

证券代码：301045

证券简称：天禄科技

公告编号：2024-057

苏州天禄光科技股份有限公司

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。

苏州天禄光科技股份有限公司（以下简称“公司”）于2024年6月3日收到深圳证券交易所创业板公司管理部下发的《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）（以下简称“《问询函》”），公司对此高度重视，积极组织相关部门对问询函所提及的事项进行了逐项落实，现就问询函所涉及的问题回复公告如下：

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 年度销售金额	变动率 (23VS22)	2022 年度销售金额	变动率 (22VS21)	2021 年度销售金额
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 年度，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 年度，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	年度变动率
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WIND；

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	年度变动率
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	年度变动率
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 年上下半年，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有所增长，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	年度变动率
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	年度变动率
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%

公司名称	2023 年	2022 年	年度变动率
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

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
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%
经营活动现金流入小计	59,672.86	80,152.55	-20,479.69	-25.55%
购买商品、接受劳务支付的现金	42,326.43	49,632.15	-7,305.71	-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%
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

经核查，年审会计师认为：

(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 2

2023 年 3 月，你公司在安徽滁州中新苏滁高新区投资设立了全资子公司安徽吉光新材料有限公司（以下简称“安徽吉光”），2023 年先后与天津显智链投资中心（有限合伙）、深圳市三利谱光电科技股份有限公司、北京电控产业投资有限公司签订了《增资协议》，拟投资 24 亿元建设以 TAC 膜为主的高分子新材料项目。截止 2024 年 3 月 31 日，安徽吉光实际收到 29,667 万元注册资本，并于 2024 年 3 月份进行了工商变更。

请你公司：

(1) 结合行业内竞争格局、新增产能及下游需求、你公司研发人员及技术储备等情况，详细论述该项目的可行性，并说明项目所需资金规模及其具体来源，与你公司资金实力是否匹配，涉及的生产设备、后续施工安排及预计达产的具体时间，并充分提示相关风险；

(2) 以表格形式列示安徽吉光设立以来增资扩股的具体情况，包括但不限于股东名称、认缴时间、持股比例、是否同比例实际资金等，并结合历次增资扩股交易对手方背景，进一步核实说明相关交易是否存在向特定对象输送利益情形。

回复：

(一) 结合行业内竞争格局、新增产能及下游需求、你公司研发人员及技术储备等情况，详细论述该项目的可行性，并说明项目所需资金规模及其具体来源，与你公司资金实力是否匹配，涉及的生产设备、后续施工安排及预计达产的具体时间，并充分提示相关风险；

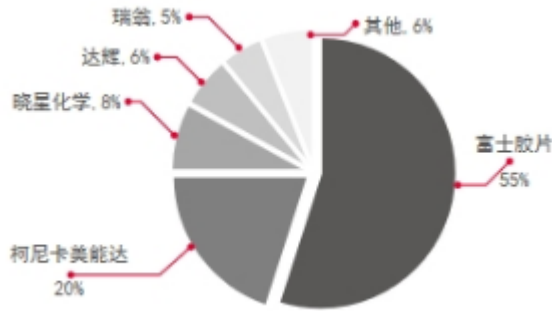
公司的 TAC 膜项目，是子公司安徽吉光与行业内的相关产业链企业、投资机构一起合作，合力打破海外对 TAC 膜的垄断，助力我国面板产业链自主可控的重要材料国产化项目。安徽吉光的 TAC 膜项目分为两期，初始预计为第一期投资 9 亿元，第二期投资 15 亿元，二期项目的具体安排，将视一期项目落地情况后续推进。现就项目可行性论述如下：

1、行业内竞争格局

(1) 供应端：全球市场以日系供应商为主

目前，TFT 型偏光片用 TAC 膜供应商主要有五家：富士胶片（日本）、柯尼卡美能达（日本）、晓星化学（韩国）、达辉（中国台湾）和瑞翁（日本）。其中日本的富士胶片和柯尼卡美能达约占全球市场的 75%，对 TAC 膜的研究较早，产品质量水平较高，长期引领全球 TAC 膜行业的发展方向。

全球 TAC 膜市场份额构成图



数据来源：深圳市平板显示行业协会

(2) 需求端：中国大陆企业在面板产业链的话语权增强

从面板端看，中国大陆在全球面板产业链中占据主导地位。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%；根据TrendForce的数据，2023年中国大陆OLED面板产能全球占比为43.7%。目前，中国大陆TFT级TAC膜基本依赖进口，在全球面板产能向大陆转移的产业背景下，TFT级TAC膜国产化空间大，需求迫切。

2、新增产能

根据Trend Bank的数据，2021年全球TAC膜的产能约为14亿平方米，由于全球TAC膜市场需求近12亿平方米，据公司了解，海外近年未进行TAC膜扩产。

3、下游需求

从2000年左右液晶电视国产化开始，面板产业链的国产化呈现从下游逐级推导到上游的特征。从TAC膜的下游偏光片产业来看，杉杉股份收购LG的偏光片资产后，根据2023年报其在大尺寸偏光片的出货面积份额为33%，持续保持全球第一。加上三利谱、恒美等偏光片厂商的扩产，偏光片国产化率逐步提升。下游国产化进程的加速，为TAC膜国产化提供了切实需求，提升了可行性。

根据Omdia数据，2023年全球偏光片市场需求约为5.84亿平方米，中国大陆偏光片产能规模全球份额约54.91%，预计到2027年，中国大陆偏光片产能规模份额将进一步提升至69.66%。按此推算，2023年中国大陆偏光片的需求量约为3.21亿平方米。按一张偏光片使用两张TAC膜的比例测算，2023年中国大陆TAC膜的需求量为6.42亿平方米。

安徽吉光的 TAC 膜项目分为两期，目前规划一期生产线年产能约 6,500 万平方米，精确数字视后续全套设备具体参数而定；二期拟建设 3 条生产线，将视一期项目落地情况推进。

4、研发人员

截至 2024 年 3 月 31 日，公司为 TAC 膜项目配备的研发团队共计 17 人（不含董事长 1 人、海外顾问 2 人），招聘工作持续进行中。安徽吉光主要从吸收国内具备类似光学膜、面板从业经验的人才、融合高校相关学科师资力量，引进海外具备相关行业经验的人员三个角度搭建团队，由具备光学教育背景及研发经历的公司董事长直接管理。研发团队的教育背景和从业经验涵盖高分子材料合成、表征测试和分析、光学膜配方研发、光学膜制膜工艺数学模型等领域，具体构成如下：

（1）学历分布

序号	学历	人数	占比
1	博士	2	11.76%
2	硕士	4	23.53%
3	本科	8	47.06%
4	大专	3	17.65%
	合计	17	100.00%

（2）专业分布

序号	专业	人数	占比
1	材料、化学	6	35.29%
2	机械	3	17.65%
3	计算机、信息系统	2	11.76%
4	生物工程	1	5.88%
5	其他	5	29.41%
	合计	17	100.00%

5、技术储备

公司依托引进的专业技术人员在光学膜及相关领域多年积累的经验，结合研发团队从光学理论、材料原理、光学膜特性等方面进行了系统理解和消化吸收，

将相关成果与设备采购具体参数的考量相结合，目前的技术储备及进展如下：

（1）配方改性

研究各配方成分的作用机理，针对醋棉的醋化值、黏度，塑化剂析出及对膜拉伸性能的影响，二氧化硅的粒径分布和分散方法等，测试不同批次来料在不同配方下取得样品的厚度、透光率、雾度值、拉伸性能、抗 UV 等指标的变化情况。

（2）工艺

建立 TAC 制膜工艺的物料平衡和能量守恒数学模型，优化 TAC 制膜工艺参数。与传感和检测仪器供应商洽谈，力争实现工艺参数的实时监测和修正。

（3）设备定型

论证各段设备之间的参数匹配性。与传感监测设备供应商洽谈，力争实现设备运行和维护保养状态的客观监测和评价。研究 TAC 膜竞品特性，论证设备改造后兼容制备 PMMA、COP 等竞品的可行性。

（4）品控管理

逐步梳理原材料入料检测管控、研发品质管控、制程品质管控、设备管理管控等流程。

综上，项目具备可行性。

6、项目所需资金规模及其具体来源

安徽吉光的 TAC 膜项目分为两期，初始预计为第一期投资 9 亿元，第二期投资 15 亿元。二期项目将视一期项目落地情况推进，预计将综合采用公司自有资金、银行贷款、引入相关产业链企业、投资机构、再融资等方式解决资金问题。一期项目初始预计 9 亿元投资中，6 亿元为设备、厂房等固定投资，3 亿元为流动资金，通过银行贷款及项目产生的经营活动现金流解决。经过近一年的供应商洽谈，设备、厂房的投资额预计下降至 5 亿元左右，目前安徽吉光各股东已实缴注册资本 2.97 亿元，未实缴 0.2 亿元，剩余整体资金缺口 1.8 亿元，公司目前正视资金使用节奏对接相关产业链企业、投资机构、银行机构。

截至 2023 年末，公司货币资金、理财产品、存单，扣除尚未使用的 IPO 募

集资金后为约 4 亿元。综上，TAC 膜项目的资金需求与公司的资金实力匹配。

7、生产设备、后续施工安排

2024 年 5 月 31 日，安徽吉光与英彼克传动系统（上海）有限公司签订了《薄膜流延机采购合同》，TAC 膜生产的主要环节包括调液、流延、拉伸、干燥、收卷等环节，本次采购的设备为流延环节，调配完毕的浆料通过模头挤出在钢带上流延成膜。本次采购的是全套设备中的主要生产环节，也是 TAC 膜项目首台设备采购，交货周期是全套设备中较长的。

按合同条款，流延机的交货周期约 1 年，如遇不可抗力、设计方案调整等因素交货周期将有所延长。整条产线的其他设备、厂房施工周期将对齐流延机的交货周期，争取同步到场调试。

8、预计达产的具体时间

设备全线到场后，公司将组织对设备进行安装调试。产能爬坡的节奏主要视生产良率的爬升情况而定，公司将视良率的具体情况控制产能爬坡的节奏。公司对此进行了风险提示，详见本题回复之“（一）之 9、（4）良率爬升较慢的风险”。

9、风险提示

（1）项目周期较长的风险

TAC 膜项目的实施包括方案初步规划设计、方案细化、配方测试、供应商接洽、设备采购、现场安装调试、项目验收、产能爬坡等阶段，项目实施的周期较长，效益实现较慢。如出现新增供应商接洽、修改项目方案细节等情况，将导致项目实施周期进一步延长，影响公司整体盈利水平。

（2）项目投资规模较大的风险

安徽吉光的 TAC 膜项目分为两期，初始预计为第一期投资 9 亿元，第二期投资 15 亿元，投资规模较大，二期项目的具体安排，将视一期项目落地情况后续推进。若资金不能按期到位或实施效果未达预期，将对公司财务状况和经营成果造成不利影响。

(3) 项目方案调整的风险

TAC 膜项目的实施包括方案初步规划设计、方案细化、配方测试、供应商接洽、设备采购、现场安装调试、项目验收、产能爬坡等阶段，在各阶段实施过程中，公司将审慎对方案进行评估和调整。若方案调整不够及时到位，将对项目的实施产生不利影响。

(4) 良率爬升较慢的风险

良率是 TAC 膜项目实现预期收益的关键指标。TAC 膜的技术门槛高、工艺复杂，尽管已经过慎重、充分的可行性研究论证和准备，但技术的不同实现程度将影响产品品质的稳定，预计达产时间存在不确定性，从而影响项目效益的实现。

(5) 项目效益不达预期的风险

TAC 膜项目已经过慎重、充分的可行性研究论证，但公司是基于当前产业政策、技术条件、市场环境和发展趋势等因素做出的决策，在项目实施的过程中，可能面临产业政策变化、市场环境变化、技术革新等诸多不确定因素，项目存在无法按原计划顺利实施，或达不到预期效益的风险。若项目达不到预期效益，本次项目的折旧、摊销将对公司的业绩产生负面影响。

(二) 以表格形式列示安徽吉光设立以来增资扩股的具体情况，包括但不限于股东名称、认缴时间、持股比例、是否同比例实际资金等，并结合历次增资扩股交易对手方背景，进一步核实说明相关交易是否存在向特定对象输送利益情形。

1、历次增资扩股情况

序号	股东名称	认缴时间	认缴金额	持股比例	是否同比例实缴资金
0 (设立)	天禄科技	2023年3月16日	10,000万元	设立后，天禄科技的持股比例为100%	已全部按比例实缴
1	天禄科技	2023年8月7日	10,667万元	本次增资后，天禄科技的持股比例为	已全部按比例实缴
	天津显智链投资中心(有限合伙)(以下简称“显智链”)	2023年8月7日	4,000万元	83.78%，显智链持股比例为16.22%	已全部按比例实缴

序号	股东名称	认缴时间	认缴金额	持股比例	是否同比例实缴资金
2	深圳市三利谱光电科技股份有限公司（以下简称“三利谱”）	2023年12月25日	5,000万元	本次增资后，天禄科技的持股比例为69.66%，显智链持股比例为13.48%，三利谱的持股比例为16.86%	已全部按比例实缴
3	北京电控产业投资有限公司（以下简称“北京电控产投”）	2023年12月29日	2,000万元	本次增资后，天禄科技的持股比例为65.26%，显智链持股比例为12.63%，三利谱的持股比例为15.79%，北京电控产投的持股比例为6.32%	尚未实缴

2、历次增资扩股交易对手方背景

安徽吉光主要从事 TAC 膜国产化的研发、生产，TAC 膜是偏光片的重要原材料，产业链上游是 TAC 膜，中游是偏光片厂，下游是面板厂。目前，安徽吉光的股东方已包括产业链中游的偏光片制造商三利谱和下游的面板制造商京东方投资的显智链，各方将发挥自身的优势，合力打破海外对 TAC 膜的垄断，助力我国面板产业链的自主可控。

TAC 膜产业链上下游构成图



(1) 显智链

根据公开资料，显智链的执行事务合伙人为天津显智链投资管理中心（有限

合伙），其他合伙人为京东方创新投资有限公司、北京电控产业投资有限公司、天津新星管理咨询合伙企业(有限合伙)、共青城世杰投资合伙企业(有限合伙)、福建蒂摩斯投资有限公司、信诺(天津)管理咨询合伙企业(有限合伙)、聂泉、北京诚吉通达科技发展有限公司。同时，显智链围绕泛半导体、面板产业链投资了众多优质标的，显智链是公司的股东。显智链本次参股安徽吉光，可发挥其在TAC膜产业链上下游的行业资源，助力安徽吉光实现重要材料的国产化。

(2) 三利谱

根据公开资料，三利谱是国内偏光片行业的领先企业，凭借领先的研发技术能力、优秀的综合运营能力，已在中国大陆建成了7条全制程偏光片生产线，是国内偏光片行业最优秀的解决方案供应商之一。公司也是深圳市平板显示行业协会副会长单位、中国光学光电子行业液晶分会会员理事单位、中国光学光电子行业协会优秀会员单位、国家工信部专精特新“小巨人”、深圳市半导体显示行业协会优秀会员企业，曾荣获“中国最具投资价值企业50强”“广东省制造业企业500强”“中国光电行业“影响力企业”称号”“中国电子材料行业50强企业”“广东省制造业单项冠军产品”等多项荣誉，在行业内树立了良好的企业信誉和口碑。

三利谱本次参股安徽吉光，主要是为充分发挥双方在各自领域的优势和资源，促进产业链深度融合，提升业务规模和核心竞争力，强化竞争优势。

(3) 北京电控产投

根据公开资料，北京电控产投系北京电子控股有限责任公司（以下简称“北京电控”）控股子公司，是构建北京电控“产业+资本”发展模式的重要支撑，致力于成为北京电控专业资本运作、股权投资及产业未来布局的重要资本支撑平台，助力北京电控打造具有全球竞争力的高新技术产业集群。电控产投依托于北京电控在电子信息产业领域雄厚的产业基础，与此同时，京东方作为北京电控旗下上市公司，出资参股北京电控产投。北京电控产投亦为另一股东单位显智链基金有限合伙人之一。北京电控产投本次参股安徽吉光，以融助产，产融结合，为TAC膜项目的推进奠定更加坚实的基础。

综上，安徽吉光的股东方均为具备TAC膜产业链上下游行业背景的企业、

投资机构，不存在向特定对象输送利益情形。

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

本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，是指合同中本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。

本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，属于在某一时段内履行的履约义务，本公司按照履约进度，在一段时间内确认收入：客户在本公司履约的同时即取得并消耗本公司履约所带来的经济利益；客户能够控制本公司履约过程中在建的商品；本公司履约过程中所产出的商品具有不可替代用途，且本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，本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，本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

本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，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。

(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

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)	
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
均值			41.94%			33.80%	8.14
公司	19,135.87	59,641.78	32.08%	13,934.94	65,300.23	21.34%	10.74

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%
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钰、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%	子公司广州境钰	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		15,068.93	15,034.2	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	2023/2023-12-31			2022/2022-12-31		
	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%
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%
公司	5%	5%	10%	30%	50%	80%	100%

注 1：数据来源于 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%
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%
平均值			8.31%
公司	19,135.87	1,208.19	6.31%

注：数据来源于 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。

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。

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%
合计	19,135.87	100.00%	13,934.94	100.00%

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。

（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）对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

经核查，年审会计师认为：

(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报告期内新增客户，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) 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 4

年报显示，你公司报告期末一年内到期的非流动资产账面余额 1.41 亿元，同比增长 1,313.90%，全部为一年内到期的长期债权投资。

请你公司说明长期债权投资的主要内容，包括投资标的公司名称、期初金额、本期增加及减少金额、期末余额、所属投资平台、初始投资日、到期日，是否履行相应审议程序及信息披露义务。

回复：

（一）说明长期债权投资的主要内容，包括投资标的公司名称、期初金额、本期增加及减少金额、期末余额、所属投资平台、初始投资日、到期日

截至 2023 年末，公司一年内到期的长期债权投资账面余额为 1.41 亿元，均为一年内到期的可转让大额存单，其在 2023 年度具体变动情况如下：

单位：万元

所属投资平台	投资标的	期初金额	本期增加-本金	本期增加-利息	本期减少	期末金额	初始投资日	到期日	资金性质	编号
招商银行股份有限公司苏州分行相城支行	可转让大额存单	1,000.00	-	-	1,000.00	-	2022/9/19	2023/12/10	自有资金	1
中国农业银行股份有限公司黄埭支行	可转让大额存单	-	2,000.00	618.11	-	7,618.11	2021/9/16	2024/9/16	募集资金	2
	可转让大额存单	-	2,000.00		-		2023/1/18	2024/1/26	自有资金	3
	可转让大额存单	-	2,000.00		-		2023/3/1	2024/9/16	自有资金	4
	可转让大额存单	-	1,000.00		-		2023/12/8	2024/9/16	自有资金	5
中信银行股份有限公司苏州相城支行	可转让大额存单	-	5,000.00	417.25	-	5,417.25	2021/8/26	2024/8/26	募集资金	6
华夏银行股份有限公司南京分行	可转让大额存单	-	1,000.00	103.75	-	1,103.75	2021/9/16	2024/1/14	自有资金	7
合计		1,000.00	13,000.00	1,139.11	1,000.00	14,139.11				

(二) 是否履行相应审议程序及信息披露义务

可转让大额存单系公司为进行现金管理而办理的银行存款产品，相关现金管理活动均在授权的期限和额度内开展，已履行必要的审议程序，并及时履行了相关信息披露义务，具体情况如下：

1、使用闲置募集资金进行现金管理的审议情况

(1) 2021年8月20日，公司召开第二届董事会第九次会议和第二届监事会第七次会议，审议通过了《关于使用部分闲置募集资金进行现金管理的议案》，同意公司在确保不影响募集资金投资项目建设进度，并有效控制风险的前提下，使用不超过人民币1.86亿元闲置募集资金进行现金管理，使用期限自董事会审议通过之日起12个月内有效，在前述额度及期限有效期内，可循环滚动使用。公司独立董事对该事项发表了意见，保荐机构出具了核查意见。上述事项于2021年8月20日在深圳证券交易所指定网站披露。

(2) 2022年8月18日，公司召开第二届董事会第十六次会议和第二届监事会第十三次会议，审议通过了《关于使用部分闲置募集资金进行现金管理的议案》，同意公司在确保不影响募集资金投资项目建设进度，并有效控制风险的前提下，使用不超过人民币1.74亿元闲置募集资金进行现金管理，使用期限自第二届董事会第十六次会议审议通过之日起12个月内有效，在前述额度及期限有效期内，可循环滚动使用。公司独立董事对该事项发表了意见，保荐机构出具了核查意见。上述事项于2022年8月19日在深圳证券交易所指定网站披露。

(3) 2023年8月17日，公司召开第三届董事会第十三次会议和第三届监事会第十二次会议，审议通过了《关于使用部分闲置募集资金进行现金管理的议案》，同意公司在确保不影响募集资金投资项目建设进度，并有效控制风险的前提下，使用不超过人民币1.74亿元闲置募集资金进行现金管理，使用期限自第三届董事会第十三次会议审议通过之日起12个月内有效，在前述额度及期限有效期内，可循环滚动使用。公司独立董事对该事项发表了意见，保荐机构出具了核查意见。上述事项于2023年8月17日在深圳证券交易所指定网站披露。

(4) 编号2、6的可转让大额存单使用募集资金，其投资时间、内容、额度

等经公司对应审批程序，审议程序齐备，信息披露及时。

2、使用闲置自有资金进行现金管理的审议情况

(1) 2021年8月26日，公司召开第二届董事会第十次会议和第二届监事会第八次会议，2021年9月13日召开2021年第一次临时股东大会，审议通过了《关于使用闲置自有资金进行现金管理的议案》，同意公司在不影响公司正常生产经营，并有效控制风险的前提下，使用不超过人民币3亿元（含）自有资金进行现金管理，使用期限自2021年第一次临时股东大会审议通过之日起12个月内有效，在前述额度及期限有效期内，可循环滚动使用。公司独立董事对该事项发表了意见，保荐机构出具了核查意见。上述事项于2021年8月27日、2021年9月13日在深圳证券交易所指定网站披露。

(2) 2022年8月18日，公司召开第二届董事会第十六次会议和第二届监事会第十三次会议，审议通过了《关于使用闲置自有资金进行现金管理的议案》，同意公司在不影响正常生产经营，并有效控制风险的前提下，使用不超过人民币2.4亿元自有资金进行现金管理，使用期限自第二届董事会第十六次会议审议通过之日起12个月内有效，在前述额度及期限有效期内，可循环滚动使用。公司独立董事对该事项发表了意见，保荐机构出具了核查意见。上述事项于2022年8月19日在深圳证券交易所指定网站披露。

(3) 2023年4月20日召开第三届董事会第八次会议和第三届监事会第八次会议，2023年5月11日召开2022年度股东大会，审议通过了《关于使用闲置自有资金进行现金管理的议案》，同意公司在不影响正常生产经营，并有效控制风险的前提下，使用不超过人民币6亿元自有资金进行现金管理，使用期限自2022年度股东大会审议通过之日起至2023年年度股东大会召开之日，在前述额度及期限有效期内，可循环滚动使用。公司独立董事对该事项发表了意见，保荐机构出具了核查意见。上述事项于2023年4月21日、2023年5月11日在深圳证券交易所指定网站披露。

(4) 2024年4月17日召开第三届董事会第十九次会议和第三届监事会第十七次会议，2024年5月8日召开2023年年度股东大会，审议通过了《关于使用闲置自有资金进行现金管理的议案》，同意公司在不影响正常生产经营，并有

效控制风险的前提下，使用不超过人民币 6 亿元自有资金进行现金管理，使用期限自 2023 年度股东大会审议通过之日起至 2024 年年度股东大会召开之日，在前述额度及期限有效期内可循环滚动使用。公司独立董事对该事项发表了意见，保荐机构出具了核查意见。上述事项于 2024 年 4 月 18 日、2024 年 5 月 8 日在深圳证券交易所指定网站披露。

(5) 编号 1、3、4、5、7 的可转让大额存单使用自有资金，其投资时间、内容、额度等经公司对应审批程序，审议程序齐备，信息披露及时。

综上，公司的长期债权投资履行了相应的审议程序和信息披露义务。

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。

请你公司：

(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。

请保荐机构对上述问题（1）进行核查并发表明确意见，请年审会计师对上述问题（2）进行核查并发表明确意见。

回复：

(一) 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；

1、募投项目产品用途

“扩建中大尺寸导光板项目”用于生产中大尺寸热压导光板，直接下游为背

光模组，主要应用于液晶电视和台式显示器等消费电子产品领域。

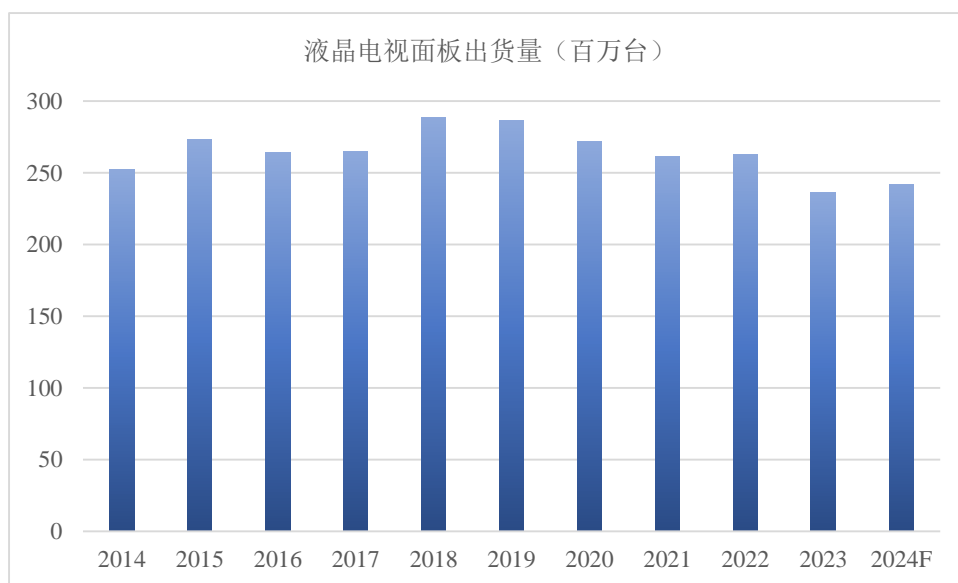
“新建光学板材项目”用于生产微结构板，为公司主营产品导光板输送原材料，终端应用以台式显示器、液晶电视和笔记本电脑为主。

2、终端市场需求变化

由于液晶显示面板与背光模组可组装成完整的液晶显示模组，并应用于液晶电视、台式显示器、笔记本电脑等领域，导光板与液晶显示面板具有对应关系。因此，可根据相应应用领域的液晶面板出货量了解公司募投项目的终端市场需求变化情况。

（1）液晶电视

2014年至2019年，全球液晶电视面板出货量由2.53亿台增加至2.86亿台，在2020年出现下滑，2021年至2023年的出货量分别为2.61亿台、2.63亿台和2.37亿台。



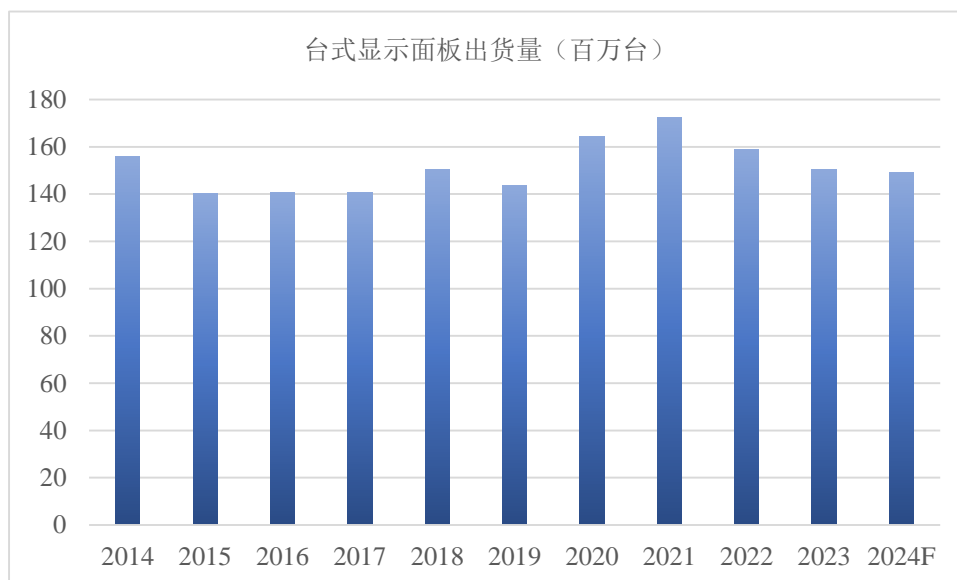
数据来源：Wind 数据库，TrendForce 集邦咨询

根据 Wind 数据，2023 年全球液晶电视面板出货量下滑约 10%，主要受到 2022 年高库存和总体需求不足的影响。2024 年以来，随着各面板厂商按需控产，逐步消化库存，且在今年大型体育赛事举办预期下，市场对大尺寸电视的需求逐步增加，电视面板市场开始回暖。2024 年一季度全球电视面板出货量为 0.52 亿台，较上年同期增长 2.05%。根据 TrendForce 集邦咨询预测，2024 年全球液晶

电视面板出货量预计达到 2.42 亿台，较 2023 年增长 2.33%。

（2）台式显示器

2014 年至 2021 年，全球台式显示器面板出货量由 1.56 亿台提升至 1.72 亿台，2022 年出现下滑，2022 至 2023 年的出货量分别为 1.59 亿台和 1.50 亿台。

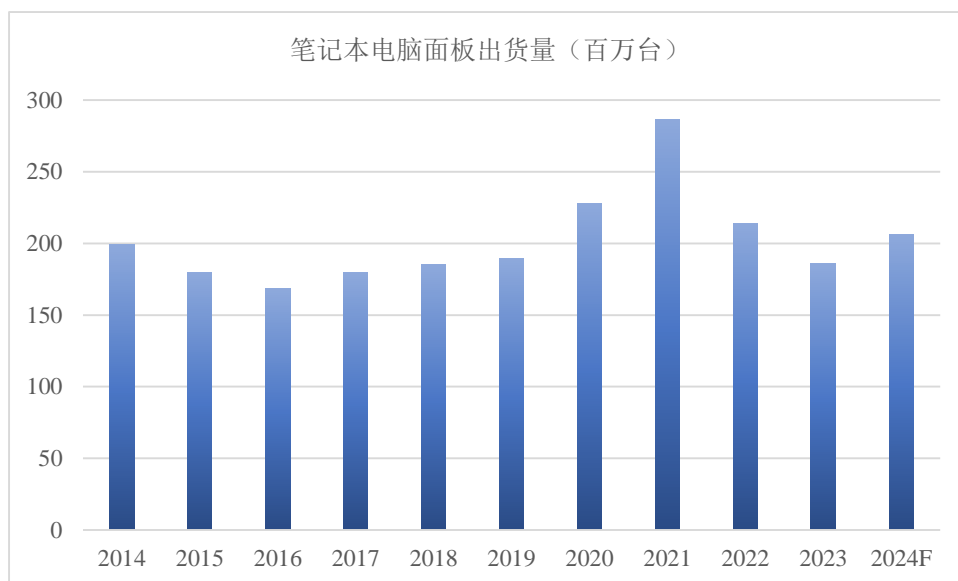


数据来源：Wind 数据库，群智咨询（Sigmaintell）

2023 年台式显示器面板出货量较 2022 年下降 5.42%，主要由于宏观因素对商用需求的影响，显示器的换机需求均较低迷。2023 年二季度在“6·18”促销节备货以及面板价格上涨等多重影响下，消费类台式显示器的需求增加。但在全球经济不稳定、国际形势动荡等因素影响下，头部面板厂商仍将去库存作为核心管理策略。根据群智咨询（Sigmaintell）预测，2024 年全球台式显示器面板预计出货 1.49 亿片，与 2023 年出货量基本持平。

（3）笔记本电脑

2014 年至 2021 年，全球笔记本电脑面板出货量由 1.99 亿台提升至 2.87 亿台，2022 至 2023 年出货量有所下滑，分别为 2.14 亿台和 1.86 亿台。



数据来源：Wind 数据库，TechInsights

2023 年笔记本电脑市场需求继续受到宏观因素影响，全球笔记本电脑面板出货量较 2022 年下降 13.22%。2024 年笔记本电脑市场正值 AIPC 启动的元年，需求正在逐渐复苏。2024 年一季度笔记本电面板出货量为 0.43 亿元，较上年同期增长 15.55%。根据 TechInsights 预测，2024 年全球笔记本电脑出货量预计较 2023 年增长 11%。

3、已投产生产线的产能使用情况

截至 2024 年 5 月末，“扩建中大尺寸导光板项目”已完成无尘车间装修改造及四条热压导光板生产线建设，其中三条产线分别于 2020 年 12 月、2022 年 9 月和 2024 年 4 月经调试、验收后投产，并均已进入批量生产状态。2024 年 3 月，“新建光学板材项目”已有一条生产线经过调试、中试后进入批量生产，用于为公司导光板生产提供原材料。以上募投项目已投产生产线均已进入稳定运行状态，达到设计产能并正常运转，实现产销平衡。

4、募投项目的可行性是否发生重大不利变化

(1) 国家产业政策支持新型显示产业和面板行业发展

新型显示产业是升级新型消费、壮大数字经济的重要动力，因此国家高度重视新型显示产品的规模化应用。导光板作为液晶显示器(LCD)的重要光学部件，处于新型显示产业的中游。

2019年，国家发布的《超高清视频产业发展行动计划（2019-2022年）》提出支持超高清视频新型显示器件等的开发和量产；增强IPTV网络的承载能力，推进4K超高清电视内容建设，丰富节目内容有效供给。2021年，新型显示材料被纳入《重点新材料首批次应用示范指导目录》。2022年10月，发改委在《外商投资中产业指导目录》中将液晶聚合物、液晶面板、液晶电视及液晶显示材料及有机电致发光显示材料制造作为国家鼓励外商进行投资的产业。2022年11月，《国务院关于数字经济发展情况的报告》指出要加大集成电路、新型显示、关键软件、人工智能、大数据、云计算等重点领域核心技术创新力度。

（2）显示面板行业已回暖，价格及出货量逐步回升

从2021下半年至2022年3季度，由于俄乌冲突、通货膨胀等缘故，面板价格及出货量整体下行。随着面板厂商对稼动率的持续调控、面板库存回归健康水平，行业实际供需趋于平衡。

根据TrendForce集邦咨询旗下显示器研究中心调研数据，2024年1月以来电视、显示器、笔记本面板价格出现不同程度上涨。与2023年12月下旬的面板价格相比，2024年5月下旬65寸、55寸、43寸、32寸电视面板价格分别增长9.20、6.56、6.56、12.12个百分点；43寸、32寸显示器面板价格分别增长2.11、3.13个百分点；笔记本面板的价格也出现小幅回升，14寸面板价格增长0.75个百分点。

出货量方面，根据Wind数据库，2024年一季度液晶电视、台式显示器、笔记本电脑面板全球出货量分别较上年同期增长2.05%、15.60%和15.55%，行业总体回暖。据Omdia的《大尺寸显示面板市场追踪报告--2023年第四季度数据库》，75英寸及以上超大尺寸TFT液晶面板（包括液晶电视面板和商用显示面板）出货量从2022年的510万片增至2023年的710万片，同比增长41.3%。预计2024年的出货量将进一步增长28.2%，达到920万片。

（3）液晶电视面板呈现大尺寸大趋势，公司液晶电视类导光板销量明显提升

作为LCD行业下游主要应用领域，电视行业的需求变化也是LCD行业的重要推动力之一。2024年随着奥运会和欧洲杯等大型体育赛事的举办，将推动电

视销量增长和电视机大尺寸化。根据洛图科技（RUNTO）《全球液晶 TV 面板市场月度追踪》，2024 年第一季度，75 英寸及以上的超大尺寸液晶电视面板出货量同比大幅增长了 32.6%；同时，根据洛图科技（RUNTO）发布的《中国电视市场品牌第一季度出货报告》，预测 2024 年全年，中国市场中，85 英寸及以上的超大板电视销量将达到 313 万台，同比增长 51%。

作为公司的着力发展领域之一，公司在液晶电视应用领域的产品收入也在近年来保持稳定增长。2023 年公司液晶电视类导光板收入金额为 5,874.04 万元，较 2022 年增长 30.73%，主要因对三星 VD 收入增加；并通过另一韩系客户产品认证。因此，公司扩建中大尺寸导光板项目具备充足的市场空间和稳定的客户基础。

（4）2024 年一季度，公司业绩恢复并实现环比增长

2024 年一季度，公司的营业收入相较 2023 年四季度实现环比增长 4.16%；归属于上市公司股东的扣除非经常损益后的净利润为 401.19 万元，较 2023 年四季度增长 998.87 万元。

综上，公司正稳步推进“扩建中大尺寸导光板项目”和“新建光学板材项目”的建设。随着 2024 年液晶显示面板和导光板市场的逐步回暖，公司 2024 年一季度业绩明显恢复，募投项目的可行性未发生重大不利变化。

5、后续募集资金使用、募投项目建设的相关安排

未来公司将持续关注相关市场、行业环境及技术更新等因素变化情况，严格按照《深圳证券交易所上市公司自律监管指引第 2 号——创业板上市公司规范运作》等法律法规，妥善使用募集资金，根据实际经营需求稳步推进募投项目建设。扩建中大尺寸导光板项目和新建光学板材项目将分别根据市场需求和公司发展规划进行新增设备购置、调试、运行等工作，并根据相关规定及时披露实施进展情况。

(二) 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、募投项目整体情况

扩建中大尺寸导光板项目”和“新建光学板材项目”项目 2023 年度投 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 年度投入金额	截至 2023 年 12 月 31 日累计投入金额 (2)	截至期末投资进度 (%) (2) / (1)	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
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	2023 年起, 面板行业价格总体呈现企稳回升的态势, 公	否

序号	减值迹象	募投项目情况	是否存在减值迹象
	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。	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。	
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、相关资产不存在减值

（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

（三）请保荐机构对上述问题（1）进行核查并发表明确意见

1、核查程序

保荐机构履行了如下核查程序：

（1）查阅了公司“扩建中大尺寸导光板项目”和“新建光学板材项目”可行性研究报告；

（2）查看募集资金使用明细表并咨询公司高管，了解募投项目最新进展和已投产生产线的产能使用情况、后续募集资金使用计划、项目建设规划；

（3）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；

（4）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。

2、核查意见

经核查，保荐机构认为：

公司首发募投项目“扩建中大尺寸导光板项目”和“新建光学板材项目”的可行性未发生重大不利变化。目前，公司根据实际经营需求稳步推进募投项目建设，并根据相关规定及时披露实施进展情况。

（四）请年审会计师对上述问题（2）进行核查并发表明确意见

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不存在减值迹象，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。

特此公告。

苏州天禄光科技股份有限公司董事会

2024年6月7日