证券代码：688055　　证券简称：龙腾光电　　公告编号：2026-025

昆山龙腾光电股份有限公司

关于 2026 年半年度报告的信息披露监管问询函的回复公告

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

昆山龙腾光电股份有限公司（以下简称“龙腾光电”、“上市公司”、“公司”）于近日收到上海证券交易所科创板公司管理部下发的《关于昆山龙腾光电股份有限公司 2026 年半年度报告的信息披露监管问询函》（上证科创公函【2026】0497 号）（以下简称“《问询函》”），根据《问询函》要求，公司对《问询函》所涉及的问题进行逐项落实，现就相关问题回复如下：

一、关于经营情况

1、关于业绩下滑。半年报显示，公司 2026 年半年度实现营业收入 9.58 亿元，同比下降 25.74%；归母净利润-1.88 亿元，同比下降 55.19%；毛利率 2.16%，同比下降 4.64 个百分点。分产品看，液晶显示器收入 8.76 亿元，其他业务收入 0.81 亿元。分地区看，境内业务收入 5.84 亿元，境外业务收入 2.93 亿元，同比下降 36.99%，境外收入下降幅度高于整体营收降幅。2023 年-2025 年，公司营业收入持续下滑，归母净利润持续亏损。

请公司：（1）结合主营产品液晶显示器的行业发展、市场竞争、需求变化以及同行业可比公司等情况，说明公司 2023 年以来业绩持续下滑的原因及合理性，是否符合行业趋势，后续是否针对经营提质增效采取具体举措；（2）结合主要产品的销售模式、采购模式、生产模式、定价依据、收入确认方式与时点、成本构成等，量化分析毛利率下降的原因，说明与同行业可比公司是否存在明显差

异；（3）结合境外主要客户所在地区、销售产品的内容、价格与数量等情况，说明境外收入下降幅度高于整体营收降幅的原因及合理性。

回复：

（一）结合主营产品液晶显示器的行业发展、市场竞争、需求变化以及同行业可比公司等情况，说明公司 2023 年以来业绩持续下滑的原因及合理性，是否符合行业趋势，后续是否针对经营提质增效采取具体举措

1、显示面板行业发展、市场竞争、需求变化情况

（1）显示面板行业发展及市场竞争情况

近年来，随着中国显示面板产业的崛起和产业链上下游配套的完善，以及中国企业不断加大显示行业投资力度，显示领域技术不断成熟，对境外其他面板厂发起了强有力的挑战，全球显示面板产业向中国大陆高度聚集，目前中国大陆 LCD 产能全球占比超 70%，稳居全球绝对主导地位。

显示面板世代线是按照生产线所应用的玻璃基板尺寸划分，相对 G6 及以下中低世代线，G8.5 及以上高世代线规模体量与高切割效率具备明显优势。近年来，随着国内高世代线新产能持续释放，中低世代线面临日趋严峻的竞争压力，显示面板行业分化明显。此外，中国大陆及韩国持续推进 OLED 新产线建设，产品重点布局高端笔记本电脑、平板等赛道，对 LCD 市场持续形成挤压。

（2）主要应用领域需求变化情况

近年来，受国际政治经济及全球贸易环境变化、消费电子市场需求减弱、行业产能持续释放等因素影响，显示面板产品价格下降，市场竞争加剧，行业进入下行周期，笔记本电脑、手机等消费电子面板产品价格持续处于低位，中小尺寸显示面板行业经营压力凸显。

笔记本电脑面板领域，存储芯片等元器件涨价推高整机材料成本，抑制终端品牌需求，据 Trend Force 集邦咨询预测，2026 年全球笔记本终端出货同比衰退 13.6%。随着 AI、物联网等技术加速发展，笔记本电脑正向高分辨率、低功耗、

轻薄化、智能化及多功能融合方向升级。现阶段主力平价机型、商务笔记本仍以LCD 为主，OLED 面板在高端笔记本市场渗透率持续提升；高世代线依托规模经济优势，笔电品牌客户的采购逐步集中至高世代产线。

车载显示面板领域，新能源汽车迅速发展，智能座舱车载信息娱乐系统不断升级，中控显示、仪表盘、抬头显示、后视镜、后座娱乐显示等需求持续增加，且朝向大屏化、多屏化、高清化、触控一体化等方向发展，将带动车载显示产品面积和数量提升，据咨询公司 Omdia 预测，2026 年车载显示面板出货量同比增长 1.0%。从技术路线来看，LCD 技术占据主要市场份额，其中中控大屏、触控一体化车载显示屏以 LTPS LCD 为主流方案，a-Si LCD 技术主要用于仪表及小尺寸中控车载显示屏等；此外，Mini LED、OLED 等新技术渗透率在逐步提升。

工控显示面板领域，显示产品应用场景广泛、覆盖多元，产品多样，客制化及定制化程度高，涵盖人机界面、工业控制、户外显示、航空航海、智慧医疗、健身设备、智能家居、智慧零售、智慧交通等多个细分领域，在生成式 AI、碳中和、新基建、智慧化生活、数字经济等驱动下，工控显示市场具备良好成长动能。

智能手机显示面板领域，受存储芯片供应紧张、价格上涨影响，手机整机成本抬升，手机品牌厂商大幅削减全年生产计划，据咨询公司 Omdia 预测，2026 年手机终端出货量同比下降 11.9%。手机面板市场呈现 LCD、AMOLED 技术并存的格局，其中 LCD 产品凭借成本优势整体需求相对稳定，但主要用于低端机型，且高世代线产品规模稳步提升；AMOLED 主导中高端机型，在手机整机终端出货占比超 50%。

随着 5G/6G、AI、物联网、大数据等技术快速普及与融合发展，以及全球 ESG 和绿色发展理念的不断深化，AR/VR、电子纸、3D 显示等新型显示技术迎来发展契机，将持续催生出更多个性化、差异化、智能化的新兴显示应用场景，为显示领域发展带来新的动能。

2、公司 2023 年以来业绩持续下滑的原因及合理性

公司是国内首批专业从事液晶显示面板（TFT- LCD）研发、生产和销售的

高新技术企业，依托一条 G5 产线深耕中小尺寸显示领域二十余载，坚持差异化发展战略，围绕显示行业趋势与客户需求，持续优化产品结构、丰富产品矩阵，积极开拓并布局新兴细分市场。近年来，受行业周期下行、市场需求减弱、高世代线及 OLED 市场挤压竞争，以及国际终端品牌推行采购多元化策略等影响，公司笔电品牌客户采购订单逐步减少，笔电产品业务规模下降明显，公司承受较大的经营压力。

表：公司 2023 年~2026 年上半年主要经营数据情况

单位：万元

项目	2023 年	2024 年	2025 年	2026 年上半年
营业收入	378,270.04	341,313.37	249,876.02	95,757.77
归属于上市公司股东的净利润	-27,841.65	-19,031.87	-20,821.70	-18,801.49
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	-29,912.50	-24,681.34	-21,074.33	-19,183.04

2023 年~2026 年上半年，公司营业收入呈下滑趋势，归母净利润持续亏损，面对经营压力，公司积极采取精益管理与成本管控措施，2024 年、2025 年实现扣非后归母净利润亏损连续两年同比改善，2026 年上半年笔电市场竞争进一步加剧，扣非后归母净利润-19,183.04 万元。

从产品类型来看，公司笔电面板产品 2023 年、2024 年销售金额占比分别为 54%、51%，是公司重要的营业收入和利润来源，2025 年、2026 年上半年，公司笔电产品订单持续流失，销售金额及占比大幅下滑，销售金额占比分别为 26%、17%；车载工控面板持续加大市场拓展力度，2023 年~2026 年上半年销售金额整体呈上升趋势；手机面板销售整体相对稳定。

综上，公司营业收入持续下滑，净利润持续亏损，主要受行业竞争加剧，高世代向下挤压，公司笔电销售缩减影响。

3、同行业可比公司状况

显示面板行业具有技术路线多元、产线世代持续更新的产业特征，不同企业布局的显示技术路径、产线世代与产能规模存在差异，其对应的产品结构、成本

水平及盈利能力等各方面均存在差异性。面板厂商京东方、TCL 科技、深天马均包含多种技术路线及多条高世代产线，与公司存在较大差异，因此选取中低世代产线上市公司华映科技、瀚宇彩晶、维信诺、和辉光电作为主要可比公司。

表：同行业可比公司经营数据

单位：万元

项目	年份	华映科技	瀚宇彩晶	维信诺	和辉光电	行业可比公司平均值	龙腾光电
营业收入	2023 年	145,544.48	285,847.61	592,573.32	303,844.99	331,952.60	378,270.04
	2024 年	173,897.30	222,108.35	792,866.19	495,831.18	421,175.76	341,313.37
	2025 年	137,901.22	255,159.29	814,445.21	550,074.55	439,395.07	249,876.02
	2026 年上半年	60,041.74	129,800.07	400,386.96	259,120.79	212,337.39	95,757.77
毛利	2023 年	-79,518.99	-58,871.68	-209,133.42	-195,357.79	-135,720.47	25,975.86
	2024 年	-44,891.62	-80,210.03	-62,493.42	-117,927.06	-76,380.53	24,729.02
	2025 年	-41,529.23	-39,373.22	-11,106.65	-90,916.61	-45,731.43	15,264.41
	2026 年上半年	-14,542.93	-4,207.15	-24,439.61	-39,602.78	-20,698.12	2,070.35
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	2023 年	-161,440.66	-108,109.57	-380,238.37	-333,172.24	-245,740.21	-29,912.50
	2024 年	-114,178.19	-118,570.18	-310,156.31	-258,644.77	-200,387.36	-24,681.34
	2025 年	-103,871.48	-47,746.30	-282,219.26	-205,097.05	-159,733.52	-21,074.33
	2026 年上半年	-44,685.82	-977.11	-175,038.55	-92,365.54	-78,266.75	-19,183.04

注：上表数据取自各公司年报/半年报中披露的数据；瀚宇彩晶为中国台湾面板厂商，归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润采用归属于上市公司股东的净利润数据。

从营业收入来看，华映科技、瀚宇彩晶、龙腾光电均布局 TFT-LCD 中低世代线，2023 年~2026 年上半年营业收入整体处于下滑趋势，龙腾光电 2023 年、2024 年笔电面板业务占比较高，且笔电面板单位售价相对较高，2025 年、2026 年上半年笔电销售持续受高世代线挤压影响大幅下滑，对整体营业收入影响较大；维信诺、和辉光电为中低世代线 AMOLED 厂商，随着 AMOLED 技术在手机、穿戴等领域的渗透率持续提升，其营业收入呈上升趋势。

从毛利状况来看，2023 年~2026 年上半年行业可比公司毛利均为负值，龙腾光电毛利维持正值区间，优于同行业可比公司。

从归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润来看，2023 年~2026 年上半年龙腾光电归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润亏损均低

于同行业可比公司均值。

综上，公司坚持差异化发展策略，通过开发高附加价值产品、提升车载工控、智慧显示、智能家居等差异化产品销售、推行降本增效等措施，毛利及净利润表现优于同行业可比公司均值，符合行业整体趋势。

4、后续经营提质增效具体举措

公司深耕中小尺寸显示领域多年，通过持续的创新研发，形成了多项自主专利、独特核心技术，构建了丰富且差异化产品矩阵。公司拥有经验丰富的专业管理团队，产线运营及制造工艺成熟，产业链配套协同，产品结构灵活，具备优异的产品定制化能力，能够敏捷响应市场与客户的多元需求，可为客户提供中小尺寸显示领域的全方位一体化解决方案，在多个细分应用领域具备扎实的市场基础。紧抓市场机遇，公司持续推进产品迭代升级，加快拓展新兴业务赛道，积极培育未来新的增长引擎。

公司将坚持“绿智融合、双轴驱动”的发展战略，紧抓数字经济、绿色低碳机遇，以“战略布局+技术布局”双主轴发展，全面推动海外生产基地产能爬升与全球化业务布局，通过技术革新不断提升产品性能、拓宽应用场景、优化产品结构，积极开拓和布局全彩电子纸、智能座舱、智慧显示、电竞及防窥高阶笔电、AI 显示等新兴细分显示领域，着力打造差异化高附加值产品；持续加速新型显示技术的创新突破和产业化落地，持续强化对全彩电子纸、动态隐私防窥、金属氧化物、Mini LED、HUD 抬头显示、低碳护眼、AI 显示等多元化、差异化技术的研发投入，满足客户的多样化需求。

关于经营提质增效具体举措，公司将从重构销售生态链扩大营收、精益降本助力增效两方面，不断增强公司竞争力，实现高质量可持续发展。

（1）拓展新兴显示领域，实现价值增效

中小尺寸显示领域多样化技术并存、下游应用场景多元，不同细分市场供需变化、技术迭代节奏有所不同，呈现着差异化发展趋势和竞争格局。

在车载、工控显示领域，市场能见度相对较高，需求稳健，产品规格持续升级，公司将不断加大布局力度，拓展 Mini LED、HUD 抬头显示等智能座舱显示

产品，打造更多高性能细分工控显示产品，强化与国内头部车载客户项目合作，扩大日系车载工控客户业务合作，加快导入欧美、中国台湾等国际知名方案商及品牌。

在国家“双碳”战略实施、电子纸加快无纸化替代应用以及央企绿色低碳供应链新政策推出等背景下，电子纸进入高速增长通道，并持续向彩色化、大尺寸化发展，应用上从传统阅读、零售标签向办公、智慧城市、交通、医疗等多领域延伸，长期来看电子纸将逐步从细分赛道走向主流显示领域，成长动能充足、发展潜力广阔。与此同时，AI 技术快速演进，持续驱动显示技术革新、不断拓宽显示场景边界，为新兴显示产业开辟新的增长空间。公司将紧抓市场机遇，结合金属氧化物技术融合创新，持续推进全彩电子纸、AI 显示等创新产品的产业化落地与客户拓展，培育业务增长新动能。

在消费电子显示领域，持续开发电竞、防窥、低功耗高阶笔电等高价值产品，结合金属氧化物技术优势，赋能产品实现更高分辨率、更高刷新率、更窄边框、更低功耗等显示性能；同时持续布局智慧显示、智能家居、数码相框、AI 相机等差异化产品，满足客户不同应用场景需求，提升产品附加值和市场竞争力。

（2）极致化成本管控，提升整体经营效益

公司将围绕供应链降本、生产精益、组织提效三大方向，推动降本助力增效。

一是重塑采购供应链：进一步加强供应商资源多元化布局，通过提升关键材料及设备零部件国产化比例、调整分配策略实现降本。

二是降低运营费用：优化工艺，提高产线制程能力与运营效率，减少能耗与冗余支出，推行精细化费用管控，对各项运营开支进行动态监测与优化。

三是提升组织运行效能：围绕组织效能与资源配置效率提升，持续优化组织架构与岗位人力配置，不断完善人才梯队建设，提升组织运行效能。

未来，公司将通过全面研判显示市场发展趋势、行业竞争格局，积极拓展新兴显示应用领域，着力打造差异化高附加值产品，并通过推进极致化的成本管控，提升整体经营效益。

（二）结合主要产品的销售模式、采购模式、生产模式、定价依据、收入确认方式与时点、成本构成等，量化分析毛利率下降的原因，说明与同行业可比公司是否存在明显差异

1、公司主要经营模式

公司的经营模式是根据公司业务特点、上下游发展状况、市场供需情况等因素并经过多年发展不断完善所形成的，符合自身发展及行业特点。

（1）销售模式

公司采用直销和经销相结合的销售模式。直销模式下，公司直接与客户签订合作协议或销售合同，客户提出购买公司产品意向后，销售部门根据市场行情及相关参考资料与客户协商确认价格，收到客户开立的销售订单或销售合同并与之确认后安排出货。经销模式下均为买断式销售，在公司将商品销售给经销商后，商品的所有权转移至经销商。公司产品出货类型包含 Cell 产品与模组产品，模组产品是在 Cell 产品基础上集成驱动电路、印制电路板等组件，经后段组装形成。

（2）定价依据

产品定价方式遵循市场化原则，在产品成本的基础上，结合产品所在市场竞争状况、供需关系、竞争对手情况、客户类型、产品规格、客户采购规模、客户合作期限及合作稳定性等因素，进行内部定价决策，并经与客户协商一致后确定最终交易价格。

（3）采购模式

公司主要根据产品需求及排产情况进行原材料的采购，公司原材料采购分为一般材料采购、策略材料采购。一般材料主要为共用性材料，其采购主要根据生产需求、安全库存量及目前库存量逐月向供应商下单，策略材料主要为关键性材料，其采购主要根据近期排产的订单需求为基础，结合交货期情况进行采购。

（4）生产模式

公司采用以销定产为主的生产模式，按照客户需求生产产品。公司接到客户

需求后形成销售预测分析，根据产能状况，优先排产利润较高、市场供给相对紧缺的产品，同时考虑客户长期合作、材料供应、产品生产周期状况等方面，综合决定生产计划。公司根据产品销售历史并结合客户具体需求，进行适当备货。

（5）收入确认时点

公司经营业务主要为薄膜晶体管液晶显示面板（TFT-LCD）的销售，以及有相关技术服务业务等。

①销售商品

公司内销业务在货物交付至客户指定地点，客户签收后确认收入。

公司外销业务主要分为两类：境内综合保税区销售、出口销售。

境内综合保税区销售中，公司在货物交付至客户指定的第三方仓库后，客户从该仓库提货后确认收入；公司直接销售至位于综合保税区内客户的货物，在货物交付至客户指定地点并经客户签收后确认收入。

出口销售中，主要的贸易模式为 FOB 和 CIF，即在货物报关并装运或送至合同约定的交付地点后确认收入。公司境外销售视贸易条款不同，通常于发货并经签收时，或由承运单位接收时，客户取得商品控制权，与此同时公司确认收入。

②提供技术服务

公司技术服务业务在技术开发成果交付并经客户验收通过后确认收入。

2、公司主营业务毛利率状况

表：公司 2023 年~2026 年上半年主营业务毛利率状况

单位：万元

项目	2023 年	2024 年	2025 年	2026 年上半年
主营业务收入	357,143.69	323,110.87	233,594.75	87,637.58
主营业务成本	332,900.84	299,940.17	219,806.49	86,454.21
主营业务毛利	24,242.85	23,170.70	13,788.26	1,183.37
主营业务毛利率	6.8%	7.2%	5.9%	1.4%

表：公司 2023 年~2026 年上半年各产品类型毛利率状况

单位：万元

年份	产品类型	销售金额	毛利	毛利率

2023 年	Cell 产品	125,961.63	11,662.77	9.3%
	模组产品	231,182.05	12,580.07	5.4%
合计		**357,143.69**	**24,242.85**	**6.8%**
2024 年	Cell 产品	102,574.92	7,070.61	6.9%
	模组产品	220,535.94	16,100.09	7.3%
合计		**323,110.87**	**23,170.70**	**7.2%**
2025 年	Cell 产品	108,332.44	8,171.30	7.5%
	模组产品	125,262.31	5,616.96	4.5%
合计		**233,594.75**	**13,788.26**	**5.9%**
2026 年上半年	Cell 产品	45,489.76	2,120.67	4.7%
	模组产品	42,147.82	-937.30	-2.2%
合计		**87,637.58**	**1,183.37**	**1.4%**

公司 Cell 产品主要为手机及部分车载工控等产品，模组产品主要为笔电及部分车载工控。2023 年、2024 年主营业务收入及主营业务毛利率相对稳定，2025 年、2026 年上半年大幅下滑，主要原因为毛利水平相对较高的高价值商用笔电销量减少。2025 年公司主营业务收入同比减少 89,516.11 万元，其中笔电面板同比减少 105,792.18 万元；主营业务毛利同比减少 9,382.44 万元，其中笔电面板同比减少 13,578.54 万元；2025 年主营业务毛利率同比减少 1.3 个百分点，其中笔电面板同比减少 2.5 个百分点。2026 年上半年，存储芯片等电子元器件涨价抑制终端品牌需求，笔电面板市场竞争进一步加剧，公司笔电面板出货量持续受到挤压，主营业务收入及毛利下降。

车载工控面板 2023 年~2026 年上半年销售金额整体呈上升趋势，但受终端车企竞争激烈，成本压力向供应商端传导影响，毛利率有所下滑。手机面板销售金额及毛利率整体相对稳定，市场存在季节性需求变化，下半年为传统备货季。为提升公司业绩表现，公司正积极布局电子纸、智慧显示、AI 显示等毛利率较高的新兴领域产品，持续推动新产品开发及量产销售。

表：公司 2023 年~2026 年上半年主营业务收入、销量、平均单价状况

单位：万元、万大板、元/大板

项目	2023 年	2024 年	2025 年	2026 年上半年
主营业务收入	357,143.69	323,110.87	233,594.75	87,637.58
销售数量	91.40	89.66	87.65	36.93
平均单价	3,907	3,604	2,665	2,373

2023 年、2024 年主营业务收入相对稳定，受笔电销售下滑影响 2025 年、2026

年上半年下降幅度较大。为应对笔电销售下滑，公司策略性提升车载工控、手机等销售，故销售量整体稳中略降；平均单价主要因产品结构变化及高价值商用笔电出货占比减少，导致整体平均单价下降。

表：公司 2023 年~2026 年上半年主营业务成本构成

单位：万元

年份	项目	金额	占比
2023 年	直接材料	243,186.69	73.05%
	人工成本	34,787.40	10.45%
	制造费用	54,926.75	16.50%
2024 年	直接材料	215,589.06	71.88%
	人工成本	32,973.41	10.99%
	制造费用	51,377.69	17.13%
2025 年	直接材料	145,500.01	66.19%
	人工成本	27,200.98	12.37%
	制造费用	47,105.50	21.43%
2026 年上半年	直接材料	55,978.00	64.75%
	人工成本	11,434.08	13.23%
	制造费用	19,042.13	22.03%

从成本构成来看，公司直接材料、人工成本、制造费用呈现逐年下降趋势。2023 年、2024 年直接材料占总成本比例达 70%以上，2025 年、2026 年上半年直接材料占总成本比例降至 65%左右，主要系笔电产品订单大幅减少，因其直接材料成本较高，笔电面板销售的减少致使整体直接材料占比下降，人工成本和制造费用占比相应上升。

综上，公司笔电订单大幅减少，影响产品结构变化，平均单价下降幅度高于平均成本下降幅度，综合影响公司毛利率下降。

3、同行业可比公司主营业务毛利率状况

2023 年~2026 年上半年同行业可比公司主营业务毛利率均为负值，公司主营业务毛利率下滑，但仍维持在正值区间。

表：同行业可比公司 2023 年~2026 年上半年主营业务毛利率状况

可比公司	2023 年	2024 年	2025 年	2026 年上半年	备注
华映科技	-56.4%	-25.9%	-30.1%	-24.3%	面板业务等

瀚宇彩晶	-20.6%	-36.1%	-15.4%	-3.2%	面板业务等
维信诺	-39.5%	-8.4%	-1.5%	-6.3%	OLED 显示
和辉光电	-66.0%	-26.7%	-19.0%	-17.7%	AMOLED 半导体显示面板
龙腾光电	6.8%	7.2%	5.9%	1.4%	薄膜晶体管液晶显示器

注：上表数据取自各公司年报/半年报中披露面板业务相关的数据。

综上，公司坚持差异化发展策略，通过开发高附加价值产品、提升车载工控、智慧显示、智能家居等差异化产品销售、推行降本增效等措施，毛利率优于同行业可比公司。

（三）结合境外主要客户所在地区、销售产品的内容、价格与数量等情况，说明境外收入下降幅度高于整体营收降幅的原因及合理性

表：公司 2023 年~2026 年上半年境外收入变化情况

单位：万元

年份	境内外	销售金额	占比	同比变动金额	同比变动幅度
2023 年	主营业务收入	357,143.69	100%	/	/
	境外收入	208,508.33	58%	/	/
2024 年	主营业务收入	323,110.87	100%	-34,032.82	-10%
	境外收入	174,383.13	54%	-34,125.19	-16%
2025 年	主营业务收入	233,594.75	100%	-89,516.11	-28%
	境外收入	79,146.56	34%	-95,236.58	-55%
2026 年上半年	主营业务收入	87,637.58	100%	-33,530.76	-28%
	境外收入	29,257.72	33%	-17,220.25	-37%

公司境外客户主要为惠普、联想等国际品牌笔电客户以及 Panasonic 等国际车载工控客户，主要分布在美国、日本、中国香港等区域。公司 2023 年、2024 年境外收入分别为 208,508.33 万元、174,383.13 万元，2025 年、2026 年上半年境外收入大幅下滑，分别为 79,146.56 万元、29,257.72 万元，同比减少金额分别为 95,236.58 万元、17,220.25 万元，境外收入同比下降幅度 55%、37%，高于主营业务收入整体同比下降幅度 28%、28%。

表：公司 2023 年~2026 年上半年境外收入各产品类型变化情况

单位：万元、万大板、元/大板

年份	产品类型	销售金额	销售数量	平均单价
2023 年	Cell 产品	22,856.36	8.64	2,646
	模组产品	185,651.96	16.55	11,214

合计		**208,508.33**	**25.19**	**8,276**
2024 年	Cell 产品	3,868.99	1.28	3,017
	模组产品	170,514.15	15.09	11,300
合计		**174,383.13**	**16.37**	**10,651**
2025 年	Cell 产品	671.17	0.24	2,771
	模组产品	78,475.39	7.36	10,658
合计		**79,146.56**	**7.61**	**10,406**
2026 年上半年	Cell 产品	258.48	0.10	2,492
	模组产品	28,999.24	2.88	10,078
合计		**29,257.72**	**2.98**	**9,814**

公司境外收入主要来自于模组产品，包括笔电及车载工控，主要为笔电。2023 年、2024 年公司境外收入中笔电占比 80%以上。因行业周期下行、市场需求减弱、高世代线及 OLED 市场挤压竞争，以及国际终端品牌推行采购多元化策略，公司笔电品牌客户采购订单逐步减少，笔电产品业务规模下降明显。2025 年境外收入同比减少 95,236.58 万元，同比下滑 55%，其中笔电面板同比减少 97,611.87 万元，同比下滑 69%；境外销售量同比减少 8.77 万大板，同比下滑 54%，其中笔电面板同比减少 8.79 万大板，同比下滑 68%。2026 年上半年境外收入同比减少 17,220.25 万元，同比下滑 37%，其中笔电面板同比减少 20,680.97 万元，同比下滑 72%；境外销售量同比减少 1.30 万大板，同比下滑 30%，其中笔电面板同比减少 1.48 万大板，同比下滑 59%。为应对笔电销售下滑，公司调整产品结构，策略性提升车载工控销售，境外车载工控面板销量整体呈增长趋势，平均单价相对平稳，销售金额整体呈上升趋势，销售金额占比持续提升。

综上，公司营收下滑主要受笔电面板销售减少影响，而笔电面板主要出货国际品牌客户，销售收入主要来源于境外，故公司境外收入下降幅度高于整体营收下降幅度，具有合理性。

2、关于客户和供应商。定期报告显示，公司客户集中度较高，近三年前五名客户收入占比均超过 60%。2026 年半年报显示，期末预付账款 1,177.71 万元，一年以上占比 13.33%；其他非流动资产 8,092.58 万元，较期初增长 222.99%，均为预付长期资产购置款。

请公司:（1）列示上半年前五大客户名称、销售金额、应收账款余额、产品

类型及对应交易数量、平均交易单价和同比变动情况，并说明近三年变化情况、是否存在关联关系等；（2）列示上半年前五大供应商的名称、采购内容、采购金额及占比、预付账款金额、报告期末结转原因及期后结转情况，结合其成立时间、注册资本、社保缴纳人数及合作背景，说明其交易金额与业务规模是否匹配，定价是否公允，与公司及董事、高管是否存在关联关系或其他利益安排；（3）补充列示预付账款、长期资产购置款的前五大供应商名称、采购内容及金额、付款节点约定、预付定金比例、期后结转情况、是否存在关联关系等。

回复：

（一）列示上半年前五大客户名称、销售金额、应收账款余额、产品类型及对应交易数量、平均交易单价和同比变动情况，并说明近三年变化情况、是否存在关联关系等

公司 2026 年上半年前五大客户名称、销售金额、应收账款余额、产品类型及对应交易数量、平均交易单价如下：

表：公司 2026 年上半年前五大客户销售情况

单位：万元、万大板、元/大板

客户	销售金额	应收账款余额	主要产品类型	销售数量	平均单价
客户一	20,408.37	0.00	手机面板	15.93	1,281
客户二	10,361.00	3,073.26	车载工控面板	2.03	5,115
客户三	7,173.32	3,248.80	车载工控面板	0.43	16,647
客户四	7,071.17	3,008.04	笔电面板	0.87	8,134
客户五	6,484.18	0.00	手机面板	4.83	1,342

表：公司 2026 年上半年前五大客户近三年排名变化

客户	2026 年上半年排名	2025 年排名	2024 年排名	2023 年排名
客户一	第一	第一	第三	第三
客户二	第二	第三	第四	第四
客户三	第三	第五	第五	非前五
客户四	第四	第二	第一	第一
客户五	第五	非前五	非前五	第五

表：公司 2023 年~2025 年前五大客户

单位：万元

年份	排名	客户	销售金额	主要产品类型
2023 年	一	客户四	97,825.70	笔电面板
	二	客户 A	55,977.52	笔电面板
	三	客户一	40,044.28	手机面板
	四	客户二	18,506.68	车载工控面板
	五	客户五	16,847.22	手机面板
2024 年	一	客户四	83,947.43	笔电面板
	二	客户 A	61,023.03	笔电面板
	三	客户一	49,596.49	手机面板
	四	客户二	20,853.87	车载工控面板
	五	客户三	16,878.47	车载工控面板
2025 年	一	客户一	57,425.33	手机面板
	二	客户四	30,689.20	笔电面板
	三	客户二	27,091.03	车载工控面板
	四	客户 A	16,848.68	笔电面板
	五	客户三	16,314.27	车载工控面板

公司 2026 年上半年第一大客户，在 2025 年为第一大客户，2024 年、2023 年为第三大客户。公司主要向其销售手机面板，该客户业务合作及销售相对稳定，客户排名由第三位上升至第一位。

公司 2026 年上半年第二大客户，在 2025 年为第三大客户，2024 年、2023 年为第四大客户。公司主要向其销售车载工控面板，该客户销售数量整体呈上升趋势，出货产品结构变化影响平均单价变化，其排名上升至第二位。

公司 2026 年上半年第三大客户，在 2025 年、2024 年为第五大客户，2023 年非前五大客户。公司主要向其销售车载工控面板，该客户业务合作及销售相对稳定，平均单价基本平稳，其排名上升至第三位。

公司 2026 年上半年第四大客户，在 2025 年为第二大客户，2023 年、2024 年为第一大客户。公司主要向其销售笔电面板，自 2025 年起该客户笔电面板销售量大幅减少，销售收入明显下滑，受行业整体竞争压力及公司高价值笔电面板出货占比下滑，导致平均单价下降，客户排名相应降至第四位。

公司 2026 年上半年第五大客户，在 2025 年、2024 年非前五大客户，2023

年为第五大客户。公司主要向其销售手机面板，在笔电面板销售收入下滑的背景下，其排名回升至第五位。

综上，2026 年上半年前五大客户与近三年相比，客户范围相对稳定：因公司笔电面板销售收入下滑，笔电面板客户排名相应回落；车载工控面板、手机面板销售收入相对稳定，客户排名相应提升。公司与前五大客户均不存在关联关系。

（二）列示上半年前五大供应商的名称、采购内容、采购金额及占比、预付账款金额、报告期末结转原因及期后结转情况，结合其成立时间、注册资本、社保缴纳人数及合作背景，说明其交易金额与业务规模是否匹配，定价是否公允，与公司及董事、高管是否存在关联关系或其他利益安排

表：公司 2026 年上半年前五大供应商情况

单位：万元

供应商	成立时间	注册资本	社保缴纳人数	采购内容	采购金额	占采购总额比例	预付账款余额
供应商一	2007/4/12	132,409	456	彩色滤光片	13,355.68	18.0%	0.00
供应商二	1992/12/26	563,275	268	玻璃基板、彩色滤光片	10,879.31	14.7%	0.00
供应商三	2020/8/18	10,000	375	背光及模组	9,471.89	12.8%	0.00
供应商四	2001/6/12	62,910	2,100	集成电路	3,614.15	4.9%	0.00
供应商五	2025/2/28	12,000	83	彩色滤光片	2,990.84	4.0%	0.00

公司前五大供应商均为主要原材料供应商，相关采购交易均属于各供应商的正常经营业务范围。

彩色滤光片为显示面板产品主要原材料，不同于行业多数面板厂商自制模式，公司需进行外购；为实现彩色滤光片多元化供应，推动主要原材料降本，经公司综合评估价格优势、服务效率、质量把控等因素于 2025 年度导入供应商五，该公司收购同行业彩色滤光片生产线并引入其技术与管理团队，开展彩色滤光片生产及销售业务，价格低于其他供应商的同类原材料价格，2026 年上半年进入公司前五大供应商；双方合作基于市场化定价原则，定价公允。其余四家供应商与公司均保持多年合作关系，合作历史较长、合作关系稳定。公司前五大供应商与公司及董事、高管均不存在关联关系或其他利益安排。

公司构建了涵盖供应商准入、工程、研发、品质、采购多部门联合评审及年

度动态考核的全流程管理体系，主要通过多元渠道、多种方式挑选合格供应商。各部门综合考虑其资质条件、服务质量、响应速度及履约稳定性等因素，并通过多家供应商比价机制确定合作，对标行业市场采取市场化定价原则，定价公允。与供应商建立合作关系后，根据实际需求量进行结算，采取分批到货、分批付款的结算方式，不存在大额预付款情形，对采购风险进行有效控制。公司与前五大供应商合作具有真实商业背景及合理商业基础，交易金额保持相对稳定，综合注册资本、公司规模、采购内容、采购金额等信息来看，交易金额与业务规模匹配，符合正常商业逻辑。

综上，公司前五大供应商交易金额与业务规模匹配，定价公允；与公司及董事、高管均不存在关联关系或其他利益安排。

（三）补充列示预付账款、长期资产购置款的前五大供应商名称、采购内容及金额、付款节点约定、预付定金比例、期后结转情况、是否存在关联关系等

表：公司预付账款前五大供应商情况

单位：万元

厂商名称	采购内容	预付账款余额	付款节点约定	预付款比例	期后结转情况	是否存在关联关系
供应商一	技术开发费	216.77	双方签约后，甲方收到乙方提供增值税专用发票后15个工作日内支付	60%	未结转	否
供应商二	保险费	176.28	第一期保费应于2026年6月27日前支付	40%	已结转	否
供应商三	改造费、维保费	159.30	每季第二个自然月的25日前支付	25%	未结转	否
供应商四	技术开发费	159.00	双方签署协议后十个工作日内支付	50%	已结转	否
供应商五	维修费	153.82	季度预付	25%	已结转	否

注：上述预付账款不存在长期无理由挂账情形。

表：公司长期资产购置款前五大供应商情况

单位：万元

供应商名称	采购内容	预付金额	付款节点约定	预付比例	期后结转情况	是否关联方

供应商一	Array Metal sputter	4,050.84	订单后预付 60%T/T，FOB 前 40%L/C（到货 35%，设备验收后 5%）	60%	未到货	否
供应商二	LC Dispenser	349.89	订单后 30 天内 T/T50%，交货后 21 天内 T/T45%，验收后 30 天内 T/T5%	50%	已到货	否
	SEAL Dispenser	1,632.81	订单后 30 天内 T/T50%，交货后 21 天内 T/T45%，验收后 30 天内 T/T5%	50%	已到货	否
供应商三	Array ITO sputter	1,495.32	订单后预付 30%T/T，FOB 前 60%L/C，验收后 10%T/T	30%	未到货	否
供应商四	冰水智能控制节能系统	190.25	到货 40%，验收款 50% 90 天，保固款 10% 30 天	40%	已到货	否
供应商五	化学气相成膜装置	151.46	合同后 20 天内 T/T 支付 3%，买方通知后 20 天内 T/T 支付 47%，FOB 后 45 天内 L/C40%，验收后 45 天内 T/T 支付 10%	3%	未到货	否

根据《企业会计准则》规定，上述长期资产购置款按性质分类在报表中列示于资产负债表中的“其他非流动资产”项目中，会计处理符合要求，公司与预付账款、长期资产购置款的前五大供应商不存在关联关系。

二、关于会计科目

3、关于存货。半年报显示，公司存货账面期末余额 7.56 亿元，同比增加 14.20%，占营业成本比重为 80.68%；其中原材料、库存商品账面余额分别为 1.67 亿元、5.19 亿元，占比为 22%、69%。期末计提存货跌价准备 1.69 亿元，计提比例 22.35%，本期计提 8,682.28 万元，转回或转销减少 3,742.03 万元。

请公司：（1）结合各产品市场需求、生产周期、订单覆盖率和备货策略等，说明营业收入下降情况下存货大幅增加的合理性；（2）结合存货构成和库龄结构、存货跌价准备计提政策、存货减值测试方法、产品市场价格变动，说明存货跌价准备计提是否符合《企业会计准则》的相关规定。

回复：

（一）结合各产品市场需求、生产周期、订单覆盖率和备货策略等，说明营业收入下降情况下存货大幅增加的合理性

1、公司存货构成及变动情况

2026 年 6 月 30 日存货账面期末余额 75,598.13 万元，较 2025 年 12 月 31 日账面期末余额增加 9,417.99 万元，其中原材料增加 1,211.22 万元，库存商品及发出商品合计增加 7,835.96 万元。

表：公司存货账面期末余额变动情况

单位：万元

项目	2026 年 6 月 30 日	2025 年 12 月 31 日	变动金额	变动幅度
原材料	16,723.95	15,512.73	1,211.22	7.8%
包装物	99.75	96.75	3.00	3.1%
低值易耗品	166.06	128.20	37.86	29.5%
自制半成品	138.06	136.05	2.01	1.5%
库存商品	51,880.78	44,857.25	7,023.53	15.7%
发出商品	1,239.60	427.17	812.43	190.2%
在产品	3,923.02	3,654.41	268.60	7.4%
备品备件	1,426.91	1,367.56	59.34	4.3%
合计	**75,598.13**	**66,180.14**	**9,417.99**	**14.2%**

2、市场需求状况

笔记本电脑市场受存储芯片等元器件涨价推高整机材料成本影响，终端品牌需求下滑；车载工控市场在新能源汽车及数字经济发展的推动下整体稳中有升；手机市场存在季节性需求变化特性，下半年为传统备货季。根据行业市场趋势及经营规划，公司动态调整备料生产。

3、主要产品生产周期

公司产品具有较长的生产及交付周期，笔电、车载工控面板生产周期 1.5~2 个月，手机面板生产周期 1~1.5 个月。产品从原材料采购到成品交付，需经历多个生产环节，公司通常需储备安全库存，以保障产品稳定供应；同时需综合考虑客户需求预测、地域分布、生产配送周期、物料品控管理等因素制定安全库存，合理安排生产及发货。

4、公司备货策略及订单覆盖率

原材料方面，公司根据生产计划安排原材料采购，结合产品交期、库存情况以及实际生产能力等因素设置合理的原材料安全库存水平，并结合主要原材料市场价格走势情况、供应商交付周期等因素进行合理调整。2026 年上半年考量电子料件缺货涨价等，不确定性增强，采购周期延长，为保障订单交付及时性、生产安排连续性，公司根据生产计划对相关原材料进行提前备货，故 2026 年 6 月 30 日公司期末原材料库存金额增加。

产成品方面，公司综合考虑客户需求、市场前景、自身产线产能规划、产品策略及战略性备货安排等因素，合理确定库存水平。2026 年上半年考量客户产品需求、行业季节性需求变化、固定运营成本摊薄效益、设备工事安排计划等因素，对产成品进行备货，故 2026 年 6 月 30 日公司期末库存商品和发出商品金额增加。2026 年 6 月 30 日存货账面期末余额 75,598.13 万元，公司订单覆盖率 117%（订单覆盖率=订单不含税金额*（1-2026 年上半年主营业务毛利率）/存货余额），公司库存商品具备订单支撑，覆盖情况良好。

综上，在营业收入下降的背景下，结合产品市场需求、生产交付周期时间性差异、订单备货、原材料与产成品备货策略等因素，公司存货增加具有合理性。

（二）结合存货构成和库龄结构、存货跌价准备计提政策、存货减值测试方法、产品市场价格变动，说明存货跌价准备计提是否符合《企业会计准则》的相关规定

1、公司存货构成和库龄结构情况

截至 2026 年 6 月 30 日，公司存货账面余额为 75,598.13 万元，存货构成、库龄结构及跌价情况如下：

表：公司存货构成、库龄结构及跌价准备情况

单位：万元

项目	存货余额			跌价准备			账面价值		
	1 年以内	1 年以上	合计	1 年以内	1 年以上	合计	1 年以内	1 年以上	合计
原材料	11,562.20	5,161.75	16,723.95	451.29	4,015.91	4,467.20	11,110.90	1,145.85	12,256.75
包装物	74.22	25.52	99.75	-	-	-	74.22	25.52	99.75
低值易耗品	102.90	63.16	166.06	-	-	-	102.90	63.16	166.06
自制半成品	138.06	-	138.06	28.42	-	28.42	109.64	-	109.64
库存商品	39,982.63	11,898.16	51,880.78	4,991.59	6,860.58	11,852.17	34,991.04	5,037.58	40,028.61
发出商品	1,239.60	-	1,239.60	256.61	-	256.61	982.99	-	982.99
在产品	3,923.02	-	3,923.02	271.94	-	271.94	3,651.08	-	3,651.08
备品备件	594.86	832.05	1,426.91	-	-	-	594.86	832.05	1,426.91
合计	57,617.49	17,980.64	75,598.13	5,999.85	10,876.49	16,876.34	51,617.64	7,104.15	58,721.79

公司 1 年以内的存货占比 76.22%，主要为生产、销售周转所需的原材料、在产品和库存商品等。1 年以上存货占比 23.78%，1 年以上存货跌价计提比例 60.49%。

截至 2026 年 6 月 30 日，公司库存商品账面余额为 51,880.78 万元，库存商品分类、库龄及跌价准备情况如下：

表：库存商品构成、库龄结构及跌价准备情况

单位：万元

项目	存货余额			跌价准备			账面价值		
	1 年以内	1 年以上	合计	1 年以内	1 年以上	合计	1 年以内	1 年以上	合计
Cell 产品	22,584.26	5,904.54	28,488.80	2,472.56	4,530.77	7,003.33	20,111.70	1,373.77	21,485.48
模组产品	17,398.36	5,993.62	23,391.98	2,519.03	2,329.82	4,848.85	14,879.33	3,663.80	18,543.14
合计	39,982.63	11,898.16	51,880.78	4,991.59	6,860.58	11,852.17	34,991.04	5,037.58	40,028.61

库存商品中 Cell 产品主要应用为手机，模组产品主要应用为车载工控及笔电。1 年以内库存商品占比 77.07%，1 年以上库存商品占比 22.93%，1 年以上库存商品跌价计提比例 57.66%。

2、公司存货跌价准备计提政策、存货减值测试方法

公司依据《企业会计准则第 1 号—存货》的规定，制定存货跌价计提政策，具体如下：资产负债表日，存货按照成本与可变现净值孰低计量。当其可变现净值低于成本时，计提存货跌价准备，并按单个存货项目计提存货跌价准备，但对于数量繁多、单价较低的存货，按照存货类别计提存货跌价准备，以前减记存货价值的影响因素已经消失的，存货跌价准备在原已计提存货的金额内转回。可变现净值是按存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额。

对于原材料和半成品，以其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可变现净值，与原材料和半成品成本进行比较计提跌价准备。

对于在产品，以其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可变现净值，与在产品成本比较计提跌价准备。

对于产成品和发出商品，以其估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定可变现净值，与产成品和发出商品成本比较计提跌价准备。

3、产品市场价格变动情况

据市场调研机构 Trend Force 集邦咨询、CINNO 统计，标准化程度较高并有活跃报价的笔记本电脑、手机等消费电子面板产品价格在经历前期持续下行后，已处于低位持稳；定制化程度较高的车载工控等产品价格趋势与此相近。

表：面板产品市场价格变动情况

单位：美元/小片

应用	尺寸	202601	202602	202603	202604	202605	202606	202607	202608	202609
笔电	14" TN	26.8	26.7	26.7	26.7	26.7	26.7	26.7	26.7	26.7
	15.6" IPS	39.8	39.6	39.6	39.6	39.6	39.6	39.6	39.6	39.6
手机	6.5x"(a-Si)	6.3	6.2	6.1	6.1	6.1	6.1	6.1	6.1	6.1

数据来源：TrendForce 集邦咨询、CINNO。

由上表可见，近期产品市场价格下行空间收窄，价格趋稳。整体来看，市场逐步从“以价换量”转向供需再平衡。

4、同行业上市公司存货跌价准备计提比例情况

表：同行业上市公司存货跌价计提比例情况

单位：万元

公司	跌价准备	存货账面余额	跌价占比
华映科技	4,715.78	19,590.48	24.07%
维信诺	38,331.58	145,983.48	26.26%
和辉光电	25,602.79	111,612.92	22.94%
瀚宇彩晶	3,471.91	36,016.81	9.64%
龙腾光电	16,876.34	75,598.13	22.32%

注：可比公司数据取自 2026 年半年度报告。

公司存货跌价计提比例 22.32%，与行业水平相当，处于行业合理区间。

综上，2026 年 6 月 30 日，公司存货跌价计提比例 22.32%，存货跌价准备计提充分，符合《企业会计准则》的相关规定。

4、关于偿债能力。半年报显示，公司报告期末短期借款 14.84 亿元，同比增长 65.15%，另有长期借款 1,486.08 万元、一年内到期的非流动负债 917.32 万元；而货币资金和交易性金融资产余额 3.9 亿元。此外，公司应收票据及应收账款余额 1.23 亿元，较期初减少 23.4%，应付票据及应付账款余额 10.38 亿元，较期初增长 14.16%。

请公司：（1）补充列示各项短期借款的主要协议内容，包括借款金额、期限、利率、担保方式、资金用途等，并结合营业收入、货币资金的变动情况，量化说明短期借款大幅增长的原因及合理性；（2）结合公司付款政策、主要供应商结算方式及账期安排，说明应付票据及应付账款余额大幅增长的原因及合理性，应收与应付款项反向变动的原因与合理性；（3）结合现有货币资金及现金流情况、日常经营资金需求和其他资本性支出计划、债务情况和偿还安排等，说明公司是否存在流动性风险，并补充公司已采取或拟采取的改善资金状况的措施。

回复：

（一）补充列示各项短期借款的主要协议内容，包括借款金额、期限、利率、担保方式、资金用途等，并结合营业收入、货币资金的变动情况，量化说明短期借款大幅增长的原因及合理性

1、各项短期借款的主要协议内容

2026 年 6 月末，公司短期借款余额 14. 84 亿元，其中信用借款 147, 335. 42 万元，计提利息 1, 062. 14 万元。信用借款具体情况列示如下：

表：公司短期借款主要内容

单位：万元

贷款银行	借款币种	借款金额	折算人民币	期限	利率	资金用途
工商银行	人民币	679.28	679.28	一年	2.27%	支付货款
建设银行	人民币	6,312.58	6,312.58	一年	2.26%	支付货款
建设银行	美元	3,675.54	25,033.76	一年	3.59381% -3.78525%	支付货款 置换存量贷款
光大银行	美元	2,769.58	18,863.29	11~12 个月	3.75% -3.95%	置换存量贷款
交通银行	人民币	8,500.00	8,500.00	11~12 个月	2.12% -2.26%	经营周转
昆山农商行	美元	1,357.05	9,242.72	9 个月	3.61296%	置换存量贷款
宁波银行	美元	472.11	3,215.50	一年	3.55%	支付货款
农业银行	美元	1,266.52	8,626.25	一年	3.59682% -3.78032%	支付货款
浦发银行	人民币	20,000.00	20,000.00	6 个月	1.80% -1.83%	经营周转
上海银行	美元	1,300.00	8,854.17	3 个月	3.75%	置换存量贷款
苏州银行	美元	705.68	4,806.36	一年	3.50% -3.85%	支付货款 置换存量贷款
邮储银行	人民币	2,500.00	2,500.00	一年	1.95%	经营周转
招商银行	人民币	7,700.00	7,700.00	一年	2.26%	经营周转
中国银行	美元	293.96	2,002.11	6 个月	3.73945%	支付货款
中信银行	美元	3,083.21	20,999.44	一年	3.7412%	置换存量贷款
合计	—	—	**147,335.42**	—	—	—

公司向银行申请短期借款主要为满足日常经营资金需求，用于主营业务资金周转。

2、短期借款大幅增长的原因及合理性

2026 年 6 月末，公司短期借款余额 14.84 亿元，同比增加 5.85 亿元，同比增长 65.15%。短期借款大幅增长的原因如下：

表：公司短期借款变动情况

单位：万元

项目	2026-06-30/ 2026 年 1-6 月	2025-06-30/ 2025 年 1-6 月	变动金额	变动比例
长期借款（含一年内到期长期借款及利息）余额/变动金额①	1,487.09	28,243.41	-26,756.32	-94.73%
经营活动产生的现金流量净额/变动金额②	2,407.86	18,114.44	-15,706.58	-86.71%
货币资金等余额/变动金额③	219,818.81	204,424.18	15,394.62	7.53%
变动金额合计④=③-①-②			57,857.52	
短期借款余额（含利息）/变动金额⑤	148,397.57	89,858.13	58,539.44	65.15%
变动比例④/⑤			98.84%	

（1）为适度降低融资成本，公司以短期借款置换部分长期借款，报告期末，公司长期借款（含一年内到期长期借款及利息）1,487.09 万元，同比减少 2.68 亿元，整体借款金额较上年同期增加 3.18 亿元；2025 年 6 月 30 日长期借款（均为美元借款）平均利率 4.17%，2025 年 7 月至 2026 年 6 月用于置换长期借款的短期借款（均为美元借款）平均利率 3.73%。

表：公司借款余额

单位：万元

项目	2026-06-30	2025-06-30	变动金额	变动比例
短期借款（含利息）	148,397.57	89,858.13	58,539.44	65.15%
长期借款（含一年内到期长期借款及利息）	1,487.09	28,243.41	-26,756.32	-94.73%
借款合计	149,884.66	118,101.54	31,783.12	26.91%

注：2026 年 6 月末，短期借款平均利率 3.19%，其中，人民币短期借款平均利率 2.03%，美元短期借款平均利率 3.72%；人民币长期借款平均利率 2.44%。

（2）2026年上半年，公司营业收入95,757.77万元，较上年同期下降25.74%，销售商品、提供劳务收到的现金减少，经营活动产生的现金流量净额较上年同期

减少 1.57 亿元，短期借款的增加起到补充经营性现金流的作用。

（3）公司报告期末，货币资金和交易性金融资产余额 3.90 亿元，资产负债表项目一年内到期的非流动资产和其他债权投资中可转让大额存单（本金）9.30 亿元，资产负债表项目其他流动资产中定期存款（本金）8.79 亿元，合计金额 21.98 亿元；2025 年 6 月 30 日，货币资金和交易性金融资产余额 2.18 亿元，可转让大额存单（本金）11.10 亿元，定期存款（本金）7.16 亿元，合计金额 20.44 亿元，合计金额同比增加 1.54 亿元。

综上所述，由于置换部分长期借款、补充经营性现金流及增加货币资金等原因，公司报告期末短期借款大幅增长具有合理性。

（二）结合公司付款政策、主要供应商结算方式及账期安排，说明应付票据及应付账款余额大幅增长的原因及合理性，应收与应付款项反向变动的原因与合理性

1、公司付款政策、主要供应商结算方式及账期安排

公司遵循国家关于款项支付的相关法律法规，制订规范的付款政策，用于采购业务的结算管理。公司结合采购规模、市场供需情况，针对不同供应商采用差异化结算方式与信用账期，依据与供应商约定的结算方式、信用账期、付款节点、预付比例及保固款等进行付款作业。

主要供应商结算方式及账期安排如下：

表：公司主要供应商结算方式及账期情况

序号	供应商名称	结算方式	账期安排
1	供应商一	银行转账	月结 30 天
2	供应商二	银行转账	月结 60 天
3	供应商三	银行转账	月结 60 天
4	供应商四	银行转账	月结 60 天
5	供应商五	银行转账	月结 30 天

2、应付票据及应付账款余额大幅增长的原因及合理性

表：公司应付票据及应付账款余额

单位：万元

项目	2026-06-30	2025-12-31	变动金额	变动比例
应付票据	32,887.61	21,538.20	11,349.42	52.69%
应付账款	70,912.93	69,388.58	1,524.35	2.20%
合计	103,800.54	90,926.78	12,873.77	14.16%

2026 年 6 月末，公司应付票据及应付账款余额较期初增加 12,873.77 万元，增长 14.16%，主要系应付票据余额增加。

公司应付票据全部为银行承兑汇票，期末余额 32,887.61 万元，较期初增加 11,349.42 万元，期末无已到期未支付的应付票据。公司部分通过开立银行承兑汇票（买方付息）方式支付供应商货款，系公司在收入下滑、盈利承压背景下的合理资金管理举措。

公司应付账款期末余额 70,912.93 万元，较期初增加 1,524.35 万元，增长 2.20%，主要因原材料阶段性备货，到期后将按合同约定支付货款。

综上，报告期末，公司应付票据及应付账款余额大幅增长具有合理性。

3、应收与应付款项反向变动的原因与合理性

表：公司应收与应付款项变动情况

单位：万元

项目	2026-06-30	2025-12-31	变动金额	变动比例
应收账款账面余额	12,461.49	16,265.73	-3,804.24	-23.39%
应付票据及应付账款合计	103,800.54	90,926.78	12,873.77	14.16%

受收入规模下降及公司加强回款管理的影响，公司应收账款余额下降 3,804.24 万元。

2026 年上半年，公司业务销售主要采用预收款结算方式，仅对部分资信状况良好客户给予信用账期，应收账款普遍采用银行转账方式结算，期限通常为 60~90 天。

在确保供应商如期收到货款的前提下，公司与部分供应商协商一致，采用银行承兑汇票（买方付息）方式结算，票据期限通常为 3~6 个月。

综上，受收入规模下降及上下游两端结算政策差异影响，公司应收与应付款项反向变动具有合理性。

（三）结合现有货币资金及现金流情况、日常经营资金需求和其他资本性支出计划、债务情况和偿还安排等，说明公司是否存在流动性风险，并补充公司已采取或拟采取的改善资金状况的措施

1、公司是否存在流动性风险的说明

（1）现有货币资金及现金流情况

2026 年 6 月末，公司货币资金 3.90 亿元，资产负债表项目一年内到期的非流动资产中可转让大额存单（含利息）8.79 亿元，其他流动资产中定期存款（含利息）9.01 亿元，合计金额 21.70 亿元。2026 年上半年，公司经营活动现金流量为小额净流入，为公司经营提供了基础性保障。

公司属于资金密集型企业，日常生产运营、持续研发投入等对资金需求量较大。公司采用审慎的货币资金管理政策，适度保留货币资金，用以保障经营周转、应对行业波动风险、控制银行借款流动性风险及储备企业发展资金等。

2026 年 6 月末，公司货币资金、大额存单、定期存款真实存在且不存在质押、冻结等权利受限情形。2026 年上半年，公司利息收入、其他现金管理收益与利息支出相抵后实现小额净收益，相关资金安排不存在损害上市公司利益的情形。

2026 年 6 月末，公司货币资金、大额存单、定期存款主要存于国有大型商业银行、全国性股份制商业银行、上市城市商业银行、上市农村商业银行。其中：

①2026 年 6 月末，货币资金 3.9 亿元主要存于中国银行、工商银行、建设银行、交通银行、邮政储蓄银行等国有大型商业银行，招商银行、浦发银行、中信银行、光大银行、渤海银行等全国性股份制商业银行，江苏银行、宁波银行、上海银行、苏州银行等上市城市商业银行。货币资金中人民币存款主要为协定存款，利率约 0.35%-0.53%，美元存款利率约 0.05%-3.8%。

②2026 年 6 月末，可转让大额存单 9.3 亿元（本金，其中一年内到期的大额存单 8.3 亿），存于建设银行、恒丰银行、苏州银行、上海农商行（上市农村商业银行），平均利率 2.73%。

③2026 年 6 月末，定期存款 8.79 亿元（本金），存于渤海银行、恒丰银行、苏州银行，平均利率 4.34%。

（2）日常经营资金需求和其他资本性支出计划、债务情况和偿还安排

公司日常经营资金需求相对稳定，预计 2026 年下半年不存在重大资本性支出计划，除自有资金外，可通过银行借款补充流动性，保障生产经营活动正常开展。

2026 年 6 月末，公司资产负债率 41.63%，短期借款余额 14. 84 亿元，财务结构稳健，尚未使用的银行授信额度 23. 70 亿元，授信额度充足，现有资金及银行授信额度可以满足公司偿还借款及各项资金支出需求。

综上，公司现有货币资金和银行借款规模与公司经营及业务发展情况相匹配，尚未使用的银行授信额度充足，不存在流动性风险。

2、公司改善资金状况的措施

为改善公司资金状况，提高公司抗风险能力，促进企业可持续健康发展，公司已采取及拟采取的改善资金状况措施如下：

（1）积极拓展新兴显示应用领域，以技术创新为驱动，聚力核心关键技术攻坚与前瞻技术布局，持续深化产业链协同创新，着力打造差异化高附加值产品，辅以极致化成本管控举措，持续改善整体经营效益；

（2）持续深化与各金融机构长期合作关系，常态化做好授信对接、征信维护等工作，确保授信额度充裕稳定；利用上市公司融资平台，持续拓宽融资渠道；优化融资结构、降低资金成本；

（3）定期依据销售收款及采购付款计划，结合还款安排，规划资金合理、高效使用，在保障资金流动性的前提下提升资金收益；

（4）若涉及大额资本性支出，优先匹配对应期限的项目贷款，充分利用贷款贴息等优惠政策，持续保障公司资金安全稳健。

5、关于经营活动现金流。半年报显示，公司 2026 年半年度经营活动产生的现金流量净额 2,407.86 万元，较期初减少 88.17%；销售商品、提供劳务收到的现金 10.78 亿元，较上年度同期减少 4.65 亿元，高于营业收入下降金额 3.31 亿元；2026 年半年度收到的税费返还 3,941.48 万元，同比增长 113.78%。

请公司：（1）说明应收账款期末余额同比下降的情况下，销售商品、提供劳务收到的现金同比下降金额高于营业收入同比下降金额的原因及合理性；（2）说明 2026 年半年度收到的税费返还与营业收入变动趋势不一致的原因及合理性。

回复：

（一）说明应收账款期末余额同比下降的情况下，销售商品、提供劳务收到的现金同比下降金额高于营业收入同比下降金额的原因及合理性

营业收入与销售商品、提供劳务收到的现金分属利润表、现金流量表项目，核算口径存在差异。营业收入反映当期满足收入确认条件的销售规模；销售商品、提供劳务收到的现金既包含当期销售业务对应的回款（含增值税销项税），亦包含以前期间形成应收款项的收回金额，同时受合同负债变动等影响。

表：公司营业收入与销售商品、提供劳务收到的现金差异情况

单位：万元

项目	2026 年 1-6 月/ 2026 年 6 月 30 日	2025 年 1-6 月/ 2025 年 6 月 30 日	同期比较
营业收入①	95,757.77	128,947.30	-33,189.53
收入抵消②	0.00	4,134.94	-4,134.94
商品服务销项税③	8,350.03	10,236.51	-1,886.48
应收账款净减少（期初-期末）④	3,747.17	11,880.88	-8,133.71
应收票据减少（期初-期末）⑤	0.00	0.00	0.00
合同负债增加（期末-期初）⑥	127.64	127.11	0.53
其他调整⑦	-225.50	-1,049.53	824.03
合计⑧=①+②+③+④+⑤+⑥+⑦	107,757.11	154,277.20	-46,520.09
销售商品、提供劳务	107,757.11	154,277.20	-46,520.09

收到的现金			
其他调整占比⑦/⑧	-0.21%	-0.68%	-1.77%

注：2025 年期初应收票据余额为公司已贴现且在资产负债表日尚未到期的应收票据，不影响销售商品、提供劳务收到的现金。

从上表中可以看出，公司 2026 年 6 月 30 日应收账款余额同比下降，同时其他项目增减变化如下：

1、2026 年上半年公司增值税销项税额 8,350.03 万元，2025 年上半年公司增值税销项税额为 10,236.51 万元，同比减少 1,886.48 万元；

2、2026 年上半年应收账款净减少 3,747.17 万元，2025 年上半年应收账款净减少 11,880.88 万元，同比减少 8,133.71 万元。

综上，受增值税销项税额、应收账款、应收票据以及合同负债等变动的影响，销售商品、提供劳务收到的现金同比下降金额高于营业收入同比下降金额具有合理性。

（二）说明 2026 年半年度收到的税费返还与营业收入变动趋势不一致的原因及合理性

公司收到的税费返还为出口退税，具体如下：

表：公司税费返还明细

单位：万元

项目	2026 年上半年	2025 年上半年	变动金额	变动比例
营业收入	95,757.77	128,947.30	-33,189.53	-25.74%
收到的税费返还	3,941.48	1,843.67	2,097.81	113.78%
其中：出口退税	3,941.48	1,843.67	2,097.81	113.78%

公司增值税税务申报明细如下：

表：公司增值税税务申报明细

单位：万元

项目	2026 年上半年	2025 年上半年	变动金额	变动比例
销项税额①	9,093.42	11,027.67	-1,934.26	-17.54%
进项税额②	13,323.32	12,974.34	348.98	2.69%
上期留抵税额③	0.00	0.00	0.00	不适用
进项税额转出④	8.88	15.44	-6.56	-42.48%

增值税加计抵减额及减征额⑤	0.00	128.17	-128.17	-100.00%
期末留抵税额⑥	282.42	231.89	50.53	21.79%
本期应纳税额⑦	2.87	16.16	-13.29	-82.23%
免、抵、退应退税额 ⑧=②+③-④+⑤-①-⑥+⑦	3,941.48	1,843.67	2,097.81	113.78%

注：本表“销项税额”与“表：公司营业收入与销售商品、提供劳务收到的现金差异情况”中“商品服务销项税”差异为：

①2026 年上半年，差额为 743.39 万元，其中：760.87 万元为水电气费全额开票销项税；-17.48 万元为时间性差异，内容为增值税申报中未开具发票销项税额；

②2025 年上半年，差额为 791.16 万元，其中：787.26 万元为水电气费全额开票销项税；3.90 万元为时间性差异，内容为增值税申报未开具发票销项税额。

1、公司出口退税收到的税费返还较上年同期增加 2,097.81 万元，主要原因系公司 2026 年上半年内销收入同比减少导致销项税额减少 1,934.26 万元，另购置固定资产同比增加导致进项税额增加 348.98 万元。两项因素影响导致公司 2026 年上半年期末留抵税额较上年同期增加，进而依照税收政策申请的出口退税额相应增加。

2、出口退税的收现与营业收入的确认存在时间差。从货物报关出口、收齐报关单等单证资料、申请退税、税务机关审核到最终款项到账，通常存在一定周期。本期收到的退税款项，对应的是当期或更早期间的货物出口，而营业收入于货物报关出口后、满足收入确认条件时在账面确认。

综上，2026 年上半年收到的税费返还同比增长而营业收入同比下降，主要系 2026 年上半年销项税额同比减少导致留抵税额增加；税费返还现金流对应的业务所属期间与当期营业收入所属期间不同，因此 2026 年半年度收到的税费返还与营业收入变动趋势不一致具有合理性。

6、关于固定资产等。半年报显示，公司期末固定资产账面余额 25.70 亿元，在建工程账面余额 3.57 亿元，投资性房地产 3.34 亿元，合计占总资产的 49.22%，固定资产共计提减值准备 123.28 万元。此外，公司期末因未弥补亏损形成的递延所得税资产 2.31 亿元。

请公司：（1）补充列示报告期末固定资产的主要情况、是否存在减值迹象，经减值测试后需计提减值的，按减值资产明细列示减值过程和依据，说明减值

计提是否充分、是否符合会计准则相关规定；（2）结合在建工程的建设进度，说明是否存在建设进度缓慢、未及时转固的情形，相关在建工程是否存在减值迹象，减值准备计提是否充分合理；（3）说明投资性房地产的具体情况，包括但不限于涉及固定资产范围、出租比例、实际用途及使用情况等；（4）结合自身经营业绩、可抵扣亏损的到期日、未来期间能否产生足够的应纳税所得额弥补亏损等情况，说明确认递延所得税资产的依据是否充分、是否符合《企业会计准则》的相关规定。

回复：

（一）补充列示报告期末固定资产的主要情况、是否存在减值迹象，经减值测试后需计提减值的，按减值资产明细列示减值过程和依据，说明减值计提是否充分、是否符合会计准则相关规定

1、报告期末固定资产的主要情况

公司固定资产报告期末账面原值 116.96 亿元、累计折旧 91.25 亿元、减值准备 123.28 万元、账面价值 25.70 亿元，具体情况如下：

表：公司 2026 年 6 月 30 日固定资产的主要情况

单位：万元

项目	房屋及建筑物	机器设备	运输工具	电子设备	办公设备及其他	合计
账面原值	243,558.35	894,074.68	1,155.53	7,752.33	23,092.68	1,169,633.57
累计折旧	124,494.26	759,784.19	1,026.53	6,729.96	20,484.66	912,519.60
减值准备	0.00	123.28	0.00	0.00	0.00	123.28
期末账面价值	119,064.09	134,167.22	128.99	1,022.37	2,608.02	256,990.69
各类固定资产期末账面价值占比	46.33%	52.21%	0.05%	0.40%	1.01%	100.00%
减值准备占账面原值比例	0.00%	0.01%	0.00%	0.00%	0.00%	0.01%
期末账面价值占账面原值比例	48.89%	15.01%	11.16%	13.19%	11.29%	21.97%

根据上表，公司固定资产期末账面价值中，房屋及建筑物及机器设备占比分别为 46.33%、52.21%，合计占比超过 98%，为公司的主要固定资产，主要情况如下：

（1）房屋及建筑物

房屋及建筑物为公司的不动产，主要为龙腾光电厂房及员工宿舍，坐落于苏州昆山，公司的房屋建筑物历史建造、购置成本较低，日常运维体系完备，整体使用状况良好，不存在闲置情况，近年来随着房产及土地的增值，公司的房屋建筑物不存在减值情况。

（2）机器设备

公司的机器设备主要用于液晶显示面板的生产制造，均在正常使用并持续产生收益，无闲置情况，相关固定资产实物状态良好、无技术淘汰及报废情形，且整体折旧率约 85%，不存在大额减值风险。

2、固定资产是否存在减值迹象，减值准备计提是否充分合理

根据《企业会计准则第 8 号—资产减值》的规定，企业应当在资产负债表日判断资产是否存在可能发生减值的迹象。公司对照准则列明的减值迹象，逐项分析如下：

序号	准则规定的减值迹象	公司具体情况	是否存在减值迹象
1	资产的市价当期大幅度下跌，其跌幅明显高于因时间的推移或者正常使用而预计的下跌。	公司固定资产主要为生产经营用房屋建筑物、机器设备等，均处于正常使用状态，未出现市价大幅下跌情形	否
2	企业经营所处的经济、技术或者法律等环境以及资产所处的市场在当期或者将在近期发生重大变化，从而对企业产生不利影响。	企业经营所处的经济、技术或者法律等环境以及资产所处的市场在当期或者将在近期不存在发生重大变化的情形，从而未对企业产生不利影响	否
3	市场利率或者其他市场投资报酬率在当期已经提高，从而影响企业计算资产预计未来现金流量现值的折现率，导致资产可收回金额大幅度降低。	报告期内市场利率未发生导致可收回金额大幅降低的重大变化	否
4	有证据表明资产已经陈旧过时或者其实体已经损坏。	公司定期对固定资产进行维护保养，主要资产使用状况良好，不存在陈旧过时或实体损坏情形	否
5	资产已经或者将被闲置、终止使用或者计划提前处置。	公司固定资产均处于正常生产使用状态，不存在被闲置、终止使用或计划提	否

		前处置的情形	
6	企业内部报告的证据表明资产的经济绩效已经低于或者将低于预期，如资产所创造的净现金流量或者实现的营业利润（或者亏损）远远低于（或者高于）预计金额等。	企业内部报告的证据表明固定资产的经济绩效高于预计金额	否

如上表所示，公司固定资产使用状况良好，不存在由于市价大幅下跌、陈旧过时、闲置等原因导致其可收回金额低于账面价值的情形，亦未发现减值迹象。据此，2026 年上半年公司固定资产未计提减值准备具有合理性，符合《企业会计准则》的相关规定。

（二）结合在建工程的建设进度，说明是否存在建设进度缓慢、未及时转固的情形，相关在建工程是否存在减值迹象，减值准备计提是否充分合理

表：公司 2026 年 6 月 30 日在建工程明细

单位：万元

项目	期末账面余额	减值准备	期末账面价值	占期末在建工程比例
新技术导入-氧化物	26,730.28	0.00	26,730.28	74.82%
其他项目	3,113.30	0.00	3,113.30	8.72%
制程能力提升	2,850.61	0.00	2,850.61	7.98%
良率提升	1,874.28	0.00	1,874.28	5.25%
自动化提升	416.86	0.00	416.86	1.17%
Array Oven 产能扩充	313.69	0.00	313.69	0.88%
环保系统扩容及优化	312.23	0.00	312.23	0.87%
IPS 产能扩充	79.00	0.00	79.00	0.22%
LCM 产能提升	34.38	0.00	34.38	0.10%
合计	**35,724.64**	**0.00**	**35,724.64**	**100.00%**

截至报告期末，公司在建工程账面价值 3.57 亿元，主要项目“新技术导入-氧化物”账面价值 2.67 亿元，占比 74.82%；其他在建工程项目主要为 206 项设备的分类汇总。在建工程情况如下：

1、在建工程建设进度，说明是否存在建设进度缓慢、未及时转固的情形

金属氧化物面板产品相较于 a-Si 面板产品，具备高分辨率、高刷新率、低功耗、窄边框等优势，为了更好地满足高端化、差异化的市场需求，增强公司产

品的核心竞争力，公司将部分 a-Si 生产线改造成为金属氧化物生产线，项目建设完成后，将形成年产 72 千大板金属氧化物玻璃基板的生产规模。项目主要设备包括化学气相沉积镀膜机、金属氧化物成膜机、干蚀刻机、湿蚀刻机、烘烤炉等生产设备及厂务相关管路设施等。

公司在建工程结转为固定资产的标准和时点：对于外购的固定资产转固事宜，根据《企业会计准则第 4 号—固定资产》第八条的规定：“外购固定资产的成本，包括购买价款、相关税费、使固定资产达到预定可使用状态前所发生的可归属于该项资产的运输费、装卸费、安装费和专业人员服务费等。”即当在建工程达到预定可使用状态时转为固定资产。公司判断在建工程是否达到预定可使用状态，主要考虑能否稳定生产符合设计技术指标的合格产品，并具备持续量产能力。

截至 2026 年 6 月 30 日，公司金属氧化物 TFT-LCD 生产线项目设备已购买并安装完成，相关研发技术已基本完成相关验证，同时公司已申请相关专利 108 件，已获授权专利 89 件。公司金属氧化物 TFT-LCD 生产线项目，目前整体处于试生产及良率爬坡阶段，主要进行机台参数调试、产品规格匹配、客户送样验证及小批量交货等。项目规划兼容背沟道刻蚀（BCE）、刻蚀阻挡层（ESL）两种 TFT 技术架构，报告期末，刻蚀阻挡层（ESL）技术架构产品良率约 80%，背沟道刻蚀（BCE）技术架构产品良率仍在提升，两类技术架构产品均未达到项目预设量产良率指标，金属氧化物 TFT-LCD 生产线在建工程未达到预定可使用状态。

综上，公司不存在在建工程建设进度缓慢、未及时转固的情形。公司预计金属氧化物项目可于 2026 年 12 月完成相关机台参数调试、产品规格匹配等工作，届时将及时评估结转固定资产。

2、在建工程是否存在减值迹象，减值准备计提是否充分合理

公司于资产负债表日按照《企业会计准则第 8 号—资产减值》第五条、第六条的规定，对在建工程是否存在减值迹象逐项判断如下：

序号	准则规定的减值迹象	公司具体情况（新技术导入-氧化物）	是否存在减值迹象	公司具体情况（其他在建工程项目）	是否存在减值迹象

1	资产的市价当期大幅度下跌，其跌幅明显高于因时间的推移或者正常使用而预计的下跌	在建工程主要为针对特定工艺定制的非标专用设备，不存在公开、活跃的二手交易市场与可比市价；报告期内公司采购同类设备的价格未出现大幅下跌	否	在建工程主要为针对特定工艺定制的非标专用设备，不存在公开、活跃的二手交易市场与可比市价；报告期内公司采购同类设备的价格未出现大幅下跌	否
2	企业经营所处的经济、技术或者法律等环境以及资产所处的市场在当期或者将在近期发生重大变化，从而对企业产生不利影响	金属氧化物技术具有高分辨率、高刷新率、低功耗、窄边框特性，是高端笔记本电脑、电竞显示、电子纸等产品的升级方向，也是Micro LED的背板技术，产业技术路线未发生逆转，资产所处市场未发生重大不利变化	否	其他在建工程项目主要为制程能力提升、良率提升及自动化提升等，资产所处市场未发生重大不利变化	否
3	市场利率或者其他市场投资报酬率在当期已经提高，从而可能影响企业计算资产预计未来现金流量现值的折现率，导致资产可收回金额大幅度降低	报告期末市场利率或者其他市场投资报酬率未出现大幅提高，公司测算可收回金额所采用的折现率未发生重大变化	否	报告期末市场利率或者其他市场投资报酬率未出现大幅提高，公司测算可收回金额所采用的折现率未发生重大变化	否
4	有证据表明资产已经陈旧过时或者其实体已经损坏	报告期末处于试生产状态，主要设备不存在陈旧过时或实体损坏的情形	否	设备不存在陈旧过时或实体损坏的情形	否
5	资产已经或者将被闲置、终止使用或者计划提前处置	报告期内项目持续进行机台参数调试、产品规格匹配、客户送样验证及小批量交货等，不存在闲置、终止使用或计划提前处置的情形	否	其他在建工程项目如期安装及测试中，不存在闲置、终止使用或者计划提前处置的情形	否
6	企业内部报告的证据表明资产的经济绩效已经低于或者将低于预期	企业内部报告的证据表明资产的经济绩效高于预期	否	企业内部报告的证据表明资产的经济绩效高于预期	否

公司聘请第三方评估机构江苏中企华中天资产评估有限公司以2025年12月31日为基准日，对公司在建工程中主要项目“新技术导入-氧化物”出具“苏中资评报字(2026)第19020号”资产评估报告，公司金属氧化物面板项目涉及的长期资产组可收回金额为44,600.00万元，高于该长期资产组的账面价值。

2025年12月31日至报告期末，公司所处的经济、技术或者法律等环境以

及资产所处的市场未在当期或者将在近期发生重大变化，各项在建工程均处于正常状态，公司内部报告的证据也表明在建工程的经济绩效高于其账面价值。

综上，公司报告期末在建工程不存在减值迹象，无需计提减值准备。

（三）说明投资性房地产的具体情况，包括但不限于涉及固定资产范围、出租比例、实际用途及使用情况等

报告期末公司投资性房地产具体情况如下：

表：公司投资性房地产的具体情况

单位：万元

资产类型	租赁期限	账面原值	累计折旧	账面价值	出租面积（㎡）	出租比例	实际用途	使用情况
厂房	2014年1月1日-2033年12月31日	56,992.95	28,089.90	28,903.05	43,855.00	100%	生产经营	在用
	2024年7月1日-2027年6月30日				72.00	100%	生产经营	在用
	2016年5月25日-2033年12月31日				1,035.00	100%	生产经营	在用
	2015年11月1日-2033年12月31日				11,590.69	100%	生产经营	在用
配套设施	2017年8月1日-2037年7月31日	4,884.70	1,271.64	3,613.06	7,289.42	100%	生产经营	在用
	2022年9月1日-2042年8月31日				738.70	100%	生产经营	在用
仓库	2022年9月1日-2042年8月31日	455.97	83.40	372.57	1,446.55	100%	仓储	在用
商铺	2025年1月1日-2029年12月31日	1,099.61	558.44	541.16	956.17	100%	商用	在用
合计		63,433.22	30,003.38	33,429.84	66,983.53	/	/	/

自2014年起，公司厂房及配套设施等主要承租方为昆山国显光电有限公司。截至2026年6月30日，厂房及配套设施等出租面积合计66,983.53平方米，其中65,955.36平方米承租方为昆山国显光电有限公司。上述资产项目均坐落于江苏省苏州市昆山经济技术开发区。

（四）结合自身经营业绩、可抵扣亏损的到期日、未来期间能否产生足够的应纳税所得额弥补亏损等情况，说明确认递延所得税资产的依据是否充分、是否符合《企业会计准则》的相关规定

1、公司经营业绩

2023 年至 2026 年上半年，公司营业收入持续下滑，归母净利润持续亏损。为改善经营状况、实现长期可持续发展，公司从重构销售生态链扩大营收、精益降本助力增效两方面制定经营方案。具体措施详见本问询问题 1 第（1）小问关于“后续经营提质增效具体举措”的回复内容。公司将积极拓展新兴显示应用领域，着力打造差异化高附加值产品，并通过推进极致化的成本管控，提升整体经营效益。

2、公司已确认递延所得税资产的各期可抵扣亏损到期明细

表：公司已确认递延所得税资产的可抵扣亏损明细

单位：万元

到期年度	金额
2027 年	0.00
2028 年	0.00
2029 年	127.76
2030 年	1,595.00
2031 年	189.03
2033 年	51,185.16
2034 年	47,072.49
2035 年	40,636.68
2036 年	12,134.50
合计	152,940.61

由上表可见，报告期末，公司未弥补亏损绝大部分集中在 2033 年~2036 年到期，剩余可弥补年限较长，为公司利用未来应纳税所得额弥补亏损提供了充足的时间。

根据《企业会计准则第 18 号—所得税》第十五条规定：“企业对于能够结转以后年度的可抵扣亏损和税款抵减，应当以很可能获得用来抵扣可抵扣亏损和税款抵减的未来应纳税所得额为限，确认相应的递延所得税资产。”

根据《财政部税务总局关于延长高新技术企业和科技型中小企业亏损结转年限的通知》（财税[2018]76 号）规定，自 2018 年 1 月 1 日起，当年具备高新技术企业资格的企业，其具备资格年度之前 5 个年度发生的尚未弥补完的亏损，准予结转以后年度弥补，最长结转年限延长至 10 年。上市公司本体自 2007 年 11 月

首次取得高新技术企业资格，后续持续具备高新技术企业资格，最近一期高新技术企业资格于 2023 年 11 月取得，有效期三年。2023 年至 2026 年上半年形成的可抵扣亏损适用 10 年亏损结转政策。

公司结合自身经营业绩、历史经验、可抵扣亏损剩余可弥补年限以及公司对市场发展的预测等，认为未来期间很可能获得足够的应纳税所得额用于抵扣上述可抵扣亏损。公司将密切关注内外部环境变化，根据实际情况评估未来可获取的应纳税所得额，复核递延所得税资产的可实现性。

综上，公司确认相关递延所得税资产的依据充分，符合《企业会计准则》的相关规定。

三、关于公司治理

7、关于规范运作。根据信息披露，公司董秘蔡志承近日辞职，董秘空缺期间将由公司董事长代行董秘职责。

请公司：（1）按照《上市公司董事会秘书监管规则》等规则要求，明确后续董秘聘任落实安排及董事长代行期间的具体工作安排；（2）结合《上市公司治理准则》等公司治理相关规则以及公司内部治理制度机制，说明完善公司内部控制、提升规范运作水平的具体举措。

回复：

（一）按照《上市公司董事会秘书监管规则》等规则要求，明确后续董秘聘任落实安排及董事长代行期间的具体工作安排

公司于 2026 年 9 月 2 日披露了董事会秘书辞任公告。在新任董事会秘书聘任工作完成之前，根据《上市公司董事会秘书监管规则》等规定，由公司董事长兼总经理陶园先生代行董事会秘书相关职责，公司将按照监管要求尽快推进董事会秘书选聘工作。

为按期完成选聘，根据《上市公司董事会秘书监管规则》，公司通过内部考

察及外部招聘等途径，积极寻找适合担任董事会秘书的人选。经核查符合条件后，将提交公司董事会审议；待董事会审议通过后，公司将及时履行信息披露义务，并按照监管规则向上海证券交易所完成相关备案手续，确保严格按照过渡期要求，于 2027 年 2 月 28 日前完成董事会秘书的选聘工作。

董事长代行董事会秘书职责期间，公司严格遵循证监会、交易所规则及《公司章程》要求开展工作，顺利完成临时公告披露、业绩说明会组织等事项，保障公司治理及日常经营平稳有序。在新任董事会秘书聘任到位前，公司将继续按照《上市公司董事会秘书监管规则》及《公司章程》等规定，推动信息披露、三会运作、投资者关系管理等各项工作有序开展、有效运行。

（二）结合《上市公司治理准则》等公司治理相关规则以及公司内部治理制度机制，说明完善公司内部控制、提升规范运作水平的具体举措

1、公司内部治理制度机制情况

依据《公司法》《证券法》《上市公司治理准则》《上海证券交易所科创板股票上市规则》等相关法律、法规和规范性文件的要求，公司制定了现行有效的《公司章程》，以及相关议事规则、《关联交易管理制度》《融资与对外担保管理制度》《对外投资管理制度》《信息披露管理制度》《内部审计制度》等内部治理制度，建立了由股东会、董事会、审计委员会和高管层组成的公司治理架构，形成了权力机构、决策机构、监督机构和管理层之间权责明确、运作规范的内部治理制度机制。公司的股东会、董事会能够按照公司治理制度规范运作、有效召集与召开，并按照法规要求及时履行信息披露义务。公司内部治理机制健全、运行有效。董秘空缺期间，公司治理架构未发生变化。目前暂无重大人事变动调整相关安排。

按照《企业内部控制基本规范》及配套指引等规定，公司建立了覆盖资金管理、采购销售、合同管理、财务报告、对外担保、关联交易、信息披露等重点领域的内部控制体系。公司实行分级授权、不相容岗位分离、审批留痕，审计委员会、内部审计机构和外部审计共同发挥监督作用，定期开展内部控制评价和缺陷整改，有效防范经营及合规风险。公司内部控制机制健全，内部控制体系运行有效。

2、完善公司内部控制、提升规范运作水平的具体举措

（1）持续夯实治理架构履职效能

公司将持续规范股东会、董事会、高管层日常运作，持续强化董事会审计委员会监督职能，进一步发挥其监督制衡作用，改善治理运行质效。后续若发生董事、高管等相关人员变动，公司将持续按照法律法规及自律监管规则履行审议程序与信息披露义务。

（2）动态优化制度体系，强化制度落地执行

公司建立常态化制度梳理更新机制，对标最新监管规则，适时修订完善各项治理及内控制度。加大制度宣贯与执行督导力度，引导各部门合规履职，推动各项制度落地实施。

（3）深化内控体系建设，强化风险防控

公司将进一步强化内部审计机构独立性，常态化开展内控审计，细化内控流程；同时，优化分级授权审批机制，完善风险识别、评估、预警和处置安排。立足问题导向，推进监督检查工作。

（4）健全常态化合规管理与培训机制

公司开展分层分类合规培训，持续加强董事、高管、财务、内审等关键岗位合规意识，提升全员规范运作能力。落实重点领域风险排查机制，针对关联交易、对外担保、资金管理等重要业务开展定期排查与合规检视，及早识别并化解潜在合规风险。

特此公告！

昆山龙腾光电股份有限公司

董　事　会

2026 年 11 月 3 日