

证券简称：维信诺

证券代码：002387



关于维信诺科技股份有限公司 非公开发行股票发审委会议准备工作的 函的回复

保荐机构



中信建投证券股份有限公司
CHINA SECURITIES CO.,LTD.

二〇二〇年九月

关于维信诺科技股份有限公司

非公开发行股票发审委会议准备工作的函的回复

中国证券监督管理委员会：

根据贵会《关于请做好维信诺非公开发行股票发审委会议准备工作的函》（以下简称“告知函”）的要求，维信诺科技股份有限公司（以下简称“公司”、“发行人”、“申请人”或“维信诺”）会同中信建投证券股份有限公司（以下简称“保荐机构”、“中信建投”）、北京市金杜律师事务所（以下简称“发行人律师”、“金杜律师”）及大华会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“发行人会计师”、“会计师”、“大华会计”）对相关问题进行了核查和落实。现就告知函涉及问题的核查和落实情况逐条说明如下，如无特别说明，本回复中的简称或名词的释义与保荐机构尽职调查报告中的相同。

问题 1、关于经营状况及持续经营能力。报告期内申请人扣非后净利润均为负数，2017、2018、2019 年及 2020 年 1-3 月计入当期损益的政府补助金额为 52,253.80 万元、203,109.28 万元、105,553.43 万元及 612.30 万元，主要源自于子公司云谷固安及国显光电获取的政府补助；报告期各年度申请人主营业务毛利率持续为负值。请申请人：（1）说明报告期各年度主营业务毛利率持续为负值的原因及合理性，申请人是否具备持续经营能力；（2）结合申请人主要产品在技术、成本、销售价格等方面与同行业可比公司的对比情况以及行业地位，进一步分析说明申请人主要产品是否具备市场竞争力和盈利前景；（3）列示申请人报告期内取得财政补贴的具体情况，获取方式是否合法合规，是否与关联方对地方政府的相关承诺有关，是否存在其他利益输送和安排。请保荐机构、申请人会计师及律师说明核查依据、过程，并发表明确核查意见。

回复：

一、报告期各年度主营业务毛利率持续为负值的原因及合理性，申请人是否具备持续经营能力

（一）公司各年度主营业务毛利率持续为负值的原因及合理性

1、公司各年度 AMOLED 业务毛利率持续为负值的原因

公司主营业务毛利率为负值主要与公司 AMOLED 业务毛利率为负有关。报告期内国显光电第 5.5 代 AMOLED 生产线已完成试生产及转固，云谷固安第 6 代 AMOLED 生产线一期项目尚未完成转固。报告期内公司 AMOLED 业务收入为国显光电第 5.5 代 AMOLED 生产线所贡献，为确保数据的准确性、可理解性，在分析报告期内公司 AMOLED 业务毛利率时，对国显光电第 5.5 代 AMOLED 生产线进行分析。

2018 年公司通过合资设立江苏维信诺取得国显光电控制权，开始产生 AMOLED 业务收入。2018 年度、2019 年度及 2020 年 1-3 月，公司 AMOLED 业务毛利率分别为-14.94%、-11.45%及-10.05%。报告期内，公司 AMOLED 业务毛利率为负的原因主要为产线持续爬坡尚未实现满产，并与产品结构调整有关。

AMOLED 行业属于资本密集型产业，对生产工艺及技术要求较高，因此

AMOLED 生产线厂房、设备等前期投入规模较大，同时生产过程中人员工资、水电能源等相对固定的成本较高，因此在尚未满产的情况下单位产品需分摊的折旧摊销等固定费用较高；同时，在尚未实现满产的情况下，发行人相应原材料采购规模有限，不利于与供应商进行议价，材料采购成本较高，相应使得产品毛利率相对较低。

报告期内，公司第 5.5 代 AMOLED 生产线持续爬坡，尚未实现满产，同时受国显光电工艺升级、产品切换与相关客户导入、以及新冠疫情等因素影响产能利用率整体存在一定阶段性波动，导致产品分摊的固定成本较高，同时采购规模相对较小导致材料成本较高，相应产品毛利率较低。截至 2019 年底，国显光电第 5.5 代 AMOLED 生产线实际产能已达到设计产能，未来随着产品产量的提升，产品所分摊的折旧摊销费用有望进一步降低，同时材料采购成本也将随着采购规模的增加而降低，毛利率将逐步提升，上述情况符合行业特点及市场规律。

除由于产线尚处于爬坡阶段导致固定成本分摊较大、原材料采购成本较高的原因外，公司 AMOLED 业务毛利率为负还与国显光电产品结构进行调整有关。受下游市场需求的不断变化和调整影响，国显光电产品结构进行调整，2019 年开始国显光电积极布局可穿戴设备等新兴领域，尤其是柔性可穿戴设备。国显光电柔性可穿戴设备主要面向品牌客户，目前已导入 OPPO、努比亚、华米等品牌客户的量产产品，具有较好的经济效益。报告期内，由于产品切换以及客户导入等需要一定时间，柔性可穿戴设备销售收入占国显光电 AMOLED 产品销售收入的比例整体仍较小。未来，随着客户导入的持续推进，柔性可穿戴设备占国显光电产品销售的比例将持续提升，国显光电产品毛利率也将具备提升空间。

2、公司短期内 AMOLED 业务毛利率为负符合行业规律与现状，具有合理性

目前，全球 AMOLED 显示面板产能主要以韩国厂商及中国大陆厂商为主，其中韩国在 AMOLED 面板领域处于领先地位，韩国三星在 AMOLED 产品出货量中占据明显优势，中国大陆厂商在 AMOLED 领域正处于加速追赶的状态。

同行业公司中，在审企业和辉光电主要从事 AMOLED 业务，其主营业务毛利率与公司对比如下：

公司	2020 年 1-3 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
和辉光电	-	-31.45%	-70.68%	-99.67%
维信诺	-10.05%	-11.45%	-14.94%	-

注 1：深天马、TCL 科技、京东方等其他同行业上市公司显示面板相关业务对应主要产品为 LCD 显示产品，未单独披露 AMOLED 业务毛利率；

注 2：和辉光电毛利率选用主营业务毛利率，公司为 AMOLED 业务毛利率。

由上表，和辉光电 2017 年、2018 年、2019 年主营业务毛利率分别为-99.67%、-70.68%和-31.45%，毛利率均为负值，与公司情况较为类似。公司在产线爬坡阶段 AMOLED 业务毛利率为负的情况符合 AMOLED 行业规律与现状，具有合理性。

综上，报告期内公司毛利率为负主要为产线持续爬坡尚未满产所致，符合行业规律与现状，同时公司毛利率为负与产品结构调整有关。未来随着国显光电第 5.5 代 AMOLED 生产线产量的逐步提升，以及产品结构的调整逐步实施完成，公司产品毛利率将逐步提升。

（二）公司具备持续经营能力

由于前期固定投入较大等因素，在产线尚处于爬坡阶段，未实现满产的情况下，公司 AMOLED 业务毛利率短期来看仍为负值。AMOLED 显示面板厂商从项目建设到达成规划产能、完成良率爬坡、实现规模效益需要较长的时间周期，一般前期固定成本分摊较大，毛利率较低，公司毛利率为负符合 AMOLED 行业的普遍特征。长期来看，受需求扩大以及政策鼓励的影响 AMOLED 行业未来仍将持续快速发展，且公司由于品牌、技术、量产经营及客户资源等方面的优势在行业内具有较高的行业地位与竞争优势，未来，随着公司产能的逐步扩张以及产线的逐步爬坡，公司盈利能力将得到改善，公司具备较强的持续经营能力。

1、AMOLED 行业市场需求旺盛，同时国产替代化需求较高且受到政策扶持鼓励，持续发展潜力较大

（1）AMOLED 产品应用领域不断拓展，AMOLED 市场规模不断提升

凭借画质优良、健康护眼、节能省电、功能整合性强、形态可塑性强等优势，AMOLED 相关产品在智能手机领域的应用已成为主流，渗透率不断提升，尤其是在主流品牌的高端机型领域，目前三星、华为、小米、苹果等主流品牌的旗舰

机型目前均主要选用 AMOLED 来代替原有的 TFT-LCD，如华为的 Mate30 Pro，OPPO 的 Find X2，小米的 Mi 10 等。此外，AMOLED 在可穿戴设备、笔记本电脑、车载等领域的市场规模不断拓展，如努比亚 2019 年发布全球首款柔性 OLED 屏腕机、OPPO2020 年发布 OPPO WATCH 应用双曲面柔性 AMOLED；惠普于 2019 年发布了 15 英寸 OLED 屏笔记本电脑。未来，AMOLED 在上述领域将得到更加广泛的应用。

根据 Omdia 数据，2019 全球 AMOLED 市场需求已达 5.90 亿片。未来，AMOLED 产品在智能手机领域将不断由各厂商的旗舰机型向一般机型渗透，同时在可穿戴设备、笔记本电脑、电视、车载显示等领域的应用也将得到发展，预计 AMOLED 产品的市场规模将进一步扩大。根据 Omdia 数据，2026 年全球 AMOLED 市场需求将达到 11.21 亿片，较 2019 年增幅为 89.91%。

（2）柔性显示屏优势凸显，柔性产品出货量及出货金额占比将不断上升

随着消费者对移动智能终端设备的个性化需求越来越高，柔性显示技术逐渐成为显示技术发展的新方向。AMOLED 柔性显示屏具有多形态、易集成的优点，自 2014 年开始批量进入市场，在曲面智能手机及智能手表上获得成功应用，迅速被市场所认可，近年来的市场渗透率不断提升。随着折叠技术、卷曲技术等新技术的不断发展，柔性产品中瀑布屏、折叠屏、卷曲屏等产品的应用将不断成熟，柔性 AMOLED 产品市场需求将快速增加，在 AMOLED 产品中的占比将不断提升。

根据 Omdia 数据，2019 年柔性 AMOLED 面板市场需求为 1.97 亿片，硬屏 AMOLED 面板市场需求为 3.93 亿片。未来随着柔性 AMOLED 技术和产业的成熟，预计到 2026 年柔性 AMOLED 面板需求将达到 6.53 亿片，较 2019 年增幅为 231.13%；超过同期硬屏 AMOLED 面板需求的 4.68 亿片，占比为 58.28%。

（3）国产替代化需求高企，国内 AMOLED 行业迎来重大发展机遇

目前 AMOLED 产品应用的下游行业中，如智能手机等，国内企业产能均稳固占据领先地位。但全球 AMOLED 产能目前仍主要集中在韩国的三星、LG 等企业当中，国内华为、小米、OPPO、VIVO 等知名智能手机品牌 AMOLED 仍主

要依赖韩国企业，虽然中国大陆各大 AMOLED 厂商近年来不断加大投资规模、加快投资进度，但根据 Omdia 数据，2019 年中国大陆 AMOLED 智能手机面板出货量仅占全球的约 10.60%。鉴于当前较为复杂的国际贸易形势，国内品牌厂商从供应链稳定性、交期及成本等方面考虑，将逐渐转向国内 AMOLED 生产厂商。国内主要厂商均已规划或新建了 AMOLED 相关产线，但由于相关生产线的产能释放需要一定时间，国产 AMOLED 显示面板的出货量难以匹配快速增长的需求。

综上所述，国内 AMOLED 行业面临产能呈现供不应求的状态，拥有较大的发展潜力。

（4）AMOLED 产业受到国家产业政策的大力支持

新型显示产业作为新兴生产力的代表，其发展水平已成为衡量一个国家综合国力的重要标准，AMOLED 产业属于新型显示行业，涉及半导体、微电子、光电子、材料加工制造、装备制造等多个领域，产业链关联范围广泛，具有重要的战略意义，新型显示技术的产业化将对国家和地区经济、技术的发展起到举足轻重的作用。

近年来政府出台多项政策支持 AMOLED 产业发展。作为国家重点扶持产业，AMOLED 产业于 2016 年被国务院列入国家《“十三五”国家战略性新兴产业发展规划》作为培育和发展的战略性新兴产业之一；并于 2017 年被国家发改委列入《战略性新兴产业重点产品和服务指导目录》。2019 年，工信部发布《关于促进制造业产品和服务质量提升的实施意见》，提出支持印刷及柔性显示创新中心建设，加强关键共性技术攻关，积极推进创新成果的商业化、产业化；国家发改委发布《产业结构调整指导目录》，将有机发光二极管（OLED）列入鼓励类产业。

2、公司拥有较高的行业地位、较好的客户资源以及较强的技术优势，具有较强的竞争优势

（1）公司具备较好的市场地位，已与业内多家知名品牌客户的稳定合作

维信诺是国内最早专业从事 OLED 研发、生产、销售的高科技企业之一，

自 2001 年公司化运营以来，始终致力于 OLED 技术的自主创新，较好的先发优势促使公司近年来在行业内取得了较好的市场地位。在 AMOLED 领域，公司处于国内第一梯队地位，根据 Omdia 数据，2018 年公司 AMOLED 智能手机面板出货量位于全球第二，国内第一；2019 年公司继续位于行业前列。较高的市场地位有助于扩大公司的品牌知名度，实现品牌客户导入。截止目前，公司已积累大量中高端客户资源，持续加强与智能手机及可穿戴设备等行业内的知名品牌的合作，已与小米、LG、OPPO、中兴、中国移动、努比亚、传音等知名客户开展稳定合作，供货小米 CC9Pro、LG 量产机型 G8S Thin Q、中兴首款 5G 手机 Axon10 Pro、高刷新率电竞手机努比亚红魔 3、中国移动首款自主品牌 5G 手机先行者 X1、OPPO 智能手表 OPPO Watch 以及部分传音产品的 OLED 屏幕等，在行业内树立了良好的信誉和客户口碑。

公司较好的市场地位有助于公司品牌推广及知名度提升，有利于公司与行业内品牌客户的稳定合作，保持后续销售订单的稳定性与持续性，在公司产能产量不断提升的情况下保证其能够得到充分的消化，从而促进公司 AMOLED 业务不断发展，使得公司 AMOLED 业务收入不断提高。

(2) 公司具有较强的技术优势和人才储备，能够保证产品在市场中的竞争力

公司是国内较为领先的、集研发与生产于一体的 OLED 企业，从成立之初就将“自主创新、专利、标准”等关键词融入团队思维，专注于 OLED 技术创新和产业化工作，建立了从基础研发到中试再到量产的无缝链接。公司在 OLED 领域有着深厚的研发实力和产业化经验，并掌握了从 LTPS TFT 阵列到 OLED 蒸镀封装的 AMOLED 全套生产制造技术，在器件结构技术、新型阴极技术、蒸镀封装技术、彩色化技术等 AMOLED 产业化所需的关键技术、工艺、材料方面拥有多项具有自主知识产权的技术。

截至 2020 年 3 月 31 日，公司及其控股子公司已取得的主要专利权共计 2,313 项，负责制订或修订 4 项 OLED 国际标准，主导制订 6 项 OLED 国家标准和 3 项 OLED 行业标准，并荣获由国务院颁发的“国家技术发明奖一等奖”，联合国世界知识产权组织(WIPO)和我国国家知识产权局共同颁发的“中国专利金奖”、“中

国专利银奖”，江苏省专利金奖等等重要奖项。在柔性显示、可折叠产品领域，公司代表我国主导制定了第一和第二份国际柔性显示标准，并成功研制出 3 毫米弯曲半径下 180° 对折柔性 AMOLED 模组、任意折叠柔性屏全模组以及柔性显示折叠一体机、柔性 AMOLED 360° 折叠终端等可折叠产品。

公司技术研发始终紧跟行业发展及市场需求并保持前瞻性，先后创造柔性 AMOLED 显示屏、量产应用级别屏下摄像头解决方案、柔性 AMOLED 360° 折叠终端等里程碑。公司将技术创新根植于产品当中，与多家品牌客户合作推出多项创新产品，如公司独供努比亚红魔 5G 游戏手机采用 144Hz 高刷新率 AMOLED 屏幕，独供 OPPO 柔性屏智能手表 OPPO Watch 实现了双曲面柔性屏在智能手表上的应用，独供小米首款 5G 环绕屏手机 MIX Alpha，与中兴合作推出搭载柔性 On-cell 工艺 5G 手机中兴 Axon 10 Pro 等。

同时，公司在 AMOLED 领域拥有较强的人才储备，拥有大量经验丰富的技术专家、研发人员以及运营人才，并培养了大量本土优秀的技术人才和生产管理人才。截至 2020 年 3 月 31 日，公司及其子公司员工中技术人员 2,003 人，约占员工总人数的 34%；具备本科及以上学历的 2,356 人，约占员工总数的 41%。同时公司主要管理层均具有多年 AMOLED 行业经验。

公司在技术研发与人才储备方面的积累将有助于公司不断满足市场需求，保证公司产品在市场中的竞争力。

（3）公司持续的产能扩张有利于进一步巩固在行业内的地位

报告期内，公司各条产线建设进度及生产情况良好。国显光电第 5.5 代 AMOLED 项目已稳定进行批量出货，并与 OPPO、中兴、LG、努比亚、传音等客户开展稳定合作；云谷固安第 6 代 AMOLED 生产线一期于 2019 年初开始试生产，已实现向品牌客户出货，产能持续提升爬坡。良好的产线建设及运营使得公司整体市场份额居于国内前列，但整体而言，公司目前产量仍相对较小，以 6.47 寸柔性产品为例，如云谷固安第 6 代 AMOLED 生产线一期 15K/月产能达到满产，相应的单月出货量约 200 多万片，而头部品牌客户的单个机型销量即可达 500 万台-1000 万台级别，旗舰机型销量可能超过 1000 万台，故以公司现有产能较难导入头部品牌客户的大规模订单。

随着本次募投项目的建设完成以及公司各条生产线产能爬坡及良率提升的持续推进，将使得公司 AMOLED 产品产量持续上升，能够更好地满足品牌客户的市场需求，更好地获得品牌客户的订单，公司市场份额预计亦将随之上升，有利于进一步巩固公司在行业内的地位。

3、公司收入与毛利率持续提升，后续盈利情况仍将进一步改善

2018 年度、2019 年度及 2020 年 1-3 月，公司 AMOLED 业务收入及毛利率情况如下：

项目	2020 年 1-3 月	2019 年度	2018 年度
收入（万元）	19,229.05	166,906.20	125,876.60
毛利率	-10.05%	-11.45%	-14.94%

注：公司 2018 年 3 月通过合资设立江苏维信诺取得国显光电控制权，开始产生 AMOLED 业务收入。

公司 AMOLED 生产线仍在持续爬坡，产量收入规模仍较小，且由于行业前期固定资产投入规模较大的特性，单位产品分摊的折旧摊销等固定费用较高，加之采购规模较小不利于与供应商议价导致材料采购价格较高，2018 年度、2019 年度及 2020 年 1-3 月公司 AMOLED 业务毛利率持续为负。但随着公司品牌及市场的不断拓展，产线产能良率的不断提升，以及公司持续在各个环节加强成本管控，公司 AMOLED 业务收入及毛利率呈现不断上升的趋势。未来，随着公司 AMOLED 生产线产能良率的不断爬坡、产品产量的不断提升，公司 AMOLED 业务收入及毛利率仍将处于进一步的上升趋势，后续盈利能力将进一步提升。

综上，公司 AMOLED 业务毛利率短期仍为负值，主要系由于前期投入较大，产线爬坡未实现满产导致单位产品分摊固定成本较高等原因所致，符合行业发展规律及现状。长期来看，AMOLED 行业市场需求旺盛，且受到政策的扶持鼓励，行业仍处于成长期，未来仍将持续快速发展，在行业整体规模不断扩大的前提下，公司由于品牌、技术等方面的优势在行业内具有较高的行业地位与竞争优势，且公司产线规模仍处于不断扩张的态势，公司在行业内的市场占有率将不断提升。未来，随着公司市场下游需求的不断提升以及产能的逐步扩张、产线的逐步爬坡，公司产品产量及收入规模将不断扩大，产量规模的持续提升将有助于公司快速降低产品成本，使盈利能力得到持续改善。综上，公司

具备较强的持续经营能力。

二、结合申请人主要产品在技术、成本、销售价格等方面与同行业可比公司的对比情况以及行业地位，进一步分析说明申请人主要产品是否具备市场竞争力和盈利前景

从目前的市场竞争格局来看，韩国厂商在 AMOLED 面板领域处于领先地位，其中韩国三星在 AMOLED 产品出货量中占据明显优势，而 LG 公司及其他 AMOLED 面板制造商所占市场份额较少。据 Omdia 数据统计，2019 年，三星 AMOLED 智能手机面板出货量约占全球的 86.34%。随着国内面板厂商技术不断成熟，国产面板厂商出货量逐渐提升，2019 年中国 AMOLED 厂商 AMOLED 智能手机面板占全球市场份额约为 10.60%，正处于追赶国外同行的关键时期。在此行业背景下，国内主要 AMOLED 厂商争相布局 AMOLED 产能，以抢占市场份额，包括发行人、京东方、深天马、华星光电、和辉光电等企业均积极推进 AMOLED 产线的布局，相应生产线已实现产品的逐步量产及终端供货。

（一）公司在技术研发领域具有优势

公司是国内较为领先的、集研发与生产于一体的 OLED 企业，在 OLED 领域有着深厚的研发实力和产业化经验，并掌握了从 LTPS TFT 阵列到 OLED 蒸镀封装的 AMOLED 全套生产制造技术，在器件结构技术、新型阴极技术、蒸镀封装技术、彩色化技术等 AMOLED 产业化所需的关键技术、工艺、材料方面拥有多项具有自主知识产权的技术。截至 2020 年 3 月 31 日，公司及其控股子公司已取得的主要专利权共计 2,313 项，负责制订或修订 4 项 OLED 国际标准，主导制订 6 项 OLED 国家标准和 3 项 OLED 行业标准，其中 2002 年和 2012 年分别代表中国承担第一份 OLED 国际标准和第一份柔性显示国际标准的制定工作。同时公司荣获由国务院颁发的“国家技术发明奖一等奖”，联合国世界知识产权组织（WIPO）和我国国家知识产权局共同颁发的“中国专利金奖”、“中国专利银奖”，江苏省专利金奖等等重要奖项，在技术研发领域拥有较多积累与荣誉。

除了以往的历史积累外，公司已将部分行业内的最新技术广泛应用于产品量产当中。公司已应用于产品量产的部分最新技术情况如下：

1、UDC（屏下摄像头）技术

UDC 技术通过透明材料引入，像素设计优化，驱动设计优化等方案，实现了透明屏下摄像头技术。同时在柔性领域通过采用透明 PI、低温 LTPS 工艺开发、低衍射技术实现显示屏的透明显示，通过利用透明屏可在透明与显示之间切换，可以进一步促进屏下摄像头、距离感应、3D 结构光、TOF 等传感器的集成，最终实现 100% 屏占比。公司于 2020 年发布量产应用级别 InV See™ 屏下摄像解决方案，被中国电子视像行业协会评为 2020 年度电子视像行业创新产品，并已应用于中兴 Axon 20 5G 手机当中。

2、高刷新率技术

高刷新率技术提高每秒内显示画面的帧数，减少每两帧的画面在脑中停留的间隔，使画面看起来更流畅、更顺滑，为消费者带来更流畅的视觉体验，在游戏手机、VR 中显得更为重要。公司独供努比亚红魔 5G 游戏手机采用 144Hz 高刷新率 AMOLED 屏幕，将手机屏幕的刷新率标准提升至专业 PC 电竞显示器级别。

3、窄边框技术

窄边框技术通过压缩同层金属 pitch、提升激光切割精度、提升 Pad bending 能力等方案减少屏体边框，实现 OLED 屏体极窄边框，进一步提升屏占比。公司 2019 年 4 月在深圳第七届中国电子信息博览会上发布了窄边框柔性 AMOLED 屏（R/L/U/D: 0.8/0.8/0.8/1.2 mm），进一步减少了柔性 OLED 屏体边框，屏占比为 96.35%。公司 2019 年四季度批量供货的小米 CC9 Pro 采用 6.47 英寸双曲面柔性 AMOLED 屏，搭配 COP 封装技术，下边框仅 3.43mm。

4、直角贴合技术

直角贴合，即“瀑布屏”是 3D 曲面屏的进一步演化，盖板曲面玻璃弯折角度为 90°，并向外延伸越过中框。原两侧的物理按键采用压感触控技术替代，从而实现更高的屏占比。公司已实现瀑布屏规格达弯折角度 88° 至 90°、超小弯折半径 R2.5mm-R2.9mm，弯折高度实现 5.9mm。2020 年 1 月，触控技术厂商 Sensel 在 CES（国际消费电子展）展出了 PressureGrid™ 压感触控技术，该技术基于公司柔性直角 AMOLED 屏幕实现侧面物理式多层压力分级压感触控，可

替代电源、音量等实体按键，为柔性智能终端带来了更具可操作性和便利的触控解决方案。

5、On-cell 柔性触控技术

On-cell 柔性触控技术系在柔性 OLED 薄膜封装层上制作触摸屏器件，可用于中小尺寸显示器触摸屏，具有超薄、可弯曲、高透过率和高可靠性，并且可以实现提升柔性屏小半径弯折特性以及提供折叠屏的设计方案技术支持。公司已与中兴合作推出搭载柔性 On-cell 工艺 5G 手机中兴 Axon 10 Pro。

除以上已应用于量产的技术外，公司还针对未来行业发展趋势积极拓展与储备新技术，并在部分领域取得重大成果及突破。如环绕屏技术方面，公司与小米共同推出环绕屏手机 MIX Alpha；柔性折叠技术方面，公司“任意折叠柔性屏全模组”在第四届世界互联网大会上发布并获得中国电子信息产业行业权威媒体《中国电子报》颁发的“2017 年度先锋技术奖”，“180 度对折柔性显示器”在中国电子信息博览会（CITE）展出并获得“2017CITE 创新产品与应用金奖”，柔性可折叠 AMOLED 平板电脑荣获 2018 年高交会优秀产品奖，并已开发双向动态弯折柔性 AMOLED 显示屏产品、柔性 360° 折叠产品等里程碑产品；柔性卷曲技术方面，公司已开发 3 毫米弯曲半径下的全屏卷曲产品、12.3 英寸全模组动态卷曲柔性 AMOLED 屏幕等卷曲产品；COE 技术方面，公司已开发出 BM+CF 工艺，该技术原理已在 2020 年美国显示周及 SID 年会上宣传介绍。同时公司也尝试将 AMOLED 产品向智能家居、车载显示等新兴领域拓展，公司柔性显示智能音箱荣获 2018 年中国电子信息博览会创新奖，柔性屏概念车载应用荣获 UDE 2019 迪斯普大奖。

综上，公司基于对客户需求和和技术趋势更长远的判断，在基础技术、产品应用等方面进行不断创新，在技术方面形成竞争优势。

（二）公司保持产品创新并与品牌客户建立了紧密的合作关系，同时通过全方位措施加强成本管控，在销售价格及成本方面具有优势

由于公司在技术方面的优势，公司能够与客户尤其是品牌客户开展紧密合作，整体定位较为高端，同时公司为客户在产品性能、产品应用等方面进行不断创新，

为客户创造价值，公司已与小米、LG、OPPO、中兴、中国移动、努比亚、传音等知名客户开展稳定合作，并推出多项创新产品，如公司独供努比亚红魔 5G 游戏手机采用 144Hz 高刷新率 AMOLED 屏幕，独供 OPPO 柔性屏智能手表 OPPO Watch，实现了双曲面柔性屏在智能手表上的应用，与中兴合作推出搭载柔性 On-cell 工艺 5G 手机中兴 Axon 10 Pro。公司与品牌客户的深入合作以及在产品方面的不断创新促使公司产品价格具备一定优势。

公司 AMOLED 产品主要应用于智能手机领域，公司智能手机面板产品平均销售价格与和辉光电以及 Omdia 数据库平均单价对比如下：

单位：元/片

项目	类别	2020 年 1-3 月	2019 年	2018 年
和辉光电	-	-	108.34	109.93
Omdia 平均单价	-	164.91	171.76	153.93
维信诺	MDL 模式	213.87	172.72	192.83
	FOG 模式	186.76	183.14	143.62
	COG 模式	114.89	117.95	129.88
	合计	165.18	163.21	142.07

注 1：京东方、深天马、TCL 科技等同行可比上市公司显示面板相关业务对应主要产品为 LCD 显示产品，均未披露其 AMOLED 产品销售价格，仅在审企业和辉光电在其招股说明书中对其产品价格进行了披露。和辉光电产品目前以硬屏（刚性）AMOLED 半导体显示面板为主，公司智能手机面板产品销售价格选取硬屏产品平均销售价格进行比较；

注 2：Omdia 数据库平均单价选取智能手机面板硬屏产品年度平均销售价格，其中 2020 年为全年预测价格，Omdia 数据库平均单价数据单位系美元，此处根据各年人民币兑美元平均汇率进行换算；

注 3：根据客户需求及完成工序的不同，出货模式包括 COG 模式（将芯片绑定在 Panel 上出货）、FOG（在 COG 基础上绑定柔性线路板后出货）、MDL 模式（在 FOG 基础上贴合盖板玻璃形成全模组出货）。

根据和辉光电招股说明书，其出货模式主要为 COG 模式，未装配盖板玻璃、柔性印刷电路板等材料；公司智能手机硬屏面板 COG 模式出货产品出货价格与和辉光电智能手机类半导体显示面板产品销售单价相比略高。与 Omdia 平均单价相比，公司产品平均价格较为接近，主要为公司产品中包含部分非全模组出货

产品，公司智能手机硬屏 MDL 全模组产品平均销售价格与 Omdia 平均单价相比较较高。同时，除硬屏产品外，公司柔性产品也以实现批量出货，相应价格更具有优势。未来随着云谷固安第 6 代柔性 AMOLED 生产线一期出货量的不断提升以及本次募投项目的实施，柔性产品以及折叠产品在公司产品结构中的占比将不断上升，公司平均产品价格将不断上升。

在通过研发和销售端持续开发创新产品，加强与品牌客户的合作，提升产品售价空间的同时，公司也通过在采购和生产端加强成本管控以降低公司产品成本，具体如下：

1、生产方面：公司通过在生产中不断提升良率及稼动率，优化产品排产、科学安排生产计划、降低空蒸及设备闲置时间，加强设备维护、降低设备维修调试时间，提高生产当中的机械自动化水平、减少人工成本，加强生产过程及仓库管理管控以减少废料、退料、材料损耗等措施，降低整体制造费用规模；

2、供应链方面：公司通过加快二元化导入、实施供应商资源池多元化建设以实现供应商良性竞争，增加原材料国产替代化程度，建立集团统一集采平台、实现物料集中采购，提高与供应商议价、比价力度等方式降低公司原材料采购价格；

3、产品设计方面：公司不断优化产品技术结构，通过特定技术手段在保证产品性能不变的前提下通过降低所需的部分原材料的工艺复杂程度来降低部分原材料定制价格。

通过以上的成本管理措施，公司在产品成本控制方面逐步显示相应成果，公司 2018 年、2019 年及 2020 年 1-3 月毛利率呈现逐步上升的趋势。同时，与同行业可比公司和辉光电相比，公司 AMOLED 业务毛利率具有一定优势，具体如下：

公司	2020 年 1-3 月	2019 年	2018 年
和辉光电	-	-31.45%	-70.68%
维信诺	-10.05%	-11.45%	-14.94%

注 1：深天马、TCL 科技、京东方等其他同行业上市公司显示面板相关业务对应主要产品为 LCD 显示产品，未单独披露 AMOLED 业务毛利率；

注 2：和辉光电毛利率选用主营业务毛利率，公司为 AMOLED 业务毛利率。

综上，与品牌客户的合作以及产品的技术优势使得公司产品在销售价格方面与同行业相比具有一定优势，而同时公司提供全方位措施加强成本管控，在产品成本方面具有竞争力。

（三）公司在 AMOLED 领域拥有较高的行业地位

维信诺是国内最早专业从事 OLED 研发、生产、销售的高科技企业之一，自 2001 年公司化运营以来，公司始终致力于 OLED 技术的自主创新，较好的先发优势促使公司近年来在行业内取得了较好的市场地位。在 AMOLED 领域，公司处于国内第一梯队地位。根据 Omdia 数据，2018 年公司 AMOLED 智能手机面板出货量位于全球第二，国内第一；2019 年公司继续位于行业前列。较高的市场地位有助于扩大公司的品牌知名度，实现品牌客户导入。截止目前，公司已积累了大量中高端客户资源，持续加强与智能手机及可穿戴设备等行业内的知名品牌的合作，已与小米、LG、OPPO、中兴、中国移动、努比亚、传音等知名客户开展稳定合作，在行业内树立了良好的信誉和客户口碑。

（四）公司主要产品具备市场竞争力和盈利前景

受益于公司在技术研发方面的深厚积淀及持续投入，公司持续加强前瞻性技术研究，将行业内的最新技术持续应用于产品当中，并与多家品牌客户合作推出多款创新产品，整体产品定位较为高端，相应产品定价与同行业可比公司相比具有较强的竞争力，同时公司强调在生产、采购、产品设计等多方面加强成本控制，公司主要产品具备市场竞争力和盈利前景。

综上，公司在 AMOLED 领域具有较为深厚的技术积累，能够为客户提供技术先进、灵活创新的高端产品，并与品牌客户建立较好的合作关系，这使得公司在产品技术及售价方面形成优势并拥有较高的行业地位，同时公司通过生产、供应链、产品设计等方面的一系列手段进行成本管控。上述方面均使得公司主要产品形成较强的市场竞争力以及较好的盈利前景。

三、列示申请人报告期内取得财政补贴的具体情况，获取方式是否合法合规，是否与关联方对地方政府的相关承诺有关，是否存在其他利益输送和安排

（一）公司报告期内取得财政补贴的具体情况

公司所从事的 AMOLED 新型显示产品制造业务系国家与地方重点扶持的战略性新兴产业，公司于报告期内获取的财政补贴项目数量较多，其中自 2017 年 1 月 1 日至 2020 年 3 月 31 日取得的 1000 万元以上的主要财政补贴约占所取得财政补贴总额的 97.70%，具体情况如下：

序号	年度	受补贴人	金额 (万元)	补贴依据	发文机关
1	2020	国显光电	2,500.00	《2019 年工业强基实施方案（第二批）合同书》	工业和信息化部
2	2019	云谷固安	30,000.00	《河北京南 固安高新技术产业开发区管理委员会关于重大产业类项目专项扶持奖励资金管理办法》（固开管字[2018]5 号）	河北京南·固安高新技术产业开发区管理委员会
3	2019	国显光电	39,800.00	《昆山开发区管委会关于给予昆山国显光电有限公司 2019 年上半年补贴的批复》（昆开政复[2019]2 号）	昆山经济技术开发区管理委员会
4	2019	云谷固安	31,000.00	《河北京南 固安高新技术产业开发区管理委员会关于重大产业类项目专项扶持奖励资金管理办法》（固开管字[2018]5 号）	河北京南·固安高新技术产业开发区管理委员会
5	2019	云谷固安	6,000.00	《廊坊市财政局关于下达 2019 年省级中央外经贸发展专项资金的通知》（廊财建[2019]112 号）	廊坊市财政局
6	2019	国显光电	1,577.39	《商务部 财政部办公厅关于 2017 年度外经贸发展专项资金（进口贴息事项）申报工作的通知》（商办财函[2017]288 号）	商务部办公厅、财政部办公厅
7	2018	云谷固安	60,000.00	《河北京南 固安高新技术产业开发区管理委员会关于重大产业类项目专项扶持奖励资金管理办法》（固开管字[2018]5 号）	河北京南·固安高新技术产业开发区管理委员会
8	2018	云谷固安	60,000.00	《河北京南 固安高新技术产业开发区管理委员会关于重大产业类项目专项扶持奖励资金管理办法》（固开管字[2018]5 号）	河北京南·固安高新技术产业开发区管理委员会
9	2018	云谷固安	1,000.00	《固安县发展改革局固安县财政局关于 2018 年河北省战略性新兴产业示范基地（新型显示产业）专项资金补助项目的批复》（固发改产业[2018]90 号）	固安县发展改革局、固安县财政局
10	2018	国显光电	55,800.00	《关于恳请审核昆山国显光电有限公司战略性新兴产业发展扶持资金的请示》（昆发改[2018]92 号）	昆山市发展和改革委员会、昆山市财政局
11	2018	国显光电	23,500.00	《昆山开发区管委会关于给予昆山国显光电有限公司 2018 年第二季度补贴的批复》（昆开政复[2018]8 号）	昆山经济技术开发区管理委员会
12	2017	国显光电	3,825.51	《商务部 财政部办公厅关于 2017 年度外经贸发展专项资金（进口贴息事项）申报工作的通知》（商办财函[2017]288 号）	商务部办公厅、财政部办公厅
13	2017	国显光电	1,000.00	《关于昆山国显光电有限公司等七十六家企业技改项目列入市重点技改项目的通知》（昆经信[2017]41 号）	昆山市经济和信息化委员会
14	2017	黑牛食品股份有限公司霸州	3,000.00	《霸州市人民政府关于印发<霸州市招商引资优惠政策（试行）>的通知》（霸政[2017]17 号）、《河北霸州经济开发区管理委员会关于对霸州云谷新	霸州市人民政府、河北霸州经济开发区管理委员会

序号	年度	受补贴人	金额 (万元)	补贴依据	发文机关
		分公司		一代显示模组项目专项扶持的请示》(霸开[2017]68号)	
15	2017	霸州云谷	3,000.00	《霸州市人民政府关于印发<霸州市招商引资优惠政策(试行)>的通知》(霸政[2017]17号)、《河北霸州经济开发区管理委员会关于对霸州云谷新一代显示模组项目专项扶持的请示》(霸开[2017]68号)	霸州市人民政府、河北霸州经济开发区管理委员会
16	2017	云谷固安	31,500.00	《河北京南·固安高新技术产业开发区管理委员会关于重大产业类项目专项扶持奖励资金管理办法》(固开管字[2017]5号)	河北京南·固安高新技术产业开发区管理委员会
17	2017	云谷固安	15,000.00	《河北京南·固安高新技术产业开发区管理委员会关于重大产业类项目专项扶持奖励资金管理办法》(固开管字[2017]5号)	河北京南·固安高新技术产业开发区管理委员会

由上表可见，除商务部、工信部等国家政府部门补贴资金外，发行人报告期内取得的政府补助主要为河北省内各级政府部门、江苏省内各级政府部门对重大产业类项目专项扶持的补贴资金，相关情况如下：

1、发行人于河北省内的生产线及相关专项扶持情况

云谷固安及其生产线位于河北京南·固安高新技术产业开发区，该开发区是2014年11月经河北省政府批准，由固安新兴产业示范区及固安工业园整合而成的省级高新区；霸州云谷及其生产线位于河北霸州经济开发区，该开发区是2016年8月经河北省委、省政府批准，整合当时三个省级开发区所成立的。

河北省于2018年3月印发《河北省新型显示产业创新发展三年行动计划(2018—2020年)》，强调依托京南·固安高新技术产业开发区，加快推动触控一体化显示模组、AMOLED面板、OLED发光材料及彩色光刻胶等项目建设。另根据《河北省战略性新兴产业专项资金管理办法》，战略性新兴产业专项资金由省级预算安排，用于支持战略性新兴产业、现代服务业创新发展。

2、发行人于江苏省内的生产线及相关专项扶持情况

国显光电及其生产线位于昆山经济技术开发区，该开发区创办于1985年，1991年1月被江苏省政府列为省重点开发区，1992年8月经国务院批准成为国家级开发区。

江苏省于 2016 年 12 月发布《江苏省“十三五”战略性新兴产业发展规划》，强调重点发展有机发光显示（OLED）产业，突破被动式有机发光（PMOLED）、主动式有机发光（AMOLED）柔性显示关键技术，推动大尺寸 AMOLED 面板量产，加大对相关产业重点领域创新的财政资金投入力度。另根据《江苏省省级战略性新兴产业发展专项资金管理暂行办法的通知》，江苏省人民政府设立省级战略性新兴产业发展专项资金，由省财政预算安排，对战略性新兴产业重点工程项目、自主创新能力建设项目以及重要环节、关键技术的研究开发项目给予补助。

（二）公司取得财政补贴具有合法合规性

1. 公司所从事的业务属于国家战略性新兴产业

公司主要从事 AMOLED 新型显示产品的研发、生产、销售和技术服务，主要应用领域涵盖智能手机、智能穿戴、车载显示等方面。

新型显示产业作为新兴生产力的代表，其发展水平已成为衡量一个国家综合国力的重要标准，AMOLED 产业属于新型显示行业，涉及半导体、微电子、光电子、材料加工制造、装备制造等多个领域，产业链关联范围广泛，具有重要的战略意义，新型显示技术的产业化将对国家和地区经济、技术的发展起到举足轻重的作用。

近年来政府出台多项政策支持 AMOLED 产业发展。作为国家重点扶持产业，AMOLED 产业于 2016 年被国务院列入《“十三五”国家战略性新兴产业发展规划》作为培育和发展的战略性新兴产业之一；并于 2017 年被国家发改委列入《战略性新兴产业重点产品和服务指导目录》。2019 年，工信部发布《关于促进制造业产品和服务质量提升的实施意见》，提出支持印刷及柔性显示创新中心建设，加强关键共性技术攻关，积极推进创新成果的商业化、产业化；国家发改委发布《产业结构调整指导目录》，将有机发光二极管（OLED）列入鼓励类产业。

基于上述，公司所从事的业务属于国家重点扶持的产业，符合国家战略规划及相关产业政策。

2. 发行人所从事的业务符合地方政府对战略性新兴产业的扶持政策

如前文所述，发行人 AMOLED 生产线所在的河北省、江苏省出台了具体的

行业扶持政策：河北省于 2018 年 3 月印发了《河北省新型显示产业创新发展三年行动计划（2018—2020 年）》，强调依托京南·固安高新技术产业开发区，加快推动触控一体化显示模组、AMOLED 面板、OLED 发光材料及彩色光刻胶等项目建设，推进 AMOLED 产品量产，扩大产业规模；而江苏省也于 2016 年 12 月发布《江苏省“十三五”战略性新兴产业发展规划》，强调重点发展有机发光显示（OLED）产业，突破被动式有机发光（PMOLED）、主动式有机发光（AMOLED）柔性显示关键技术，推动大尺寸 AMOLED 面板量产，加大对相关产业重点领域创新的财政资金投入力度，扩大有偿资金使用规模，发挥财政资金杠杆作用，拓宽相关战略性新兴产业的融资渠道。

基于上述，公司报告期内主要生产线所在地的地方政府均对发行人所处行业出台了相关鼓励支持政策，公司在当地取得的财政补贴等支持符合地方政府对战略性新兴产业的扶持政策。

3. 公司获取主要财政补贴的方式合法合规

公司获取的财政补贴系公司根据国家及主要生产线所在地的地方政府的扶持政策的相应要求及标准向相应政府部门进行申请，由政府部门进行审批后拨付，获取主要财政补贴的方式合法合规。

（三）公司取得的主要财政补贴与其关联方对地方政府的相关承诺无关，也不存在其他利益输送和安排

公司获取的财政补贴系公司根据相关产业政策向相应政府部门进行申请，由政府部门进行审批后拨付，所获取的财政补贴资金均来源于财政资金，与发行人关联方对地方政府的承诺无关，也不存在其他利益输送或安排。

四、中介机构核查意见

保荐机构、发行人会计师及发行人律师主要履行如下核查程序：

1、查阅公司财务报表、销售明细表等资料及同行业公司公开披露的招股说明书、审计报告等文件，查阅行业研究报告等资料，将公司主营业务毛利率、产品销售单价等数据与同行业公司进行比较；

2、查看发行人生产线情况并访谈发行人管理层相关人员，取得生产线生产数据，了解公司生产线运行情况与成本管控措施；

3、取得发行人专利情况、相关量产及发布展示产品资料、技术相关奖项荣誉以及管理层等核心人员的劳动合同，核查公司技术及人员情况；

4、取得与下游客户签署的合作协议与订单，了解产品销售与市场储备情况；

5、取得发行人现有产品产销率、市场地位等相关资料，查阅行业研究报告等资料，访谈发行人管理层相关人员，查阅发行人同行业公司公开信息，了解发行人所处行业的行业地位和下游市场规模；

6、取得公司 2017 年度、2018 年度、2019 年度及 2020 年 1-3 月取得的政府补助的批准文件及公司收款进账记录，并与河北京南·固安高新技术产业开发区管理委员会、昆山经济技术开发区管理委员会、河北霸州经济开发区管理委员会、昆山市工业和信息化局、固安县发展和改革局等提供主要政府补助（1,000 万元以上）相关的地方主管单位进行访谈或取得其出具的相应说明，对政府补助合法合规及是否存在利益输送情况进行确认。

经核查，保荐机构、发行人会计师及发行人律师认为：

1、公司 AMOLED 业务毛利率短期来看仍为负值，主要系由于前期投入较大，产线爬坡未实现满产导致单位产品分摊固定成本较高等原因所致，符合行业发展规律及现状。长期来看，AMOLED 行业市场需求旺盛，且受到政策的扶持鼓励，未来仍将持续快速发展，在行业整体规模不断扩大的前提下，公司由于品牌、技术等方面的优势在行业内具有较高的行业地位与竞争优势，且公司产线规模仍处于不断扩张的态势，公司在行业内的市场占有率将不断提升。未来，随着公司市场下游需求的不断提升以及产能的逐步扩张、产线的逐步爬坡，公司盈利能力将得到持续改善，公司具备较强的持续经营能力；

2、公司在 AMOLED 领域具有较为深厚的技术积累，能够为客户提供技术先进、灵活创新的高端产品，并与品牌客户建立较好的合作关系，公司在产品技术及售价等方面具有一定优势并拥有较高的行业地位，同时公司通过一系列方式进行成本管控。上述方面均使得公司主要产品形成较强的市场竞争力以及较好的

盈利前景；

3、根据对发行人获得的 1000 万以上主要财政补贴相关的地方主管单位进行访谈或取得其出具的说明文件所了解到的情况，发行人取得该等财政补贴的方式和过程合法合规，所获取的财政补贴资金均来源于财政资金，该等补贴涉及的申请文件、批复文件中不存在记载相关补贴需发行人关联方对地方政府作出承诺的情形。据此，前述补贴与发行人关联方对地方政府的承诺无关，也不存在其他利益输送或安排。

基于上述，发行人取得的主要财政补贴与其关联方对地方政府的相关承诺无关，也不存在发行人关联方通过财政补贴形式对发行人进行利益输送和实现其他安排的情况。

问题 2、关于对合肥维信诺的大金额技术服务转让。报告期内申请人向合营公司合肥维信诺公司转让技术服务，2019 年确认技术服务转让收入 8.01 亿元，2020 年一季度确认 1.93 亿元。请申请人：（1）结合向合营公司合肥维信诺公司提供技术服务的主要内容说明该业务的真实性，其会计处理是否符合企业会计准则的规定；（2）结合上述技术服务协议主要条款及同行业可比公司的情况，说明上述技术服务价格的公允性；（3）合营公司合肥维信诺公司的股权结构和董事会、管理层构成、其章程关于公司治理结构的相关规定是否证明申请人对其拥有控制权，是否存在申请人回购其他股东股份的特别约定或相关承诺，合肥维信诺公司未纳入申请人合并报表的理由是否充分；（4）结合合肥维信诺的产能、客户、收入及利润规模、运营管理情况（包括运营管理的主导方等）等，说明合肥维信诺目前的市场定位、将来的业务规划及竞争策略，与申请人是否存在直接竞争的情形，如是，说明该等竞争对申请人业务（包括但不限于本次募投新增产能消化）的影响。请保荐机构、申报会计师及律师说明核查依据、过程，并发表明确核查意见。

回复：

一、结合向合营公司合肥维信诺公司提供技术服务的主要内容说明该业务的真实性，其会计处理是否符合企业会计准则的规定

（一）向合肥维信诺公司提供技术服务的主要内容及真实性

为深化公司产能布局，提升公司行业地位及市场影响力，公司拟投资新建 AMOLED 生产线。但考虑到 AMOLED 生产线建设投资金额较大，由公司独立进行投资建设需承担较大的资金压力。因此，经与各潜在合作方的沟通协商，拟于合肥建设第 6 代 AMOLED 生产线。

根据 2018 年公司与合肥芯屏产业投资基金（有限合伙）（以下简称“合肥芯屏”）、合肥兴融投资有限公司（以下简称“合肥兴融”）、合肥合屏投资有限公司（以下简称“合肥合屏”）签署的《合肥第 6 代柔性有源矩阵有机发光显示器件（AMOLED）生产线项目投资合作协议》：各方合作在合肥市投资建设及生产经营第 6 代柔性有源矩阵有机发光显示器件（AMOLED）生产线项目，玻璃基板尺寸为 1500mm×1850mm，设计产能为 30K/月。项目选址在合肥新站高新技术产业开发区。

鉴于合肥维信诺在刚成立时，其在 AMOLED 面板生产方面欠缺技术能力、相关运营管理经验以及研发能力等，而公司是国内 AMOLED 行业领先的、集 AMOLED 研发与生产于一体的高科技企业，具有丰富的量产经验。在备受关注的柔性显示技术领域，公司同样具有先进的生产经验及技术优势，研发和量产技术已取得突破，技术指标居于行业前列。为顺利推进合肥第 6 代有源矩阵有机发光显示器件（AMOLED）面板生产项目，经第四届董事会第五十次会议及 2019 年第七次临时股东大会审议通过，公司与合肥维信诺签署《技术许可与咨询及管理服务合同》，为合肥维信诺提供第 6 代 AMOLED 技术相关的知识产权支持、技术支持、IT 服务、管理服务和工程建设咨询、设备采购咨询等技术服务，合肥维信诺按合同约定的条款支付相应的技术服务费。

公司为合肥维信诺提供的技术服务主要涉及以下内容：

（1）设备选型及采购方面，公司对合肥维信诺建设技术方案中涉及的设备技术规格及产线各项技术参数提供专业意见，完成设备技术选型。公司将现有产线量产中的经验以及新技术、新工艺使用在合肥第 6 代 AMOLED 生产线的设备选型中，对产线做进一步提升及优化，并最终确定设备技术规格及技术参数，公司在此过程中提供人员及技术支持，确保按计划完成设备选型，且降低成本、技

术优化等各目标均全面达成。

(2) 厂务基建方面，公司为合肥维信诺在制定厂房建设方案等方面提供了支持与专业服务，实现主厂房从平铺建设到叠层建设的升级，并基于云谷固安第6代 AMOLED 生产线建设的经验，实现合肥维信诺厂房布局、厂务系统的优化；同时公司在厂务建设中提供人员及技术支持，在招标采购中提供人员技术支持，确保了厂务建设按计划完成厂房封顶及交付使用，且降本、质量等各目标均全面达成。

(3) 人员培养方面，公司为合肥维信诺新入职员工进行培训，利用公司现有产线及对新员工进行培训，加快了合肥维信诺技术人员的培养进程。

公司已根据合同要求，在服务期限内持续为合肥维信诺提供包括但不限于设备选型支持、技术许可及资料交接、技术支持、人员培训等多方面的技术服务，在保障合肥维信诺的项目施工进度、设备采购与调试进度，加快人才培养，以及提升合肥维信诺技术管理和运营水平，确保项目有条不紊按期推进与完成发挥了重要作用。

综上所述，公司设立合肥维信诺主要出于提升公司行业地位及市场影响力的考虑，公司向合肥维信诺提供技术许可及服务的交易具有真实性。

(二) 公司会计处理符合企业会计准则的规定

根据公司与合肥维信诺签署的《技术许可与咨询及管理服务合同》中的约定，公司在服务期限内为合肥维信诺提供第6代 AMOLED 技术相关的知识产权支持、技术支持、管理服务和其他业务咨询和支持等的技术服务，合肥维信诺同意按合同约定的条款支付相应的技术服务费。公司为合肥维信诺提供技术服务的期限，从合肥维信诺项目启动之日（项目打桩）起计算，到合肥维信诺生产线产品点亮并可量产之日结束。

公司已根据合同要求，在服务期限内持续为合肥维信诺提供包括但不限于设备选型支持、技术支持、人员培训等多方面的技术服务。公司相应根据与合肥维信诺的合同条款及提供服务方式，将服务期限作为劳务总量，在服务期限内分摊确认收入。

报告期内，公司与合肥维信诺技术服务确认收入金额如下：

期间	2020 年 1-3 月	2019 年	2018 年	2017 年
金额（万元）	19,297.17	80,093.63	-	-

公司上述会计处理符合会计准则要求，具体如下：

公司在 2020 年 1 月 1 日以前，执行《企业会计准则第 14 号-收入》（财会[2006]3 号）。根据《企业会计准则第 14 号-收入》（财会[2006]3 号）：

“第十一条：提供劳务交易的结果能够可靠估计，是指同时满足下列条件：（一）收入的金额能够可靠地计量；（二）相关的经济利益很可能流入企业；（三）交易的完工进度能够可靠地确定；（四）交易中已发生和将发生的成本能够可靠地计量。

第十二条：企业确定提供劳务交易的完工进度，可以选用下列方法：（一）已完工作的测量。（二）已经提供的劳务占应提供劳务总量的比例。（三）已经发生的成本占估计总成本的比例。

第十三条：企业应当按照从接受劳务方已收或应收的合同或协议价款确定提供劳务收入总额，但已收或应收的合同或协议价款不公允的除外。”

同时公司 2020 年 1 月 1 日起根据《关于修订印发<企业会计准则第 14 号—收入>的通知》（财会[2017]22 号）执行新收入准则，参考《企业会计准则第 14 号-收入》（财会[2017]22 号）：

“第十二条：对于在某一时段内履行的履约义务，企业应当在该段时间内按照履约进度确认收入，但是，履约进度不能合理确定的除外。企业应当考虑商品的性质，采用产出法或投入法确定恰当的履约进度。其中，产出法是根据已转移给客户的商品对于客户的价值确定履约进度；投入法是根据企业为履行履约义务的投入确定履约进度。对于类似情况下的类似履约义务，企业应当采用相同的方法确定履约进度。”

公司根据与合肥维信诺的合同条款及提供服务方式，将服务期限作为劳务总量及投入总量，在服务期限内分摊确认收入，符合《企业会计准则》的相关规定。

二、结合上述技术服务协议主要条款及同行业可比公司的情况，说明上述

技术服务价格的公允性

公司与合肥维信诺签订《技术许可及咨询服务合同》，其主要交易内容相关条款为：

1、公司许可合肥维信诺使用公司所拥有以及公司得到授权的 AMOLED 专利技术及专有技术，具体专利技术及专有技术范围以约定的技术清单为准；

2、公司许可合肥维信诺使用合同技术的全部资料，制造、使用、销售合同产品，许可合肥维信诺使用合同产品的质量标准；

3、公司为合肥维信诺提供与 AMOLED 技术相关的 IT 服务工程建造咨询、设备采购咨询以及与技术相关的职能类管理服务，相应的服务内容与标准以合肥维信诺提出的需求为准；

4、公司为合肥维信诺提供技术服务的期限，从合肥维信诺项目启动之日(项目打桩)起计算，到合肥维信诺生产线产品点亮并可量产之日结束。

根据上述条款，公司所提供的相关技术支持及专利许可、非专利技术使用，相关的 IT 服务工程建造咨询、设备采购咨询以及与技术相关的职能类管理服务，将在保障合肥维信诺的项目施工进度、设备采购与调试进度，加快人才培养，以及提升合肥维信诺技术管理和运营水平，确保项目有条不紊按期推进与完成发挥了重要作用。

公司与合肥维信诺的技术服务定价系根据评估值结果经双方协商确定，定价较为公允。双方各自委托具备证券期货从业资格的致信德（北京）资产评估有限公司对技术服务合同项下的相应技术进行评估。根据致信德（北京）资产评估有限公司出具的资产评估报告（致信德评报字[2019]第 050009 号），经评估，截至 2018 年 12 月 31 日委估无形资产组合的评估金额为 203,296.03 万元。根据评估结果，双方经协商一致同意本合同项下技术服务费为人民币 20 亿元。

同时与同行业可比案例相比，公司本次技术服务交易作价亦具备合理性。中电熊猫液晶显示授权咸阳光电技术许可费为 15 亿元，考虑到上述授权技术为 TFT-LCD 技术，相应服务也为 TFT-LCD 产线建设相关服务，而本次公司授权合肥维信诺的技术类资产为 AMOLED 技术，较 TFT-LCD 而言为新一代显示技术

且技术难度相对更高，其中包括专利及大量专有技术，包括专利、工艺技术、设备选型、工程建设咨询、人才培养及输送等一系列 AMOLED 产线建设相关的整套经验技术，相应价格与 TFT-LCD 技术相比应较高，与上述同行业可比公司技术许可及服务价格相比具有合理性。

公司本次技术服务定价系根据具备证券期货从业资格的评估机构得出的评估结果经双方协商确定，定价过程公允合理；本次技术服务费最终定价与同行业可比案例相比处于较为合理的范围内。综上，本次技术服务定价公允。

三、合营公司合肥维信诺公司的股权结构和董事会、管理层构成、其章程关于公司治理结构的相关规定能否证明申请人对其拥有控制权，是否存申请人回购其他股东股份的特别约定或相关承诺，合肥维信诺未纳入合并报表的理由是否充分

（一）合肥维信诺基本情况

根据 2018 年公司与合肥芯屏产业投资基金（有限合伙）、合肥兴融投资有限公司、合肥合屏投资有限公司签署的《合肥第 6 代柔性有源矩阵有机发光显示器件（AMOLED）生产线项目投资合作协议》：各方合作在合肥市投资建设及生产经营第 6 代柔性有源矩阵有机发光显示器件（AMOLED）生产线项目，玻璃基板尺寸为 1500mm×1850mm 设计产能为 30K/月。项目选址在合肥新站高新技术产业开发区。为推进项目进度之需要，各方同意公司在协议签署前在合肥市设立全资子公司“合肥维信诺科技有限公司”作为协议项下的项目公司，开展项目相关前期工作。协议签署后，各方将以共同增资或其他合法方式对合肥维信诺科技有限公司进行注资。

合肥维信诺第 6 代 AMOLED 生产线项目投资总额 440 亿元，其中合肥维信诺注册资本金 220 亿元。220 亿元注册资本金中，由合肥芯屏产业投资基金（有限合伙）、合肥合屏投资有限公司以及合肥兴融投资有限公司分别各负责筹集 60 亿元，剩余 40 亿元由公司负责筹集。

根据合肥维信诺提供的全体股东于 2018 年 12 月 19 日签署的《合肥维信诺科技有限公司章程》（以下简称“《合肥维信诺公司章程》”）及相关资料，合肥

维信诺股权结构如下：

股东	认缴出资额	认缴出资比例
维信诺科技股份有限公司	400,000 万元	18.181%
合肥合屏投资有限公司	600,000 万元	27.273%
合肥芯屏产业投资基金(有限合伙)	600,000 万元	27.273%
合肥兴融投资有限公司	600,000 万元	27.273%
合计	2,200,000 万元	100.00%

（二）公司对合肥维信诺不拥有控制权，合肥维信诺不应纳入公司合并范围

1、企业会计准则对控制的定义

根据《企业会计准则第 33 号-合并财务报表》第二章第七条：

“合并财务报表的合并范围应当以控制为基础予以确定。控制，是指投资方拥有对被投资方的权力通过参与被投资方的相关活动而享有可变回报，并且有能力运用对被投资方的权力影响其回报金额。”

2、公司对合肥维信诺不存在控制关系

（1）公司无法运用对被投资方的权利影响其回报金额

1) 公司无法通过股东会施加权力影响其回报金额

《合肥维信诺公司章程》对股东会约定如下：

“第十一条 股东会由全体股东组成，是公司的权力机构，行使下列职权：

（一）决定公司的经营方针和投资计划；（二）选举和更换非职工董事，决定有关董事的报酬事项；（三）选举和更换非职工监事，决定监事的报酬事项；（四）审议批准董事会的报告；（五）审议批准监事的报告；（六）审议批准公司的年度财务预算方案、决算方案；（七）审议批准公司的利润分配方案和弥补亏损方案；（八）对公司增加或者减少注册资本做出决议；（九）对发行公司债券做出决议；（十）对公司合并、分立、解散、清算、变更公司形式等事项做出决议；（十一）修改公司章程；（十二）本章程规定的其他职权。

第十三条 股东会会议由股东按照实缴出资比例行使表决权。如无特别说明，

本章程所述“表决权”，均根据届时股东实缴出资占公司实收资本的比例计算。

第十六条 股东会会议应对所议事项做出决议，决议应由代表二分之一以上表决权的股东表决通过，但股东会对公司增加或减少注册资本、分立、合并、解散或变更公司形式、修改公司章程、批准公司的利润分配方案所做出的决议，应由代表三分之二以上表决权的股东表决通过。”

报告期各期末，合肥维信诺实缴出资情况如下：

单位：万元

股东名称	截至 2020 年 3 月 31 日		截至 2019 年 12 月 31 日		截至 2018 年 12 月 31 日	
	实缴金额	实缴比例	实缴金额	实缴比例	实缴金额	实缴比例
发行人	175,000.00	18.19%	160,000.00	18.18%	10,000.00	18.18%
合肥合屏	187,000.00	19.44%	120,000.00	13.64%	-	-
合肥芯屏	600,000.00	62.37%	600,000.00	68.18%	45,000.00	81.82%
合肥兴融	-	-	-	-	-	-
合计	962,000.00	100.00%	880,000.00	100.00%	55,000.00	100.00%

根据《合肥维信诺公司章程》约定，合肥维信诺的经营方针和投资计划等均需股东会审议通过，股东表决权以各股东实缴出资比例来确认，报告期各期末公司占合肥维信诺的实缴出资比例仅 18%左右，未达到二分之一以上的标准，亦无法通过股东表决权比例主导合肥维信诺的经营活动，无法通过股东会施加权力影响其回报金额。

2) 公司无法通过董事会施加权力从而改变其回报金额

《合肥维信诺公司章程》对董事会约定如下：

“第十七条 公司设董事会，成员为五人，由股东提名，最终由股东会选举产生。董事任期三年，任期届满，可连选连任。董事会设董事长一人，由合肥芯屏产业投资基金（有限合伙）提名、董事会选举产生。董事长任期三年，任期届满，可连选连任。

第十八条 董事会行使下列职权：

- （一）负责召集股东会，检查股东会会议的落实情况，并向股东会报告工作；
- （二）执行股东会决议；（三）决定公司的经营计划和投资方案；（四）制订公司

的年度财务预算方案、决算方案；（五）制订公司的利润分配方案和弥补亏损方案；（六）制订公司增加或者减少注册资本以及发行公司债券的方案；（七）制订公司合并、分立、解散或者变更公司形式的方案；（八）决定公司内部管理机构的设置；（九）聘任或者解聘公司总经理，并决定其报酬事项，根据总经理的提名，聘任或者解聘公司副总经理、财务负责人，并决定其报酬事项；（十）制定公司的基本管理制度；（十一）本章程规定的其他职权。

第二十条 董事会必须有二分之一以上的董事出席方为有效，董事因故不能亲自出席董事会会议时，必须书面委托他人参加，由被委托人履行委托书中载明的权力。除本章程另有规定外，对所议事项做出的决定应由占全体董事二分之一以上的董事表决通过方为有效，并应做成会议记录，出席会议的董事应当在会议记录上签名。董事会决议的表决，实行一人一票。

第二十一条 以下事项须经全体董事成员三分之二以上（不含本数）同意：

（一）对外投资（含委托理财、委托贷款等）；（二）提供财务资助、资金借贷；（三）提供担保；（四）赠与或受赠资产；（五）债权或债务重组；（六）研究与开发项目的转移；（七）购买或者出售资产，涉及交易达到标准之一的。”

截止本回复出具日，根据合肥维信诺提供的资料，目前合肥维信诺五名董事中仅有一名董事由发行人提名，合肥维信诺董事会成员具体情况如下：

序号	姓名	于合肥维信诺任职	提名股东	其他主要任职情况
1	李宏卓	董事长	合肥芯屏	合肥市建设投资控股（集团）有限公司党委书记、董事长；合肥芯屏投资管理有限公司董事长
2	黄颢	董事	合肥芯屏	合肥市建设投资控股（集团）有限公司党委委员、董事、副总经理
3	刘祥伟	董事	发行人	发行人董事、副总经理、财务总监；广州国显科技有限公司董事
4	张明	职工董事兼总经理	无，职工董事	无
5	张百哲	董事	无，外部专家	深圳清溢精密光电有限公司副董事长；彩虹集团有限公司董事；武汉华星光电技术有限公司董事；昆山之奇美材料科技有限公司董事；南京华东电子信息科技股份有限公司独立董事；京东方科技集团股份有限公司战略咨询委员会委员；国务院第六届关税税则委员会专家咨询委员会专家；

基于上述，合肥维信诺在引入合资方后，发行人在合肥维信诺董事会中提名的董事仅有 1 人，占董事会席位的五分之一。根据《合肥维信诺公司章程》约定，董事会审议事项需二分之一以上的董事通过方能生效，对于特别约定的重大事项需三分之二以上的董事会成员审议通过方能生效。因此发行人所提名的董事并不能在合肥维信诺董事会层面实现主导合肥维信诺经营活动的要求，无法通过董事会施加权力影响其回报金额。

3) 公司无法通过管理层施加权力从而改变其回报金额

《合肥维信诺公司章程》对总经理约定如下：

“第二十二条 公司设总经理一人，由维信诺科技股份有限公司提名，由董事会聘任或者解聘。

第二十三条 总经理对董事会负责，行使下列职权：

（一）主持公司的生产经营管理工作，组织实施董事会决议；（二）组织实施公司年度计划和投资方案；（三）拟订公司内部管理机构设置方案；（四）拟订公司的基本管理制度；（五）制定公司的具体规章；（六）提请聘任或者解聘公司副总经理、财务负责人；（七）决定聘任或者解聘除应由董事会聘任或者解聘以外的管理人员；（八） 董事会授予的其他职权。”

合肥维信诺设总经理一人，由公司提名并由董事会聘任或解聘。总经理的职权包括主持公司生产经营管理工作、组织实施董事会决议、组织实施年度计划和投资方案等。合肥维信诺高级管理人员及各部门负责人（以下简称“管理层”）已与合肥维信诺建立了劳动关系并签订了竞业限制与保密协议。

合肥维信诺的部分管理层人员存在曾于公司及其控股子公司任职或接受培训的情况；但该等管理层人员已与合肥维信诺建立了劳动关系，不存在从发行人处接受工作指令或接受发行人考核监督的情况；对于合肥维信诺生产经营过程中所涉的产线投建、重大设备采购等重大事项，均依照《合肥维信诺公司章程》和管理制度规定由相应有权层级进行审批决策，并由合肥维信诺管理层独立执行，不存在由发行人等合肥维信诺股东方直接决定或直接提供指令的情况。

基于上述，合肥维信诺管理层人员与合肥维信诺签订了劳动合同，独立执行合肥维信诺股东会、董事会审议通过的相关决议，独立实施合肥维信诺经营管理相关的计划与方案，发行人无法通过合肥维信诺管理层实现对合肥维信诺的控制，无法通过管理层施加权力影响其回报金额。

（2）公司无法通过其他投资方实现对合肥维信诺实现控制

合肥维信诺股东结构中，除公司外，其他股东为合肥合屏投资有限公司、合肥芯屏产业投资基金(有限合伙)、合肥兴融投资有限公司。各股东情况如下：

1) 合肥芯屏产业投资基金（有限合伙）

根据工商信息查询情况，合肥芯屏产业投资基金（有限合伙）于 2016 年 01 月 18 日成立，公司合伙人资本为 2,443,125.00 万元，注册地址合肥市包河区武汉路 229 号。执行事务合伙人为合肥芯屏投资管理有限公司。公司经营范围：投资管理、资产管理；投资咨询。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）。

根据工商信息查询情况及公开资料查询，合肥芯屏产业投资基金（有限合伙）主要出资来源为合肥建投投资控股（集团）有限公司。合肥市人民政府国有资产监督管理委员会持有合肥市建设投资控股（集团）有限公司 100%股权。

2) 合肥兴融投资有限公司

根据工商信息查询情况，合肥兴融投资有限公司于 2018 年 11 月 9 日成立，注册资本为 100,000.00 万元，注册地址安徽省合肥市包河区锦绣大道与黑龙江路交口（滨湖金融小镇）。经营范围：项目投资。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）。

合肥兴融投资有限公司唯一股东为合肥市包河区国有资产监督管理委员会，持有其 100%股权。

3) 合肥合屏投资有限公司（以下简称“合肥合屏”）

根据工商信息查询情况，合肥合屏投资有限公司于 2018 年 10 月 25 日成立，注册资本为 100,000.00 万元，注册地址合肥市新站区文忠路 999 号 A5-103 室。

经营范围：项目投资。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）。

合肥合屏投资有限公司唯一股东为合肥新站高新技术产业开发区国有资产管理局，持有其 100%股权。

合肥合屏投资有限公司、合肥芯屏产业投资基金(有限合伙)、合肥兴融投资有限公司均为国资背景，与公司不存在关联关系，公司无法通过上述出资方间接实现对合肥维信诺的控制。

综上所述，公司无法通过合肥维信诺股东会、董事会或管理层对合肥维信诺实现控制，且无法通过其他投资方实现对合肥维信诺实现控制，公司对合肥维信诺并不拥有控制权。合肥维信诺不纳入合并范围的理由充分。

（三）公司不存在回购其他股东股权的特别约定或相关承诺

公司与合肥芯屏、合肥合屏以及合肥兴融合作投资合肥维信诺并建设合肥第 6 代 AMOLED 生产线。合肥芯屏、合肥合屏以及合肥兴融对合肥维信诺进行出资，公司不存在回购上述股东股权的特别约定或相关承诺。

合肥芯屏、合肥合屏、合肥兴融于 2020 年 9 月出具了相关说明，“截至本说明出具日，维信诺科技股份有限公司及其关联方与本基金/本公司之间不存在关于回购本基金/本公司所持合肥维信诺股权的特别约定或相关承诺。”

综上，公司不存在回购其他股东股权的特别约定或相关承诺。

四、结合合肥维信诺的产能、客户、收入及利润规模、运营管理情况（包括运营管理的主导方等）等，说明合肥维信诺目前的市场定位、将来的业务规划及竞争策略，与申请人是否存在直接竞争的情形，如是，说明该等竞争对申请人业务（包括但不限于本次募投新增产能消化）的影响

（一）合肥维信诺目前的市场定位、将来的业务规划及竞争策略

合肥维信诺第 6 代柔性 AMOLED 生产线项目，总投资 440 亿元，设计产能 30K/月玻璃基板。合肥维信诺生产线建设持续推进，已于 2019 年 10 月中旬实现主体结构封顶，2019 年 12 月开始设备搬入及安装调试工作。因该产线目前还处

于项目建设期，营业收入主要为规模较小的废料销售等其他业务收入，营业利润为负。2019 年度及 2020 年 1-3 月，合肥维信诺收入利润简要情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-3 月	2019 年度
营业收入	371.25	1,009.13
营业利润	-1,600.17	-3,671.22
净利润	-1,586.33	-3,671.22

注：合肥维信诺 2019 年度数据经天职国际会计师事务所（特殊普通合伙）审计，2020 年 1-3 月数据未经审计。

合肥维信诺的董事、监事、高级管理人员均依照《公司法》及《合肥维信诺有限公司章程》等有关规定产生；合肥维信诺的部分管理层人员存在曾于公司及其控股子公司任职或接受培训的情况；但该等管理层人员已与合肥维信诺建立了劳动关系，不存在从发行人处接受工作指令或接受发行人考核监督的情况。合肥维信诺设立有独立的财务部门，建立了独立的财务会计核算体系，独立进行财务决策；在公司运营管理方面，根据公司经营发展需要，建立了完整的内部管理部门如运营管理部、OLED 中心、研发中心、品保中心、阵列中心、整合中心、人力资源部、生产计划部等，明确了各部门的职能并独立开展工作。合肥维信诺管理层人员独立执行合肥维信诺股东会、董事会审议通过的相关决议，独立实施合肥维信诺经营管理相关的计划与方案。

合肥维信诺运营的第 6 代 AMOLED 生产线规划产品主要为：6.x" QHD+ 19.5:9（曲面）、7.x" 1600*1200（对折）、10.x" 3240*2244（三折）、12.3"（车载），大尺寸可达 17 英寸，涵盖从智能穿戴、手机（包含折叠手机）、VR 显示和专业显示等应用领域，更大程度发挥柔性 AMOLED 的形态变化对终端消费的引领，其目标客户群体为国际智能终端品牌客户。

（二）公司与合肥维信诺不存在直接竞争的情形

公司与合肥维信诺不存在直接竞争的情形，具体如下：

1、AMOLED 行业未来市场广阔，目前整体产能仍处于不足的状态，公司参股设立合肥维信诺的目的为以合作发展形式扩大公司自身影响力

AMOLED 具有轻薄、可柔性、广视角、响应速度快、色彩柔和、可透明、

环境适应能力强等特点，为当前主流显示技术。当前，AMOLED 在以智能手机、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。智能手机市场颇受消费者关注的曲面屏、瀑布屏、全面屏、屏下摄像手机、折叠手机，以及 5G 网络带来的换机需求等，都在更大程度带动 AMOLED 产品的需求。根据 Omdia 数据，预计到 2026 年全球 AMOLED 市场需求将达到 11.21 亿片，较 2019 年增幅为 89.91%，其中柔性 AMOLED 面板需求将达到 6.53 亿片，较 2019 年增幅为 231.13%，并且市场需求仍将持续提高。

由于市场需求旺盛，短期内 AMOLED 市场将持续处于供不应求的阶段。目前知名手机品牌的单个机型销量即可达 500 万台-1000 万台级别，而旗舰机型销量将超过 1000 万台，同时主流手机品牌往往拥有各类下属子品牌，且每年推出多款新产品，随着 AMOLED 产品在智能手机等产品当中的渗透率不断提升，现有 AMOLED 产能无法满足下游厂商的整体需求。以合肥维信诺第 6 代 AMOLED 生产线为例，即使在其 30K/月的产能满产的情况下，以 6.47 寸产品为例相应的单月出货量仅可达 400 多万片，仅能满足客户部分相应产品的需求，与行业整体需求相比较小。

在行业整体处于供不应求的状态的情况下，为深化公司产能布局，提升公司行业地位及市场影响力，公司需要投资新建 AMOLED 生产线。但考虑到 AMOLED 生产线建设投资金额较大，由公司独立进行投资建设需承担较大的资金压力。因此，公司需要与合作方共同合作投资完成相应产线建设。经与各潜在合作方的沟通协商，最终与合肥芯屏产业投资基金（有限合伙）、合肥兴融投资有限公司、合肥合屏投资有限公司合作，设立合肥维信诺进行 AMOLED 生产线建设。

因此，公司参股合肥维信诺，与合作方共同建设第 6 代 AMOLED 生产线，主要系出于公司进一步拓展公司在 AMOLED 产业的影响力，提升风险抵御能力，促进公司的可持续发展的考虑。目前全球面板厂商都在积极通过各种方式布局产线建设，以释放更多产能满足市场需求并扩大自身影响力。与合作方合作建设生产线的情况属于行业惯用模式，如深天马子公司厦门天马与厦门国贸产业有限公司、厦门金圆产业发展有限公司、厦门兴马股权投资合伙企业（有限合伙）、厦

门象屿集团有限公司共同投资第 6 代柔性 AMOLED 生产线项目，实施主体为厦门天马显示科技有限公司，系深天马参股子公司。

2、合肥维信诺产品定位及市场规划与公司现有产线存在差异

合肥维信诺运营的第 6 代 AMOLED 生产线规划产品主要为：6.x" QHD+ 19.5:9（曲面）、7.x" 1600*1200（对折）、10.x" 3240*2244（三折）、12.3"（车载），大尺寸可达 17 英寸，涵盖从智能穿戴、手机（包含折叠手机）、VR 显示和专业显示等应用领域，产品侧重曲面屏和各种尺寸及形态的折叠屏，对 Hybrid TFT 技术、COE 技术等进行了规划布局，更大程度发挥柔性 AMOLED 的形态变化对终端消费的引领，其目标客户群体为国际智能终端品牌客户。

而公司目前运营的两条产线中，固安第 6 代 AMOLED 生产线规划的产品主要以 6.47" FHD+、6.22QHD+、6.39QHQ+等 6 英寸柔性 AMOLED 显示屏为主，在技术层面侧重于重屏下摄像、窄边框、on-Cell 等创新技术的屏幕集成应用，目标客户为国内品牌厂商；昆山 5.5 代 AMOLED 生产线产品主要以硬屏及柔性穿戴产品为主。

综上，AMOLED 行业未来市场广阔，目前 AMOLED 行业整体产能仍处于供不应求的状态，在此行业背景下公司参股设立合肥维信诺的目的主要为以合作发展形式扩大自身影响力，且符合行业惯例；合肥维信诺产品定位及市场规划与公司现有产线有所不同，能够形成差异化发展。合肥维信诺与公司并不存在实质性直接竞争关系，合肥维信诺产线建设及运营对公司现有及拟建产线不存在重大不利影响。

五、中介机构核查意见

保荐机构、发行人会计师及发行人律师主要履行如下核查程序：

1、查阅公司与合肥维信诺签订的技术许可与合同，查阅相应技术服务费发票及银行单据等原始凭证，查阅公司相关记账凭证和账务处理情况，查阅公司提供专利及技术许可的相关交接资料，提供服务的相关邮件记录、会议记录、费用明细等资料，并就技术服务相关事项访谈合肥维信诺相关人员；

2、查阅公司为合肥维信诺提供技术服务作价的相应评估报告及评估说明，

并查阅上市公司相关案例情况；

3、查阅合肥维信诺投资协议、公司章程、实缴资本情况，取得合肥维信诺董事会、管理层名单及相应简历，取得合肥维信诺主要管理人员与合肥维信诺签订的劳动合同，取得合肥维信诺内部决策资料，查询分析合肥维信诺其他股东公开的工商登记信息，并查阅合肥维信诺其他股东出具的关于发行人不存在回购其所持合肥维信诺股权的特别约定或相关承诺的说明；

4、查阅合肥维信诺财务报表，与合肥维信诺相关人员进行访谈了解合肥维信诺后续市场定位、业务规划及竞争策略情况，查阅 AMOLED 行业相关研究报告对行业整体需求情况进行了解。

经核查，保荐机构、发行人会计师及发行人律师认为：

1、公司向合肥维信诺公司提供技术服务主要包含设备选型支持、厂务基建咨询、人员培训等内容，相应技术服务具有真实性，公司在服务期限内分摊确认收入，其账务处理符合企业会计准则的规定；

2、公司本次技术服务定价系根据具备证券期货从业资格的评估机构得出的评估值结果经双方协商确定，定价过程公允合理；本次技术服务费最终定价与同行业可比案例相比处于较为合理的范围内，本次技术服务定价公允；

3、公司无法通过合肥维信诺股东会、董事会或管理层对合肥维信诺实现控制，且无法通过其他投资方实现对合肥维信诺实现控制，公司对合肥维信诺并不拥有控制权，合肥维信诺不纳入合并范围的理由充分，同时公司不存在回购其他股东股权的特别约定或相关承诺；

4、合肥维信诺后续规划产品涵盖智能穿戴、手机（包含折叠手机）、VR 显示和专业显示等应用领域，目标客户群体为全球头部智能终端品牌客户；考虑到 AMOLED 行业未来市场广阔，目前整体市场仍处于供不应求的状态，在此行业背景下，公司参股设立合肥维信诺主要为以合作发展形式扩大自身影响力；合肥维信诺产品定位及市场规划与公司现有产线有所不同，能够形成差异化发展。合肥维信诺与公司并不存在实质性直接竞争关系，合肥维信诺产线建设及运营对公司现有及拟建产线不存在重大不利影响。

问题 3、关于募投项目的盈利能力。申请人 2018 年、2019 年及 2020 年 1-3 月 AMOLED 业务毛利率分别为-14.94%、-11.45%及-10.05%。显示面板行业 2018 年起毛利率整体处于下降趋势。请发行人结合 AMOLED 显示屏近两年的价格趋势说明本次募投项目预测期平均毛利率为 25.04%的原因及合理性。请保荐机构、申报会计师及律师说明核查依据、过程，并发表明确核查意见。

回复：

依据当前的市场情况及公司情况，中国电子工程设计院有限公司对本次募投项目出具可行性研究报告并进行效益测算。

根据中国电子工程设计院有限公司所编制可行性研究报告，本次募投项目“第六代柔性有源矩阵有机发光显示器件（AMOLED）生产线升级项目”的第 1 年、第 2 年为产线建设期，鉴于显示面板达产需经历一段时间的爬坡期，基于谨慎考虑，本项目预测第 3 年至第 5 年毛利率呈现逐年上升趋势，第 3 年-第 5 年毛利率分别为 10.20%、16.69%、25.04%，第 6 年开始毛利率达 26.97%，其后保持相对稳定状态。本次募投项目预测期内平均毛利率为 25.04%。

本次募投项目毛利率与发行人、同行业上市公司或在审企业毛利率对比情况如下表所示：

同行业可比上市公司或在审企业毛利率情况					
项目		2020 年 1-3 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
显示面板相关业务毛利率	深天马 A	17.17%	16.83%	15.21%	20.60%
	TCL 科技	7.27%	10.34%	18.75%	28.00%
	京东方 A	14.32%	13.11%	18.86%	25.00%
	彩虹股份	-14.60%	-20.54%	-15.64%	-
	龙腾光电	-	17.34%	24.15%	41.46%
	和辉光电	-	-31.45%	-70.68%	-99.67%
	平均值（剔除负值）	-	14.41%	19.24%	28.77%
发行人毛利率情况					
AMOLED 业务毛利率	维信诺	-10.05%	-11.45%	-14.94%	-

注 1：和辉光电主营业务为 AMOLED 业务，按主营业务毛利率进行列示；其他同行业上市公司显示面板相关业务对应主要产品为 LCD 显示产品，未单独披露 AMOLED 业务毛利率。鉴于同

行业显示面板业务披露口径不同，上表中选取深天马 A“显示屏及显示模组”业务毛利率、TCL 科技“TCL 华星”毛利率、京东方 A“端口器件业务毛利率”（2017 年为“显示和传感器件业务”）、彩虹股份“液晶面板毛利率”、龙腾光电主营业务毛利率进行列示；

注 2：同行业上市公司 2020 年 1-3 月毛利率数据为期间综合毛利率。

除和辉光电外，同行业上市公司显示面板相关业务对应主要产品为 LCD 显示产品，受市场环境及行业竞争加剧等因素影响，2017 年、2018 年及 2019 年同行业上市公司显示面板业务毛利率平均值（剔除负值）分别为 28.77%、19.24% 及 14.41%，毛利率整体处于下降趋势。

本次募投项目主要产品为高端曲面 AMOLED 显示屏及可折叠 AMOLED 显示屏，预测期平均毛利率 25.04%，低于同行业上市公司 2017 年平均水平，高于 2018 年及 2019 年同行业平均水平。本次募投项目预测毛利率合理性分析如下：

一、AMOLED 行业发展趋势良好，本次募投项目预测毛利率的实现具备较好的行业基础

（一）AMOLED 显示面板在行业发展趋势、产品定位、竞争格局等方面较 LCD 产品具备较强的优势，整体而言可实现较高的毛利率

1、AMOLED 产品以其显示性能、显示形态等方面的优势，在智能手机领域渗透率不断提升，且产品定位相对较为高端

20 世纪 90 年代以来，平板显示器（FPD）被广泛应用于电视、电脑、手机、车载显示、仪表设备等领域。随着显示技术的不断发展及市场对显示屏需求量的不断增加，整个 FPD 市场呈现正向成长，且技术快速更迭的趋势。2007 年开始，薄膜晶体管液晶显示（TFT-LCD）逐步取代 CRT 成为主流显示技术，开始了 FPD 的时代，目前以薄膜晶体管液晶显示（TFT-LCD）、有机发光显示（AMOLED）为主流技术并产业化。TFT-LCD 经历了二十多年的发展，具有较大产业规模基础，而 OLED 作为业内公认的下一代显示技术，具有轻薄、可柔性、广视角、响应速度快、色彩柔和、节能、可透明、环境适应能力强、生产成本低等特点，近几年发展迅速，已成为投资和市场主要的增长点。

从市场渗透率来看，AMOLED 相关产品目前已被大规模产业化应用于手机、平板电脑等应用领域，尤其在智能手机领域的应用已成为主流，渗透率不断提升。

AMOLED 面板在智能手机应用的渗透率不断提升。

从产品定位来看，AMOLED 显示屏已逐渐成为主流品牌的中高端机型的重点选择。目前苹果、三星、华为、小米等主流品牌的旗舰机型较多选用 AMOLED 屏幕，如苹果 iPhone XS，华为 P40 Pro 及荣耀 30 Pro 系列，OPPO R17 Pro，小米 Mi 10 等。

综上，相较于 LCD 面板，AMOLED 产品因其技术优势，市场渗透率不断提升且产品定位相对高端，整体而言 AMOLED 产品相较于 LCD 产品可实现较高的毛利率。

2、显示面板行业毛利率下降主要为近年来受结构性供求关系影响 LCD 面板下降较多所致，AMOLED 行业作为新一代显示技术，市场仍处于较快成长期，整体呈供不应求状态，且随着规模效应的不断显现，AMOLED 产品毛利率不断提升

LCD 作为较早进行产业化的显示技术，技术与市场应用已较为成熟，行业景气程度受市场供需关系影响较大，行业中存在液晶周期概念。液晶周期是指行业先驱企业开拓出新的显示应用创造市场需求，引发其他企业投资扩产，导致产能过剩价格下降，价格下降又导致市场需求扩大引发新一轮投资扩产，如此循环往复。2017 年-2019 年显示面板行业产品仍以 LCD 产品为主，2017 年、2018 年及 2019 年同行业上市公司显示面板业务毛利率平均值(剔除负值)分别为 28.77%、19.24%及 14.41%，呈现逐年下降趋势，主要为受结构性供求关系影响，LCD 面板价格处于下降趋势所致。经历了 2016 年至 2017 年末供给短缺面板价格上涨带来的行业复苏期后，2018 年由于国内多条高世代线陆续投产，行业产能迅速增加，结构性供过于求状况造成行业各尺寸产品价格大幅下跌；尤其在手机面板领域，随着 AMOLED 整体产销量的不断扩大与渗透率的不断提升，中小尺寸 LCD 面板的供给出现局部过剩，面板价格持续下跌，从而导致整体毛利率水平下滑。

AMOLED 作为新一代显示技术，进入大规模产业化时间相对较短，目前技术与工艺仍处于不断更新迭代进程中，同时下游应用仍处于快速发展阶段，市场需求增加较快。根据 Omdia 数据，2026 年全球 AMOLED 市场需求将达到 11.21

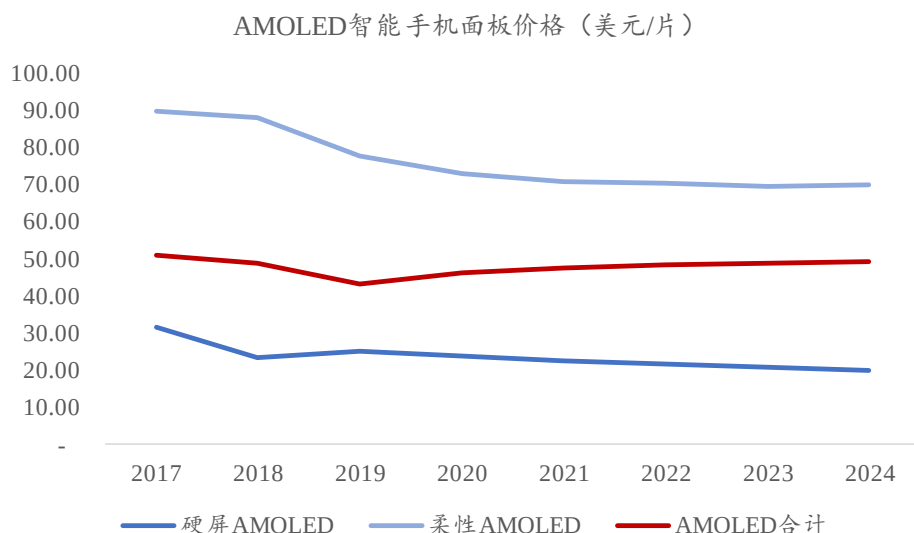
亿片，较 2019 年增幅为 89.91%。同时，虽然中国大陆在智能手机领域已占据较为领先地位，但全球 AMOLED 产能目前仍主要集中在韩国的三星、LG 等企业当中，国内华为、小米、OPPO、VIVO 等知名智能手机品牌 AMOLED 仍主要依赖韩国企业，虽然中国大陆各大 AMOLED 厂商近年来不断加大投资规模、加快投资进度，但由于相关生产线的产能释放需要一定时间，AMOLED 显示面板的出货量难以匹配快速增长的需求。因此，国内 AMOLED 行业仍呈现供不应求的状态，拥有较大的发展潜力。报告期内公司 AMOLED 业务毛利率及和辉光电毛利率虽为负，但均呈较为明显的上升趋势，主要为下游需求的快速增加以及良好的市场供求格局给予 AMOLED 面板厂商充分实现产量快速增加、规模经济效应较快显现的机遇，从而实现毛利率的较快改善。

综上，相较于 LCD 面板，AMOLED 产品仍具备较大的发展潜力，随着产量的不断增加、规模效应的不断增强，AMOLED 行业毛利率将保持较好的上升趋势。

（二）随着技术及产品的不断升级、显示形态的不断优化及柔性屏份额的不断增加，AMOLED 面板价格将呈现上升趋势，募投项目毛利率的实现具备良好的产业基础

因显示面板下游主要为消费电子行业，终端产品的价格存在下行压力，进而下游厂商对显示面板的采购价格一般也有逐步降低的要求。因此，相同或类似技术与品质的终端产品对应显示面板价格呈现下降趋势符合行业规律。显示面板厂商在提升自身运营能力的同时，需要积极与下游品牌厂商合作对技术与产品形态不断提升与更新，开发出高附加值的新产品以提升盈利能力。

根据 Omdia 数据，AMOLED 智能手机面板平均价格 2017 年-2019 年有所下降，主要为鉴于下游消费电子行业的特性，显示面板价格整体呈现下降趋势。2017 年-2019 年硬屏及柔性 AMOLED 面板价格均呈现一定程度的下降，同时由于硬屏 AMOLED 产品保持相对较高的占比，故整体面板价格有所下降；2019 年起，虽柔性及硬屏 AMOLED 面板价格仍符合逐年下降的行业特性，但鉴于性能更为优越、单价较高的柔性 AMOLED 面板的份额不断提升，AMOLED 面板整体价格将呈现逐年上升趋势。AMOLED 智能手机面板近年价格趋势情况具体如下：

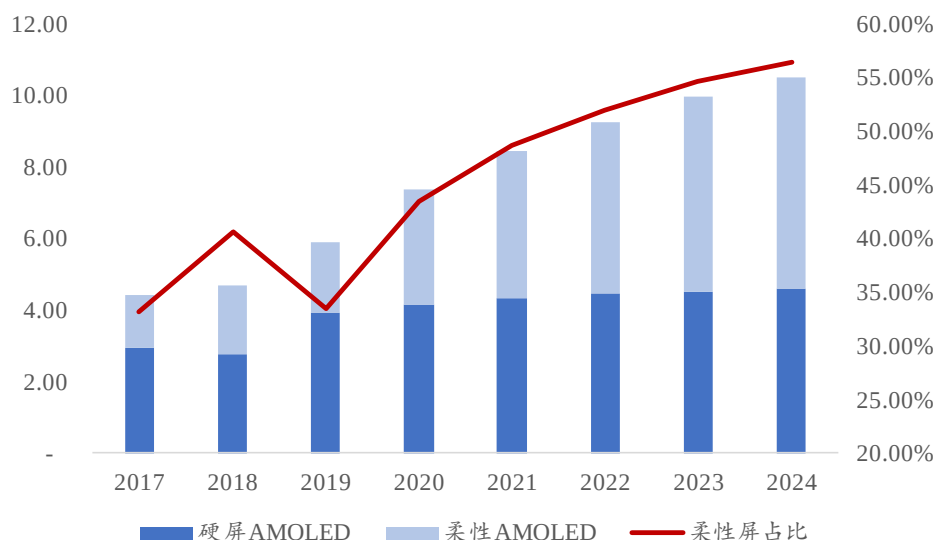


根据外形分类，AMOLED 可分为刚性（硬屏）AMOLED 和柔性 AMOLED，两者的制造工艺和步骤大体相似，但柔性 AMOLED 制造工艺更为复杂。刚性屏使用玻璃作为保护基板的封装材料，可靠性高但缺乏灵活性；柔性 AMOLED 主要采用 PI 膜作为基板材料，代替刚性 AMOLED 中的玻璃基板，大大提高了灵活性，因而可以实现特殊的弯曲度；同时，柔性 AMOLED 将两层玻璃基板和封装层用柔性聚合物薄片代替，结构相较于刚性 AMOLED 和 LCD 屏更加简化。柔性 AMOLED 具有轻薄耐用、抗震性能较好、弯曲可变程度大等优势，逐渐成为显示技术发展的新方向。

随着消费者对移动智能终端设备的个性化需求越来越高，柔性显示技术逐渐成为显示技术发展的新方向。AMOLED 柔性显示屏具有多形态、易集成的优点，自 2014 年开始批量进入市场，在曲面智能手机及智能手表上获得成功应用，迅速被市场所认可，近年来的市场渗透率不断提升。随着折叠技术、卷曲技术等新技术的不断发展，柔性产品中瀑布屏、折叠屏、卷曲屏等产品的应用将不断成熟，柔性 AMOLED 产品市场需求将快速增加，在 AMOLED 产品中的占比将不断提升。

柔性及硬屏 AMOLED 智能手机面板出货量

单位：亿片



AMOLED 相关产品的产业化初期出货量以硬屏产品为主,根据 Omdia 数据,2017 年-2019 年柔性面板占比相对较低,且至 2019 年柔性 AMOLED 面板出货量为 1.97 亿片,硬屏 AMOLED 面板出货量为 3.93 亿片,柔性面板出货量占比约为 33%。随着柔性 AMOLED 技术和产业的成熟,柔性屏占比将不断增加,预计 2022 年柔性 AMOLED 屏出货量即超过硬屏 AMOLED,至 2024 年柔性屏占比可达约为 56%。受益于产品结构的不断升级,虽硬屏及柔性 AMOLED 面板价格均为逐年下降趋势,但柔性产品占比的提升带动 AMOLED 整体价格实现提升。

二、发行人具备较强的竞争优势，本次募投项目效益的实现具备较好的业务基础

2018 年度、2019 年度及 2020 年 1-3 月,公司 AMOLED 业务毛利率分别为 -14.94%、-11.45%及-10.05%。由于公司 AMOLED 生产线整体处于产能爬坡及良率提升阶段,尚未达到满产,生产成本相对较高,毛利率持续为负。但随着公司产品产能和良率的不断提升,公司 AMOLED 业务毛利率持续改善。上述情况符合行业发展规律与现状。公司在技术储备、量产经验、市场地位及客户资源方面的优势将有助于公司借助本次募投项目的实施充分发挥规模效应,实现毛利率的提升。

(一) 本次募投项目的建设完成可充分发挥规模效应，提升整体经济效益

显示面板的成本和生产规模有着直接的关系,因前期固定资产投入较高,通

常情况下，只有进行规模化生产，才能有效分摊各项期间费用和其它固定成本，进而产生效益；其次，生产规模越大，对原材料供应商的议价能力也越强，可降低生产成本；第三，下游主要品牌客户对显示面板的需求量一般比较大，为了保证供应和品质稳定，客户一般只会为同一型号产品选择少量供应商持续供货，而导入一线品牌客户可实现较高的毛利率。

公司具备较强的技术、人才储备，并已通过多家智能手机及智能可穿戴品牌客户的供应商认证，但受限于产能限制，规模效应尚未充分发挥，与供应商议价亦未能体现优势。本次募投项目：（1）可利用现有厂房、土地等基础设施，主要通过新增工艺设备实现新增 15K/月的产能，有助于降低单位投资成本；（2）可分享前次募投项目的技术积累和经验，进一步提高建设效率，降低本次项目的产线建设成本；（3）产能规模的扩大有利于增强与供应商议价能力，减少单位采购成本；（4）产能的增加更有利于公司满足品牌客户大规模供货的要求，从而有助于毛利率的提升。

（二）一期项目已达到较为良好的运营水平，本次募投项目建设在一期经验基础上将实现提速，有利于毛利率较快提升

显示面板领域每种技术的首条生产线建设及产能爬坡周期一般相对较长，存在较为明显的学习曲线，首条产线积累的技术、量产经验与客户可有效复制至后续建设的同技术产线上，而其后建设的生产线产能及良率爬坡周期则会逐步变短。云谷固安第 6 代 AMOLED 生产线一期项目为公司投建的第一条第 6 代柔性 AMOLED 面板生产线，是目前 AMOLED 领域的最高世代线，技术难度较高，同时在建设及投产期间需要大量的技术探索与经验积累，导致产能爬坡时间相对较长。2019 年以来，该产线整体爬坡较快，运营情况良好，且已于 2019 年四季度实现大客户百万（片）级以上量产交付。而本次募投项目是云谷固安第 6 代 AMOLED 生产线一期项目的扩产升级项目，在一期项目完成的技术探索和经验积累的基础上，产能爬坡和良率提升将显著快于一期项目，有助于实现产品毛利率的较快提升。

AMOLED 新型显示行业的下游企业主要包括智能手机、平板电脑、智能穿戴设备、车载应用等终端消费品，终端客户与面板厂商较多采取定制生产的合作

模式，能否拥有一批合作稳定、关系紧密的客户群体是决定显示面板企业发展格局的关键因素。生产企业必须与下游知名品牌客户建立稳定合作关系，才能获得稳定的优质订单，保证较高的盈利水平。一旦能够进入核心供应商名单并形成稳固供应关系，一般不会轻易改变。公司在行业内树立了良好的信誉和客户口碑，已通过多家品牌客户的供应商认证，品牌客户的订单的持续导入，将有利于快速提高本次募投项目的产能利用率，从而有助于产品毛利率的较快提升。

（三）公司领先的技术积累、量产经验和市场地位，为本次募投项目实施提供支撑

维信诺是国内较早专业从事 OLED 研发、生产、销售的高科技企业之一，自 2001 年公司化运营以来，维信诺始终致力于 OLED 技术的自主创新，坚持以产业化为导向，开展从基础研究、中试到量产的技术发展路线。公司 2002 年成为国内首家主导制订 OLED 国际标准的企业，主导制订 6 项 OLED 国家标准和 3 项 OLED 行业标准，并荣获由国务院颁发的“国家技术发明奖一等奖”，联合国世界知识产权组织(WIPO)和我国国家知识产权局共同颁发的“中国专利金奖”、“中国专利银奖”，江苏省专利金奖等重要奖项。在柔性显示、可折叠产品领域，公司代表我国主导制定了第一和第二份国际柔性显示标准，并成功研制出 3 毫米弯曲半径下 180°对折柔性 AMOLED 模组、任意折叠柔性屏全模组以及柔性显示折叠一体机、柔性 AMOLED 360°折叠终端等可折叠产品，完成量产应用级别的 InVsee 屏下摄像解决方案。

在产业化应用方面，通过多年的产线建设与运营，公司已在产线建设、量产技术、技术工艺等方面积累了丰富的产业化经验和资源。在 AMOLED 领域，公司处于国内第一梯队地位。公司及其下属公司是国内最早从事 OLED 显示面板制造的厂商之一，积累了大量中高端客户资源，公司 AMOLED 产品已供货小米、中兴、LG、OPPO、中国移动、努比亚、传音等知名客户，在行业内树立了良好的信誉和客户口碑。公司与下游知名消费电子品牌厂商进行持续的产品开发并达成采购意向，预计本次募投项目建成投产后，公司柔性产品产量将快速增加，协同云谷固安第 6 代 AMOLED 产线一期项目，进一步提高公司在 AMOLED 领域的市场占有率，为募投项目效益的实现提供支撑。

三、本次募投项目产品规划较为合理，且效益预测符合谨慎性原则

（一）本次募投项目产品规划在现有产品结构上进行升级，定位高端柔性屏及曲面屏，可实现相对较高毛利率

发行人报告期内 AMOLED 业务收入为国显光电第 5.5 代 AMOLED 生产线所贡献，本次募投项目为云谷固安第 6 代 AMOLED 项目二期项目，主要产品为 AMOLED 高端曲面屏及折叠屏。

随着消费者对移动智能终端设备的个性化需求越来越高，柔性显示技术逐渐成为显示技术发展的新方向。随着折叠技术、卷曲技术等新技术的不断发展，柔性产品中瀑布屏、折叠屏、卷曲屏等产品的应用不断成熟，柔性 AMOLED 产品市场需求快速增加，在 AMOLED 产品中的占比不断提升。本次募投项目产品定位为高端曲面屏及折叠屏，在现有产品结构基础上进行升级，可相应实现较高的毛利率。

（二）募集资金投资项目产品销售价格预测较为谨慎

销售价格是影响收益的最敏感因素之一，随着产品应用领域、产能的大幅提升、技术的创新以及原材料成本的下降，未来显示面板产品或有一定的跌价。依据当前的市场价格、全球及中国未来的经济环境、市场供需情况以及战略客户的需求，中国电子工程设计院有限公司在可行性研究报告中对销售价格进行了预测。具体如下：

单位：元/小片

产品	T+3	T+4	T+5	T+6	T+7	T+8	T+9	T+10	T+11	T+12
可折叠屏	1,275	1,107	996	938	915	892	869	848	826	806
曲面屏（UDC/打孔+3.5D/四曲）	488	452	434	425	417	408	400	392	384	376

根据 Omdia 数据，2019 年 AMOLED 曲面屏主流尺寸 6.7”及 6.8”的平均价格分别为 80.9 美元及 79.2 美元，假定以美元兑换人民币汇率为 6.97 进行折算，平均价格约为 563.87 元人民币及 552.02 元人民币；可行性研究报告曲面屏第一年实现销售价格为 488 元人民币，较目前的价格区间存在一定程度的下调；2019 年 AMOLED 可折叠屏主流尺寸 8.0”的平均价格为 175 美元，假定以美元兑换人

民币汇率为 6.97 进行折算，平均价格约为 1,219.75 元人民币，可行性研究报告可折叠屏达产后价格为 1,275 元人民币，与目前的价格大体相当。

此外，考虑到主要下游领域消费电子行业的特性，测算期内产品预测销售价格逐年下降，产品价格预测较为谨慎。

（三）本次募投项目总体效益与同行业上市公司项目大体相当

鉴于未能从公开披露资料取得同行业上市公司募投项目预测毛利率数据，就本次募投项目与同行业上市公司募投项目的总体效益情况进行对比如下：

上市公司	年份	募投项目名称	内含收益率 (税后)	投资回收期 (税后)
深天马 A	2020 年	第 6 代 LTPS AMOLED 生产线二期项目	10.49%	10.40 年
深天马 A	2015 年	第 6 代低温多晶硅 (LTPS) TFT-LCD 及彩色滤光片 (CF) 生产线项目	10.43%	8.33 年
TCL 科技	2014 年	华星光电第 8.5 代 TFT-LCD (含氧化物半导体及 AMOLED) 生产线建设项目 (t2 项目)	13.69%	8.7 年
京东方	2013 年	第 5.5 代 AM-OLED 有机发光显示器件项目	15.05%	-
本次募投项目			10.93%	8.36 年

由上表可见，本次募投项目与同行业上市公司相比，税后内部收益及投资回收期大体相当。

四、中介机构核查意见

保荐机构、发行人律师及发行人会计师主要履行如下核查程序：查阅募投项目的可行性研究报告，访谈可行性研究报告编制机构相关人员；取得发行人现有技术资料、经营数据、市场地位等相关资料，查阅行业研究报告等资料，访谈发行人管理层相关人员，查阅发行人同行业公司公开信息，了解发行人所处行业的竞争情况和下游市场规模。

经核查，保荐机构、发行人律师及发行人会计师认为：

1、显示面板行业毛利率下降主要为近年来受结构性供求关系影响 LCD 面板下降较多所致，AMOLED 行业作为新一代显示技术在行业发展趋势、产品定位、竞争格局等方面较 LCD 产品具备较强的优势，整体而言可实现较高的毛利率，且发行人与可比公司 AMOLED 毛利率均持续改善；随着技术及产品的不断升级、

显示形态的不断优化及柔性屏份额的不断增加，AMOLED 面板价格将呈现上升趋势，募投项目毛利率的实现具备良好的产业基础。

2、发行人主营业务毛利率为负主要为 AMOLED 生产线仍处于爬坡阶段，尚未实现满产所致，本次募投项目的建设完成可充分发挥规模效应，且一期项目已实现较为良好的运营，本次募投项目建设在一期经验基础上将实现提速，公司领先的技术积累、量产经验和市场地位为本次募投项目的实施提供支撑。

3、本次募投项目定位高端柔性屏及曲面屏，产品规划较为合理，募集资金投资项目产品销售价格预测较为谨慎，且整体效益与同行业上市公司项目大体相当。

综上所述，本次募投项目预测毛利率具备合理性。

（此页无正文，为《维信诺科技股份有限公司非公开发行股票发审委会议准备工作告知函的回复》之盖章页）

维信诺科技股份有限公司

年 月 日

保荐代表人： _____

赵 军 陶 李

年 月 日

关于本次告知函回复报告的声明

本人作为维信诺科技股份有限公司保荐机构中信建投证券股份有限公司的董事长，现就本次告知函回复报告郑重声明如下：

“本人已认真阅读维信诺科技股份有限公司本次告知函回复报告的全部内容，了解报告涉及问题的核查过程、本公司的内核和风险控制流程，确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，告知函回复报告不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。”

保荐机构董事长：_____

王常青

中信建投证券股份有限公司

年 月 日