

立信会计师事务所（特殊普通合伙）

关于对深圳市麦捷微电子科技股份有

限公司的年报问询函的回复

信会师函字[2020]第 ZL018 号

立信会计师事务所（特殊普通合伙）
关于对深圳市麦捷微电子科技股份有限公司
的年报问询函的回复

深圳证券交易所创业板公司管理部：

由贵部下发的《关于对深圳市麦捷微电子科技股份有限公司的年报问询函》（创业板年报问询函【2020】第 428 号，以下简称“问询函”）收悉，本所作为深圳市麦捷微电子科技股份有限公司（以下简称“公司”或“麦捷科技”）2019 年度的审计机构，按照问询函的要求对相关问题进行了逐项核查，现就有关情况说明如下：

问询函问题 3:报告期内，公司账面价值为 1,749 万元的货币资金权利受限，理由为待核查美元。请你公司补充说明上述货币资金受限的具体原因、待核查的原因及合理性、公司保证上述货币资金真实性的依据及所采取的措施。请会计师详细说明针对货币资金真实性所采取的审计手段及审计结论。

一、公司补充说明

公司待核查美元账户（星源中行新安支行美元待核查户账号:771863112032）用于收取境外客户货款，账户资金未转入公司结算账户前无法正常使用，因此本公司将其作为受限资金披露。

待核查原因及合理性系待银行核查该账户流入资金的业务真实性，待真实性核查后可转入本公司正常结算账户（星源中行新安支行美元一般户账号:773157962918）使用。

公司为保证上述货币资金的真实性，积极与境外客户沟通回款情况，对于每笔回款进行及时跟踪，以确保余额转入待核查美元账户且核查无误后能够转回公司结算账户。一直以来，公司境外客户转入待核查美元户的货款回款从未出现异常，均能够正常转回公司结算账户。

二、年审会计师意见

（一）审计手段

我们针对待核查美元账户余额真实性查验主要执行了以下程序：

1、获取了该账户经银行盖章的 2019 年全年的银行对账单，对每月银行流水同账面记录进行了核对，核对无异常；

2、对该银行账户期末余额执行函证程序，银行回函称截至 2019 年 12 月 31 日该账户原币余额 2,508,025.28 美元，余额与账面相符。且根据回函，该账户为外汇监管账户，账户资金为非自由支配资金，因此公司将该资金作为受限资金披露；

3、亲自查看出纳登录该账户网银账面，查看账户余额同账面核对一致，项目组获取了网银界面余额截图；

4、获取该账户期后对账单，查看 2020 年期初余额和资金划转情况，未见异常。

（二）审计结论

基于执行的审计工作，我们未发现上述受限货币资金存在异常。

问询函问题 4：报告期末，公司存货账面余额 70,727.03 万元，报告期计提跌价准备 7,332.85 万元。

（1）请你公司结合存货的具体构成及对应持有主体、库龄、产品价格、销售及订单情况等，补充说明存货跌价准备计提的依据及合理性、相关资产发生减值迹象的时点及具体迹象、公司未及时计提的原因及合理性。

（2）你公司在业绩快报修正公告中披露，3 月下旬经公司内部对市场、客户等情况综合研判，公司财务部门进行了重新测试，依谨慎性原则，对存货补提总额约 6,200 万元的跌价准备。请你公司补充说明前两次存货跌价准备的测试过程、具体参数、关键假设等方面存在的主要差异、原因及合理性。

（3）结合上述情况以及公司具体内部控制措施补充说明公司在存货管理、财务管理以及对子公司内部控制等方面是否存在重大缺陷。

请会计师核查并发表明确意见。

一、公司补充说明

（1）请你公司结合存货的具体构成及对应持有主体、库龄、产品价格、销售及订单情况等，补充说明存货跌价准备计提的依据及合理性、相关资产发生减值迹象的时点及具体迹象、公司未及时计提的原因及合理性。

1、公司存货的具体构成及对应持有主体、库龄、产品价格、销售及订单情况

1.1 报告期公司存货的具体构成及变动情况列示如下：

单位：人民币万元

项目	期末余额			上年年末余额		
	账面余额	账面价值	账面价值占比 (%)	账面余额	账面价值	账面价值占比 (%)
原材料	19,809.08	16,942.15	27.85	22,350.39	21,238.70	31.73
周转材料	105.61	88.97	0.15	147.57	140.91	0.21
在产品	33,925.22	29,175.40	47.96	30,919.79	29,388.16	43.91
委托加工物资	864.63	864.63	1.42	781.95	781.95	1.17
库存商品	15,096.45	12,838.54	21.10	16,191.09	15,377.46	22.98
发出商品	926.06	926.06	1.52			
合计	70,727.03	60,835.74	100.00	70,390.80	66,927.19	100.00

公司存货主要由原材料、在产品及库存商品组成，合计各期末存货账面价值占比均在 95%以上，上述存货主要持有主体为公司本部、子公司星源电子和金之川。

1.2 存货持有主体及库龄情况

按持有主体划分，对应存货库龄情况分别列示如下：

1.2.1 公司本部：

单位：人民币万元

存货构成	账面余额	库龄分布情况		
		1 年以内	1-2 年	2 年以上
原材料	4,374.96	3,008.58	577.64	788.74
库存商品	3,494.74	2,460.14	584.57	450.04
发出商品	385.12	385.12		
周转材料	77.07	58.60	8.01	10.46
在产品	2,307.33	2,307.33		
合计	10,639.22	8,219.78	1,170.21	1,249.24

公司本部电子元器件原材料除了一些常规采购外，还有些特殊进口材料，为了保持产品稳定性，需要批量从国外进口货物。另外，公司会与重要客户共同研究开发产品，从共同研发到仿真到样品，再到客户认证，到逐步放量需要两年及以上时间。公司生产所使用的设备主要为进口设备，部分设备相关备品备件，需要进口或定制化，需要有一定的周期，会对特殊的重要备品备件等进行安全库存备货，以满足公司的生产需求。

本部报告期末按照公司存货跌价准备计提政策执行存货跌价测试，若存货可变现净值大于账面价值不计提存货跌价准备，若存货可变现净值低于账面价值，

按差异金额计提存货跌价准备。报告期末，本部存货账面余额合计 10,639.22 万元，计提存货跌价准备金额 553.68 万元，计提比例为 5.20%。

1.2.2 星源电子：

单位：人民币万元

存货构成	账面余额	库龄分布情况		
		1 年以内	1-2 年	2 年以上
原材料	12,739.50	5,265.30	1,897.22	5,576.98
周转材料	26.81	11.16	3.05	12.60
委托加工物资	79.85	79.85		
半成品	29,112.63	5,377.86	6,417.25	17,317.53
库存商品	7,934.41	1,448.13	1,914.05	4,572.23
合计	49,893.20	12,182.29	10,231.56	27,479.34

子公司星源电子所属液晶显示行业，主要从事中尺寸液晶显示模组的产销研环节，处于该行业的产业链中游。LCM 模组的核心材料是液晶玻璃面板和 IC。玻璃面板主要由上游供应商如京东方、友达、群创等面板厂控制，IC 则由美、日、韩等企业垄断。

星源电子报告期末按照公司存货跌价准备计提政策执行存货跌价测试，若存货可变现净值大于账面价值不计提存货跌价准备，若存货可变现净值低于账面价值，按差异金额计提存货跌价准备。报告期末，星源电子存货账面余额合计 49,893.20 万元，计提存货跌价准备 8,855.47 万元，计提比例为 17.75%。其中一年以内存货账面余额 12,182.29 万元，计提存货跌价准备 1,105.54 万元，计提比例为 9.07%；1-2 年存货账面余额 10,231.56 万元，计提存货跌价准备 1,542.45 万元，计提比例为 15.08%；2 年以上存货账面余额 27,479.34 万元，计提存货跌价准备 6,207.48 万元，计提比例为 22.59%。

1.2.3 金之川：

单位：人民币万元

存货构成	账面余额	库龄情况		
		1 年以内	1-2 年	2 年以上
原材料	1,561.90	1,419.51	111.46	30.93
周转材料	1.26	1.26		
在产品	1,610.93	1,610.93		
委托加工物资	723.11	723.11		
库存商品	1,957.28	1,957.25	0.02	
发出商品	609.13	609.13		

存货构成	账面余额	库龄情况		
		1 年以内	1-2 年	2 年以上
合计	6,463.61	6,321.19	111.49	30.93

子公司金之川主要营业收入来自通信龙头客户，业务集中度高。其主要产品均为客户定制化生产，订单批次较多，对应物料类别和批次较多。金之川根据客户生产计划安排主要原材料采购，提前将订单下给供应商。库存商品中，主要是公司生产出来，尚未接到客户发货指令的短暂库存。金之川是以销定产的客制化模式，其库存规模取决于客户的订单计划情况和公司的生产交付周期。

金之川报告期末按照公司存货跌价准备计提政策执行存货跌价测试，若存货可变现净值大于账面价值不计提存货跌价准备，若存货可变现净值低于账面价值，按差异金额计提存货跌价准备。报告期末，金之川存货账面余额合计 6,463.61 万元，计提存货跌价准备 87.08 万元。

1.3 产品价格及主要销售订单情况

公司主要主体产品价格及销售订单情况列示如下：

主体	主要产品	单位销售平均 价格（元）	主要销售订单情况	
			1-4 月份已实现销 售额（元）（含税）	截至 4.30 在手订单 情况
本部	电感类 滤波器	87.15 元/K	196,683,683.11	约 9,000 万元
金之川	变压器、电感器、整流 器	3.17 元/个	91,750,153.41	约 2 亿元
星源电子	LCM 液晶显示模组	102 元/套	225,444,508.84	约 1.6 亿元

注：上述销售价格系 2020 年 1 至 4 月平均销售价格。

公司主要三大经营主体本部、子公司星源电子和金之川业务模式、库存的采购及控制策略各不相同。本部电子元器件主要为通用品，根据客户及市场订单预测情况，进行原材料采购，并控制成品库存。星源电子目前主要根据大客户计划定期采购玻璃等重要原料，并根据上游玻璃厂商出厂价格情况进行集中采购以降低采购单价，其主材材料具有周期性。金之川为客制化电子元器件，主要根据两大核心客户的订货指令进行材料采购，制定生产计划。整体而言，公司库存结构能够与经营情况互相匹配。

2、存货跌价准备计提的依据及合理性、相关资产发生减值迹象的时点及具体迹象、公司未及时计提的原因及合理性。

2.1 存货跌价准备计提的依据

按《企业会计准则》级定，公司存货采用成本与可变现净值孰低原则，对期末存货进行减值测试。其中用于出售的产成品、在正常生产经营过程中，以该存

货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；需要经过加工的原材料和半成品存货，在正常生产经营过程中，以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值。

根据《企业会计准则》及其配套级则，公司针对期末库存存货执行存货跌价测试。具体测试过程中，公司按期末账面实存的存货，对期末存货的成本与可变现净值进行比较，按可变现净值低于成本的差额计提。其中，针对库存商品的减值测试，库存商品可变现净值为期末商品售价扣减估计销售费用和相关税费后的金额；针对库存材料减值测试，库存材料可变现净值为期末商品售价减去估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额。若可变现净值高于账面价值，则不计提存货跌价准备；若可变现净值低于账面价值，则按照差额计提存货跌价准备。公司按照上述相关会计政策的级定执行存货跌价测试，并计提减值金额，计提具有合理性。

2.2 相关资产发生减值时点及具体迹象

公司相关资产发生减值迹象主要系子公司星源电子存货发生的减值。具体情况如下：

2019年12月末，星源电子根据市场情况，预测2020年公司会在智能家居、教育平板、智慧支付平台、笔记本电脑、车载与行业运用等市场增量，因此公司管理层按惯例对期末库存进行了减值测试，并根据减值测试情况计提了对应的存货跌价准备。

自2020年2月，随着新冠疫情在全球不断蔓延，对各国的秩序、工业、教育、金融等领域造成混乱，全球各国金融机构对经济都持中短期下行预测，消费出现萎缩现象，手机、TV等需求出现大幅度下滑；国内外经济都受此冲击，市场出现了较大的分化。3月中以来，为应对市场风险，公司成立专门小组对市场做摸底调查，并根据最新客户投标报价情况，预计现有二、三级市场客户价格将出现10%~15%的下滑。

因此，公司在3月下旬至4月中判断星源公司存货出现减值迹象，并进行了进一步的减值测试，根据测试结果，补提了约6,200万的存货跌价准备。

2.3 公司未及时计提的原因及合理性

判断公司的存货减值迹象，需要结合产品预计售价、客户订单执行、原材料市场价格波动等一系列复杂因素进行综合判断。子公司星源电子处于LCM显示模组行业，供应链条长，采购半径大，涉及厂商、物料批次繁多，需要结合行业情况和公司自身经营状况来进一步分析。

2.3.1 星源电子的业务模式

（1）行业定位

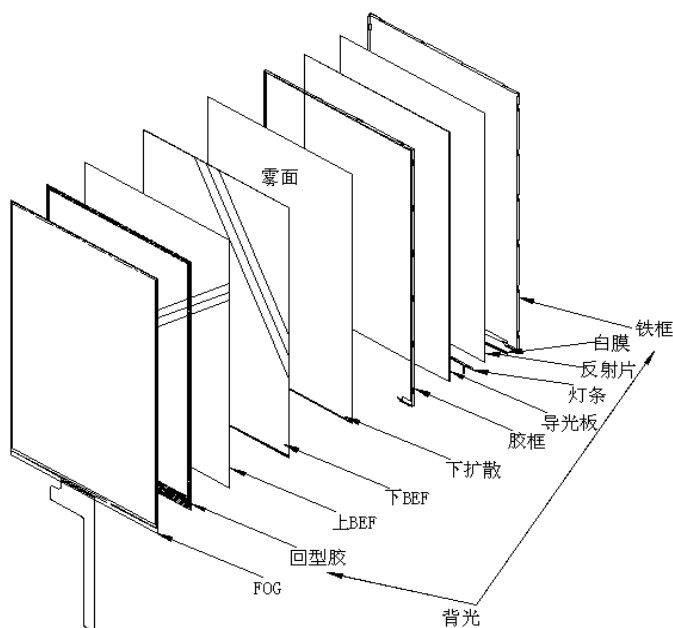
星源电子成立于 2003 年，创业期主要生产制造背光源等产品，2009 年左右延伸至 LCM 模组市场，并迅速成为国内 LCM 模组市场的领导者。

星源电子上游为液晶玻璃面板厂商，其液晶显示核心技术是高精密导电图形技术、定向技术、成盒技术、精密制造技术等，生产线具有投资金额大、研发投入高、开发周期长，生产制程复杂等特征，其产品一般为市场标准通用品。

星源电子下游为平板电脑、车载显示器、工控仪表、智能家居、智慧支付平台、笔记本电脑等电子产品客户，生产集中度较高。由于下游电子产品需求的不断变化，对液晶显示模组的需求具有明显的个性化、时尚性特征，对产品品质、供应能力、性能稳定性要求较高，要求供应商能深刻理解需求并跟进市场变化。

星源电子处于行业中游，主要从事液晶显示模组的生产、研发、装配环节。目前，全球液晶显示产业化较成功的国家或地区基本集中在以日本、韩国、中国台湾、中国大陆为代表的亚洲地区。由于行业基础原材料技术门槛高，公司核心原料均被日本、韩国、美国、中国台湾企业所垄断。

目前中国内地已经成为 LCD 产业的集大成者，产业规模急剧扩张，已成为液晶显示行业主要产地。星源主营产品为 LCM 液晶显示模组，产品主要为中小尺寸 TFT 模组（3.5~15.6 寸），产品主要组成为 TFT 玻璃，驱动 IC、偏光片及背光等，在中尺寸液晶显示模组细分产业具备领先地位。其中，TFT 玻璃及驱动 IC、偏光片等为外采标准品物料，背光由星源电子自行设计与生产，其主要构成材料如各类膜片、五金注塑原材等也为市场标准物料。下图为产成品模组的组成示意图：



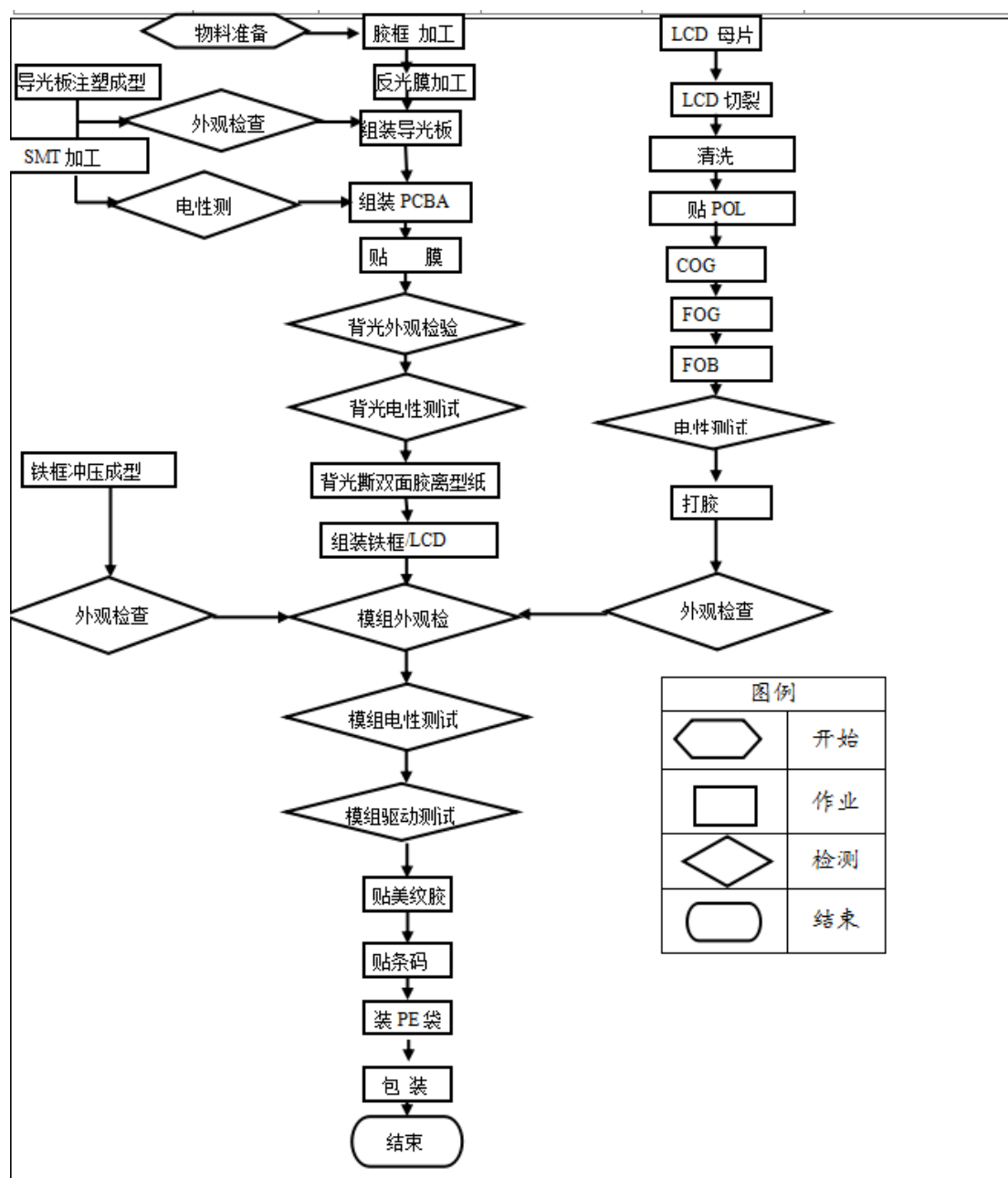
半成品 FOG 中包含 TFT 玻璃、IC、偏光片、FPCA 等，其中 TFT 玻璃与 IC、

偏光片等均为标准器件，公司利用高精度自动化机台进行 bonding 及相关加工。

公司主要库存存货分类及说明情况如下：

类别	物料名称	说明
原材料	玻璃	主要采购台系面板厂如群创友达及国内面板厂如京东方、龙腾等玻璃面板
	IC	主要进口自日韩及台湾地区
	偏光片	主要供应商为三利谱、三星等
	电子原器件	国内外对口供应商
	其他材料	国内外对口供应商
半成品	FOG	由玻璃、IC 等原料 bonding 加工而成
	组件	电子元器件加工而成
	导光板	塑胶原材料注塑成型
	铁框	不锈钢、镀铝锌板冲压成型
	垫类	光学膜材复合、裁切等等加工而成
库存商品	模组	由不同玻璃尺寸、技术级格产品构成
	背光	由光学膜材+导光板+组件等组装而成，部分自用，部分外售
周转材料	低值易耗品	包装材料+低值易耗品等

（2）主要生产工艺流程



星源电子主要定位于中尺寸显示模组市场，产品广泛应用于平板电脑、车载显示器、工控仪表、智能家居、人脸识别、智慧支付平台、笔记本电脑等领域。为了快速响应客户需求，星源电子对供应链进行有效垂直整合，目前已拥有从光学膜材冲切、导光板注塑成型、铁框冲压成型、到 SMT 加工、玻璃切割、偏光片贴附、COG 邦定、ACF 贴附、FPC 绑定、PCB 压合、全贴合到模组组装等全系列加工车间。由于生产工艺流程长，车间跨度大，对存货投放量需求较大，半成品周转库存较多，对公司供应链和运营能力要求较高。星源电子长期深耕模组行业，具有优秀的供应链管理能力和良好的质量管控体系、先进的生产制造水平以及行业领先的技术研发实力，公司主要产品获得了品牌客户和市场的高度评价。

在日常生产中，公司对主要原材料玻璃和 IC 等，按客户需求和市场预测进

行批量采购。公司一方面通过大客户订单进行生产，同时也通过自行设计生产标准模组产品，推向国内和国际客户。

2.3.2 未及时计提的原因及合理性

2019 年下半年，公司订单情况较好，大客户订单持续增长，且毛利率有不断向好趋势。另外，显示面板行业处于持续上涨的趋势中，各行业研报预测 2020 年行业订单情况极为乐观。2019 年末，星源电子手持订单约 2 亿元，公司上下全力保障春节前的客户交付。

据韩媒报道，LG 和三星将着手关闭更多的 LCD 液晶面板生产线。其中，三星的目标之一是位于忠清南道 8-1 Asan 1 Campus 的二期产线，目前，一期已经停产，部分设备被改造为生产 OLED 面板。LG 位于京畿道琶洲的部分 7 代和 8 代 LCD 线计划 2019 年底到 2020 年年初关闭。受此影响，预计 2020 年面板供应整体偏紧，促使价格反弹。

综上所述，公司管理层于年末根据市场信息研判存货未发生明显减值迹象，因此按照既定会计政策对存货执行存货跌价测试，结合库存商品预计售价、库龄、货物等级及手持订单情况计提存货跌价准备，预计期末跌价计提金额范围约 1000~2000 万之间。

2.3.3 存货消化的能力及计划

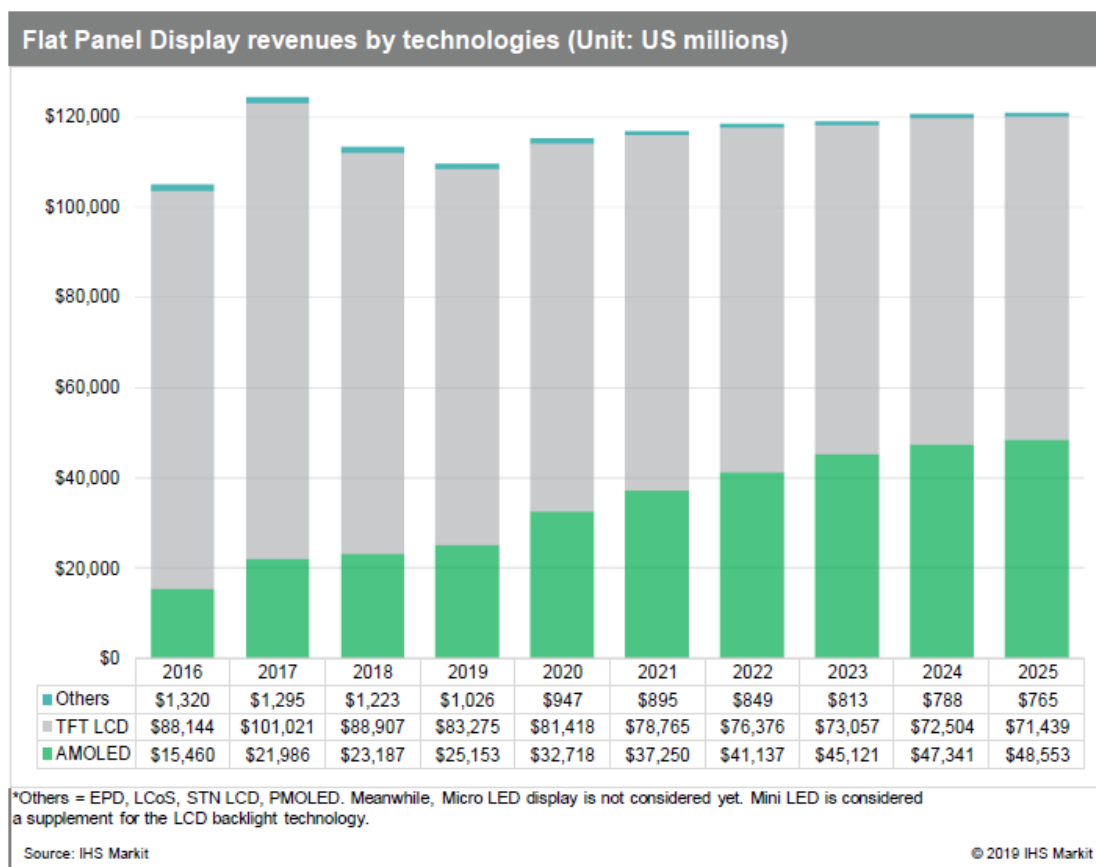
目前，公司库存产品均为 TFT LCD 显示模组和玻璃，需要结合 LCD 行业前景及公司自身特性来分析公司持续的库存消耗能力。

(1) LCD 技术及市场前景

目前电子显示市场的所采用的技术主要 LCD 及 OLED。中国内地已经成为 LCD 产业的集大成者，产业规模急剧扩张，产量已经达到世界第一。

LCD 的发光原理主要靠背光层，这部分通常由大量的 LED 背光灯组成。OLED 不需要 LCD 所需的背光源，也不需要控制出光量的液晶层。

相比 LCD，OLED 因其成本高，良率低等问题，主要面向为小尺寸细分市场，其终端客户主要为手机类厂家，该类客户产品周期短，更新迭代较快，一般为 1~2 年。如下是 2019 IHS markat 的数据预测：



星源电子所处中尺寸细分市场，终端客户主要为笔电、平板电脑、智能音箱、智能家居为主，其产品寿命周期一般为 2~5 年，更追求品质及供应的稳定性。

在大尺寸显示模组市场，其终端用户主要为彩电，因目前 OLED 的成本和良率问题，短时间无法取代 LCD。整个显示产业在从长期来看，OLED 屏幕短时间难以全面替代 LCD 屏幕。LCD 屏幕具备充分的价格优势和质量优势。另外，LCD 屏幕显示技术正结合量子点，Mini LED 等技术进行全新的升级。

另外，国际贸易摩擦背景下，国际巨头对先进设备、材料的封锁和管控，也加大了 OLED 大面积推广的难度，使得 OLED 技术短期内难以取代 TFT LCD。

星源电子在未来的 5 年时间内，将凭借先进的技术工艺、稳定的质量及品控，持续深耕平板电脑、汽车中控、智能家居、智慧城市、笔记本电脑、工业显示等细分领域，通过技术的不断升级，保持行业领先地位。

(2) 一年以上存货的形成原因及价值分析

为降低单位采购成本，公司的原材料玻璃等均通过向上游京东方、友达光电等供应商批量集中采购，导致公司库存材料采购储备具备一定的周期性。另外，2016 年底至 2017 年初，公司业绩对赌期结束后，创始人团队离开公司，导致公司原有部分行业客户流失，2017 年业绩大幅下滑，客观上造成了部分库存消化速度较慢，形成了一定的存货积压，导致存货周转率下降。

2017 年下半年开始，在新管理层的带领下，公司进行了客户转型，从公司本部等导入了亚马逊等一系列高端优质客户，基本保障了公司的平稳过度和健康运营。2019 年 3 月，公司控股股东发生变更，2019 年末，管理层商议一致决定关闭定位于大尺寸模组的子公司北海星沅电子有限公司。剔除北海星沅电子有限公司不可比因素外，2019 年，星源电子（母公司）业绩全面企稳，大客户订单和市场规模逐步回升，2019 年星源电子本部实现营业收入 8.08 亿，较 2018 年的 7.6 亿上增加了 0.48 亿元，公司库存消耗能力得到全面提升。

从客户结构上看，星源电子品牌客户占比从 2017 年的 56%稳步提升至今目前的 90%以上。良好的客户结构和卓越的技术工艺，为星源电子持续的转型升级奠定了良好基础。

（3）同行业存货周转情况对比

根据公开信息，公司对比了主要同行存货金额及跌价计提情况：

单位：人民币万元

项目	年份	营业收入	营业成本	期末库存	存货周转天数	业务模块
合力泰	2017 年	1,511,091.06	1,252,268.23	276,286.18	79.43	5G 高频材料+玻璃+液晶显示模组
	2018 年	1,690,435.33	1,365,039.89	463,339.76	122.20	5G 高频材料+玻璃+液晶显示模组
	2019 年	1,849,984.30	1,533,537.91	524,683.28	92.38	5G 高频材料+玻璃+液晶显示模组
凯盛科技	2017 年	354,704.87	302,068.71	115,723.26	137.92	新材料+玻璃+触摸屏+液晶显示模组
	2018 年	304,821.40	259,321.56	156,623.89	217.43	新材料+玻璃+触摸屏+液晶显示模组
	2019 年	451,831.11	386,184.07	175,110.85	122.43	新材料+玻璃+触摸屏+液晶显示模组
星星科技	2017 年	564,697.00	451,514.12	165,822.88	132.21	视窗防护屏+触控显示模组+结构件
	2018 年	381,883.74	314,272.98	213,833.59	244.95	视窗防护屏+触控显示模组+结构件
	2019 年	634,377.94	494,447.91	180,104.64	98.35	视窗防护屏+触控显示模组+结构件
星源电子	2017 年	90,847.79	88,176.09	50,140.68	204.71	液晶显示模组
	2018 年	82,681.59	78,947.13	49,526.06	225.84	液晶显示模组
	2019 年	80,796.58	76,894.56	41,037.73	192.13	液晶显示模组

存货跌价准备计提比例对比情况如下：

单位：人民币元

项目	年份	期末库存余额	存货跌价准备计提金额	计提比例
合力泰	2017 年	2,803,041,241.11	40,179,452.81	1.43%
	2018 年	4,666,036,395.34	32,638,834.42	0.70%
	2019 年	5,246,832,783.24	62,484,776.81	1.19%

项目	年份	期末库存余额	存货跌价准备计提金额	计提比例
凯盛科技	2017 年	1,214,774,205.14	57,541,606.59	4.74%
	2018 年	1,616,225,538.66	49,986,618.78	3.09%
	2019 年	4,751,108,476.46	63,365,064.34	1.33%
星星科技	2017 年	1,658,228,804.26	150,105,333.43	9.05%
	2018 年	2,138,335,884.98	665,430,405.96	31.12%
	2019 年	1,801,046,430.79	183,430,438.92	10.18%
星源电子	2017 年	540,274,001.07	38,867,238.06	7.19%
	2018 年	522,737,615.03	27,477,060.64	5.26%
	2019 年	498,931,991.49	88,554,712.16	17.75%

综上所述，星源电子存货较同行业可比公司存货周转率略慢，同时，星源电子存货跌价准备计提比例高于同行业。公司存货分布情况、存货跌价准备计提金额能够与公司业务发展相契合。

随着公司管理效率和去库存力度的提升，预计至 2020 年末，公司库存水平将保持同行业中等水平。

（4）库存消化计划

针对库存现状，公司制定了一系列的库存控制与消耗计划，主要包括：

a. 加大渠道客户拓展力度，积极寻求行业内渠道合作伙伴，通过渠道合作，全面提升一年以上库存去化进度。2020 年上半年，星源电子实际消耗 2 年以上库存金额约 5,000 万元。

b. 加大白牌市场、国外中低端市场拓展力度，加大外销比例。

c. 借助渠道资源，寻找工业市场、细分市场龙头客户，通过降价销售等方式，尽快消化超过一年的产品库存。车载市场拓展方面，目前已和吉利、北汽、上汽、东风等国内多家品牌汽车厂商开展车载项目合作。另外，公司正大力拓展智能音箱、智能支付产品的推广和应用，目前已和多家国内外知名客户开展合作。

d. 进一步完善激励机制，保证团队稳定和士气，以目标和结果为导向，确保公司整体经营目标的达成。

e. 建立存货管理的监督与监控机制，在董事会和监事会领导下，以内部审计结果为依据，及时进行考核监督。综上，公司经营情况良好，订单充足，预计在董事会和管理层的共同努力下，公司将按计划完成库存消耗，并持续对 LCM 业务转型升级。

（5）公司业绩预测及目前订单情况

目前，公司在新一届董事会的带领下，进一步加强库存控制，提升库存消耗进度。

下表列示公司各年营收及库存金额情况：

单位：人民币万元

项目/年份	2016 年	2017 年	2018 年	2019 年	2020 年预计
营业收入	124,928.42	90,847.79	82,681.59	80,796.58	100,000.00
存货账面价值	49,086.39	88,176.09	78,947.13	41,037.73	40,000.00
周转天数	166.13	204.71	225.84	192.13	173.04

截止到 2020 年 6 月末，公司经营情况如下：

主体	主要产品	单位销售价格区间（元）	主要销售订单情况	
			1-6 月份已实现销售 额（含税）	截至 6.30 在手订单 情况
星源电子	LCM 液晶显示模组	90~130 元/套	3.9 亿元	超 2 亿元

综上，公司期末存货跌价计提的变化，主要是受疫情影响，公司对存货预计售价下滑的判断，较为客观反映了公司对未来市场的预期和判断，是合乎市场发展规律和理性的。

（2）你公司在业绩快报修正公告中披露，3 月下旬经公司内部对市场、客户等情况综合研判，公司财务部门进行了重新测试，依谨慎性原则，对存货补提总额约 6,200 万元的跌价准备。请你公司补充说明前两次存货跌价准备的测试过程、具体参数、关键假设等方面存在的主要差异、原因及合理性。

1、公司两次存货跌价测试过程和方法不存在差异。具体为分别估算各类存货的可变现净值，其中产成品、库存商品和用于出售的材料等直接用于出售的商品存货，在正常生产经营过程中，以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；需要经过加工的材料存货，在正常生产经营过程中，以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货，其可变现净值以合同价格为基础计算，若持有存货的数量多于销售合同订购数量的，超出部分的存货的可变现净值以一般销售价格为基础计算。

2、公司在两次存货跌价测试中所使用的具体参数、关键假设的差异主要体现在产品预计售价的差异

第一次测算预计售价依据 2019 年末结合 2020 年初对市场情况预计确定，后因受疫情影响，市场发生变化，公司重新评估未来预期，并按下述过程重新执行了存货跌价测试：

- （1）查看存货种类、数量、保管状态等，根据产品特性对产品进行归类。
- （2）评估存货预计售价。对有订单支撑的存货，其预计售价以订单价格为

基础计算；每类产品预计售价经由销售部人员根据货物等级、结合市场应用领域评估最新市场售价。

(3) 根据评估后的最新市场售价、加工费、销售费用，确定可变现价值。

(4) 测算跌价。经上述方式分别估算各类存货的可变现净值，进一步确认存货跌价准备。

3、预计售价产生差异的原因及合理性

公司在 2020 年 2 月发布业绩预告时，主要子公司星源电子经初步测算的年度销售毛利率为 11.59%，整体经营情况较好。财务部根据行业情况、公司经营状况等情况预计期末存货不存在明显的减值迹象，且因星源电子数量繁多、单价较低，存货具有类似最终用途，因此仅对存货以大类产品分类，经执行存货跌价测试整体计提存货跌价准备金额较低。

2020 年 2 月中旬，星源电子逐步进行复工复产。受疫情影响，大部分客户彼时尚未完全复工复产，公司管理层主要精力在防疫管控和复工复产工作中。

随着大部分客户逐步复工复产，公司订单的进度及新订单价格影响逐步体现，因此 3 月份以来公司建立了专门市场应对机制，并根据市场对产品预计售价的影响重新提供了最新的产品售价信息，导致存货跌价准备补计提金额较大。

根据 3~4 月份公司手持订单情况及市场综合研判，公司认为 2020 年显示模组市场分化较大：(1) 优质客户在在线教育、智能互联产品上的订单会高于预期。

(2) 传统模组客户，如车载、白牌客户等订单规模及市场价格承压。(3) 受海外疫情冲击，出口订单将急剧下滑，各同行对国内市场争夺激烈，价格竞争压力极大。(4) 手机模组厂商切入中尺寸模组，也对公司市场竞争造成较大的压力。

(5) 上游玻璃厂商的出厂价格波动将对公司盈利造成较大不利影响，面板厂价格调节力度将不断加强。而星源电子目前以品牌大客户为主，短时间内缺乏价格转移能力。

实际经营中，星源电子 4 月份新订单毛利率下滑严重，市场行情受疫情影响严重，业绩不及预期，公司重新估计了执行存货跌价测试的预计售价，并采用最新预计销售价格对存货重新评估了可变现净值，执行了跌价测试并补计提了跌价金额。

故公司根据库存明细情况，依据当时市场情况，对星源电子执行存货跌价测

试所使用产品预计售价重新进行了预计，鉴于以上原因，公司财务部门会同业务部门对存货重新启动减值测试，并根据销售部门最新产品预计售价对存货重新执行了跌价测试并补计提了存货跌价准备。根据测试结果，对星源电子全部存货补计提了总额约 5,500 万元的跌价。

根据公司统计，若剔除 3-4 月新增教育平板订单（受疫情影响新增），公司传统订单毛利均有不同幅度下降，前十大传统客户中的部分订单单价降幅主要为 2%至 10%之间。若剔除补充计提的跌价金额，公司前十大客户 1-4 月部分订单毛利率降低为负数。据此，公司年末补提的存货跌价金额较为合理。具体客户毛利分析详见问题 5 的回复。

（3）结合上述情况以及公司具体内部控制措施补充说明公司在存货管理、财务管理以及对子公司内部控制等方面是否存在重大缺陷。

3.1 公司存货管理情况

公司建立存货岗位责任制，明确各相关部门和岗位的职责权限，对存货业务不相容岗位相互分离，形成制约和监督。存货的采购、验收、入库分离；存货的保管和清查相分离；存货业务的申请、审批和执行相分离；存货处置的申请、审批和执行相分离。

公司制定了相应的存货业务流程，明确存货的采购、验收、入库、仓储、保管、领用、发出、处置、会计核算等环节的控制要求。具体如下：

1、材料的采购、储存等存货计划、采购方案的制订和修订，由公司总经理授权批准后实施。

2、仓储部门、品质部对产品入库进行检验，如因数量、质量不符等原因，有权拒收。

3、生产部门根据生产指令的常规领料生产由生产部批准核定，但对重大生产调整或指令修正、超额领料均须按公司规定获得额外的批准授权。

4、存货盘盈、盘亏的处理，依据公司内部制度和审批权限，由公司总经理或董事长审批后执行。

5、存货的采购、验收和入库管理

公司的存货采购业务归口采购部负责，采购部根据计划按规定的程序进行比价后下订单采购。

品质部对到货存货进行检验，检验合格后在入库单上盖章签字确认。仓库依有品质签字及盖有验收合格章的入库单办理对应存货入库手续。对不符合要求的存货依品质 NG 通知单或质检报告办理退货手续及时退货。

6、存货的仓储与保管

公司仓库保管员对验收合格入库的存货，分类存放保管，结合存货的具体特征，对仓储物资要求的储存条件贮存。

对货物的收发按物资品名、规格、型号、数量详细记载收发存实物明细账。仓库保管员的保管账应与会计收发存明细账经常核对，做到账账，账实相符。

7、存货的清查盘点

各保管部门对各类存货每月底进行清点。公司每半年进行一次存货全面盘点。盘点之前制定详细的盘点计划，盘点完成后，编制盘点报告。对于盘点过程中发现的盘盈和盘亏，应及时查明原因，报公司总经理批准后进行账面的盈亏调整。

8、存货的领用

公司内部各部门领用材料时，由使用部门填制领料单，经授权负责人批准后领用。

9、存货的处置

公司处置残、次、积压、无用存货、由仓储部门提出处置方案，由品质部或工程部、PMC、研发部、销售部等相关部门会签后报总经理审批。批准后交财务部进行账务处理。

3.2 公司财务管理情况

公司按照《企业会计准则》相关要求对存货进行核算。

在存货同时满足与该存货有关的经济利益很可能流入企业，成本能够可靠计量时予以确认。

存货成本包括采购成本、加工成本和其他成本。按取得时的历史成本进行初始计量。

存货的采购成本包括购买价款、相关税费、运输费、装卸费、关税以及其他可归属于存货采购成本的费用。

企业在加工存货过程中发生的直接人工和制造费用，根据与产品的相关性，在各个生产车间和部门按产品工时和产量分摊计入有关的成本核算对象。存货加工成本在产品完工产品之间的分配通过成本核算方法进行计算确定。

企业存货采用月末一次加权平均法确定发出存货的实际成本。

对于已售存货，企业将其成本结转至当期，计提了存货跌价准备，相应的存货跌价准备也应当予以结转。

期末，公司财务部门、生产部门、仓储部门对库存材料进行盘点，并形成报告。同时，公司财务部门会同市场部门对客户订单和市场做出预测，以确保库存的采购周期控制、资金匹配、毛利率预测等，并据此进行存货减值测试和计提存货跌价准备。

公司内审部门定期和不定期对各业务板块库存状态、会计核算情况进行检查

监督，并及时提出审计风控建议。公司审计委员会定期召开会议，检查整改执行情况。

3.3 公司对子公司内部控制

公司对子公司采取的与财务核算和存货管理相关的内部控制措施主要有：1、子公司均按照公司要求制定了财务管理制度，持续完善和改进财务 ERP 与业务系统的对接。2、子公司的存货和库存控制严格遵照客户及市场预期。公司对子公司管理层的考核指标中，存货控制指标是主要考核指标之一。3、子公司定期召开经营分析会和董事会，董事会及管理层对存货等指标进行考核，并根据考核结果下达进一步改善指标或要求。4、公司内审部门，定期进驻子公司开展专项审计工作，并及时向管理层和董事会报告。

综上，公司严格执行存货管理和财务管理制度，对子公司的管控措施实施到位，公司上述方面不存在重大的内部控制缺陷。

二、年审会计师意见

上述公司的说明与我们执行公司 2019 年度财务报表审计中了解到的情况没有重大不一致。针对上述事项我们实施的审计程序包括但不限于：

- 1、对公司存货执行监盘、库龄分析、计价测试等关键审计程序；
- 2、对公司存货执行存货跌价测试，复核公司存货跌价准备计提是否充分；
- 3、选取公司部分品牌供应商进行走访，以了解行业情况。

基于执行的审计工作，我们认为，就财务报表整体公允反映而言，麦捷科技 2019 年度财务报表中存货跌价准备的核算及相关会计处理在所有重大方面符合《企业会计准则》的相关规定。

问询函问题 5：报告期内，公司 LCM 液晶显示模组业务营业收入同比下滑 2.03%，毛利率同比下滑 0.51 个百分点，对应子公司星源电子计提存货减值 6,635.83 万元。请你公司补充说明 LCM 液晶显示模组业务毛利率的核算方法、过程及合理性，并说明毛利率变动情况与存货跌价准备计提情况是否匹配。请会计师核查并发表明确意见。

一、公司补充说明

(1) 毛利率核算说明

LCM 液晶显示模组业务系由公司子公司星源电子生产，星源电子收入主要为 LCM 液晶显示模组收入及其他收入构成，其中 2018 年度、2019 年度和 2020 年 1-3 月 LCM 液晶显示模组收入占比分别为 90.66%、99.30%和 98.34%，为公司主要收入来源。

公司以 ERP 系统归集的收入和成本金额来计算各类产品的毛利率，毛利率=

(收入-成本)/收入*100%。其中，在公司组织生产过程中，成本的归集根据不同产品种类和产品生产工序，同类产品不同规格型号对各生产阶段的存货进行管理。归集于该具体型号的产品的材料成本；并按具体型号生产工时归集直接人工；按照产品产量、生产工时归集该型号产品的制造费用。外协费用的归集以实际领料出库的材料，加上委托加工过程中发生的与之相关的加工费、运费等一并归集。公司以不同规格型号的产品作为具体的成本核算对象，按照生产步骤核算产品成本。

公司通过 ERP 系统执行产品销售流程确认营业收入并结转对应产品营业成本，系统记录的销售订单、出库单等单据信息与送货签收单、报关单等信息一致。同时，系统根据订单能够准确记录销售单价、发货数量、提取对应产品的成本单价等信息，可以确保营业收入确认与营业成本结转的产品品种、数量保持一致。

综上，目前星源电子数据核算均依托于用业务端到财务端的全流程 ERP，根据报表需要，系统自动取数计算对应收入和成本数据。2018 年 ERP 系统正式上线至今，运转稳定，未出现重大控制缺陷或风险。

(2) 订单毛利率的变化

公司近两年一期毛利率情况列示如下：

单位：人民币万元

项目	2020 年 1-4 月	2019 年度	2018 年度
营业收入	21,001.48	80,796.58	82,684.59
营业成本	19,757.57	71,982.28	73,063.13
毛利率	5.92%	10.91%	11.63%

第一季度通常为星源电子传统淡季，2020 年 1 至 4 月份销售毛利率为 5.92%，较去年同期下滑 1.31%，主要原因为受疫情影响，公司 2、3 月份新接订单（多在 4 月份出货）毛利率下滑较为严重。具体对比如下：

项目	销售毛利率	较去年同期变动	较 2019 年变动
2020 年 1-4 月	5.92%	-1.31%	-4.99%
2020 年 4 月	6.72%	-3.45%	-4.19%

根据公司统计，若剔除 3-4 月教育平板订单，公司订单均有不同幅度下降。若剔除补充计提的跌价金额，公司前十大客户 1-4 月部分订单毛利率降低为负数。

(3) 客户订单毛利率对比统计

2020 年 1-4 月前十大客户毛利率统计：

单位：人民币万元

2020 年 1-4 月前十大客户名称	销售额	销售占比	毛利率
---------------------	-----	------	-----

第一名	2,462.63	11.73	5.01%
第二名	1,722.70	8.20	9.87%
第三名	1,618.05	7.70	10.26%
第四名	1,296.78	6.17	-3.60%
第五名	1,235.19	5.88	-1.50%
第六名	1,209.07	5.76	12.39%
第七名	1,159.01	5.52	10.35%
第八名	1,063.95	5.07	-2.12%
第九名	1,052.32	5.01	17.49%
第十名	910.57	4.34	10.20%
合计	13,730.27	65.38	

2019 年前十大客户毛利率统计：

单位：人民币万元

2019 年前十大客户名称	销售额	销售占比	毛利率
第一名	18,026.62	22.32	15.26%
第二名	12,826.97	15.88	14.86%
第三名	6,662.21	8.25	11.85%
第四名	4,494.35	5.56	16.63%
第五名	4,370.63	5.41	3.11%
第六名	4,059.86	5.03	3.91%
第七名	3,217.77	3.98	0.27%
第八名	2,153.53	2.67	31.86%
第九名	2,073.44	2.57	6.68%
第十名	1,957.25	2.42	-4.41%
合计	59,842.63	74.09	

上述为报表统计毛利率，已经考虑补提跌价后的毛利率，其较 2019 年均有一定程度下滑。

（4）毛利率变化情况与存货跌价匹配性

2019 年末，星源公司各项订单交付正常，产线处于满产状态，公司财务部门会同销售部门根据 2019 年客户正常订单销售价格及毛利情况对存货进行了减值测试和初步计提。

2020 年 2 月复工后，受疫情影响，星源电子传统客户订单交付受到较大影响，部分客户订单暂停或延迟交货。新订单价格普遍下调，同行投标竞争激烈，导致星源电子 1-4 月产品毛利率下跌，尤其 4 月份新订单毛利率下滑严重，市场行情受疫情影响不及预期，公司重新估计了执行存货跌价测试的预计售价，并采用最新预计销售价格对存货重新执行了跌价测试并补计提了跌价金额。

根据公司 1-4 月订单执行情况统计，计提跌价后，主要客户订单毛利率均大于 0，同时，低于 2019 年平均毛利率水平。故期末存货跌价的计提较为及时，毛利率变动情况与存货跌价准备计提情况能够互相匹配。

二、年审会计师意见

上述公司的说明与我们执行公司 2019 年度财务报表审计中了解到的情况没有重大不一致。针对上述事项我们实施的审计程序报告但不限于：

- 1、对公司毛利率波动情况进行分析；
- 2、根据公司提供产品预计售价，结合公司存货库龄、品质等状况执行存货跌价测试，复核存货跌价准备是否计提充分。

基于执行的审计工作，我们认为，就财务报表整体公允反映而言，麦捷科技 2019 年度财务报表中存货跌价准备的核算及相关会计处理在所有重大方面符合《企业会计准则》的相关规定。

问询函问题 6：报告期末，公司应收账款账面余额 75,434.72 万元，较期初增长 22.46%，而报告期营业收入同比增长 8.74%。坏账准备余额 4,096.47 万元，计提比例为 5.43%。

(1) 请结合销售产品结构、信用政策、收入确认方式及其变动情况、期后回款、销售退回等情况，补充说明应收账款增速与营业收入增速不匹配的原因及合理性，是否存在跨期调节收入的情形。

(2) 请结合应收账款账龄、各账龄应收账款计提坏账比例变化等详细说明报告期内坏账准备计提的合理性。

(3) 请说明前十名应收账款的单位名称、对应的销售收入、账面余额、账龄、计提的坏账准备及期后回款情况，与上市公司持股 5%以上股东、董监高人员是否存在关联关系，并逐一说明应收账款前十名单位是否按照合同约定支付款项，若否，请说明公司已采取的追偿措施。

请会计师核查并发表意见。

一、公司补充说明

(1) 公司销售产品结构、信用政策、收入确认方式及其变动情况、期后回款、销售退回等情况列表如下：

主体	产品结构	信用政策	收入确认方式	2019 年收入 较同期变动 (%)	期后回款 (万元)	销售退回 (万元)
本部	电感类、滤波器	货到付款 30 天-120 天	内销收入以发出商品且	11.57	23,913.14	258.80

主体	产品结构	信用政策	收入确认方式	2019 年收入 较同期变动 (%)	期后回款 (万元)	销售退回 (万元)
		60 天承兑	客户在“送货单”上签字 确认收货作为收入确认 时点；外销收入在货物 出库，并报关出口后， 依据出口发票、出口报 关单和货运单据等确认 收入。			
星源电 子	LCM 液晶显示 模组	月结 60-90 天 90 天承 兑		-2.28	20,735.18	
金之川	变压器、电感 器、整流器	105 天现金 60 天账期 150 天承兑		29.98	15,169.57	

注 1：上表期后回款和销售退回金额为 2020 年 1-4 月份数据。

注 2：本部销售退货金额已进行审计调整。

公司应收账款增速大于 2019 年度营业收入增速原因主要系 2019 年公司所处的通信电子行业整体处于 4G 向 5G 过渡的建设阶段，上半年受中美贸易战及终端需求不振的影响导致业绩同比下滑，下半年随着贸易摩擦缓和、国产替代加速等趋势的发展，各大通讯厂商陆续发布 5G 手机产品，5G 基站开始持续投入建设，这些都带来了元器件的旺盛需求，公司顺应趋势，全体人员上下同欲，扭转了销售颓势，使订单稳步回升。报告期 2019 年公司实现销售收入 1,817,743,896.60 元，其中 2019 年第三季度和第四季度分别实现销售收入 538,692,627.04 元和 585,292,489.84 元，合计占 2019 年全年销售收入的 61.83%。因第三、四季度销售收入增长过快，而公司应收账款信用期多集中在三至六个月，三、四季度应收账款多在信用期，客户尚未回款，因此截至 2019 年末应收账款增速大于 2019 年营业收入增速。

综上所述，公司不存在跨期调节收入的情形，应收账款余额变动范围处在合理状态。截至目前，公司主要客户的回款及账期均属于正常水平。

(2) 对公司报告期内应收账款坏账准备计提情况分析如下：

2019 年 12 月 31 日，公司的预期信用损失率的确认是基于迁徙模型所测算出的历史损失率并在此基础上进行前瞻性因素的调整得出，具体过程如下：

第一步，公司确定用于计算历史损失率的历史数据集

单位：元

项目	2016 年 12 月 31 日	2017 年 12 月 31 日	2018 年 12 月 31 日	2019 年 12 月 31 日
注释	①	②	③	④
一年以内	302,595,305.26	479,186,512.02	567,353,467.16	688,181,238.29
一年至两年	15,085,231.21	27,642,856.77	21,436,795.64	44,245,519.82
两年至三年	3,780,460.54	4,240,913.07	12,936,830.91	15,695,276.01

项目	2016 年 12 月 31 日	2017 年 12 月 31 日	2018 年 12 月 31 日	2019 年 12 月 31 日
三年以上	30,618,920.12	28,781,620.73	29,823,906.63	25,272,643.34
其中：上年三年以上部分		28,781,620.73	28,781,620.73	25,272,643.34
合计	352,079,917.13	539,851,902.59	631,551,000.34	773,394,677.46

第二步，计算平均迁徙率

项目	第一年迁徙率	第二年迁徙率	第三年迁徙率	平均迁徙率
一年以内	9%	4%	8%	7.14%
一年至两年	28%	47%	73%	49.38%
两年至三年	0%	25%	0%	8.19%
三年以上	94%	100%	85%	92.91%

第三步，根据第二步计算的迁徙率来计算历史损失率

项目	注释	迁徙率	使用本时间段及后续所有的迁徙率计算历史损失过程	历史损失率
一年以内	a	7.14%	$a*b*c*d$	0.27%
一年至两年	b	49.38%	$b*c*d$	3.76%
两年至三年	c	8.19%	$c*d$	7.61%
三年以上	d	92.91%	d	92.91%

第四步，以当前信息和前瞻性信息调整历史损失率

公司基于当前可观察以及考虑前瞻性因素对第三步中所计算的历史信用损失率做出调整，以反映并未影响历史数据所属期间的当前状况及未来状况预测的影响，并且剔除与未来合同现金流量不相关的历史期间状况的影响。出于谨慎性考虑，公司考虑各逾期账龄段前瞻性信息均上调 3% 以确定预期损失率。

第五步，将预期损失率乘以应收账款余额来建立准备矩阵，计算 2019 年 12 月 31 日应确认的损失准备

单位：元

项目	应收账款余额	确定的预期损失率	损失准备
一年以内	688,181,238.29	3.27%	22,491,084.52
一年至两年	44,245,519.82	6.76%	2,990,288.69
两年至三年	15,695,276.01	10.61%	1,665,538.56
三年以上	25,272,643.34	95.91%	24,239,751.31
合计	773,394,677.46		51,386,663.08

通过建立预期损失率模型计算出公司应计提坏账准备金额为 51,386,663.08 元，公司报告期末计提坏账准备金额为 60,012,144.37 元，报告期末坏账准备已

计提充分。

公司预期信用损失率基于历史经验计算，并根据历史数据收集期间的经济状况、当前的经济状况与公司所认为的预计存续期内的经济状况三者之间的差异进行调整。同时，公司根据迁徙率模型计算截至 2019 年 12 月 31 日应收账款余额需计提的坏账准备，并与按账龄分析法下计算应收账款需计提的坏账准备进行比较。采用迁徙率模型计算的坏账准备金额要低于按账龄分析法下计算的坏账准备金额。因此，公司选择账龄分析法下计提的比例作为预期信用损失率，会计估计更加谨慎。

综上所述，公司预期信用损失率与账龄分析法下的比例一致，未做调整，相应会计估计更加谨慎，具有合理性，符合企业会计准则的相关规定。

（3）单项计提的应收账款坏账情况

公司对本部及星源电子单笔 10 万元以上的超账期应收款和客户情况进行了逐一核实，对其中出现重大坏账风险的客户进行了单项计提。经排查核实，下列客户处于非正常经营状况，或实控人处于失联状态，其应收账款预计无法收回，需要全额计提。

1、本部单项全额计提的应收账款明细

单位：人民币万元

全称	期末余额	经营状态
乐视移动智能信息技术（北京）有限公司	339.26	限制消费/失信人
酷赛电子（香港）有限公司	133.46	已告解散
天好科技（香港）有限公司	67.35	已告解散
深圳市腾瑞丰科技有限公司	66.83	限制消费/失信人
华诚投资管理有限公司	47.37	破产注销
三木通信技术（香港）有限公司	42.13	已告解散
展英通信息技术有限公司	39.55	已告解散
深圳市翼达龙通讯科技有限公司	38.43	注销
南昌振华通信设备有限公司	17.33	限制消费/失信人
东莞石碣鸿友电子厂	15.10	吊销
通海电子（香港）有限公司	13.30	已告解散
江苏新科数字技术有限公司	12.63	吊销
大运河供应链管理有限公司	10.94	已告解散
图腾发展有限公司	7.50	已告解散
容唯电子（香港）有限公司	6.41	已告解散
常州普信超越电子有限公司	5.69	吊销
合计	863.29	全额计提

本部本年度增加了单项计提金额，公司对存在账龄一年以上金额超 5 万的应

收客户进行了工商查询，查看该部分客户的经营状况，对破产、注销、吊销、解散，以及限制消费人，失信执行人的公司进行全额单项计提坏账。其中乐视、腾瑞丰、振华属于诉讼状态。

2、星源电子单项全额计提的应收账款明细

单位：人民币万元

全称	期末余额	经营状态
深圳市蓝魔数码科技有限公司	114.97	公司无人员参保
优拓科技（香港）有限公司	100.76	公司无人员参保
硕颖实业（深圳）有限公司	45.55	被吊销
广东雄风电器有限公司	40.17	涉多起诉讼
南靖万利达科技有限公司	34.65	已注销
华芯信息技术有限公司	33.98	已破产清算
宁波升锐电子有限公司	31.30	失信、限制消费
东莞市亚通光电有限公司	31.20	失信、限制消费
盈亮光电科技有限公司	28.02	被吊销
深圳市深创电子有限公司	26.30	已解散
广州理想电子信息技术有限公司	24.60	失信、限制消费
天芯教育发展（平潭）有限公司	24.54	逾期三年
环通国际(香港)有限公司	20.94	逾期三年
上海禹华通信技术有限公司	20.53	已注销
联思（澳门离岸商业服务）有限公司	19.44	失信、限制消费
集友国际有限公司	17.07	被吊销
东莞理想电子有限公司	15.40	已注销
深圳市永利讯科技股份有限公司	14.38	逾期三年
广西卫通汽车信息技术有限公司	13.94	失信、限制消费
深圳市南方天硕科技有限公司	7.97	失信、限制消费
东莞市兆信通讯实业有限公司	6.54	逾期三年
深圳市晶耀诚科技有限公司	5.70	已解散
深圳市华旭昌通讯技术有限公司	5.61	已注销
拓昊电子（深圳）有限公司	5.38	逾期三年
凌德科技有限公司	5.28	逾期三年
深圳市帝扬光电科技有限公司	5.26	逾期三年
香港国显科技集团有限公司	4.83	失信、限制消费
力合东方景	4.42	失信、限制消费

深圳市永裕行数码科技有限公司	4.27	已解散
深圳市新日田数码科技有限公司	3.80	逾期三年
深圳市中芯互联数据有限公司	2.80	逾期三年
东莞市晶明电子实业有限公司	2.76	逾期三年
深圳市普慧数码电子有限公司	2.52	逾期三年
重庆金通威科技有限公司	2.27	被吊销
深圳市聚宝石科技有限公司	2.21	母公司破产清算
深圳市弘鑫泰宇电子有限公司	1.38	失信、限制消费
深圳市星福美电子有限公司	1.33	失信、限制消费
凯丰联电子有限公司	0.74	失信、限制消费
环通国际(香港)有限公司	0.65	逾期三年
深圳市今华智通信息技术有限公司	0.49	逾期三年
久和供应链(深圳)有限公司	0.42	逾期三年
鼎智时代有限公司	0.40	逾期三年
江西兴冠光电有限公司	0.28	公司无人员参保
揭阳市天海视频科技有限公司	0.12	公司无人员参保
合计	735.17	全额计提

公司对逾期的单笔超 10 万的应收客户进行了工商查询,并走访了部分客户,查看该部分客户的经营状况,对破产、注销、吊销、解散,以及限制消费人,失信执行人的公司进行全额单项计提坏账。

(4) 公司前十名应收账款客户具体情况说明如下:

单位: 万元

客户名称	销售收入	应收账款余额	账龄	计提的坏账准备	期后回款金额	是否按约付款
第一名	30,420.62	11,479.47	1 年以内	353.81	12,626.51	是
第二名	11,087.39	9,291.16	1 年以内	280.31	8,415.97	否
第三名	21,900.47	8,122.28	1 年以内	251.26	7,917.93	是
第四名	2,664.89	3,538.78	1 年以内; 1-2 年	205.98	1,271.70	否
第五名	8,428.59	2,969.17	1 年以内	95.09	4,524.04	是
第六名	4,494.35	2,291.25	1 年以内	68.74	2,243.83	是
第七名	3,550.12	2,091.97	1 年以内	65.87	1,985.66	是
第八名	3,633.15	2,053.44	2 年以内	62.12	1,606.82	否
第九名	17.88	1,335.00	1 年以内; 1-2 年	132.25	1,348.00	否
第十名	4,370.63	1,286.98	1 年以内	38.61	1,894.11	是

注: 期后回款金额统计截止到 2020 年 4 月 30 日。

回复 第 26 页

公司上述前十名客户同公司持股 5%以上股东、董监高人员均不存在关联关系。

由上表知，公司少数客户应收账款会出现逾期情况，公司对未按约付款客户采取了积极的追偿措施，强化应收账款考核机制，专门成立应收账款催收责任人，并确定各责任人的催款任务，按月进行考核，对欠款 10 万元以上的客户要求销售责任人汇报制定回款计划并落实。目前公司以品牌大客户为主，逾期付款情况较少，部分是因客户自身原因（时点资金安排、内部考核）导致付款略有延迟，公司会根据客户自身情况，给予适当信用延期。经评估，上述大客户目前经营正常，回款率符合历史水准。

公司加强对销售部门业务人员财务知识培训，要求业务人员定期走访客户公司实际经营场所或者工厂并汇报走访情况，以及时掌握客户经营状况，防范风险。

同时，理顺财务部门和销售部门相关人员职责，以加强对应收账款全过程管控。财务部门每月对逾期应收账款预警、销售部门负责督促回款计划的制定及具体落实，逐一了解客户欠款原因，分类催收。对合作持久的大公司，还款意愿高但暂时还款确有困难的，允许出现一定时间的逾期，对还款能力和还款意愿低下的客户，不再继续与其进行合作，并收集证据以诉讼手段主张债权。

（5）应收账款余额增幅大于营业收入增幅的解释说明如下：

公司新增应收账款主要集中在本部及星源电子公司，两个公司的应收账款情况分别如下：

a. 本部应收账款及营收增长匹配情况

单位：人民币万元

项目\期间	2019Q1	2019Q2	2019Q3	2019Q4	2019 全年	2020Q1
营业收入	7,203.11	10,957.58	15,223.91	20,021.88	53,406.49	13,833.18
应收余额	20,003.64	23,123.74	27,473.13	33,567.90	33,567.90	29,107.83
当期回款金额 (现金流+应收票 据回款)	12,198.63	9,355.31	13,485.40	16,445.77	51,485.12	18,453.48

报告期 2019 年本部实现销售收入 53,406 万元，其中 2019 年第三季度和第四季度分别实现销售收入 15,223.91 万元和 20,021.88 万元，合计占 2019 年全年销售收入的 66%。因第三、四季度销售收入增长过快，而公司应收账款信用期多集中在三至六个月，三、四季度应收账款多在信用期，客户尚未回款，因此截至 2019 年末应收账款增速大于 2019 年营业收入增速。

本部 2020 年一季度营收 13,833 万元，回款 18,453 万元，回款比营收多 4620

万元。2020 年 3 月末，应收余额较 12 月末减少 4460 万元。主要为 2019 年三、四季度销售产生应收账款。

b. 星源电子应收账款及营收增长匹配情况

单位：人民币万元

项目\期间	2019Q1	2019Q2	2019Q3	2019Q4	2019 全年	2020Q1
营业收入	9,404.86	18,223.15	26,567.66	26,600.91	80,796.58	12,686.06
应收余额	18,181.34	23,780.50	26,576.09	27,448.54	27,448.54	17,535.58
当期回款金额（现金回款+应收票据回款）	15,120.83	14,457.31	24,147.30	26,593.29	80,318.72	23,627.36

星源电子品牌客户占比较大,且下半年又为星源电子行业传统旺季,三季度部分及四季度销售旺季品牌客户应收帐会依合同帐期在下一年一季度收回,故传统第一季度回款会高于营收。

星源电子 2020 年一季度营收 1.27 亿,回款 2.36 亿,回款比营收多 1.09 亿元。2020 年 3 月末,应收款余额较 12 月末减少 9,913 万元,主要为 2019 年销售产生的应收帐款,2020 年各月份回款及营收对比如下:

单位：人民币万元

项目\期间	202001	202002	202003	202004	202005	合计
营业收入	2,878.78	1,660.74	8,146.53	8,315.43	7,796.80	28,798.29
应收余额	26,448.41	20,365.01	17,535.58	19,264.70	22,775.45	22,775.45
当期回款金额（现金回款+应收票据回款）	4,113.06	7,983.19	11,531.12	7,223.86	5,906.41	36,757.62

综上,公司期末应收账款余额增幅处于合理范围内,应收账款的减值金额合理,较为充分、客观的反映了应收账款的实际风险状况。截至目前,公司各主要客户应收账款回款正常,基本符合预期。

二、年审会计师意见

上述公司的说明与我们执行上述年度审计中了解到的情况没有重大不一致。针对上述事项我们实施的审计程序包括但不限于:

- 1、了解收入确认政策,执行销售收入细节测试、截止性测试,对销售收入和应收账款进行函证,对收入和应收账款变动情况进行分析等关键审计程序;
- 2、核实公司期后退货金额并进行审计调整;
- 3、复核公司应收账款账龄,根据公司金融资产减值政策复核应收账款坏账准备是否计提充分,对长期挂账预计无法收回的应收账款执行单项减值测试;
- 4、核实公司主要客户销售收入、应收账款余额和期后回款等情况;

回复 第 28 页

5、查询主要客户经营范围等工商信息判断与公司发生交易的合理性，核实主要客户与公司不存在关联关系。

基于执行的审计工作，我们认为，就财务报表整体公允反映而言，麦捷科技 2019 年度财务报表中应收账款和坏账准备的核算及相关会计处理在所有重大方面符合《企业会计准则》的相关规定。

问询函问题 7：报告期末，商誉账面原值 74,405.98 万元，本报告期计提商誉减值准备 3,159.36 万元，累计商誉减值准备 31,436.87 万元。请你公司结合标的公司所处行业发展情况及趋势、经营及业绩承诺实现情况、盈利前景以及商誉减值测试时选取的具体参数、假设及测算过程，补充说明本报告期商誉减值准备计提的合理性。请会计师核查并发表明确意见。

一、公司补充说明

公司商誉减值准备金额如下：

单位：人民币万元

项目	商誉原值	以前年度计提商誉减值准备	本期计提商誉减值准备	商誉账面值
浙江长兴电子厂有限公司	260.24	260.24		
星源电子科技（深圳）有限公司	57,716.06	39,549.51	3,159.36	15,007.18
成都金之川电子有限公司	16,429.69			16,429.69
合计	74,405.99	39,809.75	3,159.36	31,436.88

本期将星源电子科技（深圳）有限公司（以下简称“星源电子”）和成都金之川电子有限公司（以下简称“金之川”）作为资产组及资产组组合，把收购所形成的商誉分别分摊到相关资产组及资产组组合进行减值测试。资产组的收回金额按照预计未来现金流量的现值确定，在确定资产组可回收价值时麦捷科技委托银信资产评估有限公司对星源电子所在资产组和金之川所在资产组进行了评估，并出具的银信财报字（2020）沪第 228 号和银信财报字（2020）沪第 227 号评估报告为参考依据，商誉减值测试过程如下：

（一）评估方法的选择

根据企业会计准则的相关规定，资产（组）存在减值迹象的，应当估计其可收回金额，然后将所估计的资产收回金额与其账面价值相比较，以确定资产是否发生了减值，以及是否需要计提资产减值准备并确认相应的减值损失。同时规定，企业在对包含商誉的相关资产组或资产组合进行减值测试时，如与商誉相关的资产组或者资产组组合存在减值迹象的，应当按照以下步骤处理：首先对不包含商

誉的资产组或者资产组组合进行减值测试，计算可收回金额，并与相关账面价值相比较，确认相应的减值损失；然后再对包含商誉的资产组或者资产组组合进行减值测试，比较这些相关资产组或者资产组组合的账面价值（包括所分摊的商誉账面价值部分）与其可收回金额，如相关资产组或者资产组组合的可收回金额低于其账面价值的，应该就其差额确认减值、损失，减值损失金额应当首先抵减分摊至资产组或者资产组组合商誉的账面价值；再根据资产组或者资产组组合中除商誉之外的其他各项资产的账面价值所占比重，按比例抵减其他各项资产的账面价值。因此，商誉减值测试着重需要对与商誉相关的各项资产的可收回金额确定。

根据《以财务报告为目的的评估指南》（中评协〔2017〕45号）规定，本次评估，委估资产组不存在销售协议，当地也不存在资产活跃市场，评估人员无法估计资产组的公允价值减去处置费用后的净额来估计可收回金额，故本次评估以委估资产组预计未来现金流量的现值作为其可收回金额，即采用收益法进行评估。

经测算，星源电子所在资产组可回收价值 79,500.00 万元，商誉所在资产组可回收价值低于包括商誉相关资产组账面价值 82,659.36 万元，商誉发生减值，因此本期计提商誉减值准备 3,159.36 万元；金之川所在资产组可回收价值 44,100.00 万元，商誉所在资产组可回收价值高于包括商誉相关资产组账面价值 43,787.27 万元，商誉未发生减值。

商誉减值测试假设、关键参数及测算过程和合理性分析

星源电子商誉减值测试假设、关键参数及测算过程和合理性分析如下：

A、评估假设

a. 基础性假设

1、交易假设：假设评估对象处于交易过程中，评估师根据评估对象的交易条件等模拟市场进行估价，评估结果是对评估对象最可能达成交易价格的估计。

2、公开市场假设：假设评估对象及其所涉及资产组是在公开市场上进行交易的，在该市场上，买者与卖者的地位平等，彼此都有获取足够市场信息的机会和时间，买卖双方的交易行为都是在自愿的、理智的、非强制条件下进行的。

3、资产组持续经营假设：假设评估对象及其所涉及的资产组将按其评估基准日的用途与使用方式在原址持续使用。

b. 宏观经济环境假设

1、国家现行的经济政策方针无重大变化；

2、银行信贷利率、汇率、税率无重大变化；

- 3、产权持有单位所占地区的社会经济环境无重大变化；
- 4、产权持有单位所属行业的发展态势稳定，与产权持有单位生产经营有关的现行法律、法规、经济政策保持稳定；
- c. 评估对象于评估基准日状态假设
 - 1、除评估师所知范围之外，假设评估对象及其所涉及资产的购置、取得或开发过程均符合国家有关法律法规规定。
 - 2、除评估师所知范围之外，假设评估对象及其所涉及资产均无附带影响其价值的权利瑕疵、负债和限制，假设评估对象及其所涉及资产之价款、税费、各种应付款项均已付清。
 - 3、除评估师所知范围之外，假设评估对象及其所涉及房地设备等有形资产无影响其持续使用的重大技术故障，该等资产中不存在对其价值有不利影响的有害物质，该等资产所在地无危险物及其他有害环境条件对该等资产价值产生不利影响。
- d. 收益法预测假设
 - 1、假设评估对象将按照原有的经营目的、经营方式持续经营下去，其收益可以预测；
 - 2、假设评估对象所涉及企业按评估基准日现有（或一般市场参与者）的管理水平继续经营，不考虑该等企业将来的所有者管理水平优劣对企业未来收益的影响；
 - 3、未来的收益预测中所采用的会计政策与产权持有单位以往各年及撰写本报告时所采用的会计政策在所有重大方面基本一致；
 - 4、税收政策和执行税率无重大显著变化；
 - 5、收益的计算以中国会计年度为准，均匀发生；
 - 6、无其他不可预测和不可抗力因素对产权持有单位经营造成重大影响；
 - 7、公司目前及未来的经营管理班子尽职，不会出现影响公司发展和收益实现的重大违规事项，并继续保持现有的经营管理模式持续经营；
 - 8、被评估企业制定的各项经营计划、资金筹集计划等能够顺利执行；
 - 9、公司以前年度及当年签订的合同有效，并能得到执行；
 - 10、本次评估中所依据的各种收入及相关价格和成本等均是评估机构依据产

权持有单位提供的历史数据为基础。

11、星源电子科技（深圳）有限公司取得由深圳市科技创新委员会、深圳市财政委员会、深圳市国家税务局及深圳市地方税务局于 2017 年 8 月 17 日颁发的高新技术企业认定证书，证书编号：GR201744200600，有效期三年，享受企业所得税税收优惠，税率为 15%，目前，星源电子科技（深圳）有限公司高新技术企业证书正在复审中，本次评估假设未来年度继续享受 15%所得税优惠。

e. 限制性假设

1、本评估报告假设由委托人提供的法律文件、技术资料、经营资料等评估相关资料均真实可信。评估师亦不承担与评估对象涉及资产产权有关的任何法律事宜。

2、除非另有说明，本评估报告假设通过可见实体外表对评估范围内有形资产视察的现场调查结果，与其实际经济使用寿命基本相符。本次评估未对该等资产的技术数据、技术状态、结构、附属物等进行专项技术检测。

B、关键参数及测算过程

①营业收入的预测

营业收入主要分为主营业务收入和其他业务收入两大类。其中：主营业务收入中小尺寸模组和大尺寸模组的销售；其他业务收入主要是加工费、材料费、设备改造收入、新产品开发收入。

主营业务收入的预测

产权持有单位 2016-2019 年主营业务收入情况见下表：

单位：人民币万元

序号	产品名称	-			
		2016 年	2017 年	2018 年	2019 年
1	主营业务收入	138,001.01	90,847.79	82,102.02	80,780.71
1-1	中小尺寸显示模组	124,820.29	74,318.65	74,788.82	80,148.45
	数量（万 PCS）	1,563.37	875.06	959.25	903.98
	单价	79.84	84.93	77.97	88.66
1-2	大尺寸显示模组	5,697.34	11,078.16	5,887.08	27.62
1-3	背光源	125.21	113.14	110.52	194.73
	数量（万 PCS）	7.72	6.38	5.74	5.06
	单价	16.21	17.75	19.25	38.51
1-4	垫类	2,490.87	1,331.77	576.31	53.62

	数量（万 PCS）	8,386.06	7,697.59	3,613.22	334.46
	单价	0.30	0.17	0.16	0.16
1-5	铁框及其他	4,867.30	4,006.07	739.29	356.29
	数量	1,228.60	446.03	210.19	117.46
	单价	3.96	8.98	3.52	3.03

星源电子是一家专业从事液晶显示模组集研发、制造、销售于一体的综合性企业，其产品涵盖液晶显示模组、背光源等，广泛适用于手机、平板电脑、汽车车载产品、仪器仪表等领域。

历史收入数据如下：

单位：人民币万元

项目	历史数据				
	2015 年	2016 年	2017 年	2018 年	2019 年
营业收入	107,265.66	138,001.01	90,847.79	82,681.59	80,796.58

2014 年-2016 年星源电子主要产品以白牌平板电脑、后装车载导航显示屏为主，因白牌平板电脑萎缩日益严重，星源电子于 2016 年底开始对产品、客户和资源供应、产线及设备自动化、专业人员作升级调整，寻求新的发展机遇，在此期间，星源电子营业收入呈现一定幅度的下降，2018 年星源电子成功转型，星源电子与 Amazon 等达成合作关系，2019 年上半年中美贸易战，企业处于观望状态，生产出货不足，2019 年上半年营业收入受影响。

未来预测数据如下：

单位：人民币万元

项目	预测数据				
	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年
主营业务收入	93,731.39	119,368.14	147,413.98	170,922.16	182,733.03

2016 年底星源电子开始调整产品方向、客户结构，提升厂内整体专业能力，引进尖端先进设备进行设备自动化升级，IT 信息化升级。随着升级改造的完成，产品可靠性、产品规格参数和产品触控一体化得到进一步提升和完善。

星源电子的产品主要应用于平板电脑、笔记本电脑、智能家居，智能硬件、工控医疗、车载导航、智能支付等带显示行业；

我国是电子信息产品制造大国，同时也是电子信息产品消费大国。对于液晶显示模组行业而言，我国产业的发展具备良好的政策环境和经济环境。中小尺寸

消费电子产品如手机、平板电脑、专业显示产品如车载显示器、医用显示仪、工控显示器，以及新兴液晶显示终端应用产品如智能工业级手持终端、智能支付和物联网智能家居、智慧教育等终端产品的需求，为我国背光显示模组行业提供了广阔的市场容量和发展潜力，带动显示模组需求的持续上涨。

车载显示器：伴随着汽车市场的繁荣和智能化汽车、无人驾驶、新能源汽车等技术的不断发展，以及人们对于人车交互在广度和深度方面需求的不断增加，车载显示器成为了继智能手机、平板电脑之后的第三大中小尺寸液晶显示终端应用产品。目前在车载显示器领域，液晶显示面板主要运用板块包括车载 GPS 导航、中央控制仪、仪表盘、液晶后视镜以及后座娱乐显示屏幕等。由于显示屏幕在车上的应用较以往更多元化，重要性也日益增加，使得车载显示器的需求持续提高。未来，随着车联网和汽车智能化技术的进一步发展，汽车内显示屏数量还将进一步增加，进而带动液晶显示模组及其配套背光显示模组的市场需求。

工控显示器：随着我国产业结构升级，传统工业技术改造、工厂自动化以及企业信息化发展提速，工业 4.0 的进一步深化实施，我国工业自动化系统需求将不断增长，工控显示器及相关配套液晶显示模组和背光显示模组将迎来较大发展空间。

智能工业级手持终端及智能支付：智能工业级手持终端在上述各领域智能化、信息化过程中的普及，移动支付场景在我国迅速普及，带动智能 POS 机出货量高速增长，2016-2019 年间，智能 POS 机年增速均保持在 70%以上。

智慧教育：“智慧教育”是指以物联网、云计算、大数据处理、无线网络为代表的一批新兴信息技术为基础，以智能设备和互联网等为依托，以教育资源建设为中心，以各项配套保障措施为基础，以深入实施教育体制改革为主导，全面构建网络化、数字化、个性化、智能化的现代教育体系。2010 年我国智慧教育市场规模低于 900 亿元，截至 2017 年末，我国智慧教育市场规模超过 4,542 亿元，年复合增长率达 22.86%。2017 年 9 月 1 日，新的《中华人民共和国民办教育促进法》开始实施。随着教育部重视创客和 STEAM 教育、“三通两平台”建设加大投入、PPP 模式开始试点、全面开放二胎政策、前沿科技逐渐趋于成熟，这些都为教育产业发展创造了环境利好，“智慧教育”迎来了新的历史机遇，截至 2017 年 6 月，中国在线教育用户规模达 1.44 亿。前瞻预测到 2020 年我国智

慧教育市场规模超过 3,500 亿元，到 2023 年超过 5,000 亿元，由此可见市场前景较好。随着智慧教育的进一步发展，投入智能教育的显示屏数量还将进一步增加，进而带动液晶显示模组及其配套背光显示模组的市场需求。

从 2016 年底星源电子开始积极转型，重点开发与培育大品牌客户。经过 3 年的深耕，已取得显著成果。公司与国内外主要品牌客户均保持紧密合作关系，如 Amazon、Facebook、Toshiba、LG、TCL、联想、华勤、闻泰等。2019 年下半年到 2020 年上半年业绩已经取得明显增长。接下来星源将在巩固既有核心客户合作基础上，继续加大优势，深化客户合作，并不断实现增量核心客户的开发与合作。例如平板电脑方面，公司已在三星项目上试产；智能音箱方面，已进入阿里、百度，京东，小米等供应链，智能支付方面，和国内支付巨头蚂蚁金服、腾讯等合作，未来银联是中国市场的新需求增长点，也将给公司带来较好收益；笔记本电脑方面，除和 Intel 深度合作的教育电脑外，已经给台湾、韩国、日本多个知名品牌供货，预计将在 2021 年成为新的增长点；工控安防方面，已和国内标杆企业海康、大华进行全方位合作，并和宇视、宇泛、云从等合作开发新项目。汽车电子方面，公司已给通用、大众、五菱等终端客户供货。

得益于公司的成功转型，2020 年品牌客户需求相对稳定，抗风险能力强，特别是在全球化疫情下，品牌客户凭借强大资金和供应链能力迅速反应，为网络办公教学平板笔电需求提供供货保障。主要增长为 TCL、联想、ACER、Toshiba、LG 等品牌商；根据企业 2020 年 1-3 月的报表，2020 年 1-3 月企业实现营业收入 12,686.06 万元，较上年同期 9,404.86 万元增长 34.89%。预计 2020 年全年公司订单预计实现超过 20% 增长。同时随着 5G 大环境下物料网、车联网的发展，新品牌客户的不断导入，带屏音箱，笔记本电脑，智慧支付，人脸识别、工控安防等方面需求将持续发酵，星源电子的品牌客户不断增加，在不同应用领域与品牌客户建立合作，未来年度收入预计将有大幅的增长。

经上述预测，未来年度产权持有单位主营业务收入预测数据见下：

单位：人民币万元

序号	产品名称	预测数据				
		2020 年	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年
1	主营业务收入	93,731.39	119,368.14	147,413.98	170,922.16	182,733.03
1-1	中小尺寸显示模组	93,092.43	118,692.85	146,704.36	170,177.06	181,953.31

	数量（万 PCS）	1,039.58	1,299.48	1,559.37	1,808.87	1,953.58
	单价	89.55	91.34	94.08	94.08	93.14
1-2	大尺寸显示模组					
1-3	背光源	208.56	223.37	239.23	251.19	261.11
	数量（万 PCS）	5.31	5.58	5.85	6.15	6.45
	单价	39.28	40.07	40.87	40.87	40.46
1-4	垫类	56.30	59.11	62.07	65.17	68.43
	数量（万 PCS）	351.19	368.74	387.18	406.54	426.87
	单价	0.16	0.16	0.16	0.16	0.16
1-5	铁框及其他	374.10	392.81	408.33	428.74	450.18
	数量	123.34	129.50	135.98	142.78	149.92
	单价	3.03	3.03	3.00	3.00	3.00

其他业务收入预测

其他业务收入主要是加工费、材料费、设备改造收入，上述收入主要为年度偶然性收入、占主营业务收入比重小，未来年度不进行预测。

②营业成本的预测

本次对于主营业务成本的预测，根据产品的毛利率水平综合确定的，毛利率主要结合历史年度产品的材料成本、人工成本、制造费用等趋势综合确定。

单位：人民币万元

序号	项目	历史数据			
		2016 年	2017 年	2018 年	2019 年
	主营业务成本	115,111.69	80,991.80	72,664.14	71,970.61
1	中小尺寸显示模组	102,931.52	67,584.10	65,851.77	70,859.06
2	毛利率	17.54%	9.06%	11.95%	11.59%
3	大尺寸显示模组	3,743.38	8,619.53	5,646.09	605.13
4	毛利率	34.30%	22.19%	4.09%	-2090.92%
5	背光源	74.65	103.44	51.13	123.43
6	毛利率	40.38%	8.58%	53.74%	36.62%
7	垫类	2,223.81	870.31	365.21	35.98
8	毛利率	10.72%	34.65%	36.63%	32.89%
9	铁框及其他	6,138.34	3,814.42	749.94	347.02
10	毛利率	-26.11%	4.78%	-1.44%	2.60%

从历史数据可知,随着星源电子于 2016 年底开始对产品、客户和资源供应、产线及设备自动化、专业人员作升级调整,2017 年中小模组的毛利下降大幅度下降,2018 年随着产线完成转型,毛利率逐渐开始回升,2019 年由于人工和折旧等因素的影响,2019 年的毛利率有小幅度的下降,星源电子与 Amazon、Google 等达成合作关系以及等因素,人脸识别技术的日渐成熟应用、物联网、车载电子、智能家居、智慧教育等行业的发展为星源电子在中小尺寸液晶模组上将有较大幅度的增长,折旧等固定成本将被逐渐摊薄、预计 2020 年开始,毛利率在 2019 年基础上保持小幅上涨后开始小幅下降;背光源、垫类及铁框及其他在 2019 年基础上保持小幅度的下降。

单位:人民币万元

序号	项目	预测数据				
		2020 年	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年
	主营业务成本	82,730.29	104,947.72	129,256.47	149,662.82	160,231.81
1	中小尺寸显示模组	82,194.90	104,381.66	128,661.96	149,038.59	159,578.07
2	毛利率	11.71%	12.06%	12.30%	12.42%	12.30%
3	大尺寸显示模组					
4	毛利率					
5	背光源	132.96	143.21	154.23	161.94	168.34
6	毛利率	36.25%	35.89%	35.53%	35.53%	35.53%
7	垫类	37.96	40.05	42.26	44.37	46.59
8	毛利率	32.57%	32.24%	31.92%	31.92%	31.92%
9	铁框及其他	364.47	382.79	398.02	417.92	438.81
10	毛利率	2.58%	2.55%	2.52%	2.52%	2.52%

③息税前利润的预测

息税前利润=营业收入-营业成本-税金及附加-销售费用-管理费用-研发费用
经上述评估,息税前利润预测情况如下:

单位:人民币万元

项目	预测数据					
	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年	2025 年
一、营业收入	93,731.39	119,368.14	147,413.98	170,922.16	182,733.03	182,733.03
减:营业成本	82,730.29	104,947.72	129,256.47	149,662.82	160,231.81	160,231.81

税金及附加	148.66	189.14	233.41	270.53	289.24	289.24
销售费用	884.36	1,024.37	1,179.86	1,305.69	1,389.87	1,389.87
管理费用	1,359.30	1,421.68	1,402.25	1,433.45	1,460.80	1,460.80
研发费用	2,711.19	3,308.81	3,759.65	4,201.17	4,515.39	4,515.39
财务费用	-	-	-	-	-	-
资产减值损失	-	-	-	-	-	-
二、营业利润	5,897.58	8,476.43	11,582.33	14,048.50	14,845.91	14,845.91
加：营业外收入	-	-	-	-	-	-
减：营业外支出	-	-	-	-	-	-
三、息税前利润	5,897.58	8,476.43	11,582.33	14,048.50	14,845.91	14,845.91

④折现率的预测

本次评估折现率与未来现金净流量均一致采用税前口径。税前折现率=税后折现率÷（1-所得税率），税后折现率选取加权平均资本成本（WACC），经测算，S. S. C税前折现率为12.72%

⑤商誉所在资产组可回收价值

经上述评估，商誉所在资产组可回收价值计算见下表：

单位：人民币万元

科目	预测数据					
	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年	2025 年-永续
资产组净现金流量	1,678.56	-789.23	2,959.47	3,391.28	10,357.06	14,845.91
折现率	12.72%	12.72%	12.72%	12.72%	12.72%	12.72%
折现期(年)	0.50	1.50	2.50	3.50	4.50	
折现系数	0.9419	0.8356	0.7413	0.6576	0.5834	4.5862
折现值	1,581.04	-659.48	2,193.85	2,230.10	6,042.31	68,086.60
商誉所在资产组净 现金流折现值合计	79,500.00					

C、合理性分析

星源电子是一家专业从事液晶显示模组集研发、制造、销售于一体的综合性企业，其产品涵盖液晶显示模组、背光源等，广泛适用于手机、平板电脑、汽车车载产品、仪器仪表等领域。

星源电子于 2016 年底开始对产品、客户和资源供应、产线及设备自动化、

专业人员作升级调整，寻求新的发展机遇，在此期间，星源电子营业收入呈现一定幅度的下降，2018 年星源电子成功转型，星源电子与 Amazon 等达成合作关系，2019 年上半年中美贸易战，企业处于观望状态，生产出货不足，2019 年上半年营业收入受影响。

与此同时，我国是电子信息产品制造大国，同时也是电子信息产品消费大国。对于液晶显示模组行业而言，我国产业的发展具备良好的政策环境和经济环境。中小尺寸消费电子产品如手机、平板电脑，近年来几近于饱和状态，增长空间有限。专业显示产品如车载显示器、医用显示仪、工控显示器，以及新兴液晶显示终端应用产品如智能工业级手持终端、智能支付和物联网智能家居、智慧教育等终端产品的需求，为我国背光显示模组行业提供了广阔的市场容量和发展潜力，带动显示模组需求的持续上涨。

车载显示器：伴随着汽车市场的繁荣和智能化汽车、无人驾驶、新能源汽车等技术的不断发展，以及人们对于人车交互在广度和深度方面需求的不断增加，车载显示器成为了继智能手机、平板电脑之后的第三大中小尺寸液晶显示终端应用产品。目前在车载显示器领域，液晶显示面板主要运用板块包括车载 GPS 导航、中央控制仪、仪表盘、液晶后视镜以及后座娱乐显示屏幕等。由于显示屏幕在车上的应用较以往更多元化，重要性也日益增加，使得车载显示器的需求持续提高。未来，随着车联网和汽车智能化技术的进一步发展，汽车内显示屏数量还将进一步增加，进而带动液晶显示模组及其配套背光显示模组的市场需求。

工控显示器：随着我国产业结构升级，传统工业技术改造、工厂自动化以及企业信息化发展提速，工业 4.0 的进一步深化实施，我国工业自动化系统需求将不断增长，工控显示器及相关配套液晶显示模组和背光显示模组将迎来较大发展空间。

智能工业级手持终端及智能支付：智能工业级手持终端在上述各领域智能化、信息化过程中的普及，移动支付场景在我国迅速普及，带动智能 POS 机出货量高速增长，2016-2019 年间，智能 POS 机年增速均保持在 70%以上。

智慧教育：“智慧教育”是指以物联网、云计算、大数据处理、无线网络为代表的一批新兴信息技术为基础，以智能设备和互联网等为依托，以教育资源建设为中心，以各项配套保障措施为基础，以深入实施教育体制改革为主导，

全面构建网络化、数字化、个性化、智能化的现代教育体系。2010 年我国智慧教育市场规模低于 900 亿元，截至 2017 年末，我国智慧教育市场规模超过 4542 亿元，年复合增长率达 22.86%。

图表1：2010-2017年中国智慧教育市场规模（单位：亿元）



资料来源：前瞻产业研究院整理

2017 年 9 月 1 日，新的《中华人民共和国民办教育促进法》开始实施。随着教育部重视创客和 STEAM 教育、“三通两平台”建设加大投入、PPP 模式开始试点、全面开放二胎政策、前沿科技逐渐趋于成熟，这些都为教育产业发展创造了环境利好，“智慧教育”迎来了新的历史机遇，截至 2017 年 6 月，中国在线教育用户规模达 1.44 亿。前瞻预测到 2020 年我国智慧教育市场规模超过 3500 元，到 2023 年超过 5000 亿元，由此可见市场前景较好。随着智慧教育的进一步发展，投入智能教育的显示屏数量还将进一步增加，进而带动液晶显示模组及其配套背光显示模组的市场需求。

图表4：2018-2023年在线教育市场规模预测（单位：亿元）



综上，基于现状及行业发展前景，星源电子在报告期存在减值情况，经上述测算在报告期内计提 3,159.36 万元具备合理性。

金之川商誉减值测试假设、关键参数及测算过程和合理性分析如下：

A、评估假设

a. 基础性假设

1、交易假设：假设评估对象处于交易过程中，评估师根据评估对象的交易条件等模拟市场进行估价，评估结果是对评估对象最可能达成交易价格的估计。

2、公开市场假设：假设评估对象及其所涉及资产组是在公开市场上进行交易的，在该市场上，买者与卖者的地位平等，彼此都有获取足够市场信息的机会和时间，买卖双方的交易行为都是在自愿的、理智的、非强制条件下进行的。

3、资产组持续经营假设：假设评估对象及其所涉及的资产组将按其评估基准日的用途与使用方式在原址持续使用。

b. 宏观经济环境假设

- 1、国家现行的经济政策方针无重大变化；
- 2、银行信贷利率、汇率、税率无重大变化；
- 3、产权持有单位所占地区的社会经济环境无重大变化；
- 4、产权持有单位所属行业的发展态势稳定，与产权持有单位生产经营有关的现行法律、法规、经济政策保持稳定；

c.评估对象于评估基准日状态假设

1、除评估师所知范围之外，假设评估对象及其所涉及资产的购置、取得或开发过程均符合国家有关法律法规规定。

2、除评估师所知范围之外，假设评估对象及其所涉及资产均无附带影响其价值的权利瑕疵、负债和限制，假设评估对象及其所涉及资产之价款、税费、各种应付款项均已付清。

3、除评估师所知范围之外，假设评估对象及其所涉及房地设备等有形资产无影响其持续使用的重大技术故障，该等资产中不存在对其价值有不利影响的有害物质，该等资产所在地无危险物及其他有害环境条件对该等资产价值产生不利影响。

d.收益法预测假设

1、永续经营假设，假设评估对象所涉及资产组在评估目的经济行为实现后，仍将按照原有的经营目的、经营方式持续经营下去，其收益可以预测；

2、假设评估对象所涉及资产组在评估目的经济行为实现后，仍按照预定之开发经营计划、开发经营方式持续开发或经营；

3、被评估企业生产经营所耗费的原材料、辅料的供应及价格无重大变化；被评估企业的产品价格无不可预见的重大变化；

4、假设评估对象所涉及企业按评估基准日现有（或一般市场参与者）的管理水平继续经营，不考虑该等企业将来的所有者管理水平优劣对企业未来收益的影响；

5、被评估企业在未来的经营期限内的财务结构、资本规模未发生重大变化；

6、收益的计算以中国会计年度为准，均匀发生；

7、无其他不可预测和不可抗力因素对被评估企业经营造成重大影响；

8、被评估企业评估基准日执行的各项税收政策在未来均不发生变化；

9、成都金之川电子有限公司已通过高新技术企业认定，高新技术企业证书正在办理中，预计 2020 年开始成都金之川电子有限公司可享受高新技术企业所得税减按 15%税率缴纳企业所得税的优惠，本次假设未来年度均能享受企业所得税减按 15%税率缴纳企业所得税的优惠。

10、产权持有单位管理层提供的资产组的整体业务模式进行预测；

11、产权持有单位能够按照企业管理层规划的经营规模和能力、经营条件、经营范围、经营方针均能顺利执行。

e.限制性假设

1、本评估报告假设由委托人提供的法律文件、技术资料、经营资料等评估相关资料均真实可信。评估师亦不承担与评估对象涉及资产产权有关的任何法律事宜。

2、除非另有说明，本评估报告假设通过可见实体外表对评估范围内有形资产视察的现场调查结果，与其实际经济使用寿命基本相符。本次评估未对该等资产的技术数据、技术状态、结构、附属物等进行专项技术检测。

B、关键参数及测算过程

①营业收入的预测

营业收入主要分为主营业务收入和其他业务收入两大类。其中：主营业务收入主要各类电感变压器的销售；其他业务收入主要是材料销售、废料销售、其他。

主营业务收入的预测

产权持有单位 2017-2019 年主营业务收入情况见下表：

单位：人民币万元

序号	产品名称	历史数据		
		2017 年	2018 年	2019 年
1	主营业务收入	27,295.34	32,287.46	42,304.33
1-1	电感变压器	27,295.34	32,287.46	42,304.33
	销售量（万 PCS）	10,061.22	10,019.92	12,996.73
	销售单价	2.71	3.22	3.25

成都金之川电子有限公司的主营业务系生产加工各类片式、插装定制变压器和电感。其产品已广泛应用于 3G 及以上移动通信板块、光通信设备、泛载网络设备、高性能低功率多核高端服务器等。目前，金之川在移动通信领域的客户比较稳定，与主要通信大客户、艾默生网络能源、GE、三星等国际一流通信制造企业有稳定的合作关系。2016 年金之川开始逐步拓展其产品线至光伏逆变器、新能源车载电子、充电桩、手机快速充电器等新兴领域。公司当前主要战略为稳定移动通信板块业务的基础上，拓展车载电子、手机快充等业务。

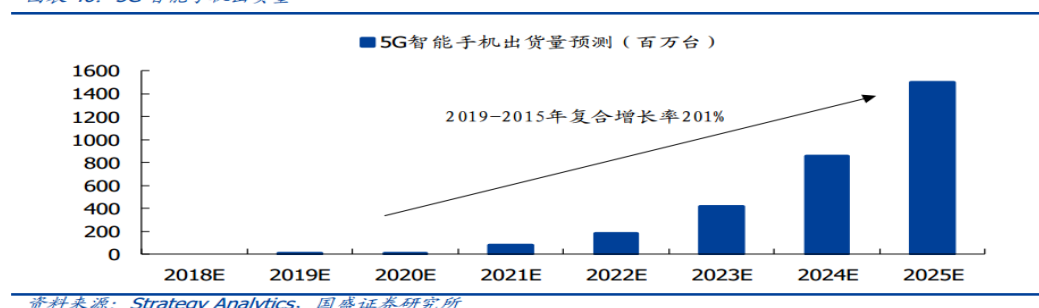
对于销售量的预测；从历史数据看，2017、2018年销售量较为平稳，2019

年电感变压器的销售量呈较快的增长，主要是由于成都金之川与主要通信大客户等客户建立了长期又稳定的合作关系，近年来，主要通信大客户等客户的收入占主营业务收入的比重高达60%以上，2019年开始步入5G商用元年，电感变压器等电子元器件需求上升。

成都金之川所属行业的下游行业主要是通讯、电脑、消费类电子、小家电、卫星通讯以及汽车电子等领域的终端电子产品制造业。近年来汽车电子、互联网应用产品、移动通信、智慧家庭、5G、消费电子产品等领域成为中国电子元器件市场发展的源源不断的动力，带动了电子元器件的市场需求，也加快电子元器件更迭换代的速度，从下游需求层面来看，电子元器件市场的发展前景极为可观。

首先，5G 预商用年渐近，磁性元件新一轮红利将要来临：根据前瞻网预计，2014-2020 年，我国手机行业电感器需求量将保持年均 10%左右的增长速度，至 2020 年，我国手机行业电感器需求量将达到 916 亿只。随着 5G 的到来，必将再次掀起换季狂潮，推动智能手机高速增长，对于电感器企业来讲要抓准机会成为该类企业供货商。

图表 40: 5G 智能手机出货量



其次，汽车电子化率以及新能源汽车渗透率提升打开被动元器件需求新空间：汽车电子主要应用于动力控制系统，车载信息娱乐系统，汽车安全控制系统和车身电子系统等，为了提高驾驶体验，汽车电子化率不断提升，台湾车辆研究测试中心预计，汽车被动元件平均用量总和将超过 5000 个，占整车的产值比重将超过 40%。据智研咨询统计，2016 年全球汽车电子市场规模达到 2456 亿美元，预计 2020 年将突破 3000 亿美元，车用被动元件市场空间巨大。

综上所述，基于成都金之川与我国通讯行业巨头等企业建立长期稳定的合作关系，5G 预商用年渐近以及汽车电子化率以及新能源汽车渗透率提升，未来年度成都金之川的销售量预计有较大幅度的上升，结合行业发展的有利契机，成都

金之川管理层，预计 2020-2024 年，成都金之川销售量按 20.00%、18.00%、15.00%、12.00%、8.00%的比例进行增长。

产品名称	预测数据				
	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年
销售量（万 PCS）	15,596.07	18,403.36	21,163.87	23,703.53	25,599.82

对于销售单价的预测；从历史数据可知，2017年-2019年销售单价较上年分别上涨5.77%、18.78%、1.01%。2018年销售单价大幅上升主要的原因是由于产品结构调整，KX棒形空心电感、LG穿心、可调电感器等军品的销售量提高，这类军品的销售单价较高造成，2019年销售单价较上一年略有上涨并逐渐平稳。经管理层预测，未来年度产品的销售单价将趋于平稳略有下降，因此，未来年度销售单价预计如下：

单位：人民币元

产品名称	预测数据				
	2019 年	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年
销售单价	3.25	3.22	3.21	3.21	3.21

经上述预测，未来年度产权持有单位主营业务收入预测数据见下：

单位：人民币万元

序号	产品名称	预测数据				
		2020 年	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年
1	主营业务收入	50,765.20	59,303.91	67,858.50	76,001.52	82,081.64
1-1	电感变压器	50,765.20	59,303.91	67,858.50	76,001.52	82,081.64
	销售量（万 PCS）	15,596.07	18,403.36	21,163.87	23,703.53	25,599.82
	销售单价	3.25	3.22	3.21	3.21	3.21

其他业务收入预测

其他业务收入主要是材料销售、废料销售、租金收入、水电费收入、其他。

材料销售和其他：通过分析历史数据，材料销售和其他占主营业务收入比重小且不稳定，因此，未来不予预测；

废料销售：废料销售收入占主营业务收入比重较为平稳，未来年度参照2019年的废料销售收入占主营业务收入比例进行预测；

租金收入：主要为成都金之川租赁给成都逊天电子有限公司、成都鸿源达电

子有限公司位于厂区内和办公区域小部分区域的租金收入，未来年度在合同期内按合同进行预测，合同期外考虑3%的租金收入的增长。

水电费收入：主要为租赁房屋收取的水电费收入，未来年度按一定的增长比例进行预测。

经上述预测，未来年度产权持有单位营业收入预测数据如下：

单位：人民币万元

序号	产品名称	预测数据				
		2020 年	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年
1	主营业务收入	50,765.20	59,303.91	67,858.50	76,001.52	82,081.64
2	其他业务收入	120.51	137.02	147.81	158.72	167.51
	合计	50,885.71	59,440.93	68,006.31	76,160.24	82,249.15

②营业成本的预测

主营业务成本的预测

本次对于主营业务成本的预测，根据产品的单位成本和毛利率水平综合确定的，其中：产品单位成本主要结合历史年度产品的材料成本、人工成本、制造费用等趋势综合确定。

单位：人民币万元

序号	项目	历史数据		
		2017 年	2018 年	2019 年
	主营业务成本	21,616.74	25,312.22	34,758.16
1	电感变压器	21,616.74	25,312.22	34,758.16
2	单位成本	2.15	2.53	2.67
3	数量（万 PCS）	10,061.22	10,019.92	12,996.73
4	毛利率	20.80%	21.60%	17.84%

从历史数据可知，2018 年产品的单位成本总体呈现上升的趋势，毛利率水平历史年度亦总体呈现上升的水平，首先，2016 年下半年开始有新的设备投入、自动化程度提高，效率提高，导致毛利率水平有一定幅度的上升，2019 年单位成本上升主要为固定资产投入较 2018 年有较大幅度的上升，固定成本增加，导致毛利率下降。

电感变压器的材料成本主要是由磁芯，骨架，线材，胶带等材料采购费用组

成，近年来，材料采购价格趋于平稳略有下降；同时，随着企业新设备的投入，自动化程度提高，生产效率的提高，2018年毛利率有所提高，2019年，由于固定成本增加及市场竞争因素毛利率有所下降，经与管理层沟通确定，随着自动化程度的推进，生产效率的提高，未来年度单位成本小幅增长后将逐渐趋于稳定，毛利逐渐下降并趋于稳定，综上所述，未来年度企业产品单位成本和毛利率水平预测如下：

单位：人民币万元

序号	项目	预测数据				
		2020 年	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年
	主营业务成本	41,709.79	49,217.55	56,930.81	63,999.54	69,119.50
1	电感变压器	41,709.79	49,217.55	56,930.81	63,999.54	69,119.50
2	单位成本	2.67	2.67	2.69	2.70	2.70
3	数量（万 PCS）	15,596.07	18,403.36	21,163.87	23,703.53	25,599.82
4	毛利率	17.84%	17.01%	16.10%	15.79%	15.79%

其他业务成本的预测

其他业务成本的预测主要是根据企业的毛利率水平进行预测，具体数据如下：

单位：人民币万元

序号	项目	预测数据				
		2020 年	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年
	其他业务成本	27.00	32.04	32.73	33.82	34.83
1	材料销售					
2	毛利率					
3	废料销售					
4	租金及水电费	27.00	32.04	32.73	33.82	34.83
	毛利率	24.50%	24.25%	24.01%	23.77%	23.77%

经上述预测，营业成本预测如下：

单位：人民币万元

序号	项目	预测数据				
		2020 年	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年
	主营业务成本	41,709.79	49,217.55	56,930.81	63,999.54	69,119.50

其他业务成本	27.00	32.04	32.73	33.82	34.83
合计	41,736.79	49,249.59	56,963.54	64,033.36	69,154.33

③息税前利润的预测

息税前利润=营业收入-营业成本-税金及附加-销售费用-管理费用-研发费用

经上述评估，息税前利润预测情况如下：

单位：人民币万元

项目	预测数据					
	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年	2025 年
一、营业收入	50,885.71	59,440.93	68,006.31	76,160.24	82,249.15	82,249.15
减：营业成本	41,736.79	49,249.59	56,963.54	64,033.36	69,154.33	69,154.33
税金及附加	323.31	395.91	435.59	465.73	486.58	486.58
销售费用	485.86	546.83	608.61	667.23	714.89	714.89
管理费用	886.60	944.25	1,060.73	1,207.78	1,259.34	1,259.34
研发费用	1,534.92	1,856.14	2,146.82	2,376.66	2,524.89	2,524.89
财务费用						
二、营业利润	5,918.23	6,448.20	6,791.03	7,409.48	8,109.12	8,109.12
加：营业外收入						
减：营业外支出						
三、息税前利润总额	5,918.23	6,448.20	6,791.03	7,409.48	8,109.12	8,109.12

④折现率的预测

本次评估折现率与未来现金净流量均一致采用税前口径。税前折现率=税后折现率÷（1-所得税率），税后折现率选取加权平均资本成本（WACC），经测算，S. S. C税前折现率为14.54%。

⑤商誉所在资产组可回收价值

经上述评估，商誉所在资产组可回收价值计算见下表：

单位：人民币万元

科目	预测数据					
	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年	2025 年-永续
资产组净现金流量	50.46	4,498.67	3,933.24	5,561.50	7,130.55	8,109.12
折现率	14.54%	14.54%	14.54%	14.54%	14.54%	14.54%

折现期(年)	0.50	1.50	2.50	3.50	4.50	
折现系数	0.9344	0.8158	0.7122	0.6218	0.5428	3.7328
折现值	47.15	3,670.01	2,801.25	3,458.14	3,870.46	30,270.09
商誉所在资产组现金流折现值合计	44,100.00					

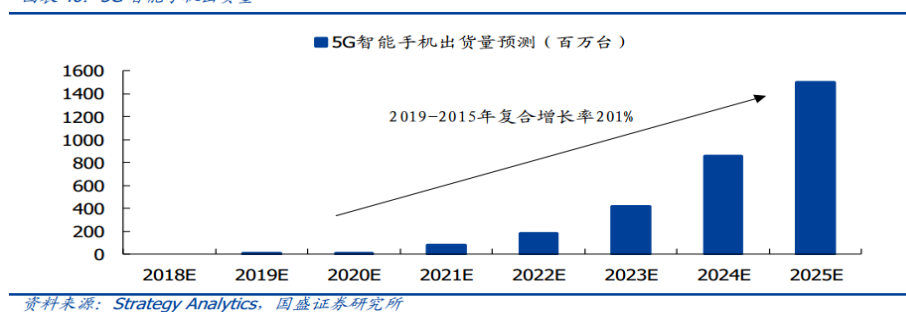
C、合理性分析

金之川是专门从事铁氧体磁性器件设计和制造的电子元器件专业公司。电子元器件制造业是电子信息产业的基础支撑产业。汽车电子、互联网应用产品、移动通信、智慧家庭、5G、消费电子产品等领域成为中国电子元器件市场发展的源源不断的动力，带动了电子元器件的市场需求，也加快电子元器件更迭换代的速度，从下游需求层面来看，电子元器件市场的发展前景极为可观。

①5G 商用渐近，磁性元件新一轮红利将要来临

以 4G 智能手机为例，根据片式电感器细分领域使用情况来看，每部 4G 智能手机电感器的使用量为 40-60 只，苹果手机更是高达 90 只，高功耗的特性也扩展了智能手机对功率电感的需要。根据前瞻网预计，2014-2020 年，我国手机行业电感器需求量将保持年均 10%左右的增长速度，至 2020 年，我国手机行业电感器需求量将达到 916 亿只。随着 5G 的到来，必将再次掀起换季狂潮，推动智能手机高速增长，对于电感器企业来讲要抓准机会成为该类企业供货商。

图表 40: 5G 智能手机出货量



在近日举行的 2018 MWC 通信展上，多家芯片、终端企业公布了 5G 手机的商用时间，2019 年成为首批 5G 手机上市的关键节点，多家企业也表示 4G 在智能手机和网路通讯等产业的应用也已面临市场饱和趋势，5G 的到来将是行业再次洗牌的重要契机。对于磁性元件企业而言，5G 这样规模宏大的市场红利，势必不能错过。

②汽车电子化率以及新能源汽车渗透率提升打开被动元器件需求新空间

汽车电子主要应用于动力控制系统，车载信息娱乐系统，汽车安全控制系统和车身电子系统等，为了提高驾驶体验，汽车电子化率不断提升，台湾车辆研究测试中心预计，汽车被动元件平均用量总和将超过 5,000 个，占整车的产值比重将超过 40%。据智研咨询统计，2016 年全球汽车电子市场规模达到 2,456 亿美元，预计 2020 年将突破 3,000 亿美元，车用被动元件市场空间巨大。

同时，金之川公司与我国通讯行业巨头等企业建立长期稳定的合作关系，5G 预商用渐近以及汽车电子化率以及新能源汽车渗透率提升，为金之川的未来营收增长提供有利契机。

根据《关于深圳市麦捷微电子科技股份有限公司非重大资产重组业绩承诺实现情况的专项审核报告》（信会师报字[2020]第 ZL10161 号），金之川公司在业绩承诺期 2017 年至 2019 年度，累计实现归属于母公司股东的净利润为 10,371.82 万元，累计实现归属于母公司股东的扣除非经常性损益之后的净利润为 10,308.50 万元，较业绩承诺累计数 10,049.45 万元多 259.05 万元，业绩承诺累计完成率为 103.21%。

综上所述，金之川所在资产组商誉不存在减值情况具备合理性。

二、年审会计师意见

上述公司的说明与我们执行上述年度审计中了解到的情况没有重大不一致。

针对上述事项我们实施的审计程序包括但不限于：

（1）与管理层讨论商誉减值测试方法，包括与商誉相关的资产组或者资产组组合，每个资产组或者资产组组合的未来收益预测、现金流折现率等关键假设的合理性。

（2）获取星源电子和金之川商誉减值测试底稿和基础数据，评价管理层对现金流量的预测是否可靠。

（3）与管理层聘请的外部评估专家讨论，了解商誉减值测试时所使用的关键假设是否合理。

（4）获取商誉减值测试的评估报告，了解第三方评估机构的执业资质，评估其独立性、专业素养及胜任能力；复核商誉减值测试所依据的基础数据。

（5）利用评估专家工作重新执行商誉减值测试，复核减值是否计提充分。

基于执行的审计工作，我们认为，就财务报表整体公允反映而言，麦捷科技

2019 年度财务报表中商誉减值准备的核算及相关会计处理在所有重大方面符合《企业会计准则》的相关规定。

问询函问题 8：报告期末，公司在建工程一体电感生产项目期末余额 10,718.73 万元，工程进度 99.78%。请你公司补充说明相关在建工程未结转的原因、合理性、后续完工计划，未计提减值准备的原因、依据及合理性，并详细说明公司工程项目结转的依据及会计处理原则。请会计师发表明确意见。

一、公司补充说明

1、在建工程未结转的原因及合理性

公司在建工程一体电感生产项目系公司募投项目之一，项目投资总额为 44,800.00 万元，截至 2019 年末累计投入 44,702.88 万元，投资进度为 99.78%。该在建工程期末余额未结转的原因系公司从供应商采购设备为裸机，需要设备厂商相关工程技术人员到公司进行组装调试，经调试合格后公司组装品质验收，在未经安装调试并经验收合格前设备尚未达到预定可使用状态，因此尚未结转至固定资产。

公司严格执行企业会计准则，要求工程设备部门相关人员及时递交已经验收合格的工程设备的验收资料，财务部门组织对验收报告和实物状态的审查，并对已达到预定可使用状态的固定资产及时转固。

经财务部核实，报告期末在建工程余额对应实物资产尚未达到预定可使用状态，未转固具有合理性。

2、在建工程后续完工计划

因公司该项目主要为进口设备，2020 年初始受疫情影响，供应商设备工程调试人员从境外申请来华手续较为繁琐，到场调试设备工作受阻，尚在进一步沟通协调中。

该项目对应设备 2020 年 1-3 月已实现转固 400.82 万元，4-5 月已转固 2,370.53 万元，预计本年度全部设备可达到预定使用状态转固。

3、未计提减值准备的原因、依据和合理性

根据《企业会计准则第 8 号——资产减值》，企业的固定资产建设工程，随着市场或其他因素的变化，会发生停建、缓建，导致建设工程减值等情况。为了较真实地反映在建工程价值，企业应该定期或在年终，对在建工程进行全面检查，如存在下列一项或者若干项情况，应当计提在建工程减值准备：

- (1) 长期停建并且预计在未来 3 年内不会重新开工的在建工程；

(2) 所建项目无论在性能还是在技术上已经落后，且给企业带来的经济利益具有很大的不确定性；

(3) 其他足以证明在建工程已经发生减值的情形。

经核查，公司在建工程一体电感生产项目为公司募投项目之一，该工程约60%设备系由公司从境外采购，该项目所采购设备在行业领域具有先进性，符合公司生产效益原则，并且已有部分设备达到预定可使用状态转固，截至2019年12月31日已转固设备累计已产生效益8,948.38万元。且公司预计该项目在建工程余额于2020年末可以全部转固，该在建工程项目可给企业带来持续的经济利益流入，不存在上述减值迹象，因此公司未计提减值准备。

4、公司工程项目结转的依据及会计处理原则

公司财务部催促工程设备部门相关人员及时递交的已经验收合格验收报告、固定资产入账登记表等，财务部门取得相关资料对验收报告和实物状态进行审查，并对已达到预定可使用状态的固定资产及时转固。财务部根据取得设备的相关发票、合同等金额确定在建工程初始入账价值，并将该设备对应相关进口关税、运输费等归集确认计入在建工程成本，待达到转固条件时将该项设备在建工程余额全部结转至固定资产并自转固下月起开始计提折旧。

二、年审会计师意见

上述公司的说明与我们执行上述年度审计中了解到的情况没有重大不一致。

针对上述事项我们实施的审计程序包括但不限于：

- 1、获取被审计单位一体电感生产项目期末余额构成明细；
- 2、检查一体电感项目所采购设备的大额合同，查验合同金额、付款进度及送货时间、安装条款等合同主要条款；
- 3、根据合同条款复核大额设备是否已验收，核实在建工程余额所对应设备均为已到场未验收设备，尚未达到可使用状态；
- 4、对一体电感项目的在建工程进行了现场监盘，检查在建工程的状态是否与账面列支情况一致；
- 5、根据合同金额和付款情况、发票等资料复核在建工程金额构成是否准确；
- 6、选取大额设备供应商，对预付账款（报表已重分类至其他非流动资产）余额和2019年采购已到厂设备的合同金额进行函证；
- 7、向相关人员了解公司未来设备使用计划，核实在建工程项目不存在减值迹象。

基于执行的审计工作，我们认为，就财务报表整体公允反映而言，麦捷科技2019年度财务报表中在建工程的核算及相关会计处理在所有重大方面符合《企

业会计准则》的相关规定。

问询函问题 9：报告期末，你公司应收原控股股东新疆动能东方股权投资有限公司股权处置款 1,440 万元，计提坏账准备 43.20 万元。请你公司补充说明相关款项未收回的原因、合同关于款项回收的具体安排、坏账准备计提合理性、公司已采取的追偿措施。请会计师核查并发表明确意见。

一、公司补充说明

根据公司所属子公司星源电子科技（深圳）有限公司、原孙公司北海星沅电子有限公司同原控股股东新疆动能东方股权投资有限公司签定的《北海星沅电子有限公司股权转让协议》第三条股权转让款支付及工商变更登记条款约定，本次股权转让款的付款期限及方式如下：（1）受让方应按照深圳联合产权交易所规定摘牌程序缴纳保证金，在签署交易合同后保证金自动转成第一期股权转让款（即：人民币 1,080 万元）。（2）第二期股权转让款在 2019 年 12 月 20 日前最后一笔 1,440 万转让款应于工商变更后 180 天内支付。（3）第三期股权转让款在完成工商变更登记手续之日起 180 日内，受让方应支付剩余股权转让款。

北海星沅实际于 2019 年 12 月完成工商变更登记，公司于 2020 年 1 月 17 日已收回本次转让的最后一笔 1,440 万转让款。

综上所述，报告期末款项未收回安排及期后回款时间与合同约定付款进度一致，坏账准备计提金额系公司根据应收款项坏账准备计提政策计提。

二、年审会计师意见

上述公司的说明与我们执行上述年度审计中了解到的情况没有重大不一致。

针对上述事项我们主要执行了以下程序：

- 1、获取星源电子、原孙公司北海星沅电子有限公司（被转让股权单位）同新疆动能东方股权投资有限公司签订的股权转让协议书，查看协议相关条款安排；
- 2、复核该笔款项账龄及坏账计提是否准确；
- 3、查看期后回款情况，查验回款单据。

基于执行的审计工作，我们认为，就财务报表整体公允反映而言，麦捷科技 2019 年度财务报表中原控股股东新疆动能东方股权投资有限公司股权处置款的核算及相关会计处理在所有重大方面符合《企业会计准则》的相关规定。

（本页无正文，为《立信会计师事务所（特殊普通合伙）关于对深圳市麦捷微电子科技股份有限公司的年报问询函之回复之盖章页》）

立信会计师事务所（特殊普通合伙）

2020 年 7 月 8 日