

北京大华国际会计师事务所（特殊普通合伙）

关于《关于对苏州天禄光科技股份有限公司的  
年报问询函》的回复

北京大华函字[2024]00000030 号

北京大华国际会计师事务所(特殊普通合伙)

Beijing Dahua International Certified Public Accountants (Limited Liability Partnership)

## 《关于对苏州天禄光科技股份有限公司 的年报问询函》的回复

北京大华函字[2024] 00000030 号

深圳证券交易所：

苏州天禄光科技股份有限公司（以下简称“天禄科技、公司”）于 2024 年 6 月 3 日收到深圳证券交易所《关于对苏州天禄光科技股份有限公司的年报问询函》（创业板年报问询函〔2024〕第 290 号）。根据贵所要求，我所特向贵所就问询函所涉及的相关问题出具回复意见如下：

### 问题 1

年报显示，你公司报告期实现营业收入为 5.96 亿元，同比下滑 8.67%；归属于上市公司股东的净利润（以下简称“净利润”）883.72 万元，同比下滑 67.56%；经营活动产生的现金流量净额为 342.12 万元，同比下滑 97.11%。你公司主要产品导光板毛利率为 15.92%，同比下滑 1.68 个百分点。

请你公司：

（1）结合最近三年向前五大客户销售金额及变动情况、是否存在新增客户及是否与客户存在关联关系，主要客户的收入、存货及销售价格变动等，说明公司 2023 年营业收入、净利润下滑的原因及合

理性，是否与面板行业整体趋势及业可比公司一致；

(2) 结合主要产品单位价格及成本变动情况等因素，说明导光板业务毛利率下降的原因及合理性；

(3) 结合主要产品及客户信用期和回款周期、近两年各季度收入确认及回款情况等，说明 2023 年经营活动产生的现金流量净额大幅下降的原因及合理性。

请年审会计师对上述问题进行核查并发表明确意见。

回复：

(一) 结合最近三年向前五大客户销售金额及变动情况、是否存在新增客户及是否与客户存在关联关系，主要客户的收入、存货及销售价格变动等，说明公司 2023 年营业收入、净利润下滑的原因及合理性，是否与面板行业整体趋势及同行业可比公司一致；

1、最近三年向前五大客户销售金额及变动情况、是否存在新增客户及是否与客户存在关联关系

单位：万元

序号	客户名称	2023 年 销售金额	变动率 (23VS22)	2022 年 销售金额	变动率 (22VS21)	2021 年 销售金额
1	客户一	15,471.71	-9.83%	17,158.21	-33.29%	25,719.45
2	客户二	9,756.45	-10.20%	10,864.57	-15.07%	12,792.91
3	客户三	6,997.57	-11.72%	7,926.79	-29.53%	11,247.89
4	客户四	3,942.09	-36.14%	6,172.96	-27.31%	8,492.05
5	客户五	3,785.30	-12.09%	4,305.76	-32.58%	6,386.90
	合计	39,953.12	-13.95%	46,428.29	-28.17%	64,639.20

(1) 公司前五大客户销售金额及变动情况

2023 年、2022 年及 2021 年，公司前五大客户均为客户一、客户二、客户三、客户四和客户五，保持不变，均为全球知名面板供应链生产商。公司对前五大客户的销售收入合计分别为 39,953.12 万元、46,428.29 万元及 64,639.20 万元，占各期收入的比例分别为 66.99%、

71.10%及 72.64%，占比亦较为稳定。

2023 年，公司对前五大客户的销售收入合计为 39,953.12 万元，较 2022 年下降 13.95%，主要受面板行业 2023 年复苏程度有限，行业经营继续承压影响。2022 年，公司对前五大客户的销售收入合计为 46,428.29 万元，较 2021 年下降 28.17%，主要受面板行业陷入周期低谷，终端消费能力下降，需求走低影响。

### (2) 公司前五大客户中不存在新增客户

2023 年、2022 年及 2021 年，公司前五大客户均为客户一、客户二、客户三、客户四和客户五，公司前五大客户中不存在新增客户。

### (3) 公司与客户不存在关联关系

公司主要客户均为全球知名面板供应链生产商，2023 年、2022 年及 2021 年，公司不存在关联销售业务，公司与客户不存在关联关系。

## 2、主要客户的收入、存货及销售价格变动

### (1) 主要客户的收入

2023 年、2022 年，公司主要客户的收入如下表所示：

单位：万元

客户名称	2023 年	2022 年	年变动率
客户一	17,454,344.59	17,841,373.12	-2.17%
客户二	5,737,897.07	5,609,597.48	2.29%
客户三	5,459,694.39	6,188,289.67	-11.77%
客户四	913,838.12	1,131,571.16	-19.24%
客户五	216,291.31	220,715.15	-2.00%

注 1：数据来源于同行业上市公司 WIND，下同；

注 2：客户二、客户三取上市主体数据，下同。

2023 年，面板产业链加速重构，消费市场整体表现低迷。半导体显示行业供给端产能持续释放，叠加终端需求复苏乏力，品牌端面

板采购姿态趋于保守，行业经营大幅承压。公司主要客户 2023 年收入除客户二基本持平外，其余均呈现 2%-20%不同程度下滑。

### (2) 主要客户的存货

2023 年末、2022 年末，公司主要客户的存货如下表所示：

单位：万元

客户名称	2023 年末	2022 年末	年变动率
客户一	2,411,966.73	2,278,781.42	5.84%
客户二	671,132.22	687,894.20	-2.44%
客户三	817,855.80	923,305.65	-11.42%
客户四	198,747.98	237,414.44	-16.29%
客户五	35,954.72	34,038.53	5.63%

注：数据来源于 WIND。

2023 年末，公司主要客户中客户一、客户二及客户五的存货水平基本与 2022 年末持平，客户三和客户四的存货水平下降相对明显。进入 2023 年，在供给端严格控产的推动下，面板库存水平在 2022 年去库存后，没有明显上升。

### (3) 主要客户的销售价格

2023 年、2022 年，公司主要客户的收入如下表所示：

单位：万元

客户名称	2023 年	2022 年	单位	年变动率
客户一	1,858.98	2,046.93	元/平方米	-9.18%
客户二	285.09	266.21	元/片	7.09%
客户三	1,127.20	1,204.14	元/台	-6.39%
客户四	133.03	128.34	元/片	3.65%
客户五	5.27	6.01	元/件	-12.32%

注：数据来源于 WIND。

由于受近年来出货尺寸不断增大的影响，销售价格高的产品占比有所提升，但在此趋势下，客户一、客户三、客户五的销售价格依然下降，客户二、客户四也基本持平。因此，主要客户的销售价格存在

下跌的趋势。

### 3、说明公司 2023 年营业收入、净利润下滑的原因及合理性

从上述分析可以看出，公司主要客户 2023 年收入以下滑为主，存货水平基本持平或有所下降，销售价格以下降为主。公司主要客户均为知名面板制造商，具备一定代表性。面板行业 2023 年的复苏程度有限，是造成公司 2023 年营业收入、净利润下滑的本质原因。

#### (1) 营业收入下滑原因分析

2023 年，公司实现营业收入 59,641.78 万元，较 2022 年减少 5,658.45 万元，下滑 8.67%，主要是受价格竞争激烈影响，公司主动控制了台式显示器类导光板的销售，致使该业务收入较 2022 年减少约 8,600 万元；与此同时，公司将产能调整到盈利能力较强的业务，加之瑞仪光电等竞争对手市场份额缩小、电视面板价格较为理想等因素，笔记本电脑类、液晶电视类导光板业务收入分别较 2022 年增加约 2,600 万元、1,400 万元，最终 2023 年实现营业收入较 2022 年略有下滑。

#### (2) 净利润下滑原因分析

2023 年，公司实现归属于上市公司股东的净利润为 883.72 万元，较 2022 年减少 1,840.74 万元，除上述收入下滑影响外，主要是：

①毛利率略有下降：2023 年公司导光板业务的毛利率为 15.92%，较 2022 年下滑 1.68 个百分点，主要受面板行业降价影响。2022 年下半年起面板行业价格开始下行，带动公司导光板业务的毛利率从 2022 年上半年的 19.91% 下滑至 14.14%。2023 年起，面板行业价格总体呈现企稳回升的态势，2023 年上半年，公司导光板业务的毛利率分别为 15.81%、16.01%，实现筑底回升。

②研发费用增加：2023 年公司的研发费用为 2,932.53 万元，比

2022年增长约100万元，结构上公司将一部分研发预算投往TAC光学膜新业务，一定程度上降低了当年利润。

③减值损失方面：2023年末，公司应收款项余额较上年同期所有增长，致使计提的减值损失增加829.10万元。

#### 4、与面板行业整体趋势及同行业可比公司一致

##### (1) 面板行业整体趋势

①LCD面板产能加速向中国大陆转移，控产保价得以实现，周期属性减弱

根据洛图科技数据，2023年上半年，中国大陆面板厂在LCD电视面板领域的全球份额进一步提升至70%。随着面板产能逐渐集中到中国大陆，中国大陆面板厂话语权稳步提升，能够通过灵活调整稼动率实现对供需关系的动态调控，控产保价策略得以实行，面板周期的上下幅度、延续时间逐渐走弱。由于行业复苏有限，面板厂对上游供应商的成本压力并未显著释放。

##### ②台式显示器类液晶面板出货量下滑

根据Wind数据，2023年全球台式显示器类液晶面板出货量为1.50亿片，较2022年略下滑5.42%。受传统采购淡季及部分品牌面板库存影响，2023年一季度出货量较低。在换机需求复苏、面板库存改善，叠加促销备货以及面板价格上涨等多重影响下，二季度面板出货快速增长。进入下半年，商用品牌需求温和回暖，三季度面板出货进一步增长。

##### ③笔记本电脑类液晶面板出货量下滑

根据Wind数据，2023年全球笔记本电脑类液晶面板出货量为1.86亿片，较2022年下滑13.22%。受终端需求影响，2023年笔记本电脑面板的出货量出现一定下滑。

综上，2023年台式显示器、笔记本电脑类液晶面板行业在量、价方面均承受较大压力，公司2023年的业绩情况与行业整体趋势相符。

## （2）同行业可比公司趋势

### ①收入

单位：万元

公司名称	2023年	2022年	年变动率
激智科技	230,327.30	198,147.75	16.24%
聚飞光电	251,219.57	226,179.39	11.07%
三利谱	206,763.82	217,352.30	-4.87%
茂林光电	137,448.73	221,016.88	-37.81%
颖台科技	41,268.55	37,207.58	10.91%
苏州维旺	52,411.89	49,531.75	5.81%
翰博高新	216,291.31	220,715.15	-2.00%
本公司	59,641.78	65,300.23	-8.67%

注：数据来源于 WIND。

同行业公司由于分属面板产业链不同细分，因此2023年的收入变动情况存在一定区别，其中，与公司导光板业务相对类似的是茂林光电、颖台科技、苏州维旺和翰博高新。上述四家公司2023年的收入变动幅度介于-37.81%至10.91%，公司2023年收入降低8.76%，与可比公司趋势一致，不存在异常。

### ②归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润

单位：万元

公司名称	2023年	2022年	年变动率
激智科技	7,895.67	812.43	871.86%
聚飞光电	16,941.00	15,810.64	7.15%
三利谱	3,318.39	16,906.51	-80.37%
茂林光电	7,668.64	23,577.42	-67.47%
颖台科技	-7,337.32	-4,251.96	-72.56%
苏州维旺	-1,148.92	-368.35	-211.91%
翰博高新	-6,329.69	-7,430.84	14.82%
本公司	518.26	2,498.88	-79.26%



注 1：数据来源于 WIND；

注 2：由于公开披露数据不足，茂林光电使用的是归母净利润数据，颖台科技、苏州维旺使用的是净利润数据。

茂林光电、颖台科技、苏州维旺 2023 年利润均呈下滑趋势，且以亏损为主，翰博高新亏损幅度略有缩小。公司 2023 年归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润较 2022 年下降 79.26%，保持盈利，与可比公司趋势一致，不存在异常。

**（二）结合主要产品单位价格及成本变动情况等因素，说明导光板业务毛利率下降的原因及合理性；**

公司的主要产品为台式显示器导光板、笔记本电脑显示器导光板及液晶电视显示器导光板，2023 年其合计占收入的比例为 92.70%。2023 年、2022 年，公司主要产品的毛利率及其变动情况如下表所示：

产品类别	2023 年			2022 年			变动		
	单位价格 (元/片)	单位成本 (元/片)	毛利率 (%)	单位价格 (元/片)	单位成本 (元/片)	毛利率 (%)	单位价格变动率 (%)	单位成本变动率 (%)	毛利率变动百分点
台式显示器导光板	12.82	10.96	14.50	13.26	10.96	17.29	-3.32	0	-2.79
笔记本电脑显示器导光板	4.25	3.51	17.47	4.18	3.49	16.45	1.67	0.57	1.02
液晶电视显示器导光板	38.08	33.42	12.24	47.48	38.99	17.86	-19.80	-14.29	-5.62

整体而言，2023 年公司导光板毛利率为 15.92%，较 2022 年降低 1.68 个百分点，主要受行业经营承压影响，单位价格下降，尽管公司通过成本管控降低单位成本，最终毛利率仍略有降低。按产品类别具体分析如下：

### 1、台式显示器导光板

2023 年、2022 年，公司台式显示器导光板的毛利率分别为 14.50%、17.29%，2023 年下降 2.79 个百分点，主要是单价下降所致。2023 年，

公司台式显示器导光板的单位价格是 12.82 元/片，较 2022 年下降 3.32%。台式显示器的主流尺寸是 21、23、27，合计约占收入的 75%。2023 年，以上尺寸的台式显示器均呈现小幅度下滑，与当年 IT 面板价格整体处于低位运行的行业特征相符。

## 2、笔记本电脑显示器导光板

2023 年、2022 年，公司笔记本电脑显示器导光板的毛利率分别为 17.47%、16.45%，2023 年上升 1.02 个百分点，主要是单价变动所致，单价变动主要受产品结构影响。2023 年单价得以提升，主要是公司成功研究开发的棱镜型网点技术产品带来的收入持续增长，2023 年共实现收入约 2,000 万元，在当年 IT 面板价格整体处于低位运行的行业大背景下，带动笔记本电脑显示器导光板均价基本与 2022 年基本持平。

## 3、液晶电视显示器导光板

2023 年、2022 年，公司液晶电视显示器导光板的毛利率分别为 12.24%、17.86%，2023 年下降 5.62 个百分点。单价方面，2023 年单价较 2022 年下降 19.80%，主要受产品结构影响，公司生产的液晶电视显示器导光板主流尺寸为 34、43、50、55、65，其中尺寸较小的 34、43 及 50 虽然单价基本稳定，但收入占比从 2022 年的约 25%提升至 2023 年的约 43%，小尺寸单价较低，降低了该类产品的整体平均单价。单位成本方面，2023 年较 2022 年下降 14.29%，与单价降幅存在一定差距，主要是部分客户要求使用的原材料成本较高，一定程度上降低了毛利率。

综上，公司毛利率下降具备合理性。

(三) 结合主要产品及客户信用期和回款周期、近两年各季度收入确认及回款情况等，说明 2023 年经营活动产生的现金流量净额大幅下降的原因及合理性。

### 1、主要产品及客户信用期和回款周期

公司主要客户的信用期和回款周期如下：

序号	客户名称	2023 年信用周期	2023 年实际回款周期	2022 年信用周期
1	客户一	60-120 天	60-120 天	60-120 天
2	客户二	120 天	120 天	120 天
3	客户三	60-90 天	60-90 天	60-90 天
4	客户四	90-120 天	90-120 天	90-120 天
5	客户五	100-120 天	100-120 天	60-90 天

2023 年，公司主要客户的信用期集中在 60-120 天，实际回款周期和信用周期匹配，除客户五因资金压力要求将信用周期从 2022 年的 60-90 天延长至 2023 年的 100-120 天外，其余主要客户的信用期在 2023 年无变化。

### 2、近两年各季度收入确认及回款情况

单位：万元

年度	项目	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度	合计
2023	销售商品、提供劳务收到的现金	11,755.16	13,723.56	15,007.21	17,201.69	57,687.61
	营业收入	13,601.81	14,689.52	16,761.75	14,588.71	59,641.78
	占比情况	86.42%	93.42%	89.53%	117.91%	96.72%
2022	销售商品、提供劳务收到的现金	22,377.37	23,007.77	22,213.52	11,785.56	79,384.22
	营业收入	19,970.87	20,626.27	12,942.67	11,760.42	65,300.23
	占比情况	112.05%	111.55%	171.63%	100.21%	121.57%

#### (1) 整体情况

2023 年、2022 年，公司销售商品、提供劳务收到的现金占营业收入的比例分别为 96.72%、121.57%，2023 年有所下降，主要是因为

①2023年销售收入较2022年减少5,658.45万元；②2022年面板行业经历了明显的下行周期，2021年第四季度、2022年第四季度的收入分别为24,596.38万元、11,760.42万元。资金回款较收入确认延迟约1个季度，对应的资金基本在2022年、2023年形成销售商品、提供劳务收到的现金流入，2023年此项减少约13,000万元。

从各季度情况来看，2023年除第四季度收款比例较高外，其他季度基本保持稳定，年末公司加强了账款回收，属于正常现象。2022年除第三季度收款比例较高外，其他季度基本保持稳定，第三季度受行业周期下行影响，收入存在一定下滑，而收款主要为前一季度的收入，致使第三季度收款比例较高。

## (2) 模拟测算

资金回款较收入确认延迟约1个季度，因此模拟将T季度的销售商品、提供劳务收到的现金与T-1季度的收入进行对比，可以更直观反映各季度的销售收现情况。从下表可以看出，经模拟测算，2023年、2022年，公司销售商品、提供劳务收到的现金占营业收入的比例分别为101.54%、101.60%，保持稳定，各季度的比例亦基本保持稳定。

单位：万元

年度	项目	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度	合计
2023	销售商品、提供劳务收到的现金	11,755.16	13,723.56	15,007.21	17,201.69	57,687.62
	营业收入	11,760.42	13,601.81	14,689.52	16,761.75	56,813.50
	占比情况	99.96%	100.90%	102.16%	102.62%	101.54%
2022	销售商品、提供劳务收到的现金	22,377.37	23,007.77	22,213.52	11,785.56	79,384.22
	营业收入	24,596.38	19,970.87	20,626.27	12,942.67	78,136.19
	占比情况	90.98%	115.21%	107.70%	91.06%	101.60%

### 3、2023年经营活动产生的现金流量净额大幅下降的原因及合理性

2023年、2022年，公司经营活动产生的现金流量净额分别为343.22万元、11,860.75万元，2023年公司经营活动产生的现金流量净额下降的原因如下：

#### （1）净利润下降

经营活动产生的现金流量净额与净利润规模相关，2023年、2022年，公司的净利润分别为883.72万元、2,724.45万元。受面板行业复苏有限影响，公司2023年净利润下滑，致使经营活动产生的现金流量净额出现下滑。2023年公司经营活动产生的现金流量净额与净利润规模基本匹配，2022年公司经营活动产生的现金流量净额高于净利润，主要是因为销售收入较高的2021年部分款项在2022年收回。2022年面板行业经历了明显的下行周期，2021年第四季度、2022年第四季度的收入分别为24,596.38万元、11,760.42万元。资金回款较收入确认延迟约1个季度，对应的资金基本在2022年、2023年形成销售商品、提供劳务收到的现金流入，2023年此项减少约13,000万元。

#### （2）销售商品、提供劳务收到的现金减少

单位：万元

项目	2023年	2022年	变动金额	变动率
销售商品、提供劳务收到的现金	57,687.61	79,384.22	-21,696.61	-27.33%
收到的税费返还	306.77	66.76	240.01	359.51%
收到其他与经营活动有关的现金	1,678.48	701.57	976.91	139.25%
<b>经营活动现金流入小计</b>	<b>59,672.86</b>	<b>80,152.55</b>	<b>-20,479.69</b>	<b>-25.55%</b>
购买商品、接受劳务支付的现金	42,326.43	49,632.15	-7,305.72	-14.72%
支付给职工以及为职工支付的现金	12,440.82	12,655.32	-214.50	-1.69%
支付的各项税费	1,079.76	1,609.39	-529.63	-32.91%
支付其他与经营活动有关的现金	3,482.63	4,394.94	-912.31	-20.76%

项目	2023 年	2022 年	变动金额	变动率
经营活动现金流出小计	59,329.64	68,291.80	-8,962.16	-13.12%
经营活动产生的现金流量净额	343.22	11,860.75	-11,517.53	-97.11%

从经营活动产生的现金流量净额构成来看，主要是销售商品、提供劳务收到的现金减少 21,696.61 万元，虽然经营活动现金流出相应较少，但部分支出较流入端刚性，两因素作用下经营活动产生的现金流量减少 11,517.53 万元。

2023 年公司销售商品、提供劳务收到的现金减少 21,696.61 万元，主要原因是：①2023 年销售收入较 2022 年减少 5,658.45 万元；②2022 年面板行业经历了明显的下行周期，2021 年第四季度、2022 年第四季度的收入分别为 24,596.38 万元、11,760.42 万元。资金回款较收入确认延迟约 1 个季度，对应的资金基本在 2022 年、2023 年形成销售商品、提供劳务收到的现金流入，2023 年此项减少约 13,000 万元。

综上，2023 年公司经营活动产生的现金流量净额下降存在合理性。

#### （四）请年审会计师对上述问题进行核查并发表明确意见。

##### 1、核查程序

（1） 查阅销售明细表，了解 2023、2022 年前五大客户销售金额及变动情况，分析公司 2023 年收入下滑的原因及合理性；

（2） 查阅同行业可比公司定期报告，分析客户的收入、存货、销售价格的变动趋势，公司收入下滑是否与同行业可比公司变动趋势一致；

（3） 查阅公司收入成本明细表，分析导光板业务毛利率下降的原因及合理性。

（4） 与公司管理层进行沟通，了解 2023 年、2022 年主要客

户信用政策；

(5) 查看公司 2023 年、2022 年季度报告，分析销售商品、提供劳务收到的现金与营业收入之间的比例关系，并了解原因；

(6) 分析 2023 年、2022 年经营性现金流量变动原因，了解 2023 年经营性现金流大幅下降的原因。

## 2、核查意见

(1) 公司 2023 年前五大客户不存在新增客户，也不存在关联关系，2023 年营业收入、净利润下滑与面板行业及可比公司整体趋势一致，具有合理性；

(2) 公司 2023 年导光板业务毛利率下降，主要是行业经营承压影响，单位价格下降引起，与行业相符；

(3) 公司主要客户信用周期和回款周期匹配，无重大变化，近两年各季度收入及回款与公司经营特征相符，2023 年公司经营活动产生的现金流量净额下降主要受行业趋势引起的收入下降及回款分布影响，具备合理性。

### 问题 3

年报显示，你公司报告期末应收账款余额为 1.91 亿元，较年初增长 37.41%，本年计提坏账准备 309.60 万元，坏账准备余额为 1,208.19 万元，计提比例为 6.31%，较上年同期下降 0.14 个百分点。

请你公司；

(1) 结合公司销售收入确认政策及信用政策，说明你公司对客户的信用政策是否发生变化，营业收入与应收账款余额变动趋势背离的原因及合理性；

(2) 说明报告期末应收账款前十大客户的名称、欠款金额、账

龄、坏账计提金额及比例、销售主体、相关交易内容、合同约定的回款时间及截至回函日的回款情况，是否为报告期内新增客户，相关客户是否与你公司、实际控制人、5%以上股东、董监高存在关联关系或可能导致利益倾斜的其他关系；

(3) 在问题(1)(2)回复的基础上，说明你公司收入确认是否符合会计准则的有关规定，是否存在逾期情形，是否存在放宽信用政策促进收入的情形；

(4) 请结合同行业可比公司说明你公司应收账款、应收票据余额较大的原因及合理性，坏账准备计提是否充分。请年审会计师对以上问题进行核查并发表明确意见，同时详细说明针对应收账款执行的审计程序、获取的审计证据，函证金额及比例、回函金额及比例、回函不符情况、执行的具体替代性程序、获取的审计证据及其有效性等，是否获取充分、适当的审计证据确认应收账款、应收票据的真实性，坏账准备计提是否充分。

回复：

(一) 结合公司销售收入确认政策及信用政策，说明你公司对客户的信用政策是否发生变化，营业收入与应收账款余额变动趋势背离的原因及合理性；

### 1、收入确认政策

#### (1) 收入确认的一般原则

公司在履行了合同中的履约义务，即在客户取得相关商品或服务控制权时，按照分摊至该项履约义务的交易价格确认收入。

履约义务，是指合同中公司向客户转让可明确区分商品或服务的承诺。

取得相关商品控制权，是指能够主导该商品的使用并从中获得几



乎全部的经济利益。

公司在合同开始日即对合同进行评估，识别该合同所包含的各单项履约义务，并确定各单项履约义务是在某一时段内履行，还是某一时点履行。满足下列条件之一的，属于在某一时间段内履行的履约义务，公司按照履约进度，在一段时间内确认收入：①客户在公司履约的同时即取得并消耗公司履约所带来的经济利益；②客户能够控制公司履约过程中在建的商品；③公司履约过程中所产出的商品具有不可替代用途，且公司在整个合同期间内有权就累计至今已完成的履约部分收取款项。否则，公司在客户取得相关商品或服务控制权的时点确认收入。

对于在某一时段内履行的履约义务，公司根据商品和劳务的性质，采用投入法确定恰当的履约进度。产出法是根据已转移给客户的商品对于客户的价值确定履约进度（投入法是根据公司为履行履约义务的投入确定履约进度）。当履约进度不能合理确定时，公司已经发生的成本预计能够得到补偿的，按照已经发生的成本金额确认收入，直到履约进度能够合理确定为止。

## （2）收入确认的具体方法

公司商品销售属于某一时点履行的、不可分拆的履约义务，无需对交易价格进行分摊，具体确认原则如下：

### ①内销收入

根据与客户签订的销售合同或订单，完成相关产品生产，并送至客户指定地点，经客户验收并完成对账后确认收入。

### ②外销收入

1) 一般贸易出口业务：根据与客户签订的销售合同或订单，完成相关产品生产。产品生产完工入库后，公司按订单约定的交货时间

进行报关，货物报关结束并经客户验收、完成对账后或经客户提货后确认收入。

2) 进料对口业务、进料深加工业务：根据与客户签订的销售合同或订单，完成相关产品生产。产品生产完工入库后，公司按订单约定的交货时间进行报关，货物报关结束并经客户验收、完成对账后，确认收入。收入确认的相关凭证有报关单、对账单。

## 2、信用政策

客户大致分为四类，一类为全球知名面板供应链企业，资金实力雄厚，且与公司有稳定的合作关系，公司一般给予3个月以内的信用期限，少部分客户给予4个月以内的信用期限，一般采用银行汇款或汇票方式结算。一类为境内的中小客户，与公司有多年的合并关系且客户信誉好，公司一般给予3个月以内的信用期限，一般采用银行汇款或汇票方式结算。一类为境外中小客户，与公司有多年的合并关系且客户信誉好，公司一般给予4个月以内的信用期限，一般采用银行汇款方式结算；其余为零星小客户，首次合作或合作较少，公司一般采取现款现货或者先款后货，不存在收款风险。

## 3、营业收入与应收账款余额变动趋势背离的原因及合理性

单位：万元

项目	2023-12-31/2023年	2022-12-31/2022年	变动金额	变动率
应收账款余额	19,135.87	13,934.94	5,200.93	37.32%
营业收入	59,641.78	65,300.23	-5,658.45	-8.67%

2023年末、2022年末公司应收账款余额分别为19,135.87万元、13,934.94万元，增加5,200.93万元；2023年、2022年公司营业收入分别为59,641.78万元、65,300.23万元，减少5,658.45万元。公司应收账款、营业收入反向变动，主要是受行业周期影响，应收账款规模的增长快于收入，具体分析如下：

## (1) 公司期末应收账款规模与第四季度收入匹配

资金回款较收入确认延迟约 1 个季度，因此各年末的应收账款主要来自第四季度的销售。2023 年、2022 年，公司年末应收账款占第四季度收入的比例分别为 131.17%、118.49%较为一致。

单位：万元

项目	2023	2022
年末应收账款余额	19,135.87	13,934.94
第四季度营业收入	14,588.71	11,760.42
占比	131.17%	118.49%

(2) 剔除个别逾期客户，公司期末应收账款规模与第四季度收入占比较为稳定

单位：万元

项目	2023	2022
年末应收账款余额扣除个别逾期客户	18,228.45	13,934.94
第四季度营业收入	14,588.71	11,760.42
占比	124.95%	118.49%

公司 2023 年末应收账款中，存在对客户六的逾期款项为 907.42 万元，剔除该客户的影响，2023 年、2022 年，公司年末应收账款占第四季度收入的比例分别为 124.95%、118.49%，略有上升，整体较为稳定。客户六因自身原因延迟付款，双方正在履行仲裁程序。客户六是上市公司 A 的子公司，截至 2023 年末，上市公司 A 的货币资金超过 18 亿元，预计偿付能力较强，公司 2023 年末对该笔应收账款进行了单项减值测试，按高于账龄水平的比例计提了 10%的坏账准备。

## (3) 2023 年末应收账款的回款情况

2023 年末，公司应收账款余额为 19,135.87 万元，截至本问询函回函日，已收回 17,847.39 万元，回款率为 93.27%。

## (4) 2024 第一季度应收账款、收入情况均有所改善

单位：万元

项目	2024-3-31/2024年1-3月	2023-12-31/2023年10-12月	变动率
应收账款余额	19,506.73	19,135.87	1.94%
营业收入	15,194.97	14,588.71	4.16%
占比	128.38%	131.17%	-2.79%

2024年第一季度，面板行业温和复苏，公司积极开展业务，加强应收账款回收，公司2024年第一季度的收入较2023年第四季度增长4.16%，应收账款增长1.94%，实现同趋势变动，且应收账款的增长低于收入的增长，经营情况有所改善。

(5) 公司应收账款、营业收入的变动方向与同行业公司相比不存在显著异常

单位：万元

公司名称	应收账款+应收票据			收入		
	2023年	2022年	变动率	2023年	2022年	变动率
激智科技	99,870.10	81,328.59	22.80%	230,327.30	198,147.75	16.24%
聚飞光电	151,453.54	124,779.05	21.38%	251,219.57	226,179.39	11.07%
三利谱	70,387.68	63,985.90	10.00%	206,763.82	217,352.30	-4.87%
茂林光电	32,389.94	42,881.94	-24.47%	137,448.73	221,016.88	-37.81%
颖台科技	11,533.60	11,352.27	1.60%	41,268.55	37,207.58	10.91%
苏州维旺	未披露	未披露	未披露	52,411.89	49,531.75	5.81%
翰博高新	88,670.53	54,438.19	62.88%	216,291.31	220,715.15	-2.00%
公司	19,135.87	13,934.94	37.32%	59,641.78	65,300.23	-8.67%

注：数据来源于 WIND。

由上表可以看出，2023年同行业可比公司的应收账款以增加居多，增长速度快于收入，公司该特征与行业相符。与公司导光板业务相对类似的茂林光电、颖台科技、苏州维旺和翰博高新四家公司2023年的收入变动幅度介于-37.81%至10.91%，公司2023年收入降低8.76%，与可比公司趋势相比不存在显著异常。

(6) 公司应收账款、营业收入的比例变动趋势与同行业公司一致

单位：万元

公司名称	2023/2023-12-31			2022/2022-12-31			占比变化百分点 (1)-(2)
	应收账款+应收票据	收入	应收账款+应收票据/收入 (1)	应收账款+应收票据	收入	应收账款+应收票据/收入 (2)	
激智科技	99,870.10	230,327.30	43.36%	81,328.59	198,147.75	41.04%	2.32
聚飞光电	151,453.54	251,219.57	60.29%	124,779.05	226,179.39	55.17%	5.12
三利谱	70,387.68	206,763.82	34.04%	63,985.90	217,352.30	29.44%	4.60
茂林光电	32,389.94	137,448.73	23.57%	42,881.94	221,016.88	19.40%	4.17
颖台科技	11,533.60	41,268.55	27.95%	11,352.27	37,207.58	30.51%	-2.56
苏州维旺	未披露	52,411.89	未披露	未披露	49,531.75	未披露	未披露
翰博高新	88,670.53	216,291.31	41.00%	54,438.19	220,715.15	24.66%	16.34
<b>均值</b>			<b>41.94%</b>			<b>33.80%</b>	<b>8.14</b>
<b>公司</b>	<b>19,135.87</b>	<b>59,641.78</b>	<b>32.08%</b>	<b>13,934.94</b>	<b>65,300.23</b>	<b>21.34%</b>	<b>10.74</b>

注：数据来源于 WIND。

2023年，公司应收账款和应收票据占收入的比例为32.08%，较2022年上升10.74个百分点，同行业的均值为上升8.14个百分点，公司与同行业公司变动趋势较为一致。

(7) 公司季度收入变化情况与行业趋势相符

面板行业本轮周期在2022年处于下降通道，2023年处于温和复苏状态。从下表可以看出，同行业可比公司2023年第四季度收入与2022年同期相比均呈增长趋势，增长比例处于合理区间，公司变化情况与行业趋势相符。

单位：万元

公司名称	2023年第四季度收入	2022年第四季度收入	变动比例
激智科技	66,029.93	45,151.45	46.24%

公司名称	2023年第四季度收入	2022年第四季度收入	变动比例
聚飞光电	66,323.80	60,273.27	10.04%
三利谱	52,864.26	51,157.66	3.34%
茂林光电	未披露	未披露	未披露
颖台科技	未披露	未披露	未披露
苏州维旺	未披露	未披露	未披露
翰博高新	55,964.80	37,270.44	50.16%
公司	14,588.71	11,760.42	24.05%

注：数据来源于 WIND。

综上，公司营业收入与应收账款余额变动趋势背离体现了行业周期变化，与同行业可比公司趋势相符，具备合理性。

（二）说明报告期末应收账款前十大客户的名称、欠款金额、账龄、坏账计提金额及比例、销售主体、相关交易内容、合同约定的回款时间及截至回函日的回款情况，是否为报告期内新增客户，相关客户是否与你公司、实际控制人、5%以上股东、董监高存在关联关系或可能导致利益倾斜的其他关系；

单位：万元

序号	客户名称	欠款金额	账龄1年以内的金额	坏账计提金额	坏账计提金额比例	销售主体	交易内容	合同约定的回款时间	截至回函日的回款比例	是否为报告期内新增客户	是否存在关联关系或可能导致利益倾斜的其他关系
1	客户一	4,736.43	4,735.78	237.44	5.01%	公司	导光板	60-120天	99.49%	否	否
2	客户二	3,462.59	3,462.59	173.13	5.00%	公司及子公司 广州境钲、香港天禄	导光板	120天	99.77%	否	否
3	客户三	1,200.57	1,166.56	92.33	7.69%	公司	导光板	60-90天	96.67%	否	否
4	客户五	1,188.80	1,188.80	59.44	5.00%	公司及子公司 和启光学	导光板、光学膜	100-120天	100.00%	否	否
5	客户四	1,167.60	1,167.60	58.38	5.00%	公司	导光板	90-120天	100.00%	否	否
6	客户六	907.42	907.42	90.74	10.00%	公司	导光板	90天	0.00%	否	否
7	客户七	863.94	863.94	43.20	5.00%	子公司广州境钲	导光板	开票30天后的 3个月	100.00%	否	否
8	客户八	830.50	830.50	41.53	5.00%	公司	导光板	60天	100.00%	否	否
9	客户九	368.45	368.45	18.42	5.00%	公司	导光板	90天	84.50%	否	否
10	客户十	342.64	342.64	17.13	5.00%	公司	导光板	90天	100.00%	否	否
合计		15,068.93	15,034.28	831.74	5.52%				93.12%		

### 1、报告期末应收账款前十大客户整体情况

2023年末，公司应收账款前十大客户合计15,068.93万元，占比为78.75%，对公司应收账款整体情况具有较好的代表性。尤其前五大应收账款合计占比为61.43%，均为知名面板供应链企业，客户的信用度较高，均不是2023年新增客户。销售主体为公司及子公司，销售内容主要为导光板。

### 2、账龄绝大部分在1年以内

2023年末，公司应收账款前十大客户中，账龄在1年以内的合计为15,034.28万元，占比为99.77%，与公司的信用政策相符，合计计提坏账准备831.74万元，计提比例为5.52%。

### 3、合同约定的回款时间

公司应收账款前十大客户合同约定的回款时间集中在60-120天，除客户五因资金压力要求将信用周期从2022年的60-90天延长至2023年的100-120天外，其余主要客户的信用期在2023年无变化。

### 4、回款情况

截至回函日，公司应收账款前十大客户的回款率为93.12%，除客户六外，回款率整体较高。客户六因自身原因延迟付款，截至2023年末的逾期款项为907.42万元，双方正在履行仲裁程序。客户六是上市公司A的子公司，截至2023年末，A公司的货币资金超过18亿元，预计偿付能力较强，公司2023年末对该笔应收账款进行了单项减值测试，按高于账龄水平的比例计提了10%的坏账准备。

### 5、不存在关联关系或可能导致利益倾斜的其他关系

公司应收账款前十大客户均为面板供应链生产商，公司不存在关联销售业务，相关客户与公司、实际控制人、5%以上股东、董监高不存在关联关系或可能导致利益倾斜的其他关系。



(三) 在问题(1)(2)回复的基础上,说明你公司收入确认是否符合会计准则的有关规定,是否存在逾期情形,是否存在放宽信用政策促进收入的情形;

### 1、公司收入确认符合会计准则的有关规定

综上,公司在履行了合同中的履约义务,即在客户取得相关商品或服务控制权时,按照分摊至该项履约义务的交易价格确认收入,符合会计准则的有关规定。

### 2、应收账款逾期情形

截至2023年末,公司逾期的应收账款余额为2,113.89万元,截至回函日已收回1,191.09万元,具体如下:

单位:万元

序号	客户名称	截至2023年末 逾期金额	占比	截至回函日的 回款金额	回款比例
1	客户六	907.42	42.93%	-	0.00%
2	客户五	332.98	15.75%	332.98	100.00%
3	客户八	275.27	13.02%	275.27	100.00%
4	客户十	120.31	5.69%	120.31	100.00%
5	其他	477.91	22.61%	462.54	96.78%
	合计	2,113.89	100.00%	1,191.09	56.35%

公司的逾期应收款主要来自应收账款前十大客户,其中占比较高且回款情况较不理想的是客户六。对该公司的分析详见本题回复之“(二)、4、回款情况”。

### 3、不存在放宽信用政策促进收入的情形

除客户五因资金压力要求将信用周期从2022年的60-90天延长至2023年的100-120天外,公司其余主要客户的信用期在2023年无变化。上述情况属于客户出于自身经营需要提出的主动要求,2023年公司不存在放宽信用政策促进收入的情形。

单位：万元

项目	2023年	2022年	变动率
公司对客户五的销售额	3,785.30	4,305.76	-12.09%
客户五自身的销售额	216,291.31	220,715.15	-2.00%

2023年，公司客户五的销售额下降12.09%，客户五自身的销售额下降2.00%，两者变动匹配，公司不存在放宽信用政策促进收入的情形。

（四）请结合同行业可比公司说明你公司应收账款、应收票据余额较大的原因及合理性，坏账准备计提是否充分。

1、结合同行业可比公司说明公司应收账款、应收票据余额较大的原因及合理性

公司与同行业可比公司的具体情况如下：

单位：万元

公司名称	2023年			2022年		
	应收账款+ 应收票据	收入	应收账款+应 收票据/收入	应收账款+ 应收票据	收入	应收账款+应 收票据/收入
激智科技	99,870.10	230,327.30	43.36%	81,328.59	198,147.75	41.04%
聚飞光电	151,453.54	251,219.57	60.29%	124,779.05	226,179.39	55.17%
三利谱	70,387.68	206,763.82	34.04%	63,985.90	217,352.30	29.44%
茂林光电	32,389.94	137,448.73	23.57%	42,881.94	221,016.88	19.40%
颖台科技	11,533.60	41,268.55	27.95%	11,352.27	37,207.58	30.51%
苏州维旺	未披露	52,411.89	未披露	未披露	49,531.75	未披露
翰博高新	88,670.53	216,291.31	41.00%	54,438.19	220,715.15	24.66%
平均值			41.94%			33.80%
本公司	19,135.87	59,641.78	32.08%	13,934.94	65,300.23	21.34%

注：数据来源于 WIND。

（1）公司应收账款规模与行业平均水平不存在显著差异

2023年，公司应收账款和应收票据占收入的比例为32.08%，行业平均水平为41.94%，公司与行业平均水平不存在显著差异。

公司自身应收账款规模的分析详见本题之“（一）、3、营业收入

与应收账款余额变动趋势背离的原因及合理性”。

## (2) 公司应收账款规模变动趋势与行业一致

2023年、2022年，公司应收账款和应收票据占收入的比例分别为32.08%、21.34%，2023年上升10.74个百分点。2023年、2022年，同行业公司应收账款和应收票据占收入的平均比例分别为41.94%、33.80%，上升8.14个百分点。公司应收账款规模变动趋势与行业一致。

综上，公司应收账款、应收票据余额较大具备合理性。

## 2、结合同行业可比公司说明公司坏账准备计提是否充分

### (1) 各账龄计提比例对比

公司名称	0-6个月	6个月-1年	1-2年	2-3年	3-4年	4-5年	5年以上
激智科技	5%	5%	20%	50%	100%	100%	100%
聚飞光电	5%	5%	10%	30%	50%	100%	100%
三利谱	3%	5%	10%	30%	60%	80%	100%
茂林光电	未披露	未披露	未披露	未披露	未披露	未披露	未披露
颖台科技	未披露	未披露	未披露	未披露	未披露	未披露	未披露
苏州维旺	未披露	未披露	未披露	未披露	未披露	未披露	未披露
翰博高新	1%	1%	10%	30%	50%	80%	100%
本公司	5%	5%	10%	30%	50%	80%	100%

注1：数据来源于同行业上市公司 WIND；

注2：翰博高新的数据来源于2020年报。

从上表可以看出，公司各账龄坏账准备的计提比例与同行业可比公司接近，处于合理期间，公司应收账款坏账准备计提充分。

### (2) 整体坏账准备计提比例对比

单位：万元

公司名称	应收账款余额	应收账款坏账准备	计提比例
激智科技	70,036.15	5,529.36	7.90%
聚飞光电	105,066.10	10,890.06	10.36%
三利谱	70,278.19	5,972.46	8.50%
茂林光电	32,389.94	未披露	未披露
颖台科技	10,363.13	1,549.18	14.95%

公司名称	应收账款余额	应收账款坏账准备	计提比例
苏州维旺	未披露	未披露	未披露
翰博高新	87,952.25	2,120.05	2.41%
<b>平均值</b>			<b>8.31%</b>
本公司	19,135.87	1,208.19	6.31%

注：数据来源于同行业上市公司 WIND。

2023年，公司应收账款坏账准备的计提比例为6.31%，处于行业中位水平，由于同行业公司分属面板产业链不同细分，业务情况存在一定差异，公司与行业平均水平不存在显著差异。

### 3、2023年应收账款计提比例略有下降是受账龄结构影响

单位：万元

项目	2023-12-31	2022-12-31
应收账款余额	19,135.87	13,934.94
坏账准备	1,208.19	898.59
计提比例	6.31%	6.45%

2023年末，公司应收账款坏账准备的计提比例为6.31%，与2022年相比略下降0.14个百分点，基本持平，主要是受账龄结构变动影响，具体分析如下：

单位：万元

账龄	2023-12-31		2022-12-31	
	金额	占比	金额	占比
1年以内（含1年）	18,918.60	98.86%	13,717.89	98.44%
1-2年	0.22	0.00%	0.27	0.00%
2-3年	0.26	0.00%	0.00	0.00%
3-4年	0.00	0.00%	0.02	0.00%
4-5年	0.02	0.00%	37.21	0.27%
5年以上	216.77	1.13%	179.56	1.29%
<b>合计</b>	<b>19,135.87</b>	<b>100.00%</b>	<b>13,934.94</b>	<b>100.00%</b>

2023年末，公司账龄在1年以内的应收账款占比为98.86%，较2022年末增加0.42个百分点，该账龄的坏账准备计提比例在所有账龄中最低，使得公司2023年末应收账款坏账准备的计提比例较2022年末略下降0.14个百分点，基本保持稳定。

综上，公司应收账款、应收票据余额较大具备合理性，坏账准备计提充分。

（五）请年审会计师对以上问题进行核查并发表明确意见，同时详细说明针对应收账款执行的审计程序、获取的审计证据，函证金额及比例、回函金额及比例、回函不符情况、执行的具体替代性程序、获取的审计证据及其有效性等，是否获取充分、适当的审计证据确认应收账款、应收票据的真实性，坏账准备计提是否充分。

### 1、核查程序

（1） 对公司应收账款余额及其发生额进行函证，2023 年应收账款余额 19,135.87 万元，函证 15,750.15 万元，应收余额发函比例 82.31%，回函金额 12,525.29 万元，占发函比例 79.52%，回函不符的，编制应收账款余额调节表。针对回函不符和未回函的，在考虑实施收入截止测试等审计程序所获取审计证据的基础上，根据企业收入确认政策，获取并检查销售合同、记账凭证、发票、对账单、出口报关单、期后回款等，细节测试比例 80%；

（2） 检查公司主要客户的重要合同、对账单、出口报关单、销售发票、销售回款，确认应收账款及收入确认的真实性和准确性；

（3） 询问公司管理层主要客户的 2023 年较 2022 年信用政策是否变更，并检查实际回款记录；

（4） 了解、评估并测试公司管理层与应收账款日常管理及可收回性相关的关键内部控制；

（5） 了解公司管理层评估应收账款坏账准备时的判断及考虑因素，并考虑是否存在对应收账款可回收性产生任何影响的情况；

（6） 分析公司应收账款坏账准备计提会计政策的合理性，包括确定应收账款组合的依据、金额重大的判断、单独计提坏账准备的

判断、预期信用损失率的估计等，复核相关会计政策是否一贯地运用。通过分析应收账款的账龄，复核 2018 年-2022 年应收账款迁徙率计算，复核公司前瞻性指标的选择及调整，评价应收账款坏账准备计提的合理性；

(7) 应收账款的账龄进行分析，了解账龄较长、金额较大的应收账款形成原因，结合期后回款情况与管理层讨论应收账款的可收回性；

(8) 查阅同行业定期报告，分析同行业应收账款+应收票据占收入比重，公司指标与之比较是否存在不合理；

(9) 查阅同行业定期报告，分析同行业坏账计提政策、2023 年实际坏账准备占应收账款余额，公司指标与之比较，是否存在不合理。

(10) 针对逾期款项，获取管理层采取的措施，获取进一步审计证据，并检查期后回款情况。

## 2、核查意见

(1) 公司信用政策无重大变化，营业收入与应收账款余额变动趋势背离体现了行业周期变化，具备合理性；

(2) 公司 2023 年期末应收账款前十大客户不是新增客户，与公司、实际控制人、5%以上股东、董监高不存在关联关系或可能导致利益倾斜的其他关系；

(3) 公司收入确认符合会计政策的有关规定。期末逾期比例处于合理水平，期后回款情况较为正常，并已采取催收、仲裁等措施。公司不存在放宽信用政策促进收入的情形；

(4) 公司应收账款、应收票据余额较大具备合理性，与同行业公司情况相符，计提的坏账准备充分；

(5) 已获取充分、适当的审计证据确认应收账款、应收票据的真实性。

## 问题 5

年报显示，你公司报告期内累计向首发募投项目“扩建中大尺寸导光板项目”和“新建光学板材项目”投资总额为 2,771.49 万元，投资进度相对较慢。

(1) 结合产品用途、终端市场需求变化、已投产生产线的产能使用等情况，说明上述募投项目的可行性是否发生重大不利变化以及后续募集资金使用、募投项目建设的相关安排；

(2) 结合问题(1)的回复，说明上述募投项目相关在建工程、固定资产减值迹象的识别过程、判断依据和减值测试的具体情况，在此基础上说明你公司是否存在计提资产减值准备不及时、不充分的情形。

回复：

(一) 结合问题(1)的回复，说明上述募投项目相关在建工程、固定资产减值迹象的识别过程、判断依据和减值测试的具体情况，在此基础上说明你公司是否存在计提资产减值准备不及时、不充分的情形。

1、扩建中大尺寸导光板项目”和“新建光学板材项目”项目 2023 年投 2,771.49 万元，具体情况如下：

单位：万元

承诺投资项目和超募资金投向	募集资金承诺投资总额	调整后投资总额(1)	2023 年投入金额	截至 2023 年 12 月 31 日累计投入金额(2)	截至期末投资进度 (%)	项目达到预定可使用状态日期
1.扩建中大尺寸导光板项目	21,724.77	16,200.30	585.49	4,693.92	28.97	2025/2/13
2.新建光学板材项目	20,534.23	5,000.00	2,186.00	2,186.00	43.72	2025/2/13

承诺投资项目和超募 资金投向	募集资金承 诺投资总额	调整后投 资总额(1)	2023年 投入金额	截至2023年 12月31日累 计投入金额 (2)	截至期末 投资进度 (%)	项目达到预 定可使用状 态日期
合计	42,259.00	21,200.30	2,771.49	6,879.92		

截至2023年末，扩建中大尺寸导光板项目所属科目为固定资产和在建工程，按采购顺序陆续转固，正常使用；新建光学板材项目为在建工程，后续于2024年3月开始转固。

## 2、相关资产是否存在减值迹象判断及减值测试情况

公司根据《企业会计准则第8号--资产减值》和公司会计政策的有关规定，于2023年年报资产负债表日结合固定资产/在建工程盘点情况，对各类固定资产/在建工程是否存在减值迹象进行评估判断，具体如下：

序号	减值迹象	募投项目情况	是否存在减值迹象
1	资产的市价当期大幅度下跌，其跌幅明显高于因时间的推移或者正常使用而预计的下跌。	固定资产/在建工程市价并未出现大幅度下跌	否
2	企业经营所处的经济、技术或者法律等环境以及资产所处的市场在当期或者将在近期发生重大变化，从而对企业产生不利影响。	2023年起，面板行业价格总体呈现企稳回升的态势，公司经营所处的经济、技术或者法律等环境以及资产所处的市场在当期或者将在未发生重大变化，从而对企业产生不利影响。	否
3	市场利率或者其他市场投资报酬率在当期已经提高，从而影响企业计算资产预计未来现金流量现值的折现率，导致资产可收回金额大幅度降低。	查询最新的LPR数据，近年来未发生重大不利变化	否
4	有证据表明资产已经陈旧过时或者其实体已经损坏。	主要固定资产/在建工程不存在陈旧过时或者其实体已经损坏的情形。	否
5	资产已经或者将被闲置、终止使用或者计划提前处置。	主要资产不存在已经或者将被闲置、终止使用或者计划提前处置的情形。	否
6	企业内部报告的证据表明资产的经济绩效已经低于或者将低于预期，如资产所创造的净现金流量或者实现的营业利润（或者亏损）远远低于（或者高于）预计金额等。	项目陆续转固，未出现所创造的净现金流或者实现的利润（或者亏损）远低于（或者高于）预计金额的情况。	否



### 3、相关资产减值准备计提是否充分

(1) 扩建中大尺寸导光板项目的设备按采购进度陆续投入使用，参考 2023 年公司导光板业务的毛利率为 15.92%、2024 年市场终端需求情况，判断以上设备不存在减值问题。

(2) 经减值测试，新建光学板材项目不存在减值。

项目名称	金额（万元）
在建工程	2,512.15
资产组账面价值小计	2,512.15
资产组可回收金额	6,072.55
是否发生减值	否

## (二) 会计师核查意见

### 1、 核查程序

(1) 查阅公司募投项目相关的可行性研究报告、募集资金使用情况报告；

(2) 访谈公司业务部门及财务部门负责人，了解募投项目效益测算方式，并了解募投项目效益实现情况；

(3) 检查新建光学板材项目的调试记录，了解转固的具体情况；

(4) 检查设备、工程合同，检查付款记录；

(5) 了解及评价与资产减值相关的内部控制设计的合理性，测试关键控制执行的有效性；

(6) 对重要在建工程/固定资产进行现场盘点，检查在建工程/固定资产的状况及使用情情况等；

(7) 分析管理层于年末对在建工程是否存在减值迹象的判断，分析管理层采用的估值方法是否适当、资产减值测试时采用的关键假设是否合理；

(8) 通过 Wind 数据库检索近年来液晶显示面板出货情况，

了解募投项目终端市场需求变化；

(9) 查阅募投项目相关的行业报告，了解募投项目所在行业发展情况、政策环境、市场需求与影响因素；

(10) 对在建工程减值准备计算过程、关键参数进行复核。

## 2、 核查意见

公司募投项目相关资产经减值测试，无需计提减值准备，不存在减值准备未足额计提情况。

北京大华国际会计师事务所(特殊普通合伙)

中国注册会计师：\_\_\_\_\_

贺爱雅

中国·北京

中国注册会计师：\_\_\_\_\_

陈丽芳

二〇二四年六月七日