

上海新通联包装股份有限公司
关于上海证券交易所对公司2023年年度报告的
信息披露监管工作函的回复公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带责任。

上海新通联包装股份有限公司（以下简称“公司”）于2024年5月14日收到上海证券交易所出具的《关于上海新通联包装股份有限公司2023年年度报告的信息披露监管工作函》（上证公函【2024】0511号）（以下简称“监管工作函”）。公司就相关问题进行了落实，对监管工作函中所列问题作出如下回复说明：

一、关于业绩变动情况。2023年年报显示，公司实现营业收入8.64亿元，同比增长8.93%，扣非后归母净利润0.51亿元，同比增长59.57%，经营活动现金流量1.11亿元，同比增长88.41%，其中第四季度经营活动现金流量0.59亿元，占全年比重53%。请公司（1）区分包装业务的具体类型说明对应的业务模式、收入确认方法及时点；（2）结合报告期内不同业务的开展情况，说明净利润与营业收入增幅存在较大差异的原因及合理性，与同行业可比公司情况是否一致；（3）结合销售模式、采购付款情况、销售汇款等，说明第四季度经营活动产生的现金流量净额大幅增加且占全年比重较大的原因及合理性，与历史年度情况是否一致。请年审会计师发表明确意见。

公司回复：

（一）区分公司包装业务的具体类型对应的业务模式、收入确认方法及时点。

公司主要业务为从事包装产品的生产与销售，主要系列产品为木制品包装产品、纸制品包装产品、纸木结合包装产品以及第三方采购产品，并为客户提供包装产品研发设计、整体包装方案优化与包装产品物流配送、供应商库存管理以及辅助包装作业等包装一体化服务，由传统制造业叠加现代服务。

公司的业务类型分为包装产品销售及包装服务销售，包装产品销售为主要业务，销售占比达95%左右。公司产品的包装标的对象主要是能源电气、汽车行业、电梯机械、复印影像、光伏、电子通讯、网络物流、科技控制和建筑、空调洁具、零售快消及医疗化工等行业，普遍拥有较大的规模和较强的实力。

根据公司具体业务类型，公司主要收入确认方法分别如下：

1、包装产品销售

公司包装制品销售业务属于在某一时点履行的履约义务，国内销售在公司将产品运送至合同约定交货地点并由客户确认接受并对账后，已收取价款或取得收款权利且相关的经济利益很可能流入时确认。国外销售在公司已根据合同约定将产品报关，取得客户签收回执并对账后，已收取货款或取得了收款权力且相关的经济利益很可能流入时确认收入。

2、包装服务销售

公司包装服务业务属于在某一时点履行的履约义务，公司与客户签订合同就服务内容及收费方式进行约定，公司每天统计包装产品服务数量金额，在与客户核对确认对账后，已收取价款或取得收款权利且相关的经济利益很可能流入时确认收入。

（二）结合报告期内不同业务的开展情况，说明净利润与营业收入增幅存在较大差异的原因及合理性，与同行业可比公司情况是否一致。

根据公司具体业务类型，公司2023年度、2022年度营业收入及净利润主要项目对比如下：

单位：万元 币种：人民币

项 目		2023年度	2022年度	变动金额	变动比例
包装产品	销售收入	81,738.77	75,979.19	5,759.58	7.74%
	销售占比	94.62%	95.81%	-1.18%	
	销售成本	65,301.97	62,145.72	3,156.25	5.08%
	毛利率	20.11%	18.21%	1.90%	
	毛利润金额	16,436.80	13,833.47	2,603.33	18.82%
税金及附加		627.18	620.53	6.66	1.07%
销售费用		932.15	965.75	-33.60	-3.48%
管理费用		6,270.52	5,446.06	824.46	15.14%
研发费用		2,729.05	2,847.90	-118.85	-4.17%
信用减值损失		-75.09	-352.55	277.46	-78.70%
所得税费用		1,393.31	695.50	697.80	100.33%
净利润		5,152.73	3,470.75	1,681.99	48.46%

公司本期净利润与营业收入增幅存在较大差异，一方面系净利润较收入基数较小，变动比例幅度更大；另一方面本期净利润增加主要系本期包装产品收入增加且毛利率上升所致。

公司包装产品营业收入较上期增加5,759.58万元，增长7.74%，主要系公司于2022年9月

开始合作的T客户在本期销售规模大幅增加所致，其销售收入从2022年的4,524.84万元增至2023年的1.05亿元，增加6,018.78万元，已成为公司2023年度第一大客户。

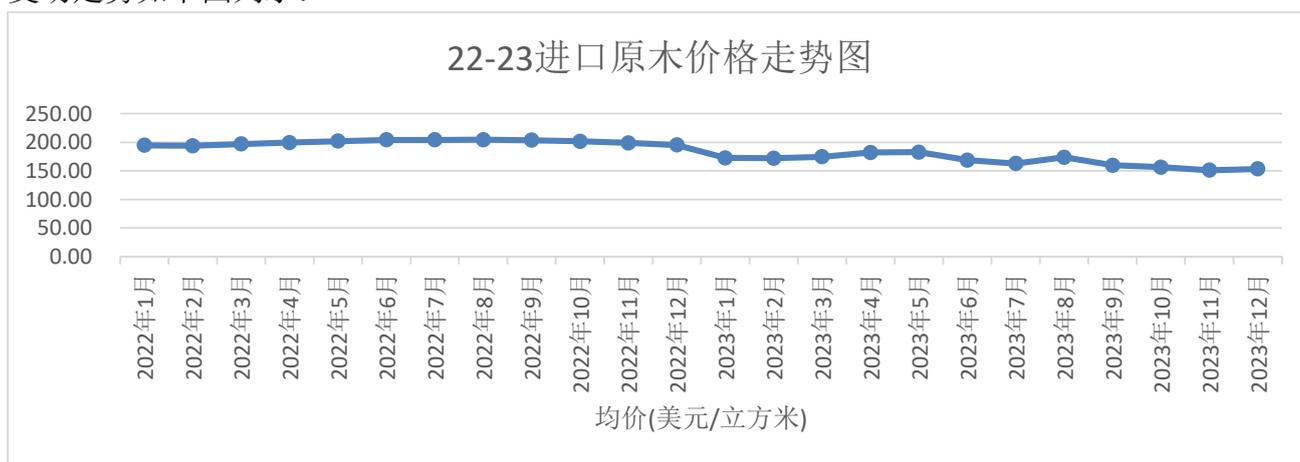
公司包装产品主要为木制品包装产品、纸制品包装产品、纸木结合包装产品等，本期各产品单位成本受原木、板材、瓦楞纸及箱板纸等主要原材料市场价格下行影响呈下降趋势，导致本期成本总额增长幅度低于收入总额增长幅度，毛利率上涨。

2023年度，全球原木产能不断扩大，供应量持续增加。一些木材生产国家通过大规模种植林木和提高生产效率，增加了原木的产量。但随着全球经济增长放缓，建筑和家居行业的需求减弱，对原木材料的需求也相应下降，特别是在一些主要消费市场，如房地产市场疲软，原木的需求量进一步减少，导致原木市场价格下降。

2023年度，中国瓦楞及箱板纸行业继续扩张，中大型纸企增加投资、扩大规模、实现规模生产以降低单位成本，以提升企业行业竞争力。截至8月份，年内瓦楞及箱板纸新增产能达到394万吨，叠加进口关税调整实施后，1-7月累计进口量同比增幅51.22%，国内需求复苏不足，消费和投资增长减弱，供大于求格局凸显下，2023年国内瓦楞及箱板纸价格走势呈现震荡下行趋势。

受市场行情影响，公司原木采购均价从2022年度的820元/立方米降至2023年度的801元/立方米，原木下游产品板材价格同样随之下降，采购均价从2022年的1,870元/立方米降至2023年的1,730元/立方米，瓦楞纸采购均价从2022年度的3,690元/吨至为2023年度的3,020元/吨，箱板纸采购均价从2022年度的4,530元/吨降至2023年度的3,680元/吨。

公司原木、瓦楞纸及箱板纸等主要原材料采购均价变动趋势与市场变动走势一致，市场变动走势如下图列示：



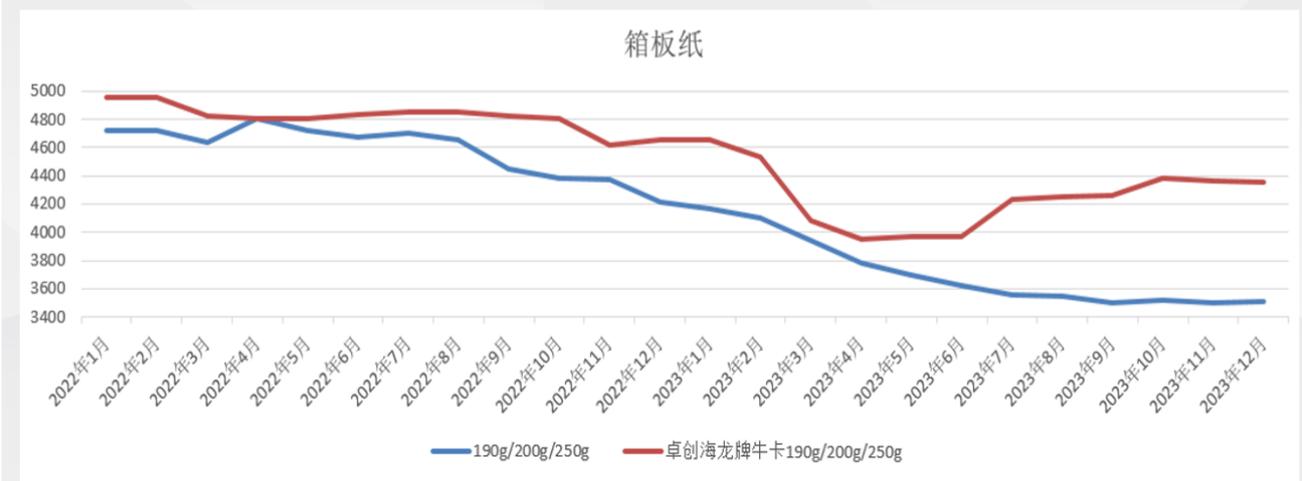
数据来源：同花顺

品名	2022年1月	2022年2月	2022年3月	2022年4月	2022年5月	2022年6月	2022年7月	2022年8月	2022年9月	2022年10月	2022年11月	2022年12月	2023年1月	2023年2月	2023年3月	2023年4月	2023年5月	2023年6月	2023年7月	2023年8月	2023年9月	2023年10月	2023年11月	2023年12月
170g瓦楞纸	4056	3956	3900	3800	3897	3876	3688	3536	3464	3380	3308	3246	3274	3206	3204	2950	2870	2940	2800	2744	2800	2900	2940	2940
卓创170g瓦楞纸	4100	4100	3955	4000	3950	3800	3770	3620	3600	3600	3500	3500	3500	3400	3100	3070	3140	3030	2840	2950	3040	3200	3170	3250



数据来源：卓创资讯网

品名	2022年1月	2022年2月	2022年3月	2022年4月	2022年5月	2022年6月	2022年7月	2022年8月	2022年9月	2022年10月	2022年11月	2022年12月	2023年1月	2023年2月	2023年3月	2023年4月	2023年5月	2023年6月	2023年7月	2023年8月	2023年9月	2023年10月	2023年11月	2023年12月
190g/200g/250g	4724	4720	4637	4800	4720	4670	4700	4650	4450	4380	4370	4211	4170	4100	3940	3780	3700	3620	3560	3550	3500	3520	3500	3510
卓创海龙牌牛卡190g/200g/250g	4950	4950	4820	4800	4800	4830	4850	4850	4820	4800	4620	4650	4650	4530	4080	3950	3970	3970	4235	4230	4265	4380	4363	4380



数据来源：卓创资讯网

2023年度，同行业可比公司净利润与营业收入增幅列示如下：

单位：万元 币种：人民币

单位名称	2023年营业收入金额	2022年营业收入金额	变动幅度	2023年净利润金额	2022年净利润金额	变动幅度	两期毛利变动
美盈森	351,296.23	412,964.79	-14.93%	20,047.12	13,108.13	+52.94%	+6.52%
大胜达	201,381.01	205,825.80	-2.16%	12,814.33	12,718.90	+0.75%	+0.99%
公司	86,382.97	79,303.59	8.93%	5,152.73	3,470.75	+48.46%	+2.50%

(三) 结合销售模式、采购付款情况、销售汇款等，说明第四季度经营活动产生的现金流量净额大幅增加且占全年比重较大的原因及合理性，与历史年度情况是否一致。

公司销售模式详见该监管工作函一、(一)之描述，公司销售回款信用期一般在60-120天，采购付款信用期一般在30-90天，且以30-60天为主，因此公司销售回款相对采购付款存在一

定滞后性。2023年公司在编制第三、四季度现金流量表时，因编制人员操作不当造成现金流量表部分项目数据列示有误，更正后如下列示：

单位：万元 币种：人民币

项 目	2023年第三季度(7-9月份)			2023年第四季度(10-12月份)		
	报告披露金额	更正后金额	更正金额(“+”增加、“-”减少)	报告披露金额	更正后金额	更正金额(“+”增加、“-”减少)
经营活动产生的现金流量净额	191.83	3,051.83	+2,860.00	5,944.27	3,084.27	-2,860.00

更正后公司2023年及2022年各季度经营活动产生的现金流量净额及占比对比如下表列示：

单位：万元 币种：人民币

项 目	2023年度			2022年度		
	经营活动产生的现金流量净额	占比	收入金额	经营活动产生的现金流量净额	占比	收入金额
第一季度(1-3月份)	3,681.74	33.03%	19,345.63	127.94	2.16%	17,296.94
第二季度(4-6月份)	1,327.84	11.91%	21,954.35	1,528.91	25.85%	14,253.81
第三季度(7-9月份)	3,051.83	27.38%	22,191.28	237.39	4.01%	23,127.46
第四季度(10-12月份)	3,084.27	27.67%	22,891.70	4,021.37	67.98%	24,625.39
合 计	11,145.69	100.00%	86,382.97	5,915.60	100.00%	79,303.59

2023年公司更正后第四季度经营活动产生的现金流量净额未大幅增加，占全年比重合理，未见异常。

2022年度，第一季度经营活动产生的现金流量净额占比较低主要系疫情期间回款较为缓慢滞后，且当季票据结算未收现增加导致。第三季度8月开始，国外疫情开始放开，公司客户自身业务量激增导致公司订单量大幅增加，且公司9月新承接T客户业务，导致公司第三季度销售收入较第二季度增长62.25%，由于公司需提前采购备货，第三季度存货库存大幅增加，且销售回款周期相对采购付款的滞后性，导致采购付现大幅增加，从而第三季度经营活动产生的现金流量净额较小，占比偏低。而第四季度销售收入持续增加，销售回款收现较大，但生产部分耗用第三季度备货，第四季度存货库存下降，从而导致采购付现下降，因此第四季度经营活动产生的现金流量净额为全年最大，且占比最高。

(四) 年审会计师核查程序及核查结论：

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；

(2) 检查销售合同，了解主要合同条款或条件，评价收入确认方法是否适当；

(3) 按业务类型、产品、客户等对营业收入和毛利率实施分析程序，结合公司实际运营情况、行业特点等识别是否存在重大或异常波动，并查明波动原因；

(4) 查阅同行业可比公司定期报告，比较公司与同行业可比公司财务数据，分析是否存在重大差异；

(5) 获取公司更正前后的现金流量表，复核现金流量表发生额是否正确列示。

2、核查结论

经核查，我们认为，公司验收对账后确认收入与合同约定保持一致，公司收入确认方法及时点具有合理性；公司2023年度营业收入上涨主要系2022年9月开始合作的T客户本期销售规模大幅增加所致，具有合理性；2023年度净利润上涨主要系当期营业收入上涨、毛利率上涨所致，具有合理性；公司更正后的现金流量表各科目金额列示准确。

二、关于主要客户及供应商情况。2023年年报显示，前五名客户销售额2.22亿元，占年度销售总额25.66%，前五名供应商采购额10,585.11万元，占年度采购总额19.48%。请公司补充披露：（1）前五大客户及供应商的具体情况，包括合作年限、销售或采购产品及服务情况、销售或采购金额、结算安排等；（2）结合相关客户及供应商的经营范围、业务资质、业务及人员规模是否与公司销售或采购金额相匹配；（3）前五大客户、供应商及控股股东、实际控制人是否与公司、公司实际控制人、5%以上股东、董监高存在关联关系。请年审会计师发表明确意见。

公司回复：

（一）公司销售前五名客户具体情况如下表列示：

单位：万元 币种：人民币

序号	客户名称	合作年限	销售内容	销售金额	结算安排
1	T客户[注]	2年	木箱	10,521.65	信用期90天
2	威特电梯部件（苏州）有限公司	7年	木箱、纸箱、包装服务	3,149.69	信用期60天
3	Konica Minolta Business Technologies (Malaysia) Sdn. Bhd.	6年	纸箱	3,083.13	信用期90天
4	张家港市易华润东新材料有限公司	4年	木托盘	2,765.30	信用期60天
5	三菱电机上海机电电梯有限公司	9年	木箱、包装服务	2,648.37	信用期60天
	小计			22,168.16	

[注] 该客户信息涉及商业秘密，信息不适宜公开。

(接上表)

经营范围	业务资质	注册资本	关联关系	是否与公司销售金额相匹配
许可项目：道路机动车辆生产；发电业务、输电业务、供（配）电业务；第二类增值电信业务。一般项目：汽车销售；新能源汽车整车销售；汽车零部件及配件制造；汽车零配件零售；新能源汽车电附件销售；电池制造；电池销售；电池零配件生产；电池零配件销售；新能源汽车废旧动力蓄电池回收及梯次利用；光伏设备及元器件制造；光伏设备及元器件销售；充电桩销售；机动车充电销售；电动汽车充电基础设施运营；集中式快速充电站等	无需专门/特殊业务资质	467000万人民币	否	是
电梯部件的生产，本公司自产产品的销售，从事与本公司生产产品同类商品的批发及进出口业务	无需专门/特殊业务资质	4250万人民币	否	是
生产MFP*及生产型数字印刷系统[注]	无需专门/特殊业务资质	13500万马币	否	是
PVC塑料地砖、贴墙板、离型纸、木塑复合地板、竹塑复合地板、塑料人造革、塑料片材的设计、研发、生产、回收；太阳能光伏发电；货物或技术进出口；许可项目：道路货物运输。	无需专门/特殊业务资质	2002万人民币	否	是
电梯及大楼管理系统及其零部件的制造及销售；电梯、自动扶梯、自动人行道以及大楼管理系统的相关产品及零部件的销售；提供有关上述所有设备的非标工程设计、安装、改造、质量管理、维修、保养等服务；以及上述所有设备相关的应用开发、要素技术开发等受托的开发。	无需专门/特殊业务资质	5300万美元	否	是

[注] 国外客户，来自客户官网

(二) 公司应收账款前五名部分客户具体情况如下表列示：

单位：万元 币种：人民币

序号	客户名称	合作年限	销售内容	销售金额	结算安排
1	施耐德电气集团(包括以下客户)				
1-1	上海施耐德配电电器有限公司	22年	纸箱、木托盘、包装辅料	2,042.21	信用期90天
1-2	施耐德(广州)母线有限公司	7年	纸箱、木托盘、包装辅料	1,024.50	信用期90天
1-3	施耐德(陕西)宝光电器有限公司	6年	钢带箱、木托盘	945.76	信用期105天
1-4	施耐德(无锡)变频器有限公司	9年	纸箱、木托盘、包装辅料	918.78	信用期90天
1-5	施耐德(上海)电器部件制造有限公司	22年	纸箱、木托盘、包装辅料	860.41	信用期90天
1-6	施耐德电气设备工程(西安)有限公司	6年	纸箱、钢带箱、包装辅料	511.50	信用期90天
1-7	上海施耐德工业控制有限公司	6年	纸箱、木托盘、包装辅料	485.82	信用期90天
1-8	施耐德电气制造(武汉)有限公司	6年	纸箱、木托盘、包装辅料	435.48	信用期90天

1-9	施耐德电气(中国)有限公司上海分公司	6年	纸箱、包装辅料	240.92	信用期90天
1-10	施耐德(重庆)电工有限公司	6年	纸箱、木托盘、包装辅料	188.98	信用期90天
1-11	其他			105.95	信用期90天
2	联合汽车集团(包括以下客户)				
2-1	联合汽车电子有限公司无锡厂	16年	纸箱、木托盘、包装辅料	1,279.31	信用期90天
2-2	联合汽车电子有限公司芜湖分公司	13年	纸箱、木托盘、包装辅料	1,035.68	信用期90天
2-3	联合汽车电子有限公司西安厂	5年	纸箱、木托盘、包装辅料	971.05	信用期90天
2-4	联合汽车电子有限公司太仓分公司	17年	纸箱、木托盘、包装辅料	844.96	信用期90天
2-5	联合汽车电子有限公司	17年	纸箱、木托盘、包装辅料	605.94	信用期90天
2-6	联合汽车电子有限公司柳州分公司	5年	包装辅料	133.06	信用期90天
3	ABB电机集团(包括以下客户)				
3-1	ABB高压电机有限公司	19年	木箱、木托盘	2,508.40	信用期120天
3-2	上海ABB电机有限公司	3年	木箱、木托盘	1,041.83	信用期120天
3-3	重庆ABB变压器有限公司(现更名为重庆日立能源变压器有限公司)	7年	木箱、木托盘	437.32	信用期120天
3-4	上海ABB工程有限公司	5年	木箱、木托盘	269.63	信用期120天
3-5	上海ABB变压器有限公司(现更名为上海日立能源电力变压器有限公司)	3年	木箱、木托盘	19.31	信用期120天

[注]不包含销售前五名已披露的重复客户

(接上表)

序号	经营范围	业务资质	注册资本	关联关系	是否与公司销售金额相匹配
1					
1-1	生产低压空气断路器、低压盘柜(包括半成品及零配件),销售自产产品,上述产品同类商品及零配件的批发、佣金代理(拍卖除外)、进出口业务。	无需专门/特殊业务资质	1100万美元	否	是
1-2	机械电气设备制造;电器辅件制造;输配电及控制设备制造;配电开关控制设备制造;电气设备销售;电气机械设备销售;电器辅件销售;智能输配电及控制设备销售;配电开关控制设备销售;电力电子元器件销售;消防器材销售;金属材料销售;软件销售;计算机软硬件及辅助设备批发;电子元器件批发;五金产品批发;电气设备修理;通用设备修理;专用设备修理;电子、机械设备维护(不含特种设备);普通机械设备安装服务;	无需专门/特殊业务资质	730万美元	否	是
1-3	设计、制造和销售真空断路器、中压开关柜以及真空断路器、中压开关柜的操动机构,授予第三方中压开关柜技术的使用许可,提供真空断路器和中压开关柜的零部件和机构及相关服务,以及其他附属业务。	无需专门/特殊业务资质	10000万人民币	否	是
1-4	组装、测试、维修变频器、软启动器、电机,销售公司产品并提供相关的售后服务。	无需专门/特殊业务资质	150万美元	否	是
1-5	生产新型电子元器件及电力电子元器件,生产配电开关控制设备,生产中低压电器产品、接触器、热继电器、	无需专门/特殊业务资质	950万美元	否	是

	电动机保护开关和其他工业控制产品，生产中低压电器产品及工业控制产品等所使用的生产线测试设备、质量检验设备和自动装配设备，销售公司自产产品并提供相关服务；				
1-6	变压器、整流器和电感器制造；配电开关控制设备制造；电力电子元器件制造；电器辅件制造；输配电及控制设备制造；机械电气设备制造；仪器仪表制造；工业自动控制系统装置制造；电工仪器仪表制造；智能仪器仪表制造；电子测量仪器制造；通用设备修理；电气设备修理；仪器仪表修理；普通机械设备安装服务。	无需专门/特殊业务资质	1600万美元	否	是
1-7	生产接触器、热继电器、电动机保护开关和其他工业控制元件(包括半成品及元件)，销售自产产品。	无需专门/特殊业务资质	1455.9万美元	否	是
1-8	配电开关控制设备制造；配电开关控制设备销售；电容器及其配套设备制造；电容器及其配套设备销售；电子元器件制造；电子元器件零售；工业控制计算机及系统制造；工业控制计算机及系统销售；工业自动控制系统装置制造；工业自动控制系统装置销售；输配电及控制设备制造；智能输配电及控制设备销售；电力电子元器件销售；机械电气设备销售；	无需专门/特殊业务资质	1200万美元	否	是
1-9	在批准的施耐德电气(中国)有限公司的经营范围内从事与其投资相关的联络及服务活动；销售母公司所投资企业生产的产品和提供售后服务。	无需专门/特殊业务资质		否	是
1-10	生产、销售电工产品、智能照明、低压电器、排风扇、浴霸、线路综合布线及与本公司产品有关的工装夹具、工具和模具，信息技术咨询服务，信息咨询服务（不含许可类信息咨询服务）	无需专门/特殊业务资质	9000万人民币	否	是
2					
2-1	开发、匹配和生产用于车辆应用的电子控制系统(汽油发动机管理系统、汽车车身电子和传动控制系统)及其零部件、混合动力汽车和电动汽车的动力系统(包含电力电子、电机、电池组和电池管理系统)及其零部件(不包括电池单元)，以及为此所需的生产和维修的设备和工具，销售自产产品。	无需专门/特殊业务资质		否	是
2-2	开发、匹配和生产发动机管理系统及其零部件；销售上述自产产品，并提供国内市场售后服务；制造合资公司自己生产所需的专用机器设备及工具；制造销售特约的维修站所用的维修设备	无需专门/特殊业务资质		否	是
2-3	汽车零部件及配件制造；汽车零部件研发；汽车零配件零售；汽车零配件批发；新能源汽车生产测试设备销售；摩托车及零部件研发；摩托车及零配件批发；摩托车零配件制造；摩托车及零配件零售；	无需专门/特殊业务资质		否	是
2-4	开发、匹配和生产用于车辆应用的电子控制系统(汽油发动机管理系统、汽车车身电子和传动控制系统)及其零部件、混合动力汽车和电动汽车的动力系统(包含电力电子、电机、电池组和电池管理系统)及其零部件(不包括电池单元)，以及为此所需的生产和维修的设备和工具，销售自产产品。	无需专门/特殊业务资质		否	是
2-5	开发、匹配和生产用于车辆应用的电子控制系统(汽油发动机管理系统、汽车车身电子和传动控制系统)及其零部件、混合动力汽车和电动汽车的动力系统(包含电力电子、电机、电池组和电池管理系统)及其零部件(不包括电池单元)，以及为此所需的生产和维修的设备和工具，销售自产产品。	无需专门/特殊业务资质	120000万人民币	否	是
2-6	开发、匹配和生产用于车辆应用的电子控制系统(汽油发动机管理系统、汽车车身电子和传动控制系统)及其零部件、混合动力汽车和电动汽车的动力系统(包含电力电子、电机、电池组和电池管理系统)及其零部件(不	无需专门/特殊业务资质		否	是

	包括电池单元), 以及为此所需的生产和维修的设备和工具, 销售自产产品。				
3					
3-1	设计、研发、制造、组装铁路系统(包括铁路、轻轨、地铁)机车的牵引电机、工业电机产品及系统以及其他相关零部件、工业自动化及机械传动设备及其它相关零部件, 包括减速机、轴承、电动机、动力传输部件;销售自产产品, 计算机软件批发及零售, 以及自有技术转让, 并提供上述产品的技术服务与技术咨询、工程及售后服务	无需专门/特殊业务资质	1440万美元	否	是
3-2	设计、研发、生产电动机、发电机及其配套零部件, 销售公司自产产品, 并从事上述产品的维修、技术服务与技术咨询, 生产设备、零部件的安装及相关配套服务	无需专门/特殊业务资质	1121.6万美元	否	是
3-3	变压器、整流器和电感器制造, 电气机械设备销售, 电气设备修理, 电力电子元器件制造, 电力电子元器件销售技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广。	无需专门/特殊业务资质	4864.7万美元	否	是
3-4	设计、研发、制造、加工输配电设备、整流器、工业自动化、传动及控制设备、仪器仪表及系统、自动化控制软件、工业机器人、采矿采石机械设备及建筑设备、船用配套设备、起重装卸设备、交通工具牵引设备及相关的电子、电器、机械配套产品, 销售公司自产产品, 并提供上述产品的维修、租赁、技术服务与咨询、工程设计、系统集成及售后服务	无需专门/特殊业务资质	4000万美元	否	是
3-5	设计、研发、生产电动机、发电机及其配套零部件, 销售公司自产产品, 并从事上述产品的维修、技术服务与技术咨询, 生产设备、零部件的安装及相关配套服务	无需专门/特殊业务资质	700万美元	否	是

(三) 公司前五名供应商具体情况如下表列示:

单位: 万元 币种: 人民币

序号	供应商名称	合作年限	采购内容	采购金额	结算安排
1	南通金源包装材料有限公司[注1]	2年	木箱	5,189.03	信用期30天
2	完美包装无锡有限公司	6年	木托盘	1,859.49	信用期30-60天
3	山鹰纸业销售有限公司	6年	箱板纸	1,491.33	信用期30天
4	浙江荣晟环保纸业股份有限公司(A股上市公司)	5年	瓦楞纸	1,132.45	信用期30天
5	常熟特臣包装材料有限公司[注2]	2年	包装配件	912.81	信用期60天
	小计			10,585.11	

上述相关供应商均不存在客户指定的情况。

[注1] 该供应商主要为公司提供T客户产品所需原材料。

[注2] 该供应商主要为公司提供纸隔挡等外协加工件, 大多为手工产品, 该产品公司一年采购量在1,500万元左右, 主要从两家供应商处采购。

(接上表)

经营范围	业务资质	业务规模	人员规模	关联关系	是否与公司采购金额相匹配
------	------	------	------	------	--------------

木质包装材料生产、销售；机械配件加工、销售；道路普通货物运输；自营和代理各类商品及技术进出口业务	无需专门/特殊业务资质	2023年度收入1.5亿元左右，工厂面积3.3万平方米	120人左右	否	是
木包装箱、木材、木制品的生产、加工、租赁、销售；金属材料、建筑材料、石材、五金交电、装潢材料、卫生洁具、水暖器材、化工产品、原料、日用品、纸制品的销售。	无需专门/特殊业务资质	2023年度收入5,200万元左右，工厂面积1.2万平方米	90人左右	否	是
批发零售：纸及纸制品、煤炭、淀粉及淀粉制品、油墨、光油、化工原料及产品、包装材料、机械设备及配件、物流仓储设备及备件、印刷机械及配件、办公用品及耗材；自营或代理各类商品和技术的进出口业务。	无需专门/特殊业务资质	2023年度收入260亿元左右，工厂面积13000亩	1万人左右	否	是
一般项目：纸制造；纸制品制造；纸制品销售；包装材料及制品销售；箱包制造；五金产品零售；热力生产和供应；再生资源回收；再生资源加工；再生资源销售；污水处理及其再生利用；固体废物治理；环保咨询服务；资源再生利用技术研发；许可项目：发电、输电、供电业务；货物进出口。	无需专门/特殊业务资质	2023年度收入22.91亿元，工厂面积60-70亩	971人	否	是
纸制品包装材料生产、加工、销售；五金机电、机电设备、装饰材料、建筑材料、电子产品、玻璃制品销售。许可项目：包装装潢印刷品印刷。	无需专门/特殊业务资质	2023年度收入1800万元左右，工厂面积0.4万平方米	25人左右	否	是

由上表可知，公司前五大客户、供应商的注册资本、经营规模与公司对其销售、采购金额相匹配，前五大客户、供应商及其控股股东、实际控制人与公司实际控制人、5%以上股东、董监高不存在关联关系。

（四）年审会计师核查程序及核查结论

1、核查程序

（1）获取公司2023年度销售出库列表、采购入库列表，了解前五客户、供应商的销售、采购明细，与入账金额进行核对，同时对前五客户、供应商本期销售金额、采购金额及期末余额进行函证；

（2）获取并检查前五名客户、供应商的销售、采购合同，了解公司与其的结算安排；

（3）获取公司提供的前五名客户、供应商的经营情况，了解其与公司的合作年限、注册资本、业务规模、人员规模等信息；与客户、供应商中的上市公司披露的年度销售收入数据、人员规模数据进行核对，交叉对比销售金额、采购金额与前五名客户、供应商经营规模，分析匹配性；

（4）获取并查阅公司提供的关联方清单，并通过公开网站进行查询，核查公司前五大客

户、供应商及其控股股东、实际控制人与公司实际控制人、5%以上股东、董监高的关联关系情况，同时查询前五大客户、供应商的经营范围、注册资本，核查是否与公司业务相匹配。

2、核查结论

经核查，我们认为，前五名客户、供应商与公司合作历史稳定，前五名客户、供应商的经营范围、经营规模与公司对其销售金额、采购金额相匹配，前五大客户、供应商及其控股股东、实际控制人与公司实际控制人、5%以上股东、董监高不存在关联关系。

特此公告

上海新通联包装股份有限公司董事会

2024年6月4日