

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

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

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 代线及 TCL 华星 8.5 代线等，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终端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。

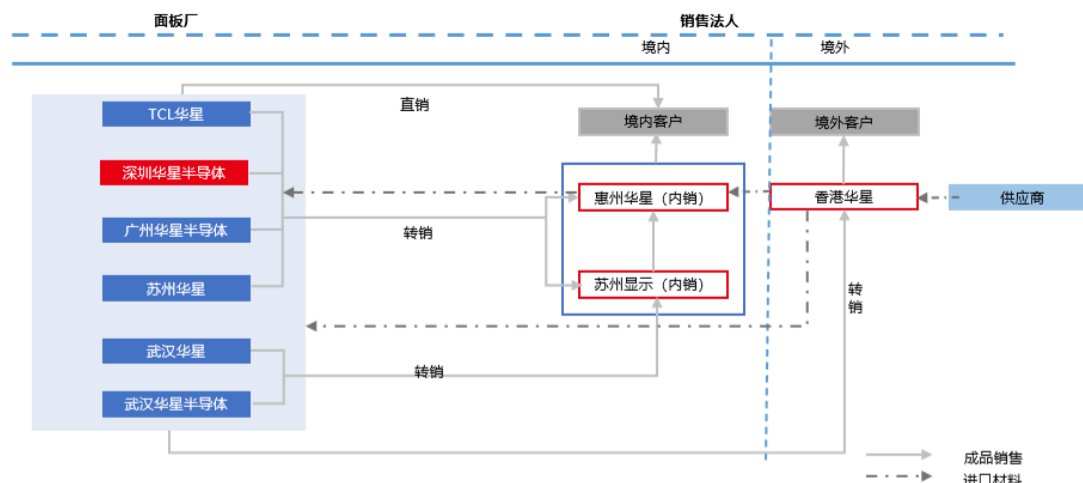
报告期内，标的公司作为专业的高世代面板生产线，持续构建安全高效的供应链体系。对于标的公司专用的材料或部件，标的公司以直接向供应商采购为主；对于 TCL 华星各产线通用的材料或部件，标的公司以通过上市公司统一采购平台对外采购为主。由上市公司采购平台对外集中采购，有利于充分利用上市公司资源优势及规模优势，丰富供应链体系，保障供应链安全稳定，也有利于提高效率效益，提质增效。

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，具体如下：



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终端客户进行销售
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，具体情况如下：

单位：万元

期间	原材料类别	光刻胶		偏光片	
		金额	占比	金额	占比
2024 年 1-10 月	通过香港华星集中采购	20,068.08	38.64%	68.79	0.03%
	直接向供应商采购	31,863.63	61.36%	266,625.40	99.97%
	合计	51,931.71	100.00%	266,694.20	100.00%
2023 年度	通过香港华星集中采购	22,974.07	33.97%	3,270.27	0.96%
	直接向供应商采购	44,662.97	66.03%	337,383.34	99.04%
	合计	67,637.03	100.00%	340,653.61	100.00%
2022 年度	通过香港华星集中采购	17,043.35	27.27%	10,440.92	2.89%
	直接向供应商采购	45,461.04	72.73%	350,775.02	97.11%
	合计	62,504.39	100.00%	361,215.93	100.00%

（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，报告期内分别为 2.89%、0.96%和 0.03%。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：

型号	采购均价差异率		
	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终端供应商，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。

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如下：

项目（万元）	2024 年 1-10 月	2023 年	2022 年
向艾杰旭采购金额	270,883.24	320,737.63	276,889.46
玻璃基板采购金额	271,405.26	320,874.84	276,913.96
占比	99.81%	99.96%	99.99%

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%。

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%，标的公司采购艾杰旭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。

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 1: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，合作具有稳定性，终止合作的可能性较低。

(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。报告期内，标的公司向艾杰旭采购玻璃基板的金额分别为 276,889.46 万元、320,737.63 万元、270,883.24 万元，占各期玻璃基板采购金额的比例分别为 99.99%、99.96%、99.81%。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,其中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%
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。

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 A 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, 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, 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各产线承担的部分, 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, 定价原则合理。

(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。

对于使用到的 TCL 华星持有的专利技术，标的公司按照当年营业收入的比例直接向 TCL 华星支付专利许可使用费，与 TCL 华星其他子公司的定价原则一致，具有合理性。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。

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

报告期内，TCL 华星存在通过标的公司向下游客户销售显示器件的情形，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，通过标的公司销售可充分实现协同效应、增强竞争力，相关交易具有合理性、必要性。报告期内，上述交易金额逐年减少，系在上市公司体系内的产业链专业化分工背景下，各产业逐步将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。

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	单价差异率
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，在标的公司和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。
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,向前五大下游客户销售的具体情况如下:

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	1.44	1.47
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	1.97	2.20%

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。

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

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销售价格对比情况如下：

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%，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。同时，因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。

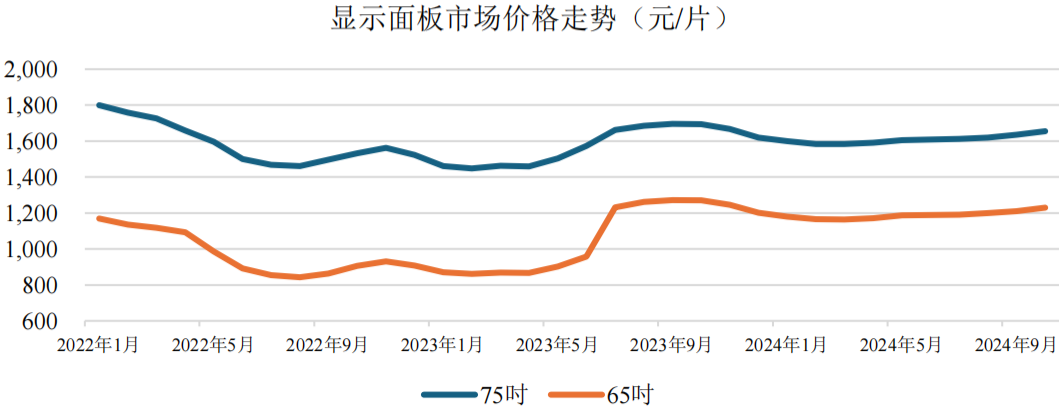
以 2023 年 65 吋产品为例，标的公司向上市公司销售价格高于第三方客户，主要原因为标的公司对于第三方客户销售主要集中在 2023 年 3 月，当时面板价格尚处于底部，如仅以主要发生第三方交易的 2023 年 3 月比较，标的公司向上市公司销售价格与第三方客户的销售价格差异率为-8.76%，具有合理性。

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。

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销售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。

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、提供劳务	7,784.29	17,965.47	29,195.44
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、提供劳务	535.77	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，主要系是基于双方

在产供销体系、营销等方面可实现一定优势互补，通过关联方销售可充分实现协同效应、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。交易定价依据为全球转移定价管理通用的交易净利润法，定价具有合理性。

（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有着技术、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，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 吋商品的价格与向其他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%
------	---------	--------

2022 年，标的公司向苏州华星销售 65 吋、75 吋商品的价格与向其他方销售同尺寸产品的价格差异较小。2023 年标的公司向苏州华星销售 65 吋商品的价格与向其他方销售同尺寸产品的价格差异较小，销售 75 吋商品的价格低于其他方，主要原因系当期向苏州华星销售 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。

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参见本问题一、（七）之“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”。

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，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，并按照主管税务机关要求进行报送。

(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，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采购情况，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终端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，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%

对终端客户 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销售的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

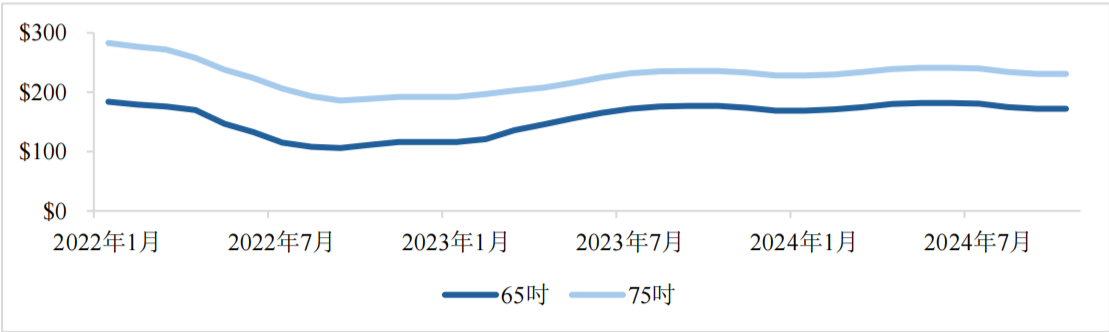
（一）报告期内标的资产主要产品销售价格波动情况，收入增长率与行业增长率的比较情况，并结合标的资产所处行业周期、市场竞争及下游客户需求变动、核心技术优势、主要客户变动及新增客户渠道、海外市场政策变动影响，披露标的资产 2023 年收入大幅增长并实现扭亏为盈的原因，是否可持续；

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。

2022-2024 年 10 月大尺寸面板全球市场每月均价变动情况（美元）



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”(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:①OLED技术在大尺寸显示面板领域仍面临成本高、寿命短等瓶颈,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-2022 年	1,071,938.79	49.91%

2022 年度	2019 年-2023 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终端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加速，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参见本问题一、（五）之“1、标的资产境内外毛利率存在差异，具有合理性”。

（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签订销售返利，符合行业惯例

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京东方等行业内企业惯例。

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具体会计处理如下: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。

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

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，标的公司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。

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。

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采购金额及占比如下表所示：

单位：万元

原材料 类别	2024 年 1-10 月		2023 年度		2022 年度	
	采购金额	占比	采购金额	占比	采购金额	占比
偏光片	266,694.20	30.64%	340,653.61	31.38%	361,215.93	33.12%

原材料类别	2024 年 1-10 月		2023 年度		2022 年度	
	采购金额	占比	采购金额	占比	采购金额	占比
玻璃基板	271,405.26	31.18%	320,874.84	29.55%	276,913.96	25.39%
驱动 IC	95,555.07	10.98%	125,454.83	11.55%	134,759.07	12.35%
装配印刷电路板	56,853.20	6.53%	75,017.81	6.91%	112,309.75	10.30%
合计	690,507.72	79.32%	862,001.08	79.39%	885,198.71	81.15%

（1）玻璃基板采购单价及波动情况符合行业情况

玻璃基板市场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”。

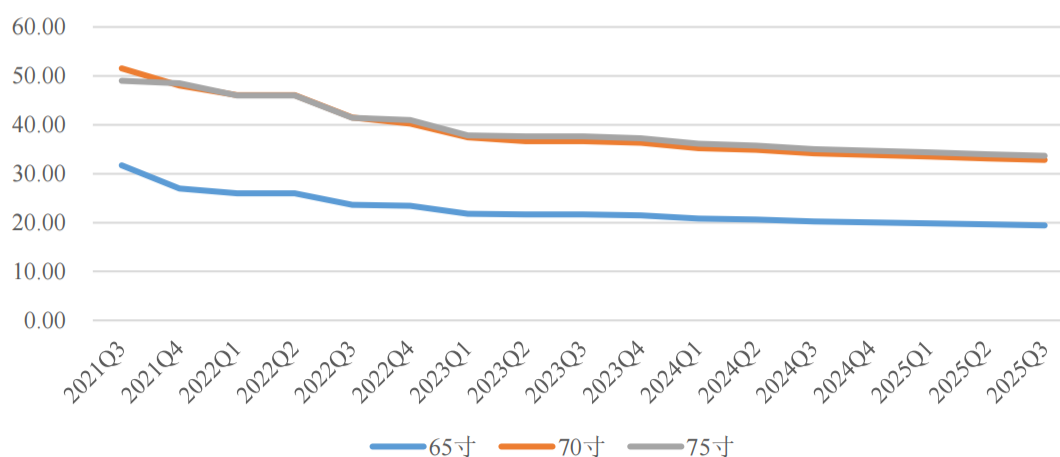
报告期内，标的公司玻璃基板平均采购价格整体呈下降趋势，与上市公司向非关联供应商 AGC 采购 8.5 代线玻璃基板的价格变动趋势保持一致，玻璃基板采购单价及波动情况符合行业情况。

（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）

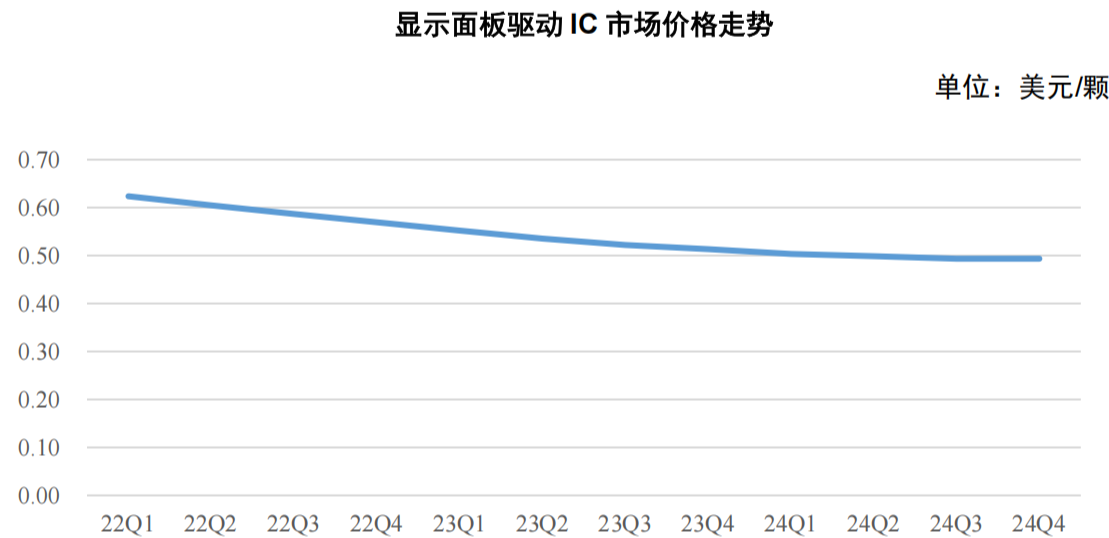


注：2025 年第二、三季度为预测数，数据来源为 Omdia

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。



注：数据来源为 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。具体差异情况如下：具体差异情况如下：

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，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,类型四偏光片在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占采购总额比重如下表所示:

原材料类别	2024 年 1-10 月 占比	2023 年 占比	2022 年 占比
偏光片	30.64%	31.38%	33.12%
玻璃基板	31.18%	29.55%	25.39%
驱动 IC	10.98%	11.55%	12.35%
装配印刷电路板	6.53%	6.91%	10.30%

报告期内主要原材料的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，每期境内采购金额占比持续提升，报告期末已达到 60.88%，因此标的公司对原材料驱动 IC 无依赖进口的情形。

（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，已完成国产化替代，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，标的公司采购的主要原材料不存在依赖进口的情形。

（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%

年度	序号	供应商名称	金额（万元）	占比
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	面板玻璃/液晶面板	1,020,506.42	0.36%	1,016,819.44	31.52%	773,120.78

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
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	面板玻璃/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

报告期内，标的公司毛利率波动较大，其中，2022 年毛利率为负，主要原因为地缘政

治冲突导致全球范围内消费电子表现疲软，导致面板行业供需失衡，面板价格下跌，标的公司半导体显示器件业务毛利率下降至-15.29%。

2022 年，标的公司与同行业上市公司显示器件业务毛利率存在一定差异的主要原因为产品结构不同，标的公司主要销售 65 吋和 75 吋的大尺寸面板。京东方中小尺寸面板销售占比约 50-60%，大尺寸产品销售收入占比低于标的公司；深天马主要产品为中小尺寸面板，与标的公司产品类型存在一定差异。彩虹股份主要产品涵盖 32 吋、34 吋、50 吋、58 吋、70 吋、85 吋、100 吋等大尺寸面板，与标的公司主要产品尺寸有所差异，且彩虹股份主要经营产线为 8.6 代线，与标的公司的 11 代线相比在切割效率和生产成本等方面存在差异，在行业下行周期中的市场竞争更为激烈。因此，标的公司与同行业上市公司经营情况存在差异具有合理性。

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

2024 年以来，大尺寸面板价格修复，TV 市场平均销售尺寸逐步增加，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，毛利率略高于同行业可比公司，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

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。

显示面板行业具有一定的周期性，其周期性主要由产能和需求周期叠加经济周期造成。随着韩国厂商逐步退出 LCD 显示面板市场，面板产能加速向大陆转移，供需错位情况逐步

缓解，行业竞争格局日益优化，行业周期性特征已逐步弱化，大尺寸显示面板销售价格波动幅度逐渐降低，标的公司毛利率预计保持稳定。

（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。

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其波动幅度，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%

期间	走访下游境外客户每年销售额合计占境外收入比例
2022 年	66.15%

通过走访，对上述终端客户的规模、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。函证情况具体情况如下：

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
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

项目	财务公司		
	2024/9/24- 2024/10/31	2022/7/6-2024/9/23	2022/1/1-2022/7/5
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
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	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

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。	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。	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。
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给其控股股东、实际控制人及其他关联方使用。	上市公司不存在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给其控股股东、实际控制人及其他关联方使用的情况。
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	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

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。	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》，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。
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	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。

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。	
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

截至本回复签署日，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	截至本回复签 署日回款情况	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%。截至本回复签署日，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，披露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向下游客户进行开票和收款，深圳华星半导体向上市公司统一销售平台公司进行开票和收款，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。

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，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

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。

如上表所示，同行业可比公司由于客户结构、信用水平存在一定差异，导致预期信用损失率均存在差异，标的公司预期信用损失率在同行业可比上市公司预期信用损失率范围内，不存在重大差异。

TCL 华星合并范围内关联方自身信用风险低，基于历史经验，标的公司认为对 TCL 华星合并范围内的关联方的应收款项均可全额收回，对其未计提坏账准备。报告期内，TCL 华星合并范围内关联方及标的公司通过其销售的终端客户回款情况良好，未出现坏账的情形，故计提方式具有合理性。

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，标的公司主要通过香港华星及惠州华星对外销售，对其应收账款余额占各期应收账款余额比例较大，分别为 74.45%、86.98%和 96.29%；另一方面，标的公司客户回款情况较好，未出现账期较长的情形。标的公司的坏账计提比例具有合理性。

(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

截至本回复签署日，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	488,503.30	750,505.75
期后回款金额占比	100.00%	100.00%	100.00%

标的公司各期末应收账款的期后回款比例均为 100.00%，期后回款情况良好。

通过关联方销售至终端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，存放于结算中心款项性质与存放于财务公司款项性质的差异

报告期各期末，标的公司存放于 TCL 科技内部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。

TCL 科技内部结算中心不具备企业法人资格，标的公司存放于结算中心的款项在其他应收款科目列示。

财务公司为上市公司的控股子公司，是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，标的公司存放于财务公司的款项在货币资金科目列示。

（2）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 科技内部结算中心对标的公司存放的资金进行归集管理以及提供结算服务，存款资金的所有权归属标的公司。对于活期存款，标的公司可以随时支取使用，对于定期存款，结算中心支付不低于同期限市场定期存款收益率的利息。TCL 科技内部结算中心不影响标的公司财务的独立性。

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受到政府政策支持。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《广东省人民政府关于加快发展大型企业集团的通知》，“三、扶持省重点发展大型企业集团的政策措施……鼓励集团公司成立财务结算中心，支持其在国家金融政策允许的条件下申办财务公司……”

报告期内，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，顺应政策导向，符合相关规定。

综上所述，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	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%

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。其他款项主要系应收个税返还款、保证金及上市公司体系内往来款等。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账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%，主要为预提售后服务费及预提燃动费等。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%，主要为与 TCL 华星的人工分摊费用及研发服务费、采购基建工程及固定资产款项，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	人工分摊费及研发服务费	26,008.73	半年内	未逾期	是
公司 A	9,389.56	2022-2024 年	采购基建工程	3,243.85	设备验收或保修期届满后支付	未逾期	是
公司 B	8,288.09	2021-2024 年	采购基建工程	5,573.59	工程验收后支付	未逾期	是
公司 C	4,876.97	2022-2024 年	采购基建工程	251.77	设备验收或保修期届满后支付	未逾期	是
公司 D	4,357.52	2022-2024 年	采购固定资产	325.60	设备验收或保修期届满后支付	未逾期	是
公司 E	4,078.97	2022-2024 年	采购固定资产	3,549.39	设备验收或保修期届满后支付	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
公司 F	4,004.99	2023-2024 年	专利领证结案费用	4,004.99	-	未逾期	是
公司 G	2,930.13	2022-2024 年	采购固定资产	0.00	设备验收或保修期届满后支付	未逾期	是
公司 H	2,795.60	2023-2024 年	采购固定资产	1,600.33	设备验收或保修期届满后支付	未逾期	是
公司 I	2,454.65	2023-2024 年	采购固定资产	2,454.65	设备验收或保修期届满后支付	未逾期	是
公司 J	2,123.46	2021 年前	采购基建工程	0.00	工程验收后支付	未逾期	是
合计	79,874.19						

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	151,010.2 3	96.82%	126,243.2 4	95.95%	124,050.6 5	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	155,974.0 5	100.00%	131,576.1 4	100.00%	128,403.4 4	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,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,且备品备件的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,因此需要长期备库,导致部分备品备件的库龄超过一年。

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 株式会社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《京东方科技集团股份有限公司 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
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，高于同业公司数据。公司本期存货跌价准备计提比例低于同行业上市	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

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
		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。	

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。

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），制定合理的全年产销存目标；下游客户按季度更新未来 3 月的需求预估，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，存货期后结转情况良好，存货跌价风险较低。

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；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，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。

（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，确认其他应付款及营业成本。

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

标的公司售后服务费计提比例系基于公司历史数据和行业经验计提并且在期末保有足够的余额，计提的售后服务费覆盖率充足，计提充分。

经查询公开披露信息，部分上市公司亦将计提的售后服务费计入其他应付款，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。”

公司名称	计提售后服务费入账科目	具体描述
		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”。
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，并已充分计提售后维修费。

（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终端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；了解公司存货跌价准备计提政策，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、截至本回复签署日，终端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性质及销售模式不同，具有合理性；标的公司预期信用损失率与同行业不存在重大差异，坏账计提比例合理；

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政府补助，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 & 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 11-12 月、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 11-12 月	差异额	完成率
----	----------------	-----	-----

	实际数	预测数		
营业收入	433,682.80	438,471.59	-4,788.78	98.91%
营业成本	361,072.94	366,071.61	-4,998.67	98.63%
毛利额	72,609.86	72,399.98	209.88	100.29%
净利润	65,839.98	50,535.60	15,304.38	130.28%

(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 11-12 月营业收入、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，剔除该部分因素后，差异率小于 5%，不存在重大差异。

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 11-12 月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	2,339,249.7 6	2,179,177.9 6	2,081,734.1 0	2,026,865.8 3	1,902,154.6 1
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 行业周期性市场需求、市场竞争格局、标的公司市场份额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”。

在供给端格局优化和需求端大尺寸化的双重作用下，面板行业逐步回归良性发展。基于上述行业趋势的分析，本次主营业务收入预测充分考虑了供需结构改善和竞争格局优化等关键因素，符合行业周期趋势及行业竞争情况，相关预测具有合理性。

（3）LCD 与 OLED 技术差异性及下游市场重叠、行业竞争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”。

（4）标的公司产品核心技术优势及竞争力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”。

（5）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。

（6）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、稼动率如下表：

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
稼动率	/	89%	89%	87%	87%	89%	88%

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

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：

在预测期内销售单价呈下行趋势，具体分析如下：A.需求端：全球电视机销量保持稳定，大尺寸化趋势拉动面板的面积需求稳步增长；B.供给端：产业集中度提升，竞争格局优化，行业产能稼动率窄幅震荡；C.规模效应：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，未来的采购成本存在下降可能。基于历史消费电子领域单位面积的销售价格整体下行的一般规律，本次主营业务收入预测充分考虑销售单价下降的因素，收入预测是审慎的，具有合理性。

（7）客户的稳定性分析参见本回复问题 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”。

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，标的公司境外销售的国家地区、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

单位：万元，万片，元/片

项目名称	2024 年 1-10 月	2023 年	2022 年
材料成本	859,310.10	1,117,950.49	1,222,094.85
销量	222.55	254.10	218.00
单位材料成本	3,861.27	4,399.65	5,605.94
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：

单位：万元，万片，元/片

项目名称	2024 年 11-12 月	2025 年	2026 年	2027 年	2028 年	2029 年
材料成本	193,762.12	1,009,824.96	944,590.73	910,956.19	896,688.30	850,936.08
销量	52.57	277.40	270.30	271.17	278.21	274.78
单位材料成本	3,827.71	3,640.33	3,494.58	3,359.30	3,223.07	3,096.76
变动率	/	-4.89%	-4.00%	-3.87%	-4.06%	-3.92%

注：2024 年 11-12 月的单位材料成本为 2024 年全年平均

（2）供应商的稳定性及标的公司议价能力参见本回复问题 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”。

（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

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%

序号	上市公司	标的公司	评估基准日	无风险收益率	市场预期报酬率	无杠杆β值	特性风险系数	折现率
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;

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

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

序号	股票代码	股票名称	原始 Beta	调整后 Beta	无杠杆 Beta	税率 (%)
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。

、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 11-12 月及 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 11-12 月及 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 4 月 29 日