证券代码:002387　　证券简称:维信诺　　公告编号:2020-072

维信诺科技股份有限公司关于对深圳证券交易所2019年年报问询函回复的公告

本公司及董事会全体成员保证信息披露的内容真实、准确、完整,无虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏。

维信诺科技股份有限公司(以下简称“公司”)于2020年6月24日收到深圳证券交易所中小板公司管理部下发的《关于对维信诺科技股份有限公司2019年年报的问询函》(中小板问询函【2020】第233号)(以下简称“《问询函》”)。公司董事会高度重视,组织各相关方对《问询函》中涉及的问题进行逐项落实与回复,现将相关问题回复如下:

问题1、报告期内,你公司计入当期损益的政府补助金额为10.55亿元,占净利润的1,648.49%。请补充说明主要政府补助收到的时间,并列示有关政府补助的发放方、收到时间、金额、项目内容、会计处理情况及其依据,是否履行信息披露义务。同时说明公司业绩对政府补助等非经常性损益项目的依赖程度。

回复:

本回复函若未单独指明,所涉及的金额单位均为人民币万元。

1. 2019年主要政府补助情况

2019年公司计入当期损益的政府补助金额为105,553.43万元,包括在当期收到并计入其他收益的政府补助103,842.51万元(达到公告标准且已公告金额102,447.80万元),以及依据政府补助准则的相关规定,在2019年确认其他收益或冲减成本费用的与资产相关补助1,710.92万元(自递延收益科目依据资产的使用寿命分期转入)。

2019年收到的政府补助以及披露情况如下表:

项目	发放单位	批复时间	项目内容/补贴原因	补助金额(万元)	计入其他收益金额(万元)	会计处理依据	会计处理方法	收款时间及金额	信息披露
固安云谷产业扶持补贴第五期	河北京南·固安高新技术产业开发区管理委员会	2019年6月30日	补助依据《河北京南·固安高新技术产业开发区关于重大产业类项目专项扶持奖励资金管理办法》(固开管字[2018]5号),专项扶持奖励资金	31,000.00	31,000.00	根据《河北京南·固安高新技术产业开发区管理委员会(关于重大产业类项目专项扶持奖励资金管理办法)的补充说明》(固开管字[2018]5-1号),扶持补贴资金用途为“经营成本费用开支”,因此判断为与收益相关的政府补助	按第6代有源矩阵有机发光显示器件(AMOLED)面板生产线项目已经发生的经营成本费用,计入“其他收益”	2019年8月15日到账2亿元;2019年12月25日到账1.1亿元	公司分别于2019年7月3日披露了关于获得政府补助的公告(2019-067),于2019年8月16日,2019年12月26日分别披露了收到政府补助的进展公告(2019-090,2019-139)
国显光电虚拟成本费用及新产品销售奖励补贴	昆山经济技术开发区管理委员会	2019年6月29日	依据昆山市《关于支持战略性新兴产业发展的实施办法》的规定,昆山经济技术开发区管理委员会下发昆开政复【2019】2号文件,同意给予国显光电2019年上半年成本费用补贴及新产品销售奖励补贴3.98亿元	39,800.00	39,800.00	补贴系新产品销售收入奖励,以及成本费用补贴,因此判断为与收益相关的政府补助	计入“其他收益”	2019年10月18日到账1.2亿元;2019年11月27日到账1亿元;2020年3月30日到账0.5亿元;2020年5月27日到账0.3亿元;2020年6月29日到账0.5亿元。	公司于2019年7月5日披露了关于获得政府补助的公告(2019-068),分别于2019年10月22日,2019年11月30日,2020年4月1日,2020年5月29日以及2020年7月1日分别披露了收到政府补助的进展公告(2019-102、2019-121、2020-024、2020-059、2020-070)
固安云谷产业扶持补贴第六期	河北京南·固安高新技术产业开发区管理委员会	2019年12月25日	补助依据《河北京南·固安高新技术产业开发区管理委员会关于重大产业类项目专项扶持奖励资金管理办法》(固开管字[2018]5号),专项扶持奖励资金	30,000.00	30,000.00	根据《河北京南·固安高新技术产业开发区管理委员会(关于重大产业类项目专项扶持奖励资金管理办法)的补充说明》(固开管字[2018]5-1号),扶持补贴资金用途为“经营成本费用开支”,因此判断为与收益相关的政府补助	按第6代有源矩阵有机发光显示器件(AMOLED)面板生产线项目已经发生的经营成本费用,计入“其他收益”	2019年12月27日政府补助到账2亿元;2020年3月30日到账1亿元	公司于2019年12月28日披露了关于获得政府补助的公告(2019-143),于2020年4月1日披露了收到政府补助的进展公告(2020-024)
其他	昆山市市场监督管理局等	一一	2019年昆山市专利奖励等奖励扶持补助等	1,647.80	1,647.80	——	与收益相关,计入“其他收益”		对于达到披露标准的补助,公司分别于2019年1月22日,2019年3月7日,2019年3月22日,2019年12月3日,2019年12月6日,2019年12月7日及2019年12月19日披露了关于获得政府补助的公告及获得补助的进展公告(2019-010、2019-021、2019-122、2019-124、2019-128、2019-136)

注:上表中“其他”项,笔数较多,单笔金额较小合并列示,对于达到披露标准的政府补助已按照相关规则披露

依据《企业会计准则第16号——政府补助》及相关指南,公司对满足政府补助所附条件且能够收到政府补助,应当确认政府补助。公司严格按准则相关规定进行了账务处理;同时,按照《上市公司信息披露管理办法》及相关指引文件的要求,履行了披露义务。

2. 公业绩对政府补助等非经常性损益项目依赖程度的说明

公司主营业务为AMOLED新型显示产品的研发、生产、销售和技术服务。AMOLED新型显示产业生产工艺复杂,精密度高,投资周期长且投资巨大。建设一条完整生产线需巨额资金投入,且随着技术更新及世代线的升级,投资规模不断扩大,企业需要具备很强的技术能力与资金实力以支持持续发展。显示器件制造产业的产业链长,对上下游产业具有很强的拉动作用且辐射范围广,对区域产业结构提升、经济增长方式转变都具有重要意义,因而近年来国家陆续出台一系列发展规划和行业政策,支持该产业的发展。地方政府对落地在本地区的面板生产厂也多在培育期内会从资本投入、长期低息借款、补贴、税收优惠等各个政策层面给予扶持,缓解企业运营初期的经营压力,积累核心竞争力。

2019年,公司收到各类政府补助11.23亿元,确认在当期损益的政府补助10.55亿元。新增政府补助主要为来自于云谷(固安)科技有限公司(以下简称“固安云谷”)获得的6.1亿元产业扶持资金,以及昆山国显光电有限公司(以下简称“国显光电”)获得的3.98亿元成本费用补贴和新产品销售奖励,为公司报告期利润的重要来源。

公司固安第6代AMOLED柔性产线在2019年3月开始进入试生产阶段,产线调试工作进展顺利,产能以及良率稳定提升,年内实现对一线品牌客户的小批量供货。随着固安产线良率提升,产能释放,产品销售回流资金将进一步缓解固安产线的运营和经营压力。

公司昆山第5.5代AMOLED产线主要生产硬屏产品。随着柔性产品市场逐步起量、公司顺应产品市场变化进行柔性产能建制,在2019年一季度对昆山产线进行了升级改造。因产线产品切换,品牌客户导入以及产能释放需要时间,公司昆山产线2019年度的产销量受到一定影响。截至2019年末,昆山产线已向国内外多家知名品牌客户供货,运营水平持续提升。

公司获得的政府补助在公司产线建设以及产能爬坡过程中对缓解公司运营压力发挥了重要作用,随着公司固安产线及昆山产线产能的逐步释放,未来公司业绩将逐步改善,并逐渐减少对政府补助的依赖,进入健康良性的可持续发展状态。

问题2、2017年至2019年,你公司归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润(以下简称“扣非后净利润”)分别为-38,446.61万元、-121,391.00万元和-94,006.25万元。2019年,公司实现归属于上市公司股东的净利润(以下简称“净利润”)6,403.03万元,经营活动产生的现金流量净额为120,948.30万元。

(1)请结合公司产品的经营情况、行业景气度、收入和成本构成、费用等因素,说明公司近年来扣非后净利润连续亏损的原因,公司持续经营能力是否存在重大不确定性,以及拟采取改善经营业绩的具体措施。

回复:

1. 公司业务及行业发展情况

公司主营业务为AMOLED新型显示产品的研发、生产、销售和技术服务,主要产品为中小尺寸AMOLED显示器件,应用领域主要涵盖智能手机、智能穿戴、车载显示等方面。

作为新型显示技术,近年来AMOLED显示的商业化应用趋势开始逐步体现,市场规模不断增长,AMOLED面板的出货面积由2014年的156.05万平方米增长至2018年的659.41万平方米,复合增长率达到43.61%。根据Omdia(原IHS)统计,2019年柔性AMOLED面板需求达到1.94亿片,硬屏AMOLED面板需求达到3.84亿片,未来随着柔性AMOLED技术和产业的成熟,预计到2026年柔性AMOLED面板需求将达到6.45亿片,硬屏AMOLED面板需求将达到5.92亿片,产业发展前景广阔。

从市场供需关系来看,目前全球AMOLED市场处于严重的供不应求的局面,韩国在AMOLED面板领域处于领先地位,韩国三星在AMOLED产品出货量中占据明显优势,LG公司及其他AMOLED面板制造商所占市场份额较少。面对巨大的市场空间,国内包括公司在内的多家企业积极推进AMOLED产线的布局,与国外公司差距将不断缩小。据IHS Markit估计,到2022年,韩国面板制造商在全球AMOLED产能中所占的比重将从2017年的93%下降至71%。中国制造商的市场份额则将从2017年的5%增至2022年的26%。

我国柔性AMOLED厂商逐步攻克了蒸镀环节、曲率设计、弯折测试等难点,并配合华为、小米、中兴、努比亚、传音等终端厂商制定研发方案。随着产能的提升和技术的突破,柔性AMOLED和折叠屏产线成熟化、产品亲民化趋势明显,下游市场将不断增长。预计随着行业的快速发展,具备较高进入门槛的行业特性以及项目逐步进入成熟期有望使得行业利润水平有所提高。

AMOLED产业面临着前所未有的发展机遇,但其上游材料和设备领域技术壁垒较高,面板生产所需关键原材料和零配件的核心技术和生产多由国外供应商掌握,国内新型显示产业集群的本地配套化程度相对较低,原材料采购方面议价能力不具备优势。

2. 近年公司经营情况及财务状况

为优化业务结构,加强产业转型升级,提升上市公司的资产质量和持续盈利能力,2016年以来,公司进行了一系列资产调整、重组。截至2019年末,公司主营业务为AMOLED新型显示产品的研发、生产、销售和技术服务,主要产品为中小尺寸AMOLED显示器件,主业集中度高。具体如下。

(1)近年主营业务变化情况:

2016年,公司完成原对食品饮料业务和资产的剥离,投资设立云谷(固安)科技有限公司,以及霸州市云谷电子科技有限公司。

2017年公司第6代有源矩阵有机发光显示器件(AMOLED)面板产线以及模组产线处于建设期,营业收入主要来源于向廊坊银行提供的信息技术服务收入。

2018年3月末,公司完成对国显光电非同一控制下的企业合并,国显光电及其下属公司纳入上市公司合并范围。公司为优化产业布局,调整产业结构,集中发展AMOLED产业,分别于2018年11月剥离了原有的PMOLED业务,于2019年12月处置昆山维信诺电子有限公司(以下简称昆山电子)51%的股权,自处置日起昆山电子及其子公司北京维信诺光电技术有限公司(以下简称“北光电”)不再纳入上市公司合并报表范围。

2017年-2019年,公司固安产线处于建设期,尚无营业收入及营业利润贡献;公司2018年-2019年的营业收入主要来自昆山产线。为支持固安产线建设以及日常运转发生的运营管理费用,为产线量产和技术储备进行的研发投入,以及融资相关的成本费用,加大公司经营亏损,是导致近年来公司扣除非经常损益后净利润连续亏损的主要原因。

(2)近年财务状况

公司2017年-2019年收入、成本费用等情况如下表所示。

项目	2017年度		2018年度		2019年度	
	金额	占营收比	金额	占营收比	金额	占营收比
营业收入	3,172.75	100%	177,815.22	100%	268,955.92	100%
其中:AMOLED产品毛利率	—	—	—	-15%	—	-11%
营业成本	2,593.58	82%	182,083.06	102%	198,795.42	74%
销售费用	1,012.23	32%	5,285.32	3%	5,164.94	2%
管理费用	20,688.88	652%	66,468.65	37%	59,338.96	22%
研发费用	2,422.39	76%	52,121.39	29%	58,184.06	22%
财务费用	23,059.44	727%	77,922.33	44%	66,978.89	25%
各项费用占收入比	47,182.94	1487%	201,797.70	113%	189,666.85	71%

2017年公司营业收入主要来源于向廊坊银行提供的信息技术服务收入,当年实现营业收入3,173万元,收入规模较小;AMOLED产线尚在建设期,无营收贡献;但公司为维持固安产线建设的运营及管理成本列入期间损益,对公司的盈利产生较大影响。随着固安产线良率逐步提升,以及产能逐步释放,固安产线产品销售收入将有效的弥补公司的成本费用开支。

至2019年末,公司主营业务为AMOLED产品的生产、销售与研发,主业集中。从2018年、2019年AMOLED产品的毛利率以及各项成本费用开支变化看,2019年AMOLED产品毛利率水平虽然仍为负值,但较上年同期增长4个百分点,各项成本费用占比也有较大幅度的下降。2018年以来公司对于量产技术的持续研发投入,以及精细化管理,对于公司持续优化成本结构,降低成本费用开支,提高盈利水平在2019年成果初步显现。

3. 公司可持续经营能力不存在重大不确定性

公司持续经营能力不存在重大不确定性,主要原因为:

(1)AMOLED市场前景广阔

AMOLED具有轻薄、可柔性、广视角、响应速度快、色彩柔和、节能、可透明、环境适应能力强低等特点,由于具显示效果的优势,已成为显示技术的主要发展方向,市场上升空间巨大,应用前景广阔。

(2)新型显示产业是国家重点扶持的产业之一

OLED行业涉及半导体、微电子、光电子、材料加工制造、装备制造等多个领域,产业链关联范围广泛,具有重要的战略意义。AMOLED技术的产业化将对国家和地区技术、经济的发展起到举足轻重的作用,在很大程度上也将影响国家在电子信息高新技术领域的竞争力。近年来新型显示行业得到了国家产业政策的大力支持,为我国AMOLED产业的加速发展奠定了坚实的政策基础。

(3)公司在AMOLED领域具备先发优势

公司始终深耕OLED领域,拥有专业的管理团队、深厚的技术及量产经验积累。

在技术方面,公司在OLED领域有着深厚的研发实力和产业化经验,并掌握了从LTPS TFT阵列到OLED蒸镀封装的AMOLED全套生产制造技术,在器件结构技术、新型阴极技术、蒸镀封装技术、彩色化技术等AMOLED产业化所需的关键技术、工艺、材料方面拥有多项具有自主知识产权的技术,达到国际先进水平。

在客户资源方面,公司具有较高品牌认知度与市场认可度,积累了大量中高端客户资源。公司已获得小米、中兴、LG、努比亚、传音等众多品牌客户认可,已供货小米CC9Pro、中兴首款5G手机Axon10 Pro、高刷新率电竞手机努比亚红魔3、中国移动首款自主品牌5G手机先行者X1以及部分传音产品的OLED屏幕,在行业内树立了良好的信誉和客户口碑。

未来,一方面随着公司产线良率的提升,产能的逐步释放,规模效益会凸显,有效弥补各项期间费用和其他固定成本开支。同时,因生产规模增加,公司在原材料采购方面的议价能力也会增加,进而有效降低生产成本;另一方面,随着公司产线产能及技术成熟度逐步提升,客户及产品结构渐趋丰富,产线精益化以及自动化管理水平将不断提升,从而降低成本,提升生产效率,进一步增强产品盈利能力。

4. 拟采取改善经营业绩的具体措施

公司将按照聚焦主业发展、加大产品和技术创新、加强和产业链上下游企业稳定的合作关系,优化资本结构的发展战略,持续提升公司的经营效率,增强公司的盈利能力。具体措施如下:

(1)积极推进一线品牌客户导入,协同终端客户完成产品上市应用,提供具有竞争力的产品,增强与品牌客户的黏性和客户稳定性;培育潜在战略客户和高附加值细分市场客户。

(2)持续产品创新和技术创新的发展战略,重点在柔性显示量产方面实现突破,确保柔性高端柔性AMOLED、柔性可折叠显示器件等新型显示产品顺利推向市场,提高公司盈利能力。

(3)进一步完善公司自主创新的专利体系建设,加强专利布局,提升公司技术核心竞争力。

(4)加强与上游厂商的合作,建立可靠稳定的供应链保障体系,力争降低生产成本,增加公司竞争力。

(5)优化资本结构,降低财务成本。积极把握资本市场改革发展的政策红利,加快推进非公开发行股票工作,通过多种渠道和形式融资降低财务成本,优化财务结构。

(6)持续精细化成本管理,将资源聚焦核心发展产业;加快人才队伍建设和储备,持续降本增效。

(2)结合行业特点、产品类别、销售模式、收入确认政策和收款政策等说明经营活动产生的现金流量净额与扣非后净利润差异较大的原因。

回复:

2019年,公司经营活动产生的现金流量净额为120,948.30万元,其中包含公司在2019年收到的政府补助资金110,872.72万元,剔除该影响后公司经营活动产生的现金流量净额为10,075.58万元,与归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润差异仍然较大的原因主要有以下几个方面。

1. 行业特点

公司所属的AMOLED新型显示行业,属于典型的技术密集型资本密集型产业,投资巨大,固定的摊销和折旧费用较高。通常情况下,只有进行规模化生产,才能有效分摊各项期间费用和其它固定成本,从而产生效益。此外,产线投资及世代线更新都需要投入巨量资金,公司除以自有资金解决产线建设以及日常运营所需资金外,还通过借入有息负债方式融入资金,其不符合借款费用资本化条件的借款利息以及借款费用部分计入了当期财务费用。

2019年公司计入当期损益的摊销、折旧等非付现费用81,851.49万元,计入财务费用的借款费用以及汇兑损益72,094.24万元,均未影响经营活动产生的现金流,但影响当期归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润。

2. 产品类别、销售模式、收入确认政策及收款政策

(1)产品类别

2019年公司实现AMOLED产品销售收入178,279.99万元,其他产品或服务收入90,675.93万元。公司产品销售收入主要来自昆山产线AMOLED硬屏销售收入。因昆山产线产能未完全释放,营收规模相对较小,在生产备料以及批量采购时,会为降低采购成本或确保安全库存而额外采购一定量的物资,同时因AMOLED产品生产周期相对较长,以及公司为备产备销准备增加存货储备,2019年存货增加43,316.37万元,占用运营资金。

(2)销售模式

公司采用直销和经销相结合的产品销售模式,目前对品牌客户主要采取直销模式,依据公司的信用政策给予客户相应的信用周期;对部分非品牌客户,因终端客户数量较多且单家订单量较小,不便于管理和维护,公司采用经销模式。

(3)收入确认政策

公司对于商品销售确认收入的会计政策,是在已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方,既没有保留通常与所有权相联系的继续管理权,也没有对已售出的商品实施有效控制,收入的金额、相关的已发生或将发生的成本能够可靠地计量,相关的经济利益很可能流入企业时,确认收入。公司与客户在销售合同中约定了不同的贸易方式,公司根据贸易方式判断主要风险和报酬转移的时点并相应确认收入。

对于让渡资产使用权,公司在与交易相关的经济利益很可能流入企业,收入的金额能够可靠地计量时,依据合同或协议约定确定让渡资产使用权收入金额。

提供劳务是在完工进度能够可靠地确定,收入的金额、相关的已发生或将发生的成本能够可靠地计量,相关的经济利益很可能流入企业时,采用完工百分比法确认收入。

(4)收款政策

公司根据对客户信用情况进行评估,给与不同的信用期,最长不超过3个月。同时依据合同约定方式进行结算,一般为电汇、银行承兑汇票。AMOLED新型显示行业下游产业也多形成一批国际化大公司,这些公司实力雄厚,对市场控制能力较强,公司在与之合作初始阶段,往往被要求提供较长的货款回笼期。2019年公司应收账款新增62,664.46万元,应收账款均在正常的信用账期内,已于2020年上半年陆续收回。

问题3、报告期内你公司销售第一大客户为关联方,销售金额达8.04亿元,占年度销售总额比例达29.90%。请补充说明:

(1)你公司第一大客户的名称及与你公司的具体关联关系,关联销售的交易内容、关联交易的必要性与合理性。

回复:

1. 公司第一大客户名称及与公司具体关联关系

公司第一大客户为合肥维信诺科技有限公司(以下简称合肥维信诺)。

关联方关系:公司董事兼财务总监、副总经理刘祥伟担任合肥维信诺董事,公司持有联营企业合肥维信诺18.18%股权;根据《深圳证券交易所股票上市规则》的相关规定,合肥维信诺为公司关联法人。

2. 关联交易内容

公司确认的对合肥维信诺8.04亿元营业收入包括两部分,其一为公司确认的非独占技术许可和技术服务收入,营业收入金额8.01亿元;其他为公司向合肥维信诺收取的零星租赁收入,金额329万元。

2019年公司与合肥维信诺签订《技术许可与咨询及管理服务合同》,合同约定:(1)公司许可合肥维信诺使用公司拥有或公司已经得到授权的全部AMOLED专利技术及专有技术;(2)公司许可合肥维信诺使用合同技术的全部资料;制造、使用、销售合同产品;许可合肥维信诺使用合同产品的质量标准;(3)公司为合肥维信诺提供与AMOLED技术相关的IT服务、工程建设咨询、设备采购咨询以及与技术相关的职能类管理服务,相应的服务内容与服务标准由合肥维信诺提出需求清单,公司据此提供相应的专业人员及服务。

2019年,公司依照合同约定确认了对合肥维信诺的收入,并依据企业会计准则的相关规定,对未实现的内部交易按持股比例冲回后,确认营业收入8.01亿元。

3. 关联交易的必要性与合理性

2018年11月,公司与合肥芯屏产业投资基金(有限合伙)、合肥合屏投资有限公司、合肥兴融投资有限公司合资设立和运营合肥维信诺,此事项公司于2018年11月17日披露了《关于签署(合肥第6代柔性有源矩阵有机发光显示器件(AMOLED)生产线项目投资合作协议)的公告》(公告编号2018-192),于2018年12月22日披露了《关于合肥第6代柔性有源矩阵有机发光显示器件(AMOLED)生产线项目的进展公告》(公告编号2018-205)。公司持股比例为18.18%。

合肥维信诺在AMOLED面板生产方面欠缺技术能力、相关运营管理经验以及研发能力。公司作为国内AMOLED行业领先的、集AMOLED研发与生产于一体的高科技企业,现已在AMOLED第5.5代线实现量产,AMOLED第6代线实现试生产,在备受关注的柔性显示技术领域,公司样具有先进的生产经验及技术优势,其研发和量产技术已取得突破,技术指标居于行业前列。基于以上原因,公司与合肥维信诺在合肥产线建设初期即签订《技术许可与咨询及管理服务合同》的必要性及合理性主要有以下各项。

(1)在合肥维信诺启动建设之初,需要公司对合肥维信诺建设技术方案中涉及的设备技术规格及产线各项技术参数提供专业意见,并最终确定,完成设备技术选型。在此过程中,已使用了公司的技术及专利。

(2)在设备选型及采购方面,公司将昆山、固安量产中的经验以及新技术、新工艺体现在合肥厂的设备选型中,对产线做进一步提升及优化,并最终确定设备技术规格及技术参数,公司在此过程中提供人员及技术支持;在设备采购中提供人员及技术支持,确保了按计划完成设备选型,且降本、技术优化等各项目标均全面达成。

(3)在厂务基建方面,公司为合肥维信诺在制定厂房建设方案等方面提供支持与专业服务。实现主厂房从平钢建设到叠层建设的升级;基于固安产线建设的经验,实现合肥维信诺厂房布局、厂务系统的优化;在厂务建设中提供人员及技术支持;在招标采购中提供人员及技术支持,确保了厂务建设按计划完成厂房封顶及交付使用,且降本、质量等各项目标均全面达成。

(4)在人员培养方面,公司为合肥维信诺新入职员工进行培训,利用已有产线及对新员工进行培训,加快了技术人员培养进程。

2019年合肥维信诺处于建设期,公司所提供的相关技术支持及专利许可、非专利技术使用,在保障合肥维信诺的项目施工进度、设备采购与调试进度,加快人才培养,以及提升合肥维信诺技术管理和运营水平,确保项目有条不紊按期推进与完成发挥了重要作用。双方合同的签订以及履行为保障合肥维信诺产线建设的顺利进行奠定了基础。

(2)请结合你公司同行业可比公司同类产品的市场价格,分析说明关联交易价格的定价是否公允,是否存在虚增收入的情形,是否履行相应的审批程序及信息披露义务。

回复:

1. 同行业可比情况及交易价格公允性

公司与合肥维信诺签订《技术许可及咨询服务合同》没有同行业同类案例可作参考,参照一般企业通常做法,对于公允交易价格的确定一般通过评估得到,比如宁德时代对子公司及对外许可的专利及专有技术价值依据评估机构做出的评估价值确定。

公司及合肥维信诺对合同的交易价格经同致信德(北京)资产评估有限公司评估并出具同致信德评报字(2019)050009、同致信德评报字(2019)050010号评估报告确定的评估金额基础上确定,评估金额为203,296.03万元,交易价格200,000.00万元,评估价值和交易价格基本一致,定价公允合理,不存在虚增收入情形。

2. 相应的审批程序和信息披露

2019年6月14日和2019年6月24日公司召开了第四届董事会第五十次会议以及公司2019年度第七次临时股东大会,审议通过了《关于签署(技术许可与咨询及管理服务合同)暨关联交易的议案》,具体内容详见公司在指定信息媒体披露的维信诺科技股份有限公司第四届董事会第五十次会议决议公告(公告编号:2019-059)、维信诺科技股份有限公司第七次临时股东大会决议公告(公告编号:2019-065)、维信诺科技股份有限公司关于签署《技术许可与咨询及管理服务合同》暨关联交易的公告(公告编号:2019-060),公司已及时履行了审批程序及信息披露义务。

(3)说明你公司业务是否对关联方存在重大依赖,如是,请提示相关风险。

回复:

公司业务对关联方不存在重大依赖。

1. 公司是行业领先的新型显示整体解决方案供应商,主要从事OLED新型显示产品的研发、生产、销售和技术服务。主要产品为AMOLED显示器件;产品收入是公司营业收入的主要来源。2019年公司与合肥维信诺签订的《技术许可与咨询及管理服务合同》,是基于合肥维信诺产线在AMOLED面板生产线建设、生产等方面欠缺技术能力、相关运营管理经验以及研发能力,为确保产线建设正常有序推进而签订的合同,虽在公司2019年营业收入中占比较高,但公司2017年-2018年不存在该类业务。

2. 该项业务具有合理性和必要性。AMOLED面板行业具有较高的技术壁垒,公司与合肥维信诺签订的合同中涉及公司授权许可合肥维信诺使用的专利或非专有技术,是公司在历往二十余年持续不断的研发积累;相关技术涉及到合肥维信诺在基建布局、产线建设、设备采购、产线调测、良率提升的各个方面。该合同的签订,对于确保项目有条不紊按期推进,以及提升合肥维信诺技术管理的运营水平具有重要意义。

3. 从公司自身经营发展情况而言,随着第5.5代AMOLED生产线及扩产项目、第6代AMOLED面板及模组生产线导入更多品牌客户,公司AMOLED产品产能将大幅提升,市场份额也将随之上升。公司的技术优势以及产线运营优势有助于公司在行业中处于更加有利的竞争地位,公司的经营效益将得到快速提高。

因此公司业务对关联方不存在重大依赖。

问题4、报告期内,你公司销售费用、管理费用和研发费用合计占营业收入的比例为45.62%,请对比同行业上市公司,并结合你公司的业务模式、经营情况等补充说明费用比例较高的原因及合理性。

回复:

公司2019年度销售费用、管理费用、研发费用三项费用与同行业其他上市公司对比情况如下表所示。

项目	维信诺	同行业三上市公司均值	深天马A	京东方A	华映科技
营业收入	268,955.92	4,927,189.48	3,028,197.01	11,605,959.02	147,412.42
销售费用	5,164.94	114,489.90	47,216.73	291,786.54	4,466.42
管理费用	59,338.96	220,281.95	109,136.57	521,494.80	30,214.48
研发费用	58,184.06	297,110.74	185,690.72	669,997.32	35,644.19
费用小计	122,687.96	631,882.59	342,044.02	1,483,278.66	70,325.09
占收入比	45.62%	12.82%	11.30%	12.78%	47.71%
其中:销售费用占比	1.92%	2.32%	1.56%	2.51%	3.03%
管理费用占比	22.06%	4.47%	3.60%	4.49%	20.50%
研发费用占比	21.63%	6.03%	6.13%	5.77%	24.18%

与同行业其他上市公司三项费用相比,公司三项费用占营业收入比为45.62%,高于上表选取的同行业上市公司均值12.82%的水平。其中,销售费用占收入比略低于同行业上市公司水平;管理费用和研发费用占比远高于同行业三上市公司均值水平。差异较大一方面在于公司主业集中度高,且仍处于产线产量爬坡及产能释放阶段,而同行业上市公司,如京东方A、深天马A均涉及多个业务领域或显示行业多个细分领域,其主要显示产品或行业成熟度更高,产能释放更充分,整体费用占营业收入比会比较低。另一方面,AMOLED显示属新型显示技术,与传统LCD技术相比,产品更先进,技术难度更高,前期投入更大,而且良率提升、产能释放需要时间。各公司主营产品及业务领域如下表所示:

公司	主营业务产品
深天马A	包括a-Si TFT-LCD、LTPS TFT-LCD、AMOLED、LTPS AMOLED、TN、STN等多个显示领域
京东方A	包括TFT-LCD、AMOLED、Microdisplay等领域的智慧端口器件和传感器件业务,以及智慧物联、智慧医工等
维信诺	AMOLED新型显示产品

从公司角度分析,公司管理费用以及研发费用占营业收入比重较高,与公司目前所处的发展阶段,以及公司主营业务集中度高有直接关系。随着公司产线产能逐步释放,以及未来固安产线投产运行将会有所改善。

1. 行业特点

AMOLED新型显示行业对生产企业有较高的技术和工艺要求,一条成熟的显示面板生产线需要经过建设期、试产期、爬坡期最终达到满产,任何一个阶段都需要进行精密的技术调试以达到生产线最佳状态。精细化的生产工艺过程除了要求企业拥有较丰富的技术经验和产业运营经验外,也需要在生产过程中不断改善生产工艺,提高产品良率,从而增强企业产品的市场竞争力。

公司是国内较早专业从事OLED研发、生产、销售的高科技企业之一,在OLED领域有着深厚的研发实力和产业化经验。公司不断进行自主创新掌握完整的AMOLED量产技术:在柔性显示、可折叠产品领域,公司代表我国主导制定了第一和第二份国际柔性显示标准,并成功研制出3毫米弯曲半径下180°对折柔性AMOLED模组、任意折叠柔性屏全模组以及柔性显示折叠一体机等可折叠产品。在产业化应用方面,公司已完成5.99英寸FHD+柔性边缘弯曲AMOLED全面屏、6.21英寸FHD+ Notch AMOLED全面屏等产品的量产与销售。

基于行业特点以及公司技术储备需求,2018年以来公司研发投入占营业收入的比重均较高。

项目	2019年	2018年
研发投入金额	72,296.35	56,873.96
研发投入占营业收入比例	26.88%	31.96%
研发投入费用化的金额	58,184.06	52,121.39
研发费用占营业收入比例	21.63%	29.31%

2. 公司主营业务集中度高

与其他同行业上市公司相比,公司聚焦于AMOLED新型显示产品的研发、生产、销售和技术服务,主业集中度高。在昆山产线未达满产运行,固安产线试生产运行的经营阶段,公司除了需要投入大量的资金支持产线建设和产能爬坡,还需要持续进行精密的技术调试,不断改善生产工艺、提高产品良率,面临较大的成本费用压力。

3. 公司目前所处发展阶段

至2019年末,公司拥有固安第6代AMOLED柔性生产线,及昆山第5.5代AMOLED硬屏/柔性生产线两条产线,分别属于固安云谷及国显光电。

固安第6代柔性产线于2019年3月开始试生产,已经实现向部分品牌客户出货且运营良好,但基于产能及良率爬坡时间较长的行业规律,以及产线部分工艺调整的原因,该产线仍处于产线调测、良率产能提升的爬坡期,产品销售收入尚需冲减在建工程成本。为维持固安云谷日常管理及运营的各项成本费用开支计入了当期损益,对公司整体费用占营业收入比重影响较大。2019年固安云谷子公司管理费用25,736.22万元,研发费用37,132.32万元,占上市公司营业收入比重分别为9.57%、13.81%。

昆山第5.5代产线是公司营业收入的主要来源,主要为硬屏产品收入。2019年一季度,公司对产线进行升级改造,布局柔性穿戴产能建制,年内产能逐步释放,运营水平持续提升,已向国内外多家知名品牌客户供货。但因产品切换、产能释放以及客户导入需要时间,产销量有一定滞后影响,也相应对公司2019年度营业收入产生一定的影响。

问题5、报告期末,你公司在职员工数量为6,267人,人均营业收入为42.92万元,同比增长74.11%。请结合本期与上年公司的员工组成,分析员工人数及人均营业收入发生重大变化的原因,说明本期公司的生产模式、销售模式是否发生重大变化,如是,请说明发生变化的原因及对公司的影响。

回复:

1. 在职员工变化情况说明

截至2019年末,公司在职员工人数为6267人,较2018年年末减少947人,构成情况如下。

专业构成类别	2019年末	2018年末	变动人数
生产人员	3,279	2,547	732
销售人员	81	105	-24
技术人员	2,283	3,636	-1,353
财务人员	74	90	-16
行政人员	550	836	-286
合计	6,267	7,214	-947

公司2019年末较2018年末减少947人的主要原因为:

(1)公司为扩大产能并进一步提升品牌影响力,分别以参股方式于2018年在合肥投建第6代AMOLED屏体生产线(合肥维信诺)、于2019年在广州投建第6代AMOLED模组生产线(广州国显科技有限公司,以下简称“广州国显”),前述产线系公司与当地政府及相关投资基金共同投建,公司发挥自身在AMOLED行业的技术和人才优势,在保证现有产线正常运营的情况下,将部分提前培养的人员输送至合肥维信诺及广州国显,为项目提供有力支持,导致期末在册员工有所减少;

(2)2019年公司产线建设已基本完成并进入生产状态,部分技术人员转岗进行生产;同时公司为增强核心凝聚力及提升组织效率,对替代性较强的岗位进行结构调整,并通过业绩考核对部分人员进行淘汰优化,此外也有部分员工因个人原因主动离职。

2. 人均营业收入情况

2019年公司生产模式、销售模式未发生重大变化。比较2018年及2019年收入情况,以下三项因素在计算人均营业收入时进行相应调整,以便能够更真实反映变化情况。

(1)2019年公司营业收入较上年增长51%,主要系因公司确认对合肥维信诺的技术许可及服务收入导致增加。因该交易事项分为技术许可及技术服务收入两部分,在计算人均营业收入时将该交易事项剔除后进行比较较为合理。

(2)公司于2018年11月处置了昆山科技股权;于2019年12月转让昆山电子部分股权,并分别将截至处置日两公司的利润表和现金流量表纳入上市公司合并报表。但公司披露的年末在职员工数量不包括上述两公司期末在职员工数量,应而在计算人均营业收入时,剔除相应收入金额。

(3)公司于2018年3月末完成对昆山国显光电的非同一控制下企业合并,自二季度开始将其利润表纳入上市公司合并报表。2018年一季度昆山国显光电实现营业收入31,310.28万元。在计算2018年人均营业收入时进行相应调整。

经上述调整后重新计算人均营业收入情况如下表。

	2019年	2018年	增幅
1. 年末在职人员数量(人)	6,267	7,214	-13%
2. 营业收入	268,955.92	177,815.22	51%
其中:对合肥维信诺技术许可及服务收入	80,093.63		
昆山科技/昆山电子收入	5,735.56	31,677.22	
国显光电2018年1-3月收入		31,310.28	
3. 调整后人均营业收入(万元)	29.22	24.60	18.78%

调整相关收入口径后,2019年公司人均营业收入29.22万元,增幅18.78%。2019年公司组织架构优化及人员调整是一项持续进行、贯穿全年的工作,在职人员数量在年内逐步减少,至年末达到最低水平。因而以2019年末人员情况计算人均营业收入,计算结果仍会略高于实际水平。公