相关订单下达较原计划出现延迟或变更，行业竞争加剧。

公司LED背光源产品通过下游客户主要应用于终端智能手机，主要品牌包括小米、OPPO、vivo和三星等。受疫情影响，消费类电子产品需求有所下降。根据权威机构IDC数据统计，2020年全球智能手机出货量为12.92亿台，同比下降5.9%，2019年和2020年手机出货量的具体数据如下：

单位：亿台

公司	2020年		2019年		出货量同比变动
	出货量	市场份额	出货量	市场份额	
三星	2.67	20.6%	2.96	21.6%	-9.8%
苹果	2.06	15.9%	1.91	13.9%	7.9%
华为	1.89	14.6%	2.41	17.5%	-21.5%
小米	1.48	11.4%	1.26	9.2%	17.6%
OPPO	/	/	1.14	8.3%	/
VIVO	1.12	8.6%	1.10	8.0%	1.5%
其他	3.71	28.7%	2.95	21.5%	/
合计	12.92	100.00%	13.73	100.0%	-5.9%

注1：表格中单项数据加总数与表格合计数可能存在微小差异，均因计算过程中的四舍五入所形成。

注2：IDC仅公布前五大厂商手机出货量和同期对比数，部分手机厂商未进入前五大，故无法获取相应出货量数据。

2、上游采购成本较为稳定

2020年，公司主营业务成本为118,019.79万元，其中直接材料成本占主营业务成本的比例在70%以上，为主营业务成本的主要构成部分，占比稳定。

2020年，公司直接材料的金额为86,914.05万元，同比下降24.97%，与主营业务收入变动趋势基本一致。

2019年和2020年，公司主要原材料由膜材片材/卷材、LED灯等构成，原材料结构较为稳定，主要原材料的采购金额及占比情况如下：

单位：万元

项目	2020年度		2019年度	
	金额	占比	金额	占比
膜材片材	25,882.48	26.52%	51,720.63	40.47%
膜材卷材	28,838.80	29.55%	21,029.29	16.46%
LED灯	15,637.97	16.02%	24,110.39	18.87%
石墨片	4,008.04	4.11%	2,593.68	2.03%
PC料	7,995.26	8.19%	8,480.10	6.64%
FPC	3,080.64	3.16%	3,834.69	3.00%
总计	85,443.20	87.55%	111,768.77	87.46%

2020年，公司主要原材料的供应较为充足，单位采购价格较为稳定，对公司单位产品成本的影响较小。主要原材料平均采购价格较上年同期变化情况如下：

原材料	2020年度		2019年度
	平均采购价格	变动幅度(%)	平均采购价格
膜材片材(元/PCS)	1.57	-1.26	1.59
膜材卷材(元/m ²)	5.84	19.18	4.90
LED灯(元/PCS)	0.10	-23.08	0.13
石墨片(元/PCS)	0.60	27.66	0.47
PC料(元/KG)	52.42	7.29	48.86
FPC(元/PCS)	0.33	3.13	0.32

3、成本费用控制良好

(1) 主营业务成本变动

2020年，公司主营业务成本为118,019.79万元，同比减少18.87%。主营业务成本占主营业务收入的比例为86.62%，主营业务成本变动趋势与主营业务收入变动趋势基本一致。

(2) 期间费用较为稳定

2020年，公司期间费用金额为16,912.80万元，同比减少19.37%，与主营业务收入变动趋势基本一致。2020年，公司的期间费用主要由研发费用、管理费用和销售费用构成，期间费用率为12.27%，与2019年基本持平。期间费用的变动情况具体如下：

单位：万元

项目	2020 年度			2019 年度	
	金额	费用率	变动情况	金额	费用率
销售费用	3,680.11	2.67%	-0.39%	5,624.51	3.06%
管理费用	4,515.19	3.28%	1.29%	3,651.78	1.99%
研发费用	8,356.65	6.06%	0.82%	9,623.69	5.24%
财务费用	360.85	0.26%	-0.87%	2,075.78	1.13%
合计	16,912.80	12.27%	0.85%	20,975.76	11.42%

二、公司 2020 年业绩大幅下滑的原因

(一) 2020 年下半年市场竞争加剧，公司订单下滑、毛利率降低

受新冠疫情影响，部分客户订单下达意愿及时间有所延迟，行业竞争加剧，进而导致公司订单减少、毛利率下降，业绩出现下滑。

客户方面，市场对于智能手机需求的预期具有一定的不确定性。2019 年公司重要客户 TCL 集团的销售收入较大。2020 年，全球爆发多轮新冠疫情，市场对于智能手机需求的预期具有一定的不确定性，由于公司前期导入 TCL 集团的产品数量较少，新产品推出又有所延迟，导致 2020 年来自 TCL 集团的订单量出现下滑。公司 2020 年度对 TCL 集团的销售收入为 6,968.88 万元，比 2019 年度销售收入 54,396.31 万元减少 47,427.43 万元，下降比例为 87.19%。

毛利率方面，公司主营业务收入主要来源于 LED 背光源产品，因全球智能手机出货量下滑以及部分客户订单的延迟，行业竞争加剧，公司承揽订单的压力增加，LED 背光源产品平均单价下降，材料采购成本未能同比例下降，导致毛利率下降；同时，因订单量下滑，单位产品分摊的固定成本上升，进一步加大了 LED 背光源产品毛利率下降幅度。

(二) 同行业可比公司受疫情及行业竞争加剧影响业绩有所下滑

1、同行业可比公司的选取标准

公司专业从事 LED 背光源的研发、设计、生产和销售以及电容式触摸屏主要工序深加工。其中，LED 背光源是公司主营业务收入的主要来源，占公司主营业务收入比例为 92.35%。

(1) LED 背光源行业：LED 背光源同行业上市公司包括隆利科技(300752)、南极光(300940)、汇晨股份(835845)、山本光电(430378)等。其中，山本光电和汇晨股份已分别于 2019 年 2 月和 2019 年 10 月终止在全国中小企业股

份转让系统挂牌，不再公告财务信息，南极光于 2021 年 2 月 3 日在创业板首次公开发行并上市。因此，选取隆利科技和南极光进行比较。

(2) 触摸屏行业：涉足触摸屏行业公司包括沃格光电（603773）、长信科技（300088）和凯盛科技（600552）。其中，长信科技和凯盛科技业务量以显示模组为主，触摸屏业务占比较小，而沃格光电业务以触摸屏为主。因此，选取沃格光电进行比较。

2、同行业可比公司的业绩波动情况

根据同行业可比公司的公告，隆利科技 2020 年归属于上市公司股东的净利润为 4,345.61 万元，同比减少 49.06%，归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润为 1,245.85 万元，同比减少 78.89%。南极光 2020 年归属于上市公司股东的净利润为 6,966.65 万元，同比减少 12.74%，归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润为 6,286.47 万元，同比减少 17.10%。沃格光电 2020 年归属于上市公司股东的净利润为 1,411.06 万元，同比减少 72.28%，归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润为 533.95 万元，同比减少 86.25%。

同行业可比公司经营业绩的具体情况如下：

单位：万元

年份	项目	隆利科技	南极光	沃格光电	宝明科技
2020 年	营业收入	201,234.33	105,811.43	60,415.75	137,839.34
	主营业务毛利率	12.28%	17.60%	28.32%	13.38%
	归母净利润	4,345.61	6,966.65	1,411.06	3,088.72
	扣非后归母净利润	1,245.85	6,286.47	533.95	1,002.64
2019 年	营业收入	170,142.35	99,441.13	52,432.41	183,737.40
	主营业务毛利率	15.38%	19.37%	30.02%	20.14%
	归母净利润	8,531.39	7,983.84	5,090.45	14,437.68
	扣非后归母净利润	5,902.42	7,583.09	3,884.16	13,409.70
变动率	营业收入	18.27%	6.41%	15.23%	-24.98%
	主营业务毛利率	-3.10%	-1.77%	-1.70%	-6.76%
	归母净利润	-49.06%	-12.74%	-72.28%	-78.61%
	扣非后归母净利润	-78.89%	-17.10%	-86.25%	-92.52%

注：数据来源于巨潮资讯网。

由上表可知，同行业可比公司营业收入保持增长，而公司收入下降，主要系公司采用“大客户战略”的销售策略，基于自身研发和制造优势，聚焦于获取大

客户的优质项目和产品订单。2020 年度受疫情影响，市场对于智能手机需求的预期具有一定的不确定性，公司部分客户导入的新产品订单出现延迟或变更，尤其是 TCL 集团订单量下滑幅度较大，导致收入下降。同时，行业竞争加剧，产品单价和毛利出现下滑，公司盈利能力有所下降。从盈利情况变动来看，同行业可比公司盈利能力出现不同程度下降。

3、同行业可比公司的业绩下滑原因

根据同行业可比公司的公告，LED 背光源行业可比公司业绩出现下滑的主要原因为：受全球新冠疫情影响，全球经济呈现不同程度下滑，全球显示产业链受到不同程度的冲击，中小尺寸显示领域上游的部分关键资源供应出现紧缺，下游手机等终端需求出现下滑，全球智能手机出货量下降，下游客户订单需求有所下降，市场竞争激烈，产品售价下降，产品材料采购成本并未同比例下降，综合导致手机背光源产品毛利率有所下降。

触摸屏行业可比公司沃格光电营业收入同比增长 15.23%，因沃格光电研发费用、管理费用、折旧等固定成本增加等多个因素影响，导致营业利润、净利润出现下滑。

（三）公司积极采取多项措施应对市场环境的影响，为业绩恢复及增长奠定基础

为应对市场的短期调整，公司主动调整市场策略，凭借产品优势获取市场份额。公司长期从事 LED 背光源和电容式触摸屏业务，在技术研发、客户和供应链资源、产线设备等方面均具备较强的竞争优势，降低价格可帮助公司有效拓展业务、提升盈利能力。同时，公司加大了自动化水平和管理提升投入，短期内公司营业收入和盈利能力出现下降，目前显示面板行业及其配套产业链的产能正逐步向中国大陆转移，在 5G、车联网、车载显示等下游领域快速发展的驱动下，显示面板行业发展趋势长期向好。市场竞争有助于落后产能的出清，从长期来看，市场的调整有助于行业的良性发展，公司已采取及时调整市场策略，优化丰富产品结构，加大产能布局，提高智能化生产水平和持续在新产品、新技术和新工艺方面进行研发投入等多项举措，积极应对市场环境的变化。

综上，公司前期盈利预测相关假设未发生重大变化。2020 年实现营业收入和净利润与 2020 年 7 月 22 日披露的《首次公开发行招股说明书》中作出的盈利

预测存在差异的主要原因系：公司出具盈利预测报告后，后续疫情的发展与前期盈利预测时发生了一定变化，在全球疫情蔓延以及供应链短缺等等不可抗力因素的影响下，降低了公司下游客户对经济复苏和智能手机等消费电子产品需求反弹的预期，行业竞争有所加剧，同行业公司业绩均出现下滑。因公司部分客户的相关订单较原计划有所延迟或变更，订单减少，毛利率下降，导致 2020 年实际盈利较盈利预测出现下滑。公司已积极采取多项措施，为业绩恢复及增长奠定基础。

(2) 报告期内，你公司 LED 背光源产品毛利率下滑 8.01%。请结合同行业公司情况、产品价格、成本、产销量等因素，分析说明 LED 背光源毛利率下降的原因及合理性。

公司回复：

一、同行业可比公司毛利率均下滑

疫情影响下，行业竞争程度进一步加剧，公司毛利率变动趋势与同行业可比公司毛利率变动趋势保持一致。根据同行业可比公司的公告数据，2020 年隆利科技、南极光、沃格光电的主营业务毛利率均出现不同程度的下滑，同比下降幅度分别为 3.10%，1.77%和 1.70%，具体情况如下：

单位：万元

年份	项目	隆利科技	南极光	沃格光电	宝明科技
2020 年	营业收入	201,234.33	105,811.43	60,415.75	137,839.34
	主营业务毛利率	12.28%	17.60%	28.32%	13.38%
2019 年	营业收入	170,142.35	99,441.13	52,432.41	183,737.40
	主营业务毛利率	15.38%	19.37%	30.02%	20.14%
变动率	营业收入	18.27%	6.41%	15.23%	-24.98%
	主营业务毛利率	-3.10%	-1.77%	-1.70%	-6.76%

二、LED 背光源毛利率下降的原因及合理性分析

(一) 产销量分析

在疫情的不确定性和行业竞争加剧的双重影响下，2020 年公司 LED 背光源产品的产量和销量较 2019 年有所下降。2020 年，公司 LED 背光源产品的生产数量为 9,124.95 万片，同比下降 22.90%，销售数量为 8,968.14 万片，同比下降 21.65%，产销量变动情况与收入变动趋势基本一致。具体情况如下：

单位：万片

项目	2020 年度	2019 年度	变动率
生产数量	9,124.95	11,835.50	-22.90%
销售数量	8,968.14	11,445.70	-21.65%

（二）产品成本分析

2020 年，公司直接材料为 84,366.59 万元，同比下降 24.57%，直接人工为 10,682.43 万元，同比下降 24.90%，直接材料与直接人工的变动趋势与产品收入变动趋势基本一致。

2020 年，公司制造费用为 14,683.70 万元，同比增长 31.21%，增加幅度较大。主要原因系折旧费用和背光源产品外包劳务费用增加所致。公司背光源产品的成本构成情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	变动率
直接材料	84,366.59	111,841.67	-24.57%
直接人工	10,682.43	14,223.79	-24.90%
制造费用	14,683.70	11,190.78	31.21%
合计	109,732.71	137,256.24	-20.05%

（三）毛利率分析

在全球疫情和行业竞争加剧的双重影响下，为了提高市场竞争力和保持市场份额，公司背光源产品价格有所下降，但材料采购成本未出现同比例下降。2020 年，LED 背光源产品的销售均价为 14.03 元/片，同比下降 7.33%，单位成本为 12.24 元/片，小幅上涨 2.09%。

因公司 LED 背光源产品产量同比下降，进而导致分摊的单位固定制造费用大幅上升至 1.64 元/片，同比增加 67.35%，单位制造费用的大幅增加使得单位产品成本上升，进而导致 2020 年背光源产品毛利率下降。

公司 LED 背光源产品的销售价格、单位成本情况如下表所示：

单位：元/片

项目	2020 年度	2019 年度	变动率
销售均价	14.03	15.14	-7.33%
单位成本	12.24	11.99	2.09%
其中：			
单位材料成本	9.41	9.77	-3.68%
单位人工成本	1.19	1.24	-4.03%
单位制造费用	1.64	0.98	67.35%
毛利率	12.78%	20.79%	-8.01%

综上，2020 年公司 LED 背光源毛利率下降主要系在疫情的不确定性和行业竞争加剧的影响下，公司销售价格下降和单位成本上升所致，LED 背光源毛利率下降与同行业公司变动趋势一致，具有合理性。

(3) 请结合公司主营业务、同行业可比公司情况等，说明报告期内经营活动产生的现金流量净额大幅下滑且较营业收入同比降幅较大的原因及合理性。

公司回复：

一、同行业可比公司经营活动产生的现金流量净额情况

单位：万元

项目	隆利科技	南极光	沃格光电	宝明科技
营业收入	201,234.33	105,811.43	60,415.75	137,839.34
经营活动产生的现金流量净额	6,603.84	6,233.23	10,863.24	-8,517.79
现金流量净额/营业收入比	3.28%	5.89%	17.98%	-6.18%

二、公司经营活动产生的现金流量净额大幅下滑且较营业收入同比降幅较大原因

单位：万元

项目	2020 年末	2019 年末	变动额	变动率
应收票据	30,475.22	22,456.20	8,019.03	35.71%
应付票据	34,997.72	44,893.67	-9,895.96	-22.04%

由上表可知，公司 2020 年经营活动产生的现金流量净额大幅下滑且较营业收入同比降幅较大，主要原因系：公司销售和采购业务主要采用银行承兑汇票结算，2020 年公司销售业务通过银行承兑汇票结算方式增加，同时采购业务支付采购款通过银行承兑汇票方式减少，综合导致现金流净额下滑。

(4) 你公司 2020 年各季度营业收入分别为 2.72 亿元、3.47 亿元、3.90

亿元和 3.69 亿元，净利润分别为 1,183.64 万元、3,407.61 万元、559.35 万元和-2,061.89 万元，经营活动产生的现金流量净额分别为 5,222.30 万元、2,237.79 万元、-10,283.95 万元和-5,693.93 万元。请结合行业特点、各季度收入、成本、毛利率、期间费用等情况说明报告期内营业收入逐季上升而净利润和经营性现金流量大幅波动且变动不一致的原因，并说明你公司经营环境或经营状况是否发生重大变化。

公司回复：

一、行业特点

（一）行业及相关政策情况

液晶显示行业是国家长期重点支持发展的重点产业，公司所处的背光显示模组行业是液晶显示行业下的重要细分行业，国内行业政策为液晶显示及背光显示模组行业的发展提供了良好的政策环境。主要产业政策如下：

时间	单位	政策法规	相关内容
2020年12月	国家发展和改革委员会	鼓励外商投资产业目录（2020年版）	TFT-LCD、OLED、AMOLED、激光显示、量子点、3D 显示等平板显示屏、显示屏材料制造（6 代及 6 代以下 TFT-LCD 玻璃基板除外）属于计算机、通信和其他电子设备制造业鼓励外商投资领域。
2020年9月	国家发展和改革委员会	国家发展改革委、科技部、工业和信息化部、财政部关于扩大战略性新兴产业投资培育壮大新增长点增长极的指导意见	加快基础材料、关键芯片、高端元器件、新型显示器件、关键软件等核心技术攻关，大力推动重点工程和重大项目建设，积极扩大合理有效投资。
2019年10月	国家发展和改革委员会	产业结构调整指导目录(2019年本)	薄膜场效应晶体管 LCD（TFT-LCD）、有机发光二极管（OLED）、电子纸显示、激光显示、3D 显示等新型平板显示器件、液晶面板产业用玻璃基板、电子及信息产业用盖板玻璃等关键部件及关键材料属于信息产业鼓励类发展领域。

2019年7月	广东省委、省政府	《关于贯彻落实<粤港澳大湾区发展规划纲要>的实施意见》	推动在高端芯片、新一代显示技术、新一代通信技术等关键技术、高端制造装备与检测装备、核心零部件和材料上取得突破，加快建设电子信息产业集群。
2018年10月	统计局	《战略性新兴产业分类》	为准确反映“十三五”国家战略性新兴产业发展规划情况，制定本分类，明确将“LED 背光源”纳入重点产品及服务目录

(二) 所属行业的特点和发展趋势

1、下游显示面板行业增长趋势明确

近年来，车联网、人工智能、5G 等科技不断取得发展突破，智能手机、平板电脑、笔记本电脑、车载、工控、TV、可穿戴设备、VR/AR 显示设备等智能终端多元化发展，市场渗透率持续提升。显示面板作为人机智能交互的媒介得到了快速发展，市场空间不断扩容。根据 IHS Markit 预测，2022 年全球显示面板出货量将增长到 39.99 亿片。

2、LCD 为显示面板行业主流，上游行业需求提升

①LCD 将保持行业主流地位

TFT-LCD 在显示面板产业中占据绝对优势，占据市场大部分份额。根据技术类别的不同，LCD 可以分为 TN-LCD、STN-LCD 和 TFT-LCD。其中，TFT-LCD 具有技术成熟、色彩丰富、画质好、成本较低的特点，被广泛应用在智能手机、平板电脑、车载显示等领域，在显示面板产业中占据绝对优势。根据 IHS 数据，2018 年全球显示面板出货量为 38.27 亿片，同比增长 3.43%，其中 TFT-LCD 出货量为 26.50 亿片，占比为 69.24%。2019 年全球 TFT-LCD 产值占比为 73.77%，预计 2022 年 TFT-LCD 产值仍将占据 65.25% 的市场份额。

②中大尺寸显示：专业显示等领域需求旺盛，LCD 市场迎来新增量

车载、工业等专业显示领域开辟了中大型 LCD 新的应用市场，专业显示市场的快速发展给中大尺寸 LCD 带来新的市场增量。在专业显示领域，LCD 相较于 OLED 更具性能优势，已成为当前专业显示领域的主流应用技术。随着 5G、大数据、云计算、人工智能等技术的蓬勃发展，车载、工控、医疗等专业显示领域的

智能化和可视化需求明显提升，专业显示领域更注重安全性和稳定性，LCD 寿命长、环境适应性好、性能稳定等特点能更好满足专业显示领域的需求。

根据 IHS Markit 预计，2025 年全球车载 TFT-LCD 面板出货量约 2.5 亿片，2019 年至 2025 年复合增长率约 5.82%。工业显示领域方面，随着工业 4.0 概念的提出，工业生产智能化、数字化、信息化和可视化已成为趋势。根据 View Research 预测，2017-2025 年间全球工业显示器市场年均复合增长率为 6%，到 2025 年，全球工业显示器市场将达 72.6 亿美元。

③LCD 上游配套行业市场需求明显提升，背光显示模组行业的发展潜力较大

在未来较长时间内，预计 LCD 将保持显示面板市场的主流地位，LCD 及其上游配套行业需求将大幅提升。在小尺寸显示市场，OLED 受限于技术和成本等因素，对 LCD 替代效应有限，随着 5G 手机带来的“换机潮”，中低端手机的市场需求将快速提升；在中大尺寸显示市场，LCD 较 OLED 更具性能优势，在全球疫情的背景下，休闲娱乐、商务办公、远程学习等场景对显示面板的需求明显增加，加之车载、医疗、工控等专业显示的需求快速增长，中大尺寸 LCD 需求大幅提升。LCD 需求的上升将显著拉动上游背光源、薄化等配套行业需求的上升。

3、显示面板向超薄化趋势发展，薄化需求将进一步被激发

玻璃薄化能带来更佳的显示效果和使用体验。随着信息技术的发展，消费者对产品使用体验、外形设计等要求日益提高，消费者对电子产品“外型时尚、轻便可携”的超薄设计需求愈发强烈，终端产品朝着重量轻、厚度薄、高屏占比等趋势发展，屏幕亦越来越轻薄。

随着消费者对显示面板产品“轻薄化”要求日益提高，显示面板厂商采用成本优势更明显的薄化工序有助于增强产品的市场竞争力，玻璃薄化等工序的需求将进一步被激发。

二、各季度收入、成本、毛利率、期间费用等情况说明报告期内营业收入逐季上升而净利润和经营性现金流量大幅波动且变动不一致的原因说明

（一）2020 年各季度营业收入、净利润和经营性现金流量情况

2020 年，公司盈利情况及经营活动现金流量净额分季度情况如下：

单位：万元

项目	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度	2020 年度
营业收入	27,248.78	34,689.30	39,021.67	36,879.59	137,839.34
营业成本	23,215.20	26,435.30	33,825.87	35,917.43	119,393.81
毛利率	14.80%	23.79%	13.32%	2.61%	13.38%
期间费用	3,559.34	4,474.69	4,968.93	3,909.84	16,912.80
归属于上市公司股东的净利润	1,183.64	3,407.61	559.35	-2,061.89	3,088.72
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	987.42	2,973.72	182.32	-3,140.82	1,002.64
经营活动产生的现金流量净额	5,222.30	2,237.79	-10,283.95	-5,693.93	-8,517.79

（二）营业收入逐季上升而净利润和经营性现金流量大幅波动且变动不一致的原因

1、营业收入逐季上升而净利润大幅波动且变动不一致的原因

2020 年各季度，公司营业收入、净利润的波动情况如下：

单位：万元

项目	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
营业收入	27,248.78	34,689.30	39,021.67	36,879.59
营业成本	23,215.20	26,435.30	33,825.87	35,917.43
毛利率	14.80%	23.79%	13.32%	2.61%
期间费用	3,559.34	4,474.69	4,968.93	3,909.84
归属于上市公司股东的净利润	1,183.64	3,407.61	559.35	-2,061.89
营业收入波动		7,440.52	11,772.89	9,630.81
归属于上市公司股东的净利润波动		2,223.97	-624.29	-3,245.53
毛利率波动		8.99%	-1.48%	-12.19%
营业成本波动		3,220.10	10,610.67	12,702.23
期间费用波动		915.35	1,409.59	350.50

注：上表波动对比用定向对比法，以第一季度数据为基准。

公司营业收入逐季上升而利润大幅波动且变动不一致的原因，主要系产品毛利率波动较大所致，具体分析如下：

（1）2020 年各季度毛利率呈现较明显下降趋势，主要原因系：第一季度、第二季度公司交货的产品主要为 2019 年签订的订单，产品价格受 2020 年度的疫情影响较小。疫情暴发后，市场竞争加剧，背光源产品单价下滑；同时，受疫情

影响用工困难，公司增加了外包劳务，导致第三季度、第四季度毛利率下滑幅度较大。

(2) 为应对疫情，公司调整经营策略，从第三季度开始导入新客户及新产品，第四季度导入的新客户开始小批量出货，因新产品从导入至大批量供货需要一定时间且投入成本相对较高，规模化效应尚未体现，制造成本有所增加，导致第三季度、第四季度的营业成本大幅增加，毛利率有所下滑。

2、营业收入逐季上升经营性现金流量大幅波动且变动不一致的原因

2020 年各季度，公司营业收入与经营性活动产生的现金流净额之间差异情况具体如下所示：

单位：万元

项目	第一季度/ 3月31日	第二季度/ 6月30日	第三季度/ 9月30日	第四季度/ 12月31日
营业收入	27,248.78	34,689.30	39,021.67	36,879.59
归属于上市公司股东的净利润	1,183.64	3,407.61	559.35	-2,061.89
应收票据	17,269.53	17,525.65	22,151.79	30,475.22
应收账款	34,388.81	39,738.35	42,951.83	43,328.25
应收票据及应收账款	51,658.34	57,264.00	65,103.62	73,803.47
应付票据	40,619.94	38,799.72	38,866.92	34,997.72
应付账款	28,076.10	28,546.42	31,097.64	33,011.45
应付票据及应付账款	68,696.04	67,346.14	69,964.56	68,009.17
经营活动现金流情况：				
销售商品、提供劳务收到的现金	41,682.99	44,592.25	28,926.93	20,061.01
收到的税费返还		831.64	114.43	-114.43
收到其他与经营活动有关的现金	224.39	1,870.96	1,233.44	-44.32
经营活动现金流入小计	41,907.38	47,294.85	30,274.80	19,902.26
购买商品、接受劳务支付的现金	30,136.93	38,634.77	31,628.03	14,959.12
支付给职工以及为职工支付的现金	3,262.45	5,257.30	5,102.61	5,345.97
支付的各项税费	1,261.00	905.80	2,515.90	595.67
支付其他与经营活动有关的现金	2,024.69	259.19	1,312.22	4,695.42
经营活动现金流出小计	36,685.07	45,057.06	40,558.76	25,596.18
经营活动产生的现金流量净额	5,222.30	2,237.79	-10,283.94	-5,693.94

营业收入逐季上升而经营性现金流量大幅波动且变动不一致的主要原因系

公司销售收款结算方式采用银行承兑汇票增加，具体分析如下：

2020 年第二季度、第三季度公司订单较多，销售收入较大，营业收入呈现逐季上升的趋势。公司主要客户结算期为月结 60-90 天，应收账款波动趋势与季度营业收入变动趋势相似。应收票据、应付票据及应付账款波动与营业收入变动趋势不一致，第三、四季度收取客户银行承兑汇票较多，导致收取商品销售收入经营性现金流入减少，到期兑付给供应商应付票据款增多，支付采购材料和劳务经营性现金流出增加，导致公司 2020 年营业收入逐季上升经营性现金流量大幅波动且变动不一致。

（三）公司经营环境或经营状况未发生重大变化

综上所述，公司为应对疫情影响和增强市场竞争力，主动调整经营策略，通过降低产品售价积极应对竞争，拓展新客户和推广新产品打造新的业务增长点，同时，提升生产线自动化水平和营运管理能力，加大自动化升级改造投入和管理追溯系统投入造成公司各季度毛利率波动，导致 2020 年各季度营业收入逐季上升而净利润大幅波动且变动不一致。

公司主要采用银行承兑汇票用于销售业务和采购业务结算，报告期，销售业务收取的银行承兑汇票结算增加减少当期的经营活动产生现金流入，同时采购业务减少了银行承兑汇票支付结算，增加当期的经营活动产生的现金流出，导致 2020 年各季度营业收入逐季上升而经营性现金流量大幅波动且变动不一致

公司关键指标毛利率、扣非后归属母公司净利润变动趋势与同行业变动情况一致。公司核心业务、经营环境、主要指标未发生重大不利变化，目前公司经营业务和业绩水准处于正常状态。

问题 2：报告期内，你对前五大客户的销售金额占年度销售总额的 92.78%。

（1）请结合公司所处行业特点、销售模式等，对比以前年度的前五大客户销售金额，说明报告期客户集中度较高的原因及合理性，是否存在大客户依赖风险。

公司回复：

一、前五大客户销售金额占比较为稳定

2018年、2019年和2020年，公司前五大客户销售金额占年度销售总额分别为92.20%，97.78%和92.78%，占比较为稳定，前五大客户销售金额及占比情况具体如下：

单位：万元

项目	2018年	2019年	2020年
销售金额	127,014.74	179,664.12	127,887.37
销售金额占比	92.20%	97.78%	92.78%

二、报告期客户集中度较高的原因及合理性

（一）公司客户集中度较高与行业经营特点一致

公司客户集中度较高主要系行业特性所致，与下游客户行业格局相匹配。公司销售对象主要为大型显示面板厂商，由于显示面板生产线投资规模大（根据京东方公开披露数据，其第10.5代TFT-LCD生产线建设项目总投资达400亿元），下游厂商数量有限，因而市场集中度高。根据群智咨询统计数据，2020年，全球智能手机面板市场排名前三的厂商依次是京东方、三星显示和天马，市场占有率分别为21.6%，19.6%和10.3%。智能手机面板市场呈现“寡头”格局，行业出货量最高的三家企业占据行业市场份额超过50%。

公司下游客户为京东方、天马、TCL集团、信利等面板显示企业，其面板显示屏主要应用小米、OPPO、vivo、三星等智能手机终端，而下游客户及终端产品应用领域集中度较高，因此，公司相对较高的客户集中度符合下游客户及终端产品应用领域的特点。

（二）公司客户集中度较高具有行业共性

与公司处于同行业的竞争对手也同样具有客户高集中度的特征。根据隆利科技年度报告，其2018年、2019年、2020年前五名客户合计销售金额占年度销售总额比例分别为87.68%、83.58%和87.31%；根据沃格光电年度报告，其2018年、2019年、2020年前五名客户合计销售金额占年度销售总额比例分别为91.79%、83.31%和82.56%。根据南极光年度报告，其2018年、2019年、2020年前五名

客户合计销售金额占年度销售总额比例分别为 91.24%、83.23%、75.99%。

（三）公司客户集中度较高与销售模式一致

基于行业特性和行业惯例，公司的销售采用直接销售的模式。同时，由于行业从终端厂商向上传导的高集中度，公司在销售上采用“大客户战略”，即主要的资源和精力使用在维护已经建立的大客户关系上。公司对每个客户设立专门的项目组，该项目组通过“一对一”的方式实时跟踪客户需求，深度介入下游客户产品的研发、设计、采购和生产的全过程。公司下设销售部，负责开发市场、跟踪客户订单生产进度、营收货款及客户信用管理、售后服务事项以及定期主导拜访客户、调查客户满意度。

公司客户主要集中在下游的知名显示面板企业，是公司采取“大客户战略”销售模式，把主要资源和精力聚焦在大客户的经营结果，与公司销售策略一致。

同时，报告期内公司持续开拓新客户资源以降低客户集中度，2020 年前五大客户销售金额合计占比从 2019 年的 97.78%下降至 92.78%，2021 年第一季度进一步降低至 91.03%。

综上，公司客户集中与行业经营特点一致，符合行业共有特性，不存在下游较为分散而公司自身客户较为集中的情况。报告期内公司客户的集中性主要受下游行业集中特性以及公司产品定位、销售模式等因素共同导致的，具有商业合理性。

三、客户集中度较高具有合理性

2020 年公司第一大客户天马销售金额占营业收入比例为 44.54%，未超过 50%。随着公司加大市场开拓力度，持续开拓新客户资源以降低客户集中度，2021 年第一季度第一大客户天马销售金额占营业收入比例下降至为 35.90%。

同时，虽然报告期内公司对前五大客户的销售存在波动和更替，但公司在产业链终端的客户（小米、OPPO、vivo 和三星）较为稳定，这是公司有选择地建立客户合作关系的结果。公司选择的直接下游客户主要是小米、OPPO、vivo 和三星等合格供应商，公司的产品能够满足小米、OPPO、vivo 和三星的技术要求，从而公司具备选择直接下游客户的主动权，具备独立开展业务的能力，公司不存

在大客户依赖风险。

(2) 请说明前五大客户名称、交易内容，截至报告期末前五大客户的应收账款余额及账龄，截至回函日应收账款的回款情况，前五大客户与 2019、2018 年相比是否发生重大变化，如是，请补充说明变化的具体情况及原因，新增客户与你公司是否存在关联关系。

公司回复：

一、前五大客户情况

2020 年，公司前五大客户名称和交易内容如下表所示：

序号	前五大客户	交易内容
1	天马	公司主要为天马提供 LED 背光源和电容式触摸屏产品
2	京东方	公司主要为京东方提供 LED 背光源和电容式触摸屏产品
3	东山精密	公司主要为东山精密提供 LED 背光源产品
4	TCL 集团	公司主要为 TCL 集团提供 LED 背光源和电容式触摸屏产品
5	深超光电	公司主要为深超光电提供 LED 背光源和电容式触摸屏产品

注：(1) TCL 集团包括武汉华显光电技术有限公司、武汉华星光电技术有限公司和华显光电技术（惠州）有限公司；(2) 京东方包括北京京东方光电科技有限公司、鄂尔多斯市源盛光电有限责任公司、合肥京东方光电科技有限公司、京东方（河北）移动显示技术有限公司、重庆京东方光电科技有限公司和成都京东方光电科技有限公司等；(3) 信利包括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、信利（仁寿）高端显示科技有限公司等；(4) 天马包括天马微电子股份有限公司、武汉天马微电子有限公司、厦门天马微电子有限公司和上海天马微电子有限公司等。

二、前五大客户回款情况

截至 2020 年末，公司前五大客户的应收账款余额及账龄，截至回函日回款情况如下表所示：

单位：万元

前五大客户	2020年期末应收账款余额	账龄						截至回函日回款金额	回款比例(%)
		1年以下	1-2年	2-3年	3-4年	4-5年	5年以上		
天马	15,302.01	15,301.53	-	-	-	-	0.48	15,301.22	99.99%
京东方	14,069.01	14,057.44	-	11.57	-	-	-	13,967.73	99.28%
东山精密	8,376.34	8,376.34	-	-	-	-	-	8,376.34	100.00%
TCL集团	3,149.68	3,149.68	-	-	-	-	-	3,149.68	100.00%
深超光电	738.14	738.14	-	-	-	-	-	738.14	100.00%

注：(1) TCL集团包括武汉华显光电技术有限公司、武汉华星光电技术有限公司和华显光电技术(惠州)有限公司；(2) 京东方包括北京京东方光电科技有限公司、鄂尔多斯市源盛光电有限责任公司、合肥京东方光电科技有限公司、京东方(河北)移动显示技术有限公司、重庆京东方光电科技有限公司和成都京东方光电科技有限公司等；(3) 信利包括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、信利(仁寿)高端显示科技有限公司等；(4) 天马包括天马微电子股份有限公司、武汉天马微电子有限公司、厦门天马微电子有限公司和上海天马微电子有限公司等。

三、前五大客户未发生重大变化

2018年、2019年和2020年，公司前五大客户的销售情况及变动情况如下表所示：

单位：万元

年度	序号	客户名称	销售金额	占营业收入比例(%)	有无关联关系
2020年度	1	天马	61,397.97	44.54	无
	2	京东方	42,279.72	30.67	无
	3	东山精密	11,489.64	8.34	无
	4	TCL集团	6,968.88	5.06	无
	5	深超光电	5,751.16	4.17	无
	合计			127,887.37	92.78
2019年度	1	天马	61,295.32	33.36	无
	2	TCL集团	54,396.31	29.61	无
	3	京东方	41,640.50	22.66	无
	4	深超光电	13,377.85	7.28	无

	5	东山精密	8,954.14	4.87	无
	合计		179,664.12	97.78	
2018 年度	1	天马	67,426.76	48.95	无
	2	京东方	30,533.53	22.16	无
	3	德普特	11,917.73	8.65	无
	4	信利	9,260.12	6.72	无
	5	东山精密	7,876.60	5.72	无
	合计		127,014.74	92.20	

由上表可知，2018-2020 年公司前五大客户变动幅度较小，不存在重大变化。公司 2020 年度前五大客户均系公司 2019 年度前五大客户，无新增前五大客户情形。其中，公司 2019 年重要客户 TCL 集团销售收入较大，2020 年，由于全球爆发多轮新冠疫情，市场对于智能手机需求的预期具有一定的不确定性，公司前期导入 TCL 集团的产品数量较少，新产品推出又有所延迟，导致 2020 年来自 TCL 集团的订单量下滑幅度较大。由于终端项目市场需求情况变动，公司 2020 年接受深超光电订单量有所减少，使得 2020 年公司前五大客户具体排名较 2019 年有所变动。2020 年公司第四大客户（TCL 集团）和第五大客户（深超光电）分别为 2018 年的第六大客户和第七大客户，排名变动主要系下游客户自身订单需求随市场情况存在一定波动所致。综上，2020 年公司前五大客户的变动范围较小，仍属于公司前十大客户，前五大客户未发生重大变化。

问题 3：你公司应收账款期末余额为 4.33 亿元，较期初下滑 3.30%，坏账准备为 1,552.95 万元，计提比例为 3.46%。应收账款前五大客户期末余额合计 4.05 亿元，占应收账款期末余额的 90.22%。

（1）请说明报告期内应收账款变动幅度与营业收入变动幅度不匹配的原因，销售及信用政策是否发生变化，客户资信状况是否发生变化，与同行业公司相比销售及信用政策是否存在重大差异。

公司回复：

一、应收账款变动幅度与营业收入变动幅度不匹配的原因

2020 年末，公司应收账款余额为 44,881.20 万元，较上年末余额 46,426.89

万元减少 1,545.69 万元，降幅 3.33%。2020 年度，公司营业收入为 137,839.34 万元，较上年营业收入 183,737.40 万元减少 45,898.06 万元，降幅 24.98%。应收账款余额的下降幅度低于营业收入降幅，主要原因系苏州东山精密制造股份有限公司等处信用期内的应收账款余额增加。

二、销售及信用政策、客户资信状况未发生重大变化

2019 年和 2020 年，公司的主要客户均为大型面板厂商，客户经营业绩较好，市场信誉良好，具备较强的还款能力，有效保证了应收账款的回款质量，公司的销售及信用政策、客户资信状况和 2019 年基本保持一致，具体情况如下：

客户名称	2020 年		2019 年		客户资信状况
	销售政策	信用政策	销售政策	信用政策	
天马微电子股份有限公司	赊销	月结 60 天	赊销	月结 60 天	良好
京东方（河北）移动显示技术有限公司	赊销	月结 90 天	赊销	月结 90 天	良好
苏州东山精密制造股份有限公司	赊销	月结 90 天	赊销	月结 60 天和 90 天	良好
合肥京东方光电科技有限公司（背光源）	赊销	月结 90 天	赊销	月结 90 天	良好
合肥京东方光电科技有限公司（触摸屏）	赊销	月结 60 天	赊销	月结 60 天	良好
武汉华星光电技术有限公司	赊销	月结 90 天	赊销	月结 90 天	良好

三、与同行业公司相比销售及信用政策不存在重大差异

公司与同行业公司信用政策不存在重大差异，同行业公司的销售及信用政策情况具体如下：

公司	销售政策	信用政策
隆利科技（300752）	赊销	公司对客户的信用期一般为 3 个月
南极光（300940）	赊销	其他主要客户的信用政策以开票后月结 90 天为主
沃格光电（603773）	赊销	主要客户均采用月结 90 天形式
宝明科技	赊销	一般为开出发票后给予客户 60-90 天的信用期

(2) 结合历史坏账、期后回款情况和同行业公司坏账计提比例等，说明报

告期内应收账款坏账计提的充分性，请年审会计师核查并发表明确意见

公司回复：

一、报告期内，公司与主要客户的交易情况、历史坏账情况如下：

单位：万元

序号	客户	销售收入	占年度全部销售收入的比例 (%)	期末应收账款余额	占期末全部应收账款余额的比例 (%)	期末应收账款账龄	坏账计提金额	历史坏账
1	天马微电子股份有限公司	61,379.97	44.53	15,301.22	34.09	1年以内	459.04	无
2	京东方（河北）移动显示技术有限公司	26,249.42	19.04	10,023.46	22.33	1年以内	300.70	无
3	苏州东山精密制造股份有限公司	11,489.64	8.34	8,376.34	18.66	1年以内	251.29	无
4	合肥京东方光电科技有限公司	14,913.55	10.82	3,652.50	8.14	1年以内：3,640.93万元；2-3年：11.57万元	112.70	无
5	武汉华星光电技术有限公司	6,961.77	5.05	3,142.44	7.00	1年以内	94.27	无
合计		120,994.35	87.78	40,495.96	90.22	/	1,218.00	/

2020年度，公司前五大客户销售收入占当期销售收入的比重为87.78%，通过公开信息查询，公司上述主要客户的经营情况稳定，未发现经营异常情况。2020年末，公司前五大客户应收账款余额占应收账款合计余额的比例为90.22%，公司前五大客户应收账款账龄一年以内的余额占前五大客户应收账款合计余额的99.97%，上述客户在报告期内未出现过实际坏账损失。

二、报告期内，公司实际发生的坏账损失以及应收款期后回款情况如下：

单位：万元

项目	2020年12月31日	2019年12月31日
应收账款余额	44,881.20	46,426.89
实际发生的坏账损失金额	-	-
坏账损失金额占应收账款	-	-

余额比例		
坏账计提比例	3.46%	3.49%
应收账款期后回款金额	43916.29	46,171.86
应收账款期后回款率	97.85%	99.45%

报告期内，公司未实际发生坏账损失。截至本函回复日，2019 年末、2020 年末应收账款期后回款率分别为 99.45%、97.85%，期后回款比例较高，公司坏账准备计提充分。

三、获取可比公司应收账款坏账准备计提政策，并与公司坏账准备计提政策进行比较，分析是否存在重大差异及差异原因

公司与同行业可比公司应收账款坏账准备计提政策对比如下：

公司	1 年以内 (%)	1-2 年 (含 2 年) (%)	2-3 年 (含 3 年) (%)	3-4 年 (含 4 年) (%)	4-5 年 (含 5 年) (%)	5 年以上 (%)
隆利科技 (300752)	2.16	100.00	/	/	/	/
南极光 (300940)	3.00	10.00	20.00	/	/	/
沃格光电 (603773)	3.00	/	/	84.00	/	/
宝明科技	3.00	10.00	30.00	50.00	80.00	100.00

注：隆利科技上市公司年报中显示坏账政策为对预期信用损失计提准备金，并按逾期、不同逾期天数分别按预计损失率计提坏账准备。

从上表可以看出，公司应收账款坏账计提比例与行业内可比公司基本一致。报告期内，公司应收账款余额账龄在一年以内占应收账款合计余额的 99.47%，公司坏账计提比例充分。

综上所述，报告期内，公司应收账款坏账计提充分。

四、请年审会计师核查并发表明确意见

会计师核查程序和意见

1、核查程序

(1) 获取公司编制的应收账款账龄分析表和坏账准备计提表，检查账龄划分的准确性，复核公司对于应收账款组合的划分是否合理，并对坏账准备的金额进行重新计算；

(2) 针对单独计提坏账准备的应收账款，检查并评价公司对应收账款进行可回收性评估的依据及合理性；

(3) 对长期挂账未回款的客户，通过公开渠道查询与客户相关的信息，了解目前应收账款未回款原因及催收情况，评价应收账款坏账准备计提的充分性；

(4) 取得并查阅公司主要客户期后回款的明细记录及收款银行回单，检查期后回款是否真实、准确；

(5) 对比同行业可比公司的坏账计提政策，分析应收账款坏账计提政策是否和同行业可比公司一致。

2、核查结论

通过执行以上核查程序，会计师认为：报告期内，公司的应收账款坏账计提充分。

(3) 请说明‘按欠款方归集的期末余额前五名的应收账款情况’的具体情况，包括但不限于交易对手方情况、交易发生的背景、形成原因、坏账准备的计提依据，并说明客户与公司及实际控制人、董事、监事、高管及其亲属和持股 5%以上的股东是否存在关联关系。

公司回复：

2020 年末，按欠款方归集的期末余额前五名的应收账款情况明细如下：

单位：万元

单位名称	应收账款期末余额	占应收账款期末余额合计数的比例（%）	是否关联企业	交易性质
天马微电子股份有限公司	15,301.22	34.09	否	背光源、触摸屏客户
京东方（河北）移动显示技术有限公司	10,023.46	22.33	否	背光源客户
苏州东山精密制造股份有限公司	8,376.34	18.66	否	背光源客户
合肥京东方光电科技有限公	3,652.50	8.14	否	背光源、触摸屏客户

司				
武汉华星光电技术有限公司	3,142.44	7.00	否	背光源客户
合计	40,495.96	90.22		

以上客户形成的应收账款均基于日常交易事项形成，其中账龄在一年以内的占比 99.97%，公司在计量应收款项预期信用损失时参照历史信用损失经验，并考虑前瞻性信息，确定应收账款组合的预期信用损失，账龄在一年以内的应收账款以 3%的比例计提坏账。

以上客户均与公司及实际控制人、董事、监事、高管及其亲属和持股 5%以上的股东不存在关联关系。

问题 4：你公司存货期末账面价值为 1.38 亿元，同比增长 27.43%，本期计提存货跌价准备 916.73 万元，计提比例为 6.64%；库存商品期末账面价值为 4.765 万元，占存货的比例为 34.51%，较上年上升 9.66 个百分点，主要系待客户确认的入库产成品增加所致。截至年末，你公司显示器件制造的库存量较上期同比增长 31.54%。

(1) 你公司生产模式主要为“以销定产”，报告期内你公司销售量为 9,096.56 万片，同比下降 20.90%。请说明在销售量下滑的情况下，本期存货仍大幅增长的原因，是否与产品销售收入及你公司生产模式相匹配，是否存在存货积压或产品滞销情形。

公司回复：

一、存货增长的原因

2019 年末和 2020 年末，公司存货的具体构成明细如下：

单位：万元

项目	2020 年末			2019 年末		
	账面余额	跌价准备	账面价值	账面余额	跌价准备	账面价值
原材料	4,490.34	360.72	4,129.62	4,416.79	972.34	3,444.45
在产品	3,141.35	46.65	3,094.70	2,855.60	397.29	2,458.31
发出商品	1,842.30	24.24	1,818.06	2,240.40	0.10	2,240.30
库存商品	5,250.43	485.12	4,765.30	2,974.18	281.58	2,692.59

合计	14,724.41	916.73	13,807.68	12,486.97	1,651.31	10,835.65
----	-----------	--------	-----------	-----------	----------	-----------

2019年末和2020年末，公司存货账面余额分别为12,486.97万元、14,724.41万元，2020年末较2019年末增加2,237.44万元，同比增长17.92%，主要系库存商品的增长所致。在销售量下滑的情况下，库存商品的增加主要系受疫情影响，客户加强了供应链流动人员管理，公司为了能够及时响应客户需求，综合考虑订单生产、成本控制要求等因素增加了产品库存的储备以满足客户交货要求，导致库存商品增加。

二、结合产品销售收入、生产模式，检查是否存在存货积压或产品滞销情形

公司产品主要为新型平板显示器件，产品为定制产品，具有一定的生产周期，期末存货主要为库存商品、原材料、在产品和发出商品，公司主要采用“以销定产”的生产模式，期末存货基本均有订单对应，期末库存商品库龄及期后结转情况如下：

单位：万元

项目（按库龄）	期末余额	期末跌价金额	截至回函日可结转金额[注1]	其中：截至回函日期后已经结转金额	其中：截至回函日期后未结转、有在手订单金额	截至回函日已结转比例[注2]	截至回函日可结转比例[注3]
1年以内	4,970.91	233.18	4,127.00	3,230.96	896.04	65.00%	83.02%
1年以上	279.52	251.94	-	-	-	-	-
合计	5,250.43	485.12	4,127.00	3,230.96	896.04	61.54%	78.60%

注1：截至回函日可结转金额指的是截至回函日公司已确定可结转的金额，其中包括截至回函日已结转金额和截至回函日未结转、有在手订单支持的金额；

注2：截至回函日已结转比例=截至回函日期后已经结转金额/期末余额；

注3：截至回函日可结转比例=截至回函日可结转金额/期末余额。

由上表可以看出，期末库存商品在期后结转比例为61.54%，其中库龄在一年以内的库存商品期后结转65.00%；库龄在一年以上的库存商品主要为一些生产尾单，截至期末，已计提跌价比例为90.13%，计提跌价比例较高。

另外，针对库龄在一年以内、期后截至回函日尚未结转的库存商品，目前已

有在手订单并计划本年 6 月底前出货的库存商品金额为 896.04 万元。综合期后已结转、未结转但有在手订单对应的库存商品金额占期末库龄在一年以内库存商品总金额的比例为 83.02%，比例较高。

综上所述，公司除少量一年以上库龄较长的库存商品以外，不存在存货积压或产品滞销情形。

会计师核查程序和意见

1、核查程序

(1) 了解和评价公司与存货确认相关的关键内部控制的设计和运行有效性；

(2) 获取期末存货明细表，询问公司相关人员，了解公司生产、销售模式，同时结合行业发展情况、市场需求、存货价格变动等情况，了解期末存货结存情况；

(3) 对期末存货实施监盘程序并结合公司存货库龄信息以识别是否存在长库龄或呆滞存货；

(4) 复核生产成本归集、结转过程，结合收入、成本、毛利率变动进行分析比较，以评价库存商品期末余额是否存在重大错报；

(5) 结合在手客户订单和存货市场售价等相关因素，评估公司对期末存货减值判断是否合理、谨慎；

(6) 检查存货期后出入库明细，库存商品的发出记录及发出商品的签收或领用记录；

(7) 检查截至回函日尚未结转库存商品的在手订单，复核订单的客户、产品规格型号、交货期等信息。

2、核查意见

通过执行以上核查程序，会计师认为：公司在销售量下滑的情况下，本期存货仍大幅增长主要系受疫情影响，客户加强了供应链流动人员管理，公司为了能够及时响应客户需求，综合考虑订单生产、成本控制要求等因素增加了产品库存的储备以满足客户交货要求，导致存货增加，与产品销售收入及公司生产模式相

匹配；公司除少量一年以上库龄较长的库存商品以外，不存在存货积压或产品滞销情形。

(2) 根据存货分类，结合产品价格、原材料采购价格的变动情况等，说明本期存货跌价准备计提的充分性。

公司回复：

一、公司主要产品平均单价、平均成本、毛利率变动情况，具体如下：

单位：元

产品类别	2020 年度		2019 年度
	平均单价	变动	平均单价
LED 背光源	14.03	-7.33%	15.14
电容式触摸屏	81.20	-59.47%	200.33
产品类别	平均成本	变动	平均成本
LED 背光源	12.24	2.09%	11.99
电容式触摸屏	64.53	-73.72%	245.53
产品类别	毛利率 (%)	变动	毛利率 (%)
LED 背光源	12.78	-8.01%	20.79
电容式触摸屏	20.53	13.24%	7.29

公司 LED 背光源产品毛利率 2020 年度较 2019 年度下降主要系受疫情影响，订单量下滑、行业竞争加剧，导致产品单价下降、成本增长；电容式触摸屏产品毛利率 2020 年度较 2019 年度有所增长。公司产品总体毛利率相对较高，跌价风险小。

根据《企业会计准则》规定：“资产负债表日，存货采用成本与可变现净值孰低计量，按照存货成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备”。公司在考虑持有存货目的的基础上，根据历史售价、实际售价、合同约定售价、相同或类似产品的市场售价、未来市场趋势等确定估计售价，并按照估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定存货的可变现净值。

公司参照上述跌价政策对存货进行了跌价测试，2020 年末，公司存货各明细跌价准备计提情况如下：

单位：万元

存货明细	库龄（一年以内）			库龄（一年以上）		
	存货余额	跌价准备	计提比例（%）	存货余额	跌价准备	计提比例（%）
原材料	2,443.14	13.62	0.56	2,047.20	347.10	16.95
在产品	3,003.55	22.06	0.73	137.80	24.58	17.84
库存商品	4,970.91	233.18	4.69	279.52	251.94	90.13
发出商品	1,842.30	24.24	1.32	-	-	-
合计	12,259.90	293.10	2.39	2,464.52	623.62	25.30

公司期末对存货计提跌价准备 916.73 万元，根据《企业会计准则第 1 号—存货》规定计提存货跌价准备，计入当期损益。

公司存货跌价准备计提情况与同行业可比公司对比情况如下：

项 目	2020 年末	2019 年末
背光源：		
隆利科技（300752）	8.38%	5.53%
南极光（300940）	4.91%	7.83%
行业平均值（背光源）	6.65%	6.68%
宝明科技（背光源）	3.07%	6.95%
触摸屏：		
沃格光电（603773）	24.86%	4.34%
宝明科技（触摸屏）	45.76%	62.67%

由上表可以看出，2020 年末 LED 背光源的跌价计提比例低于行业平均值，主要系公司在 2020 年度处置了一批库龄较长存货，公司本期 LED 背光源存货转销总金额为 463.71 万元，导致 2020 年末 LED 背光源存货跌价计提比例有所下降。剔除该因素影响外，公司 2020 年末 LED 背光源存货跌价计提比例为 6.26% 与同行业可比公司具备可比性。除此外，公司存货跌价计提比例高于同行业可比公司。

综上所述，公司本期存货跌价准备计提充分。

会计师核查程序和意见

1、核查程序

(1) 了解并测试公司对存货减值的内部控制；

- (2) 检查存货库龄明细表，核对其库龄与实际情况是否相符；
- (3) 对存货执行监盘程序，并了解主要存货的现状；
- (4) 获取主要存货近期的销售价格、成本费用率等，复核公司存货减值测试的过程；
- (5) 获取了期后存货 ERP 进销存数据、并检查期后大额合同的执行情况；
- (6) 获取报告期内的存货转销资料，复核存货跌价转销情况；
- (7) 对比同行业可比公司的存货跌价计提情况，分析公司存货跌价计提的充分性、合理性。

2、核查意见

通过执行以上核查程序，会计师认为：公司本期存货跌价准备计提充分。

(3) 结合你公司经营模式、收入确认政策等，说明你公司库存商品占存货的比例较高且较去年增长的原因及合理性，截至回函日你公司客户对入库产成品的确认情况。

公司回复：

公司库存商品主要系 LED 背光源和电容式触摸屏产品。根据收入确认原则，公司根据订单约定将产品交付客户，按客户签收或上线领用金额确认销售收入。由于库存商品期末尚在公司仓库，未达到收入确认条件，因此，存货中库存商品占比较大。2020 年末库存商品相较于 2019 年末增幅较大，主要系受疫情影响，客户加强了供应链流动人员管理，公司为了能够及时响应客户需求，综合考虑订单生产、成本控制要求等因素增加了产品库存的储备以满足客户交货要求，导致库存商品增加。

截至本函回复日，2020 年报告期末入库产成品在期后出货并确认收入比例为 61.54%。另外根据在手订单金额为 896.04 万元，公司确定可销售结转金额为 4,127.00 万元，期末库存商品截至回函日可结转比例为 78.60%。

(4) 请年审会计师对上述问题核查并发表意见。

会计师核查程序和意见

1、核查程序

(1)了解和评价公司与存货确认相关的关键内部控制的设计和运行有效性；

(2) 查阅公司财务会计政策，访谈财务负责人，了解公司库存商品核算政策及收入确认政策；

(3) 取得公司存货的库存商品明细表，对公司产品的订单日期、交货日期等进行分析复核；

(4) 对库存商品进行计价测试，以验证库存商品期末结存单价的准确性；

(5) 检查库存商品的期后结转情况；

(6) 检查截至回函日尚未结转库存商品的在手订单，复核订单的客户、产品规格型号、交货期等信息。

2、核查意见

通过执行以上核查程序，会计师认为：报告期末，公司库存商品占存货的比例较高且较去年增长主要系受疫情影响，客户加强了供应链流动人员管理，公司为了能够及时响应客户需求，综合考虑订单生产、成本控制要求等因素增加了产品库存的储备以满足客户交货要求，导致库存商品增加，增长原因具有合理性；截至本函回复日，2020 年报告期末入库产成品在期后出货并确认收入比例为 61.54%。另外根据在手订单金额为 896.04 万元，公司确定可销售结转金额为 4,127.00 万元，期末库存商品截至回函日可结转比例为 78.60%。

问题 5: 你公司报告期内的分红政策为每 10 股派发现金红利 3.7 元(含税)，共计 5,104.56 万元，占合并报表中归属于上市公司普通股股东的净利润的 165.26%。请结合你公司发展阶段、盈利水平、资金需求等情况，说明本次利润分配预案与公司业绩是否匹配。

公司回复：

一、公司处于稳定发展阶段

公司专业从事 LED 背光源的研发、设计、生产和销售以及电容式触摸屏主要工序深加工。经过多年不断的创新与积累，公司在产品研发、生产工艺、质量管

理、供货能力等方面稳步提升至行业先进水平，获得下游客户的广泛认可，已进入京东方、天马、华星光电、华显光电、信利、深超光电、德普特、东山精密、立德通讯、同兴达、JDI 等知名企业的供应链体系。

公司 LED 背光源和电容式触摸屏下游平板显示屏被应用于小米、OPPO、vivo、三星等知名品牌的终端智能手机上；车载类背光源产品应用于比亚迪、五菱、奇瑞、长城、长安、恒大新能源、本田、雷诺、现代、宾利等汽车品牌；平板系列产品在三星、T-mobile、联想、FUJITSU 等终端客户上得到应用。智能手机、平板系列、汽车产业链的发展可持续带动公司主营业务产品需求的提升。

公司密切关注市场动态，及时调整产业布局，积极进行新产品、新技术、新工艺的研究与开发，并配合客户进行前沿技术的开发，不断扩充和丰富产品线，加强内部控制，提升管理水平，保持公司在行业中的地位和竞争力，确保公司健康、稳步、可持续发展。

二、公司盈利良好，能够满足本次利润分配预案

公司近三年经营情况如下：

项目	2020 年	2019 年	2018 年
营业收入（万元）	137,839.34	183,737.40	137,758.99
归属于上市公司股东的净利润（万元）	3,088.72	14,437.68	12,268.86
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润（万元）	1,002.64	13,409.70	11,451.26
经营活动产生的现金流量净额（万元）	-8,517.79	18,923.75	32,828.44
基本每股收益（元/股）	0.26	1.4	1.19
稀释每股收益（元/股）	0.26	1.4	1.19
加权平均净资产收益率	2.83%	20.07%	19.77%
项目	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
总资产（万元）	259,711.44	188,460.94	153,134.93
归属于上市公司股东的净资产（万元）	151,774.69	77,992.64	67,020.86

2018 年和 2019 年公司经营业绩稳步增长，盈利能力较强，实现归属于上市公司股东的净利润分别为 12,268.86 万元和 14,437.68 万元。

2020 年，受突发新冠疫情影响，市场需求变动，客户订单量减少；所在行业竞争加剧，产品价格下降，毛利下滑，盈利能力下降。导致公司 2020 年度净利润大幅下滑，全年实现归属于上市公司股东的净利润为 3,088.72 万元。

2018-2020 年三年合计实现归属于上市公司股东的净利润为 29,795.26 万元。

2020 年末，公司总资产 259,711.44 万元，归属于上市公司股东的所有者权益 151,774.69 万元，未分配利润 45,187.40 万元。公司 2020 年现金分红 5,104.56 万元，占未分配利润比例为 11.30%，公司盈利能力能够满足本次利润分配预案。

三、公司本次利润分配预案不影响公司正常经营的资金需求

公司最大的资金需求为购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金，2018 年至 2020 年，购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金分别为 5,191.37 万元、16,687.75 万元和 28,893.93 万元，公司的资本性支出稳定。公司目前的主要资本性支出项目为 LED 背光源扩产建设项目、电容式触摸屏扩产建设项目和研发技术中心建设项目，上述三个项目为 IPO 募投项目，资金来源主要为首次公开发行股票募集资金。2018 年至 2021 年一季度公司经营活动产生的现金流净额合计为 62,142.43 万元，现金流良好，能够满足目前正常经营所需资金。

融资方面，除了股权融资以外，公司拥有较强的债务融资能力。多年来公司与多家商业银行一直保持着良好的合作关系，公司凭借自身经营规模与盈利能力能够以较低成本、较快时间通过银行取得流动资金，融资渠道畅通且授信额度充裕。

综上，公司现金流状况良好且融资能力较强，公司本次利润分配未影响正常项目的建设以及公司经营活动的开展。

四、公司本次利润分配预案符合监管导向，积极回报投资者

根据中国证监会 2019 年 3 月 25 日发布的《首发业务若干问题解答（二）》中的相关要求，公司因处于 IPO 已通过发审会但未发行阶段，基于审核精神，公司 2019 年度未进行利润分配。

公司已于 2020 年完成首次公开发行股票并上市事宜，基于上述背景，并结合公司 2020 年度的经营状况和资金状况，为积极回报股东，公司提出了 2020 年度利润分配预案。

截至 2020 年 12 月 31 日，公司未分配利润金额为 45,187.40 万元。公司提出的利润分配预案充分考虑了广大投资者特别是中小投资者的利益，有利于投资者

进一步分享公司发展的经营成果，同时兼顾了投资者的即期利益和长远利益。

公司近三年（包括 2020 年度利润分配预案）普通股现金分红情况表：

单位：万元

分红年度	现金分红金额（含税）	分红年度合并报表中归属于上市公司普通股股东的净利润	现金分红金额占合并报表中归属于上市公司普通股股东的净利润的比率	现金分红总额（含其他方式）	现金分红总额（含其他方式）占合并报表中归属于上市公司普通股股东的净利润的比率
2020 年	5,104.56	3,088.72	165.26%	5,104.56	165.26%
2019 年	0	14,437.68	0.00%	0	0.00%
2018 年	3,465.94	12,268.86	28.25%	3,465.94	28.25%
合计	8,570.50	29,795.26	28.76%	8,570.50	28.76%

根据近三年合计数据计算，公司近三年现金分红总额占近三年公司净利润总额的比例为 28.76%。

五、本次利润分配预案符合《公司章程》及《上市后未来三年的股东分红回报规划》等要求

根据《公司章程》及《上市后未来三年的股东分红回报规划》的相关规定，公司现金分红的主要政策如下：

公司董事会应当综合考虑所处行业特点、发展阶段、自身经营模式、盈利水平以及是否有重大资金支出安排等因素，区分下列情形，并按照《公司章程》规定的程序，提出差异化的现金分红政策：

（1）公司发展阶段属成熟期且无重大资金支出安排的，进行利润分配时，现金分红在本次利润分配中所占比例最低应达到 80%；

（2）公司发展阶段属成熟期且有重大资金支出安排的，进行利润分配时，现金分红在本次利润分配中所占比例最低应达到 40%；

（3）公司发展阶段属成长期且有重大资金支出安排的，进行利润分配时，现金分红在本次利润分配中所占比例最低应达到 20%。

公司发展阶段不易区分但有重大资金支出安排的，可以按照前项规定处理。

公司 2020 年度利润分配预案已经公司第四届董事会第九次会议、第四届监

事会第七次会议审议通过，公司独立董事发表了明确同意的意见。本次利润分配预案符合《公司法》《证券法》以及中国证监会《关于进一步落实上市公司现金分红有关事项的通知》《上市公司监管指引第3号——上市公司现金分红》以及《公司章程》等相关规定，具备合法性、合规性、合理性。

综上所述，公司本次利润分配预案与发展阶段、盈利水平、资金需求情况相符，满足监管机构相关规则和《公司章程》的要求，有利于全体股东共享公司发展成果，符合全体股东的利益，不存在对公司未来经营发展产生不利影响的情形，与公司业绩相匹配。

特此公告。

深圳市宝明科技股份有限公司

董事会

2021年5月11日