

股票代码：300088

股票简称：长信科技

公告编号：2019-054

债券代码：123022

债券简称：长信转债

芜湖长信科技股份有限公司 关于深圳证券交易所对公司 2018 年年报问询函的 回复公告

本公司及董事会全体人员保证信息披露的内容真实、准确和完整，没有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏。

芜湖长信科技股份有限公司（以下简称“公司”或“长信科技”）收到深交所创业板公司管理部下发的《关于对芜湖长信科技股份有限公司的年报问询函》（创业板年报问询函【2019】第 250 号），现将相关说明答复如下：

问题 1.2017 及 2018 年度，你公司对持有的深圳市比克动力电池有限公司（以下简称“比克电池”）长期股权投资分别计提减值准备 2,663.88 万元、26,220.94 万元。请你公司：（1）补充报备比克电池 2017 及 2018 年度审计报告及相关评估报告。（2）补充说明比克电池 2017 及 2018 年度前五大客户情况，包括但不限于客户名称、成立时间、是否关联方、销售产品类别、销售金额、回款情况等，并分析前五大客户的稳定性。（3）你公司称主要根据比克电池经营政策、法律环境、市场需求、行业及盈利能力等的各种变化判断长期股权投资是否存在减值迹象，请详细说明上述影响因素的具体变化及 2017、2018 年度存在的差异情况。（4）结合上述长期股权投资 2017 及 2018 年度可回收金额测算时选取的具体参数、假设及详细测算过程等分析可回收金额确定及减值准备计提的合理性，并进一步说明是否存在 2017 年度长期股权投资减值准备计提不充分的情形。请会计师核查并发表意见。

回复：

（1）补充报备比克电池 2017 及 2018 年度审计报告及相关评估报告。

芜湖长信科技股份有限公司（以下简称“长信科技”或“公司”）已补充报

备比克电池 2017 年审计报告、2018 年审计报告、2018 年评估报告，比克电池 2017 年未经评估，详见问题 1（4）回复。

（2）补充说明比克电池 2017 及 2018 年度前五大客户情况，包括但不限于客户名称、成立时间、是否关联方、销售产品类别、销售金额、回款情况等，并分析前五大客户的稳定性。

比克电池 2018 年前五大客户情况如下：

单位：元

序号	客户名称	成立时间	是否关联方	销售产品类别	2018 年销售金额	2018 年回款金额
1	第一名	2010/3/23	非关联方	圆柱车电电池	726,894,286.48	608,543,101.83
2	第二名	2009/5/22	非关联方	圆柱车电电池	351,829,191.78	70,280,578.00
3	第三名	2007/7/17	非关联方	圆柱车电电池	240,054,619.89	294,690,212.30
4	第四名	2017/2/27	非关联方	圆柱车电电池	195,266,944.36	238,300,819.50
5	第五名	2017/4/20	非关联方	圆柱车电电池	144,415,327.05	176,316,160.31
合计					1,658,460,369.56	1,388,130,871.94

比克电池 2017 年前五大客户情况如下：

单位：元

序号	客户名称	成立时间	是否关联方	销售产品类别	2017 年销售金额	2017 年回款金额
1	第一名	2010/3/23	非关联方	圆柱车电电池	552,062,715.36	1,082,822,835.30
2	第二名	2011/9/26	非关联方	圆柱车电电池	542,574,000.00	148,430.00
3	第三名	2013/8/14	关联方	圆柱车电电池	182,312,866.70	86,557,801.00
4	第四名	2007/7/17	非关联方	圆柱车电电池	163,835,395.03	136,940,384.66
5	第五名	2017/4/20	非关联方	圆柱车电电池	126,315,959.22	38,457,060.85
合计					1,567,100,936.31	1,344,926,511.81

比克电池专注于圆柱电池市场，三元动力电池装车量位居行业前列，具有良好的市场口碑及稳定的客户群体。比克电池前五大客户结构相对稳定，部分客户变动系战略规划调整所致。2018 年比克电池积极开拓乘用车市场，新增客户第二名、第四名。此外，2017 年第二名客户专注商用车市场，根据比克电池聚焦乘用车的发展战略及双方未来经营合作安排，2018 年交易量大幅减少，比克电

池整体客户结构向乘用车市场聚拢调整。2017 年第三名客户在 2018 年度根据经营安排，交易金额同样大幅减少。

(3) 你公司称主要根据比克电池经营政策、法律环境、市场需求、行业及盈利能力等的各种变化判断长期股权投资是否存在减值迹象，请详细说明上述影响因素的具体变化及 2017、2018 年度存在的差异情况。

比克电池的经营政策、法律环境、市场需求、行业及盈利能力情况见下：

1) 行业及市场需求

2018 年	2017 年
国家逐步收紧新能源汽车的补贴额度、提高补贴门槛，引导行业淘汰劣质产能，发展综合性能更优质产品，加速产业集中。动力电池作为新能源汽车的主要成本构成，随着新能源汽车补贴的退坡，成本压力愈发集中到中游电池环节，电池售价不断下降，使得低端产品不断出清，行业格局趋向集中化。未来，只有具备较强技术实力、高素质的管理、强有力的整合优势的行业领先者才能伴随行业快速发展而不断增强，以迎接锂电池行业新一轮的增长。	近年来，锂离子电池已大量应用在消费电子产品（手机、笔记本电脑等电子数码产品）、新能源汽车和储能领域等。与传统电池比较，锂离子电池具有能量密度高、工作电压高、重量轻、体积小、自放电小、无记忆效应、循环寿命长、充电快速等优势，同时由于不含铅、镉等重金属，无污染、不含毒性材料，被称为绿色新能源产品。伴随各大整车企业陆续推出新车型，持续提升市场对新能源汽车的认知度，有力地促进了新能源汽车行业的快速发展。作为新能源汽车核心部件的动力电池市场空间不断扩大。

2) 法律环境

时间	文件名	颁布单位	主要内容
2018年2月	新能源汽车动力蓄电池回收利用管理暂行办法	工信部、科技部、环保部、交通部、商务部、质检总局、能源局	加强新能源汽车动力蓄电池回收利用管理，规范行业发展。汽车生产企业应建立动力蓄电池回收渠道，负责回收新能源汽车使用及报废后产生的废旧动力蓄电池。汽车生产企业应建立回收服务网点，负责收集废旧动力蓄电池，集中贮存并移交至与其协议合作的相关企业。鼓励汽车生产企业、电池生产企业、报废汽车回收拆解企业与综合利用企业等通过多种形式，合作共建、共用废旧动力蓄电池回收渠道。
2018年2月	关于调整完善新能源汽车推广应用财政补贴	财政部、科技部、工信部、发改委	根据成本变化等情况，调整优化新能源乘用车补贴标准，合理降低新能源客车和新能源专用车补贴标准。
2018年7月	关于印发打赢蓝天保卫战三年行动计划的通知	国务院	通知明确积极调整运输结构，发展绿色交通体系，加快车船结构升级。推广使用新能源汽车。2020年新能源汽车产销量达到200万辆左右。

2018年11月	关于开展2016及以前年度新能源汽车推广应用补助资金清算的通知	财政部、工信部、科技部和发改委	对于2015年、2016年销售上牌、此前未获得中央财政补贴资金的车辆，分别按照对应年度政策上报。申请补贴的运营车辆原则上应安装车载终端等远程监控设备，并且按照国家有关要求上传运行数据。
2018年11月	提升新能源汽车充电保障能力行动计划	发展和改革委员会、国家能源局、工业、信息化部、财政部	力争用3年时间大幅提升充电技术水平，提高充电设施产品质量，加快完善充电标准体系，全面优化充电设施布局，显著增强充电网络互联互通能力，快速升级充电运营服务品质，进一步优化充电基础设施发展环境和产业格局作为行动计划目标。
2017年9月	乘用车企业平均燃料消耗量与新能源汽车积分并行管理办法	工信部、财政部、商务部、海关总署、质检总局	对传统能源乘用车年度生产量或者进口量达到3万辆以上的，从2019年度开始设定新能源汽车积分比例要求，其中：2019、2020年度的积分比例要求分别为10%、12%。
2017年9月	关于促进储能技术与产业发展的指导意见	发改委、财政部、工信部、科技部、国家能源局	该指导意见明确提出集中攻关一批具有关键核心意义的储能技术和材料，试验示范一批具有产业化潜力的储能技术和装备，应用推广一批具有自主知识产权的储能技术和产品，完善储能产品标准和检测认证体系。
2017年4月	关于印发《汽车产业中长期发展规划》的通知	工信部、发改委、科技部	提出以新能源汽车和智能网联汽车为突破口，加速跨界融合，构建新型产业生态，带动产业转型升级，实现由大到强发展。到2020年，新能源汽车年产销达到200万辆，动力电池单体比能量达到300瓦时/公斤以上。到2025年，新能源汽车占汽车产销20%以上。
2017年3月	关于印发《促进汽车动力电池产业发展行动方案》的通知	工信部、发改委、科技部、财政部	提出分三个阶段推进我国动力电池发展：2018年，提升现有产品性价比，保障高品质电池供应；2020年，基于现有技术改进的新一代锂离子动力电池实现大规模应用；2025年，采用新化学原理的新体系电池力争实现技术变革和开发测试。
2017年1月	新能源汽车生产企业及产品准入管理规定	工信部	对原有的准入管理规定进行了修订，完善了企业准入条件，提高了企业及产品准入门槛，完善了监督检查机制，强化了各方的法律责任。
2017年1月	关于加快推进再生资源产业发展的指导意见	工信部、商务部、科技部	明确指出开展新能源汽车动力电池回收利用试点，建立完善废旧动力电池资源化利用标准体系，推进废旧动力电池梯次利用。这也是国家首次针对动力电池回收所进行的试点工作。

3) 经营政策及盈利能力

2018 年	2017 年
--------	--------

2018 年，在补贴政策收紧的背景下，比克电池成本压力增加，售价下调，2018 年业绩整体下滑。后续比克电池将以提升能量密度、控制产能、精益生产和多体系材料研发降低成本，实现规模经济效益，提高公司盈利能力。

为实现规模经济效益，比克电池 2017 年致力于产线的投资建设、通过精益生产、效率提升、自动化、持续革新优化产能。同时，通过不断深化与客户合作关系，扩大客户规模以实现业绩的快速增长。

上述分析可见：基于比克电池的生产经营规划，为实现整体规模效益，比克电池近年来进行较大规模的基建及产线投资，产能迅速扩张。2018 年在市场集中度增加，整体需求无大规模增加的背景下，比克电池所在行业短期出现产能结构性过剩的情况。同时受下游客户补贴滑坡影响，比克电池整体产品单价同步下调，2018 年的经营业绩较前期下滑，公司的长期股权投资存在减值迹象。

但新能源汽车逐步替代燃油车已成为汽车行业发展趋势，处于行业领先地位比克电池拥有先进的技术开发能力，前沿技术开发和应用一直引领行业，例如作为战略制高点的 NCM 811，领先国内同业三年以上，同时是全国量产 NCA 电池、最大批量供货 21700 电池的厂商之一，且比克电池储能市场于 2019 年开始布局，已有充足的人员配备及技术储备，锁定国内、国际排名前五的高端客户，通过大客户路线打造比克储能品牌的行业地位，目前已与国网、南网、中广核、施耐德、西门子建立合作关系。比克电池 2018 年业绩下滑为暂时现象。

（4）结合上述长期股权投资 2017 及 2018 年度可回收金额测算时选取的具体参数、假设及详细测算过程等分析可回收金额确定及减值准备计提的合理性，并进一步说明是否存在 2017 年度长期股权投资减值准备计提不充分的情形。

1）可回收金额测算时选取的具体参数、假设及详细测算过程

根据《企业会计准则第 8 号-资产减值》相关规定，资产的可回收金额估计应当根据其公允价值减去处置费用后的净额与资产预计未来现金流量的现值两者之间较高者确定。

2017 年 12 月，比克电池引进投资者深圳市福田区红土股权投资基金合伙企业（有限合伙）、深圳市松禾成长股权投资合伙企业（有限合伙），共投资 25,000.00 万元，投后估值金额为 975,000.00 万元，2018 年初，比克电池引进投资者深圳市创新投资集团有限公司、珠海红华二号股权投资合伙企业（有限合伙）、江苏

中利集团股份有限公司，共投资 105,000.00 万元（其中，增资 50,000.00 万元，股权受让 55,000.00 万元），投前估值金额为 975,000.00 万元。结合上述与比克电池无关联关系的外部第三方的增资行为所依据的估值金额，公司认为比克电池在 2017 年末、2018 年初具有公允的市场价格为 975,000.00 万元。2017 年根据公允价值减去处置费用后的净额确定比克电池的可回收金额为 975,000.00 万元。

2018 年末由于无法获取比克电池可参考的公允价值，长信科技管理层聘请具有证券资格的上海众华资产评估有限公司对比克电池相关资产及负债形成的权益价值进行评估，并出具沪众评报字【2019】第 0155 号资产评估报告，报告采用收益法评估的比克电池未来现金流量现值为 718,645.76 万。测算未来现金流量现值时选取的具体参数、假设及详细测算过程见下：

① 重要假设：比克电池在未来经营期内经营管理模式不变且持续经营，资产规模及其构成、主营业务、产品结构、收入与成本的构成以及销售策略和成本控制等均不会发生较大变化。

② 选取主要参数及计算过程

营业收入：比克电池历史年度主要产品为模组、电芯，其未来年度将继续保持原有的销售渠道和客户资源，在维持现有的产品类别基础上推出新型产品，保持市场份额及开创新市场资源，考虑到比克电池现有的产能、市场状况、未来经营计划及企业历史的发展情况，比克电池管理层对未来生产销售状况做出合理预测。

营业成本：比克电池管理层结合历史年度营业收入和成本构成，毛利水平，参考其最新经营数据、合同订单情况及经营计划等合理预测未来各年的营业成本数据。

各项经营费用：参照比克电池的历史实际客观发生的费用情况，结合比克电池未来年份业务发展趋势，并适当考虑业务规模的增加及预计可能发生的变化等因素按照一定的增长率进行测算。

折现率：折现率又称期望报酬率，是基于收益法确定评估价值的重要参数，采用选取对比公司进行分析计算的方法估算比克电池的期望投资回报率。在上市

公司中选取对比公司，估算对比公司的系统性风险系数 β 。根据对比公司资本结构，对比公司 β 以及比克电池的资本结构估算比克电池的期望投资回报率，并以此作为折现率。

结合上述主要参数的设定情况，比克电池预测未来各期的经营现金流情况如下：

单位：万元

项目	2019 年	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年	永续期
营业收入	439,376.77	581,965.02	737,258.35	837,546.11	893,701.08	893,701.08
营业成本	338,789.40	449,160.38	569,085.08	646,644.31	690,148.09	690,148.09
企业自由现金流量	63,075.61	23,639.25	38,637.56	72,614.65	96,274.24	117,286.14
折现率 (WACC)	12.57%	12.57%	12.57%	12.57%	12.57%	12.57%
企业自由现金流现值	59,291.07	19,856.97	28,591.79	47,925.67	56,801.80	550,072.00

根据测算结果，比克电池 2018 年末的未来现金流现值金额为 718,645.76 万元。

2) 长期股权投资减值准备计提情况

根据企业会计准则相关规定，资产账面价值确定基础应与其可回收金额确定方式一致，因公司对比克电池采用权益法进行核算，长期股权投资的账面价值包含了按照持股比例享有的比克电池的其他资本公积变动，该部分金额在处置时需要转到投资收益中，因此按照可比性要求，在考虑对比克电池长期股权投资可回收金额时，需要考虑该部分其他资本公积变动金额。

2017 年末，公司对比克电池的初始投资成本 800,000,000.00 元，累计确认投资收益 81,713,836.77 元，累计确认的其他资本公积影响 85,479,744.20 元，期末权益法核算的长期股权投资账面价值 967,193,580.97 元。公司持有比克电池比例 8.77%，公司期末持有的比克电池股权可收回金额为 940,554,744.20 元（持股比例*比克电池期末公允价+处置时可转回的其他资本公积=855,075,000.00 元+85,479,744.20 元），低于长期股权投资账面价值 967,193,580.97 元，公司按照可收回金额与长期股权投资账面价值差额计提减值准备 26,638,836.77 元。

2018 年末，公司对比克电池的初始投资成本 800,000,000.00 元，累计确认投资收益 88,198,779.17 元，累计确认的其他资本公积影响 100,782,165.00 元，累计确认的减值准备 26,638,836.77 元。期末权益法核算的长期股权投资账面净值 962,342,107.40 元。期末公司持有比克电池比例 8.34%，公司期末持有的比克电池股权可收回金额为 700,132,728.84 元（持股比例*比克电池期末现金流现值+处置时可转回的其他资本公积=599,350,563.84 元+ 100,782,165.00 元），低于长期股权投资账面价值 962,342,107.40 元，公司按照可收回金额与账面价值差额计提减值准备 262,209,378.56 元。

上述计算过程可见：公司 2017 年及 2018 年的长期股权投资减值准备计提无误。

（5）会计师执行的核查程序

1）取得比克电池提供的前五名客户相关信息，查询其工商信息及与比克电池的关联关系情况。

2）复核公司关于比克电池经营政策、法律环境、市场需求、行业及盈利能力情况说明是否与行业情况相符。

3）复核公司长期股权投资减值准备的测算过程：

①对长期股权投资减值测试相关的内部控制的设计及执行有效性进行了解、评估和测试。

②与管理层讨论长期股权投资减值迹象的判断依据，获取联营公司的财务报表，分析其财务信息，评价管理层对联营公司减值迹象的判断是否合理。

③评价管理层聘请的外部估值专家的独立性、专业胜任能力和客观性。

④咨询本所内部估值专家，基于企业会计准则的要求，评价估值所采用的方法、假设及估计的合理性。

⑤与管理层、外部专家进行沟通，评价估值模型中关键参数，包括预测收入、长期平均增长率及利润率合理性。

经核查，比克电池前五大客户相对稳定。公司关于比克电池经营政策、法律

环境、市场需求、行业及盈利能力情况说明是合理的。长期股权投资减值测试程序合理、减值金额计算准确，资产减值计提金额合理。

问题 2.你公司 2014 年收购标的赣州市德普特科技有限公司（以下简称“赣州德普特”）报告期内亏损 2,958.91 万元，你公司未计提商誉减值准备。请你公司：（1）补充报备赣州德普特 2018 年度审计报告及相关评估报告。（2）补充说明赣州德普特前五大客户情况，包括但不限于客户名称、成立时间、是否关联方、销售产品类别、销售金额、回款情况等，并分析赣州德普特前五大客户的稳定性。（3）结合行业发展情况、公司生产经营情况及在手订单等详细说明评估报告中对赣州德普特未来营业收入预测的合理性。（4）结合赣州德普特 2018 年商誉减值测试选取的具体参数、假设及详细测算过程等分析未计提商誉减值准备的合理性。请会计师核查并发表意见。

回复：

（1）补充报备赣州德普特 2018 年度审计报告及相关评估报告。

赣州德普特系母公司亏损 2,958.91 万元，2018 年度的合并净利润为 13,830.32 万元。公司已补充报备赣州德普特 2018 年度审计报告及相关评估报告。

（2）补充说明赣州德普特前五大客户情况，包括但不限于客户名称、成立时间、是否关联方、销售产品类别、销售金额、回款情况等，并分析赣州德普特前五大客户的稳定性。

赣州德普特 2018 年度合并层面前五大客户情况如下：

单位：元

序号	客户名称	成立时间	是否关联方	销售产品类别	2018 年销售(不含税)	2018 年销售占收入比	2018 年回款
1	第一名	2012 年 4 月	非关联方	中小尺寸	3,034,664,242.55	41.16%	931,863,108.51
2	第二名	2003 年 9 月	非关联方	中小尺寸	1,701,615,088.64	23.08%	1,706,492,775.22
3	第三名	2007 年 10 月	非关联方	中小尺寸	1,169,474,602.23	15.86%	1,283,950,213.58
4	第四名	1985 年 2 月	非关联方	中小尺寸	378,836,607.73	5.14%	413,992,630.79
5	第五名	2004 年 12 月	非关联方	中小尺寸	216,047,934.35	2.93%	142,591,496.36
合计					6,500,638,475.50	88.17%	4,478,890,224.46

赣州德普特 2017 年度合并层面前五大客户情况如下：

单位：元

序号	客户名称	成立时间	是否关联方	销售产品类别	2017 年销售(不含税)	2017 年销售占收入比	2017 年回款
1	第一名	2012 年 4 月	非关联方	中小尺寸	7,138,794,607.57	78.28%	950,426,631.53
2	第二名	2003 年 7 月	非关联方	中小尺寸	730,445,547.97	8.01%	286,915,501.87
3	第三名	2007 年 10 月	非关联方	中小尺寸	540,756,952.98	5.93%	300,560,369.96
4	第四名	2008 年 11 月	非关联方	中小尺寸	117,473,150.01	1.29%	135,811,091.27
5	第五名	2003 年 9 月	非关联方	中小尺寸	75,084,821.69	0.82%	84,583,840.23
合计					8,602,555,080.22	94.33%	1,758,297,434.86

注：公司第一名客户的销售规模与回款金额不匹配主要系公司与其采用 Buy and Sell 的合作模式（详见问题 4 回复），且公司为保证资金安全，双方定期核对采购额和销售额，并按照各自账期进行核对抵账、按照差额结算现金流。

赣州德普特前五大客户较集中，两期销售前五户占营业收入的比重均为 85% 以上，总体较为稳定，两期客户结构略有变化主要系赣州德普特致力于跟踪市场发展的最新动态，在维持现有客户的基础上开发新客户，进行业务拓展，优化客户结构。本期与第二名、第四名、第五名扩大业务规模，同时降低原 Buy and Sell 模式下 2017 年第一名、第二名客户的销售额。

（3）结合行业发展情况、公司生产经营情况及在手订单等详细说明评估报告中对赣州德普特未来营业收入预测的合理性。

公司聘请了具有证券资质的安徽中联合国信资产评估有限责任公司对赣州市德普特科技有限公司的全部权益进行评估，并出具了皖中联合国信评估字（2019）第 162 号评估报告。根据评估报告，赣州德普特未来营业收入的预测如下：

单位：万元

项目	2019 年	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年	永续期
营业收入	580,346.95	587,094.98	594,636.30	601,597.42	606,191.74	606,191.74

上述营业收入根据赣州德普特历史营业收入情况，结合行业发展、公司生产经营情况及在手订单等信息合理预测。

1) 行业发展情况

行业发展前景广阔，为公司预测业绩目标实现提供了可观的市场需求条件。赣州德普特主营产品属于新型显示器件制造行业。显示器件是一种将电子信号通过特定的传输设备显示到屏幕上再反射到人眼的显示工具。世界发展到信息时代，每日巨大的信息量通过手机、电脑、电视等产品的显示器传递给人类。加入触控功能的触控显示器件，可以让使用者只要用手指轻轻地触碰显示屏上的图符或文字就能实现对设备操作，这样摆脱了机械式的按钮或按键，同时借由显示屏根据触控指令生成色彩生动的图像画面。在移动互联网发展的今天，触控显示器件已成为人与移动设备、互联网络交互的一种简单、方便、自然的媒介。由于触控显示屏具有设计美观、人机界面友好、操作简便、反应速度快、图形化用户接口、扩充性好、坚固耐用、节省空间等许多优点，从而被应用于各种场合，并已成为大部分消费类电子产品、汽车显示屏的必备配件。

新型显示器件制造已列入国家战略性新兴产业，是我国“十三五”期间重点产业领域。随着工业 4.0、人工智能、智能汽车、智能家电、智能家居等领域创新风起云涌，触控显示器件作为目前最佳的人机交互界面，其应用范围会越来越广泛。

2) 公司生产经营情况

赣州德普特主要采取“以销定产”的生产经营模式，根据客户的需求，以市场为导向，不断开发新产品，致力于满足不断变化的市场发展趋势和客户需求，主要客户为国际国内规模较大的面板或显示屏厂商。管理层预测赣州德普特未来的业务模式、管理模式不会发生较大变化。赣州德普特将在已取得成就基础上，稳定发展，力求实现预测的业绩目标。

3) 在手订单情况

赣州德普特销售的主要产品为中大及中小尺寸触控显示一体化产品，2019 年 1-4 月已实现销售收入 1,501,193,661.20 元（未经审计），已实现净利润 80,704,640.20 元（未经审计），公司已签的订单约为 14.8 亿元。结合订单与实际实现利润情况，管理层认为赣州德普特可实现 2019 年的业绩预测目标。

(4) 结合赣州德普特 2018 年商誉减值测试选取的具体参数、假设及详细

测算过程等分析未计提商誉减值准备的合理性。

根据皖中联国信评估字（2019）第 162 号评估报告，赣州德普特本次估值按照收益法，公司管理层预测赣州德普特的未来自由现金流量，选择恰当的折现率对其进行折现后确定未来自由现金流量的现值，以未来现金流量现值作为赣州德普特权益的可收回金额。

1) 确定资产组

由于赣州德普特及其子公司作为集团公司中小尺寸触控显示一体化产品的生产、销售主体，在技术方面相互关联，生产经营方面由管理层执行一体化的经营决策，且共用品牌资源、客户资源，母子公司相互依存，共同发挥协同作用。难以选取一个恰当的标准将商誉分摊到赣州德普特及其子公司中，因此，将赣州德普特及其子公司整体作为资产组组合。

2) 具体参数、假设及详细测算过程

①关键假设：赣州德普特具备持续经营的基础和条件，所处行业及市场状况无重大变化，国家现行的税收政策和利率、汇率无重大变化，经营与收益之间存有较稳定的对应关系，并且未来收益和风险能够预测及可量化。

②选取主要参数及计算过程

营业收入：赣州德普特管理层结合历史数据、经营规划、产能情况、产品价格趋势、行业未来发展情况等因素预测收入。

营业成本：赣州德普特中大尺寸产品随着产销量的增加，生产效率的提高及市场原材料价格的下降，材料采购成本及单位人工成本等费用也逐步下降，故单位成本总体呈现下降趋势。考虑以上因素对成本进行预测。

中小尺寸产品考虑生产经营基地搬迁完成并稳定生产后，产品良率提高，代工业务规模增加，产品毛利率提高，公司未来发展规划等因素合理预测。

各项费用：在分析历史年度各项费用的内容及变动趋势的基础上进行预测。

折现率：计算资产未来现金流量现值时所使用的折现率为反映当前市场货币时间价值和资产特定风险的税前利率。在综合考虑无风险收益率、股权市场超额

风险收益率、规模风险报酬、个别风险报酬后确定。

结合上述主要参数的设定情况，赣州德普特预测未来各期的经营现金流情况如下：

单位：万元

项目	2019 年	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年	永续期
营业收入	580,346.95	587,094.98	594,636.30	601,597.42	606,191.74	606,191.74
营业成本	534,812.64	540,119.59	544,503.98	549,300.32	552,374.53	552,374.53
企业自由现金流量	26,077.01	30,455.54	32,458.21	34,148.26	35,554.93	36,329.77
折现率 (WACC)	12.26%-12.33%	12.26%-12.33%	12.26%-12.33%	12.26%-12.33%	12.26%-12.33%	12.26%-12.33%
企业自由现金流现值	24,604.24	25,581.30	24,270.86	22,731.78	21,070.21	174,609.83

根据测算结果，赣州德普特 2018 年末的可回收金额为 174,554.65 万元。

经测试，赣州德普特的可回收金额为 1,745,546,500.00 元，高于其账面价值 1,584,454,135.15 元（赣州德普特合并层面归属于长信科技的所有者权益 1,310,397,336.75 元+商誉 274,056,798.40 元），商誉不存在减值迹象，无需计提商誉减值准备。

（5）会计师执行的核查程序

1）取得赣州德普特前五大客户的清单档案信息，检查与公司是否存在关联关系，检查合同、报关单、送货单、发票、回款情况流水等原始资料，并对前五大客户的销售额及期末欠款余额进行函证。

2）检查赣州德普特及其子公司2019年1-4月已签订的销售订单。

3）复核公司商誉减值测试程序：

①评价管理层对商誉有关资产组的识别和确定资产组可回收金额时采用的方法。

②评价管理层聘请的外部估值专家的独立性、专业胜任能力和客观性。

③咨询本所内部估值专家，基于企业会计准则的要求，评价预计未来现金流量现值时采用的方法和参数的合理性。

④通过将关键参数，包括预测收入、长期平均增长率及利润率与相关资产组过往业绩进行比较，评价管理层在预计未来现金流量现值时采用的假设和关键判断。

经核查，赣州德普特前五大客户与公司不存在关联关系，总体相对稳定。评估报告对赣州德普特未来营业收入的预测合理。公司商誉减值测试过程保持了谨慎性和合理性，商誉减值准备计提充分。

问题 3.报告期内，你公司实现营业收入 961,487.51 万元，同比下降 11.66%；实现归属于上市公司股东的净利润 71,202.14 万元，同比增长 30.79%。请你公司：

（1）补充说明“第四节、经营情况讨论与分析”之“二、主营业务分析”中不同业务板块（产品）的营业收入、营业成本、毛利率、存货产销量及期末结存情况等。（2）结合不同业务板块（产品）的业绩实现情况、生产经营模式变化等详细说明公司营业收入与净利润变动趋势不同的原因及合理性。请会计师核查并发表意见。

回复：

（1）补充说明“第四节、经营情况讨论与分析”之“二、主营业务分析”中不同业务板块（产品）的营业收入、营业成本、毛利率、存货产销量及期末结存情况等。

公司主营业务为触控显示关键器件的研发、生产和销售，具体包括中大尺寸触控显示一体化和中小尺寸触控显示一体化两类。

1) 中大尺寸触控显示一体化和中小尺寸触控显示一体化产品的主营业务收入、主营业务成本、毛利率情况如下：

单位：元

项目	本期发生额			上期发生额		
	主营业务收入	主营业务成本	毛利率	主营业务收入	主营业务成本	毛利率
中大尺寸触控显示一体化	2,423,636,417.05	1,445,889,412.03	40.34%	2,132,325,125.07	1,331,115,485.49	37.57%
中小尺寸触控显示一体化	7,115,293,436.98	6,682,349,945.43	6.08%	8,698,209,056.23	8,420,698,196.43	3.19%

合 计	9,538,929,854.03	8,128,239,357.46	14.79%	10,830,534,181.30	9,751,813,681.92	9.96%
-----	------------------	------------------	--------	-------------------	------------------	-------

2) 公司中大尺寸触控显示一体化和中小尺寸触控显示一体化存货产销量及期末结存情况见下:

单位: 万片

项目	本期发生额			上期发生额		
	销量	产量	结存	销量	产量	结存
中大尺寸触控显示一体化	6,132.06	6,113.22	426.46	5,564.00	5,816.00	445.30
中小尺寸触控显示一体化	9,838.35	10,111.09	352.72	7,735.00	8,206.00	79.98
合计	15,970.41	16,224.31	779.18	13,299.00	14,022.00	525.28

(2) 结合不同业务板块(产品)的业绩实现情况、生产经营模式变化等详细说明公司营业收入与净利润变动趋势不同的原因及合理性。

公司报告期利润表数据如下:

单位: 元

项目	本期发生额		上期发生额		各项目变动比例
	金额	占收入比	金额	占收入比	
一、营业收入	9,614,875,119.47		10,884,372,419.0		-11.66%
减: 营业成本	8,166,392,209.87	84.93%	9,797,759,494.01	90.02%	-16.65%
税金及附加	28,506,920.90	0.30%	39,464,593.48	0.36%	-27.77%
销售费用	95,893,699.17	1.00%	78,685,990.07	0.72%	21.87%
管理费用	195,928,468.57	2.04%	174,079,357.79	1.60%	12.55%
研发费用	97,689,237.99	1.02%	71,635,025.43	0.66%	36.37%
财务费用	140,250,861.32	1.46%	80,442,623.76	0.74%	74.35%
资产减值损失	338,119,223.01	3.52%	74,190,257.53	0.68%	355.75%
加: 公允价值损益(损失以“-”号填列)	241,718,449.49	2.51%	-3,951,600.00	-0.04%	-6216.98%
投资收益(损失以“-”号填列)	24,197,339.32	0.25%	53,343,473.12	0.49%	-54.64%
资产处置收益(损失以“-”号填列)	2,285,686.84	0.02%	74,020.63	0.00%	2987.91%
其他收益	18,980,306.79	0.20%	13,927,854.05	0.13%	36.28%
二、营业利润(亏损以“-”号填列)	839,276,281.08	8.73%	631,508,824.82	5.80%	32.90%
加: 营业外收入	33,653,890.64	0.35%	33,296,599.22	0.31%	1.07%
减: 营业外支出	1,286,515.21	0.01%	10,070,730.76	0.09%	-87.23%
三、利润总额(亏损总额以“-”号填列)	871,643,656.51	9.07%	654,734,693.28	6.02%	33.13%
减: 所得税费用	145,860,861.35	1.52%	106,760,327.26	0.98%	36.62%

四、净利润（净亏损以“-”号填列）	725,782,795.16	7.55%	547,974,366.02	5.03%	32.45%
归属于母公司所有者的净利润	712,021,433.45	7.41%	544,401,919.13	5.00%	30.79%

上表可知，公司本期营业收入较上期同比下降 11.66%，归属于上市公司股东净利润较上期同比增长 30.79%，主要系综合毛利率上升所致。利润表主要项目变动分析如下：

1) 主要产品毛利率变动

公司主营业务毛利来源于中大尺寸触控显示一体化和中小尺寸触控显示一体化业务。本期中大尺寸触控显示一体化产品的营业收入及毛利率均较上期增长，中小尺寸触控显示一体化产品由于公司业务模式转换，营业收入下降，综合毛利率上升，具体如下：

单位：元

项目	本期发生额		上期发生额	
	毛利额	毛利率	毛利额	毛利率
中大尺寸触控显示一体化	977,747,005.02	40.34%	801,209,639.58	37.57%
中小尺寸触控显示一体化	432,943,491.55	6.08%	277,510,859.80	3.19%
合 计	1,410,690,496.57	14.79%	1,078,720,499.38	9.96%

① 中大尺寸触控显示一体化业务一般为电子材料的生产和来料加工服务，物料转移价值不高，表现为收入规模相对偏低，但产品毛利率水平较高。是公司重要的盈利来源。由于公司大力开拓国内、国际市场，本期营业收入增长主要系承接客户订单增加所致。同时本期销售毛利额较上期增长 22.03%，主要系：首先，公司研发新技术和新应用，提升产品的市场定位，进一步提升产品盈利能力。其次，低端产品的销量占比逐渐下降。再次，公司开发新工艺，强化过程管理和良率控制，且随着销量提升，规模效应显现，抑制了部分产品的单位成本过快上涨。

② 中小尺寸触控显示一体化业务主要采用 Buy and Sell 模式，物料转移价值在整个产品成本中占比较高，表现为收入规模相对偏高，但产品毛利率水平偏低。中小尺寸触控显示一体化业务本期营业收入较上期下降 18.20%，毛利额较上期增长 56.01%。营业收入下降由于中小尺寸触控显示一体化业务由以 Buy and

sell 模式为主逐步向 Buy and sell 模式和纯加工模式并行转换，采用 Buy and sell 模式的客户收入占比有所降低，而纯加工模式的收入占比有所增加，该模式下，仅核算加工费，营业收入降低，毛利提高。

同时，主要子公司深圳市德普特电子有限公司（以下简称深圳德普特）于 2017 年底整体搬迁至东莞，2017 年产能利用受到一定影响，单位产品分摊的固定成本增加，导致 2017 年毛利率较低，本期主要子公司东莞德普特生产稳定进行，单位产品分摊的固定成本降低，且本期销售技术含量较高的全面屏产品占比提高，进一步提升产品盈利能力，综合毛利率较上期提升。

2) 期间费用变动

单位：元

项目	本期发生额		上期发生额		占营业收入变动
	金额	占营业收入比例（%）	金额	占营业收入比例（%）	
销售费用	95,893,699.17	1.00%	78,685,990.07	0.72%	0.28%
管理费用	195,928,468.57	2.04%	174,079,357.79	1.60%	0.44%
研发费用	97,689,237.99	1.02%	71,635,025.43	0.66%	0.36%
财务费用	140,250,861.32	1.46%	80,442,623.76	0.74%	0.72%
合 计	529,762,267.05	5.52%	404,842,997.05	3.72%	1.80%

上表可知，公司本期期间费用较上期同比增长，非本期净利润增长的主要因素。增长幅度较大的为研发费用及财务费用。研发费用增长分析详见问题 7（2）回复。财务费用增长主要系本期外部融资利息支出增加及外币汇率变动导致汇兑净损失增加所致。

3) 其他项目变动

公司本期利润表其他发生额较大的项目为资产减值损失及公允价值变动损益，对公司净利润总体影响较小，资产减值损失本期发生额较大主要系计提对比克电池长期股权投资减值准备，详见问题 1（4）回复。公允价值变动损益本期发生额较大系公司本期确认比克电池原股东承诺的业绩补偿款。

(3) 会计师执行的核查程序

- 1) 执行风险评估程序，了解公司的经营环境是否出现重大变化。
- 2) 对公司销售收款循环、生产仓储循环、资金循环等内控制度进行了解并执行控制测试，了解控制是否设计合理并有效实行。
- 3) 了解同行业上市公司业绩情况，分析导致公司 2018 年度营业收入下降，毛利率增长的原因。
- 4) 分析利润表项目变动情况及原因，复核变动的合理性，并考虑对净利润的影响。

经核查，公司本期营业收入与净利润变动趋势不同是合理的。营业收入下降系中小尺寸触控显示一体化产品业务模式转换，本期纯加工业务增加，纯加工模式下公司仅核算加工费，营业收入下降。净利润增长主要系主要产品综合毛利率提高所致。包括中大尺寸触控显示一体化产品毛利贡献的持续增长、中小尺寸触控显示一体化产品业务模式转换导致单位产品毛利提高、主要子公司东莞德普特前期搬迁已完成，本期产品良率提升，固定成本降低等因素。

问题 4.报告期末，你公司应收账款余额 170,020.09 万元，同比增长 40.15%，但报告期内营业收入同比下降 11.66%。请你公司列示应收账款前五大客户的具体情况，包括但不限于客户名称、是否关联方、销售产品类别、销售金额、应收账款情况、期后回款情况、是否为本年度新增客户等；并结合信用政策变化、客户结构变化等详细说明应收账款变动趋势与营业收入变动趋势不一致的原因及合理性。请会计师核查并发表意见。

回复：

(1) 公司 2018 年及 2017 年应收账款前五大客户具体情况：

单位：元

序号	客户名称	销售产品类别	是否关联方	是否新增客户	2018 年信用政策	2017 年信用政策
1	第一名	中小尺寸	非关联方	否	月结 60 天	月结 60 天
2	第二名	中小尺寸	非关联方	否	月结 30 天	月结 30 天

3	第三名	中小尺寸	非关联方	否	月结 60 天	月结 60 天
4	第四名	中大尺寸	非关联方	否	月结 90 天	月结 90 天
5	第五名	中小尺寸	非关联方	否	月结 60 天	月结 60 天
6	第六名	中大尺寸	非关联方	否	月结 90 天	月结 90 天
7	第七名	中大尺寸	非关联方	否	月结 60 天	月结 60 天

(续上表)

单位：元

客户名称	2018 年销售额 (不含税)	2017 年销售额 (不含税)	2018 年末应收账款余额	2017 年末应收账款余额	2019 年 1-4 月回款
第一名	1,701,615,088.64	75,084,821.69	272,693,872.30	3,265,401.04	338,358,233.98
第二名	1,170,713,345.70	540,816,110.41	167,570,553.70	228,676,830.56	339,711,272.34
第三名	3,034,664,242.55	7,138,794,607.57	154,126,337.07	133,467,858.53	244,998,742.61
第四名	410,718,555.59	548,266,773.98	153,307,071.65	158,997,519.42	153,307,071.65
第五名	216,047,934.35	1,245,577.92	108,854,151.18	257,000.58	142,557,390.75
第六名	231,458,459.50	107,450,491.57	85,588,296.11	52,952,567.08	84,488,940.91
第七名	316,878,050.58	77,892,305.98	65,033,741.26	50,463,795.61	62,638,714.68
合计	7,082,095,676.91	8,489,550,689.12	1,007,174,023.27	628,080,972.82	1,366,060,366.92

注：第六名、第七名为 2017 年应收账款前五大客户。

上表可见，公司两期应收账款前五户的信用政策基本保持一致。本期应收账款变动趋势与营业收入变动趋势不一致主要系客户结构发生变化所致。

1) 本期营业收入较上期下降系公司中小尺寸触控显示一体化业务前期主要采用 Buy and Sell 模式，即客户在采购部分原材料后由其销售给公司，由公司进行加工制造后再向客户销售产成品的业务模式，该模式下物料转移价值较高。2018 年公司致力于优化业务模式及客户结构，中小尺寸触控显示一体化业务采用 Buy and Sell 模式和纯加工模式并行转换，由于纯加工模式下，公司仅核算加工费，导致本期营业收入较上期下降。

2) 应收账款较上期增长系公司前期的客户集中度较高，2017 年末应收账款余额第三名客户的销售收入占公司总体营业收入的 65.59%，本期该客户销售收入占公司总体营业收入的比例下降至 31.56%。公司为了缓解资金压力，保证资金的安全，与该客户采用双方定期核对采购额和销售额，并按照各自账期进行核

对抵账、按照差额结算现金流的结算方式。该结算方式下，客户收入大规模下降后，应收账款并未发生较大改变。同时，公司与其他客户业务规模扩大，期末信用期内的应收账款增加。

（2）会计师执行的核查程序

1) 了解销售收款循环的内部控制，对内部控制的设计和运行有效性进行评估和测试。

2) 取得公司应收账款前五大客户的清单档案信息，检查与公司是否存在关联关系，检查合同、报关单、送货单、发票、回款情况流水等原始资料，并对前五大客户的销售额及期末欠款余额进行函证。

3) 复核应收账款及营业收入增减变动情况，并对变动的合理性进行评估。

经核查，公司本期主要产品业务模式转换，客户结构发生变化，应收账款变动趋势与营业收入变动趋势不一致是合理的。

问题 5.你公司在“第四节、经营情况讨论与分析”之“一、概述”称，后期芜湖铁元投资有限公司（以下简称“芜湖铁元”）将向你公司积极引入光电显示领域与汽车智造领域资源，促成并加深客户合作及深度，并且不排除后期继续以参与你公司资本活动或筹谋共同设立并购基金，置入优质资产等方式，逐步提升对你公司的持股比例。请你公司：（1）补充说明芜湖铁元未来 12 个月内拟引入光电显示领域与汽车智造领域资源的具体情况，包括但不限于拟引入资源类型、相关客户情况、是否已签订相关协议、预计对公司生产经营及业务表现等的影响。（2）补充说明芜湖铁元未来 12 个月内拟参与公司资本活动或筹谋共同设立并购基金的具体情况，包括但不限于相关安排、是否已签订先关协议等。（3）补充说明芜湖铁元未来 12 个月内是否存在增持你公司股份的具体安排。（4）结合上述问题进一步说明你公司经营情况讨论与分析是否审慎合理。

回复：

（1）补充说明芜湖铁元未来 12 个月内拟引入光电显示领域与汽车智造领域资源的具体情况，包括但不限于拟引入资源类型、相关客户情况、是否已签订相关协议、预计对公司生产经营及业务表现等的影响。

芜湖铁元为长信科技控股股东，安徽省投资集团为长信科技实际控制人。

在依法合规的前提下，安徽省投资集团将积极为长信科技协调对接光电显示领域和汽车智造领域的资源。截至目前，暂未签订相关协议。

(2) 补充说明芜湖铁元未来 12 个月内拟参与公司资本活动或筹谋共同设立并购基金的具体情况，包括但不限于相关安排、是否已签订先关协议等。

芜湖铁元参与认购了长信科技 2019 年 3 月发行的可转债的优先配售额度，除此之外，芜湖铁元未来 12 个月内暂无参与长信科技资本活动或筹谋共同设立并购基金的计划。后续如有资本运作事项，长信科技将按规定及时履行相应的信息披露义务。

(3) 补充说明芜湖铁元未来 12 个月内是否存在增持你公司股份的具体安排。

芜湖铁元未来 12 个月内暂无增持长信股份的计划。

(4) 结合上述问题进一步说明你公司经营情况讨论与分析是否审慎合理。

安徽省投资集团作为省级投资平台，具有一定的资源优势。安徽省投资集团作为长信科技实际控制人，以“赋能投资”作为上市公司高效发展的基石，除已参与认购长信科技可转债外，未来，拟计划以各种形式积极支持长信科技发展。为了保证投资者的知情权，在年报相关章节说明了安徽省投资集团作为长信科技实际控制人为支持长信科技发展拟采取的相应举措。后续，长信科技将根据相关计划推进进度和信披标准，按规定披露相应信息。因而，长信科技在年报经营情况讨论与分析中的上述披露是审慎合理的。

问题 6.报告期内，你公司前五大客户销售金额合计 670,832.74 万元，占销售总额的 69.77%；前五大供应商采购金额合计 434,168.72 万元，占采购总额的 60.41%。请你公司：(1) 补充说明前五大客户（供应商）的具体名称、关联关系、销售产品（采购产品）类别、交易金额、应收账款回收情况或应付账款情况等。(2) 进一步区分不同业务板块说明上述相关要素。请会计师核查并发表意见。

回复：

(1) 公司前五大客户及供应商情况

公司主营业务为触控显示关键器件的研发、生产和销售，具体包括中大尺寸触控显示一体化和中小尺寸触控显示一体化两类。中大尺寸触控显示一体化业务包括 ITO 导电玻璃、触控 Sensor、触控模组、TFT 面板减薄（含切割）、中大尺寸触显一体化模组、车载盖板等产品和精加工服务。中小尺寸触控显示一体化业务主要提供中小尺寸触控显示一体化模组产品及手机盖板，服务于高端手机配套市场。

本期前五大客户情况如下：

单位：元

客户	业务板块及销售产品类别	关联方情况	2018 年销售金额	2018 年末应收账款余额	2018 年回款金额
第一名	中小尺寸	非关联方	3,034,664,242.55	154,126,337.07	931,863,108.51
第二名	中小尺寸	非关联方	1,701,615,088.64	272,693,872.30	1,706,492,775.22
第三名	中小尺寸	非关联方	1,170,713,345.70	167,570,553.70	1,283,950,213.58
第四名	中大尺寸	非关联方	410,718,555.59	153,307,071.65	435,524,032.18
第五名	中小尺寸	非关联方	390,616,123.42	26,322,186.63	421,192,900.80
合计			6,708,327,355.90	774,020,021.35	4,779,023,030.29

本期前五大供应商情况如下：

单位：元

供应商	业务板块	关联方情况	2018 年采购金额	2018 年末应付账款余额	2018 年付款金额
第一名	电子材料	非关联方	2,329,812,779.88	110,080,442.95	-
第二名	电子材料	非关联方	740,076,823.45	-	778,788,115.28
第三名	电子材料	非关联方	723,621,248.26	172,988,147.21	808,882,302.18
第四名	电子材料	非关联方	315,578,618.45	17,711,335.90	396,039,627.70
第五名	电子材料	非关联方	232,597,768.26	20,778,327.20	245,597,599.88
合计			4,341,687,238.30	321,558,253.26	2,229,307,645.04

注：公司与第一名客户的业务合作模式及结算模式详见问题 4 回复。

上表可见公司前五大客户销售金额占销售总额的比重较高系：前五大客户主要为销售中小尺寸触控显示一体化产品。公司中小尺寸触控显示一体化业务本期主要采用 Buy and Sell 模式，该模式下，产品的物料转移价值较高，收入规模相对较大。

公司前五大供应商采购金额占采购总额的比重较高系 Buy and Sell 业务模式下，主要供应商与客户重合。同时公司的终端客户对品质要求较高，部分主材供应商由客户指定。公司与主要供应商建立稳定的合作关系，向主要供应商的采购金额相对较大。

(2) 会计师执行的核查程序

1) 了解销售收款循环、采购付款循环的内部控制，对内部控制的设计和运行有效性进行评估和测试。

2) 对前五大客户及供应商进行函证，函证包括交易额及往来余额等信息，确认公司销售和采购真实性、往来余额的准确性。

3) 检查前五大客户及供应商的档案信息，与公司是否存在关联关系。

4) 检查前五大客户及供应商的订单、发票、收付款单据等资料。

经核查，公司向前五大客户的销售金额占收入总额的比重较高，前五大供应商采购金额占采购总额的比重较高是合理的。

问题 7.报告期内，你公司确认研发费用 9,768.92 万元，同比增长 36.37%。请你公司结合研发投入的主要项目、性质和目前进展状态补充说明研发费用增长的原因及合理性。请会计师核查并发表意见。

回复：

(1) 研发投入的主要项目、性质和目前进展状态

公司报告期投入的研发项目共 31 项，本年度已完成研发项目 27 项，在研发项目 4 项。公司主要项目性质及目前进展状态如下：

单位：元

序号	项目	概述	进展	金额	占比
1	TFT 顶喷蚀刻工艺研发	设备采用顶部喷洒方式进行蚀刻减薄 TFT 玻璃基板。通过专用喷头等喷淋装置，以近似于雾状的喷淋方式，将蚀刻药液均匀的喷洒在蚀刻产品表面。	已结项	27,346,513.72	27.99%
2	车载触控显示器研发及产业化	通过车载触控集成技术的工艺研发，使车载液晶显示器在光学性能、安全性能、温度适应性等方面均有较大的突破。	已结项	12,087,660.20	12.37%
3	双面多层光学膜镀膜装置及其工艺研发	双面多层光学镀膜采用多层光学薄膜的设计和沉积，利用光的相交干涉原理，通过高低折射膜层匹配，达到实现光学对面效果。	已完成双面多层光学薄膜的膜系设计、镀膜设备箱体的工艺设计、连续沉积的气路及溅射靶材布置等工艺研究。	9,608,537.20	9.84%
4	提高显示器平板玻璃边缘强度的方法的研究	采用环保的填充液进行填充，消除平板玻璃边缘产生的微裂纹、缝隙和崩边，更好地保持平板玻璃边缘的强度。	已结项	7,504,573.90	7.68%
5	柔性 TP Sensor 项目开发	本项目将已有的触控 Sensor 玻璃小尺寸单片形成很好的补充，扩大产品的多样性。	已完成针对柔性 TP Sensor 所有 PI 膜的生产工艺参数设定以及膜层附着力确认等课题进行的试验性研究。	5,091,476.01	5.21%
6	IMITO G5 低温镀膜工艺研发	采用的是大面积真空磁控溅射镀膜技术，涉及到真空镀膜技术、低温等离子体技术、电气自动控制和机械设计制造工艺以及真空镀膜系统集成等学科，技术难度大。	已结项	4,909,747.09	5.03%
7	膜层表面粗糙度改善的工艺研发	本项目将已有的镀膜生产线，通过镀膜温度、镀膜工艺气体的改善，引进新的溅射方式及新设备，来改善表面粗糙度，并实现产业化生产。	本报告内该项目已完成对于膜层粗糙度测量方法以及温度、工艺气体对于膜层粗糙度影响程度等的工艺理论的试验性研究。	3,703,440.55	3.79%

8	NOTEBOOK MOBILE 超薄屏幕研发	使 TFT-LCD 超薄基板经过化学溶液的蚀刻，将重庆京东方所生产的 TFT-LCD 产品中的 NOTEBOOK、MOBILE 两类型屏幕由原来的单片 1.1mm 左右的厚度薄化至 0.25mm/0.3mm。	已结项	3,509,395.29	3.59%
9	降低全面屏边缘触控面板误操作率的控制方法的研发	根据全面屏的大小预先设定判断握持状态的条件，当传感器检测到的位置信息符合条件时即确定处于握持状态和具体为何种握持状态。	已结项	3,415,087.20	3.50%
10	一种新型全贴合叠构(TP 增加固态OCA 解决全贴发黄问题)	新式触摸屏在 OGS 产品触摸面增加 AR 及 AS 膜层，实现减反射以及防污效果，再与显示屏实现 OCR 全贴合，达到最佳光学效果。	已结项	2,893,041.64	2.96%
11	其他项目			17,619,765.19	18.04%
合计				97,689,237.99	100.00

(2) 研发费用增长的原因及合理性

单位：元

2018 年研发费用	2017 年研发费用	变动比例
97,689,237.99	71,635,025.43	36.37%

公司研发费用发生额本期较上期同比增长 36.37%，主要由于触控显示行业技术及工艺迭代快，公司必须加强研发力量、重视研发工作，保持技术领先、品质性能领先，为公司的可持续发展提供重要保障。多年来，公司持续通过项目研发已具备了大面积真空平面磁控溅射技术、大型真空磁控溅射镀膜设备研制技术、大面积多层光学薄膜制备技术、大尺寸 TFT 面板喷淋减薄技术、车载使用大尺寸一体化触控模组技术、触摸屏与显示屏全贴合技术、异形切割和 COF 封装技术等多项核心技术。

为保持公司在消费电子板块和车载业务板块持续的竞争能力和可持续发展的无限动力，公司在核心研发项目的选择、研发投入、研发进展等方面始终保持较高的投入水平和较强的关注力度。同时，紧紧依托国家级企业技术中心和博士后科研工作站形成的强大技术队伍，始终坚持“四个面向”研发方向，即面向客

户、面向生产经营、面向市场、面向未来。紧密保持与终端客户的技术交流、技术协同与技术同步，通过不断开发新工艺、新技术、新产品，坚定围绕并满足国内外客户所确立的新技术路线要求，始终保持技术上的先进性和领先性。

(3) 会计师执行的核查程序

- 1) 对公司研究与开发的内控制度进行了解，并测试其运行的有效性。
- 2) 检查本期研发项目的立项审批文件、项目可行性分析报告等原始资料。
- 3) 检查公司本期研发项目的各项费用归集情况，复核研发费用增减变动的合理性。

经核查，公司本期研发投入增加，研发费用增长具有合理性。

问题 8.年报显示，子公司深圳市德普特电子有限公司、赣州市德普特科技有限公司报告期内分别亏损 **9,021.45 万元、2,958.91 万元**。请你公司结合上述两家子公司的具体生产经营情况补充说明亏损的原因。请会计师核查并发表意见。

回复：

(1) 深圳德普特

深圳德普特原租赁的厂房产于 2017 年 10 月 31 日到期，为保证业务的延续，深圳德普特在东莞大岭山成立子公司东莞市德普特电子有限公司（以下简称“东莞德普特”），从 2015 年开始，东莞德普特开始进行基建改造和建设。2017 年末，东莞德普特基建已完成，新增及转移产能不断释放。深圳德普特生产经营基地于 2017 年底整体搬迁至东莞德普特。深圳德普特原有生产业务全部转移至子公司东莞德普特。

鉴于客户认证体系一致性和连续性要求，深圳德普特仍从事部分接单和小部分销售工作。同时，深圳德普特作为管理中心向其所属子公司提供技术指导、技术支持、人员管理等服务。

深圳德普特 2018 年亏损主要原因系：尽管深圳德普特已经没有生产相关功能，但仍具备小部分购销、研发及对子公司管理职能，深圳德普特存在主要员工工资及日常运营维护费用开支项目。同时，由于深圳德普特从事购销业务时，对

汇率趋势判断不足，在 2018 年美元对人民币汇率一路上扬，从 2018 年 1 月末 1 美元对人民币 6.3339 元升到 2018 年 12 月末的 6.8632 元的背景下，从事的相关境外采购业务产生较多的汇兑损失，鉴于上述原因，2018 年下半年开始，公司已将深圳德普特经营的购销业务逐渐转移至东莞德普特。

(2) 赣州德普特

近年来，赣州德普特根据市场变化和客户需求不断对原有业务进行主动转型，主营业务由消费类触控模组逐步转型为消费类触控模组与非消费类触控模组及盖板业务并举。2018 年赣州德普特亏损的主要原因系：

1) 赣州德普特依托公司产业链所需自配元器件优势，为配合东莞德普特的业务，加快业务转型，加大盖板业务的开发力度。由于东莞德普特对应的终端客户及为终端客户提供的机种均属于高端机种，对于配套器件盖板的要求指标为行业高标准。由于客户要求高，赣州德普特在为客户进行盖板打样及产品试制过程中付出了艰辛的努力和较高的业务成本。赣州德普特一方面积极储备盖板业务配套的各类人员，一方面积极引进先进的技术及管理方式，但由于前期盖板业务产量及良率均偏低，无法有效摊薄固定成本，导致公司产品毛利整体较低。

2) 赣州德普特为拓展车载产品市场，加深车载领域的渗透，有效提升盈利能力，在满足后装市场需求的同时逐步加大车载前装市场投入和开发力度，对应车载研发项目上诸如试验费用、测试费用等研发费用的支出增加。

(3) 会计师执行的核查程序

1) 了解公司的经营情况及业务开展情况，分析深圳德普特、赣州德普特报告期内亏损的主要原因。

2) 分析深圳德普特及赣州德普特利润表项目变动情况及原因，复核变动的合理性，并考虑对净利润的影响。

经核查，深圳德普特本期亏损主要系经营模式变更所致，赣州德普特本期亏损主要系业务转型前期，产品生产合格率低及产能未完全释放所致。

问题 9.报告期内，你公司新增在建工程转入固定资产 79,373.72 万元。请你

公司结合在建工程的工程进度、设备状态及使用条件等因素补充说明相关在建工程项目是否达到转固条件、相关会计处理是否合规。请会计师核查并发表意见。

回复：

（1）在建工程转入固定资产情况

公司在建工程成本按实际工程支出确定，包括在建期间发生的各项必要工程支出。公司将满足如下条件的在建工程予以转固并计提折旧：

- 1) 资产的实体建造(包括安装)工作已经全部完成或者实质上已经完成。
- 2) 所购建符合资本化条件的资产与设计要求、合同规定相符，即使有极个别与设计、合同或者生产要求不相符的地方，也不影响其正常使用或销售。
- 3) 继续发生在所购建的符合资本化条件的资产上支出的金额很少或者几乎不再发生。本期转固在建工程情况如下：

单位：元

项目	转固金额	占比
东莞客户定制产线	244,195,067.61	30.77%
中小尺寸触控显示一体化项目	207,566,726.63	26.15%
中大尺寸触控显示一体化项目	139,889,076.49	17.62%
其他项目	202,086,368.70	25.46%
合计	793,737,239.43	100.00%

上述主要在建工程的实体建造的工作已经完成，产线已经安装调试完毕，已经达到预定可使用状态，公司将在在建工程予以转固并计提折旧。

（2）会计师执行的核查程序

- 1) 了解与在建工程、固定资产相关的内控，并选取样本执行控制测试。
- 2) 检查已完工程项目的竣工决算报告、验收交接单等相关凭证，检查重要资产采购合同、发票等资料，关注入账时点及入账价值是否准确，检查公司会计处理是否正确。

3) 对重要固定资产进行盘点并进行权证检查, 关注其实际使用时间与固定资产转固时间是否一致。

经核查, 本期转固在建工程已达转固条件, 相关会计处理合规。

问题 10.你公司在“第七节、合并财务报表项目附注”之“4、应收票据及应收账款”中列示了单项金额不重大但单项计提坏账准备的应收账款情况、本期实际核销的应收账款情况、按欠款方归集的期末余额前五名的应收账款情况。请你公司补充说明相关客户的基本情况, 包括但不限于客户名称、关联关系、交易情况、交易金额、应收账款及坏账准备情况、计提或核销具体原因等。请会计师核查并发表意见。

回复:

(1) 按欠款方归集的期末余额前五名的应收账款情况如下:

单位: 元

序号	客户名称	是否关联方	销售产品	2018 年销售额	2018 年末应收账款余额	2018 年末坏账准备	坏账计提原因
1	第一名	非关联方	中小尺寸	1,701,615,088.64	272,693,872.30	13,634,693.62	参照公司坏账政策, 按照账龄组合计提
2	第二名	非关联方	中小尺寸	1,170,713,345.70	167,570,553.70	8,378,527.69	
3	第三名	非关联方	中小尺寸	3,034,664,242.55	154,126,337.07	7,706,316.85	
4	第四名	非关联方	中大尺寸	410,718,555.59	153,307,071.65	7,665,353.58	
5	第五名	非关联方	中小尺寸	216,047,934.35	108,854,151.18	5,442,707.56	
合计				6,533,759,166.83	856,551,985.90	42,827,599.30	

(2) 单项金额不重大但单项计提坏账准备的应收账款情况

公司对有客观证据表明其发生了减值的应收账款, 将其从相关组合中分离出来, 根据其未来现金流量现值低于其账面价值的差额确认减值损失, 计提坏账准备。本期单项金额不重大单独计提坏账准备的客户情况如下:

单位：元

客户名称	关联关系	交易情况	本期交易金额	期末应收账款余额	期末坏账准备余额	计提原因
单位一	非关联方	销售产品	-	1,529,435.81	1,529,435.81	账龄较长，多年无业务合作，预计回款困难
单位二	非关联方	销售产品	-	1,411,408.46	1,411,408.46	
单位三	非关联方	销售产品	-	799,964.15	799,964.15	
单位四	非关联方	销售产品	-	715,478.69	715,478.69	
单位五	非关联方	销售产品	-	533,900.00	533,900.00	
其他单位	非关联方	销售产品	-	1,220,048.64	1,220,048.64	
合计			-	6,210,235.75	6,210,235.75	

(3) 本期实际核销的应收账款情况

公司对经过多次催收、经过相关法律诉讼程序后，仍然无法收回，且前期已全额计提减值准备的应收账款的余额进行了核销，符合公司应收账款管理制度。本期核销具体情况如下：

单位：元

客户名称	关联关系	交易情况	本期交易金额	应收账款余额	核销金额	核销原因
单位一	非关联方	销售产品	-	2,257,576.04	2,257,576.04	通过法律手段仍无法收回
单位二	非关联方	销售产品	-	2,215,633.59	2,215,633.59	
单位三	非关联方	销售产品	-	952,068.38	952,068.38	
单位四	非关联方	销售产品	-	852,640.00	852,640.00	
单位五	非关联方	销售产品	-	347,450.00	347,450.00	
其他单位	非关联方	销售产品	-	2,458,497.28	2,458,497.28	
合计			-	9,083,865.29	9,083,865.29	

(4) 会计师执行的核查程序

- 1) 检查公司各类减值准备的计提政策，是否符合企业会计准则相关规定及公司业务情况。
- 2) 比较公司与同行业上市公司的减值准备计提政策，是否存在异常。

3) 对期末应收账款进行减值测试，复核公司的减值测试过程及支撑资料。

4) 取得公司本期核销的应收账款清单并分析其合理性。

经核查：公司本期对部分应收账款单项计提坏账准备、核销无法收回的应收账款，符合公司的应收账款管理制度。

【本页无正文，为芜湖长信科技股份有限公司关于深圳证券交易所对公司
2018 年年报问询函的回复报告之签章页】

芜湖长信科技股份有限公司 董事会

2019 年 5 月 28 日