

上海科特新材料股份有限公司

关于年报问询函的回复

全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

上海科特新材料股份有限公司(以下简称“上海科特”或“公司”)于 2024 年 6 月 27 日收到贵司下发的《关于对上海科特新材料股份有限公司的年报问询函》(公司一部年报问询函【2024】第 120 号,以下简称“问询函”)。收到《问询函》后,公司高度重视,积极组织相关部门以及相关中介机构对《问询函》中涉及的问题进行逐项落实,现将《问询函》内有关事项回复如下:

问题 1、关于毛利率下滑

你公司 2023 年年报显示,本期实现营业收入 38,545.19 万元,同比增长 21.26%,毛利率本期实现 34.87%,较上年下降 5.42 个百分点。毛利率下降的主要原因包括:线路保护产品为满足客户需求,进行了生产工艺升级,导致制造成本增加;因新产品/新项目导入量产,新增生产一线人员和品质管理人员,人工成本上涨等。

你公司线路保护产品占收入的比例仅 12.29%,毛利率较上年下降 10.33 个百分点,占收入比例达 85.36%的特种高分子材料产品毛利率较上年下降 4.4 个百分点。

你公司本期生产人员从 225 人大幅增长至 324 人;应付职工薪酬方面期末余额为 2,293.83 万元,较期初增长 38.01%。

请你公司：

(1) 说明生产工艺升级未实现成本节约反而导致制造成本上升的原因及合理性,量化分析制造成本增加的具体内容,包括但不限于原材料耗用的增加和新设备的折旧分摊等,说明生产工艺升级带来的具体改进,如带来产品质量的提升或功能的改进请说明未能实现售价增长的原因及合理性,未来公司是否能够将增量成本转嫁实现毛利率的回升;

(2) 说明投入量产的新产品和新项目情况,进一步揭示综合毛利率下降的原因,量化分析产品结构、成本结构、产能利用率等因素对毛利率下降的影响,说明新产品量产未摊薄固定制造成本和人工,反而大量增加人工导致人均收入大

幅下滑的原因及合理性。

【回复】:

(1) 说明生产工艺升级未实现成本节约反而导致制造成本上升的原因及合理性，量化分析制造成本增加的具体内容，包括但不限于原材料耗用的增加和新设备的折旧分摊等，说明生产工艺升级带来的具体改进，如带来产品质量的提升或功能的改进请说明未能实现售价增长的原因及合理性，未来公司是否能够将增量成本转嫁实现毛利率的回升；

(一) 说明生产工艺升级未实现成本节约反而导致制造成本上升的原因

2023 年度，公司线路保护产品中主要贴片类产品进行了生产工艺升级，主要内容是在原有工艺基础上增加了涂胶工艺，该工艺是在元器件外表面涂敷一层防水涂料，实现产品防水防氧化的功能，提升产品耐候性，更好满足客户需求。

由于新增涂胶工艺，造成防水涂料成本增加，此外，因产品体积非常小，涂胶工艺实现起来较为复杂，自动化程度较低，导致人工成本增加。

以上原因，导致生产工艺升级未实现成本节约反而导致制造成本上升。

(二) 量化分析制造成本增加的具体内容

2023 年度，公司线路保护产品毛利率同比下降 10.33 个百分点，其中贴片类产品收入占比最高，收入占比达 53%，因新增涂胶工艺及制造费用上升使其毛利率下降，进而导致线路保护产品整体毛利率下降较大。具体情况如下：

1、**单价**：贴片类产品单价较 2022 年度减少 0.0006 元/片，下降 0.23%。

2、**单位成本**：贴片类产品单位成本较 2022 年度增加 0.0363 元/片，上升 37.14%。其中：

1) 平均单位直接材料增长 0.0045 元/片，上升 6.28%，主要原因：增加涂胶工序，涂胶原材料影响单位材料成本增加 0.0034 元/片。

2) 平均单位直接人工增长 0.0106 元/片，上升 122.79%，主要原因：增加涂胶工序，涂胶工序人工成本增加 0.0082 元/片。

3) 平均制造费用增加 0.0212 元/片，上升 118.92%，主要原因：①、2023 年度新增租赁场所，使租赁费、水电费、长期待摊费用（装修）影响贴片产品单位制造费用增加 0.0042 元/片；②、设备折旧费影响单位制造费用增加 0.0019 元/片；③、生产管理人员、品质人员增加，影响单位制造费用增加 0.0121 元/片。

（三）说明生产工艺升级带来的具体改进

贴片产品增加涂胶工序，目的是增强防水防氧化功能，提升产品耐候性。使贴片产品在高温高湿环境下，保持应有的性能，不因高温高湿外部环境影响导致产品性能失效。

（四）如带来产品质量的提升或功能的改进请说明未能实现售价增长的原因及合理性，未来公司是否能将增量成本转嫁实现毛利率的回升

受线路保护产品市场竞争激烈影响，短时间内提升售价可能性较小，公司始终致力于通过自动化改进、效率提升、规模化生产等措施改善增量成本，保持产品市场份额增长与盈利能力提升是公司持续努力的方向。

（2）说明投入量产的新产品和新项目情况，进一步揭示综合毛利率下降的原因，量化分析产品结构、成本结构、产能利用率等因素对毛利率下降的影响，说明新产品量产未摊薄固定制造成本和人工，反而大量增加人工导致人均收入大幅下滑的原因及合理性。

（一）说明投入量产的新产品和新项目情况

投入量产的新产品是公司特种高分子材料产品中气凝胶隔热片产品，该产品可用于新能源汽车动力电池的热失控防护。

投入新项目：公司于 2022 年开始增加气凝胶隔热片产品生产线。

2022 年公司因市场需求进行气凝胶隔热片产品的开发及小批量试产，并在当年获得客户项目定点，形成小批量销售，实现销售额 71.95 万元。2023 年该项目正式量产，实现销售额 9,638.75 万元。

（二）特种高分子材料产品毛利率下降的原因

2023 年度，公司营业收入 38,545.19 万元，较上年同期增长 21.26%，毛利率为 34.87%，较上年同期下降 5.42 个百分点。其中特种高分子材料产品实现营业收入 32,901.27 万元，较上年同期增长 22.47%，毛利率 34.29%，较上年同期下降 4.40 个百分点。

特种高分子产品毛利率较上年同期下降的主要原因包括：1、因市场竞争激烈，产品售价下调，导致特种高分子产品毛利率下降；2、产品结构中低毛利率产品销售占比大幅上升，其中毛利率较低的气凝胶隔热片产品收入占比由 0.27% 上升至 29.30%，影响特种高分子产品毛利率下降。

具体情况如下：

1) 产品结构

公司特种高分子材料产品中各类产品收入及毛利率情况如下：

单位：万元

项目	2023 年度			2022 年度			毛利率变动
	收入	占比	毛利率	收入	占比	毛利率	
气凝胶隔热片产品	9,638.75	29.30%	14.57%	71.95	0.27%	20.56%	-5.99%
其他特种高分子产品	23,262.53	70.70%	42.46%	26,793.24	99.73%	38.74%	3.72%
小计	32,901.28	100.00%	34.29%	26,865.19	100.00%	38.69%	-4.40%

2) 销售价格

2022 年公司开始小批量生产、销售气凝胶隔热片产品，客户项目定点产品初期售价较高。2023 年进入量产后，由于新能源汽车行业市场竞争加剧，客户对供应商采取强制降本策略，对产品销售单价进行下调，导致 2023 年该类产品平均销售价格较 2022 年下降 20.78%。

3) 成本结构

1、人工成本情况：

单位：万元

项目	2023 年度		2022 年度	
	气凝胶隔热片产品	其他特种高分子产品	气凝胶隔热片产品	其他特种高分子产品
营业收入	9,638.75	23,262.53	71.95	26,793.24
人工成本	1,045.58	1,485.85	6.83	1,455.51
人工成本占收入比	10.85%	6.39%	9.49%	5.43%

气凝胶隔热片产品是由气凝胶毡、硅胶框、PET 膜、双面胶等材料组装复合而成。在生产工艺上，由于产品型号多，工艺较为复杂，大部分工序为人工组装，配套自动化生产线尚未成熟投入使用，导致人工成本比其他特种高分子产品较高，人工成本占收入比较上年上升 1.36 个百分点。

2、制造费用情况：

单位：万元

项目	2023 年度		2022 年度	
	气凝胶隔热片产品	其他特种高分子产品	气凝胶隔热片产品	其他特种高分子产品
营业收入	9,638.75	23,262.53	71.95	26,793.24
制造费用	1,432.30	1,099.13	14.44	1,447.90
制造费用占收入比	14.86%	4.72%	20.07%	5.40%

2023 年气凝胶隔热片产品投入量产，公司为满足产品生产需求，新增厂房租赁场所，使租赁费、水电费、生产及环保设备折旧及装修费待摊等费用增加，同时新增生产管理、品质管控人员等相应费用。随着 2023 年气凝胶隔热片产品营业收入大幅上升，制造费用占收入比较上年同比下降 5.21 个百分点。

由于 2023 年气凝胶隔热片产品实现量产，规模化生产降低了单位产品固定制造成本，提升了毛利率水平；又因 2023 年度产品平均价格下调，对毛利率产生不利影响。综合以上情况，2023 年度气凝胶隔热片产品毛利率同比下降 5.99 个百分点。

4) 产能利用率

公司在 2022 年底开始试产气凝胶隔热产品小批量订单，随着 2023 年产品订单放量，公司逐步增加生产设备投入，设备产能利用率始终处于较高水平，不是导致综合毛利率下降的因素。

5) 说明新产品量产未摊薄固定制造成本和人工，反而大量增加人工导致人均收入大幅下滑的原因及合理性。

气凝胶隔热片产品是公司 2022 年底试产销售的新产品，考虑到新能源行业不确定因素较大，在项目定点初期，导入自动化设备难度及风险均较大。

2023 年气凝胶隔热片产品订单出现批量需求，由于产品型号多，工艺较为复杂，配套自动化生产线尚未全面投入使用，大部分工序为人工组装，因此公司需增加大量人工满足订单交付，因此造成一线员工数量增加较多。

2023 年人均营业收入情况如下：

单位：万元

项目	2023 年	2022 年	增长比例
营业收入	38,545.19	31,788.27	21.26%

年末在职生产人数	324	225	44.00%
人均营业收入（生产人数）	118.97	141.28	-15.79%
年末在职总人数	435	331	31.42%
人均营业收入（总人数）	88.61	96.04	-7.74%

2023 年公司气凝胶隔热片产品的量产摊薄了固定制造成本，因生产自动化程度尚且较低，生产工序所需人工组装较多，导致生产人员数量上升较大。员工人数增长率大于营业收入增长率，导致人均收入下滑。

随着气凝胶隔热片产品生产成熟度及自动化水平提升，单位固定制造成本和人工成本有望进一步降低，公司将积极改善产品制造成本，努力提升产品盈利水平。

问题 2、关于定制生产与需求式研发

你公司 2023 年年报显示，公司主要经营模式中的生产模式为“公司主要采用‘以销定产’的生产模式，根据在手订单情况制定生产计划。公司两大板块产品应用领域不尽相同，下游客户对产品的性能、参数、型号等标准均存在不同需求，因此，公司产品普遍具有定制生产的特点”。

你公司 2023 年年报显示，公司主要经营模式中的研发模式为“公司以客户需求为基础，通过市场调研，结合现有技术水平形成两套研发模式：(1)根据市场需求为导向，结合公司现有技术进行体系的开发，努力寻找并孵化新的项目，保证公司的研发技术的前瞻性，即‘预研式研发’；(2)根据项目需求为中心，根据项目特定应用领域、功能特性、技术参数等定制化需求进行深度研发，即‘需求式研发’”。

你公司 2023 年年报显示，研发费用-职工薪酬本期发生额 1,066.95 万元，同比增长 20.93%；研发费用-实验用料本期发生额 491.29 万元，同比下降 39.05%。

请你公司：

(1) 说明需求式研发是否明确构成单项履约义务，需求式研发与定制生产在项目立项、原材料领用、人工投入、设备折旧等制造费用等方面是否能够准确划分，公司是否有健全的内部控制制度对研发和生产活动进行准确归集，是否存在研发费用与生产成本混同的情况；

(2) 说明研发费用-职工薪酬本期大幅增长, 但研发费用-实验用料大幅下降的原因, 结合研发活动的具体情况分析人均耗料大幅下降的合理性。

请年审会计师:

就需求式研发是否构成单项履约义务、研发费用和生产成本是否存在混同发表独立意见, 从合同约定、业务实质等方面说明你公司在年审过程中获得的审计证据。

【回复】:

(1) 说明需求式研发是否明确构成单项履约义务, 需求式研发与定制生产在项目立项、原材料领用、人工投入、设备折旧等制造费用等方面是否能够准确划分, 公司是否有健全的内部控制制度对研发和生产活动进行准确归集, 是否存在研发费用与生产成本混同的情况;

(一) 说明需求式研发是否明确构成单项履约义务

需求式研发是公司根据客户特定的需求, 对产品的特定应用领域、功能特性、技术参数等定制化需求进行深度研发, 以达到产品、技术或者工艺等的进一步创新。与之相对应的预研式研发, 是公司以市场需求为导向, 结合公司现有技术进行的自主性研发, 努力寻找并孵化新的项目, 保证公司的研发技术的前瞻性。

需求式研发或预研式研发仅是公司对研发活动发起原因的分类表述, 研发自立项起公司对研发活动的控制并不作明确区分, 公司建立了《研发项目管理规定》、《研发支出核算管理制度》等内部控制制度, 对研发活动的管理以及研发费用的核算进行了规范。

在内部管理流程上, 需求式研发流程: 市场部门收集市场信息——将信息反馈给研发部进行评估立项——研发部进行研究与开发——市场部将研发样品送客户进行试验确认——客户试验合格后, 客户下采购订单。

市场部收集市场信息主要是通过与客户的沟通、对竞争对手的分析等形式了解到市场对产品的需求, 并经内部评估是否立项, 公司并未与客户签订委托开发协议或向客户做出开发产品的承诺, 公司研发成果可以向所有有需求的客户进行推广, 公司能够自主控制研发成果, 需求式研发不构成单项履约义务。

(二) 需求式研发与定制生产是否能够准确划分, 是否存在研发费用与生产成本混同的情况

1、需求式研发的控制流程

需求式研发项目公司与客户不存在合约关系，其内部控制流程遵照公司研发活动控制规范：

项目立项：提案人提交《市场调研报告》，研发技术人员填写《项目立项申请》，经评审组评审通过后，项目立项完成。

原材料领用：公司研发材料费用主要发生在工艺改进测试、产品配方开发、试样、小试、中试等阶段，由研发人员发起研发领料申请，经过研发部相关审批后至仓库进行领料，仓库将物料派送后，ERP系统根据领料自动进入研发费用进行归集，财务部根据研发领料单中所列研发项目登记研发项目台账，对研发材料进行分项目归集。

人工投入：公司研发人员包括专职研发人员、技术支持人员和其他辅助人员，公司专职研发人员职工薪酬全部计入研发费用，技术支持人员和其他辅助人员按其参与研发活动的实际工时分摊，部分薪酬计入研发费用。

设备折旧：公司为执行研发活动而购置、自制的仪器和设备折旧费用计入到研发费用。

2、定制化生产的控制流程

定制化生产是公司基于现有产品、现有技术或现有工艺对产品的性能、参数、型号的个性化调整以满足客户的需求。公司建立了《生产和服务提供过程控制程序》、《财务管理制度》等制度对生产成本的归集范围及核算程序进行了规范，公司生产流程如下：市场部门与客户签订合同或订单——计划部门根据订单转化为生产计划——生产部门安排生产——完工入库——向客户发货。

项目立项：无。

原材料领用：公司生产领料是指产品在加工过程中实际消耗的原、辅助材料、包装物及其他材料。由生产部门对物料需求发起制单申请，并经生产部负责人审批后，将物料清单提交给仓库，申请对所需物料进行领料。ERP系统根据领料自动进入直接材料或制造费用进行归集，自动核算存货成本。

人工投入：公司生产过程人工投入主要包括直接参与生产过程的生产工人、生产车间管理人员及质量检测人员等的薪酬归集计入直接人工和制造费用。

设备折旧：公司为生产过程中加工、制造、装配等操作的设备和机器的折旧计入制造费用。

综上所述，公司对需求式研发活动与定制生产活动分别建立了两套独立的内

部控制流程，以保证研发活动和生产活动能准确区分，并能有效防止研发费用与生产成本混同的情况。

(2) 说明研发费用-职工薪酬本期大幅增长，但研发费用-实验用料大幅下降的原因，结合研发活动的具体情况分析人均耗材大幅下降的合理性。

(一) 研发费用-职工薪酬本期大幅增长的原因

研发费用-职工薪酬本期发生额 1,066.95 万元，上年同期发生额为 882.30 万，研发费用-职工薪酬较上期增加 184.65 万，这部分费用增加是因公司为了应对未来发展需求，提升公司技术水平，保持公司在行业中的竞争力，公司 2023 年采取了引进高学历研发人员，优化研发人员结构这一举措来应对公司未来发展的需要。公司 2022 年、2023 年计入研发费用的研发人员学历、平均人数变动情况如下：

学历情况	2023 年度平均人数	2022 年度平均人数	增减变动
硕士及以上	13.00	6.42	6.58
本科	12.42	14.33	-1.92
本科以下	12.08	20.08	-8.00
合计	37.50	40.83	-3.33

注：年度研发人员平均人数计算方式： Σ 研发人员参与项目月份数/12

公司 2023 年研发人员硕士及以上学历平均人数较 2022 年增加 6.58 人，本科及以下学历平均人数较 2022 年度减少 9.92 人；硕士及以上学历人员薪酬较 2022 年增加 218.71 万元，本科及本科以下学历人员薪酬较 2022 年减少 34.06 万元。由于公司 2023 年引进高学历人才，高学历人才用工成本较高，导致本期研发费用-职工薪酬本期大幅增长。

(二) 研发费用-实验用料大幅下降的原因

2022 年和 2023 年研发项目类型、数量及耗材情况如下：

单位：万元

项目	2023 年			2022 年			差异		
	数量	耗材总额	平均耗材	数量	耗材总额	平均耗材	数量	耗材总额	平均耗材
同产品系列	5	274.90	54.98	5	534.11	106.82	0	-259.21	-51.84

非同产品系列	7	216.40	30.91	9	271.98	30.22	-2	-55.58	0.69
合计	12	491.29	86.1	14	806.08	139.46	-2	-314.79	-53.36

由上表可知，同产品系列的研发项目 2023 年研发物料耗用较 2022 年减少 259.21 万，非同产品系列研发项目 2023 年研发物料较 2022 年减少 55.58 万，其中：

同产品系列的研发物料减少主要是因 2022 年主要依赖于通过耗费大量材料进行试产及多次试验的操作，而 2023 年通过引入配方设计及性能模拟，替代了原本耗费大量材料进行试产和多次试验的操作，且 2023 年受整体产品技术、工艺技术的成熟度提高及人员的开发经验提升，导致研发过程中效率提高和材料利用率提升，故导致同产品系列的研发物料减少。

非同产品系列研发物料本期减少主要是因 2023 年研发项目减少导致。

（三）人均耗料情况

单位：万元

2023 年			2022 年			平均人数变动率	耗料总额变动率	人均耗料差异
平均人数	耗料总额	人均耗料	平均人数	耗料总额	人均耗料			
37.5	491.29	13.10	40.83	806.08	19.74	-8.16%	-39.05%	-6.64

2023 年人均耗料较 2022 年人均耗料减少 6.64 万元，主要是由于耗料总额减少幅度大于人数的减少幅度导致。

问题 3、关于非同一控制下企业合并

2022 年 7 月 6 日，你公司第三届董事会第十二次会议决议，你公司之全资子公司上海神沃电子有限公司以现金方式收购黄建平持有的上海利高乐薄膜有限公司（以下简称“利高乐”）63%股权，收购樊秀英持有上海利高乐薄膜有限公司 37%股权，收购总金额为人民币 7,338 万元，于 2022 年 7 月 13 日签署正式《股权转让协议》，并于 2022 年 8 月 8 日支付股权转让款和完成工商变更登记，交易完成后公司持有上海利高乐薄膜有限公司 100%股权。2022 年 8 月 8 日，公司子公司上海神沃完成对利高乐的收购，公司合并报表范围增加上海利高乐薄膜有限公司。2022 年 1-3 月，利高乐营业收入累计金额 381,134.74 元，净利润累计金额-1,682,237.96 元。

你公司临时公告披露，收购过程中利高乐的资产评估结果为：资产账面值为

692.85 万元,评估值 7,969.96 万元,评估增值 7,277.11 万元,增值率 1,050.32%; 负债账面价值为 523.84 万元,评估值 523.84 万元,评估无增减值;经资产基础法评估,利高乐司于本次评估基准日的股东全部权益价值评估值为 7,446.12 万元。资产评估报告的权益价值高于你公司收购对价。

你公司 2023 年年报显示,管理费用本期发生额 3,409.56 万元,同比增长 46.04%,增加金额 1,074.89 万元,主要原因包括:公司自 2022 年 8 月起新增利高乐房产,评估增值部分对应固定资产折旧增长 295.61 万元;

请你公司:

(1)说明合并对价、购买日以及购买日取得的可辨认净资产公允价值份额的确定过程、金额及依据,两者差异是否确认商誉或当期损益;

(2)说明购买日取得的可辨认净资产公允价值份额与购买日取得的净资产账面价值份额之间的差异情况以及处理,说明你公司以高溢价收购利高乐的商业合理性,黄建平和樊秀英是否为你公司董监高的关联方、前员工、主要客户或供应商的法定代表人;

(3)说明评估增值对应的资产情况,包括但不限于 2022 年 8 月起新增利高乐房产的账面价值、评估价值、评估增值的具体金额及评估方法、评估增值的合理性,房产、土地使用权及其他相关资产是否存在减值风险,说明收购以来相关资产的公允价值变动和你公司的实际利用情况,固定资产折旧全部计入管理费用是否恰当。

请年审会计师针对上述事项发表独立意见。

【回复】:

(1)说明合并对价、购买日以及购买日取得的可辨认净资产公允价值份额的确定过程、金额及依据,两者差异是否确认商誉或当期损益;

(一)合并对价的确定过程、金额及依据

上海神沃收购利高乐的合并对价为人民币 7,338 万元,系双方签署的股权转让协议中约定的收购价款,该收购价款是双方基于评估结果进行充分协商的结果。

(二)购买日的确定过程、依据

根据《企业会计准则第 20 号——企业合并》应用指南二、合并日或购买日的确定:合并日或购买日是指合并方或购买方实际取得对被合并方或被购买方控制权的日期,即被合并方或被购买方的净资产或生产经营决策的控制权转移给合

并方或购买方的日期。同时满足下列条件的，通常可认为实现了控制权的转移：

1) 企业合并合同或协议已获股东大会等通过。

2) 企业合并事项需要经过国家有关主管部门审批的，已获得批准。

3) 参与合并各方已办理了必要的财产权转移手续。

4) 合并方或购买方已支付了合并价款的大部分（一般应超过 50%），并且有能力、有计划支付剩余款项。

5) 合并方或购买方实际上已经控制了被合并方或被购买方的财务和经营政策，并享有相应的利益、承担相应的风险。

上海神沃购买利高乐 100%股权的购买日是 2022 年 8 月 9 日，确定该日为购买日的主要原因是截至该日上海神沃的购买事项已经过批准、支付了超过 50%股权转让款，并于该日完成了资产交割，自该日起取得利高乐的控制权。

（三）购买日取得的可辨认净资产公允价值份额的确定过程、金额及依据

根据万隆（上海）资产评估有限公司于 2022 年 7 月 4 日出具的《上海科特新材料股份有限公司的子公司上海神沃电子有限公司拟股权收购涉及的上海利高乐薄膜有限公司股东全部权益价值资产评估报告》（以下简称“《评估报告》”）（万隆评报字（2022）第 10354 号），资产评估结果如下：

评估基准日：2022 年 3 月 31 日

单位：万元

项 目	账面价值	评估价值	增减值	增值率%
	A	B	C=B-A	D=C/A×100
流动资产	506.13	506.13	-	-
非流动资产	186.72	7,463.83	7,277.11	3,897.34
其中：固定资产	83.33	7,401.00	7,317.67	8,781.56
无形资产	40.56	-	-40.56	-100.00
资产总计	692.85	7,969.96	7,277.11	1,050.32
流动负债	477.52	477.52	-	-
非流动负债	46.32	46.32	-	-
负债总计	523.84	523.84	-	-
净 资 产	169.01	7,446.12	7,277.11	4,305.73

注：固定资产为房屋及建筑物，无形资产为土地使用权。

根据评估结果可知，利高乐资产总额存在评估增值的对应资产为房屋及建筑物和土地使用权。

利高乐 2022 年 7 月 31 日资产负债表情况如下：

单位：万元

项 目	账面价值
流动资产	-
非流动资产	113.57
其中：固定资产	76.34
无形资产	37.23
资产总计	113.57
负债总计	-
净 资 产	113.57

注：固定资产为房屋及建筑物，无形资产为土地。

根据《企业会计准则解释第 13 号》（三）判断非同一控制下企业合并中取得的组合是否构成业务，也可选择采用集中度测试。进行集中度测试时，如果购买方取得的总资产的公允价值几乎相当于其中某一单独可辨认资产或一组类似可辨认资产的公允价值的，则该组合通过集中度测试，应判断为不构成业务，单独可辨认资产是企业合并中作为一项单独可辨认资产予以确认和计量的一项资产或资产组。如果资产（包括租赁资产）及其附着物分拆成本重大，应当将其一并作为一项单独可辨认资产，例如土地和建筑物。合并日，本公司取得利高乐的总资产的公允价值相当于房屋及建筑物和土地的公允价值，因此，此次收购并不构成业务。

根据《企业会计准则讲解（2010）》第二十一章企业合并：如果一个企业取得了对另一个或多个企业的控制权，而被购买方（或被合并方）并不构成业务，则该交易或事项不形成企业合并。企业取得了不形成业务的一组资产或是净资产时，应将购买成本按购买日所取得各项可辨认资产、负债的相对公允价值基础进行分配，不按照企业合并准则进行处理。

上海神沃收购的利高乐公司不构成业务，因此，将购买成本 7,338 万元按购

买日所取得各项可辨认资产、负债的相对公允价值基础进行分配，购买日取得利高乐的可辨认净资产公允价值为本公司支付的合并对价，合并对价与可辨认净资产公允价值不存在差异，无需确认商誉或者损益。

(2) 说明购买日取得的可辨认净资产公允价值份额与购买日取得的净资产账面价值份额之间的差异情况以及处理, 说明你公司以高溢价收购利高乐的商业合理性, 黄建平和樊秀英是否为你公司董监高的关联方、前员工、主要客户或供应商的法定代表人;

(一) 购买日取得的可辨认净资产公允价值份额与购买日取得的净资产账面价值份额之间的差异情况以及处理

购买日取得的可辨认净资产公允价值份额与购买日取得的净资产账面价值之间的差异为 7,224.43 万元 (7,338 万-113.57 万), 差异 7,224.43 万元全部调增固定资产价值。根据企业会计准则应用指南 6 号-无形资产第三十八条的规定, 外购土地及建筑物支付的价款应当在建筑物与土地使用权之间按照合理的方法进行分配; 难以合理分配的, 应当全部作为固定资产。利高乐房地产采用使用收益法进行评估, 评估结果已无法区分房屋及建筑评估价值和土地评估价值, 故将差异 7,224.43 万元全部调增固定资产价值处理。

(二) 你公司以高溢价收购利高乐的商业合理性

本公司收购利高乐的交易对价是双方在评估结果的基础进行协商确定的结果, 交易价格公允。此次收购的利高乐公司, 其资产主要为土地和厂房, 考虑到公司近年来新能源业务板块增长较快, 为利于公司对新能源业务板块进行集中管理, 利高乐拥有的土地和厂房符合本公司对生产和管理的规划用途, 故产生了本次对利高乐股权的收购行为。

(三) 黄建平和樊秀英是否为你公司董监高的关联方、前员工、主要客户或供应商的法定代表人

黄建平和樊秀英不是本公司董监高的关联方、前员工、主要客户或供应商的法定代表人。

(3) 说明评估增值对应的资产情况, 包括但不限于 2022 年 8 月起新增利高乐房产的账面价值、评估价值、评估增值的具体金额及评估方法、评估增值的

合理性，房产、土地使用权及其他相关资产是否存在减值风险，说明收购以来相关资产的公允价值变动和你公司的实际利用情况，固定资产折旧全部计入管理费用是否恰当。

（一）评估增值对应的资产情况，包括但不限于 2022 年 8 月起新增利高乐房产的账面价值、评估价值、评估增值的具体金额及评估方法、评估增值的合理性

2022 年 8 月起新增利高乐房产的账面价值、评估价值、评估增值的具体金额如下：

项 目	2022. 7. 31 账面价值	评估价值	评估增值
非流动资产	113. 57	7, 401. 00	7, 287. 43
其中：固定资产	76. 34	7, 401. 00	7, 324. 66
无形资产	37. 23	-	-37. 23

根据评估报告：本次评估选择收益法评估不动产，收益法是预测待估不动产的未来收益，利用报酬率或资本化率、收益乘数将未来收益转换为价值得到待估不动产价值的方法本次评估采用收益法中的报酬资本化法。首先根据建筑物剩余经济寿命和土地使用权剩余期限合理估计不动产未来收益期，然后选择出租型不动产的方式，假设将待估不动产置于市场中出租通过与市场上类似不动产实际出租情况比较，合理预测待估不动产客观收益水平，考虑空置和收租损失，扣除相关运营费用，取得归属于待估不动产的净收益，再通过适当的方法求取报酬率最后将未来各年净收益转换到价值时点，求取评估对象的收益价格为评估值。资产评估师对形成的测算结果进行综合分析，形成评估结论，评估增值合理。

（二）房产、土地使用权及其他相关资产是否存在减值风险，收购以来相关资产的公允价值变动和公司的实际利用情况

目前，利高乐现有厂房已全部作为新能源产品的生产基地在使用，该厂房不能单独产生现金流量，需要与新能源产品的生产线等作为一个最小资产组进行减值测试，而 2023 年新能源产品的平均毛利率为 34.1%且本公司盈利情况良好，用于生产新能源产品的房产、土地和新能源产品的生产线不存在减值迹象。本公司对购买的利高乐房产和土地的计量属性是采用历史成本计量，而非公允价值计量，收购后，未再次对利高乐房产和土地进行评估，相关资产的公允价值变动无

法获知。

（三）固定资产折旧处理情况

利高乐固定资产的评估增值包含了已建厂房和尚未利用土地的扩建价值，由于尚未利用的土地占大部分，且扩建项目尚未确定，评估增值无法准确在已建厂房和尚未利用土地的扩建价值之间进行拆分，谨慎考虑对利润表的整体影响，将评估增值对应的折旧计入管理费用。

问题 4、关于销售费用内部结构变动

你公司 2023 年年报显示，销售费用-职工薪酬本期发生额 930.88 万元，同比增长 23.91%；销售费用-业务招待费本期发生额 494.39 万元，同比增长 26.72%；销售费用-业务推广费本期发生额 20.17 万元，同比下降 95.29%；

请你公司简要说明获客方式、近三年新客户和老客户的销售金额占比，结合销售团队配置、营销方式变化、新老客户结构变化、客户区域分布等因素，说明销售费用-职工薪酬及业务招待费本期增长、但销售费用-业务推广费大幅下降的原因及合理性。

【回复】：

（一）简要说明获客方式、近三年新客户和老客户的销售金额占比

1) 公司获客方式

公司根据所处行业特点及自身的市场知名度、品牌影响力以及业务资源等，主要通过客户拜访的方式获取客户，公司销售人员在客户拜访过程中完成客户资料收集、洞察客户需求、判断客户价值等关键环节，对于具备合作价值的潜在客户，公司销售人员会积极与客户达成有效协议，建立稳定良好的合作关系。此外，公司亦通过参与项目招投标、邀请客户访厂、参加行业展会、通过现有客户介绍以及潜在客户主动联系等其他方式获客。

2) 近三年新客户和老客户的销售金额占比

2021 年至 2023 年，公司销售金额按新老客户统计如下：

单位：万元

年度	客户类型	金额	金额占比
2023 年度	新客户	7,481.02	19.41%

年度	客户类型	金额	金额占比
	老客户	31,064.17	80.59%
	合计	38,545.19	100.00%
2022 年度	新客户	2,636.65	8.29%
	老客户	29,151.62	91.71%
	合计	31,788.27	100.00%
2021 年度	新客户	922.70	3.43%
	老客户	25,954.14	96.57%
	合计	26,876.84	100.00%

注：新客户为首次购买公司产品的客户，即在以前年度未曾购买过公司产品的客户。

2021 年至 2023 年，公司新客户销售金额分别为 922.70 万元、2,636.65 万元和 7,481.02 万元，占比分别为 3.43%、8.29%和 19.41%，总体而言，公司近三年新客户销售金额和占比均呈逐渐上升趋势。从销售金额来看，2021 年至 2023 年，公司老客户的销售金额分别为 2.60 亿元、2.92 亿元和 3.11 亿元，老客户销售金额同样呈现持续增长趋势，主要系近年公司品牌形象和知名度的不断提高，客户粘性不断增强，老客户的复购情况良好。从老客户销售占比情况来看，受近三年公司新开拓客户销售金额增长明显的影响，老客户销售占比从 2021 年的 96.57%下降至 2023 年的 80.59%。

近三年公司通过不断经验积累升级产品和提供优质的服务，与下游客户建立了长期稳定业务合作关系，并获得业内头部客户认可，促成公司在行业内知名度逐步提升，随着产品差异化优势渐显以及销售人员梯队建设日益完善，公司近三年新获取客户与订单能力大幅提升。

（二）结合销售团队配置、营销方式变化、新老客户结构变化、客户区域分布等因素，说明销售费用-职工薪酬及业务招待费本期增长、但销售费用-业务推广费大幅下降的原因及合理性

1) 销售团队配置

公司业务涉及新能源领域、电线电缆以及消费电子市场等产品销售及配套服务，涉及的业务类型和产品型号较多，因此公司建立了多个专业销售团队，专注于服务于不同行业客户的同时，持续向战略客户加强对接的力度。此外，公司销售

中心下设市场管理部和项目管理部两个销售支持部门,开展业务支持和售后服务等工作。

2021年至2023年,公司销售团队配置情况如下所示:

项目	期初人数	本期新增	本期减少	期末人数
2023年度	18	6	0	24
2022年度	19	3	4	18
2021年度	19	5	5	19

公司历来重视销售团队的梯队培育以及业务支持能力的提升,总体而言,2021年至2023年,公司在保持核心销售人员未发生变化的同时,建立了与业务发展趋势相适应的销售团队。2023年,公司新增涵盖销售专业人员和销售支持人员在内的销售人员的共6名,进一步提升销售团队的专业服务能力,多措并举提升市场营销和客户服务能力,为业务规模的不断扩大提供有利保障。

2) 营销方式变化

从营销方式来看,公司坚持以直销模式为主,旨在减少中间环节,更加贴近市场需求,提高客户订单信息传递的速度与精准度,并针对客户的个性化需求提供差异化和高品质产品、全面的技术支持和完善的售后服务。目前,公司以客户拜访、招投标方式、邀请客户访厂以及参加行业展会等直接与客户对接的方式获得订单,并提供涵盖业务咨询、方案设计、产品开发和售后服务等的全周期服务。公司通过搭建完善的销售团队,能够快速响应客户需求并有效支持业务发展,公司营销方式未发生重大变化。

3) 新老客户结构变化

从销售金额来看,2021年度至2023年度,公司新客户销售金额分别为922.70万元、2,636.65万元和7,481.02万元,老客户的销售金额分别为2.60亿元、2.92亿元和3.11亿元,公司新老客户销售金额均呈现上涨趋势。

从新老客户销售占比情况来看,受公司近三年新开拓客户销售金额增长明显的影响,老客户销售占比从2021年度的96.57%下降至2023年度的80.59%,同期新客户销售占比从2021年度的3.43%增长至19.41%。一方面,主要系公司老客户客户粘性不断增强,老客户的复购情况良好,另一方面,主要系随着公司产品知名度提升、产品差异化优势渐显以及销售人员梯队日益完善,公司销售团队业务开拓成效显著,取得的新客户订单大幅增加。

4) 客户区域分布

公司客户区域分布主要以华东和华南区域为主，具体情况如下：

单位：万元

区域分布	2023 年度		2022 年度		2021 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
华东地区	29,150.27	75.63%	22,281.30	70.09%	17,367.52	64.62%
华南地区	5,520.37	14.32%	6,003.81	18.89%	7,626.47	28.38%
其他地区	3,810.53	9.89%	3,190.53	10.04%	1,552.86	5.78%
海外地区	64.02	0.17%	312.63	0.98%	329.98	1.23%
合计	38,545.19	100.00%	31,788.27	100.00%	26,876.84	100.00%

公司主要客户集中分布于华东和华南地区，2021 年度至 2023 年度上述区域客户营业收入占总营业收入比重依次为 92.99%、88.98%和 89.95%，客户区域分布较为集中，主要系华东和华南地区新能源产业链完善、电线电缆以及消费电子产业聚集程度较高，公司销售团队在上述区域持续深耕业务。

5) 销售人员职工薪酬、业务招待费以及业务推广费变动的原因及合理性

1、销售费用-职工薪酬增长的原因及合理性

2023 年度，公司销售费用中职工薪酬为 930.88 万元，同比 2022 年度 751.26 万元增长 179.62 万元，增幅为 23.91%。2023 年公司销售人员薪酬的增长，一是由于销售人员按照公司营销考核与激励政策，销售奖金同比增幅 22.78%，与公司 2023 年营业收入增长 21.26%相当；二是 2023 年公司为进一步提升销售团队专业服务能力和市场营销能力，新增 6 名销售人员所致。

2、业务招待费本期增长的原因及合理性

2023 年度，公司销售费用中业务招待费为 494.40 万元，同比 2022 年度 422.81 万元增加 104.25 万元，增幅为 26.72%。公司业务招待费增长主要受业务规模扩大的影响。2022 年度和 2023 年度，公司业务招待费占营业收入比重情况如下所示：

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度
营业收入	38,545.19	31,788.27

项目	2023 年度	2022 年度
业务招待费	494.40	390.15
业务招待费占营业收入比重	1.28%	1.23%

2022 年和 2023 年,公司业务招待费占营业收入比重分别为 1.23%和 1.28%,占比较为稳定。公司业务招待费随着营业收入的增长而增加,2023 年度公司营业收入增幅为 21.26%,公司业务招待费增幅为 26.72%,业务招待费增幅略高于营业收入增幅主要系 2023 年公司源自新客户的业务增长明显,新客户合作初期产生业务招待费用较多,随着公司销售规模的不断扩大,为拓展新客户产生的业务招待费相应增加;此外,公司在 2023 年因新增生产经营场所,客户考察、审厂、验证等事务相应增加业务招待费。

3、业务推广费大幅下降的原因及合理性

2023 年度,公司销售费用中业务推广费金额为 20.17 万元,同比 2022 年度 428.60 万元减少 408.43 万元,减幅为 95.29%。公司新能源领域相关业务系公司近年来新拓展业务,2022 年及以前,为快速打开市场渠道,提升品牌知名度及产品的市场占有率,公司在业务开拓过程中采取的市场宣传及产品推广力度较大,阶段性产生的业务推广费较多。公司在业务发展中始终坚持以自主获客为主,随着公司与下游主要客户长期稳定合作的推进,公司在新能源领域相关市场知名度的提升、头部客户合作示范效益以及销售团队专业服务能力培育逐见成效,销售业绩增长显著,因此自 2023 年起销售费用中业务推广费下降明显。

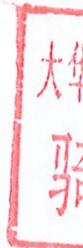
上海科特新材料股份有限公司

2024 年 7 月 11 日



大华会计师事务所（特殊普通合伙）
关于《关于上海科特新材料股份有限公司
的年报问询函》的专项审核意见

大华核字【2024】0011014831号



大华会计师事务所（特殊普通合伙）

DaHua Certified Public Accountants (Special General Partnership)

此码用于证明该审计报告是否由具有执业许可的会计师事务所出具，
您可使用手机“扫一扫”或进入“注册会计师行业统一监管平台（<http://acc.mof.gov.cn>）”进行查验。
报告编码：京24RGAYFENQ



大华会计师事务所（特殊普通合伙）
关于《关于上海科特新材料股份有限公司的年报问询函》的
专项审核意见

	目 录	页 次
一、	大华会计师事务所（特殊普通合伙） 关于《关于上海科特新材料股份有限公司的年报问询函》的专项审核意见	1-13



关于对上海科特新材料股份有限公司的年报问询函 的专项审核意见

大华核字【2024】0011014831号

全国中小企业股份转让系统有限责任公司挂牌公司管理一部：

贵公司出具的《关于上海科特新材料股份有限公司的年报问询函》（公司一部年报问询函【2024】第120号），本所对贵公司提出的问题进行了核查，就相关问题回复如下：

问题2、关于定制生产与需求式研发

你公司2023年年报显示，公司主要经营模式中的生产模式为“公司主要采用‘以销定产’的生产模式，根据在手订单情况制定生产计划。公司两大板块产品应用领域不尽相同，下游客户对产品的性能、参数、型号等标准均存在不同需求，因此，公司产品普遍具有定制生产的特点”。

你公司2023年年报显示，公司主要经营模式中的研发模式为“公司以客户需求为基础，通过市场调研，结合现有技术水平形成两套研发模式：(1)根据市场需求为导向，结合公司现有技术进行体系的开发，努力寻找并孵化新的项目，保证公司的研发技术的前瞻性，即‘预研式研发’；(2)根据项目需求为中心，根据项目特定应用领域、功能特性、技术参数等定制化需求进行深度研发，即‘需求式研发’”。

你公司2023年年报显示，研发费用-职工薪酬本期发生额1,066.95万元，同比增长20.93%；研发费用-实验用料本期发生额491.29万元，同比下降39.05%。



请你公司:

(1)说明需求式研发是否明确构成单项履约义务,需求式研发与定制生产在项目立项、原材料领用、人工投入、设备折旧等制造费用等方面是否能够准确划分,公司是否有健全的内部控制制度对研发和生产活动进行准确归集,是否存在研发费用与生产成本混同的情况;

(2)说明研发费用-职工薪酬本期大幅增长,但研发费用-实验用料大幅下降的原因,结合研发活动的具体情况分析人均耗料大幅下降的合理性。

请年审会计师:

就需求式研发是否构成单项履约义务、研发费用和生产成本是否存在混同发表独立意见,从合同约定、业务实质等方面说明你公司在年审过程中获得的审计证据。

(1)说明需求式研发是否明确构成单项履约义务,需求式研发与定制生产在项目立项、原材料领用、人工投入、设备折旧等制造费用等方面是否能够准确划分,公司是否有健全的内部控制制度对研发和生产活动进行准确归集,是否存在研发费用与生产成本混同的情况;

一、公司回复:

(一)说明需求式研发是否明确构成单项履约义务

需求式研发是公司根据客户特定的需求,对产品的特定应用领域、功能特性、技术参数等定制化需求进行深度研发,以达到产品、技术或者工艺等的进一步创新。与之相对应的预研式研发,是公司以市场需求为导向,结合公司现有技术进行的自主性研发,努力寻找并孵化新的项目,保证公司的研发技术的前瞻性。

需求式研发或预研式研发仅是公司对研发活动发起原因的分类表述,研发自立项起公司对研发活动的控制并不作明确区分,公司建立了《研发项目管理规定》、《研发支出核算管理制度》等内部控制制度,对研发活动的管理以及研发费用的核算进行了规范。

在内部管理流程上,需求式研发流程:市场部门收集市场信息——将信息反馈给研发部进行评估立项——研发部进行研究与开发——市场部将研发样品送客户进行试验确认——客户试验合格后,客户下采购订单。



市场部收集市场信息主要是通过与客户沟通、对竞争对手的分析等形式了解到市场对产品的需求，并经内部评估是否立项，公司并未与客户签订委托开发协议或向客户做出开发产品的承诺，公司研发成果可以向所有有需求的客户进行推广，公司能够自主控制研发成果，需求式研发不构成单项履约义务。

（二）需求式研发与定制生产是否能够准确划分，是否存在研发费用与生产成本混同的情况

1、需求式研发的控制流程

需求式研发项目公司与客户不存在合约关系，其内部控制流程遵照公司研发活动控制规范：

项目立项：提案人提交《市场调研报告》，研发技术人员填写《项目立项申请》，经评审组评审通过后，项目立项完成。

原材料领用：公司研发材料费用主要发生在工艺改进测试、产品配方开发、试样、小试、中试等阶段，由研发人员发起研发领料申请，经过研发部相关审批后至仓库进行领料，仓库将物料派送后，ERP系统根据领料自动进入研发费用进行归集，财务部根据研发领料单中所列研发项目登记研发项目台账，对研发材料进行分项目归集。

人工投入：公司研发人员包括专职研发人员、技术支持人员和其他辅助人员，公司专职研发人员职工薪酬全部计入研发费用，技术支持人员和其他辅助人员按其参与研发活动的实际工时分摊，部分薪酬计入研发费用。

设备折旧：公司为执行研发活动而购置、自制的仪器和设备折旧费用计入到研发费用。

2、定制化生产的控制流程

定制化生产是公司基于现有产品、现有技术或现有工艺对产品的性能、参数、型号的个性化调整以满足客户的需求。公司建立了《生产和服务提供过程控制程序》、《财务管理制度》等制度对生产成本的归集范围及核算程序进行了规范，公司生产流程如下：市场部门与客户签订合同或订单——计划部门根据订单转化为生产计划——生产部门安排生产——完工入库——向客户发货。

项目立项：无。

原材料领用：公司生产领料是指产品在加工过程中实际消耗的原、辅助材料、



包装物及其他材料。由生产部门对物料需求发起制单申请，并经生产部负责人审批后，将物料清单提交给仓库，申请对所需物料进行领料。ERP系统根据领料自动进入直接材料或制造费用进行归集，自动核算存货成本。

人工投入：公司生产过程人工投入主要包括直接参与生产过程的生产工人、生产车间管理人员及质量检测人员等的薪酬归集计入直接人工和制造费用。

设备折旧：公司为生产过程中加工、制造、装配等操作的设备和机器的折旧计入制造费用。

综上所述，公司对需求式研发活动与定制生产活动分别建立了两套独立的内部控制流程，以保证研发活动和生产活动能准确区分，并能有效防止研发费用与生产成本混同的情况。

二、会计师核查程序

1、向公司询问了解是否与客户签订委托开发协议或向客户做出开发产品的承诺，检查主要客户销售合同条款，以判断公司需求式研发是否明确构成单项履约义务；

2、年审中对研发活动和生产活动执行的审计程序及获取的审计证据如下：

(1) 获取了研发活动相关内控制度，了解研发内控流程并执行了控制测试，评价其设计是否有效；对重要控制节点实施了控制测试，评价公司与研发活动相关的内部控制执行是否有效。

(2) 获取了与生产有关的内控制度，了解与生产有关的内控流程并执行了控制测试，评价其设计是否有效，对重要控制节点实施了控制测试，评价公司与生产相关的内部控制执行是否有效。

(3) 获取研发物料清单，抽样检查研发领料单，核对制单人、领料人是否为研发人员，确认研发物料耗用的真实性；

(4) 获取公司员工花名册，工资表，研发人员工时表、研发人员工作记录、研发项目资料，检查研发人员岗位是否与花名册一致，核对研发人员与研发项目资料是否一致；复核研发工时与财务分配工时是否一致，重新测算研发人员工资是否与账面记录一致；对研发人员的薪酬归集进行复核。

(5) 抽样检查工资表与计入生产成本的部门、人工费是否一致；

(6) 检查计入研发费用、制造费用的设备折旧对应的设备使用部门是否为研发部、生产部门，并重新测算设备折旧是否正确。



三、会计师核查结论

经核查，我们认为，公司需求式研发项目与客户不存在合约关系，公司需求式研发不构成单项履约义务。公司建立了与研发活动有关的内部控制制度，对研发活动的管理以及研发费用的核算进行了规范，公司建立了与生产活动有关的内部控制制度，对生产成本的归集范围及核算程序进行了规范，公司研发费用和生产成本不存在混同。

(2)说明研发费用-职工薪酬本期大幅增长，但研发费用-实验用料大幅下降的原因,结合研发活动的具体情况分析人均耗料大幅下降的合理性。

一、公司回复

(一) 研发费用-职工薪酬本期大幅增长的原因

研发费用-职工薪酬本期发生额 1,066.95 万元，上年同期发生额为 882.30 万，研发费用-职工薪酬较上期增加 184.65 万，这部分费用增加是因公司为了应对未来发展需求，提升公司技术水平，保持公司在行业中的竞争力，公司 2023 年采取了引进高学历研发人员，优化研发人员结构这一举措来应对公司未来发展的需要。公司 2022 年、2023 年计入研发费用的研发人员学历、平均人数变动情况如下：

学历情况	2023 年度平均人数	2022 年度平均人数	增减变动
硕士及以上	13.00	6.42	6.58
本科	12.42	14.33	-1.92
本科以下	12.08	20.08	-8.00
合计	37.50	40.83	-3.33

注：年度研发人员平均人数计算方式： \sum 研发人员参与项目月份数/12

公司 2023 年研发人员硕士及以上学历平均人数较 2022 年增加 6.58 人，本科及以下学历平均人数较 2022 年度减少 9.92 人；硕士及以上学历人员薪酬较 2022 年增加 218.71 万元，本科及本科以下学历人员薪酬较 2022 年减少 34.06 万元。由于公司 2023 年引进高学历人才，高学历人才用工成本较高，导致本期研发费用-职工薪酬本期大幅增长。

(二)研发费用-实验用料大幅下降的原因

2022 年和 2023 年研发项目类型、数量及耗料情况如下：



单位：万元

项目类型	2023年			2022年			差异		
	数量	耗料总额	平均耗料	数量	耗料总额	平均耗料	数量	耗料总额	平均耗料
同产品系列	5	274.90	54.98	5	534.11	106.82	0	-259.21	-51.84
非同产品系列	7	216.40	30.91	9	271.98	30.22	-2	-55.58	0.69
合计	12	491.29	86.10	14	806.08	139.46	-2	-314.79	-53.36

由上表可知，同产品系列的研发项目 2023 年研发物料耗用较 2022 年减少 259.21 万，非同产品系列研发项目 2023 年研发物料较 2022 年减少 55.58 万，其中：

同产品系列的研发物料减少主要是因 2022 年主要依赖于通过耗费大量材料进行试产及多次试验的操作，而 2023 年通过引入配方设计及性能模拟，替代了原本耗费大量材料进行试产和多次试验的操作，且 2023 年受整体产品技术、工艺技术的成熟度提高及人员的开发经验提升导致研发过程中效率提高和材料利用率提升，故导致同产品系列的研发物料大大减少。

非同产品系列研发物料本期减少主要是因 2023 年研发项目减少导致。

(三) 人均耗料情况

2023年			2022年			平均人数 变动率	耗料总额 变动率	人均耗料 差异
平均人数	耗料总额	人均耗料	平均 人数	耗料总额	人均耗料			
37.5	491.29	13.10	40.83	806.08	19.74	-8.16%	-39.05%	-6.64

2023 年人均耗料较 2022 年人均耗料减少 6.64 万元，主要是由于耗料总额减少幅度大于人数的减少幅度导致。

问题 3、关于非同一控制下企业合并

2022 年 7 月 6 日，你公司第三届董事会第十二次会议决议，你公司之全资子公司上海神沃电子有限公司以现金方式收购黄建平持有的上海利高乐薄膜有限公司(以下简称“利高乐”高乐”) 股权，收购樊秀英持有上海利高乐薄膜有限公司 37%股权，收购总金额为人民币 7,338 万元，于 2022 年 7 月 13 日签署正式《股权转让协议》，并于 2022 年 8 月 8 日支付股权转让款和完成工商变更登记，交易完成后公司持有上海利高乐薄膜有限公司 100%股权。2022 年 8 月 8 日，公司子公司上海神沃完成对利高乐的收购，公司合并报表范围增加上海利高乐薄膜有限公司。2022 年 1-3 月，利高乐营业收入累计金额 381,134.74 元，净利润累计金额-1,682,237.96 元。



你公司临时公告披露，收购过程中利高乐的资产评估结果为：资产账面值为692.85万元，评估值7,969.96万元，评估增值7,277.11万元，增值率1,050.32%；负债账面价值为523.84万元，评估值523.84万元，评估无增减值；经资产基础法评估，利高乐公司于本次评估基准日的股东全部权益价值评估值为7,446.12万元。资产评估报告的权益价值高于你公司收购对价。

你公司2023年年报显示，管理费用本期发生额3,409.56万元，同比增长46.04%，增加金额1,074.89万元，主要原因包括：公司自2022年8月起新增利高乐房产，评估增值部分对应固定资产折旧增长295.61万元；

请你公司：

(1)说明合并对价、购买日以及购买日取得的可辨认净资产公允价值份额的确定过程、金额及依据，两者差异是否确认商誉或当期损益；

(2)说明购买日取得的可辨认净资产公允价值份额与购买日取得的净资产账面价值份额之间的差异情况以及处理，说明你公司以高溢价收购利高乐的商业合理性，黄建平和樊秀英是否为你公司董监高的关联方、前员工、主要客户或供应商的法定代表人；

(3)说明评估增值对应的资产情况，包括但不限于2022年8月起新增利高乐房产的账面价值、评估价值、评估增值的具体金额及评估方法、评估增值的合理性，房产、土地使用权及其他相关资产是否存在减值风险，说明收购以来相关资产的公允价值变动和你公司的实际利用情况，固定资产折旧全部计入管理费用是否恰当。

请年审会计师针对上述事项发表独立意见。

(1)说明合并对价、购买日以及购买日取得的可辨认净资产公允价值份额的确定过程、金额及依据，两者差异是否确认商誉或当期损益；

一、公司回复

(一) 合并对价的确定过程、金额及依据

上海神沃收购利高乐的合并对价为人民币7,338万元，系双方签署的股权转让协议中约定的收购价款，该收购价款是双方基于评估结果进行充分协商的结果。

(二) 购买日的确定过程、依据

根据《企业会计准则第20号——企业合并》应用指南二、合并日或购买日



的确定：合并日或购买日是指合并方或购买方实际取得对被合并方或被购买方控制权的日期，即被合并方或被购买方的净资产或生产经营决策的控制权转移给合并方或购买方的日期。同时满足下列条件的，通常可认为实现了控制权的转移：

- （一）企业合并合同或协议已获股东大会等通过。
- （二）企业合并事项需要经过国家有关主管部门审批的，已获得批准。
- （三）参与合并各方已办理了必要的财产权转移手续。
- （四）合并方或购买方已支付了合并价款的大部分（一般应超过 50%），并且有能力、有计划支付剩余款项。
- （五）合并方或购买方实际上已经控制了被合并方或被购买方的财务和经营政策，并享有相应的利益、承担相应的风险。

上海神沃购买利高乐 100%股权的购买日是 2022 年 8 月 9 日，确定该日为购买日的主要原因是截至该日上海神沃的购买事项已经过批准、支付了超过 50%股权转让款，并于该日完成了资产交割，自该日起取得利高乐的控制权。

（三）购买日取得的可辨认净资产公允价值份额的确定过程、金额及依据

根据万隆（上海）资产评估有限公司于 2022 年 7 月 4 日出具的《上海科特新材料股份有限公司的子公司上海神沃电子有限公司拟股权收购涉及的上海利高乐薄膜有限公司股东全部权益价值资产评估报告》（以下简称“《评估报告》”）

（万隆评报字（2022）第 10354 号），资产评估结果如下：

评估基准日：2022 年 3 月 31 日

单位：万元

项 目	账面价值	评估价值	增减值	增值率%
	A	B	C=B-A	D=C/A×100
流动资产	506.13	506.13	-	-
非流动资产	186.72	7,463.83	7,277.11	3,897.34
其中：固定资产	83.33	7,401.00	7,317.67	8,781.56
无形资产	40.56	-	-40.56	-100.00
资产总计	692.85	7,969.96	7,277.11	1,050.32
流动负债	477.52	477.52	-	-
非流动负债	46.32	46.32	-	-
负债总计	523.84	523.84	-	-
净 资 产	169.01	7,446.12	7,277.11	4,305.73

注：固定资产为房屋及建筑物，无形资产为土地使用权。



根据评估结果可知，利高乐资产总额存在评估增值的对应资产为房屋及建筑物和土地使用权。

利高乐 2022 年 7 月 31 日资产负债表情况如下：

单位：万元

项 目	账面价值
流动资产	-
非流动资产	113.57
其中：固定资产	76.34
无形资产	37.23
资产总计	113.57
负债总计	-
净 资 产	113.57

注：固定资产为房屋及建筑物，无形资产为土地。

根据《企业会计准则解释第 13 号》（三）判断非同一控制下企业合并中取得的组合是否构成业务，也可选择采用集中度测试。进行集中度测试时，如果购买方取得的总资产的公允价值几乎相当于其中某一单独可辨认资产或一组类似可辨认资产的公允价值的，则该组合通过集中度测试，应判断为不构成业务，单独可辨认资产是企业合并中作为一项单独可辨认资产予以确认和计量的一项资产或资产组。如果资产（包括租赁资产）及其附着物分拆成本重大，应当将其一并作为一项单独可辨认资产，例如土地和建筑物。合并日，本公司取得利高乐的总资产的公允价值相当于房屋及建筑物和土地的公允价值，因此，此次收购并不构成业务。

根据《企业会计准则讲解(2010)》第二十一章企业合并：如果一个企业取得了对另一个或多个企业的控制权，而被购买方（或被合并方）并不构成业务，则该交易或事项不形成企业合并。企业取得了不形成业务的一组资产或是净资产时，应将购买成本按购买日所取得各项可辨认资产、负债的相对公允价值基础进行分配，不按照企业合并准则进行处理。

上海神沃收购的利高乐公司不构成业务，因此，将购买成本 7338 万元按购买日所取得各项可辨认资产、负债的相对公允价值基础进行分配，购买日取得利高乐的可辨认净资产公允价值为本公司支付的合并对价，合并对价与可辨认净资产公允价值不存在差异，无需确认商誉或者损益。



二、会计师核查程序

1、检查股权收购协议，并向公司管理层询问该收购事项的交易背景和过程以确定交易定价及交易定价的合理性；

2、检查公司董事会决议、股权转让款的支付凭证及资产交接单以判断合并日的确定依据是否符合《企业会计准则》的规定；

3、审阅被收购方财务报表，资产负债构成，可辨认资产、负债的分配，查阅评估报告，向管理层询问了解收购意图以判断上海神沃收购利高乐的会计处理是否正确。

三、会计师核查意见

经核查，我们认为，上海神沃收购利高乐的合并对价的计量准确，购买日的确定符合《企业会计准则》的规定，上海神沃对利高乐的收购不构成业务，购买日取得的可辨认净资产公允价值计量正确，此次收购无需确认商誉或损益。以上会计处理符合《企业会计准则》的规定。

(2)说明购买日取得的可辨认净资产公允价值份额与购买日取得的净资产账面价值份额之间的差异情况以及处理,说明你公司以高溢价收购利高乐的商业合理性,黄建平和樊秀英是否为你公司董监高的关联方、前员工、主要客户或供应商的法定代表人;

一、公司回复

(一)购买日取得的可辨认净资产公允价值份额与购买日取得的净资产账面价值份额之间的差异情况以及处理

购买日取得的可辨认净资产公允价值份额与购买日取得的净资产账面价值之间的差异为7224.43万元(7338万-113.57万),差异7224.43万元全部调增固定资产价值。根据企业会计准则应用指南6号-无形资产第三十八条的规定,外购土地及建筑物支付的价款应当在建筑物与土地使用权之间按照合理的方法进行分配;难以合理分配的,应当全部作为固定资产。利高乐房地产采用使用收益法进行评估,评估结果已无法区分房屋及建筑评估价值和土地评估价值,故将差异7224.43万元全部调增固定资产价值处理。



(二) 你公司以高溢价收购利高乐的商业合理性

本公司收购利高乐的交易对价是双方在评估结果的基础进行协商确定的结果，交易价格公允。此次收购的利高乐公司，其资产主要为土地和厂房，考虑到公司近年来新能源业务板块增长较快，为利于公司对新能源业务板块进行集中管理，利高乐拥有的土地和厂房符合本公司对生产和管理的规划用途，故产生了本次对利高乐股权的收购行为。

(三) 黄建平和樊秀英是否为你公司董监高的关联方、前员工、主要客户或供应商的法定代表人

黄建平和樊秀英不是本公司董监高的关联方、前员工、主要客户或供应商的法定代表人。

二、会计师核查程序

1、复核公司对该收购业务的会计处理，取得并检查合并日利高乐的财务报表以确认公司对购买日取得的可辨认净资产公允价值份额与购买日取得的净资产账面价值份额之间的差异情况以及处理是否正确；

2、向公司管理层询问了解收购利高乐的目的及收购价格的确定过程，以判断公司收购利高乐的合理性；

3、查阅公司董监高信息调查表、查阅公司离职人员花名册、查阅公司主要客户和供应商的工商信息以确认黄建平和樊秀英是否与公司存在关联关系；

三、会计师核查结论

经核查，我们认为，公司对购买日取得的可辨认净资产公允价值份额与购买日取得的净资产账面价值份额之间的差异情况以及会计处理正确；公司收购利高乐具有合理的商业理由，黄建平和樊秀英不是公司董监高的关联方、前员工、主要客户或供应商的法定代表人。

(3)说明评估增值对应的资产情况，包括但不限于 2022 年 8 月起新增利高乐房产的账面价值、评估价值、评估增值的具体金额及评估方法、评估增值的合理性，房产、土地使用权及其他相关资产是否存在减值风险，说明收购以来相关资产的公允价值变动和你公司的实际利用情况，固定资产折旧全部计入管理费用是否恰当。



一、公司回复

(一) 评估增值对应的资产情况，包括但不限于 2022 年 8 月起新增利高乐房产的账面价值、评估价值、评估增值的具体金额及评估方法、评估增值的合理性

2022 年 8 月起新增利高乐房产的账面价值、评估价值、评估增值的具体金额如下：

项 目	2022.7.31 账面价值	评估价值	评估增值
非流动资产	113.57	7,401.00	7,287.43
其中：固定资产	76.34	7,401.00	7,324.66
无形资产	37.23	-	-37.23

根据评估报告：本次评估选择收益法评估不动产，收益法是预测待估不动产的未来收益，利用报酬率或资本化率、收益乘数将未来收益转换为价值得到待估不动产价值的方法本次评估采用收益法中的报酬资本化法。首先根据建筑物剩余经济寿命和土地使用权剩余期限合理估计不动产未来收益期，然后选择出租型不动产的方式，假设将待估不动产置于市场中出租通过与市场上类似不动产实际出租情况比较，合理预测待估不动产客观收益水平，考虑空置和收租损失，扣除相关运营费用，取得归属于待估不动产的净收益，再通过适当的方法求取报酬率最后将未来各年净收益转换到价值时点，求取评估对象的收益价格为评估值。资产评估师对形成的测算结果进行综合分析，形成评估结论，评估增值合理。

(二) 房产、土地使用权及其他相关资产是否存在减值风险，收购以来相关资产的公允价值变动和公司的实际利用情况

目前，利高乐现有厂房已全部作为新能源产品的生产基地在使用，该厂房不能单独产生现金流量，需要与新能源产品的生产线等作为一个最小资产组进行减值测试，而 2023 年新能源产品的平均毛利率为 34.1%且本公司盈利情况良好，用于生产新能源产品的房产、土地和新能源产品的生产线不存在减值迹象。本公司对购买的利高乐房产和土地的计量属性是采用历史成本计量，而非公允价值计量，收购后，未再次对利高乐房产和土地进行评估，相关资产的公允价值变动无法获知。



（三）固定资产折旧处理情况

利高乐固定资产的评估增值包含了已建厂房和尚未利用土地的扩建价值，由于尚未利用的土地占大部分，且扩建项目尚未确定，评估增值无法准确在已建厂房和尚未利用土地的扩建价值之间进行拆分，谨慎考虑对利润表的整体影响，将评估增值对应的折旧计入管理费用。

二、会计师核查程序

1、查阅评估报告、评估收益法计算表、合并日利高乐财务报表及会计账簿以确认 2022 年 8 月起新增利高乐房产的账面价值、评估价值、评估增值的具体金额及评估方法、评估增值的合理性；

2、询问利高乐的房产使用情况、检查利高乐房产所生产的产品盈利状况及公司合并报表以评价利高乐的房产是否存在减值迹象；

3、检查公司对利高乐房产的会计处理，询问公司收购后是否对利高乐房产进行评估；

4、向公司管理层询问了解评估过程、相关资产使用情况、查阅评估收益法计算表，评价公司会计处理是否正确。

三、会计师核查结论

经核查，我们认为 2022 年 8 月起新增利高乐房产的账面价值、评估价值、评估增值的金额正确，评估方法、评估增值具有合理性。房产、土地使用权与新能源产品的生产设备等作为一个最小资产组不存在减值迹象，收购以来相关资产采用历史成本计量，无公允价值变动，相关资产部分投入生产使用，公司根据实际情况对固定资产折旧的会计处理符合《企业会计准则》的规定。



证书序号: 0000093

说明

- 1、《会计师事务所执业证书》是证明持有人经财政部门依法审批，准予执行注册会计师法定业务的凭证。
- 2、《会计师事务所执业证书》记载事项发生变动的，应当向财政部门申请换发。
- 3、《会计师事务所执业证书》不得伪造、涂改、出租、出借、转让。
- 4、会计师事务所终止或执业许可注销的，应当向财政部门交回《会计师事务所执业证书》。



发证机关:

二〇一七年十一月二十七日

中华人民共和国财政部制

此件仅用于业务报告专用，复印无效。



会计师事务所

执业证书

名称: 大华会计师事务所(特殊普通合伙)

首席合伙人: 梁春

主任会计师: 梁春

经营场所: 北京市海淀区西四环中路16号院7号楼12层

组织形式: 特殊普通合伙

执业证书编号: 11010148

批准执业文号: 京财会许可[2011]0101号

批准执业日期: 2011年11月03日

