

欧菲光集团股份有限公司

关于对深交所 2021 年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的真实、准确和完整，没有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏。

2022 年 6 月 6 日，欧菲光集团股份有限公司（以下简称“欧菲光”或“公司”）收到深圳证券交易所上市公司管理二部发来的《关于对欧菲光集团股份有限公司 2021 年年度报告的问询函》（公司部年报问询函（2022）第 469 号），公司回复如下：

1、报告期内，你公司实现营业总收入 228.44 亿元，同比下降 52.75%，低于公司营业总成本 240.84 亿元，实现归属于母公司股东的净利润（以下简称“净利润”）-26.25 亿元，亏损额同比增长 34.99%。公司智能汽车类产品营业收入 10.25 亿元，毛利率为 1.48%，同比下降 15.69 个百分点。2022 年一季度，公司实现营业总收入 45.93 亿元，同比下降 37.65%，实现净利润-1.86 亿元，同比下降 341.33%，公司经营情况未有好转。

（1）请你公司结合同行业可比公司经营情况，详细分析说明公司亏损额进一步扩大的原因，公司基本面是否已发生重大变化，是否已充分提示相关经营风险。

公司回复：

1. 行业经营情况分析

2020-2021年，在全球疫情仍在持续演变、国际贸易环境发生较大变化及外部环境不确定性增加的背景下，全球经济恢复仍然不稳固、不均衡，多领域呈现出显著的分化态势。全球芯片供应持续紧张，消费电子和智能汽车等多个行业均出现了消费电子创新周期、原材料上涨和供应短缺的综合影响等问题，消费类电子产业发展放缓，市场竞争日趋激烈，短期内对公司所处行业的发展造成了一定的不利影响。

根据IDC统计数据，2020年受新冠疫情全球大流行等因素影响，全球智能手机出货量为12.94亿部，同比下降5.7%，其中安卓智能手机出货量为10.88亿部，同比下降7.9%，下降幅度高于全口径降幅。

因2020年同期基数较低，2021年上半年全球智能手机出货量同比增长18.9%，其中，安卓智能手机出货量同比增长16.5%，增长幅度低于全口径增幅；自2021年第三季度开始，全球智能手机及安卓智能手机出货量同比持续下滑，其中2021年第三季度分别同比下降6.3%、10.0%，2021第四季度分别同比下降6.1%、6.2%，安卓智能手机下降幅度均高于全口径降幅。2021年全球智能手机出货量未能恢复至2019年水平。

2022年，受全球疫情反复、局部地区冲突等多重因素影响，第一季度全球智能手机出货量仅3.14亿部，同比下滑9.1%，其中安卓智能手机出货量仅为2.58亿部，同比下滑11.3%，下降幅度高于全口径降幅，整体行业呈现出加速下滑趋势。

公司根据行业特点及主要业务范围，选取以下公司作为可比公司，公司与可比公司主要业务情况：

公司及公司代码	主要业务
欧菲光 (002456.SZ)	报告期内，公司的主营业务为智能手机、智能汽车及新领域业务。公司主营业务产品包括光学影像模组、光学镜头、微电子及智能汽车相关产品等，广泛应用于以智能手机、智能家居及智能 VR/AR 设备等为代表的消费电子和智能汽车领域。
合力泰 (002217.SZ)	根据合力泰 2021 年报：合力泰主要业务公司主要产品包含新型显示产品（OLED/TFT/TN/STN/电子纸等）、光电传感产品、柔性线路板、5G 材料及应用产品等，产品广泛应用于消费电子、智能穿戴、智能零售、智能汽车及智能工控等诸多智能终端领域。
丘钛科技 (01478.HK)	根据丘钛科技 2021 年报：本集团主要从事设计、研发、制造和销售摄像头模组及指纹识别模组，并以全球品牌智能手机及平板电脑制造商的中高端摄像头模组和指纹识别模组市场为主。
联创电子 (002036.SZ)	根据联创电子 2021 年报：从事研发、生产及销售为智能手机、平板电脑、智能驾驶、运动相机、智能家居、VR/AR 等配套的光学镜头、摄像模组及触控显示一体化等关键光学、光电子产品及智能终端产品制造的高新技术企业。

同行业公司对比情况如下：

单位：万元

公司简称	业绩指标	2021 年度	2020 年度
欧菲光	营业收入	2,284,394.29	4,834,970.11
	毛利率	8.55%	10.91%
合力泰	营业收入	1,623,259.72	1,715,288.82
	毛利率	8.47%	7.31%
丘钛科技	营业收入	1,866,262.60	1,740,036.90
	毛利率	9.44%	10.20%
联创电子	营业收入	1,055,794.26	753,194.29
	毛利率	9.62%	11.39%

注：1. 本公告中若出现总数与各分项数值之和尾数不符的情况均为四舍五入原因造成。

2. 合力泰数据仅取其 2021 年度报告中电子行业产品收入及毛利率。

由上表可知，2021 年度公司毛利率较上年度出现一定幅度下降，与同行业可比公司的变动趋势基本一致。

因 2020-2021 年下游消费电子行业的销量波动，受疫情持续等因素影响，智能手机配置升级出现了暂时性的放缓，摄像头等主要零组件的均价也出现了一定程度的下降，给消费电子制造业和公司的收入和毛利率产生一定负面影响。

但同时，由于公司的主要下游客户与行业内可比公司存在较大差异，导致公司的收入变化与同行业可比公司不一致。公司 2020 年主要客户为境外特定客户、H 和 M，根据行业权威机构 TSR 调研结果，同行业公司 A 以 V、O、L 为主，同行业公司 B 以 S、M、H、O 为主，与公司客户存在较大差异。因此在公司前两大客户受到国际贸易因素影响后，公司 2021 年营业收入大幅下降，与同行业可比公司变化不一致。在扣除国际贸易因素影响的客户的影响后，可比口径下，公司 2021 年主营业务收入同比下降 15%左右，与下游市场行业销量降幅趋势基本相当。

2. 公司 2021 年度亏损的主要原因

(1) 受国外特定客户终止采购关系的影响，公司与其相关的产品销售收入同比减少 1,279,264.29 万元，同时承担了与其相关的子公司在终止采购关系后所发生的固定运营成本；

(2) 因国际贸易环境发生较大变化，公司 H 客户智能手机业务受到芯片断供等限制措施，导致该客户销售收入同比减少 833,675.63 万元；

(3) 公司对各类资产进行全面清查，进行减值测试，对可能发生减值损失的资产计提减值准备，本年度计提各项资产减值准备 116,994.29 万元；

(4) 结合公司实际情况，为盘活公司闲置资产，提高资产运营及使用效率，公司处置部分子公司的土地使用权及厂房，确认处置损失 23,442.70 万元；

(5) 公司对参股公司安徽精卓光显科技有限责任公司及其子公司的相关资产减值损失进行了补偿，金额为 19,614.42 万元。详细内容请参见公司于 2022 年 1 月 27 日披露的《关于出售安徽精卓部分股权暨关联交易的进展公告》（公告编号：2022-006）；

(6) 公司相关参股公司报告期内经营出现亏损，导致公司承担相应的投资损失，公司按照权益法对相关参股公司确认投资损失 31,551.12 万元；

(7) 公司在发展核心业务的同时积极拓展新业务，布局智能汽车、智能家居、VR/AR、工业、医疗、运动相机等新领域产品光学光电业务，新业务研发投入较大，对报告期内利润产生一定影响。

经比对 2020 年和 2021 年数据，造成 2021 年公司亏损进一步扩大的主要原因是国外特定客户和 H 客户收入大幅下滑，导致公司经营性亏损扩大。

3. 公司 2022 年一季度亏损的主要原因

2022 年一季度，公司实现营业总收入 45.93 亿元，同比下降 37.65%，实现净利润-1.86 亿元，同比下降 341.33%，主要原因是：

(1) 受国外特定客户终止采购关系影响，公司与国外特定客户相关的产品销售收入大幅度下降，同比减少 17.39 亿元；

(2) 因国际贸易环境发生较大变化，公司 H 客户智能手机业务受到芯片断供的影响，使得公司 H 客户销售收入同比减少 10.93 亿元。

4. 公司基本面未发生重大变化并已充分提示相关经营风险

如上所述，2021 年公司亏损扩大的主要原因是受国际贸易争端等阶段性因素影响，原国外特定客户交易终止、H 客户出货量大跌导致公司当期营业收入同比大幅减少所致，公司的基本面包括终端市场需求、行业产品及技术、公司的核心竞争力等均没有发生重大变化。对此，公司已充分提示经营风险。

(1) 下游市场消费电子、智能汽车、VRAR 等行业未来仍有较大成长空间，行业的阶段性短期波动，不改长期向好趋势。

A、智能手机

尽管短期内受到诸多不良因素影响，消费电子需求增长乏力，短期内终端出货量表现出较大幅度的下滑，但行业长期趋势仍然呈现缓慢增长。根据IDC于2022年6月发布的最新报告数据，由于面临需求疲软、通货膨胀、持续的地缘政治紧张局势以及持续的供应链限制等因素，IDC对2022年全球智能手机出货量大幅下调至13.1亿部，将同比减少3.5%，而此前预测为同比1.6%的正增长。但IDC同时认为以上不利因素将于2022年底得到缓解，2023年全球智能手机出货量将以5%的正向同比增长复苏，而且随着5G机型渗透率提升，市场将开始反弹，至2026年将实现1.9%的五年年复合成长率（CAGR）。因此消费电子行业基本盘仍在，智能手机未来几年仍将实现每年约13-14亿部销量。

就消费电子光学行业细分行业而言，虽然短期内存在多摄升级放缓、摄像头配置规格下降、行业竞争加剧等诸多不利因素，但长期来看，大像面、超薄化、大光圈、视频防抖、连续变焦等技术升级趋势仍在，各大光学厂商仍将大力投入技术研发。从产业链现状来看，“图像传感器、光学镜头等零部件供应商占据上游、摄像头模组研发集成商占据中游、智能终端设备品牌商占据下游”的行业分工模式未发生根本性变革，同样也不存在行业技术路线的变更。根据TrendForce机构于2022年5月份发布的报告数据及预测，虽然四摄及以上智能手机摄像头模组出货量占比从2020年的23%下降至2022年21%，但三摄模组将从2020年的31%提升至2022年的44%，三镜头的主流设计将带动2022年全球智能手机摄像头出货量同比增长5%至50.2亿颗，智能手机品牌厂商仍将以拍照、摄影性能作为手机产品宣传特色。

随着国内疫情防控形势好转、行业上下游供应链环境的改善，国内品牌智能手机行业将会加速修复。以荣耀为例，根据第三方产业研究机构GfK于2022年4月发布的相关报告数据，国产品牌荣耀自2020年底独立之后，出货量触底反弹持续上升，2021年一季度荣耀品牌手机全球出货量仅为约430万部，而在之后的三个季度中，荣耀全球出货量则以69.8%、84.9%、8.9%的季度环比增幅快速攀升至2021年四季度的1,470万部，2021全年则恢复至约3,980万部。2022年，尽管行业增长乏力，GfK预测荣耀第一季度全球出货量仍将同比增长230.2%至1,420万部，2022全年出货量则将同比增长49%至约5,930万部，超过2020年的4,660万部，全球和中国市场的出货量份额则分别从2021年的3.1%和11.3%，提升至2022年的

4.6%和18.6%，显现出快速增长的趋势。

B、智能汽车

2020年2月24日，发改委发布《智能汽车创新发展战略》，明确提出：到2025年，中国标准智能汽车的技术创新、产业生态、基础设施、法规标准、产品监管和网络安全体系基本形成；同时，实现L3规模化生产，L4在特定环境下市场化应用，车用无线通信网络（LTE-V2X）实现区域覆盖，新一代车用无线通信网络（5G-V2X）在部分城市、高速公路逐步开展应用。当前自动驾驶技术正处于L2向L3级别转化的阶段，预计2022年L3级别的智能汽车渗透率会进一步提升，带动相关产业链快速发展。未来自动驾驶系统中的感知层将会呈现出以配置摄像头、超声波雷达、毫米波雷达、激光雷达等多传感器融合方案的发展趋势，摄像头在汽车感知中的应用广泛。

车载摄像头中功能各不相同，包括前视（前向驾驶辅助）、后视（倒车摄像头）、环视（全景环视系统）、侧视（盲点监测）和内视（驾驶员疲劳监控）等，不同类型的车载摄像头单价、功能、配置和性能需求均有所差异。根据IDC数据，2024年全球L1-L5自动驾驶汽车出货量预计5,425万辆，2020至2024年CAGR约为18.3%；中国2024年自动驾驶汽车出货量预计将达到2,325万辆，占全球出货量的43%，2020-2024年的CAGR约为26.3%，其中L3级别以上预计出货达到29万辆。目前L2级别摄像头搭载量在5-8颗，L3级别能到8颗以上，部分车型车身摄像头搭载量分别为11、12、13颗。据Yole数据，2023年全球平均每辆汽车搭载镜头将从2018年的1.5颗增加至3颗，未来车载镜头将为镜头产业贡献明显增量。据Allied Market Research数据，2017年全球车载摄像头市场规模约114亿美元，2025年将有望达到241亿美元，对应2018-2025年复合增长率为9.7%。

C、新领域

近年来，移动互联网、物联网、人工智能、5G网络等技术快速发展，除智能手机外，光学摄像头技术的应用领域进一步拓展至智能汽车、智能家居、VR/AR设备和3D Sensing等领域。未来随着市场不断提高对VR/AR相关设备经济型、舒适性、沉浸性等方面的要求，其终端产品逐步从PC机、一体机延伸至纯头显等类型的产品，从娱乐为主向办公、教育、工程、医疗及军事等领域进一步突破。根据IDC相关报告显示，2021年全年全球AR/VR头显出货量达1,123万台，同比增长92.1%，其中VR头显出货量达1,095万台。预计2022年，全球VR头显出货1,573

万台，同比增长43.6%。

随着终端应用产品市场的迅速兴起，下游行业的发展对光学镜头的设计水平和精密生产加工能力提出了更高的要求，同时其与日俱增的市场需求也为光学镜头行业的可持续健康发展提供了宝贵的契机。部分VR/AR产品将广泛采用超短焦菲涅尔透镜，具有可增加视场、减少重量和厚度等优势，将成为未来光学技术的发展方向，更具娱乐性和实用性。

(2) 行业关键技术未发生根本性变化且具有一定的技术壁垒，公司核心技术仍处于行业领先水平。

公司主营业务产品包括光学影像模组、光学镜头、微电子及智能汽车相关产品等，广泛应用于以智能手机、智能家居及智能VR/AR设备等为代表的消费电子和智能汽车领域。上述相关光学光电产品的基本市场需求和行业关键技术未发生根本性变化，且具有一定的技术壁垒。公司深耕于光学光电领域多年，坚持以自主创新引导技术产业化升级，持续进行研发投入，不断巩固在全球光学光电行业的领先地位。截至目前，公司相关核心技术仍处于行业领先水平，具备一定的先进性，且拥有自主知识产权。2021年度，研发投入达到17.84亿元，占营业收入比重为7.81%，布局领域涉及智能手机、智能汽车和新领域等。截至2021年12月31日，公司在全球已申请专利4,816件（国内4,123件，海外693件），已获得授权专利2,463件（国内2,084件、海外379件）。其中，已授权发明专利597件（国内发明218件，海外发明379件），已授权的实用新型专利1,807件（国内新型1,807件），已授权的外观设计专利59件。

A、智能手机

公司智能手机业务稳中求进，保持市场领先地位，是中高端摄像头产品的主力供应商。公司技术研发团队不断突破，自主开发的高像素超级解像算法得到客户的认可和应用开发，超级EIS防抖算法达到行业顶尖的水平，MGL高画质模组、CMP/GMP小型化模组实现量产，潜望式5倍变焦、10倍连续变焦、芯片防抖、可变光圈和伸缩式模组等技术已经完成技术开发，正积极布局交换镜头、偏振滤光等模组新技术。

公司光学镜头业务进展顺利，高端镜头加速渗透，团队历经多年技术沉淀，突破高端镜头技术壁垒；一亿像素7P光学镜头和潜望式3X长焦镜头启动小批量

产；长焦镜头、微距镜头和超广角镜头等多性能产品，均已进入国内主流手机厂商镜头供应链。

B、智能汽车

公司智能汽车事业部聚焦智能驾驶、车身电子和智能中控三大类产品线，凭借雄厚的研发实力，快速的开发周期，稳固的客户基础以及高品质、自动化的制程工艺，推动智能汽车相关营业收入实现快速增长。

公司车载摄像头产品，2M前视三目，8M前视双目即将量产；3M和8M周视后视摄像头已量产；1M和2.5M环视摄像头均已量产；带加热功能的2M电子外后视镜摄像头已量产；舱内DMS和OMS摄像头，1M和2M均已量产，5M正在研发；车载ToF产品，具有VGA分辨率的车载ToF模组已实现首发规模量产，人眼安全已完成认证，产品可配置特定区域的特殊矩阵双ToF像素；在黑暗、明亮的不同光照条件下，每个ToF摄像头可同时测量距离和振幅，也可在强阳光条件下扩展动态范围。产品可广泛适用于3D人脸识别，手势识别等领域。另外，事件驱动相机模组也在紧密开发中。

公司推出感知系统解决方案，包括前视8M双目摄像头模组，5颗周视后视8M摄像头，4颗环视3M摄像头，1颗DMS ToF摄像头，1颗前向数字式4D毫米波雷达，5颗多模式角环绕雷达，1组纯固态激光雷达组合，为实现智能汽车更高阶段的自动驾驶提供助力。

公司车载业务的核心竞争力是提供系统级解决方案的能力。公司立足于先进传感器，同时积极拓展硬件、软件和算法能力，公司可定制开发自动泊车系统，周视系统，行泊一体驾驶域控制器，集成以太网网关的车身域控制器，仪表中控，HUD等系统级产品。具有未来走向跨域融合的实现能力。

C、新领域

公司的最新智能门锁解决方案配有VGA ToF人脸识别元素，其软、硬件均为公司自主研发；其中硬件采用了VGA分辨率ToF摄像头模组，其投射点云数量高达30万，有助于该方案在安全系数方面达到银联金融级别的安全等级。

未来，随着公司对以上各类技术的研发突破，公司的产品应用领域将从现有的消费电子延伸到智能家居、智能穿戴、智能工业、智慧医疗、新零售、新物流、VR/AR以及教育等领域。

(3) 公司正积极采取多种经营举措以巩固行业内的龙头地位，确保公司稳定持续经营。

① 坚守合规合法，防范经营风险

公司始终坚持“合规第一、行稳致远”的经营原则，积极倡导依法经营，在内部实行科学有效的绩效考核办法，精准把握法律法规，规避经营过程中的风险隐患，牢固树立依法经营的意识，营造公司的健康发展、合规经营的良好氛围。

② 积极开拓市场，应对环境变化

公司海外业务分布在多个国家及地区，在与公司产品相关的产业政策、贸易政策或一定程度的外汇管制发生不利变化时，将影响公司产品的出口，从而给公司业绩带来较大影响。应对国际形势的复杂多变，公司在保证战略客户持续稳定合作的基础上，积极开拓新市场，完善全球销售网络。

③ 全面梳理业务，优化资源配置

公司将继续梳理现有业务，规划未来发展路径及产业布局，聚焦光学影像主业，优化资源配置，持续进行创新升级，强化高端影像产品市场份额。公司将逐步减少毛利相对较低的业务，整合公司现有资源，全力做大做强优势业务。

④ 强化质量管理，提高运营效率

公司将在保持现有规模优势的基础上，全面提升产线效率及产品良率。同时，公司将持续完善成本核算系统，加强成本考核体系，优化供应商管理工作，进一步降低采购成本，保障关键原材料及时足量供应。

⑤ 持续创新升级，增强客户粘性

公司将充分发挥复合产业优势，以及各产业链垂直一体化的布局，根据市场情况和客户需求，提供具备多种技术要点的复合解决方案（一站式解决方案），确保公司所生产的产品能够最大程度满足客户产品设计、功能的整体需求，进一步增强客户粘性，加深公司与各终端品牌的合作关系。

⑥ 拓宽融资渠道，改善负债结构

为满足公司业务资金需求，公司将进一步拓宽融资渠道，有效补充公司流动资金，提高募集资金使用效率，降低资金成本，减少财务费用，改善资金状况及负债结构。

⑦ 加强人才储备，压实考核激励

公司积极推动高端技术及管理人才引进，扩大与国内外知名高校合作，有计

划地引进外部优秀人才和管理培训机制，优化人员配置，建立起多层次多样性的人才队伍，细化各事业部和各部门的考核指标，强化全员KPI考核机制，为公司的持续快速发展注入新的动力。

(4) 经自查，2021 年至本问询函回复日，公司在定期报告及临时公告中充分提示相关经营风险。

① 公司多次在定期报告中提示相关经营风险

A、2021 年 4 月 29 日，公司在《2020 年年度报告》之“第四节经营情况讨论与分析”中披露：

B、2021 年 8 月 31 日，公司在《2021 年半年度报告》之“第三节管理层讨论与分析”中披露：

C、2022 年 4 月 30 日，公司在《2021 年年度报告》中之“第三节管理层讨论与分析”中披露。具体情况摘要如下：

“公司可能面对的风险

1、国际贸易环境持续恶化的风险

目前，国际贸易环境变化，经济全球化受到较大挑战，中国企业在部分领域受到了限制。2020 年 7 月 20 日（美国东部时间），公司控股子公司南昌欧菲光科技有限公司等中国企业被美国商务部列入“实体清单”。

未来，如果部分国家/地区与中国的贸易环境持续恶化，限制进出口，提高关税或设置其他贸易壁垒，公司可能面临设备、原材料、芯片等资产短缺和客户流失等风险，进而导致公司生产受限、订单减少、成本增加，对公司的业务和经营产生不利影响。同时，公司有境外业务的参股公司亦可能存在类似情况，导致公司承担相应的投资损失风险。

...

5、供应链风险

新冠疫情、政治冲突为全球原材料供应体系持续带来不利影响，公司努力做好供应链的管理，合理调控库存，但如果全球供应链发生系统性风险，仍可能影响公司的经营能力。

6、技术更新影响行业发展格局

光电子元器件作为移动互联市场的上游产业，下游需求对其发展有直接决定作用。移动互联终端市场的特点是技术升级频繁，产品更新换代速度较快，技术淘汰率较高，而且规模越大，随着行业发展不断进行技术更新的成本越高、时间

越长、灵活性越差。公司作为智能手机摄像头模组、镜头、3D Sensing及指纹识别模组的领先企业,将持续加大研发的人力、财力投入,引领行业技术发展趋势,巩固自身核心竞争力,但仍存在着因新技术更新换代提速,导致产品竞争力下降,对经营业绩产生不利影响的风险。

7、生产经营风险

尽管公司有世界一流的生产设备,吸引了一大批技术专业人才,完整地掌握了智能终端核心组件生产的核心技术,并拥有产业化生产经验,已经能够给下游厂商大批量供应多种技术类型的产品,但仍存在着因企业规模扩大,供应链管理、生产管理、销售管理、资金安排等因素可能导致的经营风险。

8、行业竞争加剧

基于消费电子市场的巨大市场空间,许多厂商纷纷进入该领域,市场竞争日渐激烈。未来随着各企业的投资完成,产能释放,竞争程度将进一步提升,产品价格下降压力较大,未来行业内企业的利润率可能因此下降。

...

11、重大突发公共卫生事件的风险

自新型冠状病毒肺炎疫情发生以来,各国经济受到不同程度的影响,全球产业链循环受阻。公司积极应对新冠疫情带来的影响和冲击,成立疫情防控小组,全力推进复工复产,有效缓解了疫情带来的负面影响。但随着全球疫情的发展,疫情对公司供应链、产业链的影响存在较大的不确定性。目前我国境内疫情已经得到有效控制,偶有零星病例发生,但海外疫情仍持续反复,或对公司海外业务产生一定影响。

12、大客户依赖风险

公司前五大客户销售收入占公司全部营业收入比例较高,存在一定的依赖风险。如果部分大客户的经营状况发生重大变化或对产品的需求发生变化,对公司的采购出现突然性大幅下降,且对其他主要客户的销售增长无法弥补,将对公司的收入产生一定影响,因此公司存在对重大客户依赖度较大的风险。”

② 保荐机构多次在临时公告中提示相关经营风险

2021年4月28日、2021年5月24日、2021年7月22日,公司多次在《公司关于非公开发行A股股票会后事项的专项说明及承诺函》中披露保荐机构针对业绩变化充分提示相关风险,具体如下:

“客户集中的风险。2017 年度、2018 年度、2019 年度及 2020 年 1-6 月，公司前五大客户合计销售额占当期营业收入的比重分别为 70.41%、81.92%、83.61% 及 85.53%。近年来，智能手机行业集中度持续提升，全球前五大手机厂商出货占比接近 70%，公司作为全球微型摄像头模组、触显模组的龙头企业，向前五名客户合计销售金额占年度销售总额比例较高，主要是智能手机行业市场份额向头部厂商集中的客观外部环境所致。如果未来上述客户订单量不及预期甚至不再与公司合作，则将会对公司生产经营产生一定不利影响。

境外销售的风险。2017 年度、2018 年度、2019 年度及 2020 年 1-6 月，公司主营业务收入中境外销售收入分别为 787,950.59 万元、1,632,875.61 万元、2,035,555.92 万元及 852,716.48 万元，占当期主营业务收入的比重分别为 23.47%、38.23%、39.35% 及 37.41%，公司来源于境外的营业收入占比呈增长趋势。其中，美国是公司产品主要的最终出口目的地，目前中美贸易摩擦并未对公司主要产品的出口销售造成直接影响。未来，如果境外客户所在国家和地区的法律法规、产业政策、政治经济环境发生重大变化，国际贸易摩擦进一步升级，或发生国际关系紧张等无法预知因素，将可能影响公司产品的正常出口销售，进而对公司盈利能力产生不利影响。”

③ 公司多次在临时公告中提示相关经营风险

A、2021 年 3 月 16 日《关于特定客户业务发生重大变化的公告》中，披露提示风险：

“本次特定客户订单变化对公司经营和业绩的影响尚在评估中，存在较大不确定性。.... 敬请广大投资者理性投资，注意风险。”

B、2021 年 3 月 20 日《关于深圳证券交易所关注函回复的公告》，披露提示风险：

“1、本次特定客户订单变化对公司经营和业绩的影响尚在评估中，存在较大不确定性，敬请广大投资者理性投资，注意风险。

.....

C、因国际贸易环境变化导致境外客户订单终止属突发事件，公司无法提前预计。.....”

详细内容请参见巨潮资讯网（<http://www.cninfo.com.cn>）和《证券时报》《中国证券报》《上海证券报》《证券日报》。

结合当前行业、客户、公司生产经营等内外部因素，公司董事会认为，公司可以保持持续经营，公司整体基本面没有发生重大变化。综上所述，公司基本面未发生重大变化并已充分提示相关经营风险。

(2) 请你公司说明智能汽车类产品毛利率大幅下降的原因，与同行业可比公司毛利率变动情况是否存在较大差异。

公司回复：

1. 同行业可比公司主要业务情况

公司根据行业特点及主要业务范围，选取以下公司作为可比公司，公司与可比公司主要业务情况：

公司及公司代码	主要业务
欧菲光 (002456.SZ)	报告期内，公司的主营业务为智能手机、智能汽车及新领域业务。公司主营业务产品包括光学影像模组、光学镜头、微电子及智能汽车相关产品等，广泛应用于以智能手机、智能家居及智能 VR/AR 设备等为代表的消费电子和智能汽车领域。
均胜电子 (600699.SH)	根据均胜电子 2021 年报：主要致力于智能座舱/网联系统、智能驾驶、新能源管理系统和汽车安全系统等的研发与制造，在全球汽车电子和汽车安全市场居于领先地位。
华阳集团 (002906.SZ)	根据华阳集团 2021 年报：公司聚焦汽车智能化、低碳化(轻量化)，致力于成为国内外领先的汽车电子产品及其零部件的系统供应商，主要业务为汽车电子、精密压铸，其他业务包括 LED 照明、精密电子部件等，各业务研发、生产、销售由各控股子公司开展。
德赛西威 (002920.SZ)	根据德赛西威 2021 年报：依托战略，公司产品布局全面，聚焦于智能座舱、智能驾驶和网联服务三大业务群，提供以人为本、万物互联、智能高效的整体出行方案，以智能汽车为中心点，参与构建未来智慧交通和智慧城市大生态圈。

2. 公司智能汽车类产品毛利率情况

单位：万元

项目	2021 年度	2020 年度	变动
营业收入	102,515.17	77,653.40	24,861.77
毛利率	1.48%	17.17%	下降 15.69 个百分点

受全球新冠疫情、芯片短缺和全球汽车供应链体系震荡导致的上游芯片价格

大幅上升及芯片价格上涨传递的滞后性等影响，公司 2021 年度智能汽车类产品毛利率出现较大幅度下降，若剔除该部分影响，公司智能汽车类产品毛利率为 14.16%，较上年同比下降 3.01 个百分点。为应对芯片短缺、价格持续上涨的情况，公司在参与招标及定点项目时谨慎考虑芯片价格上涨带来的成本影响，同步建设扁平化和多元化的供应链，积极加强与整车厂商、芯片厂商的沟通和协作，芯片短缺带来的成本上升压力已逐步转移至下游客户。

3. 2021 年度同行业公司对比情况

单位：万元

项目	欧菲光	均胜电子	华阳集团	德赛西威
营业收入	102,515.17	4,502,100.55	388,383.4	956,943.45
毛利率	1.48%	11.46%	22.29%	24.60%

注：华阳集团数据仅取其 2021 年度报告中汽车电子与精密压铸业务收入及毛利率。

由上表可知，与同行业可比公司相比，公司智能汽车类产品毛利率处于行业较低水平，针对同行业公司收入规模、客户结构情况如下：

(1) 由上表可知，与均胜电子、华阳集团、德赛西威相比，报告期内公司智能汽车类产品收入规模较小，因此芯片价格上涨对公司毛利率的影响较为突出，规模效益带来的成本优势有待释放。

(2) 由可比公司年报分析可知，与均胜电子、华阳集团、德赛西威相比，公司智能汽车客户结构存在一定差异。如均胜电子客户主要集中在国内外一线车企品牌；华阳集团在行业内以及下游客户中享有良好的声誉以及较高的影响力，旗下品牌 ADAYO、FORYOU 均为行业知名品牌；德赛西威客户主要包括欧美系车厂、日系车厂和国内自主品牌车厂等主流车企，并与多家头部新造车势力深入合作。

综上所述，公司 2021 年智能汽车类产品毛利率大幅下降主要受全球芯片短缺、收入规模、客户结构等因素影响，与同行业可比公司存在一定差异。

(3) 报告期内，你公司实现国外销售收入 55.56 亿元，同比下降 72.97%。请你公司说明，除国外特定客户终止采购关系外，国外销售收入大幅下降的原因

公司回复：

公司 2021 年实现国外销售收入 55.56 亿元，同比减少 149.76 亿元，其中，国外特定客户销售收入同比减少 127.93 亿元；其他客户销售收入同比减少 21.83 亿元，主要原因如下：1、因部分客户的部分产品收货主体从国外变更为国内，影响公司国外收入约 7 亿元。2、汇率波动影响国外收入减少约 4 亿元。3、受到下游智能手机销量下滑、配置降低及市场竞争加剧等因素的影响，导致公司国外收入有所下降约 11 亿元。

(4) 报告期内，你公司营业收入扣除金额为 2.72 亿元，同比下降 81.90%。请你公司结合营业收入扣除项目构成情况，详细说明营业收入扣除金额大幅下降的原因。

公司回复：

公司营业收入扣除项目构成情况如下：

单位：万元

项目	2021 年度	2020 年度	变动金额	变动比例
营业收入扣除项目	27,184.72	150,199.86	-123,015.14	-81.90%
其中：销售材料	14,335.90	94,263.05	-79,927.15	-84.79%
服务费	11,014.29	53,182.80	-42,168.51	-79.29%
租赁费	1,042.82	1,614.04	-571.22	-35.39%
其他	791.71	1,139.97	-348.26	-30.55%

2021 年度公司营业收入扣除金额为 2.72 亿元，同比下降 81.90%，主要原因为：2019 年末公司将安卓触控业务剥离至安徽精卓光显科技有限责任公司（以下简称“安徽精卓”），2020 年度安徽精卓处于厂房建设、产线搬迁及相关客户和供应商的认证等过渡期，仍需公司为其提供代采原料、加工服务、劳务服务、厂房租赁等辅助支持。2021 年度安徽精卓各项业务已逐步独立运营，公司营业收入扣除金额大幅下降。

2、报告期内，你公司发生资产减值损失 11.70 亿元，其中，存货跌价准备计提额 3.79 亿元，固定资产减值准备计提额 6.31 亿元，无形资产减值准备计提额 2.06 亿元。

(1) 请你公司按相关资产是否与国外特定客户有关，以表格形式分别列示存货、固定资产、无形资产相关减值涉及资产的账面原值、期初减值计提金额、本期减值计提金额、期末减值计提金额、期末账面价值，详细说明相关资产减

值原因。

公司回复：

公司相关存货、固定资产、无形资产本期减值准备计提额明细如下：

单位：万元

项目	存货	固定资产	无形资产	合计
与国外特定客户相关	-	42,800.71	-	42,800.71
非与国外特定客户相关	37,934.86	20,293.56	20,597.98	78,826.39
合计	37,934.86	63,094.26	20,597.98	121,627.10

1. 存货跌价准备计提情况及原因

(1) 存货跌价准备计提情况

单位：万元

项目	期末账面原值	期初存货跌价准备	本期减值计提金额	期末存货跌价准备	期末账面价值
与国外特定客户相关	1,337.63	1,337.63	-	1,337.63	-
非与国外特定客户相关	407,507.58	31,372.24	37,934.86	56,210.39	351,297.19
合计	408,845.21	32,709.87	37,934.86	57,548.02	351,297.19

注：期末存货跌价准备=期初存货跌价准备+本期计提-本期减少（本期转回+本期转销）

(2) 本期计提存货跌价损失原因

公司期初存货跌价准备 32,709.87 万元，本年度公司营业收入同比大幅下降，部分设备闲置导致单位成本上升，按照存货的成本高于可变现净值的差额计提跌价准备 37,934.86 万元，本期计提跌价损失均与非国外特定客户相关。

2. 固定资产减值准备计提情况及原因

(1) 固定资产减值准备计提情况

单位：万元

项目	期末账面原值	期初减值准备金额	本期减值计提金额	在建工程减值转入金额	期末减值准备金额	期末账面价值
与国外特定客户相关	181,077.22	235,679.27	37,191.04	5,609.67	136,871.56	1,194.34
非与国外特定客户相关	609,884.50	7,337.87	20,328.44	-	24,589.60	346,167.57
合计	790,961.72	243,017.14	57,519.48	5,609.67	161,461.16	347,361.91

注 1：上表数据都不含房屋建筑物。

注 2：期末减值准备金额=期初减值准备金额+本期计提+本期在建工程转入+本期汇率折算差额-本期减少（本期处置或报废+本期转入在建工程+本期处置子公司+其他转出）。

注 3：固定资产附注中减值准备本期增加额为 63,094.26 万元，其中本期计提 57,519.48 万元、上年在建工程因本年完工转固而转入 5,609.67 万元、本期汇率折算差额-34.88 万元。

由上表可知，本期计提固定资产减值损失 57,519.48 万元，其中与国外特定客户相关的资产减值损失为 37,191.04 万元。

（2）本期计提固定资产减值损失原因

2021 年度，公司虽处置了与国外特定客户相关的大部分资产，但受产线配套复杂程度、客户加工需求、预算及相关市场发生变化等因素的影响，公司未能就部分与国外特定客户相关的资产与原意向收购方达成交易，无法给公司带来预期现金流入，因而相应计提了减值损失。

2021 年度，对于与非国外特定客户相关的资产，因下游智能手机销量下滑、配置降低及市场竞争加剧等因素，公司多个产品销售收入同比出现大幅下降，结合行业环境、技术发展趋势、生产经营情况，公司认为相关资产存在减值迹象，结合第三方评估结果，从而相应计提了减值损失。

3. 无形资产减值准备计提情况及原因

（1）无形资产减值准备计提情况

单位：万元

项目	期末账面原值	期初减值准备金额	本期减值计提金额	期末减值准备金额	期末账面价值
与国外特定客户相关	-	9,417.55	-	-	-
非与国外特定客户相关	243,430.44	4,087.24	20,598.96	30,877.99	72,950.71
合计	243,430.44	13,504.79	20,598.96	30,877.99	72,950.71

注 1：上表数据都不含土地使用权。

注 2：期末减值准备金额=期初减值准备金额+本期计提+本期汇率折算差额-本期减少（本期处置+本期处置子公司）。

由上表可知，本期计提无形资产减值损失 20,598.96 万元，均与非国外特定客户相关。

（2）本期计提无形资产减值损失原因

因下游智能手机销量下滑、配置降低及市场竞争加剧等因素，公司多个产品

销售收入同比出现大幅下降，结合行业环境、技术发展趋势、生产经营情况及无形资产具体内容、产品结构类型等因素，预计该部分专利权和专有技术未来无法为公司带来净现金流入，公司认为相关资产存在减值迹象，结合第三方评估结果，从而相应计提了减值损失。

(2) 请你公司结合营业收入和盈利能力下滑等因素，详细说明生产性固定资产、无形资产相关的减值准备计提是否充分。

公司回复：

公司 2021 年营业收入、盈利能力情况如下：

单位：万元

项目	2021 年度	2020 年度	变动额	变动比例
营业收入	2,284,394.29	4,834,970.10	-2,550,575.81	-52.75%
毛利率	8.55%	10.91%	下降 2.36 个百分点	-21.63%
经营活动产生的现金流量净额	199,802.36	403,161.03	-203,358.67	-50.44%

由上表可知，2021 年度营业收入 228.44 亿元，同比下降 52.75%，主要系：

(1) 国外特定客户终止采购关系，使得与国外特定客户相关的产品销售收入同比大幅下降；

(2) 因国际贸易环境发生较大变化，公司 H 客户智能手机业务受到芯片断供等限制措施，导致公司多个产品销售收入同比大幅下降。

虽然公司营业收入、盈利能力受外部环境存在较大幅度下滑，但经营性现金流量净额持续为正。基于谨慎性原则，公司根据准则及相关规定要求，组织工程部、研发部、设备部等部门，对年末全部资产进行全面清查，并将资产区分为是否与国外特定客户相关，分别考虑资产是否存在减值迹象并进行减值测试。

1. 计提资产减值损失的依据

根据《企业会计准则第 8 号——资产减值》规定，企业应当在资产负债表日判断资产是否存在可能发生减值的迹象，下列迹象出现时，表明资产可能发生了减值，应当估计其可收回金额：

(1) 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；

(2) 有证据表明资产已经陈旧过时或者其实体已经损坏；

(3) 资产已经或者将被闲置、终止使用或者计划提前处置。

公司根据准则以及相关规定的要求，在每个资产负债表日，对期末资产进行全面清查，采用市场法或收益法重新估计相关资产的可收回金额，进行减值测试。

资产的公允价值减去处置费用后的净额,应当根据公平交易中销售协议价格减去可直接归属于该资产处置费用的金额确定。不存在销售协议但存在资产活跃市场的,应当按照该资产的市场价格减去处置费用后的金额确定。资产的市场价格通常应当根据资产的买方出价确定。在不存在销售协议和资产活跃市场的情况下,应当以可获取的最佳信息为基础,估计资产的公允价值减去处置费用后的净额,该净额可以参考同行业类似资产的最近交易价格或者结果进行估计。

按照上述规定仍然无法可靠估计资产的公允价值减去处置费用后的净额的,应当以该资产预计未来现金流量的现值作为其可收回金额。

资产的可收回金额低于其账面价值的,应当将资产的账面价值减记至可收回金额,减记的金额确认为资产减值损失,计入当期损益,同时计提相应的资产减值准备。

2. 与国外特定客户相关资产减值准备计提的充分性

2021 年度,针对与国外特定客户相关的资产,公司积极寻求对外转让、内部综合利用等措施,降低实际损失,处置了绝大部分相关资产,但受产线配套复杂程度、客户加工需求、预算及相关市场发生变化等因素的影响,未能就部分与国外特定客户相关的资产与原意向收购方达成交易,无法给公司带来预期现金流入,因而公司就该部分剩余资产进行了减值测试,并结合国众联资产评估土地房地产估价有限公司出具的评估报告,确认了固定资产减值损失 37,191.04 万元、无形资产减值损失 0 万元。计提资产减值准备后,2021 年末与国外特定客户相关的固定资产账面价值为 1,194.34 万元、无形资产账面价值为 0 万元。

因此,公司 2021 年度与国外特定客户相关资产减值准备的计提是充分的。

3. 与非国外特定客户相关资产减值准备计提的充分性

公司根据准则及相关规定要求,组织工程部、研发部、设备部等部门,对资产进行全面清查,发现 3D 工艺、盖板工艺订单大幅下降,双摄后半段两模组组装及测试工艺,因算法替代,已逐步转移至手机终端组装厂,结合行业环境、技术发展趋势、生产经营情况,经评估,相关产品对应的机器设备、专利权和专有技术存在减值迹象,存在减值迹象的资产组主要为 3D 资产组、盖板电容指纹资产组和 CCM 双三摄资产组等 3 个资产组相关的机器设备、与生产产品配套的专利权及专利技术,其他资产不存在减值迹象。基于谨慎性原则,公司聘请北京北

方亚事资产评估事务所(特殊普通合伙)对上述三个资产组的资产进行减值测试。

上述三个资产组相关无形资产因不存在销售协议和资产活跃市场,也无可参考的同行业类似资产的最近交易价格或者结果,公司以该资产预计未来现金流量的现值作为其可收回金额进行减值测试。

结合北京北方亚事资产评估事务所(特殊普通合伙)出具的评估报告,公司确认了固定资产减值损失 20,328.44 万元、无形资产减值损失 20,598.96 万元。

因此,公司 2021 年度与非国外特定客户相关资产减值准备的计提是充分的。

综上所述,公司生产性固定资产、无形资产相关资产减值准备的计提是充分的。

(3) 请年审会计师结合针对资产减值事项已执行的审计程序,明确说明公司存货、固定资产、无形资产减值准备计提是否准确、充分。

年审会计师核查意见:

(一) 核查情况

针对上述情况,我们主要执行了如下核查程序:

(1) 对被审单位存货、长期资产相关的内部控制设计和执行的有效性进行了解、评估和测试,以判断其内部控制是否合规、有效;

(2) 对存货执行监盘程序,检查其数量和状况,确认存货的存在和完整性;

(3) 取得存货的年末库龄明细,结合存货的状况,对库龄较长的存货进行分析性复核,分析存货跌价准备的计提是否合理;

(4) 获取存货跌价准备计算表,执行存货减值测试,查询本年度原材料和产成品价格变动情况,了解价格的走势,检查分析管理层考虑这些因素对存货可能产生跌价的风险,判断被审单位存货跌价准备的计提是否充分;

(5) 评估管理层于报表日对存货及跌价准备的会计处理及披露;

(6) 针对无形资产,尤其是开发支出资本化形成的无形资产,结合公司本年度生产经营情况及后续市场变化,判断是否能持续为企业创造价值;

(7) 结合固定资产盘点情况,核查是否存在闲置情况,判断其是否存在减值迹象;

(8) 检查固定资产、无形资产评估情况,与评估师沟通评估方法的适用性及关键指标的合理性;

(9) 结合公司产能利用率情况，判断相关资产的减值情况；

(10) 针对闲置资产，尤其长期未有变动的在建工程，结合公司预期计划，判断是否能持续为企业创造价值。

(二) 核查结论

基于已执行的审计工作，我们认为欧菲光对存货、固定资产、无形资产减值计提的减值准备准确且充分。

(4) 报告期末，你公司闲置的固定资产账面原值 22.36 亿元，账面价值 0.49 亿元。请你公司说明相关闲置资产是否均与国外特定客户有关。

公司回复：

截止 2021 年末，公司闲置固定资产的原值和账面价值明细如下：

单位：万元

项目	期末账面原值	期末账面价值
与国外特定客户相关	176,451.57	1,190.32
非与国外特定客户相关	47,194.94	3,742.14
合计	223,646.51	4,932.46

由上表可知，从固定资产账面原值角度，公司闲置资产主要与国外特定客户相关。

3、报告期内，你对安徽精卓光显科技有限责任公司（以下简称“安徽精卓”）相关长期股权投资确认投资损益-3.16 亿元，相关长期股权投资期末账面价值 9.80 亿元，未计提减值准备。请你公司说明安徽精卓本期发生大额亏损的原因，并结合安徽精卓经营情况，说明相关长期股权投资是否存在减值迹象，减值准备计提是否充分。请年审会计师核查并发表明确意见。

公司回复：

(一) 2021 年度安徽精卓净利润为-6.79 亿元，发生大额亏损的主要原因如下：

1. 受全球疫情反复等因素的影响，全球及安卓智能手机行业终端出货量呈波动下降趋势，同时因国际贸易环境发生较大变化，全球芯片供应持续紧张，交付周期延长，安徽精卓主要 H 客户业务下滑等多种不利因素影响；

2. 由于国内疫情影响，安徽精卓部分园区的建设及搬迁进度有所延后，使得其主要客户的审厂及产品认证环节相应延缓，产能未能完全释放，开工率不足，

一定程度上加大了安徽精卓运营成本；

3. 基于行业发展及产品更新升级的需要，部分设备无法满足现有产品生产工艺要求，综合专业评估机构出具的评估报告，本年度安徽精卓对存在减值的固定资产计提资产减值损失 2.07 亿元；

4. 在发展核心业务的同时积极拓展新业务，安徽精卓积极布局商显大屏、电致变色等新业务，研发投入较大，对报告期内利润产生了一定影响。

(二) 结合安徽精卓经营情况，说明相关长期股权投资是否存在减值迹象，减值准备计提是否充分：

1. 根据《企业会计准则第 8 号--资产减值》第五条 存在下列迹象的，表明资产可能发生减值：

(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；

(2) 企业经营所处的经济、技术或法律等环境以及资产所处的市场在当期或将在近期发生重大变化，从而对企业产生不利影响；

(3) 市场利率或者其他市场投资回报率在当期已经提高，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；

(4) 有证据表明资产已经陈旧过时或其实体已经损坏；

(5) 资产已经或者将被闲置、终止使用或者计划提前处置；

(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（或者损失）远远低于预计金额等；

(7) 其他表明资产可能已经发生减值的迹象。

2. 安徽精卓经营情况

(1) 2021 年虽受全球疫情和国际贸易的影响出现大额亏损，但毛利率较上年提升了 9.12 个百分点，盈利能力有所提升；

(2) 2021 年末资产负债率为 55.01%，近三年均保持在 55%左右的合理水平，且安徽精卓已与当地主要金融机构形成稳定合作关系，建立了多元化融资渠道，并积极寻求股权融资，融资保障能力较好；

(3) 2021 年度经营活动产生的现金流量净额为 4.92 亿元，且近两年持续为

正，预计生产性固定资产将持续为其带来正向现金流入；

(4) 安徽精卓目前处于二期建设搬迁阶段，计划 2022 年下半年厂房建设搬迁完成并正式量产后，设备产能将逐步释放，资源集中整合，运营成本将大幅下降；同时随着二期逐步投入使用，其原有主要大客户已陆续恢复合作并开始交货，销售收入将逐步稳定上升；

(5) 凭借触显行业多年技术经验与规模化制造优势，安徽精卓正深度拓展触控显示产业链下游资源，致力于高端项目国产化替代发展，加大中大尺寸产品布局，扩展车载电子、IOT 类产品应用，加速电致变色技术市场化发展，聚焦快速增长的新能源汽车市场，深入探索元宇宙新场景，积极导入行业头部客户，构建企业业务持续增长能力，目前多个新项目已获得客户验证认可，开始量产交付。

公司持有安徽精卓 48.12% 股权，能够对其施加重大影响，采用权益法核算，长期股权投资期末余额随着被投资单位的权益变动而予以调整，已真实反映其盈亏状况对公司业绩的影响。

综上所述，公司结合安徽精卓经营情况，根据准则及相关规定要求，未发现相关长期股权投资存在减值迹象。

年审会计师核查意见：

(一) 核查情况

针对上述情况，我们主要执行了如下核查程序：

(1) 了解和评估与投资相关的内部控制设计，并测试关键内部控制运行的有效性；

(2) 获取安徽精卓经审计的财务报表，进一步复核公司会计处理；

(3) 与安徽精卓的会计师就该公司主要经营情况，包括内部交易定价、交易公允性、合理性及主要经营状况、主要调整事项，本年度的重大事项等进行了沟通，并就公司会计报表的编报基础进行了讨论；

(4) 与安徽精卓的会计师沟通其他审计事项，以确定其会计报表数据是否公允反映了安徽精卓的财务状况及经营成果；

(5) 与安徽精卓的财务总监就该公司经营情况、亏损原因等进行专项访谈，确认安徽精卓本期亏损的原因及应对措施，判断亏损是否为持续性长期亏损，了解安徽精卓对未来的经营规划及发展战略。

（二）核查结论

基于已执行的审计工作，我们未发现相关长期股权投资存在减值迹象。

4、报告期末，你公司短期借款余额 18.06 亿元，一年内到期的非流动负债余额 39.33 亿元，长期借款余额 26.95 亿元，上述负债合计 84.33 亿元，与货币资金余额 36.28 亿元存在较大差距。请你公司结合未来 12 个月内经营活动、投资活动现金流情况，说明公司是否存在短期偿债风险。

公司回复：

1. 报告期末，公司相关金融负债项目变化情况如下：

单位：万元

项目	2021 年末	2020 年末	同比增减
短期借款	180,577.43	320,791.20	-43.71%
一年内到期的非流动负债	393,302.60	345,760.89	13.75%
长期借款	269,455.71	680,938.17	-60.43%
合计	843,335.74	1,347,490.26	-37.41%

2021 年末公司短期借款余额 180,577.43 万元，同比下降 43.71%，且短期借款到期时间分布比较均匀，不会出现集中到期压力。公司一年内到期的非流动负债为 393,302.60 万元，同比上升 13.75%，属正常波动。公司长期借款余额 269,455.71 万元，同比下降 60.43%。公司上述负债合计 843,335.74 万元，同比下降 37.41%，整体呈下降趋势。

2. 公司不存在短期偿债风险

公司相关短期偿债能力指标如下：

项目	2021 年末	2020 年末
流动比率	133.92%	126.73%
速动比率	102.80%	96.64%
资产负债率	60.68%	73.71%
营运资金（万元）	382,908.92	439,399.33
货币资金（万元）	362,847.55	337,162.02
经营性净现金流量净额（万元）	199,802.35	403,161.03

由上表可知，公司 2021 年末货币资金余额为 362,847.55 万元（2022 年 3 月 31 日货币资金余额为 420,774.93 万元，较年初增加 57,927.38 万元），资产负债率为 60.68%，较 2020 年末下降幅度较大，流动比率、速动比率均持续上升，各项短期偿债能力指标良好。

(1) 未来 12 个月内经营活动、投资活动现金流情况

2021 年公司经营活动产生的现金流净额为 199,802.35 万元，预计后续经营活动产生的现金流净额将持续为正。随着后续资金回笼，公司将根据自身的经营活动需要以及到期债务情况不断调整融资计划，采取监控现金余额等方法，合理安排投资活动资金，进一步降低在银行等金融机构的有息负债，减少利息费用，确保公司各项生产经营活动正常进行。

(2) 公司融资渠道和能力

截至 2021 年末，公司尚未使用的银行借款授信额度为 76 亿元，且均可灵活使用。

公司融资渠道和能力处于正常范围，已与各大金融机构形成稳定合作关系，并建立了多元化融资渠道，且积极引入中长期资金，持续优化债务结构，进一步提升抗风险能力。各项融资计划正常有序推进，可用额度充足。另外公司积极与供应商洽谈战略合作，丰富融资方式，有效补充营运资金。

综上所述，公司负债结构进一步优化，资产负债率保持在合理水平，货币资金余额、经营现金流净额及尚未使用的银行授信额度合计足以覆盖到期债务，不存在短期偿债风险。

5、报告期内，你公司发生的其他与筹资活动有关的现金中，收到融资租赁款 0 亿元，上期发生额为 8.68 亿元，支付融资租赁租金 11.82 亿元，上期发生额为 5.63 亿元。请你公司结合融资租赁具体情况，说明上述事项发生额变化较大的原因。

公司回复：

1. 本年收到的其他与筹资活动有关的现金较上年减少 8.68 亿元，主要原因是公司资金相对充裕，为优化债务结构，降低整体负债规模，加之融资租赁资金成本相对较高，本年未开展融资租赁业务，因而本年收到的融资租赁款为 0 亿元。

2. 本年支付的其他与筹资活动有关的现金较上年增加 6.19 亿元，主要原因是公司提前终止部分融资租赁业务，提前归还融资租赁款 5.81 亿元。

6、报告期末，你公司其他应收款余额 6.15 亿元，其中，出售设备及土地款 3.26 亿元，股权转让款 2.08 亿元。请你公司说明应收设备、土地、股权转让款是否存在逾期情况，截至目前相关交易对手方是否正常履行付款义务。

公司回复：

2021 年末，公司其他应收款余额 6.15 亿元，其中，出售设备及土地款 3.26 亿元，股权转让款 2.08 亿元，具体情况如下：

1. 其他应收设备及土地款 3.26 亿元，其中应收设备款 0.71 亿元，截至本问询函回复日已收到 0.16 亿元；应收土地款 2.55 亿元，截至本问询函回复日已收到 0 亿元，根据合同尚未到约定的付款期，不存在逾期情况。

2. 其他应收股权转让款 2.08 亿元，主要是公司应收的与国外特定客户触控业务相关子公司的股权转让款，截至本问询函回复日已收到全部款项。

综上所述，公司应收设备及土地款、股权转让款不存在逾期情况，相关交易对手方正常履行付款义务。

7、报告期内，你公司销售费用—产品质量保证金发生额为-60.55 万元，上期发生额为 4,413.34 万元。请你公司说明产品质量保证金发生额大幅变化的原因。

公司回复：

根据《企业会计准则》的相关规定，并结合公司与客户签订的销售合同、技术质量协议等有关规定，比较历史数据并结合对行业的未来判断，本着谨慎性原则，公司制定了《产品质量保证金核算细则》。根据该细则，公司每年度末根据上一年度实际发生金额占上一年度产品销售收入的比例调整当年度计提金额，并冲销上一年度末剩余尚未使用的产品质量保证金，同时针对当年度发生的个别重大质量索赔事项据实单独计提产品质量保证金，具体情况如下：

单位：万元

项目	2021 年度	2020 年度	变动金额
计提	893.23	5,398.23	-4,505.00
冲销	-953.78	-984.89	31.11
合计	-60.55	4,413.34	-4,473.89

由上表可知，公司本年度计提的产品质量保证金较上年度减少 4,505.00 万元，主要原因是：

(1) 2021 年度产品销售收入较 2020 年度大幅下降；

(2) 针对 2020 年度某客户个别重大质量索赔事项，公司单独计提了产品质量保证金，而 2021 年度未发生重大质量索赔事项。

特此公告。

欧菲光集团股份有限公司董事会

2022年6月17日