

# 关于维信诺科技股份有限公司 深圳证券交易所交易所问询函的回复

深圳证券交易所中小板公司管理部：

维信诺科技股份有限公司（以下简称“公司、上市公司、维信诺”）于 2018 年 8 月 20 日收到深圳证券交易所《关于对维信诺科技股份有限公司的重组问询函》（中小板重组问询函（不需行政许可）【2018】第 15 号），就问询函中需我所回复的内容如下：

14、《报告书》披露，最近两年及一期，国显光电前五大客户和前五大供应商发生较大变化，请说明以下事项：

（1）相关客户及供应商变化的原因，并结合业务说明第一大客户变化的主要原因。

（2）2017 年和 2018 年 1-3 月，香港黄河科技有限公司为国显光电第二大及第一大客户，销售占比分别为 10.86%、32.61%。请说明香港黄河科技有限公司销售占比上升的原因，以及是否对其存在重大依赖。

（3）2016 年、2017 年和 2018 年 1-3 月，龙腾电子及枣庄维信诺均为国显光电前五大供应商之一，请说明向龙腾电子、枣庄维信诺采购的具体内容及交易的定价依据。

请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、相关客户及供应商变化的原因，并结合业务说明第一大客户变化的主要原因

（一）相关客户及供应商变化的原因

2016 年、2017 年及 2018 年 1-3 月，江苏维信诺主要客户情况如下所示：

2018 年 1-3 月前五大客户				
序号	客户名称	销售收入（万元）	占营业收入比例	产品类型
1	香港黄河科技有限公司	10,209.88	32.61%	AMOLED

2	HANG FUNG INTERNATIONAL LIMITED、深圳市前海恒云联科技有限公司	3,338.60	10.66%	AMOLED
3	深圳市艾顺佳光电有限公司、iExcellence Technology Co.,LTD	2,981.14	9.52%	AMOLED 为主
4	志诚通讯(香港)有限公司	2,673.32	8.54%	AMOLED
5	努比亚技术有限公司	1,234.25	3.94%	AMOLED

**2017 年前五大客户**

序号	客户名称	销售收入(万元)	占营业收入比例	产品类型
1	FLASHING STAR INTERNATIONAL LIMITED、HANG FUNG INTERNATIONAL LIMITED、深圳市前海恒云联科技有限公司	13,094.48	14.80%	AMOLED
2	香港黄河科技有限公司、深圳市纳米通讯设备有限公司	9,609.31	10.86%	AMOLED
3	深圳市艾顺佳光电有限公司、iExcellence Technology Co.,LTD	9,481.76	10.72%	PMOLED 为主
4	惠州三星电子有限公司	4,699.63	5.31%	PMOLED
5	UICO,LLC	4,646.97	5.25%	PMOLED

**2016 年前五大客户**

序号	客户名称	销售收入(万元)	占营业收入比例	产品类型
1	深圳市唯时信电子有限公司	60,540.37	54.06%	TFT-LCD
2	UICO,LLC	5,792.69	5.17%	PMOLED
3	惠州三星电子有限公司	4,150.10	3.71%	PMOLED
4	深圳市艾顺佳光电有限公司	3,756.74	3.35%	PMOLED
5	步步高教育电子有限公司	3,358.32	3.00%	PMOLED

注 1: FLASHING STAR INTERNATIONAL LIMITED (以下简称“FLASHING STAR”)、HANG FUNG INTERNATIONAL LIMITED (以下简称“HANG FUNG”)与深圳市前海恒云联科技有限公司(以下简称“恒云联”)为同一实际控制人控制的企业;香港黄河科技有限公司(以下简称“黄河科技”)与深圳市纳米通讯设备有限公司(以下简称“纳米通讯”)为同一实际控制人控制的企业;深圳市艾顺佳光电有限公司与 iExcellence Technology Co.,LTD 为同一实际控制

人控制的企业。

注 2：2017 年，深圳市艾顺佳光电有限公司、iExcellence Technology Co.,LTD 向江苏维信诺采购 AMOLED 产品及 PMOLED 产品，其中以 PMOLED 为主；2018 年 1-3 月，深圳市艾顺佳光电有限公司、iExcellence Technology Co.,LTD 向江苏维信诺采购 AMOLED 产品及 PMOLED 产品，其中以 AMOLED 为主。

报告期内，江苏维信诺客户相对稳定，且保持长期合作关系，但因行业发展趋势与公司业务结构的变化，江苏维信诺前五大客户逐步由 PMOLED 业务相关客户转为 AMOLED 相关客户。

2016 年，除深圳市唯时信电子有限公司（以下简称“唯时信”）外，江苏维信诺前五大客户均为 PMOLED 客户；2017 年起，江苏维信诺 AMOLED 业务收入不断提升，前五大客户中 AMOLED 业务相关客户增加，至 2018 年一季度，江苏维信诺前五大客户全部为 AMOLED 客户。

除 2016 年国显光电基于业务协同性及整体战略安排，为更好满足客户对显示元器件的多元化需求，为未来国显光电直接销售 AMOLED 产品拓展渠道、培育客户，尝试直接与唯时信开展液晶面板的销售渠道合作，导致唯时信为 2016 年第一大客户外，报告期内江苏维信诺前五大客户的变化主要基于 AMOLED 产业巨大的市场需求、较高的增长速度，以及国显光电在 AMOLED 产业技术积累、产线建设、人才储备等方面的优势，江苏维信诺 AMOLED 业务收入增加迅速；相对而言，PMOLED 业务整体收入较为平稳。因而从整体来看，江苏维信诺前五大客户逐步转变为 AMOLED 业务相关客户。

## 2、江苏维信诺报告期间前五大供应商变动的原因

2016 年、2017 年及 2018 年 1-3 月，江苏维信诺主要供应商如下所示：

2018 年 1-3 月前五大供应商				
序号	供应商名称	采购金额（万元）	占采购额比例	原材料类型
1	枣庄维信诺电子科技有限公司	2,597.41	7.94%	AMOLED 为主
2	Merck Performance Materials Ho	2,442.93	7.47%	AMOLED 为主
3	拓米国际有限公司	1,932.19	5.91%	AMOLED
4	Raydium Semiconductor corporation	1,648.16	5.04%	AMOLED
5	EN TECHNOLOGIES INC	1,495.06	4.57%	AMOLED
2017 年前五大供应商				

序号	供应商名称	采购金额（万元）	占采购额比例	原材料类型
1	Raydium Semiconductor corporation	6,079.85	6.39%	AMOLED
2	枣庄维信诺电子科技有限公司	5,723.40	6.01%	AMOLED 为主
3	拓米国际有限公司	4,580.18	4.81%	AMOLED
4	深圳市裕德晨科技有限公司	4,109.57	4.32%	PMOLED
5	深圳市立德通讯器材有限公司	3,655.92	3.84%	AMOLED 为主
<b>2016 年前五大供应商</b>				
序号	供应商名称	采购金额（万元）	占采购额比例	原材料类型
1	昆山龙腾光电有限公司	60,540.37	49.59%	TFT-LCD
2	Idemitsu Kosan Co.,Ltd.	2,804.11	2.30%	AMOLED
3	深圳市信濠光电科技有限公司	2,365.69	1.94%	PMOLED 为主
4	和鑫光电股份有限公司	2,349.93	1.92%	AMOLED
5	深圳云互联科技有限公司	2,292.88	1.88%	PMOLED

2016 年，江苏维信诺子公司国显光电向龙腾光电采购 TFT-LCD 屏体并向唯时信销售，当年 TFT-LCD 屏体采购金额占比较高；2017 年以来，江苏维信诺供应商以 AMOLED 为主，且公司新增 AMOLED 供应商较多，主要系 2017 年国显光电第 5.5 代 AMOLED 生产线正式量产，公司集中精力发展 AMOLED 业务使 AMOLED 相关原材料需求迅速增加所致。报告期内，PMOLED 采购规模与其业务规模相关，采购金额较为平稳，2017 年来随着 AMOLED 业务的快速发展，江苏维信诺 PMOLED 业务采购规模相比 AMOLED 业务较小，PMOLED 供应商逐步淡出江苏维信诺前五大供应商范围。

## （二）结合业务说明报告期内第一大客户变化的主要原因

2016 年、2017 年及 2018 年 1-3 月，江苏维信诺的第一大客户分别为唯时信，恒云联（及其关联方 FLASHING STAR、HANG FUNG），黄河科技。

### 1、2016 年唯时信成为第一大客户的背景及原因

唯时信子公司唯时电子(香港)有限公司于 2011 年 7 月与国显光电控股子公司维信诺显示开始合作，代理销售其 PMOLED 模组。唯时信于 2012 年 10 月与龙腾光电(国显光电于 2013 年 5 月至 2016 年 6 月持有龙腾光电 51%股权,2016

年 6 月向昆山国创转让股权后不再持有龙腾光电股权) 开始合作, 代理销售其 TFT-LCD 液晶显示屏。

2015 年下半年, 国显光电基于业务协同性及整体战略安排, 为更好满足客户对显示元器件的多元化需求, 为未来国显光电直接销售 AMOLED 产品拓展渠道、培育客户, 尝试直接与唯时信开展液晶面板的销售渠道合作。2015 年 9 月 30 日, 国显光电与龙腾光电(原国显光电控股子公司) 签署《特定客户之代理商合同》(合同编号: IV0-15-SC-028-Ssles), 国显光电取得龙腾光电的授权, 作为代理商销售其 TFT-LCD 液晶显示屏, 国显光电将龙腾光电 TFT-LCD 液晶显示屏通过唯时信对外销售。

2016 年 6 月, 国显光电转让其所持有龙腾光电股权, 转让后龙腾光电不再为国显光电合并报表内子公司。《特定客户之代理商合同》(合同编号: IV0-15-SC-028-Ssles) 合同有效期为 1 年, 即截至日期为 2016 年 9 月 29 日; 因唯时信下游客户对产品供应的需求具有一定延续性, 2016 年第四季度少量产品仍由国显光电代理销售(国显光电 2016 年第四季度对唯时信销售收入约占 2016 年全年对唯时信销售收入的 6.2%); 自 2017 年起, 国显光电未再向唯时信销售龙腾光电的 TFT-LCD 液晶显示屏产品。

## 2、2017 年以来第一大客户变更为 AMOLED 客户的原因

国显光电与唯时信开展上述贸易类业务系为集中发展 AMOLED 业务的前期渠道拓展及客户培育工作。2017 年, 随着国显光电生产线的磨合调优、工艺流程的不断优化, 整体良率不断提高、产品品质的不断进步, 第 5.5 代 AMOLED 生产线量产能力得以大幅提高, AMOLED 业务收入快速增长, 前期渠道开拓工作任务已见成效, 国显光电未再向唯时信销售龙腾光电的 TFT-LCD 液晶显示屏产品。

基于 AMOLED 产业巨大的市场需求、较高的增长速度，以及国显光电在 AMOLED 产业技术积累、产线建设、人才储备等方面的优势，2017 年以来，国显光电的第一大客户均系 AMOLED 业务客户。

二、2017 年和 2018 年 1-3 月，香港黄河科技有限公司为国显光电第二大及第一大客户，销售占比分别为 10.86%、32.61%。请说明香港黄河科技有限公司销售占比上升的原因，以及是否对其存在重大依赖

### （一）黄河科技销售占比上升的原因

1、国显光电量产初期以分销模式为主，黄河科技系国显光电的重要分销商之一

显示器件分销商作为显示器件设计制造商和电子产品制造商的连接纽带，将双方的需求和供给信息准确传递给对方；将显示器件设计制造商的产品推广给适当的电子产品制造商，帮助原厂进行产品定位，反馈下游客户的产品需求；根据电子产品制造商的业务情况为其寻找合适的元器件，提供产品解决方案，帮助其尽快理解和应用显示器件产品所承载的技术，从而降低研发成本和制造成本的能力。分销商作为显示器件生产商的销售渠道，并为电子产品制造商提供包括显示器件应用解决方案在内的一系列技术支持服务，是显示器件行业较为成熟的销售模式。

国显光电的最终下游应用以智能手机为主，多年行业经验和行业资源的积淀给予维信诺品牌较高的市场认可度，在国内乃至全球市场维信诺品牌具有较高的知名度，积累了大量中高端客户资源，在行业内树立了良好的信誉和口碑，国显光电被努比亚技术有限公司评为“2016 年度核心合作伙伴”，已与深圳市中兴康讯电子有限公司、努比亚技术有限公司、北京锤子数码科技有限公司等知名手机厂商签订 AMOLED 产品供货协议或达成合作意向。但由于知名品牌厂商单个型号的产品需求量较大，且单个项目开发周期较长，国显光电在尚未达到满产前针对其他中小品牌客户较多采用分销模式，其优势在于：（1）提高营销效率、拓展销售渠道、降低销售成本。如果由国显光电直接面对庞大的最终客户群体，需要有人数众多的销售人员团队执行市场开拓和客户关系维护工作，且无法保证较高的市场开拓效率和较低的销售成本。相反，专业的经销商通过多年的经营，积累了大量的客户资源并与终端客户保持了良好的客户关系。经销商可以利用自身优

势协助国显光电更有效地拓展中小客户市场，让国显光电的销售团队的主要精力集中在品牌客户的开发、推广、合作上，从而节约了市场推广费用和销售成本，提高销售效率。(2) 加速销售资金回笼，缓解资金压力。国显光电一般要求经销商先付款、后发货，而对品牌客户一般会提供一定的账期。采取分销模式有利于国显光电加速销售资金回笼，避免了在销售环节沉淀较多资金，有助于将更多的资源集中到生产、研发等领域。

黄河科技成立于 2015 年，由姜金力先生等组成的经营团队原从事手机设备制造产业，2009 年 11 月起与国显光电控股子公司维信诺科技开始业务往来，购买维信诺科技 PMOLED 产品用于手机设备制造。因手机制造业市场竞争激烈等原因，2015 年该经营团队不再从事手机设备制造业务，并于当年成立黄河科技，从事电子元器件分销业务。基于该经营团队深耕手机制造与销售领域多年的资源和经验，以及双方良好的合作关系，国显光电自 2016 年 3 月起与黄河科技开始合作，由其代理销售 AMOLED 产品。

## 2、2018 年黄河科技成为国显光电 5.5HD AMOLED 屏独家代理

为有效地拓展和维护中小客户市场，节约市场推广费用和销售成本，规范和稳定下游市场的产品定价，并促进相关产品的销售，国显光电于 2018 年 1 月将中小客户市场的重要产品之一 5.5HD 产品授权黄河科技进行独家销售。

2018 年 1 月 15 日，国显光电与黄河科技签订《5.5HD AMOLED 屏独家销售框架协议》，据协议，黄河科技作为国显光电的经销商，国显光电承诺在协议有效期内（有效期为协议签署后的 6 个月内）独家向黄河科技供应 5.5HD AMOLED 屏（国显光电直供品牌客户的 5.5HD AMOLED 屏不在独家代理范围内）。2018 年 1-3 月，国显光电向黄河科技销售 5.5HD 产品收入为 5,320.60 万元，较 2017 年全年对黄河科技 5.5HD 产品的销售额增长 118.14%；2018 年 1-3 月，国显光电销售黄河科技 5.5HD 产品的金额占国显光电 5.5HD 产品的总销售额的比例为 80.90%，较 2017 年显著增长。综上，在国显光电与黄河科技签订上述独家代理协议后，黄河科技 5.5HD 产品销售额大幅增加，致使 2018 年 1-3

月黄河科技销售占比有所上升。

## （二）对黄河科技不存在重大依赖

### 1、AMOLED 产品供不应求，面板厂商具备较强话语权

目前，OLED 显示器件市场整体呈现供不应求的局面，其中 AMOLED 因较 PMOLED 更适合全彩色动态图像显示，是未来 OLED 显示的发展方向，在智能终端应用领域的市场越来越广阔。当前，以智能手机、智能显示、智能穿戴等为代表的智能终端应用市场发展迅速，此外最新兴起的智能可穿戴设备、VR/AR（虚拟显示/增强现实）设备等应用领域也将成为 AMOLED 产品的重要市场。在当前行业进入壁垒较高、主要生产商产能有限的情况下，下游产品需求的大幅增长加剧供不应求的紧张局势。因此，国显光电作为主要的 AMOLED 供应商在市场中较下游客户处于优势地位。

2、公司兼顾中小客户市场通过分销模式实现销售，但以发展品牌客户为业务目标

由于品牌厂商单个型号的产品需求量较大，国显光电目前所能供给的产量尚不足以满足品牌厂商的需求，且品牌客户单个项目开发周期较长，公司尚处于品牌客户开发的过渡期。为让国显光电的销售团队的主要精力集中在品牌客户的开发、推广、合作上，并有效地拓展和维护中小客户市场，国显光电于 2018 年 1 月将中小客户市场的重要产品之一 5.5HD 产品授权黄河科技进行独家销售，从而得以节约市场推广费用和销售成本。但从 AMOLED 行业发展趋势与公司战略而言，为加速完成产业升级，提升产品附加值，持续扩大先发优势，国显光电业务发展目标仍以拓展下游品牌厂商为主。

### 3、相关独家代理协议已设置相应限制条件

根据国显光电与黄河科技签订的《5.5HD AMOLED 屏独家销售框架协议》，该协议的有效期为签署之日起 6 个月，合同到期后将根据双方的合作意愿决定是否继续合作；该协议所述 5.5HD AMOLED 屏的“独家供应”特指在国显光电的所有经销商中，国显光电在协议有效期内独家向黄河科技供应 5.5HD AMOLED



屏，但“独家供应”不包含国显光电直供品牌客户，国显光电仍可将 5.5HD AMOLED 屏直接销售给国显光电的直供品牌客户。

国显光电与黄河科技签订的独家代理协议有效期较短，且独家销售的范围不包括国显光电的直供品牌客户，范围受限。

三、2016 年、2017 年和 2018 年 1-3 月，龙腾电子及枣庄维信诺均为国显光电前五大供应商之一，请说明向龙腾电子、枣庄维信诺采购的具体内容及交易的定价依据

(一) 向龙腾光电采购的具体内容及交易的定价依据

2016 年度、2017 年度及 2018 年 1-3 月，国显光电向龙腾光电的采购情况如下：

单位：万元

交易对方	交易内容	2018 年 1-3 月	2017 年度	2016 年度
龙腾光电	材料	-	1,036.72	60,540.37
龙腾光电	水电及能源	2,511.45	10,151.65	4,611.21

1、向龙腾光电采购材料

(1) 2016 年国显光电采购液晶显示屏

2016 年，基于业务协同性及整体战略安排，为更好满足客户对显示元器件的多元化需求，为未来销售 AMOLED 产品拓展渠道、培育客户，国显光电存在向龙腾光电采购液晶显示屏并对外销售的情形。国显光电向龙腾光电采购液晶显示屏等产品金额为 60,540.37 万元，国显光电将其对外出售并实现销售收入 60,540.37 万元，国显光电向龙腾光电采购的定价原则是平进平出原则，即国显光电向龙腾光电采购价格与国显光电向下游客户销售价格一致，对国显光电净利润不构成影响。2017 年、2018 年 1-3 月国显光电已不再开展上述业务。

(2) 2017 年维信诺光电采购液晶显示屏

2017 年，国显光电子公司维信诺光电为拓展渠道、满足客户的多元化需求，开展液晶显示模组业务，维信诺光电主要负责模组设计与集成，相关液晶显示屏

体为维信诺光电对外采购，供应商包括龙腾光电以及其他无关联第三方。2017年维信诺光电向龙腾光电采购金额为 1,036.72 万元，2018 年 1-3 月维信诺光电已不再开展上述业务。

2017 年 8 月至 2017 年 12 月，共发生采购金额 1,036.72 万元，采购的原材料系 1.77 寸屏体、2.4 寸屏体、2.8 寸屏体。采购上述屏体的价格以市场价为参照并经双方协商确定，不同尺寸屏体的单价与近似期间的市场价比较情况如下：

产品规格	采购金额（万元）	单价（元）	同期市场价（元）	价格差异
1.77 寸屏体	339.91	3.08-3.22	2.9-3.2	较市场价无明显差异
2.4 寸屏体	503.63	5.41-5.58	5.0-5.9	较市场价无明显差异
2.8 寸屏体	193.18	7.43	6.9-8.4	较市场价无明显差异
<b>合计</b>	<b>1,036.72</b>	-	-	-

注：同期市场价格系根据 CINNO Research 咨询公司提供的市场监测数据。

## 2、向龙腾光电采购水电

国显光电存在向龙腾光电采购水电能源情况，2016 年、2017 年及 2018 年 1-3 月，上述采购金额为 4,611.21 万元、10,151.65 万元及 2,511.55 万元。国显光电向龙腾光电承租的厂房均独立于出租方自身厂房，国显光电在其厂房区域内单独设置多功能电表，水电、能源等资源费用均实现单独计量；国显光电与龙腾光电签订的租赁合同中约定，国显光电的水、电、天然气、柴油费用依市价计算。

### （二）向枣庄维信诺采购的具体内容及交易的定价依据

#### 1、采购枣庄维信诺的具体内容

枣庄维信诺为维信诺科技参股子公司，枣庄维信诺经营范围包括显示器镀膜，柔性电子器件，配套材料及组件的研究、生产、组装、销售等，主营业务包括 SMT（表面贴装）、PVD（镀膜）加工以及内衬清洗等。

报告期内，国显光电向枣庄维信诺采购 FPCA 等 AMOLED 原材料及清洗服务，国显光电子公司维信诺科技向枣庄维信诺采购 MAM 基板等 PMOLED 相关

原材料及清洗服务。2017年及2018年1-3月，国显光电向枣庄维信诺关联采购金额为5,907.93万元及3,154.12万元。

## 2、向枣庄维信诺采购的定价依据

报告期内，国显光电及其子公司维信诺科技向枣庄维信诺采购FPCA、MAM基板等原材料及清洗服务，产品定价以市场价格为基础，经双方协商确定。

上述相关采购开始于2017年下半年，国显光电向枣庄维信诺采购主要产品FPCA、MAM基板的定价情况如下：

2017年				
产品规格	采购金额（万元）	单价（元）	第三方价格（元）	价格差异
FPCA(Driver)_G1548FH104GG-MF1-A,HSF	754.03	7.74-8.39	7.93-8.59	2.38%-2.45%
FPCA(Driver)_G1549FH107GF-MF1-A(欣兴), HSF	98.74	9.94	10.29	3.52%
FPCA(Driver)_G1549HD114GF-MF1-B, 欣欣同泰 HSF	11.49	16.43	17.11	4.14%
FPCA(Driver)_G1549HD117GF-MF1-B,HSF	10.63	15.03	15.71	4.52%
FPCA(Driver)_G1549HD117GF-MF1-C,HSF	234.13	14.47	14.98	3.52%
Driver FPCA _G1549HD118GF-MF1-A,HSF	797.93	12.87	13.37	3.89%
FPCA(Driver)_G1549FH119GG-MF1-A,HSF	287.15	9.48	9.79	3.27%
FPCA(Driver)_G1549HD127GF-MF1-A, 欣欣同泰,HSF	185.46	12.47	12.95	3.85%
合计	<b>2,379.57</b>	-	-	-
占当期国显光电向枣庄维信诺采购原材料及服务的比例	<b>40.28%</b>			
2018年1-3月				
产品规格	采购金额（万元）	单价（元）	第三方价格（元）	价格差异
Driver FPCA _G1549HD118GF-MF1-A,HSF	510.61	12.85-12.87	13.29-13.34	3.42%-3.65%
FPCA(Drive)_G1548FH104GG-MF1-A,HSF	836.41	7.97-8.62	8.30-8.94	3.71%-4.14%
FPCA(Driver)_G1549FH119GG-MF1-A,HSF	21.10	9.48	9.75	2.85%
无碱玻璃 370mm*470mm*0.5mm. ITO(1500)/ Mo:Nb(500)/ Al:Nd(5000)/ Mo:Nb(500). HSF	90.87	96.58	96.58	
合计	<b>1,458.99</b>	-	-	-
占当期国显光电向枣庄维信诺采购原材料	<b>46.26%</b>			

及服务的比例				
--------	--	--	--	--

注：第三方价格为第三方供应商报价或国显光电向第三方供应商采购同类产品的价格。

2017 年及 2018 年 1-3 月，国显光电向枣庄维信诺采购的主要产品如上表所示，合计采购上述规格产品的金额分别为 2,379.57 万元及 1,458.99 万元，分别占当期国显光电向枣庄维信诺采购总额的 40.28%及 46.26%，同规格产品采购单价与第三方价格差异较小。

#### 四、会计师核查意见

针对上述事项，会计师采取了如下的核查程序：

1、对江苏维信诺报告期内主要客户进行了工商基本信息查阅；针对主要客户执行了必要的审计程序并执行了函证程序；取得了报告期内黄河科技的进销存情况、黄河科技的公司注册证书等相关材料以及黄河科技的有关声明，并查阅了黄河科技与国显光电的《5.5HD AMOLED 屏独家销售框架协议》；

2、对江苏维信诺与龙腾光电的交易内容及定价依据进行核查，抽取相应的合同、发票等凭证，执行了必要的审计程序及函证程序，并向第三方咨询机构征询了同类产品的同期市场价格；

3、对江苏维信诺与枣庄维信诺的交易内容及定价依据进行核查，抽取相应的合同、发票等凭证，执行了必要的审计程序及函证程序，并获取第三方供应商对同类产品的报价单、发票等有关凭证。

经核查，会计师认为：

1、相关客户的变化系基于 AMOLED 产业巨大的市场需求、较高的增长速度，以及国显光电在 AMOLED 产业技术积累、产线建设、人才储备等方面的优势，江苏维信诺的 AMOLED 业务收入增加迅速；相对而言，PMOLED 业务整体收入较为平稳。因此，江苏维信诺相关客户的变化与公司业务发展相关，具有合理性。相关供应商的变化主要系 2017 年来随着 AMOLED 业务的快速发展，江苏维信诺 PMOLED 业务采购规模相比 AMOLED 业务较小，PMOLED 供应商逐步淡出江苏维信诺前五大供应商范围。2016 年，基于业务协同性及整体战略

安排，为更好满足客户对显示元器件的多元化需求，为未来销售 AMOLED 产品拓展渠道、培育客户，国显光电与唯时信开展液晶面板的销售渠道合作。2017 年，AMOLED 业务收入快速增长，前期渠道开拓工作任务已见成效，未再向唯时信销售龙腾光电的 TFT-LCD 液晶显示屏产品。基于 AMOLED 产业巨大的市场需求、较高的增长速度，以及国显光电在 AMOLED 产业技术积累、产线建设、人才储备等方面的优势，2017 年以来，国显光电的第一大客户均系 AMOLED 业务客户。

2、黄河科技系国显光电的重要分销商，为有效地拓展和维护中小客户市场，节约市场推广费用和销售成本，规范和稳定下游市场的产品定价，并促进相关产品的销售，国显光电于 2018 年 1 月将中小客户市场的重要产品之一 5.5HD 产品授权黄河科技进行独家销售。因此，2018 年 1-3 月黄河科技销售占比有所上升。

国显光电对黄河科技不存在重大依赖，主要原因为：（1）目前 AMOLED 市场整体呈现供不应求的局面，国显光电作为主要的 AMOLED 供应商在市场中较下游客户处于优势地位；（2）国显光电以发展品牌客户为目标，为兼顾中小客户市场而设置分销商，其授权黄河科技独家销售 5.5HD 产品主要为拓展和维护中小客户市场的措施；（3）独家代理协议有效期较短、且独家代理的范围不包括国显光电的直供品牌客户，范围受限。

3、国显光电及其子公司主要向龙腾光电采购液晶显示屏及水电能源，2016 年国显光电向龙腾光电采购液晶显示屏并向唯时信销售的交易定价采取平进平出原则，即国显光电向龙腾光电采购价格与国显光电向下游客户销售价格一致，对国显光电净利润不构成影响；2017 年国显光电子公司维信诺光电向龙腾光电采购液晶显示屏以市场价为依据并经双方协商确定；报告期内，国显光电向龙腾光电采购水电能源均实现单独计量，依市价计算。

国显光电及其子公司主要向枣庄维信诺采购 FPCA、MAM 基板等原材料及

清洗服务，FPCA、MAM 基板等原材料的定价以市场价为基础，经双方协商确定。

20、《报告书》披露，维信诺科技 2016 年、2017 年和 2018 年 1-3 月营业收入分别为 43,962.00 万元、48,066.34 万元、9,171.23 万元，净利润分别为 13,537.87 万元、4,700.88 万元、624.12 万元，其中 2017 年净利润同比下降 65.28%。请说明以下事项：

(1) 维信诺科技 2017 年度净利润大幅下降的主要原因及合理性。请独立财务顾问、会计师核查并发表明确意见。

回复：

(1) 维信诺科技 2017 年度净利润大幅下降的主要原因及合理性

2016 年度维信诺科技净利润规模较大主要系其当年投资收益较高所致。2016 年，维信诺科技向国显光电出售维信诺电子 100% 股权并确认投资收益 12,208.26 万元，金额较大。扣除该项投资收益及所得税影响后维信诺科技 2016 年度净利润为 3,160.85 万元。不考虑该投资收益的影响，维信诺科技 2017 年净利润较 2016 年增加 1,540.03 万元。

综上，维信诺科技 2017 年度净利润较 2016 年度大幅下降主要是由维信诺科技转让维信诺电子股权形成的投资收益造成，该项投资收益系非经常性损益，不具有持续性。

#### 会计师核查意见

会计师在报告期内对维信诺科技进行了审计，执行了相应的审计程序，取得了维信诺科技出售维信诺电子的交易协议及相应的原始凭证。经核查：维信诺科技 2017 年度净利润较 2016 年度大幅下降主要是由维信诺科技转让维信诺电子股权形成的投资收益造成，该事项不具有持续性，不考虑该投资收益事项，2017 年维信诺科技净利润较 2016 年有所上升。

北京兴华会计师事务所（特殊普通合伙）

年 月 日