



立信会计师事务所（特殊普通合伙）
关于上海紫江新材料科技股份有限公司
首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的
审核问询函的回复

信会师函字[2023]第 ZA140 号

深圳证券交易所：

我们接受上海紫江新材料科技股份有限公司（以下简称“紫江新材”、“发行人”或“公司”）委托，审计了公司 2020 年度、2021 年度及 2022 年度的财务报表（以下简称“申报财务报表”），于 2023 年 3 月 10 日出具了报告号为信会师报字[2023]第 ZA10288 号的无保留意见审计报告。紫江新材的责任是提供真实、合法、有效、完整的相关资料，本所的责任是依据《中国注册会计师审计准则》的有关规定进行相关的审计（核），并出具相应的审计（核）报告。

贵所于 2022 年 7 月 26 日下发了《关于上海紫江新材料科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的审核问询函》（审核函（2022）010742 号，以下简称“《问询函》”），我们根据《审核问询函》的相关要求，结合申报财务报表审计工作，对《问询函》中要求发行人申报会计师核查并发表意见的相关事项进行了核查，核查工作报告如下：

问题 1、关于行业分类及创业板定位

申请文件显示：

(1) 发行人认为自身所属行业为“C39 计算机、通信和其他电子设备制造业”，与同行业可比公司所属的“化学原料和化学制品制造业”“橡胶和塑料制品业”“电气机械和器材制造业”行业类别均存在差异。

(2) 发行人认为市场对于锂电池用铝塑膜性能以及定制化程度要求逐渐提高。若竞争对手对公司核心技术进行模仿或开发出更符合市场需求铝塑膜产品，将会对公司技术优势和市场地位产生冲击，进而影响到公司经营业绩。

(3) 报告期内，发行人研发费用分别为 1,041.55 万元、939.27 万元、1,479.73 万元。其中，职工薪酬及材料费占研发费用比例分别为 43.15%、41.08%、39.21% 及 53.77%、53.04%、57.42%。

请发行人：

(1) 结合与同行业可比公司行业分类认定差异原因及相关规定，说明公司所认定自身行业分类的准确性。

(2) 使用通俗易懂表述，进一步说明公司与同行业可比公司、竞争对手在锂电池用铝塑膜性能、定制化程度以及对应技术路线、生产工艺、产能规模等方面的差异和竞争优劣势，发行人核心技术先进性的具体体现，核心技术模仿门槛及相关保密措施，不同类型铝塑膜下游市场需求变动情况及发行人对应技术积累储备情况。

(3) 说明发行人研发费用率、职工薪酬及材料费占比与同行业可比公司差异原因，研发费用归集准确性，相关试验材料后续处置情况及会计处理。

(4) 结合主要产品市场竞争格局、行业政策影响等因素，说明核心技术对应产品的市场空间和市场容量情况，主要产品市场份额及市场需求是否存在大幅缩

减的风险，经营业绩是否存在大幅下滑风险，主营业务是否具有成长性及可持续性。

(5) 结合上述问题回复情况，进一步说明发行人是否符合创业板定位。

请保荐人发表明确意见，并完善《关于发行人符合创业板定位要求的专项意见》，请发行人律师对问题（1）发表明确意见，请申报会计师对问题（3）发表明确意见。

回复：

一、 发行人回复：

(3) 说明发行人研发费用率、职工薪酬及材料费占比与同行业可比公司差异原因，研发费用归集准确性，相关试验材料后续处置情况及会计处理

1、 发行人研发费用率、职工薪酬及材料费占比与同行业可比公司差异原因

(1) 发行人研发费用率与同行业可比公司差异原因

单位：%

公司简称	2022 年度	2021 年度	2020 年度
道明光学	4.93	5.51	4.14
璞泰来	5.96	6.03	5.00
新纶新材	4.99	5.17	3.01
明冠新材	3.92	4.08	4.04
可比公司平均	4.95	5.20	4.05
紫江新材	3.99	4.04	4.05

注：数据来源 Wind 资讯、可比公司公开信息。

报告期内，公司研发费用率趋于稳定。2021 年及 2022 年公司研发费用率低于同行业可比公司平均水平主要系：1) 新纶新材 2021 年及 2022 年经营业绩呈现下滑趋势，研发费用率随之上升；2) 同行业可比公司的业务领域较为广泛，在新产品和工艺方面的研发投入较大。公司专注于软包锂电池用铝塑膜的研发，研发投入占比相对较低。公司始终重视技术创新和产品研发，紧密围绕市场需求，不断进行技术储备和新产品的研发，持续优化生产工艺并加强研发部门的自主创新能力。

(2) 职工薪酬及材料费占比与同行业可比公司差异原因

单位：%

项目	公司简称	2022 年度	2021 年度	2020 年度
材料费占研发费用的比例	道明光学	47.41	53.33	56.93
	璞泰来	57.75	51.62	53.23
	新纶新材	28.04	35.53	44.36
	明冠新材	69.79	69.70	72.04
	可比公司平均	50.75	52.55	56.64
	紫江新材	61.48	57.42	53.04
职工薪酬占研发费用的比例	道明光学	35.71	31.58	29.28
	璞泰来	34.11	39.08	38.49
	新纶新材	28.72	34.35	35.84
	明冠新材	24.44	23.52	21.44
	可比公司平均	30.74	32.13	31.26
	紫江新材	31.27	39.21	41.08

注：数据来源 Wind 资讯、可比公司公开信息。

报告期内，公司材料费占研发费用的比例呈现上涨趋势，处于可比公司占比区间内。报告期内，公司材料费占研发费用的比例呈现上涨趋势主要系不同研发项目的研发目的不同，对材料的投入需求不同，进而导致材料费占比存在差异。公司 2022 年研发材料费占比较高主要系公司 2022 年新增多个研发项目，如干法型锂电池铝塑膜（PP 性能改良）项目，该研发项目为了推进聚丙烯粒子配方性能的技术升级，研发人员需要从聚丙烯粒子投料至流延聚丙烯产出的过程进行多次、反复的研发试验，以提升最终形成铝塑膜的冲深性能、耐电解液性和抗水性能等，因此投入了较多的材料成本。

发行人职工薪酬占研发费用的比例呈现下降趋势主要系报告期内发行人研发费用整体呈现上涨趋势，而职工薪酬属于半固定成本，涨幅低于研发费用中材料费等项目的涨幅，导致其占比下降。紫江新材职工薪酬占研发费用的比例基本与同位于上海的璞泰来一致，略高于其他地区的可比公司水平，处于合理范围，不存在重大差异。

2、研发费用归集准确性

（1）研发新产品及新技术的具体流程

1) 项目立项。业务管理部负责收集顾客要求或市场需求信息以及内部产品提升改善需求信息提交至研发部，研发部对业务管理部提出的需求进行可行性分析，然后由研发部门编写和提交《项目立项申请表》，由技术创新委员会集体成员审批，审批通过后研发部编写《研发项目计划任务书》，明确项目负责人和小组具体成员，项目关键技术指标与工艺路线，项目开发时间计划以及项目支出预算，交由总经理进行审定，并与核心技术人员签订保密和竞业限制合同。

2) 研发实施。研发项目小组制定项目实施计划、方案、阶段性进展报告、试生产报告、产品检测报告、项目总结报告等报告。在研发项目开展期间，研发项目组会对各研发项目的进程情况进行跟踪。

3) 生产性验证。研发项目完成后，研发项目组向公司技术创新委员会提交总结报告。经技术创新委员会确认可实现量产项目，研发小组协助技术部、生产部门进行研发项目批次中试、量产性能稳定性验证，实现研发成果及时转化到实际新产品应用中。

（2）研发费用的内控制度、研发人员管理制度完善

报告期内，公司已建立从研发项目立项、审批、预算及财务按项目号进行台账核算全流程的内控制度，以清晰化核算与研发项目相关的料工费。公司研发费用主要包括职工薪酬、设备及折旧费、材料费等。报告期内，公司制定了《财务管理制度》《研发预算管理制度》《研发项目管理制度》《研发费用核算管理规定》等与研发费用相关的内控制度，对研发过程管理和研发费用归集核算等流程制度化、规范化，明确研发费用的归集范围及核算程序，以保证研发项目达到预定的开发目标及研发费用的准确归集、划分。另外，公司制定了《人事管理制度》《部门职责与岗位说明》《研发人员工时管理制度》等管理制度，对研发人员岗位职责、招聘录用管理、保密制度等作出明确规定。

（3）研发费用核算归类准确

公司根据《企业会计准则》和内部制定的《财务管理制度》等制度严格控制研发费用核算，明确研发费用的核算范围，并按照研究开发项目、费用核算明细类别设置辅助账目单独归集核算。研发费用具体归集情况如下：

职工薪酬：是指研发过程中参与研发的相关人员的支出，具体包含研发人员的基本工资、奖金、津贴、补贴、社保、公积金等支出。公司建立了研发项目人员管理内控机制，通过研发人员招聘制度、研发人员薪酬标准及绩效政策、研发项目人员日常管理、研发项目人员薪酬分配及核算方法等具体实施规则，实现对研发项目人员的有效管理。如涉及临时借调岗位的员工，用人部门将填制《研发人员借调审批表》，人力资源部门每月按研发人员汇总并复核工时统计表，财务部根据以工时为基础计算的薪酬费用计入当月研发支出或其他成本费用。

材料费：是指研发活动过程中领用的直接材料和辅助材料。研发领料由研发部门人员根据研发过程中的物料需求填制领料单，经审批后领取物料。领料单上载明领料单号、物料代码、名称及规格、领料数量、领料时间、经办人员、发料人员、审批人员及研发项目名称等信息。财务部根据领料单归集各个项目所消耗的材料支出。

设备及折旧费：是指用于研究开发活动的机器设备的折旧与费用支出。公司对研发专用设备进行专门管理，置放于研发实验室或其他专供研发部门人员使用的场所。财务部根据机器设备的实际使用情况进行折旧费用核算，其中用于研发的机器设备折旧费计入研发费用。

除上述费用外的其他费用，财务部门根据各研发项目组提交的相关费用单据进行研发费用的归集及核算。

（4）不存在研发费用与生产成本混同

公司建立了完善的研发内控制度。对于研发领料，SAP系统中对于研发材料的领用以其他出库单的形式与生产领料的出库单进行区分，研发费用的归集与产品成本的归集相互独立。各研发项目按照实际需求提交研发领料单，经研发项目负责人审核后提交给仓储部门，仓储部门根据研发领料单在SAP中生成库存发货申请单并经仓储部门负责人确认后领用。每月月末财务人员根据SAP系统

中归集的研发库存发货申请单统计各项目的研发材料费。对于职工薪酬，研发人员每个工作日打卡考勤，研发助理根据研发人员的考勤记录及参与项目的工时信息汇总并编制研发人员工时记录表，并由研发部门负责人审批，人力资源部门将研发人员工时记录表、考勤记录和参与项目的工时信息汇总进行核对，财务部门根据审核后的工时记录表进行人员薪酬的分摊。对于设备及折旧费，公司对研发专用设备进行专门管理。财务部根据设备的实际使用情况进行折旧费用核算，其中用于研发的机器设备折旧费计入研发费用。

综上所述，公司研发费用的内控制度、研发人员管理制度完善，不存在研发费用与生产成本混同的情形，研发费用核算归集准确。

3、相关试验材料后续处置情况及会计处理

报告期内，公司研发费用根据《企业会计准则》《财政部关于企业加强研发费用财务管理的若干意见》（财企〔2007〕194号）和公司研发项目实际情况的判断，对研发过程中发生的各项费用按照研发项目进行归集核算。《企业会计准则》未对研发废料作出明确的会计处理，根据《企业会计准则解释第15号》的规定：企业将固定资产达到预定可使用状态前或者研发过程中产出的产品或副产品对外销售（以下统称“试运行销售”）的，应当按照《企业会计准则第14号——收入》、《企业会计准则第1号——存货》等规定，对试运行销售相关的收入和成本分别进行会计处理，计入当期损益。公司研发试验材料投入并经过各项研发活动后最终形成试制件并用于研发部门的测试进行产品性能验证，未形成可对外出售正常使用的产品及副产品，基于谨慎性原则公司将研发废料处置收益冲减研发费用。

通常情况下，研发前期阶段形成的研发试制件存在产品性能指标和规格不达标等问题。针对上述问题，研发部门需要对试制件不断进行测试分析、测试检验，确保性能等符合既定要求。研发部门的测试验证工作主要包括工艺参数验证、可靠性验证及生产性验证，具体情况如下：

1) 工艺参数验证：根据研发新产品的主要特性要求，在新产品加工试验过程中对工艺参数进行不断尝试验证，探索出适合新产品的加工温度区间、张力范围、压力等工艺参数，确保新产品性能达到预期技术指标；

2) 可靠性验证：模拟下游客户的产品试验环境及使用工况，对研发产品进行可靠性验证，如水煮测试、长期耐电解液测试、高温高湿测试、成型老化测试等，确保产品满足客户的实际使用需求；

3) 研发产品生产性验证：将小试、中试的产品按照项目要求进行测试验证是否满足性能稳定性要求，如外观测试、外层剥离测试、内层剥离强度、耐电解液性能测试、热封强度、摩擦系数、表面张力、成型冲深、穿刺强度、拉伸强度等，以实现研发成果及时转化到实际新产品应用中。

以上经过内部测试验证后的试制件去向：（1）试验过程中部分试验材料及试制件存在变形、破损、污染等情况，故公司将其作为废料处理；（2）部分试制件，因小试试验阶段存在配方验证过程中的质量不稳定等情况，直接作为产品对外销售或作为半成品继续投入生产，可能存在一定质量风险，故公司将其作为废料处理。公司研发废料待累计至一定数量后集中出售给专门经营废旧金属回收的晨润环保工程泰州有限公司进行粉碎，后续不得用于任何形式的包装，所有处置及结算于当年度完成。废料处置收入直接冲抵当期研发费用，公司在上述研发废料对外实现销售时，进行以下会计处理：

1) 收到款项时：

借：银行存款

贷：其他应收款

2) 废料处置时：

借：其他应收款

贷：研发费用及相关税费

公司试验材料及试制件如需报废，需要由研发部门提出报废申请，并注明报废原因，经研发总监审批后，办理报废流程。公司研发产生的废品废料存放于仓

库研发废品废料区，待积累至一定数量后集中处置，公司于 2021 年度及 2022 年度对外销售废料并形成收入的金额分别为 40.99 万元和 69.08 万元，金额较小。

4、上述会计处理符合《企业会计准则》的规定、符合惯例

公司研发试验材料投入并经过各项研发活动后最终形成试制件并用于测试进行产品性能验证，未形成可对外出售正常使用的产品及副产品，不形成产品销售收入，后续作为研发废品对外销售，公司将研发废料处置收益冲减研发费用。公司研发阶段实现收入为研发废料收入，研发废料作为废品进行销售后冲减研发费用，公司相关研发废料收入会计处理符合《企业会计准则》的规定。根据公开披露资料，泰福泵业、贝普医疗等公司对于研发废料的会计处理与公司保持一致，将处置收益冲减研发费用。因此，公司对外销售研发废料并形成收入后将研发废料处置收益相应冲减研发费用，符合《企业会计准则》的规定，符合惯例。

二、 申报会计师回复：

1、 核查程序

(1) 获取发行人报告期内的研发项目台账和研发费用明细表，将研发项目台账中各项目的领料、职工薪酬、折旧等项目与研发费用明细表核对一致；

(2) 获取各研发项目的立项报告、阶段报告和结项报告（如已结项）等资料，与研发项目台账核对一致；

(3) 获取发行人报告期内各研发项目按月、按材料名称列示的领料明细表，与研发费用中的材料投入金额核对一致，抽查研发项目领料是否与生产领料严格区分核算；

(4) 访谈发行人研发部门，对研发费用历年变动情况进行详细了解，分析研发费用变动的合理性；访谈人力资源部门负责人，了解发行人组织机构设置、各部门人员界定标准；获取员工花名册及应付职工薪酬明细账，了解研发人员的工作实质，检查薪酬划分至研发费用的依据；访谈发行人财务部负责人，了解发行

人研发费用的归集和核算方法，获取并检查研发费用明细账，核查研发费用发生的真实性、完整性和列报准确性；

(5) 对于计入研发费用的设备摊销及其他费用，获取计入各研发项目的费用明细，抽样核查设备摊销费是否合理；

(6) 核查了研发领料形成试制品的情况，获取研发领料形成试制品的明细，并抽样核查至研发试制品检验记录表及研发试制品用于性能测试后形成的产品检测报告单及研发产品性能报告；了解研发领料形成的试制品的最终去向，是否形成销售收入，并核查相应会计处理是否符合《企业会计准则》的规定。获取研发废料处置的协议、核查领料数量和废料处理数量的合理性、废料处理价格的合理性并实地访谈了研发废料处置供应商；

(7) 查阅同行业可比公司公开资料，了解同行业可比公司与发行人在研发费用构成的差异，分析公司与同行业可比公司存在差异的原因；

(8) 查询国家统计局数据，了解发行人所在地职工平均工资，并计算研发人员的平均薪酬变动情况及与当地平均工资水平的差异。

2、 核查结论

经核查，申报会计师认为：

发行人研发费用率、职工薪酬及材料费占比与同行业可比公司存在差异主要系发行人在技术和产品创新的侧重领域、经营及资本规模等方面与同行业可比公司存在差异所致，具备合理性。公司研发费用归集准确。相关试验材料用于研发部门的测试进行产品性能验证，在参与模拟不同产品的测试试验后不可重复使用，在完成测试后均作为废料处置，将研发废料的处置收入做冲减研发费用处理。发行人研发废料处置收益冲减研发费用的会计处理不会对财务报表产生重大影响，在所有重大方面符合《企业会计准则》及惯例。

问题 3、关于分拆上市及控股股东

申请文件显示：

(1) 紫江企业 2020 年 2 月召开董事会，决议拟由发行人作为分拆主体申请在上海证券交易所科创板上市，2020 年 9 月、10 月分别召开董事会、股东大会，决定由发行人作为分拆主体申请在深圳证券交易所创业板上市。

(2) 本次分拆后，紫江企业的主营业务变为包装业务、快速消费品商贸业务、进出口贸易业务、房地产业务和创投业务。发行人主营业务为软包锂电池用铝塑复合膜的研发、生产及销售。

请发行人：

(1) 说明变更申请上市板块的原因，目前申请在创业板分拆上市相关董事会决议、股东大会决议是否仍然有效，是否符合上市公司分拆相关规定，是否履行了所有审议程序并进行信息披露。

(2) 对照上市公司分拆相关规定，说明相关财务指标的计算过程和取值依据，并结合发行人与控股股东的主要业务、所属行业、市场规模、相互关系等情况，说明分拆上市的必要性，是否有利于上市公司突出主业、增强独立性。

(3) 结合中国证监会《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》问题 9 相关规定，说明实际控制人控制的房地产公司、建筑工程类公司受房地产行业相关政策影响情况，实际控制人是否存在大额债务、发行人股票质押、诉讼纠纷、司法冻结等事项，实际控制人从事房地产业务对发行人财务独立性、控制权稳定的影响。

请保荐人、发行人律师发表明确意见，请申报会计师对问题（2）发表明确意见。

回复：

一、 发行人回复：

(二) 对照上市公司分拆相关规定，说明相关财务指标的计算过程和取值依据，并结合发行人与控股股东的主要业务、所属行业、市场规模、相互关系等情况，说明分拆上市的必要性，是否有利于上市公司突出主业、增强独立性。

1、对照上市公司分拆相关规定，说明相关财务指标的计算过程和取值依据

根据《分拆规则》的相关要求，上市公司及发行人的相关财务指标计算过程和取值依据情况如下：

(1) 上市公司最近三个会计年度扣除按权益享有的拟分拆所属子公司的净利润后，归属于上市公司股东的净利润累计不低于六亿元人民币（净利润以扣除非经常性损益前后孰低值计算）

1) 财务指标取值依据

就《分拆规则》中关于净利润指标的相关要求，紫江企业及发行人相关财务指标的取值依据如下：

根据立信会计师事务所为紫江企业出具的信会师报字[2021]第 ZA10388 号《审计报告》、信会师报字[2022]第 ZA10346 号《审计报告》和信会师报字[2023]第 ZA10390 号《审计报告》，紫江企业 2020 年度、2021 年度和 2022 年度归属于上市公司股东的净利润为 56,521.43 万元、55,318.02 万元和 60,319.44 万元，扣除非经常性损益后归属于上市公司股东的净利润分别为 53,603.40 万元、53,328.50 万元和 52,431.96 万元。根据立信会计师事务所为紫江新材出具的信会师报字[2023]第 ZA10288 号《审计报告》，紫江新材 2020 年度、2021 年度和 2022 年度的净利润分别为 4,362.14 万元、6,624.59 万元和 11,908.66 万元，扣除非经常性损益后归属于公司股东的净利润分别为 3,923.03 万元、6,072.83 万元和 11,460.83 万元。

2) 财务指标计算过程

根据《分拆规则》的相关要求，上市公司最近三个会计年度扣除按权益享有的拟分拆所属子公司的净利润后，归属于上市公司股东的净利润计算过程如下：

单位：万元

项目	计算公式	2022 年度	2021 年度	2020 年度
一、紫江企业归属于母公司股东的净利润情况				
紫江企业归属于母公司股东的净利润	A	60,319.44	55,318.02	56,521.43
紫江企业扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润	B	52,431.96	53,328.50	53,603.40
紫江企业归属于母公司股东的净利润（扣除非经常性损益前后孰低值）	C	52,431.96	53,328.50	53,603.40
二、紫江新材归属于母公司股东的净利润情况				
紫江新材归属于母公司股东的净利润	D	11,908.66	6,624.59	4,362.14
紫江新材扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润	E	11,460.83	6,072.83	3,923.03
紫江新材归属于母公司股东的净利润（扣除非经常性损益前后孰低值）	F	11,460.83	6,072.83	3,923.03
三、紫江企业扣除按权益享有紫江新材净利润后的归属于母公司股东的净利润				
紫江企业享有紫江新材权益比例	G	58.94%	58.94%	63.00%
紫江企业扣除按权益享有的紫江新材净利润后，归属于母公司股东的净利润	$H=C-F*G$	45,676.95	49,749.17	51,131.89
最近三年紫江企业扣除按权益享有的紫江新材的净利润后，归属于母公司股东的净利润累计之和（净利润以扣除非经常性损益前后孰低值计算）	I（H 三年累计和）	146,558.02		

注：紫江企业享有紫江新材权益比例以各年末实缴比例计算。

综上，紫江企业最近三个会计年度扣除按权益享有的紫江新材的净利润后，归属于上市公司股东的净利润累计为 146,558.02 万元，累计不低于六亿元，符合《分拆规则》的要求。

(2) 上市公司最近一个会计年度合并报表中按权益享有的拟分拆所属子公司的净利润不得超过归属于上市公司股东的净利润的百分之五十；上市公司最近一个会计年度合并报表中按权益享有的拟分拆所属子公司净资产不得超过归属于上市公司股东的净资产的百分之三十

1) 财务指标取值依据

根据《分拆规则》中关于净利润、净资产的相关要求，紫江企业及发行人相关财务指标的取值依据如下：

根据立信会计师事务所为紫江企业出具的信会师报字[2023]第 ZA10390 号《审计报告》，紫江企业 2022 年度归属于母公司股东的净利润（净利润以扣除非经常性损益前后孰低值计算）为 52,431.96 万元，截至 2022 年 12 月 31 日归属于母公司股东的净资产为 551,044.12 万元。

根据立信会计师事务所为紫江新材出具的信会师报字[2023]第 ZA10288 号《审计报告》，紫江新材 2022 年度归属于母公司股东的净利润（净利润以扣除非经常性损益前后孰低值计算）为 11,460.83 万元，截至 2022 年 12 月 31 日归属于母公司股东的净资产为 46,975.15 万元。

2) 财务指标计算过程

根据《分拆规则》的相关要求，上市公司与发行人 2022 年度归属于母公司所有者净利润（扣除非经常性损益前后孰低值）、截至 2022 年 12 月 31 日归属于母公司股东的净资产的计算过程如下：

单位：万元

项目	计算公式	2022年度归属于母公司股东净利润（扣除非经常性损益前后孰低值）	截至 2022 年 12 月 31 日归属于母公司股东净资产
紫江企业	A	52,431.96	551,044.12
紫江新材	B	11,460.83	46,975.15
紫江企业享有紫江新材权益比例	C	58.94%	58.94%
紫江企业按权益享有紫江新材净	D=B*C	6,755.01	27,687.16

利润或净资产			
占比	E=D/A	12.88%	5.02%

注：紫江企业享有紫江新材权益比例以 2022 年 12 月 31 日实缴比例计算。

综上，紫江企业最近一个会计年度合并报表中按权益享有的紫江新材的净利润未超过归属于紫江企业股东的净利润的百分之五十；紫江企业最近一个会计年度合并报表中按权益享有的紫江新材的净资产未超过归属于紫江企业股东的净资产的百分之三十，符合《分拆规则》的要求。

2、结合发行人与控股股东的主要业务、所属行业、市场规模、相互关系等情况，说明分拆上市的必要性，是否有利于上市公司突出主业、增强独立性

（1）分拆上市的必要性

1) 发行人与控股股东的主要业务情况

紫江企业的主营业务为包装业务、快速消费品商贸业务、进出口贸易业务、房地产业务和创投业务等。紫江新材的主营业务为软包锂电池用铝塑膜的研发、生产及销售。本次分拆上市后，紫江企业及下属其他企业（除紫江新材）将继续集中发展除软包锂电池用铝塑膜的研发、生产及销售之外的业务，突出紫江企业在日常消费品包装等方面的主要业务优势，进一步增强紫江企业独立性。

2) 发行人与控股股东的所属行业情况

紫江企业与紫江新材所属行业不同，紫江企业属于橡胶和塑料制品业，紫江新材属于电子专用材料制造业，对应行业的发展规划及前景亦不同，具体如下：

① 紫江企业所属行业发展规划及前景

塑料包装在我国已经有较长时间的发展历史，已经形成了较为成熟的产业链。国家出台的塑料包装行业政策的扶持与引导是塑料包装发展的重要驱动因素。近年来，政府及主管部门相继出台了《绿色包装评价方法与准则》、《完善促进消费体制机制实施方案（2018-2020 年）》、《关于积极推进供应链创新与应用的指导意见》等政策，进一步引导塑料包装行业向高端智能、绿色环保、可循环方向转型发展，鼓励“绿色包装”产品及服务为行业发展的重点。中国塑料加工工业协会发布的《塑料加工业“十四五”发展规划指

导意见》中提出，“十四五”期间，塑料加工行业要贯彻创新、协调、绿色、开放、共享的新发展理念，围绕“五化”（功能化、轻量化、精密化、生态化、智能化）方面着力，为塑料加工业实现高质量发展提供支撑，为构建新发展格局做贡献。

饮料行业的发展为紫江企业所属行业广阔前景提供了重要动力和基本保障。目前我国饮料消费量尚低于世界平均水平，随着国家城镇化发展的有序推进和人民生活水平的不断提高，国内饮料市场发展潜力巨大。近年来，PET 包装除广泛用于包装碳酸饮料、饮用水、果汁、酵素和茶饮料等以外，还用于食品、化工、药品包装等方面。我国是全球最大包装制造和消费大国，PET 包装凭借其成本低、性能好、利于回收、用途广的优势，产能持续处于稳步增长状态，因此有较好的发展前景。

②紫江新材所属行业发展规划及前景

近年来，锂电池在传统类电子产品上的需求趋于稳定，在动力领域和储能领域快速发展，特别是在新能源动力电池领域，锂电池需求持续强劲增长，下游新能源汽车、储能等作为国家战略性新兴产业，中央及地方政府陆续出台了各种扶持培育政策，如《“十四五”新型储能发展实施方案》、《新能源汽车产业发展规划（2021—2035 年）》等。近年来，得益于新能源汽车产业的蓬勃发展，锂电行业及公司所处细分软包材料行业亦呈现快速发展趋势。

随着锂电行业的技术发展，安全性能更好、能量密度更高、循环寿命更长的软包锂电池开始得到广泛应用，具有良好的市场前景。其由于包装轻型化，在 3C 数码市场占据了主要份额；在动力市场，软包电池也凭借安全性和能量密度优势，越来越被下游电池厂商所重视；同时，软包电池凭借叠片工艺、能量密度高以及凝胶态封装技术等优势，未来有望在固态电池领域发展应用。

铝塑膜作为保障软包锂电池安全的第一道防火墙，起到保护锂电池内部电芯的作用。而由于铝塑膜的生产技术难度较高，在阻隔性、冲深、耐穿刺、耐电解液和绝缘性等性能方面皆有严格要求，量产后控制产品一致性的难度也较大，铝塑膜成为现阶段软包锂电池唯一还未实现批量国产化的关键材料。

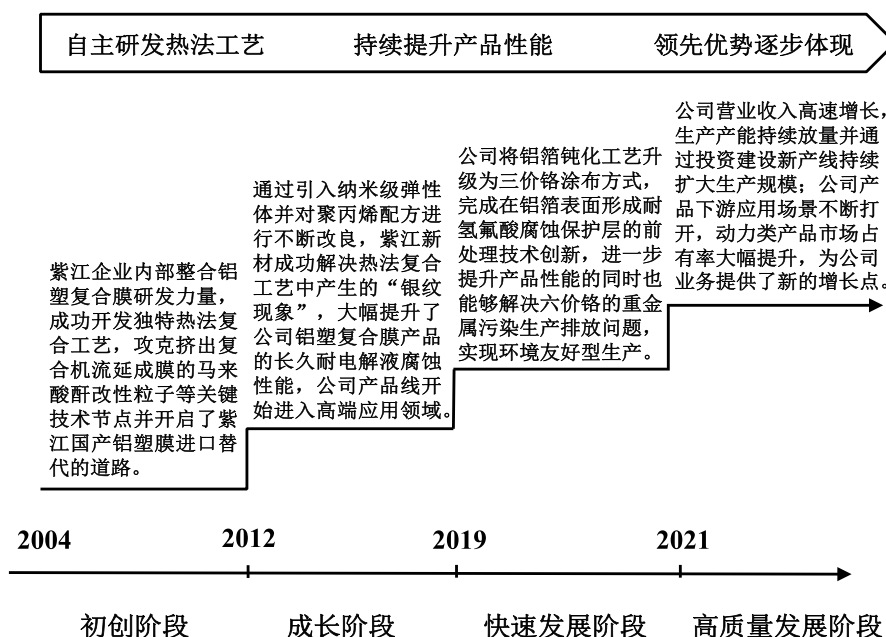
在国内锂电池厂商迫切要求降低锂电池原材料成本和供应链安全的大背景下,伴随着国内企业技术开发和产业化能力不断提升,铝塑膜实现进口替代、国产化需求日益凸显,具有良好的发展前景。

3) 发行人与控股股东主要产品的市场规模情况

发行人与控股股东所处市场不同,经过多年发展,控股股东主要形成了以包装业务为核心,快速消费品商贸业务、进出口贸易业务、房地产业务为辅的产业布局。包装业务作为控股股东的核心业务,其所处市场与终端消费市场息息相关。2021年,社会消费品零售总额为440,823.20亿元,同比增长12.46%;居民人均可支配收入35,128元,同比增长9.13%。

而发行人主要产品铝塑膜伴随软包锂电池的普及,广泛应用于消费电子、新能源汽车、军事、医疗、电动工具等行业。整体来看,铝塑膜行业目前处于供不应求状态,市场核心驱动力是软包锂电池出货量的快速增长,未来增量将主要源于动力及储能等领域。据EVTank数据,2020年全球铝塑膜出货量达到2.4亿平米,较2019年增长23.7%,若按照22元/平米测算,整体铝塑膜市场规模达到52.8亿元。根据EVTank预测,到2025年,铝塑膜市场规模将达到133.2亿元,复合增长率达到20.33%,整体呈现快速增长趋势。发行人所处行业市场规模持续增长、长期向好,发行人的业绩具有较高成长性。

4) 发行人与控股股东相互关系



紫江新材于2004年开始专注铝塑膜产品的研发，于2012年起实现产业化，公司产品历经五次迭代升级，形成了具有自主知识产权的铝塑膜生产技术体系，总体演进情况如下图所示：

目前紫江新材与紫江企业其他业务板块之间保持高度的业务独立性，紫江新材上市不会对紫江企业其他业务板块的持续经营运作构成任何实质性不利影响，有助于发行人与紫江企业的共同提升。

紫江企业方面，预计分拆上市完成后，从业绩提升角度，紫江新材的发展与创新将进一步提速，其业绩的增长将同步反映到上市公司的整体业绩中，进而提升上市公司的盈利水平和稳健性；从价值发现角度，紫江新材分拆上市有助于其内在价值的充分释放，更好地体现其单独业务的价值，上市公司所持有的紫江新材权益有望获得更为合理的市场估值，股东也可以享受一定的溢价收益；从结构优化角度，紫江新材分拆上市有助于进一步拓宽融资渠道，提高公司整体融资效率，降低整体资产负债率，增强上市公司的综合实力，同时实现多平台发展，更好满足子公司业务的投资需求。

紫江新材方面，紫江新材分拆上市有助于构建管理团队、核心技术骨干与上市公司股东利益趋同的股权架构，完善法人治理结构；持续增强生产与研发能力，提升技术与创新实力，保留并吸引高水平人才；提升经营效率，增强融资能力，提升品牌和市场形象，促进业务能力进一步发展壮大。因此，本次分拆将进一步巩固紫江新材在锂电池铝塑膜领域的核心竞争力，促进公司可持续发展。

（2）分拆上市有利于上市公司突出主业、增强独立性

本次分拆完成后紫江企业及其他下属企业可集中资源，发展除发行人主营业务之外的业务，有利于突出紫江企业的主营业务。此外，截至本回复出具日，发行人与紫江企业及其控制的其他公司在资产、人员、技术、业务、财务方面相互独立。通过本次分拆，发行人能够进一步建立健全公司治理机制和内控制度。发行人股东大会、董事会及相关职能部门按照有关法律法规和公司内部制度规范运行，控股股东按照公司治理体系行使股东权利。同时发行人成为上市公司，将提升发行人经营与财务透明度。发行人将接受公众监督，借助资本市场进一步优化公司自身管理以提高企业运营效率，建立健全公司治理结构以形成治理和业绩互相促进的长效机制，进一步增强紫江企业与发行人的相互独立性，突出上市公司主业。

二、 申报会计师回复：

1、 核查程序

(1) 本所分别于 2021 年 3 月 18 日、2022 年 3 月 17 日及 2023 年 3 月 10 日出具了报告号为信会师报字信会师报字[2021]第 ZA10388 号《审计报告》、信会师报字[2022]第 ZA10346 号《审计报告》及信会师报字[2023]第 ZA10390 号《审计报告》的无保留意见的审计报告,我们核对了经审计的紫江企业 2020 年度、2021 年度及 2022 年度财务报表中归属于母公司股东的净利润与发行人引用的数据是否一致。我们重新计算了 2020 年、2021 年及 2022 年扣除非经常性损益后的归属于紫江企业股东的净利润,核对至年度报告中的数据是否一致,核实财务指标及其计算过程是否符合《分拆规则》的相关要求;

(2) 我们检查了为紫江新材出具的信会师报字[2023]第 ZA10288 号标准无保留意见《审计报告》的财务报表及财务报表补充资料中归属于母公司股东的净利润及非经常性损益,重新计算扣除非经常性损益后的归属于母公司股东的净利润并核对与发行人引用的数据是否一致,核对紫江企业享有紫江新材权益比例与发行人引用的数据是否一致。并重新计算 2020 年度、2021 年度及 2022 年度紫江企业按权益享有的紫江新材的净利润(包括扣除非经常性损益后),核对发行人计算结果是否一致;

(3) 我们重新计算了 2020 年度、2021 年度及 2022 年度紫江企业扣除按权益享有的紫江新材的净利润后归属于母公司股东的净利润(包括扣除非经常性损益后)以及三年合计金额,核对发行人计算结果是否一致;并重新比较扣除非经常性损益前后三年合计金额的孰小值,核对发行人计算结果是否一致;

(4) 我们于 2023 年 3 月 10 日出具了报告号为信会师报字[2023]第 ZA10288 号《审计报告》的无保留意见的审计报告,重新计算扣除非经常性损益后的归属于母公司股东的净利润、紫江企业享有紫江新材权益比例并核对与发行人引用的数据是否一致;

(5) 我们重新计算了 2022 年度紫江企业合并报表中按权益享有的紫江新材的净利润占归属于紫江企业母公司股东的净利润(包括扣除非经常性损益后)的占比及按权益享有的紫江新材的净资产占归属于紫江企业母公司股东的净资产的占比, 核对与发行人的计算结果是否一致;

(6) 我们检查了紫江企业第八届董事会第十三次会议审议通过的《上海紫江企业集团股份有限公司关于分拆所属子公司上海紫江新材料科技股份有限公司至创业板上市的预案(二次修订稿)》对“1、有利于紫江企业突出主业、增强独立性。2、本次分拆后, 紫江企业与紫江新材均符合中国证监会、证券交易所关于同业竞争、关联交易的监管要求。3、本次分拆后, 紫江企业与紫江新材的资产、财务、机构方面相互独立, 高级管理人员、财务人员不存在交叉任职。4、本次分拆后, 紫江企业与紫江新材在独立性方面不存在其他严重缺陷。”的说明及披露, 并查看了独立董事出具的独立意见;

(7) 获得并检查上述管理层的分拆上市说明中引用的书面承诺函, 查看其中的内容与上述管理层的分拆上市说明中管理层引用的内容是否一致;

(8) 检查了国浩律师(上海)事务所《国浩律师(上海)事务所关于上海紫江企业集团股份有限公司分拆所属子公司上海紫江新材料科技股份有限公司至深圳证券交易所创业板上市的预案(二次修订稿)的法律意见书》的法律意见书, 检查了《安信证券股份有限公司关于上海紫江企业集团股份有限公司分拆所属子公司上海紫江新材料科技股份有限公司至创业板上市的预案(二次修订稿)的核查意见》, 查看其中的内容与上述管理层的分拆上市说明中管理层的说明是否存在重大不一致的情形;

(9) 我们检查了紫江企业和紫江新材的组织架构和财务账套的设置, 获取紫江企业确认: 紫江企业管理层对于本次分拆满足财务相互独立、财务人员不存在交叉任职的认定;

(10) 我们检查了 2020 年度、2021 年度和 2022 年度紫江企业无保留意见的内控审计报告。

2、 核查结论

经核查，申报会计师认为：

紫江企业分拆所属子公司紫江新材至深圳证券交易所创业板上市的财务指标的计算过程和取值依据符合《分拆规则》中关于“上市公司分拆的条件”的有关规定，能够满足《分拆规则》关于财务指标的相关要求。紫江企业分拆紫江新材上市在主要业务、所属行业、市场规模、相互关系等方面具有必要性，有利于上市公司突出主业、增强独立性。

问题 4、关于历史沿革及对赌协议

申请文件显示：

(1) 发行人前身相关股东曾以非货币资产出资，同时公司曾作为外商投资企业及台港澳侨投资企业存续，2016年12月公司变更为一人有限责任公司。

(2) 发行人前身曾两次进行减资，并于2015年4月进行公司分立。

(3) 2016年12月至2019年7月期间，相关股东增资价格及转股价格均为1元/股。

(4) 紫江新材、控股股东紫江企业与长江晨道、惠友创嘉、蕉城上汽、军民融合、宁德新能源、比亚迪、创启开盈签署的《增资协议》中均约定，发行人未在2024年12月31日前实现合格的首次公开发行，股东有权要求控股股东回购股东所持发行人部分或全部股权。此外，宁德新能源、比亚迪和创启开盈的增资协议中，约定了回购条件：股东或其关联方的声誉因集团公司（指发行人、新材应用及安徽分公司）的任何行为而遭受损失，股东有权要求控股股东回购股东所持发行人部分或全部股权。

请发行人：

(1) 说明入股非货币资产是否履行评估程序、是否存在出资瑕疵，发行人前身作为外商投资企业及台港澳侨投资企业期间是否符合相关税务、外汇、工商等相关规定并履行相关审批、备案程序。

(2) 说明公司前身进行减资及公司分立的原因及合理性，是否符合《公司法》等相关规定并履行相应程序，相关资产、债务承继情况，是否存在争议纠纷或损害债权人利益的情形。

(3) 说明 2016 年 12 月至 2019 年 7 月期间，相关股东增资价格及转股价格较低的原因及合理性，是否涉及股份支付。

(4) 说明《增资协议》中“合格的首次公开发行”“声誉因集团公司……任何行为而遭受损失”等触发股份回购条件的具体含义，上述约定是否可能导致公司股权结构的不稳定，发行人作为增资协议一方是否存在担保或其他义务，结合上述情况进一步说明《增资协议》相关内容是否符合本所《创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 13 的要求。

请保荐人、发行人律师对问题（1）、（2）、（4）发表明确意见，请保荐人、申报会计师对问题（3）发表明确意见。

回复：

一、 发行人回复：

(3) 说明 2016 年 12 月至 2019 年 7 月期间，相关股东增资价格及转股价格较低的原因及合理性，是否涉及股份支付。

1、2016 年 12 月至 2019 年 7 月期间，相关股东增资价格及转股价格较低的原因及合理性

发行人 2016 年 12 月至 2019 年 7 月期间，相关股东增资及股权转让的股权变动形式、增资及转让价格、定价依据的具体情况如下：

时间	股权变动形式	增资及转让价格	定价依据
2016 年 12 月	新上海国际向紫江企业转让其所持紫江有限 106.1575 万美元出资额	8.2425 元/美元出资额（注）	以信会师报字[2016]第 116421 号紫江有限经审计净资产 0.98 元/出资额为依据，协商确定
2016 年 12 月	注册资本增至 5,000.0271 万元，由贺爱忠认缴 320 万元、王虹认缴 240 万元、郭峰认缴 200 万元、秦正余认缴 100 万元、高军认缴 100 万元、沈均平认缴 100 万元、倪叶认缴 75 万元、应自成认缴 75 万元、邬碧海认缴 50 万元、徐典国认缴 50 万元、武永辉认缴 50 万元、邵旭臻认缴 30 万元、刘宁认缴 30 万元、邱翠姣认缴 25 万元、龚平认缴 25 万元、陈涛认缴 15 万元、何治中认缴 15 万元	1 元/出资额	以信会师报字[2016]第 116421 号紫江有限经审计净资产 0.98 元/出资额为依据，协商确定
2017 年 9 月	贺爱忠分别向胡桂文、顾瑛、刘霞华、张卫转让其所持紫江有限 15 万、10 万、10 万、10 万元出资额	1 元/出资额	经转让双方协商平价转让
2018 年 5 月	贺爱忠向杨艺兵转让其所持公司 15 万股股份	1 元/股	
2018 年 11 月	杨艺兵分别向高贤、谢锋峰转让其所持公司 7.50 万、7.50 万股股份	1 元/股	
2019 年 7 月	刘霞华向陈玮转让其所持公司 10 万股股份	1 元/股	

注：根据紫江有限出具的《关于注册资本美元折算成人民币的情况说明》，紫江有限的注册资本已于 2009 年 9 月 8 日全部到位，折算汇率为 8.2425，紫江有限注册资本按此折算汇率折合人民币为 35,000,271 元。

（1）2016 年 12 月增资及股权转让价格定价原因及合理性

2016 年 12 月，新上海国际向紫江企业转让其所持紫江有限 106.1575 万美元出资额，转让价格系以紫江有限截至 2016 年 8 月 31 日的注册资本 3,500.0271 万元及立信会计师事务所《审计报告》（信会师报字[2016]第 116421 号）确认的紫江有限经审计净资产 3,443.9597 万元为依据，协商确定该 25%股权的转让价格为 875 万元，本次股权转让不存在与紫江有限近期股权净资产价值较大差异的情况。

股权转让完成后，同月，紫江企业和紫江有限的管理层及技术骨干（共 17 名自然人）以实现风险共担、利益共享为原则，以立信会计师事务所出具的《审计报告》（信会师报字[2016]第 116421 号）确认的紫江有限截至 2016 年 8 月 31 日经审计净资产为依据，向紫江有限增资 1,500 万元，与紫江企业收购新上海国际所持有的紫江有限 25%股权价格基本保持一致。

上述增资及股权转让事项已经过紫江企业第六届董事会第二十次会议审议通过，在公平合理、双方协商一致的基础上进行，交易方式符合市场规则，交易价格公允。

（2）2017 年 9 月、2018 年 5 月股权转让价格定价原因及合理性

为增强公司团队凝聚力，公司总经理贺爱忠于 2017 年 9 月、2018 年 5 月分别将其持有紫江有限的 45 万元出资额转让至胡桂文、顾瑛、刘霞华、张卫，将其持有的紫江新材的 15 万股股份转让至杨艺兵，股权转让价格分别为 1 元/出资额及 1 元/股。上述股权转让价格系按贺爱忠的入股价格平价转让，为双方协商结果。贺爱忠作为总经理，为稳定公司重要员工将其持有的紫江新材部分股权转让。上述受让方作为新晋中层领导及对公司发展做出较大贡献的员工，亦认可和看好公司发展。

2017 年 9 月的股权转让事项已经紫江有限召开股东会，同意本次股权转让事项，其他股东放弃优先购买权，并通过了公司章程修正案。紫江有限全体新老股东签署了紫江有限公司章程修正案。2018 年 5 月的股权转让事项已获得转让发生时及发行人设立满一年时全体股东的同意。

（3）2018 年 11 月、2019 年 7 月股权转让价格定价原因及合理性

2018 年 11 月 20 日，杨艺兵将持有的紫江新材 7.50 万股股份转让给高贤；将持有的紫江新材 7.50 万股股份转让给谢锋峰。本次股份转让价格均为 1 元/股。2019 年 7 月 26 日，刘霞华将持有的紫江新材 10.00 万股股份转让给陈玮，转让价格为 1 元/股。

杨艺兵与高贤、谢锋峰，刘霞华与陈玮系同事关系，由于杨艺兵、刘霞华已从公司离职且无意持有公司股份，因此其寻求出售股份，经协商确定转让价格为1元/股。

2、2016年12月至2019年7月期间是否涉及股份支付

时间	股权变动入股形式	增资及转让数量	增资及转让价格	净资产/评估价值	是否涉及股份支付费用	股份支付确认金额(万元)	计量方式	定价依据
2016年12月	股权转让	106.1575万美元出资额	8.2425元/美元出资额	0.98元/出资额	否	-	-	《审计报告》(信会师报字[2016]第116421号)-
2016年12月	增资	1,500万元出资额	1元/出资额	0.98元/出资额	否	-	-	《审计报告》(信会师报字[2016]第116421号)-
2017年9月	股权转让	45万元出资额	1元/出资额	4.48元/出资额	是	156.60	一次性确认	《上海紫江新材料科技股份有限公司拟了解于2017年12月31日股东全部权益价值追溯估值报告》(东洲咨报字[2020]第1416号)
2018年5月	股权转让	15万股	1元/股	4.48元/股	是	52.20	一次性确认	
2018年11月	股权转让	15万股	1元/股	5.38元/股	是	65.70	一次性确认	根据《上海紫江新材料科技股份有限公司拟了解于2017年12月31日股东全部权益价值追溯估值报告》(东洲咨报字[2020]第1416号)中列示的估值依据及估值方法,同口径测算2018年12月31日股东全部权益价值
2019年7月	股权转让	10万股	1元/股	16.20元/股	是	152.00	服务期分摊	参照2020年3月增资引入外部股东的入股价格
合计						426.50	-	-

注：2019年7月26日，陈玮与公司签订《股权转让约束协议》，陈玮承诺自完成股份过户之日起为公司提供全职服务不少于5年，即自2019年7月26日起至2024年7月25日止。据此，本次股份支付费用分60个月进行摊销。

依据《企业会计准则第 11 号-股份支付》，股份支付指企业为获取职工和其他方提供服务而授予权益工具或者承担以权益工具为基础确定的负债的交易。由于上述部分股权转让系转让至对公司发展有较大贡献、工作年限较长、工作能力较为突出或担任核心岗位的员工，基于谨慎性考虑，公司依据《企业会计准则第 11 号-股份支付》的有关规定确认相关股份支付费用。

(1) 2016 年 12 月增资及股权转让的公允价值

根据立信会计师事务所出具的《审计报告》(信会师报字[2016]第 116421 号)，截至 2016 年 8 月 31 日，紫江新材注册资本为 424.63 万美元(折合人民币约 3,500.027099 万元)，所有者权益为 3,443.96 万元，每股净资产为 0.98 元/股。2016 年 12 月增资及股权转让折合人民币为 1 元/股，不存在与紫江有限近期股权净资产价值较大差异的情况，故未确认股份支付费用。

(2) 2017 年 9 月、2018 年 5 月股权转让的公允价值

2017 年 9 月、2018 年 5 月股权转让公允价值系根据上海东洲资产评估有限公司于 2020 年 8 月 26 日出具的《上海紫江新材料科技股份有限公司拟了解于 2017 年 12 月 31 日股东全部权益价值追溯估值报告》(东洲咨报字[2020]第 1416 号)，在评估基准日 2017 年 12 月 31 日，紫江有限股东全部权益价值为人民币 22,400.00 万元。据此，2017 年 9 月的股权转让确认股份支付费用 156.60 万元，一次性计入 2017 年度管理费用；2018 年 5 月的股权转让确认股份支付费用 52.20 万元，一次性计入 2018 年度管理费用。

(3) 2018 年 11 月股权转让的公允价值

本次股份转让未进行追溯评估，系参照上海东洲资产评估有限公司于 2020 年 8 月 26 日出具的《上海紫江新材料科技股份有限公司拟了解于 2017 年 12 月 31 日股东全部权益价值追溯估值报告》(东洲咨报字[2020]第 1416 号)中列示的估值依据及估值方法，同口径测算 2018 年 12 月 31 日股东全部权益价值为 26,900.00 万元，据此，本次股权转让确认股份支付费用 65.70 万元，一次性计入 2018 年度管理费用。

(4) 2019 年 7 月股权转让的公允价值

根据《监管规则适用指引——发行类第5号》之“5-1 增资或转让股份形成的股份支付”，“确定公允价值，应综合考虑以下因素：……（4）熟悉情况并按公平原则自愿交易的各方最近达成的入股价格或股权转让价格，如近期合理的外部投资者入股价，但要避免采用难以证明公允性的外部投资者入股价。”本次股份转让时公司已与ATL签订框架协议，合作前景向好；软包锂电池用铝塑膜作为软包锂电池电芯封装的关键材料，未来将逐步放量。故参照2020年3月增资引入外部股东时的入股价格，确认股份支付费用合计152.00万元。因2019年7月26日，陈玮与公司签订《股权转让约束协议》，陈玮承诺自完成股份过户之日起为公司提供全职服务不少于5年，据此本次股份支付费用分60个月进行摊销。

二、 申报会计师回复：

1、 核查程序

（1） 获取并查阅发行人工商资料、历次股权变动的三会文件、股权转让协议、银行收付单据、完税凭证等、获取了评估机构出具的估值报告；

（2） 就增资和股权转让情况访谈了公司管理层，了解相关股东增资价格及转股价格较低的原因及合理性；

（3） 对增资入股股东、股权转让和受让股东实施访谈，了解增资及股权转让的背景，是否约定服务期，股份转让原因及定价情况等；

（4） 查阅股份支付涉及的评估报告，获取及分析追溯资产评估报告的评估具体方法和预测经营数据的取数、假设及方法是否合理等；评估管理层聘请的第三方估值机构的胜任能力、专业素质和客观性；

（5） 结合发行人报告期内财务情况，进一步分析股份支付公允价格评估基准日选择的合理性及股份支付公允价格确定的合理性；

（6） 重新测算参照外部新股东如果价格计算股份支付，对发行人的业绩影响情况，是否影响上市条件；

(7) 查询了同行业可比公司公开披露的信息，了解可比上市公司同期估值及其收购或出售铝塑膜材料相关企业的估值以及可比上市公司在上市前在所属报告期内可比股权变动所应有的估值；

(8) 复核股份支付的相关会计处理是否符合《企业会计准则第 11 号—股份支付》及其他相关规定。

2、 核查结论

经核查，申报会计师认为：

发行人 2016 年 12 月至 2019 年 7 月期间，相关股东增资价格及转股价格较低符合当时行业发展及自身情况，个人之间转让定价合理。由于其中部分股权转让系转让至对公司发展有较大贡献、工作年限较长、工作能力较为突出或担任核心岗位的员工，适用《企业会计准则第 11 号——股份支付》，相关公允价值以资产评估报告为基础，股份支付费用公允价值确认依据充分，与股权所有权或收益权等相关的限制性条件真实、可行，服务期的判断准确，相关会计处理符合《企业会计准则第 11 号——股份支付》的规范要求。

问题 7、关于客户

申请文件显示，ATL 及比亚迪供应链于 2021 年入股发行人并签署了对赌协议，二者分别于 2020 年及 2021 年成为发行人前五大客户，2020 年、2021 年，发行人向 ATL 销售占比分别为 6.78%、14.84%，2021 年向比亚迪供应链销售占比为 31.59%。发行人销售给二者的产品单价与其他客户存在一定差异。

请发行人：

(1) 结合行业可比案例说明客户入股的原因及必要性，是否符合行业惯例，与同期入股的外部股东入股价格比较说明入股价格公允性，市盈率、市净率等指标与行业是否一致。

(2) 列表说明向上述客户销售价格与公允价格或其他客户价格的对比情况及差异率等，结合入股价格公允性、销售单价公允性说明是否存在利益输送情形。

(3) 结合上述客户入股情况及销售占比，说明是否存在对主要大客户的重大依赖、客户是否存在备选供应商、合作是否具有稳定性及可持续性、客户集中度是否符合行业惯例。

(4) 说明上述客户入股前后销售合同的主要条款和差异，销售合同中对销售价格、数量、范围的限制及其他排除竞争的约束性条款，违反前述条款的处理方式。

(5) 说明经销商、贸易商、直销客户的具体情况、销售金额及占比等，向同一客户销售金额变动的原因及合理性，是否存在同一产品对不同客户定价差异较大的情形。

(6) 说明经销商及贸易商的终端客户构成情况，期末库存及期后销售情况、退换货情况、回款情况等；是否存在直销客户与终端客户重合的情况，如是，请说明同时对终端客户采用两种销售模式的原因及合理性。

(7) 说明是否存在注册资本较小、成立时间较短或前员工设立的客户，是否存在非法人客户、是否存在专门销售发行人产品的客户。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明对各类客户的核查程序、核查比例、核查证据及核查结论。

请发行人律师对问题（4）发表明确意见。

一、 发行人回复：

（一）结合行业可比案例说明客户入股的原因及必要性，是否符合行业惯例，与同期入股的外部股东入股价格比较说明入股价格公允性，市盈率、市净率等指标与行业是否一致

1、 比亚迪、宁德新能源入股具有合理性和必要性，符合行业惯例

（1） 宁德新能源、比亚迪入股的原因及合理性

2021年8月31日，紫江新材及其控股股东紫江企业与宁德新能源签署了《增资协议》。2021年12月6日，紫江新材及其控股股东紫江企业与比亚迪签署了《增资协议》。上述两次增资价格均参考上海东洲资产评估有限公司于2021年8月30日出具的《企业价值估值报告书》（东洲评报字[2021]第1587号），对紫江新材股东全部权益于估值基准日2020年12月31日的价值进行评估。

比亚迪、宁德新能源均为锂电池行业的龙头企业，随着新能源产业快速发展、新能源汽车渗透率不断提高，其业务规模及对上游原材料的需求量也持续增长。铝塑膜作为软包锂电池电芯的封装材料，是保障软包锂电池安全的第一道防火墙，起到保护锂电池内部电芯的作用，因此获取稳定、优质的铝塑膜供应对锂电池企业业务发展具有重要意义。比亚迪、ATL作为锂电池行业领先企业，对产品品质要求较高，在选择合格供应商方面较为严格，与稳定、优质的原材料供应商进一步深化合作有利于保障其核心原材料供应、提高产品品质和一致性。通过股权投资将进一步夯实紫江新材与大客户的战略合作基础，从而在最大程度上保障公司与比亚迪、ATL的长期持续合作。

比亚迪在其2021年年度报告中指出：“对外合作方面，本集团继续以战略投资为纽带实现产业赋能，加速打造产业生态，实现合作共赢……在动力电池领域，本集团通过布局电池铝箔、铝塑膜、隔膜及电解液添加剂相关优质资源，进一步加强上下游产业协同……”

综上，比亚迪、宁德新能源因看好锂电池铝塑膜业务方面的市场竞争力，在综合考虑了紫江新材的实际经营状况和后续发展规划后通过入股方式投资了紫江新材，也因此保障了供应链安全、加强了上下游产业协同，具有商业合理性。

（2）客户入股属于行业惯例

客户入股相较于普通财务投资者入股，有利于保持稳定的合作关系，保障原材料供应链的安全、加强上下游产业协同。锂电池厂商基于产品质量的考虑，非常重视上游供应链的安全性和稳定性，锂电池行业部分客户入股情况如下：

公司名称	入股方式	入股时间	主营业务	入股股东	对应客户
无锡市金杨新材料股份有限公司	上市前增资	2020年9月	电池精密结构件及材料的研发、生产与销售	长江晨道	宁德时代
湖南裕能新能源电池材料股份有限公司	上市前增资	2019年4月	锂离子电池正极材料研发、生产和销售	长江晨道	宁德时代
		2019年6月		长江晨道	宁德时代
		2020年12月		宁德时代、比亚迪	宁德时代、比亚迪
赣州腾远钴业新材料股份有限公司	上市前增资	2020年3月	钴、铜产品的研发、生产与销售。钴产品主要用于锂电池正极材料、合金、磁性材料等领域	长江晨道	宁德时代
西安中熔电气股份有限公司	上市前增资	2019年8月	熔断器及相关配件的研发、生产和销售。产品主要应用于新能源汽车、新能源风光发电及储能、通信、轨道交通等中高端市场领域	长江晨道	宁德时代
石家庄尚太科技股份有限公司	上市前增资	2017年12月	锂离子电池负极材料以及碳素制品的研发、生产加工和销售	长江晨道	宁德时代
		2020年4月		万向一二三	万向一二三
江苏华盛锂电材料股份有限公司	上市前股权转让	2021年2月	锂电池电解液添加剂的研发、生产和销售	比亚迪	比亚迪

公司					
无锡先导智能装备股份有限公司	上市后定向增发	2021年6月	自动化成套设备的研发、设计、生产与销售以及自动化整体解决方案。主要为薄膜电容器、锂电池、光伏电池/组件等节能环保及新能源产品的生产制造厂商提供设备及解决方案	宁德时代	宁德时代
苏州天华超净科技股份有限公司	上市后定向增发	2021年4月	防静电无尘产品以及高亮超薄背光产品的研发、生产和销售	宁德时代	宁德时代

由上表可见，于锂电池行业而言，通过下游客户入股确保双方长期合作关系较为常见，符合行业经营特点及行业惯例。

2、入股价格与同期入股的外部股东入股价格一致

宁德新能源、比亚迪入股价格，与同期入股的外部股东达成的入股价格一致，均为 20.65 元/股，具有公允性，各方持股数量、入股时间和入股价格具体如下：

入股时间	新增股东名称	增资股份数（股）	入股价格（元/股）
2021.09	宁德新能源	1,500,000	20.65
2021.12	比亚迪	2,300,000	
	创启开盈	23,000	

3、市盈率、市净率指标与行业的对比情况

宁德新能源、比亚迪入股紫江新材的投前估值为 114,700.00 万元，按照 2020 年度净利润 4,362.14 万元计算的市盈率为 26.29 倍，按照 2020 年 12 月 31 日净资产 22,861.93 万元计算的市净率为 5.02 倍。结合公司当时的经营状况、行业环境及公司价值的合理市场预期等，估值具有合理性和公允性，不存在利益输送情形。紫江新材同行业可比公司于估值基准日 2020 年 12 月 31 日的市场估值情况如下：

同行业可比公司	市盈率（倍）	市净率（倍）
道明光学	28.52	2.29

璞泰来	27.12	2.21
新纶科技	亏损, 不适用	1.12
明冠新材	42.01	3.34
宁德新能源、比亚迪入股紫江新材	26.29	5.02

注：2020 年度新纶新材因商誉减值等影响，处于亏损状态，因此不适用市盈率指标进行比较。

宁德新能源和比亚迪入股紫江新材时其市净率指标为 5.02 倍，高于同行业可比公司市净率指标，主要系紫江新材专注于铝塑膜的研发、生产及销售，而同行业可比公司的产品类型较多，净资产规模相对更大，故不适宜采用市净率指标进行比较。

璞泰来主营业务聚焦于锂离子电池关键材料及自动化工艺设备，道明光学主营业务为功能性薄膜的研发、设计及生产，明冠新材主营业务为太阳能电池背板和锂电池铝塑膜的生产销售，同行业可比公司的主营产品、所处行业前景及盈利水平与紫江新材具有一定可比性，而净利润是衡量企业的经营效率的指标，因此可以采用市盈率指标进行比较。宁德新能源和比亚迪入股紫江新材时其市盈率为 26.29 倍，基本与同时期道明光学及璞泰来的市盈率一致，低于明冠新材市盈率指标，主要系明冠新材主营业务中太阳能电池背板销售占比超过 95%，其市盈率较高一定程度上受益于光伏产业的高速发展。综上，宁德新能源和比亚迪入股紫江新材时其市盈率估值与同时期同行业可比公司的市场估值基本一致，具有公允性。

（二）列表说明向上述客户销售价格与公允价格或其他客户价格的对比情况及差异率等，结合入股价格公允性、销售单价公允性说明是否存在利益输送情形

1、比亚迪、宁德新能源入股价格公允，不存在利益输送情形

2021 年，因看好紫江新材在锂电池铝塑膜业务方面的市场竞争力，ATL 和比亚迪综合考虑了发行人的实际经营状况和后续发展规划等因素，且发行人亦有融资需求，各方经友好、平等协商一致，达成了宁德新能源及比亚迪增资入股事项，具体情况如下：

入股时间	新增股东名称	入股原因	增资股份数（股）	入股价格（元/股）	定价依据
------	--------	------	----------	-----------	------

2021.09	宁德新能源	看好紫江新材在锂电池铝塑膜业务方面的市场竞争力,综合考虑了发行人的实际经营状况和后续发展规划等因素	1,500,000	20.65	以发行人资产评估结果为依据经各方协商确定
2021.12	比亚迪		2,300,000		

宁德新能源、比亚迪入股价格充分考虑公司当时的业绩基础、行业环境及公司价值的合理市场预期等相关因素，与同行业可比公司同时期的市场估值情况相符，与同期增资并按公平原则资源交易的其他方达成的入股价格一致，定价公允，不存在利益输送的情形。

2、向比亚迪、宁德新能源的销售单价公允，不存在利益输送情形

公司在ATL、比亚迪投资入股前，已与其有多年的业务合作关系，交易价格系购销双方商务谈判的结果，比亚迪和宁德新能源的入股行为并未对产品销售价格的公允性造成影响，不存在利益输送情形。

(三) 结合上述客户入股情况及销售占比，说明是否存在对主要大客户的重大依赖、客户是否存在备选供应商、合作是否具有稳定性及可持续性、客户集中度是否符合行业惯例

1、向ATL、比亚迪的销售情况及其备选供应商情况

报告期内，发行人向ATL和比亚迪的销售金额、销售占比及占上述客户采购同类产品比例的具体情况如下：

客户名称	开始合作时间	期间	销售金额(万元)	销售占比(%)	占其采购同类产品比例	备选供应商情况
比亚迪	2015年上半年	2022年度	44,504.94	63.56	70%以上	存在备选供应商，但向紫江新材采购占其同类产品采购比重较大。
		2021年度	11,576.81	31.59		
		2020年度	981.69	4.24		
ATL	2018年下半年	2022年度	6,752.86	9.65	紫江新材属于ATL铝塑膜产品前三大供应商之一。	
		2021年度	5,439.49	14.84		
		2020年度	1,570.28	6.78		

2、紫江新材与ATL、比亚迪的合作具有稳定性和可持续性

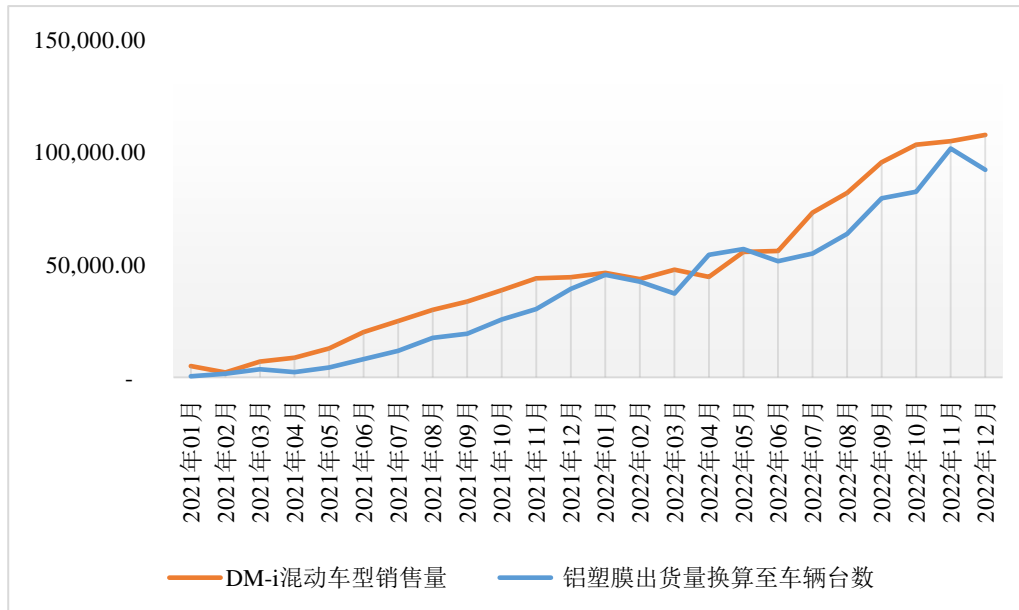
(1) 紫江新材与ATL、比亚迪的合作时间长，客户认可度高，报告期内对其的销售逐年增长，相关业务具有可持续性

紫江新材于 2004 年开启铝塑膜项目伊始便与 ATL 及比亚迪建立了联系，并开展了一系列铝塑膜样品的沟通、测试与改良工作。经过多年各方的测试及验证工作，紫江新材分别于 2015 年上半年和 2018 年下半年正式与比亚迪及 ATL 开始批量化的订单合作。因紫江新材在铝塑膜研发及生产领域已有十余年经验和技術积累，在长期的研发创新中已形成了独特的铝塑膜专有技术和制备工艺，使得紫江新材的铝塑膜在性能、品质等各方面都深获 ATL 和比亚迪的认可，逐渐进入其中高端项目领域。依托于良好的产品质量、较强的技术研发实力、稳定的生产供应能力等，公司始终与 ATL、比亚迪保持良好的合作关系。

2020 年、2021 年和 2022 年，紫江新材向 ATL 和比亚迪销售金额合计分别为 2,551.97 万元、17,016.30 万元和 51,257.80 万元，占各期营业收入比例分别为 11.01%、46.43% 和 73.21%，呈现逐年上涨趋势，主要系：

1) 紫江新材向 ATL 和比亚迪销售金额大幅增加主要得益于动力储能软包锂电池用铝塑膜销量的增长，下游动力电池行业的集中度较高导致紫江新材对 ATL、比亚迪的销售收入及占比逐年提高。公司铝塑膜产品主要应用于比亚迪 DM-i 超级混动车型，包括秦 PLUS DM-i、宋 PLUS DM-i、唐 DM-i 和宋 Pro DM-i，自新车发布以来上述车型销量逐月攀升，2022 年 12 月出货量合计已达到 107,716 台。2021 年 7 月至 2022 年 12 月，上述车型的月平均出货量约为 59,857 台，按照每台车使用 30 平方米铝塑膜进行测算，平均每月铝塑膜需求量为 179.57 万平方米，公司自 2021 年 7 月至 2022 年 12 月，向比亚迪销售铝塑膜的月平均量为 151.27 万平方米，与比亚迪 DM-i 超级混动车型的销售增长情况保持一致。紫江新材出货量与比亚迪 DM-i 车型销售量的对比情况如下：

单位：辆



由上图可见，紫江新材出货量与比亚迪 DM-i 车型销售量的波动趋势基本匹配。2022 年上半年紫江新材出货量呈现先下降后上升的趋势，主要系 2022 年初公司生产及出货受到一定影响，导致出货量较低。后续随着上海政府对生产企业的鼎力支持及紫江新材自身的生产安排逐步恢复，出货量呈现上涨趋势。

2) 锂电材料行业上下游之间粘性较强，紫江新材产品需要通过较为严格的质量认证测试，一旦受到客户的认可和规模化使用后，双方将形成长期稳定的合作关系。面对日益增长的市场需求，紫江新材在不能满足全部客户需求的情况下，优先供给长期合作的核心客户，尤其是面对铝塑膜行业目前供不应求的局面，导致紫江新材对 ATL、比亚迪的销售收入及占比进一步提升。

(2) 紫江新材已与 ATL、比亚迪形成互利共赢的长期战略合作关系，相关合作关系具有稳定性

比亚迪、宁德新能源投资入股紫江新材对其本身也有重要意义。锂离子电池用铝塑膜是锂离子电池的关键材料之一。比亚迪、ATL 作为锂电池行业领先企业，经营规模较大，原材料需求较大，对产品品质要求也较高，在选择合格供应商方面较为严格，与稳定、优质的原材料供应商进一步深化合作有利于保障其核心原材料供应、提高产品品质和一致性。通过股权投资将进一步夯实紫江新材与大客户的战略合作基础，从而在最大程度上保障公司与比亚迪、ATL 的长期持续合作。

综上所述，发行人与宁德新能源、比亚迪在其投资入股前，已有多年的业务合作关系，近年来发行人来自于比亚迪和 ATL 的销售收入大幅增长与其入股发行人无直接关系，系下游电池行业的集中度较高及发行人在不能满足全部客户需求的情况下，优先供给长期合作的核心客户等原因所致。发行人已与 ATL、比亚迪形成互利共赢的长期战略合作关系，双方合作具有稳定性和可持续性。

3、客户集中度较高符合行业惯例

紫江新材与同行业可比公司的前五大客户集中度对比情况如下：

单位：%

公司简称	2022 年度	2021 年度	2020 年度
道明光学	12.01	13.79	22.60
璞泰来	76.67	72.36	55.02
新纶新材	26.82	33.89	18.96
明冠新材	64.09	68.20	68.60
可比公司区间	12.01-76.67	13.79-72.36	18.96-68.60
紫江新材	82.29	65.23	43.50

注：数据来源 Wind 资讯、可比公司公开信息。

从上表可见，紫江新材前五大客户销售收入占比基本位于同行业可比公司前五大客户销售收入占比区间内。其中，璞泰来和明冠新材前五大客户集中度较高，而道明光学和新纶新材前五大客户集中度相对较低，主要系：（1）璞泰来和明冠新材主要经营业务板块均属于新能源电池材料行业，该行业下游客户主要为大型锂电池厂商，我国新能源电池行业集中度较高的经营模式导致下游供应商企业普遍具有客户集中的特性；（2）道明光学主要经营业务板块包括公共安全防护材料、消费电子及新能源材料及微纳光学显示材料，其 2021 年度消费电子及新能源材料业务收入占营业收入的比例约为 10%；（3）新纶新材主要经营业务板块包括新能源材料业务、光电材料业务和精密制造业务，其 2021 年度新能源材料业务收入占营业收入的比例约为 40%，导致其客户集中度相对较低。

根据上市公司公告或上市申请文件披露，行业分类为“C3985 电子专用材料制造业”且从事锂电池材料业务的上市公司的前五大客户占比情况如下：

单位：%

公司简称	2022 年度	2021 年度	2020 年度
------	---------	---------	---------

长远锂科（688779.SH）	81.38	83.99	78.38
湖南裕能（301358.SZ）	93.48	97.70	97.56
帕瓦股份（688184.SH）	96.31	89.89	96.39
天力锂能（301152.SZ）	52.37	53.54	63.71
厦钨新能（688778.SH）	85.78	87.99	88.39
振华新材（688707.SH）	95.36	95.35	89.56
芳源股份（688148.SH）	92.95	83.51	80.40
嘉元科技（688388.SH）	89.81	83.99	81.26
平均值	85.93	84.50	84.46
紫江新材	82.29	65.23	43.50

注：数据来源 Wind 资讯、可比公司公开信息。

从上表可见，锂电池材料生产企业的下游行业锂离子电池产业的市场集中度较高。根据高工锂电统计，报告期内，国内前五大动力锂电池厂商的市场占有率均超过了 80%。受市场竞争格局的影响，公司销售客户集中度较高，公司前五名客户的销售收入分别为 10,082.87 万元、23,907.43 万元和 57,618.68 万元，占营业收入的比例分别为 43.50%、65.23%和 82.29%，客户集中度较高，符合行业惯例。一方面，主要系下游应用领域市场集中度较高，大客户战略成为同行业公司共同选择，具有合理性；另一方面，与优质大客户合作，更有助于提升技术水平和市场占有率，也有利于降低回款风险。

4、紫江新材对 ATL、比亚迪存在一定依赖，但不构成重大不利影响

报告期内，紫江新材对 ATL、比亚迪的合计销售收入占比分别为 11.01%、46.43%和 73.21%，存在一定依赖，但不构成重大不利影响，具体如下：

（1）ATL、比亚迪自身市场地位突出，业务规模大且经营状况良好，不存在重大不确定性

宁德新能源科技有限公司成立于 2008 年 3 月，是新能源科技有限公司在中国大陆投资的全资子公司。新能源科技有限公司是行业内知名的锂离子电池生产者和创新者，是提供高质量可充电式锂离子电池的电芯、封装和系统整合方案的高科技企业。比亚迪成立于 1995 年 2 月，经过 20 多年的高速发展，已在全球设立 30 多个工业园，实现全球六大洲的战略布局。作为全球新能源汽车研发和推广的引领者，比亚迪于新能源汽车领域拥有雄厚的技术积累、领先的市场份额，并

具备在新能源汽车核心零部件如动力电池等的技术研发优势。报告期内，比亚迪营业收入分别为 1,565.98 亿元、2,161.42 亿元和 4,240.61 亿元，净利润分别为 60.14 亿元、39.67 亿元和 177.13 亿元。

公司铝塑膜产品的下游行业锂离子电池产业的市场集中度较高。根据中国化学与物理电源行业协会统计分析，2021 年中国锂离子电池总出货量约为 324GWh（按电芯统计），同比增长 106%；营业收入 3,126 亿元，同比增长 55%。按照营业收入（仅统计锂离子电芯及动力用、消费类产品用和储能用锂离子电池模组或系统）排序，宁德时代新能源科技股份有限公司以 1,051 亿元营业收入位居第一，宁德新能源科技有限公司以 406 亿元营业收入排名第二，比亚迪以 369 亿元营业收入排名第三，排名前三位合计占比约为 60%。

ATL、比亚迪经营状况良好，不属于重大不确定性客户，发行人对其销售占比较高系下游电池行业的集中度较高及发行人在不能满足全部客户需求的情况下，优先供给长期合作的核心客户等原因所致，不会对发行人构成不利影响。

（2）公司已与 ATL、比亚迪建立了稳定的合作关系，且合作持续深化，双方合作的稳定性和持续性高

紫江新材于 2004 年开启铝塑膜项目伊始便与 ATL 及比亚迪建立了联系，并开展了一系列铝塑膜样品的沟通、测试与改良工作。经过多年各方的测试及验证工作，紫江新材分别于 2015 年上半年和 2018 年下半年正式与比亚迪及 ATL 开始批量化的订单合作。因紫江新材在铝塑膜研发及生产领域已有十余年经验和技术积累，在长期的研发创新中已形成了独特的铝塑膜专有技术和制备工艺，使得紫江新材的铝塑膜在性能、品质等各方面都深获 ATL 和比亚迪的认可，逐渐进入其中高端项目领域。依托于良好的产品质量、较强的技术研发实力、稳定的生产供应能力等，公司已与 ATL、比亚迪建立了稳定的合作关系。

报告期内，公司对 ATL、比亚迪的收入逐年上涨，一方面是由于下游行业集中度高，公司需要获取和抢占头部市场，实现自身收益的最大化；另一方面，公司在铝塑膜领域具有深厚的技术积累和研发优势，自主掌握了产品生产的关键技术，产品性能和服务质量均受到 ATL、比亚迪的高度认可。报告期内，公司对比亚迪铝塑膜的销售量占其采购同类产品比例的 70% 以上，属于 ATL 铝塑膜产品

的前三大供应商之一。铝塑膜作为保障软包锂电池安全的第一道防火墙，起到保护锂电池内部电芯的作用，ATL 和比亚迪作为锂电池行业领先企业，对原材料需求较大，对产品品质要求也高，在选择合格供应商方面较为严格，双方合作粘性高。ATL、比亚迪与公司合作能够获取稳定、安全的供应链支持，而公司也能够充分发挥技术优势，充分利用 ATL 和比亚迪的平台优势，成为国产铝塑膜的佼佼者。双方各有所长、共同成长，从而形成了稳定的合作关系。随着新能源政策刺激叠加市场需求崛起，新能源车市场将延续高景气，全球新能源车渗透率的提升支撑动力电池需求，发行人与 ATL、比亚迪的合作也将持续深化，合作的稳定性和持续性高。

(3) 公司具备独立面向市场获取业务的能力，有序开发优质大客户

公司业务获取方式为通过试样生产供应、小批量供应直至大批量供应，最终获得客户的认证通过并实现批量供货。发行人作为我国软包锂电池用铝塑膜行业内具有自主知识产权的知名企业，长期致力于推动铝塑膜行业的国产替代进程，在生产技术、产品品质、公司规模、客户资源等方面具有显著优势。2021 年起，公司陆续与蜂巢能源科技股份有限公司、孚能科技（赣州）股份有限公司、万向一二三股份有限公司、惠州亿纬锂能股份有限公司、珠海冠宇电池股份有限公司等数十家其他大型软包电池厂商开展试样生产供应，并与其中部分客户开始签署合作协议，后续将正式开展批量供货。公司获取新客户业务与获得 ATL 和比亚迪业务的模式一致。未来，公司也将不断扩大和加深与下游软包动力电池客户的合作，提高自身产品的市场份额，进一步优化客户结构。

综上所述，公司对 ATL、比亚迪存在一定依赖，但其销售占比较高符合下游行业集中度较高的市场格局，有必要性及合理性。公司已与 ATL、比亚迪形成互利共赢的长期战略合作关系，双方合作具有稳定性和可持续性。ATL、比亚迪自身市场地位突出，业务规模大且经营状况良好，不存在重大不确定性。公司竞争优势明显，具备独立面向市场获取业务的能力，有序开发优质大客户。因此，公司对 ATL、比亚迪销售占比高不构成重大不利影响。

(四) 说明上述客户入股前后销售合同的主要条款和差异，销售合同中对销售价格、数量、范围的限制及其他排除竞争的约束性条款，违反前述条款的处理方式

1、ATL 销售合同的主要条款

ATL 与发行人签署的销售合同包括《采购框架协议》及相关销售订单。

宁德新能源于 2021 年 9 月以增资方式入股发行人。《采购框架协议》签署于宁德新能源入股发行人之前。宁德新能源入股发行人前后，发行人与 ATL 签署的《采购框架协议》及相关销售订单主要条款未发生实质变化。

(1) 《采购框架协议》

ATL 与发行人所签署的《采购框架协议》签署于宁德新能源入股发行人之前，其主要条款具体如下：

《采购框架协议》主要条款内容	
合同生效期	2019 年 7 月 1 日-2023 年 7 月 1 日
合同双方	甲方：ATL 乙方：发行人
销售价格	协议未约定具体的销售价格，产品的价格由双方在订单中以书面形式确认。
销售数量	协议无对销售数量的具体限定，具体以销售订单为准。
销售范围	协议未限制具体的销售范围，乙方依订单内容交货至甲方指定地点。
其他排除竞争的约束性条款	不涉及

ATL 与发行人所签署的《采购框架协议》系 ATL 与其供应商一贯签署的常规合同文本，发行人与 ATL 的销售价格、销售数量、交货地点按销售订单执行，该协议不存在排除发行人与同类供应商竞争的约束性条款。

(2) 销售订单

具体采购时，ATL 与发行人会签署相关制式订单，订单的主要内容包括：产品型号规格、数量、单价及总价、税率及税额、交货日期、交货地点、运输方式等具体交易细节及违反交期等约定的违约责任等内容。

上述销售订单系 ATL 与其供应商一贯签署的常规订单文本,不存在对销售价格、数量、范围的限制及其他排除竞争的约束性条款。

2、比亚迪供应链销售合同的主要条款

发行人与比亚迪供应链签署的销售合同包括《电池产品生产性物料采购通则》及相关销售订单、《战略合作协议》。此外,双方基于寄售模式的特殊性,另签署有《供应商管理库存协议》,约定了寄售合作模式的相关内容。

比亚迪于 2021 年 12 月以增资方式入股发行人。《电池产品生产性物料采购通则》、《供应商管理库存协议》签署于比亚迪入股发行人之前。比亚迪入股发行人前后,发行人与比亚迪供应链签署的《电池产品生产性物料采购通则》及相关销售订单、《供应商管理库存协议》主要条款均未发生实质变化。《战略合作协议》签署于比亚迪入股发行人之后。

(1) 《电池产品生产性物料采购通则》

比亚迪供应链与发行人所签署的《电池产品生产性物料采购通则》签署于比亚迪入股发行人之前,其主要条款具体如下:

《电池产品生产性物料采购通则》主要条款	
合同有效期	2020 年 8 月 16 日-2023 年 8 月 15 日
合同双方	需方: 比亚迪供应链 供方: 发行人
销售价格	通则未约定具体的销售价格,产品的价格由双方在订单中以书面形式确认。
销售数量	通则无对销售数量的具体限定,具体以销售订单为准。
销售范围	通则未限制具体的销售范围,供方依订单内容交货至需方指定地点。
其他排除竞争的约束性条款	不涉及

比亚迪供应链与发行人所签署的《电池产品生产性物料采购通则》系比亚迪供应链与其供应商一贯签署的常规合同文本,发行人与比亚迪供应链的销售价格、销售数量、交货地点按销售订单执行,该协议不存在排除发行人与同类供应商竞争的约束性条款。

（2）销售订单

具体采购时，比亚迪供应链与发行人会签署相关制式订单，订单的主要内容包括：产品型号规格、数量、单价及总价、税率、交货日期、交货地点、付款方式等具体交易细节及违反交期、质量等约定的违约责任等内容。

上述销售订单系比亚迪供应链与其供应商一贯签署的常规订单文本，不存在对销售价格、数量、范围的限制及其他排除竞争的约束性条款。

（3）《供应商管理库存协议》

因发行人与比亚迪供应链采用寄售模式开展业务，双方于 2018 年 11 月签署了相关《供应商管理库存协议》，该协议签署于比亚迪入股发行人之前，约定了需求预测、备货入库、提货、保管及收费、付款、保密等条款，不存在对销售价格、数量、范围的限制及其他排除竞争的约束性条款。

（4）《战略合作协议》

《战略合作协议》由比亚迪供应链与发行人于 2022 年 4 月 6 日签署，签署于比亚迪入股发行人之后。

《战略框架协议》约定：双方“就铝塑膜战略采购事宜达成战略合作协议”；“2022 年 1 月至 2024 年 12 月，在现行合作模式或者未来双方协商一致下，乙方（即“比亚迪供应链”）向甲方（即“发行人”）采购总数量不低于 8,000 万平方米的铝塑膜产品”；该协议为“双方的合作框架性协议，具体合作按双方签订的配套协议执行”。《战略合作协议》未约定任何一方违反协议条款的处理方式。

《战略合作协议》系双方基于战略合作的预期而签署的合作协议，除上述采购数量的约定外，不存在对销售价格、范围的限制及其他排除竞争的约束性条款，且双方未就违反采购数量条款的处理方式进行约定。《战略合作协议》主要系双方对未来合作预期的原则性约定，未设置独家供应等排除竞争的条款，在具体采购交易中，双方仍需就特定订单的采购数量、采购价格及其他交易条件进行确认，产品质量需要满足相关质量协议、规格书等标准，双方业务往来所依据的具体销售条款未因《战略合作协议》的签订而发生实质变化。

因此，《战略合作协议》本质上是双方基于互惠互利原则所达成的战略合作预期，未导致发行人与比亚迪供应链的主要销售条款或其执行发生实质变化，亦未实质导致排除发行人与同类供应商竞争的效果。

综上，宁德时代、比亚迪入股前后，发行人与其或其关联方达成的销售合同的主要条款未发生实质变化，不存在导致排除发行人与同类供应商竞争的约束性条款。

（五）说明经销商、贸易商、直销客户的具体情况、销售金额及占比等，向同一客户销售金额变动的原因及合理性，是否存在同一产品对不同客户定价差异较大的情形

1、经销商、贸易商、直销客户的具体情况、销售金额及占比

报告期内，发行人采取直销为主、经销为辅的销售模式，直销模式下不存在向贸易商销售的情形。发行人直销客户主要为比亚迪、ATL、鹏辉能源、天津力神等规模较大的电池厂商，公司经销模式下的终端客户主要为中小型电池厂商。发行人直销和经销模式的具体情况如下：

（1）在直销模式下，客户给公司下达订单，公司将产品交付给客户。公司直销模式包括一般模式和寄售模式，在一般模式下，公司将货物运至购买方指定交货地点，移交给客户并经其验收后确认控制权转移，并相应确认收入；在寄售模式下，公司将货物运至购买方指定交货地点，移交给客户验收并经其领用后确认控制权转移，并相应确认收入。

（2）在经销模式下，公司借助经销商在当地市场的客户资源、储运能力等优势，扩大销售网络、提高销售效率。发行人与经销商的业务合作模式更多体现订单驱动特点，相关经销商有采购需求时向公司下达采购订单，并采取买断方式与公司交易，即公司根据约定将产品运送至指定交付地点，签收后与商品所有权相关的主要风险和报酬即发生转移，由经销商自负盈亏、自担风险。

报告期内，公司直销和经销的销售金额及占比情况如下：

单位：万元、%

销售	2022 年度	2021 年度	2020 年度
----	---------	---------	---------

模式	金额	占比	金额	占比	金额	占比
直销	67,290.52	96.74	33,753.88	92.57	19,647.21	85.19
经销	2,265.33	3.26	2,709.99	7.43	3,414.51	14.81
合计	69,555.85	100.00	36,463.87	100.00	23,061.72	100.00

报告期内，随着发行人品牌知名度迅速打开，直销客户销售金额及占比大幅增加，也同步降低了公司借助经销商渠道的销售需求，经销收入占比逐年下降。

报告期内，发行人主要经销商的销售金额及占比情况如下：

单位：万元、%

客户名称	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
深圳市泰福能科技有限公司	410.28	18.11	965.53	35.63	1,844.46	54.02
深圳市春晓电子材料有限公司	1,800.28	79.47	1,601.59	59.10	1,383.02	40.50
合计	2,210.56	97.58	2,567.12	94.73	3,227.48	94.52

注：占比=当期收入金额/当期经销业务收入金额。

报告期内，发行人主要经销商的具体情况如下：

序号	经销商名称	成立时间	业务获取方式	合作历史	经营范围	关联关系
1	深圳市泰福能科技有限公司	2014-8-7	主动寻求合作	2015年开始合作	一般经营项目是：锂电池、锂电池材料、移动电源、电子产品的研发及销售；国内贸易；货物及技术进出口。（法律、行政法规、国务院决定规定在登记前须经批准的项目除外），许可经营项目是：锂电池、锂电池材料、移动电源、电子产品的生产。	无关联关系
2	深圳市春晓电子材料有限公司	2014-8-1	主动寻求合作	2015年开始合作	一般经营项目是：电子产品、电子元器件、充电器、锂电池的技术开发与销售；国内贸易；货物及技术进出口。（法律、行政法规、国务院决定规定在登记前须经批准的项目除外），许可经营项目是：电子产品、电子元器件、充电器、锂电池的生产（不含糊式锌锰电池、镍镉电池、开口式普通	无关联关系

					铅酸蓄电池、氧化汞原电池及电池组、 锌汞电池)。	
--	--	--	--	--	-----------------------------	--

报告期内，发行人主要直销客户的销售金额及占比情况如下：

单位：万元、%

客户名称	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
比亚迪供应链	44,504.94	66.14	11,576.81	34.30	981.69	5.00
ATL	6,752.85	10.04	5,439.49	16.12	1,570.28	7.99
鹏辉能源	3,517.57	5.23	3,541.78	10.49	3,733.57	19.00
天津力神电池股份有限公司	1,043.04	1.55	1,747.76	5.18	1,551.55	7.90
合计	55,818.40	82.96	22,305.84	66.09	7,837.09	39.89

注：占比=当期收入金额/当期直销业务收入金额。

报告期内，发行人主要直销客户的具体情况如下：

序号	经销商名称	成立时间	业务获取方式	合作历史	锂离子电池行业排名	关联关系
1	比亚迪供应链	2013-10-15	紫江新材主动寻求合作	2004 年建立联系,并于 2015 年上半年开始批量化的订单合作	比亚迪成立于 1995 年 2 月。报告期内,比亚迪营业收入分别为 1,565.98 亿元、2,161.42 亿元和 4,240.61 亿元,净利润分别为 60.14 亿元、39.67 亿元和 177.13 亿元。根据中国化学与物理电源行业协会统计分析,2021 年中国锂离子电池总出货量约为 324GWh (按电芯统计),按照营业收入排序,比亚迪排名第三。	无关联关系
2	宁德新能源科技有限公司	2008-03-14	紫江新材主动寻求合作	2004 年建立联系,并于 2018 年下半年开始批量化的订单合作	根据中国化学与物理电源行业协会统计分析,2021 年中国锂离子电池总出货量约为 324GWh (按电芯统计),按照营业收入排序,宁德新能源科技有限公司排名第二,东莞新能源科技有限公司排名第十。	无关联关系
	东莞新能源科技有限公司	2004-05-24				无关联关系
3	广州鹏辉能源科技股份有限公司	2001-01-18	需求导向的合作	2016 年起双方建立合作关系	鹏辉能源(300438)之子公司,鹏辉能源成立于 2001 年,注册资本 4.2 亿元人民	无关联关系

	公司				币，是一家 20 余年来一直专注于锂电池生产制造与研发的高新技术企业，2021 年度全球储能市场电池出货量 TOP10 企业中排名第二。	
	珠海鹏辉能源有限公司	2002-12-05	需求导向的合作	2016 年起双方建立合作关系		无关联关系
	佛山市实达科技有限公司	1997-11-07	需求导向的合作	2019 年起经广州鹏辉介绍促成双方合作		无关联关系
4	天津力神电池股份有限公司	1997-12-25	紫江新材主动寻求合作	2014 年 9 月起双方建立合作关系	根据中国化学与物理电源行业协会统计分析，2021 年中国锂离子电池总出货量约为 324GWh（按电芯统计），按照营业收入排序，天津力神电池股份有限公司排名第十二。	无关联关系

2、向同一客户销售金额变动的原因及合理性

报告期内向前五名客户销售金额变动情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	2022 年度	2021 年度	2020 年度
1	比亚迪供应链	44,504.94	11,576.81	981.69
2	ATL	6,752.86	5,439.49	1,570.28
	其中：宁德新能源	6,481.11	4,997.31	1,551.86
	东莞新能源科技有限公司	271.75	442.19	18.42
3	鹏辉能源	3,517.56	3,541.78	3,733.57
	其中：广州鹏辉能源科技股份有限公司	820.53	790.57	635.21
	珠海鹏辉能源有限公司	2,066.03	2,010.60	2,357.89
	佛山市实达科技有限公司	631.00	740.61	740.47
4	天津力神电池股份有限公司	1,043.04	1,747.76	1,551.55
5	深圳市春晓电子材料有限公司	1,800.28	1,601.59	1,383.02
6	深圳市泰福能科技有限公司	410.28	965.53	1,844.46

锂电材料行业上下游之间粘性较强，公司产品需要通过较为严格的质量认证测试，一旦受到客户的认可和规模化使用后，双方将形成长期稳定的合作关系。面对日益增长的市场需求，公司在不能满足全部客户需求的情况下，优先供给长

期合作的核心客户，尤其是面对铝塑膜行业目前供不应求的局面。ATL、比亚迪作为锂电池行业领先企业，原材料需求较大，对产品品质要求也较高，与其形成互利共赢的长期战略合作关系能够有效提高发行人的品牌知名度，导致公司对其销售收入及占比进一步提升，而向其他客户销售收入及销售占比整体呈现下降趋势。

3、不存在同一产品对不同客户定价差异较大的情形

(1) 2020 年度同一产品对不同客户定价差异情况

报告期内，铝塑膜 B113、铝塑膜 P113、铝塑膜 C153 和铝塑膜 D153 的销售收入占比合计为 83.06%，上述产品中前五名客户销售单价与平均单价差异率具体情况如下：

单位：%

产品型号	前五名客户销售占比	单价差异率	差异率说明
铝塑膜 B113	43.60	1.26-8.96	不存在差异较大情形
铝塑膜 P113	64.74	0.80-10.57	不存在差异较大情形
铝塑膜 C153	89.96	0.75-44.76	差异率超过 15%的销售收入占主营业务收入的比例仅为 0.40%。公司向该客户销售的产品因外观存在瑕疵，故销售单价较低。
铝塑膜 D153	87.08	9.58-21.10	差异率超过 15%的销售收入占主营业务收入的比例仅为 1.44%。公司向该客户的销售量较小，其议价能力较弱，导致对其销售单价较高。

(2) 2021 年度同一产品对不同客户定价差异情况

报告期内，铝塑膜 D153、铝塑膜 B113、铝塑膜 C153 和铝塑膜 P113 的销售收入占比合计为 83.27%，上述产品中前五名客户销售单价与平均单价差异率具体情况如下：

单位：%

产品型号	前五名客户销售占比	单价差异率	差异率说明
铝塑膜 D153	93.94	0.43-11.61	不存在差异较大情形
铝塑膜 B113	49.39	4.03-11.39	不存在差异较大情形
铝塑膜 C153	95.26	2.41-12.71	不存在差异较大情形
铝塑膜 P113	64.05	5.35-8.54	不存在差异较大情形

(3) 2022 年度同一产品对不同客户定价差异情况

报告期内，铝塑膜 D153、铝塑膜 B113 和铝塑膜 A88 的销售收入占比合计为 84.22%，上述产品中前五名客户销售单价与平均单价差异率具体情况如下：

单位：%

产品型号	前五名客户销售占比	单价差异率	差异率说明
铝塑膜 D153	98.12	0.33-7.73	不存在差异较大情形
铝塑膜 B113	61.76	2.11-16.65	差异率存在超过 15% 的情形主要系铝塑膜 B113 包括多种子型号，不同子型号因使用终端不同，其原材料用量及产品厚度的要求不同，导致单位售价存在差异。
铝塑膜 A88	89.22	0.53-21.04	差异率超过 15% 的销售收入占主营业务收入的比例仅为 0.19%。公司向该客户的销售量较小，其议价能力较弱，导致对其销售单价较高。

发行人销售给不同客户的产品单价存在一定浮动，但整体浮动比例有限，浮动空间合理。一方面，发行人定价时会综合考虑与客户当前订单量、未来与其合作规模增长预期、当期原材料采购成本价格、客户所在地区、交货期、客户的付款方式及账期等因素。另一方面，同一型号的产品面向不同客户时，因客户对产品性能的需求不同，原材料用量配比及分切要求会有所差异，因此产品单价存在合理浮动。综上，报告期内，发行人不存在同一产品对不同客户定价差异较大的情况。

(六) 说明经销商及贸易商的终端客户构成情况，期末库存及期后销售情况、退换货情况、回款情况等；是否存在直销客户与终端客户重合的情况，如是，请说明同时对终端客户采用两种销售模式的原因及合理性。

1、说明经销商及贸易商的终端客户构成情况，期末库存及期后销售情况、退换货情况、回款情况等

(1) 公司经销商及贸易商的终端客户构成情况

报告期内，公司的经销客户比较集中，主要系与经销商深圳市春晓电子材料有限公司和深圳市泰福能科技有限公司的业务合作。报告期内，以上 2 家经销商

占公司整体经销收入金额比例分别为 94.52%、94.73%和 97.58%。经销商的终端客户主要由众多中小型的电池厂商所构成，终端客户较为分散。

(2) 期末库存及期后销售情况

单位：万平方米

序号	客户名称	期末库存			期后销售情况
		2022/12/31	2021/12/31	2020/12/31	
1	深圳市春晓电子材料有限公司	0.55	0.00	2.20	已经销售
2	深圳市泰福能科技有限公司	0.30	0.35	0.70	已经销售
	小计	0.85	0.35	2.90	

报告期内，公司经销商向公司采购的产品基本已实现了最终销售，各期末库存金额较小，不存在经销商大量囤货虚增收入的情形。

(3) 经销商退换货情况

报告期内，经销商发生退换货金额如下：

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
退货金额	-	-	
换货金额	13.13	45.65	7.71
退换货金额合计	13.13	45.65	7.71
主营业务收入	69,555.85	36,463.87	23,061.72
退换货金额占主营业务收入比例(%)	0.02	0.13	0.04

报告期内，公司经销商发生退换货情况较少，实际发生的退换货金额分别为 7.71 万元、45.65 万元和 13.13 万元，占主营业务收入比例分别为 0.04%、0.13%和 0.02%，金额及占比均较小。

(4) 经销商期后回款情况

截至 2023 年 2 月 28 日，公司经销商应收账款余额及期后回款情况如下：

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
期末经销商应收账款余额	196.55	296.78	590.55
期后回款金额	181.91	296.78	590.55

回款比例(%)	92.55	100.00	100.00
---------	-------	--------	--------

2、是否存在直销客户与终端客户重合的情况

报告期内，公司不存在直销客户与主要经销商的终端客户重合的情况。

(七) 说明是否存在注册资本较小、成立时间较短或前员工设立的客户，是否存在非法人客户、是否存在专门销售发行人产品的客户

1、公司是否存在注册资本较小、成立时间较短或前员工设立的客户的情形

报告期内，公司主要客户中不存在成立时间晚于 2019 年 1 月 1 日或前员工设立的情形，但存在两家经销商客户注册资本小于或等于 500 万的情况。具体情况如下：

序号	名称	成立日期	法定代表人	注册资本	住所	股权结构	年销售规模	主营业务
1	深圳市泰福能科技有限公司	2014/8/7	梁志强	100 万人民币	深圳市龙华新区大浪街道浪口社区浪口工业区 97 号 5 楼 503-505	梁志强实际控制	7000 万-8000 万	电池及电池材料
2	深圳市春晓电子材料有限公司	2014/8/1	张秋平	20 万人民币	深圳市龙岗区龙城街道黄阁坑社区龙城工业园创业园二园留学生创业园	龚光晓控股 55%，张秋平持股 45%	3000 万-4000 万	锂电池相关原料销售

注：年销售规模为 2021 年的销售额。

由于经销商的经销规模与其注册资本的关联度较小，故其虽然注册资本较小，但不影响公司与其开展合作，注册资本小在经销商行业里具有一定的合理性。除此之外，报告期内主要客户不存在注册资本较小的情形。

2、公司客户是否存在非法人客户的情形

报告期内，公司存在与零星非法人客户交易的情形，但涉及金额较小，占营业收入比重较低，对经营成果影响较小。具体情况如下表所示：

单位：万元

期间	2022 年度	2021 年度	2020 年度
非法人客户销售金额	1.23	13.89	265.54
非法人客户销售金额占主营业务收入比重	-	0.04	1.15
非法人客户销售金额回款比例(%)	100.00	100.00	100.00

3、是否存在专门销售发行人产品的客户

公司的主要经销商户销售产品种类较多、经营规模较大，不存在专门销售公司产品情况。

二、 申报会计师回复：

1、 核查程序

- (1) 通过网络检索并在国家企业信用信息公示系统中查询全部主要客户的工商基本情况及变更情况，了解主要客户的股东情况、成立时间、注册资本等情况，确认发行人与主要客户之间不存在关联关系；
- (2) 访谈销售人员了解销售的内部控制，按照业务流程进行穿行测试，验证公司收入确认的合理性及内部控制的有效性；
- (3) 对主要客户进行访谈，了解客户的基本信息、与公司的交易内容、合作模式、关联关系、交易金额等内容，以核实业务关系真实存在，并了解销售合同的执行情况；报告期内，进行访谈的客户占报告期各会计年度的比例分别为：71.37%、75.80%及 87.98%；
- (4) 查询同行业公司年度报告，了解同行业公司前五名客户销售额占年度销售总额的情况，分析发行人的客户集中度与同行业可比公司的差异情况；
- (5) 对公司销售给 ATL、比亚迪与其他客户同类产品销售金额、数量、单价等进行分析比较，评估相关交易是否合理、公允；
- (6) 检查宁德新能源、比亚迪入股前后销售合同的主要条款和差异，检查入股后销售单价是否存在异常变化；

- (7) 取得宁德新能源、比亚迪入股时依据的资产评估报告，分析宁德新能源、比亚迪入股价格的公允性；查阅与宁德新能源、比亚迪入股事项相关的三会文件；
- (8) 访谈发行人管理层，了解宁德新能源、比亚迪投资入股发行人原因、入股价格的公允性、程序的合规性及双方合作历史等；
- (9) 访谈宁德新能源及比亚迪的相关人员，了解其投资入股发行人的原因、入股价格的公允性等，了解双方合作历史、报告期内具体合作情况等，核查是否存在以入股为条件推高发行人业绩的情况；
- (10) 对报告期内销售收入进行细节测试，核对记账凭证、销售合同、订单、发票、对账单、物流单据、回款会计凭证及回款单据；对收入确认的类别、金额、期间进行检查，核查收入确认的分类、时点、金额是否准确并进行了函证；报告期内，对收入进行细节测试占当期营业收入比例分别为：72.01%、78.31%及88.62%；函证比例分别为：70.76%、77.11%及88.97%；
- (11) 查验了客户打款的银行回单，核查公司收入的真实性及是否存在第三方回款或现金回款的情况；
- (12) 执行截止性程序，核查报告期各期资产负债表日前后收入记账凭证和客户签收日期，双向核对收入确认与客户签收日期是否一致，确保收入计入准确报告期间；
- (13) 获取公司收入明细，计算并核对经销商模式收入占比；通过访谈、询问、观察、检查等程序，了解经销商的基本信息、与公司的交易内容、合作模式、关联关系、交易金额等内容，了解公司经销商业务模式及其必要性；
- (14) 获取并查阅发行人产品收入成本明细表，核查主要产品销售给单个客户数量产品比例，分析是否存在同一产品对不同客户定价差异较大的情况；访谈管理层、销售团队，并查阅相关销售合同，了解定价差异的合

- 理性；通过网络核查、客户访谈等手段确认发行人是否与高定价客户存在关联关系；
- (15) 获取主要经销商的相关协议，了解主要经销商和终端客户的合作情况及信用政策；
- (16) 通过公开信息检索查询主要经销商客户和终端客户的基本信息，核查经销商主体资格及资信能力，分析主要经销商的行业地位、经销能力、股东构成、董事、监事、高管构成等情况；查询主要经销商的股权结构，核查主要经销商和终端客户是否与发行人及主要股东、董事、监事及高级管理人员存在关联关系；
- (17) 查验了经销商的合作协议、订单、销售出库单、银行回单等以验证公司与经销商收入的真实性；
- (18) 获取了经销商清单及销售明细表，了解经销商新增、退出及存续情况，分析公司与经销商之间的合作是否稳定；根据销售明细表，针对经销收入执行细节测试，抽取销售合同、订单、出库单及客户签收记录、发票、银行回单等进行核对，核查收入的真实性以及收入确认的时点与金额是否正确；
- (19) 对报告期内主要经销商进行访谈核查，确认其与发行人业务往来的真实性以及收入金额的准确性；了解其备货策略、费用承担原则、是否存在补贴或返利、退换货情况、是否存在第三方收付款、终端销售等情况，核查最终销售的实现情况。报告期内，访谈的经销商对应的销售量占经销商销售总量的比例分别为 93.20%、91.39%和 96.88%。另外，选取了 9 家终端客户进行实地访谈或视频访谈，并走访了终端客户的仓库，总体访谈对应的销售量占经销商销售总量的比例分别为 32.03%、28.52%和 52.63%；
- (20) 按销售金额的大小对发行人客户进行了分层，分析发行人主要客户的构成及其变动情况；对财务部门负责人进行访谈，确认发行人是否存在

非法人客户或经销客户，向非法人客户销售商品的原因；查阅发行人向非法人客户的主要交易合同、收款凭证等。

2、 核查结论

经核查，申报会计师认为：

（1） 比亚迪、宁德新能源因看好锂电池铝塑膜业务方面的市场竞争力，在综合考虑了紫江新材的实际经营状况和后续发展规划后通过入股方式投资了紫江新材，也因此保障了供应链安全、加强了上下游产业协同，具有商业合理性。于锂电池行业而言，通过下游客户入股确保双方长期合作关系较为常见，符合行业经营特点及行业惯例。宁德新能源、比亚迪入股价格，与同期入股的外部股东达成的入股价格一致。宁德新能源和比亚迪入股紫江新材时估值与行业基本一致，具有公允性；

（2） 比亚迪、宁德新能源入股价格公允，不存在销售价格与其他客户的价格存在显著差异的情况，比亚迪和宁德新能源的入股行为并未对产品销售价格的公允性造成影响，不存在利益输送情形；

（3） ATL、比亚迪存在备选供应商，但发行人已与ATL、比亚迪形成互利共赢的长期战略合作关系，双方合作具有稳定性和可持续性。ATL、比亚迪自身市场地位突出，业务规模大且经营状况良好，不存在重大不确定性。公司竞争优势明显，具备独立面向市场获取业务的能力，有序开发优质大客户。因此，发行人对其存在一定依赖，但不构成重大不利影响，其客户集中度较高符合下游行业的市场格局，有必要性及合理性；

（4） 面对日益增长的市场需求，发行人在不能满足全部客户需求的情况下，优先供给长期合作的核心客户，导致报告期内向同一客户销售金额发生变动。发行人销售给不同客户的产品单价存在一定浮动，但整体浮动比例有限，浮动空间合理，不存在同一产品对不同客户定价差异较大的情况；

（5） 报告期内发行人向同一客户销售金额变动的原因具有合理性；

(6) 报告期内发行人向经销商的销售真实、完整，不存在终端客户与直销客户重叠的情况；

(7) 经查验报告期内，发行人存在部分注册资本较小的经销商客户和小部分非法人客户，具有一定的商业合理性，不存在成立时间较短或前员工设立的客户，也不存在专门销售发行人产品的客户。

问题 8、关于主营业务收入

申请文件显示：

(1) 发行人主要产品分为动力储能软包锂电池用铝塑膜及 3C 数码软包锂电池用铝塑膜。动力储能软包锂电池用铝塑膜收入增长较快，主要是销量增加较多。

(2) 发行人经销收入占各期主营业务收入的比例分别为 26.20%、14.81% 和 7.43%。经销毛利率低于直销毛利率。

(3) 发行人报告期各期季度收入波动较大，其中 2020 年下半年收入较多，2021 年第二、四季度收入较多。

(4) 发行人报告期内主要销售收入来自华南、华东、华中等区域，其中，2021 年华南及华中地区销售收入占比较 2020 年存在较大变动；2021 年西北地区的销售收入占比增加至 25.59%，主要系公司与比亚迪之间的销售大多运送至其青海工厂所致。

请发行人：

(1) 结合发行人产品市场空间、市场占有率变动情况说明主要产品销量变动的原因及合理性，对应客户情况，与行业变动趋势是否一致。

(2) 说明主要产品销售单价与市场价格是否存在明显差异，发行人销售价格是否公允。

(3) 说明各产品经销和直销的单价等情况，是否存在经销返利、经销和直销的单价存在差异的原因、是否符合行业惯例。

(4) 逐月列示发行人销售收入情况，分析 2020 年下半年及 2021 年第二、四季度销售金额较多的原因及合理性，收入增长对应客户情况、是否存在期末集中销售情形。

(5) 说明 2021 年华南及华中地区销售收入占比较 2020 年存在较大变动的原因，西北地区的销售收入是否具有可持续性。

(6) 说明退换货金额、比例、对应客户情况，退换货的原因及合理性。

(7) 说明是否存在返利情形，若是，请说明返利政策、返利金额及占比等，相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

一、 发行人回复：

(一) 结合发行人产品市场空间、市场占有率变动情况说明主要产品销量变动的原因及合理性，对应客户情况，与行业变动趋势是否一致

铝塑膜主要应用于软包锂电池的电芯封装，其在阻隔性、冲深、耐穿刺、耐电解液和绝缘性等方面均有严格要求，已被广泛应用于动力、3C 数码、储能等软包锂电池电芯的生产中。相较于圆柱形锂电池与方形锂电池采用铝壳或钢壳，铝塑膜作为外包装材质更轻，且软包锂电池采用叠片工艺使得电池结构更紧密，是锂电池朝着轻量化、小体积发展的关键材料。

1、动力储能类收入大幅提升，顺应铝塑膜行业变动趋势

(1) 铝塑膜行业的市场空间情况

根据 EVTank 统计数据，2020 年全球铝塑膜出货量达到 2.4 亿平米，较 2019 年增长 23.7%，若按照 22 元/平米测算，整体铝塑膜市场规模达到 52.8 亿元。根据 EVTank 预测，到 2025 年，铝塑膜市场规模将达到 133.2 亿元，复合增长率达到 20.33%，整体呈现快速增长趋势。具体来看，软包锂电池在 3C 数码领域渗透率最高，市场已经处于增长平缓期；动力电池领域及储能电池领域在全球新能源汽车及风光储能需求的大力推动下，需求量将持续增长。

（1）3C 数码领域

软包电池最开始主要应用在 3C 数码领域，随着数码电池的内部集成进程而快速发展，目前渗透率已处于较高水平。随着消费电子对高续航、便携化的需求增加，下游电池厂商对电池容量、设计灵活性以及循环寿命提出了更高要求，预计软包电池在智能手机、平板电脑以及智能可穿戴设备市场的渗透率将继续提升。具体来看，①随着 5G 商用深化驱动 5G 手机出货量高速增长，未来智能手机出货量有望保持稳定增长态势；②由于线上办公、在线课程使用习惯未来有望部分留存，预计后期平板电脑出货有望保持稳定增长。③新兴电子产品市场的扩张将带动高端锂电池等的需求增长，未来该领域中铝塑膜的应用增长可期。

（2）动力领域

目前，市场主流动力电池技术路线主要包括圆柱、方形以及软包三种封装方式。软包电池由于具有系统比能量较高、安全性较高以及设计灵活性较强的特点，成为新能源汽车厂商的一大主流选择。2021 年我国国内动力电池装机量为 140GWh，同比上升 165%。其中，软包电池 2021 年占国内动力电池的市场份额约 7%，装机量则较 2020 年同比上升 161%，呈现快速增长态势。2022 年我国国内动力电池装机量约 261GWh，同比增长 86% 以上。

工信部、发改委、科技部联合印发的《汽车产业中长期发展规划》中对我国新能源汽车产业提出要求：到 2025 年，新能源汽车动力电池系统比能量应达到 350Wh/kg。现阶段主流量产的软包动力电池平均系统比能量已达到 260Wh/kg，高于圆柱电池及方形电池，成为现有电池材料技术中最有望达到国家动力电池能量密度要求的产品体系之一。目前，国内多家主流电动车企也开始布局软包动力电池车型，包括东风、北汽新能源、比亚迪等。软包锂电池需求呈现上升趋势，因此，未来铝塑膜在动力电池领域的应用将进一步深化。

2021 年 1 月，比亚迪(002594.SZ)发布 DM-i 超级混动专用功率型刀片电池，将铝塑膜应用于磷酸铁锂电池中，该技术具体采用“卷芯软铝包装+刀片硬铝外壳”的创新结构设计，卷绕方式可提升体积利用率，二次密封可提升安全性。基于该技术创新，磷酸铁锂电池良好的发展势头将带动铝塑膜行业持续快速发展，

下游锂电池厂商在技术层面的不断创新能够在提升电池能量密度和综合性能的同时增加铝塑膜的应用场景。

（3）储能

储能是我国战略性新兴产业的重要组成部分，近年来相关鼓励政策的加速出台为储能产业大发展铺路，推动行业进入规模化发展阶段。据国家发改委、国家能源局印发的《关于加快推动新型储能发展的指导意见》，2025年国内新型储能装机规模将达30GW以上，未来五年将实现新型储能从商业化初期向规模化转变，到2030年实现新型储能全面市场化发展。

随着锂电池制造成本的降低以及国家储能支持政策的相继推出落地，储能锂电池市场有望迎来爆发式发展。根据IHSMarkit数据，储能型锂电池应用产业“光伏发电、电池储能、终端应用”的转型趋势使其规模大幅增长，2021年上半年我国储能锂电池产量达到15GWh，同比增长260%，2022年我国储能锂电池产量达130GWh。随着双碳政策的大力推进，风电光电配套的储能需求上行，带动储能软包电池出货量快速增长，未来全球储能软包电池出货量将得到持续提升。

（2）公司动力储能类收入大幅提升，顺应铝塑膜行业变动趋势

报告期内，公司主营业务收入中动力储能软包锂电池用铝塑膜的收入占比分别为34.82%、55.38%和73.99%，呈现上涨趋势，主要系随着消费电子领域逐渐进入成熟期，未来锂电池的主要增长点将来自动力储能领域，市场需求变动导致公司产品结构发生变化。公司充分把握下游锂电池领域快速扩张带来发展机遇，以及目前市场和技术被日韩等少数企业垄断的现状，积极加大铝塑膜产品的研发投入，为下游客户提供更具性价比的优质产品，助力铝塑膜的国产化替代，更好地服务于国家新能源战略。公司主要产品销量变动的具体情况如下：

（1）动力储能软包锂电池用铝塑膜销售收入

报告期内，公司动力储能软包锂电池用铝塑膜销售收入分别为8,030.25万元、20,195.31万元和51,466.04万元，占主营业务收入的比重为34.82%、55.38%和73.99%。公司近几年动力储能软包锂电池用铝塑膜快速增长主要得益于动力锂电

池、储能电池的快速发展。动力锂电池向环保化、减量化及资源化发展，储能电池主要向能量密度高、循环寿命长、安全性能高等方向发展。另外，公司于 2021 年进入比亚迪 DM-i 专用功率型刀片电池供应链。为应对动力电池市场的快速扩张，提升公司业务的核心竞争力，公司将业务重心聚焦于动力铝塑膜耐电解液、耐腐蚀性能等方面的研发生产，致力于为客户提供高质量的产品和服务。因此，报告期各期内动力储能软包锂电池用铝塑膜的销售收入及占比呈现大幅增长趋势。

（2）3C 数码软包锂电池用铝塑膜销售收入

报告期内，公司为客户提供智能手机、平板电脑、电子烟和蓝牙设备等 3C 数码软包锂电池用铝塑膜，销售收入分别为 15,031.47 万元、16,268.56 万元和 18,089.81 万元，占主营业务收入的比重分别为 65.18%、44.62%和 26.01%。2021 年及 2022 年销售收入分别较上年同期增长了 1,237.09 万元和 1,821.25 万元，涨幅分别为 8.23%和 11.19%。公司 3C 数码软包锂电池用铝塑膜销售收入持续增长的主要原因包括：①随着国内锂电池消费的迅猛发展，锂电池用铝塑膜需求快速增长；②公司经过多年的持续研发投入和技术积累，形成了紫江新材自有技术路线，依托其较强的技术实力和良好的市场口碑逐渐成为行业领先企业；③公司成功打破日企在国内铝塑膜市场的垄断格局，在产品技术路径、快速交付能力、全过程服务体系等方面形成了自身的经营优势及品牌效应。

综上，铝塑膜作为锂电池软包技术路线电芯封装的核心材料，在锂电池需求总量上升以及软包电池渗透率增长的双重加码下，铝塑膜市场空间将快速扩张。报告期内，发行人动力储能类收入大幅提升，顺应铝塑膜行业变动趋势。

2、把握铝塑膜国产替代趋势，逆转进口产品市场占有率

（1）铝塑膜行业的市场占有率变动情况

作为锂电池的产销大国，锂电池材料的国产化对我国至关重要：正极、负极、隔膜和电解液四大核心锂电池原材料于 2017 年的国产化率达到 90%以上，基本完成了进口替代；而同样作为主要锂电池材料之一的铝塑膜，其市场和技术长期被日韩等少数企业垄断，国内市场对海外产品的进口依赖度高。根据 EVTank 数

据显示，2020 年全球铝塑膜市场中，日本 DNP 的市场占有率为 50%，昭和电工的市场占有率为 12%，两者合计达到了 62%，市场优势地位明显。

近年来，随着铝塑膜国产替代需求日益增大，越来越多的国内企业开始着手布局铝塑膜行业，并逐渐在铝塑膜技术上取得进展与突破，部分国产铝塑膜的性能和可靠性也已经达到与进口产品相当的水平，实现了批量生产。在巨大的降本压力下，软包电池厂商开始尝试具备较大价格优势的国产铝塑膜产品。国产铝塑膜的优势不仅体现在价格方面，在交货期、账期、服务等各方面亦拥有进口产品不可比拟的优势。随着未来国产铝塑膜技术的不断成熟，下游企业对国产铝塑膜信心的日益增强，国产铝塑膜产品有望凭借其性价比优势逐步提高市场占有率，进而实现进口替代。根据中国化学与物理电源行业协会对 2021 年全球软包锂电池用铝塑膜市场需求分析，全球总需求量约为 3 亿平方米，2021 年中国企业铝塑复合膜的销量超过 1 亿平方米，国内铝塑膜企业市场占有率超过三分之一。根据中国化学与物理电源行业协会对 2022 年中国国内及全球软包锂电池用铝塑膜市场的调查分析，中国国内总需求量为 2.576 亿平方米，全球总需求量为 3.533 亿平方米。

（2）公司的市场占有率情况

报告期内，发行人铝塑膜的销售数量分别为 1,497.14 万平方米、2,218.99 万平方米和 4,209.27 万平方米，呈现快速增长态势。根据中国化学与物理电源行业协会数据显示，2022 年紫江新材铝塑膜在中国国内市场占有率达到 16.30%，销售量在国内企业继续保持第一，全球市场占有率为 11.9%，全球铝塑膜销售量排名第二。

3、下游客户销售集中度升高，符合锂电池市场竞争格局

报告期内，公司对前五名客户的销售收入分别为 10,082.87 万元、23,907.43 万元和 57,618.68 万元，占比分别为 43.50%、65.23%和 82.29%，具体情况如下：

年份	序号	客户名称	营业收入 (万元)	占营业收入 比重 (%)
2022 年	1	比亚迪供应链	44,504.94	63.56
	2	ATL	6,752.86	9.65
		其中：宁德新能源	6,481.11	9.26

		东莞新能源科技有限公司	271.75	0.39
	3	鹏辉能源	3,517.56	5.02
		其中：广州鹏辉能源科技股份有限公司	820.53	1.17
		珠海鹏辉能源有限公司	2,066.03	2.95
		佛山市实达科技有限公司	631.00	0.90
	4	深圳市春晓电子材料有限公司	1,800.28	2.57
	5	天津力神电池股份有限公司	1,043.04	1.49
		合计	57,618.68	82.29
年份	序号	客户名称	营业收入 (万元)	占营业收入 比重 (%)
2021年	1	比亚迪供应链	11,576.81	31.59
	2	ATL	5,439.49	14.84
		其中：宁德新能源	4,997.31	13.63
		东莞新能源科技有限公司	442.19	1.21
	3	鹏辉能源	3,541.78	9.66
		其中：广州鹏辉能源科技股份有限公司	790.57	2.16
		珠海鹏辉能源有限公司	2,010.60	5.49
		佛山市实达科技有限公司	740.61	2.02
	4	天津力神电池股份有限公司	1,747.76	4.77
	5	深圳市春晓电子材料有限公司	1,601.59	4.37
		合计	23,907.43	65.23
年份	序号	客户名称	营业收入 (万元)	占营业收入 比重 (%)
2020年	1	鹏辉能源	3,733.57	16.10
		其中：广州鹏辉能源科技股份有限公司	635.21	2.74
		珠海鹏辉能源有限公司	2,357.89	10.17
		佛山市实达科技有限公司	740.47	3.19
	2	深圳市泰福能科技有限公司	1,844.46	7.96
	3	ATL	1,570.28	6.78
		其中：宁德新能源	1,551.86	6.70
		东莞新能源科技有限公司	18.42	0.08
	4	天津力神电池股份有限公司	1,551.55	6.69
	5	深圳市春晓电子材料有限公司	1,383.02	5.97
		合计	10,082.87	43.50

报告期内，公司销售收入整体呈现上涨趋势，主要系发行人向比亚迪和 ATL 销售金额大幅增加所致。近年来，发行人通过不断研发创新，在动力锂电池铝塑膜市场形成了较大的竞争优势，自 2020 年起，向 ATL 和比亚迪进入批量供应阶段并逐步放量，其订单需求及产品交付数量增加，并于 2021 年进入比亚迪 DM-i 专用功率型刀片电池供应链，为公司业务提供了新的增长点。

公司前五名客户销售占比较高主要受到公司下游客户目前所处的动力电池市场竞争格局和市场集中度较高的影响。锂电材料行业上下游之间粘性较强，公司产品需要通过较为严格的质量认证测试，一旦受到客户的认可和规模化使用后，双方将形成长期稳定的合作关系。面对日益增长的市场需求，公司在不能满足全部客户需求的情况下，优先供给长期合作的核心客户，尤其是面对铝塑膜行业目前供不应求的局面。根据中国化学与物理电源行业协会统计分析，2021 年中国锂离子电池总出货量约为 324GWh（按电芯统计），同比 2020 年增长 106%；营业收入 3,126 亿元，同比增长 55%。按照营业收入（仅统计锂离子电芯及动力用、消费类产品用和储能用锂离子电池模组或系统）排序，宁德新能源科技有限公司以 406 亿元营业收入排名第二，比亚迪股份有限公司以 369 亿元营业收入排名第三。公司凭借其在铝塑膜市场的竞争优势，与下游锂电池行业头部企业 ATL、比亚迪形成互利共赢的长期战略合作关系。

综上所述，铝塑膜作为锂电池软包技术路线电芯封装的核心材料，在锂电池需求总量上升以及软包电池渗透率增长的双重加码下，铝塑膜市场空间快速扩张，也带动了公司动力储能软包锂电池用铝塑膜收入的高速增长。在铝塑膜国产化替代的大趋势下，公司依靠在相关领域多年积累的经验和技术，取得了良好的市场竞争地位。报告期内，公司铝塑膜销量及销售收入的稳步增长顺应了行业变动趋势，客户结构的变化符合下游锂电池市场竞争格局。

（二）说明主要产品销售单价与市场价格是否存在明显差异，发行人销售价格是否公允

报告期内，发行人铝塑膜的销售单价与可比公司的销售单价对比情况如下：

单位：元每平方米

公司简称	2022 年度	2021 年度	2020 年度
新纶新材	未披露	25.31	22.41
璞泰来	12.93	12.30	12.38
明冠新材	15.20	16.50	17.56
可比公司销售单价区间	12.93-15.20	12.30-25.31	12.38-17.56
可比公司平均 a	14.06	18.03	17.45
紫江新材 b	16.52	16.43	15.40
与可比公司平均值差异率% (b-a) /a	-17.50	8.89	11.76

注：市场价格数据系根据可比公司公开信息披露的当年度铝塑膜产品的销售收入及出货量计算得出。

报告期内，发行人铝塑膜销售单价分别为 15.40 元/平方米、16.43 元/平方米和 16.52 元/平方米。2020 年及 2021 年，公司铝塑膜销售单价处于可比公司销售单价区间内，略低于同行业平均水平，主要系新纶新材的销售单价较高，更接近于日韩等海外企业的销售单价。公司铝塑膜销售单价与同行业公司比较的具体情况如下：

发行人 2021 年度铝塑膜销售单价基本与明冠新材的销售单价持平 2020 年度略低于明冠新材的销售单价，主要系明冠新材与发行人的产品结构存在差异所致。根据明冠新材 2020 年年度报告，其当年动力储能类产品销售量占比为 65.00%，而紫江新材 2020 年度动力储能软包锂电池用铝塑膜销售收入占比仅为 34.82%，因动力储能软包锂电池用铝塑膜成本较高导致其单位售价较高，从而导致发行人铝塑膜销售单价略低于明冠新材的销售单价。公司 2022 年度铝塑膜销售单价略高于明冠新材销售单价，主要系明冠新材 2022 年致力于提升铝塑膜扩建项目产线的试产、产量爬坡及增加新客户订单，销售单价小幅下降。

根据璞泰来 2021 年及 2022 年年度报告，其铝塑膜产品正逐步在中高端数码产品、两轮动力及储能领域推广，因数码及两轮动力用铝塑膜的厚度相对较薄，单位售价相对较低。

新纶新材于 2016 年收购日本三重工厂及相关设备、存货、原材料等资产后开始生产铝塑膜，其销售单价更接近于日韩等海外企业的销售单价，相较发行人与明冠新材，其单位售价较高。

总体而言，发行人铝塑膜的销售单价与同行业可比公司的销售单价不存在显著差异，具有公允性。

（三）说明各产品经销和直销的单价等情况，是否存在经销返利、经销和直销的单价存在差异的原因、是否符合行业惯例

1、各产品经销和直销的单价对比情况及差异原因

报告期内，公司直销和经销模式下分产品的收入金额及占比情况如下：

单位：万元、%

产品名称	分类	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
动力储能软包锂电池用铝塑膜	直销	51,282.04	73.73	20,069.27	55.04	7,889.60	34.21
	经销	184.00	0.26	126.04	0.35	140.65	0.61
3C 数码软包锂电池用铝塑膜	直销	16,008.48	23.02	13,684.61	37.53	11,757.60	50.98
	经销	2,081.33	2.99	2,583.95	7.09	3,273.87	14.20
合计		69,555.85	100.00	36,463.87	100.00	23,061.72	100.00

报告期内，通过经销模式销售的主要系 3C 数码软包锂电池用铝塑膜，占各期主营业务收入的比例分别为 14.20%、7.09% 和 2.99%。报告期内，经销模式下的主要产品型号包括铝塑膜 B113、E91、P113 和 B116，上述产品型号经销模式下的销售单价与直销模式下的销售单价对比情况如下：

（1）2020 年度经销和直销模式下主要产品型号的销售单价对比

产品型号	该型号收入占经销模式收入比例 (%)	经销模式下销售单价 (元/m ²)	直销模式下销售单价 (元/m ²)	价差 (元/m ²)
P113	65.11	12.73	14.47	-1.74
E91	15.91	19.12	20.65	-1.53
B113	12.77	14.77	14.09	0.68
合计	93.79	13.77	14.62	-0.85

（2）2021 年度经销和直销模式下主要产品型号的销售单价对比

产品型号	该型号收入占经销模式收入比例 (%)	经销模式下销售单价 (元/m ²)	直销模式下销售单价 (元/m ²)	价差 (元/m ²)
------	--------------------	-------------------------------	-------------------------------	------------------------

B113	45.44	15.19	14.54	0.65
P113	37.84	13.03	14.51	-1.48
E91	8.31	18.27	21.18	-2.91
合计	91.59	14.42	15.25	-0.83

(3) 2022 年度经销和直销模式下主要产品型号的销售单价对比

产品型号	该型号收入占经销模式收入比例 (%)	经销模式下销售单价 (元/m ²)	直销模式下销售单价 (元/m ²)	价差 (元/m ²)
B113	47.65	15.19	13.85	1.34
B116	19.57	13.71	14.94	-1.23
P113	15.65	12.67	13.44	-0.77
合计	82.87	14.29	13.97	0.32

公司给予经销商的销售价格是基于市场价格的自主定价。公司对经销商的销售模式为买断销售，公司不承担经销商开展营销活动产生的相关费用。经销商采购公司产品后，自行向其下游客户独立提供产品报价。报告期内，上述型号产品于经销模式和直销模式的销售单价差异分别为-0.85 元每平方米、-0.83 元每平方米和 0.32 元每平方米，差异率分别为-5.81%、-5.44%和 2.31%，呈现逐年下降趋势。

报告期内，公司销售范围基本覆盖全国各大区域（华南、华东、华中、华北、西南和西北等），而公司销售渠道和销售人员有限，无法充分、有效覆盖上述销售区域的所有大中小型电池厂商。考虑到经销商在当地市场的客户资源大、销售能力强等优势，易于扩大销售网络、提高公司销售效率，因此公司选择与具有本地化优势的企业合作，通过间接销售的方式实现产品销售。经销商在日常销售过程中负责对终端客户进行服务，公司相关的配套沟通成本较低，故通常会给予经销商一定的利润空间，导致公司对经销客户的售价略低于直销客户，符合行业惯例。报告期内，B113、E91、P113 和 B116 在经销模式下销售单价与直销模式下销售单价的整体差异率呈现下降趋势，随着公司知名度的提升，公司经销收入占比逐年降低，给予经销商的利润空间压缩。

2、发行人不存在经销返利

报告期内，发行人不存在经销返利，不存在通过调整返利政策调节经营业绩的情况。

（四）逐月列示发行人销售收入情况，分析 2020 年下半年及 2021 年第二、四季度销售金额较多的原因及合理性，收入增长对应客户情况、是否存在期末集中销售情形

1、发行人分月度销售收入明细

报告期内，公司按月度划分收入明细如下：

单位：万元、%

月份	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
1 月	4,515.71	6.49	1,561.19	4.28	1,007.45	4.37
2 月	5,233.08	7.52	1,559.46	4.28	490.32	2.13
3 月	4,862.56	6.99	3,239.36	8.88	1,738.36	7.54
4 月	5,254.53	7.55	3,499.29	9.60	1,864.92	8.09
5 月	5,392.11	7.75	3,795.28	10.41	1,365.70	5.92
6 月	4,855.39	6.98	3,065.69	8.41	1,953.95	8.47
7 月	5,317.04	7.64	2,678.40	7.35	1,999.89	8.67
8 月	5,371.83	7.72	2,870.89	7.87	2,373.84	10.29
9 月	6,175.42	8.88	2,727.80	7.48	2,896.83	12.56
10 月	6,610.34	9.50	3,105.21	8.52	2,512.89	10.90
11 月	8,228.63	11.83	3,614.32	9.91	2,420.43	10.50
12 月	7,739.21	11.13	4,746.98	13.02	2,437.14	10.57
合计	69,555.85	100.00	36,463.87	100.00	23,061.72	100.00

报告期内，由于下游锂电池用铝塑膜的应用不存在明显的季节性波动，但受春节放假等因素影响，通常第一季度出货量会略低于其他季度，从而导致 2020 年上半年及 2021 年第一季度的出货量相对较低。2021 年公司第四季度出货量较大主要系比亚迪 DM-i 车型销量增加，导致对铝塑膜的采购需求增加。2022 年公司第四季度出货量较大主要系 2023 年春节假期提前，为避免春节假期缺货风险，客户提前进行备货。整体而言，公司营业收入季节性特征不明显。

2、发行人收入增长原因及合理性、对应客户情况

公司2020年上下半年销售收入金额分别为8,420.70万元和14,641.02万元,占比分别为36.51%和63.49%。2021年第一季度和第二季度销售收入金额分别为6,360.01万元和10,360.26万元,占当年主营业务收入的比例分别为17.44%和28.41%。2021年第三季度和第四季度销售收入金额分别为8,277.09万元和11,466.51万元,占当年主营业务收入的比例分别为22.70%和31.45%。2022年销售收入较上年增长33,091.98万元。发行人收入增长较大的原因合理性及对应客户情况具体如下:

单位:万元

客户名称	期间	收入金额	增长金额	经营状况及行业地位	收入增长原因及合理性
比亚迪供应链	2021年第二季度	1,519.67	较2021年第一季度增长743.63万元	比亚迪成立于1995年2月。报告期内,比亚迪营业收入分别为1,565.98亿元、2,161.42亿元和4,240.61亿元,净利润分别为60.14亿元、39.67亿元和177.13亿元。	发行人数码类产品在比亚迪供应链的采购份额持续提高,同时发行人动力类产品于2021年进入比亚迪DM-i专用功率型刀片电池供应链,进一步带动铝塑膜销量的持续快速增长。
	2021年第四季度	5,834.10	较2021年第三季度增长2,387.10万元	根据中国化学与物理电源行业协会统计分析,2021年中国锂离子电池总出货量约为324GWh(按电芯统计),按照营业收入排序,比亚迪排名第三。	比亚迪新能源汽车销量逐月呈现上涨趋势,刀片电池的需求量也同步提升,发行人铝塑膜的供应量随之增长。
	2022年度	44,504.94	较2021年增长32,928.13万元		
宁德新能源科技有限公司	2020年下半年	1,480.35	较2020年上半年增长1,408.84万元	根据中国化学与物理电源行业协会统计分析,2021年中国锂离子电池总出货量约为324GWh(按电芯统计),按照营业收入排序,宁德新能源科技有限公司排名第二。	发行人于2020年下半年进入其小动力领域,出货量大幅提升。
	2021年第二季度	3,175.94	较2021年第一季度增长1,867.20万元		宁德新能源科技有限公司的小动力锂电池销量持续提升,带动了发行人的产品销量增长。
珠海鹏辉能源有限公司	2020年下半年	1,563.56	较2020年上半年增长769.24万元	鹏辉能源(300438)之子公司,鹏辉能源成立于2001年,注	发行人于2020年下半年进入其小动力及储能领域,出货

司				册资本 4.2 亿元人民币，是一家 20 余年来一直专注于锂电池生产制造与研发的高新技术企业，2021 年度全球储能市场电池出货量 TOP10 企业中排名第二。	量大幅提升。
安徽五行动力新能源有限公司	2020 年下半年	539.00	较 2020 年上半年增长 371.28 万元	主要生产充电宝产品，出货量排名靠前，在该行业细分领域处于领先地位。	随着该客户移动电源充电宝产品竞争力及市场份额的提高，带动了发行人相关产品的销量增长。
天津力神	2020 年下半年	955.49	较 2020 年上半年增长 359.42 万元	根据中国化学与物理电源行业协会统计分析，2021 年中国锂离子电池总出货量约为 324GWh（按电芯统计），按照营业收入排序，天津力神电池股份有限公司排名第十二。	随着天津力神内部管理结构的改变，生产经营得到有效提升，也带动了发行人相关产品的销量增长。
深圳市春晓电子材料有限公司	2020 年下半年	858.95	较 2020 年上半年增长 334.89 万元	在中低端锂电池行业经营十余年，有较深厚的资源和丰富的经验。	随着发行人品牌度和产品质量持续提升，助力该经销商在终端客户的市场份额提升，带动发行人的销量。
河南平煤国能锂电有限公司	2020 年下半年	507.43	较 2020 年上半年增长 326.33 万元	成立于 2017 年 9 月 16 日，由中国平煤神马集团、深圳市贝特瑞纳米科技有限公司共同持股的专业从事锂离子动力电池研发、生产、销售和应用的科技公司。	发行人于 2020 年二季度起进入其小动力及储能领域，下半年出货量大幅提升。

3、发行人不存在期末集中销售的情形

从各年度商品销售收入的月度分布看，除了 2020 年下半年、2021 年第二、四季度及 2022 年第四季度收入规模较大外，其余各月度收入呈现波动性特点，不

存在显著差异。公司 2020 年下半年、2021 年第二、四季度及 2022 年第四季度收入较同期增长较大主要系深圳市比亚迪供应链管理有限公司、宁德新能源科技有限公司、珠海鹏辉能源有限公司等大型锂电池厂商的订单需求量增加所致，均基于真实的交易背景。

综上所述，公司铝塑膜销售业务存在一定的波动性，公司出货量均基于下游客户真实的订单需求，不存在期末集中销售或跨期确认收入情形。

（五）说明 2021 年华南及华中地区销售收入占比较 2020 年存在较大变动的的原因，西北地区的销售收入是否具有可持续性

1、2021 年华南及华中地区销售收入占比较 2020 年存在较大变动的的原因

2020 年和 2021 年华南及华中地区销售收入金额及占比情况如下：

区域	2021 年收入 金额（万元）	2021 年收 入占比 （%）	2020 年收入 金额（万元）	2020 年收 入占比（%）	变动金额 （万元）	变动率 （%）
华南地区	11,370.61	31.18	10,101.55	43.80	1,269.06	12.56
华中地区	2,013.44	5.52	3,675.85	15.94	-1,662.41	-45.23

2021 年度华南地区销售收入较上年增加 1,269.06 万元，涨幅为 12.56%，主要系公司对比亚迪华南地区的销售收入金额增加 1,080.03 万元。公司于 2004 年开启铝塑膜项目伊始便与比亚迪建立了联系，经过多年双方的测试及验证工作，公司于 2015 年上半年正式与比亚迪开始批量化的订单合作。近年来，发行人通过不断研发创新，在动力锂电池铝塑膜市场形成了较大的竞争优势，自 2020 年起，向比亚迪进入批量供应阶段并逐步放量，其订单需求及产品交付数量增加，并于 2021 年进入比亚迪 DM-i 专用功率型刀片电池供应链，为公司业务提供了新的增长点，导致 2021 年公司向比亚迪的销售收入大幅增加。

2021 年度华中地区较上年减少 1,662.41 万元，降幅为 45.23%，主要系公司对河南平煤国能锂电有限公司、湖北宇隆新能源有限公司和邓州市君达新能源有限公司的销售收入分别减少 612.95 万元、358.45 万元和 256.13 万元。面对日益增长的市场需求，发行人在不能满足全部客户需求的情况下，优先供给长期合作的核心客户，如比亚迪和 ATL，尤其是面对铝塑膜行业目前供不应求的局面，导致发行人向上述客户的销售收入有所下降。

2、西北地区的销售收入具有可持续性

发行人 2021 年度及 2022 年度西北地区销售收入金额分别为 9,331.79 万元和 36,318.73 万元，占比分别为 25.59%和 52.22%。其中，对比亚迪西北地区的销售收入金额分别为 9,295.52 万元和 36,310.70 万元，主要系运至比亚迪青海西宁及比亚迪陕西西安动力电池工厂。

(1) 西北地区将是未来比亚迪着力发展的动力电池生产基地之一

在动力电池领域，作为全球新能源汽车产业的领跑者之一，比亚迪已相继发出一系列全球领先的前瞻性技术，建立起全球领先的技术优势和成本优势，并通过动力电池产能的快速扩张建立起领先的规模优势，其中，动力电池工厂是比亚迪的在动力电池领域的重点布局之一。近年来，比亚迪在全国各地新建多座电池工厂，其中青海西宁工厂项目共占地 1,500 亩，内部有近百台自动化工业机器人并搭配智能物流系统、无人搬运车等，基本已实现产线的自动化和信息化。截至目前，该电池工厂已投产产能 24GWh。比亚迪在青海的发展规划符合青海省“千亿锂产业”规划，为电池产业的发展建立了新标杆，带动了国内乃至国际该产业的整体发展；比亚迪在西安工业园投资了 30GWh 动力电池项目，一期规划产能 10GWh，全部用于外供与储能电池，二期规划产能 20GWh，总投资 120 亿元，共规划建设 3 条 DM-i 专用的功率型刀片电池产线，截至目前已全面投产。自 2003 年比亚迪收购西安秦川汽车厂后，相继布局了乘用车、商用车、电子、汽车金融、轨道交通和动力电池等全产业链业务，西安已成为比亚迪的北方总部基地，是除总部深圳以外，布局最全、业务合作最广的城市。

(2) 发行人已与比亚迪形成互利共赢的长期战略合作关系

锂离子电池用铝塑膜是锂离子电池的关键材料之一。锂电材料行业上下游之间粘性较强，发行人产品需要通过较为严格的质量认证测试，一旦受到客户的认可和规模化使用后，双方将形成长期稳定的合作关系。比亚迪作为锂电池行业领先企业，原材料需求较大，对产品品质要求也较高，与稳定、优质的原材料供应商进一步深化合作有利于保障其核心原材料供应、提高产品品质和一致性。通过股权投资也将进一步夯实发行人与比亚迪的战略合作基础，从而在最大程度上保障双方的长期持续合作。

综上所述，发行人西北地区的销售收入具有可持续性。

(六) 说明退换货金额、比例、对应客户情况，退换货的原因及合理性

报告期内，公司的退换货情况如下：

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
退换货金额（万元）	113.43	179.16	149.39
营业收入（万元）	70,018.19	36,649.48	23,178.43
退换货占营业收入比例（%）	0.16	0.49	0.64

从上表可见，报告期内，公司退换货金额占各期营业收入的比例分别为 0.64%、0.49% 和 0.16%。公司严格按照与客户约定的质量标准生产，产品质量稳定，根据历史情况，被退换货的概率较小。报告期内，公司存在因客户需求临时变化、运输问题等原因而发生退换货情况，具有合理性。报告期各期退换货比例较低，不存在大额退换货的情况，不会对公司的生产经营产生重大不利影响，也未因相关事项产生业务纠纷。

报告期内，公司退换货涉及的主要客户情况如下：

客户名称	退换货金额 （万元）	占当期退换货 比例（%）	占当期营业收入 比例（%）
2022 年度			
湖南高远电池有限公司	17.56	15.48	0.03
河南锂动电源有限公司	16.49	14.54	0.02
佛山市顺德区精锐电池科技有限公司	16.17	14.26	0.02
深圳市春晓电子材料有限公司	10.00	8.82	0.01
杭州金色能源科技有限公司	5.55	4.90	0.01
深圳市比亚迪供应链管理有限公司	5.35	4.72	0.01
合计	71.13	62.71	0.10
2021 年度			
深圳市春晓电子材料有限公司	44.72	24.96	0.12
泰州纳新新能源科技有限公司	29.05	16.22	0.08
多氟多新能源科技有限公司	25.91	14.46	0.07
天津力神电池股份有限公司	11.65	6.50	0.03
惠州锂威新能源科技有限公司	11.56	6.45	0.03
合计	122.89	68.59	0.34
2020 年度			

客户名称	退换货金额 (万元)	占当期退换货 比例 (%)	占当期营业收入 比例 (%)
宁德新能源科技有限公司	44.71	29.93	0.19
安徽五行动力新能源有限公司	13.38	8.95	0.06
河南绿动能源科技有限公司	11.92	7.98	0.05
广州丰江电池新技术股份有限公司	11.78	7.89	0.05
泰州纳新新能源科技有限公司	9.43	6.31	0.04
合计	91.22	61.06	0.39

从上表可见，报告期内公司客户退换货金额较小，不会对公司的生产经营产生重大不利影响。

(七) 说明是否存在返利情形，若是，请说明返利政策、返利金额及占比等，相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定

报告期内，发行人不存在返利，不存在通过调整返利政策调节经营业绩的情况。

申报会计师回复：

1、 核查程序

(1) 了解与收入确认相关的关键内部控制，评价这些控制的设计，确定其是否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性；获取并了解销售返利计提相关的内部控制，对相关内部控制设计及执行的有效性进行复核；

(2) 获取并分析了公司主要客户的合作协议及购销合同，核对关键条款以及返利政策，评价发行人销售返利政策执行情况以及相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定；

(3) 获取发行人销售明细表，访谈公司销售部和财务部等部门负责人，了解并分析发行人销售返利政策是否存在变动及变动的合理性、分析销售返利各期计提及发放金额和期末余额变动的合理性；

(4) 抽查公司主要客户签订的合作协议、购销合同以及对应的返利计算表，根据合作协议和购销合同约定的销售返利政策重新测算销售返利计提金额，检查销售返利的发放记录；

- (5) 选取主要客户作为样本，对报告期各期末销售返利余额实施函证程序；
 - (6) 抽选样本检查主要客户的销售和回款凭证，执行细节测试；
 - (7) 选取主要客户执行现场走访或视频访谈程序，核实销售返利政策执行情况
- 情况及结算情况等信息。

2、 核查结论

经核查，申报会计师认为：

- (1) 发行人产品市场空间、市场占有率变动情况说明主要产品销量变动合理，与行业变动趋势一致；
- (2) 发行人主要产品售价和市场售价差异合理，销售价格公允；
- (3) 发行人各产品直销和经销的价格差异合理，符合发行人实际情况及行业惯例；
- (4) 发行人 2020 年下半年及 2021 年第二、四季度销售金额较多主要系大型锂电池厂商的订单需求量增加所致，均基于真实的交易背景，不存在期末集中销售或跨期确认收入情形；
- (5) 发行人 2021 年华南及华中地区销售收入占比较 2020 年存在较大变动符合实际情况，西北地区的销售随着与比亚迪供应链的紧密合作具有可持续性；
- (6) 发行人退换货金额占当期收入金额比例较低，退换货具有合理性；
- (7) 发行人不存在销售返利。

问题 9、关于应收票据及应收账款

申请文件显示：

(1) 发行人应收票据包括商业承兑汇票和银行承兑汇票，2021 年大客户比亚迪供应链采用迪链供应链票据结算，不再采用商业承兑汇票形式，按照企业会计准则，计入应收账款。

(2) 发行人应收账款坏账计提比例低于同行业可比公司。发行人购买了中国出口信用保险公司上海分公司的应收账款保险，赔偿比例占应收账款的 90%。

(3) 发行人报告期内经营活动产生的现金流量净额分别为 1,108.67 万元、1,446.18 万元和-1,236.42 万元，发行人收现率分别为 61.48%、49.09%和 41.66%。

请发行人：

(1) 说明商业承兑汇票的客户、金额等，迪链供应链票据的具体情况，相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定。

(2) 说明票据开具、取得、背书转让的交易情况、主体、是否存在关联方，票据开具金额与客户销售额是否匹配，是否存在票据融资情形。

(3) 说明票据期后兑付情况，是否存在票据未能兑付情形，结合同行业可比公司坏账准备计提比例说明坏账准备计提的充分性。

(4) 结合期后回款情况、购买保险条款及历史理赔情况说明发行人应收账款计提比例显著低于同行业可比公司是否合理，发行人计提的坏账损失能否覆盖已发生的损失。

(5) 列示主要客户信用期情况、结算工具情况，说明是否给予比亚迪等客户较长信用期，结合客户入股、采购时点、应收账款回收情况说明是否存在突击交易情形。

(6) 对比发行人与同行业可比公司收现率、经营性现金流、客户信用期、应收账款占比等的差异情况，说明发行人应收账款及现金流相关指标与同行业可比公司存在差异的原因及合理性，是否符合行业惯例。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

一、 发行人回复：

(一) 说明商业承兑汇票的客户、金额等，迪链供应链票据的具体情况，相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定。

1、报告期内，公司通过商业承兑汇票结算的客户、金额等情况如下

单位：万元

年度	客户	金额	列报
2022 年度	/	/	/
2021 年度	河南绿动能源科技有限公司	60.00	应收票据
	小计	60.00	
2020 年度	深圳市比亚迪供应链管理有限公司	310.81	应收票据
	天津力神电池股份有限公司	1,615.63	应收票据
	多氟多新能源科技有限公司	80.00	应收票据
	小计	2,006.44	

2、报告期内，公司收到迪链供应链票据的具体情况如下：

期间	迪链票据获取情况	出票人/承兑人	是否 可转 让/ 贴现	列报
2022 年度	47,019.74	深圳市比亚迪供应链管理有限公司	是	应收账款
2021 年度	10,565.78	深圳市比亚迪供应链管理有限公司	是	应收账款
2020 年度	649.49	深圳市比亚迪供应链管理有限公司	是	应收账款
小计	58,235.01			

3、相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定

根据新金融工具准则以及《关于严格执行企业会计准则切实做好企业 2021 年年报工作的通知》（财会〔2021〕32 号）的规定，结合公司管理商业承兑汇票的业务模式（以收取合同现金流量为目的），商业承兑汇票在“应收票据”中列报。

根据 2021 年 12 月财政部发布的《关于严格执行企业会计准则切实做好企业 2021 年年报工作的通知》（财会〔2021〕32 号）：“企业因销售商品、提供服务等取得的、不属于《中华人民共和国票据法》规范票据的‘云信’、‘融信’等数字化应收账款债权凭证，不应当在‘应收票据’项目中列示。企业管理‘云信’、‘融信’等

的业务模式以收取合同现金流量为目标的，应当在‘应收账款’项目中列示”。报告期内，公司客户比亚迪供应链通过迪链供应链票据支付货款，该类供应链票据实质为数字化应收账款债权凭证，且公司以收取合同现金流量为目的，报告期内未进行背书转让或贴现，因此公司将比亚迪供应链票据列报在“应收账款”科目。

（二）说明票据开具、取得、背书转让的交易情况、主体、是否存在关联方，票据开具金额与客户销售额是否匹配，是否存在票据融资情形。

1、报告期内，票据开具、取得相应的交易情况、主体名称情况、是否存在关联方情况，票据开具金额与客户销售额是否匹配

报告期内，客户通过票据结算方式与公司结算货款的金额分别为 16,458.29 万元、25,034.94 万元和 21,552.33 万元，通过票据结算方式的客户数量较多，但主要集中在大客户结算交易过程中。

报告期内，以票据结算的前 20 大客户具体情况如下：

（1）2022 年度

单位：万元

序号	主体名称	金额	占当期收到票据比例 (%)	应收票据对应的交易内容	当期销售收入 (含税)	收到票据占销售收入比例 (%)	是否存在关联关系
1	宁德新能源科技有限公司	6,475.55	30.05	销售商品	7,323.65	88.42	否
2	深圳市春晓电子材料有限公司	2,088.05	9.69	销售商品	2,034.31	102.64	否
3	珠海鹏辉能源有限公司	1,799.28	8.35	销售商品	2,334.62	77.07	否
4	广州鹏辉能源科技股份有限公司	997.24	4.63	销售商品	927.20	107.55	否
5	天津力神电池股份有限公司	981.23	4.55	销售商品	1,178.64	83.25	否
6	安徽五行动力新能源有限公司	901.75	4.18	销售商品	671.01	134.39	否
7	佛山市实达科技有限公司	745.02	3.46	销售商品	713.03	104.49	否
8	江苏双登富朗特新能源有限公司	728.28	3.38	销售商品	746.56	97.55	否
9	安普瑞斯（无锡）有限公司	629.78	2.92	销售商品	721.27	87.32	否
10	深圳市泰福能科	510.11	2.37	销售商品	463.61	110.03	否

	技有限公司						
11	湖州天丰电源有限公司	454.68	2.11	销售商品	279.35	162.77	否
12	江西省倍特力新能源有限责任公司	411.79	1.91	销售商品	484.62	84.97	否
13	珠海汉格能源科技有限公司	401.57	1.86	销售商品	187.05	214.68	否
14	安徽省银瑞电池科技有限公司	333.73	1.55	销售商品	273.95	121.82	否
15	湖南泰和美新能源科技有限公司	330.10	1.53	销售商品	949.63	34.76	否
16	多氟多新能源科技有限公司	325.00	1.51	销售商品	153.54	211.67	否
17	江苏三正新能源有限公司	296.36	1.38	销售商品	307.12	96.50	否
18	湖南高远电池有限公司	293.55	1.36	销售商品	283.78	103.44	否
19	东莞新能源科技有限公司	276.17	1.28	销售商品	307.07	89.94	否
20	佛山市顺德区精锐电池科技有限公司	250.00	1.16	销售商品	990.36	25.24	否
	小计	19,229.24	89.22	/	/	/	/

(2) 2021 年度

单位：万元

序号	主体名称	金额	占当期收到票据比例(%)	应收票据对应的交易内容	当期销售收入(含税)	收到票据占销售收入比例(%)	是否存在关联关系
1	宁德新能源科技有限公司	6,220.09	24.85	销售商品	5,646.96	110.15	否
2	珠海鹏辉能源有限公司	3,257.69	13.01	销售商品	2,271.98	143.39	否
3	天津力神电池股份有限公司	1,349.57	5.39	销售商品	1,974.97	68.33	否
4	深圳市春晓电子材料有限公司	1,715.79	6.85	销售商品	1,799.88	95.33	否
5	深圳市泰福能科技有限公司	1,377.14	5.50	销售商品	1,091.05	126.22	否

6	佛山市实达科技有限公司	953.00	3.81	销售商品	836.89	113.87	否
7	安徽五行动力新能源有限公司	905.52	3.62	销售商品	978.71	92.52	否
8	广州鹏辉能源科技股份有限公司	857.55	3.43	销售商品	893.35	95.99	否
9	江苏双登富朗特新能源有限公司	694.61	2.77	销售商品	704.51	98.59	否
10	湖州天丰电源有限公司	658.58	2.63	销售商品	640.23	102.87	否
11	安普瑞斯(无锡)有限公司	647.96	2.59	销售商品	626.69	103.39	否
12	东莞新能源科技有限公司	518.03	2.07	销售商品	499.67	103.67	否
13	河南平煤国能锂电有限公司	479.47	1.92	销售商品	85.41	561.36	否
14	多氟多新能源科技有限公司	420.00	1.68	销售商品	450.45	93.24	否
15	天捷能源科技有限公司	388.53	1.55	销售商品	461.47	84.19	否
16	安徽省银瑞电池科技有限公司	355.64	1.42	销售商品	404.26	87.97	否
17	江西省倍特力新能源有限责任公司	253.45	1.01	销售商品	339.83	74.58	否
18	东莞维科电池有限公司	249.03	0.99	销售商品	246.34	101.09	否
19	珠海汉格能源科技有限公司	225.48	0.90	销售商品	607.69	37.1	否
20	江苏三正新能源有限公司	201.20	0.80	销售商品	201.84	99.68	否
小计		21,728.33	86.79	/	/	/	/

(3) 2020 年度

单位：万元

序号	主体名称	金额	占当期收到票据比例(%)	应收票据对应的交易内容	当期销售收入(含税)	收到票据占销售收入比例(%)	是否存在关联关系
1	深圳市泰福能科技有限公司	1,827.72	11.11	销售商品	2,084.24	87.69	否
2	天津力神电池股份有限公司	1,715.63	10.42	销售商品	1,753.26	97.85	否
3	珠海鹏辉能源有限公司	1,687.01	10.25	销售商品	2,664.41	63.32	否
4	深圳市春晓电子材料有限公司	1,472.80	8.95	销售商品	1,582.60	93.06	否
5	宁德新能源科技有限公司	1,104.11	6.71	销售商品	1,753.60	62.96	否
6	深圳格林德能源集团有限公司	745.24	4.53	销售商品	325.48	228.96	否
7	安徽五行动力新能源有限公司	685.60	4.17	销售商品	798.59	85.85	否
8	广州鹏辉能源科技股份有限公司	671.97	4.08	销售商品	717.79	93.62	否
9	江苏双登富朗特新能源有限公司	426.51	2.59	销售商品	497.67	85.70	否
10	安普瑞斯(无锡)有限公司	421.54	2.56	销售商品	496.68	84.87	否
11	佛山市实达科技有限公司	420.13	2.55	销售商品	836.73	50.21	否
12	江西格林德能源有限公司	376.28	2.29	销售商品	349.28	107.73	否
13	风帆有限责任公司新能源分公司	364.25	2.21	销售商品	322.89	112.81	否
14	河南平煤国能锂电有限公司	360.00	2.19	销售商品	778.05	46.27	否

15	深圳市比亚迪供应链管理有限公司	310.81	1.89	销售商品	1,109.31	28.02	否
16	东莞维科电池有限公司	309.69	1.88	销售商品	360.34	85.94	否
17	湖北宇隆新能源有限公司	292.66	1.78	销售商品	433.21	67.56	否
18	安徽省银瑞电池科技有限公司	274.74	1.67	销售商品	341.24	80.51	否
19	湖州天丰电源有限公司	230.10	1.40	销售商品	400.29	57.48	否
20	江西华昊新能源有限公司	225.98	1.37	销售商品	373.90	60.44	否
小计		13,922.77	84.60	/	/	/	/

填表说明：部分客户用银行承兑汇票结算上一年末应收账款，导致当年度票据结算金额占当年收入比例超过100%。

2、报告期内，票据背书转让的交易情况、对应的主体名称情况、是否存在关联方，是否存在票据融资情形

报告期内，公司用于结算供应商货款的背书票据金额分别为 10,530.19 万元、19,619.37 万元和 21,033.90 万元，通过票据结算方式的客户数量较多，但主要集中在大客户结算交易过程中。

报告期内，公司票据背书的主要供应商情况如下：

(1) 2022 年度

单位：万元

供应商名称	金额	占当期背书的比例 (%)	背书票据对应的交易内容	是否存在关联关系
洛阳万基铝加工有限公司	9,105.35	43.29	购买商品	否
上海福和铝业有限公司	1,489.36	7.08	购买商品	否
厦门长塑实业有限公司	1,540.74	7.33	购买商品	否
上海维凯光电新材料有限公司	1,387.43	6.60	购买商品	否

张家港康得新光电材料有限公司	1,408.16	6.69	购买商品	否
上海帕卡瀚精有限公司	1,128.30	5.36	购买商品	否
江苏中基复合材料有限公司	987.51	4.69	购买商品	是
浙江南洋科技有限公司	775.15	3.69	购买商品	否
上海紫颀包装材料有限公司	725.05	3.45	租赁付款	否
上海孟勇化工有限公司	386.91	1.84	购买商品	否
小计	18,933.96	90.02	/	/

(2) 2021 年度

单位：万元

供应商名称	金额	占当期背书的比例 (%)	背书票据对应的交易内容	是否存在关联关系
上海福和铝业有限公司	5,095.35	25.97	购买商品	否
上海富思特包装材料有限公司	4,154.46	21.18	购买商品	否
上海维凯光电新材料有限公司	1,995.04	10.17	购买商品	否
张家港康得新光电材料有限公司	1,647.06	8.4	购买商品	否
厦门长塑实业有限公司	1,144.66	5.83	购买商品	否
上海帕卡瀚精有限公司	771.13	3.93	购买商品	否
江阴市汇通印刷包装机械有限公司	573.61	2.92	购买商品	否
上海紫颀包装材料有限公司	567.03	2.89	租赁付款	是
西安新达机械有限公司	479.97	2.45	购买商品	否
双日（上海）有限公司	399.75	2.04	购买商品	否
小计	16,828.06	85.78	/	/

(3) 2020 年度

单位：万元

供应商名称	金额	占当期背书的比例 (%)	背书票据对应的交易内容	是否存在关联关系
上海福和铝业有限公司	4,556.22	43.27	购买商品	否
上海紫颀包装材料有限公司	844.66	8.02	租赁付款	是
上海维凯光电新材料有限公司	831.94	7.90	购买商品	否
张家港康得新光电材料有限公司	560.49	5.32	购买商品	否
厦门长塑实业有限公司	507.05	4.82	购买商品	否
上海共聚化工有限公司	500.76	4.76	购买商品	否
上海帕卡瀚精有限公司	393.85	3.74	购买商品	否
双日（上海）有限公司	356.22	3.38	购买商品	否
江阴市汇通印刷包装机械有限公司	352.76	3.35	购买商品	否
江苏九天光电科技有限公司	238.51	2.26	购买商品	否
小计	9,142.46	86.82	/	/

如上表所示，公司接受银行承兑汇票回款的客户均为公司的客户，公司接收银行承兑汇票背书转入的情况均为客户采用票据方式支付铝塑膜货款，存在真实的交易背景。公司将收到的票据予以背书的交易对象均为公司上游供应商。

报告期内，不存在来自于关联企业的应收票据，但存在背书转让给关联方上海紫颀包装材料有限公司的银行承兑汇票，均用于支付厂房的租赁费用。报告期内的金额分别为 844.66 万元、567.03 万元和 725.05 万元，占报告期内的背书票据金额总量的 8.01%、2.89% 和 3.45%。

报告期内，存在部分客户收到票据数量金额超过当期销售收入金额的现象，主要系偿还上期欠款，偿还金额与上期应收账款余额相匹配。

（三）说明票据期后兑付情况，是否存在票据未能兑付情形，结合同行业可比公司坏账准备计提比例说明坏账准备计提的充分性

1、报告期各期，应收票据期后兑付情况如下：

单位：万元

项目	2022-12-31	2021-12-31	2020-12-31
应收票据 a	2,842.63	4,626.10	6,678.84
应收款项融资 b	1,458.00	880.77	1,325.64
其他流动负债 c	2,380.44	3,836.58	4,233.19
期末在手票据 d=a+b-c	1,920.19	1,670.29	3,771.29
其中：商业承兑汇 票	-	60.00	1,766.91
银行承兑汇票	1,920.19	1,610.29	2,004.38
期后未到期金额	1891.33	-	-
到期兑付金额	28.86	1,670.29	3,771.29

注：应收票据期后兑付情况的统计日期截至 2023 年 2 月 28 日。

报告期内公司存在到期无法正常兑付的情况，无法按期兑付的票据明细如下：

单位：万元

票据号	出票人	前手	票据类型	出票日	到期日	金额	备注
32058400 70092021 09290419 86323	深圳市创 富港实 业有限公司	凤凰新能 源(惠州) 有限公司	银行票据	2021/9/29	2022/3/29	10.00	已于 2022-07- 12 日收 到回款

报告期内公司存在到期无法兑付的票据，其中收取来自于客户凤凰新能源（惠州）有限公司的银行承兑汇票未能正常兑付，主要系公司将获取的票据背书给供应商上海依顶胶制品有限公司，该票据到期时间为 2022 年 3 月 29 日。该票据已于 2022 年 7 月 12 日兑付。

2、结合同行业可比公司坏账准备计提比例说明坏账准备计提的充分

(1) 公司与同行业可比上市公司应收账款及应收票据坏账准备按账龄计提政策的对比情况如下：

账龄	道明光学	璞泰来	新纶新材	明冠新材	紫江新材
6 个月以内	-	-	-	-	0.3

6-12个月	-	-	-	-	1
1年以内	5	-	5	5	0-1
1-2年	20	-	10	10	5
2-3年	50	-	20	30	10
3-4年	100	-	50	100	40
4-5年	100	-	80	100	80
5年以上	100	-	100	100	100

(2) 应收账款及应收票据计提比例低的原因是否充分

公司应收账款及应收票据计提坏账比率略低于道明光学、新纶新材，主要是因为：①公司在铝塑膜行业处于国内领先地位，使得公司具有较强的客户筛选能力，主动避免货款风险。公司产品面向的客户以大、中型客户为主，其回款能力较强；②公司作为紫江企业的子公司，执行与其母公司一致的会计政策，且近年来企业无大额实际坏账产生；③报告期内，公司应收账款账龄1年以内的占比分别为94.67%、93.36%和97.98%，应收账款账龄主要集中于一年以内，为了避免可能存在拖欠、破产或者无力偿还应收账款的客户，公司购买了上海出口信用保险公司上海分公司的应收账款保险，协议约定：“买方拖欠情况下，被保险人最迟应不超过该特定买方最长信用期限截止日后的10日内向保险人提交《可能损失通知书》，赔偿比例占应收账款的90%”。

总体来看，报告期内公司应收账款及应收票据质量良好，账龄结构较为合理，期后收回情况良好，公司已基于谨慎性原则，充分、合理地计提了坏账准备。

(四) 结合期后回款情况、购买保险条款及历史理赔情况说明发行人应收账款计提比例显著低于同行业可比公司是否合理，发行人计提的坏账损失能否覆盖已发生的损失。

1、结合期后回款情况、购买保险条款及历史理赔情况说明发行人应收账款计提比例显著低于同行业可比公司是否合理

(1) 期后回款情况

截至2023年2月28日，公司应收账款回款情况如下：

单位：万元

报表截止日	应收账款余额	期后回款金额	回款占期末应收账
-------	--------	--------	----------

			款比例 (%)
2022 年 12 月 31 日	45,585.34	8,115.75	17.80
2021 年 12 月 31 日	19,956.34	19,062.19	95.52
2020 年 12 月 31 日	11,241.05	10,584.54	94.16

如上图所示，公司期后回款较为稳健，截至 2023 年 2 月 28 日，公司报告期内的应收账款回款比例分别为 94.16%、95.52% 和 17.80%，不存在大额逾期未回款的情况。

(2) 购买保险条款

公司向中国出口信用保险公司购买了应收账款保险，保险合同主要条款如下：

事项	指标
年度保险额度	100,000,000.00 元
赔偿比例	90%，但《信用限额审批通知单》另有规定除外
最长信用期限	180 天
最高赔偿限额	CNY20,000,000.00
最低保险费	550,000.00 元人民币
发票开票期限	交付后 45 天
索赔条件	(一) 买方破产或无力偿付债务风险发生之日起 10 日内；
	(二) 买方拖欠情况下最迟应不超过最长信用期限截止日后的 10 日内。“买方拖欠情况下，被保险人最迟应不超过该特定买方最长信用期限截止日后的 10 日内向保险人提交《可能损失通知书》，赔偿比例占应收账款的 90%”。被保险人向保险人请求赔偿的诉讼时效期间为二年，自其知道或者应当知道本保险单承保范围内的损失发生之日起计算。

(3) 历史理赔情况

单位：万元

时间	公司	赔偿金额	对应债权金额
2020 年 1 月	维动新能源股份有限公司	20.57	22.85
2020 年 9 月	东莞赣锋电子有限公司	18.20	20.22
2021 年 11 月	泰州纳新新能源科技有限公司	36.94	41.04
小计		75.70	84.11

按照理赔协议条款约定，理赔金额按发生债权金额的 90% 进行理赔，报告期内，公司共计理赔金额 75.70 万元，公司历史上未出现大额理赔情况。

综上所述，报告期内公司无大额逾期未回款的情况，且保险条款约定的赔付条件明晰，同时历史应收账款发生理赔情况较少，故公司应收账款计提比例低于同行业可比公司具有合理性。

2、发行人计提的坏账损失能否覆盖已发生的损失

对于存在信用风险的逾期款项，报告期内，其期后实际产生坏账损失并核销金额分别为 0.00 万元、25.98 万元和 0.00 万元（2022 年因债务重组核销坏账金额 377.12 万元），占各期末应收账款的余额比例分别为 0.00%、0.13% 和 0.00%（2022 年因债务重组核销坏账金额占应收账款余额比例为 0.84%），报告期各期计提的应收账款坏账准备分别为 340.70 万元，611.12 万元和 965.82 万元，已足够覆盖上述已发生的损失。

（五）列示主要客户信用期情况、结算工具情况，说明是否给予比亚迪等客户较长信用期，结合客户入股、采购时点、应收账款回收情况说明是否存在突击交易情形。

1、列示主要客户信用期情况、结算工具情况，说明是否给予比亚迪等客户较长信用期

序号	客户	信用期	结算工具
1	深圳比亚迪供应链管理有限公司	到票月结 30 天，开 7 个月迪链（2022 年 7 月起，调整为 8 个月迪链）	迪链票据
2	宁德新能源科技有限公司	货到月结，到票起算	银行承兑汇票
3	广州鹏辉能源科技股份有限公司	120 天结算周期	银行承兑汇票
4	珠海鹏辉能源有限公司	120 天结算周期	银行承兑汇票
5	天津力神电池股份有限公司	120 天结算周期	银行承兑汇票
6	深圳市春晓电子材料有限公司	除 P 系列型号外 10 万平额度，自发货之日起 60 天内结清以银行承兑汇票支付	银行承兑汇票
7	深圳市泰福能科技有限公司	500 万额度 60 天内以银行承兑汇票支付	银行承兑汇票

报告期内，公司给予比亚迪供应链更长的信用期，主要系以下两方面考虑，一方面公司下游客户目前所处的动力电池市场集中度较高，比亚迪供应链在下游市场中占有较高的市场份额，公司对比亚迪供应链的供货已经进入了逐步放量阶段，与比亚迪供应链保持长期稳定的合作关系能够给公司带来新的增长点。另一

方面公司与比亚迪供应链历史合作过程中，比亚迪供应链信用良好，应收账款质量较高。

2、结合客户入股、采购时点、应收账款回收情况说明是否存在突击交易情形。

(1) 比亚迪入股公司的时点为 2021 年，因看好紫江新材在锂电池铝塑膜业务方面的市场竞争力，比亚迪综合考虑了公司的实际经营状况和后续发展规划等因素，且公司亦有融资需求，各方经友好、平等协商一致，达成了以比亚迪及创启开盈的公司主体增资入股事项，具体情况如下：

入股时间	新增股东名称	入股原因	增资股份数(股)	入股价格(元/股)	定价依据
2021.12	比亚迪	看好紫江新材在锂电池铝塑膜业务方面的市场竞争力,综合考虑了发行人的实际经营状况和后续发展规划等因素	2,300,000	20.65	以公司资产评估结果为依据经各方协商确定
	创启开盈(比亚迪的员工跟投平台)		23,000		

公司于 2004 年开启铝塑膜项目伊始便与比亚迪建立了联系,并开展了一系列铝塑膜样品的沟通、测试与改良工作。经过多年各方的测试及验证工作,公司于 2018 年下半年正式与比亚迪供应链开始批量化的订单合作。因此,比亚迪供应链向公司采购铝塑膜的量逐步增长时点在比亚迪入股公司之前,不存在突击交易的情形。

(2) 比亚迪供应链兑付情况

截至 2023 年 2 月 28 日,公司收到的比亚迪供应链开具的迪链票据兑付情况如下:

单位:万元

序号	出票日期	票据编号	金额	出票人	兑付日期
1	2020/7/20	D20072001300-001	108.07	深圳市比亚迪供应链管理有限公司	2021/2/25
2	2020/8/18	D20081801286-001	84.62		2021/3/25
3	2020/9/17	D20091701479-001	97.73		2021/4/25
4	2020/10/20	D20102001530-001	80.19		2021/5/25
5	2020/11/18	D20111801438-001	128.04		2021/6/25
6	2020/12/18	D20121801889-001	150.84		2021/7/26

7	2021/1/19	D21011900798-001	162.24		2021/8/25
8	2021/2/19	D21021902606-001	177.68		2021/9/26
9	2021/3/18	D21031801264-001	290.70		2021/10/25
10	2021/4/19	D21041900320-001	408.55		2021/11/25
11	2021/5/18	D21051801798-001	326.56		2021/12/25
12	2021/6/18	D21061801595-001	589.07		2022/1/25
13	2021/7/19	D21071901909-001	801.60		2022/2/25
14	2021/8/18	D21081801501-001	1,023.11		2022/3/25
15	2021/9/18	D21091800970-001	1,405.68		2022/4/25
16	2021/10/18	D21101802300-001	1,455.49		2022/5/25
17	2021/11/18	D21111803176-001	1,864.46		2022/6/27
18	2021/12/20	D21122000914-001	2,060.65		2022/7/25
19	2022/1/18	D22011802555-001	2,667.43		2022/8/25
20	2022/2/18	D22021806810-001	3,200.97		2022/9/25
21	2022/3/18	D22031805035-001	3,020.85		2022/10/25
22	2022/4/18	D22041803789-001	2,740.82		2022/11/25
23	2022/5/17	D22051702985-001	3,957.50		2022/12/25
24	2022/6/17	D22061704142-001	4,030.18		2023/1/25
25	2022/7/18	F22071806565-001	546.73		2023/2/25
	小计		31,379.76		

报告期内，比亚迪供应链按照双方约定，采用迪链票据支付货款，并在迪链票据到期后按期兑付，付款情况良好，且比亚迪供应链与公司的结算方式在入股前后保持一致。

综上所述，比亚迪入股公司发生在2021年12月，但公司于2004年开启铝塑膜项目伊始便与比亚迪建立了联系，于2018年下半年正式与比亚迪开始批量化的订单合作，且2020年进入放量合作阶段，入股时间和采购时间上并不存在关联关系，故不存在突击交易情形。此外，公司与比亚迪供应链合作期间产生的应收账款均按照协议约定，采用7个月迪链票据结算（2022年7月起，调整为8个月迪链），回款情况良好，入股前后结算方式并未发生重大变化，故不存在突击交易的情形。

(六) 对比发行人与同行业可比公司收现率、经营性现金流、客户信用期、应收账款占比等的差异情况，说明发行人应收账款及现金流相关指标与同行业可比公司存在差异的原因及合理性，是否符合行业惯例。

报告期内，可比公司收现率、经营性现金流、客户信用期、应收账款占比的差异情况如下：

1、可比公司收现率

报告期内，公司与同行业可比公司的收现率的比对情况如下：

单位：%

公司简称	2022 年度	2021 年度	2020 年度
道明光学	77.20	126.92	124.80
璞泰来	83.33	81.18	69.55
新纶新材	103.57	123.70	141.36
明冠新材	93.31	76.51	62.49
可比公司平均 (a)	89.35	102.07	99.55
紫江新材 (b)	48.78	41.66	49.09
背书贴现票据还原后收现率 (c)	78.82	94.94	94.93
差异率 $d=(a-c)/a*100$	11.79	6.99	4.64

注：数据来源 Wind 资讯、可比公司公开信息。背书贴现票据还原后收现率 (c) 是基于假设将票据的背书视同现金收支，且将不符合终止确认条件的票据贴现视同经营活动的现金流入。

报告期内，公司收现率分别为 49.09%、41.66% 和 48.78%，整体低于同行业可比公司的平均水平。主要有以下方面原因：①由于公司较多客户在货款结算时使用票据方式支付，票据回款本身不产生现金流，导致当期公司销售商品、提供劳务收到的现金和收现率均较低。报告期内，将背书贴现票据还原后收现率分别为 94.93%、94.94% 和 78.82%，销售收款与销售收入整体匹配；②公司大客户比亚迪供应链的信用期较长，虽然比亚迪供应链严格按照信用期付款，但由于公司对比亚迪供应链的销售规模占公司整体销售规模的比例较高，所以截至报告期末，公司对比亚迪供应链的应收账款较高，导致销售商品、提供劳务收到的现金较少，从而导致报告期内的收现率较低；③报告期内，随着公司业务规模的不断扩大，公司销售商品、提供劳务收到的现金逐年增长，但是由于主营业务收入复合增长

率达到 73.81%，增长速度远高于销售商品、提供劳务收到的现金增速，导致公司报告期内的收现率低于同行业可比公司的水平。

2、可比公司经营性现金流

报告期内，公司与同行业可比公司的经营性现金净流入比对情况如下：

单位：万元

公司简称	2022 年度	2021 年度	2020 年度
道明光学	13,637.43	54,905.76	78,340.88
璞泰来	122,336.17	172,511.36	69,356.35
新纶新材	79.23	10,140.90	35,018.88
明冠新材	8,298.42	-9,325.51	3,362.22
可比公司平均 a	36,087.81	57,058.13	46,519.58
紫江新材 b	-8,201.80	-1,236.42	1,446.18
差异率 c=(a-b)/a*100	122.73	102.17	96.89

注：数据来源 Wind 资讯、可比公司公开信息。

报告期内，公司经营性现金流分别为 1,446.18 万元、-1,236.42 万元和-8,201.80 万元，整体低于行业平均水平，主要由于公司专注于铝塑膜行业的生产和销售。报告期内，公司铝塑膜销售占营业收入比重均超过 99%，而同行业可比公司产品种类多元化，铝塑膜占其整体的收入比重较小。因为公司的客户结构与同行业可比公司的不同，导致公司经营性现金流情况与同行业可比公司存在一定的差异。另一方面，公司大客户比亚迪供应链的信用期较长，虽然比亚迪供应链严格按照信用期付款，但由于公司对比亚迪供应链的销售规模占公司整体销售规模的比例较高，所以截至报告期末，公司对比亚迪供应链的应收账款较高，导致报告期内的经营性现金流入较低。

3、可比公司信用期

报告期内，公司与同行业可比公司的信用政策情况如下：

公司简称	信用期
道明光学	未披露
璞泰来	信用期通常为 3-6 个月
新纶新材	未披露
明冠新材	90 天，信用期计算起点为产品签收并开票完成后

紫江新材	(1) 新开发的客户或经公司评估信用分值不高的客户, 公司采用款到发货的销售模式, 不给予信用期; (2) 长期合作的客户, 公司根据客户的整体采购规模, 历史合作信用及未来订单的增量等因素综合考量, 给予客户月结 30 天、60 天、120 天不等信用期, 具体由双方协商确认; (3) 给予大客户比亚迪供应链信用期: 到票月结 30 天, 采用迪链票据结算, 票据周期为 7 个月 (2022 年 7 月起, 调整为 8 个月迪链);
-------------	---

注: 数据来源 Wind 资讯、可比公司公开信息。

由上表见, 除给予比亚迪供应链的信用期较长外, 公司信用政策与同行业可比公司不存在较大差异。

4、可比公司应收账款占比情况

报告期内, 公司与同行业可比公司应收账款净额占营业收入的比重情况如下:

单位: %

公司简称	2022 年度	2021 年度	2020 年度
道明光学	24.67	22.00	20.44
璞泰来	25.84	21.44	32.19
新纶新材	20.44	14.98	23.43
明冠新材	24.29	32.77	44.49
可比公司平均 a	23.81	22.80	30.14
紫江新材 b	63.73	52.78	47.03
差异率 c=(a-b)/a*100	-62.64	-56.81	-35.92

注: 数据来源 Wind 资讯、可比公司公开信息。

公司应收账款净额占营业收入的比重显著高于同行业可比公司的平均水平。近年来, 公司为了提高市场占有率, 增加客户粘性, 在综合评估客户的资金状况、历史回款情况及发生坏账的可能性后, 适当延长部分大型客户的信用期。

二、申报会计师回复:

1、核查程序

申报会计师执行了以下核查程序:

- (1) 获取了发行人报告期应收票据台账, 查验了账面记录的票据信息与票据台账记录的是否一致;

- (2) 进入发行人迪链票据系统,查看迪链票据的收支情况是否与收入相匹配,查验了迪链票据系统的具体条款包括承兑方式、转让方式、贴现、融资等。查看了迪链票据的到期兑付情况;
- (3) 获取了发行人各报告期期末应收票据明细表,对期末应收票据进行监盘,检查发行人期末应收票据期后兑付情况,判断是否存在不能对付的情形;
- (4) 获取应收账款及应收票据坏账计提表、账龄明细表,抽取样本测试账龄的准确性,对账龄进行复核,统计各报告期期末应收账款的逾期金额及占比、预期账龄、期后回款情况及比例等,了解客户预期情况及原因并查验管理层相关的判断是否合理;
- (5) 查阅主要客户的合同、协议及相关交易单据;查阅发行人应收账款明细表、应收账款变动表、应收账款账龄表;访谈发行人相关人员了解逾期客户的信用状况;了解针对逾期客户单项计提坏账准备情况;
- (6) 了解发行人报告期内的信用政策是否存在重大变动,复核主要客户信用政策的变动情况;
- (7) 对应收账款及应收票据执行了函证程序;
- (8) 查阅同行业可比公司招股说明书、年度报告等公开资料,查验公司的应收账款及应收票据计提比例是否符合行业特征及差异原因。

2、核查结论

经核查,申报会计师认为:

- (1) 发行人迪链票据列报合理,符合《企业会计准则》的相关规定;
- (2) 发行人的票据取得、背书等情况均是基于真实业务背景而发生的交易,发行人不存在票据融资行为;

(3) 发行人除已经披露的已到期未能承兑的票据外不存在其他无法承兑的票据情况；

(4) 发行人期后回款情况良好，账龄结构合理，发行人对于坏账的计提能覆盖已发生的损失；

(5) 发行人信用期、结算方式、结算周期等符合公司自身经营状况，不存在对个别客户放宽信用期、结算周期改变结算方式等情况，不存在突击交易的情形；

(6) 发行人与同行业可比公司的收现率、经营性现金流、应收账款占比、客户信用期等差异情况符合发行人自身特点及经营状况，符合行业惯例。

问题 10、关于存货

申请文件显示，发行人发出商品、在产品、库存商品、原材料增幅较大，部分发出商品存放于客户寄售仓及第三方物流仓。发行人未计提存货跌价准备。

请发行人：

(1) 按照存货存放地点列示存货项目的金额及占比等，说明未存放于发行人仓库的产品情况、客户情况、存放原因及合理性，是否符合行业惯例。

(2) 说明寄售销售收入确认时点，与正常销售是否存在差异，是否存在跨期确认收入情形。

(3) 说明寄售仓库的所有权人的具体情况，与发行人或客户是否存在关联关系，服务费的确认依据及公允性，寄售合同的违约责任、赔偿条款等，是否存在主要权利义务约定不明的情形，是否存在存货毁损、灭失等情形。

(4) 说明主要存货项目的变动原因及合理性，与发行人业务规模变动是否具有 consistency，与可比公司存货项目构成是否存在明显差异，存货构成是否符合行业惯例。

(5) 说明原材料、半成品、发出商品、库存商品等项目的存货跌价准备计提政策，存货跌价准备的测算过程及效果，存货跌价准备的计提是否充分。

(6) 说明存货中库存商品单位成本与当期结转营业成本部分产品单位成本的比较情况，生产成本归集及结转主营业务成本的完整性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

一、 发行人回复：

(一) 按照存货存放地点列示存货项目的金额及占比等，说明未存放于发行人仓库的产品情况、客户情况、存放原因及合理性，是否符合行业惯例。

1、按照存货存放地点列示存货项目的金额及占比等

单位：万元、%

存放仓库	存货项目	2022-12-31		2021-12-31		2020-12-31	
		期末金额	存货占比	期末金额	存货占比	期末金额	存货占比
在途物资	发出商品	1,145.86	8.29	925.74	8.66	287.48	7.45
工厂车间及备用库	原材料、在产品、库存商品	8,573.54	62.01	7,143.75	66.84	3,572.64	92.55
比亚迪寄售仓	发出商品	3,652.89	26.42	1,892.69	17.71	-	-
第三方物流仓	发出商品	454.40	3.29	724.91	6.78	-	-
合计		13,826.70	100.00	10,687.09	100.00	3,860.12	100.00

2、未存放于发行人仓库的产品情况、客户情况、存放原因及合理性，是否符合行业惯例

仓库	存货项目	产品情况	客户情	存放原因及合理性	是否符合
----	------	------	-----	----------	------

			况		行业惯例
比亚迪寄售仓	发出商品	正常待售产品	比亚迪	为满足比亚迪高效率生产要求, 比亚迪供应链要求公司采用寄售模式进行销售, 该模式属于比亚迪供应链通用销售模式, 具有一定的商业合理性	是
第三方物流仓	发出商品	正常待售产品	比亚迪	由于比亚迪西宁工厂距离公司生产基地路途较远, 公司为了满足大客户需求, 在比亚迪工厂附近租赁储备仓库, 用于备货使用, 具有商业合理性	是

(二) 说明寄售销售收入确认时点, 与正常销售是否存在差异, 是否存在跨期确认收入情形

1、寄售销售与常规销售的收入确认时点

公司根据客户订单安排产品出库发货, 由第三方物流公司将货物发往客户指定地点, 收入确认的具体方法如下:

项目	客户类型	实现销售具体流程	收入确认的具体方法	收入确认时点
一般模式	所有客户	针对一般模式交付的产品, 由公司运至购买方指定交货地点, 双方最终的交易以需方实际验收数量为准。	将货物运至购买方指定交货地点, 移交给客户并经其验收后确认控制权转移, 并相应确认收入。	经需方验收后确认收入。
寄售模式	比亚迪	针对采取寄售模式交付的产品, 采购订单上的产品数量是一定时期内需方实际使用产品的总数量, 双方最终的交易数量以需方实际投入生产的产品数量为准, 对于已通过需方验收入库但未由需方实际投入生产的产品, 需方不承担购买的责任; 针对非寄售模式交付的产品, 双方最终的交易数量以需方实际验收入库的数量为准。 比亚迪建立了供应商管理系统, 公司通过该系统接受订单、发货确认、获取发票开具信息、财务对账等, 因此基于合同约定及双方业务实质, 公司在进行收入确认时, 需要获取其供应商管理系统领用记录。	将货物运至购买方指定交货地点, 移交给客户验收并经其领用后确认控制权转移, 并相应确认收入。	经需方验收并经其领用后确认收入。

2、存在不同收入确认方式的原因

公司主营业务为 3C 数码、动力、储能等软包锂电池用铝塑膜研发、生产、销售。公司根据与客户签订的销售合同或订单约定的交货期将货物运至购买方指定交货地点，针对不同客户交货方式公司制定了不同的收入确认方式：（1）对于一般模式，公司将产品移交给客户并经其验收后确认收入；（2）对于寄售模式，比亚迪建立了供应商管理系统，深度集成供应商关系管理和产品采购等相关功能，有助于实现精细化采购与库存管理。公司通过该系统接受订单、发货确认、获取发票开具信息、财务对账等，公司在进行收入确认时，需要获取其供应商管理系统领用记录。

存在不同收入确认方式在锂电池行业上游供应商中较为常见，如湖南裕能新能源电池材料股份有限公司、无锡市金杨新材料股份有限公司等。综上，公司存在不同的收入确认政策与相关合同约定的条件、业务特点等相匹配，符合行业惯例。

3、针对不同收入确认方式的内控及执行有效性

公司销售相关的内部控制节点如下：

项目	内部控制节点	描述	相关单据
一般模式	合同/订单审批	公司销售人员负责洽谈合同，销售部组织相关部门进行合同评审。相关部门负责人按职责分工会签合同/订单评审表。评审通过后由销售人员签订销售合同，合同签订后归档至销售部内勤处。	销售合同/订单
	出库审批	① 销售内勤根据与客户约定的交货期在 SAP 系统中生成《发货通知单》。 ② 仓储主管审批 SAP 系统中由销售部内勤创建的《发货通知单》。审批完成后，由仓储部物流专员根据 SAP 系统中的送货地址选定运输单位，并依据具体发货内容安排成品出库。 ③ 仓管员在出库时扫描成品包装的二维码区域，扫描完成后，提交过账发货。仓库管理系统直接将出库数据同步到 SAP 系统，产生 SAP 物料出库凭证，系统提示过账成功，仓库管理系统和 SAP 系统同步扣减成品库存。 ④ 由仓管员在 SAP 系统中打印的送货单随货物运送至客户处。货物运抵目的地后，经客户验收	发货通知单、SAP 物料出库凭证、送货单

项目	内部控制节点	描述	相关单据
		无误并在送货单上确认，由运输单位带回交至财务部。	
	开票	销售部根据出库单信息提交开具发票申请，并保证开票客户及产品等信息与出库信息一致，经财务部审核无误后在系统中进行批准开票，系统内销售订单状态将更新为“已开票”。	销售发票
	确认收入	产品经客户验收通过出具确认单后，由核算会计生成记账凭证，记入相应的应收账款明细账和主营业务收入明细账，记账凭证经会计主管审批。	验收确认单、收入确认记账凭证
	收款	出纳将银行收款回单或票据回单交由应收会计，应收会计根据银行回款信息对应至系统中的销售订单，审核无误后，在 SAP 中进行收款核销，编制收款凭证并附银行收款回单或票据回单，最后提交财务主管复核。	收款回单、收款凭证
	订单审批	公司通过比亚迪的供应商管理系统接受订单，销售部组织相关部门进行订单评审。相关部门负责人按职责分工会签订单评审表。待订单确认无误并签署后，归档至销售部内勤处。	销售订单
寄售模式（比亚迪）	出库审批	<ol style="list-style-type: none"> ① 销售内勤根据与客户约定的交货期在 SAP 系统中生成《发货通知单》。 ② 仓储主管审批 SAP 系统中由销售部内勤创建的《发货通知单》。审批完成后，由仓储部物流专员根据 SAP 系统中的送货地址选定运输单位，并依据具体发货内容安排成品出库。 ③ 仓管员在出库时扫描成品包装的二维码区域，扫描完成后，提交过账发货。仓库管理系统直接将出库数据同步到 SAP 系统，产生 SAP 物料出库凭证，系统提示过账成功，仓库管理系统和 SAP 系统同步扣减成品库存。 ④ 由仓管员在 SAP 系统中打印的送货单随货物运送至客户处。货物运抵目的地后，经客户验收无误并在送货单上确认，由运输单位带回交至财务部。 	发货通知单、SAP 物料出库凭证、送货单
	领用确认	<ol style="list-style-type: none"> ① 客户领用产品后，在其供应商管理系统中录入产品领用日期、领用类别、领用数量等信息，公司可实时查看。公司销售专员每日登陆供应商管理系统，查看客户领用情况，如发现领用异常，立即上报销售主管，与客户联系寻找异常原因。 ② 每月对账日，供应商管理系统自动生成当月对账单，供公司结算、开票。同时，公司可以通 	对账单、供应商管理系统记录

项目	内部控制节点	描述	相关单据
		<p>过查询供应商管理系统生成的收货未结算清单、通过管理系统查询未结算库存情况等方式，获取客户寄售仓中已收货但未领用结算的产品库存情况。公司安排专门销售人员，与客户对接对账事宜。销售专员结合前月未结算数据、当月领用结算数据、当月发货数据、当月未结算数据等，验证各数据的准确性，如发现不一致，或发现领用数量、库存数量异常，立即分析原因，并及时与客户对账寻找差异原因。</p> <p>③ 销售专员每月对账后，将对账情况上报至销售主管，销售主管审核后在供应商管理系统中确认当月对账的产品数量和金额。</p> <p>④ 公司每月定期通过管理系统库存数量进行对账，确认库存结余数量。</p>	
	开票	销售部根据供应商管理系统自动生成的当月对账单提交开具发票申请，并保证开票客户及产品等信息与领用记录一致，经财务部审核无误后在系统中进行批准开票，系统内销售订单状态将更新为“已开票”。	销售发票
	确认收入	产品经客户领用后，由核算会计生成记账凭证，记入相应的应收账款明细账和主营业务收入明细账，记账凭证经会计主管审批。	对账单、供应商管理系统记录、收入确认记账凭证
	收款	出纳将银行收款回单或票据回单交由应收会计，应收会计根据银行回款信息对应至系统中的销售订单，审核无误后，在 SAP 中进行收款核销，编制收款凭证并附银行收款回单或票据回单，最后提交财务主管复核。	收款回单、收款凭证

综上，公司对不同收入确认模式均设计了健全的内部控制，并得到有效执行，不存在跨期确认收入的情形。

（三）说明寄售仓库的所有权人的具体情况，与发行人或客户是否存在关联关系，服务费的确认依据及公允性，寄售合同的违约责任、赔偿条款等，是否存在主要权利义务约定不明的情形，是否存在存货毁损、灭失等情形。

1、寄售仓库的所有权人的具体情况，与发行人或客户是否存在关联关系

比亚迪寄售仓所有权人为公司客户比亚迪供应链的关联公司，公司寄售模式下的存货主要存储于青海弗迪电池有限公司，具体情况如下：

名称	青海弗迪电池有限公司
成立日期	2016-07-19
法定代表人	何龙
注册资本	125,000 万元人民币
住所	青海省西宁市城中区锦川大道 222 号
股权结构	比亚迪股份有限公司持股 100%
关联关系	与比亚迪供应链均属于比亚迪股份有限公司的全资子公司

鉴于公司距青海弗迪电池有限公司的路途遥远，且青海弗迪电池有限公司的仓储能力有限，为能更好的满足比亚迪供应链的生产需求，公司在青海弗迪电池有限公司附近租赁了上海达川国际物流有限公司在青海的仓库，作为待售给比亚迪供应链产品的临时存放点。报告期内，公司支付给上海达川国际物流有限公司的租赁费用分别为 0.00 万元、6.08 万元和 50.12 万元，出租人具体情况如下：

出租人名称	上海达川国际物流有限公司
成立日期	2015-01-04
法定代表人	丁洁
注册资本	3,000 万元人民币
股权结构	丁洁持股 100%
关联关系	与公司及比亚迪股份不存在任何关联关系

2、寄售库的服务费确认依据及公允性，寄售合同的违约责任、赔偿条款等，是否存在主要权利义务约定不明的情形，是否存在存货毁损、灭失等情形

根据公司与比亚迪供应链签订的《供应商管理库存协议》，约定的服务费及违约条款和赔偿条款如下表所示：

服务费及确认依据	违约责任	赔偿条款
甲方：比亚迪供应链 乙方：紫江新材	9.3 寄售仓库管理方应 承担产品在寄售仓库存	协商确定

<p>9.1 (1) 乙方同意使用甲方指定的第三方物流公司作为物流服务商，为其提供仓储管理等物流服务。乙方承担其产品的物流服务费用，服务费用标准由乙方和第三方物流公司进行约定。</p> <p>(2) 乙方同意使用甲方仓库为寄售仓库并由比亚迪供应链为提供仓储管理等物流服务，对于乙方未及时按照第 8 条约定（对于存放于寄售仓库但因为乙方技术、质量、备货等原因不能满足甲方要求的产品，包括但不限于超出最大库存、错发产品和不合格产品，甲方有权要求乙方在 3 天内退库）进行退库的产品，甲方将自退库期限届满起按免费保管 14 天标准向乙方收取仓储费用；</p> <p>(3) 甲方遵循先进先出的原则使用乙方产品，并为乙方提供保管 14 天。乙方应及时了解产品的存储时间，并尽快将超出甲方需求部分产品办理退货，对存储时间超过 14 天的产品，甲方向乙方收取仓储费用。</p>	<p>储中发生的因完全归责于寄售仓库管理方原因导致产品的毁损、灭失责任，因不可抗力因素导致的损失除外。</p>	
--	---	--

(1) 寄售库的服务费确认依据及公允性

根据公司与比亚迪供应链签订的《供应商管理库存协议》，存货运抵比亚迪供应链公司寄售库前的费用（包括并不限于运输费、仓储费、保险费等）由紫江新材承担，运抵后如不发生退货，紫江新材不需要承担服务费用。同时，针对比亚迪供应链认为“不能满足贵公司要求的产品”且“超过 14 天免费储存期”的产品收取仓储费用。截至目前，公司存放于寄售库产品并未发生过需要收取仓储费的情况，且若未来双方会因上诉条款产生相关费用，双方将协商解决。

(2) 寄售模式下的违约责任、赔偿条款，是否存在主要权利义务约定不明的情形，是否存在存货毁损、灭失等情形

根据公司与比亚迪供应链签订的《供应商管理库存协议》，双方权利义务如下表所示：

双方权利与义务	是否存在主要权利义务约定不明的情形
甲方：比亚迪供应链 乙方：紫江新材 11.1 甲方有责任提供总需求预测	否

<p>11.2 乙方应对下述情形承担相应责任,并赔偿甲方相应损失,包括甲方因此而遭受的处罚、利息及费用(包括辩护、和解费用及合理律师费)、索赔、指控,并代为应诉:</p> <p>11.2.1 乙方、其雇员或其代理人过失或故意;</p> <p>11.2.2 乙方违反任何法律、法规、法令、规范,包括但不限于与环境及公众健康有关法规等。</p> <p>11.3 乙方应制定和通报发货时间表(含发货数量和到货日期)给甲方。</p> <p>11.4 乙方应承担所有因其不能按期交付合格产品而给甲方带来的损失。</p> <p>11.5 乙方有责任对寄售仓库中存放的产品购买保险,除非法律禁止以及除了过失及疏忽(职业责任)保险以外,乙方和其保险公司放弃所有对甲方及其子公司,分支机构,以及其董事,职员,雇员,代理人的追索权和代位求偿权,但仅限于本协议项下的乙方的赔偿义务的范围。</p> <p>11.6 双方应诚信合作,对于双方定义的专用类产品,若乙方亦供货给甲方之外的其他客户,乙方应向甲方支付违约金 5000 元。</p>	
---	--

如上表所示,根据协议,公司与比亚迪供应链约定了明确的权利与义务,不存在主要权利义务约定不明的情形,在历史合作过程中,尚未出现存货毁损、灭失等情形,若是后期会出现此类情形,双方将协商确定解决方案。

(四)说明主要存货项目的变动原因及合理性,与发行人业务规模变动是否具有 consistency,与可比公司存货项目构成是否存在明显差异,存货构成是否符合行业惯例。

1、说明主要存货项目的变动原因及合理性,与发行人业务规模变动是否具有 consistency

(1) 报告期内,公司存货结构及变动情况如下:

单位:万元

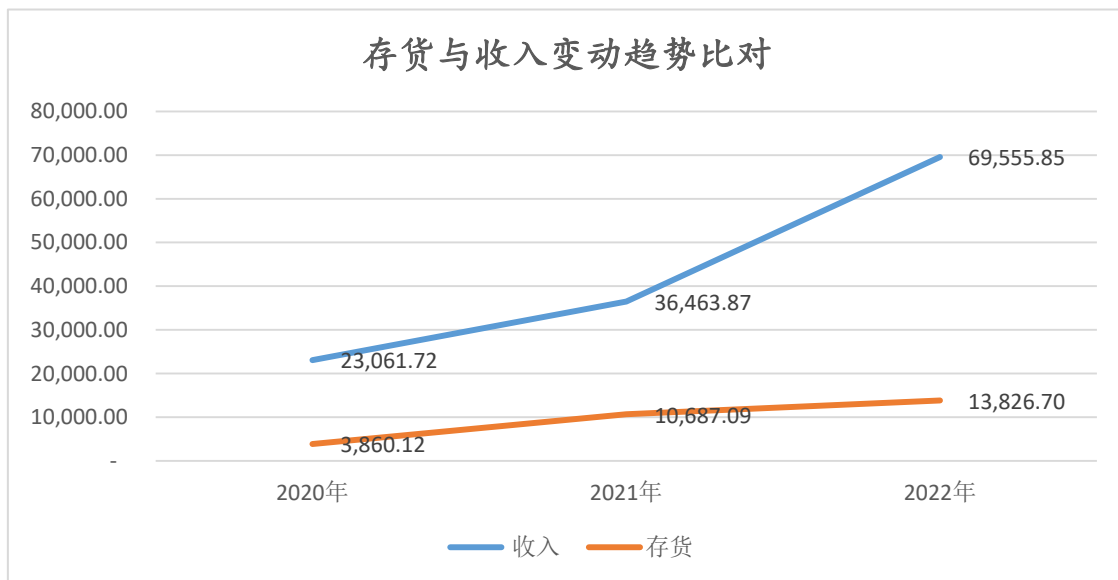
项目	2022. 12. 31		2021. 12. 31		2020. 12. 31	
	金额	占比(%)	金额	占比(%)	金额	占比(%)
原材料	2,595.52	18.77	1,858.96	17.39	1,055.38	27.34
在产品	4,114.49	29.76	3,650.48	34.16	1,605.72	41.60
库存商品	1,863.53	13.48	1,634.32	15.29	911.54	23.61
发出商品	5,253.16	37.99	3,543.33	33.16	287.48	7.45
合计	13,826.70	100.00	10,687.09	100.00	3,860.12	100.00

如上表所示，报告期内公司存货主要由原材料、库存商品、发出商品及在产品构成。随着公司业务规模扩大，销售订单数量逐步增加，公司增加了存货的储备，导致原材料、在产品、库存商品及发出商品的期末余额大幅增加。同时由于为满足比亚迪供应链的生产原料需求，公司加大了存放于比亚迪供应链寄售库的货物储备。按照协议约定，双方采用寄售模式进行结算，公司将寄售库的货物列为发出商品，导致 2021 年末及 2022 年末发出商品余额较上一年度增加较大。

(2) 存货项目的变动与公司业务规模变动是否具有一致性

报告期内期末存货余额与收入变动趋势对比如下图所示：

单位：万元



总体来说，公司在报告期内随着营业规模的扩大，存货规模相应上升。2021 年末和 2022 年末公司存货余额较上年增幅较大，主要原因是公司为适应快速增长的销售规模而增加了采购量，特别是因为下游动力电池市场快速发展，和下游大客户比亚迪供应链的订单增幅较大。为更好地满足比亚迪供应链的订单需求，比亚迪供应链要求公司在寄售仓储备能够满足其安全生产量的存货，导致寄售仓的发出商品余额较高。

2、与可比公司存货项目构成是否存在明显差异，存货构成是否符合行业惯例

报告期内，公司与同行业可比公司存货项目构成情况如下：

单位：%

公司简称	项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
道明光学	原材料	22.75	9.71	15.61
	在产品	26.23	8.60	7.41
	库存商品	50.92	16.45	19.15
	开发产品	-	65.13	57.68
	委托加工物资	0.10	0.11	0.15
	合计	100.00	100.00	100.00
璞泰来	原材料	7.62	12.17	10.38
	在产品	26.40	24.87	14.65
	库存商品	7.76	7.85	13.34
	在途物资	-	0.00	0.02
	发出商品	37.14	42.87	37.91
	委托加工物资	17.70	8.95	22.08
	包装物	0.17	0.17	0.34
	低值易耗品	0.06	0.08	0.23
	合同履约成本	3.16	3.05	1.05
	合计	100.00	100.00	100.00
新纶新材	原材料	24.55	27.28	25.61
	在产品	8.36	5.24	10.01
	库存商品	16.41	31.11	20.34
	发出商品	37.79	17.76	28.26
	委托加工物资	0.00	0.00	0.37
	建造合同形成的 已完工未结算资 产	2.36	7.34	6.93
	半成品	10.50	11.26	8.48
	周转材料	0.04	0.01	0.00
	合计	100.00	100.00	100.00
明冠新材	原材料	56.35	42.78	38.49
	在产品	15.27	14.39	31.40
	库存商品	23.12	40.20	24.68
	发出商品	3.64	1.98	5.43
	委托加工物资	1.39	0.65	0.00

	在途物资	0.24		
	合计	100.00	100.00	100.00
紫江新材	原材料	18.77	17.39	27.34
	在产品	29.76	34.16	41.60
	库存商品	13.48	15.29	23.61
	发出商品	37.99	33.16	7.45
	合计	100.00	100.00	100.00

注：数据来源 Wind 资讯、可比公司公开信息。

报告期内，公司存货项目构成与同行业可比公司存货项目的构成差异较大，其中道明光学主要产品为反光膜、反光制品等，铝塑膜的收入占比较小，同时其存货中的工业地产开发产品（2022 年度道明光学剥离房地产相关业务）占了较大份额，整体存货结构与公司存货结构不同。璞泰来主营产品为负极材料、明冠新材主要生产太阳能电池背板，其铝塑膜的收入占比较低，均不能完全反映铝塑膜行业的存货项目构成情况。

新纶新材约 40% 的收入来源于铝塑膜，公司 99% 的收入来源于铝塑膜，新纶新材整体业务结构与公司相近，但公司的发出商品比重高于新纶新材，主要系公司客户比亚迪供应链要求采用寄售的合作模式，而销售额中比亚迪供应链的占比较高所致。

（五）说明原材料、半成品、发出商品、库存商品等项目的存货跌价准备计提政策，存货跌价准备的测算过程及效果，存货跌价准备的计提是否充分。

1、说明原材料、半成品、发出商品、库存商品等项目的存货跌价准备计提政策

公司根据所在行业特点及自身实际经营情况制定了合理的存货跌价准备计提政策，具体如下：

资产负债表日，存货应当按照成本与可变现净值孰低计量。当存货成本高于其可变现净值的，应当计提存货跌价准备。库存商品和用于出售的材料等直接用于出售的商品存货，在正常生产经营过程中，以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；需要经过加工的材料存货，在正常生产经营过程中，以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；为执行销售

合同或者劳务合同而持有的存货，其可变现净值以合同价格为基础计算，若持有存货的数量多于销售合同订购数量的，超出部分的存货的可变现净值以一般销售价格为基础计算。

计提存货跌价准备后，如果以前减记存货价值的影响因素已经消失，导致存货的可变现净值高于其账面价值的，在原已计提的存货跌价准备金额内予以转回，转回的金额计入当期损益。

2、存货跌价准备的测算过程及效果，存货跌价准备的计提是否充分

截至 2022 年 12 月 31 日，账面存货库龄情况如下表：

单位：万元

产品类型	1 年以内金额	1-2 年金额	2 年以上金额	小计
原材料	2,431.33	161.10	3.09	2,595.52
产成品	1,858.91	4.62	-	1,863.53
在产品	4,090.60	23.89	-	4,114.49
发出商品	5,244.76	6.36	2.04	5,253.16
合计	13,625.61	195.97	5.12	13,826.70

公司产品铝塑膜主要用于 3C 数码、动力、储能等软包锂电池，受益于下游产业政策的推动，新能源汽车行业政策的出台带动我国锂电池行业快速发展，锂电池相关材料铝塑膜的市场规模和出货量的大幅增长，不存在长库龄的商品无市场、无销售的情况。

报告期内，公司根据存货跌价政策对期末结存的各类存货进行跌价测试：公司主要在产品 and 发出商品均有对应订单支撑，对于正常经营相关的存货，经测算存货可变现净值高于存货账面价值，结合公司的销售毛利率较高（报告期内，公司综合毛利率分别为 35.18%、32.78% 和 30.95%），正常用于生产销售的存货未计提跌价准备。公司原材料主要由各种类的铝箔、聚丙烯粒子、流延聚丙烯、聚酰胺膜、胶粘剂等构成，在安全存放的条件下可使用较长年限。针对库龄超过 1 年的原材料，公司按照单个存货项目测试可使用状态，可正常用于生产的原材料未计提跌价准备。

(六) 说明存货中库存商品单位成本与当期结转营业成本部分产品单位成本的比较情况，生产成本归集及结转主营业务成本的完整性

1、存货中库存商品单位成本与当期结转营业成本部分产品单位成本的比较情况

报告期内，公司主要产品的期末库存平均成本与各期销售结转的单位营业成本对比情况如下：

(1) 动力储能软包锂电池用铝塑膜

单位：元每平方米、%

期间	结转营业成本部分产品单位成本 ①	库存商品期末结存单位成本②	单位成本差异③ =①-②	差异率④=③/②
2022 年度	12.29	11.38	0.91	8.00
2021 年度	12.52	12.09	0.43	3.43
2020 年度	12.13	12.30	-0.17	-1.40

(2) 3C 数码软包锂电池用铝塑膜

单位：元每平方米、%

期间	结转营业成本部分产品单位成本 ①	库存商品期末结存单位成本②	单位成本差异③ =①-②	差异率④=③/②
2022 年度	9.58	8.76	0.82	9.36
2021 年度	9.64	9.36	0.28	2.90
2020 年度	9.13	8.92	0.21	2.30

报告期内，发行人主要产品当期结转营业成本部分产品单位成本与库存商品期末结存单位成本差异较小，一方面，因原材料采购价格波动、动力储能类和 3C 数码类产品的各月产量占比波动、各月产量变动导致的单位人工及制造费用变化，使得各月产品成本存在一定差异；另一方面，发行人当期销售部分和结存部分产品类别及结构占比的差异，亦会导致当期结转营业成本部分产品单位成本与库存商品期末结存单位成本的差异。

2、生产成本归集及结转主营业务成本的完整性

(1) 生产成本归集的完整性

发行人成本核算采用实际成本法，按照各产品主要工序实施分步结转。公司的生产成本包括直接材料、直接人工和制造费用。

报告期内，发行人生产成本具体内容及归集方式具体如下：

项目	归集情况
直接材料	包括生产所需的各种材料，按照生产的在产品和库存商品的品种规格直接归集实际领用的材料成本，领用材料的计价方法采用加权平均法计价。
直接人工	包括可直接归属于产品的生产车间工人的工资薪金及福利性支出等。车间日报表汇总记录人工工时，经人事审核考勤情况后，录入 SAP 系统，汇总成每月工时汇总表。SAP 系统根据各型号产品实际生产工时分摊直接人工。
制造费用	包括车间管理人员薪酬、厂房租赁费用、水电费、机器设备折旧、车间所耗用的燃料动力费、机物料消耗等。水、电、气等以各车间实际消耗进行归集；车间日报表上记录各工序机器设备的实际运行时间，经车间主任审核后，汇总成月度机器设备工时汇总表，SAP 系统根据各型号产品实际机器工时的消耗对折旧、厂房租赁费用等各种间接费用进行分摊。

（2）结转主营业务成本的完整性

1) 生产成本分配

直接材料按照各产品各主要工序实际领用情况进行归集，不涉及不同产品间的分配；生产车间归集的直接人工和制造费用每月按照不同产品的生产工时进行分配。

2) 完工产品成本的结转

生产成本包括直接归集的直接材料及分配的直接人工和制造费用。月末公司将生产成本归集及分配结转计入在产品和库存商品。

3) 主营业务成本的结转

公司按照月末一次加权平均法计算销售产品的单位成本，并根据确认收入的销售数量计算结转当月的主营业务成本。

报告期各期，发行人制定了健全的生产成本核算制度，设置了生产成本的核算方法、完工产品入库管理、月末存货盘点等内部控制环节。发行人的内部控制能够有效保证原材料领用、成本归集、费用分摊、存货入库、成本结转等环节按公司会计政策的规定进行核算，符合《企业会计准则》相关规定，可以保证产品成本计算、费用分摊的准确性和及时性，发行人按照当月确认收入的销售数量相应结转成本，库存商品单位成本与当期结转营业成本部分产品单位成本差异具备合理性，生产成本归集及结转主营业务成本完整。

二、 申报会计师回复：

1、 核查程序

(1) 项目组获取了发行人报告期各期末存货明细表，分析余额变动原因；复核了发行人存货跌价准备计提的准确性；查阅了同行业可比公司公开披露的信息（包括招股说明书、定期报告等），了解其存货跌价准备计提情况；获取了发行人报告期各期末存货库龄明细表，复核库龄明细表的准确性；对存货实施监盘，了解原材料或库存商品是否存在滞销、毁损的情形；

(2) 获取发行人报告期内存货盘点资料，并对发行人 2020 年、2021 年末和 2022 年 12 月 31 日存货盘点实施监盘程序，对于在非报表日进行监盘的存货部分，将实际盘点的数量根据资产负债表日至盘点日之间的变动推算至资产负债表日；了解盘点差异的原因，复核发行人对差异的处理是否准确；在盘点过程中观察存货存储环境、存货状态，识别存货是否存在减值迹象；报告期内的存货盘点比例分别为 89.26%、58.69%和 55.42%；

(3) 对发出商品执行了函证、查看相关物流单据、实地访谈比亚迪供应链与达川第三方物流公司，并查验期后发出商品结转情况等核查程序，以验证发出商品的真实性、准确性、完整性。发函比例占发出商品比重分别为 93.91%、95.28%和 98.91%，相应的发出商品回函金额占发出商品比重分别为 93.91%、86.75%、98.49%；并对报告期内的发出商品执行了检查发运凭证以及期后验收情况等替代测试，截止目前，替代程序比例为： 99.29%、99.76%、99.73%；

(4) 抽查销售合同，了解主要合同条款或条件，核查收入确认方法是否适当；抽样检查与收入确认相关的支持性文件，包括销售合同、出库验收单、发票、回款凭证、收入记账凭证客户供应商系统数据等，核查收入的真实性以及收入确认的时点与金额是否正确；

(5) 了解与收入确认及成本结转相关的关键内部控制，评价这些控制的设计，确定其是否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性；

(6) 访谈发行人财务总监，了解寄售销售收入确认时点，与正常销售是否存在差异，核查其会计处理是否正确；访谈发行人管理层相关人员，结合在手订单和期后销售情况，统计分析各期末存货的订单覆盖率和期后销售实现情况；结合各期末在手订单金额，分析与存货期末余额的匹配性；

(7) 我们获取了比亚迪寄售仓库管理协议，登陆比亚迪管系统并导出供应商对账查询报表，与账面发出商品进行核对；访谈寄售库的相关客户及仓库管理员，了解关于寄售合同的服务费计算标准及公允性、相关权利义务、违约责任、存货发生毁损、灭失情况时，相关的责任归属。查验比亚迪其他供应商披露信息，大多数也采用寄售模式；

(8) 检查发行人的存货准备计提政策，获取并分析存货库龄，分析存货跌价计提是否充分；

(9) 访谈寄售库的相关客户及仓库管理员，了解关于寄售合同的服务费计算标准及公允性、相关权利义务、违约责任、存货发生毁损、灭失情况时，相关的责任归属。

2、 核查结论

经核查，申报会计师认为：

(1) 发行人报告期内的存货，主要存放于发行人工厂车间及备用库、比亚迪寄售仓、第三方物流仓内。报告期内，未存放于发行人仓库的产品为发行人为满足比亚迪供应链的大额订单需求及寄售模式所储备的存货。寄售模式是比亚迪供

供应链与同类型供应商合作通用模式，符合行业惯例。截止目前，寄放于比亚迪供应链仓库和第三方仓库的存货状态均可以正常使用；

(2) 一般模式下，发行人将货物运至购买方指定交货地点，移交给客户并经其验收后确认控制权转移，并相应确认收入；寄售模式下，发行人将货物运至购买方指定交货地点，移交给客户验收并经其领用后确认控制权转移，确认相应收入，不存在跨期确认收入情形；

(3) 寄售仓库的所有权人为弗迪电池有限公司，系发行人客户比亚迪供应链的关联公司，与发行人客户不存在关联关系。根据发行人与比亚迪供应链签订的《供应商管理库存协议》，如发生退货，发行人将根据比亚迪供应链与寄售供应商通用的协议约定，进行赔偿。截止目前，尚未发生过因退货事项而向发行人收取服务费的情况。《供应商管理库存协议》协议清晰约定了寄售模式下的违约责任、赔偿条款，在历史合作过程中，发行人存放于寄售库的存货未发生过毁损、灭失等情形；

(4) 报告期内，发行人的发出商品占存货比重呈递增趋势，主要系为满足比亚迪供应链高效率生产要求，比亚迪供应链要求发行人采用寄售模式进行销售，故发行人增加了寄放于比亚迪供应链寄售库的存货储备，导致各期末发出商品占存货比例较高。发行人存货项目构成与同行业可比公司存货项目的构成差异较大，主要系同行业业务构成较多元化，而发行人注重于铝塑膜单品类销售，客户结构更能够代表铝塑膜下游行业市场分布，存货结构更符合铝塑膜行业惯例；

(5) 报告期内，发行人根据可变现净值孰低法确认原材料、半成品、发出商品、库存商品等项目的存货跌价准备计提政策。发行人报告期各期末根据存货跌价政策对期末结存的各类存货进行跌价测试，未发现报告期内存在存货成本高于其可变现净值的情况，故未在报告期计提存货跌价准备；

(6) 发行人按照当月确认收入的销售数量相应结转成本，库存商品单位成本与当期结转营业成本部分产品单位成本差异具备合理性，生产成本归集及结转主营业务成本完整。

问题 11、关于毛利率

申请文件显示：

(1) 发行人动力储能软包锂电池用铝塑膜的毛利率低于 3C 数码软包锂电池用铝塑膜，主要原因为原材料上涨及客户让利。

(2) 发行人毛利率高于同行业可比公司 10 个百分点左右，主要是生产规模、客户等存在差异。

请发行人：

(1) 量化分析发行人主要产品的售价及成本变动对毛利率的影响，以及原材料、制造费用、客户让利等因素对成本、售价的影响。

(2) 结合同行业可比公司产能、产量、客户构成、业务构成、设备情况等分析发行人毛利率与同行业公司存在一定差异的原因及合理性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

一、 发行人回复：

(一) 量化分析发行人主要产品的售价及成本变动对毛利率的影响，以及原材料、制造费用、客户让利等因素对成本、售价的影响

1、主要产品的售价及成本变动对毛利率的影响

报告期内，公司主营业务收入均来源于铝塑膜销售，铝塑膜产品主要包括动力储能软包锂电池用铝塑膜和 3C 数码软包锂电池用铝塑膜。报告期内，公司毛利率的构成情况如下：

单位：%

项目	2022 年度		2021 年度		2020 年度
	毛利率	波动点数	毛利率	波动点数	毛利率
动力储能软包锂电池用铝塑膜	29.67	-0.48	30.15	-1.62	31.77
3C 数码软包锂电池用铝塑膜	33.09	-2.20	35.28	-1.26	36.54
主营业务毛利率	30.56	-1.88	32.44	-2.44	34.88

报告期内，其单位平均售价及单位成本对毛利率的影响如下：

单位：%

项目	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	单价变动影响	单位成本变动影响	单价变动影响	单位成本变动影响	单价变动影响	单位成本变动影响
动力储能软包锂电池用铝塑膜	-1.80	1.32	0.56	-2.19	-6.25	5.23
3C 数码软包锂电池用铝塑膜	-2.62	0.42	2.20	-3.45	-1.54	1.97

注：单位售价变动对毛利率的影响=（当期单位售价*上年销售数量-上年成本）/（当期单位售价*上年销售数量）-上年毛利率。单位成本变动对毛利率的影响=当期毛利率-（当期收入-当期销售数量*上年单位成本）/当期收入

（1）动力储能软包锂电池用铝塑膜

报告期内，公司动力储能软包锂电池用铝塑膜毛利率分别为 31.77%、30.15% 和 29.67%。

2021 年毛利率较 2020 年下降主要受到单位成本上涨的影响。2021 年度，动力储能软包锂电池用铝塑膜的单位直接材料及单位直接人工分别自 2020 年度的 8.85 元/平方米和 1.03 元/平方米上涨至 9.76 元/平方米和 1.12 元/平方米。作为主要原材料的铝箔、聚丙烯粒子、流延聚丙烯和聚酰胺膜，2021 年公司采购单价分别较 2020 年上涨 11.44%、13.59%、29.21% 和 21.94%，导致公司产品的单位直接材料上涨，从而影响了 2021 年毛利率；2021 年平均单位售价基本与 2020 年持平。

2022 年毛利率较 2021 年下降主要受到单位售价及单位成本下降的影响。1) 单位售价方面：随着铝塑膜市场竞争的加剧，公司为巩固市场地位、强化铝塑膜市场的开发力度，主要产品的销售单价略有下调，其中铝塑膜 D153 的平均销售单价由 2021 年的 18.34 元/平方米下降至 2022 年的 17.64 元/平方米，销售毛利率随之下降；2) 单位成本方面：2022 年度，动力储能软包锂电池用铝塑膜的单位直接材料较上年的 9.76 元/平方米上涨至 10.16 元/平方米，单位直接人工和单位制造费用较上年的 1.12 元/平方米和 1.64 元/平方米下降至 0.89 元/平方米和 1.23 元/平方米。一方面，单位直接材料上涨主要系铝箔采购单价较上年增长 13.59% 所致。另一方面，公司 2022 年度动力储能软包锂电池用铝塑膜的销售收入由 2021

年的 20,195.31 万元上涨至 51,466.04 万元，规模化效应显现，导致单位直接人工与单位制造费用下降。

(2) 3C 数码软包锂电池用铝塑膜

报告期内，公司 3C 数码软包锂电池用铝塑膜毛利率分别为 36.54%、35.28% 和 33.09%。2021 年毛利率较 2020 年下降主要受到单位成本及单位售价上涨的影响。一方面，2021 年度，3C 数码软包锂电池用铝塑膜的单位直接材料自 2020 年度的 6.40 元/平方米上涨至 7.66 元/平方米。2021 年主要原材料铝箔、聚丙烯粒子、流延聚丙烯和聚酰胺膜的采购单价分别较 2020 年上涨，导致公司产品的单位成本上涨，从而影响了 2021 年毛利率；另一方面，公司 2021 年 3C 数码软包锂电池用铝塑膜的单位售价由 2020 年的 14.38 元/平方米上涨至 14.90 元/平方米，涨幅为 3.59%。

2022 年毛利率较 2021 年下降主要受到单位售价降低的影响，其中主要产品铝塑膜 B113 单位售价由 2021 年的 14.62 元/平方米下降至 14.00 元/平方米。2022 年平均单位成本基本与 2021 年持平。

2、原材料、制造费用、客户让利等因素对成本、售价的影响

(1) 原材料、制造费用对单位成本的影响

单位：元/平方米

项目	项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
动力储能软包锂电池用铝塑膜	单位直接材料	10.16	9.76	8.85
	单位制造费用	1.23	1.64	2.25
3C 数码软包锂电池用铝塑膜	单位直接材料	7.90	7.66	6.40
	单位制造费用	1.04	1.19	1.84

报告期内，动力储能软包锂电池用铝塑膜的单位成本分别为 12.13 元/平方米、12.52 元/平方米和 12.29 元/平方米。直接材料系主营业务成本的主要构成，报告期内，单位直接材料分别为 8.85 元/平方米、9.76 元/平方米和 10.16 元/平方米。其中，单位直接材料中铝箔成本占比约为 40-50%，因大宗商品铝锭价格呈现上涨

趋势，导致单位直接材料逐年上涨。单位制造费用整体呈现下降趋势，主要系随着公司销售规模的扩大，规模效应逐渐体现。

报告期内，3C 数码软包锂电池用铝塑膜的单位成本分别为 9.13 元/平方米、9.64 元/平方米和 9.58 元/平方米。其中，直接材料系主营业务成本的主要构成，报告期内，单位直接材料分别为 6.40 元/平方米、7.66 元/平方米和 7.90 元/平方米，单位制造费用分别为 1.84 元/平方米、1.19 元/平方米和 1.04 元/平方米，变动趋势基本与动力储能软包锂电池用铝塑膜一致。从单位成本构成来看，动力储能软包锂电池用铝塑膜的单位成本高于 3C 数码软包锂电池用铝塑膜，导致其毛利率较低。

（2）客户让利对单价的影响

近年来，公司正在拓展铝塑膜市场，大客户逐年增多，公司为了应对愈加激烈的市场竞争，加强客户粘性，提升竞争力，对采购量较大的客户给予一定程度的价格优惠。报告期内，公司主要客户之间主要产品的交易价格差异率基本小于 15%，差异较小，系购销双方商务谈判的结果。公司给予让利的客户主要包括部分锂电池行业的龙头企业，与其形成互利共赢的长期战略合作关系能够有效提高公司的品牌知名度，有助于公司市场占有率的提高和新业务领域的拓展。随着近年来公司在市场竞争中逐渐树立了较高的品牌知名度，市场占有率稳步提高，公司的议价能力也得到了提升，客户让利幅度呈现下降趋势。

（二）结合同行业可比公司产能、产量、客户构成、业务构成、设备情况等分析发行人毛利率与同行业公司存在一定差异的原因及合理性

报告期内，公司主营业务毛利率与同行业上市公司同类业务毛利率的对比情况如下：

单位：%

公司简称	产品分类	2022 年度	2021 年度	2020 年度
道明光学	锂离子电池封装用材料	-5.27	21.12	26.84
璞泰来	铝塑膜及光学膜	19.29	28.78	24.12
新纶新材	新能源材料 ^{注2}	24.43	27.05	20.43
明冠新材	铝塑膜	4.13	17.05	22.63

可比公司平均	/	10.65	23.50	23.51
紫江新材	铝塑膜	30.56	32.44	34.88

注 1：新纶新材 2021 年及 2022 年年度报告披露的新能源材料指其铝塑膜产品，新纶新材 2020 年年度报告未单独披露铝塑膜产品的销售情况及毛利率，故采用功能材料的毛利率进行对比。

注 2：数据来源 wind 资讯、可比公司公开信息。

报告期内，公司主营业务毛利率分别为 34.88%、32.44% 和 30.56%，高于同行业上市公司的平均水平。同行业可比公司产能、产量、客户构成、业务构成、设备情况、单位销售价格及成本构成的具体情况如下：

1、 产能及产销量

公司简称	产能（万平方米）	产量（万平方米）	销量（万平方米）
道明光学	5,000.00 注 1	未披露	未披露
璞泰来	未披露	未披露	2020: 758.00 2021: 1,148.00 2022: 1,645.00
新纶新材	9,600.00 注 2	未披露	2021: 2,100.00
明冠新材	1,300.00, 规划新增产能 3 亿平方米	2020: 288.63 2021: 629.67 2022: 757.09	2020: 259.46 2021: 587.57 2022: 715.69
紫江新材	2020: 2,460.00 2021: 3,920.00 2022: 4,560.00	2020: 1,573.87 2021: 2,594.92 2022: 4,464.40	2020: 1,497.14 2021: 2,218.99 2022: 4,209.27

注 1：道明光学原年产能为 1,500 万平方米，其年产 3,500 万平方米锂离子电池封装用铝塑复合膜的生产线于 2021 年 7 月调试完毕，产能扩充至 5,000 万平方米。

注 2：新纶新材公告其常州基地铝塑膜项目满产达 600 万平方米/月，日本基地月产能 200 万平方米，但其日本产线存在搬迁计划。

注 3：数据来源 wind 资讯、可比公司公开信息。

注 4：根据上市公司 2022 年年报公告，明冠新材计划新增 3 亿铝塑膜产能，其中 1 亿以自有资金投资建设，2 亿为募投项目。

2、 客户构成、业务构成及设备情况

公司简称	客户构成	业务构成	设备情况
道明光学	中小电池厂商	主要为 3C 数码类产品	未披露
璞泰来	未披露	数码类产品已进入高端客户并实现量产，动力类产品在小动力、储能领域已量产出货	未披露
新纶新材	LG、孚能、捷威等	主要为动力类产品	进口
明冠新材	赣锋锂业、派能科技、南都电源等	报告期内，动力储能类产品占比分别为 62.50%、65.00% 和	国产

公司简称	客户构成	业务构成	设备情况
		79.00%	
紫江新材	比亚迪、ATL、鹏辉能源、天津力神	报告期内，动力储能类产品占比分别为 34.82%、55.38% 和 73.99%	国产

3、单位销售价格及成本构成

(1) 单位销售价格公允

报告期内，发行人铝塑膜的销售单价与可比公司销售单价对比情况如下：

单位：元每平方米

公司简称	2022 年度	2021 年度	2020 年度
新纶新材	未披露	25.31	22.41
璞泰来	12.93	12.30	12.38
明冠新材	15.20	16.50	17.56
可比公司销售单价区间	12.93-15.20	12.30-25.31	12.38-17.56
可比公司平均 a	14.06	18.03	17.45
紫江新材 b	16.52	16.43	15.40
与可比公司平均值差异率% (b-a) / a	-17.50	8.89	11.76

注：市场价格数据系根据可比公司公开信息披露的当年度铝塑膜产品的销售收入及出货量计算得出。

报告期内，发行人铝塑膜销售单价分别为 15.40 元/平方米、16.43 元/平方米和 16.52 元/平方米。2020 年及 2021 年，公司铝塑膜销售单价处于可比公司销售单价区间内，略低于同行业平均水平，主要系新纶新材的销售单价较高，更接近于日韩等海外企业的销售单价。公司铝塑膜销售单价与同行业公司比较的具体情况如下：

发行人 2021 年度铝塑膜销售单价基本与明冠新材的销售单价持平，2020 年度略低于明冠新材的销售单价，主要系明冠新材与发行人的产品结构存在差异所致。根据明冠新材 2020 年年度报告，其当年动力储能类产品销售量占比为 65.00%，而紫江新材 2020 年度动力储能软包锂电池用铝塑膜销售收入占比仅为 34.82%，因动力储能软包锂电池用铝塑膜成本较高导致其单位售价较高，从而导致发行人

铝塑膜销售单价略低于明冠新材的销售单价。公司 2022 年度铝塑膜销售单价略高于明冠新材销售单价，主要系明冠新材 2022 年致力于提升铝塑膜扩建项目产线的试产、产量爬坡及增加新客户订单，销售单价小幅下降。

根据璞泰来 2021 年及 2022 年年度报告，其铝塑膜产品正逐步在中高端数码产品、两轮动力及储能领域推广，因数码及两轮动力用铝塑膜的厚度相对较薄，单位售价相对较低。

新纶新材于 2016 年收购日本三重工厂及相关设备、存货、原材料等资产后开始生产铝塑膜，其销售单价更接近于日韩等海外企业的销售单价，相较发行人与明冠新材，其单位售价较高。

总体而言，发行人铝塑膜的销售单价与同行业可比公司的销售单价不存在显著差异，具有公允性。

(2) 成本构成具有合理性

报告期内，公司铝塑膜业务成本的具体构成如下：

单位：万元、%

项目	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
直接材料	39,928.26	82.66	19,368.27	78.62	10,683.84	71.14
直接人工	3,437.77	7.12	2,120.71	8.61	1,396.04	9.30
制造费用	4,935.93	10.22	3,146.68	12.77	2,938.96	19.57
合计	48,301.96	100.00	24,635.66	100.00	15,018.84	100.00

报告期内，同行业公司璞泰来的铝塑膜业务成本的具体构成如下：

单位：万元、%

公司名称	项目	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
璞泰来	直接材料	12,491.15	72.78	7,949.49	79.07	5,333.10	74.83
	直接人工	1,108.00	6.46	744.62	7.41	587.64	8.25
	制造费用	3,563.81	20.76	1,359.71	13.52	1,206.16	16.92
	合计	17,162.96	100.00	10,053.82	100.00	7,126.90	100.00
明	直接材料	7,655.16	73.41	5,934.19	73.81	2,432.17	69.01

冠 新 材	直接人工	583.97	5.60	441.12	5.49	216.17	6.13
	制造费用	2,188.28	20.99	1,664.02	20.70	875.86	24.85
	合计	10,427.41	100.00	8,039.33	100.00	3,524.20	100.00
可 比 公 司 平 均	直接材料	/	73.10	/	76.44	/	71.92
	直接人工	/	6.03	/	6.45	/	7.19
	制造费用	/	20.88	/	17.11	/	20.89
	合计	/	100.00	/	100.00	/	100.00

注：道明光学和新纶新材的年度报告未披露铝塑膜业务的成本结构。

2020年及2021年，公司铝塑膜业务成本构成基本与璞泰来一致，变动趋势与同行业公司一致。2022年，公司直接材料占比高于璞泰来，制造费用占比低于璞泰来。根据璞泰来2022年年度报告，其铝塑膜业务持续增长，新增产能逐步投产，规模效应尚未显现，导致其制造费用占比由2021年的13.52%上涨至2022年的20.76%，单位制造费用由2021年的1.18元/平方米上涨至2022年的2.17元/平方米，从而使其制造费用占比上涨。公司产能利用率由2021年的66.20%上涨至2022年的97.90%，规模效应进一步显现，导致制造费用占比持续下降，低于同行业公司平均水平。

报告期内，公司主营业务毛利率高于同行业上市公司的平均水平，主要系以下几方面的原因：

(1) 较高的经验附加值和先发优势：公司始终专注于锂电池用铝塑膜生产效率的提高，采用规模化、标准化的生产模式，多年丰富的行业经验使公司具备快速交付能力，能够更高效地满足客户需求。公司自2007年开始从事软包锂电池用铝塑膜的研发、生产和制造。根据同行业可比公司的年度报告等公开信息显示，公司产销量在同行业可比公司中处于较高水平，产能利用率也相对较高，主要得益于公司在铝塑膜行业的先发优势，帮助公司在生产效率和品牌影响力方面拥有比较优势。较高的经验附加值和先发优势使公司得以更有效地控制成本，使其产品毛利率高于同行业可比公司。

(2) 产品结构差异和规模优势：公司主要客户包括比亚迪、ATL、鹏辉能源、天津力神等大型锂电池厂商，2020年，毛利率相对较高的3C数码类产品占比较大，为65.18%。新纶新材和明冠新材主要产品为动力类产品，动力储能软包锂电池用铝塑膜因受其成本较高的限制，毛利率相对较低。道明光学和璞泰来主要产

品为数码类产品，但其主要客户为中小电池厂商，且销售量相对较小，尚未形成规模优势，导致其毛利率相对较低。

(3) 设备成本优势：新纶新材的设备来自进口，成本价格相对较高，相比之下公司具有明显价格优势。公司的生产设备大多来自国内，一方面，经过公司的技术改造，国产设备完全能够满足公司的相关生产指标要求，而其采购价格较进口设备有较大的价格优势，故折旧费用偏低；另一方面，公司通过改进设备的生产效能，提高了生产设备的运作效率。

综上，公司主营业务毛利率高于同行业上市公司的平均水平具有合理性。

二、 申报会计师回复：

1、 核查程序

(1) 了解发行人报告期内铝塑膜销售的定价依据，并同类产品的市场销售单价进行比对；核查销售定价是否存在异常；

(2) 与发行人管理层、技术人员进行沟通，获取各影响因素对毛利率量化影响计算表及相关数据底表，核查了公司的相关收入成本明细表，确认毛利率影响比例计算方法及依据的合理性与准确性；

(3) 获取各报告期内收入成本分订单明细表，分析不同产品、不同客户之间毛利率的变化情况。访谈发行人报告期内主要客户，了解客户与发行人的合作背景、客户的市场地位情况及双方定价依据；访谈发行人销售负责人及财务负责人，了解报告期内毛利率变动的的原因；

(4) 查阅同行业可比公司招股说明书、年度报告等公开信息披露的文件，了解同行业可比公司各细分业务具体构成，并结合发行人与可比公司在产品、业务模式、客户等因素，进一步分析发行人与同行业各可比公司及可比产品毛利率存在差异的原因及合理性；

(5) 了解发行人成本核算方法是否符合实际经营情况和会计准则的要求，报告期内是否保持一贯性；

(6) 了解报告期内铝塑膜生产的主要原材料单位耗用量变动情况表，核查是否存在异常波动；

(7) 查询发行人主要原材料的市场价格情况，与发行人账面的原材料采购价格进行对比，核查是否存在原材料异常的情况。

2、 核查结论

经核查，申报会计师认为：

(1) 公司主要产品的毛利率变动主要系原材料价格上涨及客户让利等因素影响导致，具有合理性。

(2) 发行人在铝塑膜行业具有较高的经验附加值、先发规模优势和设备成本优势，且与同行业可比公司相比，产品结构存在差异，故发行人主营业务毛利率高于同行业上市公司的平均水平具有合理性。

问题 12、关于期间费用

申请文件显示：

(1) 报告期内，发行人运输费用分别为 205.45 万元、309.20 万元和 600.21 万元。

(2) 报告期内，发行人管理费用率分别为 5.07%、5.15%和 4.78%，低于同行业可比公司。

请发行人：

(1) 结合运输区域说明运输费用率增加的原因及合理性，单位运费及公允性；说明销售人员、管理人员、研发人员人均薪酬情况，与同行业可比公司及当地薪酬的对比情况。

(2) 结合同行业可比公司管理费用明细及构成比例情况说明管理费用率低于同行业可比公司的原因及合理性。

(3) 说明发行人成本费用及划分是否明确，费用的归集是否完整，对比集团内各类费用占营业收入的比率说明是否存在关联方为发行人代垫成本费用情形。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

一、 发行人回复：

(一) 结合运输区域说明运输费用率增加的原因及合理性，单位运费及公允性；说明销售人员、管理人员、研发人员人均薪酬情况，与同行业可比公司及当地薪酬的对比情况

1、结合运输区域说明运输费用率增加的原因及合理性

报告期内，公司运输费用率的变动情况如下：

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
运输费（万元）	1,074.52	600.21	309.20
主营业务收入（万元）	69,555.85	36,463.87	23,061.72
运输费用率（%）	1.54	1.65	1.34

注：运输费用率=运输费/主营业务收入

报告期内，公司计入营业成本核算的运输费分别为 309.20 万元、600.21 万元和 1,074.52 万元。报告期内，公司运输费占主营业务收入的比例分别为 1.34%、1.65%和 1.54%。公司 2021 年及 2022 年的运输费用率较 2020 年增幅较大主要是由于报告期内公司销售区域结构发生变化所致，具体如下：

报告期内，公司分区域运输费用率的变动情况如下：

区域	项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
西北地区	运输费（万元）	480.08	197.42	1.22
	主营业务收入（万元）	36,318.73	9,331.79	36.07
	运输费用率（%）	1.32	2.12	3.39
华东地区	运输费（万元）	374.04	184.09	78.34
	主营业务收入（万元）	17,441.43	11,545.33	6,807.98
	运输费用率（%）	2.14	1.59	1.15
其他地区	运输费（万元）	220.40	218.70	229.64
	主营业务收入（万元）	15,795.70	15,586.75	16,217.67
	运输费用率（%）	1.40	1.40	1.42

注 1：运输费用率=运输费/主营业务收入

(1) 西北地区：报告期内，公司西北地区运输费用分别为 1.22 万元、197.42 万元和 480.08 万元。2021 年和 2022 年，公司西北地区运输费用大幅上涨，主要系比亚迪销售收入上涨所致，公司与比亚迪之间的销售大多运送至其青海西宁及

陕西西安工厂导致西北地区的销售收入占比分别增加至 25.59% 和 52.22%，从而导致西北地区的运输费用增加。2022 年西北地区运输费用率较 2021 年下降主要系比亚迪陕西西安工厂的采购需求于 2022 年上半年开始放量，而陕西西安工厂相较青海西宁工厂而言，运输半径较小，导致运输费用率下降。

(2) 华东地区：报告期内，公司华东地区运输费用分别为 78.34 万元、184.09 万元和 374.04 万元。2021 年运输费用率较上年增加主要系 2021 年公司向 ATL 销售收入上涨所致，公司华东地区销售收入中 ATL 占比由 2020 年的 22.79% 上涨至 43.28%。因公司位于上海市，而 ATL 位于福建宁德，属于华东地区路途较为偏远地区，从而导致 2021 年运输费用率较上年增加。2022 年运输费用率进一步增长主要系公司于 2022 年将铝箔等原材料运输至紫江新材安徽分公司准备投料生产，合计发生运输费用 66.16 万元，导致运输费用率相应增长，剔除上述因素影响后，华东地区 2022 年运输费用率约为 1.77%，基本与 2021 年持平。

(3) 其他地区：报告期内，公司其他地区运输费用分别为 229.64 万元、218.70 万元和 220.40 万元，基本与上述地区的销售收入增长趋势保持一致。

综上所述，报告期内公司运输费用率呈现增长趋势具有合理性。

2、单位运费及公允性说明

报告期内，主要销售区域的单位运费如下：

单位：元/吨/公里

区域	2022 年度	2021 年度	2020 年度
东北地区	0.37-0.45	0.37-0.42	0.38-0.44
华北地区	0.37-0.54	0.37-0.51	0.39-0.52
华东地区	0.36-4.05	0.36-3.81	0.38-3.92
华南地区	0.37-0.58	0.37-0.55	0.41-0.57
华中地区	0.47-0.65	0.47-0.61	0.49-0.63
西北地区	0.30-0.45	0.30-0.42	0.31-0.42
西南地区	0.30-0.67	0.30-0.63	0.30-0.63

受产品尺寸、运输距离、运输重量（重量低于起运标准有最低收费）等因素影响，各销售区域单位运费存在一定波动。其中，华东地区运费单价较高，部分订单运输距离较近，运输重量未达到起运标准，导致单位运费较高。

公司进行制定了《承运商纳入管理办法》，由采购储运部负责承运商准入、承运商管理与考核、物流定价、物流合同管理及物流操作流程等方面。公司采购储运部结合实际经营情况，通过信息收集对物流承运商的企业资质、承保能力、服务保障、体系认证、管理模式等综合因素进行挑选。对符合发行人需求的承运商，经相关部门经理、生产总监审批通过后，纳入《合格供应商名录》；发行人与承运商按年度签订运输合同并确定运价表，经相关部门经理、生产总监审批并正式签署后执行。发行人每个季度定期对合格承运商进行再评定及考核，经评定符合要求的继续任用，不符合要求的承运商进行整改，或取消合格供应商资格。对考核绩效高的可认定为优先级别供应商，在续约及承运份额方面优先考虑。

报告期内，公司的承运商包括上海立享物流有限公司、上海达川国际物流有限公司、上海雷速物流有限公司、上海领速物流有限公司和江苏安邦物流股份有限公司等，均非公司关联方，交易价格参考市场价格，结合具体运输距离远近和运输重量，在多家供应商对比的情况下协商定价，运输单价具有公允性。

3、销售人员、管理人员、研发人员人均薪酬情况，与同行业可比公司及当地薪酬的对比情况

(1) 销售人员、管理人员、研发人员人均薪酬与同行业可比公司的对比情况

报告期内，公司销售人员、管理人员和研发人员的平均薪酬变动情况与同行业可比公司对比如下：

项目	公司名称	2022 年度	2021 年度	2020 年度
销售人员平均薪酬(万元/年)	道明光学 (浙江)	14.56	14.83	16.20
	璞泰来 (江西/上海)	51.67	67.43	50.25
	新纶科技 (江苏)	61.29	44.31	39.99
	明冠新材 (江西)	32.12	25.30	19.03
	同行业平均	39.91	37.97	31.37
	紫江新材 (上海)	43.27	35.72	51.19
管理人员平均薪酬(万元)	道明光学 (浙江)	12.07	11.57	8.94

/年)	璞泰来 (江西/上海)	38.34	28.27	24.34
	新纶科技 (江苏)	20.76	18.26	26.80
	明冠新材 (江西)	38.15	21.28	17.24
	同行业平均	27.33	19.85	19.33
	紫江新材 (上海)	23.03	28.68	28.43
研发人员平均薪酬(万元/年)	道明光学 (浙江)	12.97	13.50	10.40
	璞泰来 (江西/上海)	37.00	31.66	23.34
	新纶科技 (江苏)	6.06	7.64	4.86
	明冠新材 (江西)	23.04	20.28	15.74
	同行业平均	19.77	18.27	13.59
	紫江新材 (上海)	32.20	24.79	24.33

注 1: 可比公司各期间人员平均薪酬=薪酬总额/(期初人员数量+期末人员数量)

注 2: 紫江新材各期间人员平均薪酬=薪酬总额/各月人数的加权平均值

注 3: 同行业可比公司人员薪酬总额、期初人员数量、期末人员数量相关数据均来源于其公开披露的年度报告、招股说明书

报告期内，公司销售人员、管理人员、研发人员的平均薪酬基本与同位于上海市的璞泰来的平均工资水平一致。公司 2020 年销售业绩较上年有较大增长，故 2020 年销售人员奖金较高。而 2021 年公司客户结构发生变化，销售收入主要来源于深圳市比亚迪供应链管理有限公司、宁德新能源科技有限公司等头部客户，当年对销售人员的奖励发放减少。2022 年销售收入较上年呈现大幅上涨趋势，涨幅为 91.05%，当年销售考核指标完成情况良好，销售人员奖金随之增长。

紫江新材 2022 年管理人员平均薪酬较上年下降主要系公司子公司新材应用处于筹办期，公司提前招募相关人员并进行培训，筹办期间对应的职工薪酬计入管理费用，上表计算管理人员平均薪酬时包括上述人员工资情况。剔除上述因素影响，紫江新材 2022 年管理人员平均薪酬为 45.95 万元/年，较上年呈现上涨趋势，主要受到 2022 年业绩大幅增长的影响。

整体而言，报告期内公司平均薪酬基本处于可比公司平均工资水平合理区间内，不存在重大差异。

(2) 销售人员、管理人员、研发人员人均薪酬与当地薪酬的对比情况

报告期内，公司销售人员、管理人员、研发人员的平均薪酬与公司所在地职工平均工资对比如下：

单位：万元/年

公司简称	2022 年度	2021 年度	2020 年度
销售人员年均薪酬	43.27	35.72	51.19
管理人员年均薪酬	23.03	28.68	28.43
研发人员年均薪酬	32.20	24.79	24.33
上海市私营单位年均工资	-	9.60	8.01

注1：上海市私营单位年均工资数据来源于国家统计局，2022年度数据尚未公布

公司销售人员、管理人员、研发人员的平均薪酬不存在低于公司所在地职工平均工资的情形。

综上，发行人平均薪酬与同行业可比公司平均薪酬水平匹配，并且高于发行人所在地职工平均工资水平，发行人不存在压低员工工资薪酬的情形。

(二) 结合同行业可比公司管理费用明细及构成比例情况说明管理费用率低于同行业可比公司的原因及合理性

报告期内，公司管理费用中职工薪酬（包含股份支付）、办公费、租赁费、通讯差旅费、业务招待费、折旧摊销费、中介机构服务及咨询费合计占管理费用的比例为 76.21%、82.99%和 87.86%，具体如下：

单位：万元、%

项目	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
职工薪酬	2,076.09	2.97	902.14	2.46	545.55	2.35
折旧及摊销	128.66	0.18	79.64	0.22	21.70	0.09
办公费	144.93	0.21	164.27	0.45	126.72	0.55
中介机构服务及咨询费	197.83	0.28	71.03	0.19	52.94	0.23

项目	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
通讯差旅费	28.46	0.04	36.24	0.10	41.51	0.18
业务招待费	106.52	0.15	84.46	0.23	42.28	0.18
租赁费	6.53	0.01	115.09	0.31	78.79	0.34
合计	2,689.02	3.84	1,452.87	3.96	909.49	3.92

注：占比系管理费用各项构成明细占营业收入的比例。

由于各个同行业可比公司年报中管理费用明细归纳口径以及费用名称有所区别，因此，重点针对职工薪酬（包含股份支付）、办公费、租赁费、通讯差旅费、业务招待费、折旧摊销费、中介机构服务及咨询费的费用率进行比较。具体情况如下：

单位：万元、%

项目	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
道明光学						
职工薪酬	3,922.19	3.05	3,685.72	2.87	2,515.66	1.99
折旧及摊销	2,248.00	1.75	1,775.00	1.38	1,849.42	1.46
办公费	758.88	0.59	813.30	0.63	662.39	0.52
中介机构服务及咨询费	1,093.47	0.85	779.13	0.61	593.30	0.47
通讯差旅费	163.48	0.13	172.82	0.13	192.06	0.15
业务招待费	575.82	0.45	723.82	0.56	498.52	0.39
合计	8,761.84	6.81	7,949.79	6.19	6,311.35	4.98
璞泰来						
职工薪酬	44,267.10	2.86	23,662.83	2.63	13,131.16	2.49
折旧及摊销	4,751.95	0.31	2,669.69	0.30	1,786.96	0.34
办公费	4,609.36	0.30	3,603.26	0.40	1,924.48	0.36
中介机构服务及咨询费	2,929.72	0.19	1,695.48	0.19	1,604.97	0.30
通讯差旅费	605.14	0.04	521.69	0.06	307.91	0.06
业务招待费	1,434.66	0.09	876.26	0.10	417.86	0.08
租赁费	366.95	0.02	952.65	0.11	685.72	0.13
合计	62,092.12	3.81	33,981.86	3.78	19,859.06	3.76
新纶新材						

项目	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
职工薪酬	7,172.93	7.33	7,422.77	5.57	10,865.78	4.84
折旧及摊销	3,821.74	3.90	5,914.71	4.44	5,245.24	2.33
办公费	409.34	0.42	286.38	0.21	729.88	0.32
中介机构服务及 咨询费	963.19	0.98	1,776.06	1.33	3,077.86	1.37
通讯差旅费	223.43	0.23	322.80	0.24	357.00	0.16
业务招待费	745.43	0.76	1,226.93	0.92	1,219.47	0.54
租赁费	355.37	0.36	625.21	0.47	592.87	0.00
合计	13,691.43	13.99	17,574.86	13.19	22,088.10	9.57
明冠新材						
职工薪酬	2,727.52	1.57	1,617.34	1.25	1,284.23	1.40
折旧及摊销	1,321.27	0.76	500.51	0.39	631.45	0.69
办公费	172.10	0.10	200.51	0.16	243.38	0.26
中介机构服务及 咨询费	397.54	0.23	556.36	0.43	401.07	0.44
通讯差旅费	143.41	0.08	89.90	0.07	155.22	0.17
业务招待费	248.86	0.14	150.40	0.12	286.48	0.31
合计	5,010.70	2.88	3,115.02	2.42	3,001.83	3.27
可比公司平均						
职工薪酬	/	3.70	/	3.08	/	2.68
折旧及摊销	/	1.68	/	1.63	/	1.21
办公费	/	0.35	/	0.35	/	0.37
中介机构服务及 咨询费	/	0.56	/	0.64	/	0.64
通讯差旅费	/	0.12	/	0.13	/	0.13
业务招待费	/	0.36	/	0.42	/	0.33
租赁费	/	0.19	/	0.29	/	0.07
合计	/	6.97	/	6.54	/	5.43

注：占比系管理费用各项构成明细占营业收入的比例。

报告期内，发行人的管理费用率分别为 5.15%、4.78%和 4.37%，管理费用率呈现下降趋势，主要系随着公司业务规模的扩大，公司管理方面的规模效应逐渐体现。报告期内，同行业可比公司的管理费用率分别为 6.09%、7.37%和 7.76%。

2022 年公司管理费用率基本与璞泰来持平。报告期内，发行人的管理费用率略低于同行业可比公司主要系管理人员职工薪酬、折旧及摊销占营业收入的比例较低所致，具体如下：（1）发行人管理人员职工薪酬占营业收入的比例分别为 2.35%、2.46%和 2.97%，同行业可比公司的比例分别为 2.68%、3.08%和 3.70%。同行业可比公司主营业务种类多元，而公司多年来专注于软包锂电池用铝塑膜研发、生产和销售，行政管理团队相对精简，管理人员薪酬支出相对较低；（2）发行人管理费用中折旧及摊销占营业收入的比例分别为 0.09%、0.22%和 0.18%，同行业可比公司的比例分别为 1.21%、1.63%和 1.68%。因公司行政管理人员较少，对办公设备的需求量也相对较低，导致相关的折旧及摊销费占比较低。综上所述，发行人管理费用率低于同行业可比公司具有合理性。

（三）说明发行人成本费用及划分是否明确，费用的归集是否完整，对比集团内各类费用占营业收入的比率说明是否存在关联方为发行人代垫成本费用情形

1、发行人成本费用及划分明确，费用的归集完整

发行人根据《企业会计准则应用指南——会计科目和主要账务处理》的规定，在利润表中对成本、费用按照功能进行分类，分为从事经营业务发生的成本、管理费用、研发费用、销售费用和财务费用等，具体核算如下：

“生产成本”科目核算公司进行生产发生的各项生产成本，包括生产各种产品（包括自制产成品、自制在产品等），生产成本包括直接材料和直接人工，直接材料包括生产所需的各种材料，按照生产的在产品和库存商品的品种规格直接归集实际领用的材料成本，领用材料的计价方法采用加权平均法计价；直接人工包括可直接归属于产品的生产车间工人的工资薪金及福利性支出等。车间日报表汇总记录人工工时，经人事审核考勤情况后，录入 SAP 系统，汇总成每月工时汇总表。SAP 系统根据各型号产品实际生产工时分摊直接人工。“制造费用”科目核算公司生产车间为生产产品而发生的各项间接费用。

“管理费用”科目核算公司为组织和管理企业生产经营所发生的管理费用，包括行政管理部门在企业的经营管理中发生的经费（包括行政管理部门职工工资

及福利费、办公费和差旅费等）、工会经费、聘请中介机构费、咨询费（含顾问费）、业务招待费、行政管理部门计提的固定资产折旧等。

“研发费用”科目核算公司进行研究与开发过程中发生的费用化支出。公司根据《企业会计准则》和内部制定的《财务管理制度》等制度严格控制研发费用核算，明确研发费用的核算范围，并按照研究开发项目、费用核算明细类别设置辅助账目单独归集核算。

“销售费用”科目核算公司销售人员的职工薪酬、业务招待费、保险费、宣传费等经营费用。

“财务费用”科目核算企业为筹集生产经营所需资金等而发生的筹资费用，包括利息收支（2021年1月1日公司适用新租赁准则后包括租赁负债在租赁期内各期间产生的利息费用）、汇兑损益以及相关的手续费等。

发行人建立了健全的资金使用及费用报销管理制度，形成了完善的费用支出支付审批流程，有效地保证发行人成本费用的准确划分和归集。发行人财务人员根据经审批的报销单据和发票等原始单据，以及单据申请人所对应部门，判断划分营业成本和期间费用。成本根据权责发生制与收入配比原则，在确认收入的期间同时结转成本；费用根据权责发生制原则在发生当期计入期间损益，成本和费用确认期间准确。

综上所述，公司在日常财务核算中，准确划分营业成本和期间费用，并合理归集至对应的明细科目。公司成本和费用各构成项目的划分合理，不存在成本费用划分不清晰或混同的情形。

2、集团各类费用占营业收入的比率

单位：%

项目	公司	2022 年度	2021 年度	2020 年度
销售费用率	紫江企业	2.21	2.30	2.59
	紫江新材	1.35	2.16	3.62
管理费用率	紫江企业	6.18	6.17	6.18
	紫江新材	4.37	4.78	5.15
研发费用率	紫江企业	3.34	3.13	2.64

项目	公司	2022 年度	2021 年度	2020 年度
	紫江新材	3.99	4.04	4.05
财务费用率	紫江企业	1.00	1.17	1.48
	紫江新材	1.32	1.68	0.20

报告期内，紫江新材的销售费用率分别为 3.62%、2.16% 和 1.35%，呈现逐年降低趋势，主要系：（1）随着公司业务规模的扩大，公司自身产能的增加及人员效率的提高，销售费用占营业收入的比例逐渐降低；（2）2022 年公司因交通不便导致业务招待费支出减少，2022 年业务招待费涨幅低于收入涨幅，进一步降低了公司的销售费用率。紫江新材销售费用率下降幅度高于紫江企业主要系紫江新材正处于高速发展期，收入规模增长较快，导致销售费用率下降幅度较大。

报告期内，紫江新材的管理费用率分别为 5.15%、4.78% 和 4.37%，略低于紫江企业。经过多年的发展，紫江企业形成了以包装业务为核心，快速消费品商贸业务、进出口贸易业务、房地产业务和创投业务为辅的产业布局，多样化的主营业务及复杂的股权结构等使紫江企业相比紫江新材而言需要配备更多管理人才，相应各项支出也更高，导致其管理费用率高于紫江新材。

报告期内，紫江新材的研发费用率分别为 4.05%、4.04% 和 3.99%，高于紫江企业。报告期内紫江新材的经营业绩呈现快速增长趋势，属于成长型创新企业，为了紧跟全球锂电池行业发展趋势，积极响应相关行业政策，深入贯彻创新驱动发展战略，适应发展更多依靠创新、创造、创意的大趋势，紫江新材始终重视技术创新和产品研发，紧密围绕市场需求，不断进行技术储备和新产品的研发，持续优化生产工艺并加强研发部门的自主创新能力，导致研发费用率高于紫江企业。

报告期内，紫江新材的财务费用率分别为 0.20%、1.68% 和 1.32%。紫江新材 2020 年借款较少，故 2020 年财务费用率低于紫江企业。2021 年及 2022 年紫江新材财务费用率增加主要系公司自 2021 年 1 月 1 日起执行新租赁准则，将租赁负债相关的利息支出计入财务费用；另外，公司新增多笔长短期借款，导致当期利息支出增加。

报告期内，发行人成本费用均已完整计入相关科目。紫江企业和紫江新材均建立了独立的财务部门和财务管理制度，并对其全部资产进行独立登记、建账、

核算、管理，紫江新材的组织机构独立于控股股东和其他关联方；紫江企业和紫江新材各自具有健全的职能部门和内部经营管理机构，该等机构独立行使职权。紫江企业与紫江新材拥有独立的采购渠道和相关人员，各自根据需求与供应商签订独立的采购协议，并按照自身规范以及合同要求进行付款，不存在关联方为发行人代垫成本费用等事项。

二、 申报会计师回复：

1、 核查程序

(1)获取发行人对比其他中标物流公司的运费,核查选择运输公司的合理性;

(2)获取发行人报告期运输费用明细及运输合同,抽查大额的运输单据和付款凭证,核查报告期内发行人运输费用率增加的合理性及单位运费的公允性;

(3)了解发行人销售费用、管理费用、研发费用相关的内部控制流程,并对关键控制点实施穿行测试及控制测试,评价发行人有关销售费用、管理费用、研发费用相关的内部控制设计的合理性及执行的有效性;

(4)获取发行人的销售费用、管理费用、研发费用明细表,核查各项费用明细项目的核算内容与范围是否符合企业会计准则的规定,分析各期间各费用项目变动情况是否合理。抽查主要费用相关合同、审批单及发票,查验各项费用的真实性、准确性;获取发行人申报期及期后的费用序时账,进行截止性测试,以确定期间费用被记录在正确的会计期间;

(5)查询可比上市公司的销售费用、管理费用、研发费用与营业收入的比例情况,分析发行人销售费用、管理费用、研发费用营业收入占比与可比公司的差异并了解其原因;查询紫江企业管理费用占营业收入的比例情况,分析是否存在关联方为发行人代垫成本费用情形;

(6)取得发行人员工花名册、薪酬明细表测算职工薪酬计算的准确性、合理性,查验人员划分的准确性;

(7)审阅发行人报告期内的银行流水,访谈与发行人发生交易的主要关联方,检查是否存在关联方为发行人代垫成本费用、是否存在关联方利益输送或其他安排的情况。

核查结论

经核查,申报会计师认为:

(1)发行人运输费用率增加主要系西北地区收入增加所致,单位运费具有公允性。发行人平均薪酬与同行业可比公司平均薪酬水平匹配,并且高于发行人所在地职工平均工资水平,发行人不存在压低员工工资薪酬的情形;

(2)发行人管理费用率低于同行业可比公司具有合理性;

(3)发行人成本费用及划分明确,费用的归集完整,不存在关联方为发行人代垫成本费用情形。

问题 13、关于供应商

申请文件显示,发行人供应商包括康得新、富思特等。发行人存在供应商和客户重叠情况,涉及在 CPP 生产及 PA 印刷环节,相关合同属于独立交易,发行人按照净额法进行会计处理。

请发行人:

(1)说明主要供应商的基本情况、合作历史、经营状况、合作原因、关联关系或特殊利益安排等,同一供应商采购金额的变动原因。

(2)说明是否存在委托加工情形, CPP 生产及 PA 印刷环节是否属于委托加工,对照中国证监会《首发业务若干问题解答(2020年6月修订)》问题 32 说明采用净额法进行会计处理的原因及合理性。

(3)结合生产工序及各环节所需设备情况、核心技术所在环节说明发行人是否存在关键工序或核心技术委托加工情形, CPP 生产及 PA 印刷环节能否自产,若是,请说明自产成本及外购成本的差异及合理性。

(4) 说明向重叠客户及供应商采购及销售产品的价格公允性，存在收取加工费情形的，请分析加工费的公允性。

(5) 说明生产型供应商及贸易型供应商的采购金额及占比，贸易型供应商的最终供应商情况，向贸易型供应商采购的原因，是否存在同时通过贸易商及直接向终端采购的情形。

(6) 说明是否存在注册资本较小、成立时间较短或前员工设立的供应商，是否存在非法人供应商、是否存在专门供应发行人的供应商。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明对供应商采购的核查程序、核查比例、核查证据及核查结论。

一、 发行人回复：

（一）说明主要供应商的基本情况、合作历史、经营状况、合作原因、关联关系或特殊利益安排等，同一供应商采购金额的变动原因。

1、报告期内，公司前五大供应商基本情况、合作历史、经营状况、合作原因、关联关系或特殊利益安排

序号	名称	法定代表人	股东情况	主要人员	开始合作时间	经营状况	合作原因	关联关系或特殊利益安排
1	富思特							
	其中：上海富思特包装材料有限公司	黄爱芳	黄爱芳控股 80%	黄爱芳执行董事， 赵文贵监事	2018 年	正常	公司经综合考察价格、交付能力等因素后与该供应商建立合作	无
	上海富思特新材料有限公司	赵特	赵特持股 51%，赵南洋持股 49%	赵特执行董事，赵南洋监事	2021 年	正常	承接上海富思特包装材料有限公司业务	无
2	上海福和铝业有限公司	王忠杰	王忠杰持股 55%，王大伟持股 45%	王忠杰执行董事，王大伟监事	2012 年	正常	经综合考察价格、交付能力等因素后与该供应商建立合作	无
3	张家港康得新光电材料有限公司	冯文书	康得新复合材料集团股份有限公司持股 100%	冯文书董事长，邵振江总经理、董事，赵军董事，张伟监事	2014 年	正常	综合考虑供应商康得新在流延聚丙烯（CPP）膜行业内的生产实力、行业地位等因素	无

							后与该供应商建立合作	
4	上海维凯光电新材料有限公司	虞明东	上海乘鹰实业有限公司持股 69%，香港品余发展有限公司持股 31%	虞明东董事长，周可军、董海普董事，徐兰兰监事	2017 年	正常	综合考虑供应商资金实力和研发能力后与该供应商建立合作	无
5	厦门长塑实业有限公司	郑伟	中仑新材料股份有限公司持股 100%	郑伟执行董事、经理，李敏监事	2014 年	正常	公司经综合考察价格、交付能力等因素后与该供应商建立合作	无
6	浙江洁美电子科技股份有限公司	方隽云	浙江元龙股权投资管理集团有限公司 46.38%，安吉百顺投资合伙企业(有限合伙) 1.59%，方隽云 7.72%	方隽云董事长，董事，总经理，张君刚董事，董事会秘书，张永辉董事，副总经理；方骥柠董事；张睿独立董事；宋执环独立董事；徐维东独立董事；潘春华监事会主席；王佳萍监事；林海峰 监事；孙赫民副总经理；邓水岩副总经理；王琼 财务总监	2021 年	正常	综合考虑供应商在 CPP 膜行业内的生产实力、行业地位等因素后与该供应商建立合作	无
7	洛阳万基铝加工有限公司	郭峰	新安县人民政府 94.35%	郭峰董事长，姬攀峰、李跃民、韩萍、姬延召为董事	2022 年	正常	自 2022 年 3 月起，洛阳万基取消中间贸易商环节，改为直接供货，故公司不再通过中间商富思特采购，转	无

							而与洛阳万基直接合作	
--	--	--	--	--	--	--	------------	--

2、公司的同一供应商采购金额的变动原因

报告期内，公司向前五大供应商的采购金额如下：

单位：万元

序号	供应商	2022 年度	2021 年度	2020 年
1	富思特	1,639.72	6,339.55	904.57
	其中：上海富思特包装材料有限公司	1,639.72	3,546.96	904.57
	上海富思特新材料有限公司	-	2,792.59	0.00
2	上海福和铝业有限公司	8,383.03	4,745.32	4,596.50
3	张家港康得新光电材料有限公司 ^{注1}	1,543.60	1,913.41	571.33
4	上海维凯光电新材料有限公司	3,960.35	2,465.84	1,042.77
5	厦门长塑实业有限公司	2,345.75	1,393.09	596.99
6	浙江洁美电子科技股份有限公司 ^{注1}	1,841.12	-	-
7	洛阳万基铝加工有限公司	11,068.76	-	-

注：张家港康得新光电材料有限公司和浙江洁美电子科技股份有限公司的采购额=当年度向其采购流延聚丙烯（CPP）的金额-当年度向其销售粒子的金额

报告期内，公司向前五大供应商采购金额的变动，主要系公司整体业务规模的扩张导致的采购金额上涨，如报告期内公司向上海福和铝业有限公司、厦门长塑实业有限公司和上海维凯光电新材料有限公司的采购量随着公司业务的扩张而上涨。同时，2022 年度公司新增铝箔供应商洛阳万基铝加工有限公司，主要系贸易商富思特的终端供应商洛阳万基铝加工有限公司全面取消代理商经销模式，公司转向向其终端供应商洛阳万基铝加工有限公司直接采购铝箔。此外，2022 年度公司新增 CPP 供应商浙江洁美电子科技股份有限公司，以更好的满足 CPP 供应的稳定性。

（二）说明是否存在委托加工情形，流延聚丙烯（CPP）生产及聚酰胺（PA）膜印刷环节是否属于委托加工，对照中国证监会《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》问题 32 说明采用净额法进行会计处理的原因及合理性。

1、流延聚丙烯（CPP）生产及聚酰胺（PA）膜印刷环节不属于委托加工

报告期内，公司流延聚丙烯（CPP）和聚酰胺（PA）印刷膜采购环节存在同为客户与供应商的情况，即由公司先行采购聚丙烯粒子及尼龙等原材料后，与上

述交易对象签署买断式购销合同出售给流延聚丙烯（CPP）或聚酰胺（PA）印刷膜供应商，供应商使用特定机器设备对前述原材料进行复杂加工后，使得原材料的形态发生本质变化，公司再向供应商购回产品。公司与交易对手方分别就销售事项和采购事项签订合同，相关合同均属于独立交易事项，综合上述判定依据，按照实质重于形式原则，不属于委托加工。

报告期内，公司采购及销售聚丙烯粒子情况如下：

单位：万千克

年份	本期采购 a	本期销售 b	本期其他领用 c	占比 d=(b+c)/a
2020 年度	122.30	120.88	0.11	0.99
2021 年度	217.20	207.12	8.87	0.99
2022 年度	373.70	354.47	19.52	1.00

其中，公司向对外销售聚丙烯粒子明细情况如下：

单位：万千克

序号	交易对象	销售内容	交易数量		
			2022 年度	2021 年度	2020 年度
1	张家港康得新光电材料有限公司	聚丙烯粒子	117.42	137.08	96.73
2	昆山博益鑫成高分子材料有限公司		-	-	2.23
3	湖北慧狮塑业股份有限公司		1.88	41.13	21.92
4	浙江洁美电子科技股份有限公司		234.91	28.91	-
小计			354.21	207.12	120.88

报告期内，公司向供应商购买流延聚丙烯（CPP）明细情况如下：

单位：万平方米

序号	交易对象	采购内容	交易数量		
			2022 年度	2021 年度	2020 年度
1	张家港康得新光电材料有限公司	流延聚丙烯（CPP）	1,817.97	2,217.67	1,390.59
2	昆山博益鑫成高分子材料有限公司		-	29.25	40.00
3	湖北慧狮塑业股份有限公司		20.58	689.71	301.86
4	浙江洁美电子科技股份有限公司		3,309.02	170.20	-

小计	5,147.57	3,106.83	1,732.45
----	----------	----------	----------

2、对照中国证监会《首发业务若干问题解答（2020年6月修订）》问题32说明采用净额法进行会计处理的原因及合理性

根据《首发业务若干问题解答》问题32，“由客户提供或指定供应商的原材料采购价格由双方协商确定且与市场价格基本一致，购买和销售业务相对独立，双方约定所有权转移条款，公司对存货进行后续管理和核算，该客户没有保留原材料的继续管理权，产品销售时，公司与客户签订销售合同，销售价格包括主要材料、辅料、加工费、利润在内的全额销售价格，对于此类交易，通常应当按照实质重于形式原则，以控制权转移认定是否为购销业务处理，从而确定是以总额法确认加工后成品的销售收入，还是仅将加工费确认为销售收入。”

公司在进行同为客户和供应商业务的会计处理时，公司对上述交易采取净额法确认，并将差额计入主营业务成本。具体情况及原因如下：

（1）公司与交易对手方分别就销售事项和采购事项签订合同，相关合同均属于独立交易事项。双方按照合同约定的产品数量、金额及交付方式等分别进行交货和验收；

（2）双方于合同中约定相关产品的交易价格，相关产品价格为交易双方在参照同类产品的市场价格或同类加工工艺的市场价格的基础上协商确定；

（3）根据双方签订的销售合同，公司将聚丙烯粒子或聚酰胺（PA）膜销售给上述交易对象后，由上述交易对手方对存货进行后续管理和核算，公司没有保留原材料的继续管理权。交易对手方有权自由处置上述存货，并由其承担存货毁损灭失的风险；

（4）为方便双方结算，公司按应收应付相抵金额与上述同为客户与供应商的公司进行资金结算，另外，考虑到聚丙烯粒子、聚酰胺（PA）膜销售和流延聚丙烯（CPP）、聚酰胺（PA）印刷膜采购之间存在一定对应关系，按照实质重于形式原则，上述购销业务属于一揽子交易，故公司在进行会计处理时，出于谨慎性原则，将其他业务收入和其他业务成本相抵后以净额法确认；

（5）流延聚丙烯（CPP）和聚酰胺（PA）印刷膜都是铝塑膜生产所需的原材料，公司先行采购聚丙烯粒子及尼龙等原材料并将其出售给流延聚丙烯（CPP）或聚酰胺（PA）印刷膜供应商的购销行为均是为了满足铝塑膜的生产需要，公司

为了真实、准确、完整地体现原材料的采购成本，故将其他业务收入和其他业务成本相抵后的差额计入主营业务成本。报告期内，相抵计入主营业务成本金额较小，分别为-150.82万元、92.84万元和319.70万元，对毛利率的影响分别为0.65%、-0.25%、-0.45%。

综上，公司将上述购销行为采取净额确认并将其差额计入主营业务成本系基于双方签署的购销合同及购销业务的实质，具有商业合理性。

（三）结合生产工序及各环节所需设备情况、核心技术所在环节说明发行人是否存在关键工序或核心技术委托加工情形，流延聚丙烯（CPP）生产及聚酰胺（PA）膜印刷环节能否自产，若是，请说明自产成本及外购成本的差异及合理性

1、结合生产工序及各环节所需设备情况、核心技术所在环节说明发行人是否存在关键工序或核心技术委托加工情形

公司不存在委托加工情形，具体参见本反馈回复报告“问题13”之“一、发行人说明”之“（二）说明是否存在委托加工情形，流延聚丙烯（CPP）生产及聚酰胺（PA）印刷膜环节是否属于委托加工，对照中国证监会《首发业务若干问题解答（2020年6月修订）》问题32说明采用净额法进行会计处理的原因及合理性”之“1、流延聚丙烯（CPP）生产及聚酰胺（PA）印刷膜环节不属于委托加工”。

公司生产主要生产工序包括涂布、挤复、干复、整理、检品、分切等六大环节，且公司拥有以上所有环节所需设备，参照招股说明书“第五节 业务与技术”之“五、发行人主要资产情况”之“（一）主要固定资产情况”之“1、主要生产设备”。流延聚丙烯（CPP）生产及聚酰胺（PA）印刷膜环节并非为公司生产工序之关键环节，故公司并未采购相关设备。

2、流延聚丙烯（CPP）生产及聚酰胺（PA）膜印刷环节能否自产，若是，请说明自产成本及外购成本的差异及合理性

公司已掌握流延聚丙烯（CPP）生产环节的全部生产工艺。但在公司产品规模化生产初期的全生产工序测试阶段，公司通过对各个环节的自产效率进行评估后发现流延聚丙烯（CPP）生产环节自产良率较低。因此，公司同步开展了合格

供应商的市场调研工作，以测算自产与外购流延聚丙烯（CPP）的成本差异，测算结果如下：

单位：元/平米

序号	费用类型	供应商报价	自制成本预测	差异说明
1	材料	1.40	1.62	现有供应商在流延聚丙烯（CPP）生产环节更为成熟，原料损耗率更低
2	设备折旧	0.04	0.18	公司自建生产线投入成本较高，导致设备折旧高于同行业
3	利润	0.09	-	
4	期间费用	0.55	0.59	
小计		2.08	2.39	

如上表所示，公司自制流延聚丙烯（CPP）单位成本较外购流延聚丙烯（CPP）单位成本高出 0.31 元，故公司从成本效益出发，选择采用外购流延聚丙烯（CPP）。

报告期内，公司采购聚酰胺（PA）印刷膜交易相关金额分别为 340.50 万元、372.77 万元和 261.11 万元，占全年采购额的 2.56%、1.43% 和 0.58%。同时，鉴于聚酰胺（PA）印刷膜技术目前仅用于小部分 3C 数码的铝塑膜产品上，市场容量较小，且该工序并非铝塑膜生产关键工序，故从经济效益出发，公司并未投入过多资源开发该项生产工序。公司目前并不掌握聚酰胺（PA）印刷膜环节的生产工艺。

（四）说明向重叠客户及供应商采购及销售产品的价格公允性，存在收取加工费情形的，请分析加工费的公允性。

1、向流延聚丙烯（CPP）供应商和聚酰胺（PA）膜供应商销售产品的价格公允性

报告期内，公司销售粒子和销售聚酰胺（PA）膜单价分别根据上一年末公司账面的粒子采购成本、聚酰胺（PA）膜采购成本加权平均单价协定，该定价均通过公开市场比价确定，详参见“问题 14.关于原材料采购及主营业务成本”之“（一）说明原材料的采购单价的公允性，同一产品向不同供应商采购价格的差异情况及差异原因，是否存在某一类或几类原材料依赖个别供应商的情形”，故销售粒子和销售聚酰胺（PA）膜的价格公允。

2、向流延聚丙烯（CPP）供应商和聚酰胺（PA）膜供应商采购产品的价格公允性

根据公司的采购制度，针对公司所有主材的采购，公司会结合市场行情、历史采购价格、需求量以及年度采购目标等，进行多家厂商或代理商的询价和比价，并进行采购价格、付款条款、交货期等方面的谈判，以确保价格的公允性，参见“问题 14.关于原材料采购及主营业务成本”之“（一）说明原材料的采购单价的公允性，同一产品向不同供应商采购价格的差异情况及差异原因，是否存在某一类或几类原材料依赖个别供应商的情形”。

报告期内，公司向供应商采购流延聚丙烯（CPP）及聚酰胺（PA）印刷膜环节的定价均按照成本加成方式确定，基本原则是根据产品预估成本，加上一定比例的毛利作为报价依据。公司获取多家供应商的报价信息，通过比价及结合供应商的工艺、财务能力等综合信息协商定价，故向流延聚丙烯（CPP）供应商和聚酰胺（PA）膜供应商采购产品价格公允。

3、若存在收取加工费情形的，请分析加工费的公允性

公司不存在委托加工情形，故不存在收取加工费的情形。具体参见本反馈回复报告“问题 13”之“（二）说明是否存在委托加工情形，流延聚丙烯（CPP）生产及聚酰胺（PA）印刷膜环节是否属于委托加工，对照中国证监会《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》问题 32 说明采用净额法进行会计处理的原因及合理性”。

（五）说明生产型供应商及贸易型供应商的采购金额及占比，贸易型供应商的最终供应商情况，向贸易型供应商采购的原因，是否存在同时通过贸易商及直接向终端采购的情形。

1、生产型供应商及贸易型供应商的采购金额及占比如下：

单位：万元

序号	2020 年度		2021 年度		2022 年度	
	金额	占比(%)	金额	占比(%)	金额	占比(%)
生产 商	6,683.38	43.11	12,838.82	43.09	33,055.78	64.11

贸易商	8,818.68	56.89	16,958.08	56.91	18,508.77	35.89
小计	15,502.06	100.00	29,796.90	100.00	51,564.55	100.00

2、贸易型供应商的最终供应商情况及向贸易型供应商采购的原因，是否存在同时通过贸易商及直接向终端采购的情形

报告期内，公司贸易型供应商数量较多，但大额采购较为集中。报告期内，公司主要向以下 10 家贸易型供应商采购，向其采购金额占整体向贸易型供应商采购总额的 95%。以下 10 家贸易型供应商的最终供应商情况及向贸易型供应商采购的原因如下：

序号	供应商名称	采购原因	最终供应商
1	上海福和铝业有限公司	经综合考察价格、交付能力等因素后与该供应商建立合作	河南明泰铝箔股份有限公司
2	富思特	洛阳万基指定贸易商，公司经综合考察价格、交付能力等因素后与该供应商建立合作	洛阳万基铝加工有限公司
	上海富思特包装材料有限公司		
	上海富思特新材料有限公司		
3	上海宏潜新材料科技有限公司	埃克森美孚化工指定贸易商	埃克森美孚化工
4	上海共聚化工有限公司	韩国韩华道达尔有限公司在华东的指定代理商	韩国韩华道达尔有限公司
5	叶心	三井华东地区的唯一代理商	日本三井化工
	上海叶心材料科技有限公司		
	上海叶心贸易有限公司		
6	三洋物产贸易（上海）有限公司	兴仁在国内的最大代理商	日本兴仁化学
7	双日（上海）有限公司	双日推进终端供应商开发铝塑膜用聚酰胺（PA）膜，公司经综合考察价格、交付能力等因素后与该供应商建立合作	德州东弘
8	上海孟勇化工有限公司	醋酸乙酯、乙醇、异丙醇等溶剂的供应商，由于使用量较少，送货批次频繁，通过代理商有一定的价格优势和服务优势	山东兖矿集团

9	深圳妙飞贸易有限公司	市场上最早代理冈本粒子的企业	日本冈本柱式会社
10	SUMITOMO CHEMICAL ASIA PTE LTD	住友国内办事处	日本住友株式会社

注：自 2022 年 3 月起，洛阳万基取消中间贸易商环节，改为直接供货，故公司不再通过中间商富思特采购，转而与洛阳万基直接合作，但在同一时间点，不存在同时向洛阳万基和富思特采购的情形。

如上表所示，报告期内，公司前十大贸易型供应商中不存在同时通过贸易商采购同时向终端供应商采购的情形。

（六）说明是否存在注册资本较小、成立时间较短或前员工设立的供应商，是否存在非法人供应商、是否存在专门供应发行人的供应商。

1、说明是否存在注册资本较小、成立时间较短或前员工设立的供应商

报告期内，公司采购较为集中，其中向前十大供应商采购金额占各期间采购总额的比例分别为 90.02%、90.25% 和 80.53%。公司前十大供应商中注册资本小于或等于 500 万元，或成立时间在 2019 年后的供应商情况如下：

序号	名称	成立日期	法定代表人	注册资本	住所	股权结构
1	上海富思特包装材料有限公司	2002/1/29	黄爱芳	100 万元	上海真南路 4268 号 A 区 319 号	黄爱芳持股 80%，赵文贵持股 20%
2	上海富思特新材料有限公司	2021/7/15	赵特	1,000 万元人民币	上海市嘉定区嘉行公路 3188 号 8 幢 J1859 室	赵南洋持股 50%，赵特持股 50%
3	上海福和铝业有限公司	1994/11/21	王忠杰	500 万元人民币	宝山区沪太路 8885 号	王忠杰持股 55%，王大伟持股 45%
4	深圳妙飞贸易有限公司	2009/7/1	王燕浩	10 万美元	深圳市福田区福田街道福安社区民田路 178 号华融大厦 1811	恒利达国际有限公司 100% 持股

如上表所示，公司前十大供应商中存在注册资本小于 500 万元的情况，主要系供应商上海富思特包装材料有限公司、上海福和铝业有限公司、深圳妙飞贸易有限公司，但由于以上供应商均为贸易型供应商，不负责实际的生产，注册资本小符合商业特点。

此外，供应商上海富思特新材料有限公司存在成立时间较短的情况，主要系其为富思特的控股股东为了将旗下公司业务划分清晰而成立的一家公司，上海富思特新材料有限公司承接了上海富思特包装材料有限公司所有的订单，虽然成立时间较短，但不影响公司与其合作的基础。此外，公司与富思特旗下的两家公司合作，主要基于其可以代理洛阳万基铝加工有限公司铝箔销售业务，故其注册资本较小、成立时间较短不构成公司筛选供应商的障碍。

2、是否存在非法人供应商、是否存在专门供应发行人的供应商

报告期内，公司主要供应商中不存在非法人供应商、也不存在专门供应公司的供应商。

二、申报会计师核查意见

1、 核查程序

(1) 项目组取得发行人供应商管理相关制度文件，并就发行人对主要供应商的选择过程标准及过程访谈采购负责人；

(2) 项目组核查对比了发行人报告期内客户清单、供应商清单、竞争对手清单。对发现的客户与供应商重叠的情形确认交易内容，并就重叠的情况向公司管理人员了解交易具体情况、定价原则、信用政策、采购返利及退换货等信息，以及交易背景、业务开展的具体原因、合理性和必要性，并对上述客户与供应商重叠的公司进项访谈；

(3) 我们访谈了发行人采购部门、销售部门负责人，了解、测试报告期内发行人采购与付款循环、销售与收款循环内部控制制度的设计及执行情况；查阅了

发行人与主要供应商签订的销售、采购合同，抽查采购入库单、采购发票和销售出库单、销售发票等，并对主要供应商负责人进项访谈；

(4) 通过“国家企业信用信息公示系统”（www.gsxt.gov.cn）等网络核查方式，对主要供应商的相关信息进行核查，确认其工商信息是否属实；

(5) 访谈发行人董监高及主要业务人员、主要供应商股东、业务经办人员等，并取得该等人员出具的承诺函；

(6) 访谈了解供应商、客户及其相关方入股发行人的背景、原因、入股价格的定价依据，核查分析相关供应商、客户在入股前后向发行人销售、采购原材料、产品价格变化情况；访谈并函证报告期内发行人主要供应商，了解其基本情况及与发行人业务往来情况；

(7) 获取发行人报告期内的关联方清单、供应商清单，针对控股股东、实际控制人、董事、监事、高管人员的银行流水，检查银行流水是否与前述人员存在异常资金往来；

(8) 核查主要供应商中成立时间较短或注册资本较小的供应商的工商信息，访谈相关采购负责人了解情况，分析合理性；

(9) 了解终端供应商并比对发行人采购供应商名单，核查是否存在同时通过贸易商及直接向终端采购的情形。查看供应商名录，核查是否存在非法人供应商，访谈相关采购负责人及主要供应商，了解是否存在专门供应发行人的供应商。

2、 核查结论

经核查，申报会计师认为：

(1) 发行人已制定有效的供应商遴选标准与遴选程序，主要供应商与发行人合作历史较长、合作关系良好，各类别的主要供应商在报告期内保持稳定，主要供应商与发行人、实际控制人、董监高之间不存在关联关系、异常资金往来及其他利益安排等情况。同一供应商采购价格变动系发行人正常商业决策和业务需求，变动原因合理；

(2) 报告期内，发行人不存在委托加工情形，流延聚丙烯（CPP）生产及聚酰胺（PA）膜印刷环节不属于委托加工；采用净额法核算符合对照中国证监会《首发业务若干问题解答（2020年6月修订）》问题32及会计处理要求；

(3) 发行人目前掌握自产流延聚丙烯（CPP）的生产工艺技术，但从自产流延聚丙烯（CPP）的经济效益考虑，发行人选择外购流延聚丙烯（CPP），该商业行为合理。聚酰胺（PA）膜印刷环节发行人不能自产；

(4) 发行人与重叠客户及供应商采购及销售产品的价格公允性，不存在收取加工费情形的；

(5) 报告期内，发行人存在向贸易型供应商采购的情况，主要系发行人的原料中部分属于日本进口原料，发行人需要通过代理商或进口原料供应商在国内的办事处采购。同时，如铝箔等大宗原料，由于发行人采购规模相对较小，故发行人选择向大宗商品的贸易商而非直接生产商采购。报告期内，不存在同时通过贸易商及直接向终端采购的情形；

(6) 报告期内，发行人有个别贸易型供应商存在成立时间较短或注册资本较小的情形，但鉴于其不涉及实际生产，具有商业合理性；发行人不存在前员工设立的供应商，也不存在非法人供应商及专门供应发行人的供应商。

问题 14、关于原材料采购及主营业务成本

申请文件显示：

(1) 发行人主要原材料包括铝箔、聚丙烯粒子、流延聚丙烯、聚酰胺膜、胶粘剂等。

(2) 发行人主要产品单位成本的波动主要受原材料影响，3C 数码软包锂电池用铝塑膜制造费用有所波动。

请发行人：

(1) 说明原材料的采购单价的公允性，同一产品向不同供应商采购价格的差异情况及差异原因，是否存在某一类或几类原材料依赖个别供应商的情形。

(2) 说明主要产品单位成本及构成的变动原因及合理性，主要产品单耗及变动原因及合理性。

(3) 说明制造费用明细项目的具体情况及变动原因，与机器设备的折旧等是否匹配。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

一、 发行人回复：

(一) 说明原材料的采购单价的公允性，同一产品向不同供应商采购价格的差异情况及差异原因，是否存在某一类或几类原材料依赖个别供应商的情形

1、原材料采购单价的公允性

报告期各期，公司主要原材料采购均价变动情况如下

采购内容	2022 年度	2021 年度	2020 年度
铝箔	30.67	27.00	24.23
聚丙烯粒子	18.20	17.73	15.60
流延聚丙烯	0.69	0.68	0.53
聚酰胺膜	29.55	34.34	28.16
胶粘剂	37.86	44.91	56.60

注：铝箔、聚丙烯粒子、聚酰胺膜、胶粘剂的单价为元/千克；流延聚丙烯的单价为元/平方米。

公司对原材料供应商进行严格甄选，对于首次拟合作的供应商，公司会对生产环境、设备条件、人员能力、技术水平、质量环境及安全管理情况进行测试，并制定合格供应商准入和评价制度，通过对其工艺及产品进行比较和检测确定合格供应商。公司每年对合格供应商进行询比价和评级考察，以确定当年的合作供应商。询价过程中，不同供应商的报价会根据其生产工艺的优良、良品率的高低、供应商自身的生产成本高低、供应商的议价能力等多方面因素决定。

(1) 铝箔采购单价的公允性

报告期内，公司铝箔的主要供应商为洛阳万基铝加工有限公司、江苏中基复合材料有限公司、上海福和铝业有限公司（合同约定铝锭加工商为河南明泰铝业

股份有限公司 601677.SH) 和富思特 (合同约定铝锭加工商为洛阳万基铝加工有限公司), 均系国内比较知名的铝箔供应商。铝箔的报价以发货前一段时间的铝锭市场价 (主要参考上海有色网、深交所网站、上海期货交易所等公开信息) 均价作为基础价, 再按照铝箔的规格型号 (厚度等) 结算不同加工费确定。

1) 加工费单价的公允性

2020 年至 2021 年, 铝箔的加工费基本稳定在 11.60 至 12.50 元/千克, 差异主要系不同规格型号所致。2022 年公司主要铝箔供应商洛阳万基铝加工有限公司、江苏中基复合材料有限公司和上海福和铝业有限公司的加工费均有一定幅度的上涨, 不同规格型号的加工费单价为 14.00 至 15.70 元/千克, 具体如下:

期间	供应商名称	采购金额 (万元)	采购占比 (%)	加工费采购单价 (元/千克)	定价原则	第三方单价 (元/千克)
2022 年度	洛阳万基铝加工有限公司	11,068.76	49.00	14.00-14.50	市场化定价	12.50-15.50
	上海福和铝业有限公司	8,383.03	37.11	15.70	市场化定价	
	富思特	1,639.31	7.26	11.60	市场化定价	
2021 年度	富思特	6,339.55	56.75	11.60	市场化定价	11.50-13.00
	上海福和铝业有限公司	4,745.32	42.48	12.50	市场化定价	
2020 年度	上海福和铝业有限公司	4,596.50	82.86	12.50	市场化定价	11.50-12.80
	富思特	896.43	16.16	11.60	市场化定价	

注 1: 上述单价均为含税价。

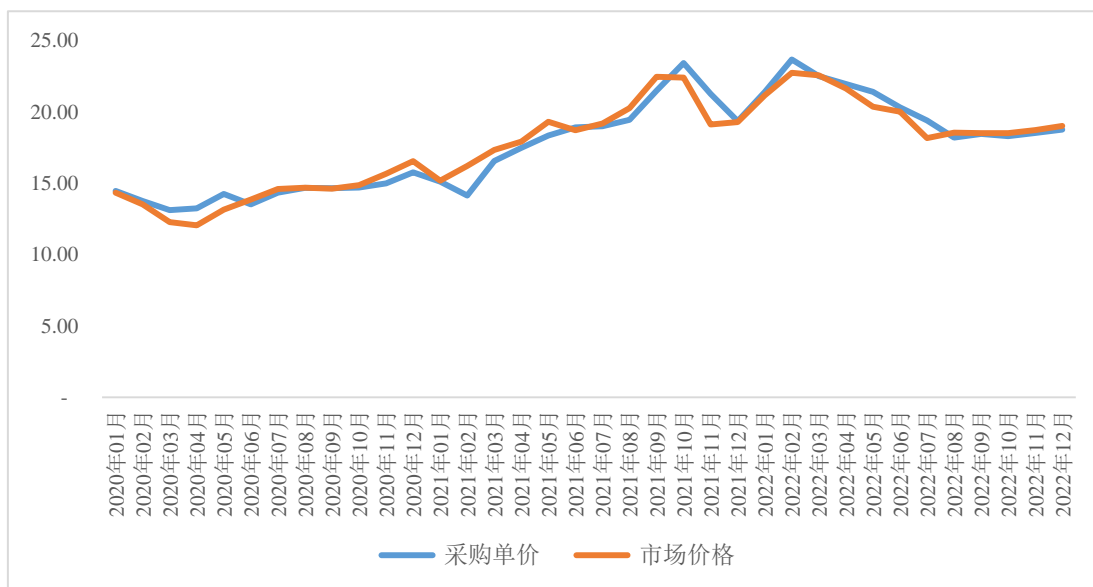
2022 年, 受到铝锭市场价格不断攀升的影响, 铝箔加工费也随之增加。其中, 富思特加工费采购单价略低于洛阳万基铝加工有限公司、上海福和铝业有限公司及当期第三方供应商报价, 主要系公司与富思特签署的采购框架协议期限系自 2021 年初至 2022 年 3 月 31 日, 未于 2022 年重新签署采购框架协议, 故其加工费单价沿用上年单价, 导致其加工费采购单价较低。

除上述情况外，报告期内公司采购铝箔的加工费单价基本位于第三方供应商报价区间内，具有公允性。

2) 铝锭单价的公允性

报告期内，发行人剔除加工费后的铝箔采购单价（即铝锭单价）走势与铝锭市场价格走势的月度数据比较情况如下：

单位：元/千克



报告期内，公司剔除加工费后的铝箔采购单价（即铝锭单价）与铝锭市场价格走势基本相符，具有公允性。

(2) 聚丙烯粒子

报告期内，公司聚丙烯粒子的主要供应商为上海叶心材料科技有限公司、上海共聚化工有限公司和上海宏潜新材料科技有限公司，公司向不同供应商采购聚丙烯粒子的单价存在差异主要系采购的具体型号不同所致。

聚丙烯，是丙烯通过加聚反应而成的聚合物。因聚丙烯材料本身具有耐老化性差、韧性及强度不高、易燃等缺陷，限制了其在下游行业中的运用，通常通过改性予以克服。公司向供应商采购的聚丙烯粒子系改性聚丙烯，不同型号改性聚丙烯因改性工艺流程及改性过程中添加的助剂不同，导致其呈现出不同特性，单位价格也因此存在差异。公司向上海宏潜新材料科技有限公司采购的聚丙烯粒子

主要在弹性方面具有优势，向上海叶心材料科技有限公司采购的聚丙烯粒子主要在与金属粘连方面具有优势，向上海共聚化工有限公司采购的聚丙烯粒子强度较高。报告期内，公司向不同供应商采购及具体询比价情况如下：

期间	供应商名称	采购金额 (万元)	采购占比 (%)	采购单价 (元/千克)	定价原则	第三方单价 (元/千克)
2022 年度	上海宏潜新材料科技有限公司	1,986.24	29.20	20.03	市场化定价	19.91
	上海叶心材料科技有限公司	2,082.42	30.62	36.47	市场化定价	36.28-37.17
	上海共聚化工有限公司	1,556.58	22.89	10.85	市场化定价	11.15-11.68
2021 年度	上海宏潜新材料科技有限公司	1,155.06	30.00	18.68	市场化定价	18.58
	上海共聚化工有限公司	1,044.88	27.14	11.21	市场化定价	11.59-11.68
	上海叶心材料科技有限公司	1,009.32	26.22	34.32	市场化定价	34.51
2020 年度	上海共聚化工有限公司	538.20	28.31	10.02	市场化定价	10.44-10.53
	上海宏潜新材料科技有限公司	434.22	22.84	14.69	市场化定价	15.93
	上海叶心材料科技有限公司	564.51	29.70	32.98	市场化定价	33.63

注 1：上述单价均为不含税价。

注 2：公司向上海宏潜新材料科技有限公司、上海共聚化工有限公司采购的聚丙烯粒子的第三方单价系公司于当年年初或上年年末向其他合格供应商的询价结果。公司向上海叶心材料科技有限公司采购的聚丙烯粒子的第三方单价系其销售给其他客户的价格，因上海叶心材料科技有限公司为日本三井集团在中国华东地区的唯一代理商，公司经综合考察价格、交付能力等因素后与该供应商建立合作。

公司于每年年初或上年年末向聚丙烯粒子的合格供应商进行询价，并在综合考虑产品规格需求、产品质量、交货期、历史合作等情况后确定当年的合作对象。公司向上述供应商的采购单价与第三方单价不存在显著差异，公司采购聚丙烯粒子的单价具有公允性。

（3）流延聚丙烯

报告期内，公司流延聚丙烯的主要供应商为张家港康得新光电材料有限公司、湖北慧狮塑业股份有限公司和浙江洁美电子科技股份有限公司。公司采购的流延聚丙烯属于非标准化产品，由上述供应商根据公司对产品性能、厚度等要求进行生产供货。公司于每年年初或上年年末要求其合格供应商提供报价明细，各供应商提供的报价明细包括原材料耗用、制造费用、直接人工及合理利润水平等。公司对比上述供应商的报价明细，并根据其生产产品的性能、厚度等因素综合判断其报价的合理性后协商定价，并签署采购框架协议。报告期内，公司向上述供应商的采购单价情况如下：

期间	供应商名称	采购金额（万元）	采购占比（%）	采购单价（元/平方米）
2022 年度	浙江洁美电子科技股份有限公司	5,998.81	60.92	1.81
	张家港康得新光电材料有限公司	3,551.17	36.06	1.95
2021 年度	张家港康得新光电材料有限公司	4,257.16	74.80	1.92
	湖北慧狮塑业股份有限公司	923.88	16.23	1.34
	浙江洁美电子科技股份有限公司	284.02	4.99	1.67
2020 年度	张家港康得新光电材料有限公司	2,225.14	72.73	1.60
	湖北慧狮塑业股份有限公司	417.25	13.64	1.38

注：上述采购金额及采购单价未剔除公司向上述供应商销售聚丙烯粒子的影响。

报告期内，公司向不同供应商采购流延聚丙烯的平均采购单价存在较小差异，主要系公司向不同供应商采购的流延聚丙烯存在厚度差异所致，具体情况如下：2020 年及 2021 年，公司向张家港康得新光电材料有限公司主要采购厚度为 70 μ m 的流延聚丙烯，而向湖北慧狮塑业股份有限公司及浙江洁美电子科技股份有限公司

司采购的流延聚丙烯的厚度相对较薄，主要为 35-50 μm 的流延聚丙烯，故其采购单价较低；2022 年，公司向张家港康得新光电材料有限公司和浙江洁美电子科技股份有限公司采购的流延聚丙烯均以厚度为 70 μm 为主，两者价格差异较小。公司向不同供应商采购流延聚丙烯的平均采购单价差异较小，具有公允性。

（4）聚酰胺膜

报告期内，公司聚酰胺膜的主要供应商为双日（上海）有限公司、三洋物产贸易（上海）有限公司和厦门长塑实业有限公司。报告期内，公司向不同供应商采购及具体询比价情况如下：

期间	供应商名称	采购金额 (万元)	采购占比 (%)	采购单价 (元/千克)	定价原则	第三方单价 (元/千克)
2022 年度	厦门长塑实业有限公司	2,311.40	77.70	26.25	市场化定价	25.22-31.86
	三洋物产贸易（上海）有限公司	495.49	16.66	76.01	市场化定价	/
	双日（上海）有限公司	167.97	5.65	27.43	市场化定价	25.22-31.86
2021 年度	厦门长塑实业有限公司	1,393.09	50.36	26.34	市场化定价	23.45-26.55
	三洋物产贸易（上海）有限公司	998.84	36.11	75.31	市场化定价	/
	双日（上海）有限公司	331.80	12.00	27.00	市场化定价	23.45-26.55
2020 年度	厦门长塑实业有限公司	596.99	43.80	22.49	市场化定价	22.57-25.66
	三洋物产贸易（上海）有限公司	414.22	30.39	75.08	市场化定价	/

	双日（上海）有限公司	268.36	19.69	21.72	市场化定价	22.57-25.66
--	------------	--------	-------	-------	-------	-------------

报告期内，公司向厦门长塑实业有限公司和双日（上海）有限公司采购聚酰胺膜的单价与第三方单价基本持平，具有公允性。三洋物产贸易（上海）有限公司是三洋贸易株式会社的中国地区贸易商，成立于2003年，公司向其采购的聚酰胺膜型号系三洋贸易株式会社的特有型号。三洋物产贸易（上海）有限公司供应的聚酰胺膜的生产工艺系吹膜法，因其工艺流程的限制导致其成品率低，生产成本更高，导致单位售价较高。随着公司原材料国产化进程的推进，公司向三洋物产贸易（上海）有限公司采购进口聚酰胺膜的比例和金额均呈现下降趋势，2022年向三洋物产贸易（上海）有限公司的采购额占采购总额的比例低于5%。

（5）胶粘剂

报告期内，公司胶粘剂的主要供应商为上海东洋油墨制造有限公司和上海维凯光电新材料有限公司。报告期内，公司向不同供应商采购及具体询比价情况如下：

期间	供应商名称	采购金额（万元）	采购占比（%）	采购单价（元/千克）	定价原则	第三方单价（元/千克）
2022年度	上海维凯光电新材料有限公司	3,959.56	95.77	37.19	市场化定价	35.40-36.28
2021年度	上海维凯光电新材料有限公司	2,465.84	89.91	43.64	市场化定价	44.25
	上海东洋油墨制造有限公司	276.85	10.09	60.64	市场化定价	48.67-75.22
2020年度	上海维凯光电新材料有限公司	1,042.77	59.70	49.12	市场化定价	51.33
	上海东洋油墨制造有限公司	533.96	30.57	65.65	市场化定价	48.67-69.03

报告期内，公司向上海东洋油墨制造有限公司采购胶粘剂的平均采购单价较高主要系公司向其采购的是进口胶粘剂，主要用于部分高端 3C 数码软包锂电池用铝塑膜，对冲深性能、耐热性等要求更高，而进口胶粘剂因其本身的粘结强度、抗拉强度及韧性较高，故其采购单价较高。

报告期内，公司采购胶粘剂的单价与第三方单价基本持平，具有公允性。

2、同一产品向不同供应商采购价格的差异情况及差异原因

(1) 铝箔采购价格

报告期内，公司铝箔的主要供应商为洛阳万基铝加工有限公司、江苏中基复合材料有限公司、上海福和铝业有限公司和富思特，公司向上述供应商的采购数量、单价、采购金额及采购占比情况具体如下：

期间	供应商	数量（万吨）	单价（元/千克）	采购金额（万元）	采购占比（%）
2022年度	洛阳万基铝加工有限公司	367.21	30.14	11,068.76	49.00
	上海福和铝业有限公司	269.78	31.07	8,383.03	37.11
	富思特	51.91	31.59	1,639.31	7.26
2021年度	富思特	235.57	26.91	6,339.55	56.75
	上海福和铝业有限公司	174.94	27.12	4,745.32	42.48
	江苏中基复合材料有限公司	2.68	26.65	71.45	0.64
2020年度	上海福和铝业有限公司	191.96	23.94	4,596.50	82.86
	富思特	34.44	26.03	896.43	16.16
	杭州五星铝业有限公司	1.71	21.85	37.47	0.68
	江苏中基复合材料有限公司	0.79	22.49	17.78	0.32

2020 年公司向富思特采购铝箔单价为 26.03 元/千克，高于向上海福和铝业有限公司、江苏中基复合材料有限公司等供应商的采购单价，主要系 2020 年第四季度公司向富思特采购一批定制铝箔，根据性能要求专门指定了铝箔的合金配方，采购单价约为 50 元/千克，因上述铝箔对合金要求较高，相应采购单价较高，上述定制铝箔采购金额占当期采购总额的比例为 1.34%。

2022 年公司向富思特采购铝箔平均单价为 31.59 元/千克，略高于向洛阳万基铝加工有限公司和上海福和铝业有限公司等供应商的采购单价 30.14 元/千克和

31.07 元/千克。2022 年公司向富思特采购铝箔的加工费单价为 11.60 元/千克，向洛阳万基铝加工有限公司和上海福和铝业有限公司的加工费单价分别为 14.00-14.50 元/千克和 15.70 元/千克。公司向富思特采购铝箔主要发生在 1 月下旬及 2 月，铝锭市场价格处于高位，而向洛阳万基铝加工有限公司和上海福和铝业有限公司采购铝箔主要发生在二、三、四季度，铝锭市场价格相对较低，导致在富思特加工费单价较低的情况下，公司 2022 年向采购铝箔平均单价略高于向其他供应商的采购单价。

除上述情况外，报告期内，公司向不同供应商采购铝箔的单价不存在显著差异。

（2）聚丙烯粒子采购价格

报告期内，公司聚丙烯粒子的主要供应商为上海宏潜新材料科技有限公司、上海共聚化工有限公司和上海叶心材料科技有限公司，公司向上述供应商的采购数量、单价、采购金额及采购占比情况具体如下：

期间	供应商	数量（万吨）	单价（元/千克）	采购金额（万元）	采购占比（%）
2022 年度	上海宏潜新材料科技有限公司	99.16	20.03	1,986.24	29.20
	上海叶心材料科技有限公司	57.10	36.47	2,082.42	30.62
	上海共聚化工有限公司	143.43	10.85	1,556.58	22.89
2021 年度	上海宏潜新材料科技有限公司	61.83	18.68	1,155.06	30.00
	上海共聚化工有限公司	93.23	11.21	1,044.88	27.14
	上海叶心材料科技有限公司	29.41	34.32	1,009.32	26.22
2020 年度	上海共聚化工有限公司	53.71	10.02	538.20	28.31
	上海宏潜新材料科技有限公司	29.55	14.69	434.22	22.84
	上海叶心材料科技有限公司	17.12	32.98	564.51	29.70

报告期内，公司向不同供应商采购聚丙烯粒子的平均采购单价有所差异，主要系公司采购不同规格型号的聚丙烯粒子之间存在单价差异所致，具体情况如下：

①公司向上海叶心材料科技有限公司采购的聚丙烯粒子系聚丙烯配方的重要原材料，对原材料性能要求更高，生产工艺更复杂，能够提升流延聚丙烯与铝箔的结合力，故其采购单价较高；②公司向上海共聚化工有限公司和上海宏潜新材料科技有限公司采购的粒子因生产工艺相对简单，故采购单价相对偏低。

（3）流延聚丙烯采购价格

报告期内，公司流延聚丙烯的主要供应商为张家港康得新光电材料有限公司、湖北慧狮塑业股份有限公司和浙江洁美电子科技股份有限公司，公司向上述供应商的采购数量、单价、采购金额及采购占比情况具体如下：

期间	供应商	数量(平方米)	单价(元/平方米)	采购金额(万元)	采购占比(%)
2022年度	浙江洁美电子科技股份有限公司	3,309.02	1.81	5,998.81	60.92
	张家港康得新光电材料有限公司	1,817.97	1.95	3,551.17	36.06
2021年度	张家港康得新光电材料有限公司	2,217.67	1.92	4,257.16	74.80
	湖北慧狮塑业股份有限公司	689.71	1.34	923.88	16.23
	浙江洁美电子科技股份有限公司	170.20	1.67	284.02	4.99
2020年度	张家港康得新光电材料有限公司	1,390.59	1.60	2,225.14	72.73
	湖北慧狮塑业股份有限公司	301.86	1.38	417.25	13.64

注：上述采购金额及采购单价未剔除公司向上述供应商销售聚丙烯粒子的影响。

报告期内，公司向不同供应商采购流延聚丙烯的平均采购单价有所差异，主要系公司向不同供应商采购的流延聚丙烯存在厚度差异所致，具体情况如下：2020年及2021年，公司向张家港康得新光电材料有限公司主要采购厚度为70 μ m的流延聚丙烯，而向湖北慧狮塑业股份有限公司及浙江洁美电子科技股份有限公司采购的流延聚丙烯的厚度相对较薄，故其采购单价较低；2022年，公司向张家港康得新光电材料有限公司和浙江洁美电子科技股份有限公司采购的流延聚丙烯均以厚度为70 μ m为主，两者价格差异较小。

（4）聚酰胺膜采购价格

报告期内，公司聚酰胺膜的主要供应商为双日（上海）有限公司、三洋物产贸易（上海）有限公司和厦门长塑实业有限公司，公司向上述供应商的采购数量、单价、采购金额及采购占比情况具体如下：

期间	供应商	数量(万吨)	单价(元/千克)	采购金额(万元)	采购占比(%)
2022年度	厦门长塑实业有限公司	88.04	26.25	2,311.40	77.70
	三洋物产贸易（上海）有限公司	6.52	76.01	495.49	16.66
	双日（上海）有限公司	6.12	27.43	167.97	5.65

期间	供应商	数量（万吨）	单价（元/千克）	采购金额（万元）	采购占比（%）
2021年度	厦门长塑实业有限公司	52.90	26.34	1,393.09	50.36
	三洋物产贸易（上海）有限公司	13.26	75.31	998.84	36.11
	双日（上海）有限公司	12.29	27.00	331.80	12.00
2020年度	厦门长塑实业有限公司	26.54	22.49	596.99	43.80
	三洋物产贸易（上海）有限公司	5.52	75.08	414.22	30.39
	双日（上海）有限公司	12.36	21.72	268.36	19.69

报告期内，公司向三洋物产贸易（上海）有限公司采购聚酰胺膜的平均采购单价较高，公司向其采购的是进口聚酰胺膜，主要用于部分高端 3C 数码软包锂电池用铝塑膜，此类产品较薄，但对冲深性能等要求较高，故对其性能要求更严格，导致采购单价较高。另外，2021 年以来双日（上海）有限公司和厦门长塑实业有限公司的采购单价高于 2020 年度的采购单价，动力储能软包锂电池用铝塑膜较 3C 数码软包锂电池用铝塑膜厚度更厚，其对原材料聚酰胺膜的要求也更高，因 2021 年及 2022 年公司动力储能软包锂电池用铝塑膜销售占比上涨，导致公司向双日（上海）有限公司和厦门长塑实业有限公司采购聚酰胺膜的单价上涨。

（5）胶粘剂采购价格

报告期内，公司胶粘剂的主要供应商为上海东洋油墨制造有限公司和上海维凯光电新材料有限公司，公司向上述供应商的采购数量、单价、采购金额及采购占比情况具体如下：

期间	供应商	数量（万吨）	单价（元/千克）	采购金额（万元）	采购占比（%）
2022年度	上海维凯光电新材料有限公司	106.47	37.19	3,959.56	95.77
2021年度	上海维凯光电新材料有限公司	56.50	43.64	2,465.84	89.91
	上海东洋油墨制造有限公司	4.57	60.64	276.85	10.09
2020年度	上海维凯光电新材料有限公司	21.23	49.12	1,042.77	59.70
	上海东洋油墨制造有限公司	8.13	65.65	533.96	30.57

报告期内，公司向上海东洋油墨制造有限公司采购胶粘剂的平均采购单价较高主要系公司向其采购的是进口胶粘剂，主要用于部分高端 3C 数码软包锂电池

用铝塑膜，对冲深性能、耐热性等要求更高，而进口胶粘剂因其本身的粘结强度、抗拉强度及韧性较高，故其采购单价较高。

3、公司不存在某一类或几类原材料依赖个别供应商的情形

发行人采购的原材料主要包括铝箔、粒子、流延聚丙烯、聚酰胺膜和胶粘剂。报告期内，公司除正在合作的供应商外，同时建立了备选供应商制度，一般储备1-2家合格供应商作为备选，并要求实时掌握供应商的经营及生产情况，以保证供货的稳定性，从而降低供应商可持续合作风险及过度依赖某供应商的风险。

2020年至2021年，发行人对流延聚丙烯的采购集中度虽然相对较高，但公司已于2021年对浙江洁美电子科技股份有限公司（002859）的生产环境、设备条件、人员能力、技术水平、质量环境及安全管理情况进行测试，经验证，截至2021年末，洁美科技已具备流延聚丙烯生产的稳定工艺，公司于2022年向洁美科技的采购占比已上升至60%。报告期内，原材料胶粘剂的市场供应商较多，公司的选择空间较大，如南通高盟新材料有限公司也具备生产胶粘剂的条件，属于公司胶粘剂储备供应商。综上，公司不存在某一类或几类原材料依赖个别供应商的情形。

（二）说明主要产品单位成本及构成的变动原因及合理性，主要产品单耗及变动原因及合理性

1、主要产品单位成本及构成的变动原因及合理性

报告期内，公司3C数码软包锂电池用铝塑膜和动力储能软包锂电池用铝塑膜的单位成本变动情况如下：

单位：元/平方米

项目	2022年度		2021年度		2020年度
	平均单位成本	较上年变动	平均单位成本	较上年变动	平均单位成本
动力储能软包锂电池用铝塑膜	12.29	-0.23	12.52	3.23	12.13
3C数码软包锂电池用铝塑膜	9.58	-0.06	9.64	5.63	9.13
合计	11.48	0.37	11.10	10.67	10.03

公司2021年及2022年平均单位成本均较上年上涨主要系以下两方面原因：

①2021年以来，受到大宗商品价格的影响，原材料AL、聚酰胺（PA）膜和流延

聚丙烯（CPP）采购价格呈现上涨趋势，导致平均单位直接材料上涨；②生产工艺的不断改善并逐步趋于稳定；③随着产量逐年增加，企业的规模效应逐渐体现，机器设备折旧及其他辅料费用方面的成本均有所下降。

（1）动力储能软包锂电池用铝塑膜

单位：元/平方米

项目	2022 年度		2021 年度		2020 年度
	平均单位成本	较上年变动	平均单位成本	较上年变动	平均单位成本
直接材料	10.16	0.40	9.76	0.91	8.85
直接人工	0.89	-0.23	1.12	0.09	1.03
制造费用	1.23	-0.41	1.64	-0.61	2.25
单位成本	12.29	-0.23	12.52	0.39	12.13

报告期内，动力储能软包锂电池用铝塑膜的单位成本分别为 12.13 元/平方米、12.52 元/平方米和 12.29 元/平方米。直接材料系主营业务成本的主要构成，报告期内，单位直接材料分别为 8.85 元/平方米、9.76 元/平方米和 10.16 元/平方米。其中，单位直接材料中铝箔成本占比约为 40-50%，因大宗商品铝锭价格呈现上涨趋势，导致单位直接材料逐年上涨。

（2）3C 数码软包锂电池用铝塑膜

单位：元/平方米

项目	2022 年度		2021 年度		2020 年度
	平均单位成本	较上年变动	平均单位成本	较上年变动	平均单位成本
直接材料	7.90	0.24	7.66	1.27	6.40
直接人工	0.64	-0.15	0.79	-0.11	0.89
制造费用	1.04	-0.15	1.19	-0.65	1.84
单位成本	9.58	-0.06	9.64	0.51	9.13

报告期内，3C 数码软包锂电池用铝塑膜的单位成本分别为 9.13 元/平方米、9.64 元/平方米和 9.58 元/平方米。其中，直接材料系主营业务成本的主要构成，报告期内，单位直接材料分别为 6.40 元/平方米、7.66 元/平方米和 7.90 元/平方米，单位制造费用分别为 1.84 元/平方米、1.19 元/平方米和 1.04 元/平方米，变动趋势基本与动力储能软包锂电池用铝塑膜一致。

2、主要产品单耗及变动原因及合理性

报告期内，公司主要产品铝塑膜 D153、铝塑膜 C153、铝塑膜 B113 和铝塑膜 P113 的单耗及变动情况如下：

(1) 铝塑膜 D153

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
铝箔	0.17	0.17	0.20
流延聚丙烯	1.09	1.14	1.27
聚酰胺膜	0.02	0.02	0.02
胶粘剂	0.03	0.03	0.04

注 1：单耗=当期所耗用的原材料数量/当期生产的产品数量。

注 2：铝箔、聚丙烯粒子、聚酰胺膜、胶粘剂的单耗单位为千克/平方米；流延聚丙烯的单耗单位为平方米/平方米。

(2) 铝塑膜 C153

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
铝箔	0.16	0.17	0.19
流延聚丙烯	1.06	1.14	1.17
聚酰胺膜	0.03	0.03	0.03
胶粘剂	0.01	0.01	0.02

注 1：单耗=当期所耗用的原材料数量/当期生产的产品数量。

注 2：铝箔、聚丙烯粒子、聚酰胺膜、胶粘剂的单耗单位为千克/平方米；流延聚丙烯的单耗单位为平方米/平方米。

(3) 铝塑膜 B113 及铝塑膜 P113

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
铝箔	0.12	0.12	0.12
流延聚丙烯	1.07	1.09	1.05
聚酰胺膜	0.03	0.03	0.03
胶粘剂	0.02	0.02	0.02

注 1：单耗=当期所耗用的原材料数量/当期生产的产品数量。

注 2：铝箔、聚丙烯粒子、聚酰胺膜、胶粘剂的单耗单位为千克/平方米；流延聚丙烯的单耗单位为平方米/平方米。

注 3：铝塑膜 B113 及铝塑膜 P113 的原材料结构一致，在检品工序根据产品质量的差异进行产成品归类，故在计算单耗时合并计算。

2020年，铝塑膜D153的原材料单位耗用量较高主要系该产品当期产量较小所致。随着铝塑膜D153销售需求增加，产量相应增加，公司生产工艺逐渐成熟，导致生产损耗降低，原材料单位耗用量减少。报告期内，铝塑膜C153、铝塑膜B113和铝塑膜P113的单耗变动较小，不同产品对原材料单耗的差异主要系产品结构上的差异所致，具有合理性。

（三）说明制造费用明细项目的具体情况及变动原因，与机器设备的折旧等是否匹配

1、制造费用明细项目的具体情况及变动原因

制造费用科目核算公司生产车间为生产产品而发生的各项间接费用。公司制造费用主要包括水电能耗费、折旧费、租赁费及车间维修改造费等。各项费用于实际发生时按照生产部门进行归集，月末按系统工单工时在各产品中进行分配，再将各产品的全部生产成本按工单记录在在产品与完工产品中分配，完工产品结转生产成本计入产成品，结转产品销售成本时，根据销售数量及当月加权平均单价得出营业成本。

报告期内，公司生产成本中制造费用的构成情况如下：

单位：万元、%

项目	2022年度		2021年度		2020年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
水电能耗费	1,573.94	40.89	999.70	29.95	562.02	24.86
折旧费	825.94	21.46	639.08	19.15	539.53	23.86
租赁费	789.84	20.52	621.75	18.63	547.04	24.20
车间维修改造费	602.37	15.65	953.28	28.56	513.13	22.70
其他	56.72	1.47	123.79	3.71	99.06	4.38
合计	3,848.81	100.00	3,337.59	100.00	2,260.78	100.00

报告期内，水电能耗费分别为562.02万元、999.70万元和1,573.94万元，占比分别为24.86%、29.95%和40.89%。公司水电能耗费主要包括电力、水和天然

气等。报告期内，水电能耗费呈现上升趋势，主要系公司销售收入大幅提升，对应产量增加，导致生产车间耗电量、耗水量及天然气耗用量大幅增加。

报告期内，折旧费分别为 539.53 万元、639.08 万元和 825.94 万元。报告期内，公司折旧费呈现上升趋势，主要系公司为扩大产量、提高生产效率而购入新的机器设备导致折旧增加。

报告期内，租赁费分别为 547.04 万元、621.75 万元和 789.84 万元。因业务扩展需要，公司于 2021 年 4 月及 7 月分别新增租赁上海工厂附近两间仓库，2021 年 7 月新增租赁马鞍山厂房，导致租赁费上涨。

报告期内，车间维修改造费分别为 513.13 万元、953.28 万元和 602.37 万元。车间维修改造费主要为设备修理费等日常车间维护及设备修理费等。其中，2021 年车间维修改造费较大，公司销售收入大幅上涨，设备开机率提高，车间运转加快，因此产生的维保费用较高。

2、制造费用与机器设备的折旧匹配

机器设备的折旧与相关科目的勾稽情况如下：

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
机器设备折旧金额 (a)	699.52	508.10	405.49
生产成本之制造费用中折旧金额 (b)	689.53	502.80	400.42
研发费用 (c)	9.77	4.68	-
管理费用 (d)	0.22	0.22	0.22
其他业务支出 (e)	-	0.40	4.85
折旧金额合计 (f=b+c+d+e)	699.52	508.10	405.49
勾稽 (g=a-f)	-	-	-

报告期内，生产期间机器设备的折旧金额计入了生产成本中的制造费用，研发期间使用的相关机器设备折旧计入了研发费用，非生产用机器设备折旧计入了管理费用。

申报会计师回复：

1、 核查程序

(1) 了解发行人采购业务流程，评价其内部控制制度设计是否合理；对采购循环内部控制执行穿行测试，并对关键控制点进行控制测试，评价发行人采购业务内部控制执行是否有效；

(2) 取得并复核公司报告期内原材料采购明细表，核查各类原材料采购数量、平均采购单价及采购价格变动情况等；对主要原材料不同供应商的采购价格、主要供应商同一原材料的采购价格进行对比，分析采购价格是否存在差异及差异的合理性，分析采购价格是否公允；

(3) 针对发行人主要原材料，对比报告期内采购价格的变动趋势与市场价格、第三方供应商报价的变动趋势是否一致，分析差异的原因及合理性；

(4) 检查报告期内发行人主要原材料耗用统计表，统计分析主要产品主要原材料单耗，了解主要原材料单耗变动原因及合理性；

(5) 获取成本项目明细，了解各个分类成本项目性质，检查成本核算是否符合《企业会计准则》的要求，对相关数据变动情况进行了分析复核；

(6) 获取直接人工成本、直接材料成本和制造费用明细账，抽取样本检查其核算内容及原始单据以及会计处理；

(7) 检查报告期内发行人水电能耗用统计表，了解主要产品能源单耗变动原因及合理性；

(8) 对固定资产累计折旧发生额及制造费用中的折旧进行勾稽校验，检查是否相符；并分析各个报告期内制造费用中折旧的变动原因和合理性。

2、 核查结论

经核查，申报会计师认为：

(1) 报告期内，发行人原材料采购单价具有公允性，同一产品向不同供应商采购价格存在差异主要系产品规格存在差异所致，具有合理性，不存在某一类或几类原材料依赖个别供应商的情形；

(2) 发行人报告期内，发行人单位成本及构成变动、主要产品单耗变动主要系产品结构变动所致，具有合理性；

(3) 发行人制造费用主要包括水电能耗费、折旧费、租赁费和车间维修改造费，变动主要系销售收入增长所致，与机器设备的折旧匹配。

问题 15、关于固定资产

申请文件显示，发行人存在租出其设备给代理商的情形。2021 年末在建工程为 10,757.37 万元，增幅较大。

请发行人：

(1) 结合代理商的主营业务、生产经营资质、是否从事生产工作等说明租出设备的原因及合理性，是否存在闲置的设备，是否按《企业会计准则》规定计提减值准备。

(2) 结合委托供应商进行 CPP 生产及 PA 印刷情形说明发行人是否具备生产所需的所有设备。

(3) 说明在建工程项目的具体情况，包括但不限于建设内容、土地、设备情况、投资金额、建设进度、供应商情况以及与发行人关联关系等，在建工程项目的资金来源，固定资产变动与投资性现金流是否匹配，固定资产和在建工程的费用归集是否合规。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

一、 发行人回复：

(一) 结合代理商的主营业务、生产经营资质、是否从事生产工作等说明租出设备的原因及合理性，是否存在闲置的设备，是否按《企业会计准则》规定计提减值准备

1、结合代理商的主营业务、生产经营资质、是否从事生产工作等说明租出设备的原因及合理性

报告期内，公司主要代理商分别为深圳市春晓电子材料有限公司和深圳市泰福能科技有限公司，两家均为贸易型公司，故不涉及生产，具体情况如下：

经销商名称	生产经营资质	是否从事生产工作
深圳市春晓电子材料有限公司	主要经营电子产品、电子元器件、充电器、锂电池的技术开发与销售；国内贸易；货物及技术进出口等业务	否
深圳市泰福能科技有限公司	主要经营锂电池、锂电池材料、移动电源、电子产品的研发及销售；国内贸易；货物及技术进出口等业务	否

报告期内，深圳市春晓电子材料有限公司向公司租赁分切机一台，租赁合同约定期限为：2017年5月1日至2022年7月31日。主要系公司与深圳市春晓电子材料有限公司合作初期，深圳市春晓电子材料有限公司的终端客户对产品的型号的需求差异化较大，故其与公司进行协商，租赁公司1台分切机，以更好的满足其开拓终端中小型电池厂商客户。但是，鉴于公司近年来原有分切机产能并不能满足公司日益增长的订单需求，公司于2021年提前终止了出租分切机业务，租出设备已经收回并用于公司正常的生产业务，故该项租出业务具有商业合理性。

2、是否存在闲置的设备，是否按《企业会计准则》规定计提减值准备。

报告期内，公司不存在闲置的设备。公司分别于2020年、2021年末和2022年末结合设备后续使用情况、设备处置价格等因素，按照《企业会计准则》进行减值测试，经测试，公司在报告期内无需对固定资产项目计提减值准备。

（二）结合委托供应商进行流延聚丙烯（CPP）生产及聚酰胺（PA）膜印刷情形说明发行人是否具备生产所需的所有设备

参照招股说明书的“第五节业务与技术”之“一、发行人主营业务、主要产品及其变化情况”之“（七）公司主要产品的生产工艺及流程”，铝塑膜的生产主要经过涂布、挤复、干复、检品、分切、包装等关键工序，公司拥有以上每个生产工序所需的所有设备，具体设备情况请参照招股说明书的“第五节业务与技术”之“五、发行人主要资产情况”之“（一）主要固定资产情况”之“1、主要生产设备”。而流延聚丙烯（CPP）生产和聚酰胺（PA）印刷膜属于公司非关键工序，公司在充分考虑成本效益、发挥公司专业优势并提高生产效率的情况下，

决定对于相关非核心生产环节采取外购模式，故无需自购流延聚丙烯（CPP）生产和聚酰胺（PA）印刷膜的机器设备。

（三）说明在建工程项目的具体情况，包括但不限于建设内容、土地、设备情况、投资金额、建设进度、供应商情况以及与发行人关联关系等，在建工程项目的资金来源，固定资产变动与投资性现金流是否匹配，固定资产和在建工程的费用归集是否合规。

1、说明在建工程项目的具体情况，包括但不限于建设内容、土地、设备情况、投资金额、建设进度、供应商情况以及与发行人关联关系等，在建工程项目的资金来源

（1）报告期内，公司在建工程情况如下：

单位：万元

项目	2022-12-31	2021-12-31	2020-12-31
待安装的机器设备	110.34	72.28	205.40
锂电池用铝塑膜关键装备智能化建设项目	19,457.58	9,143.20	738.99
净化车间工程	-	1,541.89	-
合计	19,567.92	10,757.37	944.39

公司在建工程主要核算待安装的机器设备和厂房建设等。报告期内，公司在建工程账面价值分别为 944.39 万元、10,757.37 万元和 19,567.92 万元。

（2）在建工程包括但不限于建设内容、土地、设备情况、投资金额、建设进度、供应商情况以及与发行人关联关系等，在建工程项目的资金来源

截至 2022 年 12 月 31 日，公司主要在建工程项目的基本信息如下：

单位：万元

工程名称	建设名称	投资金额	供应商名称	与公司关联关系	资金来源
锂电池用铝塑膜关键装备智能化建设项目	锂电池用铝塑膜智能制造生产基地建设项目	11,478.45	江苏省建工集团有限公司	无关联关系	自有资金及借款
	桩基工程	577.19	上海岷英建设工程有限公司		
	涂布干燥设	1,772.58	中和商事株		

工程名称	建设名称	投资金额	供应商名称	与公司关联关系	资金来源
	备		式会社/上海辰虎机电设备安装有限公司		
	检品机	523.43	伊斯拉表面视像有限公司		
	物流项目	503.75	北京京邦达贸易有限公司		
小计		14,855.40			
本项目在建工程合计		19,457.58			
占比		76.35%			
建设进度	98%				

截至 2022 年 12 月 31 日，以上在建工程涉及借款情况如下：

序号	性质	借款额度	借款余额	抵押物/担保人	合同借款开始日期	合同还款日期
1	抵押借款	3,771.00	100.00	闵行区江川路街道 168 街坊 5/1 丘土地使用权	2021/10/22	2026/7/22
2	保证借款	9,946.00	9,817.56	上海紫江企业集团股份有限公司	2021/10/22	2026/10/19
3	抵押借款	5,414.50	-	闵行区兰香湖南路 1280 号厂房	/	/
小计		19,131.50	9,917.56	/	/	/

2、固定资产变动与投资性现金流是否匹配，固定资产和在建工程的费用归集是否合规

(1) 分析固定资产变动与现金流量表“购买固定资产、无形资产和其他长期资产所支付的现金”之间勾稽关系

单位：万元

项目	2022-12-31	2021-12-31	2020-12-31
固定资产购置金额	430.42	156.45	207.14
加：在建工程购置金额	9,932.21	11,134.87	1,275.36
加：无形资产购置金额	-	109.06	3,884.13
加：税金	1,071.14	1,232.33	46.48

项目	2022-12-31	2021-12-31	2020-12-31
加：其他非流动资产增加额	-592.25	1,606.55	335.18
加：应付款项与购置长期资产有关的减少等	698.13	-2,366.87	-423.54
合计①	11,539.66	11,872.39	5,324.75
购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金②	11,539.66	11,872.39	5,324.75
差异③=①-②	-	-	-

(2) 分析固定资产变动与现金流量表“处置固定资产、无形资产和其他长期资产所收到的现金”之间勾稽关系

单位：万元

项目	2022-12-31	2021-12-31	2020-12-31
固定资产净值减少	334.24	12.60	-
加：应交税费-销项税（处置长期资产）	9.33	-	-
加：资产处置收益-非流动资产处置收益	-84.39		
减：营业外支出-非流动资产毁损报废损失	178.12	9.85	-
处置固定资产、无形资产和其他长期资产所收回的现金净额	81.06	2.75	-

(3) 固定资产和在建工程的费用归集是否合规

1) 固定资产的费用归集

公司按照成本对固定资产进行费用归集。其中外购的固定资产成本包括购买价款、相关税费、使固定资产达到预定可使用状态前所发生的可归属于该项资产的运输费、安装费等；自行建造的固定资产成本包括由建造该项资产达到预定可使用状态前所发生的必要支出

综上所述，公司固定资产的费用归集符合《企业会计准则》的规定。

2) 在建工程的费用归集

公司按照建造项目的实际成本对在建工程进行费用归集，实际成本由建造该项资产达到预定可使用状态前所发生的必要支出构成，具体包括工程施工款、配套设施费、应予以资本化的借款费用等。

综上所述，公司在建工程的费用归集符合《企业会计准则》的规定。

二、 申报会计师回复：

1、 核查程序

- (1) 查验了代理商的工商信息，了解主要经营业务、资质等并对代理商进行了访谈获取相关出租设备的情况，出租原因等。对固定资产进行盘点，查看是否存在闲置、损坏、未存放在发行人厂房内的资产，结合企业会计准则规定，分析是否存在减值的资产，并对发行人固定资产减值测试做出复核，是否应计提相应的减值准备；
- (2) 获取在建工程明细表，查验相关合同、付款情况；
- (3) 获取相关借款合同及借款、还款明细，结合发行人在建工程明细表及台账，复核发行人报告各期在建工程借款金额投入情况，评估发行人资本化时点及金额的完整性和准确性；
- (4) 对报告期发行人的工程供应商进行访谈，函证，了解发行人在建工程建设情况以及核算的准确性；
- (5) 对在建工程实施监盘程序，了解在建工程的建造状况、购买资产的安装情况及对应的工程进度；
- (6) 获取发行人报告期内现金流量表，对现金流量项目与相关科目之间的勾稽关系进行复核；获取发行人现金流量表补充资料并复核相关项目的合理性。

2、 核查结论

经核查，申报会计师认为：

- (1) 公司将固定资产出租给代理商具有合理的商业理由符合实经营情况，发行人固定资产不存在减值情况；

- (2) 发行人具备铝塑膜生产关键工序的所需关键设备，但 CPP 生产及 PA 印刷不属于铝塑膜生产的关键工序，故发行人从经济效益出发，对 CPP 及 PA 印刷环节进行外购，未购买对应设备；
- (3) 报告期内发行人在建工程投入金额、利息资本化金额计算准确，资产变动与投资性现金流相匹配，固定资产和在建工程的费用归集符合《企业会计准则》的规定。

问题 16、关于财务内控规范性

申请文件显示，发行人报告期内存在资金拆借、资金存放于集团资金池、第三方回款等不规范情形。

请发行人：

- (1) 说明报告期各期末货币资金余额、与集团资金池的存款、贷款发生额及期末余额、存贷款利息情况，利率是否公允，发行人是否具有资金核算独立性。
- (2) 说明关联方资金拆借原因及合理性，第三方回款的客户情况、回款主体等，现金交易的情况。
- (3) 按照本所《创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题25的要求，说明发行人全部内控不规范事项及原因、合理性、是否整改完毕，相关制度机制是否健全、有效。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，请发行人律师对问题（3）发表明确意见。

请保荐人、申报会计师、发行人律师按照本所《创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题25、问题26的要求说明核查过程和结论性意见。

一、 发行人回复：

(一) 说明报告期各期货币资金余额、与集团资金池的存款、贷款发生额及期末余额、存贷款利息情况，利率是否公允，发行人是否具有资金核算独立性。

1、 报告期各期货币资金余额

报告期内，公司货币资金构成情况如下：

单位：万元

项目	2022-12-31	2021-12-31	2020-12-31
库存现金	0.11	0.21	1.11
银行存款	2,574.90	7,328.85	1,610.11
其他货币资金	818.32	220.63	380.19
合计	3,393.33	7,549.69	1,991.41

报告期内，货币资金余额分别为 1,991.41 万元、7,549.69 万元和 3,393.33 万元，占各期末流动资产的比例分别为 7.88%、16.93%和 4.87%。

2、 说明报告期各期与集团资金池的存款、贷款发生额及期末余额、存贷款利息情况，利率是否公允，发行人是否具有资金核算独立性

(1) 报告期各期与集团资金池的存款、贷款发生额及期末余额、存贷款利息情况，利率是否公允

2020 年 1 月 1 日至 2020 年 2 月 20 日期间，发行人与紫江企业的资金池之间的业务情况如下：

单位：万元

2020 年 1 月 1 日	资金上调	资金下拨	2020 年 12 月 31 日	2020 年度利率	其中：含 2020 年度利息收支净额
A	B	C	F=A+B+C	D	E
-1,265.73	-67.85	1,333.58	0.00	0.00%	

填表说明：2020 年初，企业已于紫江企业达成取消资金池业务，且紫江企业已于 2020 年 1 月 2 日将资金池业务中的大额往来归还给公司，故在 2020 年度，紫江企业和公司资金池业务的零星收支不计算利息。

考虑公司向上述关联方拆入和拆出的资金周期多在一年以内，参照 2019 年度中国人民银行 1 年期贷款市场报价利率（LoanPrimeRate, LPR）如下：

区间	适用利率标准	具体利率
----	--------	------

2019年1月1日-2019年8月20日	中国人民银行发布的一年期贷款利率	4.35%
2019年8月20日-2019年9月20日	贷款市场报价利率（LPR）	4.25%
2019年9月20日-2019年11月20日	贷款市场报价利率（LPR）	4.20%
2019年11月20日-2020年2月20日	贷款市场报价利率（LPR）	4.15%

资金池存续期间，中国人民银行1年期贷款LPR的中间值4.25%的利率进行资金池结算，故该利息计算标准能够公允反映资金占用成本。

（2） 发行人是否具有资金核算独立性

2020年1月1日至2020年2月20日期间，紫江企业对包含紫江新材在内的下属子公司的资金进行统一管理，根据资金需求上拨下划。公司与紫江企业签订了借款协议，协议约定以每日上拨或下拨的余额为借款本金，按同期银行贷款利率计提当日借款利息，公司交通银行上海闵行支行账号310066674018001552326及310066674018170047380用于与紫江企业之间的资金归集。

自2020年2月20日，公司解除与紫江企业的资金池业务，至此资金池业务终止，公司开始独立的资金核算，不存在和其控股股东或关联方资金核算混同的情形。公司在《上海紫江新材料科技股份有限公司财务管理制度》中明确约定了货币资金管理办法等一系列内部控制制度，立信对发行人内部控制进行了审核并出具《内部控制鉴证报告》（信会师报字[2023]第ZA10284号），认为：“发行人于2020年12月31日、2021年12月31日、2022年12月31日按照《企业内部控制基本规范》的相关规定在所有重大方面保持了有效的财务报告内部控制。”

（二） 说明关联方资金拆借原因及合理性，第三方回款的客户情况、回款主体等，现金交易的情况

1、 关联方资金拆借原因及合理性

报告期内，公司与关联方资金拆借的具体情况如下：

单位：万元

资金拆借关联方	资金拆借主体	期间	本期上调	本期下拨	资金拆借的具体情况
紫江企业	紫江新材	2020 年度	67.85	1,333.58	紫江企业资金归集

单位：万元

资金拆出关联方	资金拆入主体	期间	本期借入	本期归还	资金拆借的具体情况
紫江企业	新材应用	2022 年度	26,000.00	26,000.00	临时资金周转

(1) 2022 年关联方资金拆借

2022 年 1 月 11 日，发行人子公司新材应用出于临时资金周转原因与紫江企业签署借款合同，借款期限自 2022 年 1 月 14 日至 2022 年 1 月 17 日，借款金额为 26,000.00 万元，按一年期 LPR 利率 3.8% 计息。该事项已经发行人董事会及股东大会审议通过，关联董事、关联股东回避表决，独立董事发表了认可的独立意见。

(2) 2020 年关联方资金拆借

2020 年紫江新材发生的关联方资金拆借系其控股股东紫江企业对包含紫江新材在内的下属子公司的资金进行统一管理，根据资金需求上拨下划。紫江企业为推进资金集约化、专业化管理、提高集团整体资金效益，防范资金风险，要求其控股非上市公司均进行资金集中化管理。紫江新材与紫江企业签订了借款协议，协议约定以每日公司账面其他应收款或其他应付款余额为借款本金，按同期银行贷款利率计提当日借款利息，公司交通银行上海闵行支行账号 310066674018001552326 及 310066674018170047380 用于与紫江企业之间的资金归集。

(3) 关联方资金拆借的解除情况

紫江新材已于 2020 年 2 月 20 日终止并清理完毕与紫江企业的资金池往来，紫江企业不再对发行人的资金使用进行审批。除上述资金池往来及 2022 年 1 月新材应用向紫江企业借入款项用于临时资金周转外，发行人未发生其他关联方资金拆借的情形，不存在因资金拆借导致的被处罚的情形或风险，不构成重大违法违规，不存在损害公司和股东利益的情形，不会对本次发行构成重大不利影响。发

行人已建立独立的财务部门和财务管理制度，紫江企业不存在占用、支配发行人的资产或干预发行人对其资产进行经营管理的情形。

(4) 关联方资金拆借的财务核算、合法合规性及其对其独立性的影响

上述资金拆借的借款本金及利息已由发行人根据协议约定向紫江企业及时、足额归还，并进行相应的会计处理。资金归集期间，当发行人需要使用资金时，不存在无法及时调拨、划转或收回的情形，即发行人不存在因资金归集而出现利益受损的情形。因此，资金归集未对公司独立性产生重大不利影响。自2020年2月20日起，发行人的银行账户未再发生资金归集行为。

上述关联方资金拆借行为均经过相应的关联交易决策程序，确认公司与关联方之间发生的关联交易行为是必要且公允的，相关关联交易符合有关法律、法规及公司章程之规定；公司与关联方之间的关联交易均遵循平等、自愿、等价、有偿的原则，定价公允，不存在损害公司及非关联股东利益的情形，也不存在关联方通过关联交易操纵公司利润的情形。公司独立董事亦发表意见，公司与关联方于报告期内发生的各项关联交易合法、有效，均依据公平、合理的定价政策，所约定的条款条件公允，不存在损害公司及股东利益的情形。关联董事已就该事项回避表决，董事会的审议程序合法、有效。

(5) 公司与关联方资金拆借相关的内控整改情况，避免关联方资金占用的应对措施

针对发行人报告期内部分银行账户存在被控股股东实施资金归集的事项，公司采取了一系列规范和加强资金自主管理的保障措施，具体如下：

1) 完善关联交易决策程序

针对关联交易决策程序，发行人具备完善的内部管理制度和相关协议予以规范。发行人制定了《股东大会议事规则》《董事会议事规则》《关联交易决策制度》等内部控制制度，并专项制定了《防止股东及其关联方占用公司资金管理制度》《控股股东和实际控制人行为规范》等制度，对防范关联方资金拆借行为进一步严格规定。为发挥内部审计的监督、管理、服务职能，公司制定了《内部审计制度》《董事会审计委员会工作细则》，对内部审计机构职责范围、监察审计

的种类和方式、内部审计的工作流程等事项进行了规定。公司已建立一系列内部控制制度，可有效防范潜在的资金风险。

2) 控股股东及实际控制人出具承诺

为规范和减少关联交易，公司控股股东紫江企业出具了《关于规范、减少关联交易的承诺函》，就避免对发行人的资金占用事宜，作出如下承诺：“本次分拆完成后，本公司将避免一切非法占用紫江新材料的资金、资产的行为。”公司实际控制人沈雯先生出具了《关于规范、减少关联交易的承诺函》，就避免对发行人的资金占用事宜，作出如下承诺：“承诺人不会利用在公司的地位和影响，通过关联交易损害公司及其他股东的合法权益，不会利用关联交易非法转移公司的资金和利润，不会自行或通过所控制企业违规占用公司资金、资产或其他资源，也不会要求公司违规提供担保。”

2、 第三方回款的客户情况、回款主体

报告期内，发行人存在少量销售回款方与签订经济合同的往来客户不一致的情况，均产生于直销模式收入，具体如下：

单位：万元、%

项目	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	占营业收入比例	金额	占营业收入比例	金额	占营业收入比例
第三方回款	157.45	0.22	2.74	0.01	149.12	0.64

随着公司市场规模的不断加大，市场议价能力逐步增强，客户群体也以大客户为主，报告期间第三方回款金额及占比较低。其中，2020 年由于部分中小客户因网银转账不便而采用第三方账户转账替代的情况，导致 2020 年第三方回款金额较大。2022 年部分客户因集团资金集中管理安排等原因委托集团内其他公司代付款，导致 2022 年第三方回款金额较大。报告期各期，公司第三方回款的客户情况具体如下：

单位：万元、%

期间	客户名称	经营范围	回款方名称	与客户关系	回款方是否为发行人关联方	第三方回款金额	占当期营业收入比
----	------	------	-------	-------	--------------	---------	----------

期间	客户名称	经营范围	回款方名称	与客户关系	回款方是否为发行人关联方	第三方回款金额	占当期营业收入比
2022年度	湖南宏翔新能源科技有限公司	锂离子电池、新能源电池、新能源材料及新能源电池终端产品的研发、设计、生产及销售(依法须经批准的项目,经相关部门批准后方可开展经营活动)	李琦	公司员工	否	10.00	0.01
	河南绿动能源科技有限公司	动力和储能锂离子电池技术开发、生产和销售;货物或技术进出口(国家禁止或涉及审批的货物和技术进出口除外);新能源技术开发。(以上各项不含危化品)	河南锂动电源有限公司	母公司	否	80.00	0.11
	深圳格林德能源集团有限公司	一般经营项目是:电子产品的研发与销售;国内贸易,货物及技术进出口。(法律、行政法规、国务院决定规定在登记前须经批准的项目除外),许可经营项目是:软包锂离子电池的生产。	东莞格林德能源有限公司	控股子公司	否	60.55	0.09
	江西格林德能源有限公司	锂离子电池的生产;电子产品的研发与销售;国内贸易(需要取得审批经营的货物除外),货物及技术进出口。(依法须经批准的项目,经相关部门批准后方可开展经营活动)	东莞格林德能源有限公司	同为深圳格林德能源集团有限公司之子公司	否	6.90	0.01
2021年度	福建省致格新能源电池科技有限公司	锂离子电池及其应用品的技术研发、生产、销售;实业投资(法律、行政法规、国务院决定禁止或者规定应当取得许可的项目除外);自营和代理各类商品和技术的进出口业务(国家限定公司经营或禁止进出口的商品和技术除外)。(依法须经批准的项目,经相关部门批准后方可开展经营活动)	杨和山	母公司总经办技术总监	否	1.60	0.00
	湖南宏翔新能源科技有限公司	锂离子电池、新能源电池、新能源材料及新能源电池终端产品的研发、设计、生产及销售(依法须经批准的项目,经相关部门批准后方可开展经营活动)	李琦	公司员工	否	1.50	0.00
2020年度	李鹏	/	杜祥宇	合作伙伴	否	50.80	0.22

期间	客户名称	经营范围	回款方名称	与客户关系	回款方是否为发行人关联方	第三方回款金额	占当期营业收入比
	吴凡	/	吕长春	合作伙伴	否	44.96	0.19
	杜方庆	/	杜祥宇	合作伙伴	否	22.97	0.10
	杜晗	/	杜航、海松波、张林宇	合作伙伴	否	20.77	0.09
	福建省致格新能源电池科技有限公司	锂离子电池及其应用品的技术研发、生产、销售；实业投资（法律、行政法规、国务院决定禁止或者规定应当取得许可的项目除外）；自营和代理各类商品和技术的进出口业务（国家限定公司经营或禁止进出口的商品和技术除外）。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）	杨和山	母公司总经办技术总监	否	17.77	0.08
	陈老三	/	李孙焕	合作伙伴	否	4.49	0.02
	湖北合赢光电科技有限公司	锂离子电池研发、销售；电子产品生产、销售。（涉及许可经营项目，应取得相关部门许可后方可经营）	栾丹	公司员工	否	3.33	0.01
	周瑾瑾	/	徐付庆	合作伙伴	否	1.36	0.01
	陈玉景	/	盛芳	合作伙伴	否	1.21	0.01
	河南省富克锂电科技有限公司	锂电池研发、生产、销售及相关的技术咨询服务*（涉及许可经营项目，应取得相关部门许可后方可经营）	胡延琴	公司员工	否	1.06	0.00

报告期内，发行人的客户出于网银转账不便或集团资金集中管理安排等原因，存在委托实际控制人、高级管理人员、员工、合作伙伴、集团内其他公司等代为回款的情况。报告期内，发行人不断规范第三方回款事项，并加强对客户收款流程的合规管理。报告期内发行人第三方回款均具有真实的商业背景，不存在虚构交易的情况，不存在公司关联方代为支付或收取货款的情况，亦不存在货款归属纠纷，不会对发行人收入真实性产生重大影响。

3、 现金交易的情况

报告期内，发行人存在少量单笔金额较小的现金收款，金额分别为 0.003 万元、0.003 万元和 0 万元，占营业收入的比例极低。报告期内，发行人不存在临时性零星现金采购。公司建立了《货币资金管理制度》规范业务流程，以避免现金交易等不规范的情况出现。

(三)按照本所《创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 25 的要求，说明发行人全部内控不规范事项及原因、合理性、是否整改完毕，相关制度机制是否健全、有效。

截至本回复出具之日，深交所《创业板股票首次公开发行上市审核问答》已于 2023 年 2 月 17 日废止，该问答问题 25 的要求现规定于中国证监会《监管规则适用指引——发行类第 5 号》（以下简称“《监管规则第 5 号》”）之“5-8 财务内控不规范情形”一节中。

1、 经对照《监管规则第 5 号》之“5-8 财务内控不规范情形”，报告期内公司全部财务内控规范情况说明如下：

序号	《监管规则第 5 号》规定的构成财务内控不规范情况	发行人的相关情况及其原因、合理性
1	无真实业务支持情况下，通过供应商等取得银行贷款或为客户提供银行贷款资金走账通道（简称“转贷”行为）	报告期内不存在该情况
2	向关联方或供应商开具无真实交易背景的商业票据，通过票据贴现后获取银行融资	报告期内不存在该情况
3	与关联方或第三方直接进行资金拆借	报告期内，存在发行人与紫江企业的资金池业务，已于 2020 年 2 月 20 日解除
4	频繁通过关联方或第三方收付款项，金额较大且缺乏商业合理性	报告期内不存在该情况
5	利用个人账户对外收付款项	报告期内不存在该情况
6	出借公司账户为他人收付款项	报告期内不存在该情况
7	违反内部资金管理规定对外支付大额款项、大额现金收支、挪用资金	报告期内不存在该情况
8	被关联方以借款、代偿债务、代垫款项或者其他方式占用资金	报告期内不存在该情况
9	存在账外账	报告期内不存在该情况
10	在销售、采购、研发、存货管理等重要业务循环中存在内控重大缺陷	报告期内不存在该情况

报告期内，公司与关联方之间的资金池业务是平等市场主体之间因生产经营需要而发生的借贷行为，根据最高人民法院相关司法解释，前述资金拆借不存在影响合同效力的情形，属于有效的经济行为。公司参考同期银行贷款利率与关联方结算资金占用利息，上述资金拆借情形主要用于日常经营资金周转，且已归还并结算资金占用利息，不属于主观故意或恶意占有公司资金的行为。

综上所述，根据原《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 25 及《监管规则第 5 号》之“5-8 财务内控不规范情形”的财务内控要求，发行人除存在与关联方资金池业务，不存在其他情形，且上述内部控制不规范事项均已得到整改，发行人已通过结清资金、解除资金池业务等措施予以纠正。发行人已针对关联方资金拆借业务建立了内控制度并有效执行，且首次申报后未发生新的不合规资金往来等行为。

2、 发行人全部内控不规范事项是否整改完毕，相关制度机制是否健全、有效：

以上资金拆借事项已经整改完毕，对公司内控制度有效性无重大不利影响，不属于主观故意。公司已完善相应的内控制度，相关规范措施得到有效执行，不存在其他财务内控不规范行为。

二、 申报会计师回复：

1、 核查程序

(1) 针对控股股东资金集中管理，获取上海紫江企业集团股份有限公司与上海紫江新材料科技股份有限公司签订的借款协议；

(2) 抽查资金归集账户的资金支付情况，对资金用款流程进行穿透核查，确认是否存在因资金集中管理而不能随时支付的情形；

(3) 访谈发行人财务总监，了解发行人参与资金集中管理的具体背景，在参与资金集中管理期间的付款流程；

(4) 访谈上海紫江企业集团股份有限公司财务总监，了解发行人资金池及财务独立性情况；

(5) 获取相关资金池业务的代办银行的函证回函，获取发行人退出资金池业务的时间，以及在退出资金池业务后的账户及资金的受限情况，验证发行人已完成控股股东资金集中管理事项的整改；

(6) 访谈发行人财务总监，了解发行人资金池业务的具体背景，及资金池业务的主要情况，包括资金池终止时间、利率及报告期内的资金上存下拨的情况；了解资金拆借的具体背景及相关内部审核程序；

(7) 就资金池业务，向相关银行寄送银行询证函，确认资金池业务的具体情况及其终止时间；

(8) 获取资金池明细账，并核对至发行人账面银行日记账，核查相关资金往来明细是否正确记录于账面；

(9) 测算资金池业务及其他资金拆借行为的相关利息，并与账面确认的利息金额核对一致；

(10) 核查发行人在退出资金池后的资金支付流程，验证发行人已完成控股股东资金集中管理事项的整改；

(11) 查阅第三方回款统计表，抽样核查第三方回款涉及的客户委托付款协议书、第三方回款银行单据，访谈销售部门经理、了解第三方回款商业实质；

(12) 获取并查阅银行对账单、核查大额资金来源及使用情况，核查是否存在异常资金流水或第三方回款；获取并查阅发行人现金日记账，核查发行人报告期内存在的现金交易情形；

(13) 获取发行人《股东大会议事规则》《董事会议事规则》《关联交易决策制度》《防止股东及其关联方占用公司资金管理制度》《控股股东和实际控制人行为规范》等制度，核查发行人关联交易决策程序是否完善；

(14) 获取发行人控股股东紫江企业出具的《关于规范、减少关联交易的承诺函》及发行人实际控制人沈雯先生出具的《关于规范、减少关联交易的

承诺函》，核查控股股东及实际控制人就避免对发行人的资金占用事宜作出的承诺。

2、 核查结论

经核查，申报会计师认为：

(1) 截至报告期末，基于内部控制制度的制定及修订，发行人防范资金占用等不规范事项的措施均得到有效执行，包括及时履行关联交易决策程序、严格执行各项内部控制制度等，未再发生关联方占用资金等关联交易不规范的情形。

本所已对发行人内部控制进行了审核并出具信会师报字[2023]第ZA10284号《内部控制的鉴证报告》，本所认为：发行人于2020年12月31日、2021年12月31日及2022年12月31日在所有重大方面保持了与财务报表相关的有效的内部控制。

因此，我们认为发行人内部控制制度已建立并得到有效执行。

(2) 经核查，我们认为：报告期内发行人存在第三方回款主要系部分中小客户因企业网银转账不便而采用第三方账户转账替代。发行人的第三方回款情形合理、必要、不存在异常、不存在因第三方回款导致的货款归属纠纷；客户、第三方回款支付方与发行人及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、其他核心人员均无关联关系；第三方回款与相关销售收入勾稽一致，具有可验证性，不影响销售循环内部控制有效性的认定；发行人能够合理区分不同类别的第三方回款，第三方回款金额合理可控，占当期营业收入比例较小。综上，发行人第三方回款情况合理、必要，回款总额较小，不影响发行人销售真实性。

(3) 紫江新材已于2020年2月20日终止并清理完毕与紫江企业的资金池往来，紫江企业不再对发行人的资金使用进行审批。报告期内，发行人的客户出于网银转账不便或集团资金集中管理安排等原因，存在委托实际控制人、高级管理人员、员工、合作伙伴、集团内其他公司等代为回款的情况。报告期内发行人第三方回款均具有真实的商业背景，不存在虚构交易的情况，

不存在公司关联方代为支付或收取货款的情况，亦不存在货款归属纠纷，不会对发行人收入真实性产生重大影响。报告期内，发行人存在少量单笔金额较小的现金收款，占营业收入的比例极低。发行人第三方回款属于在正常经营活动存在的第三方回款，符合原《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 26 及《监管规则适用指引——发行类第 5 号》之“5-11 第三方回款核查”说明的相关条件，与相关收入勾稽一致，具有商业合理性和可验证性，相关金额及比例在合理可控范围，不存在虚构交易或调节账龄情形。

(4) 根据原《创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 25 及《监管规则第 5 号》之“5-8 财务内控不规范情形”的财务内控要求，发行人除存在与关联方资金池业务外，不存在其他情形，且上述内部控制不规范事项均已得到整改，发行人已通过结清资金、解除资金池业务等措施予以纠正。发行人已针对关联方资金拆借业务建立了内控制度并有效执行，且申报后未发生新的不合规资金往来等行为。

问题 19、关于租赁房产

申请文件显示：

(1) 发行人向上海紫颀包装材料有限公司承租了建筑面积合计 14,844.18 m² 的房产，分别为一期厂房 5,879.20 m²、二期厂房 6,545.98 m² 和办公房 2,419.00 m²，主要用于办公、生产和仓储。其中一期厂房和二期厂房共含有仓库面积 2,664.00 m²，该部分房产尚未取得权属证书，存在因产权瑕疵被责令拆除而导致不能继续租赁的风险。

(2) 出租人上海紫颀包装材料有限公司已出具说明，上述租赁房屋如因责令拆除等风险导致无法续租，相关损失由出租人上海紫颀包装材料有限公司承担。

(3) 发行人已与上海景茗实业有限公司新签署 1,500 m² 的仓库租赁合同，以备现有仓库无法使用。因此，上述事项不会对发行人的生产经营造成重大影响。

请发行人：

(1) 结合上述权利瑕疵不动产对应公司不动产面积占比、收入利润占比、具体用途、是否涉及募投项目等情况，充分提示未取得房屋产权证书可能对发行人持续经营产生的不利影响及相关风险。

(2) 说明上海紫颀包装材料有限公司是否具有履约能力，发行人与上海景茗实业有限公司新签署租赁合同主要内容，是否能够满足全部替代上述权利瑕疵不动产的生产、办公需求。

(3) 说明目前已建、在建和拟建项目对应土地是否符合相关土地管理规定，是否存在使用划拨用地、农业用地或集体用地等特定性质土地的情形。

(4) 说明租入房产的金额、租金及会计处理，会计处理是否符合《企业会计准则》的规定。

请保荐人、发行人律师对问题（1）-（3）发表明确意见，请保荐人、申报会计师对问题（4）发表明确意见。

一、 发行人回复：

(四) 说明租入房产的金额、租金及会计处理，会计处理是否符合《企业会计准则》的规定

1、向上海紫颀包装材料有限公司租赁厂房、办公楼

报告期内，发行人向上海紫颀包装材料有限公司租赁厂房及办公楼的具体情况如下：

租赁内容	租赁面积(平方米)	租赁开始日	租赁到期日	含税年租金(万元)		
				2022年度	2021年度	2020年度
一期厂房	5,879.20	2020-1-1	2038-12-31	308.64	308.64	264.56
二期厂房	6,545.98	2020-1-1	2038-12-31	343.56	343.56	294.57
办公楼	2,419.00	2020-1-1	2023-3-31	80.55	80.55	80.55

注：租赁开始日以报告期期初（2020年1月1日）与起租日孰晚列示。其中，因新厂房工期延长，办公楼租赁合同到期日延后至2023年3月31日。

(1) 2021 年 1 月 1 日前

公司根据《企业会计准则第 21 号——租赁（2006）》的规定，对于经营租赁的租金，在租赁期内各个期间按照直线法计入相关资产成本或当期损益。

公司于 2020 年对租入上海紫颀包装材料有限公司厂房的会计处理如下：

1) 每月计提租金

借记相关成本费用，贷记其他应付款

2) 按合同要求支付租金

借记其他应付款，贷记银行存款（票据）

(2) 2021 年 1 月 1 日后

根据《企业会计准则第 21 号——租赁（2018 年 12 月修订）》（以下简称“新租赁准则”）的规定，对于首次执行日前的经营租赁，承租人在首次执行日应当根据剩余租赁付款额按首次执行日承租人增量借款利率折现的现值计量租赁负债，并根据每项租赁选择按照下列两者之一计量使用权资产：

1) 假设自租赁期开始日即采用本准则的账面价值（采用首次执行日的承租人增量借款利率作为折现率）；

2) 与租赁负债相等的金额，并根据预付租金进行必要调整。

公司向上海紫颀包装材料有限公司租入厂房的租赁起始日早于新租赁准则首次执行日。公司在首次执行日对上述租入厂房进行初始计量时，选择与租赁负债相等的金额，并根据预付租金进行必要调整的方式对使用权资产进行计量，具体会计处理如下：

租赁内容	初始计量的会计处理	后续计量的会计处理
一二期厂房	公司对租赁负债按照租赁期开始日尚未支付的租赁付款额的现值进行初始计量，采用增量借款利率作为折现率。公司以与租赁负债相等的金额确定使用权资产的账面价值。公司初始确认的使用权资产和租赁负债金额均为 7,232.47 万元。具体会计分录如下： 借：使用权资产	公司按剩余租赁期限对使用权资产进行摊销，按折现率计算租赁负债在租赁期内各期间的利息费用。 1、每月计提折旧时： 借：生产成本或各项费用 贷：使用权资产

	贷：租赁负债	借：财务费用
办公楼	<p>1、于新租赁准则首次执行日（2021年1月1日），办公楼租赁合同约定到期日为2021年12月31日，属于短期租赁，故公司对该项租赁采用简化处理。</p> <p>2、于2021年10月，因新厂房工期延长，公司续签了办公楼租赁合同，租赁到期日延长至2022年12月31日。考虑到租赁期间超过12个月，公司于账面确认使用权资产和租赁负债，初始确认金额均为89.75万元。</p>	<p>贷：租赁负债</p> <p>2、支付租金时： 借：租赁负债 贷：银行存款</p>

2、向安徽紫江喷铝环保材料有限公司租赁厂房

租赁内容	租赁面积（平方米）	租赁开始日	租赁到期日	含税年租金（万元）		
				2022年度	2021年度	2020年度
厂房	4,000.00	2021-7-1	2023-4-30	144.00	72.00	/

注：租赁到期日以目前签署最新的租赁合同到期日列示。

公司向安徽紫江喷铝环保材料有限公司租赁厂房的具体会计处理如下：

租赁内容	初始计量的会计处理	后续计量的会计处理
厂房	<p>1、于新租赁准则首次执行日（2021年1月1日），办公楼租赁合同约定到期日为2022年6月30日，属于短期租赁，故公司对该项租赁采用简化处理。</p> <p>2、于2021年12月，公司续签了厂房租赁合同，租赁到期日延长至2022年12月31日。考虑到租赁期间超过12个月，公司于账面确认使用权资产和租赁负债，初始确认金额均为140.30万元。</p> <p>3、于2022年12月，公司续签了厂房租赁合同，租赁到期日延长至2023年4月30日。考虑到整体租赁期间超过12个月，公司于账面确认使用权资产和租赁负债，初始确认金额均为43.67万元。</p>	<p>公司按剩余租赁期限对使用权资产进行摊销，按折现率计算租赁负债在租赁期内各期间的利息费用。</p> <p>1、每月计提折旧时： 借：生产成本 贷：使用权资产</p> <p>借：财务费用 贷：租赁负债</p> <p>2、支付租金时： 借：租赁负债 贷：银行存款</p>

3、向上海景茗实业有限公司租赁仓库

报告期内，发行人向上海景茗实业有限公司租赁仓库的具体情况如下：

租赁内容	租赁面积 (平方米)	租赁开始日	租赁到期日	含税年租金(万元)		
				2022年度	2021年度	2020年度
二号仓库	1,500.00	2020-10-1	2023-2-28	76.24	76.24	19.06
三号仓库	1,750.00	2020-11-1	2023-2-28	98.05	90.62	14.86

注：租赁到期日以目前签署最新的租赁合同到期日列示。

(1) 2021年1月1日前

公司根据《企业会计准则第21号——租赁(2006)》的规定，对于经营租赁的租金，在租赁期内各个期间按照直线法计入相关资产成本或当期损益。

发行人于2020年对租入上海景茗实业有限公司仓库的会计处理如下：

1) 每月计提租金

借记相关成本费用，贷记其他应付款/预付款项

2) 按合同要求支付租金

借记其他应付款/预付款项，贷记银行存款

(2) 2021年1月1日后

公司向上海景茗实业有限公司租赁仓库的具体会计处理如下：

租赁内容	初始计量的会计处理	后续计量的会计处理
二号仓库	向上海景茗实业有限公司租赁二号仓库初始计量的会计处理与向上海紫颀包装材料有限公司租赁厂房一致，初始确认的使用权资产金额为119.23万元，租赁负债金额为101.74万元。2022年9月，公司续签了二号仓库租赁合同，租赁到期日延长至2023年2月28日。公司于账面确认使用权资产金额为29.08万元，租赁负债金额为11.59万元。截至2023年2月28日，该租赁合同已履行完毕。	公司按剩余租赁期限对使用权资产进行摊销，按折现率计算租赁负债在租赁期内各期间的利息费用。 1、每月计提折旧时： 借：生产成本 贷：使用权资产
三号仓库	1、于新租赁准则首次执行日(2021年1月1日)，三号仓库租赁合同约定到期日为2021年10月31日，属于短期租赁，故公司对该项租赁采用简化处理。 2、于2021年10月，因新厂房工期延长，公司续签了三号仓库租赁合同，租赁到期日	借：财务费用 贷：租赁负债 2、支付租金时： 借：租赁负债 贷：银行存款

	<p>延长至 2022 年 10 月 31 日。考虑到租赁期间超过 12 个月，公司于账面确认使用权资产金额为 58.96 万元，租赁负债金额为 29.66 万元。</p> <p>3、于 2022 年 9 月，公司续签了三号仓库租赁合同，租赁到期日延长至 2023 年 2 月 28 日。公司于账面确认使用权资产金额为 29.92 万元，租赁负债金额为 7.44 万元。截至 2023 年 2 月 28 日，该租赁合同已履行完毕。</p>	
--	---	--

4、向上海百盛物流有限公司租赁仓库

报告期内，发行人向上海百盛物流有限公司租赁仓库的具体情况如下：

租赁内容	租赁面积 (平方米)	租赁开始日	租赁到期日	含税年租金(万元)		
				2022年度	2021年度	2020年度
二号仓库	800.00	2021-7-18	2022-10-31	29.96	19.26	/
三号仓库	1,000.00	2021-4-18	2022-10-31	37.45	37.19	/
二期仓库 6 号	2,000.00	2022-10-31	2023-2-28	24.96	/	/

注：上表列示的租赁合同的初始租赁到期日分别为 2021 年 12 月 31 日和 2022 年 1 月 17 日，因新厂房工期延长，租赁到期日延后至 2022 年 10 月 31 日。租赁合同期限均小于一年。

报告期内，公司向上海百盛物流有限公司租赁仓库均属于短期租赁，根据新租赁准则的规定，对于短期租赁和低价值资产租赁，承租人可以选择不确认使用权资产和租赁负债。报告期内，公司按照直线法将租赁仓储费计入相关资产成本或当期损益。

5、发行人租入房产的会计处理符合《企业会计准则》规定

截至 2022 年 12 月 31 日，发行人租入房产的金额如下：

单位：万元

出租人	租赁内容	使用权资产			租赁负债	一年内到期的非流动负债
		原值	累计折旧	账面价值		
上海紫颀包装材料有限公司	一二期厂房	7,232.47	803.61	6,428.86	6,408.27	287.71
	办公楼	89.75	89.75	-	-	-
安徽紫江	厂房	183.97	140.30	43.67	-	43.67

喷铝环保材料有限公司						
上海景茗实业有限公司	二号仓库	148.31	136.68	11.63	-	-
	三号仓库	126.28	111.32	14.96	-	7.46
合计		7,780.79	1,281.66	6,499.13	6,408.27	338.83

2020年，公司根据《企业会计准则第21号——租赁（2006）》的规定，对于经营租赁的租金，在租赁期内各个期间按照直线法计入相关资产成本或当期损益。2021年1月1日起，公司根据新租赁准则的规定，对于长期经营租赁，于租赁开始日或首次执行日确认使用权资产及租赁负债的金额，并按剩余租赁期限对使用权资产进行摊销，按折现率计算租赁负债在租赁期内各期间的利息费用。对于短期经营租赁，公司选择在租赁期内各个期间按照直线法将租赁仓储费计入相关资产成本或当期损益。发行人租入房产的会计处理符合《企业会计准则》的规定。

二、 申报会计师回复：

1、 核查程序

查阅发行人报告期内所有租赁合同，结合发行人的生产经营情况及财务明细账对租赁合同的完整性进行核查；获取发行人使用权资产及租赁负债的计算表，对使用权资产及租赁负债的计算过程进行重新测算；结合公司报告期内租赁相关的会计处理，检查公司的会计处理方式是否符合《企业会计准则》的规定；复核公司增量借款利率的确定过程和依据，确定是否符合《企业会计准则》的相关规定。

2、 核查结论

经核查，申报会计师认为：

报告期内，发行人租入房产的会计处理符合《企业会计准则》的规定。

问题 21、关于资金流水核查

申请文件显示，报告期内发行人存在第三方回款、集团资金池等情形；发行人存在供应商客户重叠情形；发行人部分股东为公司产业链上下游企业。

请保荐人、申报会计师结合中国证监会《首发业务若干问题解答（2020年6月修订）》问题54的要求说明：

（1）对发行人及其控股股东、实际控制人、发行人主要关联方、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员、主要销售人员、主要采购人员等开立或控制的银行账户流水的具体核查情况，包括但不限于资金流水核查的范围、核查账户数量及占比、取得资金流水的方法、核查完整性、核查金额重要性水平、核查程序、异常标准及确定程序、受限情况及替代措施等。

（2）核查中是否存在异常情形，包括但不限于是否存在大额取现、大额收付等情形，是否存在相关账户与发行人客户及其实际控制人、供应商及其实际控制人、发行人股东、发行人其他员工或其他关联自然人的大额频繁资金往来；若存在，请说明对手方情况，相关个人账户的实际归属、资金实际来源、资金往来的性质及合理性，是否存在客观证据予以核实。

（3）结合上述情况，进一步说明针对发行人是否存在资金闭环回流、是否存在体外资金循环形成销售回款或承担成本费用、是否存在股份代持等情形所采取的具体核查程序、各项核查措施的覆盖比例和确认比例、获取的核查证据和核查结论，并就发行人内部控制是否健全有效、发行人财务报表是否存在重大错报风险发表明确意见。

（一）对发行人及其控股股东、实际控制人、发行人主要关联方、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员、主要销售人员、主要采购人员等开立或控制的银行账户流水的具体核查情况，包括但不限于资金流水核查的范围、核查账户数量及占比、取得资金流水的方法、核查完整性、核查金额重要性水平、核查程序、异常标准及确定程序、受限情况及替代措施等。

1、资金流水核查的范围

根据《首发业务若干问题解答（2020年6月修订）》“问题54、资金流水核查”的相关要求，保荐机构及申报会计师结合发行人所处经营环境、行业类型、业务流程、规范运作、主要财务数据及变动趋势等因素以及重要性原则和支持核查结论需要，对发行人报告期内资金流水进行了核查。

申报会计师对照《首发业务若干问题解答（2020年6月修订）》问题54中相关规定，对是否需要扩大资金流水核查范围的因素进行核查，具体情况如下：

序号	情形	是否存在
1	发行人备用金、对外付款等资金管理存在重大不规范情形	否
2	发行人毛利率、期间费用率、销售净利率等指标各期存在较大异常变化，或者与同行业公司存在重大不一致	否，发行人毛利率略高于同行业可比上市公司，期间费用率较可比上市公司略低，但具有合理原因
3	发行人经销模式占比较高或大幅高于同行业公司，且经销毛利率存在较大异常	否
4	发行人将部分生产环节委托其他方进行加工的，且委托加工费用大幅变动，或者单位成本、毛利率大幅异于同行业	否，发行人单位成本略低于同行业可比公司，但具有合理原因
5	发行人采购总额中进口占比较高或销售总额出口占比较高，且对应的采购单价、销售单价、境外供应商或客户资质存在较大异常	否
6	发行人重大购销交易、对外投资或大额收付款，在商业合理性方面存在疑问	否
7	董事、监事、高管、关键岗位人员薪酬水平发生重大变化	否
8	其他异常情况	否

综合前述情形，保荐机构及申报会计师对发行人资金流水的核查范围为发行人及其控股股东、实际控制人、发行人主要关联方、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员、主要销售人员及主要采购人员的银行账户流水。

2、资金流水核查的账户数量及占比、核查金额重要性水平

（1）资金流水核查的账户数量及占比

申报会计师确定发行人资金流水核查的主体范围为：发行人及其控股股东、实际控制人、发行人主要关联方、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员、主要销售人员、主要采购人员报告期内 476 个账户。资金流水核查的时间范围为：报告期内始终存续的账户核查区间为 2019 年 1 月 1 日至 2022 年 12 月 31 日；对于报告期内新开立的账户、报告期内相关新入职人员的账户，核查起始日期调整为账户开立日期/入职日期；对于报告期内注销的账户，核查截止日期调整为账户注销日期。

申报会计师核查的资金流水账户数量及核查笔数如下：

序号	核查对象	账户数量	核查笔数
1	发行人及其子公司	16	795
2	发行人控股股东及实际控制人	68	30,388
3	发行人主要关联方	77	18,196
4	董事、监事、高级管理人员	164	2,528
5	关键岗位人员	97	253
6	主要销售人员及采购人员	54	61
合计		476	52,221

注 1：账户数量包括因睡眠户、挂失、注销等无法获取银行流水的账户，相关账户已获取睡眠、挂失、注销凭证。

注 2：陪同打印记录主要记录流水打印现场相关流程包括：获取对应银行账户清单、若无账户信息拍照留取无记录证据、记录注销、休眠未启动账户处理情况。

（2）核查金额重要性水平

报告期内，申报会计师核查标准为发行人及其子公司、主要关联方单笔 100 万元及以上的银行流水，发行人董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员、主要销售人员及采购人员单笔 5 万元或外币 1 万元美元及以上的银行流水。重要性水平的确定依据主要是基于：

- 1) 申报会计师获取了主要法人主体及自然人主体完整的银行流水；
- 2) 对银行账户及流水的数据分布特点进行了分析，包括但不限于银行账户个数、各银行账户发生额总金额及余额规模、各账户流水对应的业务内容、流水笔数及单笔金额大小等。

3、取得资金流水的方法、核查完整性

(1) 法人主体

根据从中国人民银行获取的《已开立银行结算账户清单》，保荐机构和申报会计师陪同发行人财务人员实地前往《已开立银行结算账户清单》中所列示的报告期内存续及注销的银行获取账户交易流水。打印范围包括所有已开立账户自 2019 年 1 月 1 日或开户日起至 2022 年 12 月 31 日或注销日止的银行账户交易流水。

(2) 自然人主体

申报会计师陪同实际控制人、董事（独立董事除外）、监事、高级管理人员、关键岗位人员、主要销售人员及采购人员等自然人实地前往 20 家主要银行查询报告期内的开户情况，并获取其在核查区间内的银行对账单。20 家银行包括：中国工商银行、中国银行、中国建设银行、中国农业银行、交通银行、招商银行、兴业银行、浦发银行、中信银行、中国民生银行、平安银行、上海农商银行、上海银行、中国邮政储蓄银行、北京银行、中国光大银行、华夏银行、广发银行、宁波银行、江苏银行。

申报会计师取得了实际控制人、董事（独立董事除外）、监事、高级管理人员、关键岗位人员、主要销售人员及采购人员等自然人主体提供的关于其提供的银行账户和银行流水的完整性的承诺函。

4、核查程序

报告期内，对于相关自然人及法人达到大额标准的流水进行逐笔核对确认交易背景合理性；同时针对虽未达到大额标准但交易对手方为公司及其关联方、公司员工、公司客户或供应商等敏感方、频繁取现等情况也进行重点关注并纳入核查范围，具体情况如下：

(1) 对发行人资金管理相关内控制度进行测试，分析制度的设计和执行是否存在重大缺陷；

(2) 获取发行人报告期内客户和供应商清单，获取报告期内主要客户和供应商的实际控制人、主要股东、董事、监事、高管和法定代表人等主要相关人员名

单，并与获取发行人及主要相关方的银行流水进行比对，查看发行人及主要相关方与客户、供应商及主要相关人员是否存在异常的大额资金往来；

(3) 取得报告期内公司客户、供应商明细表，销售收入明细表，采购明细表，核查大额资金流水是否存在与客户、供应商的销售、采购规模不匹配的情形；

(4) 访谈发行人及主要相关方，确认是否存在体外资金循环形成销售回款等异常资金往来情形；

(5) 取得报告期内公司大额资产购置合同，支付凭证，入账凭证等，核查资产购置支付的资金是否均有实际流水支撑；

(6) 取得报告期内公司对外投资明细表，支付凭证，入账凭证等，核查对外投资资金是否与实际资金流水相匹配；

(7) 获取并核查发行人及其子公司报告期内银行流水、现金日记账、银行日记账等，关注相关关联方在报告期内是否与发行人及其子公司有异常资金往来，是否存在体外资金循环的情形；

(8) 获取发行人关联自然人资金流水，查看其是否存在大额异常取现、大额异常支付等情形，了解是否存在其代替发行人承担成本费用。

5、异常标准及确定程序

报告期内，对于相关自然人确定其流水核查的重要性水平为单笔人民币 5 万元或外币美元 1 万元，并逐笔核对确认交易背景合理性；同时针对虽未达到大额标准但交易对手方为公司及其关联方、公司员工、公司客户或供应商等敏感方、频繁取现等情况也进行重点关注并纳入核查范围，具体确定程序如下：

(1) 查看相关人员是否存在大额取现、大额支付等异常情形；

(2) 比对其是否与发行人客户及其实际控制人、供应商及其实际控制人存在大额频繁资金往来；

(3) 比对其是否与发行人股东、发行人员工或其他关联自然人存在大额频繁资金往来。若存在上述情形，保荐机构和申报会计师逐笔进行核查，核查其个人账户的实际归属、资金来源及其合理性。

6、受限情况及替代措施

报告期内，不存在银行流水调取受限情况。

(二) 核查中是否存在异常情形，包括但不限于是否存在大额取现、大额收付等情形，是否存在相关账户与发行人客户及其实际控制人、供应商及其实际控制人、发行人股东、发行人其他员工或其他关联自然人的大额频繁资金往来；若存在，请说明对手方情况，相关个人账户的实际归属、资金实际来源、资金往来的性质及合理性，是否存在客观证据予以核实。

1、核查中发现的异常情形，包括但不限于是否存在大额取现、大额收付等情形

申报会计师获得了上述 476 个账户的银行流水明细，在复核银行流水完整性后，将上述银行流水中的交易对方名称与发行人报告期内的全部客户和供应商名称、主要客户和供应商实际控制人、股东、董事、监事、高管和法定代表人进行了交叉核查，并对银行流水中的大额取现、大额收付情况进行了逐笔核查，具体核查结果如下：

(1) 法人

申报会计师结合发行人的业务规模、盈利状况，从银行流水中选取单笔金额大于 100 万元的资金流水执行大额资金流水核查程序。经核查，上述法人主体的大额资金往来主要为货款、银行借款及还款、银行承兑汇票收取与背书、工资发放、水电费缴纳、银行理财申购及赎回、政府补助收款、税款缴纳、股东投资款、分红款等，与相关法人主体的生产经营活动相匹配，不存在无业务背景异常资金往来。上述法人主体不存在大额或频繁取现且无合理解释的情形；同一账户或不同账户之间，不存在金额、日期相近的异常大额资金进出且无合理解释的情形；报告期内上述法人主体的大额取现、大额收付的款项用途具备合理性，不存在异常情形。

(2) 自然人

申报会计师从发行人实控人、董监高、关键岗位人员、主要销售人员及采购人员账户中选取单笔金额大于 5 万元或外币 1 万元美元的资金流水执行大额资金

流水核查程序，上述自然人主体资金往来主要为日常家庭开支备用款、银行理财申购及赎回、家庭内部互转等情形，不存在与发行人客户及实际控制人、供应商及实际控制人、发行人股东、发行人其他员工、其他关联自然人或法人的大额频繁资金往来的情形。

申报会计师核查了上述资金流水、用途对应的支持性底稿等资料、本人及其家人出具的确认函等文件。经核查，不存在异常情形。

2、个人账户与发行人客户及实际控制人、供应商及实际控制人、发行人股东、发行人其他员工或其他关联自然人的大额频繁资金往来

申报会计师获取了发行人报告期内股东名册、关联方清单、员工花名册、客户和供应商清单以及报告期内各期前二十大客户和供应商的实际控制人、主要股东及负责人等主要人员名单，并与获取的报告期内实际控制人、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员的资金流水与上述相关方的银行流水进行比对，查看个人账户与发行人客户及实际控制人、供应商及实际控制人、发行人股东、发行人其他员工或其他关联自然人是否存在异常的大额资金往来。经核查，报告期内所有个人账户与上述人员不存在大额频繁资金往来的情形。

（三）结合上述情况，进一步说明针对发行人是否存在资金闭环回流、是否存在体外资金循环形成销售回款或承担成本费用、是否存在股份代持等情形所采取的具体核查程序、各项核查措施的覆盖比例和确认比例、获取的核查证据和核查结论，并就发行人内部控制是否健全有效、发行人财务报表是否存在重大错报风险发表明确意见。

1、发行人不存在资金闭环回流

申报会计师对达到重要性水平的法人和自然人资金流水进行了核查。

根据银行流水中显示的交易对方名称与发行人报告期内主要客户、供应商、控股股东、控股股东报告期内控制的子公司、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员等进行了交叉核对。逐笔检查记账凭证、银行转账凭证、银行对账单三者金额、交易对方的名称是否一致。若为销售收款，检查交易对方是否为发行人真实客户；若为采购付款，检查交易对方是否为发行人真实供应商；若交易对方

为个人，检查该个人是否为关联方或主要客户、供应商的实际控制人，检查交易性质是否具备合理性。

经核查，申报会计师认为，核查范围已覆盖发行人及子公司报告期内全部资金流水，对于选定重要性水平以上的金额全部进行了检查，覆盖率为 100%，发行人不存在资金闭环回流情形。

2、是否存在体外资金循环形成销售回款或承担成本费用，核查措施的覆盖比例和确认比例、获取的核查证据和核查结论

申报会计师查阅了发行人控股股东、控股股东报告期内控制的子公司、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员等法人或自然人的银行账户资金流水，针对大额收付检查交易对方是否为客户及其实际控制人或供应商及其实际控制人。关注发行人及其子公司与实际控制人、控股股东、及主要关联方、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员等相关重要人员及企业法人是否存在异常往来。

经核查，申报会计师认为，核查范围已覆盖发行人及子公司报告期内全部资金流水，对于选定重要性水平以上的金额全部进行了检查，覆盖率为 100%，发行人不存在体外资金循环形成销售回款或承担成本费用的情形。

3、发行人是否存在股份代持的情形，核查措施的覆盖比例和确认比例、获取的核查证据和核查结论

申报会计师核查了报告期内发行人及其子公司、控股股东、控股股东报告期内控制的子公司、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员的资金流水，核查其出资及获得现金分红情况，通过访谈董事、高级管理人员和股东，确认不存在股份代持情形；获取公司股东历年的增资入股资料，包括增资协议、股权转让协议、银行回单、公司章程、验资报告等，核查公司报告期内是否存在股份代持情形。

经核查，发行人及其控股股东、关联方、实控人、董监高人员、关键岗位人员的所有银行流水进行了检查，对于选定重要性水平以上的金额全部进行了检查，覆盖率为 100%，对于识别出来的异常情形全部进行了确认。发行人现有股权结

构中不存在代持情形，不存在委托持股、信托持股等情形，不存在股权权属不清的风险。

4、发行人内部控制是否健全有效、发行人财务报表是否存在重大错报风险发表明确意见

根据《中华人民共和国会计法》和《上市公司内部控制指引》规定，同时结合公司实际情况，发行人制定了相应的内部控制制度，申报会计师在对内部控制风险进行评估和对相关控制设计和运行的有效性进行测试的基础上，出具了《内部控制鉴证报告》（信会师报字[2023]第 ZA10284 号），认为发行人在报告评价期间内，已按照企业内部控制规范体系和相关规定的要求在所有重大方面保持了有效的内部控制，未发生内部控制重大缺陷或重要缺陷。

经核查，申报会计师认为，发行人内部控制健全有效，发行人财务报表不存在重大错报风险。

问题 22、关于募投项目

申请文件显示：

（1）报告期内，发行人产能利用率分别为 55.93%、63.98%、66.20%。

（2）发行人此次募投项目包括“锂电池用铝塑膜关键装备智能化建设项目”“研发中心建设项目”。

请发行人：

（1）结合报告期内产能利用率情况、锂电池用铝塑膜关键装备智能化建设项目对应产品与现有产品差异情况、相关产品市场需求及价格变动情况、相关厂商产能产量情况、市场竞争格局等因素，进一步说明建设“锂电池用铝塑膜关键装备智能化建设项目”必要性，是否存在产能过剩风险，进一步提示募投项目后续资产折旧摊销可能对公司经营业绩产生的不利影响及相关风险。

(2) 说明研发中心项目是否涉及购买房产或土地使用权，是否存在变相用于房地产开发等情形。

(3) 说明各环节产能利用率的情况、制约发行人产能利用率的主要环节，发行人产能利用率不高的原因及合理性，在此情况下其他客户收入降低的原因及合理性，存在委托供应商进行 CPP 生产及 PA 印刷的原因及合理性。

请保荐人、申报会计师对问题（1）、（3）发表明确意见，请保荐人、发行人律师对问题（2）发表明确意见。

一、 发行人回复：

（一）结合报告期内产能利用率情况、锂电池用铝塑膜关键装备智能化建设项目对应产品与现有产品差异情况、相关产品市场需求及价格变动情况、相关厂商产能产量情况、市场竞争格局等因素，进一步说明建设“锂电池用铝塑膜关键装备智能化建设项目”必要性，是否存在产能过剩风险，进一步提示募投项目后续资产折旧摊销可能对公司经营业绩产生的不利影响及相关风险

1、报告期内产能利用率情况、锂电池用铝塑膜关键装备智能化建设项目对应产品与现有产品差异情况、相关产品市场需求及价格变动情况、相关厂商产能产量情况、市场竞争格局

（1）报告期内产能利用率情况

报告期内，发行人产能利用率的具体情况如下：

产品名称	项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
铝塑膜	产能 (万平米)	4,560.00	3,920.00	2,460.00
	产量 (万平米)	4,464.40	2,594.92	1,573.87
	产能利用率 (%)	97.90	66.20	63.98

公司制定了严格的生产管理制度，根据实际经营计划制定生产计划，同时需要对原材料供应商情况、库存情况、产品保质期等因素进行综合考量安排生产。公司采取较为谨慎的统计口径对设计产能进行计算，即按照生产设备 24 小时不停

机运转作为测算设计产能的依据。但在实际生产活动中，发行人无法保证各工序全部生产设备 24 小时运转，剔除必要的设备停机维护时间，公司实际产能小于用于测算的设计产能，故实际产能利用率也高于上述测算指标，具体测算参见本反馈回复报告“问题 22”之“一、发行人说明”之“（三）说明各环节产能利用率的情况、制约发行人产能利用率的主要环节，发行人产能利用率不高的原因及合理性，在此情况下其他客户收入降低的原因及合理性，存在委托供应商进行流延聚丙烯（CPP）生产及聚酰胺（PA）印刷膜的原因及合理性”。

（2）锂电池用铝塑膜关键装备智能化建设项目对应产品与现有产品差异情况

公司本次募投项目中的锂电池用铝塑膜关键装备智能化建设项目是对公司现有铝塑膜产品的产能扩张，与公司现有产品一致，不存在差异。

（3）相关产品市场需求及价格变动情况

铝塑膜作为软包锂电池电芯的封装材料，其市场空间变化与锂电池行业的发展紧密相关。随着近年来软包锂电池广泛应用于 3C 数码产品、新能源电动汽车以及储能设备中，软包锂电池行业的快速发展也带动了铝塑膜产品市场需求的快速增长。根据 EVTank 预测，2025 年全球铝塑膜需求量将达到 7.6 亿平方米。在巨大的降本压力下，软包电池厂商开始尝试具备较大价格优势的国产铝塑膜产品。国产铝塑膜的优势不仅体现在价格方面，在交货期、服务等各方面亦拥有一定优势。随着未来国产铝塑膜技术的不断成熟，下游企业对国产铝塑膜信心的日益增强，国产铝塑膜产品有望凭借其性价比优势逐步提高市场占有率，进而实现进口替代。公司业务发展契合行业政策导向，对应的市场空间和市场容量也将不断扩大。

目前，公司铝塑膜产品单位售价与国内外同行业可比公司比较情况如下：

单位：元每平方米

公司简称	2022 年度	2021 年度	2020 年度
新纶新材	未披露	25.31	22.41
璞泰来	12.93	12.30	12.38
明冠新材	15.20	16.50	17.56
可比公司销售单价区间	12.93-15.20	12.30-25.31	12.38-17.56
紫江新材	16.52	16.43	15.40

注：市场价格数据系根据可比公司公开信息披露的当年度铝塑膜产品的销售收入及出货量计算得出。

报告期内，发行人铝塑膜销售单价低于新纶新材的销售单价，高于璞泰来销售单价。因璞泰来产品主要用于中高端数码产品、两轮动力及储能领域，因数码及两轮动力用铝塑膜的厚度相对较薄，单位售价相对较低。新纶新材的销售单价较高，更接近于日韩等海外企业的销售单价。未来，随着募投项目的逐步投产，公司将通过原材料国产化率提升、规模优势、技术优势等因素进一步提升竞争力。

（4）相关厂商产能产量情况及市场竞争格局

根据 EVTank 发布的《中国铝塑膜行业发展白皮书（2021）》预测，2025 年全球软包电池出货量将上升至 407.2GWh，复合增长率高达 39%。根据 EVTank 统计数据，2020 年全球铝塑膜出货量达到 2.4 亿平米，较 2019 年增长 23.7%，若按照 22 元/平米测算，整体铝塑膜市场规模达到 52.8 亿元，到 2025 年，铝塑膜市场规模将达到 133.2 亿元，复合增长率达到 20.33%，整体呈现快速增长趋势。

在锂电池需求总量上升以及软包电池渗透率增长的双重加码下，铝塑膜市场空间快速扩张，软包锂电池厂商在巨大的降本压力下，开始尝试具备较大价格优势的国产铝塑膜产品。随着铝塑膜国产替代需求日益增大，越来越多的国内企业开始着手布局铝塑膜行业，并逐渐在铝塑膜技术上取得进展与突破，部分国产铝塑膜的性能和可靠性也已经达到与进口产品相当的水平，实现了批量生产。国内主要铝塑膜生产企业如明冠新材、新纶科技等纷纷开启产能扩张步伐，锂电池隔膜龙头企业恩捷股份也尝试切入铝塑膜生产行业。铝塑膜相关厂商生产工艺及产能规模情况如下：

名称	生产工艺（技术路线）	2022 年产能规模
DNP	热法工艺	约 8,000 万平方米/年
昭和电工	干法工艺	约 3,000-4,000 万平方米/年
新纶新材	干法工艺	9,600 万平方米/年
璞泰来	干热法工艺	未公告
明冠新材	干热复合法工艺	1,300 万平方米/年，规划新增产能 3 亿平方米
道明光学	干法工艺	5,000 万平方米/年
发行人	热法工艺为主	4,560 万平方米/年

注 1: DNP、昭和电工产能数据来源于中国化学与物理电源行业协会出具的《中国软包锂离子电池用铝塑复合膜市场格局》。其他数据来源于上市公司公告内容。新纶新材公告其常州基地铝塑膜项目满产达 600 万平方米/月, 日本基地月产能 200 万平方米, 但其日本产线存在搬迁计划。

注 2: 根据上市公司 2022 年年报公告, 明冠新材计划新增 3 亿铝塑膜产能, 其中 1 亿以自有资金投资建设, 2 亿为募投项目。

2、建设“锂电池用铝塑膜关键装备智能化建设项目”必要性, 是否存在产能过剩风险

(1) 建设“锂电池用铝塑膜关键装备智能化建设项目”必要性

1) 软包锂电池需求快速增长, 助力铝塑膜市场空间扩张

目前, 市场主流动力电池技术路线主要包括圆柱、方形以及软包三种封装方式。软包电池由于具有系统比能量较高、安全性较高以及设计灵活性较强的特点, 成为新能源汽车厂商的一大主流选择。国内多家主流电动车企正着手布局软包动力电池车型, 包括东风、北汽新能源、比亚迪等。未来铝塑膜在动力电池领域的应用将进一步深化, 铝塑膜需求量亦将持续上升。另外, 储能应用领域方面, 随着锂电池制造成本的降低以及国家储能支持政策的相继推出落地, 储能锂电池市场有望迎来爆发式发展。软包锂电池能量密度高、安全性具优势, 未来亦将受到储能应用的进一步青睐。因此, 铝塑膜作为锂电池软包技术路线电芯封装的核心材料, 在锂电池需求总量上升以及软包电池渗透率增长的双重加码下, 铝塑膜市场空间将快速扩张。本次募集资金投资项目将有力提升公司铝塑膜产能, 迎合下游软包锂电池厂商需求, 推动锂电池向高系统比能量方向发展。

2) 把握铝塑膜国产替代趋势, 助力锂电材料实现全面国产化

公司生产的铝塑膜作为保障软包锂电池安全的第一道防火墙, 起到保护锂电池内部电芯的作用。近年来国内锂电行业快速发展, 带动上游锂电池材料企业技术进步, 包括正极、负极、电解液在内的绝大部分锂电池材料已逐步实现国产化。而由于铝塑膜的生产技术难度较高, 在阻隔性、冲深、耐穿刺、耐电解液和绝缘性等性能方面皆有严格要求, 量产后控制产品一致性的难度也较大, 铝塑膜成为现阶段软包锂电池唯一还未实现批量国产化的关键材料。

在巨大的降本压力下, 软包电池厂商开始尝试具备较大价格优势的国产铝塑膜产品。未来 3-5 年铝塑膜产品国产替代进程预计将快速推进。紫江新材作为国

内专业从事软包锂电池用铝塑膜研发、生产及销售的知名企业之一，凭借多年生产技术与制造经验积累，成功于 2012 年自主研发铝塑膜热法工艺并实现部分规格产品的国产化替代，使得国产铝塑膜占有了一定市场份额，逐步打破国外品牌在我国铝塑膜市场的垄断地位。

报告期内，公司技术实力不断提升、工艺设备持续优化、国产替代产品线逐渐拓宽。除 ATL 和比亚迪之外，公司 2021 年起，还陆续进入了国轩高科等头部软包动力电池厂商的供应链体系。公司获取新客户业务皆为通过试样生产供应、小批量供应直至大批量供应，最终获得客户的认证通过并实现批量供货，与获得 ATL 和比亚迪业务的模式一致。未来，公司也将不断扩大和加深与下游软包动力电池客户的合作，提高自身产品的市场份额。

随着国产铝塑膜性能工艺的提升和产品验证的深入，铝塑膜产品的国产替代已经具备了坚实的基础条件。本次募集资金投资项目有助于公司较快提升铝塑膜产品产能，通过规模优势进一步降低铝塑膜成本，把握铝塑膜国产替代趋势。

3) 契合公司未来发展目标，持续提升核心竞争力

自成立以来，公司致力于软包锂电池用铝塑膜的研发、生产和销售，拥有丰富的行业经验，在该领域中具备较高的经验附加值和先发规模优势。未来，公司将立足消费市场、重点发展高端数码和乘用车市场，以消费市场的中高端产品为基石，形成差异化的产品市场发展目标；以良好的性价比为客户提供优质的产品和服务，以点带面，充分发挥公司在材料、设备和服务等方面的产业协同，实施“一点突破、全面拓展”的市场策略，提升对全球各知名电池厂商的销售份额。同时，对于新的应用领域如固态电池，做好初期的产品验证和布局。

公司将依托自身对铝塑膜材料的深刻理解，充分发挥公司的产品研发优势、质量优势、规模化生产优势，通过锂电池用铝塑膜关键装备智能化建设项目的建设，在原材料、生产设备、生产环节、生产工艺等方面实现进一步升级，持续地改善及优化公司的研发体系、生产工艺、管理环境，提升公司的核心竞争力。

综上所述，本次募集资金投资项目将有力提升公司铝塑膜产能，迎合下游软包锂电池厂商需求，推动锂电池向高系统比能量方向发展；有助于公司较快提升

铝塑膜产品产能，通过规模优势进一步降低铝塑膜成本，把握铝塑膜国产替代趋势；充分发挥公司的产品研发优势质量优势、规模化生产优势，提升公司的核心竞争力。

（2）国内铝塑膜行业不存在产能过剩风险

铝塑膜主要应用于软包锂电池的电芯封装，其在阻隔性、冲深、耐穿刺、耐电解液和绝缘性等方面均有严格要求，已被广泛应用于动力、3C 数码、储能等软包锂电池电芯的生产中。从当前国内主要铝塑膜生产厂商的现有产能和规划产能来看，国内铝塑膜行业不存在产能过剩的风险。

1) 市场需求增长是消化产能的基本保障

随着无人机、可穿戴设备等新兴消费电子产品的发展，对电池的轻薄度、容量和安全性要求越来越高，软包电池在 3C 消费电子领域的渗透率也将保持稳定增长，推动铝塑膜市场需求的进一步增加。3C 消费电子行业逐渐进入成熟期，未来铝塑膜的驱动核心之一将来自动力软包电池，主要为新能源汽车领域。软包电池安全性能好、重量轻、容量大、内阻小，符合动力电池高能量高密度的发展趋势，是动力电池技术路线的重要选择。动力软包电池铝塑膜终端市场正处于成长阶段，增速较快，未来发展潜力较大。

随着中国工业化、信息化水平的不断提升，中国储能市场不断发展，2017 年，发改委等五部委联合发布《关于促进储能技术与产业发展的指导意见》，首次在国家层面对储能产业进行战略部署。软包电池安全性好、能量密度高，正在向高倍率方向发展，能够更好地满足储能电池的要求。未来储能领域的发展将提高软包电池的需求，进而促进铝塑膜行业的发展。

铝塑膜作为锂电池软包技术路线电芯封装的核心材料，在动力、3C 数码、储能锂电池需求总量上升以及软包电池渗透率增长的双重加码下，铝塑膜市场空间将快速扩张。

2) 铝塑膜国产替代是必然趋势

作为锂电池的产销大国，锂电池材料的国产化对我国至关重要：正极、负极、隔膜和电解液四大核心锂电池原材料于 2017 年的国产化率达到 90% 以上，基本

完成了进口替代；而同样作为主要锂电池材料之一的铝塑膜，其市场和技术长期被日韩等少数企业垄断，国内市场对海外产品的进口依赖度高。根据 EVTank 数据显示，2020 年全球铝塑膜市场中，日本 DNP 的市场占有率为 50%，昭和电工的市场占有率为 12%，两者合计达到了 62%，市场优势地位明显。

近年来，随着铝塑膜国产替代需求日益增大，越来越多的国内企业开始着手布局铝塑膜行业，并逐渐在铝塑膜技术上取得进展与突破。国产铝塑膜的优势不仅体现在价格方面，在交货期、账期、服务等各方面亦拥有进口产品不可比拟的优势。随着未来国产铝塑膜技术的不断成熟，下游企业对国产铝塑膜信心的日益增强，国产铝塑膜产品有望凭借其性价比优势逐步提高市场占有率，进而实现进口替代。根据中国化学与物理电源行业协会对 2021 年全球软包锂电池用铝塑膜市场需求的分析，全球总需求量约为 3 亿平方米，2021 年中国企业铝塑复合膜的销量超过 1 亿平方米，国内铝塑膜企业市场占有率超过三分之一。根据中国化学与物理电源行业协会对 2022 年中国国内及全球软包锂电池用铝塑膜市场的调查分析，中国国内总需求量为 2.576 亿平方米，全球总需求量为 3.533 亿平方米。

因此，在国内锂电池厂商迫切要求降低锂电池原材料成本和供应链安全的大背景下，伴随着国内企业技术开发和产业化能力不断提升，铝塑膜实现进口替代、国产化需求日益凸显。

3) 固态电池成未来发展方向

目前市场上化学电池的形态主要为液态锂电池，其中需要使用铝塑膜的软包液态锂电池占比约为 25%。液态锂电池由于使用液态电解质，存在有机溶剂接触空气燃烧、低温下结冰无法运作等缺点。而固态电池不含易燃易爆、易挥发等成分，可彻底消除因漏液引发的冒烟、起火，以及在充放电过程中生成锂枝晶造成的安全隐患，被认为是更为安全的电池体系。能量密度方面，固态电池可提供的能量密度约为 300-400Wh/kg，远远超出传统电池。从技术路径看，软包电池与固态电池更加适配：①相较于圆柱或方形电池采用的卷绕工艺，由于无机固态电解质膜柔韧性较差，无法卷绕，只能采用软包叠片工艺；②铝塑膜的高延展性更能够适应锂离子在迁徙过程中会形成整体的涨缩；③固态电池和软包都具备高能量密度特点，两者匹配可进一步强化续航优势。

因此，使用固态电解质的固态电池作为一种革新的电池技术，在提高电池的安全性及可靠性的同时，能够大幅提升电池能量密度，在未来逐步取代传统液态电池的确定性较高。根据头豹研究院分析预测，未来固态电池的技术发展和应用趋势将呈现梯次渗透的过程，即从液态逐步实现到半固态、准固态，最终实现全固态的目标。据 LuxResearch 预测，固态电池在 2035 年市占率有望达到 25%。

EVTank 对 2025 年全球铝塑膜需求量 7.6 亿平方米的预测，是基于锂电池中软包电池占比约 25% 得出。然而，由于代表锂电池未来发展趋势的半固态电池及全固态电池基本采用软包路线，软包电池占比将大幅提升。以当前 25% 渗透率为基准，软包电池渗透率每提升 1 个百分点，铝塑膜的市场需求将会增长 4%：假设到 2025 年，半固态电池及全固态电池取代部分液态电池的市场，软包电池占比提升 10 个百分点至 35%，则铝塑膜市场总需求将达到 10.64 亿平方米，高于 2025 年我国铝塑膜行业主要企业的预计产能 8.59 亿平方米。远期，存在巨大技术优势的半固态电池及全固态电池若能顺利实现对液态电池的替代，则市场对于上游铝塑膜需求还将继续大幅增长。

4) 技术壁垒是避免产能无序扩张的基石

铝塑膜作为软包电池电芯的关键材料，具备较高的技术壁垒。铝塑膜生产企业对生产能力和工艺要求较高。生产制造主要采用全自动生产线，生产企业需要较长时间的生产和工艺经验积累，方能在产品的大规模生产过程中保持良好的产品性能，故除市场已有生产企业外，其他企业短时间内顺利进入行业并迅速扩张产能的可能性较低。现有主要生产企业也将根据市场需求、行业总体产能、产品竞争力等情况动态调整生产规划，短期内行业出现严重产能过剩的风险较小。

综上所述，我国铝塑膜企业新增产能是基于全球需求扩张及国产替代的大前提下的理性选择，契合行业发展的实际情况；且铝塑膜行业技术壁垒较高，行业内产能无序扩张的可能性较小。因此，整体而言我国铝塑膜行业不存在产能过剩的风险。

3、进一步提示募投项目后续资产折旧摊销可能对公司经营业绩产生的不利影响及相关风险

发行人已在招股说明书“第二节 概览”之“一、重大事项提示”之“（三）风险提示”之“5、募集资金投资项目的风险”和“第三节 风险因素”之“一、与发行人相关的风险”之“（七）募集资金投资项目的风险”之“2、募集资金投资项目新增固定资产折旧影响公司经营业绩的风险”中补充披露如下内容：

“本次募集资金投资项目涉及较大的资本性支出，新增的固定资产主要为房屋建筑物和设备，募集资金投资项目全部建设完成后，每年折旧摊销费用将有较大幅度的增长。由于研发中心建设项目不能直接带来经济效益，且锂电池用铝塑膜关键装备智能化建设项目实现经济效益仍需要一定的时间，因此新增的折旧摊销费将在一定程度上对公司的经营业绩产生不利影响。若募集资金投资项目投产后盈利水平不及预期，将会对公司的整体盈利能力形成一定负面影响。”

（二）说明研发中心项目是否涉及购买房产或土地使用权，是否存在变相用于房地产开发等情形

1、研发中心建设项目所涉土地的基本情况

依据发行人募投项目备案文件，发行人研发中心项目的基本内容如下：

项目名称	项目备案文号	环境影响批复文号
研发中心建设项目	上海代码:310112MA1GD2U9420201D2308001 国家代码:2020-310112-39-03-008729	闵环保许评[2021]82号

“研发中心建设项目”的实施主体为发行人的全资子公司新材应用。该项目实施地点位于上海市闵行区紫竹科学园区 02-05 地块，土地出让价款已支付完毕并已取得编号 31002738770 沪（2021）闵字不动产权第 002321 号的《中华人民共和国不动产权证书》，系发行人子公司新材应用以招拍挂方式新获取的土地使用权。

2、发行人不存在变相房地产开发的情形

“研发中心建设项目”系在新材应用现有土地上进行建设，不涉及购买房产或土地使用权，但存在在自有土地上自行建造房产的情况。前述研发中心建设项目用地的土地性质为国有建设用地，土地用途为工业用地，该地块上的主要建设内容包括厂房及办公楼建筑，不存在变相用于房地产开发的情形。

截至本回复出具之日，该项目已完成竣工验收，发行人已取得了编号 31003935110 沪(2023)闵字不动产权第 003844 号的《中华人民共和国不动产权证书》，证载信息显示房屋类型为工厂，房屋用途为厂房，发行人不存在变相用于房地产开发的情形。

根据《中华人民共和国城市房地产管理法》第三十条规定“房地产开发企业是以营利为目的，从事房地产开发和经营的企业”。根据《房地产开发企业资质管理规定》第三条规定“房地产开发企业应当按照本规定申请核定企业资质等级。未取得房地产开发资质等级证书（以下简称资质证书）的企业，不得从事房地产开发经营业务”。发行人及其子公司本身不具备房地产开发资质，未从事房地产开发经营业务，亦不存在涉及房地产开发业务的情形。

（三）说明各环节产能利用率的情况、制约发行人产能利用率的主要环节，发行人产能利用率不高的原因及合理性，在此情况下其他客户收入降低的原因及合理性，存在委托供应商进行 CPP 生产及 PA 印刷的原因及合理性

1、报告期内各环节产能利用率情况及制约发行人产能利用率的主要环节

发行人主要生产环节及对应的产能利用率情况如下：

发行人将产能利用率最高的环节作为当年度的瓶颈工序。分切作为发行人生产环节中的最后一道工序，其实际产量即对应产成品数量。因此，发行人将分切环节的实际产量作为发行人铝塑膜产品的当年实际产量。

以下各期的产能利用率计算逻辑与之相同。

（1）截至 2020 年 12 月 31 日

项目	涂布	挤复	干复	整理	检品	分切
生产设备名称	涂布机	挤复机	干复机	整理机	检品机	分切机
生产设备数量	1	7	3	1	3	6
设计产能（万平方米）	2,460.00	2,496.00	3,466.00	2,600.00	2,800.00	2,459.00
实际产量（万平方米）	1,813.21	1,652.83	2,271.56	1,723.17	1,660.32	1,573.59
产能利用率（%）	73.71	66.22	65.54	66.28	59.30	63.98

发行人当年度新增投入一台检品机以解决前一年度瓶颈工序问题。当年度瓶颈工序为涂布，当年度产能利用率= $1,573.59/2,460*100\%=63.98\%$ 。

(2) 截至 2021 年 12 月 31 日

项目	涂布	挤复	干复	整理	检品	分切
生产设备名称	涂布机	挤复机	干复机	整理机	检品机	分切机
生产设备数量	2	10	4	2	5	10
设计产能（万平方米）	4,600.00	3,960.00	6,265.00	4,560.00	4,840.00	4,900.00
实际产量（万平方米）	3,161.35	2,810.01	4,934.52	2,918.50	2,924.12	2,594.92
产能利用率（%）	68.73	70.96	78.76	64.00	60.42	52.96

注：干复机与整理机的主要区别在于干复工序需要投入两层不同原材料以及胶粘剂，并通过二次放卷对材料进行粘接，而整理机通过投入原材料及整理液进行整理工序，无法通过二次放卷对材料进行粘接，因此干复机可以通过较小改造达到整理机用途。发行人于 21 年上半年新增投入两台干复机，并将原有一台最早购入的干复机改造为整理机使用。

发行人当年度新增投入一台涂布机以解决前一年度瓶颈工序问题。当年度瓶颈工序为干复，该环节设计产能按照单遍口径计算，由于产品升级，当年实际生产中需要对部分型号的铝塑膜产品完成 2 遍干复。

全年干复产出为 4,934.52 万平方米，其中 41.12% 为 2 遍干复，实际产出数量为 $4,934.52*41.12\%/2+4,934.52*58.88\%=3,920$ 万平方米，对应产能利用率 $2,594.92/3,920*100\%=66.20\%$ 。

(3) 截至 2022 年 12 月 31 日

项目	涂布	挤复	干复	整理	检品	分切
生产设备名称	涂布机	挤复机	干复机	整理机	检品机	分切机
生产设备数量	2	10	4	2	6	14
设计产能（万平方米）	4,560.00	3,960.00	7,752.00	4,560.00	5,376.00	5,880.00
实际产量（万平方米）	4,191.95	3,790.70	7,523.37	4,456.80	4,852.70	4,464.40
产能利用率（%）	91.93	95.72	97.05	97.74	90.27	75.93

注 1：上表中生产设备数据仅包含发行人上海厂区。为抓住市场发展机遇，公司 2022 年新增安徽分公司生产基地，2022 年上半年进行试生产、2022 年下半年逐步释放产能，能够为发行人承担部分前道工序的生产任务。

注 2：干复机与整理机的主要结构类似，仅在所使用的涂布液（干复涂布为胶粘剂，整理涂布为爽滑剂）以及烘箱温度等方面存在差异。由于公司当前阶段整理工序成为瓶颈工序，因此公司对其中一台干复机功能进行了转换，在实际生产中作为整理机进行使用。

由于自身业务规模及市场份额的快速提升,发行人当期各环节产能利用率都达到较高水平,整理成为瓶颈工序,产能利用率为 $4,464.40/4,560.00*100\%=97.90\%$ 。

2、发行人产能利用率不高的原因及合理性

发行人所披露的理论产能利用率不高,主要是由于公司采用较为严谨的计算口径,未扣除实际生产过程中所产生的损耗以及生产设备停机保养等因素的影响;此外,发行人在生产不同规格产品时切换相应生产线、根据客户要求定制试样产品也在一定程度上占用了发行人的生产线效率。

截至本报告期末,公司的实际产能利用率已接近满负荷运转水平,具体计算过程如下:

项目	2020年	2021年	2022年
末道工序实际产量(a)	1,573.59	2,594.92	4,464.40
瓶颈工序设计产能(b)	2,460.00	3,920.00	4,560.00
披露的理论产能利用率 (c)= (a)/(b)	63.98%	66.20%	97.90%
成品损耗率(d)	8.10%	9.30%	10.23%
计划停机及设备保养注(f)	15.00%	15.00%	15.00%
实际的产能利用率 (g)= [a/(1-d)]/[b*(1-f)]	81.89%	85.86%	128.44%

注:包含所有生产设备、辅助设备(如RTO、空压机、中央空调、热油炉、喷淋塔等)的保养与维护,平均每月2-3天,以及每月全员培训和现场5S(整理 Seiri、整顿 Seiton、清扫 Seiso、清洁 Seiketsu 和素养 Shitsuke),平均每月1-2天,合计占全年天数(扣除法定节假日)约15%。

(1) 国产替代导致生产过程中产生一定损耗

发行人自2004年开始自主研发铝塑膜产品并于2012年起实现规模化生产及销售。公司自成立以来持续致力于推动我国铝塑膜行业原料及生产工艺的国产化进程,积极与国内的原料供应商进行合作开发、对国产原材料进行性能测试。然而,国产原料相较于多年来成熟应用于市场的进口原料会产生一定程度的成品损耗。另外,发行人自主研发的主体生产工艺为热法,该类工艺能够使得产品在耐电解液和抗水性能等方面具有较好表现,但量产后控制产品一致性的难度较大,也在一定程度上影响了公司的成品合格率。

(2) 生产设备日常维修保养降低实际产能

公司采取较为谨慎的统计口径对设计产能进行计算,即按照生产设备24小时不停机运转作为测算设计产能的依据。但在实际生产活动中,发行人无法保证各

工序全部生产设备 24 小时运转，在剔除必要的设备停机维护时间后，公司的实际产能小于用于测算的设计产能，故实际产能利用率也高于上述测算指标。

（3）为公司持续开拓新客户提供产能保障

锂电池原材料供应商的产能规模也是体现其自身实力的一种表现。为了匹配头部客户较大规模的生产计划，发行人需要在通过送样测试后提前预留部分产能空间，一旦对方下达正式订单，公司则需要在较短时间内及时响应。截至本报告期末，发行人正在向珠海冠宇（688772.SH）、孚能科技（688567.SH）、亿纬锂能（300014.SZ）、蜂巢能源科技股份有限公司、万向一二三股份公司等数十家国内大型电池厂商进行试样生产供应，并开始与其中部分客户进行合作协议的签署，后续将正式开展批量供货。

综上所述，发行人产能利用率较低系发行人披露的理论产能利用率采用较为谨慎的计算口径，未扣除实际生产过程中的停机维保等影响；且发行人基于推动行业国产替代的目的持续开发国产原料导致生产过程中产生一定损耗。此外，发行人在与新的战略客户逐步建立合作关系的过程中需要提前为其提供生产能力保障，进而配合客户未来的生产计划。

3、其他客户收入降低的原因及合理性

由于锂电池厂商之间联系密切，头部企业具有较高的行业地位，能够为公司带来客户示范效应。因此，公司制定了先集中资源争取头部客户并以头部客户带动整个市场的发展策略。在伴随优质大客户发展的过程中，公司能够贴近下游高端市场需求、掌握行业发展趋势，以技术创新作为核心驱动力，不断升级优化自身产品性能，通过高质量交付能力强化头部客户带动力，从而提升公司产品的市场占有率及核心竞争力。

发行人报告期内产能利用率持续提升，截至本报告期末的产能利用率已达到 97.90%，接近满负荷运转。发行人在不能同时满足全部客户需求的情况下，将优先供给长期合作的核心客户，这也导致了发行人对比亚迪和 ATL 的销售收入及占比提升，而向其他客户销售收入总体下降。

4、存在委托供应商进行 CPP 生产及 PA 印刷的原因及合理性

根据发行人实际产能利用率的计算情况，截至报告期末，公司的生产车间已接近满负荷运转，不存在产能利用率过剩的情形。

发行人已经完全具备自主生产铝塑膜所需的全部核心技术及主要生产设备，存在委托供应商进行流延聚丙烯（CPP）生产及聚酰胺（PA）印刷膜的原因及合理性具体参见本反馈回复报告“问题 13”之“一、发行人说明”之“（三）结合生产工序及各环节所需设备情况、核心技术所在环节说明发行人是否存在关键工序或核心技术委托加工情形，流延聚丙烯（CPP）生产及聚酰胺（PA）印刷膜环节能否自产，若是，请说明自产成本及外购成本的差异及合理性”。

二、 申报会计师回复：

1、 核查程序

（1） 获取发行人本次募投项目的可行性研究报告，对比发行人现有铝塑膜产品与现有产品，分析其区别及联系；访谈发行人研发总监，了解发行人铝塑膜产品的技术及工艺情况；

（2） 获取并查阅同行业可比公司的定期报告，在公开渠道查阅境内外铝塑膜企业的扩产规划情况，分析我国铝塑膜行业是否存在产能过剩的情形；了解同行业可比公司的产品技术路线及关键技术指标，并与发行人进行对比；结合发行人现有产能及客户验证进展情况，分析本次募投项目的产能的消化情况；

（3） 获取基础核算数据，计算损耗率等情况，梳理主要原材料采购、领用数量和产量的匹配关系；

（4） 访谈发行人生产相关的负责人，了解发行人的生产模式和特点，生产环节的瓶颈工序，生产能力与机器设备投入的对应关系；

（5） 获取并复核发行人报告期各期的主要生产设备清单、产量明细及产能利用率计算表。

（6） 取得发行人募投项目的不动产权证书、核查其所持不动产权对应地块的土地性质，并对募投项目建设情况进行实地走访。

2、 核查结论

经核查，申报会计师认为：

（1）本次募投项目中的锂电池用铝塑膜关键装备智能化建设项目是对公司现有铝塑膜产品的产能扩张，与公司现有产品一致，不存在差异。本次建设“锂电池用铝塑膜关键装备智能化建设项目”具有必要性，不存在产能过剩风险；

（2）制约发行人产能利用率的主要原因系成品损耗及市场扩张，发行人报告期内的产能利用率依据设计产能计算，较为谨慎，截至报告期末的实际产能利用率已接近满负荷运转；在此情况下其他客户收入降低系公司发展策略所致，具有合理性；委托供应商进行流延聚丙烯（CPP）生产及聚酰胺（PA）印刷膜具有充分的商业必要性及合理性。

（3）发行人已经取得募投用地的不动产权证书，研发中心项目不涉及购买房产或土地使用权，不存在变相用于房地产开发等情形。

（以下无正文）

(此页无正文, 仅对关于上海紫江新材料科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的审核问询函的回复的盖章页)



中国注册会计师:



葛会勤

中国注册会计师:



周会福

中国·上海

二〇二三年五月十六日