

关于深圳证券交易所《关于 TCL 科技集团股份有限公司发行股份购买资产并募集配套资金申请的审核问询函》回复的专项说明（修订稿）

深圳证券交易所上市审核中心：

安永华明会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“会计师”、“我们”）审计了深圳市华星光电半导体显示技术有限公司（以下简称“标的公司”）2022 年度、2023 年度及截至 2024 年 10 月 31 日止 10 个月期间的财务报表（统称“标的公司财务报表”），并于 2025 年 2 月 10 日出具了编号为安永华明（2025）审字第 80014905_H01 号的无保留意见审计报告。

我们对标的公司财务报表执行审计程序的目的，是对标的公司财务报表是否在所有重大方面按照企业会计准则的规定编制，是否公允反映标的公司 2022 年 12 月 31 日、2023 年 12 月 31 日及 2024 年 10 月 31 日的财务状况以及 2022 年度、2023 年度及截至 2024 年 10 月 31 日止 10 个月期间的经营成果和现金流量发表审计意见，不是对上述财务报表中的个别项目的金额或个别附注单独发表意见。

根据深圳证券交易所（以下简称：“贵所”）于 2025 年 4 月 14 日出具的《关于 TCL 科技集团股份有限公司发行股份购买资产并募集配套资金申请的审核问询函》审核函〔2025〕130003 号（以下简称“审核问询函”），我们以对标的公司财务报表执行的审计及核查工作为依据，对贵所就审核问询函中提出的需由会计师进行核查/说明的相关问题逐条回复如下。

问题 5、关于标的资产主要经营模式及关联交易

申请文件显示：（1）本次收购标的深圳华星半导体产品主要为大尺寸 TFT-LCD 显示器件，其采购方式分为直接向供应商进行采购和通过上市公司统一采购平台香港华星进行采购，通过香港华星采购的交易价格“平进平出”；销售方式主要通过上市公司统一销售平台公司向下游客户销售，其中香港华星为境外销售平台，惠州华星为境内销售平台；（2）报告期内标的资产对 TCL 科技采购金额分别为 9.62 亿元、7.77 亿元和 5.74 亿元，占其当期采购总额的比例分别为 8.82%、7.16%和 6.59%，TCL 科技包括香港华星、惠州华星及其子公司；（3）报告期内标的资产向惠州华星采购模组加工服务的金额分别为 12.86 亿元、14.43 亿元和 11.54 亿元，向香港华星采购原材料的金额分别为 3.83 亿元、3.95 亿元和 3.16 亿元，向 TCL 华星采购支持管理平台、销售及制造支持服务服务和显示器件的金额分别为 19.38 亿元、12.36 亿元和 7.19 亿元，向联营企业艾杰旭采购玻璃基板的金额分别为 27.69 亿元、32.07 亿元和 27.09 亿元；（4）报告期内标的资产对 TCL 科技的销售金额分别为 145.87 亿元、215.42 亿元和 188.76 亿元，占当期营业收入的比例分别为 87.33%、98.36%和 95.23%，TCL 科技包括香港华星、惠州华星及其子公司；（5）报告期内标的资产除通过香港华星和惠州华星对终端客户进行销售，其他关联销售主要包括 TCL 华星、苏州深圳华星半导体等。

请上市公司补充披露：（1）报告期内标的资产通过上市公司统一采购平台进行采购和统一销售平台进行销售的必要性，其采购模式和销售模式是否与集团内上市公司其他子公司一致，是否符合行业惯例；（2）分别披露报告期内标的资产直接向供应商采购和通过香港华星的采购金额和占比，两种模式下原材料的主要类别，是否存在差异，如存在重叠，通过香港华星采购的价格是否实现规模化采购优势，并结合对第三方的采购价格、市场可比价格等情况，披露标的资产通过香港华星的关联采购定价是否公允；（3）报告期内标的资产向联营公司艾杰旭采购玻璃基板金额占该类原材料采购金额的比例，并结合对第三方的采购价格、市场可比价格等情况，披露上述关联采购定价是否公允，标的资产是否对艾杰旭的玻璃基板存在重大依赖，如存在，是否有关键原材料替代供应商并进行重大风险提示；（4）结合报告期内标的资产向惠州华星采购服务的具体情况，包括但不限于模组加工量、每片固定加工费及支付的原材料费等，模组加工服务采购金额与标的资产的产品出货量是否匹配，上市公司及其他子公司是否存在向惠州华星采购相关服务，如是，结合上市公司及其他子公司的采购价格、市场可比价格等情况，进一步披露上述关联采购定价是否公允，标的资产是否对

惠州华星外协服务存在重大依赖，如存在，是否有替代外协服务供应商并进行重大风险提示；（5）分别披露报告期内标的资产向 TCL 华星采购支持服务和显示器件的金额，其中支持服务的具体内容及定价原则，TCL 华星是否向其他子公司提供相关支持服务，定价原则是否一致，并结合 TCL 华星对第三方的服务价格、显示器件销售价格、市场可比价格等情况，披露上述关联采购定价是否公允，采购必要性；（6）报告期内标的资产主要合同的取得方式和途径，主要客户和订单的取得主体和签约主体，通过关联方对终端客户进行销售的模式下，具体销售流程、结算方式、货物交付方式、货物风险和法定所有权转移等合同约定及执行情况、运输费用情况，相关收入确认是否符合《企业会计准则》的规定；（7）报告期内标的资产通过香港华星和惠州华星进行销售的下游主要客户情况、销售金额及占比，产品销售运费总体金额及承担主体，是否实现终端销售及香港华星和惠州华星销售标的公司产品销售周期变化情况，平台的交易价格是否为“平进平出”，如否，披露上市公司统一销售平台的定价原则，并结合对第三方销售的定价、市场可比价格等情况，披露标的资产通过香港华星和惠州华星销售的关联交易定价公允性；（8）报告期内标的资产向 TCL 华星和苏州华星进行关联销售的必要性、定价依据及公允性，与第三方交易的价格、市场可比价格是否存在差异，如为销售商品，相关商品是否实现终端销售；（9）结合上述情况，披露是否存在通过关联交易调节报告期标的资产利润的情形，上市公司后续保持关联交易定价公允，规范关联交易的具体措施及其有效性。

请上市公司补充说明重组报告书第四节中标的资产与 TCL 科技的采购金额、销售金额和第十一节关联交易部分披露金额的准确性及勾稽关系。

请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见，并说明通过上市公司统一销售平台的终端销售核查情况，包括但不限于核查手段、核查范围、覆盖比例，并列示各期函证情况、未发函或回函不符的原因，是否取得相关外部证据，相关核查程序及比例是否足以支撑其发表核查结论。

回复：

一、上市公司补充披露

（一）报告期内标的资产通过上市公司统一采购平台进行采购和统一销售平台进行销售的必要性，其采购模式和销售模式是否与集团内上市公司其他子公司一致，是否符合行业惯例

报告期内，标的公司主要关联交易情况如下：

关联方	交易类型	具体交易内容	交易背景及公允性分析索引
香港华星	销售商品	显示器件成品	参见本问题一、（七）
	购买商品	光刻胶等原材料	参见本问题一、（二）
惠州华星	销售商品	显示器件成品	参见本问题一、（七）
	购买商品和接受劳务	模组加工服务	参见本问题一、（四）
		原材料	
TCL 华星	销售商品和提供劳务	原材料	参见本问题一、（八）
		研发服务	
	购买商品和接受劳务	显示器件及相关材料	参见本问题一、（五）
		管理、销售及制造等支持服务	
		支付知识产权使用费	
苏州华星及其子公司	销售商品和提供劳务	显示器件成品	参见本问题一、（八）
		原材料	
		研发服务	
艾杰旭	购买商品	玻璃基板	参见本问题一、（三）

1、标的公司通过上市公司统一采购平台进行采购和统一销售平台公司进行销售既符合上市公司管理效率要求，也符合供应商和客户的实际需要，具有必要性

报告期内，由于上市公司拥有多条液晶面板生产线，包括标的公司 11 代产线及 TCL 华星 8.5 代产线等，其中大尺寸产线的客户均包括全球 TV 行业知名品牌客户，为满足客户多样化的采购要求及下游客户对供应商集中管理的需求，统一管理客户交互、提高管理效率，结合行业惯例，标的公司主要通过上市公司体系内统一销售平台公司进行销售管理，其中香港华星作为 TCL 华星体系下的境外销售主体，惠州华星作为 TCL 华星体系下的境内销售主体。

报告期内，标的公司作为专业的高世代面板生产线，持续构建安全高效的供应链体系。

对于标的公司专用的材料或部件，标的公司以直接向供应商采购为主；对于 TCL 华星各产线通用的材料或部件，标的公司以通过上市公司统一采购平台对外采购为主。由上市公司采购平台对外集中采购，有利于充分利用上市公司资源优势及规模优势，丰富供应链体系，保障供应链安全稳定，也有利于提高效率效益，提质增效。

此外，上市公司体系内统一采购平台和统一销售平台公司在外汇结算方面更具有优势。

综上，标的公司通过上市公司统一采购平台进行采购及通过上市公司统一销售平台公司进行销售具有必要性。

2、标的公司采购模式和销售模式与 TCL 华星体系内其他子公司一致，也符合行业惯例

报告期内，标的公司通过上市公司统一采购平台进行采购和统一销售平台进行销售，与 TCL 华星、武汉华星等 TCL 华星体系内其他显示器件生产主体的采购模式及销售模式一致：

由于上市公司拥有多条液晶面板生产线，包括标的公司 11 代产线、TCL 华星 8.5 代产线等，为满足客户多样化的采购要求及下游客户对供应商集中管理的需求，统一管理客户交互、提高管理效率，结合行业惯例，标的公司主要通过上市公司体系内统一销售平台公司进行销售管理。对于 TCL 华星各产线通用的材料或部件，为充分利用上市公司资源优势及规模优势，丰富供应链体系，保障供应链安全稳定等，标的公司通过上市公司统一采购平台对外集中采购。

国内主要面板厂商均有投建多条产线，各产线主体亦采用统一的采购平台进行采购和统一的销售平台进行销售的模式，属于行业普遍现象。如同行业可比公司维信诺及深天马下属企业已有相关业务模式，具体如下：

上市公司	具体情况
维信诺	上市公司维信诺拟购买参股标的公司合肥维信诺科技有限公司（以下简称“合肥维信诺”）40.91%股权，维信诺和合肥维信诺均主要从事中小尺寸 OLED 显示器件的生产、加工与销售，合肥维信诺亦存在通过上市公司集采平台进行部分物料的采购，同时通过上市公司向部分下游客户进行销售
深天马	上市公司深天马拟购买参股标的公司厦门天马微电子有限公司（“厦门天马”）100%股权（已于 2018 年 1 月 18 日完成），深天马和厦门天马均主要从事中小尺寸显示面板和模组的研发、设计、制造和销售，厦门天马依托深天马的销售平台，分享其营销渠道和客户资源，借助深天马及其下属公司协

	同化的销售平台开展对外销售业务，同时也通过深天马及其下属公司集中采购核心原材料
--	---

资料来源：维信诺公告的《维信诺科技股份有限公司发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金暨关联交易报告书（草案）（修订稿）》及深天马公告的《天马微电子股份有限公司发行股份购买资产并募集配套资金暨关联交易报告书（修订稿）》

综上，标的公司上述采购模式和销售模式与 TCL 华星体系内其他子公司一致，符合行业惯例。

（二）分别披露报告期内标的资产直接向供应商采购和通过香港华星的采购金额和占比，两种模式下原材料的主要类别，是否存在差异，如存在重叠，通过香港华星采购的价格是否实现规模化采购优势，并结合对第三方的采购价格、市场可比价格等情况，披露标的资产通过香港华星的关联采购定价是否公允；

1、报告期内标的公司直接向供应商采购和通过香港华星的采购金额和占比情况，两种模式下原材料的主要类别存在一定差异

报告期内，标的公司直接向供应商采购和通过香港华星采购原材料金额和占比情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-10 月		2023 年度		2022 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
直接向供应商采购	813,533.18	93.45%	1,008,288.91	92.87%	998,017.09	91.50%
通过香港华星的采购	31,567.42	3.63%	39,244.93	3.61%	38,303.48	3.51%

报告期内，标的公司直接向供应商采购和通过香港华星采购的原材料主要类别如下表所示：

原材料类别	通过香港华星集中采购	直接向供应商采购
光刻胶	是	是
PI 液	是	否
偏光片	是	是
玻璃基板	否	是
装配印刷电路板	否	是
驱动 IC	否	是

标的公司直接向供应商采购的原材料主要包括玻璃基板、偏光片、驱动 IC、装配印刷电路板和光刻胶，标的公司通过香港华星集中采购的主要原材料包括光刻胶、PI 液和偏光

片。报告期内，标的公司采购的主要原材料中仅光刻胶及偏光片同时通过两种模式采购，两种模式下原材料的主要类别存在一定差异。

2、针对存在重叠的原材料型号，通过香港华星采购的价格具备规模化采购优势

报告期内，标的公司同时通过直接向供应商采购和通过香港华星采购的原材料主要类别为光刻胶及偏光片。（1）采购偏光片

标的公司主要向国内供应商采购偏光片，通过香港华星采购的偏光片金额占偏光片总采购额的比例较低。标的公司基于下游客户偶发性需求，通过香港华星向境外供应商进口特定型号的偏光片，非基于规模化采购优势。

（2）采购光刻胶

报告期内，标的公司通过香港华星采购四种型号的光刻胶，其中“光刻胶型号 1”在 2022 年及 2023 年存在直接向供应商采购的情况，“光刻胶型号 2”在 2023 年存在直接向供应商采购的情况。

针对同时通过香港华星采购和直接向供应商采购的光刻胶型号，对比两种采购模式下的采购均价情况如下：

	采购均价差异率		
型号	2024 年 1-10 月	2023 年度	2022 年度
光刻胶型号 1	/	-3.06%	-4.78%
光刻胶型号 2	/	-1.50%	/

经对比，报告期内针对同一型号光刻胶，标的公司通过香港华星采购价格低于标的公司直接向供应商采购的价格，通过香港华星采购具备一定规模化采购优势。

3、结合对第三方的采购价格、市场可比价格等情况，标的公司通过香港华星的关联采购定价公允

标的公司通过 TCL 华星体系下的香港华星采购原材料的上游供应商，均与标的公司不存在关联关系。标的公司向香港华星采购实行“平进平出”的定价原则，即标的公司向香港华星采购价格与香港华星向第三方供应商采购价格一致，定价公允。其中，标的公司仅通过香港华星采购的原材料类型为 PI 液，采购价格定价方式与前述“平进平出”方式一致。

标的公司通过香港华星采购的原材料规格型号较多，无法查询特定型号的公开市场可比价格。采购过程中，香港华星向上游无关联供应商的采购价格系根据规格型号基于市场行情报价协商确定，香港华星向上游无关联供应商的采购价格同标的公司直接向供应商采购价格不存在重大差异，具有公允性。

综上所述，标的公司向香港华星采购价格与香港华星向第三方采购价格一致，且香港华星向第三方采购价格具有公允性，标的公司通过香港华星的关联采购定价公允。

（三）报告期内标的资产向联营公司艾杰旭采购玻璃基板金额占该类原材料采购金额的比例，并结合对第三方的采购价格、市场可比价格等情况，披露上述关联采购定价是否公允，标的资产是否对艾杰旭的玻璃基板存在重大依赖，如存在，是否有关键原材料替代供应商并进行重大风险提示

1、标的公司向艾杰旭采购玻璃基板金额占该类原材料采购金额的比例

报告期内，标的公司向艾杰旭采购玻璃基板金额及占该类原材料采购金额的比例较高。

2、艾杰旭系 AGC 株式会社控股 63.1454%、标的公司参股设立的公司，从事玻璃基板后段研磨，前端熔炉工厂系 AGC 的全资子公司，双方交易系商业化谈判结果

艾杰旭系由 AGC 株式会社持股控制、标的公司参股设立的公司，具体股权结构如下：

序号	股东名称	认缴金额（万日元）	持股比例
1	AGC 株式会社	2,128,000.00	63.1454%
2	标的公司	1,242,000.00	36.8546%
合计		3,370,000.00	100.00%

AGC 玻璃基板使用浮法工艺制造，整体工艺分为两段，前段熔炉厂原板生产工序是玻璃基板制造的核心制程，主要技术、工艺都运用在前段，主要包括原料熔解、薄化成型、缓慢冷却以及原板切断等工序。玻璃基板制作所有原材料和主要固定资产投入均在熔炉厂，熔炉厂制程成本占玻璃基板总成本超过 60%。后段研磨厂主要负责玻璃基板的研磨、清洗等辅助工序，研磨厂成本主要为加工费，制程成本占玻璃基板总成本低于 40%，后段研磨加工的价值量占比相对较小。

标的公司所采购的玻璃基板前段熔炉厂都为 AGC 独资；后段研磨厂艾杰旭为 AGC 与标的公司合资企业，AGC 投资占比 63.1454%、标的公司投资占比 36.8546%，艾杰旭在玻璃基板的制造工艺中的价值量占比相对较小，标的公司向其采购玻璃基板的定价系基于标的公司与 AGC 商业化谈判结果的交易，定价公允，不存在利益输送。

3、标的公司向艾杰旭采购玻璃基板定价公允

(1) 标的公司向艾杰旭采购玻璃基板的定价依据合理

报告期内，标的公司向艾杰旭仅采购 11 代线 2940*3370mm 的玻璃基板，定价由双方协商后确定，主要根据显示器件市场价格、供应商市场份额、战略合作关系等市场情况以及供应商成本及合理利润确定，与非关联交易一致，双方会不定期根据市场情况调整玻璃基板的价格，定价依据合理。

(2) 市场可比价格及第三方采购价格比较分析

报告期内，标的公司向艾杰旭仅采购 11 代线的玻璃基板，由于全球已实现量产的 11 代线厂商只有标的公司、京东方及夏普，而 11 代线玻璃基板的采购价格是各厂商的核心商业机密，因此该类别玻璃基板暂无公开市场价格。

报告期内，标的公司除主要向艾杰旭采购玻璃基板外，基于供应安全的考虑，标的公司存在向其他第三方供应商采购玻璃基板的情形，系尝试小批量导入验证的零星采购，与基于大规模生产需求向艾杰旭采购玻璃基板的价格不具有可比性。

报告期内，艾杰旭仅向标的公司销售 11 代线玻璃基板，其控股股东 AGC 下属企业向 TCL 华星销售 8.5 代线玻璃基板，系基于市场化定价的非关联交易。鉴于无可比的 11 代线公开市场价格及第三方采购价格，以上述 8.5 代线玻璃基板采购价格作为市场可比价格及第三方采购价格进行比较分析，根据 11 代线玻璃基板面积（2940*3370mm）和 8.5 代线玻璃基板面积（2200*2500mm）线性比例折算后进行采购价格对比，具体如下：

项目	2024 年 1-10 月	2023 年	2022 年
差异率	27.40%	27.89%	31.29%

注：采购价格已根据玻璃基板尺寸进行折算，根据 11 代线玻璃基板面积（2940*3370mm）和 8.5 代线玻璃基板面积（2200*2500mm），面积折算比例约 1.80，但玻璃基板采购价格与相应尺寸不完全呈现线性关系，还受工艺制程、技术指标、性能参数等因素影响，上述折算后可比价格仅供参考。

由于 11 代线玻璃基板对相关工艺制程、技术指标、性能参数等方面的要求更高，玻璃基板采购价格与相应尺寸不完全呈现线性关系，标的公司采购艾杰旭 11 代线玻璃基板价格高于 TCL 华星采购 8.5 代线玻璃基板价格具有合理性。

综上所述，标的公司向艾杰旭采购玻璃基板定价依据合理，鉴于 AGC 非关联方属性和

市场化定价原则,上述按尺寸面积折算比价方式作为市场可比价格和第三方采购价格对比分析具有参考意义,因 11 代线玻璃基板对相关工艺制程、技术指标、性能参数等方面的要求更高,价格差异存在合理性,采购价格公允。

4、标的公司与艾杰旭系互为重要伙伴关系,合作具有稳定性和可持续性,符合行业特征,终止合作的可能性较低,且标的公司已导入验证其他玻璃基板供应商产品,不会对标的公司生产经营产生重大不利影响

标的公司的两条产线是全球最高世代的 11 代线,其生产投入的是目前的最大尺寸(3370mm×2940mm)的玻璃基板。艾杰旭生产的玻璃基板仅能供应 11 代线的显示器件厂商,由于全球已实现量产的 11 代线除标的公司外,仅有京东方在合肥和武汉以及夏普在广州的 10.5 代线,且京东方和夏普的 10.5 代线玻璃基板主要由美国康宁公司供应,因此标的公司是艾杰旭所生产的玻璃基板唯一具有实际需求的客户,标的公司与艾杰旭系互为重要伙伴关系。上述关系不会对标的公司生产经营产生重大不利影响,具体如下:

(1) 双方已具有稳定、持续的合作基础

自 2009 年 TCL 华星建设一期项目时,TCL 华星已经和艾杰旭控股股东 AGC 开始合作。后续 AGC 于 2011 年和 2015 年分别在深圳光明建设玻璃基板研磨厂以及 AGC 惠州公司,为 TCL 华星的显示面板产线提供配套的玻璃基板原板,双方一直保持着良好稳定、互惠互利的战略合作伙伴关系。为进一步深化合作并保障合作稳定性,2017 年艾杰旭由标的公司与 AGC 合资设立,其租赁标的公司厂房并将工厂通过连廊与标的公司工厂相接,对标的公司具有较高的依赖关系及较深的战略合作关系。

(2) 战略合作关系符合行业特征,终止合作的可能性较低

半导体显示行业和玻璃基板行业的集中度均较高,全球前三大玻璃基板厂商分别为康宁、AGC、电气硝子。TCL 华星及其下属企业作为半导体显示龙头企业,与玻璃基板龙头企业 AGC 形成持续稳定的合作关系符合行业惯例。同时,艾杰旭只生产 11 代线玻璃基板,而目前全球仅有京东方、标的公司和夏普建设了 11 代线,标的公司是艾杰旭所生产的 11 代线玻璃基板唯一具有实际需求的客户,其他面板企业不具备和标的公司相同的以连廊进行自动化交货的运输条件以及运输成本优势,艾杰旭目前亦没有向标的公司以外的面板企业销售玻璃基板的计划,因此双方合作具有稳定性,终止合作或者艾杰旭向其他拥有 11 代产线的面板企业销售玻璃基板的可能性较低。

如果未来标的公司进一步提高产线产能，艾杰旭也会对自身产线的产能做相应调整，且调整后生产的产品仍 100%供货给标的公司，双方未来将继续保持良好稳定的战略合作关系。

（3）标的公司已导入验证其他玻璃基板供应商产品

报告期内，基于供应安全的考虑，标的公司存在向其他玻璃基板供应商小批量导入验证其产品的情况。

综上，标的公司与艾杰旭系互为重要伙伴关系，合作具有稳定性和可持续性，符合行业特征，终止合作的可能性较低，且标的公司已导入验证其他玻璃基板供应商产品，标的公司与艾杰旭的关系不会对标的公司生产经营产生重大不利影响。

上市公司已在重组报告书“重大风险提示”之“二、与标的公司相关的风险”之“（五）标的公司对艾杰旭玻璃基板的依赖风险”补充披露标的公司对艾杰旭玻璃基板的依赖风险，具体如下：

“报告期内，标的公司主要向艾杰旭采购玻璃基板。标的公司与艾杰旭系互为重要伙伴关系，合作具有稳定性和可持续性，如标的公司与艾杰旭不能维持良好的合作关系，或出现其他不可抗力因素，玻璃基板供应的稳定性、及时性不能得到保障，可能对标的公司经营业绩产生不利影响。”

（四）结合报告期内标的资产向惠州华星采购服务的具体情况，包括但不限于模组加工量、每片固定加工费及支付的原材料费等，模组加工服务采购金额与标的资产的产品出货量是否匹配，上市公司及其他子公司是否存在向惠州华星采购相关服务，如是，结合上市公司及其他子公司的采购价格、市场可比价格等情况，进一步披露上述关联采购定价是否公允，标的资产是否对惠州华星外协服务存在重大依赖，如存在，是否有替代外协服务供应商并进行重大风险提示

1、报告期内标的公司向惠州华星采购服务的具体情况

报告期各期，标的公司向惠州华星购买商品及原材料和接受劳务的金额分别为 128,647.00 万元、144,348.85 万元和 115,446.76 万元，包含采购模组加工服务、采购商品等情况。

标的公司报告期内模组加工业务主要由惠州华星完成。标的公司向惠州华星采购模组加工服务采用交易净利润法定价，即以可比非关联交易的利润率指标确定关联交易的净利润，

不涉及核算每片固定加工费及支付原材料费的情况。根据国家税务总局发布的《中国预约定价安排年度报告（2023）》，交易净利润法在我国转让定价实践中占比超 80%，是企业应对关联交易税务风险的重要工具。

2、标的公司模组加工服务采购金额与产品产量具有匹配性

受库存情况及销售周期等因素影响，标的公司产品出货量与生产环节的模组加工情况不具备匹配性，因此选取报告期各期标的公司产品产量与模组加工服务采购金额进行匹配性分析。

2023年度、2024年1-10月，标的公司模组加工服务采购金额较上期分别增长38.96%、年化增长1.43%，产品产量较上期分别增长38.46%、年化增长2.55%，变动趋势及变动幅度不存在重大差异。因此，报告期内标的公司模组加工服务采购金额与产品产量具有匹配性。

3、标的公司向惠州华星采购模组加工服务的定价方式与上市公司其他子公司一致，关联采购定价具备公允性

惠州华星主要为上市公司合并范围内子公司提供模组加工服务。由于各子公司的模组加工成本受产品尺寸等影响而存在差异，在交易净利润法定价的模式下，加工价格的绝对值不具备可比性；同时，惠州华星模组加工产品以TFT-LCD显示器件为主，当前国内包含TCL科技在内的同行业公司为确保产品质量，均自建此类模组加工生产线，无可供比较的市场价格。

报告期内，惠州华星的关联交易均通过交易净利润法定价并采用统一的完全成本加成率，具体如下：

项目	2024 年	2023 年	2022 年
交易净利润率指标	完全成本加成率		
具体比率	2.22%	2.53%	2.20%
可比公司近三年 相关比率	中位值 2.77% 区间-1.08%~6.04%	中位值 1.92% 区间-1.72%~6.02%	中位值 2.02% 区间- 8.06%~10.30%
计算依据	完全成本加成率=（收入-成本-税金-期间费用）/（成本+期间费用+税金）		

报告期内，德勤管理咨询(上海)有限公司每年会针对惠州华星出具关联交易资料报告，将其采用的交易净利润指标比率与可比公司近三年利润水平区间进行可比性分析，确保关联

交易定价公允，上述报告表明，相关关联交易定价未违背独立交易原则或未处于不利地位；如上表所示，报告期各期，惠州华星的交易净利润指标比率处于可比公司区间范围内，与可比公司中位值不存在显著偏差。因此，标的公司向惠州华星的关联采购定价具备公允性。

上述关联交易资料报告中，惠州华星模组加工服务的可比公司范围及相关数据来源于 ORBIS®数据库，系目前欧美各国广泛使用于全球上市公司证券投资分析、企业战略经营分析、跨国企业转让定价、公司财务分析等领域的实证分析数据库。基于 ORBIS®数据库中的全球上市公司，通过筛选地域、所属行业、独立性、财务指标、主营业务及主营产品等确定惠州华星模组加工服务可比公司范围。由于惠州华星的模组加工服务与标的公司主营业务存在较大差异，二者的可比公司范围存在差异，具备合理性。

以 2023 年度为例，经过前述筛选过程，共选中 11 家与惠州华星模组加工服务可比的上市公司，具体情况如下：

序号	公司名称	国家/地区	主营业务描述
1	CDW HOLDING LIMITED	中国香港	该公司主要从事生产和销售各种精密零部件，包括液晶背光装置、金属和塑料框架、柔性印刷电路和其他精密附件。
2	CHENG MEI MATERIALS TECHNOLOGY COPRORATION	中国台湾	该公司主要从事制造及销售偏光板及偏光板卷材业务。
3	E-LITECOM CO.,LTD.	韩国	该公司主要从事液晶显示器（LCD）组件和半导体的制造和开发。
4	EPOCH CHEMTRONICS CORP	中国台湾	该公司主要从事 LCD 中小尺寸背光模块的设计制造。
5	I-CHIUN PRECISION INDUSTRY COMPANY LIMITED	中国台湾	该公司主要从事发光二极管（LED）引线框架和液晶显示（LCD）组件的制造、加工和销售。
6	JOCHU TECHNOLOGY CO., LTD.	中国台湾	该公司主要从事光电元件、模块和精密仪器元件的制造，产品主要包括薄膜晶体管（TFT）面板挡板、TFT 面板后盖、逆变器盖、屏蔽、灯罩等。
7	KOREA COMPUTER INC.	韩国	该公司主要生产 LCD 模组零件、LED-SMT、触控键盘等组装产品。
8	LUMENS CO.,LTD.	韩国	该公司主要从事发光二极管（LED）产品的制造，其 LED 部门提供用于液晶显示器（LCD）背光单元（BLU）、聚光灯、街道照明、工厂照明、汽车、

序号	公司名称	国家/地区	主营业务描述
			手机和其他设备的 LED 和 LED 模块。
9	OSTIN TECHNOLOGY GROUP CO., LTD.	中国	该公司主要从事各种尺寸和定制尺寸的薄膜晶体管液晶显示器（TFT-LCD）模块的制造。
10	POWERTIP TECH. CORP.	中国台湾	该公司主要从事液晶显示器模组的生产,产品包括各类中小尺寸液晶显示模组（STN、VATN、TFT LCM、Touch panel、LCD、SMT、COG、screen printing、CTP、Embedded Solutions）。
11	RESTAR HOLDINGS CORPORATION	日本	该公司主要从事电子产品制造和销售。

综上所述，报告期内，标的公司向惠州华星采购模组加工服务交易的转让定价安排未违背独立交易原则或未处于不利地位，与上市公司其他子公司向惠州华星采购相关服务的定价方式一致，关联采购定价具备公允性。

4、标的公司对惠州华星外协服务存在一定依赖，符合行业惯例，但不存在影响标的公司生产经营稳定性的重大风险

报告期内，标的公司向惠州华星采购外协加工的具体环节为模组加工。行业内，同一生产体系内含屏体厂、模组厂，由屏体厂生产屏体再由体系内模组厂进行加工系行业惯例，便于进行生产的统一管理与供应链管理。根据公开信息，同行业上市公司维信诺、京东方、深天马均有采用类似的模组加工模式。

标的公司是专注于 TFT-LCD 显示器件的生产经营主体，惠州华星是模组加工厂，负责将标的公司生产的屏体进一步加工成可对外出售的模组成品，相关安排符合行业惯例。

综上所述，标的公司与惠州华星均系上市公司的控股子公司，符合上市公司体系内产业链专业化分工的要求，标的公司对惠州华星模组加工服务存在一定依赖，符合行业惯例，但不存在影响标的公司生产经营稳定性的重大风险。

（五）分别披露报告期内标的资产向 TCL 华星采购支持服务和显示器件的金额，其中支持服务的具体内容及定价原则，TCL 华星是否向其他子公司提供相关支持服务，定价原则是否一致，并结合 TCL 华星对第三方的服务价格、显示器件销售价格、市场可比价格等情况，披露上述关联采购定价是否公允，采购必要性；

1、报告期内标的公司向 TCL 华星采购支持服务和显示器件的金额

报告期内，标的公司向 TCL 华星采购支持服务和显示器件的金额如下：

单位：万元

项目	类别	2024 年 1-10 月	2023 年	2022 年
采购支持服务金额	管理平台、销售及制造等支持服务	51,594.42	47,655.57	50,954.89
	知识产权使用费	19,129.09	25,533.28	26,432.67
	小计	70,723.51	73,188.85	77,387.56
采购显示器件及相关材料金额		1,185.08	50,431.94	116,371.06

2、支持服务的具体内容及定价原则，TCL 华星是否向其他子公司提供相关支持服务，定价原则是否一致，并结合 TCL 华星对第三方的服务价格、市场可比价格等情况，披露上述关联采购定价是否公允，采购必要性

（1）管理、销售及制造等支持服务

报告期内，标的公司向 TCL 华星采购支持服务主要系 TCL 华星为降低管理成本、提高经营效率，为包括标的公司在内的位于深圳生产基地的各产线提供制造支持、信息系统服务、物控统筹、人员培训、人力资源服务、内控管理等支持服务，主要包括 t1、t2 产线和标的公司运营的 t6、t7 产线，标的公司为此承担相应服务费用。标的公司与 TCL 华星在合同中约定了服务费用的定价规则，具体定价规则如下：

费用项目	定价规则
管理、销售支持平台服务费用（注 1）	（1）管理支持平台服务费=深圳地区管理平台全年管理费用*分摊系数-标的公司已自行承担的管理费用 （2）销售支持平台服务费=深圳地区 TV 与商显销售组织的人力成本和日常费用*分摊系数-标的公司已自行承担的销售费用 分摊系数：2022 年、2023 年按当期标的公司设计产能占深圳地区产线设计产能总额的比例确定，2024 年 1-10 月按标的公司营业收入占深圳地区产线营业收入总额的比例确定
制造支持平台服务费用（注 2）	制造支持平台服务费=深圳地区制造支持平台全年人力成本费用*分摊系数-标的公司已自行承担的制造平台人力成本

	分摊系数：按制造支持平台中服务标的公司生产工作的员工人数占该平台总人数的比例确定。
信用保险费用	信用保险费用=保单年度内 TCL 华星替标的公司投保的含税营业额* 保费率*汇率 汇率、保费率：按当年度 TCL 华星以单一共保形式对外签订的信用 保险合同约定的汇率、保费率确定

注 1：2024 年以来，随着液晶显示面板行业逐步回暖及周期性弱化，各产线经营业绩趋于稳定，波动收窄，为充分考虑深圳各产线受益情况，管理、销售支持平台服务费用分摊系数调整为标的公司营业收入占比。

注 2：深圳地区制造支持平台员工为深圳地区各产线提供生产辅助支持。

上述支持服务的定价原则充分考虑实际发生费用情况、受益情况等因素，具体定价原则为 TCL 华星深圳地区服务于深圳各产线的当年实际平台费用（管理、销售及制造平台等）按照费用影响要素的权重分摊应当归属于深圳各产线承担的部分，未进行利润加成，具体权重按照产能、收入、人员等不同费用影响要素分别确认。报告期内，上述定价原则在深圳基地各产线一贯执行，费用根据主要影响因素确定的各产线受益情况进行确定，具有合理性、公允性。

（2）知识产权使用费

报告期内，标的公司在自身技术研发及相关产品的生产制造活动中，会使用到 TCL 华星持有的、第三方持有的 LCD 液晶显示领域的专利技术，以及 TCL 科技所持有的商标，需支付相关的知识产权使用费。

①对于使用到的 TCL 华星持有的专利技术，标的公司及其他子公司按照其营业收入的比例支付上述专利许可使用费。TCL 华星自 2009 年成立以来，投入大量资源构筑自有专利布局，为体系内子公司的研发及运营活动提供知识产权保障，考虑到面板行业公司均以收取特许权使用费/技术服务费等方式，为子公司提供知识产权、技术经验支持。TCL 华星向标的公司收取的自有专利许可费比例系数较其他子公司略低，主要原因系标的公司为 TCL 华星唯一的 11 代线生产主体，其重点依托自身研发体系聚焦 65 吋、75 吋大尺寸 TFT-LCD 显示器产品进行专利技术的布局、创造及迭代升级，而 TCL 华星以及其他相关子公司主要聚焦 65 吋以下产品以及部分特殊尺寸产品，标的公司对 TCL 华星所授权使用专利的实际使用范围与其他被授权使用 TCL 华星专利的子公司有所差异。

②对于使用到的第三方持有的 LCD 液晶显示领域的专利技术和 TCL 科技持有的商标，由 TCL 华星与所有权人签署授权使用协议，并统一支付授权使用费，再由 TCL 华星进行内

部分摊，分摊原则系按各子公司当期主营业务收入占比，并在报告期内一贯执行，分摊原则合理。报告期各期，标的公司具体分摊金额如下：

单位：万元

类别	2024 年 1-10 月	2023 年	2022 年
第三方专利许可使用费	4,964.03	9,661.04	6,015.20
商标使用费	9,100.77	10,177.66	8,866.01

综上，标的公司向 TCL 华星采购管理、销售及制造等支持服务具有合理性、必要性，定价原则合理，具有公允性；向 TCL 华星支付知识产权使用费具有合理性、必要性，定价原则与 TCL 华星其他子公司一致，定价原则合理，具有公允性。

3、结合 TCL 华星对第三方显示器件销售价格、市场可比价格等情况，披露上述关联采购定价是否公允，采购必要性

标的公司成立初期，业务规划聚焦于 TV 面板与商用显示两大产品方向，并专门设立商用事业部，作为 TCL 华星体系内商用显示产品的研发、管理及销售平台。在此业务规划下，TCL 华星生产的部分商用显示产品通过标的公司向下游客户销售，标的公司向 TCL 华星采购并向客户销售该部分产品整体采用“平进平出”的方式。报告期内，上述交易金额逐年减少，主要系在上市公司体系内的产业链专业化分工背景下，逐步将商用显示产品的销售渠道切换至上市公司统一销售平台，相关业务模式逐步调整所致。

这一合作模式以双方在产供销体系、营销等方面可实现一定优势互补为基础，可充分发挥协同效应、增强竞争力。该合作模式下，标的公司与 TCL 华星和客户分别签订采购和销售协议，客户与 TCL 华星不存在直接的购销交易关系，且由标的公司负责向客户销售商品和承担相关货物损毁、灭失的风险。标的公司在开展业务时与客户签署合同时拥有自主定价权，向客户转让商品前拥有对该商品的控制权，从事交易时的身份是主要责任人并承担了销售商品形成的应收账款的信用风险，相关交易具有合理性、必要性。

标的公司主要向 TCL 华星采购 86 吋、22 吋显示器件，报告期内，标的公司向 TCL 华星采购 86 吋、22 吋显示器件金额，占标的公司向 TCL 华星采购显示器件总金额的比例为 61.42%。

（1）标的公司向 TCL 华星采购主要尺寸显示器件的价格与 TCL 华星向其他方销售同尺寸的显示器件价格不存在重大差异，定价公允

报告期内，标的公司向 TCL 华星采购 86 吋、22 吋显示器件的价格，与 TCL 华星向其他方销售同尺寸的显示器件价格不存在重大差异，关联采购定价具有公允性。具体情况如下：

尺寸	价格差异率
86 吋	-5.86%
22 吋	3.27%

（2）标的公司向 TCL 华星采购主要尺寸显示器件的价格不存在重大差异，定价公允

报告期内，标的公司向 TCL 华星采购主要尺寸显示器件的价格与市场可比价格不存在重大差异，对比情况如下：

尺寸	价格差异率
86 吋	-1.48%
22 吋	4.30%

综上，报告期内，标的公司向 TCL 华星采购显示器件具有合理性、必要性，主要尺寸显示器件的价格与 TCL 华星向其他方销售同尺寸的显示器件价格、与市场可比价格不存在重大差异，定价公允。

（六）报告期内标的资产主要合同的取得方式和途径，主要客户和订单的取得主体和签约主体，通过关联方对终端客户进行销售的模式下，具体销售流程、结算方式、货物交付方式、货物风险和法定所有权转移等合同约定及执行情况、运输费用情况，相关收入确认是否符合《企业会计准则》的规定

1、报告期内标的公司与上市公司统一销售平台公司通过双方协商的方式签订框架合同，下游客户采购订单的签约主体均为上市公司销售平台，下游客户和订单由上市公司及标的公司共同维护和获取

报告期内，标的公司主要通过上市公司统一销售平台公司（以下简称“销售平台”）向下游客户销售，在标的公司 and 销售平台签订框架合同基础上，下游客户向销售平台发送采购订单，销售平台同步向标的公司下达采购订单。

在该销售模式下，标的公司与销售平台协商签订框架合同，下游客户采购订单的签约主体均为销售平台，下游客户和订单由上市公司及标的公司共同维护和获取，上市公司与标的公司围绕客户产品生态的多样化需求，充分发挥各方优势，增强协同竞争力，能够最大限度

满足客户对不同产品的需求，共同获取或维护客户。

2、通过关联方对终端客户进行销售的模式下，具体销售流程、结算方式、货物交付方式、货物风险和法定所有权转移等合同约定及执行情况、运输费用情况

报告期内，标的公司通过上市公司统一销售平台公司向下游客户销售，该销售模式的具体情况如下：

项目	具体情况
销售流程	下游客户向上市公司统一销售平台公司发送采购订单，上市公司统一销售平台公司按下游客户的订单要求同步向标的公司下达采购订单，标的公司根据订单开展生产、交付。
结算方式	在该销售模式下，结算流程分为上市公司统一销售平台公司与下游客户结算、标的公司与上市公司统一销售平台公司结算。标的公司、上市公司统一销售平台公司根据对下游客户的信用评级、双方的合作量，适当给予下游客户信用周期与账期。结算方式主要为银行转账。 上述交易的货款按照合同/订单约定流转，即下游客户根据合同约定回款至上市公司统一销售平台公司，上市公司统一销售平台公司根据合同约定回款至标的公司，整体回款周期为 120 天。
货物交付方式	在该销售模式下，上市公司统一销售平台公司没有仓储库存的中间流程，相关交易均由标的公司直接将货物发运至下游客户指定地点或交由指定承运人。
货物风险和法定所有权转移等合同约定及执行情况	根据合同约定，内销产品，标的公司将相关产品运至指定地点并获取签收单据后；外销产品，标的公司将相关产品运至指定地点或交由指定承运人并获取提单后，即视为货物风险和法定所有权已经转移。
运输费用	标的公司根据与下游客户商定贸易条款确定是否由标的公司负责运输，在标的公司负责运输的情况下，由标的公司承担相关运费。

3、相关收入确认符合《企业会计准则》的规定

在标的公司通过上市公司统一销售平台公司向下游客户销售的模式下，标的公司在取得签收单或提单时确认收入。

根据《企业会计准则第 14 号——收入》准则规定，企业应当在履行了合同中的履约义务，即在客户取得相关商品控制权时确认收入。取得相关商品控制权，是指能够主导该商品的使用并从中获得几乎全部的经济利益。在判断客户是否已取得商品控制权时，企业应当考虑下列迹象：企业就该商品享有现时收款权利、企业已将该商品的法定所有权转移给客户、企业已将该商品实物转移给客户、企业已将该商品所有权上的主要风险和报酬转移给客户、客户已接受该商品。

在标的公司通过上市公司统一销售平台公司向下游客户销售的模式下，标的公司将货物

运输至客户指定地点或交由指定承运人时，标的公司达到确认收入的条件，具体分析如下：

标的公司在将货物运输至客户指定地点或交由指定承运人时，表示相关客户已取得商品控制权；合同约定及实际执行过程中，标的公司取得客户签署的签收单或者提单，表示其对产品的接受；在完成上述货物交付并取得相关单据后，标的公司已履行了合同所约定的履约义务，即已取得收取全额合同价款的权利。

综上所述，标的公司的收入确认政策符合企业会计准则的规定。

（七）报告期内标的资产通过香港华星和惠州华星进行销售的下游主要客户情况、销售金额及占比，产品销售运费总体金额及承担主体，是否实现终端销售及香港华星和惠州华星销售标的公司产品销售周期变化情况，平台的交易价格是否为“平进平出”，如否，披露上市公司统一销售平台的定价原则，并结合对第三方销售的定价、市场可比价格等情况，披露标的资产通过香港华星和惠州华星销售的关联交易定价公允性

1、报告期内标的公司通过香港华星和惠州华星进行销售的下游主要客户情况、销售金额及占比

报告期各期，标的公司主要通过香港华星和惠州华星向下游客户进行销售，前五大下游客户的具体情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-10 月	2023 年	2022 年
前五大下游客户销售金额	1,431,258.56	1,557,400.73	1,123,769.93
占主营业务收入比重	73.15%	72.52%	69.09%

2、产品销售运费总体金额及承担主体，是否实现终端销售及香港华星和惠州华星销售标的公司产品销售周期变化情况

（1）产品销售运费总体金额及承担主体

报告期内，标的公司的销售运费承担情况为：①境内销售：标的公司自行运送至客户指定地点，运费由标的公司承担。②境外销售：标的公司进行出口报关，承担报关费并根据贸易模式承担运费，如 FOB 模式下，公司将货物运输至港口装船，公司承担运输至港口的陆运运费，由客户承担国际航运费；DAP 模式下，公司承担运送至客户指定地点的全部费用，包括国际航运费及空运费等。

报告期内，标的公司产品销售运费情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-10 月	2023 年	2022 年
销售运费	4,434.37	4,874.82	4,951.37
营业收入	1,982,143.34	2,190,221.96	1,670,337.31
销售运费占营业收入比例	0.22%	0.22%	0.30%

报告期内，标的公司产品销售运费金额分别为 4,951.37 万元、4,874.82 万元和 4,434.37 万元，占营业收入的比例分别为 0.30%、0.22%和 0.22%。2022 年，标的公司产品销售运费较高，主要原因为：①因国际运力不足，海运市场供需失衡，海运价格和口岸运输价格较高；②公司为与部分境外下游客户保持良好的合作关系，在其出现紧急需求时，统一通过空运补货，运费增高。

（2）标的公司产品均实现终端销售，香港华星和惠州华星销售标的公司产品销售周期整体保持稳定

标的公司产品均直接运输至下游客户指定地点，由下游客户签收或获取海运提单后，标的公司与上市公司统一销售平台同步确认收入，因此标的公司产品均已实现终端销售。上市公司统一销售平台销售标的公司产品，经标的公司出库发货后，运输所需天数一般在 30 天以内，销售周期整体保持稳定。

3、标的公司向上市公司统一销售平台公司销售商品采用交易净利润法定价，关联交易定价公允

标的公司通过上市公司统一销售平台向下游客户销售的价格并非“平进平出”，具体情况如下：

（1）标的公司向上市公司销售商品定价依据为全球转移定价管理通用的交易净利润法，具备合理性

上市公司拥有多条液晶面板生产线，包括标的公司 11 代线及 TCL 华星 8.5 代线等，其中大尺寸产线的客户包括全球 TV 行业大品牌客户，为统一管理客户交互、提高管理效率，标的公司主要通过上市公司体系内统一销售平台公司管理销售，其中境外主体为香港华星，境内主体为惠州华星。

标的公司与香港华星及惠州华星的销售定价采用交易净利润法，即以可比非关联交易的

利润率指标确定关联交易的净利润，符合独立交易原则。具体而言，标的公司主要采用交易净利润法-贝里比率（贝里比率=（销售平台公司的收入-成本-税金）/销售平台公司的期间费用）的定价方法，贝里比率系全球转移定价管理通用的交易净利润法指标比率。公司依据德勤管理咨询（上海）有限公司提供的可比公司相关交易净利润指标比率参考值，季度监控利润指标。

标的公司对香港华星和惠州华星所采用的交易净利润指标比率及与可比公司相关交易净利润指标比率参考值的对比情况具体如下：

主要关联方	项目	2024 年	2023 年	2022 年
香港华星	交易净利润率指标	贝里比率	贝里比率	贝里比率
	具体比率	1.70 倍	1.44 倍	1.47 倍
	可比公司近三年相关比率	中位值 1.38 倍 区间 1.00~3.00 倍	中位值 1.32 倍 区间 0.71~2.85 倍	中位值 1.36 倍 区间 0.68~2.78 倍
惠州华星	交易净利润率指标	贝里比率	贝里比率	完全成本加成率
	具体比率	1.40 倍	1.97 倍	2.20%
	可比公司近三年相关比率	中位值 1.38 倍 区间 1.00~3.00 倍	中位值 1.32 倍 区间 0.71~2.85 倍	中位值 2.02% 区间- 8.06%~10.30%

注 1：2022 年标的公司对惠州华星销售定价方法采用交易净利润法-完全成本加成率（完全成本加成率=（销售平台公司收入-成本-税金-期间费用）/（销售平台公司的成本+期间费用+税金）），完全成本加成率和贝里比率均系全球转移定价管理通用的交易净利润法指标比率；注 2：2022 年对惠州华星关联销售采用完全成本加成率，结合惠州华星作为集团统一销售平台的职能和业务特性，2023 年起调整为以期间费用为定价计算基础的贝里比率

同时，德勤管理咨询（上海）有限公司每年会针对香港华星和惠州华星出具关联交易资料报告，将其采用的交易净利润指标比率与可比公司近三年利润水平区间进行可比性分析，确保关联交易定价公允，上述报告表明，相关关联交易定价未违背独立交易原则或未处于不利地位；如上表所示，报告期各期，香港华星和惠州华星的交易净利润指标比率处于可比公司区间范围内。因此，标的公司向香港华星和惠州华星的关联销售定价具备公允性。

上述关联交易资料报告中，惠州华星、香港华星销售标的公司产品业务的可比公司范围及数据来源于 ORBIS®数据库，系目前欧美各国广泛使用于全球上市公司证券投资分析、企业战略经营分析、跨国企业转让定价、公司财务分析等领域的实证分析数据库。基于 ORBIS®数据库中的全球上市公司，通过筛选地域、所属行业、独立性、财务指标、主营业务及主营产品等确定惠州华星、香港华星相关业务的可比公司范围。由于香港华星、惠州华星销售标的公司产品业务与标的公司主营业务存在较大差异，可比公司范围存在差异，具备合理性。

以 2023 年度为例，经过前述筛选过程，共选中 13 家与惠州华星销售标的公司产品业务可比的上市公司，具体情况如下：

序号	公司名称	国家/地区	主营业务描述
1	DAITRON CO., LTD.	日本	该公司主要从事半导体设备及零部件的销售。
2	DENKYO GROUP HOLDINGS CO.LTD.	日本	该公司主要从事电气产品、家庭用品的批发以及电子零部件的销售。
3	FONEBOX RETAIL LIMITED	印度	该公司主要从事电子配件的分销。
4	HONEY HOPE HONESTY ENTERPRISE COMPANY LIMITED	中国台湾	该公司主要从事代理经销多层陶瓷电容器和电感器。
5	KYOEI SANGYO CO LTD	日本	该公司主要从事半导体电子零组件的代理分销。
6	PROFESSIONAL COMPUTER TECHNOLOGY LIMITED	中国台湾	该公司主要从事半导体电子零组件的代理分销。
7	RIKEI CORPORATION	日本	该公司主要从事电子元器件的分销。
8	SAKAE ELECTRONICS CORPORATION	日本	该公司从事电子元器件和电子设备的销售。
9	SUPREME ELECTRONICS COMPANY LIMITED	中国台湾	该公司主要从事半导体产品的代理销售。
10	TELLING TELECOMMUNICATION HOLDING CO.,LTD.	中国	该公司主要从事手机的分销业务。
11	TOKAI ELECTRONICS CO LTD	日本	该公司主要从事电子元器件及相关产品的销售。
12	TOPCO SCIENTIFIC CO.,LTD.	中国台湾	该公司主要从事半导体相关产品的销售。
13	WUHAN P&S INFORMATION TECHNOLOGY CO.,LTD.	中国	该公司主要从事电子元器件代理及分销。

综上，为统一管理客户交互、提高管理效率等，标的公司主要通过上市公司体系内统一销售平台公司香港华星和惠州华星对外销售，定价依据为全球转移定价管理通用的交易净利润法，相关指标比率依据德勤管理咨询（上海）有限公司提供的可比公司相关交易净利润指标比率参考值，且其合理性已由德勤管理咨询（上海）有限公司出具报告验证，上述定价依据具有合理性。

(2) 标的公司通过上市公司销售价格与非关联第三方销售价格、可比市场价格不存在重大差异，具有公允性

报告期内，上市公司统一销售平台的定价对标的公司销售价格的影响较小。

①同一类型产品销售给上市公司及直接销售给第三方客户的价格对比情况

报告期内，标的公司主要销售 65 吋和 75 吋 TFT-LCD 显示器件，销售给上市公司和直接销售给主要第三方客户的价格对比情况如下：

尺寸	2024 年 1-10 月	2023 年	2022 年
	差异率	差异率	差异率
65 吋	-14.48%	11.33%	4.36%
75 吋	-3.32%	3.02%	1.96%

注：部分第三方客户因对其销售的产品品质等级较低，不具有可比性，不纳入统计范围

报告期内，标的公司向上市公司销售金额占同期营业收入的比例分别为 87.33%、98.36% 和 95.23%，标的公司向上市公司销售的主要产品价格与向第三方客户销售存在差异，主要原因为：

A、向第三方客户的销售主要为小批量的零星销售，与上市公司的持续性、大规模销售并不具备可比性，如 2024 年 1-10 月标的公司向上市公司销售 65 吋产品价格略低于第三方客户，主要原因为供需关系改善，大尺寸显示面板价格整体上升，第三方客户采购量小，单价上升较大；

B、面板价格周期性波动，销售期间不同，价格差异将受到一定影响。以 2023 年 65 吋产品为例，标的公司向上市公司销售价格高于第三方客户，主要原因为标的公司对于第三方客户销售主要集中在 2023 年 3 月，当时面板价格尚处于底部，如仅以主要发生第三方交易的 2023 年 3 月比较，标的公司向上市公司销售价格与第三方客户的价格差异率为-8.76%，具有合理性；

C、向上市公司及第三方销售的产品规格存在差异，同一尺寸的规格型号不同，销售价格存在差异。标的公司基于核心性能指标的多维参数组合构建差异化产品矩阵，向上市公司及第三方销售的同一尺寸显示面板产品因刷新率、分辨率、穿透率、反射率等核心参数配置或产品外观差异，销售价格存在一定差异；

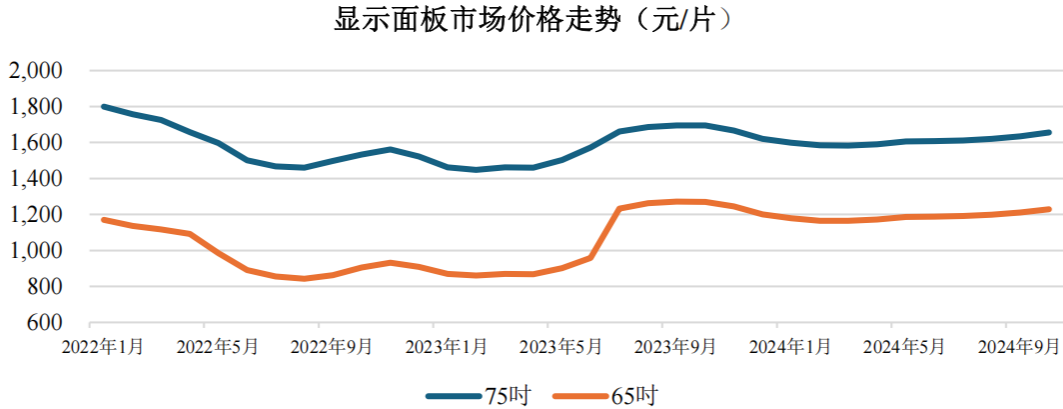
D、上市公司统一销售平台的定价对标的公司向上市公司销售价格产生少许影响。

综上，报告期内标的公司销售给上市公司和直接销售给第三方客户的价格不存在重

大差异，具有合理性。

②标的公司向上市公司销售的产品价格与可比市场价格对比情况

报告期内，标的公司主要尺寸产品市场价格变动情况如下：



数据来源：Omdia

因同行业上市公司同类型面板产品的报价信息未公开披露，故选择市场咨询机构统计的面板厂商报价进行对比分析，但由于标的公司显示面板细分产品类型众多，尺寸、性能规格多样，无法将标的公司不同型号显示面板产品的销售价格与市场价格进行直接比较。

综合考虑上述规格型号导致的价格差异，对比标的公司销售价格的变动情况及市场咨询机构发布的面板产品价格波动情况，报告期各期，根据 Omdia 统计的 65 吋、75 吋显示面板市场价格，整体在 2022 年大幅下降，2023 年企稳后回升，2024 年略有上升。报告期内标的公司销售给上市公司的销售价格与市场咨询机构发布的产品价格变动趋势一致，不存在重大差异。

综上所述，标的公司通过香港华星、惠州华星等上市公司统一销售平台的销售定价依据具有合理性，与第三方价格及市场价格差异存在合理性，销售定价公允。

（八）报告期内标的资产向 TCL 华星和苏州华星进行关联销售的必要性、定价依据及公允性，与第三方交易的价格、市场可比价格是否存在差异，如为销售商品，相关商品是否实现终端销售；

1、报告期内标的公司向 TCL 华星和苏州华星进行关联销售的必要性、定价依据及公允性

报告期内，标的公司向 TCL 华星、苏州华星及其子公司进行关联销售的具体情况如下：

单位：万元

关联方	交易内容	2024 年 1-10 月	2023 年	2022 年
TCL 华星	销售商品	-	-	-
	销售原材料	2,672.97	6,074.07	26,414.33
	提供劳务	5,111.32	11,891.40	2,781.11
苏州华星及其子公司	销售商品	149.80	15,362.98	155,627.55
	销售原材料	25.59	-	-
	提供劳务	510.18	288.58	841.26

（1）销售商品

报告期内，标的公司通过苏州华星及其子公司向下游客户销售产品，主要原因为 2021 年之前苏州华星（原名为“苏州三星电子液晶显示科技有限公司”，2021 年 3 月更名为苏州华星）作为独立运营的 8.5 代线显示面板厂商，本身拥有较为完善的营销体系，具备独立获客能力。2021 年，上市公司完成对苏州华星的收购并将其纳入合并报表范围。报告期初期，苏州华星将其获取的部分 65 吋、75 吋等产品订单交由标的公司生产，标的公司生产完成后通过苏州华星销售是基于双方在产供销体系、营销等方面可实现一定优势互补，充分发挥标的公司 11 代线在大尺寸面板领域的生产效率优势、实现协同效应、增强竞争力。报告期内，标的公司通过苏州华星及其子公司销售显示器件具有合理性、必要性，相关交易金额逐年减少，系在上市公司体系内的产业链专业化分工背景下，相关业务模式逐步调整所致。上述交易采用“平进平出”的定价方式，定价方式合理，销售价格与第三方交易的价格、市场可比价格不存在重大差异，差异原因合理，具体分析参见本问题一、（八）之“2、与第三方交易的价格、市场可比价格不存在重大差异，相关商品均已实现终端销售”。

（2）销售原材料

报告期内，标的公司向 TCL 华星、苏州华星及其子公司销售原材料，主要系出于管理效率角度，标的公司与 TCL 华星、苏州华星及其子公司发生原材料临时性的调配，关联销售具有合理性、必要性；销售价格为平价转让，定价具备公允性。

（3）提供研发服务

标的公司向 TCL 华星、苏州华星及其子公司提供研发服务，标的公司与 TCL 华星、苏州华星及其子公司分别签订协议，并约定服务费用包括标的公司投入的人工、材料、设备及场地使用情况等费用，研发服务系基于双方优质技术、资源协作基础，根据实际业务需求产

生，交易具有合理性、必要性；双方基于市场化原则，综合考虑研发耗用的材料、设备及场地使用情况、人员投入、技术服务难度等因素，协商确定服务价格，定价不存在利润加成，具备公允性。

综上，报告期内，标的公司向 TCL 华星和苏州华星及其子公司的关联销售具有必要性，定价依据合理、具有公允性。

2、与第三方交易的价格、市场可比价格不存在重大差异，相关商品均已实现终端销售

（1）销售商品与第三方交易、市场可比价格比较情况

报告期内，标的公司向苏州华星及其子公司主要销售 65 吋、75 吋商品，前述两类尺寸产品销售金额占向苏州华星销售总额的比例超过 90%。

①与第三方交易的价格比较

报告期内，标的公司主要在 2022 年、2023 年向苏州华星及其子公司销售商品，标的公司向苏州华星销售 65 吋、75 吋商品的价格与向第三方销售同尺寸产品的价格比较情况如下：

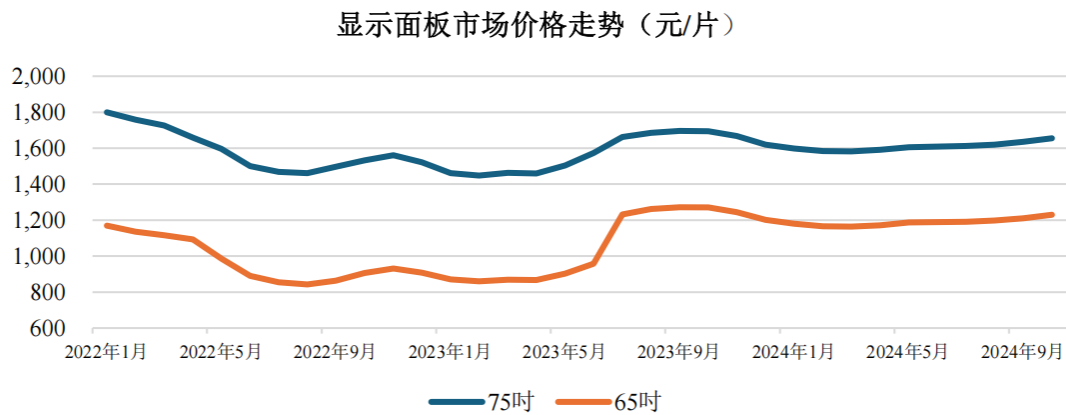
尺寸	2023 年差异率	2022 年差异率
65 吋	-6.63%	-2.06%
75 吋	-14.58%	-5.79%

注：部分第三方客户因对其销售的产品品质等级较低，不具有可比性，不纳入统计范围

标的公司通过苏州华星销售的产品主要是面向品牌客户在刷新率、反射率及产品外观等规格要求较低的基础款产品需求，标的公司直接向第三方客户的销售主要为小批量的零星销售，主要面向单体采购规模较小的长尾客户，其议价能力有限，整体而言，小批量的零星销售价格略高于大批量销售，因此，2022 年和 2023 年，标的公司向苏州华星销售单价整体略低于直接向第三方客户销售的价格具有合理性。以 2023 年 75 吋产品为例，2023 年标的公司向苏州华星销售 75 吋商品的价格相比向第三方客户的销售单价低 14.58%，主要原因系当期向苏州华星销售的 75 吋产品主要为 60 赫兹刷新率的基础款 TV 产品，向第三方销售的主要为商用显示产品，相较于基础款 TV 产品而言，向第三方销售的商用显示产品采用磨砂类偏光片升级为磨砂屏，进一步减少屏幕反光、眩光，保证显示屏的亮度和清晰度，因此向苏州华星整体销售单价相对较低具有合理性。

②与市场可比价格比较

报告期内，标的公司主要尺寸产品市场价格变动情况如下：



数据来源：Omdia

因同行业上市公司同类型面板产品的报价信息未公开披露，故选择市场咨询机构统计的面板厂商报价进行对比分析，但由于标的公司显示面板细分品类型号众多，尺寸、性能规格多样，无法将标的公司不同型号显示面板产品的销售价格与市场价格进行直接比较。

根据 Omdia 数据，65 吋、75 吋显示面板市场价格整体在 2022 年大幅下降，2023 年企稳后回升，2024 年略有上升。2022 年至 2023 年，标的公司向苏州华星销售 65 吋产品的价格变动趋势与市场咨询机构发布的产品价格变动趋势一致，不存在重大差异；销售 75 吋产品的价格变动趋势与市场咨询机构发布的产品价格变动趋势存在差异，主要原因系 2023 年向苏州华星销售 75 吋产品中主要为赫兹、刷新率等规格较低的产品，整体销售单价相对较低，具有合理性。

（2）提供劳务与第三方交易、市场可比价格比较情况

报告期内，标的公司主要向 TCL 华星提供研发支持服务，该类服务不属于标准化服务，在公开市场无直接可比的价格数据。TCL 华星其他子公司亦向其提供研发服务，服务费用定价原则一致，均基于服务提供方投入的人工、材料、设备及场地使用情况等费用确定，无利润加成，具备公允性。

（3）关联销售相关商品均已实现终端销售

报告期内，标的公司通过苏州华星及其子公司向下游客户销售商品，由标的公司直接将货物发运至下游客户指定地点或交由指定承运人，没有仓储库存的中间流程，相关商品均已

实现终端销售。

（九）结合上述情况，披露是否存在通过关联交易调节报告期标的资产利润的情形，上市公司后续保持关联交易定价公允，规范关联交易的具体措施及其有效性

1、不存在通过关联交易调节报告期标的公司利润的情形

由前述分析可见，报告期内标的公司关联交易具有必要性、公允性和合理性，相关关联交易定价依据具有合理性，与第三方交易的价格或可比市场价格相比差异具有合理性，定价公允，不存在通过关联交易调节标的公司利润的情形。

2、上市公司后续保持关联交易定价公允，规范关联交易的具体措施及其有效性

（1）标的公司建立了法人治理机制和有效的内部控制制度并有效执行

标的公司已根据《公司法》等法律法规的规定，建立了完善的公司治理结构，在《深圳市华星光电半导体显示技术有限公司公司章程》《关联交易管理办法》等制度中对关联交易的审核权限、审核程序作出了明确的规定，以保证标的公司关联交易的必要性、合理性及公允性，并确保关联交易不损害标的公司及其他中小股东的利益。

因此，标的公司报告期内已制定了规范关联交易的内部控制制度，相关措施具有有效性。

（2）TCL 华星制定体系内统一的关联交易定价规则，保障体系内各主体的独立交易水平

根据经济合作与发展组织出版的《OECD 转让定价指南》，关联方之间发生的关联交易必须遵循独立交易原则。TCL 华星对体系内各单位间关联交易的定价进行协调，并由交易主体双方确认，以保障体系内各主体的独立交易水平。针对不同类型的交易，TCL 华星一般在《OECD 转让定价指南》的指引下参考第三方税务咨询机构的建议确定交易价格，并定期进行更新。每年，TCL 华星均聘请第三方税务咨询机构编制集团内各主体的年度转让定价交易同期资料，复核相关主体的利润水平，确认关联交易转让定价符合独立交易原则，并按照主管税务局要求进行报送。

（3）在上市公司对标的公司关联交易的监督管理和财务管控下，标的公司持续规范运作，保障标的公司关联交易的公允性和合理性

标的公司目前已形成了较为规范的公司运作体系。本次交易完成前，上市公司已参照上

市公司财务及内控制度的要求，加强对标的公司的管理和引导，防范财务风险，加强财务管控，有效控制标的公司的关联交易行为，保障标的公司关联交易的公允性和合理性。

综上，报告期内，标的公司不存在通过关联交易调节报告期内利润的情形，上市公司已制定保持标的公司关联交易定价公允，规范关联交易的具体措施并有效执行。

（十）补充披露情况

1、报告期内标的资产通过上市公司统一采购平台进行采购和统一销售平台进行销售的必要性，其采购模式和销售模式是否与集团内上市公司其他子公司一致，是否符合行业惯例

上市公司已在重组报告书之“第十一节 同业竞争和关联交易”之“二、关联交易情况”之“（二）报告期内关联交易情况”之“2、向关联方购买商品及原材料和接受劳务”处补充披露了相关情况。

2、分别披露报告期内标的资产直接向供应商采购和通过香港华星的采购金额和占比，两种模式下原材料的主要类别，是否存在差异，如存在重叠，通过香港华星采购的价格是否实现规模化采购优势，并结合对第三方的采购价格、市场可比价格等情况，披露标的资产通过香港华星的关联采购定价是否公允

上市公司已在重组报告书之“第十一节 同业竞争和关联交易”之“二、关联交易情况”之“（二）报告期内关联交易情况”之“2、向关联方购买商品及原材料和接受劳务”处补充披露了相关情况。

3、报告期内标的资产向联营公司艾杰旭采购玻璃基板金额占该类原材料采购金额的比例，并结合对第三方的采购价格、市场可比价格等情况，披露上述关联采购定价是否公允，标的资产是否对艾杰旭的玻璃基板存在重大依赖，如存在，是否有关键原材料替代供应商并进行重大风险提示

上市公司已在重组报告书之“第十一节 同业竞争和关联交易”之“二、关联交易情况”之“（二）报告期内关联交易情况”之“2、向关联方购买商品及原材料和接受劳务”处补充披露了相关情况，并在重组报告书“重大风险提示”之“二、与标的公司相关的风险”之“（五）标的公司对艾杰旭玻璃基板的依赖风险”补充披露标的公司对艾杰旭玻璃基板的依赖风险。

4、结合报告期内标的资产向惠州华星采购服务的具体情况，包括但不限于模组加工量、每片固定加工费及支付的原材料费等，模组加工服务采购金额与标的资产的产品出货量是否匹配，上市公司及其他子公司是否存在向惠州华星采购相关服务，如是，结合上市公司及其他子公司的采购价格、市场可比价格等情况，进一步披露上述关联采购定价是否公允，标的资产是否对惠州华星外协服务存在重大依赖，如存在，是否有替代外协服务供应商并进行重大风险提示

上市公司已在重组报告书之“第十一节 同业竞争和关联交易”之“二、关联交易情况”之“（二）报告期内关联交易情况”之“2、向关联方购买商品及原材料和接受劳务”处补充披露了相关情况。

5、分别披露报告期内标的资产向 TCL 华星采购支持服务和显示器件的金额，其中支持服务的具体内容及定价原则，TCL 华星是否向其他子公司提供相关支持服务，定价原则是否一致，并结合 TCL 华星对第三方的服务价格、显示器件销售价格、市场可比价格等情况，披露上述关联采购定价是否公允，采购必要性

上市公司已在重组报告书之“第十一节 同业竞争和关联交易”之“二、关联交易情况”之“（二）报告期内关联交易情况”之“2、向关联方购买商品及原材料和接受劳务”处补充披露了相关情况。

6、报告期内标的资产主要合同的取得方式和途径，主要客户和订单的取得主体和签约主体，通过关联方对终端客户进行销售的模式下，具体销售流程、结算方式、货物交付方式、货物风险和法定所有权转移等合同约定及执行情况、运输费用情况，相关收入确认是否符合《企业会计准则》的规定

上市公司已在重组报告书之“第十一节 同业竞争和关联交易”之“二、关联交易情况”之“（二）报告期内关联交易情况”之“1、向关联方销售商品和提供劳务”处补充披露了相关情况。

7、报告期内标的资产通过香港华星和惠州华星进行销售的下游主要客户情况、销售金额及占比，产品销售运费总体金额及承担主体，是否实现终端销售及香港华星和惠州华星销售标的公司产品销售周期变化情况，平台的交易价格是否为“平进平出”，如否，披露上市公司统一采购平台的定价原则，并结合对第三方销售的定价、市场可比价格等情况，披露标的资产通过香港华星和惠州华星销售的关联交易定价公允性

上市公司已在重组报告书之“第四节 交易标的基本情况”之“六、主营业务发展情况”之“（五）报告期内主要产品的生产销售情况”之“5、向前五名客户销售情况”处补充披露了报告期内标的公司通过香港华星和惠州华星进行销售的下游主要客户情况、销售金额及占比。

上市公司已在重组报告书之“第九节 管理层讨论与分析”之“四、标的公司的财务状况、盈利能力分析”之“（二）盈利能力分析”之“2、营业成本分析”处补充披露了销售运费总体金额及承担主体相关情况。

上市公司已在重组报告书之“第四节 交易标的情况”之“六、主营业务发展情况”之“（四）主要经营模式”之“3、销售及结算模式”处补充披露了标的公司通过上市公司统一销售平台销售的定价原则等。

8、报告期内标的资产向 TCL 华星和苏州深圳华星半导体进行关联销售的必要性、定价依据及公允性，与第三方交易的价格、市场可比价格是否存在差异，如为销售商品，相关商品是否实现终端销售

上市公司已在重组报告书之“第十一节 同业竞争和关联交易”之“二、关联交易情况”之“（二）报告期内关联交易情况”之“1、向关联方销售商品和提供劳务”处补充披露了相关情况。

9、结合上述情况，披露是否存在通过关联交易调节报告期标的资产利润的情形，上市公司后续保持关联交易定价公允，规范关联交易的具体措施及其有效性

上市公司已在重组报告书之“第十一节 同业竞争和关联交易”之“二、关联交易情况”之“（二）报告期内关联交易情况”之“12、标的公司不存在通过关联交易调节报告期标的公司利润的情形，上市公司后续保持关联交易定价公允，规范关联交易的具体措施及其有效性”处补充披露了相关情况。

二、上市公司补充说明

（一）重组报告书第四节中标的资产与 TCL 科技的采购金额、销售金额和第十一节关联交易部分披露金额的准确性及勾稽关系

1、标的公司与 TCL 科技的销售金额和重组报告书第十一节关联交易部分披露金额的准确性及勾稽关系

报告期内，标的公司与 TCL 科技的销售金额和重组报告书第十一节关联交易部分披露金额的勾稽关系如下：

单位：万元

2024 年 1-10 月					
客户名称	销售金额	关联交易			差异
		销售商品	提供劳务	合计	
华星光电国际（香港）有限公司	1,284,359.85	1,284,359.85	-	1,284,359.85	-
惠州华星光电显示有限公司	594,611.65	594,610.84	0.80	594,611.65	-
TCL 华星光电技术有限公司	7,784.29	-	7,784.29	7,784.29	-
苏州华星光电技术有限公司	532.86	-	532.86	532.86	-
广州睿信商业有限公司	457.57	457.57	-	457.57	-
广州华星光电半导体显示技术有限公司	-527.04	-	407.40	407.40	934.44
面板显示技术私人有限公司	185.82	185.82	-	185.82	-
苏州华星光电显示有限公司	152.71	149.80	2.91	152.71	-
深圳市华拓贸易科技有限公司	2.75	-	2.75	2.75	-
武汉华星光电技术有限公司	-9.04	-	-	-	9.04
2023 年度					
客户名称	销售金额	关联交易			差异
		销售商品	提供劳务	合计	
华星光电国际（香港）有限公司	1,384,844.27	1,384,671.24	-	1,384,671.24	-173.04
惠州华星光电显示有限公司	680,360.88	680,328.20	32.68	680,360.88	-
广州华星光电半导体显示技术有限公司	38,067.06	34,875.52	3,191.54	38,067.06	-
TCL 华星光电技术有限公司	17,965.47	-	17,965.47	17,965.47	-
广州睿信商业有限公司	15,727.40	15,727.40	-	15,727.40	-

苏州华星光电显示有限公司	15,269.43	15,269.43	-	15,269.43	-
面板显示技术私人有限公司	1,611.38	1,611.38	-	1,611.38	-
苏州华星光电技术有限公司	382.12	93.55	288.58	382.12	-
深圳市华拓贸易科技有限公司	2.75	-	2.75	2.75	-
武汉华星光电技术有限公司	0.12	0.12	-	0.12	-
2022 年度					
客户名称	销售金额	关联交易			差异
		销售商品	提供劳务	合计	
华星光电国际（香港）有限公司	922,410.93	922,410.93	-	922,410.93	-
惠州华星光电显示有限公司	316,213.09	316,213.09	-	316,213.09	-
苏州华星	156,468.81	155,627.55	841.26	156,468.81	-
广州睿信商业有限公司	29,257.74	29,257.74	-	29,257.74	-
TCL 华星光电技术有限公司	29,195.44	-	29,195.44	29,195.44	-
翰林汇信息产业股份有限公司	3,815.19	3,815.19	-	3,815.19	-
广州华星光电半导体显示技术有限公司	883.65	857.43	26.22	883.65	-
茂佳科技（广东）有限公司	224.39	224.39	-	224.39	-
深圳市华拓贸易科技有限公司	2.75	-	2.75	2.75	-
其他	253.20	-	-	-	-253.20

由上表可知，部分年度标的公司与 TCL 科技的销售金额和重组报告书第十一节关联交易部分披露金额存在一定差异，主要原因如下：

（1）2024 年 1-10 月：标的公司与广州华星光电半导体显示技术有限公司（以下简称“广州华星”）签署价格调整协议以执行返利，导致标的公司向广州华星销售金额为负，由于未实际发生商品交易，因此重组报告书第十一节关联交易部分未包含该部分返利影响；武汉华星光电技术有限公司（以下简称“武汉华星”）向标的公司进行少量退货，导致标的公司向武汉华星销售金额为负，由于未实际发生商品交易，因此重组报告书第十一节关联交易部分未包含该部分交易；

（2）2023 年：标的公司向香港华星收取开模费并销售模具，相关销售收入已在重组报告书第十一节关联交易部分补充披露；

（3）2022 年：其他公司非 TCL 科技合并范围主体，无需在前五大客户 TCL 科技的收

入中合并披露，重组报告书相应调整 TCL 科技销售金额。

2、标的公司与 TCL 科技的采购金额和第十一节关联交易部分披露金额的准确性及勾稽关系

报告期内，标的公司与 TCL 科技的采购金额和重组报告书第十一节关联交易部分披露金额的差异均为数据统计口径的差异。标的公司与 TCL 科技的采购金额为生产相关的原材料采购金额；重组报告书第十一节关联交易部分披露的采购商品除与生产相关的原材料采购外，还包含采购成品及与生产无关的实验材料等，差异具有合理性，标的公司与 TCL 科技的采购金额和第十一节关联交易部分披露金额准确，勾稽关系具体如下：

单位：万元

2024 年 1-10 月			
供应商名称	采购金额	关联交易-采购商品	差异
华星光电国际（香港）有限公司	31,567.42	31,567.42	-
惠州华星光电显示有限公司	25,436.39	25,436.39	-
武汉华星光电半导体显示技术有限公司	453.34	453.34	-
广州华睿光电材料有限公司	0.24	0.24	-
TCL 华星光电技术有限公司	-93.73	1,185.08	-1,278.80
2023 年度			
供应商名称	采购金额	关联交易-采购商品	差异
华星光电国际（香港）有限公司	39,244.93	39,466.64	-221.70
惠州华星光电显示有限公司	38,198.31	38,198.31	-
武汉华星光电半导体显示技术有限公司	204.61	204.61	-
广州华睿光电材料有限公司	6.65	8.31	-1.66
TCL 华星光电技术有限公司	87.10	50,431.94	-50,344.84
2022 年度			
供应商名称	采购金额	关联交易-采购商品	差异
华星光电国际（香港）有限公司	38,303.48	38,303.48	-
惠州华星光电显示有限公司	54,450.29	54,450.29	-
广州华睿光电材料有限公司	3.60	3.60	-
TCL 华星光电技术有限公司	3,446.92	116,371.06	-112,924.14

三、请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见，并说明通过上市公司统一销售平台的终端销售核查情况，包括但不限于核查手段、核查范围、覆盖比例，并列示各期函证情况、未发函或回函不符的原因，是否取得相关外部证据，相关核查程序及比例是否足以支撑其发表核查结论

（一）会计师核查程序及核查意见

1、核查程序

基于对标的公司财务报表整体发表审计意见，我们按照中国注册会计师审计准则的规定，执行了必要的审计及核查程序，主要包括：

1、了解标的公司通过上市公司统一采购平台进行采购和统一销售平台进行销售的必要性，与管理层访谈了解 TCL 华星体系内其他公司是否一致；

2、查阅同行业上市公司相关公告，了解同行业上市公司体系内子公司的业务模式；

3、获取报告期各期标的公司采购明细表，统计标的公司通过香港华星采购及直接向供应商采购的原材料种类、数量、单价和金额，对比两种采购模式下的原材料总额及单价情况；

4、了解关联采购定价原则，分析关联采购定价的公允性；

5、统计标的公司与艾杰旭关联采购情况，结合人员访谈了解关联采购定价原则、标的公司与艾杰旭的合作关系、行业惯例等情况，分析标的公司对艾杰旭玻璃基板的依赖情况，并取得相关说明；

6、获取 TCL 华星采购 AGC 玻璃基板的价格情况，与标的公司采购艾杰旭玻璃基板价格进行对比，分析关联采购价格的公允性；

7、获取标的公司报告期内模组加工服务情况，分析模组加工服务采购金额与标的公司产品产量的匹配情况；访谈了解上市公司及体系内子公司向惠州华星采购模组加工服务的定价原则，分析关联采购定价公允性，及访谈了解标的公司对惠州华星模组加工服务的依赖情况；

8、了解标的公司向 TCL 华星采购支持服务和显示器件的具体内容、定价原则及交易规模；访谈了解 TCL 华星是否向其他子公司提供相关支持服务；分析相关关联采购必要性、

定价公允性；

9、了解标的公司主要合同的取得方式和途径、主要客户和订单的取得主体和签约主体；了解标的公司通过销售平台对下游客户销售模式的销售流程、结算方式、货物交付方式；获取相关合同，分析货物风险和法定所有权转移、运输条款相关约定，并了解执行情况；查阅会计准则关于收入确认的相关规定，了解、分析标的公司收入确认政策是否符合企业会计准则的规定；

10、获取标的公司下游客户销售明细，了解标的公司通过上市公司统一销售平台向下游客户销售的销售模式及定价方式，查阅德勤管理咨询（上海）有限公司针对香港华星和惠州华星出具关联交易资料报告；获取主要尺寸市场价格报告，分析通过上市公司统一销售平台和第三方客户销售的价格公允性；获取标的公司运费明细及主要客户销售合同，了解销售运费承担主体；

11、了解标的公司向 TCL 华星和苏州华星关联销售的具体内容、定价依据及交易规模，分析关联销售价格的公允性；了解相关商品是否实现终端销售；

12、分析标的公司关联交易的必要性、公允性和合理性，取得其关于不存在通过关联交易调节报告期标的公司利润情形的相关说明；

13、查阅《深圳市华星光电半导体显示技术有限公司公司章程》《关联交易管理办法》等制度，访谈了解上市公司后续保持标的公司关联交易定价公允，规范关联交易的具体措施以及访谈了解是否有效执行。

2、核查结论

基于我们为标的公司报告期内财务报表整体发表审计意见执行的审计工作，我们认为，在报告期内的重大方面：

1、标的公司通过上市公司统一采购平台进行采购和统一销售平台进行销售，与 TCL 华星体系内其他子公司一致，符合行业惯例，与我们访谈了解的情况一致；

2、标的公司直接向供应商采购和通过香港华星的采购的原材料的主要类别存在一定差异，针对重叠型号，通过香港华星采购可实现规模化采购优势；标的公司通过香港华星的关联采购定价和直接向供应商采购价格不存在重大差异，具有公允性；

3、标的公司向艾杰旭采购玻璃基板定价依据合理，采购价格公允；标的公司与艾杰旭系互为重要伙伴关系，报告期内艾杰旭的产品 100%供应给标的公司，和我们的了解一致；上市公司已在重组报告书补充相关重大风险提示；

4、报告期内，标的公司向惠州华星采购模组加工服务的金额与标的公司产品产量具有匹配性，标的公司向惠州华星采购模组加工服务的定价方式与上市公司及其他子公司一致，与我们访谈了解的情况一致，标的公司相关关联采购定价具备公允性；标的公司和惠州华星均为上市公司合并范围内子公司，相关模组加工业务模式符合行业惯例；标的公司不存在对惠州华星模组加工服务重大依赖的风险，与我们访谈了解的情况一致；报告期内，标的公司向 TCL 华星采购管理、销售及制造等支持服务和支付知识产权使用费具有商业实质，定价原则与 TCL 华星其他子公司一致，与我们访谈了解的情况一致，定价原则合理，具有公允性，

5、报告期内，标的公司向 TCL 华星采购显示器件相关交易具有商业实质主要尺寸显示器件的价格与 TCL 华星向其他方销售同尺寸的显示器件价格、与市场可比价格不存在重大差异，定价具有公允性；

6、报告期内与上市公司统一销售平台公司通过双方协商的方式签订框架合同，下游客户采购订单的签约主体均为上市公司销售平台，下游客户和订单由上市公司及标的公司共同维护和获取。标的公司通过上市公司统一销售平台公司向下游客户销售模式下，标的公司在取得签收单或提单时确认收入，标的公司的收入确认政策符合企业会计准则的规定；

7、报告期内，标的公司主要下游客户包括国内外知名显示终端厂商。标的公司根据与下游客户商定贸易条款确定是否由标的公司负责运输，在标的公司负责运输的情况下，由标的公司承担相关运费。标的公司产品运送至客户指定地点后，由下游客户签收或获取海运提单，标的公司与上市公司统一销售平台同步确认收入，未经过上市公司统一销售平台仓库存储，报告期内，标的公司通过上市公司统一销售平台公司向下游客户销售，定价依据为全球转移定价管理通用的交易净利润法，相关指标比率依据德勤管理咨询（上海）有限公司提供的可比公司相关交易净利润指标比率参考值，且其合理性已由德勤管理咨询（上海）有限公司出具报告验证，上述定价依据具有合理性。标的公司向上市公司统一销售平台的销售价格与向第三方销售价格及市场价格可比，具有公允性；

8、报告期内，标的公司向 TCL 华星和苏州华星及其子公司的关联销售具有商业实质，

定价依据合理、具有公允性，相关关联交易与第三方交易的价格、市场可比价格不存在重大差异；关联销售相关商品均已实现终端销售；

9、报告期内，标的公司不存在通过关联交易调节报告期内利润的情形，上市公司已制定保持标的公司关联交易定价公允，规范关联交易的具体措施并有效执行，和我们访谈了解的情况一致；

（二）通过上市公司统一销售平台的终端销售核查情况，包括但不限于核查手段、核查范围、覆盖比例，并列示各期函证情况、未发函或回函不符的原因，是否取得相关外部证据，相关核查程序及比例是否足以支撑其发表核查结论

报告期内，由于上市公司统一销售平台向下游客户除销售标的公司产品之外，还包括 TCL 华星其他面板产线的产品，下游客户仅能回函确认与统一销售平台间的整体交易规模，无法配合对其中单一产线销售规模的回函确认，因此会计师无法对下游客户函证确认其与标的公司的销售规模，基于对标的公司财务报表整体发表审计意见，我们按照中国注册会计师审计准则的规定，执行了必要的审计及核查程序，主要包括：

1、下游客户实地走访

会计师对主要下游客户进行走访，通过走访下游客户确认的销售收入比例各期均超过 60%，具体比例如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-6 月	2023 年	2022 年
走访金额	873,261.08	1,413,697.39	1,013,532.21
主营业务收入	1,193,595.68	2,147,569.05	1,626,447.20
占主营业务收入比例	73.16%	65.83%	62.32%

对下游客户 2024 年 7-10 月的销售情况进行细节测试，抽样核查主要客户（覆盖了各期走访客户范围）的记账凭证、发货签收单/提单等单据，对已走访客户 2024 年 7-10 月销售收入变动情况分析性复核。针对走访，主要执行程序如下：

- （1）获取下游客户的营业执照/公司注册证书复印件，了解下游客户的名称、住所、营业期限、营业范围等基础工商信息并与企查查等公开渠道信息进行比对、确认；
- （2）访谈下游客户相关业务对接人员，了解其主要产品、主要客户、销售规模、备货周期、采购频率等基本情况，并确认下游客户与标的公司是否存在关联关系；

(3) 查看下游客户的经营场所以及部分厂房、仓库等生产场所，了解下游客户生产经营规模，重点关注下游客户与上市公司销售平台交易规模是否与标的公司向上市公司销售平台销售规模匹配；

(4) 针对走访的主要客户，随机抽选已走访客户在 2024 年 7-10 月期间大额销售订单作为样本，获取对应样本的记账凭证、签收单、提单等单据。

2、直接客户函证

对标的公司报告期各期主要客户进行函证，具体情况如下：

单位：万元

收入函证汇总	2024 年 1-10 月	2023 年	2022 年
发函金额 (a)	2,064,069.63	2,133,814.09	1,532,015.04
主营业务收入总额 (b)	1,956,716.93	2,147,569.05	1,626,447.20
发函比例 (c=a/b)	105.49%	99.36%	94.19%
回函相符金额 (d)	2,062,947.47	2,131,734.11	1,485,903.00
回函不符但可确认金额 (e)	1,122.16	2,079.98	46,112.04
回函可确认金额小计 (f=d+e)	2,064,069.63	2,133,814.09	1,532,015.04
未回函金额 (g)	-	-	-
可确认回函比例 (h=f/a)	100.00%	100.00%	100.00%

注：报告期内部分期间发函比例小幅超过 100%系发函交易金额未扣减标的公司计提的返利，而主营业务收入科目的报表金额已扣减返利的计提所致。

由于上市公司统一销售平台公司没有仓储库存的中间流程，相关交易均由标的公司直接将货物发运至下游客户指定地点或交由指定承运人，在将相关产品运至指定地点或交由指定承运人并获取签收单据后，即视为货物风险和法定所有权已经转移，标的公司与上市公司统一销售平台同步确认收入。因此向上市公司统一销售平台公司销售的产品均已实现终端销售，向直接客户函证可间接验证标的公司销售产品的终端销售情况。

3、穿行测试

穿透上市公司销售平台，选取样本对标的公司报告期各期执行穿行测试，获取并检查订单、出库运输单、报关单、提单、记账凭证、发票、银行回单等单据，对于涉及通过上市公司销售平台销售的，同步获取上市公司销售平台与下游客户的相关单据。经核查，穿行测试样本的相关单据完整、有效，标的公司向上市公司销售平台的销售产品均实现向下游客户销

售。

4、细节测试

报告期内，选取样本对标的公司收入执行细节测试，获取记账凭证，下游客户签收单、提单等，核查收入确认的真实性和准确性。

5、截止性测试

结合标的公司各销售类型确定收入确认时点，对收入进行截止性核查，选取资产负债表日附近样本，检查相关的记账凭证、签收单、报关单或提单等资料，并评价收入是否被记录于恰当的会计期间。

6、资金流水核查

对标的公司银行账户流水进行核查，包括交易对手方、交易原因、交易金额以及与上市公司销售平台是否存在异常交易等情况。

7、上市公司销售平台销售情况核查

（1）通过访谈相关人员了解标的公司通过上市公司销售平台向下游客户销售产品的业务模式；

（2）通过对上市公司销售平台走访确认上市公司销售平台针对标的公司销售产品的库存管理模式，了解上市公司销售平台就采购标的公司产品的销售情况；

（3）获取上市公司销售平台的销售明细，与标的公司向销售平台的销售数据进行匹配性核查，确认标的公司向上市公司销售平台的销售数据与上市公司销售平台向下游客户的销售数据匹配。

8、分析性复核

（1）查阅标的公司与上市公司销售平台签订的框架合同，查询同行业同类业务模式的收入确认方式，访谈标的公司相关人员，了解标的公司通过上市公司销售平台销售的收入确认方式与同行业可比公司是否存在重大差异。

（2）获取标的公司销售明细表，对关联方客户及非关联方客户按产品类别等维度就销售单价、毛利率变动情况及其合理性进行分析性复核；

（3）查阅同行业可比公司资料，核查标的公司通过上市公司销售平台的销售收入、毛利变动情况与同行业可比公司是否存在重大差异；

（4）访谈了解上市公司销售平台的信用政策、针对各期上市公司销售平台应收款项余额执行期后回款测试，检查期后是否回款、是否存在信用逾期的情况。

综上所述，结合实地走访、穿行测试、细节测试、函证、资金流水核查、上市公司销售平台销售情况核查和分析性复核等核查程序，会计师认为相关核查程序充分，在报告期内的重大方面，标的公司销售至上市公司销售平台的产品已实现终端销售。

问题 6、关于标的资产持续经营能力

申请文件显示：（1）报告期内标的资产主营业务收入分别为 162.64 亿元、214.76 亿元、195.67 亿元，2023 年较 2022 年增幅为 32.04%，收入规模报告期内呈增长趋势主要系半导体显示器件的销售价格有所回升，净利润分别为-25.93 亿元、10.44 亿元和 21.49 亿元，2023 年实现扭亏为盈；（2）报告期内标的资产境外销售占各期主营业务收入比例分别为 58.52%、64.01%和 67.38%，呈不断上升趋势，下游客户主要为索尼、三星、TCL 电子等知名厂商，下游销售区域主要包括韩国、日本、中国香港、中国台湾等地区；（3）标的资产与部分客户之间的合同存在销售返利的安排，形成可变对价；（4）报告期内标的资产主营业务成本保持稳定，2023 年较 2022 年增幅为 2.43%，其中原材料采购早期主要依赖于进口，随着国内公司技术水平以及生产能力的提高，标的资产对国内供应商的采购占比有所提升，原材料采购价格整体也逐步降低；（5）报告期内标的资产毛利率分别为-14.31%、11.25%和 20.80%，呈不断增长趋势，同行业可比公司毛利率分别为-1.52%、10.98%和 17.15%。

请上市公司补充披露：（1）报告期内标的资产主要产品销售价格波动情况，收入增长率与行业增长率的比较情况，并结合标的资产所处行业周期、市场竞争及下游客户需求变动、核心技术优势、主要客户变动及新增客户渠道、海外市场政策变动影响，披露标的资产 2023 年收入大幅增长并实现扭亏为盈的原因，是否可持续；（2）报告期内境外销售的国家地区、销售金额及占比，外销主要客户的合作历史、产品类型、平均单价、对应的收入及利润占比情况，境内外销售在产品类别、销售价格、信用政策是否存在差异及差异的原因；（3）报告期内与标的资产签订销售返利的客户类型，是否符合行业惯例，销售返利的具体内容及金额，波动是否与销售收入、市场竞争环境等情况相符，销售返利补贴的具体会计处理，是否符合《企业会计准则》的规定；（4）标的资产 2023 年主营业务成本增幅与收入增幅不匹配的原因及合理性，报告期内上游主要原材料采购单价及波动情况，是否符合行业情况，以及报告期内境内外供应商采购金额及占比，原材料采购类别及采购单价是否存在差异及差异的原因，关键原材料采购是否仍依赖进口，如是，进一步披露关键原材料采购地区、主要供应商及采购金额，是否存在替代供应商并进行重大风险提示；（5）标的资产境内外毛利率的比较情况，毛利率存在差异的原因及合理性，并结合标的资产所处行业地位、市场竞争力及所占份额、产能水平、技术先进性、议价能力、客户及供应商的稳定性、同行业可比公司业绩变动等情况，披露报告期内标的资产毛利率波动较大且 2023 年起高于同行业可比公司平均水平的原因及合理性，并结合 LCD 面板行业历史周期变动、标的资产 2022 年业绩亏损

的原因等情况，进一步披露显示面板销售价格是否存在周期性及波动幅度，标的资产毛利率增长趋势是否可持续。

请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见，并说明对标的资产境外收入真实性、成本和费用完整性的核查情况，包括但不限于核查手段、核查范围、覆盖比例，并列示各期函证情况、未发函或回函不符的原因，相关核查程序及比例是否足以支撑其发表核查结论。

回复：

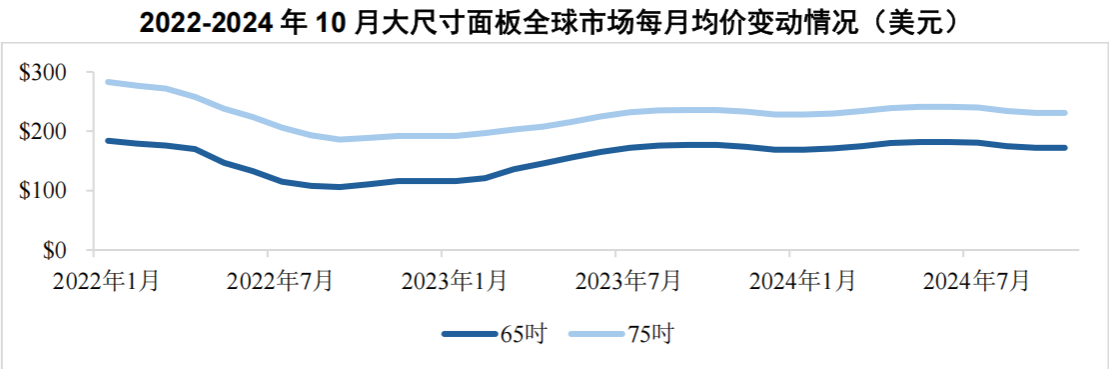
一、上市公司补充披露

（一）报告期内标的资产主要产品销售价格波动情况，收入增长率与行业增长率的比较情况，并结合标的资产所处行业周期、市场竞争及下游客户需求变动、核心技术优势、主要客户变动及新增客户渠道、海外市场政策变动影响，披露标的资产 2023 年收入大幅增长并实现扭亏为盈的原因，是否可持续；

1、标的公司产品销售价格及收入增长情况与行业趋势一致，2023 年度营业收入大幅增长并实现扭亏为盈具备合理性

（1）销售价格波动与行业趋势一致

2022 年受地缘冲突、通货膨胀等多重影响，主要市场显示终端需求大幅下滑，面板价格跌至历史低位；随着国外厂商逐步退出 LCD 领域，面板产能向国内头部面板厂商集中，随着行业竞争格局趋于稳定，行业供需关系得以逐渐改善，带动大尺寸面板价格于 2023 年止跌回升。



数据来源：Omdia

报告期内，标的公司 65 吋、75 吋显示器件产品销售金额占主营业务收入的比例均在 75%以上。受益于行业供需关系改善等因素，标的公司主要产品销售价格呈上涨趋势，其中

2023 年度涨幅相对较高、2024 年 1-10 月涨幅有所放缓，与行业变动趋势一致。

（2）销售数量波动与行业趋势一致

根据洛图科技的数据，2023 年度全球大尺寸（32 吋以上）LCD 电视面板出货量为 2.26 亿片、同比下降 10.6%，出货面积达 1.62 亿平方米、同比微幅增长 0.7%；出货面积与出货量变动趋势不同，主要系受大尺寸化影响，当年度全球液晶电视面板的平均尺寸上升至 49.1 吋，同比增加 3.0 吋。2024 年度全球大尺寸 LCD 电视面板出货量为 2.37 亿片、同比增长 5.1%，出货面积达 1.75 亿平方米、同比增长 8.0%；出货面积同比增幅大于出货量，主要系大尺寸化趋势仍在持续，当年度全球液晶电视面板的平均尺寸进一步上升到 49.6 吋，同比增加 0.6 吋。

报告期内，标的公司 65 吋、75 吋显示器件产品的销售数量呈增长趋势，与行业变动趋势一致。

综上，标的公司 2023 年营业收入大幅增长并实现扭亏为盈，主要系受益于行业供需关系改善等因素，主要产品的销售价格、销售数量快速增长所致，与行业变动趋势一致，具备合理性。

2、标的公司收入波动情况趋于平稳，具备长期稳定的持续盈利能力

（1）所处行业周期、市场竞争情况及下游客户需求情况

LCD 显示面板行业由包括标的公司在内的中国大陆厂商占据市场主导地位，在供给端格局优化和需求端大尺寸化的双重作用下，行业逐步回归良性发展，行业周期性有所弱化，具体情况参见申万宏源证券承销保荐有限责任公司关于深圳证券交易所《关于 TCL 科技集团股份有限公司发行股份购买资产并募集配套资金申请的审核问询函》回复之专项核查意见（修订稿）（以下简称“申万宏源回复”）问题 3、一、（一）之“1、深圳华星半导体所处细分行业的基本情况”相关内容。

在韩系厂商全面收缩 LCD 显示面板业务的背景下，中国大陆厂商持续进行并购或产能扩张等投资，主要是基于以下方面考虑：①新型显示技术在大尺寸显示面板领域仍面临成本高、寿命短等制约，LCD 显示技术凭借成熟产业链带来的成本优势、高可靠性和长寿命等特性，在中大尺寸显示领域持续占据主导地位，同时通过 Mini-LED 背光技术创新提升画质、制造工艺优化等，在电视、显示器等主流市场仍具备性价比优势，预计未来仍将维持较

高市场份额；②通过扩大LCD领域投资,中国大陆厂商可进一步提升市场集中度和话语权,增强对市场供需关系波动的适应力,促进行业良性发展,提升自身盈利能力。

(2) 标的公司具备较强竞争优势

标的公司拥有的最高世代LCD产线是全球投资规模最大、技术和设备水平最先进的面板产线之一,在技术研发、生产效益、客户资源等方面具有较强竞争优势,具体情况参见申万宏源回复问题3、一、(二)之“1、同行业可比公司的人员情况、技术水平、客户资源、市场占有率、产品价格等”。

(3) 标的公司主要客户较为稳定

报告期各期,标的公司主要通过上市公司统一销售平台香港华星和惠州华星向下游客户销售,占各期营业收入的比例分别为87.32%、98.36%和95.23%,不存在新增主要直接客户的情况。报告期各期,标的公司通过上市公司统一销售平台香港华星和惠州华星销售的前五大下游客户较为稳定,销售金额变动主要系受下游客户自身业务需求影响所致,具体情况参见本回复问题5、一、(七)之“1、报告期内标的公司通过香港华星和惠州华星进行销售的下游主要客户情况、销售金额及占比”相关内容。

(4) 标的公司主要境外贸易政策未发生重大不利变化

报告期内,标的公司产品境外销售占各期主营业务收入比例分别为58.52%、64.01%和67.38%。标的公司主要通过上市公司统一销售平台进行境外销售,下游客户主要为三星电子、索尼、TCL电子等知名厂商,下游销售区域主要包括韩国、日本、中国香港等地区,未被主要下游出口国家和地区列入负面清单,相关贸易政策未发生重大不利变化。

综上,LCD显示面板行业由包括标的公司在内的中国大陆厂商占据市场主导地位,在供给端格局优化和需求端大尺寸化的双重作用下,行业逐步回归良性发展,行业周期性有所弱化;标的公司在技术研发、生产效益、客户资源等方面具备较强竞争优势,且主要客户较为稳定、主要境外贸易政策未发生重大不利变化,标的公司收入波动情况趋于平稳,具备长期稳定的持续盈利能力。

(二) 报告期内境外销售的国家地区、销售金额及占比,外销主要客户的合作历史、产品类型、平均单价、对应的收入及利润占比情况,境内外销售在产品类别、销售价格、信用政策是否存在差异及差异的原因;

1、报告期内境外销售的国家地区、销售金额及占比

报告期内，标的公司外销地区情况如下所示：

单位：万元

地区	2024 年 1-10 月		2023 年		2022 年	
	收入	占比	收入	占比	收入	占比
中国香港/中国台湾	1,176,510.74	89.23%	1,193,804.54	86.85%	802,757.67	84.34%
亚洲（除中国以外地区）	101,363.13	7.69%	131,090.91	9.54%	131,120.21	13.78%
其他地区	40,567.54	3.08%	49,718.46	3.62%	17,971.26	1.89%
合计	1,318,441.40	100.00%	1,374,613.90	100.00%	951,849.14	100.00%

标的公司的主要销售地区为中国香港及其他亚洲地区。2023 年较 2022 年，增长比例为 44.42%，收入增长主要来自中国香港地区。

2、外销主要客户的合作历史、产品类型、平均单价、对应的收入及利润占比情况

报告期内，标的公司的外销主要直接客户为香港华星，香港华星系 TCL 华星体系下的境外销售平台，为 TCL 华星的全资子公司，负责统筹 TCL 华星体系下的境外业务交易，标的公司自成立以来开始与香港华星合作，通过其向下游境外客户销售商品。

报告期各期，标的公司的外销前五大下游客户情况如下：

期间	起始合作时间	销售收入（万元）	占销售收入比例
2024 年 1-10 月	2019 年-2021 年	1,037,472.78	53.02%
2023 年度	2019 年-2021 年	1,071,938.79	49.91%
2022 年度	2019 年-2021 年	784,458.65	48.23%

注：前五大客户合并同一控制下的境外主体

标的公司与报告期内外销主要下游客户开始合作时间主要在 2019 至 2021 年，合作时间较长，合作稳定。产品类型主要为 75 吋、65 吋等大尺寸显示面板，不同客户之间的价格差异主要系销售的产品类型分布及具体型号差异所致。

报告期各期，前五大外销客户收入总额逐年上升，与标的公司收入增长匹配。前五大外销客户收入合计占外销销售总额的比例分别为 82.41%、77.98%和 78.69%，占销售总额的

比例分别为 48.23%、49.91%和 53.02%，呈增长趋势，主要系随着电视行业市场规模回升及大尺寸化趋势演进，标的公司外销主要客户境外客户 A、境外客户 B 及境外客户 C 等全球电视龙头企业销售规模增长，对标的公司产品需求对应增加所致。

标的公司境外销售前五大客户取得的毛利合计占当期毛利总额的比例分别为 22.36%、42.10%和 55.42%，毛利变动情况参见本问题一、（五）之“1、标的公司境内外毛利率存在的差异具有合理性”。

3、境内外销售在产品类别、销售价格、信用政策是否存在差异及差异的原因

（1）境内外销售产品类别

报告期内，标的公司境内外销售产品类别情况如下：

期间	产品类型	境外销售		境内销售	
		销售收入（万元）	占比（%）	销售收入（万元）	占比（%）
2024 年 1-10 月	75 吋	450,307.92	34.15%	351,859.77	55.13%
	65 吋	678,276.86	51.45%	252,762.23	39.60%
	其他	189,856.62	14.40%	33,653.53	5.27%
	合计	1,318,441.40	100.00%	638,275.53	100.00%
2023 年	75 吋	476,237.59	34.65%	409,261.18	52.95%
	65 吋	652,407.21	47.46%	299,463.62	38.74%
	其他	245,969.11	17.89%	64,230.34	8.31%
	合计	1,374,613.90	100.00%	772,955.15	100.00%
2022 年	75 吋	408,549.63	42.92%	263,671.11	39.09%
	65 吋	372,952.47	39.18%	238,386.41	35.34%
	其他	170,347.04	17.90%	172,540.54	25.58%
	合计	951,849.14	100.00%	674,598.06	100.00%

报告期内，标的公司主要向境内外客户销售 75 吋、65 吋显示面板产品。境外销售 75 吋、65 吋产品合计占总境外销售额的比例分别为 82.10%、82.11%和 85.60%，境内销售 75 吋、65 吋产品合计占总境内销售额的比例分别为 74.42%、91.96%和 94.73%。标的公司境内外销售的主要产品类别无较大差异。

（2）销售价格

2023 年及 2024 年 1-10 月，75 吋及 65 吋产品境内外销售价格不存在明显差异。

2022 年产品价格差异原因主要系境内外主要客户的价格协定方式对实时市场价格波动情况的敏感性存在差异。

2023 年起，面板价格开始温和回暖并逐渐趋于平稳，价格波动相较 2022 年较小，上述因素影响减弱，单价差异率降低。

（3）信用政策

报告期内，标的公司主要通过香港华星进行境外销售，主要通过惠州华星进行境内销售，标的公司对香港华星及惠州华星的信用周期一致，不存在差异，账期设置参见本回复问题 7、一、（二）之“2、结合报告期内标的资产的销售模式、对客户的结算模式及变化情况、信用政策、同行业可比公司情况等，披露标的资产应收账款周转率低于同行业可比公司具备合理性、符合行业惯例”。

（三）报告期内与标的资产签订销售返利的客户类型，是否符合行业惯例，销售返利的具体内容及金额，波动是否与销售收入、市场竞争环境等情况相符，销售返利补贴的具体会计处理，是否符合《企业会计准则》的规定

1、标的公司与主要客户均约定销售返利，符合行业惯例

标的公司的客户在下订单时，以标的公司的报价下达订单，实际结算时，标的公司将基于市场价格波动情况、供需变化、行业竞争情况、客户采购规模等因素与客户谈判确定订单实际结算金额，相关结算金额与订单金额的差额以销售返利的形式抵减货款。标的公司与主要客户均采用上述模式确定销售返利，相关模式与同行业公司一致，符合行业惯例。

标的公司如通过上市公司统一销售平台向下游客户销售，在下游客户的返利金额确定后，上市公司统一销售平台与下游客户签署价格调整协议。每月末上市公司统一销售平台根据销售标的公司产品下游客户当月返利的执行情况，确认需标的公司承担的返利金额，上市公司统一销售平台销售标的公司产品产生的与下游客户之间的返利全部由标的公司承担，由于上市公司统一销售平台在销售标的公司产品时，已使用交易净利润法参照可比公司相关指标基于成本/费用加成确定合理的利润，因此未与标的公司共同承担下游客户的返利。

2、销售返利的具体内容及金额，波动是否与销售收入、市场竞争环境等情况相符

标的公司销售返利系与客户签署的订单价格和实际结算金额之间的差额。标的公司所处行业市场竞争情况参见申万宏源回复问题 3、一、（一）之“1、深圳华星半导体所处细分行业

的基本情况”相关内容。

2022 年，标的公司销售返利金额占主营业务收入的比例较高，主要原因为 2022 年显示面板价格处于下行周期，由于客户下订单的时间与确认实际结算价格的时间存在一定差异，在此期间显示面板市场价格波动，导致订单价格与实际结算价格差异较大，返利金额较高。

2023 年以来，随着行业供需竞争格局日益优化，面板行业逐步回归良性发展，大尺寸面板价格也在企稳回升，面板价格的市场预期逐渐稳定，标的公司返利金额及其占主营业务收入的比例有所下降。

综上所述，标的公司销售返利波动情况与销售收入、市场竞争环境相符。

3、销售返利补贴的会计处理符合《企业会计准则》的规定

根据《企业会计准则第 14 号——收入》的规定，合同中存在可变对价的，企业应当按照期望值或最可能发生金额确定可变对价的最佳估计数，但包含可变对价的交易价格，应当不超过在相关不确定性消除时累计已确认收入极可能不会发生重大转回的金额。企业在评估累计已确认收入是否极可能不会发生重大转回时，应当同时考虑收入转回的可能性及其比重。

标的公司给予客户的销售返利属于影响交易价格的可变对价，满足“极可能不会发生重大转回”的前提，在对客户销售时考虑返利对于当期销售收入的影响，即收入发生当期冲减营业收入的同时预提销售返利。

报告期内，标的公司销售返利的会计处理为根据公司与客户的返利政策在收入确认的同时暂估确认销售返利，实际结算时冲回预提的销售返利，具体会计分录为：

（1）预提返利

借 主营业务收入-预提返利，贷 应收账款-预提返利。

（2）实际结算返利

先将前期预提返利冲回：借 应收账款-预提返利，贷 主营业务收入-预提返利。

然后确认实际结算返利：借 主营业务收入-销售返利，贷 应收账款-应收销货款。

综上所述，标的公司销售返利的具体会计处理符合《企业会计准则》的规定。

（四）标的资产 2023 年主营业务成本增幅与收入增幅不匹配的原因及合理性，报告期内上游主要原材料采购单价及波动情况，是否符合行业情况，以及报告期内境内外供应商采购金额及占比，原材料采购类别及采购单价是否存在差异及差异的原因，关键原材料采购是否仍依赖进口，如是，进一步披露关键原材料采购地区、主要供应商及采购金额，是否存在替代供应商并进行重大风险提示

1、标的公司 2023 年主营业务收入增幅大于成本增幅具有合理性，符合行业情况

2022 年，全球显示面板行业深度供需失衡：需求端受地缘冲突、通胀加剧、欧美市场持续去库存等因素影响，消费电子市场显著萎缩，下游 TV、商显市场出货量大幅下跌，面板价格跌至历史低位；供给端行业内主要厂商产能处于高位，导致市场供给大于实际需求。2023 年以来，随着行业供给端竞争格局日益优化，加之下游电视市场大尺寸化趋势带动大尺寸面板需求提升，大尺寸液晶面板的市场供需关系渐趋平衡，面板行业逐步回归良性发展。

在此行业背景下，报告期内标的公司主要产品单价触底回升、原材料采购价格持续降低、产量规模化效应导致固定成本的影响减弱等因素共同导致主营业务成本增幅与收入增幅存在差异，主营业务收入和主营业务成本变动情况分析如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-10 月		2023 年		2022 年
	金额	年化变动率	金额	年化变动率	金额
主营业务收入	1,956,716.93	9.34%	2,147,569.05	32.04%	1,626,447.20
主营业务成本	1,557,720.29	-2.67%	1,920,596.56	2.43%	1,875,103.90

（1）主要产品单价触底回升

报告期内，65 吋、75 吋面板价格触底回升。2022 年，受地缘冲突等因素的影响，主要市场显示终端需求大幅下滑，面板价格跌至历史低位。2023 年以来，半导体显示行业集中度提升，下游电视市场大尺寸化趋势带动大尺寸面板需求提升，供需关系逐步好转，标的公司主流产品价格企稳回升。

2024 年，面板价格保持小幅提升，主要系下游 TV 市场需求回暖带动面板价格上行，根据 Wind 数据库，2024 年 1-10 月液晶电视面板全球出货量较上年同期增长 7.25%，行业

总体回暖。

(2) 原材料采购价格持续降低

报告期内，上游原材料物料采购单价呈持续下降趋势。一方面，显示产业竞争格局的优化和产业链主环节供需改善，标的公司生产所耗用的主要原材料市场价格整体保持下降，另一方面，随着国内公司技术水平以及生产能力的提高，报告期内标的公司对国内供应商的采购比例分别为 80.62%、86.04%和 89.48%，对国内供应商的采购占比有所提升，进一步带动了采购价格下降。

(3) 产量规模化效应减弱固定成本分摊影响

报告期内，标的公司显示器件产品的产量如下：

项目	2024 年 1-10 月	2023 年度	2022 年度
产量（万小片）	1,909.40	2,234.40	1,613.70

报告期内，标的公司显示器件产品产量分别为 1,613.70 万片、2,234.40 万片和 1,909.40 万片，持续上升，固定资产折旧等固定成本对单位成本的影响逐渐降低。

(4) 标的公司 2023 年主营业务收入增幅大于主营业务成本增幅的情况与同行业上市公司一致

2023 年，标的公司与同行业上市公司可比业务收入、成本增长率对比情况如下：

公司名称	业务板块	2023 年度	
		收入增长率	成本增长率
京东方	显示器件业务	-6.90%	-8.12%
TCL 科技	半导体显示业务	27.30%	10.66%
深天马	显示屏及显示模组	3.28%	10.74%
彩虹股份	液晶面板	31.52%	-11.83%
平均值		13.80%	0.36%
标的公司		32.04%	2.43%

数据来源：同行业上市公司定期报告

根据上表所示，2023 年，标的公司主营业务收入和主营业务成本的增幅变动情况与同行业上市公司变动趋势整体保持一致。标的公司的具体变动情况与同行业公司略有差异，主

要原因系标的公司与同行业上市公司的产品结构不同所致。其中，彩虹股份由于主要销售大尺寸显示器件产品，与标的公司更为接近，因此标的公司的增幅变动情况与彩虹股份较为相近。

综上所述，2023 年标的公司主要产品价格持续上升，主要原材料采购价格下降，产量规模化效应导致固定成本的影响减弱等原因，导致标的公司 2023 年主营业务收入增幅大于主营业务成本，具有合理性，符合行业情况。

2、报告期内上游主要原材料采购单价及波动情况符合行业情况

报告期内标的公司主要原材料包括玻璃基板、偏光片、驱动 IC 和装配印刷电路板，2022 年、2023 年和 2024 年 1-10 月上述原材料采购总额分别为 885,198.71、862,001.08 和 690,507.72 万元，占总采购金额比重分别为 81.15%、79.39%和 79.32%。

（1）玻璃基板采购单价及波动情况符合行业情况

标的公司投入生产的 11 代线玻璃基板的采购价格系各面板厂商的商业机密，因此该类别玻璃基板暂无公开市场价格，以 TCL 华星 8.5 代线对 AGC 生产的玻璃基板的采购价格替代市场可比价格及第三方采购价格进行比较分析，玻璃基板采购价格变动情况参见本回复问题 5 之一、（三）、3 之“（2）市场可比价格及第三方采购价格比较分析”。

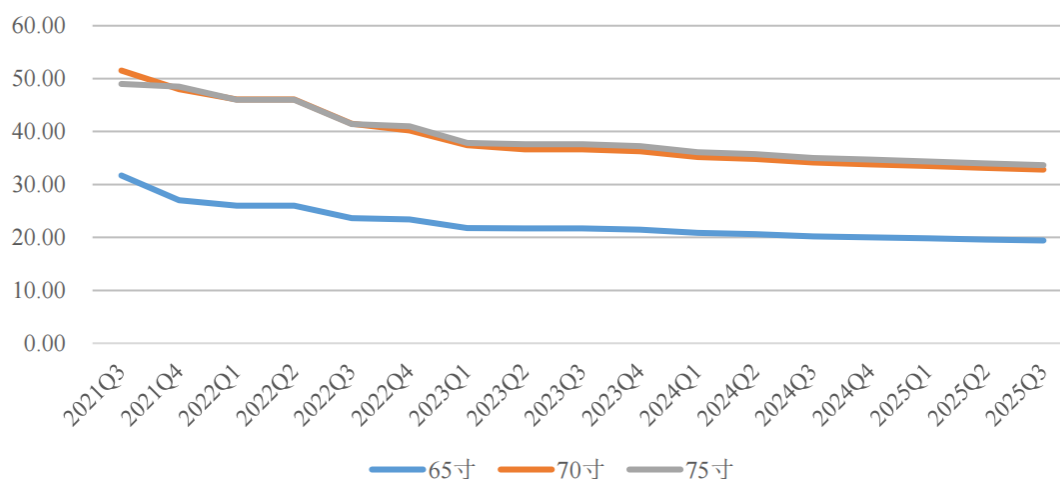
报告期内，标的公司玻璃基板平均采购价格整体呈下降趋势，与上市公司向非关联供应商 AGC 采购 8.5 代线玻璃基板的价格变动趋势保持一致，玻璃基板采购单价及波动情况符合行业情况。

（2）偏光片采购单价及波动情况符合行业情况

报告期内，偏光片产能逐步向我国集中，国产替代趋势进一步加快，随着产能逐步释放，偏光片价格平稳下降。根据 Omdia 数据，2021-2025 年第三季度大尺寸偏光片市场价格波动较小，整体呈下降趋势。

偏光片市场价格走势

单位：美元/套（两片）



注：2025 年第二、三季度为预测数，数据来源为 Omdia

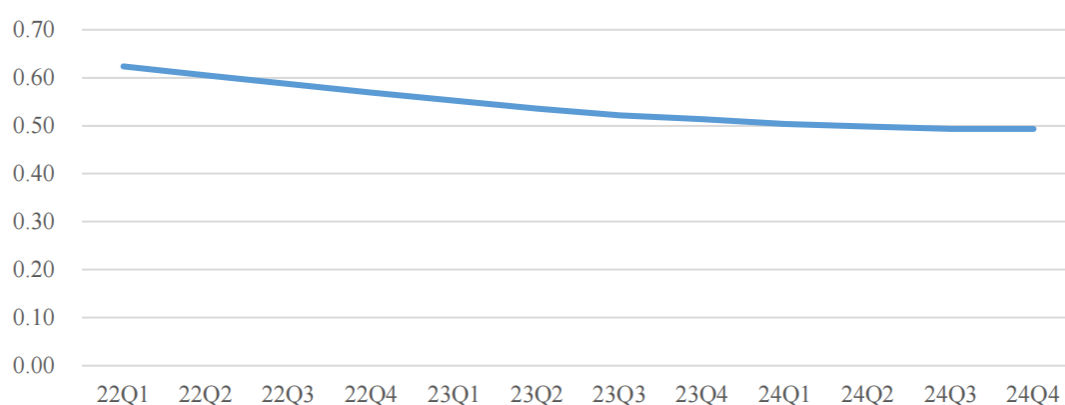
报告期内，标的公司偏光片平均采购价格整体呈现下降趋势，与行业趋势一致。因此，偏光片采购单价及波动情况符合行业情况。

(3) 驱动 IC 采购单价及波动情况符合行业情况

报告期内，驱动芯片市场价格整体呈现下降趋势。根据 Omdia 数据显示，受全球缺芯潮、地缘政治及国际贸易摩擦等因素影响，芯片价格于 2022 年一季度达到高位。后续随着供需关系紧张态势缓解，芯片价格逐步回落，预计未来驱动 IC 整体将保持下降趋势。

显示面板驱动 IC 市场价格走势

单位：美元/颗



数据来源：Omdia

报告期内，标的公司驱动 IC 采购的驱动 IC 主要为采购单价较高的高性能产品，采购均价整体呈下降趋势，与行业趋势一致。因此，显示面板驱动 IC 采购单价及波动情况符合行

业情况。

综上，报告期内，标的公司主要原材料采购价格与市场价格变动趋势一致，符合行业情况。

3、报告期内境内外供应商采购金额及占比，原材料采购类别及采购单价是否存在差异及差异的原因

（1）报告期内境内外供应商采购金额及占比

报告期内，标的公司的原材料境内外采购金额及占比如下表所示：

单位：万元

地区	2024 年 1-10 月		2023 年		2022 年	
	采购金额	占比	采购金额	占比	采购金额	占比
境内	778,937.66	89.48%	934,145.94	86.04%	879,380.89	80.62%
境外	91,599.33	10.52%	151,586.22	13.96%	211,389.97	19.38%
合计	870,536.99	100.00%	1,085,732.16	100.00%	1,090,770.85	100.00%

由上表可见，标的公司境外采购的金额占比逐年下降，主要原因系标的公司重视主要原材料的国产化替代，通过加快引进国内供应商和加大境内原材料的采购规模，构建了稳健的供应链体系。

（2）主要原材料类别及采购单价的差异原因

报告期内标的公司境内主要采购的原材料类别为玻璃基板、偏光片、装配印刷电路板、驱动 IC 和光刻胶，境外主要采购的原材料为偏光片、驱动 IC、光刻胶和 PI 液，境内外原料采购类型存在差异的主要原因系不同原料的国产化替代进程存在差异。具体差异如下：

①光刻胶

标的公司在 2023 年新增境内采购类型一光刻胶，2023 和 2024 年 1-10 月的境内采购单价分别比境外采购单价低，主要原因系标的公司和国内供应商联合完成国产类型一光刻胶研发，生产的类型一光刻胶原料具备成本优势，标的公司自 2023 年起对类型一光刻胶由进口转为大量内采，截至报告期末类型一光刻胶内采占比已超过 90%，已基本实现了对同类进口光刻胶的国产化替代。因此 2023 和 2024 年 1-10 月类型一光刻胶的境内外采购价格差异具有合理性。

类型二光刻胶在 2022 年的境内采购单价与境外相比高，主要原因系标的公司持续引入国内光刻胶供应商进行国产化替代，境外供应商于当年采用低价策略与国内供应商竞争，但标的公司自 2023 年起已不再进口类型二光刻胶，且于 2023 年和 2024 年采购类型二光刻胶的采购单价保持稳定。因此 2022 年标的公司类型二光刻胶的境内外采购单价存在差异具有合理性。

除类型一和类型二光刻胶外，其他型号光刻胶在报告期各期的境内外采购单价无明显差异。

②驱动 IC

报告期内，标的公司的驱动 IC 境内采购单价分别比境外单价低，一方面系标的公司向境外供应商采购的驱动 IC 通常具有更高的赫兹数，例如 120Hz 和 144Hz，而境内采购的驱动 IC 则较多为 60Hz，赫兹数越高代表产品性能越好，采购价格普遍更高；另一方面系标的公司境内采购驱动 IC 的规模不断扩大，采购规模效应的提升也推动了境内采购单价的进一步下降，因此驱动 IC 的境内外采购单价存在差异具有合理性。

③偏光片

报告期内，标的公司主要向境内供应商采购类型三、类型四偏光片，其中类型三偏光片在 2022 年境内采购单价较境外单价高，主要原因系标的公司所需部分高性能类型三偏光片主要向本土化生产的外资品牌供应商采购，此类高性能偏光片的采购价格高于普通偏光片价格，而标的公司在 2022 年对该供应商偏光片采购额占偏光片采购总额的比重随着标的公司加快国产化进程采购其他国产偏光片进行替代，至报告期末已有所下降，偏光片境内采购单价也逐年下降，境内外采购单价差异具有合理性。

2023 年，类型四偏光片境内的采购单价较境外低，主要原因系标的公司根据客户规格要求向指定海外偏光片品牌供应商采购部分价格较高的高性能偏光片，随着标的公司通过国产化替代的方式加快引进国产品牌供应商，类型四偏光片的境外采购单价也在 2024 年 1-10 月快速下降，境内外采购价格差异具有合理性。

除以上情形外，偏光片在报告期各期的境内外采购单价无明显差异。

综上所述，报告期内境内外采购原材料类别差异受不同原材料国产化进程影响，具有合理性。采购价格差异符合公司实际经营情况，具有合理性。

4、关键原材料采购是否仍依赖进口，如是，进一步披露关键原材料采购地区、主要供应商及采购金额，是否存在替代供应商并进行重大风险提示

报告期内，标的公司主要原材料包括玻璃基板、偏光片、驱动 IC 和装配印刷电路板，2022 年、2023 年和 2024 年 1-10 月上述原材料采购总额占总采购金额比重分别为 81.15%、79.39%和 79.32%。

报告期内，标的公司上述主要原材料均属于液晶面板生产所必需的关键原材料，其采购来源主要为境内，具体如下：

（1）玻璃基板

标的公司采购的玻璃基板由本土化的外资品牌厂商艾杰旭供应，双方互为重要伙伴关系，因此标的公司用于量产所用玻璃基板全部由艾杰旭供应，对原材料玻璃基板无依赖进口的情形。

（2）偏光片

标的公司引进了多个国内供应商对进口偏光片进行国产化替代，每期采购的偏光片中超过 90%来自境内供应商，且从国内本土供应商采购的比重逐年上升，因此标的公司对原材料偏光片无依赖进口的情形。

（3）驱动 IC

标的公司采购的驱动 IC 中，报告期境内采购金额占比持续提升，分别为 33.16%、48.43%和 60.88%，目前仍存在部分高性能驱动 IC 从韩国、中国台湾等供应商进口的情形。标的公司与驱动 IC 的境外供应商保持持续稳定的合作关系，并通过签订框架协议保障驱动 IC 供应的稳定性；同时，标的公司持续推进驱动 IC 的本土化替代进程，报告期内境内供应商采购金额占比逐年上升，驱动 IC 进口占比逐渐减少。

（4）装配印刷电路板

报告期末，标的公司采购的装配印刷电路板中超过 99%来自境内本土供应商，已完成本土化替代，因此标的公司对原材料装配印刷电路板无依赖进口的情形。

综上，报告期内标的公司对关键原材料玻璃基板、偏光片和装配印刷电路板不存在依赖进口的情形，对关键原材料驱动 IC 依赖进口的程度逐渐减少，并通过有效的供应保障措施

保证与境外供应商合作关系的稳定。

上市公司已在重组报告书之“重大风险提示”之“二、与标的公司相关的风险”之“（三）原材料供应短缺或价格波动的风险”处补充披露标的公司需进口部分关键原材料的风险，具体如下：

“报告期内，标的公司对上游主要原材料的进口依赖程度较低，但部分原材料仍需进口，上游原材料进口供应商包括日本、韩国、中国台湾企业等。尽管标的公司采取多种措施保障原材料稳定供应，但如果公司的关键原材料供应商的经营情况出现较大变化，或者贸易环境出现重大不利变化，则相关原材料可能面临供应短缺或大幅涨价的情况，对标的公司的生产和盈利能力产生较大负面影响。”

（五）标的资产境内外毛利率的比较情况，毛利率存在差异的原因及合理性，并结合标的资产所处行业地位、市场竞争力及所占份额、产能水平、技术先进性、议价能力、客户及供应商的稳定性、同行业可比公司业绩变动等情况，披露报告期内标的资产毛利率波动较大且 2023 年起高于同行业可比公司平均水平的原因及合理性，并结合 LCD 面板行业历史周期变动、标的资产 2022 年业绩亏损的原因等情况，进一步披露显示面板销售价格是否存在周期性及其波动幅度，标的资产毛利率增长趋势是否可持续

1、标的公司境内外毛利率存在的差异具有合理性

报告期各期，标的公司境内外毛利率具体情况如下：

项目	2024 年 1-10 月	2023 年	2022 年
内销	24.24%	18.70%	-24.00%
外销	18.53%	6.00%	-9.11%
差异	5.71%	12.70%	-14.89%

报告期内标的公司境内外销售毛利率存在一定差异主要系境内外面板大尺寸化进程和不同客户的价格协定方式对实时市场价格波动情况的敏感性存在差异导致，具有合理性。

2、结合标的公司所处行业地位、市场竞争力及所占份额、产能水平、技术先进性、议价能力、客户及供应商的稳定性、同行业可比公司业绩变动等情况，披露报告期内标的公司毛利率波动较大且 2024 年起高于同行业可比公司平均水平的原因及合理性

标的公司拥有全球最高世代 11 代线，报告期内主要产品在行业的市场份额稳居前列，

并在技术研发、生产效益和客户资源等方面具备明显的行业竞争优势。标的公司行业地位、市场竞争力及所占份额、技术先进性的情况参见申万宏源回复问题 3、一、（一）之“1、深圳华星半导体所处细分行业的基本情况”的回复。

（1）标的公司产能水平、议价能力、客户及供应商的稳定性、同行业可比公司业绩变动情况

①标的公司拥有全球最高世代 11 代线，产能情况良好

全球共有五条最高世代 11 代线，标的公司作为大尺寸 TFT-LCD 显示器件行业的头部企业，拥有其中两条 11 代线，年设计产能为 234 万大片。报告期内，标的公司切割后面板产量分别为 1,613.70 万、2,234.40 万和 1,909.40 万小片。

②标的公司议价能力较强

公司与下游客户的议价能力主要由 65 吋、75 吋等主要面板产品的市场供需关系决定，2023 年以来，随着行业供需格局日益优化，面板行业逐步回归良性发展，且公司拥有全球最高世代生产线（11 代线），在生产效率及经济切割等方面具备优势，议价能力较强。

③标的公司客户及供应商保持稳定

A.主要客户的稳定性

报告期内，标的公司主要下游客户情况参见本回复问题 5、一、（七）之“1、报告期内标的公司通过香港华星和惠州华星进行销售的下游主要客户情况、销售金额及占比”。

2023 年，标的公司前五大下游客户新增下游客户 E，下游客户 E 是国内外知名的显示终端生产厂商，是标的公司之前年度已有客户。2023 年面板行业回暖以来，下游客户 E 得益于其代工业务的增长，与标的公司深化业务合作，对于标的公司显示器件的采购量有所增加。除此之外，标的公司主要下游客户保持稳定。

B. 主要供应商的稳定性

报告期内，深圳华星半导体向前五名原材料供应商的采购金额及其占当期原材料采购总额的比例如下：

年度	序号	供应商名称	金额（万元）	占比
2024 年 1-10 月	1	供应商 A	270,883.24	31.12%
	2	供应商 B	95,860.79	11.01%
	3	供应商 C	72,140.05	8.29%
	4	供应商 D	64,746.97	7.44%
	5	供应商 E	57,363.67	6.59%
	合计		560,994.72	64.44%
2023 年度	1	供应商 A	320,737.63	29.54%
	2	供应商 B	122,230.53	11.26%
	3	供应商 C	99,554.61	9.17%
	4	供应商 E	77,741.61	7.16%
	5	供应商 D	73,311.80	6.75%
	合计		693,576.18	63.88%
2022 年度	1	供应商 A	276,889.46	25.38%
	2	供应商 B	183,091.44	16.79%
	3	供应商 E	96,204.29	8.82%
	4	供应商 C	83,617.48	7.67%
	5	供应商 D	47,548.22	4.36%
	合计		687,350.90	63.02%

报告期各期，标的公司前五大供应商未发生变化，整体保持稳定。

④标的公司与同行业可比公司业绩变动情况的差异具有合理性

报告期内，标的公司与同行业上市公司业务情况存在一定差异，其中京东方除经营显示器件业务外，主营业务还包括物联网创新业务、传感业务、MLED 业务和智慧医工业务等；TCL 科技除经营半导体显示业务，主营业务还包括新能源光伏及其他硅材料业务等；深天马主要产品为中小尺寸面板，下游应用领域主要包括车载、专业显示、智能手机、刚性 OLED 穿戴和 LTPS IT 等显示领域；彩虹股份除经营液晶面板业务外，还从事显示面板上游主要原材料玻璃基板的生产及销售。

因此，选取可比公司显示器件相关业务，与标的公司对比收入和毛利率的对比情况如下：

单位：万元

公司名称	业务类型	2024 年 1-10 月		2023 年度		2022 年度
		可比业务收入	增长率	可比业务收入	增长率	可比业务收入
京东方	显示器件业务	16,500,359.25	12.21%	14,705,314.18	-6.90%	15,794,948.67
TCL 科技	半导体显示业务	10,425,449.67	24.62%	8,365,474.34	27.30%	6,571,715.48
深天马	显示屏及显示模组	3,319,171.90	3.73%	3,199,725.78	3.28%	3,097,988.56
彩虹股份	液晶面板	1,020,506.42	0.36%	1,016,819.44	31.52%	773,120.78
平均值		7,816,371.81	10.23%	6,821,833.43	13.80%	6,559,443.37
标的公司		1,956,716.93	9.34%	2,147,569.05	32.04%	1,626,447.20

注：同行业上市公司 2024 年 1-10 月数据为 2024 年度财务数据

数据来源：同行业上市公司定期报告

2023 年度，标的公司收入增长率高于同行业可比公司，主要原因为京东方和深天马受中小尺寸面板价格波动影响较大，标的公司与同行业上市公司 TCL 科技、彩虹股份业绩变动情况保持一致。2024 年 1-10 月，标的公司收入变动情况与同行业上市公司平均变动趋势相近。

⑤标的公司毛利率波动较大且 2024 年起高于同行业可比公司平均水平具有合理性

报告期各期，标的公司主营业务毛利率为-15.29%、10.57%和 20.39%，主要从事大尺寸 TFT-LCD 显示器件的生产、加工与销售，主要产品为大尺寸 TFT-LCD 显示器件，同行业上市公司显示器件业务毛利率情况如下：

公司名称	业务类型	2024 年 1-10 月	2023 年度	2022 年度
京东方	显示器件业务	12.76%	9.17%	7.97%
TCL 科技	半导体显示业务	19.15%	13.82%	0.87%
深天马	显示屏及显示模组	13.13%	6.66%	12.94%
彩虹股份	液晶面板	19.17%	14.28%	-27.87%
平均值		16.05%	10.98%	-1.52%
标的公司		20.39%	10.57%	-15.29%

注：同行业上市公司 2024 年 1-10 月数据为 2024 年度财务数据

数据来源：同行业上市公司定期报告

首先，标的公司业务构成与同行业上市公司产品类型存在一定差异。标的公司拥有两条 11 代线，主要生产 65 吋、75 吋等大尺寸显示面板产品，应用于 TV 等领域。京东方和 TCL 科技已形成 6 代线、8.5 代线/8.6 代线、10.5 代线等产线布局，业务涵盖 32 吋、49 吋、55

吋及以上的大尺寸产品，也包括车载、工控、笔记本电脑、平板电脑为代表的中尺寸显示产品，以及以智能手机、智能穿戴为代表的小尺寸显示产品。深天马量产产线以 6 代线及以下为主，核心产品应用于手机和车载等中小尺寸显示领域。彩虹股份的面板产品聚焦为 32 吋及以上的大尺寸 TV 产品，与标的公司产品结构更为接近。

其次，各显示领域在报告期内呈现不同的发展态势。因高世代产线产能集中释放，全球范围内 TV 出货量有所下降，大尺寸面板的供需关系在 2022 年恶化，随着需求的逐步释放和供给端的格局改善，2023 年开始逐步修复，主要产品价格和盈利能力随之变动。中小尺寸显示面板主要应用领域包括以智能手机、智能穿戴为代表的移动智能终端显示市场，以车载、医疗等为代表的专业显示以及以笔记本电脑、平板电脑为代表的 IT 显示市场显示领域等，由于其具有应用市场更广、产品差异化要求较高、产品规格升级迭代较快等特点，报告期内其价格波动幅度整体低于大尺寸显示面板。

2022 年，大尺寸液晶面板市场价格快速下行达到历史低位，而中小尺寸面板因其供需关系相对稳定，价格下降幅度相对大尺寸而言较小，导致中小尺寸面板产品占比较高的京东方和深天马毛利率高于聚焦大尺寸面板产品的彩虹股份和标的公司，因此标的公司毛利率低于同行业上市公司平均水平具有合理性。

2023 年，随着行业供给端竞争格局日益优化，大尺寸面板行业逐步回归良性发展，面板价格也在企稳后逐步修复回升，带动标的公司毛利率提升。整体而言，标的公司毛利率水平与同行业上市公司保持一致。

2024 年以来，大尺寸面板价格继续温和上行，TV 市场平均销售尺寸逐步增加，中国电视市场品牌出货的平均尺寸达到 63.5 吋，在大尺寸化趋势驱动大尺寸面板需求温和增长的市场行情下，标的公司 65 吋、75 吋显示面板价格均有所增长，业绩持续爬升，而中尺寸面板价格呈小幅增长态势，小尺寸面板价格整体保持稳定，因此标的公司毛利率略高于同行业上市公司。此外，标的公司全球最高世代 11 代线生产效率及经济切割效率在成本等方面的优势进一步体现。一般而言，业界通常将 8 代及以上适宜切割大尺寸电视面板的产线称为高世代线，生产大尺寸面板的同行业公司仅京东方拥有两条 10.5 代线，除此之外，同行业公司主要大尺寸面板产线均为 8.5 代线和 8.6 代线。标的公司的两条面板产线均为业内最高世代的 11 代线，采用 3370×2940mm 的玻璃基板，可高效切割行业主流的 65 吋和 75 吋 TV 面板，玻璃利用率高达 90%以上，而其他世代线（如 8.5 代）在切割 65 吋和 75

时需采用套切（MMG）工艺，工艺更为复杂和繁琐，且因套切涉及生产多种尺寸面板，将拉长整体生产时间，从而导致单位时间的产线产量有所下降。另外，11代线对65吋面板切割片数多且无需套切，良率可达95%以上。加之标的公司通过两条11代线的集中布局，充分发挥规模效应集约资本开支，并推进端到端的成本和费用管控方式，精细化管理，降低面板单位面积的生产成本和各项费用，实现效率效益领先。

综上所述，报告期内标的公司毛利率存在一定波动且2024年起高于同行业可比公司平均水平具有合理性。

3、结合LCD面板行业历史周期变动、标的公司2022年业绩亏损的原因等情况，进一步披露显示面板销售价格是否存在周期性及波动幅度，标的公司毛利率增长趋势是否可持续

显示面板行业具有一定的周期性，过往一个完整的周期时长通常为3-4年，周期性主要由产能和需求周期叠加经济周期造成：显示面板厂商通过技术创新，开拓新的显示应用，在电视、显示器、手机等下游领域创造新的市场需求，行业产能与面板价格迎来景气上升，带动面板厂商投资扩产，进而引起行业供需失衡和面板价格下调，主要厂商为维持盈利水平收缩产能，导致面板供给下降。随着下游领域需求复苏，面板价格因供不应求回暖上升，主要厂商扩张产能以满足市场需求，行业进入新的景气周期。

LCD面板行业历史周期变动参见申万宏源回复问题3、一、（一）之“1、深圳华星半导体所处细分行业的基本情况”，标的公司2022年业绩亏损的原因参见本问题一、（一）之“1、标的公司产品销售价格及收入增长情况与行业趋势一致，2023年度营业收入大幅增长并实现扭亏为盈具备合理性”。

2022年受地缘冲突、通货膨胀等多重影响，主要市场显示终端需求大幅下滑，面板价格跌至历史低位，导致标的公司业绩亏损。

2023年以来，全球液晶面板产能主要集中于中国大陆，且行业内主要厂商目前无新增液晶面板产线的计划，面板行业供给端竞争格局日益优化，产能供给趋于稳定，供需错位情况逐步缓解；加之下游电视市场延续大尺寸化趋势带动对大尺寸面板的需求，大尺寸面板价格实现企稳回升，面板行业的周期性特征已逐步弱化。

2024年，根据洛图科技数据，中国大陆面板厂商的合并市占率已接近70%，其中京东

方、TCL 华星、惠科的面板出货量位居行业前三。同时，根据市调机构 CINNO Research 分析，全球面板行业全年稳步复苏，大尺寸面板价格呈现窄幅波动的上行趋势，行业周期性影响进一步减弱，未来标的公司毛利率预计将保持稳定。

（六）补充披露情况

1、报告期内标的资产主要产品销售价格波动情况，收入增长率与行业增长率的比较情况，并结合标的资产所处行业周期、市场竞争及下游客户需求变动、核心技术优势、主要客户变动及新增客户渠道、海外市场政策变动影响，披露标的资产 2023 年收入大幅增长并实现扭亏为盈的原因，是否可持续

上市公司已在重组报告书之“第九节 管理层讨论与分析”之“四、标的公司的财务状况、盈利能力分析”之“（二）盈利能力分析”之“1、营业收入分析”处补充披露了相关内容。

2、报告期内境外销售的国家地区、销售金额及占比，外销主要客户的合作历史、产品类型、平均单价、对应的收入及利润占比情况，境内外销售在产品类别、销售价格、信用政策是否存在差异及差异的原因

上市公司已在重组报告书之“第九节 管理层讨论与分析”之“四、标的公司的财务状况、盈利能力分析”之“（二）盈利能力分析”之“1、营业收入分析”处披露了相关内容。

3、报告期内与标的资产签订销售返利的客户类型，是否符合行业惯例，销售返利的具体内容及金额，波动是否与销售收入、市场竞争环境等情况相符，销售返利补贴的具体会计处理，是否符合《企业会计准则》的规定

上市公司已在重组报告书之“第九节 管理层讨论与分析”之“四、标的公司的财务状况、盈利能力分析”之“（二）盈利能力分析”之“1、营业收入分析”处补充披露了标的公司销售返利的相关内容。

4、标的资产 2023 年主营业务成本增幅与收入增幅不匹配的原因及合理性，报告期内上游主要原材料采购单价及波动情况，是否符合行业情况，以及报告期内境内外供应商采购金额及占比，原材料采购类别及采购单价是否存在差异及差异的原因，关键原材料采购是否仍依赖进口，如是，进一步披露关键原材料采购地区、主要供应商及采购金额，是否存在替代供应商并进行重大风险提示

上市公司已在重组报告书之“第四节 交易标的情况”之“六、主营业务发展情况”之“（五）

报告期内主要产品的生产销售情况”之“4、销售价格的变动情况”处补充披露了主要产品的销售单价。

上市公司已在重组报告书之“第四节 交易标的情况”之“六、主营业务发展情况”之“（六）报告期内主要产品的原材料和能源供应情况”之“1、主要原材料采购情况”处补充披露了主要原材料采购单价。

上市公司已在重组报告书之“第四节 交易标的情况”之“六、主营业务发展情况”之“（六）报告期内主要产品的原材料和能源供应情况”之“1、主要原材料采购情况”处补充披露了原材料采购相关内容。

上市公司已在重组报告书之“重大风险提示”之“二、与标的公司相关的风险”之“（三）原材料供应短缺或价格波动的风险”处补充披露标的公司需进口部分关键原材料的风险。

5、标的资产境内外毛利率的比较情况，毛利率存在差异的原因及合理性，并结合标的资产所处行业地位、市场竞争力及所占份额、产能水平、技术先进性、议价能力、客户及供应商的稳定性、同行业可比公司业绩变动等情况，披露报告期内标的资产毛利率波动较大且2023年起高于同行业可比公司平均水平的原因及合理性，并结合LCD面板行业历史周期变动、标的资产2022年业绩亏损的原因等情况，进一步披露显示面板销售价格是否存在周期性及波动幅度，标的资产毛利率增长趋势是否可持续

上市公司已在重组报告书之“第九节 管理层讨论与分析”之“四、标的公司的财务状况、盈利能力分析”之“（二）盈利能力分析”之“3、毛利构成及毛利率分析”处补充披露了相关情况。

二、请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见，并说明对标的资产境外收入真实性、成本和费用完整性的核查情况，包括但不限于核查手段、核查范围、覆盖比例，并列示各期函证情况、未发函或回函不符的原因，相关核查程序及比例是否足以支撑其发表核查结论。

（一）会计师核查程序及核查意见

1、核查程序

基于对标的公司财务报表整体发表审计意见，我们按照中国注册会计师审计准则的规定，执行了必要的审计及核查程序，主要包括：

1、查阅行业研究报告、访谈标的公司销售人员及研发人员，了解报告期内标的公司所处行业增长率、行业周期、市场竞争及下游客户需求变动、核心技术优势、主要客户变动及新增客户渠道、海外市场政策变动情况，了解报告期内标的公司主要产品销售价格波动情况，分析标的公司 2023 年收入大幅增长并实现扭亏为盈的原因，访谈了解可持续性；

2、结合收入明细表，了解分析境外销售国家地区分布情况、外销主要客户的合作历史、信用政策、产品类型、平均单价、收入利润占比等情况

3、根据收入明细表，分析境内外销售主要产品类别及销售价格；

4、了解标的公司销售返利模式及执行方式、行业内销售返利的情况、下游客户返利由标的公司承担的具体模式；获取销售返利明细，分析销售返利的波动情况是否与销售收入、市场竞争环境等情况相符；查阅会计准则关于销售返利的相关规定，了解、分析标的公司销售返利政策是否符合企业会计准则的规定；

5、了解标的公司 2023 年主营业务成本增幅低于收入增幅的原因，分析报告期内主要产品价格波动情况、主要原材料价格波动情况、主要产品销售占比变动情况、产量变化情况。向标的公司财务人员了解标的公司产品原材料的主要构成及其采购成本变动原因，检查标的公司报告期内的采购合同、采购发票和采购明细表，分析公司材料采购价格的变动及对产品单位成本的影响。通过查阅原材料相关行业报告，了解原材料价格历史变动情况，分析标的公司境内外采购的主要原材料的价格变动情况是否符合市场趋势；访谈了解标的公司是否存在进口依赖的情况；

6、通过查阅行业研究报告、同行业上市公司定期报告、访谈标的公司销售业务管理人

员，了解标的公司所处行业地位、市场竞争力及所占份额、技术先进性、议价能力、同行业可比公司业绩变动、LCD 面板行业历史周期波动等情况，获取标的公司产能数据，了解标的公司 2022 年业绩亏损的原因，分析标的公司境内外毛利率差异原因及合理性，分析标的公司毛利率波动较大且 2024 年起高于同行业可比公司平均水平的原因及合理性。

2、核查结论

基于我们为标的公司报告期内财务报表整体发表审计意见执行的审计工作，我们认为，在报告期内的重大方面：

1、报告期内，标的公司主要产品销售价格及收入增长趋势与行业变动趋势一致；标的公司 2023 年营业收入大幅增长并实现扭亏为盈，主要系随着行业供需关系得以逐渐改善，带动大尺寸面板市场价格于 2023 年止跌回升所致，与我们了解的情况一致；标的公司具备持续经营能力；

2、报告期内，境外销售主要国家地区为中国香港/中国台湾及亚洲地区，主要产品类型为 75 吋、65 吋显示面板；外销的产品类别、销售价格及信用政策与内销不存在重大差异；

3、报告期内标的公司与主要客户均约定销售返利，向客户提供销售返利系行业内企业惯例，销售返利的波动情况与市场竞争情况相符，与收入波动情况的差异具有合理性。标的公司销售返利补贴的会计处理符合《企业会计准则》的规定；

4、2023 年标的公司主营业务收入增幅大于主营业务成本主要原因为受行业供需情况变动影响，标的公司主要产品价格持续上升、主要原材料采购价格下降、产量规模化效应导致固定成本的影响减弱、供应商结构、下游客户需求变动及行业发展趋势等，具有合理性。部分原材料采购单价存在一定差异的主要系标的公司加快引进国内供应商推进国产化替代、加大国内原材料采购带来的规模效益，以及境外采购原材料的规格整体偏高所致。报告期内标的公司主要原材料来源于境内采购，境外采购原材料占比逐年下降；标的公司不存在进口依赖的情况，与我们访谈了解的情况一致；

5、报告期内，标的公司境内外毛利率因销售产品尺寸及其他规格型号差异，导致毛利率有所差异，具有合理性。上市公司已补充披露标的公司所处行业地位、市场竞争力及所占份额、产能水平、技术先进性、议价能力、客户及供应商的稳定性等情况，标的公司因与同行业可比公司经营产品构成存在差异，导致与同行业可比公司业绩变动情况略有差异，2022

年亏损及报告期内毛利率波动较大与行业趋势一致，具有合理性。

（二）对标的资产境外收入真实性、成本和费用完整性的核查情况，包括但不限于核查手段、核查范围、覆盖比例，并列示各期函证情况、未发函或回函不符的原因，相关核查程序及比例是否足以支撑其发表核查结论

基于对标的公司财务报表整体发表审计意见，我们按照中国注册会计师审计准则的规定，执行了必要的审计及核查程序，主要包括：

1、标的公司境外收入真实性核查

（1）细节测试

报告期内，选取样本对标的公司收入执行细节测试，获取记账凭证，下游客户签收单、提单等，核查收入确认的真实性和准确性。

（2）截止性测试

对标的公司资产负债表日前后记录的收入交易进行抽样，核对相关的记账凭证、签收单、报关单或提单等支持性文件，评价收入是否被记录于恰当的会计期间。

（3）穿行测试

对标的公司境外收入执行穿行测试，获取并检查订单、出库运输单、报关单、提单、记账凭证、发票、银行回单等单据，对于涉及通过上市公司销售平台销售的，同步获取上市公司销售平台与下游客户的相关单据。经核查，穿行测试样本的相关单据完整、有效，标的公司向上市公司销售平台的销售产品均实现向下游客户销售。

（4）收入确认方法核查

获取并查阅标的公司主要销售合同、订单、境外收入确认原则，检查是否符合企业会计准则规定。

（5）分析性程序

核查标的公司境外收入变动情况，并与同行业可比公司、行业整体发展情况进行对比。

（6）核对海关报关数据

获取海关电子口岸数据与发行人确认的外销收入进行核对，确认公司报告期内的外销收

入是否真实、准确、完整；

(7) 核对出口退税数据

获取公司报告期各期出口免抵退统计数据，将海关报关数据与之进行核对。经核查，标的公司境外销售收入与海关报关数据及出口退税数据匹配。

(8) 走访主要境外客户

报告期各期，标的公司主要通过香港华星进行境外销售，对直接境外客户进行走访的比例超过 90%。此外，会计师对主要下游境外客户进行走访，通过走访主要下游境外客户确认的销售收入比例各期境外收入均超过 60%，具体比例如下：

期间	走访下游境外客户每年销售额合计占境外收入比例
2024 年 1-6 月	65.31%
2023 年	66.19%
2022 年	66.15%

通过走访，对上述下游客户的规模、业务经营等基本情况、与发行人的合作历史、报告期内的交易金额、销售内容、结算方式、验收条款，是否存在诉讼仲裁或纠纷情况，客户与标的公司是否存在关联关系等信息进行核查

对相关客户 2024 年 7-10 月的销售情况进行细节测试，抽样核查主要客户（覆盖了各期走访客户范围）的记账凭证、发货签收单/提单等单据，对已走访客户 2024 年 7-10 月销售收入变动情况分析性复核。

(9) 函证

对标的公司主要直接境外客户进行函证，发函及回函比例较高。函证情况具体如下：

单位：万元

境外收入函证	2024 年 1-10 月	2023 年	2022 年
发函金额 (a)	1,391,574.07	1,387,507.00	926,289.08
境外主营业务收入总额 (b)	1,318,441.40	1,374,613.90	951,849.14
发函比例 (c=a/b)	105.55%	100.94%	97.31%
回函相符金额 (d)	1,391,574.07	1,387,507.00	926,289.08
回函不符但可确认金额 (e)	0.00	0.00	0.00
回函可确认金额小计 (f=d+e)	1,391,574.07	1,387,507.00	926,289.08

境外收入函证	2024 年 1-10 月	2023 年	2022 年
未回函金额 (g)	-	-	-
可确认回函比例 (h=f/a)	100.00%	100.00%	100.00%

注：报告期内部分期间发函比例小幅超过 100%系发函交易金额未扣减标的公司所计提的返利，而主营业务收入科目的报表金额已扣减返利的计提所致。

2、标的公司境外销售相关成本完整性核查

（1）采购穿行测试

抽样检查标的公司采购业务相关的支持性文件，包括采购订单、入库单、付款单据等，核对品种、数量等与入账记录是否一致。

（2）分析性程序

对营业成本、毛利率情况执行分析程序，并将其毛利率水平与同行业可比公司进行对比，分析是否合理。

（3）成本结转方法确认

了解和评价标的公司主要产品生产流程和成本费用核算方法，关注成本归集、分配及结转的方法是否符合企业会计准则规定，检查其成本核算方法是否保持一贯性原则。

（4）走访主要境外供应商

对标的公司报告期内主要境外供应商进行走访，了解标的公司与其的交易背景，确认标的公司与其交易金额、采购内容、结算方式、是否存在关联关系等信息。

（5）函证主要境外供应商

对标的公司报告期内主要供应商执行函证程序，对函证过程保持全程控制，并对回函情况进行检查。

3、标的公司境外销售相关费用完整性核查

（1）截止性测试

对资产负债表日前后记录的费用执行截止性测试，评价费用是否被记录于恰当的会计期间。

（2）分析性程序

获取标的公司期间费用明细表进行分析性复核，了解各项明细费用性质，并与同行业比

较分析，结合标的公司自身实际业务情况，分析差异原因及合理性。

（3）细节测试

获取标的公司大额费用相关合同，结合合同条款，检查相关发票、银行支付凭证，判断相关费用入账的准确性和计提的完整性

基于我们执行的上述核查工作，就标的公司财务报表整体公允反映而言，我们认为，在报告期内的重大方面：报告期内标的公司境外收入具有真实性，成本和费用具有完整性。

问题 7、关于标的资产财务状况

申请文件显示：（1）报告期各期末，标的资产货币资金主要为存放财务公司款项及银行存款，2024 年 10 月末较 2023 年末减少 25.12 亿元，下降比例为 92.09%，主要系货币资金存放在 TCL 科技内部结算中心，列入其他应收款科目；（2）报告期各期末，标的资产应收账款周转率分别为 2.32 次/年、3.54 次/年和 3.62 次/年，低于同行业可比上市公司均值，坏账准备仅 2022 年末计提 40.90 万元；（3）报告期各期末，标的资产其他应收款金额分别为 162.58 亿元、170.41 亿元和 225.46 亿元；（4）报告期各期末，标的资产长期应收款金额分别为 6.54 亿元、7.49 亿元和 3.38 亿元，主要为向参股公司艾杰旭提供的融资租赁；（5）报告期各期末，标的资产其他应付款金额分别为 42.85 亿元、34.46 亿元和 21.11 亿元，占流动负债的比例分别为 29.95%、26.83%和 17.45%；（6）报告期各期末，标的资产存货周转率分别为 13.88 次/年、14.95 次/年和 10.92 次/年，高于同行业可比公司平均值约 7 次/年；（7）根据合同约定、法律规定等，标的资产为所销售的商品提供质量保证，按照预计负债相关会计政策进行会计处理。报告期各期末，标的资产预计负债均为 0。

请上市公司补充披露：（1）标的资产资金存放财务公司款项的具体情况，包括存款类型、金额、利率，利息收入与存款情况是否匹配、利率是否公允，对资金相关的内控制度及执行情况，后续存款安排，交易完成后相关存款安排是否符合《关于规范上市公司与企业集团财务公司业务往来的通知》的规定，资金存放列报是否符合《企业会计准则》的规定；（2）报告期内主要客户的期后回款情况，结合报告期内标的资产的销售模式、对客户的结算模式及变化情况、信用政策、同行业可比公司情况等，披露标的资产应收账款周转率低于同行业可比公司的原因及合理性、是否符合行业惯例，并结合同行业可比公司坏账计提比例进一步披露标的资产坏账计提比例的合理性，报告期期后回款情况及回款比例，对关联方应收账款回款和关联方终端销售回款的金额和账期是否匹配；（3）标的资产将货币资金存放 TCL 科技内部结算中心的具体情况，款项性质与存在财务公司的差异，标的资产财务是否独立、合规，除上述款项外，标的资产其他应收款的构成情况、合理性及是否符合行业惯例，坏账准备计提的充分性及依据，是否存在其他应收款坏账准备计提不充分的情形，如存在，请解释说明具体情况；（4）标的资产向参股公司艾杰旭提供融资租赁业务的具体情况，是否存在其他融资租赁业务，相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定，上述融资租赁相关业务是否涉及类金融业务；（5）标的资产其他应付款的明细情况，包括但不限于应付对象名称、形成的时间及原因、金额、主要用途、支付进展、期限及是否逾期，上述款项是否为经营性

往来；（6）报告期内标的资产各类存货的库龄情况、期后结转金额及比例，并结合标的资产通过上市公司统一销售平台的具体模式、确认营业收入及结转营业成本的时点、产品实现最终销售周期、同行业可比公司情况等，披露存货周转率高于同行业可比公司平均值的原因及合理性，并结合库龄、产品专用性和订单情况分析存货跌价准备计提充分性；（7）结合标的资产为所销售的商品提供质量保证的情形及相关会计政策，披露报告期内标的资产预计负债的计提情况，计提是否充分，各期末预计负债金额为 0 的合理性。

请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、上市公司补充披露

（一）标的资产资金存放财务公司款项的具体情况，包括存款类型、金额、利率，利息收入与存款情况是否匹配、利率是否公允，对资金相关的内控制度及执行情况，后续存款安排，交易完成后相关存款安排是否符合《关于规范上市公司与企业集团财务公司业务往来的通知》的规定，资金存放列报是否符合《企业会计准则》的规定

1、标的公司资金存放财务公司款项的具体情况，包括存款类型、金额、利率，利息收入与存款情况相匹配、利率公允

（1）标的公司资金存放财务公司款项的日均余额情况

单位：万元

项目	2024 年 1-10 月	2023 年度	2022 年度
定期存款	0.00	26,383.56	82,668.49
活期存款	15,272.21	15,891.17	37,643.39

2022 年及 2023 年，存放在财务公司的存款主要为定期存款，2024 年 1-10 月存放在财务公司的存款均为活期存款。

（2）标的公司资金存放财务公司利息收入与存款情况相匹配

报告期内，标的公司存在将货币资金存放在关联方财务公司的情况，报告期各期存款金额及利率情况具体如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-10 月	2023 年度	2022 年度
平均存款余额	15,272.21	42,274.73	120,311.88
利息收入	361.19	747.61	2,097.69
平均存款利率	2.84%	1.77%	1.74%

注 1：平均存款余额以每日财务公司存款余额为基础计算算术平均值；

注 2：平均存款利率=利息收入/平均存款余额。2024 年 1-10 月平均存款利率已年化处理。

2022 年及 2023 年，标的公司存放于财务公司款项的平均存款利率基本一致，存款利息收入与存款情况匹配。

2024 年 1-10 月平均存款利率较高，主要系标的公司在财务公司的美元存款占比提升所致。美元存款与人民币存款利率定价基础不同，利率高于人民币存款利率。

在财务公司单个账户存款余额超过 300 万美元的存款可按照财务公司大额美元存款利率计息。财务公司对此类美元存款的利率参照美国担保隔夜融资利率（SOFR），2024 年 1-10 月财务公司对此类美元存款的利率为 4.30%-4.75%，高于财务公司人民币存款利率。

报告期各期，标的公司在财务公司单个账户余额超过 300 万美元的存款日均余额占总日均余额的比例分别为 11.91%、9.90%和 49.61%，2024 年 1-10 月占比有所提升，因此 2024 年 1-10 月平均存款利率相较前两年度有所上升，存款利息收入与存款情况相匹配。

（3）标的公司资金存放财务公司的利率公允

标的公司在财务公司存款利率按照财务公司的人民币存款利率表执行。根据财务公司人民币存款利率表，报告期内，标的公司在财务公司的人民币存款利率情况如下：

单位：年利率%

项目	财务公司		
	2024/9/24- 2024/10/31	2022/7/6-2024/9/23	2022/1/1-2022/7/5
活期存款	0.35	0.35	0.54
协定存款	1.15	1.15	1.83
一天通知存款	0.80	0.80	1.54
七天通知存款	1.35	1.35	1.93
定期存款-3 个月	1.10	1.10	1.84
定期存款-6 个月	1.30	1.30	2.04

项目	财务公司		
	2024/9/24- 2024/10/31	2022/7/6-2024/9/23	2022/1/1-2022/7/5
定期存款-1 年期	1.50	1.50	2.24
定期存款-2 年期	2.10	2.10	2.84
定期存款-3 年期	2.50	2.75	3.30

经查询商业银行的官方网站披露的《人民币存款利率表》，报告期内，商业银行存款利率及中国人民银行公布的存款基准利率情况如下：

单位：年利率%

存款类别	商业银行存款利率							中国人民银行 存款基准利率
	2024- 10-18 至 2024- 10-31	2024-7- 24 至 2024- 10-17	2023- 12-22 至 2024-7- 24	2023-9- 1 至 2023- 12-21	2023-6-8 至 2023- 8-31	2022-9- 15 至 2023-6-7	2022-1-1 至 2022- 9-14	
活期存款	0.10	0.15	0.2	0.2	0.2	0.25	0.3	0.35
协定存款	0.20	0.6	0.7	0.9	0.9	0.9	1	1.15
定期存款-3 个月	0.80	1.05	1.15	1.25	1.25	1.25	1.35	1.10
定期存款-6 个月	1.00	1.25	1.35	1.45	1.45	1.45	1.55	1.30
定期存款-1 年期	1.10	1.35	1.45	1.55	1.65	1.65	1.75	1.50
定期存款-2 年期	1.20	1.45	1.65	1.85	2.05	2.15	2.25	2.10
定期存款-3 年期	1.50	1.75	1.95	2.2	2.45	2.6	2.75	2.75

注：上表商业银行存款利率参照中国银行、工商银行、交通银行公开披露数据。

由上表可知，标的公司在财务公司的存款利率参考中国人民银行公布的人民币存款基准利率确定，且与同期商业银行存款利率相比略有上浮，但仍在中国人民银行存款自律机制范围内。财务公司作为受人民银行、金融监管局监管的非银行金融机构，在监管范围内服务成员企业，为与银行进行市场化、差异化竞争，保持存款竞争力，定价上有所上浮，存款利率公允。

2、对资金相关的内控制度及执行情况，后续存款安排，交易完成后相关存款安排符合《关于规范上市公司与企业集团财务公司业务往来的通知》的规定

（1）对资金相关的内控制度及执行情况，后续存款安排

本次交易完成前，标的公司为 TCL 科技控股子公司，部分资金存放于 TCL 科技体系内财务公司，标的公司严格按照上市公司制定的资金管理规定、双方签订的服务协议及标的公司资金管理制度，落实关于资金存放、使用、监督等各环节的内控制度。本次交易完成后，标的公司仍为 TCL 科技控股子公司，对财务公司的存款安排与本次交易前不会发生重大变化，并将继续严格按照上市公司资金管理规定等内控制度执行。

（2）交易完成前后，相关存款安排符合《关于规范上市公司与企业集团财务公司业务往来的通知》的规定

交易完成前后，标的公司及财务公司均为上市公司控股子公司，将严格遵守上市公司的内控制度。对照中国证监会、中国银保监会下发的《关于规范上市公司与企业集团财务公司业务往来的通知》（证监发〔2022〕48 号）要求，标的公司与财务公司业务往来合规情况如下：

通知要求	对照情况
一、上市公司与财务公司发生业务往来，双方应当遵循平等自愿原则，遵守中国银行保险监督管理委员会、中国证券监督管理委员会以及证券交易所的有关规定。	在成员单位存款业务方面，TCL 科技财务公司严格遵循平等、自愿、公平和诚实信用的原则，在监管部门颁布的规范权限内严格操作，保障成员单位资金的安全，维护各当事人的合法权益。
二、控股股东及实际控制人应当保障其控制的财务公司和上市公司的独立性。财务公司应当加强关联交易管理，不得以任何方式协助成员单位通过关联交易套取资金，不得隐匿违规关联交易或通过关联交易隐匿资金真实去向、从事违法违规活动。上市公司董事应当认真履行勤勉、忠实义务，审慎进行上市公司与财务公司业务往来的有关决策。上市公司高级管理人员应当确保上市公司与财务公司业务往来符合经依法依规审议的关联交易协议，关注财务公司业务和风险状况。	上市公司无控股股东及实际控制人，财务公司为上市公司控股子公司。 财务公司按照《企业集团财务公司管理办法》等规定合规经营，财务公司与关联方之间发生的关联存贷款等金融业务目前不存在违规情形。
三、财务公司与上市公司发生业务往来应当签订金融服务协议，并查阅上市公司公开披露的董事会或者股东大会决议等文件。金融服务协议应规定财务公司向上市公司提供金融服务的具体内容并对外披露，包括但不限于协议期限、交易类型、各类交易预计额	标的公司及财务公司均为上市公司控股子公司，不适用本条规定。

度、交易定价、风险评估及控制措施等。财务公司与上市公司发生业务往来应当严格遵循金融服务协议，不得超过金融服务协议中约定的交易预计额度归集资金。	
四、上市公司不得违反《上市公司监管指引第8号——上市公司资金往来、对外担保的监管要求》第五条第（二）款规定，通过与财务公司签署委托贷款协议的方式，将上市公司资金提供其控股股东、实际控制人及其他关联方使用。	上市公司无控股股东及实际控制人。上市公司不存在通过与结算中心签署委托贷款协议的方式，将上市公司资金提供给体外关联方使用的情况。
五、上市公司首次将资金存放于财务公司前，应取得并审阅财务公司最近一个会计年度经审计的年度财务报告以及风险指标等必要信息，出具风险评估报告，经董事会审议通过后对外披露。上市公司与财务公司发生业务往来期间，应每半年取得并审阅财务公司的财务报告以及风险指标等必要信息，出具风险持续评估报告，经董事会审议通过后与半年度报告和年度报告一并对外披露。财务公司应当配合提供相关财务报告以及风险指标等必要信息。	上市公司每半年度经董事会审议并公开披露《关于TCL科技集团财务有限公司的风险持续评估报告》，在相关报告编制过程中，上市公司查验了财务公司《金融许可证》、《营业执照》等资料，并审阅了财务公司验资报告、财务报告等相关资料。
六、上市公司应当制定以保障存放资金安全性为目标的风险处置预案，经董事会审议通过后对外披露。上市公司应当指派专门机构和人员对存放于财务公司的资金风险状况进行动态评估和监督。当出现风险处置预案确定的风险情形，上市公司应当及时予以披露，并按照预案积极采取措施保障上市公司利益。	上市公司已制定《关于TCL科技集团财务有限公司与公司关联方开展金融业务的风险处置预案》，上述预案已经上市公司董事会审议通过并对外披露。 财务公司为上市公司控股子公司，上市公司成立了风险预防处置领导小组，由公司董事长任组长，领导小组成员包括公司首席财务官、董事会秘书以及财务公司总经理等，负责组织风险防范和处置工作，对存放于财务公司的资金风险状况进行动态评估和监督，确保在财务公司开展金融服务业务风险可控。上市公司将严格按照有关法律法规的规定，有效防范、及时控制和化解上市公司控制的财务公司与上市公司关联方开展金融业务的风险，落实风险隔离措施，维护资金安全。 上市公司每半年度经董事会审议并公开披露《关于TCL科技集团财务有限公司的风险持续评估报告》。
七、财务公司应及时将自身风险状况告知上市公司，配合上市公司积极处置风险，保障	上市公司建立风险报告机制，以定期或临时的形式向董事会报告。上市公司定期取得并

上市公司资金安全。当出现以下情形时，上市公司不得继续向财务公司新增存款：1.财务公司同业拆借、票据承兑等集团外（或有）负债类业务因财务公司原因出现逾期超过5个工作日的情况；2.财务公司或上市公司的控股股东、实际控制人及其他关联方发生重大信用风险事件（包括但不限于公开市场债券逾期超过7个工作日、大额担保代偿等）；3.财务公司按照《企业集团财务公司管理办法》规定的资本充足率、流动性比例等监管指标持续无法满足监管要求，且主要股东无法落实资本补充和风险救助义务；4.风险处置预案规定的其他情形。	审阅财务公司包括资产负债表、利润表、现金流量表等在内的定期财务报告，评估财务公司的业务与财务风险，报告期内财务公司未出现相关风险情形。
八、为上市公司提供审计服务的会计师事务所应当每年度提交涉及财务公司关联交易的专项说明，并与年报同步披露。保荐人、独立财务顾问在持续督导期间应当每年度对涉及财务公司的关联交易事项进行专项核查，并与年报同步披露。	为上市公司提供审计服务的会计师事务所已依法对财务公司关联交易出具专项说明或专项核查意见。独立财务顾问将在持续督导期间每年度对涉及财务公司的关联交易事项进行专项核查，并与年报同步披露。

经对比，本次交易完成前后，标的公司与财务公司业务往来均符合《关于规范上市公司与企业集团财务公司业务往来的通知》（证监发〔2022〕48号）要求。

3、资金存放列报符合《企业会计准则》的规定

报告期各期末，标的公司的货币资金列报情况如下：

单位：万元

项目	2024年10月31日	2023年12月31日	2022年12月31日
银行存款	6,112.08	12,931.05	119,473.64
未到期应收利息	57.04	35.34	7,027.91
存放财务公司款项	15,424.62	259,860.82	125,618.12
合计	21,593.74	272,827.21	252,119.68

根据《企业会计准则解释第15号》关于资金集中管理相关列报要求，对于成员单位未归集至集团母公司账户而直接存入财务公司的资金，成员单位应当在资产负债表“货币资金”项目中列示，根据重要性原则并结合本企业的实际情况，成员单位还可以在“货币资金”项目之下增设“其中：存放财务公司款项”项目单独列示。

报告期内，标的公司将直接存入财务公司且可随时取用的资金列报在“货币资金”项目下

的二级科目“存放财务公司款项”，资金存放相关列报符合《企业会计准则》及有关准则解释的规定。

（二）报告期内主要客户的期后回款情况，结合报告期内标的资产的销售模式、对客户的结算模式及变化情况、信用政策、同行业可比公司情况等，披露标的资产应收账款周转率低于同行业可比公司的原因及合理性、是否符合行业惯例，并结合同行业可比公司坏账计提比例进一步披露标的资产坏账计提比例的合理性，报告期期后回款情况及回款比例，对关联方应收账款回款和关联方终端销售回款的金额和账期是否匹配；

1、报告期内主要客户在报告期后均已回款

截至 2025 年 4 月 30 日，报告期各期标的公司前五大直接客户的期后回款情况具体如下：

单位：万元

序号	直接客户名称	2024 年 10 月 31 日应收账款余额	截至 2025 年 4 月 30 日回款情况	实际回款进度
1	TCL 科技	586,251.59	586,251.59	已回款
2	主要客户 A	/	/	-
3	主要客户 B	2,145.25	2,145.25	已回款
4	主要客户 C	/	/	-
5	主要客户 D	/	/	-
6	主要客户 E	/	/	-
7	主要客户 F	/	/	-
8	主要客户 G	/	/	-
9	主要客户 H	/	/	-
合计		588,396.84	588,396.84	已回款

报告期末，报告期各期标的公司前五大直接客户的应收账款余额合计为 588,396.84 万元，占报告期末应收账款余额的比例为 96.93%。截至 2025 年 4 月 30 日，上述主要客户均已回款，期后回款情况良好。

2、结合报告期内标的公司的销售模式、对客户的结算模式及变化情况、信用政策、同行业可比公司情况等，标的公司应收账款周转率低于同行业可比公司具备合理性、符合行业惯例

(1) 标的公司的销售模式、对客户的结算模式报告期内未发生变化

报告期内，标的公司主要通过上市公司统一销售平台公司向下游客户销售，具体销售模式及结算模式如下：

①下游客户向上市公司统一销售平台公司发送采购订单，上市公司统一销售平台公司同步向标的公司下达采购订单；

②标的公司根据订单开展生产，上市公司统一销售平台公司与下游客户在约定的结算周期内进行开票和收款，标的公司与上市公司统一销售平台公司在约定的结算周期内进行开票和收款，两者相互独立，不以下游客户开票收款时间为前提，结算模式主要为银行转账。

报告期内，对主要客户的销售模式及结算模式均未发生变化。

(2) 应收账款周转率低于同行业可比公司符合标的公司的实际经营情况，具有合理性，符合行业惯例

报告期各期末，标的公司应收账款周转率与同行业可比公司的比较情况如下：

单位：次/年

股票简称	2024 年 10 月 31 日/ 2024 年 1-10 月	2023 年 12 月 31 日/ 2023 年度	2022 年 12 月 31 日/ 2022 年度
京东方	5.66	5.65	5.58
TCL 科技	7.33	9.46	10.04
深天马	3.39	4.19	4.40
彩虹股份	5.59	6.27	5.03
平均值	5.49	6.39	6.26
标的公司	4.34	3.54	2.32

注 1：应收账款周转率=营业收入/应收账款平均账面余额

注 2：2024 年 1-10 月标的公司应收账款周转率已年化处理，可比上市公司采用 2024 年年度报告数据计算

数据来源：同行业上市公司定期报告

报告期内，标的公司的应收账款周转率低于同行业可比上市公司均值，主要系标的公司对上市公司统一销售平台的信用政策与同行业可比上市公司对下游客户的信用政策存在差异所致：

同行业可比上市公司业务范围较广，对下游客户的整体信用周期情况具体如下：京东方业务范围包括显示器件业务及物联网创新业务，根据业务及下游客户不同账期主要为 7-120 天；TCL 科技半导体显示业务账期根据尺寸及下游客户不同主要为 30-150 天；深天马业务范围主要为小尺寸面板，下游客户为手机及汽车厂商，账期主要为 60-90 天。

基于集中高效化管理考虑，上市公司统一销售平台对集团内子公司设置统一的信用周期 120 天，信用周期根据集团内资金灵活性及效益最大化统筹安排进行设置，并充分考虑各子公司下游客户账期。

同行业上市公司如深天马、维信诺均存在体系内子公司通过上市公司对外销售的情形，标的公司销售模式与企业实际经营情况匹配，符合行业惯例。同行业可比上市公司的应收账款周转率反映其与下游客户之间的回款情况，无法体现上市公司体系内的回款期限情况，标的公司应收账款周转率低于同行业可比上市公司具有合理性。

3、结合同行业可比公司坏账计提比例进一步披露标的资产坏账计提比例的合理性，报告期后回款情况及回款比例，对关联方应收账款回款和关联方终端销售回款的金额和账期相匹配

（1）标的公司坏账计提比例合理、充分

报告期内，标的公司应收账款预期信用损失率与同行业可比公司对比情况如下：

账龄	应收账款预期信用损失率（%）		
	深天马	彩虹股份	标的公司
3 个月以内	3.00	0.01	0.00
3 个月至 6 个月	5.00		0.50
6 个月至 1 年	10.00	1.01	1.50
1-2 年（含 2 年）	20.00	5.05	10.00
2-3 年（含 3 年）	30.00	10.10	15.00
3 至 4 年（含 4 年）	100.00	未披露	50.00
4 至 5 年（含 5 年）			

5 年以上		100.00	
-------	--	--------	--

注 1：数据来源于同行业可比公司年度报告或公开信息；

注 2：标的公司不存在账龄为 3 年以上的应收账款；

注 3：上述预期信用损失率适用于非 TCL 华星合并范围内关联方及非关联方客户。

标的公司对于信用风险较低的 TCL 华星内部应收账款未计提坏账准备，对于非 TCL 华星合并范围内关联方及非关联方客户的应收账款参考其账龄对应的预期信用损失率计提坏账准备，具体分析如下：

①标的公司与同行业可比公司应收账款预期信用损失率的比例因客户结构和信用水平不同等而存在一定差异，差异原因具备合理性

标的公司聚焦 65 吋、75 吋大尺寸化产品，下游客户以全球 TV 行业大品牌客户为主，预期信用损失率低于深天马、与彩虹股份接近。主要原因系产品结构及下游客户有所不同所致，深天马主要产品为小尺寸面板，下游客户为手机及汽车厂商，产品结构和客户结构与标的公司差异较大；标的公司产品结构、客户结构与彩虹股份接近，应收账款预期信用损失率与彩虹股份不存在较大差异，具备合理性。

针对账龄 3 年以上的应收账款，标的公司的预期信用损失率低于上述同行业可比公司，一方面，报告期内标的公司应收账款回款情况良好，未出现应收账款账期大于 3 年的情形；另一方面，标的公司对客户信用风险进行定期监测，对于预计收回困难的款项，将及时进行单项坏账准备计提，确保坏账准备计提的及时性和充分性。标的公司结合历史回款情况，对账龄 3 年以上应收账款的预期信用损失率设置具备合理性。

②标的公司基于历史上的合作、回款和信用情况，对 TCL 华星合并范围内关联方未计提坏账准备具备合理性，处理方式与同行业公司合肥维信诺相同，符合行业惯例

标的公司系 TCL 华星合并范围内子公司，对 TCL 华星合并范围内的关联方应收账款，以应收上市公司统一销售平台的款项为主。根据标的公司与上市公司统一销售平台的约定，交付完成后，相关商品的风险和报酬从标的公司转移至上市公司统一销售平台，标的公司即拥有对上市公司统一销售平台的收款权，不以下游客户付款为前提。标的公司下游客户信用资质良好，标的公司与上市公司统一销售平台进行交易以来，下游客户均已全额回款，回款情况良好，不存在上市公司统一销售平台代标的公司承担坏账的情形，未来出现坏账并影响上市公司统一销售平台回款能力的可能性较小。同时，标的公司自成立以来未出现过坏账情形，其应收账款信用风险较低。因此，标的公司基于历史上的合作情

况、回款情况和信用情况，预期标的公司对 TCL 华星合并范围内的关联方的应收款项均可全额收回，对其未计提信用减值损失，具备合理性。

根据公开信息，合肥维信诺科技有限公司（以下简称“合肥维信诺”）因维信诺及其下属子公司信用风险较低或存在其他因素导致合肥维信诺不承担信用风险的情形，对于此类应收账款合肥维信诺不计提坏账准备，标的公司对 TCL 华星合并范围内关联方的坏账计提与合肥维信诺类似，符合行业惯例。

③标的公司应收账款坏账准备计提合理、充分

报告期内，标的公司的坏账计提比例分别为 0.01%、0.00%和 0.00%。一方面，标的公司应收账款以 TCL 华星合并范围内关联方为主，相关应收账款根据标的公司坏账计提政策未计提坏账准备；另一方面，标的公司其他客户回款情况良好，应收账款账龄基本在 3 个月以内，相关款项预期信用损失率为 0.00%。标的公司对其坏账已足额计提，计提比例具有合理性和充分性。

综上所述，标的公司的应收账款预期信用损失率与同行业可比公司的差异合理；基于与客户在历史上的合作情况、回款情况和信用情况进行坏账计提，计提比例合理、充分。

（2）报告各期末应收账款均已回款，对关联方应收账款回款和关联方终端销售回款的金额和账期相匹配

标的公司各期末的应收账款期后回款情况具体如下表所示：

单位：万元

项目	2024 年 10 月 31 日	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
应收账款余额	607,048.64	488,503.30	750,505.75
期后回款金额	607,048.64	487,657.55	750,501.37
期后回款金额占比	100.00%	99.83%	100.00%

注：2022 年末应收账款的期后回款金额及占比统计截至 2023 年 12 月 31 日，2023 年末应收账款的期后回款金额及占比统计截至 2024 年 12 月 31 日，2024 年 10 月末应收账款的期后回款金额及占比统计截至 2025 年 4 月 30 日。

标的公司报告期各期末的应收账款期后回款比例分别为 100%、99.83%和 100%。截至 2025 年 4 月 30 日，标的公司各期末应收账款均已全部回款，期后回款情况良好。

上市公司统一销售平台对标的公司下游客户的各期末的应收账款期后回款情况具体如下表所示：

单位：万元

项目	2024 年 10 月 31 日	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
应收账款余额	539,993.64	438,207.19	299,052.48
期后回款金额	539,993.64	438,207.19	299,052.48
期后回款金额占比	100.00%	100.00%	100.00%

注 1：2022 年末应收账款的期后回款金额及占比统计截至 2023 年 12 月 31 日，2023 年末应收账款的期后回款金额及占比统计截至 2024 年 12 月 31 日，2024 年 10 月末应收账款的期后回款金额及占比统计截至 2025 年 4 月 30 日。

注 2：以上应收账款余额和期后回款金额为主要关联方销售平台香港华星及惠州华星对标的公司下游客户的合计应收账款余额和期后回款金额。

截至上述时点，通过关联方销售至下游客户的款项已全部回款至关联方，标的公司对关联方应收账款回款金额与关联方终端销售回款的金额一致，已全部回款至标的公司，回款情况与账期匹配。

（三）标的资产将货币资金存放 TCL 科技内部结算中心的具体情况，款项性质与存在财务公司的差异，标的资产财务是否独立、合规，除上述款项外，标的资产其他应收款的构成情况、合理性及是否符合行业惯例，坏账准备计提的充分性及依据，是否存在其他应收款坏账准备计提不充分的情形，如存在，请解释说明具体情况

1、标的公司将货币资金存放 TCL 科技内部结算中心的具体情况，款项性质与存在财务公司的差异，标的公司财务独立、合规

（1）标的公司将货币资金存放 TCL 科技内部结算中心的具体情况

报告期各期末，标的公司存放于 TCL 科技内部结算中心（以下简称“结算中心”）的款项及利息余额分别为 1,495,541.00 万元、1,558,804.16 万元和 2,159,711.14 万元。（2）存放于结算中心款项与存放于财务公司款项的性质不存在实质性差异

财务公司为上市公司并表体系内的控股子公司，系经国家金融监督管理总局批准、国家工商部门注册的非银行金融机构，可依法依规对成员企业开展吸收存款、发放贷款、办理结

算及资金收付等业务。TCL 科技内部结算中心系上市公司内部资金管理职能模块，主要侧重于服务企业集团内部资金管理需要，统一管理、调度下属企业资金，并利用资金规模效应统一对外选择现金管理产品并议价，在确保上市公司体系内资金安全性的同时，提高资金管理效率和效益。财务公司和 TCL 科技内部结算中心的职能各有侧重、深度协同，共同构成上市公司的资金管理体系，有效提升了上市公司的资金使用效率和效益。鉴于 TCL 科技内部结算中心的资金管理效率和效益较高，标的公司出于提高资金管理效率，减少资金沉淀，提高资金收益的目的，将部分资金存放于结算中心。

就财务报表列示方面而言，由于财务公司为非银行金融机构，TCL 科技内部结算中心属于内部资金管理职能模块，不具备企业法人资格，因此依据会计准则的规定，标的公司存放于结算中心的款项在其他应收款科目列示，存放于财务公司的款项在货币资金科目列示。

但是，对于标的公司存放于 TCL 科技内部结算中心和财务公司款项的性质而言，无论存放于 TCL 科技内部结算中心还是财务公司的款项，所有权和使用权均归属于存放单位，款项性质不存在实质性差异。

（3）标的公司财务独立、合规

标的公司设立了财务部，配备了专职的财务人员，建立了独立的财务核算体系和财务会计制度，能够独立作出财务决策；标的公司严格执行各项财务内控制度，根据《中华人民共和国会计法》和公司章程有关规定规范财务工作。

TCL 科技内部结算中心严格按照上市公司相关内控制度开展业务，标的公司存放于 TCL 科技内部结算中心款项的所有权和使用权均归属标的公司。《关于规范上市公司与企业集团财务公司业务往来的通知》适用于上市公司（含合并报表范围内的控股子公司）与存在关联关系的企业集团财务公司业务往来，TCL 科技内部结算中心属于上市公司内部资金管理职能模块，不属于上市公司的关联方，不属于对外开展资金业务的法人主体，亦不属于企业集团财务公司，不属于《关于规范上市公司与企业集团财务公司业务往来的通知》规范范畴。出于谨慎性考虑，对照《关于规范上市公司与企业集团财务公司业务往来的通知》要求，标的公司与 TCL 科技内部结算中心业务往来合规情况如下：

①TCL 科技内部结算中心严格按照上市公司相关内控制度开展业务，与上市公司内单位业务往来遵循平等、自愿、公平和诚实信用的原则，并签订相关服务协议。

②结算中心不存在《关于规范上市公司与企业集团财务公司业务往来的通知》约定的禁止性行为。

③上市公司已制定相关资金管理制度，对内部结算中心进行风险管控，维护资金安全。

综上所述，TCL 科技内部结算中心原则上不适用《关于规范上市公司与企业集团财务公司业务往来的通知》的规定，TCL 科技内部结算中心仍符合其中可参考的规定要求。

大型集团型企业设立结算中心及财务公司对子公司资金进行统一管理符合国家政策导向。根据财政部发布的《企业内部控制应用指引第 6 号——资金活动》解读，“二、资金活动内部控制的总体要求……资金集中管理是方向。企业有子公司的，更加应当采取合法有效措施，强化对子公司资金业务的统一监控；有条件的企业集团，应当探索财务公司、资金结算中心等资金集中管控模式。”根据国资委《关于推动中央企业加快司库体系建设进一步加强资金管理的意见》，“司库体系是企业集团依托财务公司、资金中心等管理平台……要充分认识加快推进司库体系建设的必要性和紧迫性，主动把握新一轮信息技术革命和数字经济快速发展的战略机遇，围绕创建世界一流财务管理体系，将司库体系建设作为促进财务管理数字化转型的切入点和突破口，重构内部资金等金融资源管理体系”。

同时，根据公开信息，部分国内大型企业集团亦同时设有集团财务公司及内部资金结算中心，相关情形属于国内大型企业集团资金管理的通行做法。

综上所述，TCL 科技内部结算中心严格按照上市公司相关内控制度开展业务，相关管理安排顺应政策导向，符合相关规定及市场惯例，标的公司财务独立、合规。

2、标的公司其他应收款的构成情况、合理性、符合行业惯例，坏账准备计提的充分性及依据，不存在其他应收款坏账准备计提不充分的情形

（1）标的公司其他应收款构成情况合理，符合行业惯例

报告期各期末，标的公司其他应收款按款项性质分类情况如下：

单位：万元

款项性质	2024 年 10 月 31 日		2023 年 12 月 31 日		2022 年 12 月 31 日	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
存放 TCL 科技内部结算中心款项及利息	2,159,711.14	95.79%	1,558,804.16	91.47%	1,495,541.00	91.98%
应收补贴款	65,639.77	2.91%	94,065.95	5.52%	93,417.52	5.75%
应收研发服务往来款	14,669.90	0.65%	24,988.92	1.47%	9,897.98	0.61%
其他往来款（注）	14,691.71	0.65%	26,275.29	1.54%	27,001.50	1.66%
合计	2,254,712.52	100.00%	1,704,134.32	100.00%	1,625,858.00	100.00%

注：其他往来款主要系应收个税返还款、保证金及上市公司体系内其他往来款等。

报告期各期末，标的公司其他应收款主要为存放关联结算中心款项及利息，占比分别为 91.98%、91.47%和 95.79%，标的公司作为大型集团型企业 TCL 科技控股子公司，将资金存放于集团下属结算中心进行统一资金管理符合行业惯例。除存放 TCL 科技内部结算中心的款项及利息外的其他应收款主要为应收补贴款及应收研发服务往来款。其中，应收研发服务往来款为与 TCL 华星合并范围内关联方委托标的公司研究开发项目形成的应收款项。标的公司其他应收款构成符合高端制造业企业普遍接受补贴的行业特征及大型集团内部分工协作的惯例，构成情况具有合理性。

（2）坏账准备计提充分

标的公司对存在客观证据表明本公司将无法按应收款项的原有条款收回款项的其他应收款单独确定其信用损失。

当在单项工具层面无法以合理成本评估预期信用损失的充分证据时，标的公司参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的判断，依据信用风险特征将其他应收款划分为若干组合，在组合基础上计算预期信用损失。确定组合的依据如下：

组合名称	确定组合的依据	计提方法
关联方组合	应收合并范围内公司及其他关联方款项	参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预期计量坏账准备
较低风险组合	内部员工的备用金、应收退税款等政府部门的款项	
其他款项组合	本组合以应收款项的账龄等作为信用风险特征	

报告期各期末，其他应收款坏账准备计提金额分别为 59.04 万元、76.16 万元和 75.41 万元，占除存放 TCL 科技内部结算中心的款项及利息外的其他应收款余额比例分别为 0.05%、0.05%和 0.08%，坏账准备计提比例较低，主要原因为：除存放 TCL 科技内部结算中心的款项及利息外，其他应收款主要为应收补贴款和应收研发服务往来款等上市公司体系内部往来，相关款项信用风险较低，按标的公司历史账款回收情况不存在损失风险，因此未计提预计信用损失风险。综上，标的公司不存在其他应收款坏账准备计提不充分的情形。

(四) 标的资产向参股公司艾杰旭提供融资租赁业务的具体情况, 是否存在其他融资租赁业务, 相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定, 上述融资租赁相关业务是否涉及类金融业务;

1、标的公司向参股公司艾杰旭提供融资租赁业务的具体情况, 报告期内标的公司不存在其他融资租赁业务

报告期内, 标的公司将位于深圳市光明区长圳路南侧、科裕路东侧、长凤路北侧第一期、第二期相关土地上的建筑物及附属设施(以下统称“租赁房屋”)出租给艾杰旭使用, 租赁期 20 年。同时, 合同约定, 在租赁期间内, 如标的公司与 AGC 株式会社协商一致同意延长艾杰旭经营期限的, 租赁双方应在租赁满二十年后就租赁房屋签订新的租赁合同, 但因该土地使用期限到期而无法延期等客观原因导致无法签订更新合同的除外。

根据合同约定, 租赁房屋租金由初期投资成本及本息金额、相关税金构成, 其中利息率 = $(LPR \times 1.1) + 3\%$, LPR 是指中国人民银行授权全国银行同业拆借中心公布的 5 年期以上贷款市场报价利率, 租金总额在实际租赁期限内进行分摊。

向艾杰旭出租的租赁房屋用途主要为研发、生产加工玻璃基板, 并直接销售给标的公司, 艾杰旭为 11 代线玻璃基板生产厂商, 其生产的玻璃基板仅能供应 11 代线的显示器件厂商, 由于全球已实现量产的 11 代线除标的公司外, 仅有京东方在合肥和武汉以及夏普在广州的 10.5 代线, 且京东方和夏普的 10.5 代线玻璃基板主要由美国康宁公司供应, 因此标的公司是艾杰旭所生产的玻璃基板唯一具有实际需求的客户, 标的公司与艾杰旭系互为重要伙伴关系。标的公司通过向艾杰旭提供租赁, 能够在有效满足艾杰旭发展需求的同时, 也实现标的公司自身产能供应的保障, 租赁业务系基于双方合作的实际需要。

报告期内, 标的公司不存在其他融资租赁业务。

2、相关会计处理符合《企业会计准则》的规定

向艾杰旭提供的租赁业务, 标的公司按照《企业会计准则第 21 号——租赁》相关要求
进行会计核算。

(1) 租赁开始日的会计处理

根据《企业会计准则第 21 号——租赁》第三十八条的规定, 在租赁期开始日, 出租人应当对融资租赁确认应收融资租赁款, 并终止确认融资租赁资产。出租人对应收融资租赁款

进行初始计量时，应当以租赁投资净额作为应收融资租赁款的入账价值。租赁投资净额为未担保余值和租赁期开始日尚未收到的租赁收款额按照租赁内含利率折现的现值之和。公司按照于租赁房屋的租赁开始日，将艾杰旭未来各期的租赁付款额按照内含收益率折现确认金额确认为租赁投资净额；各期租赁付款额之和确认为应收融资租赁款。公司借记长期应收款-应收融资租赁款，同时冲减其他非流动资产，其差额计入未实现融资收益。

（2）后续租赁期间内的会计处理

根据《企业会计准则第 21 号——租赁》第三十九条的规定，出租人应当按照固定的周期性利率计算并确认租赁期内各个期间的利息收入。公司在以后融资租赁期间内按照未偿还本金和对应区间的内含收益率之乘积确认利息收入，同时借记长期应收款-未实现融资收益；待公司实际收到承租人艾杰旭支付的款项时，借记银行存款，同时冲减长期应收款-应收融资租赁款。

综上所述，标的公司租赁业务相关会计处理符合企业会计准则的规定。

3、上述租赁相关业务不涉及类金融业务

上述租赁业务与标的公司主营业务发展密切相关，艾杰旭在租赁房屋生产的玻璃基板系提供给标的公司的原材料，双方合作原因主要系：①艾杰旭是标的公司玻璃基板原材料的主要供应商，与艾杰旭的租赁业务有利于保证原材料供给的稳定性；②艾杰旭系全球领先的玻璃厂商 AGC 设立在中国的子公司，与上游原材料大型厂商的稳定合作关系有利于保证产品的质量；③租赁业务系基于双方合作的实际需要，标的公司并非以融资租赁目的开展租赁业务。因此，上述租赁相关业务不属于《监管规则适用指引——发行类第 7 号》中关于类金融业务监管要求所规定的类金融业务。

综上，公司向艾杰旭提供房屋租赁业务与公司主营业务发展密切相关，不属于类金融业务。

（五）标的资产其他应付款的明细情况，包括但不限于应付对象名称、形成的时间及原因、金额、主要用途、支付进展、期限及是否逾期，上述款项是否为经营性往来；

报告期末，标的公司其他应付款余额为 211,098.72 万元，包含预提费用合计 67,081.35 万元，占比为 31.78%，主要为预提产品质量保证金及预提每月发生的天然气及水电费等，其中预提产品质量保证金包括不可预见的偶发性专项质量赔付款项以及根据公司历史数据和行业经验预提的售后维修基金费用，具体情况参见本回复问题 7、一之“（七）结合标的资产为所销售的商品提供质量保证的情形及相关会计政策，披露报告期内标的资产预计负债的计提情况，计提是否充分，各期末预计负债金额为 0 的合理性。”

其他应付款余额在 2,000 万元以上的应付对象对应的其他应付款合计余额为 79,874.19 万元，占除预提费用外其他应付款余额比例为 55.46%，主要为应付 TCL 华星的管理、销售及制造支持平台服务费以及知识产权使用费等、尚未达到最终验收测试阶段或保修期届满后的付款期限的生产用设备采购款以及尚未达到完工验收状态基建工程款，明细情况如下：

单位：万元

单位名称	期末余额	形成时间	形成原因及主要用途	截至 2025 年 3 月 31 日期后支付金额	期限	逾期情况	是否为经营性往来
TCL 华星光电技术有限公司	34,574.24	2024 年	管理、销售及制造支持平台服务费以及知识产权使用费等（注）	26,008.73	半年内	未逾期	是
公司 A	9,389.56	2022-2024 年	生产用设备尚未完成验收	3,243.85	设备验收或质保期满后支付	未逾期	是
公司 B	8,288.09	2021-2024 年	基建工程尚未达到完工验收状态	5,573.59	工程验收后支付	未逾期	是
公司 C	4,876.97	2022-2024 年	生产用设备质保期未到期	251.77	设备验收或质保期届满后支付	未逾期	是
公司 D	4,357.52	2022-2024 年	生产用设备尚未完成验收	325.60	设备验收或质保期届满后支付	未逾期	是
公司 E	4,078.97	2022-2024 年	生产用设备尚未完成验收或生产用设备质保期未到期	3,549.39	设备验收或质保期届满后支付	未逾期	是
公司 F	4,004.99	2023-2024 年	应付专利代理申请中介机构的专	4,004.99	-	未逾期	是

单位名称	期末余额	形成时间	形成原因及主要用途	截至 2025 年 3 月 31 日期后支付金额	期限	逾期情况	是否为经营性往来
			利申请相关费用以及代理费用				
公司 G	2,930.13	2022-2024 年	生产用设备尚未完成验收或生产用设备质保期未到期	0.00	设备验收或质保期届满后支付	未逾期	是
公司 H	2,795.60	2023-2024 年	生产用设备质保期未到期	1,600.33	设备验收或质保期届满后支付	未逾期	是
公司 I	2,454.65	2023-2024 年	生产用设备尚未完成验收	2,454.65	设备验收或质保期届满后支付	未逾期	是
公司 J	2,123.46	2021 年前	基建工程尚未达到完工验收状态	0.00	工程验收后支付	未逾期	是
合计	79,874.19						

注：管理、销售及制造支持平台服务费主要系 TCL 华星为降低管理成本、提高经营效率为标的公司提供相关服务所产生的服务费，知识产权使用费为标的公司在自身研发生产活动中使用到 TCL 华星持有的、第三方持有的专利技术，以及 TCL 科技所持有的商标需支付相关的知识产权使用费。具体情况参见本回复问题 5、一、（五）之“1、报告期内标的公司向 TCL 华星采购支持服务和显示器件的金额”相关内容

上述款项均为经营性往来款项，按照合同约定进行款项支付，未出现逾期的情形。

(六) 报告期内标的资产各类存货的库龄情况、期后结转金额及比例，并结合标的资产通过上市公司统一销售平台的具体模式、确认营业收入及结转营业成本的时点、产品实现最终销售周期、同行业可比公司情况等，披露存货周转率高于同行业可比公司平均值的原因及合理性，并结合库龄、产品专用性和订单情况分析存货跌价准备计提充分性；

1、报告期内标的公司各类存货的库龄情况、期后结转金额及比例

(1) 报告期内标的公司各类存货的库龄情况

报告期各期末，公司各类存货的库龄情况如下表所示：

单位：万元

存货类型	库龄	2024 年 10 月 31 日		2023 年 12 月 31 日		2022 年 12 月 31 日	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
原材料	1 年以内	9,985.19	69.17%	11,503.34	69.66%	18,222.46	80.88%
	1-2 年	789.19	5.47%	2,155.30	13.05%	3,093.02	13.73%
	2 年以上	3,662.21	25.37%	2,853.96	17.28%	1,215.20	5.39%
	小计	14,436.59	100.00%	16,512.60	100.00%	22,530.68	100.00%
在产品	1 年以内	47,015.69	99.93%	47,124.48	99.91%	38,848.55	99.92%
	1-2 年	1.23	0.00%	11.13	0.02%	29.36	0.08%
	2 年以上	30.97	0.07%	29.62	0.06%	1.42	0.00%
	小计	47,047.89	100.00%	47,165.23	100.00%	38,879.33	100.00%
产成品	1 年以内	94,009.35	99.49%	67,615.42	99.58%	66,979.64	99.98%
	1-2 年	464.12	0.49%	282.89	0.42%	13.79	0.02%
	2 年以上	16.10	0.02%	-	-	-	-
	小计	94,489.57	100.00%	67,898.31	100.00%	66,993.43	100.00%
存货	1 年以内	151,010.23	96.82%	126,243.24	95.95%	124,050.65	96.61%
	1-2 年	1,254.54	0.80%	2,449.32	1.86%	3,136.17	2.44%
	2 年以上	3,709.28	2.38%	2,883.58	2.19%	1,216.62	0.95%
	合计	155,974.05	100.00%	131,576.14	100.00%	128,403.44	100.00%

如上表所示，标的公司一年以内原材料账面余额占比分别为 80.88%、69.66%和 69.17%，一年以上的原材料主要为备品备件；剔除备品备件后，一年以内原材料账面余额占比分别为 89.70%、84.70%和 84.53%，占比较高。

备品备件是维护生产装置正常运行、进行生产装置维护维修等所必需的存货，其使用主

要视生产装置维护维修需求而定，使用时间和使用量均具有不确定性，为保证生产稳定性需要长期备库，导致部分备品备件的库龄超过一年。备品备件主要包括结构件、电子元件等生产装置备件，其不以销售为目的，预计可使用年限较长（结构件为 5-10 年，电子元件为 2-5 年），且长期备库一般不会影响其可使用性；标的公司主要参考库龄对其计提跌价准备，同时针对无使用价值的部分单项计提跌价准备。因此，标的公司备品备件跌价准备计提充分。

报告期内，公司通过精细化管理和高效生产运营，保持高生产效率和周转率，在产品、产成品存货主要集中在一年以内，库龄较短。

综上，报告期各期末，标的公司存货库龄状况良好，库龄在 1 年以上的存货占比较低，不存在重大异常情况。

（2）报告期内标的公司各类存货的期后结转金额及比例

截至 2025 年 3 月 31 日，标的公司各类存货期后结转金额及比例如下：

单位：万元				
存货类型	项目	2024 年 10 月 31 日	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
原材料	账面余额	14,436.59	16,512.60	22,530.68
	结转金额	11,463.40	13,860.74	20,121.29
	结转比例	79.41%	83.94%	89.31%
在产品	账面余额	47,047.89	47,165.23	38,879.33
	结转金额	46,638.64	46,769.64	38,488.77
	结转比例	99.13%	99.16%	99.00%
产成品	账面余额	94,489.57	67,898.31	66,993.43
	结转金额	93,735.33	67,627.45	66,993.43
	结转比例	99.20%	99.60%	100.00%

如上表所示，标的公司报告期各期末各类存货期后结转比例较高，存货期后结转情况良好。

2、结合标的公司通过上市公司统一销售平台的具体模式、确认营业收入及结转营业成本的时点、产品实现最终销售周期、同行业可比公司情况等，存货周转率高于同行业可比公司平均值具有合理性

报告期各期末，标的公司与同行业可比上市公司存货周转率情况如下：

单位：次/年

公司名称	2024 年 1-10 月	2023 年	2022 年
京东方	5.46	4.88	4.89
TCL 科技	6.77	7.01	8.21
深天马	6.92	6.52	6.03
彩虹股份	8.93	10.33	9.04
平均值	7.02	7.18	7.04
标的公司	13.10	14.95	13.88

注：2024 年 1-10 月标的公司数据已年化处理，可比上市公司采用 2024 年年度报告数据；数据来源：同行业上市公司定期报告。

报告期内，公司存货周转率高于同行业可比公司，主要原因系公司生产模式采用“以销定产”、采购模式主要为“以销定采”的方式的模式来组织生产采购，存货周转速度较快。具体分析如下：

（1）标的公司主要原材料玻璃基板由标的公司与 AGC 株式会在标的公司厂区内成立的合资公司艾杰旭供应，随用随供；其他主要原材料如驱动 IC、装配印刷电路板、偏光片等通过 VMI 形式或者通过“以销定采”的形式采购，公司严格管理原材料的库存量，原材料保持了高周转率。

（2）另一方面，标的公司产品生产周期较短，在产品周转较快。

（3）标的公司根据客户需求及下达的订单排产；通过上市公司统一销售平台公司销售的，相关商品均由标的公司直接将货物发运至下游客户至指定地点，在取得签收单据或提单后确认收入并同步结转成本，销售周期较短。因此，公司在产品、产成品总体周转较快。

（4）同行业可比公司情况

根据同行业可比公司近期披露的相关内容，其存货周转率与标的公司存在差异的分析如下：

公司名称	披露时间及披露文件	存货周转相关披露内容	差异分析
京东方	2022 年 3 月《京东方科技股份有限公司 2022 年面向专业投资者公开发行可续期公司债券（数字经济）（第一期）募集说明书》	公司存货的周转速度维持在较高水平，但自 2019 年以来呈下降趋势，主要系近年来公司新产线的建设稳步推进，逐步实现转固投入生产，同时，随销售规模扩大，运营产线形成存货增加较多。	京东方近年来新产线陆续投产，运营产线形成存货增加较多，导致存货周转率下降

公司名称	披露时间及披露文件	存货周转相关披露内容	差异分析
深天马	2024 年 4 月《关于对天马微电子股份有限公司 2023 年年报的问询函的财务情况说明》	公司常规材料通常不需要备货，供应商可以快速响应，部分长周期材料备货周期为 60-90 天，IT 显示业务的 IC 由于规格特殊，通常需要 120-160 天备货。公司从领料生产、产品完工、质量检验到产品入库的生产周期通常在 30-50 天，具体因产品技术路线、产品规格等存在差异。公司生产模式为以销定产，按照与客户的交付约定，通常从产品入库到发货间隔较短，但也存在由于客户套料、仓储等原因影响客户提货计划的情况。 总体上看，从公司开始备货、投入生产、产品入库、客户提货所需要的周期一般在 45-90 天，这与公司最近两年（2022 年、2023 年）的库存平均周转天数 60 天基本一致。	标的公司 2022 年、2023 年存货周转天数分别为 24 天、26 天。 深天马 2022 年、2023 年的库存平均周转天数 60 天，高于标的公司，其可能受到部分长周期物料、特殊物料备货周期较长，以及存在由于客户套料、仓储等原因影响客户提货计划等因素影响，而标的公司上述情况较少。
彩虹股份	2023 年 6 月《彩虹股份关于上海证券交易所对公司 2022 年年度报告的信息披露监管工作函的回复公告》	2022 年公司积极应对行业低谷期，液晶面板产品产销量保持持续增长，并实现满产满销，产销率达 102%。公司根据市场供求关系及时调整产品结构，全力开拓市场，加强客户深度合作，稳固提升市场份额，存货周转速度快，期末产成品库存极低。2022 年公司面板业务存货周转率 12.89 次/年，高于同行业公司数据。公司本期存货跌价准备计提比例低于同行业公司的主要原因是存货流转速度快、期末存货库存量少，无积压存货。	2022 年彩虹股份面板业务存货周转率 12.89 次/年，与标的公司差异较小

综上，报告期内，标的公司存货周转率高于同行业可比公司平均值具有合理性。

3、结合库龄、产品专用性和订单情况，标的公司存货跌价准备计提充分

报告期各期末，标的公司存货的库龄结构及存货跌价准备计提情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 10 月 31 日		2023 年 12 月 31 日		2022 年 12 月 31 日	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
1 年以内	151,010.23	96.82%	126,243.24	95.95%	124,050.65	96.61%
1-2 年	1,254.54	0.80%	2,449.32	1.86%	3,136.17	2.44%
2 年以上	3,709.28	2.38%	2,883.58	2.19%	1,216.62	0.95%
账面余额	155,974.05	100.00%	131,576.14	100.00%	128,403.44	100.00%
跌价准备	20,879.00	/	22,569.68	/	15,801.83	/
跌价比例	13.39%	/	17.15%	/	12.31%	/

报告期各期末，标的公司一年以内库龄的存货占比分别为 96.61%、95.95%和 96.82%，

整体占比较高，库龄在一年以上的存货金额及占比较少，主要为原材料中的备品备件，其使用时间和使用量均具有不确定性，因此需要长期备库。报告期各期末，标的公司存货跌价准备计提比例与同行业可比公司平均值无显著差异，符合行业情况，具备合理性，具体情况如下：

公司名称	2024 年 10 月 31 日	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
京东方	22.64%	23.46%	26.65%
TCL 科技	18.96%	13.29%	14.72%
深天马 A	7.08%	8.95%	6.80%
彩虹股份	7.96%	4.71%	8.14%
平均值	14.16%	12.60%	14.08%
标的公司	13.39%	17.15%	12.31%

注：同行业上市公司 2024 年 10 月 31 日数据为截至 2024 年 12 月 31 日财务数据

标的公司产品如形成呆滞存货，标的公司在计提减值准备时将会充分考虑产品专用性。

标的公司根据每年与下游客户签署 MOU（合作谅解备忘录）或 LTA（关键物料供应保障协议）确定的意向采购量，制定合理的全年产销存目标；下游客户主要按季度更新未来 3 个月的需求预估并按月下达正式订单，标的公司根据其预估，有计划性地完成精确备料、生产以及出货，订单充分，具有丰富的客户储备与充足的框架合同及订单。报告期各期末，标的公司存货需求覆盖率情况如下：

单位：万片

项目	2024 年 10 月 31 日	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
产成品数量	127.78	66.03	75.14
在产品数量	69.89	67.38	64.84
合计	197.67	133.41	139.99
下游客户需求预估	572.67	491.74	533.51
存货需求覆盖率	289.71%	368.60%	381.11%

注：下游客户需求预估系截至报告期各期末下游客户未来 3 个月需求预估数量。

如上表所示，标的公司主要依据下游客户需求预估及订单进行排产，报告期各期末存货需求覆盖率较高。同时，标的公司报告期各期末存货期后结转情况良好，其中在产品、产成品的期后结转比例超过 99%，具体情况参见本问题一、（六）之“1、报告期内标的公司各类存货的库龄情况、期后结转金额及比例”。因此，标的公司存货跌价计提充分。

综上，报告期各期末，标的公司存货库龄状况良好，库龄在 1 年以上的存货占比较低，存货期后结转销售情况良好，不存在重大异常情况。标的公司结合自身经营特点及产品特点制定了存货跌价政策，结合各期末库龄情况、各期销售情况、产品专用性、订单情况等因素，存货跌价准备计提充分。

（七）结合标的资产为所销售的商品提供质量保证的情形及相关会计政策，披露报告期内标的资产预计负债的计提情况，计提是否充分，各期末预计负债金额为 0 的合理性。

标的公司在与客户签订合同时一般约定质量保证条款，在质量保证期内若发生质量问题，应提供返工、维修或替换不良产品等售后服务。报告期内，公司根据自身历史经营数据和行业经验计提售后维修基金，确认其他应付款。对于不可预见的偶发性专项质量赔付款项，公司根据赔付款项商谈情况，确认其他应付款，因此，标的公司产品质量保证金期末余额包括维修基金期末余额及尚未支付的偶发性专项质量赔付款项，列示于其他应付款科目。

报告期内，标的公司售后维修基金的计提及结存情况具体如下：

单位：万元			
项目	2024 年 1-10 月	2023 年	2022 年
期初维修基金余额 A	13,603.21	11,037.68	9,602.13
当期计提售后维修基金金额 B	7,636.40	7,112.57	3,862.98
当期使用及质保期满后冲回金额 C	6,464.02	4,547.04	2,427.43
覆盖率 (A+B) /C	328.58%	399.17%	554.71%

注：覆盖率=（期初售后服务费余额+当期计提售后维修基金金额）/当期使用及质保期满后冲回金额

报告期内，标的公司售后维修基金计提比例系基于公司历史数据和行业经验计提：公司基于历史实际发生的售后服务费用支出情况与历史销售规模的数据，结合产品规格分布、质量稳定性、产品成熟度及下游应用环境复杂度等情况，确定售后维修基金的计提标准。报告期内，标的公司售后维修基金的计提金额均能覆盖实际发生金额，覆盖率充足，售后维修基金计提充分。

报告期各期末，标的公司产品质量保证金期末余额分别为 22,204.86 万元、32,596.47 万元和 35,224.62 万元，占主营业务收入比例分别为 1.37%、1.52%和 1.50%。面板制造采用全流程严苛质量控制体系，绝大部分潜在缺陷在生产环节即被提前拦截，规模化量产后的产品不良率稳定控制在较低水平，因此售后维护需求及赔付发生概率较低，标的公司售后服

务费计提比例充分。

报告期内,标的公司与同行业可比公司的产品质量保证金余额占主营业务收入比例情况如下:

公司名称	2024 年 1-10 月	2023 年	2022 年
京东方	1.30%	1.62%	1.58%
彩虹股份	0.09%	0.09%	0.09%
惠科股份	0.31%	0.16%	0.24%
标的公司	1.50%	1.52%	1.37%

注:京东方、彩虹股份数据为 2022 至 2024 年年度数据,惠科股份因近期数据未披露,采用 2020-2022 年半年度数据,标的公司及惠科股份数据均已年化处理

由上表可知,报告期内,标的公司产品质量保证金期末余额占主营业务收入的比例高于彩虹股份及惠科股份,与京东方接近,符合行业惯例,计提充分。

经查询公开披露信息,部分上市公司亦将计提的相关售后服务费用计入其他应付款,具体情况如下:

公司名称	计提售后服务费入账科目	具体描述
高凌信息 (688175.SH)	其他应付款	1、公司在《8-1-1 发行人及保荐机构关于珠海高凌信息科技股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市申请文件的第一轮审核问询函的回复(2021 年半年报财务数据更新版)》中披露“报告期各期末,公司按合同约定质保期限计算剩余质保期,按上表标准计算截至期末的预提未来售后费用余额,并计入其他应付款。” 2、公司在《高凌信息:2024 年年度报告》中披露按款项性质列示的其他应付款,其中包含预提售后服务费。
万和电气 (002543.SZ)	其他应付款	公司在《万和电气:2024 年年度报告》中披露按款项性质列示的其他应付款,其中包含“售后服务费等往来款”。
洛凯股份 (603829.SH)	其他应付款	公司在《洛凯股份:2023 年年度报告》中披露“公司其他应付款主要系往来款、预计负债(售后服务费)和返还政府补助款等。”
盟升电子 (688311.SH)	其他应付款	公司在《成都盟升电子技术股份有限公司向不特定对象发行可转换公司债券并在科创板上市募集说明书(上会稿)》中披露,其他应付款中包含“销售佣金及售后服务费”。

公司名称	计提售后服务费入账科目	具体描述
英搏尔 (300681.SZ)	其他应付款	公司在《江苏京源环保股份有限公司向不特定对象发行可转换公司债券募集说明书》中披露“报告期内，公司其他应付款主要为预提售后服务费、押金保证金、应付债券利息及其他往来款项。”

综上，报告期内，标的公司已按合同约定的情况为所销售的商品提供质量保证，并已充分计提产品质量保证金。

（八）补充披露情况

1、标的资产资金存放财务公司款项的具体情况，包括存款类型、金额、利率，利息收入与存款情况是否匹配、利率是否公允，对资金相关的内控制度及执行情况，后续存款安排，交易完成后相关存款安排是否符合《关于规范上市公司与企业集团财务公司业务往来的通知》的规定，资金存放列报是否符合《企业会计准则》的规定

上市公司已在重组报告书之“第九节 管理层讨论与分析”之“四、标的公司的财务状况、盈利能力分析”之“（一）财务状况分析”之“1、资产结构分析”之“（1）流动资产构成及变动分析”之“①货币资金”处补充披露了相关情况。

2、报告期内主要客户的期后回款情况，结合报告期内标的资产的销售模式、对客户的结算模式及变化情况、信用政策、同行业可比公司情况等，披露标的资产应收账款周转率低于同行业可比公司的原因及合理性、是否符合行业惯例，并结合同行业可比公司坏账计提比例进一步披露标的资产坏账计提比例的合理性，报告期期后回款情况及回款比例，对关联方应收账款回款和关联方终端销售回款的金额和账期是否匹配

报告期内标的公司期后回款情况、坏账准备计提合理性以及报告期期后回款情况及回款比例，上市公司已在重组报告书之“第九节 管理层讨论与分析”之“四、标的公司的财务状况、盈利能力分析”之“（一）财务状况分析”之“1、资产结构分析”之“（1）流动资产构成及变动分析”之“②应收账款”处补充披露了相关情况。

报告期内标的公司应收账款周转率情况，上市公司已在重组报告书之“第九节 管理层讨论与分析”之“四、标的公司的财务状况、盈利能力分析”之“（一）财务状况分析”之“4、资产周转能力分析”处补充披露了相关情况。

3、标的资产将货币资金存放 TCL 科技内部结算中心的具体情况，款项性质与存在财务公司的差异，标的资产财务是否独立、合规，除上述款项外，标的资产其他应收款的构成情况、合理性及是否符合行业惯例，坏账准备计提的充分性及依据，是否存在的情形，如存在

上市公司已在重组报告书之“第九节 管理层讨论与分析”之“四、标的公司的财务状况、盈利能力分析”之“（一）财务状况分析”之“1、资产结构分析”之“（1）流动资产构成及变动分析”之“③其他应收款”处补充披露了相关情况。

4、标的资产向参股公司艾杰旭提供融资租赁业务的具体情况，是否存在其他融资租赁业务，相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定，上述融资租赁相关业务是否涉及类金融业务

上市公司已在重组报告书之“第九节 管理层讨论与分析”之“四、标的公司的财务状况、盈利能力分析”之“（一）财务状况分析”之“1、资产结构分析”之“（2）非流动资产构成及变动分析”之“①长期应收款”处补充披露了相关情况。

5、标的资产其他应付款的明细情况，包括但不限于应付对象名称、形成的时间及原因、金额、主要用途、支付进展、期限及是否逾期，上述款项是否为经营性往来；

上市公司已在重组报告书之“第九节 管理层讨论与分析”之“四、标的公司的财务状况、盈利能力分析”之“（一）财务状况分析”之“2、负债结构分析”之“（1）流动负债构成及变动分析”之“④其他应付款”处补充披露了相关情况。

6、报告期内标的资产各类存货的库龄情况、期后结转金额及比例，并结合标的资产通过上市公司统一销售平台的具体模式、确认营业收入及结转营业成本的时点、产品实现最终销售周期、同行业可比公司情况等，披露存货周转率高于同行业可比公司平均值的原因及合理性，并结合库龄、产品专用性和订单情况分析存货跌价准备计提充分性

报告期内标的公司各类存货的库龄情况、期后结转金额及比例，以及存货跌价准备计提充分性，上市公司已在重组报告书之“第九节 管理层讨论与分析”之“四、标的公司的财务状况、盈利能力分析”之“（一）财务状况分析”之“1、资产结构分析”之“（1）流动资产构成及变动分析”之“④存货”处补充披露了相关情况。

报告期内标的公司存货周转率情况，上市公司已在重组报告书之“第九节 管理层讨论与

分析”之“四、标的公司的财务状况、盈利能力分析”之“（一）财务状况分析”之“4、资产周转能力分析”处补充披露了相关情况。

7、结合标的资产为所销售的商品提供质量保证的情形及相关会计政策，披露报告期内标的资产预计负债的计提情况，计提是否充分，各期末预计负债金额为 0 的合理性

上市公司已在重组报告书之“第九节 管理层讨论与分析”之“四、标的公司的财务状况、盈利能力分析”之“（一）财务状况分析”之“2、负债结构分析”之“（1）流动负债构成及变动分析”之“④其他应付款”处补充披露了相关情况。

二、会计师核查程序及核查意见

（一）核查程序

基于对标的公司财务报表整体发表审计意见，我们按照中国注册会计师审计准则的规定，执行了必要的审计及核查程序，主要包括：

1、获取财务公司存款余额明细、利率政策，结合查询到的商业银行及中国人民银行同期存款利率，评价财务公司的利率的公允性及利息收入与存款情况的匹配性；访谈了解标的公司资金存放及后续存款安排是否符合《关于规范上市公司与企业集团财务公司业务往来的通知》的相关规定；了解《企业会计准则》关于资金存放列报要求，并分析标的公司与财务公司业务往来合规性；是否符合会计准则规定；

2、获取报告期内标的公司及销售平台向下游客户的应收账款明细表，分析坏账准备计提及抽样检查期后回款情况；

3、通过访谈、获取合同等方式了解标的公司的销售模式、结算模式及信用政策；

4、通过查阅同行业可比公司披露的公开信息，同时结合产品结构、账期情况等分析标的公司应收账款周转率低于同行业公司的具体原因及合理性；

5、获取结算中心存款余额明细及与结算中心的存款协议，了解存款相关情况及内控制度；

6、获取其他应收款明细表，了解其他应收款构成情况及坏账准备计提政策，分析坏账

准备计提的充分性；

7、了解标的公司向参股公司艾杰旭提供融资租赁业务的具体情况，了解是否存在其他融资租赁业务；获取相关的租赁合同；查阅会计准则关于融资租赁的相关规定，了解、分析标的公司会计处理是否符合企业会计准则的规定；根据《监管规则适用指引——发行类第7号》，访谈了解标的公司是否不涉及类金融业务；

8、获取其他应付款明细表，结合合同、序时账等分析主要其他应付款应付对象、形成时间、金额、主要用途、支付进展、期限及逾期情况；分析是否属于经营性往来；

9、获取标的公司报告期内存货明细表、库龄表，了解公司存货的构成、库龄分布、期后结转等情况；查询同行业可比公司存货周转率情况，了解标的公司存货周转率高于同行业可比公司平均值的原因并分析合理性；查询同行业可比公司存货跌价准备计提情况，了解公司存货跌价准备计提政策、存货需求覆盖率，并分析存货跌价准备计提的充分性；

10、了解标的公司因销售商品提供质量保证计提售后维修费的具体情况、相关的会计政策，分析售后维修费计提的充分性。

（二）核查结论

基于我们为标的公司报告期内财务报表整体发表审计意见执行的审计工作，我们认为，在报告期内的重大方面：

1、标的公司资金存放财务公司的利息收入同存款情况相匹配，标的公司和财务公司均为上市公司合并范围内子公司，标的公司资金存放及后续存款安排，符合《关于规范上市公司与企业集团财务公司业务往来的通知》的相关规定，与我们访谈了解的情况一致；资金存放相关列报符合《企业会计准则》的相关规定；

2、截至2025年4月30日，下游客户及主要直接客户已全部回款，关联方应收账款回款和关联方终端销售回款的金额和账期匹配；报告期内，标的公司应收账款周转率低于同行业公司平均值主要系标的公司对上市公司统一销售平台的信用政策与同行业可比上市公司对下游客户的信用政策存在差异所致，具有合理性；标的公司的应收账款预期信用损失率与同行业可比公司的差异合理；标的公司基于与客户在历史上的合作情况、回款情况和信用情况进行坏账计提，计提比例合理、充分；

3、标的公司存放于结算中心的情况符合财务独立、合规情况，与我们访谈了解的情况一致；标的公司其他应收款主要为存放于结算中心的款项及应收补贴款，符合行业惯例，坏账准备计提充分；

4、报告期内，标的公司将位于深圳市光明区第一期、第二期相关土地上的建筑物及附属设施（以下统称“租赁房屋”）出租给艾杰旭使用，主要用于研发、生产加工玻璃基板，并直接销售给标的公司。报告期内，标的公司不存在其他融资租赁业务。前述融资租赁业务，标的公司按照《企业会计准则第 21 号——租赁》相关要求进行了会计核算，相关会计处理符合企业会计准则的相关规定；根据《监管规则适用指引——发行类第 7 号》，标的公司不涉及类金融业务，与我们访谈了解的情况一致；

5、标的公司主要其他应付款主要构成均未逾期，均为经营性往来；

6、报告期各期末，标的公司存货库龄在 1 年以上的存货占比较低，不存在重大异常情况；报告期各期末各类存货期后结转比例较高；报告期内，标的公司存货周转率高于同行业可比公司平均值具有合理性；标的公司结合自身经营特点及产品特点制定了存货跌价政策，公司结合各期末库龄情况、各期销售情况、产品专用性、订单情况等因素，按照可变现净值与账面价值孰低的原则对公司存货计提减值准备，存货跌价准备计提充分；

7、报告期内，标的公司已按合同约定的情况为所销售的商品提供质量保证，并已充分计提售后维修费。

问题 8、关于收益法评估

申请文件显示：（1）标的资产报告期内盈利波动较大。在收益法预测中，预计标的资产 2024 年至 2028 年收入从 238.67 亿元降至 202.69 亿元，收入增长率分别为-2%、-6.8%、-4.5%、-2.6%，基本呈稳步下降趋势；（2）在收益法预测中，预计标的资产 2024 年 11-12 月至 2028 年毛利率分别为 16.3%、19.3%、15.8%、13.2%、11%，基本呈稳步下降趋势，和报告期内毛利率存在较大波动趋势不一致；（3）收益法评估中，2024 年 11-12 月至 2028 年，折现率取值分别为 8.75%、8.81%、8.89%、8.97%、9.02%。

请上市公司补充披露：（1）截至回函披露日，标的资产实际业绩实现情况，与预测数据是否存在重大差异，如是，进一步披露原因及对本次交易评估定价的影响；（2）营业收入预测表及预测依据，结合 LCD 行业周期性市场需求、市场竞争格局，LCD 与 OLED 技术差异性及下游市场重叠、行业竞争情况，标的资产产品核心技术优势、市场份额及竞争力、报告期内盈利波动情况、各产品计划产量、良率水平、销售单价变动情况及客户的稳定性，披露收入预测的依据及合理性，并结合报告期内境外市场占比不断提升、海外市场贸易政策风险的影响等，进一步披露对标的资产持续盈利能力的影响；（3）按照直接材料、直接人工、制造费用等项目披露营业成本预测表及预测的依据，结合标的资产原材料历史价格变动、供应商的稳定性、议价能力、同行业可比公司可比产品毛利率水平及变动趋势等，披露毛利率预测的依据及合理性；（4）结合近期同行业可比案例、行业分类情况，披露标的资产收益法评估折现率相关参数，包括但不限于无风险收益率、市场期望报酬率、 β 值、特定风险系数等选取的合理性，并量化分析前述参数变动对收益法评估值变动的影响。

请独立财务顾问、会计师和评估师核查并发表明确意见。

回复：

一、上市公司补充披露

（一）截至回函披露日，标的资产实际业绩实现情况，与预测数据是否存在重大差异，如是，进一步披露原因及对本次交易评估定价的影响。

标的公司 2024 年度、2025 年 1-3 月实际业绩实现情况与预测数据对比如下：

单位：万元

项目	2024 年度	差异额	完成率
----	---------	-----	-----

	实际数	预测数		
营业收入	2,415,826.15	2,420,614.93	-4,788.78	99.80%
营业成本	1,931,015.53	1,936,014.20	-4,998.67	99.74%
毛利额	484,810.61	484,600.73	209.88	100.04%
净利润	280,709.12	265,404.74	15,304.38	105.77%

(续)

项目	2025 年 1-3 月	2025 年度	待实现金额	一季度完成率
	实际数	预测数		
营业收入	654,560.59	2,359,856.86	1,705,296.27	27.74%
营业成本	492,184.74	1,902,941.18	1,410,756.44	25.86%
毛利额	162,375.85	456,915.68	294,539.83	35.54%
净利润	108,570.10	237,648.72	129,078.61	45.69%

注：以上数据未经审计

标的公司 2024 年度营业收入、营业成本和毛利额的实际数与预测数差异较小，实现净利润高于预测数，主要原因为数据口径存在差异。实际数为利润表口径，预测数为收益法评估通用的现金流口径，未考虑非现金流口径下的公允价值变动损益、投资收益、其他收益以及财务费用中的利息收入及汇兑损益等项目的影响，差异率较小。

标的公司 2025 年第一季度实际经营业绩完成率较高的主要原因为：（1）受国家“以旧换新”国补政策影响，国内 TV 等下游领域短期内景气度较高。此外，为应对海外贸易政策的潜在不确定性影响，短期内下游厂商采取提前备货策略。境内外需求推动显示面板价格温和上行，带动标的公司经营业绩短期内提前释放；（2）实际数与预测数存在利润表和现金流口径差异，预测数为收益法评估通用的现金流口径，未考虑非现金流口径下的公允价值变动损益、投资收益、其他收益以及财务费用中的利息收入及汇兑损益等项目的影响，符合评估准则要求。

综上，标的公司 2024 年度实际业绩实现情况与预测数据不存在重大差异，2025 年第一季度实际业绩完成度较高主要受国家优惠政策、国际贸易政策等阶段性因素以及合理计算口径差异影响，但仍处于 2025 年全年预测净利润的合理范围内。本次评估以资产基础法作为最终评估结论，标的公司短期经营数据的波动属于正常范畴，对本次评估定价不构成实质性影响。

（二）营业收入预测表及预测依据，结合 LCD 行业周期性市场需求、市场竞争格局，LCD 与 OLED 技术差异性及下游市场重叠、行业竞争情况，标的资产产品核心技术优势、市场份额及竞争力、报告期内盈利波动情况、各产品计划产量、良率水平、销售单价变动情况及客户的稳定性，披露收入预测的依据及合理性，并结合报告期内境外市场占比不断提升、海外市场贸易政策风险的影响等，进一步披露对标的资产持续盈利能力的影响

1、营业收入预测依据及合理性

（1）标的公司未来主营业务收入的预测

2023 年后液晶面板供需格局逐渐稳定，面板价格呈现稳中有涨的态势。管理层参考 TFT-LCD 行业的周期性市场需求、结合深圳华星半导体历史年度的收入、成本数据，计划产量、良率水平、销售单价变化情况综合确定 2024 年 11 月至 2029 年销售收入如下：

单位：万元

项目名称	2024 年 11-12 月	2025 年	2026 年	2027 年	2028 年	2029 年至 稳定年
主营业务收入	430,030.46	2,339,249.76	2,179,177.96	2,081,734.10	2,026,865.83	1,902,154.61
收入增长率	11.14%	-1.99%	-6.84%	-4.47%	-2.64%	-6.15%

注：2024 年 11-12 月的收入增长率为 2024 年度增长率。

（2）LCD 与 OLED 技术差异性及下游市场重叠、行业竞争情况

LCD 技术凭借成熟产业链带来的成本优势、高可靠性和长寿命特性，目前仍是中（显示器、车载）、大（电视、商显）尺寸市场中显示应用场景的主流；而蒸镀 OLED 技术受限于良品率低、价格高、寿命短等原因，目前更多应用在手机等小尺寸领域，LCD 和蒸镀 OLED 等技术未来将在各自优势领域深化应用，逐渐形成分层竞争、多线并行的技术格局。具体情况参见申万宏源回复问题 3、一、（一）、1 之“（5）显示技术发展趋势：大尺寸显示领域 LCD 面板仍将占据行业主流”。

（3）标的公司产品核心技术优势及竞争力

标的公司拥有的最高世代 LCD 产线是全球投资规模最大、技术和设备水平最先进的液晶面板产线之一，在技术研发、生产效益、客户资源等方面具有较强竞争优势，具体情况参见申万宏源回复问题 3、一、（一）之“2、结合专利技术储备、研发人员、生产运营模式，说明深圳华星半导体业务核心竞争力的具体构成”。

(4) 报告期内盈利波动情况

报告期内，标的公司营业收入、营业成本、毛利额、期间费用、净利润的变动情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-10 月			2023 年			2022 年
	金额	变动金额	增长率	金额	变动金额	增长率	金额
营业收入	1,982,143.34	188,350.05	8.60%	2,190,221.96	519,884.66	31.12%	1,670,337.31
营业成本	1,569,942.59	-59,828.34	-3.08%	1,943,759.45	34,465.69	1.81%	1,909,293.76
毛利额	412,200.75	248,178.39	100.70%	246,462.52	485,418.96	203.14%	-238,956.45
期间费用	165,283.45	-24,297.02	-10.91%	222,637.16	21,700.47	10.80%	200,936.69
净利润	214,869.14	153,471.23	147.04%	104,371.73	363,651.11	140.25%	-259,279.38

注：2024 年 1-10 月变动金额、增长率为 2024 年化金额计算

如上表所示，报告期各期，标的公司的营业收入分别为 1,670,337.31 万元、2,190,221.96 万元及 1,982,143.34 万元，净利润分别为-259,279.38 万元、104,371.73 万元及 214,869.14 万元。报告期内，随着下游需求好转，行业供需趋于平衡导致单价上升以及上游原材料价格下降、产量规模化效应带来的单位成本下降等原因，标的公司在报告期内实现了收入规模及净利润的快速增长。

(5) 标的公司预测期各产品计划产量、良率水平、销售单价变动情况分析

① 标的公司预测期主要产品计划产量如下表：

单位：万片

项目	2024 年 1-10 月	2024 年 11-12 月	2025 年	2026 年	2027 年	2028 年	2029 年
计划销量	222.55	52.57	277.40	270.30	271.17	278.21	274.78

注 1：销量统计口径的产品尺寸为 3370mm×2940mm，下同

注 2：预测基础为标的公司维持现有产能水平，以预测模型的稼动率及良率，销量与产量持平

计划销量的预测依据具体如下：

A、标的公司拥有优质稳定的下游客户，基于历史数据和全年意向采购量的销量预测可实现性较高

标的公司下游终端市场的品牌客户头部集中效应较为明显，标的公司主要下游客户均系

全球知名显示终端厂商，与标的公司建立了长期稳定的合作关系，标的公司是相关客户大尺寸 LCD 显示面板的主要供应商。报告期内，标的公司向前五大下游客户销售金额占比分别为 69.09%、72.52%和 73.15%，客户结构稳定，具体情况参见本回复问题 5、一、（七）之“1、报告期内标的公司通过香港华星和惠州华星进行销售的下游主要客户情况、销售金额及占比”。

标的公司根据每年与下游客户签署的 MOU（合作谅解备忘录）或 LTA（关键物料供应保障协议）确定的意向采购量，制定合理的全年产销存目标，下游客户主要按季度更新未来 3 个月的需求预估并按月下达正式订单。2022 至 2024 年，标的公司前五大下游客户意向采购量的实际达成率较高，对于未来销量预测具有较高的参考意义。2025 年，标的公司前五大下游客户意向采购量对预测销量的覆盖率较高。

2022 至 2024 年，标的公司销售数量呈增长趋势，2023、2024 年分别同比增长 16.56%、8.96%；2024 年度预测销量 275.12 万片，实际实现销量 276.87 万片，实际数略高于预测数，偏差率低于 1%，反映需求与产能规划高度匹配；2025 年一季度，标的公司实现销量 72.80 万片，占全年预测总销量的 26.24%，销量实现进度与预测情况基本匹配。

B、需求端稳步增长，65 吋、75 吋产品逐步成为大尺寸显示面板主流尺寸

大尺寸显示面板的下游市场主要为电视和商显市场。电视市场方面，华泰研报数据显示，2022-2023 年全球电视市场稳定保持在 2 亿台左右的出货量；进入 2024 年，奥运会、欧洲杯、美洲杯等大型体育赛事的接连举办带动全球电视出货量上升，增至 2.08 亿台，同比提高 6.12%。商显市场方面，迪显数据显示，在欧盟恢复计划及亚太等新兴市场教育信息化推进带动下，2024 年全球交互平板市场出货量 303.1 万台，同比增长 6.4%。此外，国家自 2024 年以来推出“以旧换新”国补政策，国内家电行业持续受益，并向上带动显示面板行业发展。根据洛图科技的数据，2025 年第一季度，中国电视市场的品牌整机出货量为 884 万台，较 2024 年同期增长 4.7%，这是中国市场自去年第四季度“以旧换新”国补政策以来，连续第二个季度出货量同比增长。

电视屏幕的大尺寸化趋势提高了大尺寸面板的需求。根据洛图科技的数据，2024 年度中国电视零售市场 75 吋的销量占比达到 23.2%，超越占比 19.7%的 65 吋，成为新晋第一大尺寸，二者销量合计占比 42.9%，属于中国电视零售市场的主流尺寸。2023 年度、2024 年度，全球液晶电视面板平均尺寸分别为 49.1 吋、49.6 吋，分别同比增加 3.0 吋、0.6 吋；

其中，2024 年度全球显示面板 75 吋、65 吋出货量分别排第五和第四，占比分别为 6.4%、11.6%，合计占比 18.0%，未来仍有较大的提升空间。随着大尺寸面板需求端稳步增长，标的公司聚焦的 65 吋、75 吋产品逐步成为大尺寸显示面板主流尺寸。C、供给端产业集中度较高，行业格局将保持稳定

目前全球仅有 5 条 11（10.5）代面板产线在运营，全部集中在中国大陆，具体包括：标的公司位于深圳的 t6、t7 产线，京东方位于合肥的 B9 产线和武汉的 B17 产线，以及夏普位于广州的超视界产线。最高世代面板产线资源主要集中于国内厂商京东方和标的公司，合计占据全球 10.5/11 代线 80%以上产能。根据 Omdia 的行研数据及标的公司的产能情况，2022 至 2024 年，全球 11 代线的面板大板年总产能分别为 738.68 万片、836.42 万片和 886.49 万片，标的公司各年产能份额分别为 33.27%、33.83%和 34.58%，呈现稳中有升的趋势，在行业产能方面的主导地位得到进一步巩固。

近年来，全球大尺寸显示面板行业发展迅速，但由于面板产线具有投资周期长、资金投入规模大等特点，同行业公司目前普遍选择对现有产线技改升级而非新建产线来扩充产能，以应对下游日益增长的市场需求，短期内同行业存在扩产但无新增产线，预计未来行业格局将整体保持稳定。

结合上述市场供需格局以及标的公司自身情况，基于谨慎性原则，2025-2029 年预测销量整体与 2024 年持平，同时考虑到近年国补政策实施及退出、后续的国际体育赛事等因素影响，预计市场需求年际波动幅度在 $\pm 3\%$ 内。其中，2026-2027 年下行，主要系受国家“以旧换新”“国补”补贴政策影响，下游厂商于 2024-2025 年提前备货消化产能导致短期需求前移；2028 年小幅回升，主要系奥运赛事拉动显示终端消费需求，面板采购量阶段性反弹。

综上，未来全球大尺寸面板市场供需格局改善，标的公司市场占有率历史表现稳健，预测期销量与产能匹配度较高，预测期出货量与 2024 年基本持平，销量预测具有合理性。

②标的公司良率水平

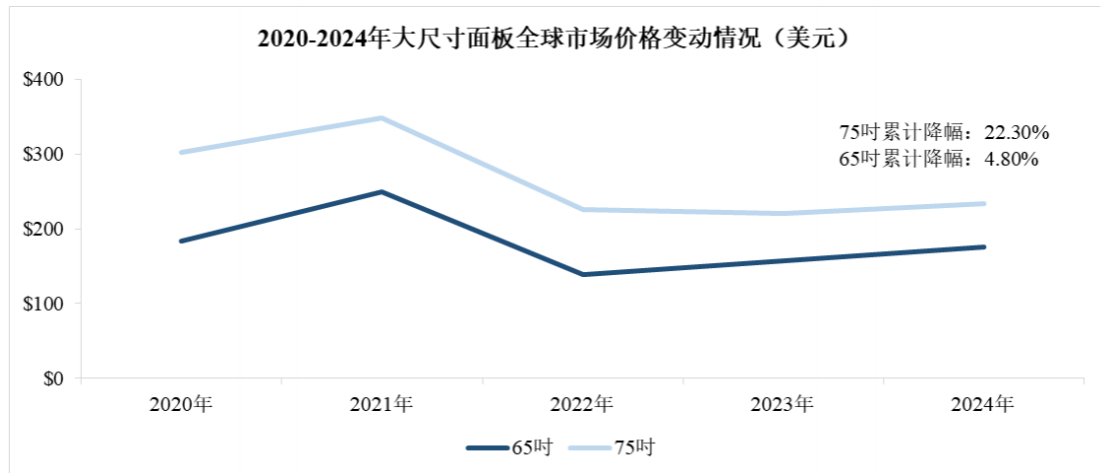
标的公司历史三年综合良率均持续保持在 98%以上的水平。

③标的公司预测期主要产品销售单价变动情况

销售单价的预测依据具体如下：

A、2020-2024 年，75 吋、65 吋显示面板平均销售单价的累计降幅分别为 22.30%、4.80%，平均降幅为 13.67%

2020-2024 年大尺寸面板全球市场价格变动情况如下：



数据来源：Omdia

B、面板行业周期性、动态变化的多维因素及其相互作用机制已发生显著变化，大尺寸面板价格变化较历史价格波动将具备差异化，主要原因包括：

a、需求端大尺化演进：电视面板以及整机的大尺寸化趋势带动了面板平均尺寸向升级，驱动大尺寸面板需求持续增长。

b、供给端竞争格局优化：目前全球仅有 5 条 11（10.5）代面板产线在运营，分别是深圳华星半导体位于深圳的 t6、t7 产线，京东方位于合肥的 B9 产线和武汉的 B17 产线，以及夏普位于广州的超视堺产线。根据公开信息查询，截至 2024 年末，同行业存在少量扩产但无新增产线，预计行业格局将保持稳定，且随着行业供给端竞争格局日益优化以及按需生产经营策略的推动，面板行业周期的持续时间、价格波动幅度逐渐减弱。

c、技术迭代节奏改变：高世代线（如 10.5 代线）的投产显著提升切割效率，国内主要厂商在过去十多年来快速完成从 6 代线，8.5 代线到 11 代线，从 A-Si 到 LTPS，Oxide 以及 OLED 等新产线、新技术的布局扩产，在盈利预测年限内，11 代 LCD 产线经济切割的 65 吋和 75 吋预计仍为市场主流，快速扩产迭代的情形已有改变。

C、成本将进一步下降：随着面板行业的产业链不断完善，上下游企业之间的协同合作更加紧密，规模化采购优势体现，且随着国内公司技术水平以及生产能力的提高，对国内供

应商的采购占比提升,进一步带动采购价格下降;同时,通过精细化管理推进端到端的成本和费用管控方式,能够进一步降低面板单位面积的生产成本。

综上,结合行业竞争格局优化、需求大尺寸化演进、技术迭代节奏改变、产业链规模化采购优势等因素及历史消费电子领域单位面积销售价格整体下行的一般规律,基于谨慎性原则,销售单价在预测期内呈下行趋势,各年下降幅度在 2.80%至 5.10%之间,累计下降幅度达 22.03%,与过去五年 75 吋显示面板销售单价的累计降幅 22.30%接近、高于过去五年大尺寸面板的平均累计降幅 13.67%,销售单价预测具备合理性。

(6) 客户的稳定性分析

报告期各期,标的公司主要通过上市公司统一销售平台香港华星和惠州华星向下游客户销售,占各期营业收入的比例分别为 87.32%、98.36%和 95.23%,不存在新增主要直接客户的情况。报告期各期,标的公司通过上市公司统一销售平台香港华星和惠州华星销售的前五大下游客户较为稳定,销售金额变动主要系受下游客户自身业务需求影响所致,具体情况参见本回复问题 5、一、(七)之“1、报告期内标的公司通过香港华星和惠州华星进行销售的下游主要客户情况、销售金额及占比”相关内容。

标的公司主要下游客户均为海内外知名显示终端品牌或生产厂商,均为长期合作关系,形成了较高的合作黏性,稳定的客户体系为标的公司业务发展提供了核心保障,标的公司的客户资源优势及其稳定性为未来收入预测提供了坚实的业务基础,预测的合理性得到充分支撑。

综上所述,结合行业周期趋势及行业竞争情况、标的公司产品核心技术优势客户资源优势及其稳定性等,本次收入预测具有合理性。

2、标的公司主要境外销售区域贸易政策未发生重大不利变化

报告期内,标的公司境外销售区域主要包括韩国、日本、中国香港等地区,销售金额及占比参见本回复问题 6、一、(二)之“1、报告期内境外销售的国家地区、销售金额及占比”。

报告期内,标的公司境外销售收入分别为 951,849.14 万元、1,374,613.90 万元和 1,318,441.40 万元,占主营业务收入的比例分别为 58.52%、64.01%和 67.38%,境外销售收入金额及占比均呈上升趋势,主要系:①得益于显示面板市场供需关系不断修复,显示面板价格企稳回升;②受海外体育赛事的刺激等影响,海外市场对电视存在较高的补库需求,

叠加电视屏幕的大尺寸化趋势，拉动了大尺寸显示产品的海外需求。

报告期内，标的公司主要通过上市公司统一销售平台进行境外销售，下游客户主要为三星电子、索尼、TCL 电子等知名厂商，下游销售区域主要包括韩国、日本、中国香港等地区，未被主要下游出口国家和地区列入负面清单，相关贸易政策未发生重大不利变化，不存在对标的公司持续盈利能力产生重大不利影响的情况。

（三）按照直接材料、直接人工、制造费用等项目披露营业成本预测表及预测的依据，结合标的资产原材料历史价格变动、供应商的稳定性、议价能力、同行业可比公司可比产品毛利率水平及变动趋势等，披露毛利率预测的依据及合理性

1、营业成本预测表及预测的依据

标的公司的主营业务成本主要由材料费、固定资产折旧费、生产人员工资薪酬、动能费、维修及备件费、模组委外加工费及其他制造费用等组成。其中，工资薪金根据企业未来产能的需要按所需人员数量与平均工资计算；材料包括玻璃基板、偏光片、光刻胶、装配印刷电路板、驱动 IC 等，根据各类产品的单位材料成本乘以销量确定；固定资产折旧费根据每年的固定资产折旧金额及分摊入成本的一定比例确定；动力费用、维修费、检验检测费等变动制造费用根据预测期产能变动的比例测算。对企业未来主营业务成本的估算详见下表：

单位：万元

项目名称	2024 年 11-12 月	2025 年	2026 年	2027 年	2028 年	2029 年	2030 年至 稳定年
材料	193,762.12	1,009,824.96	944,590.73	910,956.19	896,688.30	850,936.08	850,936.08
制造费用及其他	166,187.47	878,569.39	891,342.70	896,543.43	907,609.38	629,463.47	631,920.92
主营成本合计	359,949.59	1,888,394.36	1,835,933.44	1,807,499.62	1,804,297.68	1,480,399.55	1,482,857.00

注：以上数据为 DCF 现金流口径

2、毛利率预测的依据及合理性

（1）材料历史价格变动

项目名称	2024 年 1-10 月	2023 年	2022 年
单位材料成本变动率	-12.24%	-21.52%	/

历史年度单位材料成本呈下降趋势，一方面是因为显示产业竞争格局的优化和产业链主环节供需改善，原材料采购价格整体也逐步降低，标的公司生产所耗用的主要原材料市场价

格整体保持下降；另一方面，随着国内公司技术水平以及生产能力的提高，标的公司对国内供应商的采购占比有所提升。结合历史数据及公司的降本增效措施，未来年度材料费用考虑一定幅度的下降：

预测期内材料成本的预测如下：

项目名称	2024 年 11-12 月	2025 年	2026 年	2027 年	2028 年	2029 年
单位材料成本 变动率	/	-4.89%	-4.00%	-3.87%	-4.06%	-3.92%

（2）供应商的稳定性及标的公司议价能力

报告期各期，标的公司向前五大供应商采购金额占比分别为 63.02%、63.88%和 64.44%，供应商结构稳定；标的公司前五大供应商未发生变化，与标的公司建立了长期稳定的合作关系，业务合作时间均超过 5 年，随着面板行业的产业链不断完善，上下游企业之间的协同合作将更加紧密。

随着行业竞争格局优化、产业链主环节供需改善以及标的公司对国内供应商采购占比提升，标的公司对供应商的议价能力有所提升，报告期内单位材料成本呈下降趋势，其中 2023 年度、2024 年 1-10 月分别下降 21.52%、12.24%。（3）同行业可比公司可比产品毛利率水平及变动趋势

①同行业可比公司可比产品毛利率水平及变动趋势

标的公司产品聚焦 65 吋、75 吋大尺寸化产品，随着大尺寸化趋势推广，终端大尺寸产品溢价逐步扩大，报告期内标的公司毛利率逐步由行业毛利率区间的低位数转变为中、高位数，但整体处于行业合理区间范围内，具体参见本回复问题 6、一、（五）、2 之“（1）标的公司产能水平、议价能力、客户及供应商的稳定性、同行业可比公司业绩变动情况”。

②标的公司预测毛利率与行业毛利率对比如下：

项目	2024 年 1-10 月	2023 年度	2022 年度
行业平均值	16.05%	10.98%	-1.52%
行业最大值	19.17%	14.28%	12.94%
行业最小值	12.76%	6.66%	-27.87%

标的公司历史毛利率	20.39%	10.57%	-15.29%
标的公司预测毛利率	2024 年 11-12 月至 2028 年分别为 16.30%、19.27% 、15.75%、13.17%、10.98%		

注：同行业上市公司 2024 年 1-10 月数据为 2024 年度财务数据
数据来源：同行业上市公司定期报告

如上表所示，标的公司预测期毛利率水平整体处于 2024 年行业合理区间范围，与同行业可比公司毛利率相比不存在重大偏离，具备合理性。

综上，标的公司预测期毛利率整体呈下降趋势，主要系随着互联网、AI 技术的迅速发展，促使显示技术更新换代速度加快，替代技术的出现对企业未来的收益情况带来较大不确定性，导致对未来盈利预测较为谨慎，但整体仍处于 2024 年行业合理区间范围，具备合理性。

（四）结合近期同行业可比案例、行业分类情况，披露标的资产收益法评估折现率相关参数，包括但不限于无风险收益率、市场期望报酬率、 β 值、特定风险系数等选取的合理性，并量化分析前述参数变动对收益法评估值变动的影响

1、近期同行业可比案例、行业分类情况

经查询与标的公司同行业的可比交易案例统计如下：

序号	上市公司	标的公司	评估基准日	无风险收益率	市场期望报酬率	无杠杆 β 值	特性风险系数	折现率
1	维信诺	合肥维信诺科技有限公司	2024/3/31	2.29%	9.17%	0.7446	3.5%	8.78%
2	TCL 科技	武汉华星光电技术有限公司	2019/12/31	3.68%	10.73%	0.7427	2.0%	9.90%
3	TCL 科技	深圳市华星光电技术有限公司	2017/3/31	3.95%	10.55%	0.8218	3.0%	11.34%
4	深天马	上海天马有机发光显示技术	2016/9/30	4.03%	10.50%	0.7952	3.0%	10.38%
5	深天马	厦门天马微电子有限公司	2016/9/30	4.03%	10.50%	0.7952	2.0%	9.13%

注：以上为可以通过公开信息查询到相关参数的案例情况，其中京东方收购合肥京东方显示技术有限公司、武汉京东方光电科技有限公司、南京中电熊猫平板显示科技有限公司、成都中电熊猫显示科技有限公司股权等市场案例未披露折现率信息。

2、标的公司折现率的确定

本次收益法评估中采用加权平均资本资产成本模型（WACC）确定折现率 r 。

$$r = r_d \times w_d + r_e \times w_e$$

式中：

r_d ：税后债务资本成本；

w_d ：评估对象的债务比率；

$$w_d = \frac{D}{(E + D)}$$

w_e ：评估对象的股权资本比率；

$$w_e = \frac{E}{(E + D)}$$

r_e ：权益资本成本，按资本资产定价模型(CAPM)确定权益资本成本 r_e ；

$$r_e = r_f + \beta_e \times (r_m - r_f) + \varepsilon$$

式中：

r_f ：无风险报酬率；

r_m ：市场预期报酬率；

ε ：评估对象的特性风险调整系数；

β_e ：评估对象权益资本的预期市场风险系数；

$$\beta_e = \beta_u \times (1 + (1 - t) \times \frac{D}{E})$$

β_u ：可比公司的无杠杆市场风险系数；

$$\beta_u = \frac{\beta_t}{(1 + (1 - t) \times \frac{D_i}{E_i})}$$

式中：

D_i 、 E_i ：分别为可比公司的付息债务与权益资本；

（1）无风险利率的确定

经查询中国资产评估协会网站，该网站公布的中央国债登记结算公司（CCDC）提供的

国债收益率如下表：

表：中国国债收益率

日期	期限	收益率（%）
2024-10-31	3 月	1.41
	6 月	1.43
	1 年	1.43
	2 年	1.45
	3 年	1.58
	5 年	1.79
	7 年	2.03
	10 年	2.15
	30 年	2.34

本次评估以持续经营为假设前提，评估对象的收益期限为无限年期，根据《资产评估专家指引第 12 号——收益法评估企业价值中折现率的测算》（中评协〔2020〕38 号）的要求，可采用剩余期限为十年期或十年期以上国债的到期收益率作为无风险利率，本次评估采用 10 年期国债收益率作为无风险利率，即 $r_f=2.15\%$ 。

（2）市场风险溢价的确定。

市场风险溢价是指投资者对与整体市场平均风险相同的股权投资所要求的预期超额收益，即超过无风险利率的风险补偿。市场风险溢价通常可以利用市场的历史风险溢价数据进行测算。本次评估中以中国A股市场指数的长期平均收益率作为市场期望报酬率 r_m ，将市场期望报酬率超过无风险利率的部分作为市场风险溢价。

根据《资产评估专家指引第12号——收益法评估企业价值中折现率的测算》（中评协〔2020〕38号）的要求，利用中国的证券市场指数计算市场风险溢价时，通常选择有代表性的指数，例如沪深300指数、上海证券综合指数等，计算指数一段历史时间内的超额收益率，时间跨度可以选择10年以上、数据频率可以选择周数据或者月数据、计算方法可以采取算术平均或者几何平均。

根据中联资产评估集团研究院对于中国A股市场的跟踪研究，并结合上述指引的规定，评估过程中选取有代表性的上证综指作为标的指数，分别以周、月为数据频率采用算术平均值进行计算并年化至年收益率，并分别计算其算术平均值、几何平均值、调和平均值，经综合分析后确定2024年10月31日的市场期望报酬率，即 $r_m=9.31\%$ 。

市场风险溢价 $rp_m=r_m-r_f=9.31\%-2.15\%=7.16\%$ 。

(3) 贝塔系数的确定

以沪深上市公司股票为基础，考虑被评估企业与可比公司在业务类型、企业规模、盈利能力、成长性、行业竞争力、企业发展阶段等因素的可比性，选择适当的可比公司，以上证综指为标的指数，经查询 WIND 资讯金融终端，以截至评估基准日的市场价格进行测算，计算周期为评估基准日前 250 周，得到可比公司股票预期无财务杠杆风险系数的估计 $\beta_u=0.6805$ ，按照企业自身资本结构进行计算，得到被评估单位基准日的权益资本的预期市场风险系数 $\beta_e=0.8703$ 。

本次评估选取 8 家上市公司作为可比公司，8 家可比公司的计算结果如下表：

序号	股票代码	股票名称	原始 Beta	调整后 Beta	无杠杆 Beta	税率 (%)
1	000050.SZ	深天马	1.2791	1.1842	0.4730	15.00
2	000100.SZ	TCL 科技	1.2738	1.1807	0.4553	25.00
3	000536.SZ	华映科技	0.8154	0.8782	0.6988	15.00
4	000725.SZ	京东方	1.1374	1.0907	0.6319	15.00
5	002387.SZ	维信诺	1.2041	1.1347	0.5178	25.00
6	600707.SH	彩虹股份	1.6288	1.4150	0.9911	15.00
7	688055.SH	龙腾光电	1.2591	1.1710	1.0629	15.00
8	688538.SH	和辉光电	0.7541	0.8377	0.6131	15.00
平均值					0.6805	/

经查询同行业可比交易案例采用的贝塔系数，并与本次交易收益法采用贝塔系数进行对比，具体如下：

序号	上市公司	标的公司	评估基准日	无杠杆 Beta
1	维信诺	合肥维信诺科技有限公司	2024/3/31	0.7446
2	TCL 科技	武汉华星光电技术有限公司	2019/12/31	0.7427
3	TCL 科技	深圳市华星光电技术有限公司	2017/3/31	0.8218
4	深天马	上海天马有机发光显示技术	2016/9/30	0.7952
5	深天马	厦门天马微电子有限公司	2016/9/30	0.7952
平均值				0.7799
最大值				0.8218

最小值	0.7427
标的公司	0.6805

由上表可知，同行业的可比交易案例的贝塔系数区间为 0.7427 至 0.8218，本次收益法评估采用的贝塔系数为 0.6805，略低于可比案例区间水平。该差异的主要原因为：大部分行业可比交易案例的评估基准日与本次评估间隔较长，期间市场整体风险偏好有所变化；由于评估时点不同，标的公司所处行业周期阶段与可比案例存在差异，导致风险水平有所区别。本次评估在充分考虑当前市场环境和行业周期特征的基础上，确定的贝塔系数，贝塔系数贴合评估基准日的实际风险状况，计算过程、取值依据具有合理性。

（4）特性风险系数的确定

在确定折现率时需考虑评估对象与上市公司在公司规模、企业发展阶段、核心竞争力、对大客户和关键供应商的依赖、企业融资能力及融资成本、盈利预测的稳健程度等方面的差异，确定特定风险系数。在评估过程中，评估人员对企业与可比上市公司进行了比较分析，得出特性风险系数 $\epsilon=2.0\%$ 。

经查询，同行业可比交易案例采用的特性风险系数与本次收益法采用的特性风险系数进行对比，具体如下：

序号	上市公司	标的公司	评估基准日	特性风险系数
1	维信诺	合肥维信诺科技有限公司	2024/3/31	3.50%
2	TCL 科技	武汉华星光电技术有限公司	2019/12/31	2.00%
3	TCL 科技	深圳市华星光电技术有限公司	2017/3/31	3.00%
4	深天马	上海天马有机发光显示技术	2016/9/30	3.00%
5	深天马	厦门天马微电子有限公司	2016/9/30	2.00%
平均值				2.70%
最大值				3.50%
最小值				2.00%
标的公司				2.00%

由上表可知，可比交易案例选取的特性风险系数区间为 2.00%至 3.50%，通过对比分析发现，可比案例在评估基准日基本处于企业发展的初期阶段，因此特性风险系数取值相对较高，而标的公司目前已进入成熟稳定经营阶段，在公司发展阶段、生产经营的稳定性、市场竞争力等方面显著优于可比案例，整体风险水平相对较低，本次收益法评估采用的特性风

险系数为 2.00%，在可比案例特性风险系数区间下限，该取值充分反映了标的公司所处发展阶段的优 势及更低的经营风险。因此，特性风险系数的计算过程、取值依据具有合理性。

（5）折现率的确定

截至评估基准日，标的公司付息债务规模为 1,760,854.49 万元，是为建设 t6t7 生产线借入的银团贷款余额，本次评估基于企业管理层所做出的还款计划，至 2028 年还清长期付息债务，因此自评估基准日至 2028 年是变动的资本结构，2029 年起企业管理层预计其资本结构达到稳定状态，以后年度采用不变的资本结构。计算资本结构时，各年度的股权、债权价值均基于其市场价值进行估算。

项目	2024 年 11-12 月	2025 年	2026 年	2027 年	2028 年	2029 年 至永续
权益比	0.7529	0.8168	0.8904	0.9609	1.0000	1.0000
债务比	0.2471	0.1832	0.1096	0.0391	0.0000	0.0000

表：折现率计算表

项目	2024 年 11-12 月	2025 年	2026 年	2027 年	2028 年	2029 年 至永续
WACC	0.0875	0.0881	0.0889	0.0897	0.0902	0.0902

经查询同行业可比交易案例采用的折现率与本次收益法评估采用的折现率进行对比，具体如下：

序号	上市公司	标的公司	评估基准日	折现率
1	维信诺	合肥维信诺科技有限公司	2024/3/31	8.78%
2	TCL 科技	武汉华星光电技术有限公司	2019/12/31	9.90%
3	TCL 科技	深圳市华星光电技术有限公司	2017/3/31	11.34%
4	深天马	上海天马有机发光显示技术	2016/9/30	10.38%
5	深天马	厦门天马微电子有限公司	2016/9/30	9.13%
平均值				9.91%
最大值				11.34%
最小值				8.78%
标的公司				8.75%至 9.02%

由上表可知，可比交易案例选取的折现率区间为 8.78%至 11.34%，本次收益法评估采

用的折现率区间为 8.75%至 9.02%，整体在可比交易案例折现率区间水平内，折现率的计算过程、取值依据具有合理性。

3、量化分析前述参数变动对收益法评估值变动的影响

对无风险收益率、市场期望报酬率、 β 值、特定风险系数等参数进行敏感性分析如下：

单位：万元

变动幅度 因素	-4%	-2%	0%	2%	4%
无风险收益率	5,373,450.01	5,369,745.47	5,366,051.89	5,362,369.22	5,358,697.42
市场期望报酬率	5,446,447.41	5,405,738.96	5,366,051.89	5,327,344.64	5,289,577.91
β 值	5,427,515.77	5,396,484.70	5,366,051.89	5,336,198.56	5,306,906.72
特定风险系数	5,389,945.13	5,377,949.88	5,366,051.89	5,354,249.86	5,342,542.56
评估值变动额					
无风险收益率	7,398.12	3,693.58	/	-3,682.67	-7,354.47
市场期望报酬率	80,395.53	39,687.07	/	-38,707.25	-76,473.98
β 值	61,463.88	30,432.81	/	-29,853.33	-59,145.16
特定风险系数	23,893.24	11,898.00	/	-11,802.02	-23,509.32
评估值变动幅度					
无风险收益率	0.14%	0.07%	/	-0.07%	-0.14%
市场期望报酬率	1.50%	0.74%	/	-0.72%	-1.43%
β 值	1.15%	0.57%	/	-0.56%	-1.10%
特定风险系数	0.45%	0.22%	/	-0.22%	-0.44%

（五）补充披露情况

上市公司已在重组报告书之“第六节 交易标的评估情况”之“二、交易标的评估的具体情况”之“（四）收益法评估情况”补充披露了相关内容。

二、会计师核查程序及核查意见

（一）核查程序

基于对标的公司财务报表整体发表审计意见，我们按照中国注册会计师审计准则的规定，执行了必要的审计及核查程序，主要包括：

- 1、获取并查阅《资产评估报告》（深中联评报字[2025]第 27 号）；
- 2、查阅标的公司 2024 年度及 2025 年 1-3 月财务报表，了解标的公司业绩实现情况；
- 3、获取同行业可比公司可比产品毛利率水平，与标的公司预测期毛利率水平进行比较；
- 4、与管理层访谈了解标的公司主要境外销售区域贸易政策，了解标的公司持续盈利能力产生是否存在重大不利影响的情况。

（二）核查结论

基于我们执行的上述核查工作，我们认为：

- 1、 标的公司 2024 年度及 2025 年 1-3 月未经审计的财务报表收入和毛利率数据和资产评估报告对应期间的预测数据未出现重大差异；
- 2、标的公司主要境外销售区域贸易政策未发生重大不利变化，不存在对标的公司持续盈利能力产生重大不利影响的情况，与我们访谈了解的情况一致；
- 3、标的公司预测期毛利率水平和标的公司实际毛利率以及同行业可比公司毛利率相比，不存在重大偏离，符合行业整体情况。

（此页无正文）

本函仅供公司就深圳证券交易所于 2025 年 4 月 14 日出具的《关于 TCL 科技集团股份有限公司发行股份购买资产并募集配套资金申请的审核问询函》审核函〔2025〕130003 号（以下简称“审核问询函”）向深圳证券交易所报送相关文件使用，不适用于其他用途。



王士杰

中国注册会计师：王士杰



易奥林

中国注册会计师：易奥林

中国 北京

2025 年 5 月 23 日