

立信会计师事务所（特殊普通合伙）

《关于武汉精测电子集团股份有限公司的
2019 年年报问询函》的回复

信会师函字[2020]第 ZE033 号

立信会计师事务所（特殊普通合伙）
《关于对武汉精测电子集团股份有限公司的
2019 年年报问询函》的回复

信会师函字[2020]第 ZE033 号

深圳证券交易所：

我们接受委托，对武汉精测电子集团股份有限公司（以下简称“精测电子”或“公司”）2019 年度的财务报表进行审计。精测电子于 2020 年 6 月 15 日收到贵所《关于对武汉精测电子集团股份有限公司的 2019 年年报问询函》，要求公司对问询事项予以书面说明及年审会计师对相关问题发表意见。结合已执行的审计工作，我们对问询事项的意见如下：

1. 报告期末，公司货币资金余额为 110,419.63 万元，短期及长期借款合计 134,656.69 万元，较期初增加 73,004.51 万元。理财产品本期发生额为 94,200 万元，期末余额为 15,000 万元。

（1）请说明公司货币资金的存放方式、存放机构、利率（如有）。

（2）请结合公司经营模式、资金管理、投融资计划、融资成本等，说明货币资金余额较高的情况下增加借款的必要性及合理性。

请年审会计师针对公司货币资金的真实性及存放安全性发表明确意见。

公司说明：

（1）公司货币资金分为活期存款、定期存款、履约保证金、理财产品，均存放于银行，利率在 0.30% 至 4.15%。

（2）公司借入债务具体原因从以下几个方面来说：

①经营模式方面

公司生产模式是以销定产，未来订单增加会导致公司增加购买存货，相应的生产人工成本增加。另外公司在巩固显示测试领域业务优势的同时，继续深抓半导体、新能源测试技术及产品的发展，在此方面加大研发投入，因此导致相关的研发付现成本增加。

②资金管控体系

公司财务部根据公司经营状况进行三个月滚动资金需求预测，在

内部资金调剂无法满足需求的情况下，提出融资方案，包括筹资额度、筹资形式、利率水平及筹资期限等。其中通过银行借款方式筹资的，财务部与相关银行进行洽谈，明确借款规模、利率、期限、担保、还款安排及相关的权利义务等内容。经公司董事会及股东大会审议通过，并经董事长审核并批准后予以执行。

③利息收支情况

报告期内公司利息收入共 1,052.92 万元，其中理财收益 469.49 万元，计入投资收益 260.57 万元，冲减在建工程 208.92 万元，财务费用利息收入 583.43 万元。公司为了合理提高资金使用效率，在预测资金使用量后若有闲置资金会用来购买理财产品。理财产品持有期限较短，以不超过 3 个月期限的理财产品为主，收益率为 2.55%至 4.15%。

④融资成本

公司在金融机构信誉良好，截至 2019 年 12 月 31 日公司及全资子公司、控股子公司获得主要合作银行授予综合信用额度约 25.73 亿元，目前取得借款融资成本较低，借款利率为 4.2%至 5.7%。由于目前融资成本较低，公司加大了银行融资规模，以扩大生产，抢占市场规模。

⑤资金使用计划

公司根据 2017 年至 2019 年历史数据对未来三年营运资金占用金额做了预估，预估 2020 年至 2022 年营运资金需求金额分别为 13.11 亿元、17.70 亿元和 23.90 亿元。未来随着收入规模的快速增长，营运资金的缺口将逐渐增大，公司需要向银行融资以满足生产经营的需要。

综上，公司认为借入大量债务是合理的且必要的。

年审会计师审核说明：

我们在对精测电子 2019 年度财务报表执行审计的过程中，实施的相关审计程序包括但不限于：检查了公司银行账户开户信息、企业信用报告；抽查公司银行流水并与账面记录进行核对；检查了公司活期账户利息收入情况，抽查大额银行账户进行了利息收入测算；检查了公司购买理财产品审批记录、相关理财产品协议、相关银行流水等资料，并根据购买理财产品金额、持有期限和预期年化收益率等对理财收益进行了测算和比对；检查了理财产品赎回情况；检查保证金与

相关债务的比例和合同约定是否一致；对期末银行存款、其他货币资金、短期理财产品等实施了函证程序。

基于实施的审计程序，我们认为 2019 年 12 月 31 日公司货币资金真实存在且安全。

2. 本报告期，公司实现营业收入 195,073.20 万元，同比增长 40.39%，实现归属于上市公司股东的净利润 26,971.05 万元，同比下降 6.66%，经营活动产生的现金流量净额为-11,518.47 万元，同比下降 165.38%。

(1) 请结合所处行业、各类产品销量、价格、毛利率、期间费用等的变化情况，量化分析营业收入增长而净利润下滑的原因及合理性。

(2) 请结合信用政策变化等具体说明经营活动产生的现金流量净额下滑且与营业收入变动趋势不一致的原因及合理性。

请年审会计师发表明确意见。

公司说明：

(1) 公司所处行业是平板显示检测行业，产品包括平板显示检测系统（信号检测系统、OLED 调测系统、AOI 光学检测系统和平板显示自动化设备等）、半导体检测、新能源检测。公司生产模式是以销定产，按订单验收确认收入。公司销售的产品是非标准化产品，产品根据对象类型、所处的制程及检测指标进行分类，并根据客户不同需求进行生产安装设备。由于公司销售的产品是非标准化产品，公司按照订单确认收入，公司的产品类型差异较大，不同类型的产品销量和单价没有可比性，无法从单价及数量进行分析。

报告期内各产品销售占比如下：

产品	2019 年销售收入 (万元)	销售占比 (%)	收入增长幅 度 (%)	2018 年销售收 入 (万元)	销售占比 (%)
信号检测系统	31,636.77	16.22	-4.58	33,153.69	23.86
AOI 光学检测系统	76,866.68	39.40	39.65	55,042.81	39.61
OLED 调测系统	68,151.11	34.94	197.59	22,900.65	16.48
平板显示自动化设备	12,980.62	6.65	-51.02	26,502.29	19.07
半导体检测	469.56	0.24		-	
新能源检测	1,398.32	0.72		-	
合计	191,503.06	98.17		137,599.44	99.02

报告期内营业成本构成如下：

项目	2019 年度		2018 年度	
	发生额（万元）	占营业收入比例%	发生额（万元）	占营业收入比例%
直接材料	83,592.59	42.85	56,591.83	40.73
直接人工	1,913.93	0.98	986.51	0.71
制造费用	4,268.41	2.19	2,845.04	2.05
其他费用	12,985.40	6.66	7,365.96	5.30
合计	102,760.33	52.68	67,789.34	48.79

报告期内各类产品毛利率如下：

产品	2019 年毛利率	2018 年毛利率	毛利率变动
信号检测系统	54.44%	60.64%	-6.2%
AOI 光学检测系统	42.59%	48.32%	-5.73%
OLED 调测系统	52.84%	52.40%	0.44%
平板显示自动化设备	30.68%	43.60%	-12.92%
半导体检测	29.56%	-	
新能源检测	40.09%	-	
综合毛利率	47.32%	51.21%	-3.89%

由上述可见，公司报告期内毛利率较同期下降 3.89%，主要原因如下：公司受竞争加剧以及行业的影响，产品价格较上年下降；平板显示行业因新技术、新产品不断出现所产生的产线升级，大型整合型设备比重逐渐加大，从而使得机械部分占比较大导致材料成本上升。

由于销售规模和公司业务范围扩大，报告期内新增销售人员和研发人员，公司为防范销售人才和研发人才流失，销售人员及研发人员工资及奖金较上期增加 9,275.69 万元，涨幅 46.58%，大于营业收入涨幅；2018 年新建成的武汉 FPD 检测系统生产研发基地建设项目和平板显示测试设备产业基地及报告期内其他新增固定资产等在本期开始计提折旧和摊销，导致相应折旧费用较上期增加 827.86 万元，涨幅 132.66%；借款增加，导致本期利息支出较上年同期增加 1,354.88 万元。

由于报告期内新增 2 家联营企业及合营企业，公司采用权益法核算，被投资单位亏损导致公司减少净利润 2,539.14 万元。

综上，虽然公司营业收入增长，但由于毛利率下降、期间费用和研发费用增加、权益法核算的投资收益为负等原因，导致 2019 年度

公司利润下降。

(2) 经营活动产生的现金净额下滑主要原因如下：一是报告期内公司订单规模增加，为了抢占市场提高发货效率，导致存货备货量增加，且较多供应商要求预付货款，因此导致购买商品现金支出增加 3.40 亿元；二是报告期内公司员工增加，且加大了研发活动投入，导致员工薪酬和研发费用增加 1.72 亿元；三是营业收入增长，销售商品收到的现金较上年增加 2.02 亿元。

经营活动产生的现金流量净额与净利润存在较大差异的主要原因如下表所示：

项目	金额（亿元）
净利润	2.60
加：非现流费用和非经营损失	1.16
减：非现流收入（应收账款净增加及预收账款减少）	2.84
净利润中的经营性现流	0.92
减：存货增加支付（存货及预付账款净增加减应付账款净增加）	1.67
减：其他经营性净支付	0.40
经营活动产生的现金流量净额	-1.15

一是公司订单规模增加，导致存货备货量增加，且较多供应商要求预付货款，导致支付货款较上年增加；二是公司主要客户在平板显示行业处于主导地位，付款周期较长。

综上，公司经营活动产生的现金流量净额下滑且与营业收入变动趋势不一致的原因合理。

年审会计师审核说明：

基于我们实施的审计程序，我们认为公司说明的营业收入增长而净利润下滑的原因与我们了解到的事实一致，经营活动产生的现金流量净额下滑与营业收入变动趋势不一致的原因与我们了解到的事实一致。

3. 本报告期，公司前五大客户合计销售金额占年度销售总额比例为 86.09%，较上年度提高 9.28 个百分点，其中第一大客户销售占比为 44.58%。

(1) 请说明前五大客户销售占比上升的原因及其合理性，回款情况是否正常；近两年前五大客户是否发生重大变化，若是，说明变动原因及其合理性；是否存在客户依赖，并报备前五大客户销售合同。

(2) 请核实说明前五大客户与公司及实际控制人、控股股东、董事、监事、高级管理人员及其亲属和持股 5% 以上的股东是否存在关联关系。

请年审会计师发表明确意见。

公司说明：

(1) 平板显示检测系统行业的发展与平板显示产业的发展具有较强的联动性，受下游平板显示产业的新增产线投资及因新技术、新产品不断出现所产生的产线升级投资所驱动。随着日本、韩国和台湾厂商进行产能调整、转变策略甚至关闭低世代生产线以降低风险，行业产能进一步向中国大陆聚集，京东方、华星光电等中国大陆面板厂商通过扩产扩能快速占据市场份额，从全球市场竞争格局来看，2019 年京东方在液晶电视面板出货量及出货面积均排名第一，从出货量看，群创光电、LGD、华星光电及三星分别位列二到五位。

前五大客户销售占比较上年增加主要原因：一是 A 客户子公司 H 于 2018 年开始在武汉建设生产线，总投资 460 亿，报告期内公司对 H 新增确认收入 1.42 亿，另外 A 客户子公司 L 新增柔性 AMOLED 生产线，报告期内公司对 L 新增确认收入 1.1 亿；二是 B 客户子公司 M 第 6 代柔性 LTPS-AMOLED 显示面板生产线项目是新建项目投资，总投资 350 亿，产线增加对显示检测设备需求增加，报告期内公司对 M 新增确认收入 1.91 亿。

公司 2019 年前五大客户较上年新增 C 客户及 E 客户，其中 C 客户在 2019 年大规模扩大产线投资，在绵阳、北海、长沙均有新建工厂，以至对设备需求量增加，C 客户子公司 N 新增第 8.6 代薄膜晶体管液晶显示器件项目，项目总投资 240 亿；E 客户本期销售收入较上年增加的主要原因是 E 客户子公司 O 新增 G6 LTPS AMOLED 生产线，增加项目投资 145 亿。

2020 年受疫情及全球经济影响，1-2 月份经济近乎“停摆”，3 月份国内产能仍未完全恢复影响，4 月初才陆续全面复工复产，导致回款速度有所减缓，但客户信用政策暂未发生变化，回款情况基本正常。

2019 年前五大客户如下：

序号	客户名称	销售金额（万元）	占营业收入比例	2020.1-6 月回款金额 （万元）
1	A 客户	86,970.04	44.58%	16,589.49
2	B 客户	31,189.55	15.99%	1,764.86

序号	客户名称	销售金额（万元）	占营业收入比例	2020.1-6月回款金额（万元）
3	C 客户	26,707.30	13.69%	2,765.14
4	D 客户	12,498.11	6.41%	2,512.97
5	E 客户	10,581.59	5.42%	1,440.98
合计		167,946.59	86.09%	25,073.44

2018 年前五大客户如下：

序号	客户名称	销售金额（万元）	占营业收入比例
1	A 客户	49,307.58	35.49%
2	D 客户	20,777.23	14.95%
3	B 客户	19,358.21	13.93%
4	F 客户	9,025.62	6.50%
5	G 客户	8,264.96	5.95%
合计		106,733.59	76.81%

公司下游行业企业主要为规模较大的面板或模组厂商，行业产能集中度高，全球面板及模组新增产能主要集中在我国，随着京东方、华星光电、中电熊猫等国内几家面板厂商的大规模投资，国内几家大型面板厂商的面板产能占国内面板产能比例更加集中，其中尤以京东方的产能占比更高。受此影响，公司客户集中情况较为明显。

(2) 前五大客户主要是平板显示产业的大型制造公司，公司通过查询工商信息等公开资料，未发现公司及实际控制人、控股股东、董事、监事、高级管理人员及其亲属和持股 5% 以上的股东存在关联关系。公司与实际控制人、控股股东、董监高进行访谈，核实确认了前五大客户与公司及实际控制人、控股股东、董事、监事、高级管理人员及其亲属和持股 5% 以上的股东不存在关联关系。

年审会计师审核说明：

我们在对精测电子 2019 年度财务报表执行审计的过程中，实施的相关审计程序包括但不限于：检查了前五大客户的销售合同、发货单、安装交付单、验收单；对前五大客户进行了函证；了解了前五大客户工商背景及经营情况；查询了前五大客户网络信息等公开资料；抽查客户进行了访谈。基于实施的审计程序，我们认为公司说明的前五大客户销售占比增加的原因与我们在审计过程中了解到的事实一致，前五大客户与公司及实际控制人、控股股东、董事、监事、高级

管理人员及其亲属和持股 5% 以上的股东不存在关联关系。

4. 公司应收账款期末余额为 91,612.67 万元，较期初增长 33.34%，坏账准备期末余额为 5,578.26 万元，坏账计提比例为 6.08%。前五名客户应收账款合计占比为 40.06%。

(1) 请结合公司信用政策、报告期内是否发生变化、催款机制、同行业公司坏账计提情况等，说明应收账款坏账准备计提是否充分。

(2) 请说明前五名欠款方客户的名称、应收账款期初及期末余额、坏账准备余额、账龄和截至目前的回款情况，与公司、实际控制人、控股股东、董事、监事、高级管理人员及其亲属和持股 5% 以上的股东是否存在关联关系，是否存在关联方资金占用的情形。

请年审会计师发表明确意见。

公司说明：

(1) 公司信用政策与以前年度相比未发生变化。公司建有相应的催款机制，公司通过销售管理系统建立客户档案及相关的合同记录；市场管理部会根据每个合同的付款方式，制定阶段性的回款计划；同时市场部会根据该回款计划，和客户确认每一个项目的待回款进度，并录入销售管理系统。市场管理部和市场部会在每周例会中核对应收账款的执行进度，对于有风险的项目，市场部业务员会至少提前一个月预警，重大项目款项报备至市场部和市场管理部负责人，直至董事长。针对因客户自身状况导致的回款风险，市场部会确认具体的原因，并加大跟催力度和跟催层级；对于已经确认延期的项目，需有明确的延期原因，问题对策和预计回款时间，直至收回货款，避免坏账，乱账发生。针对客户方原因造成的拖欠货款，公司亦会采取律师函，法律诉讼等保留手段。

与公司业务类似的上市公司目前暂只有科创板苏州华兴源创科技股份有限公司（以下简称“华兴源创”），2019 年 12 月 31 日华兴源创应收账款坏账准备计提比例为 5.51%，公司报告期末应收账款坏账准备计提比例为 6.09%，高于华兴源创计提比例。公司主要客户大部分是国有企业，比如 A 客户、D 客户、E 客户，此类客户实力雄厚，各地政府大力支持发展，尽量保证在合同期限内有序安排付款，暂未有大额合同纠纷，风险较低。公司应收账款坏账计提充分。

(2) 公司报告期末应收账款明细如下：

单位：元

客户名称	年初应收账款 余额	期末应收账款 余额	坏账准备余额	账龄	2020年1-6月 回款金额
N 客户	-	93,884,869.09	4,694,243.45	1 年以内	20,264,730.55
J 客户	93,803,317.80	81,231,289.10	5,572,607.66	1 年以内： 51,010,424.99, 1-2 年：30,220,864.11	5,849,165.30
K 客户	18,386,750.00	65,683,339.30	3,284,166.97	1 年以内	10,068,850.72
M 客户	4,593,600.00	64,117,560.59	3,304,787.53	1 年以内： 62,139,370.59, 1-2 年：1,978,190.00	14,178,489.59
P 客户	64,645,970.00	62,036,670.60	4,088,140.50	1 年以内： 45,434,151.20, 1-2 年：13,478,899.40, 2-3 年： 3,123,620.00	9,608,212.20
合计	181,429,637.80	366,953,728.68	20,943,946.11		59,969,448.36

公司通过查询工商信息等公开资料，未发现前五名欠款方客户与公司、实际控制人、控股股东、董事、监事、高级管理人员及其亲属和持股 5% 以上的股东存在关联关系。前五名欠款方客户与公司、实际控制人、控股股东、董事、监事、高级管理人员及其亲属和持股 5% 以上的股东不存在关联关系及关联方资金占用的情形。

年审会计师审核说明：

我们在对精测电子 2019 年度财务报表执行审计的过程中，实施的相关审计程序包括但不限于：了解了公司信用政策及与应收账款日常管理相关的内部控制；分析应收账款账龄迁徙率；对主要客户通过公开信息查询其经营状况、涉诉情况，判断应收款项可收回性及坏账准备计提是否充分；执行了应收账款函证程序及检查了期后回款情况；对应收账款账龄进行分析，复核其准确性；查询了前五名客户工商信息等公开资料。

基于实施的审计程序，我们认为公司应收账款坏账准备的计提在所有重大方面符合会计企业准则的规定，前五大客户与公司、实际控制人、控股股东、董事、监事、高级管理人员及其亲属和持股 5% 以上的股东不存在关联关系及资金占用情况。

5. 公司预付款项期末余额为 11,602.37 万元, 同比增长 145.64%, 前五名预付对象金额合计占比为 69.81%。请说明前五名预付对象的名称、期初及期末余额、账龄, 预付款项产生的原因, 支付进度是否与合同约定一致, 目前的结转情况, 相关预付对象与公司、实际控制人、控股股东、董事、监事、高级管理人员及其亲属和持股 5% 以上的股东是否存在关联关系, 是否存在关联方资金占用或财务资助的情形。请报备前五名预付对象相关的交易合同及流水资料。

请年审会计师发表明确意见。

公司说明:

公司报告期末前五名预付款项情况如下:

单位: 元

预付对象	年初余额	期末余额	账龄	占预付款项期末余额合计数的比例(%)	预付款项产生的原因	支付进度是否与合同约定一致	目前的结转情况
供应商 1	-	50,406,645.68	1 年以内	43.45	设备款。根据合同约定, 订单签订后预付 30%, 提供发货证明后预付 40% 款。	是	截至 6 月已结转
供应商 2	-	17,374,240.80	1 年以内	14.97	设备款。根据合同约定, 订单签订后预付 30%, 发货前预付 30%。	是	截至 6 月尚未结转
供应商 3	-	7,050,353.29	1 年以内	6.08	委托研发款。根据合同约定, 订单签订后预付首付款; 委托研发项目尚未形成合同约定的成果。	是	截至 6 月尚未结转
供应商 4	-	3,259,215.00	1 年以内	2.81	设备款。根据合同约定, 订单签订后预付 30%。	是	截至 6 月尚未结转
供应商 5	-	2,899,200.00	1 年以内	2.50	设备款。根据合同约定予以预付款。	是	截至 6 月尚未结转
合计	-	80,989,654.77		69.81			

其中供应商 3 是公司联营企业, 其他预付对象均不是关联方。公司对实际控制人、控股股东、董事、监事、高级管理人员及其亲属和持股 5% 以上的股东进行访谈, 不存在关联方资金占用或财务资助的

情形。

年审会计师审核说明：

我们在对精测电子 2019 年度财务报表执行审计的过程中，执行的相关程序包括但不限于：检查了前五名预付对象相关合同及付款凭证；对前五名预付对象执行了函证程序；查询了前五名预付对象工商信息等公开资料；对实际控制人、控股股东、董事、监事、高级管理人员及其亲属和持股 5% 以上的股东的进行了访谈。基于实施的审计程序，我们认为除供应商 3 外其他前五名预付对象与公司、实际控制人、控股股东、董事、监事、高级管理人员及其亲属和持股 5% 以上的股东不存在关联关系，也不存在关联方资金占用或财务资助的情形。

6. 本报告期，公司研发费用资本化金额为 2,226.75 万元，占当期净利润的比重为 8.26%，2017 年、2018 年均无研发费用资本化情形。请说明本期研发费用资本化的具体项目、资本化时点，确认依据及其合理性，是否符合《企业会计准则》的要求。请年审会计师发表明确意见。

公司说明：

公司报告期内研发资本化项目及进度情况如下表：

单位：元

研发项目	当期资本化金额	累计资本化金额	资本化起始时点	完成进度	完成时间	预期经济利益产生方式
半导体存储器老化测试技术	6,190,445.13	6,190,445.13	以样机评审通过作为资本化开始时点	完成	2019 年 10 月	产品销售
膜厚测量设备关键技术的研发	16,077,055.86	16,077,055.86	以样机评审通过作为资本化开始时点	实施中	根据技术开发进度推进，2020 年 1 月已获取与该样机相关的客户订单，目前正处于生产交付中。	产品销售

公司对研发项目资本化的总体原则是：对于试制样机开始之前的相关成本作为研究阶段支出，对于试制样机初步完成研制至大规模生

产之前所发生的相关成本作为开发阶段支出。对于开发阶段支出，当同时满足如下所列的所有开发支出资本化条件时才予以资本化：生产工艺的开发已经技术团队进行充分论证；前期市场调研的研究分析说明生产工艺所生产的产品具有市场推广能力；有足够的技术和资金支持，以进行生产工艺的开发活动及后续的大规模生产；以及生产工艺开发的支出能够可靠地归集。

公司确定资本化的时点依据为样机评审报告。通常研发项目取得样机评审报告，就标志着：①技术和设备达到一定成熟度，基本消除技术的不确定性，已形成可靠的数据，具备了生产所必需的设计能力和制造能力；②项目设定内容初步实现，有可销售性；③测试项目能符合客户对机台在生产线上稳定、重复、可靠运行的基本预期，可进行客户端验证；④实现量产、转化为产品的概率大大提高，很可能形成成果。同时，样机评审报告说明研发产品符合市场需求，意味着技术可行性和市场价值，产品已具备面向市场商业化的可行性，很可能形成成果。

企业对于内部研究开发项目开发阶段的支出，同时满足下列条件的，才能确认为无形资产：①完成该无形资产以使其能够使用或出售在技术上具有可行性；②具有完成该无形资产并使用或出售的意图；③无形资产产生经济利益的方式，能够证明运用该无形资产生产的产品存在市场或无形资产自身存在市场，无形资产将在内部使用的，应当证明其有用性；④有足够的技术、财务资源和其他资源支持，以完成该无形资产的开发，并有能力使用或出售该无形资产；⑤归属于该无形资产开发阶段的支出能够可靠地计量。

公司研发部于 2018 年 9 月提出半导体存储器老化测试技术的设计理念；2018 年 11 月提出项目整体技术方案；2018 年 12 月项目关键性技术得以解决，表明该项目技术可行；2019 年 1 月项目方案测试得以验证进入开发阶段，同月公司与目标客户通过会议形式确定运用该技术的样机能够满足客户需求，此表明该技术在经济上可行。公司早在 2018 年与目标客户接触意为研发此技术形成检测设备销售给目标客户，有明确出售意图。目标公司主要研发生产半导体存储器，是国内存储芯片产业的先进企业之一，因此对于半导体存储器老化检测设备有市场需求。公司有足够的技术、财务资源支持技术研发，并且能够可靠计量相关费用金额。综上，公司对半导体存储器老化测试技术资本化合理。

公司研发部门于 2018 年 7 月提出膜厚测量关键技术的研发设计理念，于 2018 年 9 月提出项目整体技术方案，于 2018 年 11 月进入开发阶段，2018 年 12 月份项目关键技术得以解决，表明该项目技术可行，2019 年 1 月正式启动样机制造流程，2019 年 3 月跟目标客户会议报告测试结果，测试结果及测试技术方案得到目标客户认可。公司在项目启动之初就做了大量市场调研工作，在样机制造完成后随即对目标客户晶圆进行盲测，并得到目标客户认可，公司上述的开发动作有明确的市场导向及设备出售目标。上海精测半导体技术有限公司有足够的技术及财务支持该项目研发，并且能够可靠计量相关费用金额。综上，公司对半导体膜厚量测项目资本化合理。

年审会计师审核说明：

我们在对精测电子 2019 年度财务报表执行审计的过程中，实施的相关审计程序包括但不限于：对研发项目负责人进行了询问；获取了项目立项申请、审批、项目设计书、试制样机初步研制完成相关测试报告及评审记录等文件；获取公司与目标客户项目会议纪要；检查了产品订单；复核了管理层对研发支出资本化的判断过程及会计处理。基于实施的审计程序，我们认为精测电子对研发支出资本化的会计处理在所有重大方面符合企业会计准则的规定。

立信会计师事务所(特殊普通合伙)

2020 年 6 月 22 日