

证券代码：831526

证券简称：凯华材料

公告编号：2024-034

天津凯华绝缘材料股份有限公司

关于对北京证券交易所 2023 年年报问询函回复的公告

本公司及董事会全体成员保证本公告的真实性、准确性、完整性，承诺本公告不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并承担个别和连带的法律责任。

北京证券交易所上市公司管理部：

天津凯华绝缘材料股份有限公司（以下简称“公司”）于 2024 年 6 月 13 日收到北京证券交易所上市公司管理部下发的《关于对天津凯华绝缘材料股份有限公司的年报问询函》（年报问询函【2024】第 035 号）（以下简称“《问询函》”），公司对问询函所述问题进行认真讨论、核查与落实，并逐项进行了回复说明。由于涉及商业敏感信息，公司申请对部分客户名称进行了豁免披露。具体内容如下，请予以审核：

一、关于经营业绩

报告期内你公司实现营业收入 1.05 亿元，同比减少 10.81%；毛利率为 30.23%，较上年增长 4.16 个百分点；归属于上市公司股东的净利润为 1,627.11 万元，同比减少 1.81%。你公司营业收入及净利润连续两年下滑。按产品品类分析，环氧粉末包封料毛利率为 31.27%，较上期增长 4.94 个百分点；环氧塑封料毛利率为 -4.91%，较上期减少 23.04 个百分点；其他产品毛利率为 -7.05%，较上期减少 20.00 个百分点。按区域分析，境内销售毛利率为 29.50%，较上年增加 3.63 个百分点；境外销售毛利率为 38.21%，较上年增加 9.74 个百分点。你公司部分境内销售采用寄售模式。

请你公司：

(1) 结合行业发展态势、市场竞争状况、产品及原材料价格波动、同行业可比公司情况等，说明营业收入下降、毛利率增长的原因及合理性；

(2) 说明寄售模式的客户类型、销售金额及占比，公司与客户的对账方式、

对账周期，收入确认的具体依据，相关内控措施及执行情况；

(3) 结合不同类别业务的开展情况、定价政策、收入确认政策、成本构成及归集结转方法、产品与原材料价格变动情况、同行业可比公司情况等，说明各产品毛利率差异较大的原因及合理性，环氧塑封料及其他产品毛利率大幅下降、且为负数的原因，成本归集与分配是否准确；

(4) 结合境内业务和境外业务的销售产品类型、销售模式、定价模式、销售单价、成本结构和结转模式等，说明境内外销售毛利率差异较大、境外销售毛利率大幅增长的原因及合理性；

(5) 结合具体可靠的行业数据等，详细分析你公司上市后业绩持续下滑的原因及合理性，相关影响因素和行业发展趋势在你公司上市前是否已存在，目前是否仍处于持续状态，你公司为改善盈利能力采取的应对措施。

请年审会计师就上述事项进行核查并发表明确意见，并说明针对境外营业收入的真实性、成本结转的准确性所采取的审计程序、覆盖范围及比例、核查结论，是否获取充分适当的审计证据。

公司回复：

(一) 结合行业发展态势、市场竞争状况、产品及原材料价格波动、同行业可比公司情况等，说明营业收入下降、毛利率增长的原因及合理性

1、公司营业收入、毛利率变动情况

单位：万元

项目	2023 年度			2022 年度		
	营业收入	营业成本	毛利率 (%)	营业收入	营业成本	毛利率 (%)
主营业务	10,462.26	7,299.87	30.23%	11,730.01	8,672.97	26.06%
其中：环氧粉末包封料	10,166.90	6,988.22	31.27%	11,375.99	8,380.47	26.33%
环氧塑封料	238.62	250.34	-4.91%	313.92	257.01	18.13%
其他	56.74	61.31	-8.06%	40.10	35.49	11.50%
其他业务	0.58	0.04	92.66%	0.76	0.08	89.32%
合计	10,462.84	7,299.91	30.23%	11,730.77	8,673.05	26.07%

公司下游领域为电子元器件行业，包括通信设备、消费电子、汽车电子、工业控制、军事安防、人工智能等多个领域。2023 年上半年，消费电子市场总体呈现低迷状态，下半年消费电子市场呈现弱复苏态势，以手机和计算机为代表的

传统消费电子应用需求复苏情况不及预期，对全行业需求冲击较大。终端市场复苏不及预期，导致客户订单减少，公司收入略有下滑。

根据中国电子元件行业协会出具的数据，公司 2022 年、2023 年环氧粉末包封料市场占有率分别为 18.0%、18.7%，位居国内第一，公司虽然出货量减少，但是市场占有率略有增加。

2、公司产品价格相对稳定，原材料价格下降毛利率上升

公司的主要客户包括第一名客户、第二名客户、第三名客户等国外独资或合资企业，销售价格稳定性高，只有在成本价格波动较大时，客户才会申请调整价格，2019年至今，公司的销售价格基本保持稳定。

公司生产所需主要原材料有环氧树脂、硅微粉和阻燃剂等，其中环氧树脂的含量约为30%。环氧树脂主要来源于原油提炼，系石化产品之一，因而其价格受原油的基础价格、市场供需关系及国内环保政策影响，呈现不同程度的波动，环氧树脂的平均采购单价自2022年的22.87元/KG降至2023年的16.19元/KG，下降幅度达29.22%。本期硅微粉、阻燃剂等其他原材料价格变动幅度小，对单位成本的影响较小。

受环氧树脂采购价格下降的影响，公司主力产品环氧粉末包封料的单位成本下降8.38%，同时销售价格相对稳定较上期下降1.82%，两者共同影响环氧粉末包封料毛利率较上期增加4.94个百分点。虽然公司整体收入略有下滑，但是主力产品毛利率的上升，带动整体毛利率较上期上升4.16个百分点。

3、同行业可比公司情况

公司主要产品为环氧粉末包封料和环氧塑封料，环氧塑封料产品行业内主要上市公司为华海诚科（688535.SH），因此选取华海诚科为公司环氧塑封料产品的同行业可比公司。因环氧粉末包封料产品行业内主要企业均不是上市公司或非上市公司，综合考虑公司主要产品、产品用途、行业分类、生产工艺流程、主要原材料等因素选取海优新材（688680.SH）、福斯特（603806.SH）、帝科股份（300842.SZ）、博迁新材（605376.SH）作为同行业可比公司。

公司选取海优新材（688680.SH）、福斯特（603806.SH）作为同行业可比公

司，主要因为两家公司的原材料、生产工艺流程与公司相似，且均属于封装用材料。公司选取帝科股份（300842.SZ）、博迁新材（605376.SH）作为同行业可比公司，主要因为两家公司的行业分类与公司相同。博迁新材所在的行业下游企业主要是MLCC（片式多层陶瓷电容器）等电子元器件生产商，主要客户有华新科技、国巨等，下游行业和客户与公司基本重合；帝科股份的部分产品用于高可靠性集成电路芯片封装、LED芯片固晶粘接、电子元器件与模组粘接组装，下游领域与公司有部分重合，上述两家公司的产品均属于电子专用材料。

公司的主要产品为环氧粉末包封料，2022年度、2023年度销售收入占比分别为96.98%、97.17%。公司与可比企业的细分领域不同，收入及毛利率变动有差异。可比公司的收入、毛利率情况如下：

单位：万元

公司名称	2023 年度		2022 年度	
	收入	毛利率	收入	毛利率
博迁新材	68,890.75	15.04%	74,655.40	36.77%
海优新材	487,189.26	3.35%	530,684.97	7.87%
福斯特	2,258,852.67	14.64%	1,887,749.51	15.62%
帝科股份	960,282.27	11.14%	376,667.40	8.80%
华海诚科	28,290.22	26.88%	30,322.43	27.01%
平均数（%）	3,803,505.15	12.41%	2,900,079.72	13.98%
凯华材料（%）	10,462.84	30.23%	11,730.77	26.07%

根据同行业可比公司 2023 年报披露，福斯特及帝科股份受益于国家碳中和政策，光伏产品市场需求量快速增长，收入增加，毛利率保持相对稳定；海优新材主要产品为胶膜，胶膜细分市场竞争对手态势严峻，其原材料 EVA 树脂价格震荡向下并销售价格即期同步向下调整，备货成本的下降相较销售价格的即期下调有所滞后，导致收入下降毛利率下降；博迁新材的主要产品为金属粉体材料，受产品结构及原材料价格波动的影响，导致公司收入下降毛利率下降。

华海诚科为公司环氧塑封料的可比公司，华海诚科收入、毛利率均有所下滑，与公司的环氧塑封料产品的变动趋势一致。但由于公司的环氧塑封料产品市场竞争压力大，未形成规模化生产，固定成本较高，市场需求下降的情况下毛利率下降更加明显。公司与可比公司的行业、产品存在差异，收入、毛利率存在差异具有合理性。

综上，公司收入下滑主要是因为下游市场需求疲软，订单减少所致。产品毛利率上升主要是因为主要原材料环氧树脂采购价格降低导致。由于细分领域不同，公司与可比公司收入、毛利率变动存在差异。

(二) 说明寄售模式的客户类型、销售金额及占比，公司与客户的对账方式、对账周期，收入确认的具体依据，相关内控措施及执行情况

1、公司寄售模式的客户类型、销售金额及占比

公司共有两家寄售客户。公司两家寄售制客户成立时间久，资金实力雄厚，生产经营稳定，生产规模大，信用状况好，报告期内回款良好，为公司合作稳定的优质客户。

第一名客户下属公司隶属于电子工业全球知名品牌。该公司专业生产压敏电阻、热敏电阻等元器件，其中压敏电阻产品市场份额居全球前列，广泛应用于信息、通讯、家用电器、汽车及消费电子等领域。

第二名客户隶属于台湾某上市公司，该公司专业生产、加工全系列圆板陶瓷电容器（低压电容器、半导体电容器、中高压电容器）、AC 安规陶瓷圆板电容器、突波吸收器、电阻及相关电子半成品，是环氧粉末包封料产品的主要客户之一。

寄售客户的销售金额及占比情况如下：

客户名称	销售金额（万元）	销售占比
第一名客户下属公司	1,175.66	11.24%
第二名客户	1,267.41	12.11%
合计	2,443.07	23.35%

2、公司与客户的对账方式、对账周期、收入确认的具体依据

公司与第一名客户下属公司通过电子邮件对账，每月月初对上月领用数量进行对账；与第二名客户通过电子邮件对账，每月下旬对上月 20 日至本月 19 日领用数量对账，每季度末增加一次对账，对每季度最后一月 20 日至月末的领用数量对账。公司业务员不定期去仓库查看寄售产品存放情况，并结合寄售仓库存，以半年度、年度为周期，经客户同意后，定期盘点寄售存货。

寄售模式下，公司与客户确认领用产品数量及金额后，根据领用对账单确认

销售收入，收入确认依据为经客户对账确认的产品清单。

3、相关内控措施及执行情况

为了保证公司寄售模式下收入确认的及时、准确，及时掌握公司寄售存货的数量及状态情况，公司结合实际业务，制定了寄售模式下内部控制管理制度，对寄售产品发货、保管、领用及对账、盘点等进行了制度规范，相关内部控制措施具体执行情况如下所示：

（1）寄售产品发货

公司根据客户订单需求，将产品送至客户指定仓库，客户寄售库负责人员根据送货单对实物的数量、型号进行清点，经核对无误后办理入库，并在送货单上签字确认。公司ERP系统以调拨的方式录入对应的出货数量并转入发出商品库。

（2）寄售产品保管

寄售模式下，公司的产品存放在客户指定的仓库中，与客户的存货严格分开。客户寄售仓库负责人对产品仓库的温度进行实时监控。

（3）寄售产品领用及对账

客户根据生产需要领用寄售产品，每月将领料信息、结存信息以邮件的形式发送给公司对应的业务人员进行对账，公司通过对账确认客户已使用产品数量。财务部门对寄售客户对账单进行复核后确认收入并开票。

（4）寄售产品盘点管理

报告期内，公司业务员不定期去仓库查看寄售产品存放情况，并结合寄售仓库库存，以半年度、年度为周期，经客户同意后，定期盘点寄售存货。

综上所述，报告期内，公司寄售模式下相关产品的发货、保管、领用及对账、盘点等内部控制制度健全有效，公司能够对相关商品实施控制，相关内部控制运行良好。

（三）结合不同类别业务的开展情况、定价政策、收入确认政策、成本构成及归集结转方法、产品与原材料价格变动情况、同行业可比公司情况等，说明各产品毛利率差异较大的原因及合理性，环氧塑封料及其他产品毛利率大幅下降、且为负数的原因，成本归集与分配是否准确

公司环氧粉末包封料国内市场占有率排在全国首位，环氧塑封料产品尚未形成规模，有机硅浸渍料处于客户验证阶段。公司各类产品处于不同的发展阶段，受市场竞争环境的影响，各产品毛利率有所不同

1、公司不同类别业务的开展情况、定价政策

环氧粉末包封料是公司的主力产品，本期收入占比 97.17%，在 2022 年、2023 年电子元器件用环氧粉末包封料全球市场主要参与者的销售数据统计中市场占有率排在全国首位，与国内其他竞争对手相比，市场份额具有较大优势，产品较竞争对手具有一定的竞争力，因此具有较高的毛利率。环氧塑封料本期收入占比 2.28%，整体业务规模较小，市场竞争压力大，尚未形成规模生产，受销售订单和生产规模的限制，直接人工和制造费用较高，毛利率整体较低，出现毛利率为负数。主营业务其他收入本期收入占比 0.54%，主要是有机硅浸渍料，有机硅浸渍料尚处于客户验证阶段，产销量较少，象征性的收取客户一定费用，使得毛利率为负数。

公司在确定产品销售价格时，综合考虑了产品的技术性能要求、生产成本、产品竞争力等因素后，在成本基础上加上合理的利润水平作为产品定价依据，并在与客户协商基础上形成最终定价。因为市场环境不同，各产品的定价策略也略有差异。环氧粉末包封料市场竞争力强，有一定的议价能力，主要客户相对稳定，销售价格稳定性高；环氧塑封料与同行业上市公司相比产品品类相对较少，市场竞争压力大，公司降低售价以开拓市场，销售单价会低于同行业可比公司。有机硅浸渍料等其他材料尚处于客户验证阶段，只能在考虑成本的基础上，象征性的收取一定费用。

2、收入确认政策

公司主营业务为环氧粉末包封料、环氧塑封料等专用电子材料的销售。根据收入确认的一般原则，在履行了合同中的履约义务，即在客户取得相关商品或服务的控制权时确认收入。

对于国内销售业务：一种是将产品运送至合同约定交货地点，经客户签收并验收合格后确认收入；一种是寄售制，公司将产品运送至客户仓库，产品经客户领用后，公司取得客户对账单，根据客户实际领用数量确认收入。

对于国外销售业务：公司根据合同约定将产品报关装船后，依据发货单、报关单、提单确认收入。

3、公司业务的成本构成及归集结转方法

公司产品成本包括直接材料、直接人工、制造费用、运输费用。公司通过ERP系统对生产、成本核算进行管理控制。由于环氧粉末包封料、环氧塑封料等产品的生产工艺相似，公司采用相同方法进行营业成本的核算及结转。直接材料、直接人工和制造费用的具体核算结转方法如下：

直接材料归集公司用于产品生产的原材料，原材料按照产品对应的生产工单分别领用，按照领料单直接归集至各批次产品成本的直接材料里。原材料入库时按照实际成本入账，领用出库时按照月末一次加权平均法计价。公司按照原材料实际领用数量乘以月末一次加权平均法核算的单位出库成本计算领用的材料金额。

直接人工归集从事生产工作的生产人员的职工薪酬及其他福利费。公司按月对人工成本进行核算，以人工工时占比为标准在不同批次间分配。某批次产品的直接人工成本=当月直接人工成本×（生产该批次产品耗用人工工时/本月生产人员总工时）。

制造费用按照车间发生的折旧摊销、车间管理人员薪酬、能源费用以及其他制造费用统一归集，分配方法与直接人工成本相同。

生产完成的产成品入库时，根据前述分配的直接材料、直接人工和制造费用结转至库存商品；产成品实现销售时，产成品的出库采用月末一次加权平均法计价，销售出库的产成品成本结转计入主营业务成本。

综上，公司各产品收入确认政策、成本构成、成本的核算在各期保持一致，收入确认与成本配比。

4、公司产品单价、单位成本变动情况

公司主要产品单价、单位成本变动情况：

单位：元

产品类型	2023 年度		2022 年度		单位单价 变动	单位成 本变动
	平均单价	单位成本	平均单价	单位成本		
环氧粉末包封料	30.71	21.11	31.28	23.04	-1.82%	-8.38%
环氧塑封料	29.60	31.05	24.76	20.27	19.55%	53.18%
其他	40.98	44.28	44.58	39.45	-8.08%	12.24%
合 计	30.73	21.44	31.09	22.99	-1.16%	-6.74%

2023 年度，环氧粉末包封料的单价较上年降低 0.57 元，基本保持稳定。单位成本由上期的 23.04 元下降到 21.11 元，降幅 8.38%。单位成本下降主要是主要原材料环氧树脂的采购价格下降。

2023 年度，环氧塑封料的平均单价较上年增加 4.84 元，主要是公司低端产品的销售减少，价格较高的中高端产品销售占比上升。单位成本方面，环氧塑封料的主要原材料是硅微粉，价格保持相对稳定；由于环氧塑封料的销量减少，所需的产量减少，产能利用率自上年的 20.76% 下滑至 14.69%，其单位人工成本、单位制造成本上升，产能利用率不足，不能形成规模效应，单位成本较上年增加。

其他产品毛利率为负数，主要是有机硅浸渍料产品处于客户验证阶段，公司尚未批量生产，固定成本高，为拓展客户销售价格低于成本价，毛利率出现负数。

5、同行业可比公司的毛利率变动情况

公司名称	产品类型	2023 年度	2022 年度
博迁新材	镍粉	18.36%	42.10%
	铜粉	21.19%	30.56%
	银粉	15.10%	1.93%
	银包铜粉	12.54%	0.00%
	合金粉	-1.03%	44.14%
	硅粉	2.02%	7.90%
海优新材	光伏封装材料行业	3.07%	7.50%
	其他行业	40.53%	54.03%
福斯特	光伏胶膜	14.60%	15.58%
	光伏背板	9.50%	12.07%
	感光干膜	23.29%	20.45%
	铝塑膜	9.49%	1.35%
	太阳能发电系统	51.17%	47.43%
	其他	-4.77%	-5.80%
帝科股份	光伏导电银浆	11.66%	9.59%

公司名称	产品类型	2023 年度	2022 年度
	其他业务	2.23%	1.63%
华海诚科	环氧塑封料	25.56%	26.23%
	胶黏剂	42.07%	40.41%

公司与可比公司产品均用于封装材料，但是行业细分不同、终端应用场景有差异。博迁新材产品主要为电子专用高端金属粉体材料，海优新材、福斯特、帝科股份产品多用于光伏行业，华海诚科的主要产品是环氧塑封料，收入占比在90%以上，而公司的环氧塑封料的收入占比仅为 2.28%，尚未形成规模化生产。公司与可比公司行业细分领域产品不同、产品不同，毛利率存在差异具有合理性。

综上所述，公司各产品收入确认政策、成本构成、成本的核算在各期保持一致，收入确认与成本配比。公司各产品毛利率存在差异，主要是公司产品品类不同、各产品市场订单销量及竞争环境不同导致的。环氧粉末包封料市场为公司主要产品，市场占有率高，毛利率相对较高；环氧塑封料尚未形成规模化生产，毛利率较低，本期产能利用率较上期降低，单位成本增加，而出于稳定客户的目的产品单价无法同比提升，出现毛利率为负数的情形。有机硅浸渍料处于客户验证阶段，公司销售价格低，小批量生产导致单位成本较高，销售单价高于单位成本，导致其他业务毛利率出现负数。

（四）结合境内业务和境外业务的销售产品类型、销售模式、定价模式、销售单价、成本结构和结转模式等，说明境内外销售毛利率差异较大、境外销售毛利率大幅增长的原因及合理性

境内外销售均采用直销模式，部分境内客户采用寄售结算的方式，境内外销售模式无明显差异。公司境内外销售产品结构如下：

单位：万元

项目	产品名称	2023 年度		2022 年度	
		收入金额	毛利率	收入金额	毛利率
境内销售	环氧粉末包封料	9,294.63	30.61%	10,507.58	26.16%
	环氧塑封料	238.62	-4.91%	313.92	18.13%
	其他	56.48	-8.10%	40.10	11.50%
	小计	9,589.73	29.50%	10,861.60	25.87%
境外销售	环氧粉末包封料	872.27	38.22%	868.41	28.40%
	其他	0.26	1.56%		

	小 计	872.53	38.21%	868.41	28.40%
--	-----	--------	--------	--------	--------

境内销售以环氧粉末包封料为主，以及少部分毛利率相对较低的环氧塑封料及其他产品，境外销售几乎全部为毛利率较高的环氧粉末包封料产品。境外主要销售环氧包封料是境外毛利率高于境内的原因之一。

公司在确定产品销售价格时，综合考虑了产品的技术性能要求、生产成本、产品竞争力等因素后，在成本基础上加上合理的利润水平作为产品定价依据，并在与客户协商基础上形成最终定价。考虑到境外交易获客及交易成本、跨境贸易的交易风险、汇率波动风险等因素，同型号产品境外销售产品定价略高。

境内外产品销售单价及单位成本变动情况：

单位：元

公司名称	2023 年度			2022 年度		
	单价	单位成本	毛利率	单价	单位成本	毛利率
境内销售	30.34	21.39	29.50%	30.80	22.83	25.88%
境外销售	35.79	22.12	38.20%	33.62	24.07	28.41%
合 计	30.73	21.44	30.23%	30.99	22.91	26.07%

公司境内外销售的产品为同一标准下的产品，成本构成结转等核算模式相同，销售成本之间的差异较小。境内外毛利率差异主要是销售价格的不同的影响。在定价方面境外销售单价略高于境内销售，且由于美元汇率的上涨，销售出口的价格上升。

2023 年外销毛利率较 2022 年增加 9.79 个百分点，涨幅较大，除公司产品单位成本整体降低的影响以外，主要原因还包括美元兑人民币汇率持续上涨，美元兑人民币汇率自 2022 年 1 月的 6.3794 上涨至 2023 年 12 月的 7.1104，公司销售收入的平均汇率自 2022 年的 6.5656 上涨至 2023 年的 7.0250，涨幅 7.00%。

综上，公司境内外销售的产品是同一标准下的工业品，不同销售模式下的产品及境内外销售产品无差异，销售成本不存在明显的差异，境内外毛利率差异主要是境内外单位售价不同的影响。本年度境外毛利率大幅上涨主要是美元汇率的上升，销售出口的平均单价上涨。

（五）结合具体可靠的行业数据等，详细分析你公司上市后业绩持续下滑

的原因及合理性，相关影响因素和行业发展趋势在你公司上市前是否已存在，目前是否仍处于持续状态，你公司为改善盈利能力采取的应对措施

1、公司上市后业绩持续下滑的原因及合理性，相关影响因素和行业发展趋势在公司上市前是否已存在，目前是否仍处于持续状态

2023 年以来，受地缘政治危机延续、经济复苏动力不足、美元加息及全球通货膨胀带来的消费力减弱等因素影响，海外需求持续下降，中国规模以上电子信息制造业出口交货值自 2020 年以来首次出现负增长，根据海关总署数据，电子元件（统计范围包括印刷电路、二极管及类似半导体器件、集成电路等）出口金额同比增速由 2022 年 1-11 月的 8.4% 降至 2023 年 1-11 月的 -10.2%。受上述影响，电子元器件各细分行业内企业经营效益均有所下滑，但不同细分行业在竞争格局及供需关系上有所差异，行业的经营表现呈现分化。

中国作为全球电子信息制造大国，经过多年平稳快速发展，主要电子信息产品的产量居全球前列，全球消费电子行业终端需求不足，消费电子产业链整体处于低谷期。

根据中国电子元件行业协会出具的《市场格局说明》，2019-2021 年全球电子元器件用环氧粉末包封料的市场规模为 8.88 亿元、8.88 亿元和 10.56 亿元。公司 2021 年环氧粉末包封料实现的销售收入为 1.27 亿元，根据前述 2021 年环氧粉末包封料全球市场规模估算，公司 2021 年的市场份额约为 12.03%。根据中国电子元件行业协会出具的数据，2022 年、2023 年环氧粉末包封料市场占有率分别为 18.0%、18.7%，位居国内第一。公司 2022 年、2023 年同比 2021 年虽然出货量减少，但是市场占有率略有增加，从侧面说明了市场规模出现了下降。

公司上市后业绩下滑主要是下游消费电子市场近两年来持续低迷，加上 2022 年大宗物料涨价，公司业绩出现下滑。伴随着经济持续复苏，原材料的价格下降，公司经营业绩逐步好转。

导致公司业绩下滑的影响因素，公司已经在招股说明书进行披露。公司在招股说明书“第三节 风险因素”之“一、市场风险”之“（一）宏观经济运行的风险”以及“二、经营风险”之“（五）业绩下滑的风险”和“（七）主营产品细分市场空

间偏小、业务成长空间受限的风险”披露相关风险因素。

根据国家统计局数据，1-4 月份，规模以上电子信息制造业增加值同比增长 13.6%，增速分别比同期工业、高技术制造业高 7.3 个和 5.2 个百分点。受益于下游市场需求增长，公司 2024 年一季度数据逐步好转。2024 年第一季度营业收入、利润同比变动情况如下：

单元：万元

项目	2024 年 1-3 月	2023 年 1-3 月	变动比例
营业收入	2,718.72	2,394.00	13.56%
营业成本	1,797.74	1,683.56	6.78%
毛利率	33.88%	29.68%	增加 4.20 个百分点
净利润	499.63	396.31	26.07%

2024 年一季度营业收入 2,718.72 万元，较上年同期增加 13.56%，随着下游市场的回暖，公司的经营业绩逐渐好转。

2、公司为改善盈利能力采取的应对措施

(1) 发挥在电子元器件封装领域的口碑效应与带动作用，挖掘老客户潜力，开拓新客户市场

公司在国内电子元器件封装领域具有较好的地位与口碑，伴随着公司的发展，客户主动联系洽谈、老客户转介绍已逐渐成为公司重要的获客来源之一。公司部分环氧粉末包封料客户同样有以环氧塑封料作为封装材料的产品线，公司将充分发挥自身在环氧粉末包封料领域的合作优势，带动环氧塑封料业务的发展，深度挖掘现有客户的潜在需求，积极送样试样，扩大现有客户对公司的产品需求。

(2) 高密度客户拜访、参加展会等线下营销方式，积极接洽潜在客户，争取合作机会

公司制定新客户拓展计划，面向珠三角、长三角等下游客户聚集区，通过网格化、高密度客户拜访、参加展会等线下营销方式，积极接洽潜在客户，争取合作机会。通过以上获客措施来不断扩大业务范围，开拓新市场。

(3) 加大研发投入，提高技术研发水平，满足市场对新产品的需求

公司具有坚实的研发基础，可持续研发具有竞争力的新产品。公司自成立以

来坚持以科技创新驱动企业发展，是国家级专精特新“小巨人”企业、国家高新技术企业。公司通过多年的生产经验和技術积累，紧紧围绕质量提升、成本控制及环境保护等方面，不断优化生产工艺和生产流程，积累了大量电子元器件封装材料领域的相关专利，培育出一批具有市场竞争力的产品，拥有丰富的技术积累。其中如环氧树脂材料改性、环氧树脂复合材料特性调整、环氧树脂复合材料加工技术等来自于环氧粉末包封料的成熟技术，也可应用于环氧塑封料产品的研发中。

公司将始终重视研发能力建设，围绕提升产品质量、降低生产成本、开发新型产品、改进生产工艺等进行持续技术研发投入，满足下游市场客户的多样化需求，确保公司不断提高公司产品质量和产品竞争力。

会计师回复：

针对上述事项，会计师执行了以下审计程序：

1、访谈公司销售相关负责人，通过公开渠道查询，了解公司的行业地位和竞争优势，结合公司行业特点，分析其行业发展态势、市场竞争状况；获取最近年度环氧树脂采购明细，了解原材料变动情况；通过公开渠道获取同行业可比公司历年年度报告等资料，了解可比公司基本情况、财务数据、主要产品等信息，与公司进行综合比较分析，分析可比公司与公司之间收入、毛利变动合理性。

2、获取报告期内公司寄售模式下客户名单，了解公司与主要客户的对账方式、对账周期、留存的对账资料情况、寄售仓库管理情况等，并核查部分支持性资料；获取报告期内公司与寄售客户关于收入确认的具体依据，包括纸质对账资料、对账邮件截图等；对报告期内公司与主要寄售客户的销售、往来数据以及期末尚未使用产品情况进行函证，并取得回函。

3、访谈公司销售相关负责人，了解公司的开展情况、定价政策、产品及原材料价格波动情况；通过公开渠道获取同行业可比公司历年年度报告等资料，了解可比公司基本情况、财务数据、主要产品等信息，与公司业务数据进行比较分析，分析可比公司与公司之间不同业务毛利变动合理性；访谈公司财务负责人、成本核算会计人员和生产管理人员，了解公司收入确认政策、成本核算归集及分配情况；获取公司收入成本明细表、销货明细表、工单成本明细表，抽查报告期

部分月份的成本明细并执行复核程序；结合各类产品销售价格变动，检查毛利率计算准确性并分析其变化合理性；

4、访谈公司销售相关负责人，了解公司的境内业务和境外业务的销售产品类型、销售模式、定价模式、销售单价情况；获取公司外销业务成本结转及毛利率情况，按照产品分类分析其成本构成，结合产品定价与毛利率水平与内销业务进行比较分析；查询中国人民银行近两年美元汇率，了解美元汇率波动情况，分析外销业务收入波动合理性。

通过执行上述程序，会计师认为：

1、公司报告期营业收入下降、毛利率增长具有商业合理性。

2、报告期内，公司寄售模式下销售的主要产品均为环氧粉末包封料，并与寄售客户形成了稳定的对账方式和对账周期，收入确认依据为双方确认无误的领用对账单，符合会计准则的相关规定。公司已建立寄售模式相关的内部控制制度并得到有效执行。

3、各产品毛利率差异较大与业务发展以及产量有关，具有合理性；环氧塑封料及其他产品毛利率大幅下降、且为负数具有合理性，成本归集与分配准确，不存在少计成本、费用的情形。

4、公司外销产品成本构成、定价方式合理，报告期境内外销售毛利率差异较大、境外销售毛利率大幅增长具有合理性。

5、公司的境外销售业务合法合规，境外销售收入具备真实性、准确性、完整性，收入确认符合企业会计准则规定。

会计师说明：

针对境外营业收入的真实性、成本结转的准确性所采取的审计程序、覆盖范围及比例、核查结论，是否获取充分适当的审计证据

会计师按照中国注册会计师职业道德守则，独立于凯华材料，并履行了职业道德方面的其他责任。在按照审计准则执行审计工作的过程中，会计师运用职业判断，并保持职业怀疑，获取了充分、适当的审计证据，为财务报表发表审计意

见提供了基础。

针对境外营业收入的真实性、成本结转的准确性，会计师执行的主要审计程序如下：

1、将本期的境外营业收入与前期进行比较，分析产品销售的结构和价格变动是否异常，并分析异常变动的原因；

2、获取境外销售合同，检查合同交易的主要条款，以确定销售收入政策符合会计准则相关规定并具有一贯性；

3、登陆电子口岸报关系统，获取公司全年出口报关明细，与账面境外收入进行比对，确认境外收入的真实性、完整性；

4、对境外客户进行独立发函，发函金额 809.31 万元，占境外收入金额比例为 92.76%，且均已收到客户回函确认；

5、进行大量的截止测试，抽取公司的收入发货单、提单和海关报关单，分别从明细账到海关报关单及提单与海关报关单及提单到明细账两个方向核对实行截止测试程序。对于截止日前后一个月的抽样比例为 100%。

6、执行销售收入细节测试，对境外销售合同、报关单、发票信息进行核对检查。

8、对公司存货盘点进行监盘并抽盘，实地检查存货数量、状况。对期末存货进行抽盘确认比例为 84.71%。

7、对存货的入库及出库实施截止测试，检查存货收发是否存在跨期；对存货的购入及发出进行计价测试，以验证营业成本结转的准确性；

8、结合收入确认及成本归集及结转，分析收入与成本的匹配性。

核查意见：通过执行上述程序，会计师认为公司 2023 年度的境外营业收入是真实的、成本结转准确。

二、关于存货

报告期末你公司存货账面余额为 2,873.31 万元，计提存货跌价准备 276.96

万元，账面价值为 2,596.35 万元。其中原材料账面余额 2,019.17 万元，占比 70.27%，计提存货跌价准备 235.08 万元，账面价值为 1,784.09 万元。

请你公司：

(1) 结合原材料的具体构成、库龄、公司采购安排及生产周期、备货需求、期后结转情况等，说明原材料占比较高的原因及合理性、是否超量备货；

(2) 说明对原材料进行减值测试的过程及依据，并结合公司产品销售情况、价格走势等说明存货跌价准备计提是否充分。

请年审会计师就上述事项进行核查并发表明确意见。

公司回复：

(一) 结合原材料的具体构成、库龄、公司采购安排及生产周期、备货需求、期后结转情况等，说明原材料占比较高的原因及合理性、是否超量备货

公司期末存货结存中原材料占比较高，主要是因为生产周期较短，为满足生产需要，公司根据市场变化及时采购保证安全库存。2023 年末公司原材料具体构成及库龄情况如下：

单位：万元

原材料类别	金额	库龄 1 年以内	库龄 1-2 年	库龄 2 年以上	期后 5 个月结转率
树脂类	1,058.89	494.76	356.21	207.92	33.84%
助剂类	402.03	332.29	11.77	57.97	76.85%
固化剂类	266.93	44.23	167.22	55.48	38.45%
填料类	197.52	163.92	12.89	20.71	83.91%
其他	93.80	73.85	1.32	18.63	66.78%
合计	2,019.17	1,109.05	549.41	360.71	49.44%

公司库龄两年以内的原材料占比 82.14%，库龄较长的主要是进口原材料，包括特种环氧树脂、特种固化剂等特种材料，进口材料采购周期长，单次采购成本高，为确保及时稳定地向客户供应产品并降低采购成本，公司对部分原材料进行一定规模的备货，形成长库龄存货。由于特种材料在期末库存中占比较高，单次领用量低，期后领用较少，期后结转率相对较低。

公司的主要工艺流程包括配料、原料混合、挤出、粉碎、加助剂、（打饼）

等工序。通常情况下，单批次产品的生产周期一般在 1-2 天。公司生产按照以销定产和安全库存相结合的方式，因此会根据生产订单、销售计划制定原料安全库存和生产计划，积极备货。

在原材料备货政策方面，公司根据市场整体供需情况、价格预期变动情况以及供应商的交货周期等因素进行综合考虑，对生产所需要的主要原材料建立适当的安全库存，并对后续可能涨价的原材料以及可能面临缺货风险的原材料加大备货力度。

综上，2023 年末公司存货原材料金额较高，主要是由于公司生产周期短需要保证安全库存，公司采购根据生产计划及市场波动情况进行备货，部分进口材料库龄较长主要考虑到单次进货成本而批量进货，单次领用量少形成长库龄存货，存货结构具有合理性。

（二）说明对原材料进行减值测试的过程及依据，并结合公司产品销售情况、价格走势等说明存货跌价准备计提是否充分

1、原材料进行减值测试的过程及依据

期末，公司按照存货成本与可变现净值孰低原则计价。直接用于出售的存货，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。

公司原材料具体减值测试的依据和过程如下：为生产而持有的原材料可变现净值=产成品估计售价（参考产成品的预计售价）-完工时估计将要发生的成本-估计的销售费用和相关税费。

公司计提存货跌价准备时，主要考虑库龄及存货未来的销售或使用需求等因素。公司产品价格相对稳定，2023 年度主要原材料环氧树脂价格下降幅度大，产品毛利率高，公司一年以内的原材料不存在跌价迹象。

对于库龄一年以上通用原材料，经测试仍能继续领用或出售，未发生减值，故未计提存货跌价准备。公司对于库龄一年以上的呆滞存货难以找到可比市场价

格，出于谨慎性原则，认定呆滞存货的可变现净值为 0.00 元，故对呆滞存货全额计提跌价准备。

公司期末呆滞存货的情况：

单位：万元

项目	原材料金额
1 年以上	910.12
其中：呆滞存货	235.08
通用存货	675.04

2024 年度，公司营业收入逐步好转，第一季度同期增加 13.56%，同时主要材料环氧树脂采购价格处于历史低位，公司毛利率较高，公司因为生产需要积极备货，绝大部分原材料正常使用结转，对于呆滞原材料全额计提跌价准备，跌价准备计提充分。

会计师回复：

针对上述事项，会计师执行了以下审计程序：

1、访谈公司管理层、财务管理人员及运营管理人员，了解公司存货管理制度和内控情况；公司存货各项目的主要内容，生产工艺流程及成本核算方法；不同产品的生产和验收周期情况、公司的备货政策；报告期内计提跌价准备的主要产品类型、主要考虑因素、后续处理情况，跌价准备计提后的转回、转销情况，计提政策、比例与同行业可比公司的差异比较及原因；存货各项目的存放地及金额分布，对存货的管理机制及报告期内存货盘点情况。

2、获取存货库龄情况表，了解公司库龄结构及稳定性。

3、取得各期末存货跌价准备明细表，存货减值的计算过程，了解公司存货减值的测试方法及存货跌价准备计提政策，检查存货跌价准备计提依据和方法是否合理，复核存货跌价准备计提、转回或转销的金额是否正确，并结合期末存货盘点情况及对存货库龄的分析，分析各期末存货跌价准备计提是否充分。

4、查阅同行业可比上市公司招股说明书、报告期内年度报告等公开资料，了解其不同的经营情况，计算存货周转率、存货跌价准备计提比例等数据，与公司进行比较分析。

5、获取公司存货各项目存放地点分布表以及存货管理制度，获取公司的盘

点计划及盘点汇总表，了解公司存货盘点情况，对 2023 年末存货盘点执行监盘程序。

通过执行上述程序，会计师认为：

1、公司期末存货结存中原材料占比较高，主要是因为公司生产周期较短，为满足生产需要，根据市场变化优化采购保证安全库存，具有合理性；

2、原材料跌价准备的计提方法和过程符合会计准则的规定和实际情况，部分较长库龄的存货形成原因具有合理性，原材料跌价准备计提充分。

三、关于注销子公司

2021 年 12 月，你公司向关联方收购控股子公司天津盛远达科技有限公司（以下简称盛远达）49%的少数股权，交易价格为 415.76 万元，收购完成后，盛远达成为你公司全资子公司。收购时对盛远达股东全部权益价值采用收益法进行评估，评估价值为 848.48 万元，评估增值率 329.39%。报告期内你公司注销盛远达。你公司在公发审核问询回复中称“收购盛远达后，可以进一步丰富公司环氧塑封料的产品类型，弥补自身环氧塑封料业务的短板，突破现有盈利瓶颈、实现新的利润增长点”。报告期内你公司环氧塑封料营业收入 238.62 万元，同比减少 23.99%，毛利率为-4.91%。

请你公司：

（1）列示盛远达 2022 年、2023 年主要财务数据，说明你公司收购盛远达的目的是否实现，注销盛远达的原因及合理性；

（2）分析说明前期对盛远达股权进行收益法评估时预测的业绩与实际实现情况是否存在较大差异，如有，请说明具体原因；

（3）结合上述情况，说明你公司管理层在投资决策过程中是否审慎，是否存在向关联方输送利益的情形。

公司回复：

（一）列示盛远达 2022 年、2023 年主要财务数据，说明你公司收购盛远达的目的是否实现，注销盛远达的原因及合理性

1、列示盛远达 2022 年、2023 年主要财务数据

盛远达 2022 年、2023 年主要财务数据情况见下表：

单位：元

项目	2023年12月31日 /2023年度	2022年12月31日 /2022年度
资产总计	—	1,833,513.62
负债总计	—	234,761.31
所有者权益	—	1,598,752.31
资产负债率	—	12.80%
营业收入	—	1,704,760.04
毛利率	—	27.64%
净利润	-20,259.47	448,581.82
归属于母公司所有者的净利润	-20,259.47	448,581.82
经营活动产生的现金流量净额	-55,522.44	-688,540.77

注：1、盛远达于2023年9月注销，从2022年开始环氧塑封料相关业务逐渐由公司承接，2023年未实际开展生产经营；

2、上表营业收入未抵消内部交易，抵消后的营业收入为892,262.59元。

2、说明你公司收购盛远达的目的是否实现，注销盛远达的原因及合理性

公司在招股说明书“第六节 公司治理”之“七、关联方、关联关系和关联交易情况”之“（二）关联交易”之“3、偶发性关联交易”之“（3）收购关联方少数股权”中披露收购盛远达少数股权的背景及原因主要有两点，第一，具有战略意义，盛远达的环氧塑封料均为适用于钽电容的高端环氧塑封料，重点研发、销售高端环氧塑封料，突破盈利瓶颈，符合公司长期发展规划；第二，标的资产具有稀缺性，未来发展潜力较大，收购盛远达少数股权可统一管理销售渠道，有利于避免未来与少数股东产生经营规划分歧，影响战略布局。

公司收购盛远达少数股权后掌握了用于钽电容的TK1000-CA/CM系列的环氧塑封料品种，将原盛远达自主拓展的客户资源整合，且获得了盛远达在环氧塑封料业务方面的技术储备和人员储备，可完全自主布局环氧塑封料发展规划，基本实现了收购盛远达少数股权的目的。

公司收购盛远达少数股权评估基准日有关环氧塑封料的业务对比以及截至盛远达注销时(2023年9月27日)公司对环氧塑封料业务的承接情况具体如下：

项目	截至收购评估基准日		截至2023年9月27日
	盛远达	公司	公司
具体产品种类	TK1000-CA/CM系列	TK1000-EN/EG系列	TK1000-CA/CM系列、TK1000-EN/EG系列

产品毛利率	较高	较低	不同系列产品毛利率有所差异
下游应用领域	钽电容	二三极管	钽电容、二三极管
客户资源	体量较大	体量较小	已整合原盛远达销售渠道，并通过公司老客户进一步拓展新客户
技术储备	4项发明专利、9项实用新型	无	4项发明专利、7项实用新型
人员储备	2名研发人员、1名销售人员	无专职研发、销售人员	1名研发人员、1名销售人员

公司于2023年2月21日披露《关于注销全资子公司的公告》(2023-017)，宣布拟注销全资子公司盛远达。公司收购盛远达少数股权之初，拟利用其毛利率较高的产品系列、体量较大的客户资源及已有技术、人才储备拓展环氧塑封料业务，以期通过环氧塑封料产品实现利润增长。收购完成后，为充分发挥规模效应，公司接管了环氧塑封料生产线，客户维护与拓展、技术研发工作也相应由公司承接，为优化管理资源配置并降低运营成本，公司决定注销盛远达。由于盛远达前期经营的业务已全部由公司接管，注销盛远达不会对公司业务发展和经营业绩造成重大不利影响，出于提高管理效率和运作效率的考虑，公司注销盛远达具有合理性。

(二) 分析说明前期对盛远达股权进行收益法评估时预测的业绩与实际实现情况是否存在较大差异，如有，请说明具体原因

前期对盛远达股权进行收益法评估时预测的业绩与实际实现情况对比见下表：

单位：万元

名称	收益法评估下预测业绩		实现情况	
	2022年	2023年	2022年	2023年
主营业务收入	531.74	542.38	170.48	于2023年9月注销，2022年开始逐步由公司承接业务，2023年未实际开展生产经营。
主营业务成本	303.09	309.16	123.36	
毛利率	43.00%	43.00%	27.64%	
期间费用	94.58	100.54	6.27	
期间费用率	17.79%	18.54%	3.68%	

注：2022年度公司环氧塑封料整体毛利率为18.13%，与盛远达生产的环氧塑封料毛利率存在差异。盛远达生产的环氧塑封料品种为TK1000-CA/CM系列，下游客户应用于钽电

容，故毛利率水平较高；公司生产的环氧塑封料品种用于二三极管，产品毛利率较低。2022年公司销售的用于二三极管的环氧塑封料较多，拉低了环氧塑封料整体毛利率。

由上表可知盛远达预测业绩与实现情况存在较大差异，主要是由于钽电容主要客户需求减少所致。2021年度，盛远达环氧塑封料的主要客户为湘怡中元科技股份有限公司，当年销售金额222.60万元，占盛远达当年营业收入的50.84%。湘怡中元科技股份有限公司为上市公司宏达电子（300726.SZ）的全资子公司，根据宏达电子2022年年度报告披露，2022年受行业周期影响，其钽电容器营业收入较2021年减少4.84%；宏达电子2023年年度报告披露，“由于所处行业的中下游需求尚未完全修复，客户对成本控制也有了进一步的要求，因此2023年业绩出现一定幅度的下滑”，2023年营业收入较2022年减少20.94%，归母净利润较2022年减少44.61%。受下游客户需求减少、业绩下滑等影响，盛远达2022年度钽电容用环氧塑封料与业绩预期差异较大。

（三）结合上述情况，说明你公司管理层在投资决策过程中是否审慎，是否存在向关联方输送利益的情形

1、公司决策收购盛远达少数股权时，聘请第三方评估机构进行评估，交易以评估值定价，交易价格公允

公司于2021年12月收购盛远达少数股东股权，经立信中联会计师事务所（特殊普通合伙）审计，出具了《天津盛远达科技有限公司审计报告》（立信中联审字[2021]A-0208号），并经天津中联资产评估有限责任公司评估，出具了《天津凯华绝缘材料股份有限公司拟收购股权所涉及的天津盛远达科技有限公司股东全部权益价值评估项目资产评估报告》（中联评报字（2021）A-0106号）。本次评估基准日为2021年9月30日，采用收益法进行评估，评估后的股东全部权益价值为848.48万元，评估增值650.88万元，增值率329.39%。

针对盛远达少数股权评估增值的具体情况，包括评估过程、评估方法选取、评估结论的合理性以及公司对本次评估收入、成本、费用预测合理性、折现率的确定依据以及计算过程等重要指标的复核情况，详见《关于天津凯华绝缘材料股份有限公司公开发行股票并在北交所上市申请文件的第二轮审核问询函的回复》之“问题3 关联交易必要性及定价合理性”之“三、说明盛远达少数股权评估增值

的具体情况，包括评估过程、评估方法选取以及评估结论选取的合理性，结合前述情况分析论证收购盛远达少数股权的交易定价是否公允，是否构成利益输送”。

公司收购盛远达少数股权交易定价公允，不存在向关联方输送利益的情形。

2、公司收购盛远达少数股权履行了内部决策程序

公司于 2021 年 12 月 2 日召开第三届董事会第六次会议，审议《关于购买资产暨关联交易的议案》，由于出席董事会的无关联关系董事人数不足 3 人，议案提交至股东大会审议，具体内容详见《第三届董事会第六次会议决议公告》（2021-027）。公司于 2021 年 12 月 17 日召开 2021 年第三次临时股东大会，审议通过了《关于购买资产暨关联交易的议案》，具体内容详见《2021 年第三次临时股东大会决议公告》（2021-031）。公司管理层的投资决策经过董事会、股东大会审议通过，并严格执行关联方回避程序，及时对外披露，程序合法合规。

本次收购完成后，由于下游客户需求发生变动，对盛远达经营造成不利影响，加之盛远达业务规模较小，抗风险能力较弱，受主要客户需求变动的明显影响，导致业绩实现情况不及预测，相关变化在预测时难以准确估计。

综上，公司收购盛远达少数股权时以第三方机构评估值为定价依据，收购事项经过董事会、股东大会审议通过，关联方回避表决并及时披露，有关本次收购的交易定价公允，审议程序合法合规，公司管理层投资决策审慎，不存在向关联方输送利益的情形。

四、关于其他非流动资产

报告期末你公司其他非流动资产账面余额 284.15 万元，较期初增长 768.63%，为预付工程设备款。

请你公司说明预付对象、采购内容、合同主要条款、预付的原因及必要性、目前履约进展。

请年审会计师就上述事项进行核查并发表明确意见。

公司回复：

报告期末公司其他非流动资产余额 284.15 万元，主要是公司因募投项目施

工预付的进度款及设备款。明细如下：

单位：万元

预付对象	采购内容	合同金额	预付金额	合同主要条款	预付原因	目前履约进展
中冶天工集团有限公司	募投项目总承包服务合同-新建电子封装材料生产基地项目	5,580.00	279.00	(1)合同签订后开工前20个工作日内,预付合同总额的10%为工程的预付款;(2)桩基工程施工完成,地基工程经验收合格,经发包人委托造价咨询单位10个工作日内完成审核确认,审核确认后5个工作日内支付已完产值的80%,并扣回50%的工程预付款;(3)基础工程施工完成,基础工程经验收合格,发包人委托造价咨询单位10个工作日内完成审核确认,审核确认后5个工作日内支付已完产值的80%,并扣回50%的工程预付款。	合同约定	截至2024年5月31日,桩基工程、基础工程已完工并验收合格,预付款已转为在建工程。
天津建研建筑工程技术有限公司	对募投项目工程各阶段验收进行第三方检测技术服务	10.00	3.00	合同签订后10个工作日预付合同总额的30%,完成地基、基础、主体验收,支付至合同总额的60%,工程竣工验收合格后支付至合同总额的100%。	合同约定	2023年12月签订合同,预付合同总额的30%。
广东艾思荔检测仪器有限公司	采购高压加速老化试验箱	4.30	2.15	合同签订后,甲方在3个工作日内支付合同总价款的50%给乙方作为预付定金款,货到甲方工厂后在3个工作日内支付合同总价款的40%作为货到款,乙方收到甲方的货到款后3个工作日内一次性付清余款10%	合同约定	2024年初设备到货,安装调试并已经验收合格。
合计	-	5,594.30	284.15	-	-	-

报告期末，其他非流动资产中预付中冶天工集团有限公司 279.00 万元，占比 98.19%，截至 2024 年 5 月 31 日，基础工程已完工，根据协议约定，预付账款已转为在建工程核算。

截至 2024 年 5 月 31 日，天津建研建筑工程技术有限公司合同尚未履行完毕，3.00 万元仍为预付款项；自广东艾思荔检测仪器有限公司采购高压加速老化试验箱已到货并验收合格，已转为固定资产核算。

会计师回复：

针对上述事项，会计师执行了以下审计程序：

1、了解公司对采购与付款循环内部控制制度，评价这些控制的设计是否合理，并测试相关内部控制的运行有效性。

2、获取并检查公司预付款涉及所有采购合同。并核对公司明细账、银行流水、支付审批资料与合同一致性进行审查。

3、对主要预付款所对应的在建工程情况进行实地审查，观察新建电子封装材料生产基地项目的施工进度是否与合同履行情况一致。

4、对中冶天工集团有限公司进行函证，函证回函相符。

通过执行上述程序，会计师认为：

公司预付款项主要为新建电子封装材料生产基地项目而支付的工程设备款，随工程进度逐步结转，预付款项合理。

五、关于应付职工薪酬

报告期末你公司应付职工薪酬账面余额 208.90 万元，较期初增长 82.31%，你公司解释为“报告期末包含未发放的年终奖”。

请你公司结合 2022 年、2023 年年终奖的金额、计提时间、发放时间等，说明报告期末应付职工薪酬余额大幅增长的原因及合理性。

请年审会计师就上述事项进行核查并发表明确意见。

公司回复：

公司 2022 年、2023 年末应付职工薪酬余额的构成情况如下：

单位：元

项目	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
工资	1,077,808.18	1,145,843.18
奖金	1,011,230.75	
合计	2,089,038.93	1,145,843.18

公司 2022 年 12 月 31 日、2023 年 12 月 31 日应付职工薪酬中工资部分分别为 114.58 万元、107.78 万元。工资根据员工当月考勤、当月绩效进行计提，次月发放，期末金额变动较小。

2022 年以来，公司各项销售、研发、生产等各项活动受到一定程度的限制，同时，受下游消费电子市场需求疲软及上游原材料价格上涨的影响，公司业绩下滑，未完成业绩考核。2022 年共计提奖金 24.29 万元，年末发放，期末应付职工薪酬-奖金无余额。

2023 年，公司各项经营活动逐步恢复，上游原材料价格下降，毛利率上升，公司业绩逐步好转。为进一步激励公司员工，防止人才流失，增强核心员工的稳定性，结合 2023 年经营情况，对销售人员、管理人员、研发人员的奖金增加。2023 年末计提奖金 101.12 万元，2024 年 2 月份发放。

综上，考虑到激发员工工作积极性并综合考虑公司经营情况，公司 2023 年末计提奖金增加，2024 年 2 月份发放。应付职工薪酬余额增加主要是包含未发放的奖金，不存在工资奖金跨期的情形，具有合理性。

会计师回复：

针对上述事项，会计师执行了以下审计程序：

1、取得公司《薪酬管理制度》文件，了解公司关于员工薪酬构成、计算方法以及发放流程等内容；

2、取得并查阅公司报告期各期员工薪资明细及花名册，复核各期末应付职工薪酬的准确性，并根据员工薪酬、员工人数分析人均薪酬波动原因，核查公司薪酬计提与发放是否与实际经营情况相符合；

3、获取报告期内公司工资奖金发放的银行回单、支付审批单等资料，核查

公司薪酬的期后支付情况。

通过执行上述程序，会计师认为：

2023 年末应付职工薪酬余额大幅增长主要是因为计提奖金未发放，职工薪酬计提准确未跨期，具有合理性

六、关于期间费用

报告期内你公司销售费用 229.40 万元，同比增长 45.09%；管理费用 580.98 万元，同比增长 20.37%，其中中介机构费 129.97 万元，同比增长 251.81%；研发费用 644.71 万元，同比增长 18.71%。

请你公司：

(1) 说明管理费用-中介机构费的主要内容、报告期内大幅增长的原因及合理性；

(2) 结合各项期间费用的具体内容，说明在营业收入下降的情形下，期间费用大幅增长的原因及合理性。

请年审会计师就上述事项进行核查并发表明确意见。

公司回复：

(一) 说明管理费用-中介机构费的主要内容、报告期内大幅增长的原因及合理性

公司中介机构费用主要是审计咨询费用、挂牌年费等，2022 年、2023 年度中介机构费的明细情况如下：

单位：元

中介机构服务费项目	2023 年度	2022 年度
咨询审计费	1,175,019.47	267,924.52
挂牌年费		37,735.85
上市年费	37,735.85	
认证支出	33,150.94	24,660.38
技术服务费	30,845.83	32,132.93
招聘费	22,954.74	6,889.25
合计	1,299,706.83	369,342.93

2022年、2023年中介机构费占比最高的为咨询审计费用分别为26.79万元、117.50万元，增加90.71万元，主要是本期新增广发证券持续督导费用及财务顾问费用75.47万元、新增天津金诺律师事务所咨询费8.65万元。

2023年是公司北交所上市后的第一年，公司受到了更多的关注，为加强管理层合规意识、更加准确的进行信息披露，更加规范的进行各项资本运作，公司增加了聘用外部中介机构的费用。中介机构服务费真实，费用增加具有合理性。

(二) 结合各项期间费用的主要内容，说明在营业收入下降的情形下，期间费用大幅增长的原因及合理性

随着2022年底出行限制逐步解除，2023年公司业务逐步恢复正常，期间费用率较上期增加。公司2022年、2023年期间费用率如下：

项目	2023年度	2022年度
销售费用率(%)	2.19%	1.35%
管理费用率(%)	5.55%	4.11%
研发费用率(%)	6.16%	4.63%

公司2023年销售费用率、管理费用率、研发费用率分别上涨0.84个百分点、1.44个百分点、1.53个百分点，主要是本期营业收入下降，同时经济社会发展秩序逐步恢复正常，各种业务正常开展，销售费用、管理费用、研发支出较上期有所增加，两者共同影响导致费用率上涨。

1、销售费用

2022年、2023年销售费用构成情况如下：

单位：元

项目	2023年度		2022年度	
	金额	比例	金额	比例
职工薪酬	1,250,153.13	54.50%	924,332.51	58.46%
业务招待费	573,760.10	25.01%	401,030.99	25.36%
差旅费	225,748.41	9.84%	126,309.43	7.99%
样品费	101,856.29	4.44%	39,612.89	2.51%
办公费	74,404.72	3.24%	52,353.65	3.31%
其他	68,067.00	2.97%	37,466.46	2.37%

项目	2023 年度		2022 年度	
	金额	比例	金额	比例
合计	2,293,989.65	100.00%	1,581,105.93	100.00%

销售费用-职工薪酬增加32.58万元，主要是本期销售人员增加，销售人员的工资奖金增加。业务招待费、差旅费比上期分别增加17.27万元、9.94万元，主要是伴随市场恢复以及市场开拓，商务接待及销售人员的出差频次增加，业务招待费、差旅费也随之增加。

2、管理费用

2022年、2023年管理费用构成情况如下：

单位：元

项目	2023 年度		2022 年度	
	金额	比例	金额	比例
职工薪酬	3,433,453.31	59.10%	3,312,865.59	68.64%
折旧及摊销	341,033.27	5.87%	373,272.05	7.73%
中介机构费	1,299,706.83	22.37%	369,432.93	7.65%
办公费	189,361.05	3.26%	155,911.93	3.23%
业务招待费	95,352.33	1.64%	355,938.18	7.37%
汽车费用	73,268.73	1.26%	56,768.66	1.18%
物业管理费	126,321.86	2.17%	110,889.08	2.30%
修理费	45,719.75	0.79%	35,059.73	0.73%
差旅费	127,997.08	2.20%	26,582.01	0.55%
劳动保护费	13,245.29	0.23%	15,507.16	0.32%
其他	64,309.85	1.11%	14,228.03	0.29%
合计	5,809,769.35	100.00%	4,826,455.35	100.00%

管理费用增加主要是中介机构费用增加，主要是因为公司上市之后，为加强规范运作，增加了聘用中介机构费用。管理费用差旅费增加10.14万元，主要是随着出行限制解除，管理人员出差频次增多所致。

管理费用中除中介机构费用、差旅费用增加较大以外，其他项目变动较小。

3、研发费用

单位：元

项目	2023 年度		2022 年度	
	金额	比例	金额	比例
职工薪酬	3,968,253.26	61.55%	3,332,770.02	61.37%

直接投入	1,003,651.82	15.57%	1,015,662.31	18.70%
折旧费与摊销费	584,278.96	9.06%	589,025.96	10.85%
其他	890,888.49	13.82%	493,341.88	9.08%
合计	6,447,072.53	100.00%	5,430,800.17	100.00%

2022年，部分研发人员因出行限制无法正常通勤，导致研发进度放缓，研发成果不及预期，研发人员工资奖金相对减少。2023年随着出行限制解除，研发活动逐步恢复正常，研发人员薪酬增加。

研发费用其他较上期增加39.75万元，主要是本期新增委外研发费用33.96万元用于环保型高耐湿热电子封装材料的开发项目，该项目需要利用外部实验室对提供样品进行成分测试以及解析图谱等技术支持。

综上，本年期间费用增加主要是因为出行限制解除，公司各项经营活动逐步恢复，职工薪酬、业务招待费用、差旅费等支出增加；基于上市后对管理要求的需要，中介机构服务费增加；基于研发项目外部实验室提供技术支持的需要，委外研发费用增加。因此，公司在营业收入下降的情形下，期间费用增长具有合理性。

会计师回复：

针对上述事项，会计师执行了以下审计程序：

- 1、了解和评价公司与费用相关的关键内部控制，评估费用相关的内部控制设计是否合理、执行是否有效；
- 2、获取期间费用明细表，对期间费用变动趋势及结构分析，分析明细项目变动原因及合理性；
- 3、获取员工花名册、薪酬明细表等，将期间费用与应付职工薪酬进行勾稽，并分析员工薪酬波动的原因及合理性；
- 4、抽样对各类期间费用执行测试，包括但不限于检查合同、发票、结算单、计算表等各项支持性文件，检查各类期间费用是否完整地确认于恰当的会计期间；
- 5、获取固定资产明细表、使用权资产明细表和长期待摊费用明细表，复核报告期各年度的折旧与摊销费用计算的准确性，检查期间费用中折旧与摊销费用

与资产负债表是否勾稽一致；

通过执行上述程序，会计师认为：

报告期内，期间费用核算准确、完整。公司在营业收入下降的情形下，期间费用增长具有合理性。

天津凯华绝缘材料股份有限公司

董事会

2024年6月27日





信永中和会计师事务所

ShineWing
certified public accountants

北京市东城区朝阳门北大街
8号富华大厦A座9层

9/F, Block A, Fu Hua Mansion,
No.8, Chaoyangmen Beidajie,
Dongcheng District, Beijing,
100027, P.R.China

联系电话: +86(010)6554 2288
telephone: +86(010)6554 2288

传真: +86(010)6554 7190
facsimile: +86(010)6554 7190

信永中和会计师事务所（特殊普通合伙）

关于天津凯华绝缘材料股份有限公司年报问询函之回复

XYZH/2024JNAA6F0056

天津凯华绝缘材料股份有限公司

北京证券交易所上市公司管理部：

信永中和会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“本所”“我们”）通过天津凯华绝缘材料股份有限公司（以下简称“公司”、“凯华材料”），收悉北京证券交易所上市公司管理部（以下简称“贵部”）于2023年6月13日出具的《关于关于天津凯华绝缘材料股份有限公司年报问询函》（年报问询函【2024】第035号）。收到问询函后，我们对所列问题进行了认真核实，并逐项进行了回复说明。由于涉及商业敏感信息，公司申请对部分客户名称进行了豁免披露。具体内容如下，请审阅：

问题 1、关于经营业绩

报告期内你公司实现营业收入 1.05 亿元，同比减少 10.81%；毛利率为 30.23%，较上年增长 4.16 个百分点；归属于上市公司股东的净利润为 1,627.11 万元，同比减少 1.81%。你公司营业收入及净利润连续两年下滑。按产品品类分析，环氧粉末包封料毛利率为 31.27%，较上期增长 4.94 个百分点；环氧塑封料毛利率为-4.91%，较上期减少 23.04 个百分点；其他产品毛利率为-7.05%，较上期减少 20.00 个百分点。按区域分析，境内销售毛利率为 29.50%，较上年增加 3.63 个百分点；境外销售毛利率为 38.21%，较上年增加 9.74 个百分点。你公司部分境内销售采用寄售模式。

请你公司：

（1）结合行业发展态势、市场竞争状况、产品及原材料价格波动、同行业可比公司情况等，说明营业收入下降、毛利率增长的原因及合理性；

（2）说明寄售模式的客户类型、销售金额及占比，公司与客户的对账方式、对账周期，收入确认的具体依据，相关内控措施及执行情况；

（3）结合不同类别业务的开展情况、定价政策、收入确认政策、成本构成及归集结转方法、产品与原材料价格变动情况、同行业可比公司情况等，说明各产品毛利率差异较大的原因及合理性，环氧塑封

料及其他产品毛利率大幅下降、且为负数的原因，成本归集与分配是否准确；

（4）结合境内业务和境外业务的销售产品类型、销售模式、定价模式、销售单价、成本结构和结转模式等，说明境内外销售毛利率差异较大、境外销售毛利率大幅增长的原因及合理性；

（5）结合具体可靠的行业数据等，详细分析你公司上市后业绩持续下滑的原因及合理性，相关影响因素和行业发展趋势在你公司上市前是否已存在，目前是否仍处于持续状态，你公司为改善盈利能力采取的应对措施。

请年审会计师就上述事项进行核查并发表明确意见，并说明针对境外营业收入的真实性、成本结转的准确性所采取的审计程序、覆盖范围及比例、核查结论，是否获取充分适当的审计证据。

回复：

一、结合行业发展态势、市场竞争状况、产品及原材料价格波动、同行业可比公司情况等，说明营业收入下降、毛利率增长的原因及合理性

（一）公司营业收入、毛利率变动情况

单位：万元

项目	2023 年度			2022 年度		
	营业收入	营业成本	毛利率 (%)	营业收入	营业成本	毛利率 (%)
主营业务	10,462.26	7,299.87	30.23%	11,730.01	8,672.97	26.06%
其中：环氧粉末封装料	10,166.90	6,988.22	31.27%	11,375.99	8,380.47	26.33%

项目	2023 年度			2022 年度		
	营业收入	营业成本	毛利率 (%)	营业收入	营业成本	毛利率 (%)
环氧塑封料	238.62	250.34	-4.91%	313.92	257.01	18.13%
其他	56.74	61.31	-8.06%	40.10	35.49	11.50%
其他业务	0.58	0.04	92.66%	0.76	0.08	89.32%
合计	10,462.84	7,299.91	30.23%	11,730.77	8,673.05	26.07%

公司下游领域为电子元器件行业，包括通信设备、消费电子、汽车电子、工业控制、军事安防、人工智能等多个领域。2023 年上半年，消费电子市场总体呈现低迷状态，下半年消费电子市场呈现弱复苏态势，以手机和计算机为代表的传统消费电子应用需求复苏情况不及预期，对全行业需求冲击较大。终端市场复苏不及预期，导致客户订单减少，公司收入略有下滑。

根据中国电子元件行业协会出具的数据，公司 2022 年、2023 年环氧粉末封装料市场占有率分别为 18.0%、18.7%，位居国内第一，公司虽然出货量减少，但是市场占有率略有增加。

（二）公司产品价格相对稳定，原材料价格下降毛利率上升

公司的主要客户包括第一名客户、第二名客户、第三名客户等国外独资或合资企业，销售价格稳定性高，只有在成本价格波动较大时，客户才会申请调整价格，2019年至今，公司的销售价格基本保持稳定。

公司生产所需主要原材料有环氧树脂、硅微粉和阻燃剂等，其中环氧树脂的含量约为30%。环氧树脂主要来源于原油提炼，系石化产品之一，因而其价格受原油的基础价格、市场供需关系及国内环保政策影响，呈现不同程度的波动，环氧树脂的平均采购单价自2022年的22.87元/KG降至2023年的16.19元/KG，下降幅度达29.22%。本期硅微粉、阻燃剂等其他原材料价格变动幅度小，对单位成本的影响较小。

受环氧树脂采购价格下降的影响，公司主力产品环氧封装料的单位成本下降8.38%，同时销售价格相对稳定较上期下降1.82%，两者共同影响环氧粉末封装

料毛利率较上期增加4.94个百分点。虽然公司整体收入略有下滑，但是主力产品毛利率的上升，带动整体毛利率较上期上升4.16个百分点。

（三）同行业可比公司情况

公司主要产品为环氧粉末包封料和环氧塑封料，环氧塑封料产品行业内主要上市公司为华海诚科（688535.SH），因此选取华海诚科为公司环氧塑封料产品的同行业可比公司。因环氧粉末包封料产品行业内主要企业均不是上市公司或非上市公众公司，综合考虑公司主要产品、产品用途、行业分类、生产工艺流程、主要原材料等因素选取海优新材（688680.SH）、福斯特（603806.SH）、帝科股份（300842.SZ）、博迁新材（605376.SH）作为同行业可比公司。

公司选取海优新材（688680.SH）、福斯特（603806.SH）作为同行业可比公司，主要因为两家公司的原材料、生产工艺流程与公司相似，且均属于封装用材料。公司选取帝科股份（300842.SZ）、博迁新材（605376.SH）作为同行业可比公司，主要因为两家公司的行业分类与公司相同。博迁新材所在的行业下游企业主要是MLCC（片式多层陶瓷电容器）等电子元器件生产商，主要客户有华新科技、国巨等，下游行业和客户与公司基本重合；帝科股份的部分产品用于高可靠性集成电路芯片封装、LED芯片固晶粘接、电子元器件与模组粘接组装，下游领域与公司有部分重合，上述两家公司的产品均属于电子专用材料。

公司的主要产品为环氧粉末包封料，2022年度、2023年度销售收入占比分别为96.98%、97.17%。公司与可比企业的细分领域不同，收入及毛利率变动有差异。可比公司的收入、毛利率情况如下：

单位：万元

公司名称	2023 年度		2022 年度	
	收入	毛利率	收入	毛利率
博迁新材	68,890.75	15.04%	74,655.40	36.77%
海优新材	487,189.26	3.35%	530,684.97	7.87%
福斯特	2,258,852.67	14.64%	1,887,749.51	15.62%
帝科股份	960,282.27	11.14%	376,667.40	8.80%

公司名称	2023 年度		2022 年度	
	收入	毛利率	收入	毛利率
华海诚科	28,290.22	26.88%	30,322.43	27.01%
平均数 (%)	3,803,505.15	12.41%	2,900,079.72	13.98%
凯华材料 (%)	10,462.84	30.23%	11,730.77	26.07%

根据同行业可比公司 2023 年报披露，福斯特及帝科股份受益于国家碳中和政策，光伏产品市场需求量快速增长，收入增加毛利率保持相对稳定；海优新材主要产品为胶膜，胶膜细分市场竞争对手态势严峻，其原材料 EVA 树脂价格震荡向下并销售价格即期同步向下调整，备货成本的下降相较销售价格的即期下调有所滞后，导致收入下降毛利率下降；博迁新材的主要产品为金属粉体材料，受产品结构及原材料价格波动的影响，导致公司收入下降毛利率下降。

华海诚科为公司环氧塑封料的可比公司，华海诚科收入、毛利率均有所下滑，与公司的环氧塑封料产品的变动趋势一致。但由于公司的环氧塑封料产品市场竞争压力大，未形成规模化生产，固定成本较高，市场需求下降的情况下毛利率下降更加明显。公司与可比公司的行业、产品存在差异，收入、毛利率存在差异具有合理性。

综上，公司收入下滑主要是因为下游市场需求疲软，订单减少所致。产品毛利率上升主要是因为主要原材料环氧树脂采购价格降低导致。由于细分领域不同，公司与可比公司收入、毛利率变动存在差异。

二、说明寄售模式的客户类型、销售金额及占比，公司与客户的对账方式、对账周期，收入确认的具体依据，相关内控措施及执行情况

（一）公司寄售模式的客户类型、销售金额及占比

公司共有两家寄售客户。公司两家寄售制客户成立时间久，资金实力雄厚，生产经营稳定，生产规模大，信用状况好，报告期内回款良好，为公司合作稳定的优质客户。

第一名客户下属公司隶属于电子工业全球知名品牌。该公司专业生产压敏电

阻、热敏电阻等元器件，其中压敏电阻产品市场份额居全球前列，广泛应用于信息、通讯、家用电器、汽车及消费电子等领域。

第二名客户隶属于台湾某上市公司，该公司专业生产、加工全系列圆板陶瓷电容器（低压电容器、半导体电容器、中高压电容器）、AC 安规陶瓷圆板电容器、突波吸收器、电阻及相关电子半成品，是环氧粉末包封料产品的主要客户之一。

寄售客户的销售金额及占比情况如下：

单位：万元

客户名称	销售金额	销售占比
第一名客户下属公司	1,175.66	11.24%
第二名客户	1,267.41	12.11%
合计	2,443.07	23.35%

（二）公司与客户的对账方式、对账周期、收入确认的具体依据

公司与第一名客户下属公司通过电子邮件对账，每月月初对上月领用数量进行对账；与第二名客户通过电子邮件对账，每月下旬对上月 20 日至本月 19 日领用数量对账，每季度末增加一次对账，对每季度最后一月 20 日至月末的领用数量对账。公司业务员不定期去仓库查看寄售产品存放情况，并结合寄售仓库存，以半年度、年度为周期，经客户同意后，定期盘点寄售存货。

寄售模式下，公司与客户确认领用产品数量及金额后，根据领用对账单确认销售收入，收入确认依据为经客户对账确认的产品清单。

（三）相关内控措施及执行情况

为了保证公司寄售模式下收入确认的及时、准确，及时掌握公司寄售存货的数量及状态情况，公司结合实际业务，制定了寄售模式下内部控制管理制度，对寄售产品发货、保管、领用及对账、盘点等进行了制度规范，相关内部控制措施具体执行情况如下所示：

1、寄售产品发货

公司根据客户订单需求，将产品送至客户指定仓库，客户寄售库负责人员根

据送货单对实物的数量、型号进行清点，经核对无误后办理入库，并在送货单上签字确认。公司 ERP 系统以调拨的方式录入对应的出货数量并转入发出商品库。

2、寄售产品保管

寄售模式下，公司的产品存放在客户指定的仓库中，与客户的存货严格分开。客户寄售仓库负责人对产品仓库的温度进行实时监控。

3、寄售产品领用及对账

客户根据生产需要领用寄售产品，每月将领料信息、结存信息以邮件的形式发送给公司对应的业务人员进行对账，公司通过对账确认客户已使用产品数量。财务部门对寄售客户对账单进行复核后确认收入并开票。

4、寄售产品盘点管理

报告期内，公司业务员不定期去仓库查看寄售产品存放情况，并结合寄售仓库存，以半年度、年度为周期，经客户同意后，定期盘点寄售存货。

综上所述，报告期内，公司寄售模式下相关产品的发货、保管、领用及对账、盘点等内部控制制度健全有效，公司能够对相关商品实施控制，相关内部控制运行良好。

三、结合不同类别业务的开展情况、定价政策、收入确认政策、成本构成及归集结转方法、产品与原材料价格变动情况、同行业可比公司情况等，说明各产品毛利率差异较大的原因及合理性，环氧塑封料及其他产品毛利率大幅下降、且为负数的原因，成本归集与分配是否准确

公司环氧粉末包封料国内市场占有率排在全国首位，环氧塑封料产品尚未形成规模，有机硅浸渍料处于客户验证阶段。公司各类产品处于不同的发展阶段，受市场竞争环境的影响，各产品毛利率有所不同。

（一）公司不同类别业务的开展情况、定价政策

环氧粉末包封料是公司的主力产品，本期收入占比 97.17%，在 2022 年、2023 年电子元器件用环氧粉末包封料全球市场主要参与者的销售数据统计中市场占有率排在全国首位，与国内其他竞争对手相比，市场份额具有较大优势，产品较

竞争对手具有一定的竞争力，因此具有较高的毛利率。环氧塑封料本期收入占比 2.28%，整体业务规模较小，市场竞争压力大，尚未形成规模生产，受销售订单和生产规模的限制，直接人工和制造费用较高，毛利率整体较低，出现负数毛利率。主营业务其他收入本期收入占比 0.54%，主要是有机硅浸渍料，有机硅浸渍料尚处于客户验证阶段，产销量较少，象征性的收取客户一定费用，使得毛利率为负数。

公司在确定产品销售价格时，综合考虑了产品的技术性能要求、生产成本、产品竞争力等因素后，在成本基础上加上合理的利润水平作为产品定价依据，并在与客户协商基础上形成最终定价。因为市场环境不同，各产品的定价策略也略有差异。环氧粉末包封料市场竞争力强，有一定的议价能力，主要客户相对稳定，销售价格稳定性高；环氧塑封料与同行业上市公司相比产品品类相对较少，市场竞争压力大，公司降低售价以开拓市场，销售单价会低于同行业可比公司。有机硅浸渍料等其他材料尚处于客户验证阶段，只能在考虑成本的基础上，象征性的收取一定费用。

（二）收入确认政策

公司主营业务为环氧粉末包封料、环氧塑封料等专用电子材料的销售。根据收入确认的一般原则，在履行了合同中的履约义务，即在客户取得相关商品或服务的控制权时确认收入。

对于国内销售业务：一种是将产品运送至合同约定交货地点，经客户签收并验收合格后确认收入；一种是寄售制，公司将产品运送至客户仓库，产品经客户领用后，公司取得客户对账单，根据客户实际领用数量确认收入。

对于国外销售业务：公司根据合同约定将产品报关装船后，依据发货单、报关单、提单确认收入。

（三）公司业务成本构成及归集结转方法

公司产品成本包括直接材料、直接人工、制造费用、运输费用。公司通过 ERP

系统对生产、成本核算进行管理控制。由于环氧粉末包封料、环氧塑封料等产品的生产工艺相似，公司采用相同方法进行营业成本的核算及结转。直接材料、直接人工和制造费用的具体核算结转方法如下：

直接材料归集公司用于产品生产的原材料，原材料按照产品对应的生产工单分别领用，按照领料单直接归集至各批次产品成本的直接材料里。原材料入库时按照实际成本入账，领用出库时按照月末一次加权平均法计价。公司按照原材料实际领用数量乘以月末一次加权平均法核算的单位出库成本计算领用的材料金额。

直接人工归集从事生产工作的生产人员的职工薪酬及其他福利费。公司按月对人工成本进行核算，以人工工时占比为标准在不同批次间分配。某批次产品的直接人工成本=当月直接人工成本×（生产该批次产品耗用人工工时/本月生产人员总工时）。

制造费用按照车间发生的折旧摊销、车间管理人员薪酬、能源费用以及其他制造费用统一归集，分配方法与直接人工成本相同。

生产完成的产成品入库时，根据前述分配的直接材料、直接人工和制造费用结转至库存商品；产成品实现销售时，产成品的出库采用月末一次加权平均法计价，销售出库的产成品成本结转计入主营业务成本。

综上，公司各产品收入确认政策、成本构成、成本的核算在各期保持一致，收入确认与成本配比。

（四）公司产品单价、单位成本变动情况

公司主要产品单价、单位成本变动情况：

单位：元

产品类型	2023 年度		2022 年度		单位单价 变动	单位成本 变动
	平均单 价	单位成本	平均单 价	单位成本		
环氧粉末包封料	30.71	21.11	31.28	23.04	-1.82%	-8.38%

产品类型	2023 年度		2022 年度		单位单价 变动	单位成本 变动
	平均单 价	单位成本	平均单 价	单位成本		
环氧塑封料	29.60	31.05	24.76	20.27	19.55%	53.18%
其他	40.98	44.28	44.58	39.45	-8.08%	12.24%
合 计	30.73	21.44	31.09	22.99	-1.16%	-6.74%

2023 年度，环氧粉末包封料的单价较上年降低 0.57 元，基本保持稳定。单位成本由上期的 23.04 元下降到 21.11 元，降幅 8.38%。单位成本下降主要是主要原材料环氧树脂的采购价格下降。

2023 年度，环氧塑封料的平均单价较上年增加 4.84 元，主要是公司低端产品的销售减少，价格较高的中高端产品销售占比上升。单位成本方面，环氧塑封料的主要原材料是硅微粉，价格保持相对稳定；由于环氧塑封料的销量减少，所需的产量减少，产能利用率自上年的 20.76% 下滑至 14.69%，其单位人工成本、单位制造成本上升，产能利用率不足，不能形成规模效应，单位成本较上年增加。

其他产品毛利率为负数，主要是有机硅浸渍料产品处于客户验证阶段，公司尚未批量生产，固定成本高，为拓展客户销售价格低于成本价，毛利率出现负数。

（五）同行业可比公司的毛利率变动情况

公司名称	产品类型	2023 年度	2022 年度
博迁新材	镍粉	18.36%	42.10%
	铜粉	21.19%	30.56%
	银粉	15.10%	1.93%
	银包铜粉	12.54%	0.00%
	合金粉	-1.03%	44.14%
	硅粉	2.02%	7.90%
海优新材	光伏封装材料行业	3.07%	7.50%
	其他行业	40.53%	54.03%
福斯特	光伏胶膜	14.60%	15.58%
	光伏背板	9.50%	12.07%
	感光干膜	23.29%	20.45%
	铝塑膜	9.49%	1.35%
	太阳能发电系统	51.17%	47.43%

公司名称	产品类型	2023 年度	2022 年度
	其他	-4.77%	-5.80%
帝科股份	光伏导电银浆	11.66%	9.59%
	其他业务	2.23%	1.63%
华海诚科	环氧塑封料	25.56%	26.23%
	胶黏剂	42.07%	40.41%

公司与可比公司产品均用于封装材料，但是行业细分不同、终端应用场景有差异。博迁新材产品主要为电子专用高端金属粉体材料，海优新材、福斯特、帝科股份产品多用于光伏行业，华海诚科的主要产品是环氧塑封料，收入占比在 90% 以上，而公司的环氧塑封料的收入占比仅为 2.28%，尚未形成规模化生产。公司与可比公司行业细分领域产品不同、产品不同，毛利率存在差异具有合理性。

综上所述，公司各产品收入确认政策、成本构成、成本的核算在各期保持一致，收入确认与成本配比。公司各产品毛利率存在差异，主要是公司产品品类不同、各产品市场订单销量及竞争环境不同导致的。环氧粉末包封料市场为公司主要产品，市场占有率高，毛利率相对较高；环氧塑封料尚未形成规模化生产，毛利率较低，本期产能利用率较上期降低，单位成本增加，而处于稳定客户目的产品单价无法同比提升，出现毛利率为负的情形。有机硅浸渍料处于客户验证阶段，公司销售价格低，小批量生产导致单位成本较高，销售单价高于单位成本，导致其他业务毛利率出现负数。

四、结合境内业务和境外业务的销售产品类型、销售模式、定价模式、销售单价、成本结构和结转模式等，说明境内外销售毛利率差异较大、境外销售毛利率大幅增长的原因及合理性

境内外销售均采用直销模式，部分境内客户采用寄售结算的方式，境内外销售模式无明显差异。公司境内外销售产品结构如下：

单位：万元

项目	产品名称	2023 年度		2022 年度	
		收入金额	毛利率	收入金额	毛利率
境内销售	环氧粉末包封料	9,294.63	30.61%	10,507.58	26.16%
	环氧塑封料	238.62	-4.91%	313.92	18.13%

项目	产品名称	2023 年度		2022 年度	
		收入金额	毛利率	收入金额	毛利率
	其他	56.48	-8.10%	40.10	11.50%
	小计	9,589.73	29.50%	10,861.60	25.87%
境外销售	环氧粉末包封料	872.27	38.22%	868.41	28.40%
	其他	0.26	1.56%		
	小计	872.53	38.21%	868.41	28.40%

境内销售以环氧粉末包封料为主，以及少部分毛利率相对较低的环氧塑封料及其他产品，境外销售几乎全部为毛利率较高的环氧粉末包封料产品。境外主要销售环氧包封料是境外毛利率高于境内的原因之一。

公司在确定产品销售价格时，综合考虑了产品的技术性能要求、生产成本、产品竞争力等因素后，在成本基础上加上合理的利润水平作为产品定价依据，并在与客户协商基础上形成最终定价。考虑到境外交易获客及交易成本、跨境贸易的交易风险、汇率波动风险等因素，同型号产品境外销售产品定价略高。

境内外产品销售单价及单位成本变动情况：

单位：元

公司名称	2023 年度			2022 年度		
	单价	单位成本	毛利率	单价	单位成本	毛利率
境内销售	30.34	21.39	29.50%	30.80	22.83	25.88%
境外销售	35.79	22.12	38.20%	33.62	24.07	28.41%
合计	30.73	21.44	30.23%	30.99	22.91	26.07%

公司境内外销售的产品为同一标准下的产品，成本构成结转等核算模式相同，销售成本之间的差异较小。境内外毛利率差异主要是销售价格的不同影响。在定价方面境外销售单价略高于境内销售，且由于美元汇率的上涨，销售出口的价格上升。

2023 年外销毛利率较 2022 年增加 9.79 个百分点，涨幅较大，除公司产品单位成本整体降低的影响以外，主要原因还包括美元兑人民币汇率持续上涨，美元兑人民币汇率自 2022 年 1 月的 6.3794 上涨至 2023 年 12 月的 7.1104，公司销售收入的平均汇率自 2022 年的 6.5656 上涨至 2023 年的 7.0250，涨幅 7.00%。

综上，公司境内外销售的产品是同一标准下的工业品，不同销售模式下的产品及境内外销售产品无差异，销售成本不存在明显的差异，境内外毛利率差异主要是境内外单位售价不同的影响。本年度境外毛利率大幅上涨主要是美元汇率的上升，销售出口的平均单价上涨。

五、结合具体可靠的行业数据等，详细分析你公司上市后业绩持续下滑的原因及合理性，相关影响因素和行业发展趋势在你公司上市前是否已存在，目前是否仍处于持续状态，你公司为改善盈利能力采取的应对措施

（一）公司上市后业绩持续下滑的原因及合理性，相关影响因素和行业发展趋势在公司上市前是否已存在，目前是否仍处于持续状态

2023 年以来，受地缘政治危机延续、经济复苏动力不足、美元加息及全球通货膨胀带来的消费力减弱等因素影响，海外需求持续下降，中国规模以上电子信息制造业出口交货值自 2020 年以来首次出现负增长，根据海关总署数据，电子元件（统计范围包括印刷电路、二极管及类似半导体器件、集成电路等）出口金额同比增速由 2022 年 1-11 月的 8.4% 降至 2023 年 1-11 月的 -10.2%。受上述影响，电子元器件各细分行业内企业经营效益均有所下滑，但不同细分行业在竞争格局及供需关系上有所差异，行业的经营表现呈现分化。

中国作为全球电子信息制造大国，经过多年平稳快速发展，主要电子信息产品的产量居全球前列，全球消费电子行业终端需求不足，消费电子产业链整体处于低谷期。

根据中国电子元件行业协会出具的《市场格局说明》，2019-2021 年全球电子元器件用环氧粉末包封料的市场规模为 8.88 亿元、8.88 亿元和 10.56 亿元。公司 2021 年环氧粉末包封料实现的销售收入为 1.27 亿元，根据前述 2021 年环氧粉末包封料全球市场规模估算，公司 2021 年的市场份额约为 12.03%。根据中国电子元件行业协会出具的数据，2022 年、2023 年环氧粉末包封料市场占有率分别为 18.0%、18.7%，位居国内第一。公司 2022 年、2023 年同比 2021 年虽然出货量减少，但是市场占有率略有增加，从侧面说明了市场规模出现了下降。

公司上市后业绩下滑主要是下游消费电子市场近两年来持续低迷，加上2022年大宗物料涨价，公司业绩出现下滑。伴随着经济持续复苏，原材料的价格下降，公司经营业绩逐步好转。

导致公司业绩下滑的影响因素，公司已经在招股说明书进行披露。公司在招股说明书“第三节 风险因素”之“一、市场风险”之“（一）宏观经济运行的风险”以及“二、经营风险”之“（五）业绩下滑的风险”和“（七）主营产品细分市场空间偏小、业务成长空间受限的风险”披露相关风险因素。

根据国家统计局数据，1-4月份，规模以上电子信息制造业增加值同比增长13.6%，增速分别比同期工业、高技术制造业高7.3个和5.2个百分点。受益于下游市场需求增长，公司2024年一季度数据逐步好转。2024年第一季度营业收入、利润同比变动情况如下：

单位：万元

项目	2024年1-3月	2023年1-3月	变动比例
营业收入	2,718.72	2,394.00	13.56%
营业成本	1,797.74	1,683.56	6.78%
毛利率	33.88%	29.68%	增加4.20个百分点
净利润	499.63	396.31	26.07%

2024年一季度营业收入2,718.72万元，较上年同期增加13.56%，随着下游市场的回暖，公司的经营业绩逐渐好转。

（二）公司为改善盈利能力采取的应对措施：

1、发挥在电子元器件封装领域的口碑效应与带动作用，挖掘老客户潜力，开拓新客户市场

公司在国内电子元器件封装领域具有较好的地位与口碑，伴随着公司的发展，客户主动联系洽谈、老客户转介绍已逐渐成为公司重要的获客来源之一。公司将充分发挥自身在环氧粉末包封料领域的合作优势，带动环氧塑封料业务的发展，深度挖掘现有客户的潜在需求，积极送样试样，扩大现有客户对公司的产品需求。

2、高密度客户拜访、参加展会等线下营销方式，积极接洽潜在客户，争取合作机会

公司制定新客户拓展计划，面向珠三角、长三角等下游客户聚集区，通过网格化、高密度客户拜访、参加展会等线下营销方式，积极接洽潜在客户，争取合作机会。通过以上获客措施来不断扩大业务范围，开拓新市场。

3、加大研发投入，提高技术研发水平，满足市场对新产品的需求

公司具有坚实的研发基础，可持续研发具有竞争力的新产品。公司自成立以来坚持以科技创新驱动企业发展，是国家级专精特新“小巨人”企业、国家高新技术企业。公司通过多年的生产经验和技術积累，紧紧围绕质量提升、成本控制及环境保护等方面，不断优化生产工艺和生产流程，积累了大量电子元器件封装材料领域的相关专利，培育出一批具有市场竞争力的产品，拥有丰富的技术积累。其中如环氧树脂材料改性、环氧树脂复合材料特性调整、环氧树脂复合材料加工技术等来自于环氧粉末包封料的成熟技术，也可应用于环氧塑封料产品的研发中。

公司将始终重视研发能力建设，围绕提升产品质量、降低生产成本、开发新型产品、改进生产工艺等进行持续技术研发投入，满足下游市场客户的多样化需求，确保公司不断提高公司产品质量和产品竞争力。

会计师回复：

针对上述事项，会计师执行了以下审计程序：

1、访谈公司销售相关负责人，通过公开渠道查询，了解公司的行业地位和竞争优势，结合公司行业特点，分析其行业发展态势、市场竞争状况；获取最近年度环氧树脂采购明细，了解原材料变动情况；通过公开渠道获取同行业可比公司历年年度报告等资料，了解可比公司基本情况、财务数据、主要产品等信息，与公司进行综合比较分析，分析可比公司与公司之间收入、毛利变动合理性。

2、获取报告期内公司寄售模式下客户名单，了解公司与主要客户的对账方式、对账周期、留存的对账资料情况、寄售仓库管理情况等，并核查部分支持性

资料；获取报告期内公司与寄售客户关于收入确认的具体依据，包括纸质对账资料、对账邮件截图等；对报告期内公司与主要寄售客户的销售、往来数据以及期末尚未使用产品情况进行函证，并取得回函。

3、访谈公司销售相关负责人，了解公司的开展情况、定价政策、产品及原材料价格波动情况；通过公开渠道获取同行业可比公司历年年度报告等资料，了解可比公司基本情况、财务数据、主要产品等信息，与公司业务数据进行比较分析，分析可比公司与公司之间不同业务毛利变动合理性；访谈公司财务负责人、成本核算会计人员和生产管理人员，了解公司收入确认政策、成本核算归集及分配情况；获取公司收入成本明细表、销货明细表、工单成本明细表，抽查报告期部分月份的成本明细并执行复核程序；结合各类产品销售价格变动，检查毛利率计算准确性并分析其变化合理性；

4、访谈公司销售相关负责人，了解公司的境内业务和境外业务的销售产品类型、销售模式、定价模式、销售单价情况；获取公司外销业务成本结转及毛利率情况，按照产品分类分析其成本构成，结合产品定价与毛利率水平与内销业务进行比较分析；查询中国人民银行近两年美元汇率，了解美元汇率波动情况，分析外销业务收入波动合理性。

通过执行上述程序，我们认为：

1、公司报告期营业收入下降、毛利率增长具有商业合理性。

2、报告期内，公司寄售模式下销售的主要产品均为环氧粉末包封料，并与寄售客户形成了稳定的对账方式和对账周期，收入确认依据为双方确认无误的领用对账单，符合会计准则的相关规定。公司已建立寄售模式相关的内部控制制度并得到有效执行。

3、各产品毛利率差异较大与业务发展以及产量有关，具有合理性；环氧塑封料及其他产品毛利率大幅下降、且为负数具有合理性，成本归集与分配准确，不存在少计成本、费用的情形。

4、公司外销产品成本构成、定价方式合理，报告期境内外销售毛利率差异较大、境外销售毛利率大幅增长具有合理性。

5、公司的境外销售业务合法合规，境外销售收入具备真实性、准确性、完整性，收入确认符合企业会计准则规定。

会计师说明：

针对境外营业收入的真实性、成本结转的准确性所采取的审计程序、覆盖范围及比例、核查结论，是否获取充分适当的审计证据。

我们按照中国注册会计师职业道德守则，独立于凯华材料，并履行了职业道德方面的其他责任。在按照审计准则执行审计工作的过程中，会计师运用职业判断，并保持职业怀疑，获取了充分、适当的审计证据，为财务报表发表审计意见提供了基础。

针对境外营业收入的真实性、成本结转的准确性，我们执行的主要审计程序如下：

1、将本期的境外营业收入与前期进行比较，分析产品销售的结构和价格变动是否异常，并分析异常变动的原因；

2、获取境外销售合同，检查合同交易的主要条款，以确定销售收入政策符合会计准则相关规定并具有一贯性；

3、登陆电子口岸报关系统，获取公司全年出口报关明细，与账面境外收入进行比对，确认境外收入的真实性、完整性；

4、对境外客户进行独立发函，发函金额 809.31 万元，占境外收入金额比例为 92.76%，且均已收到客户回函确认；

5、进行大量的截止测试，抽取公司的收入发货单、提单和海关报关单，分别从明细账到海关报关单及提单与海关报关单及提单到明细账两个方向核对实

行截止测试程序。对于截止日前后一个月的抽样比例为 100%。

6、执行销售收入细节测试，对境外销售合同、报关单、发票信息进行核对检查。

8、对公司存货盘点进行监盘并抽盘，实地检查存货数量、状况。对期末存货进行抽盘确认比例为 84.71%。

7、对存货的入库及出库实施截止测试，检查存货收发是否存在跨期；对存货的购入及发出进行计价测试，以验证营业成本结转的准确性；

8、结合收入确认及成本归集及结转，分析收入与成本的匹配性。

核查意见：通过执行上述程序，我们认为公司 2023 年度的境外营业收入是真实的、成本结转准确。

问题 2、关于存货

报告期末你公司存货账面余额为 2,873.31 万元，计提存货跌价准备 276.96 万元，账面价值为 2,596.35 万元。其中原材料账面余额 2,019.17 万元，占比 70.27%，计提存货跌价准备 235.08 万元，账面价值为 1,784.09 万元。

请你公司：

(1) 结合原材料的具体构成、库龄、公司采购安排及生产周期、备货需求、期后结转情况等，说明原材料占比较高的原因及合理性、是否超量备货；

(2) 说明对原材料进行减值测试的过程及依据，并结合公司产品销售情况、价格走势等说明存货跌价准备计提是否充分。

请年审会计师就上述事项进行核查并发表明确意见。

回复：

一、结合原材料的具体构成、库龄、公司采购安排及生产周期、备货需求、期后结转情况等，说明原材料占比较高的原因及合理性、是否超量备货

公司期末存货结存中原材料占比较高，主要是因为生产周期较短，为满足生产需要，公司根据市场变化及时采购保证安全库存。2023 年末公司原材料具体构成及库龄情况如下：

单位：万元

原材料类别	金额	库龄 1 年以内	库龄 1-2 年	库龄 2 年以上	期后 5 个月结转率
树脂类	1,058.89	494.76	356.21	207.92	33.84%
助剂类	402.03	332.29	11.77	57.97	76.85%
固化剂类	266.93	44.23	167.22	55.48	38.45%
填料类	197.52	163.92	12.89	20.71	83.91%
其他	93.80	73.85	1.32	18.63	66.78%
合计	2,019.17	1,109.05	549.41	360.71	49.44%

公司库龄两年以内的原材料占比 82.14%，库龄较长的主要是进口原材料，包括特种环氧树脂、特种固化剂等特种材料，进口材料采购周期长，单次采购成本高，为确保及时稳定地向客户供应产品并降低采购成本，公司对部分原材料进行一定规模的备货，形成长库龄存货。由于特种材料在期末库存中占比较高，单次领用量低，期后领用较少，期后结转率相对较低。

公司的主要工艺流程包括配料、原料混合、挤出、粉碎、加助剂、（打饼）等工序。通常情况下，单批次产品的生产周期一般在 1-2 天。公司生产按照以销定产和安全库存相结合的方式，因此会根据生产订单、销售计划制定原料安全库存和生产计划，积极备货。

在原材料备货政策方面，公司根据市场整体供需情况、价格预期变动情况以及供应商的交货周期等因素进行综合考虑，对生产所需要的主要原材料建立适当

的安全库存，并对后续可能涨价的原材料以及可能面临缺货风险的原材料加大备货力度。

综上，2023 年末公司存货原材料金额较高，主要是由于公司生产周期短需要保证安全库存，公司采购根据生产计划及市场波动情况进行备货，部分进口材料库龄较长主要考虑到单次进货成本而批量进货，单次领用量少形成长库龄存货，存货结构具有合理性。

二、说明对原材料进行减值测试的过程及依据，并结合公司产品销售情况、价格走势等说明存货跌价准备计提是否充分

1、原材料进行减值测试的过程及依据

期末，公司按照存货成本与可变现净值孰低原则计价。直接用于出售的存货，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。

公司原材料具体减值测试的依据和过程如下：为生产而持有的原材料可变现净值=产成品估计售价（参考产成品的预计售价）-完工时估计将要发生的成本-估计的销售费用和相关税费。

公司计提存货跌价准备时，主要考虑库龄及存货未来的销售或使用需求等因素。公司产品价格相对稳定，2023 年度主要原材料环氧树脂价格下降幅度大，产品毛利率高，公司一年以内的原材料不存在跌价迹象。

对于库龄一年以上通用原材料，经测试仍能继续领用或出售，未发生减值，故未计提存货跌价准备。公司对于库龄一年以上的呆滞存货难以找到可比市场价格，出于谨慎性原则，认定呆滞存货的可变现净值为 0.00 元，故对呆滞存货全额计提跌价准备。

公司期末呆滞存货的情况：

单位：万元

项目	原材料金额
1年以上	910.12
其中：呆滞存货	235.08
通用存货	675.04

2024年度，公司营业收入逐步好转，第一季度同期增加13.56%，同时主要材料环氧树脂采购价格处于历史低位，公司毛利率较高，公司因为生产需要积极备货，绝大部分原材料正常使用结转，对于呆滞原材料全额计提跌价准备，跌价准备计提充分。

会计师回复：

针对上述事项，会计师执行了以下审计程序：

1、访谈公司管理层、财务管理人员及运营管理人员，了解公司存货管理制度和内控情况；公司存货各项目的主要内容，生产工艺流程及成本核算方法；不同产品的生产和验收周期情况、公司的备货政策；报告期内计提跌价准备的主要产品类型、主要考虑因素、后续处理情况，跌价准备计提后的转回、转销情况，计提政策、比例与同行业可比公司的差异比较及原因；存货各项目的存放地及金额分布，对存货的管理机制及报告期内存货盘点情况。

2、获取存货库龄情况表，了解公司库龄结构及稳定性。

3、取得各期末存货跌价准备明细表，存货减值的计算过程，了解公司存货减值的测试方法及存货跌价准备计提政策，检查存货跌价准备计提依据和方法是否合理，复核存货跌价准备计提、转回或转销的金额是否正确，并结合期末存货盘点情况及对存货库龄的分析，分析各期末存货跌价准备计提是否充分。

4、查阅同行业可比上市公司招股说明书、报告期内年度报告等公开资料，了解其不同的经营情况，计算存货周转率、存货跌价准备计提比例等数据，与公司进行比较分析。

5、获取公司存货各项目存放地点分布表以及存货管理制度，获取公司的盘

点计划及盘点汇总表，了解公司存货盘点情况，对 2023 年末存货盘点执行监盘程序。

通过执行上述程序，我们认为：

1、公司期末存货结存中原材料占比较高，主要是因为公司生产周期较短，为满足生产需要，根据市场变化优化采购保证安全库存，具有合理性；

2、原材料跌价准备的计提方法和过程符合会计准则的规定和实际情况，部分较长库龄的存货形成原因具有合理性，原材料跌价准备计提充分。

问题 4、关于其他非流动资产

报告期末你公司其他非流动资产账面余额 284.15 万元，较期初增长 768.63%，为预付工程设备款。

请你公司说明预付对象、采购内容、合同主要条款、预付的原因及必要性、目前履约进展。

请年审会计师就上述事项进行核查并发表明确意见。

回复：

报告期末公司其他非流动资产余额 284.15 万元，主要是公司因募投项目施工预付的进度款及设备款。明细如下：

单位：万元

预付对象	采购内容	合同金额	预付金额	合同主要条款	预付原因	目前履约进展
中冶天工集团有限公司	募投项目总承包服务合同-新建电子封装材料生产基地项目	5,580.00	279.00	(1) 合同签订后开工前 20 个工作日内，预付合同总额的 10% 为工程的预付款；(2) 桩基工程施工完成，地基工程经验收合格，经发包人委托造价咨询单位 10 个工作日内完成审核确认，审核确认后 5 个工作日内支付已完产值的 80%，并扣回 50% 的工程预付款；(3) 基础工程施工完成，基础工程经验收合格，发包人委托造价咨询单位 10 个工作日内完成审核确认，审核确认后 5 个工作日内支付已完产值的 80%，并扣回 50% 的工程预付款。	合同约定	截至 2024 年 5 月 31 日，桩基工程、基础工程已完工并验收合格，预付款已转为在建工程。
天津建研建筑工程技术有限公司	对募投项目工程各阶段验收进行第三方检测技术服务	10.00	3.00	合同签订后 10 个工作日预付合同总额的 30%，完成地基、基础、主体验收，支付至合同总额的 60%，工程竣工验收合格后支付至合同总额的 100%。	合同约定	2023 年 12 月签订合同，预付合同总额的 30%。
广东艾思荔检测仪器有限公司	采购高压加速老化试验箱	4.30	2.15	合同签订后，甲方在 3 个工作日内支付合同总价款的 50% 给乙方作为预付定金款，货到甲方工厂后在 3 个工作日内支付合同总价款的 40% 作为货到款，乙方收到甲方的货到款后 3 个工作日内一次性付清余款 10%	合同约定	2024 年初设备到货，安装调试并已经验收合格。
合计		5,594.30	284.15			

报告期末，其他非流动资产中预付中冶天工集团有限公司 279.00 万元，占比 98.19%，截至 2024 年 5 月 31 日，基础工程已完工，根据协议约定，预付账款已转为在建工程核算。

截至 2024 年 5 月 31 日，天津建研建筑工程技术有限公司合同尚未履行完毕，3.00 万元仍为预付款项；自广东艾思荔检测仪器有限公司采购高压加速老化试验箱已到货并验收合格，已转为固定资产核算。

会计师回复：

针对上述事项，会计师执行了以下审计程序：

1、了解公司对采购与付款循环内部控制制度，评价这些控制的设计是否合理，并测试相关内部控制的运行有效性。

2、获取并检查公司预付款涉及所有采购合同。并核对公司明细账、银行流水、支付审批资料与合同一致性进行审查。

3、对主要预付款所对应的在建工程情况进行实地审查，观察新建电子封装材料生产基地项目的施工进度是否与合同履行情况一致。

4、对中冶天工集团有限公司进行函证，函证回函相符。

通过执行上述程序，我们认为：

公司预付款项主要为新建电子封装材料生产基地项目而支付的工程设备款，随工程进度逐步结转，预付款项合理。

问题 5、关于应付职工薪酬

报告期末你公司应付职工薪酬余额 208.90 万元，较期初增长 82.31%，你公司解释为“报告期末包含未发放的年终奖”。

请你公司结合 2022 年、2023 年年终奖金金额、计提时间、发放时间等，说明报告期末应付职工薪酬余额大幅增长的原因及合理性。

请年审会计师就上述事项进行核查并发表明确意见。

回复：

公司 2022 年、2023 年末应付职工薪酬余额的构成情况如下：

单位：元

项 目	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
工资	1,077,808.18	1,145,843.18
奖金	1,011,230.75	
合 计	2,089,038.93	1,145,843.18

公司 2022 年 12 月 31 日、2023 年 12 月 31 日应付职工薪酬中工资部分分别为 114.58 万元、107.78 万元。工资根据员工当月考勤、当月绩效进行计提，次月发放，期末金额变动较小。

2022 年以来，公司各项销售、研发、生产等各项活动受到一定程度的限制，同时，受下游消费电子市场需求疲软及上游原材料价格上涨的影响，公司业绩下滑，未完成业绩考核。2022 年共计提奖金 24.29 万元，年末发放，期末应付职工薪酬-奖金无余额。

2023 年，公司各项经营活动逐步恢复，上游原材料价格下降，毛利率上升，公司业绩逐步好转。为进一步激励公司员工，防止人才流失，增强核心员工的稳定性，结合 2023 年经营情况，对销售人员、管理人员、研发人员的奖金增加。2023 年末计提奖金 101.12 万元，2024 年 2 月份发放。

综上，考虑到激发员工工作积极性并综合考虑公司经营情况，公司 2023 年末计提奖金增加，2024 年 2 月份发放。应付职工薪酬余额增加主要是包含未发放的奖金，不存在工资奖金跨期的情形，具有合理性。

会计师回复：

针对上述事项，会计师执行了以下审计程序：

1、取得公司《薪酬管理制度》文件，了解公司关于员工薪酬构成、计算方

法以及发放流程等内容；

2、取得并查阅公司报告期各期员工薪资明细及花名册，复核各期末应付职工薪酬的准确性，并根据员工薪酬、员工人数分析人均薪酬波动原因，核查公司薪酬计提与发放是否与实际经营情况相符合；

3、获取报告期内公司工资奖金发放的银行回单、支付审批单等资料，核查公司薪酬的期后支付情况。

通过执行上述程序，我们认为：

2023 年末应付职工薪酬余额大幅增长主要是因为计提奖金未发放，职工薪酬计提准确未跨期，具有合理性

问题 6、关于期间费用

报告期内你公司销售费用 229.40 万元，同比增长 45.09%；管理费用 580.98 万元，同比增长 20.37%，其中中介机构费 129.97 万元，同比增长 251.81%；研发费用 644.71 万元，同比增长 18.71%。

请你公司：

（1）说明管理费用-中介机构费的主要内容、报告期内大幅增长的原因及合理性；

（2）结合各项期间费用的具体内容，说明在营业收入下降的情形下，期间费用大幅增长的原因及合理性。

请年审会计师就上述事项进行核查并发表明确意见。

回复：

一、说明管理费用-中介机构费的主要内容、报告期内大幅增长的原因及合理性

公司中介机构费用主要是审计咨询费用、上市年费等，2022年、2023年度中介机构费的明细情况如下：

单位：元

中介机构服务费项目	2023年度	2022年度
咨询审计费	1,175,019.47	267,924.52
挂牌年费		37,735.85
上市年费	37,735.85	
认证支出	33,150.94	24,660.38
技术服务费	30,845.83	32,132.93
招聘费	22,954.74	6,889.25
合计	1,299,706.83	369,342.93

2022年、2023年中介机构费占比最高的为咨询审计费用分别为26.79万元、117.50万元，增加90.71万元，主要是本期新增广发证券持续督导费用及财务顾问费用75.47万元、新增天津金诺律师事务所咨询费8.65万元。

2023年是公司北交所上市后的第一年，公司受到了更多的关注，为加强管理层合规意识、更加准确的进行信息披露，更加规范的进行各项资本运作，公司增加了聘用外部中介机构的费用。中介机构服务费真实，费用增加具有合理性。

二、结合各项期间费用的主要内容，说明在营业收入下降的情形下，期间费用大幅增长的原因及合理性

随着2022年底出行限制逐步消除，2023年公司业务逐步恢复正常，期间费用率较上期增加。公司2022年、2023年期间费用率如下：

项目	2023年度	2022年度
销售费用率（%）	2.19%	1.35%
管理费用率（%）	5.55%	4.11%
研发费用率（%）	6.16%	4.63%

公司2023年销售费用率、管理费用率、研发费用率分别上涨0.84个百分点、1.44个百分点、1.53个百分点，主要是本期营业收入下降，同时经济社会发展秩

序逐步恢复正常，各项业务正常开展，销售费用、管理费用、研发支出较上期有所增加，两者共同影响导致费用率上涨。

（一）销售费用

2022年、2023年销售费用构成情况如下：

单位：元

项目	2023 年度		2022 年度	
	金额	比例	金额	比例
职工薪酬	1,250,153.13	54.50%	924,332.51	58.46%
业务招待费	573,760.10	25.01%	401,030.99	25.36%
差旅费	225,748.41	9.84%	126,309.43	7.99%
样品费	101,856.29	4.44%	39,612.89	2.51%
办公费	74,404.72	3.24%	52,353.65	3.31%
其他	68,067.00	2.97%	37,466.46	2.37%
合计	2,293,989.65	100.00%	1,581,105.93	100.00%

销售费用-职工薪酬增加32.58万元，主要是本期销售人员增加，销售人员的工资奖金增加。业务招待费、差旅费比上期分别增加17.27万元、9.94万元，主要是伴随市场恢复以及市场开拓，商务接待及销售人员出差频次增加，业务招待费、差旅费也随之增加。

（二）管理费用

2022年、2023年管理费用构成情况如下：

单位：元

项目	2023 年度		2022 年度	
	金额	比例	金额	比例
职工薪酬	3,433,453.31	59.10%	3,312,865.59	68.64%
折旧及摊销	341,033.27	5.87%	373,272.05	7.73%
中介机构费	1,299,706.83	22.37%	369,432.93	7.65%
办公费	189,361.05	3.26%	155,911.93	3.23%
业务招待费	95,352.33	1.64%	355,938.18	7.37%
汽车费用	73,268.73	1.26%	56,768.66	1.18%
物业管理费	126,321.86	2.17%	110,889.08	2.30%
修理费	45,719.75	0.79%	35,059.73	0.73%

项目	2023 年度		2022 年度	
	金额	比例	金额	比例
差旅费	127,997.08	2.20%	26,582.01	0.55%
劳动保护费	13,245.29	0.23%	15,507.16	0.32%
其他	64,309.85	1.11%	14,228.03	0.29%
合计	5,809,769.35	100.00%	4,826,455.35	100.00%

管理费用增加主要是中介机构费用增加，主要是因为公司上市之后，为加强规范运作，增加了聘用中介机构费用。管理费用差旅费增加10.14万元，主要是随着出行限制解除，管理人员出差频次增多所致。

管理费用中除中介机构费用、差旅费用增加较大以外，其他项目变动较小。

（三）研发费用

单位：元

项目	2023 年度		2022 年度	
	金额	比例	金额	比例
职工薪酬	3,968,253.26	61.55%	3,332,770.02	61.37%
直接投入	1,003,651.82	15.57%	1,015,662.31	18.70%
折旧费与摊销费	584,278.96	9.06%	589,025.96	10.85%
其他	890,888.49	13.82%	493,341.88	9.08%
合计	6,447,072.53	100.00%	5,430,800.17	100.00%

2022年，部分研发人员因出行限制无法正常通勤，导致研发进度放缓，研发成果不及预期，研发人员工资奖金相对减少。2023年随着出行限制解除，研发活动逐步恢复正常，研发人员薪酬增加。

研发费用其他较上期增加39.75万元，主要是本期新增委外研发费用33.96万元用于环保型高耐湿热电子封装材料的开发项目，该项目需要利用外部实验室对提供样品进行成分测试以及解析图谱等技术支持。

综上，本年期间费用增加主要是因为出行限制解除，公司各项经营活动逐步恢复，职工薪酬、业务招待费用、差旅费等支出增加；基于上市后对管理要求的需要，中介机构服务费增加；基于研发项目外部实验室提供技术支持的需要，委

外研发费用增加。因此，公司在营业收入下降的情形下，期间费用增长具有合理性。

会计师回复：

针对上述事项，会计师执行了以下审计程序：

1、了解和评价公司与费用相关的关键内部控制，评估费用相关的内部控制设计是否合理、执行是否有效；

2、获取期间费用明细表，对期间费用变动趋势及结构分析，分析明细项目变动原因及合理性；

3、获取员工花名册、薪酬明细表等，将期间费用与应付职工薪酬进行勾稽，并分析员工薪酬波动的原因及合理性；

4、抽样对各类期间费用执行测试，包括但不限于检查合同、发票、结算单、计算表等各项支持性文件，检查各类期间费用是否完整地确认于恰当的会计期间；

5、获取固定资产明细表、使用权资产明细表和长期待摊费用明细表，复核报告期各年度的折旧与摊销费用计算的准确性，检查期间费用中折旧与摊销费用与资产负债表是否勾稽一致；

通过执行上述程序，我们认为：

报告期内，期间费用核算准确、完整。公司在营业收入下降的情形下，期间费用增长具有合理性。

信永中和会计师事务所（特殊普通合伙）

2024年6月27日