

关于对聆达集团股份有限公司的年报问询函有关问题的 专项说明

深圳证券交易所：

贵所《关于对聆达集团股份有限公司的年报问询函》（创业板年报问询函【2020】第 98 号）（以下简称“问询函”）收悉，致同会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“我们”）对问询函中提到的需要会计师说明的问题进行了专项核查。现将核查情况和核查意见说明如下：

一、问询函问题 1：报告期内你公司通过增资及购买股权方式，取得上海易维视科技有限公司（以下简称“易维视”）51%股权，将其纳入合并报表范围，并形成 8,494.96 万元商誉。易维视 2018 年至 2020 年的累计承诺净利润为 6,000 万元，2018 年、2019 年分别实现净利润 632.44 万元、236.95 万元，商誉减值测试结果为未发生减值。

（1）请详细说明易维视报告期内业绩同比大幅下滑的原因，并结合其主要产品的研发、应用、市场推广计划说明业绩承诺的可实现性；

（2）请补充披露商誉减值测试中所使用的关键假设、资产组划分等信息，以及预测期内收入增长率、毛利率、期间费用率、现金流量等关键参数，并结合易维视的内外部经营环境变化、行业发展趋势等说明相关假设和参数的设定是否合理。

请会计师和评估师核查并发表意见。

回复：

（一）情况说明

1、请详细说明易维视报告期内业绩同比大幅下滑的原因，并结合其主要产品的研发、应用、市场推广计划说明业绩承诺的可实现性。

（1）易维视报告期内业绩同比大幅下滑的原因

报告期内，易维视业绩同比大幅下滑主要系主营业务收入未达预期导致。2018-2019年其主要经营业绩指标如下：

年度	销售收入（万元）			毛利率	净利润（万元）
	广告传媒	其他领域	合计		
2018	2,099.28	106.40	2,205.68	61.32%	632.44
2019	1,729.67	151.49	1,881.16	70.65%	434.25

易维视目前从事的主要业务是利用自主研发的裸眼 3D 技术为广告传媒、展览展示、教育、医疗、游戏等领域提供一站式显示技术整体解决方案。报告期内，公司产品主要应用场景为楼宇广告传媒、展览展示等领域，为广告发布商提供媒体终端产品和技术服务。

自 2018 年下半年开始，宏观经济增长放缓趋势明显，广告业主的投放意愿降低，2019 年宏观经济疲软的周期性影响持续加大，广告业主的预算下跌幅度加大，也直接影响了广告发布商的屏幕扩长和设备更新意愿，根据广告传媒的龙头上市公司分众传媒（SZ: 002027）发布的 2019 年度报告，同样验证了广告市场在经济下行周期的持续萎缩表现，披露的年报显示，其传媒终端采购变化情况如下：

股票代码	公司名称	境内自营部分媒体资源数量（万台）			媒体终端屏采购金额（万元）		
		2019 年	2018 年	本年比上年增减	2019 年	2018 年	本年比上年增减
002027	分众传媒信息技术股份有限公司	244.8	263.9	-7.24%	28,042.6	162,093.1	-82.7%

数据来源：分众传媒信息技术股份有限公司 2019 年年度报告

报告期内，整体经济下行对广告传媒市场的波及影响，对公司的产品销售冲击明显，主要客户采购传媒终端数量明显下滑。2019 年，易维视预计实现销售终端屏 4,120 台，实际完成销售 2,107 台，仅完成预期的 51%，收入远远不及预期，是易维视业绩出现大幅下滑的主要原因。

(2) 结合其主要产品的研发、应用、市场推广计划说明业绩承诺的可实现性

1) 主要产品研发及应用

易维视自 2010 年成立至今，一直专注于裸眼 3D 技术的研究开发，经过多年的技术沉淀，易维视产品的主要应用场景和研发方向目前主要定位于广告传媒、展览展示、医疗以及智能终端，目前已初步形成了“上市一代、储备一代、开发一代”的梯次产品研发格局。

①裸眼 3D 传媒终端、超大型裸眼 3D 拼接墙、超大型裸眼 3D LED 等面向传媒展示领域的产品，裸眼 3D 传媒终端 N080 系列、裸眼 3D 拼接屏、裸眼 3DLED 等是易维视目前最为成熟的产品，裸眼 3D 传媒终端 N090 系列在年底也进入增量试产阶段。易维视在传媒展示领域形成了较好的品牌和市场竞争力，能给公司带来部分稳定的业务和收入。

②AI+超高清裸眼 3D 医用监视器，是易维视 2019 年开始重点拓展的新业务领域，主要应用于临床内窥镜手术设备的配套监视器，截至 2019 年底项目已进入试产阶段。原计划 2020 年初完成产品大批量试制和产品定型，2 月份产品上市；受疫情影响进展推迟，4 月份已完成产品定型和下游主流医疗器械客户的确认，预计 5 月份完成 3C 认证后即可上市，预计将成为公司 2020 年的主要业务领域。

③桌面型裸眼 3D/XR 智能终端，是易维视重点拓展的新业务领域，主要面向 3D/XR 教育、3D 影视娱乐、3D/XR 游戏、3D 近视训练和预防等应用领域，公司已与华为建立合作关系，与华为-上海 5G+XR 创新中心合作推进 5G+云计算+裸眼 3D/XR 智能终端业务，是公司中期重点业务领域。

2) 主要产品市场及推广计划

结合产品研发进度，2020 年，易维视确立的市场推广计划是巩固传统的广告传媒、展览展示领域份额，积极拓展医疗显示终端市场。其中利用 AI 人工智能技术赋能的超高清裸眼 3D 将成为重点推广产品，该产品的主要应用于腹腔镜/显微镜医疗设备，其真实呈现立体信息和视差信息，提供了手术视野的纵深感，保证操作的精准度和安全性，进而缩短了手术的时间，缩短手术医生的学习曲线，是内窥镜手术 3D 显示领域的创新性产品，目前尚无发现全球范围内的同类产品。

①裸眼 3D 医用监视器销售市场调研分析

目前没有公开数据对内窥镜市场进行定量测算。裸眼 3D 技术有望广泛应用于肝胆胰外科、胃肠外科、妇科、胸外科、泌尿外科等多个临床科室，按照国

内现有三甲医院、二甲医院数量保守估计，其中 3D 内窥镜存量市场保有量 500-600 台左右，增量市场预计 200-300 台/年。

②裸眼 3D 医用监视器销售市场推广计划

裸眼 3D 医疗监视器分为两个市场。

新增市场：前期受技术等各方面影响，裸眼 3D 并不是标准配置，随着裸眼 3D 技术的成熟和 AI 人工智能技术的赋能，未来成为 3D 内窥镜的标准配置可期。

存量市场：医院原有的设备都可以搭配裸眼 3D 屏。裸眼 3D 屏不需要医疗器械注册，可以直接和其他产品配套使用，易维视生产的 3D 显示器在延时性等指标上完全可达到医用要求，医院可以选择替换原来的 3D 屏，或者增加裸眼 3D 屏。

目前易维视与下游某国际头部医疗器械企业已经签订了产品战略合作保密协议，双方已完成了设备定型，初步估计 3C 认证 5 月可以完成，年内形成销售意向 100-150 台左右，预计实现销售收入 1,300-1,800 万左右。产品一旦顺利推向医院端市场，将很快会形成示范效应，带动与其他头部医疗器械厂商的合作进度，扩大产品整体销量。

上述计划的实施受疫情变化、市场情况等多种因素综合影响，是否能够按期完成计划销量、实现业绩目标，具有较大的不确定性，上市公司将积极督促易维视公司不断开源节流，最大限度减轻疫情的影响，不断提升公司业绩。具体的风险提示将在 2019 年度年报更新稿中予以披露。

2、请补充披露商誉减值测试中所使用的关键假设、资产组划分等信息，以及预测期内收入增长率、毛利率、期间费用率、现金流量等关键参数，并结合易维视的内外部经营环境变化、行业发展趋势等说明相关假设和参数的设定是否合理。

2019 年度，综合公司的经营状况，公司基于谨慎性原则，对易维视未来的经营业绩进行预测。具体情况如下：

（1）关于商誉减值测试中所使用的关键假设

1) 假设企业所处的外部经济环境不变，国家现行的宏观经济不发生重大变化；

2) 假设商誉相关的资产组所处的社会经济环境以及所执行的税赋、税率等政策无重大变化;

3) 假设与商誉相关的资产组未来的经营管理班子尽职, 并继续保持现有的经营管理模式;

4) 假设与商誉相关的资产组可按照规划拓展业务, 且资产组渠道和业务资质能够持续稳定;

5) 假设在未来的经营期内, 资产组的各项期间费用不会在现有基础上发生大幅的变化, 仍将保持其最近几年的变化趋势持续;

6) 假设资产组的现金流入及现金流出均为年末发生。

(2) 资产组组合的确认

2019年2月12日, 聆达以超募资金向上海易维视增资1,500万元。增资后, 聆达持有上海易维视11.11%股权。2019年3月3日, 聆达通过全资子公司聆感科技(上海)有限公司(以下简称“聆感科技”)以超募资金8,975.25万元受让上海易维视原股东合计持有的39.89%股权。聆达及其全资子公司拥有合计上海易维视合计51%的股权, 对上海易维视享有控制权, 并进行合并报表, 按照会计准则的规定进行了合并对价的分摊, 从而在合并会计报表中形成商誉8,494.96万元。根据2019年合并会计报表及上海易维视会计报表, 同时根据收购比例51%测算的49%少数股东商誉为8,161.83万元, 则全部股东的商誉价值为16,656.79万元, 进而确定了在聆达集团股份有限公司合并会计报表中反映的与该商誉相关资产组的构成及其账面金额为19,350.92万元。详见下表:

项目	金额(万元)
商誉(含100%商誉)	16,656.79
其中: 账面商誉	8,494.96
少数股东商誉(49%)	8,161.83
固定资产	139.35
无形资产	2,384.93
开发支出	62.7
长期待摊费用	89.27
递延所得税资产	17.88
资产组总资产(含100%商誉)	19,350.92

(3) 易维视预测期内收入增长率、毛利率、期间费用率、现金流量见下表:

项目名称	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度	2025年及以后
收入增长率	67.0%	104.2%	49.1%	17.8%	12.2%	0.0%
平均毛利率	66.9%	69.6%	69.5%	69.2%	69.2%	69.2%
销售费用占收入比例	15.1%	11.0%	10.7%	10.8%	10.8%	10.8%
管理费用占收入比例	14.5%	11.0%	10.3%	11.0%	10.8%	10.8%
研发费用占收入比例	21.8%	15.4%	15.1%	15.8%	15.1%	15.1%
预计未来现金流量(万元)	1,135.80	1,218.97	2,405.22	3,273.93	4,151.66	4,667.83

3、易维视的内外部经营环境变化、行业发展趋势和假设参数的合理性

(1) 易维视的内外部经营环境变化

广告传媒展示领域是易维视前几年的主要业务来源，公司为了拓展产品应用领域，改变客户集中状态，已在 2019 年下半年开始积极拓展新的业务领域，例如医疗、教育、游戏等有前景的领域。

医疗领域：易维视的裸眼 3D 医用监视器产品运用范围较广，①可适用于微创外科手术，例如普通外科、心胸外科、泌尿外科，妇科等裸眼 3D 实时手术，通过逼真舒适的立体图像给术者提高精准的 3D 影像，最大程度减少手术出血和手术时长，提高术者的手术效率和质量，同时缩短初学者的学习曲线；②裸眼 3D 显微医用监视器，与下游显微系统公司有合作意向，产品正在研发中，预计今年会上市并进入临床使用。

教育科技等领域：目前随着 5G 技术和以华为云为代表的云数据解决方案应用，5G+云数据+裸眼 3D/XR 桌面显示解决方案应用而生，公司已与华为签订合作备忘录，且与上海虹口区科委合作推广 5G+云数据+裸眼 3D/XR 的应用，这一项目的成功推广将为易维视 2020 年乃至以后产生较为积极的业绩影响。

(2) 行业发展趋势

根据赛诺市场及 Frost&Sullivan 等统计预测，裸眼 3D 市场规模将快速增长，2021 年全球 3D 显示器市场规模将达到 830 亿美元，裸眼 3D 市场渗透率将达到 50% 以上。单就我国而言，裸眼 3D 行业市场规模已达到 70 亿元，正处于快速发展期，且未来三年 CAGR 有望达到 34%。

(3) 收入增长率

2020年至2024年收入增长率分别为67%、104%、49%、17.8%、12.2%，收入贡献主要来源于裸眼3D医疗显示器。2020年至2022年裸眼3D医疗显示器产品进入市场前期，预计销售量实现较快增长，2023年至2024年当销售量增长到一定程度后，销售量增长放缓直至稳定状态。公司研究开发的32吋裸眼3D医疗显示器经过前期的研究阶段试制出样机，于2019年年底将样机投放合作伙伴B.Braun实验室进行临床验证，验证效果获得合作伙伴认可，且实现了样机订单采购。医疗是一个非常严谨的行业，新设备进入临床使用需经过反复的试验和认证，保守预计2020年6月能进入临床使用。易维视推出的32吋裸眼3D医用显示器，其主要特点是运用于腹腔镜/显微镜医疗设备中，真实呈现立体信息和视差信息，提供了手术视野的纵深感，保证操作的精准度和安全性，进而缩短了手术的时间，缩短手术医生的学习曲线，加快新技术和经验传播，目前全球范围内属于创新产品，没有同类产品上市。产品一旦被市场认可，实现较高的市场增长是可期的。易维视新产品导入期接洽的均是全球一线品牌企业及国内三甲医院，结合产品的市场容量分析，3D内窥镜存量市场保有量500-600台左右，增量市场预计200-300台/年。保守预测2020-2024年裸眼3D医疗显示器销售数量分别为100台、350台、610台、750台、850台。企业预测未来收入较好。

关于营业收入，公司首先预测各类产品销售数量及销售单价，估算得出各类销售收入，累加后得出预测年度收入。销售数量预测：公司依据历史年度各类产品的销售数量，结合行业发展前景、主要产品研发及应用、市场推广计划，对2020年及未来年度的销售数量做出预测。销售单价预测：主要参考历史年度销售单价变动率，结合2020年销售计划，基于谨慎原则，各类产品销售单价呈递减趋势预测。

结合易维视基准日营业收入构成，并参考基准日后最新经营数据及经营计划，估算其未来各年度的营业收入，结合基准日年度成本结构组成情况及预测年度各业务类型的毛利水平，估算未来年度营业成本。

（4）毛利率

目前易维视没有可比的同行业上市公司，毛利率主要参照传统广告传媒终端历史水平及新产品所属行业的上市公司毛利率确定，新产品超高清裸眼3D监视器目前应用场景为医院内窥镜设备的配套监视器，根据WIND数据显示，2019年、2018年医疗设备综合毛利率分别为65.24%、66.57%。

随着新产品、新客户开发的持续推进，并结合行业发展和企业未来经营发展趋势，预计易维视之后年度的综合销售毛利率将逐步趋于稳定。本次减值测试，预计 2020 年度至 2024 年度的综合销售毛利率为 66.9%、69.6%、69.5%、69.2%和 69.2%，整体较为稳定，且低于 2019 年度的 69.7%，且新产品相较同行业公司毛利率，处于合理区间内，预测较为谨慎、合理。

(5) 期间费用率

关于销售费用，结合资产组组合相关的销售费用历史发生情况，各销售费用要素与易维视的业务量存在着一定关系。因此对于差旅费、业务宣传费、运输费等参照历史年度该等变动费用构成及其与营业收入的比率，并结合易维视营业收入预测情况进行估算。

关于管理费用，结合资产组组合相关的管理费用历史发生情况，各管理费用要素与易维视的业务量存在着一定关系。对于职工薪酬、房屋租赁费等参照易维视的当地标准并考虑企业未来发展水平预测；对于折旧摊销等固定费用按照近期企业实际发生额或按其历史发生情况进行预测；对于其他各项变动费用按照占销售收入比例计取。

关于研发费用，结合资产组组合相关的研发费用历史发生情况，各研发费用要素与易维视的业务量存在着一定关系。对于人工费等参照易维视的当地标准并考虑企业未来发展水平预测；对于折旧等固定费用按照近期企业实际发生额或按其历史发生情况进行预测；对于其他各项变动费用按照占销售收入比例计取。

预测期内销售费用、管理费用发生额将逐年增加，但基于标的公司开发新客户、维护老客户，逐步扩大了市场占有率的经营策略，且管理费用为相对固定支出，因此，预计预测期内标的公司在营业收入逐年增长的同时，期间费用率的增长幅度将小于同期营业收入增长幅度，期间费用率在预测期内将维持在相对稳定水平，并总体呈现下降趋势。根据标的公司审计报告显示，标的公司基准日无付息负债。鉴于企业日常经营所需的货币资金在生产经营过程中频繁变化且变化较大，预测时不考虑存款产生的利息收入，也不考虑手续费等其他不确定性损益。故本次未来年度财务费用不作预测。与报告期相比，预测期内标的公司期间费用率不存在较大变化。

因此，与报告期相比，标的公司预测期内产品毛利率和期间费用率总体呈下降趋势，符合标的公司业务经营特点及未来发展趋势，费用预测水平合理、谨慎。在合理预测标的公司预测期内的收入、毛利率水平及相关期间费用的基础上，审慎合理的预测了标的公司自由现金流。

（二）会计师意见

（1）针对易维视 3D 裸眼业务，我们执行的主要审计程序包括：了解易维视公司 3D 裸眼业务收入确认政策、成本结转方式是否符合企业会计准则要求，本期与上期相比是否保持了一贯性原则；选取样本对应收账款余额和交易金额执行函证程序，核实收入的真实性；取得主要销售合同、订单、出库记录、出口报关单（国外客户）、签收单，验证收入的真实性；对 2019 年新增重大客户和主要客户进行背景调查，核实主要客户及交易真实性；就资产负债表日前后记录的收入交易，采取抽样方式，核对签收单及其他支持性文件，以评价收入是否被记录于恰当的会计期间。

经核查，我们没有发现聆达股份对易维视报告期内业绩同比大幅下滑的原因的相关回复与我们在审计过程中取得的资料及了解的信息在所有重大方面存在不一致。

（2）针对上述商誉减值测试，我们执行的主要审计程序包括：我们了解和评价公司与商誉减值相关的关键内部控制的设计有效性，测试了关键控制流程运行的有效性；对管理层商誉减值测试方法的适当性进行了评估；将减值测试中所使用的基础数据与历史数据、审批的预算进行比较；评估用于测算商誉减值的关键参数（包括收入增长率、毛利率、费用率、折现率）是否与实际情况接近，并对减值评估中采用的关键假设予以评价；获取第三方评估机构的评估报告，通过复核管理层的估值专家的工作来评估管理层的减值测试方法和使用的折现率等关键假设的合理性；同时评价了管理层的估值专家的客观性、专业资质和胜任能力；对预测收入和采用的折现率等关键参数进行了敏感性分析，以评价关键参数的变化对减值评估结果的影响以及考虑对关键假设的选择是否存在管理层偏向的迹象。

经核查，我们没有发现聆达股份针对商誉减值测试中所使用的关键假设、资产组划分等信息，以及预测期内收入增长率、毛利率、期间费用率、现金流量等关键参数的相关回复与我们在审计过程中取得的资料及了解的信息在所有重大方面存在不一致。

二、问询函问题 4: 报告期内你公司余热发电业务实现营业收入 3,686.35 万元, 同比下滑 61.37%, 毛利率为 33.77%, 同比上升 25.72 个百分点; 新增的裸眼 3D 业务实现营业收入 1,876.16 万元, 毛利率为 68.48%。

(1) 请结合本期余热发电业务主要合同的执行进展及收入成本构成说明毛利率大幅上升的原因;

(2) 请结合裸眼 3D 相关产品核心技术优势、主要客户、销售模式等因素说明毛利率较高的原因及合理性, 是否与同行业可比公司产品一致。

请会计师核查并发表明确意见。

回复:

(一) 情况说明

1、请结合本期余热发电业务主要合同的执行进展及收入成本构成说明毛利率大幅上升的原因;

2018 年、2019 年主要合同的执行进展及收入成本构成如下:

单位: 万元

收入类型	项目	执行进展	2019 年			2018 年		
			营业收入	营业成本	毛利率	营业收入	营业成本	毛利率
能源服务	山东石大	正常经营	1,571.84	1,238.93	21.18%	3,588.71	2,618.06	27.05%
	喀什易世达	上期转让				578.74	496.18	14.27%
	小计		1,571.84	1,238.93	21.18%	4,167.45	3,114.24	25.27%
建造合同	客户一	本期已过质保期	527.27	5.12	99.03%		635.26	0.00%
	客户二	协议终止	119.44		100.00%			
	客户三	民事调解终止				379.30		100.00%
	小计		646.71	5.12	99.21%	379.30	635.26	-67.48%
销售商品	客户四	协议终止	907.08	796.13	12.23%			
	客户五	已安装运行	384.62	333.33	13.33%			
	客户六	协议终止				2,374.03	2,368.28	0.24%
	客户七	项目清理				1,727.70	1,727.70	0.00%
	客户八	协议终止				881.58	833.54	5.45%

	小计		1,291.69	1,129.47	12.56%	4,983.31	4,929.52	1.08%
设计合同	客户九	2011年项目， 本期清理	136.6	50.79	62.82%			
提供劳务 等其他	其他客户	完结或清理	39.51	17.34	56.12%	13.57	96.54	-611.24%
	合计		3,686.35	2,441.64	33.77%	9,543.63	8,775.56	8.05%

由上表可见，本期余热发电业务整体毛利率较高系建造合同毛利率较高所致，具体原因如下：

客户一：由于该项目电站部分发电指标未达标，一直未能取得验收报告。2018年度，公司预计还将发生电站改造成本支出，已经发生的成本不能够得到补偿，故将已经发生的成本计入当期损益，不确认收入。2019年末，该项目质保期结束，客户在质保期内未提出改造要求，原预计可能发生的电站改造成本支出也未发生，故本期将预收账款余额结转收入；

客户二：本期双方签订债务豁免协议，合同终止，本期将实际收回的合同尾款确认收入。

余热发电业务其客户主要集中在水泥行业，因受制于国内水泥余热发电市场存量下行、竞争格局加剧等外部因素，公司余热发电业务已不具备继续拓展的价值。

本期，公司着重解决清理历史遗留项目，在无新增项目的同时，余热发电业务随着合同能源管理项目陆续运营到期以及大部分历史遗留余热发电项目的逐渐完工和清理，该部分业务已接近尾声，公司后续也无计划继续拓展，其收入呈较大下降趋势。

综上所述，本期余热发电业务中，除能源服务收入外，主要为清理历史遗留项目，清理方式主要为协议处理或终止，截至期末，遗留项目基本均已清理完毕。因此，本期与上期的毛利率不具可比性。

2、请结合裸眼 3D 相关产品核心技术优势、主要客户、销售模式等因素说明毛利率较高的原因及合理性，是否与同行业可比公司产品一致。

(1) 2019年易维视实现营业收入 1,876.16 万元，毛利率为 68.48%。主要产品包括广告机、电视机、拼接墙，产品毛利率较高的原因如下：

技术优势：裸眼 3D 技术兴起始于 2007 年，目前处于导入期向发展期过渡。裸眼 3D 行业属于新兴产业，对生产技术、工艺经验、研发投入等要求较高，具有较高的行业壁垒。

易维视基于多年来底层技术开发基础，擅长复杂视频处理算法研究、芯片架构设计和硬件协同的显示系统设计，拥有国际领先的裸眼 3D/AR 显示核心技术，已申请专利 45 项，已获授权 25 项，是界内唯一能够提供完整的技术解决方案的企业。

裸眼 3D 产业发展已列入“十三五”国家战略新兴产业发展规划，易维视公司是业界领先的裸眼 3D/XR 原创技术企业，是国家高新技术企业和“双软”认证企业，另外，易维视创始人是工信部电子科技委基础电子组专家，中国 3D 产业联盟裸眼 3D 专委会主任、中国裸眼 3D 系统标准编制工作组总体组组长。易维视公司致力于裸眼 3D 原创技术优势打造下一代裸眼 3D/XR 通用计算平台，用人工智能/计算机视觉技术形成裸眼 3D/XR 智能解决方案，在裸眼 3D 领域拥有强大的自主研发能力，产品的毛利率较高。

主要客户：易维视目标客户群体为展览展示、广告传媒、教育行业和医疗器械企业，易维视前期以展览展示和广告传媒客户为主，2020 年重点开发医疗行业客户。

销售模式：易维视直接面向终端客户和经销商，根据客户需求设计产品并销售产品。2019 年销售收入约 88% 为直接销售给终端客户。

综上，裸眼 3D 产业正处于发展期，易维视在裸眼 3D 行业拥有完全的自主知识产权，领先的技术优势，产品技术含量较高。主要客户为展览展示、广告传媒、教育及医疗器械行业等对展示效果要求较高的企业，多种定制类产品业内独家销售，产品议价能力高，同时主要采用直销方式进行销售，减少中间流通环节的利润损失。因此裸眼 3D 业务毛利率较高是合理的。

（2）与同行业可比公司产品

深圳超多维科技有限公司为同行业可比公司，因是非公众公司，无法获取相关数据。

（二）会计师意见

(1) 我们执行的主要审计程序包括：了解、评价聆达股份与收入确认相关的内部控制的设计有效性，并对关键控制运行有效性进行了测试；评价收入确认政策是否符合企业会计准则要求，本期与上期相比是否保持了一贯性原则，与同行业对比是否异常；通过对比本期与上期财务数据，结合聆达股份余热发电项目本期实际进展情况，分析收入变动及毛利率变动的合理性，按产品类型对毛利率进行对比分析，关注毛利率波动的合理性；对于在本期完结项目，重点检查验收资料、终止协议、诉讼文件或其他相关资料，重点关注终止协议的金额或涉诉文件与公司确认收入的额是否一致，核实收入确认金额准确性，评价收入是否被记录于恰当的会计期间；选取样本对应收账款余额进行函证，检查本期客户回款明细账、银行回单等文件，核实收入的真实性。

经核查，我们没有发现聆达股份对余热发电业务中关于毛利率变动和裸眼3D相关产品毛利率较高的相关回复与我们在审计过程中取得的资料及了解的信息在所有重大方面存在不一致。

致同会计师事务所（特殊普通合伙）

二〇二〇年五月十一日