证券代码:688538 证券简称:和辉光电 公告编号:2024-024

上海和辉光电股份有限公司 关于 2023 年年度报告信息披露监管问询函回复的公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏,并对其内容的真实性、准确性和完整性依法承担法律责任。

重大事项及风险提示:

● 营业收入下降。2023 年度公司实现营业收入 30.07 亿元,同比下降 27.55%,主要原因系受消费电子市场需求持续低迷影响,公司各个产品类型的 AMOLED 半导体显示面板产品销售价格均出现下滑,尤其柔性手机产品销售价格大幅下降,导致硬屏手机销售价格也受到严重挤压。尽管公司 2023 年度产品总销量保持增长,但受各类产品销售单价下降及产品类型结构变化,以及智能手机中全模组出货模式销售数量下降,非全模组定制出货模式销售量增加等因素的影响,2023 年度公司收入下降。但整体来看 AMOLED 半导体显示面板代表了半导体显示技术新的发展方向,下游应用需求依然处于快速发展阶段,相关领域的渗透率也在逐步提升,行业整体规模逐年增长。2023 年度,特别是第四季度,随着经济逐渐复苏,AMOLED 半导体显示面板市场逐步回暖,行业呈现企稳回升的态势。

● 毛利率下降。2023 年度公司产品毛利率为 -66.02%,同比减少 49.62 个百分点,主要原因系受下游终端消费电子市场需求不景气的影响,2023 年行业内各类产品的销售单价均有所下降;公司实施了各项降本措施,产品成本亦同比下降,但收入下降幅度大于成本下降幅度;同时,在负毛利的情况下,销售单价下降对毛利率变动影响的敏感性更大。2023 年第四季度,公司实现单季度毛利率环比改善 53.80 个百分点,毛利率呈现企稳回升态势。

● 公司营业收入与毛利率变动趋势与同行业可比公司没有明显差异。公司所在行业为面板显示行业。面板显示行业具有产业技术路线持续更新迭代的明显特性,不同的面板显示公司主攻、覆盖不同的显示技术路线,其对应的产线建设进程、主营业务产品所处的行业生命发展周期、产品结构和盈利能力等各方面均存在较大差异。公司同行业可比公司包括京东方 A、TCL 科技、深天马 A 和维信诺,其中京东方 A、TCL 科技、深天马 A 主营业务均既包含 LCD 显示面板、又包含 AMOLED 显示面板,因此京东方 A、TCL 科技、深天马 A 的主营业务构成均与公司存在一定的差异性。维信诺与公司主营业务均为 AMOLED 显示面板,2023 年度公司营业收入及毛利率同比变动趋势与维信诺没有明显差异。

● 2024 年度降本增效举措。2024 年,公司将继续专注 AMOLED 半导体显示面板的研发、生产和销售,进一步巩固和提高公司的经营业绩,2024 年度公司的经营目标为营业收入预计较上年增长 30%以上,预计产品毛利率及公司净利润较上年稳定增长。具体降本增效举措包括:(1)以中大尺寸为主攻方向,持续进行市场开拓;(2)全方位实施成本优化措施,实现降本增效;(3)持续进行技术研发,增强企业核心竞争力;(4)加快募投项目推进,尽快释放生产线产能;(5)加强财务管理,提高经营效率;(6)拓宽融资渠道,降低资金成本。

● 经营活动产生的现金流量净额为负及流动性风险。2023 年,公司经营活动现金流为净流出 2.78 亿元,同比净流出增加 2.49 亿元,主要原因系营业收入短期下滑造成;截至 2023 年 12 月 31 日,公司货币资金、可交易性金融资产和授信额度合计 52.37 亿元,预计 2024 年度的日常经营活动现金流可以保持良性周转,公司经营性现金净流入、现有货币资金、可交易性金融资产、融资能力和偿债能力等可以覆盖公司的日常资金需求,不存在流动性风险。同时,公司将采取保持营业收入和毛利率快速增长,严格管控经营性往来付款周期,优化备货策略,加强资金支付计划管理,拓宽融资渠道,降低资金成本等措施,持续改善公司资金状况。

上海和辉光电股份有限公司(以下简称“公司”或“和辉光电”)于 2024 年 4 月 19 日收到上海证券交易所科创板公司管理部下发的《关于上海和辉光电股份有限公司 2023 年年度报告的信息披露监管问询函》(上证科创公函【2024】0064 号)(以下简称“问询函”),公司与立信会计师事务所(特殊普通合伙)(以下简称“会计师”)、东方证券承销保荐有限公司(以下简称“保荐机构”)对问询函所涉及的问题进行逐项落实,现就相关问题回复如下:

一、关于经营情况

问题 1、关于营业收入。年报显示,公司 2023 年实现营业收入 30.07 亿元,同比下降 27.55%,主要原因系 2023 年前三季度 AMOLED 半导体显示面板产品销售价格持续下降。分季度看,公司第四季度实现收入 10.14 亿元,环比增长 55.66%。分地区看,境内收入 18.41 亿元,同比下降 43.04%;境外收入 11.66 亿元,同比增长 27%,同时公司前五名客户第四名、第五名为新增。

请公司:(1)结合公司所处发展阶段、市场竞争以及同行业可比公司情况等,说明 2023 年度公司收入下降、产品销售价格持续下降的原因及合理性、是否符合行业趋势;(2)补充披露 AMOLED 半导体显示面板产品前五大客户、交易产品类型及对应交易数量、交易金额、平均交易单价和同比变动情况。结合前述情况说明前五大客户报告期内变化的原因及合理性;(3)结合客户、产品类型等说明境内收入同比下降、境外收入同比上升的原因及合理性;(4)补充说明公司第四季度收入环比大幅增长的原因,结合第四季度主要销售相关合同条款、账期安排、客户等情况,说明收入确认时点和确认金额是否符合企业会计准则的相关规定。

回复:

一、公司说明

(一)结合公司所处发展阶段、市场竞争以及同行业可比公司情况等,说明 2023 年度公司收入下降、产品销售价格持续下降的原因及合理性、是否符合行业趋势

1、公司所处发展阶段

公司自成立起就立足 AMOLED 半导体新型显示技术的自主创新,始终坚持“专注 AMOLED 领先技术,专注中小尺寸高解析显示屏,立足国内、放眼全球、开拓国内外两个市场”的发展战略,已成为国内领先的中小尺寸高解析 AMOLED 半导体显示面板研发、生产及销售的知名企业,是中国平板 / 笔记本电脑、桌面显示器、车载显示和航空机载显示等中尺寸高端 AMOLED 显示领域的开创者和领先者。

近年来,公司凭借研发创新、生产制造、产业运营等方面的优势,实现了销售量的快速增长,公司多款智能穿戴、智能手机、平板 / 笔记本电脑、车载显示等领域应用的 AMOLED 半导体显示面板产品已实现向华为、荣耀、步步高、联想、传音控股、小米以及上汽集团、吉利汽车等一线品牌稳定供货。

公司目前仍处于成长阶段,但 2022 年以来,在经历了国际环境恶化、通货膨胀严重的巨大冲击后,消费电子市场需求持续疲软。受此影响,AMOLED 半导体显示面板行业面临较大的业绩压力。但整体来看 AMOLED 半导体显示面板代表了半导体显示技术新的发展方向,下游应用需求依然处于快速发展阶段,相关领域的渗透率也在逐步提升,行业整体规模逐年增长。2023 年度,特别是第四季度,随着经济逐渐复苏,AMOLED 半导体显示面板市场逐步回暖,行业呈现企稳回升的态势。

2023 年,公司主要产品 AMOLED 半导体显示面板的销量为 5,055.46 万片,同比增长 59.53%;公司研发投入为 47,163.24 万元,同比增长 8.87%。

2023 年,公司新获授权发明专利 71 项、实用新型专利 36 项,承担完成多个市级政府项目,并且成功通过“国家知识产权优势企业”年度考核,13 寸车载 AMOLED 显示屏入选《2023 年度上海市第一批创新产品推荐目录》。

2、市场竞争情况

AMOLED 半导体显示面板主要应用于下游消费类终端电子产品,行业景气度与终端消费类电子产品行业存在较大的关联性。近年来,随着消费类终端电子产品市场的发展,AMOLED 半导体显示面板产品的需求迅速扩大,吸引了国内外企业进行产能扩充,同时也推动了 AMOLED 半导体显示面板行业的快速发展。

整体来看,鉴于显示画质优良、健康护眼、节能省电等全方位的优势,AMOLED 半导体显示面板逐步获得下游厂商的认可,在智能手机和智能穿戴等小尺寸应用领域已被广泛应用,并且未来将继续拓展到中低端机型,进一步提高市场渗透率。同时,各大面板厂商也开始纷纷布局中尺寸市场,推出面向 IT 应用的中尺寸 AMOLED 产品,并将之视为发展重点。AMOLED 产业开始进入中大尺寸快速发展的阶段,市场渗透率快速提高,未来中大型显示产品(平板 / 笔记本电脑、车载显示和桌面显示器等)也将有望成为 AMOLED 面板行业的新蓝海,助力 AMOLED 产业持续发展。根据 Omdia 数据(除特殊注明外,本回复中引用的 Omdia 报告均为《OLED & Flexible Display Technology Tracker – 1Q24 Panel Shipment》),2023 年全球 AMOLED 半导体显示面板销售额为 423.66 亿美元,预计 2030 年全球 AMOLED 半导体显示面板销售额为 558.44 亿美元,保持持续增长态势。

AMOLED 半导体显示面板产品在各类主要应用领域的发展情况和未来发展趋势如下:

在平板 / 笔记本电脑领域,随着华为、苹果等公司将其产品的显示屏逐步切换到 AMOLED 面板,促使国内外各大品牌厂商开始加快将 AMOLED 屏幕应用到中大尺寸产品。AMOLED 显示屏已成为平板 / 笔记本电脑市场新的爆发点和关注点,推动 AMOLED 产业开始进入中大尺寸快速发展阶段。根据 Omdia 预测,AMOLED 在平板 / 笔记本电脑领域的出货量将从 2023 年的 675 万片增长到 2024 年的 1,543 万片,实现爆发式增长。预计到 2030 年,AMOLED 在平板 / 笔记本电脑领域的出货量将达 9,020 万片,复合增长率超过 40%。

在车载显示领域,随着新能源汽车、自动驾驶、车联网的发展,汽车的内饰将扩增更多新型态显示功能,AMOLED 以其异形、超宽温域、超宽视角、快速响应等特性,将为车载显示领域增添更多应用。根据 Omdia 预测,2023 年到 2030 年 AMOLED 在车载市场的出货量年复合增长率超过 40%,同样受到市场的广泛关注。

在智能手机领域,受到宏观经济挑战和年初库存量增加的影响,2023 年全球智能手机出货量同比下降。尽管全球智能手机终端市场表现不佳,但得益于国内厂商产能的持续释放及 AMOLED 面板不断下沉带动,AMOLED 智能手机面板需求明显增长。根据 Omdia 数据,2023 年全球智能手机 AMOLED 半导体显示面板出货量约 6.61 亿片,同比增加 9.47%,预计到 2030 年全球智能手机 AMOLED 半导体显示面板出货量将达到 8.55 亿片。

在智能穿戴领域,消费群体更加注重对自我健康的监测和管理,对具有健康监测功能的智能穿戴设备的关注度持续上升,居家自检也成为健康管理新趋势。未来随着智能手表传感技术方案的不断成熟,其血氧、血压、血糖、体脂等监测能力也将不断提升,功能场景将会有更多拓展空间,从而刺激更多消费需求的产生。根据 Omdia 数据,2023 年全球智能手表、手环领域 AMOLED 半导体显示面板出货量达到 1.34 亿片,同比增长 5.71%,预计到 2030 年全球智能手表、手环 AMOLED 半导体显示面板出货量将达到 1.67 亿片,保持稳定增长。

2022 年下半年开始国际格局复杂多变,地缘政治冲突频发,全球经济复苏缓慢,消费者消费意愿下降,消费电子市场需求持续低迷,导致高端 AMOLED 产品消费量呈现一定比例的下降,改向降级延用中低档 LCD 液晶显示产品,受此影响,2022 年下半年至今,中小尺寸半导体显示面板终端市场逐步由需求疲软转为温和复苏,产品价格也从大幅下滑转为企稳止跌、开始恢复。

目前,全球 AMOLED 半导体显示面板生产领域主要以韩国厂商和中国大陆厂商为主,其中韩国面板厂商产能份额高,韩国三星显示在 AMOLED 面板市场上具有较强的优势,在技术、产能方面均暂时领先于其他面板生产企业。大陆面板厂商则发展速度快而呈现加速追赶的市场竞争格局,当前全球显示面板产业重心逐渐向中国大陆转移,中国 AMOLED 产业正处于前所未有的战略机遇期。

近年来,依托巨大的下游需求市场,中国大陆厂商积极研发和生产 AMOLED 半导体显示面板,推进 AMOLED 面板产能的建设,中国大陆在中小尺寸 AMOLED 半导体显示面板领域已成为全球第二大制造基地,在全球市场中的出货量占比逐步提升。根据 Omdia 数据,2023 年国产 AMOLED 面板出货约 3.78 亿片,同比增长 57.81%,以 44.73%的市场占有率占据全球市场份额的半壁江山。

3、同行业可比公司情况

根据可获取的同行业可比公司披露数据如下:

公司名称	主营业务收入		产品销量		产品均价	
	2023 年度(亿元)	较上年同期变动比例	2023 年度	较上年同期变动比例	2023 年度	较上年同期变动比例
京东方 A	1,470.53	-2.06%	79,104K㎡	2.51%	1,858.98 元 / ㎡	-4.46%
TCL 科技	836.55	27.30%	5,304 万㎡	24.06%	1,577.20 元 / ㎡	2.60%
深天马 A	56.69	137.78%	3,711.33 万片	185.95%	152.74 元 / 片	-16.85%
维信诺	53.45	-26.12%	5,608.39 万片	30.21%	95.30 元 / 片	-43.26%
和辉光电	30.07	-27.55%	5,055.46 万片	59.53%	59.47 元 / 片	-54.58%

注:1、可比公司数据来源为 2023 年年度报告及 2023 年年报问询函回复。

2、京东方 A 相关指标为显示器件业务的数据,2022 年同类业务的营业收入数据根据 2023 年数据及同比增减推算得出;TCL 科技相关指标为半导体显示业务数据;深天马 A 相关指标为 AMOLED 手机类业务的数据,数据取自 2023 年年报问询函回复;维信诺相关指标为 OLED 显示数据。

公司所在行业为面板显示行业。面板显示行业具有产业技术路线持续更新迭代的明显特性,不同的面板显示公司主攻、覆盖不同的显示技术路线,其对应的产线建设进程、主营业务产品所处的行业生命发展周期、产品结构和盈利能力等各方面均存在较大差异。公司选取京东方 A、TCL 科技、深天马 A 和维信诺作为可比公司,其中京东方 A、TCL 科技、深天马 A 主营业务均既包含 LCD 显示面板、又包含 AMOLED 显示面板,因此京东方 A、TCL 科技、深天马 A 的主营业务构成均与公司存在一定的差异性。维信诺与公司主营业务均为 AMOLED 显示面板,维信诺产品以柔性为主,公司产品以刚性为主。2023 年度公司营业收入同比变动趋势与维信诺没有明显差异。

4、2023 年度公司收入下降、产品销售价格持续下降的原因及合理性

(1)同行业产品销售价格下降

本回复使用 Omdia 数据作为同行业数据,其不同产品类别的价格均以全模组出货模式为统计基础。根据 Omdia 数据,AMOLED 半导体显示面板智能穿戴产品全模组价格平均降幅约 10.02%,智能手机产品全模组价格平均降幅约 24.58%,平板产品全模组价格平均降幅约 9.95%。

(2)2023 年度公司收入下降

1)公司产品出货模式

公司产品在通过阵列工程和有机成膜工程之后,在模组工程阶段需要经过切割、偏光片贴附、芯片绑定、柔性印刷电路板绑定、盖板玻璃贴合等多道工序,根据客户的不同需求,公司自行完成其中几项或者全部的工序后将相关产品予以销售出货。根据完成工序的不同,公司的出货模式可分为以下六种情形,即半导体显示面板(Panel_npol 或 Panel)、半导体显示面板和芯片组件(Panel+IC/COF)、IC 压接后半导体显示面板(COG)、带柔性线路板的显示模组(FOG)和全模组等模式,主要情况如下:

序号	类型	具体形式
1	Panel_npol 模式	将显示大板切割成面板后直接出售给客户
2	Panel 模式	将显示大板切割成面板并贴附偏光片后出售给客户
3	Panel+IC/COF 模式	将 Panel、芯片配套出售给客户
4	COG 模式	将芯片绑定在 Panel 上出售给客户
5	FOG 模式	在 Panel 基础上绑定芯片、柔性线路板(FPC)后出售给客户
6	全模组模式	在 FOG 模式基础上贴合盖板玻璃(CG)形成全模组出售给客户

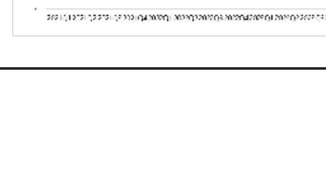
2)2023 年度公司收入下降原因

2023 年度公司主营业务收入为 300,650.32 万元,较上年同期下降 114,322.41 万元,下降幅度为 27.55%,主要是智能手机类、平板 / 笔电类产品收入合计下降 115,399.30 万元,下降的主要原因是产品平均销售价格下降。其中:

智能手机类产品:2023 年全模组出货模式平均单价 86-260 元 / 片,降幅 21.00%;非全模组定制模式出货模式平均单价 43-290 元 / 片,降幅 40.55%;同时 2023 年全模组出货模式销售数量同比下降 35.31%。

平板 / 笔电类产品:2023 年全模组出货模式平均单价 514-1,100 元 / 片,降幅 10.95%;同时 2023 年全模组出货模式销售数量同比下降 47.56%。

2023 年,受消费电子市场需求持续低迷影响,各个产品类型的 AMOLED 半导体显示面板产品销售价格均出现下滑,尤其柔性手机产品销售价格大幅下降(见“6.67“LTPS 柔性 AMOLED 显示屏价格趋势图”),导致硬屏手机销售价格也受到严重挤压。针对此种情况,公司采取灵活方式应对市场变化,除继续承接全模组出货模式的订单,还积极承接非全模组定制模式订单。



综上,2023 年度尽管公司产品总销量保持增长,但受各类产品销售单价下降及产品类型结构变化,以及智能手机中全模组出货模式销售数量下降,非全模组定制出货模式销售量增加等因素的影响,2023 年度公司收入下降,原因合理,符合行业趋势。

(二)补充披露 AMOLED 半导体显示面板产品前五大客户、交易产品类型及对应交易数量、交易金额、平均交易单价和同比变动情况。结合前述情况说明前五大客户报告期内变化的原因及合理性

1、公司 2023 年度 AMOLED 半导体显示面板产品前五大客户同比变化情况

(1)2023 年度 AMOLED 半导体显示面板产品前五大客户销售情况

客户	产品类型	2023 年度		
		交易数量(万片)	价格区间(元 / 片)	交易金额(万元)
客户一	智能穿戴类	715.08	32-150	109,447.11
	智能手机类	158.12	108-160	
	平板 / 笔电类	88.76	514-780	
	其他	/	/	25.73
	小计	961.96	/	109,472.84
客户二	智能手机类	1,538.62	49-180	89,095.98
客户三	智能手机类	314.22	49-175	16,878.92
	其他	/	/	485.69
	小计	314.22	/	17,364.61
深圳市志成联合科技有限公司	智能穿戴类	1,242.58	34-45	12,100.54
	智能手机类	5.65	84-165	
	其他	/	/	236.74
	小计	1,248.23	/	12,337.28
SKY COVENANT HK TRADING CO.,LIMITED	智能手机类	209.99	50-55	10,534.49
合计		4,273.02	/	238,805.20

注:本表中部分合计数与各分项数值直接相加之和在尾数上存在差异的,均为四舍五入所致。本回复中其他表格规则与本表一致。

(2)2023 年度 AMOLED 半导体显示面板产品前五大客户在 2022 年度的销售情况

客户	产品类型	2022 年度		
		交易数(万片)	价格区间(元 / 片)	交易金额(万元)
客户一	智能穿戴类	532.40	33-155	162,218.98
	智能手机类	97.13	150-160	
	平板 / 笔电类	153.64	500-850	
	其他	/	/	114.00
	小计	783.17	/	162,332.98
客户二	智能手机类	504.64	76-225	51,434.15
客户三	智能手机类	356.16	81-215	33,704.78
	其他	/	/	2,007.83
	小计	356.16	/	35,712.61
深圳市志成联合科技有限公司	智能穿戴类	114.67	32-45	2,534.50
	智能手机类	0.52	92-175	
	其他	/	/	381.59
	小计	115.19	/	2,916.09
SKY COVENANT HK TRADING CO.,LIMITED	智能手机类	111.63	89-100	10,537.37
合计		1870.79	/	262,933.20

(3)公司 2023 年前五大客户,分别在 2023 年度、2022 年度交易数量、平均交易价格、交易金额变动情况比较

客户	产品类型	两期变动情况		
		交易数量变动	平均交易单价变动	交易金额变动
客户一	智能穿戴类	34.31%	-31.13%	-32.53%
	智能手机类	62.79%	-19.53%	
	平板 / 笔电类	-42.23%	-12.08%	
	其他	/	/	-77.43%
	小计	22.83%	/	-32.56%
客户二	智能手机类	204.89%	-43.18%	73.22%
客户三	智能手机类	-11.78%	-43.23%	-49.92%
	其他	/	/	-75.81%
	小计	-11.78%	/	-51.38%
深圳市志成联合科技有限公司	智能穿戴类	983.61%	-57.33%	377.43%
	智能手机类	986.54%	-1.58%	
	其他	/	/	-37.96%
	小计	983.63%	/	323.08%
SKY COVENANT HK TRADING CO.,LIMITED	智能手机类	88.11%	-46.85%	-0.03%
合计		128.41%	/	-9.18%

2、2023 年度前五大客户报告期内变化的原因及合理性

2023 年度公司第一大客户于 2022 年同样为公司第一大客户,公司向其销售的产品中,2023 年同比上一年度,智能手机类产品销量大幅增长,因此抵消单价下降的影响后,销售收入仍为同比增长;但受智能穿戴类和平板 / 笔电类产品销售收入下降的综合影响,2023 年公司对其销售收入同比下降。

2023 年度公司第二大客户于 2022 年同样为公司第二大客户,公司主要向其销售智能手机类产品。2023 年公司向该客户销售产品数量大幅增长,抵消单价下降的影响后,2023 年公司对其销售收入同比增长。

2023 年度公司第三大客户于 2022 年为公司第四大客户。公司主要向其销售智能手机类产品。受智能手机类产品销量和单价均下降的影响,2023 年公司对其销售收入同比下降。

2023 年公司第四大客户为深圳市志成联合科技有限公司,公司主要向其销售智能穿戴类产品,销售收入为 12,337.28 万元;2022 年该客户非公司前五大客户,公司对其销售收入为 2,916.09 万元,2023 年度公司对其销售收入同比增长。

2023 年公司第五大客户为 SKY COVENANT HK TRADING CO.,LIMITED,公司向其销售智能手机类产品,销售收入为 10,534.49 万元;2022 年该客户非公司前五大客户,公司对其销售收入为 10,537.37 万元,受 2023 年销售数量增长和销售单价下降的综合影响,公司对其销售收入同比基本持平。

综上,受产品结构变化、销售数量变化、售价变化等多重因素影响的情况下,2023 年度公司前五大客户与 2022 年相比有所变化,前五大客户中的新增客户为深圳市志成联合科技有限公司和 SKY COVENANT HK TRADING CO.,LIMITED,上述两个新增客户销售额同比共增加 9,418.31 万元,占 2023 年营业收入 3.04%,同比变化情况合理。

(三)结合客户、产品类型等说明境内收入同比下降、境外收入同比上升的原因及合理性

(1)公司 2023 年境内收入、境外收入情况:

收入类型	产品类型	2023 年度			
		销售数量(万片)	价格区间(元 / 片)	主营业务收入(万元)	收入占比
境内收入	智能穿戴类	2,154.18	32-150	184,087.16	61.23%
	智能手机类	870.21	43-280		
	平板 / 笔电类	93.90	514-780		
	车载类	2.33	1,703-1,755		
	小计	3,120.62	/		
境外收入	智能手机类	1,928.21	43-290	116,563.16	38.77%
	平板 / 笔电类	6.63	592-1,100		
	其他	/	/		
	小计	1,934.84	/		
合计		5,055.46	/	300,650.32	100.00%

注:收入占比为各地区主营业务收入占 2023 年度主营业务收入的比例。

(2)公司 2022 年境内收入、境外收入情况:

收入类型	产品类型	2022 年度			
		销售数量(万片)	价格区间(元 / 片)	主营业务收入(万元)	收入占比
境内收入	智能穿戴类	921.30	32-155	323,187.57	77.88%
	智能手机类	1,344.85	70-215		
	平板 / 笔电类	159.21	500-850		
	车载类	1.40	1,703-2,435		
	小计	2,426.76	/		
境外收入	智能手机类	710.35	72-225	91,785.16	22.12%
	平板 / 笔电类	31.93	572-730		
	小计	742.28	/		
合计		3,169.03	/	414,972.73	100.00%

注:收入占比为各地区主营业务收入占 2022 年度主营业务收入的比例。

(3)公司 2023 年境内收入、境外收入同比变动情况:

收入类型	产品类型	2023 年度同比变动			
		销售数量变动	平均交易单价变动	主营业务收入变动	收入占比变动
境内收入	智能穿戴类	133.82%	-57.48%	-43.04%	减少 16.65 个百分点
	智能手机类	-35.29%	-30.11%		
	平板 / 笔电类	-41.02%	-11.97%		
	车载类	66.43%	-8.56%		
	小计	28.59%	/		
境外收入	智能手机类	171.45%	-41.88%	27.00%	增加 16.65 个百分点
	平板 / 笔电类	-79.24%	0.82%		
	其他	/	/		
	小计	160.66%	/		
合计		59.53%	/	-27.55%	/

注:收入占比为各地区主营业务收入占 2023 年度、2022 年度主营业务收入的比例。

2023 年度公司实现境内主营业务收入 18.41 亿元,同比下降 43.04%,境外主营业务收入 11.66 亿元,同比增长 27.00%,主要是由于智能手机类和平板 / 笔电类产品销售情况同比变动较大,其中:

智能手机类:公司 2023 年智能手机类产品境内主营业务收入为 7.05 亿元,同比下降 54.78%,除前述产品单价下降原因外,智能手机类产品境内销量同比下降 35.29%,主要是因为境内品牌客户受柔性价格大幅下降影响,短期内出现新项目规划转向柔性偏好的现象,导致 AMOLED 硬屏需求下降;为应对市场需求下降问题,公司积极开拓境外市场,弥补营收缺口,智能手机类产品境外销量同比增长 171.45%,在产品单价下降的情况下,实现主营业务收入 11.22 亿元,同比增长 57.77%。

平板 / 笔电类:公司 2023 年度平板 / 笔电类产品境内主营业务收入为 5.91 亿元,同比下降 48.08%,除前述产品单价下降原因外,平板 / 笔电类产品境内销量同比下降 41.02%,主要是因为 2022 年度线上教育模式被广泛使用,学习方式的变化加速了平板电脑的普及,2022 年度的提前消费导致了 2023 年度平板 / 笔电类产品市场需求整体下滑;同时,2023 年度全球经济复苏缓慢,消费降级现象持续存在,高端平板市场需求下降,导致 AMOLED 平板 / 笔电类产品需求下滑。

(四)补充说明公司第四季度收入环比大幅增长的原因,结合第四季度主要销售相关合同条款、账期安排、客户等情况,说明收入确认时点和确认金额是否符合企业会计准则的相关规定

1、公司第四季度收入及环比增长情况

(1)公司第四季度营业收入情况具体如下:

产品类型	2023 年第四季度			
	销售数量(万片)	价格区间(元 / 片)	营业收入(万元)	收入占比
智能穿戴类	527.32	32-90	98,918.84	32.90%
智能手机类	1,067.00	50-290		
平板 / 笔电类	29.02	514-780		
其他	/	/	2,460.07	0.82%
合计	1,623.34	/	101,378.91	33.72%

注:收入占比为 2023 年第四季度营业收入占 2023 年度营业收入的比例。

(2)公司第三季度营业收入情况具体如下:

产品类型	2023 年第三季度			
	销售数量(万片)	价格区间(元 / 片)	营业收入(万元)	收入占比
智能穿戴类	789.45	32-150	63,656.10	21.17%
智能手机类	658.50	44-290		
平板 / 笔电类	13.94	537-1,100		
其他	/	/	1,474.34	0.49%
合计	1,461.89	/	65,130.44	21.66%

注:收入占比为 2023 年第三季度营业收入占 2023 年度营业收入的比例。

(3)公司第四季度营业收入环比变动情况:

产品类型	2023 年第四季度环比变动			
	销售数量变动	平均交易单价变动	营业收入变动	收入占比变动
智能穿戴类	-33.20%	51.63%	55.40%	增加 11.73 个百分点
智能手机类	62.03%	3.16%		
平板 / 笔电类	108.18%	-10.70%		
其他	/	/	66.86%	基本持平
合计	11.04%	/	55.66%	增加 12.06 个百分点

注:收入占比为 2023 年第四季度、第三季度营业收入占 2023 年度营业收入的比例。

公司 2023 年第四季度收入环比大幅增长主要是智能手机类主营业务收入环比增加 27,585.73 万元,平板 / 笔电类主营业务收入环比增加 7,503.29 万元。

2、公司收入确认时点和确认金额符合企业会计准则规定的说明

(1)主要业务模式

公司的收入主要来源于销售 AMOLED 半导体显示面板及提供与 AMOLED 半导体显示面板有关的技术服务。

(2)公司执行新收入准则,收入确认和计量所采用的会计政策

详见公司“2023 年年度报告”之“第十节 财务报告”之“五、重要会计政策及会计估计”之“34.收入”。

(3)公司收入确认的具体流程

公司主要从事 AMOLED 半导体显示面板的研发、生产和销售。公司与客户签订销售订单,约定数量、价格、质量标准、交货时间地点、货款支付、违约责任等主要合同条款。在新收入准则下,公司严格识别各销售订单中的履约义务,在判断客户取得商品或服务控制权时确认销售收入的实现。实务中,公司与客户签订的销售订单及相应贸易条款均约定了具体的交付地点及交付方式,公司销售发货出库,经客户签收后确认销售收入和应收账款,客户按照合同约定的信用账期回款后核销应收账款。公司主要采用款到发货的形式,仅对部分终端客户或终端指定代理商给予一定的信用账期和信用额度。

3、公司第四季度主要销售相关合同条款、账期安排、客户情况无重大变化

公司第四季度主要销售相关合同条款、账期安排、客户情况无重大变化,第四季度实现营业收入 101,378.91 万元,环比增加 36,248.47 万元,环比增长 55.66%,其中第四季度赊销收入 36,992.56 万元,环比增长 59.62%,现销收入 64,386.35 万元,环比增长 53.47%;公司第四季度与第三季度销售客户前六名未发生变化,其中,第四季度向客户二销售产品实现营业收入 43,475.77 万元,环比增加 19,870.66 万元,其中产品销量环比增长 71.16%,平均交易单价环比增长 7.61%;向客户一销售产品实现营业收入 31,541.48 万元,环比增加 14,425.70 万元,其中产品销量环比增长 53.96%,平均交易单价环比增长 19.70%。

综上,经公司核查,公司第四季度收入确认时点均在客户签收当月,收入确认时点和金额均符合企业会计准则和公司的会计政策,无提前或延后确认收入的情形。

二、会计师核查程序及核查意见

(一)核查程序包括但不限于

1、了解、评价和测试与收入确认相关的关键内部控制制度,评价其设计是否合理,执行是否有效;

2、访谈公司管理层及销售部门负责人,了解公司境内外销售方式、销售流程、风险报酬和控制权转移时点,物流、资金流的流转情况;了解行业变化趋势、市场竞争情况,分析公司报告期销售价格及收入下降与行业状况的匹配性;

3、访谈公司管理层及销售部门负责人,了解报告期内公司前五大客户的变化原因;获取公司前五大客户销售明细,分析交易产品类型及对应交易数量、交易金额、平均交易单价和同比变动情况;

4、访谈公司管理层及销售部门负责人,了解公司境内外产品销售情况;获取公司境内外销售明细,结合客户、产品类型等分析境内收入同比下降、境外收入同比上升的原因及合理性;

5、选取样本,检查主要的销售合同、订单的相关条款,评价公司收入确认的会计政策是否符合企业会计准则的要求;

6、在抽样的基础上,获取销售合同、订单、发货单、销售发票、报关单、客户签收单等文件进行核对,以评价收入是否按照公司的会计政策予以确认;

7、在抽样的基础上,将临近资产负债表日前后记录的收入,与订单、发货单、销售发票、报关单、客户签收单等文件相互核对,以评价收入是否确认于恰当期间;

8、在抽样的基础上,根据客户的交易特点和性质,对 2023 年度的收入金额执行函证程序;

9、获取公司第四季度销售明细,结合公司第四季度销售相关合同条款、账期安排、客户等情况,分析第四季度收入环比增长原因;

10、查询行业资讯,了解行业现状、产品行情、同行业的业绩变动情况及变动原因等,分析公司收入下降、产品销售价格持续下降是否符合行业变动趋势、是否与可比公司变动情况相符。

(二)核查意见

经核查,会计师认为:

公司收入下降、产品销售价格持续下降符合行业趋势,与同行业可比公司变动趋势不存在重大差异;公司披露的前五大客户销售收入、分季度销售收入及境内外销售收入情况在所有重大方面真实、准确;公司收入确认时点和确认金额符合企业会计准则及公司会计政策的相关规定。

三、保荐机构核查程序及核查意见

(一)核查程序

针对以上事项,保荐机构的主要核查程序包括:

1、查询行业资讯、同行业公司京东方 A(000725)、TCL 科技(000100)、深天马 A(000050)、维信诺(002387)的定期报告、业绩预告等,比对公司的收入确认政策与同行业可比公司是否一致;公司的销量及收入变动情况与可比公司变动情况是否相符;

2、评价、测试公司与销售相关的内部控制设计和运行的有效性;

3、执行收入真实性测试及细节测试:从销售记账凭证出发,在抽样的基础上,将销售记录核对至销售订单、发货单、回款记录、客户签收单、报关单等支持性文件;

4、执行收入截止性测试:选取资产负债表前后的销售记录,从销售记账凭证出发,在抽样的基础上,核对记账日期和客户签收单日期是否相符,是否存在跨期确认收入的情况;

5、选取符合特定风险标准的收入会计分录,检查相关支持性文件;

6、执行分析程序:分析销量、产品结构、价格、毛利率、重要客户结构、期末客户应收账款与全年交易额合理性等,分析价格、销量变化对营业收入的影响;分析主要客户的稳定性;

7、查阅行业研究报告及行业数据,了解面板市场需求变化情况、主要市场容量及公司所占市场份额情况;

8、选取样本,检查有代表性的销售合同,评价公司的收入确认的会计政策是否符合企业会计准则的要求。

(二)核查意见

经核查,保荐机构认为:

1、2023 年度公司主营业务收入为 300,650.32 万元,较上年同期下降 114,322.41 万元,下降幅度为 27.55%,主要是智能手机类、平板 / 笔电类产品收入合计下降 115,399.30 万元,下降的主要原因是行业整体处于降价的趋势、公司产品平均销售价格下降以及产品销售结构变化的双重影响。因此,2023 年度收入下降,原因合理,符合行业趋势;

2、受产品结构变化、销售数量变化、售价变化等多重影响的情况下,2023 年度公司前五大客户与 2022 年相比有所变化,前五大客户中的新增客户为深圳市志成联合科技有限公司和 SKY COVENANT HK TRADING CO.,LIMITED,上述两个新增客户销售额同比共增加 9,418.31 万元,占 2023 年营业收入 3.04%,同比变化情况合理;

3、2023 年度公司实现境内主营业务收入 18.41 亿元,同比下降 43.04%,境外主营业务收入 11.66 亿元,同比增长 27.00%,主要是由于智能手机类和平板 / 笔电类产品销售情况同比变动较大,其中:

智能手机类除前述产品单价下降原因外,主要是因为境内品牌客户受柔性价格大幅下降影响,短期内出现新项目规划转向柔性偏好的现象,导致 AMOLED 硬屏需求下降;为应对市场需求下降问题,公司积极开拓境外市场,弥补营收缺口,智能手机类产品境外销量同比增长 171.45%,在产品单价下降的情况下,实现主营业务收入 11.22 亿元,同比增长 57.77%;

平板 / 笔电类除前述产品单价下降原因外,主要是因为 2022 年度线上教育模式被广泛使用,学习方式的变化加速了平板电脑的普及,2022 年度的提前消费导致了 2023 年度平板 / 笔电类产品市场需求整体下滑;同时,2023 年度全球经济复苏缓慢,消费降级现象持续存在,高端平板市场需求下降,导致 AMOLED 平板 / 笔电类产品需求下滑;

4、经核查,公司第四季度收入确认时点均在客户签收当月,收入确认时点和金额均符合企业会计准则和公司的会计政策,无提前或延后确认收入的情形。

问题 2、关于毛利率和成本。年报显示,公司产品毛利率为 -66.02%,同比减少 49.62 个百分点,主要原因系产品销售价格降低幅度高于单位成本降低幅度。本年度营业成本 49.91 亿元,同比增长 3.3%,其中制造费用 30.48 亿元,占比 61.06%,同比增长 33.30%。

请公司:(1)结合产品价格、固定资产折旧、产能利用率等说明毛利率大幅下降的原因;(2)结合同行业可比公司情况,说明毛利率持续为负且大幅下降的原因及合理性、是否符合行业趋势;(3)补充说明报告期末是否存在已签订未执行的亏损合同,若是,是否按照会计准则要求计提充分的预计负债;(4)结合前述情况,针对性地说明公司降本增效的计划和具体举措。

回复:

一、公司说明

(一)结合产品价格、固定资产折旧、产能利用率等说明毛利率大幅下降的原因

2023 年度主营业务收入、主营业务成本、毛利、毛利率及同比变动情况如下:

项目	2023 年度	2022 年度	同比变动	同比变动比例
主营业务收入(万元)	300,650.32	414,972.73	-114,322.41	-27.55%
主营业务成本(万元)	499,148.11	483,046.12	16,101.99	3.33%
毛利(万元)	-198,497.79	-68,073.39	-130,424.40	191.59%
毛利率	-66.02%	-16.40%	减少 49.62 个百分点	/

公司 2023 年度毛利率减少 49.62 个百分点,分析如下:

1、公司各类产品的销售单价均大幅度下降

公司主要产品分为智能穿戴类、智能手机类、平板 / 笔电类和车载类,2023 年公司产品平均销售价格同比下降,产品平均成本下降,收入下降幅度大于成本下降幅度,故 2023 年公司毛利率下降主要是受产品销售单价下降和产品销售结构变化的影响。具体分析如下:

受下游终端消费电子市场需求不景气的影响,2023 年行业内各类产品的销售单价均有所下降;2023 年度,公司智能穿戴类产品中全模组出货模式且使用蓝宝石、3D 盖板类产品销售价格平均降幅为 15.72%,使用其他盖板类产品销售价格平均降幅为 13.61%;智能手机类产品中全模组出货模式销售价格平均降幅为 21.00%,非全模组定制出货模式销售价格平均降幅为 40.55%;平板 / 笔电类产品中全模组出货模式销售价格平均降幅为 10.95%。同时受终端消费电子需求结构变动的影响,公司智能穿戴类和智能手机类产品销量同比增长,平板 / 笔电类产品销量有所下降,导致 2023 年度公司平均单位销售价格下降 54.58%。

上述举例产品已涵盖公司 2023 年主营业务收入的 94.28%。

产品销售价格下降原因可详见“问题 1 之一、结合公司所处发展阶段、市场竞争以及同行业可比公司情况等,说明 2023 年度公司收入下降、产品销售价格持续下降的原因及合理性、是否符合行业趋势”之回复内容。

2、负毛利的情况下,销售单价下降对毛利率变动影响的敏感性较大

以销售单价为 100 元 / 件,单位成本为 116.40 元 / 件作为比较基准,模拟单位售价下降对毛利率变动的影响,具体分析如下:

单位售价下降对毛利率的影响	单位售价(元 / 件)	单位售价变动	单位成本(元 / 件)	销售毛利率	毛利率变动
比较基准	100		116.40	-16.40%	
情况 1	90	-10%	116.40	-29.33%	-12.93%
情况 2	80	-20%	116.40	-45.50%	-29.10%
情况 3	70	-30%	116.40	-66.29%	-49.89%
情况 4	60	-40%	116.40	-94.00%	-77.60%

上表中,比较基准为 2022 年毛利率,在收入下降情况下,毛利率下降速度超过收入下降速度。

3、固定资产折旧增加因素已经被产能利用率因素摊薄

2023 年度公司制造费用中折旧费用的发生额为 143,554.79 万元,同比增加 23,780.22 万元,同比增加 19.85%;2023 年度生产量为 4,782.83 万片,单位折旧成本为 30.01 元 / 片;2022 年度制造费用中折旧费用的发生额为 119,774.57 万元,生产量为 3,471.84 万片,单位折旧成本为 34.50 元 / 片,2023 年单位折旧成本同比降低 4.48 元 / 片。综上,公司折旧增加因素已经被生产量增加因素摊薄。

(二)结合同行业可比公司情况,说明毛利率持续为负且大幅下降的原因及合理性、是否符合行业趋势

可比公司毛利率情况:

可比公司	2023 年度	2022 年度	毛利率变动	备注
京东方 A	9.17%	8.29%	0.88%	显示器件业务
TCL 科技	13.82%	0.87%	12.95%	半导体显示业务
深天马 A	6.66%	12.94%	-6.28%	显示屏及显示模组
维信诺	-39.48%	-5.08%	-34.40%	OLED 显示
和辉光电	-66.02%	-16.40%	-49.62%	AMOLED 半导体显示面板

注:可比公司毛利率数据取自 2023 年年度报告。

可比公司京东方 A、TCL 科技、深天马 A 均为以 LCD 显示产品为主,AMOLED 产品占比较少且未单独披露,而 LCD 显示产品已为成熟产品和行业,毛利率相对稳定。2023 年度维信诺和公司是以 AMOLED 显示面板产品为主,因此细分行业相同,相对具有可比性,两家公司的毛利率均为负,低于其他可比公司。该毛利率情况符合 LCD 与 AMOLED 行业发展趋势。

AMOLED 半导体显示面板行业系技术密集型和资本密集型行业,行业对技术和工艺要求较高,所需固定资产投入较大,且从项目建设到达成规划产能、完成良率爬坡、实现规模效益需要一定的时间周期。半导体显示和集成电路等大型生产线属于同样的情况,一般建设期完成(达产)前,由于固定成本分摊较大,导致单位成本较高而产生亏损,存在产品毛利率在一定时期内为负的情形。据公开资料显示,截至目前,国内 AMOLED 业务均未实现盈利。

2023 年度行业持续低迷,在业绩持续承压的情况下,公司积极调整销售策略,继续加大市场开拓力度,不断丰富和优化产品结构,持续改进生产工艺,提高生产效率,保持 AMOLED 半导体显示面板产品出货数量的持续增长。但受 2023 年终端消费整体低迷和需求结构的双重影响,AMOLED 产品平均单价大幅下降,直接导致产品毛利率大幅下降。

2023 年第四季度,公司实现单季度毛利率环比改善 53.80 个百分点,毛利率呈现企稳回升态势。

(三)补充说明报告期末是否存在已签订未执行的亏损合同

2023 年末公司在手订单及存货匹配情况见下表:

产品类别	在手订单数量(万片)	存货数量(万片)	存货覆盖在手订单情况
智能穿戴类	269.98	424.85	157%
智能手机类	572.96	853.51	149%
平板 / 笔电类	35.17	83.28	237%
车载及新应用类	1.09	3.26	300%
合计	879.19	1,364.90	155%

2023 年末公司在手订单数量 879.19 万片,均已投产,在手订单对应的存货数量覆盖在手订单数量的比率为 155%,公司存货能够覆盖全部待执行订单。公司已计提存货跌价准备能够涵盖所有未执行合同,期末不存在需要计提预计负债的亏损合同。2023 年第四季度开始,公司产品销售收入及毛利率已明显改善,公司业绩呈回升态势。

(四)公司降本增效的计划和具体举措

2024 年,公司将继续专注 AMOLED 半导体显示面板的研发、生产和销售,进一步巩固和提高公司的经营业绩,2024 年度公司的经营目标为营业收入预计较上年增长 30%以上,预计产品毛利率及公司净利润较上年稳定增长。具体降本增效举措包括:

1、以中大尺寸为主攻方向,持续进行市场开拓

目前,智能穿戴、智能手机等领域小尺寸 AMOLED 显示屏渗透率较高,而中大尺寸 AMOLED 显示屏渗透率低于 4%,具有广阔的成长空间。随着华为、苹果等公司平板 / 笔电产品的显示屏逐步切换到 AMOLED 面板,必然会引领全球平板 / 笔电终端厂商增加对 AMOLED 面板的使用,进而将进一步带动 AMOLED 显示面板在平板 / 笔电领域出货量的快速增长。根据 Omdia 预测,AMOLED 在平板 / 笔记本电脑领域的出货量将从 2023 年的 675 万片增长到 2024 年的 1,543 万片,实现爆发式增长。预计到 2030 年,AMOLED 在平板 / 笔记本电脑领域的出货量将达 9,020 万片,复合增长率超过 40%。

公司基于较强的研发创新能力、生产制造能力以及可靠的产品质量等,已获得众多知名品牌客户的认可,在客户资源方面积累了强大的竞争优势,公司现有产品无论是智能手机、智能穿戴、平板 / 笔记本电脑、车载显示均具有对应的稳定下游客户。尤其在中大尺寸领域,公司是国内 AMOLED 面板行业中最早开拓,并最早实现稳定供货的面板厂商,建立了领先的技术优势、较为完整的供应链体系和成熟的生产线。特别是在平板 / 笔记本电脑领域,公司从 2020 年开始量产首款平板电脑类 AMOLED 半导体显示面板,从量产至今持续保持在该领域出货量全球第二、国内第一的领先地位。

2024 年,公司将在持续巩固智能手机和穿戴等中小尺寸产品的同时,深耕中尺寸平板、笔电、车载和显示器等 IT 应用及新应用领域,为下游客户提供更丰富及更高性能的产品。2024 年,公司在中大尺寸的深耕成果显效明显,将达成 12.X“、1X.3“平板电脑类 AMOLED 半导体显示面板产品,14“、14.X“、1X.6“笔记本电脑类 AMOLED 半导体显示面板产品,13“车载类 AMOLED 半导体显示面板产品的量产出货,中大尺寸领域产品出货量将大幅增加,将带动公司营业收入的快速增长。基于公司在中大尺寸领域的领先优势,已经有多家国内外客户有合作意向,2024 年度公司将抓住中大尺寸显示领域迅速发展的机遇,紧紧把握市场动态和客户需求的变化,依托公司近年来在中尺寸应用领域积累的优势,持续投入研发资源,加快供应链布局,丰富产品线,持续引领高端旗舰市场,进一步提升该领域出货量及营收比重。随着 AMOLED 产品的应用场景不断丰富,公司积极开拓智能家居、航空、教育等新领域,并将进一步优化调整产品结构,不断开拓新业务模式和新应用领域,抢占各类应用市场,提高整体营收。同时,公司将积极推动 AMOLED 半导体显示面板市场的复苏,修复面板价格。

2、全方位实施成本优化措施,实现降本增效

(1)提升工艺水平及产品良率,降低产品成本

公司将持续提升精益生产管理能力,不断改进生产工艺,提高公司产线的产能利用率以及产品良率,提高生产效率。同时,公司将加强成本控制,综合控制能耗、物耗等生产成本,通过设备改进、自动化新设备引入、产品设计及检验过程设计优化等方式提高生产效能,保证生产稳定,并严格执行全流程产品品质管理,不断优化提高产品品质,最终实现降本增效。

(2)优化原材料采购策略,降低材料成本

公司将持续优化采购策略,通过多元化供应、提升国产化比例等措施,降低材料成本。公司将持续优化采购管理体系、供应商管理体系,在与主要供应商保持长期合作关系的同时,兼顾新供应商的导入与合作,确保供应链的稳定与竞争力。公司将加大推动国产替代工作,提前对相对成熟的国产化替代材料进行测试,完成主要材料的国产化替代。

3、持续进行技术研发,增强企业核心竞争力

2024 年,公司将持续加大 AMOLED 前沿新技术、新产品的研发投入力度,强化研发创新能力,预计研发投入同比增长 5%,专利提案数超 260 个。公司将持续投入研发资源,完善研发创新平台,通过开发叠层 OLED、Hybrid、EAGLE 驱动电路等新技术,增加公司核心技术能力。同时,加快新技术产品转化,将最新技术成果应用到量产产品上,增加产品附加值,提升产品整体竞争力。

4、加快募投项目推进,尽快释放生产线产能

公司首发募集资金投资项目为“第 6 代 AMOLED 生产线产能扩充项目”(以下简称“募投项目”),项目建设内容为利用现有第 6 代 AMOLED 生产线厂房,在各厂增添设备,将产能由 30 千片 / 月提升至 45 千片 / 月。2024 年,公司将加快募投项目的实施和建设进度,预计 7.5 千片 / 月产能在年底前量产。募投项目产能持续释放,将提升公司产品的供给能力,有助于公司优化产品结构,提高市场份额,进一步加强公司在 AMOLED 领域的核心竞争优势,巩固和提升公司的行业地位,进而实现公司持续成长。

5、加强财务管理,提高经营效率

公司将持续推行成本管理和全面预算管理,加强内部控制监督,对生产经营实施精细化管理,提高经营效率。公司在保障客户需求的前提下,将持续优化备货政策,提高存货周转率,减少库存占用资金额度,提升资金使用效率,同时紧跟市场客户需求,加强市场销售,依照备货计划推进存货的消化与周转。公司将加强应收账款的日常管理,加大对应收账款的回收力度,关注应收账款实际回款情况,逾期催收情况,及时跟进逾期账款,采取适当的催收措施,提高应收账款周转率。公司将有效降低运营成本,提升经营效益,并促进主营业务的发展,有效提高公司的应对债务风险能力。

6、拓宽融资渠道,降低资金成本

公司已储备、整合多家银行资源,在项目贷款、流动资金贷款方面合作良好,公司目前贷款利率水平低于基准利率,在银行的授信额度满足公司生产经营的资金需求。未来,公司将密切持续关注国家相关产业化政策、资金优惠政策、市场利率变化、外汇波动等,充分利用国家支持科技型实体企业的契机,与银行等金融机构在多领域开展更深层次合作,推动建立多元化的业务关系,优化企业经营管理,提升信用评级,拓宽融资渠道,持续满足公司生产经营的各项资金需求并降低公司的资金成本。

二、会计师核查程序及核查意见

(一)核查程序包括但不限于

1、了解公司关于销售的相关内部控制制度,执行穿行测试,评价关键内部控制制度的执行有效性;

2、获取产品毛利明细表,分析各类产品的毛利率变动原因及合理性;

3、查阅同行业可比公司的公开信息,了解可比公司的产品结构、客户、销售规模等相关资料,分析公司报告期毛利率及其变动趋势的差异原因及合理性;

4、了解公司生产环节的内部控制制度,执行穿行测试,评价关键内部控制制度执行的有效性;

5、访谈公司生产部门负责人、财务负责人,了解生产工艺流程,成本核算流程;了解报告期内产品成本的主要构成、产品单位成本的变动趋势及影响因素;

6、抽取成本计算表,检查各项成本费用的归集和分配过程,复核核算准确性;

7、结合在手订单的具体情况,分析公司期末存货与在手订单匹配关系的准确性、期末未计提预计负债的原因及合理性;

8、获取公司期末存货跌价准备计提明细表及在手订单明细,比对期末在手订单产品数量与期末存货对应产品数量情况,评价公司期末未对在手订单计提预计负债的合理性。

(二)核查意见

经检查,会计师认为:

1、公司的营业收入及营业成本核算在所有重大方面真实、准确,公司毛利率持续为负且大幅下降符合公司实际情况及行业变化趋势;

2、公司存货跌价准备计提充分、准确,2023 年末不存在需要计提预计负债的待执行订单。

三、保荐机构核查程序及核查意见

(一)核查程序

针对以上事项,保荐机构的主要核查程序包括:

1、了解公司有关成本核算的具体方法和流程以及日常成本管理的内控执行情况,并对公司产品成本归集及核算中的关键控制点进行测试;

2、查询同行业公司京东方 A(000725)、TCL 科技(000100)、深天马 A(000050)、维信诺(002387)的定期报告等,了解同行业可比公司的成本构成,对比分析公司成本构成是否符合行业特性,是否与同行业可比公司存在显著差异;

3、对采购执行细节测试:在抽样的基础上,检查材料采购相关的支持性文件,包括采购订单、入库单、付款单、记账凭证等流程单据,确认采购入账金额的完整性、真实性、准确性等;

4、复核公司有关固定资产、无形资产等的会计估计,并与同行业可比公司比对是否存在重大差异;

5、复核公司对人工成本、固定资产折旧、无形资产摊销等的分配过程和合理性;

6、执行分析程序:分析主要产品所需原材料的采购量、采购价格变化、主要产品材料成本金额变化等指标,分析原材料采购价格变化对产品成本的影响;分析制造费用项目的变动情况和合理性,分析制造费用的变动对产品成本的影响。

(二)核查意见

经核查,保荐机构认为:

1、公司折旧增加因素已经被生产量增加因素摊薄,产品销售价格大幅下降是毛利率下降的主要原因;

2、2023 年度行业持续低迷,在业绩持续承压的情况下,公司积极调整销售策略,继续加大市场开拓力度,不断丰富和优化产品结构,持续改进生产工艺,提高生产效率,保持 AMOLED 半导体显示面板产品出货数量的持续增长。但受 2023 年终端消费整体低迷和需求结构的双重影响,AMOLED 产品平均单价大幅下降,直接导致产品毛利率大幅下降。2023 年度维信诺和公司是以 AMOLED 显示面板产品为主,因此细分行业相同,相对具有可比性,两家公司的毛利率均为负,低于其他可比公司。该毛利率情况符合 LCD 与 AMOLED 行业发展趋势;

3、2023 年末公司在手订单数量 879.19 万片,均已投产,在手订单对应的存货数量覆盖在手订单数量的比率为 155%,故公司不存在已签未执行的合同;

4、2024 年,公司将继续专注 AMOLED 半导体显示面板的研发、生产和销售,进一步巩固和提高公司的经营业绩,2024 年度公司的经营目标为营业收入预计较上年增长 30%以上,预计产品毛利率及公司净利润较上年稳定增长。具体降本增效举措包括:(1)以中大尺寸为主攻方向,持续进行市场开拓;(2)全方位实施成本优化措施,实现降本增效;(3)持续进行技术研发,增强企业核心竞争力;(4)加快募投项目推进,尽快释放生产线产能;(5)加强财务管理,提高经营效率;(6)拓宽融资渠道,降低资金成本。

问题 3、关于在建工程转固。年报显示,公司年末固定资产 175.27 亿元,在建工程 65.94 亿元,其中第六代 AMOLED 半导体显示项目期末余额 22 亿元,转入固定资产 6.87 亿元,工程累计投入占预算比例为 88.25%;第六代 AMOLED 生产线产能扩充项目期末余额 43.51 亿元,转入固定资产 0.40 亿元,工程累计投入占预算比例为 68%,同时该项目也为募投项目。

请公司:(1)结合募投项目进展等,分项说明相关在建工程转固条件及时间,是否存在逾期转固的情形;(2)结合转固后折旧摊销及产品量产的计划安排,分析未来可能对公司财务状况的影响。

回复:

一、公司说明

(一)结合募投项目进展等,分项说明相关在建工程转固条件及时间,是否存在逾期转固的情形

1、公司在建工程的基本情况

公司在建工程项目主要由第 6 代 AMOLED 显示项目、募投项目构成,上述两项项目占 2023 年期末在建工程余额的比例为 99.37%。上述两项项目的具体情况如下:

单位:万元

项目名称	投资总额	期末余额	完工比例	是否为募投项目
第 6 代 AMOLED 显示项目	2,332,841.00	220,095.40	88.25%	否
募投项目	650,213.57	435,137.44	68.00%	是

注:上述完工比例包含已转固金额。

2、在建工程主要项目进展情况

(下转 C55 版)