证券代码：002217　　证券简称：合力泰　　公告编号：2023-045

合力泰科技股份有限公司
关于对 2022 年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、误导性陈述和重大遗漏。

合力泰科技股份有限公司（以下简称“合力泰”、“公司”或“上市公司”）2023 年 5 月 12 日收到深圳证券交易所《关于对合力泰科技股份有限公司 2022 年年报的问询函（公司部年报问询函〔2023〕第 132 号）》，就问询函提出的问题，公司立即会同相关部门及审计机构逐项进行了认真核查及分析。现将相关问题回复并公告如下：

问题 1：

1.（1）报告期内，你公司实现营业收入 1,190,825.91 万元，同比下降 26.64%；归属于上市公司股东的净利润（以下简称“净利润”）-346,578.26 万元，较上年同期 7,676.15 万元由盈转亏；归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润（以下简称“扣非后净利润”）-351,465.14 万元，同比下降 286.77%。同时，你公司经营活动产生的现金流量净额为 53,822.72 万元，同比下降 61.08%，主要系本期营收规模下降、取得补贴收入减少所致。（2）你公司最近三年营业收入持续下降、扣非后净利润连续为负，2020 年至 2022 年扣非后净利润分别为 -332,149.14 万元、-90,871.85 万元、-351,465.14 万元。同时，2023 年一季报显示，你公司一季度扣非后净利润 -45,022.87 万元，同比下降 109.62%。（3）你公司 2022 年整体毛利率为 1.36%，其中光电传感类、FPC 类、其他显示类产品毛利率分别为 -7.72%、-17.93%、-83.86%。

（1）请结合主营业务情况、行业景气度、同行业公司情况、收入和成本构成、收入确认政策等因素分析导致上述情况的原因及合理性，是否存在不合理确认成本和减值等情形。

公司回复：

一、主营业务情况分析

公司 2022 年度实现营业收入 1,190,825.91 万元，其中主营业务收入 1,168,987.04 万元，较去年同期减少 418,400.17 万元，相关主营业务情况对比分析如下：

单位：万元

产品种类	项目	2022 年	2021 年	2020 年
触控显示类产品	收入	826,173.88	973,992.79	989,342.77
	成本	820,161.55	886,738.60	936,790.39
	毛利率	0.73%	8.96%	5.31%
光电传感类产品	收入	154,827.32	269,010.27	443,326.71
	成本	166,781.82	258,950.55	414,857.55
	毛利率	-7.72%	3.74%	6.42%
TN/STN/电子纸显示类产品	收入	144,896.17	138,394.21	106,195.65
	成本	116,130.51	107,498.24	84,461.89
	毛利率	19.85%	22.32%	20.47%
FPC 产品	收入	42,040.04	51,966.22	49,296.80
	成本	49,577.09	52,695.59	47,806.37
	毛利率	-17.93%	-1.40%	3.02%
其他显示产品	收入	1,049.64	5,097.45	3,638.65
	成本	1,929.82	10,107.95	6,281.97
	毛利率	-83.86%	-98.29%	-72.65%
化工类产品	收入		148,926.26	99,369.05
	成本		111,357.31	85,605.17
	毛利率		25.23%	13.85%
主营业务合计	收入	1,168,987.04	1,587,387.21	1,691,169.64
	成本	1,154,580.78	1,427,348.23	1,575,803.35
	毛利率	1.23%	10.08%	6.82%

从上表可知，（1）公司触控显示类产品、光电传感类产品及 FPC 产品近三年收入处于下降趋势，主要是因为受国内手机等消费类电子产品出货量下降的影响，市场竞争进一步加剧，导致产品销售数量和销售单价均同时下降；（2）公司 TN/STN/ 电子纸显示类产品近三年收入处于上升趋势，其中 2022 年较 2021 年增加 4.7%，2021 年较 2020 年增加 30.32%，主要原因为公司作为国内最早物联网领域新型电子纸显示技术制造服务商，在所属行业高速成长期间公司电子纸出货量增加；（3）为聚焦主业，公司已于 2021 年出售化工板块业务，剔除化工板块业务影响，公司 2022 年营业总收入同比下降 19.20%。

综上所述，由于消费类电子行业周期下行，手机市场趋于饱和，手机出货量同比明显下滑，导致公司主营业务收入下降，单位固定成本增加，公司综合毛利率下降。

二、行业景气度分析

智能手机已从增量市场时代过渡到存量市场时代，并且全球智能机品牌的集中度逐年提升，整体市场已经接近饱和；同时，由于消费者对于智能手机的需求逐渐减弱，因此换机周期也相应的延长。根据国际数据公司 IDC 发布的智能手机市场跟踪报告，2022 年全球智能手机市场出货量 12.1 亿台，同比下降 11.3%，创 2013 年以来的最低年度出货量。中国智能手机市场时隔 10 年，出货量再次回落到 3 亿以下，2022 年全年我国智能手机市场出货量约 2.86 亿台，同比下降 13.2%。

终端品牌厂商为降低库存压力，采取积极去库存化管理策略，导致上游显示模组、摄像头模组等产品的出货量持续低位运行。与此同时，液晶面板厂商也降低了模组委外比例，进一步挤压模组代工厂商的市场空间。并且，目前市场上触显模组产能过剩，针对订单量大的项目，客户通常会压低单价，造成毛利率大幅下滑。

公司受到上述外部市场环境的影响，近几年扣非净利润为负值。其次，公司 FPC 和光电业务也主要集中在手机市场，同样面临手机总需求疲软，供大于求，处于低价竞争的恶劣市场环境，造成经营业绩大幅亏损。

近期，国际数据公司（IDC）修订了其 2023 年全球智能手机预测，疲软的经济前景和持续的通货膨胀将使 2023 年全球智能手机出货量下降 3.2%。预计智能手机市场将在 2024 年复苏，并实现 6%的正增长。各地区的消费者需求复苏速度仍然都低于预期。

三、公司与同行业公司近三年业绩分析

1、同行业营业收入分析

单位：亿元

项目	公司简称	2022 年	2021 年	2020 年
营业收入（亿元）	欧菲光	148.27	228.44	483.50
	舜兴达	84.19	128.60	106.01
	深天马 A	314.47	337.66	292.33
	联创电子	109.35	105.58	75.32
	可比上市公司平均值	164.07	200.07	239.29
	合力泰	119.08	162.33	171.53

注：数据来源于巨潮资讯网。

从上表可知，公司近三年整体营业收入出现下滑，与同行业可比公司平均数的变动趋势基本一致。

2、同行业毛利率分析

项目	公司简称	2022 年	2021 年	2020 年
毛利率	欧菲光	-0.10%	8.55%	10.91%
	舜兴达	6.14%	9.69%	9.93%
	深天马 A	12.90%	12.11%	19.43%
	联创电子	12.13%	9.62%	11.39%
	可比上市公司平均值	8.97%	10.38%	13.44%
	合力泰（电子行业）	1.36%	8.47%	6.90%

注：数据来源于巨潮资讯网。

从上表可知，公司销售毛利率总体趋势在下滑，2022 年公司电子行业毛利率较上年同期下降 7.11%，主要原因系受手机行业周期下行的影响，电子消费产品出货量下降，导致公司主营业务收入下降，单位固定成本增加。2021 年公司电子行业毛利率较上年同期略有增加，主要原因系 2021 年度下半年随着市场阶段性回暖以及贸易摩擦的缓和，终端市场出货量在逐步回升，公司进一步加强订单管控、成本管控，产品毛利率逐步提升，2021 年综合毛利较 2020 年度有所增加。

公司电子行业毛利率总体呈下降趋势，与同行业可比公司毛利率均值趋势基本一致。与同行业公司相比，因在触控显示类产品的应用领域不同导致毛利率存在差异，此外，公司光电传感类产品的光学镜头均为外购，摄像头模组产品与上述可比公司产品终端客户群存在一定差异，导致毛利率水平及变动幅度存在差异。

3、同行业净利润分析

单位：亿元

项目	公司简称	2022 年	2021 年	2020 年
净利润（亿元）	欧菲光	-56.96	-28.28	-18.54
	舜兴达	-0.51	4.05	2.80
	深天马 A	1.08	-0.34	14.75
	联创电子	0.65	0.87	1.43
	可比上市公司平均值	-13.94	-5.93	0.11
	合力泰	-33.93	1.1	-30.82

注：数据来源于巨潮资讯网。

从上表可知，公司 2020 年度净利润小于同行业可比公司的平均值，主要是公司受外部环境以及当期计提了大额资产减值损失及信用减值损失影响，使得公司净利润的变动趋势与同行业可比公司存在差异。公司 2021 年度净利润大于同行业可比公司的平均数，主要原因是市场暂时性回暖当期毛利略有提升，同时处置股权收益及政府补助增加，使得公司净利润的变动趋势与同行业可比公司存在差异。

公司 2022 年度净利润的变动趋势与同行业可比公司净利润平均值变动趋势一致，但公司 2022 年净利润小于同行业可比公司净利润平均值，主要是公司受电子消费市场需求放缓，智能手机出货量下降的影响，市场竞争呈现供大于求，低价恶性竞争的不利局面，使得公司营业收入大幅下降，同时由于出货量下降造成稼动率不足，导致固定单位成本上升，进而导致毛利率大幅下降，公司毛利额不足涵盖运营的税金、费用及计提信用减值损失、资产减值损失导致扣非后净利润亏损，公司不存在不合理确认成本和减值情形。

四、收入和成本构成结构分析

公司主要产品包含触控显示类产品、光电传感类产品、TN/STN/ 电子纸显示类产品、FPC 产品等。其中，触控显示类产品、光电传感类产品及 TN/STN/ 电子纸显示类产品为公司营业收入的主要构成部分。报告期各期，触控显示类产品、光电传感类产品及 TN/STN/ 电子纸显示类产品毛利率情况如下表：

单位：万元

产品类别	2022 年			同期收入变动	同期毛利率变动
	营业收入	营业成本	毛利率		
触控显示类产品	826,173.88	820,161.55	0.73%	-147,818.92	-8.23%
光电传感类产品	154,827.32	166,781.82	-7.72%	-114,182.95	-11.46%
TN/STN/电子纸显示类产品	144,896.17	116,130.51	19.85%	6,501.96	-2.47%
产品类别	2021 年			同期收入变动	同期毛利率变动
	营业收入	营业成本	毛利率		
触控显示类产品	973,992.79	886,738.60	8.96%	-15,349.98	3.65%
光电传感类产品	269,010.27	258,950.55	3.74%	-174,316.44	-2.68%
TN/STN/电子纸显示类产品	138,394.21	107,498.24	22.32%	32,198.56	1.85%

从上表可知，（1）触控显示类产品 2022 年毛利率较同期下降 8.23%、光电传感类产品 2022 年毛利率较同期下降 11.46%。毛利率下降主要原因系触控显示类产品和光电传感类产品销售单价下降、同时由于销量下降导致固定单位成本增加；（2）TN/STN/ 电子纸显示类产品 2022 年毛利率较同期下降 2.47%。毛利率下降主要原因系市场竞争激烈，TN/STN/ 电子纸显示类产品销售单价有所下降。

五、收入确认政策

收入确认的一般原则为：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的控制权时确认收入。

公司首先识别所签合同中的履约义务，确认其属于在某一时点履行的履约义务，在履行履约义务时即在客户取得相关商品或服务控制权的时点确认收入。

在判断客户是否已取得商品或服务控制权时，公司会考虑下列迹象：

①公司就该商品或服务享有现时收款权利，即客户就该商品负有现时付款义务；

②公司已将该商品的法定所有权转移给客户，即客户已拥有该商品的法定所有权；

③公司已将该商品的实物转移给客户，即客户已实物占有该商品；

④公司已将该商品所有权上的主要风险和报酬转移给客户，即客户已取得该商品所有权上的主要风险和报酬；

⑤客户已接受该商品或服务；

⑥其他表明客户已取得商品控制权的迹象。

收入确认的具体方法：

项 目	业务类型	收入确认依据
内销收入	直销	根据合同约定将商品运送至客户且客户已接受该商品，取得了收款凭证且相关的经济利益很可能流入，商品的控制权已转移至客户，公司确认收入。
外销收入	直销	产品在完成出口报关手续经海关放行并取得报关单和装运提单，商品的控制权已转移至客户，公司确认收入。

综上，公司收入确认符合企业会计准则的规定，报告期各期公司收入确认政策一贯执行。

六、计提减值准备影响

1、公司 2022 年信用减值损失 8.11 亿元，主要为计提应收账款坏账损失 7.91 亿元，关于本期应收账款坏账准备计提的合理性详见问题三的回复。

2、公司 2022 年资产减值损失 12.90 亿元，主要为计提存货跌价损失 9.95 亿元，关于本期存货跌价准备计提的依据及充分性详见问题四的回复。

综上所述，受电子消费市场需求放缓，智能手机出货量下降的影响，市场竞争呈现供大于求，低价恶性竞争的不利局面，使得公司营业收入大幅下降，同时由于出货量下降造成稼动率不足，导致固定单位成本上升，进而导致毛利率大幅下降，公司毛利额不足涵盖运营的税金、费用及计提信用减值损失、资产减值损失导致扣非后净利润亏损，公司不存在不合理确认成本和减值情形。

（2）请说明上述毛利率水平与行业普遍情况是否存在差异及其合理性；你公司从事负毛利业务的原因，相关客户与你公司是否存在关联关系。

公司回复：

一、公司毛利率与同行业对比合理性

1、触控显示类产品

本报告期，公司触控显示类产品毛利率与同行业上市公司对比情况如下：

产品类别	合力泰	同兴达	欧菲光	深天马 A	联创电子
触控显示类产品毛利率	0.73%	7.20%	不适用	12.94%	4.12%

注：欧菲光无该类型业务。

从上表可知，同兴达毛利率 7.2%，通过查阅同兴达公开信息，其产品涵盖范围与公司存在差异，同兴达的产品涉及平板及笔记本电脑液晶显示模组，毛利率相较高于公司水平。深天马 A 主营业务为玻璃面板，位于行业上游，毛利率较高。联创电子毛利率为 4.12%，高于公司毛利率，通过查阅联创电子公开信息，联创电子主要的终端应用领域为教育、安防监控、智能汽车、智能家电、智慧家居等领域，其 2022 年触控显示类产品同比上年毛利率下降 1.84 个百分点，而本公司触控显示类产品主要应用于手机领域，应用领域不同导致毛利率存在差异。

2、光电传感类产品

本报告期，公司光电传感类产品毛利率与同行业上市公司对比情况如下：

产品类别	合力泰	同兴达	欧菲光	深天马 A	联创电子
光电传感类产品毛利率	-7.72%	0.86%	-4.04%	不适用	30.08%

注：深天马 A 无该类型业务。

从上表可知，同兴达毛利率为 0.86%，与上年同期比减少 9.06%，变动方向及幅度与本公司基本一致。欧菲光毛利率为 -4.04%，高于公司，主要系欧菲光摄像头模组生产中使用了自供光学镜头，而本公司光学镜头均为外购，同时公司摄像头模组产品与欧菲光产品终端客户群存在一定差异，导致毛利率存在差别。联创电子光学元件毛利率为 30.08%，高于本公司，主要原因系联创电子的光学产品包含摄像头镜头，公司主要为摄像头模组，可比性不高。

3、TN/STN/ 电子纸显示类产品

因同行业可比公司中均未将 TN/STN/ 电子纸显示类产品作为一类产品单独披露，因此无同行业可比上市公司情况。

4、FPC 业务

因同行业可比公司中均未将 FPC 产品作为一类产品单独披露，因此无同行业可比上市公司情况。

5、其他业务

本报告期，公司其他业务包括销售其他显示产品、材料、废品及租金收入等，占公司营业总收入 1.92%，比重较小。通过查询同行业可比公司其他业务收入主要为销售材料，但并无披露具体材料明确信息，因此无法对比毛利率情况。

二、负毛利业务的合理性

报告期内，公司负毛利业务涉及光电传感类产品、FPC 类产品及其他显示产品。负毛利产生的原因主要是行业竞争激烈，产品售价下降，电子消费需求放缓，导致手机出货量下降，单位固定成本增加。考虑到维持现有产线稼动率，确保核心团队、关键技术人员和熟练工人的相对稳定以及维护客户关系等因素，公司会结合具体情况，承接毛利率不理想的订单。

公司将继续深耕现有优质客户占比份额，拓展新客户份额，同时积极挖掘潜力市场需求，加快拓展下游非手机消费市场的领域，强化精益管理，持续降本增效，提高运营效率，进一步优化资源配置，整合做大优势业务的规模，提升公司毛利水平。

综上所述，短期内公司承接负毛利业务符合公司实际情况，具有合理性。

三、公司关联销售情况

公司负毛利业务相关关联方销售情况如下：

单位：万元

项目	光电传感类产品	FPC 类产品	其他显示产品	合计
2022 年销售金额	154,827.32	42,040.04	1,049.64	197,917.00
2022 年关联方销售金额	2,362.72	4,665.17		7,027.89
2022 年关联方销售占比	1.53%	11.10%	0.00%	3.55%
2021 年销售金额	269,010.27	51,966.22	5,097.45	326,073.94
2021 年关联方销售金额	3,631.51	3,820.83	194.77	7,647.11
2021 年关联方销售占比	1.35%	7.35%	3.82%	2.35%
2020 年销售金额	443,326.71	49,296.80	3,638.65	496,262.16
2020 年关联方销售金额	11,216.20	2,700.30		13,916.50
2020 年关联方销售占比	2.53%	5.48%	0.00%	2.80%

从上表可知，2022 年公司负毛利业务收入 197,917 万元，其中关联方销售收入 7,027.89 万元，比占 3.55%，2020 年至 2021 年上述产品关联销售占比都未超过 3%，对公司毛利额影响较小。本年，近三年上述关联销售主要为向福建省电子信息（集团）有限责任公司（以下简称“福建省电子信息集团”）及其附属企业销售光电传感类产品、向比亚迪股份有限公司及其附属企业销售 FPC 类产品等。

报告期内，福建省电子信息集团为公司的控股股东，比亚迪股份有限公司为公司持股 5%以上股东。根据《股票上市规则》第 6.3.3 条规定，上述企业及其附属企业是公司的关联法人，公司与其销售构成关联销售。上市公司已依法履行了对 2022 年度日常关联交易的审议批准程序。

（3）请进一步解释说明经营活动产生的现金流量净额下降的合理性，本期净利润和经营活动产生的现金流量净额差异较大的原因。

公司回复：

一、本期经营活动产生的现金流量净额较上期下降的合理性

2021 及 2022 年经营活动产生的现金流量主要项目对比如下：

单位：万元

项目	2022 年	2021 年	变动金额	变动比例
营业收入	1,190,825.91	1,623,259.72	-432,433.81	-26.64%
经营活动现金流入小计	1,313,797.54	1,838,728.26	-524,930.72	-28.55%
其中：销售商品、提供劳务收到的现金	1,255,307.94	1,747,157.89	-491,849.95	-28.15%
收到其他与经营活动有关的现金	8,617.25	59,198.36	-50,581.11	-85.44%
经营活动现金流出小计	1,259,974.82	1,700,427.00	-440,452.18	-25.90%
其中：购买商品、接受劳务支付的现金	1,023,689.34	1,420,735.97	-397,046.63	-27.95%
经营活动产生的现金流量净额	53,822.72	138,301.26	-84,478.54	-61.08%

由上表可知，公司本期销售商品、提供劳务收到的现金 1,255,307.94 万元，较上年同比减少 28.15%，购买商品、接受劳务支付的现金 1,023,689.34 万元，较上年同比减少 27.95%，主要原因系本期营业收入同比下降 26.64%，销售规模减少导致销售及采购产生的现金流减少；公司本期收到其他与经营活动有关的现金 8,617.25 万元，较上年同比减少 85.44%，主要原因是本期收到的政府补助减少。

综上所述，公司本报告期购买商品、接受劳务支付的现金下降比例小于销售商品、提供劳务收到的现金下降比例，收到其他与经营活动有关的现金同比大幅下降，导致本期经营活动产生的现金流量净额较上期下降，符合公司实际经营情况，具有合理性。

二、本期净利润和经营活动产生的现金流量净额差异较大的原因

将净利润调节为经营活动现金流量净额过程如下表所示：

单位：万元

补充资料	本期发生额
将净利润调节为经营活动现金流量：	
净利润	-339,303.08
加：信用减值损失	81,073.81
资产减值损失	129,038.16
固定资产折旧、投资性房地产折旧	69,239.59
使用权资产折旧	7,340.29
无形资产摊销	16,480.32
长期待摊费用摊销	15,402.53
处置固定资产、无形资产和其他长期资产的损失（收益以“-”号填列）	-151.22
固定资产报废损失（收益以“-”号填列）	-21.63
公允价值变动损失（收益以“-”号填列）	
财务费用（收益以“-”号填列）	46,316.18
投资损失（收益以“-”号填列）	4,974.01
递延所得税资产减少（增加以“-”号填列）	-58,472.63
递延所得税负债增加（减少以“-”号填列）	-1,105.42
存货的减少（增加以“-”号填列）	36,467.60
经营性应收项目的减少（增加以“-”号填列）	137,379.67
经营性应付项目的增加（减少以“-”号填列）	-90,835.46
其他	
经营活动产生的现金流量净额	53,822.72

由上表可知，报告期内，公司计提资产减值损失 129,038.16 万元以及信用减值损失 81,073.81 万元，为经常性损益项目减少净利润，但不影响公司经营性现金流；另外折旧与摊销、存货及经营性应收应付增减变化也导致公司净利润与经营活动现金流量净额的偏差。

综上所述，报告期内，公司净利润和经营活动产生的现金流量净额差异较大是合理的。

（4）请结合上述回复情况，说明你公司持续经营能力是否存在不确定性。

公司回复：

一、公司具有持续经营能力

1、公司拥有优质的客户资源，具有领先的行业地位

公司现已成为国内领先的智能终端核心部件一站式服务商，主要产品包含显示类产品（OLED/TFT/TN/STN/ 电子纸等）、光电传感类产品、柔性线路板、5G 材料及应用产品等，在智能终端核心部件领域具备行业领先地位。

在触控显示领域，公司是行业最早进入者之一。目前公司触控显示类产品业务国内出货量已位于行业前列，拥有较稳定的市场及客户，并通过 ODM 扩大了与部分国内一线客户的合作。公司与国内外优质客户建立了长期稳定的合作关系，有利于公司业务的持续发展。待消费电子行业周期回暖，公司销售收入也将随着消费电子市场需求的释放而稳步回升。

2、公司具备产线丰富和产能规模的双优势

首先，公司作为智能手机供应链的重要中游供应商，当前模组产能充足，具备随时量产的能力。随着未来市场环境改善，待手机刚性换机需求回暖时，公司产能规模优势持续释放，公司在交付把控能力和出货效率上能够及时响应客户订单和多规格产品需求，对客户临时需求的响应能力也更加灵活有效。

其次，公司实行以各事业部为核心的多元驱动管理模式，智能终端核心部件产品的应用领域不仅限于在智能手机消费市场，还包括智能零售、智能汽车、工业控制、医疗器械等通用显示和电子纸的终端产品领域。一方面公司潜心布局电子纸市场，电子纸显示模组（EPD）的应用场景从最开始单一的电子纸阅读器产品，发展到现在的电子纸阅读器、手写本、新零售电子价签等三大重点领域。另一方面，公司产品除手机、电脑、可穿戴设备等产品市场需求外，车载显示也是中小尺寸 TFT 液晶显示屏的重要市场，在新能源车载显示屏市场具有广阔的发展空间。

综上，国内智能手机近年出货量整体呈现下降趋势，公司营收业务结构占比最大的触控显示类产品业务和光电传感类产品业务经营持续承压，产品毛利率持续下滑，但由于公司应用终端产品的品种丰富，行业应用广泛，为缓解受到智能手机单一市场需求下滑的影响，公司将积极拓展非手机类的其他新消费领域的市场份额，会对公司业绩在一定程度上起到补充支撑作用，从而保障公司销售收入规模的稳定。

3、短期偿债指标有待改善，银行授信额度较为稳定

截至 2022 年末，公司流动比率 0.93，速动比例 0.42，与去年同期相比均有所下降，面临一定的短期偿债压力。公司 2020 年至 2022 年公司的银行授信额度分别为 96.42 亿元、91.83 亿元、92.82 亿元，授信额度使用敞口分别为 69.86 亿元、66.85 亿元、64.96 亿元。2020 年至 2022 年银行授信额度均超 90 亿元，整体的授信额度以及公司授信敞口使用额均相对稳定，具有一定备用流动性。同时公司作为上市公司，具备资本市场融资渠道。

二、改善经营业绩的应对措施

1、通过持续扩大经营规模，巩固行业地位

公司将继续梳理现有业务，规划未来发展路径及产业布局，聚焦触显光电主业，优化资源配置，持续进行创新升级，强化电子消费市场份额；同时，公司将积极推进 FPC 业务，拓宽到更多的传感器领域，持续巩固和扩大在智能终端核心部件领域的行业领先地位。

2、优化资源配置，提高运营效率

公司将加强内部经济效益考核，采用更加科学、符合公司实际情况的综合性考核指标引导调动员工积极性、主动性，提高运营效率，进一步优化资源配置，整合做大优势业务的规模，提升公司毛利水平。

在降本增效上，公司将重点开展价值链分析，优化生产加工环节，实现精益生产；持续完善成本核算系统，加强成本考核体系建设；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。

3、积极挖掘潜力市场需求，加快拓展下游非手机消费市场的领域

虽然面临外部环境持续承压，公司显示模组凭借成熟的供应链体系、稳定的性能等优势，正在向车载显示、彩色电子纸、智能零售、工业控制、医疗器械等新兴领域渗透，尤其是在车载显示领域，随着新能源汽车爆发式增长态势，车载显示需求大幅提升。当前，公司积极应对智能手机供应链的行业竞争对公司业绩带来的冲击，将积极挖掘潜力市场需求，拓展下游非手机消费市场的细分领域的优质客户，助力业务多元增长，消弭下游智能手机消费市场周期波动影响带来的冲击。

请年审会计师对上述事项进行核查并发表明确意见。

会计师回复：

我们按照中国注册会计师审计准则的要求，设计和执行了相关程序，针对上述问题我们执行的主要程序如下：

1、收入成本及减值

（1）了解公司收入、成本确认的政策、程序、方法及相关内部控制，评价其设计是否有效，并测试关键控制流程运行的有效性；

（2）对收入、成本和毛利率等变动的合理性执行分析程序，检查关联方交易毛利率情况，分析关联交易的公允性、合理性；

（3）检查重要的销售合同，识别与商品控制权转移相关的合同条款与条件，检查与产品交付、验收、结算及退货等有关的单据，评价与收入确认相关的具体方法是否符合企业会计准则的规定；

（4）选取样本对收入、成本执行细节测试，核对主要客户销售合同、销售发票、出库单、到货确认书、报关单及其他支持性文件；核对主要供应商采购合同、采购发票、入库单、供应商送货单、付款凭证及其他支持性文件；

（5）对临近资产负债表日前后记录的收入交易，选取样本，核对出库单、到货确认书、报关单及其他支持性文件，评价收入是否被记录于恰当的会计期间；

（6）对临近资产负债表日前后的采购及付款情况，选取样本，核对出入库记录、供应商确认的结算单及其他支持性文件，评价成本是否被记录于恰当的会计期间；

（7）选取重要的客户、供应商执行函证程序；

（8）了解、评价和测试了与应收账款减值相关的内部控制的设计和运行有效性；取得应收账款账龄表，分析并复核账龄表正确性；结合客户信用风险特征、账龄分析、历史回款、期后回款等情况，评估坏账计提的合理性；重新计算应收账款坏账准备计提金额是否准确性；

（9）了解、评价和测试了与存货跌价准备相关的内部控制的设计和运行有效性；取得公司存货的跌价准备计算表，复核公司存货减值测试过程，分析可变现净值的合理性、评估存货跌价准备计提的准确性；

（10）了解、评价和测试了与商誉减值相关的内部控制的设计和运行有效性；获取商誉减值测试相关资料及计算过程，评估商誉减值测试所使用的估值方法是否适当，计算是否准确；复核对商誉所属资产组的认定；评估商誉减值测试的假设及参数是否合理。

基于执行的审计程序，我们认为，公司最近三年营业收入持续下降及扣非后净利润大额亏损的原因主要系受消费类电子行业周期下行影响，手机出货量下降，导致公司主营业务收入下降，单位固定成本增加、毛利额不足涵盖运营的税金和费用支出，以及计提信用减值损失、资产减值准备，未发现公司不合理确认成本和减值情形。公司承接负毛利业务符合公司实际情况，具有合理性，负毛利业务中关联方销售占比较小，对公司毛利额影响较小。

2、经营活动现金流量

（1）获取各单位单体现金流量表、合并现金流量表，对现金流量表进行核对测试，对现金流量表进行分析性复核，检查现金流量表主表与补充资料、现金流量表与财务报表附注之间勾稽关系；

（2）分析本期净利润与经营活动现金净流量差异的原因；

（3）分析本期经营活动产生的现金流量净额同比大幅变动的原因。

基于执行的审计程序，我们认为：公司净利润和经营活动产生的现金流量净额差异较大是合理的。

3、持续经营能力

（1）对公司管理层进行访谈，了解导致公司业绩下滑的相关因素及可持续性，评价相关因素是否对公司持续经营能力产生重大不利影响；

（2）获取公司未来盈利预测及营运资金分析，通过比对公司的历史经营结果、未来经营计划及偿债情况，评价公司的持续经营能力；

（3）获取管理层关于持续经营能力的声明，评价公司已采取及拟采取的改善持续经营能力的具体措施和效果。

基于执行的审计程序，我们认为：公司持续经营能力不存在重大不确定性。

问题 2：报告期末，你公司流动负债余额合计 1,381,044.11 万元，占负债总额的 82.54%；非流动负债中长期借款余额 145,849.46 万元、长期应付款余额 109,138.77 万元，资产负债率为 71.96%；货币资金余额 234,627.53 万元，其中受限制的货币资金 142,720.68 万元。报告期内，你公司财务费用发生额 64,320.21 万元，同比下降 16.09%。

（1）请补充披露截至本问询函发出日，你公司短期负债、有息负债的偿还情况。量化分析你公司目前的货币资金状况对你公司的偿债能力和正常运营能力是否存在影响，说明是否存在偿债风险，如是，请进行风险提示。

公司回复：

一、短期负债、有息负债的偿还情况

截止 2022 年 12 月 31 日公司短期债务合计 1,381,044.11 万元，包括短期无息负债 449,789.45 万元和短期有息负债 931,254.66 万元。截止 2022 年 12 月 31 日公司有息债务合计 1,186,242.89 万元，包括短期有息负债 931,254.66 万元和长期有息负债 254,988.23 万元。截至本问询函发出日，公司主要负债的偿还情况如下：

单位：万元

科目名称	分类	2022 年末余额	至 2023 年 5 月 12 日偿还金额
应付票据	短期无息负债	146,470.71	108,333.11
应付账款	短期无息负债	259,093.08	158,656.10
短期借款	短期有息负债	662,208.72	319,641.27
一年内到期的非流动负债	短期有息负债	269,045.94	161,682.16
长期借款	长期有息负债	145,849.46	0.00
长期应付款	长期有息负债	109,138.77	0.00
合 计		1,591,806.68	748,312.64

由上表可知，截至本问询函发出日公司应付票据到期承兑金额 108,333.11 万元，期后支付应付账款金额 158,656.10 万元，偿还到期短期有息债务金额 481,323.43 万元，而长期有息负债尚未到期，因此偿还金额为零。

综上所述，公司因股转事项的不确定性导致流动资金紧张，面临短期偿债压力，公司将在股权事项落地后，积极做好与金融机构的沟通工作，尽快恢复授信额度的正常使用，同时寻求大股东对本公司充分的资金和担保支持，以妥善解决存在的资金问题。

二、公司目前货币资金状况如下：

单位：万元

项 目	金额 / 比例
2023 年 3 月 31 日货币资金（A）	191,903.33
2023 年 3 月 31 日剔除受限资金后的货币资金（B）	56,100.30
2023 年第二季度应偿还的短期债务（C）	198,220.32
占 比 1（A/C）	96.81%
占 比 2（B/C）	28.30%

从上表可知，公司截止 2023 年 3 月 31 日货币资金余额占 2023 年第二季度应偿还的短期债务比例达 96.81%，剔除受限资金后的余额占应偿还的短期债务比例达 28.30%。剔除受限资金后的货币资金较报告期末下降，公司面临资金和短期偿债压力。

三、公司主要偿债能力对比情况如下：

单位：万元

项 目	2023 年 3 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
短期借款	567,847.74	662,208.72
一年内到期的非流动负债	139,661.85	269,045.94
其他应付款（大数东及其关联方）	126,465.19	531.93
长期借款	146,178.33	145,849.46
长期应付款	94,656.45	109,138.77
合计	1,074,809.56	1,186,774.82
流动比率	0.89	0.93
速动比率	0.3916	0.4167
资产负债率（%）	71.63	71.96

从上表可知，公司 2023 年一季度末较 2022 年末资产负债率、速动比率和流动比率基本持平。

四、公司现金流量状况和债务情况如下：

单位：万元

项 目	金 额	项 目	金 额
2022 年末短期负债余额①	931,254.66	2021 年末短期负债余额①	896,199.99
2022 年末短期借款中未到期银承贴现余额②	242,309.41	2021 年末短期借款中未到期银承贴现余额②	220,215.02
剔除未到期银承贴现短期债务余额①-②	688,945.25	剔除未到期银承贴现短期债务余额①-②	675,984.97
2023 年 1-3 月销售商品、提供劳务收到的现金	243,603.89	2022 年 1-3 月销售商品、提供劳务收到的现金	367,147.27
占 比	35.36%	占 比	54.31%

注：未到期银承贴现金额于每期末在短期借款列报，在票据到期日，开票方一般可以正常兑付，公司无需现金支出，因而做剔除处理。

从上表可知，公司 2023 年一季度销售商品、提供劳务收到的现金占 2022 年末剔除未到期银承贴现短期债务余额的比例为 35.36%，较上年同期有所下降，对短期债务的偿还面临压力。

截至本问询函发出日，公司到期债务逾期金额 7,795 万元，占 2022 年末短期借款余额的 1.18%，逾期金额及占比相对较小，逾期原因系由于控股股东筹划实控权转让事项的不确定性，未使用的授信额度被限制使用，存在暂时无法续贷或提前清偿等情况，公司资金优先用于保障生产经营所需，从而造成暂时流动性资金的紧张。

对于借务逾期问题，公司已积极与债权人沟通协商，待股转事项落地后，将尽快恢复授信额度的正常使用，及时解决上述借务逾期问题。对于尚未到期的借款，公司计划通过按期偿还、部分偿还、协商展期、借新还旧等方式进行还款；为每笔未到期银行借款，制定针对性的还款计划，与相关金融机构持续沟通，并且将在股转落地后积极寻求控股大股东的资金支持，以解决公司面临的资金压力，妥善化解公司债务危机。

综上所述，公司目前的货币资金状况对公司的偿债能力和正常运营能力存在一定影响，债务逾期事项若无法妥善解决，