

证券代码：301051

证券简称：信濠光电

公告编号：2023-060

深圳市信濠光电科技股份有限公司

关于对深圳证券交易所年报问询函回复的公告

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。

深圳市信濠光电科技股份有限公司（以下简称“公司”或“信濠光电”）于 2023 年 5 月 15 日收到深圳证券交易所创业板公司管理部下发的《关于对深圳市信濠光电科技股份有限公司的年报问询函》（创业板年报问询函〔2023〕第 161 号，以下简称“《年报问询函》”），收到《年报问询函》后，公司高度重视，立即组织相关部门及年审会计师事务所对《年报问询函》所提事项和问题进行逐项研究和落实。现对《年报问询函》所涉问题回复如下：

如无特别说明，本回复公告中的简称或名词的释义与公司《2022 年年度报告》中的简称或名词的释义具有相同含义。

本回复公告所涉数据的尾数差异或不符系四舍五入所致。

问题 1、2022 年，你公司玻璃盖板产品实现收入 13.17 亿元，同比下滑 21.56%，销售量同比下滑 2.23%；毛利率为 5.53%，同比下滑 21.09 个百分点；该产品直接材料、直接人工和制造费用分别同比变动-17.54%、6.34%和 30.31%。2023 年第一季度，你公司营业收入为 2.95 亿元，同比下滑 12.82%，归母净利润为-0.1 亿元，同比下滑 220.52%。请你公司：

(1) 结合玻璃盖板产品细分类别的销售价格、销量、近三年前五大客户销售情况、行业竞争格局和公司竞争优势等情，说明玻璃盖板产品收入、毛利率同比下滑的原因及合理性，是否与同行业可比公司一致；

(2) 结合直接材料的主要类型、供需水平、采购价格和市场价格、采购量等，说明玻璃盖板产品直接材料成本下降的原因及合理性。

(3) 结合主要细分产品的单位人工成本、工时耗用、生产人员人数变动等，说明玻璃盖板产品直接人工变动趋势与收入相反的原因及合理性。

(4) 结合制造费用明细及变动情况、产量及产能利用率、固定资产规模和变动情况等，说明玻璃盖板产品制造费用 2022 年明显增长的原因及合理性，费用归集是否准确。

(5) 结合各业务板块的收入、成本及期间费用明细及变动情况，说明公司 2023 年第一季度营业收入、净利润大幅下滑的原因及合理性，是否与同行业可比上市公司业绩变动趋势一致，相关不利影响因素是否具有持续性，公司拟采取和已采取的应对措施。

回复：

一、结合玻璃盖板产品细分类别的销售价格、销量、近三年前五大客户销售情况、行业竞争格局和公司竞争优势等情，说明玻璃盖板产品收入、毛利率同比下滑的原因及合理性，是否与同行业可比公司一致。

1、近三年公司细分产品的销售价格、销量情况

单位：万片、元/片

年度	产品细分类	销售数量	销量变动	销售单价	单价变动
2022 年度	3D	356.25	345.20%	32.14	-32.09%
	2.5D 及 2D	23,055.59	-3.39%	5.21	-24.16%
	合计	23,411.85	-2.23%	5.62	-19.77%

2021年度	3D	80.02	9902.50%	47.33	-8.54%
	2.5D及2D	23,865.83	57.05%	6.87	-19.74%
	合计	23,945.85	57.57%	7.01	-18.09%
2020年度	3D	0.80	-	51.75	-
	2.5D及2D	15,196.54	-	8.56	-
	合计	15,197.33	-	8.56	-

从销售数量来看，最近三年公司玻璃盖板各细分产品销量总体上升，其中2021年较2020年销量提升57.05%，2022年较2021年销量略有下降，但基本保持稳定。

从销售单价来看，最近三年市场需求持续走低，导致供需进一步不平衡，加剧了市场竞争，因此公司各细分产品销售单价呈持续下降趋势。2021年和2022年，公司销售单价分别下降18.09%和19.77%，系公司销售收入及毛利率同比下降的最重要原因。

2、近三年前五大客户销售情况

单位：万元

年度	客户名称	销售金额	占当期营业收入的比例
2022年度	客户一	30,387.59	19.10%
	客户三	27,863.49	17.51%
	客户二	24,229.85	15.23%
	客户四	10,423.35	6.55%
	客户五	8,902.50	5.59%
	合计	101,806.78	63.98%
2021年度	客户二	58,548.82	31.20%
	客户一	35,075.85	18.69%
	客户三	27,463.38	14.63%
	客户六	8,989.70	4.79%
	客户四	8,375.49	4.46%
	合计	138,453.24	73.77%
2020年度	客户一	43,790.59	32.85%
	客户二	31,172.36	23.39%
	客户三	20,534.50	15.41%
	客户七	8,511.54	6.39%
	客户八	6,136.95	4.60%
	合计	110,145.93	82.64%

注：以上客户已经同一控制合并列示

如上表所示，最近三年客户一、客户二和客户三持续为公司前三大客户，且公司整体销售收入的变动影响较大。2021年，公司销售收入同比增长，主要系客户二销售收入由2020年的31,172.36万元提升至当期的58,548.82万元，客户三销售收入由2020年的20,534.50万元提升至当期的27,463.38万元所致。2022年，公司销售收入同比下降，主要系受下游需求下降影响，客户二销售收入由2021年的58,548.82万元大幅降至当期的24,229.85万元所致。

3、行业竞争情况

2022年，一方面受全球通货膨胀、地缘政治冲突以及经济不确定性等外部因素影响，消费者对经济走势的预期逐步悲观，消费端信心减弱；另一方面，大部分消费电子产品创新乏力，尤其是缺乏颠覆式创新，消费者的换机意愿降低，这些因素导致消费电子整体需求下滑，整体市场呈现供过于求等问题。根据IDC数据显示，消费者对于主要用于移动场景下的手机需求持续下降，全球智能手机换机周期将达43个月，中国智能手机换机周期预计将增加到34个月。根据IDC数据显示，2022年全年智能手机出货量同比下降11.3%至12.1亿台，创2013年以来的最低年度出货量，但全球消费电子市场需求规模仍然庞大。

玻璃防护屏行业市场集中度较高，伯恩光学、蓝思科技是玻璃防护屏行业龙头，具备先发优势，收入规模和市场份额在行业中占据领先地位。公司专注于玻璃防护屏的研发、生产和销售，公司的核心产品玻璃防护屏出货量已位居行业前列。近年来公司显示出较好的成长性，市场份额不断提升，并在特定核心客户及特定终端品牌领域占据了市场领先地位。

玻璃防护屏行业的下游客户较为集中，未来能够获得下游核心企业合格供应商认证的企业，将在竞争中取得先机。截至2022年末，公司经过持续市场开拓，已取得三星显示、深天马、京东方、华星光电、日本显示等大型客户的认可，进入了其认证供应商体系。公司募投项目顺利实施后，公司产能将大幅增加，产品类别将更加丰富，公司在玻璃防护屏领域市场份额及行业地位将进一步提升。

4、公司竞争优势

(1) 公司竞争优势

1) 优质、稳定的客户资源

公司在产品开发、选材和价格上，始终围绕客户需求，以客户需求为出发点和落脚点，提升产品质量，增强客户的满意度。经过多年的发展和积累，公司在技术水平、研发能力、生产控制、质量管理、生产规模等方面具有一定的优势。公司已与深天马、三星显示、京东方、华星光电等大型面板厂商建立了深度稳定的合作关系，产品最终应用于国内外知名消费电子品牌终端。

2) 人才优势

公司鼓励创新和研发，始终坚持以技术创新为根本，高度重视研发工作和研发团队建设，在多年的玻璃防护屏产品的研发、精加工过程中形成了一个由多名专业理论知识扎实、创新能力强、研发经验丰富的技术研发团队。同时，公司注重人才引进和人才培养，在业务发展和技术研发过程中不断扩充和优化人员配置，聚集了一批经验丰富的管理、研发、生产、营销等人才，为公司持续稳定的发展提供了有力保障。

目前，公司拥有一批经验丰富的管理人员，中高层管理人员具有多年的玻璃防护屏精加工从业经验，能较精准的把握行业发展方向，在项目前期与客户共同参与新工艺、新材料的开发与验证；公司的上百位专业工程技术人员能够快速响应客户需求，完善产品制程，是一支年龄结构合理、综合素质优良、富有创新能力的技术研发队伍。公司良好的人才储备和人才引进、培养方案已为公司形成了人才优势。

3) 卓越的品质管理优势

公司产品的下游为消费电子产品行业，消费电子产品厂商尤其是知名品牌厂商对其产品功能、外观、质量和品牌维护要求较高，因此，其对供应商的选择较为谨慎，十分注重供应商的产品品质和持续的品质管理与提升能力。

通过多年的生产经验积累，公司建立了完整、有效的认证和质量管理体系，在生产过程中，公司严格执行产品客户质量标准和企业质量标准，从供应商的选择、来料检测到产线质量管控、成品检测等各个环节提高产品品质。公司定期开展质量体系内部审核和管理评审，及时纠正体系运行中出现的问题，保证质量体系的不断完善和持续改进，形成企业自我完善机制。

公司建立了完整的质量保障体系，通过了 ISO9001: 2015、ISO14001: 2015、ISO45001: 2018 等体系认证，并得到多家国内外知名企业的认可，确保产品质量的稳定和持续提高。公司对来料、制程、信赖性、出货等过程进行严格、全面的质量管控，

确保产品满足客户各方面的要求。

(2) 公司竞争劣势

与行业龙头相比，公司欧美大客户及部分领域暂未涉及，受安卓系列客户影响较大，分散客户影响和行业影响能力有待加强。

5、同行业公司对比

(1) 同行业可比公司同类型营业收入情况如下：

单位：万元

证券代码	证券简称	收入类型	2022 年度	2021 年度	同比变动
300256	ST 星星	视窗防护屏	24,168.21	80,747.18	-70.07%
002217	合力泰	触控显示类产品	826,173.88	973,992.79	-15.18%
603773	沃格光电	光电玻璃精加工	57,590.36	68,374.24	-15.77%
300433	蓝思科技	中小尺寸外观及功能组件	3,151,813.38	3,164,323.86	-0.40%
行业平均值					-25.36%
301051	信濠光电	玻璃盖板	131,680.39	167,864.39	-21.56%

注：同行业公司数据来源于其公告的年度报告。

如上表所示，2022 年，同行业可比公司的类似业务营业收入均有一定下降，营业收入下降幅度的平均值为 25.36%，略高于公司 21.56% 的降幅，具体来看，蓝思科技受下游需求下降影响相对较小，而合力泰、沃格光电的销售收入下降幅度均超过 15%，而 ST 星星的营业收入下降幅度为 70.07%。

综上，2022 年，公司营业收入的变动趋势与同行业可比公司基本一致。

(2) 同行业可比公司毛利率情况如下：

证券代码	证券简称	相似业务	2022 年度	2021 年度	同比变动
300256	ST 星星	视窗防护屏	12.00%	-5.10%	17.10%
002217	合力泰	触控显示类产品	0.73%	8.96%	-8.23%
603773	沃格光电	光电玻璃精加工	20.57%	29.34%	-8.77%
300433	蓝思科技	中小尺寸外观及功能组件	19.95%	20.39%	-0.44%
行业平均值			13.31%	13.40%	-0.08%
301051	信濠光电	玻璃盖板	5.53%	26.62%	-21.09%

注：同行业公司数据来源于其公告的年度报告。

如上表所示，2022 年，同行业可比公司毛利率总体呈下降趋势，其中 ST 星星 2022 年的视窗防护屏毛利率有所提升，根据其公开资料，主要系其营销策略调整放弃接收

不盈利订单，更加专注于工控、医疗和车载等相对高毛利率行业订单所致；蓝思科技 2022 年中小尺寸外观及功能组件毛利率基本保持稳定，主要因为苹果公司是蓝思科技的第一大客户且销售占比为 70.96%，相较于安卓系智能手机，苹果智能手机受下游需求下降冲击较小，相应其 2022 年中小尺寸外观及功能组件毛利率仅小幅下降 0.44%；合力泰的触控显示类产品主要包括 OLED/TFT/TN/STN/电子纸等，而沃格光电的光电玻璃精加工主要系玻璃薄化、镀膜、切割、黄光等加工业务，该等业务与公司的玻璃盖板业务存在较大差异，但受当期智能手机出货量下降等因素影响，沃格光电和合力泰的毛利率分别下降 8.77%和 8.23%，与公司毛利率变动的趋势一致。

公司的玻璃盖板业务与蓝思科技的中小尺寸外观及功能组件业务、ST 星星的视窗防护屏业务的可比性较高。2022 年度，公司玻璃盖板业务毛利率下降 21.09%，与蓝思科技及 ST 星星差异较大，主要是因为一方面蓝思科技所处的苹果供应链受下游需求下降冲击较小，而 2022 年公司尚未进入苹果供应链，公司玻璃盖板产品主要应用于 vivo、OPPO 等安卓智能手机，安卓智能手机 2022 年的出货量降幅较大，其供应链企业竞争加剧，导致公司产品销售单价大幅下降，相应毛利率也下降较多，客户群体差异是公司和蓝思科技毛利率差异的主要原因；另一方面，在激烈的竞争环境下，公司为了保持现有的市场份额和产能利用率，承接了部分低毛利订单，而同期 ST 星星营销策略调整放弃接收不盈利订单，销售策略的差异系公司和 ST 星星毛利率差异的主要原因。

二、结合直接材料的主要类型、供需水平、采购价格和市场价格、采购量等，说明玻璃盖板产品直接材料成本下降的原因及合理性。

1、近二年玻璃盖板营业成本构成情况

单位：万元

玻璃盖板	2022 年度			2021 年度	
	金额	占营业成本比例	增幅	金额	占营业成本比例
直接材料	50,678.01	33.69%	-17.54%	61,456.26	43.28%
直接人工	29,724.56	19.76%	6.34%	27,951.88	19.68%
制造费用	43,998.41	29.25%	30.31%	33,764.17	23.78%
合计	124,400.98	82.69%	-1.00%	123,172.30	86.73%

从上表可知，公司玻璃盖板成本中直接材料总成本从 2021 年的 61,456.26 万元下降至 2022 年的 50,678.01 万元，下降幅度为 17.54%，直接材料成本金额下降的原因：

一方面玻璃盖板的收入由2021年的167,864.39万元下降至2022年的131,680.39万元，下降幅度为21.56%，另一方面是由于当期客户指定玻璃原材品牌有所变化，主材玻璃基板的平均采购单价从2021年的113.72元/平方米下降至2022年的89.38元/平方米，下降幅度达到21.40%。

2、近二年直接材料的主要类型、采购价格和采购量明细

单位：万元、元

年度	材料类别	采购数量	采购金额	占比	平均单价
2022年度	玻璃原材料类	360.54	32,224.28	68.97%	89.38
	化工材料类	1,347.99	9,019.23	19.30%	6.69
	辅助材料类	9,806.54	4,984.21	10.67%	0.51
	包装材料	768.44	496.81	1.06%	0.65
	合计	12,283.50	46,724.54	100.00%	
2021年度	玻璃原材料类	344.38	39,162.45	67.53%	113.72
	化工材料类	1,408.85	9,455.07	16.30%	6.71
	辅助材料类	14,336.61	8,505.04	14.67%	0.59
	包装材料	911.78	872.66	1.50%	0.96
	合计	17,001.63	57,995.22	100.00%	

从上表可知，2022年公司各类材料采购单价均有所下降，主要系公司加强了供应商管理，对成本进行了更精准的管控所致。其中，主材玻璃基板的平均采购单价下降是导致当期直接材料成本下降的主要原因。受下游客户指定玻璃基板品牌变化的影响，主材玻璃基板的平均采购单价从2021年的113.72元/平方米下降至2022年的89.38元/平方米，下降幅度达到21.40%。

综上所述，公司玻璃盖板产品直接材料成本下降主要是因为收入的下降及主要材料的采购单价下降所致。

三、结合主要细分产品的单位人工成本、工时耗用、生产人员人数变动等，说明玻璃盖板产品直接人工变动趋势与收入相反的原因及合理性。

1、主要细分产品的单位人工成本、工时耗用情况

单位：元/片

年度	产品细分类	销量	单片成本	单位直接材料	单位直接人工	单位制造费用
2022	3D	356.25	38.93	11.62	7.54	19.77

年度	2.5D 及 2D	23,055.59	4.79	2.02	1.17	1.60
	合计	23,411.85	5.31	2.16	1.27	1.88
2021年度	3D	80.02	47.89	14.24	10.02	23.62
	2.5D 及 2D	23,865.83	5.00	2.53	1.14	1.34
	合计	23,945.85	5.14	2.57	1.17	1.41

2、生产人员人数变动情况

项目	2022 年度	2021 年度	变化情况
生产人员	3,706	3,858	-3.94%

如上表所示，2022 年，公司生产人员由 3,858 人下降至 2022 年的 3,706 人，人数略有下降，基本保持稳定。

2022 年，玻璃盖板单位人工成本由 2021 年的 1.17 元/片到 2022 年的 1.27 元/片，涨幅达 8.55%，主要系公司调整员工底薪工资及相应调整社会保险和住房公积金的缴费基数所致。2022 年，收入占比较小的 3D 产品单位人工由 2021 年的 10.02 元/片降低至 7.54 元/片，虽然生产人员薪酬（基本工资、社保公积金等）有所上涨，但 3D 产品单位人工成本仍有所下降的原因主要是 2022 年 3D 产品销量较 2021 年 345.20%，规模效应显现，产品工艺逐步稳定，员工熟练度不断提升，相应降低了 3D 产品的单位人工成本。

四、结合制造费用明细及变动情况、产量及产能利用率、固定资产规模和变动情况等，说明玻璃盖板产品制造费用 2022 年明显增长的原因及合理性，费用归集是否准确。

1、2022 年制造费用明细情况

单位：万元

费用类别	2022 年度			2021 年度	
	金额	占比	增幅	金额	占比
折旧摊销	12,389.08	29.33%	64.33%	7,539.04	21.39%
水电费	11,906.02	28.19%	75.79%	6,772.70	19.22%
人工相关	8,466.16	20.05%	17.04%	7,233.29	20.53%
消耗用品	6,804.39	16.11%	-42.31%	11,794.23	33.47%
其他	2,668.18	6.32%	40.38%	1,900.62	5.39%
总计	42,233.83	100.00%	-	35,239.88	100.00%

从上表可知，2022年，制造费用较上年增加6,993.95万元，主要系折旧摊销及水电费的增加所致，公司新增达濠科技厂区后，厂房、新增设备及土地的摊销增加较多。水电费增加主要系用电单价的增加及新增达濠科技厂区后用电量的增加所致。

2、按厂区归集制造费用情况

单位：万元

厂区	2022年度	2021年度	变化情况
深圳厂区	24,854.24	28,494.73	-3,640.49
黄石厂区	7,411.84	6,745.15	666.69
东莞厂区	9,967.76	-	9,967.76
合计	42,233.83	35,239.88	6,993.95

注：深圳厂区是指深圳市信濠光电科技股份有限公司，黄石厂区是指黄石信博科技有限公司，东莞厂区是指达濠科技。

从上表可知，2022年，东莞厂区的制造费用9,967.76万元，其中主要构成是折旧摊销1,396.80万元、水电费4,137.41万元及消耗用品1,556.52万元，相关制造费用直接影响2022年公司营业成本构成，导致2022年销售成本中制造费用上升。

3、制造费用归集情况

公司按照企业会计准则的相关规定核算制造费用，公司制造费用主要包括：工资薪酬、折旧费、水电费、修理费、办公费、物料消耗费等，按不同的车间设置明细，进行明细分类核算。分配制造费用时，借记“生产成本”科目，贷记“制造费用”科目。

4、产量及产能利用率情况

单位：万片

年度	项目	产量	产能	产能利用率
2022年	3D	382.37	1,092.00	35.02%
	2.5D及2D	22,613.65	31,590.00	71.58%
	合计	22,996.02	32,682.00	70.36%
2021年	3D	89.48	1,092.00	8.19%
	2.5D及2D	24,499.67	25,779.00	95.04%
	合计	24,589.15	26,871.00	91.51%

从上表可知，产能利用率由2021年的91.51%下降至2022年的70.36%，下降21.15个百分点，产能利用率下降主要系受2.5D及2D产品的影响，主要原因：（1）东莞达

濠 2022 年上半年开始试投产，处于良率爬坡阶段，导致产能利用率低；（2）受消费电子行业景气度下降影响，下游需求减少，导致部分设备稼动率有所下降。

产能利用率的下降也导致 2022 年完工产品要分摊更多的固定费用，增加单位制造费用。

5、固定资产规模及变动情况

单位：万元

项目	房屋及建筑物	机器设备	运输设备	电子设备及其他	合计
2021 年末 (A)	6,055.02	52,245.17	189.13	6,791.69	65,281.01
2021 年合并增加	81,667.77	392.83	28.56	92.02	82,181.18
2022 年期初	87,722.80	52,638.00	217.69	6,883.71	147,462.19
2022 年末余额(B)	102,595.84	76,070.05	219.51	10,213.42	189,098.82
B 时点较 A 时点增幅	1594.39%	45.60%	16.06%	50.38%	189.67%

从上表可知，2022 年，公司固定资产规模较上年大幅增加，相应导致制造费用的折旧大幅上涨。固定资产的增加主要是达濠科技厂区房屋及建筑物、机器设备的增加。

综上所述，玻璃盖板产品成本中制造费用增长主要是达濠科技 2022 年费用增加所致，公司制造费用核算符合企业会计准则相关规定。

五、结合各业务板块的收入、成本及期间费用明细及变动情况，说明公司 2023 年第一季度营业收入、净利润大幅下滑的原因及合理性，是否与同行业可比上市公司业绩变动趋势一致，相关不利影响因素是否具有持续性，公司拟采取和已采取的应对措施。

1、各业务板块的收入、成本及期间费用明细

项目	2023 年一季度	2022 年一季度	增减变动	变动率
一、营业收入	29,468.90	33,802.09	-4,333.19	-12.82%
其中：主营业务收入	26,388.36	32,817.96	-6,429.60	-19.59%
贸易类收入	2,762.76	555.2	2,207.56	397.62%
其他收入	317.77	428.93	-111.15	-25.91%
二、营业成本	26,942.89	30,588.54	-3,645.65	-11.92%
其中：主营业务成本	24,092.30	29,836.47	-5,744.17	-19.25%
贸易类成本	2,551.73	552.38	1,999.35	361.95%
其他成本	298.86	199.69	99.17	49.66%
税金及附加	293.14	150.23	142.91	95.13%

销售费用	491.52	1,102.48	-610.96	-55.42%
管理费用	2,447.72	2,282.79	164.93	7.22%
研发费用	2,232.89	2,633.40	-400.51	-15.21%
财务费用	64.04	152.31	-88.27	-57.96%
加：其他收益	408.5	917.65	-509.15	-55.48%
投资收益（损失以“－”号填列）	217.37	237.43	-20.07	-8.45%
公允价值变动收益（损失以“－”号填列）	1.09	578.61	-577.52	-99.81%
信用减值损失（损失以“－”号填列）	136.69	294.52	-157.83	-53.59%
资产减值损失（损失以“－”号填列）	-720.38	13.93	-734.31	-5271.71%
资产处置收益（损失以“－”号填列）	-9.88	9.7	-19.58	-201.86%
三、营业利润（亏损以“－”号填列）	-2,469.92	-1,055.81	-1,414.10	-133.93%
加：营业外收入	511.49	102.4	409.08	399.48%
减：营业外支出	2.07	0.26	1.81	692.26%
四、利润总额（亏损总额以“－”号填列）	-1,960.50	-953.67	-1,006.83	-105.57%
减：所得税费用	-822.64	-743.79	-78.85	-10.60%
五、净利润（净亏损以“－”号填列）	-1,137.86	-209.89	-927.97	-442.13%
按所有权归属分类	-	-	-	
1、归属于母公司股东的净利润	-962.48	798.63	-1,761.10	-220.52%
2、（净亏损以“－”号填列）				
3、少数股东损益（				
4、净亏损以“－”号填列）	-175.38	-1,008.51	833.13	82.61%
扣除非经常性损益净额后归属于母公司所有者的净利润	-1,916.81	-645.79	-1,271.02	-196.81%

2023 年一季度，公司营业收入同比下降 12.82%，其中主营收入同比下降 19.59%，主要原因：一方面持续受消费电子行业整体低迷的影响，公司 2023 年一季度出货量较上年有所下降，另一方面公司产品售价持续下降导致收入下降。

2023 年一季度，公司净利润同比减少 927.97 万元，下降 442.13%，主要原因：（1）政府补贴收益同比减少 509.15 万元；（2）公允价值变动损益同比减少 577.52 万元；（3）存货跌价准备增加 734.31 万元。

2、产品细分类销售价格、销售情况

单位：万片、万元

期间	产品细分类	销售数量	销售金额	销售占比	平均单价 (元)	单位成本 (元)
2023 年一季 度	3D	208.53	6,316.21	23.94%	30.29	24.64
	2.5D 及 2D	4,514.80	20,072.15	76.06%	4.45	4.09
	合计	4,723.33	26,388.36	100.00%		
2022 年一季 度	3D	14.00	634.47	1.93%	45.31	98.59
	2.5D 及 2D	5,495.35	32,183.49	98.07%	5.86	5.18
	合计	5,509.35	32,817.96	100.00%		

从上表可知，玻璃盖板销售收入金额下降 6,429.60 万元，下降幅度为 19.59%，其中因价格变化因素影响的占比 31.70%，因销量因素影响的占比 68.30%。

2.5D 及 2D 产品销售单价从 2022 年一季度的 5.86 元/片下降至 2023 年一季度的 4.45 元/片，下降幅度为 24.06%，销售数量从 2022 年一季度的 5,509.35 万片到 2023 年一季度的 4,723.33 万片，下降幅度为 14.27%。市场竞争激烈，电子产品消费需求萎缩是导致 2023 年一季度收入下降的主要原因。

3、同行业情况

(1) 2023Q1 营业收入对比

单位：万元

证券代码	证券简称	2023Q1	2022Q1	同比变动
300256	ST 星星	15,247.72	11,783.06	29.40%
002217	合力泰	184,362.22	340,893.80	-45.92%
603773	沃格光电	34,647.33	35,612.74	-2.71%
300433	蓝思科技	983,882.32	933,420.59	5.41%
行业平均值				-3.46%
301051	信濠光电	29,468.90	33,802.09	-12.82%

注：同行业公司数据来源于其公告的年度报告。

从上表可知，同行业可比公司 2023 年一季度收入变化趋势有所差异，与各公司具体业务板块相关，整体来看，公司与合力泰、沃格光电均呈下降的趋势。

(2) 2023Q1 归属于上市公司股东的净利润对比

单位：万元

证券代码	证券简称	2023Q1	2022Q1	同比变动
------	------	--------	--------	------

300256	ST 星星	-7,265.51	-3,509.85	-107.00%
002217	合力泰	-44,236.87	-19,880.87	-122.51%
603773	沃格光电	106.35	233.65	-54.48%
300433	蓝思科技	6,454.86	-41,142.46	115.69%
行业平均值				-42.08%
301051	信濠光电	-962.48	798.63	-220.52%

如上表所示，2023 年一季度，蓝思科技归属于上市公司股东的净利润较上期有所增长，主要系其 2022 年一季度净利润水平相对较低所致，根据其公开资料，蓝思科技 2022 年一季度归属于上市公司股东的净利润为-44,236.87 万元，其净利润为负的主要原因为：1、受宏观经济波动等综合因素影响，部分客户终端市场需求减少，营业收入同比下降，效益减少；2、受不可控因素影响，对产品交付、物流成本、采购成本和相关费用的管控等产生了一定影响；3、东莞蓝思园区停产约三周；4、由于薪资调整原因，2022 年第一季度人力成本较去年同期增加；玻璃（大尺寸玻璃、UTG 等）、金属、智能穿戴（智能手表、AR/VR 等）、智能汽车、光伏新能源等研发项目增加，研发费用有所增长；5、2022 年一季度收到的政府补助较上年同期减少。

2023 年一季度，除蓝思科技归属于上市公司股东的净利润较上年同期有所增长外，其他可比公司的归属于上市公司股东的净利润均有不同程度的下降，公司净利润变化情况与同行业变动趋势基本一致，不存在明显差异。

3、不利影响和应对措施

受宏观环境变化的影响，2022 年消费电子行业整体低迷，业内公司经营业绩承压。据 IDC 数据显示，2022 年全年智能手机出货量同比下降 11.3%至 12.1 亿台，创 2013 年以来的最低年度出货量，但全球消费电子市场需求规模仍然庞大。随着外部因素的消除以及新技术、新应用的涌现，预计消费电子市场仍有较大的发展潜力，IDC 认为市场只是短期回落，2023 年市场需求将开始反弹，到 2026 年将实现 1.9%的五年复合年增长率。

为防范外部环境变化的风险，促进公司稳定、可持续发展，公司采取了一系列措施：

(1)公司将谨慎有序实施“黄石信博科技有限公司电子产品玻璃防护屏建设项目”，同时整合现有生产资源，提高各生产园区的生产效率，积极探索深圳生产基地与黄石

生产基地及东莞松山湖生产基地的协同配合模式，发挥“1+1>2”的效用；

(2) 公司将加大与合作伙伴的合作力度，努力推动合资公司立濠光电的业务发展，争取在欧美客户拓展方面取得一定的突破；

(3) 公司将深挖自身所在产业链机会以及合作伙伴的产业资源，立足技术创新、精细化制造管理能力及客户资源整合的优势，积极布局与公司现有核心能力及核心资源产生协同的市场空间，积极打造业绩成长新引擎；

(4) 公司将以成本管控为抓手，进一步优化内部管理。各生产园区将完善成本费用的控制机制，积极节能减排，降低制造成本；优化薪酬体系，提高人员使用效率；加强费用控制，规范非生产部门预算与绩效考核，压缩费用开支；

(5) 公司将密切关注国内外经济政策的调整、宏观经济形势变化及自身经营情况，并加快技术创新、营销创新和管理创新，不断提升生产和经营能力，优化产品结构，保证公司综合竞争力和抗风险能力。

综上所述，公司 2023 年第一季度营业收入、净利润大幅下滑符合公司实际情况，与同行业部分公司业绩变动趋势一致，公司正在采取相关措施应对。

会计师核查意见

1、针对上述事项我们执行的主要核查程序如下：

- (1) 了解与评价管理层与收入确认相关的关键内部控制的设计与运行的有效性；
- (2) 对收入及毛利情况执行分析程序，判断收入与毛利变动的合理性；
- (3) 取得公司销售及成本明细表，分析成本中材料、人工、制造费用变化的原因，进一步分析复核公司毛利率变动原因；
- (4) 获取同行业可比公司信息，分析公司与同行业公司变动趋势是否一致。

2、核查结论

经核查，我们认为 2022 年公司营业收入、毛利率变动具有合理性，公司毛利率的变动趋势与同行业可比公司基本一致；直接材料成本核算真实、准确；直接人工变动合理；费用归集准确。

问题 2、2022 年，你公司应收账款账面价值为 5.22 亿元，同比增长 13.43%，占营业收入比重为 32.82%，同比增长 8.28 个百分点；坏账准备计提比例为 1.61%，同比提

升 0.4 个百分点。请你公司：

(1) 补充披露 2022 年末按账龄组合分类的应收账款账面余额、坏账准备金额、计提比例；

(2) 结合同行业可比公司情况、经营策略、信用政策,说明 2022 年应收账款占营业收入比重增长的原因及合理性, 是否存在放宽信用政策刺激销售的情形, 并结合主要应收账款期后回款情况、是否逾期等说明坏账准备计提是否充分。

回复：

一、补充披露 2022 年末按账龄组合分类的应收账款账面余额、坏账准备金额、计提比例。

应收账款账面余额、坏账准备金额、计提比例如下：

单位：万元

账龄组合	金额	坏账准备金额	计提金额
0-6 个月	44,768.70	451.20	1.01%
7-12 个月	8,317.33	402.12	4.83%
合计	53,086.03	853.32	1.61%

从上表可知，截至 2022 年 12 月 31 日，公司应收账款账龄均在一年以内。

二、结合同行业可比公司情况、经营策略、信用政策，说明 2022 年应收账款占营业收入比重增长的原因及合理性，是否存在放宽信用政策刺激销售的情形，并结合主要应收账款期后回款情况、是否逾期等说明坏账准备计提是否充分。

1、应收账款占营业收入比重情况

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度
营业收入	159,124.95	187,677.69
应收账款	52,232.70	46,046.86
应收账款占营业收入比重	32.82%	24.54%
应收账款增长率	13.43%	-
营业收入增长率	-15.21%	-

2022 年，公司营业收入下降的同时，应收账款反而增加，主要原因是：(1) 根据财政部 2021 年 12 月 29 日发布的《关于严格执行企业会计准则切实做好企业 2021 年

年报工作的通知》（以下简称“《通知》”），企业因销售商品、提供服务等取得的、不属于《中华人民共和国票据法》规范票据的“云信”、“融信”等数字化应收账款债权凭证，不应当在“应收票据”项目中列示。2022年，公司根据上述《通知》的指导意见，将收到的华显光电技术（惠州）有限公司、深圳市帝晶光电科技有限公司、信利光电仁寿有限公司等客户支付的5,233.16万元债权转让凭证未在应收票据列示，相应导致应收账款余额增加；（2）本年应收账款中逾期部分较上年增加1,371.46万元，导致应收余额增加。

公司及同行业上市公司应收账款余额占营业收入的比例情况如下：

项目	2022年度	2021年度	增幅变化情况
蓝思科技（300433）	19.32%	21.46%	-2.14%
合力泰（002217）	26.31%	30.04%	-3.73%
ST 星星（300256）	49.90%	5.65%	44.25%
沃格光电（603773）	65.80%	51.37%	14.43%
公司	32.82%	24.54%	8.28%

注：同行业公司数据来源于其公告的年度报告。

同行业上市公司中，公司应收账款余额占营业收入比例低于沃格光电和ST星星，与合力泰较为接近。

2、主要应收账款期后回款情况

单位：万元

应收余额	截止 2023 年 5 月 16 日回款情况	回款占余额比例
53,086.03	45,806.93	86.29%

截至 2023 年 5 月 16 日，公司期末应收账款回款率为 86.29%。

3、主要客户信用政策对比情况

2022 年，公司主要客户销售政策未发生变化。

4、结合同行业可比公司情况，对比分析坏账准备计提的充分性

公司及同行业上市公司坏账比例计提情况：

项目	0-6 个月	6-12 个月	1-2 年	2-3 年
蓝思科技（300433）	注 2			
合力泰（002217）-A 组合	1.61%	1.61%	17.12%	38.37%
合力泰（002217）-B 组合	8.60%	8.60%	33.83%	52.61%

ST 星星（300256）	-	5%	20%	50%
沃格光电（603773）	3%	3%	27.17%	-
公司	1.01%	4.83%	-	-

注 1：同行业公司数据来源于其公告的年度报告。

注 2：蓝思科技（300433）未披露账龄情况，只披露信用组合情况，公司与蓝思科技按信用组合对比如下：

项目	公司	蓝思科技
未逾期	1.00%	1.00%
逾期 1-90 天	5.00%	5.00%
逾期 91-180 天	30.00%	30.00%
逾期 181-365 天	50.00%	50.00%
逾期 1 年以上	100.00%	100.00%
全年计提比例	1.45%	1.61%

从上表可知，报告期内，公司账龄组合的坏账计提与同行业中蓝思科技的比例接近，不存在显著差异。

综上所述，公司应收账款占营业收入的比例增长具备合理性，公司不存在放宽信用政策刺激销售的情况；公司坏账准备计提充分。

会计师核查意见

1、针对上述事项我们执行的主要核查程序如下：

（1）对公司信用政策及应收账款管理相关内部控制的设计和运行有效性进行了评估和测试；

（2）对于按照信用风险特征组合计提坏账的应收账款和应收票据，获取并检查应收账款、应收票据明细表和账龄分析表、坏账准备计提表，重新计算管理层计提的应收账款、应收票据坏账准备金额，核实坏账准备计提金额的准确性；

（3）分析公司资产负债表日预期信用损失率，结合应收账款函证及期后回款情况，判断基于迁徙率模型测算的历史损失率及前瞻性调整是否合理，坏账准备计提是否充分。

2、核查结论

经核查，我们认为公司应收账款核算准确，坏账准备计提充分。

问题 3、2022 年末，你公司存货中，库存商品账面余额为 5,932 万元，同比下降 37%，跌价准备计提比例为 31%，同比增加 19 个百分点；发出商品账面余额 3,214 万元，同比增加 64%，跌价准备计提比例为 12%，同比增加 11 个百分点。请你公司：

(1) 补充说明库存商品的主要内容、库龄、以前年度存货跌价准备金额、2022 年可变现净值的测算过程和依据，并结合“以销定产”的业务模式等，说明公司库存商品存货跌价准备计提比例明显增长的原因及合理性，以前年度计提是否充分、及时，2022 年是否过度计提存货跌价准备。

(2) 补充说明发出商品的前五名客户名称、合同签订时间、金额、产品发出时间、验收及收款安排、期后销售实现和退回情况等，结合在手订单、合同负债、收入确认政策等说明发出商品同比大幅增长的原因及合理性，结合上述情况和发出商品可变现净值测算过程和依据说明存货跌价准备同比明显增长的原因及合理性。

回复：

一、补充说明库存商品的主要内容、库龄、以前年度存货跌价准备金额、2022 年可变现净值的测算过程和依据，并结合“以销定产”的业务模式等，说明公司库存商品存货跌价准备计提比例明显增长的原因及合理性，以前年度计提是否充分、及时，2022 年是否过度计提存货跌价准备。

1、补充说明库存商品的主要内容、库龄、以前年度存货跌价准备金额

(1) 2022 年末，库存商品主要为公司玻璃盖板成品，期末库龄如下：

单位：万元

项目	期末金额	1-3 个月	4-12 个月	1 年以上
库存商品	5,932.10	4,444.58	858.33	629.19

(2) 存货跌价准备情况

单位：万元

项目	2022 年初余额	计提	转销	2022 年末余额
减值准备变化情况	1,116.57	2,882.08	2,149.97	1,848.68

2、2022 年可变现净值的测算过程和依据、库存商品存货跌价准备计提比例明显增长的原因及合理性

(1) 公司跌价准备的计提方法和可变现净值确认情况

在资产负债表日，存货按照成本与可变现净值孰低计量。当其可变现净值低于成本时，提取存货跌价准备。存货跌价准备通常按单个存货项目的成本高于其可变现净值的差额提取。

计提存货跌价准备后，如果以前减记存货价值的影响因素已经消失，导致存货的可变现净值高于其账面价值的，在原已计提的存货跌价准备金额内予以转回，转回的金额计入当期损益。

可变现净值是指在日常活动中，存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额。在确定存货的可变现净值时，以取得的确凿证据为基础，同时考虑持有存货的目的以及资产负债表日后事项的影响。

(2) 公司进一步细化量化标准：

1) 专项计提跌价的存货具体方法

因客户产品、型号的变化，导致公司部分存货再使用可能性降低，出于谨慎考虑，公司对其计提了存货跌价准备。经存货盘点清查，对期末存货中六个月无收发的记录的原材料、三个月无收发记录库存商品、半成品、发出商品全额计提跌价准备；检查在产品、库存商品和发出商品，根据客户的订单及合同情况，评估可实现收入的可能性和可变现价值单独计提跌价准备。

2) 非专项计提跌价的存货具体方法

除上述专项计提跌价的存货外，其他的存货在资产负债表日，按照成本与可变现净值孰低计量，具体确定方法如下：

在资产负债表日，存货按照成本与可变现净值孰低计量。当其可变现净值低于成本时，提取存货跌价准备。存货跌价准备通常按单个存货项目的成本高于其可变现净值的差额提取。计提存货跌价准备后，如果以前减记存货价值的影响因素已经消失，导致存货的可变现净值高于其账面价值的，在原已计提的存货跌价准备金额内予以转回，转回的金额计入当期损益。

可变现净值是指在日常活动中，存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额。在确定存货的可变现净值时，以取得的确凿证据为基础，同时考虑持有存货的目的以及资产负债表日后事项的影响。

公司存货可变现净值的具体确定方法如下：

存货项目	可变现净值确定方法	持有目的
原材料	以所生产的产成品的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其可变现净值。	用于加工生产成品
在产品	以所生产的产成品的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其可变现净值。	用于加工生产产品
库存成品、发出商品	以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值。	用于对外出售

(3) 库存商品存货跌价准备计提比例明显增长的原因及合理性

1) 库存商品存货跌价准备情况：

单位：万元

项目	2022 年初余额	计提	转销	2022 年末余额
减值准备金额的变化情况	1,116.57	2,882.08	2,149.97	1,848.69

2) 经上述存货减值测试，公司期末库存商品跌价构成如下：

单位：万元

项目	2022 年期末金额		2022 年期初金额
	总金额	变化情况	
A、专项计提	1,487.52	81.67%	818.79
库存商品	1,487.52	81.67%	818.79
B、非专项计提	361.17	21.28%	297.79
库存商品	361.17	21.28%	297.79
合计 A+B	1,848.69	65.57%	1,116.58

3) 2022 年及 2021 年，公司各期末库存商品及跌价情况如下：

单位：万元

项目	2022 年度			2021 年度		
	原值	跌价	占比	原值	跌价	占比
库存商品	5,932.10	1,848.69	31.16%	9,355.45	1,116.57	11.93%

从上表可知，2022 年末，库存商品跌价准备较上期增加 65.57%，导致 2022 年库存商品跌价准备计提比例提高，主要原因为：一是专项计提减值部分存货减值增加，受全球通货膨胀、地缘政治冲突以及经济不确定性等外部因素影响，终端需求同步下降，当期公司库存商品及在产品的周转速度减缓且销售价格呈下降趋势，因此存货跌价计提比例提升；二是非专项计提减值部分存货减值增加，因部分产品生产良率未达预期，

成本偏高，低于售价，形成跌价。

3、以前年度计提是否充分、及时，2022年是否过度计提存货跌价准备

公司存货跌价准备的计提具备充分性和合理性，且在报告期内一贯执行，2022年不存在过度计提存货跌价准备的情况。

综上所述，公司库存商品存货跌价准备计提比例明显增长主要是公司本期库龄长的存货增加，导致相应计提专项减值增加所致；公司各期存货跌价准备的计提具备充分性和合理性，且在报告期内一贯执行，2022年不存在过度计提存货跌价准备的情况。

二、补充说明发出商品的前五名客户名称、合同签订时间、金额、产品发出时间、验收及收款安排、期后销售实现和退回情况等，结合在手订单、合同负债、收入确认政策等说明发出商品同比大幅增长的原因及合理性，结合上述情况和发出商品可变现净值测算过程和依据说明存货跌价准备同比明显增长的原因及合理性。

1、补充说明发出商品的前五名客户名称、合同签订时间、金额、产品发出时间、验收及收款安排、期后销售实现和退回情况

单位：万元

客户	2022年金额	产品发出时间	期后实现销售金额	期后退回情况
天马微电子股份有限公司	1,736.24	2022年10-12月	1,731.09	-
武汉华星光电技术有限公司	418.85	2022年11-12月	414.94	-
武汉华星光电半导体显示技术有限公司	218.21	2022年9-12月	209.12	-
京东方（河北）移动显示技术有限公司	159.33	2022年11-12月	159.33	-
信利光电仁寿有限公司	102.69	2022年4-12月	50.26	-
合计	2,635.32		2,564.74	-

2022年，天马微电子股份有限公司、武汉华星光电技术有限公司、武汉华星光电半导体显示技术有限公司、信利光电仁寿有限公司为通过VMI模式实现收入，以对账单上显示的领用日期确认领用数量后确认收入；京东方（河北）移动显示技术有限公司为非VMI模式实现收入，以签收确认数量后确认收入。

以上客户均签有合作协议，公司收到客户订单后安排出货，2022年期末发出商品订单日期均在产品发出之前，截至本公告日，2022年期末发出商品中97.32%已实现销售，以上客户按合同约定账期安排付款。

2、结合在手订单、合同负债、收入确认政策等说明发出商品同比大幅增长的原因及合理性

(1) 在手订单的情况

单位：万元

客户	发出商品	在手订单
在手订单金额	3,214.02	9,546.30

从上表可知，截止 2022 年 12 月 31 日，公司在手订单能覆盖期末发出商品余额。

(2) 本期合同负债增加主要是预收深圳市东晟浩明供应链股份有限公司设备款及预收 AIROSYS TECHNOLOGIES PTE. LTD.、SDU HK LIMITED 显示屏的款项。

(3) 期末发出商品按客户汇总明细如下：

单位：万元

客户	2022 年金额	2021 年金额	变化金额
天马微电子股份有限公司	1,736.24	1,023.61	712.63
武汉华星光电技术有限公司	418.85	84.14	334.71
武汉华星光电半导体显示技术有限公司	218.21	25.62	192.59
京东方（河北）移动显示技术有限公司	159.33	1.82	157.51
信利光电仁寿有限公司	102.69	541.67	-438.98
其他客户	578.71	286.97	291.74
合计	3,214.03	1,963.83	1,250.20

从上表可知，2022 年发出商品增加主要是对天马微电子股份有限公司、武汉华星光电技术有限公司的发出商品增加所致，该两名客户因为年末领用较上年有所减少，导致发出商品较上年增加。

3、发出商品可变现净值测算过程和依据说明存货跌价准备同比明显增长的原因及合理性

经上述存货减值测试，公司期末发出商品跌价构成如下：

单位：万元

项目	期末金额		期初金额
	总金额	变化情况	
A、专项计提	105.14	854.08%	11.02
发出商品	105.14	854.08%	11.02

项目	期末金额		期初金额
	总金额	变化情况	
B、非专项计提	279.05	-	-
发出商品	279.05	-	-
合计 A+B	384.19	3386.30%	11.02

2022 年及 2021 年，公司各期末发出商品及跌价情况如下：

单位：万元

项目	2022 年度			2021 年度		
	原值	跌价	占比	原值	跌价	占比
发出商品	3,214.02	384.19	11.95%	1,963.82	11.02	0.56%

从上表可知，2022 年度库存商品跌价准备的增加导致 2022 年计提比例提高，主要原因：一是专项计提减值部分存货减值增加，受全球通货膨胀、地缘政治冲突以及经济不确定性等外部因素影响，终端需求同步下降，当期公司库存商品及在产品的周转速度减缓且销售价格呈下降趋势，因此存货跌价计提比例提升；二是非专专项计提减值部分存货减值增加，因部分产品因生产良率未达预期，成本偏高，低于售价，形成跌价。

4、公司存货价格趋势及与同行业对情况

(1) 存货价格变动趋势

2022 年，公司主要产品的平均销售单价变化情况如下表所示：

单位：元/片

业务类别	2022 年度		2021 年度	
	单价	变动率	单价	变动率
玻璃防护屏	5.62	-19.83%	7.01	-

2022 年，玻璃防护屏的销售单价由 2021 年的 7.01 元/片下降至 5.62 元/片，降幅为 19.83%。

(2) 同行业上市公司存货跌价准备计提情况

公司名称	2022 年度计提比率	2021 年度计提比率
蓝思科技	6.99%	13.34%
沃格光电	14.60%	9.92%
合力泰	33.01%	21.44%

公司名称	2022 年度计提比率	2021 年度计提比率
ST 星星	50.36%	64.87%
公司	31.16%	11.94%

注：同行业公司数据来源于其公告的年度报告。

上表同行业上市公司中，合力泰存货跌价准备的计提比例与公司情况一致。

综上所述，公司库存商品、发出商品存货跌价准备计提比例增长是合理的，存存货跌价准备计提充分、及时，不存在过度计提的情况。

会计师核查意见

1、针对上述事项我们执行的主要核查程序如下：

(1) 了解和评价管理层采购与付款、生产与仓储业务循环确认相关的内部控制的设计合理性，并测试了关键控制的有效性；

(2) 对本期发出商品进行函证；

(3) 检查发出商品相关出库单、验收单（对账单）和期后收入确认情况；

(4) 了解公司存货跌价准备的计提方法和测算过程，检查是否按照相关会计政策一贯执行；通过重新计算的方式复核报告期内计提的存货跌价准备金额是否充分与合理；

(5) 2022 年末对存货进行监盘，现场抽盘，将账面与实物进行双向核对，检查账实是否相符，是否存在呆滞、报废、破损情况。

2、核查结论

经核查，我们认为公司库存商品、发出商品存货跌价准备计提比例增长是合理的，存货跌价准备计提充分。

问题 4、2022 年末，你公司短期借款余额为 9.29 亿元，其中新增票据贴现借款 8.19 亿元；应收票据、应收款项融资余额分别为 6,033 万元和 296 万元。请你公司：

(1) 说明上述票据贴现借款大幅增加的原因、贴现资金用途、与应收票据规模是否匹配，并补充披露报告期内应收票据贴现或背书的具体情况。

(2) 结合应收票据的业务模式及其是否具有追索权条款分别说明上述贴现或背书的应收票据是否满足终止确认条件，会计处理是否符合《企业会计准则》的相关规定。

回复：

一、说明上述票据贴现借款大幅增加的原因、贴现资金用途、与应收票据规模是否匹配，并补充披露报告期内应收票据贴现或背书的具体情况。

1、短期借款明细中票据贴现金额大幅增长的原因

公司报告期末短期借款明中票据贴现金额的构成如下：

单位：万元

票据种类	票据出具方	票据贴现金额
银行承兑汇票	客户开出票据	451.26
银行承兑汇票	合并范围内关联公司	34,514.33
信用证	合并范围内关联公司	46,977.73
合计		81,943.32

2、贴现资金用途

公司报告期末短期借款明细中的贴现资金主要用于购置原材料、支付职工薪酬等日常经营活动开支，符合公司的业务需要。

3、与应收票据规模是否匹配

期末公司已背书或贴现但尚未到期且未终止确认的应收票据金额 2,751.63 万元，其中已背书金额 2,297.93 万元，期末短期借款明细中外部客户开具的票据贴现额为 451.26 万元，与应收票据规模匹配。

4、报告期内应收票据贴现或背书的具体情况

报告期内公司取得外部客户开具的票据，贴现或背书的具体情况如下：

单位：万元

票据种类	报告期内发生额		期末未终止确认金额	
	背书金额	贴现金额	背书金额	贴现金额
信用等级较高的银行承兑汇票	6,566.31	38,689.13	-	-
信用等级一般的银行承兑汇票	2,261.63	3,762.92	1,036.03	453.70
商业承兑汇票	1,983.72	-	1,261.90	-
合计	10,811.66	42,452.05	2,297.93	453.70

二、结合应收票据的业务模式及其是否具有追索权条款分别说明上述贴现或背书的应收票据是否满足终止确认条件，会计处理是否符合《企业会计准则》的相关规定。

根据《企业会计准则第 23 号-金融资产转移》第五条，金融资产满足下列条件之一

的，应当终止确认：

1) 收取该金融资产现金流量的合同权利终止；

2) 该金融资产已转移，且该转移满足本准则关于终止确认的规定。同时第七条规定，企业转移了金融资产所有权上几乎所有风险和报酬的，应当终止确认该金融资产，并将转移中产生或保留的权利和义务单独确认为资产或负债。

《企业会计准则第 23 号-金融资产转移》应用指南（2018 年修订）指出：“关于这里所指的‘几乎所有风险和报酬’，企业应当根据金融资产的具体特征作出判断。需要考虑的风险类型通常包括利率风险、信用风险、外汇风险、逾期未付风险、提前偿付风险（或报酬）、权益价格风险等。”

对于由外部客户开票的票据，公司根据各银行信用等级划分为信用等级较高的银行承兑汇票、信用等级一般的银行承兑汇票。公司将信用等级较高银行作为承兑人的应收票据背书、贴现进行终止确认，信用等级一般的其他商业银行及财务公司作为承兑的人的应收票据不终止确认。已终止确认的银行承兑汇票满足终止确认的条件，会计处理符合《企业会计准则》的规定。

会计师核查意见

1、针对上述事项我们执行的主要核查程序如下：

(1) 了解、评价公司与资金管理相关的关键内部控制的设计有效性，测试关键控制流程执行的有效性；

(2) 检查公司的应收票据台账，分析报告期内应收票据的背书或贴现情况；

(3) 复核公司关于应收票据终止确认的会计处理是否准确；

(4) 检查公司的征信报告；

(5) 函证公司所有的期末借款，检查相关协议及银行回单相关凭证；

(6) 检查与借款相关的信息是否已在财务报表中作出恰当列报和披露。

2、核查结论

经核查，我们认为信濠光电公司报告期末短期借款明细中票据贴现金额大幅增长是合理的，信濠光电公司对于贴现或背书的应收票据的会计处理符合《企业会计准则》的规定。

问题 5、2022 年末，你公司因固定资产销售款对深圳市东晟浩明供应链股份有限公司形成其他应收款 402 万元，因厂房押金对深圳市同裕洋实业有限公司形成其他应收款 345 万元，账龄分别为 1 年以内和 1-2 年。请你公司说明上述款项的交易背景、结算计划、是否逾期、交易对手方与你公司的主要股东、董监高人员是否存在关联关系或其他利益关系。

回复：

一、上述款项交易背景、结算计划、是否逾期情况说明

1、交易背景说明

(1) 深圳市东晟浩明供应链股份有限公司情况说明（以下简称“东晟浩明”）

为进一步降本提效，报告期内公司对现有产能布局进行了一定整合，提升了自有生产园区的产能占比，并同步减少了部分租赁的工业园区，整合过程中对部分设备清理，基于以上背景，东晟浩明与公司签订出售固定资产合同，期末形成其他应收款 402 万元。

(2) 深圳市同裕洋实业有限公司情况说明（以下简称“同裕洋实业”）

公司因生产经营需要，2019 年承租同裕洋实业位于深圳市宝安区燕罗街道塘下涌社区松塘路 18 号的厂房及宿舍，期末其他应收款为厂房押金。

2、结算计划、是否逾期情况说明

公司名称	结算计划	截止 2022 年 12 月 31 日是否逾期	期后收款情况
深圳市东晟浩明供应链股份有限公司	一次性付款、交货地点为乙方公司所在地，甲方负责运输的相关费用；	是	已收回
深圳市同裕洋实业有限公司	该押金在合同期满之日起三十日内不计利息返还给乙方。	否	-

综上所述，公司期末对同裕洋实业其他应收款项在信用期内，不存在逾期情况，公司期末对东晟浩明款项虽逾期，截止报告日，其他应收款已收回。

二、交易对手方与公司的主要股东、董监高人员是否存在关联关系或其他利益关系

序号	供应商名称	注册/成立时间	注册资本	经营范围	股权结构及控制情况	董监高
1	深圳市东晟浩明供应链股份有限公司	2019-07-05	1000 万元	供应链管理及相关配套服务；农业机械、汽车零配件、摩托车及其零配件、电力照明设备、电动机的销售；国内贸易（不含专营、专卖、专控商品）；经营进出口业务（法律、行政法规、国务院决定禁止的项目除外，限制的项目须取得许可后方可经营）；机械设备租赁（不配备操作人员的机械设备租赁，不包括金融租赁活动）；汽车租赁（不包括带操作人员的汽车出租）；国内、国际货运代理；从事装卸、搬运业务；物流方案设计；物流信息咨询；机械设备、五金产品、电子产品、通讯设备的销售；无线电及外部设备、网络游戏、多媒体产品的系统集成及无线数据产品（不含限制项目）的销售。（以上项目法律、行政法规、国务院决定禁止的项目除外，限制的项目须取得许可后方可经营），许可经营项目是：无	深圳市前海东方浩明资产管理有限公司持股 99%，黎荣杰持股 1%	董事，总经理： 黎荣杰 董事长：黎晓东 董事：彭锦全 董事：黎培文 董事：李霞 监事：蓝永梅 监事：王虎 监事：黎培坚
2	深圳市同裕洋实业有限公司	2002-11-22	1000 万元	兴办实业（具体项目另行审批）；国内商业及物资供销业（不含国家专营、专控、专卖项目）；物业管理。， 许可经营项目是：机动车停放服务。	深圳市幸福股份合作公司持股 32.75%；深圳市科集盈股份合作公司持股 20.02%；深圳市众和股份合作公司持股 18.75%；深圳市宝实物业发展有限公司持股 18%；深圳市塘下涌股份合作公司持股 10.48%	执行董事：黄建忠 总经理：许卫华 监事：黄向新

如上表所示，上述交易对手方，均不是公司的关联方。公司与上述公司进行交易，系基于合理商业需求。

会计师核查意见

1、针对上述事项我们执行的主要核查程序如下：

(1) 编制其他应收款明细表，与总账、明细账核对，对大额的其他应收款发函；

(2) 获取公司与其他应收款项主要的合同、协议、原始单据，并根据其明细账查阅至相关的会计凭证等资料，对具体事项及金额进行核查；

(3) 对期后回款进行检查；

(4) 通过天眼查等网络查询工具查询深圳市东晟浩明供应链股份有限公司、深圳市同裕洋实业有限公司的主营业务、股权结构等信息，核查其与公司、董监高人员等是否存在关联关系。

2、核查结论

经核查，我们认为企业的认定合理；未发现上述交易对手方主要股东、董监高人员与公司及董监高人员存在关联关系。

问题 6、截至 2022 年末，你公司募投项目“黄石信博科技有限公司电子产品玻璃防护屏建设项目（玻璃产品项目）”投入进度为 44.05%，预计于 2023 年 6 月 30 日达到可使用状态。请你公司补充说明截至 2023 年一季度末上述募投项目的最新投资进度，并结合公司业绩下滑影响因素的相关情况，说明募投项目可行性是否发生重大不利变化。

回复：

一、募集资金投资项目情况

截至 2023 年一季度，公司首次公开发行股票募集资金已累计使用 99,951.33 万元，投入进度为 46.63%，具体情况如下：

单位：万元

序号	项目名称	项目总投资	募集资金投资金额	截至 2023 年一季度累计投入募集资金金额
1	黄石信博科技有限公司电子产品玻璃防护屏建设项目（玻璃产品项目）	150,000.00	150,000.00	69,951.33
2	补充流动资金	30,000.00	30,000.00	30,000.00

总计	180,000.00	180,000.00	99,951.33
----	------------	------------	-----------

二、募投项目延期情况

公司结合当前募投项目的实际建设情况和投资进度，在募投项目实施主体、募集资金投资用途及投资规模均不发生变更的情况下，对黄石信博科技有限公司电子产品玻璃防护屏建设项目（玻璃产品项目）达到预定可使用状态的时间进行了延期调整，调整后达到预定可使用状态日期为2024年12月。具体内容详见在巨潮资讯网（<http://www.cninfo.com.cn>）上披露的《关于部分募投项目延期的公告》（公告编号：2023-038）。

三、募投项目可行性变化情况

募投项目在前期已经过进行了充分的市场调研及可行性论证评估，募投项目符合产业发展趋势和国家产业政策，具有较好的市场前景和盈利能力，公司多年发展积累的稳定的客户资源和深厚的人才储备为项目实施打下了坚实基础。同时，项目前期也对相关实施风险进行了说明，即可能存在因项目进度、市场环境、国家产业政策、行业竞争情况、技术进步等因素发生重大变化而影响项目的经济效益。

2022年，一方面受全球通货膨胀、地缘政治冲突以及经济不确定性等外部因素影响，消费者对经济走势的预期逐步悲观，消费端信心减弱；另一方面，大部分消费电子产品创新乏力，尤其是缺乏颠覆式创新，消费者的换机意愿降低，这些因素导致消费电子整体需求下滑，整体市场呈现供过于求状况等挑战。根据IDC数据显示，2022年全年智能手机出货量同比下降11.3%至12.1亿台，创2013年以来的最低年度出货量。行业内公司业绩普遍承压，2022年公司业绩亦呈现下滑趋势。考虑到国内外经济环境影响、行业内整体市场需求变化等因素的影响，公司有必要在实施项目过程中结合市场环境进行动态调整。

本次调整仅涉及投资进度变化，未改变募投项目的实施主体、实施方式、募集资金投资用途及投资规模，不存在改变或变相改变募集资金投向和损害公司及股东利益的情形，不会对募投项目的实施造成实质性的影响，不会对公司的正常经营产生不利影响，符合公司长期发展规划。

综上所述，公司2022年业绩变化和行业整体趋势保持一致，不存在明显差异，募投项目的延期属于应对宏观环境、市场环境变化做出的合理调整，在预期

范围内,保障项目持续推进的市场前景、公司核心竞争力等关键因素未发生变化,故募投项目的可行性未发生重大不利变化。公司将按照调整后的完成时间继续实施上述募投项目,募投项目再次延期风险预计较小。同时公司将密切关注相关政策、市场环境变化并对募集资金投资进行适时安排。

深圳市信濠光电科技股份有限公司

董事会

2023年5月29日