

# 江苏辛巴新材料科技股份有限公司

## 关于 2023 年年报问询函的回复说明

全国中小企业股份转让系统有限公司挂牌公司管理一部：

江苏辛巴新材料科技股份有限公司（以下简称辛巴科技公司或公司）于 2024 年 8 月 1 日收到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下发的《关于对江苏辛巴新材料科技股份有限公司的年报问询函》（公司一部年报问询函【2024】第 242 号，以下简称年报问询函），公司对年报问询函各项问题进行认真讨论、核查与落实，并逐项进行了回复说明。现对年报问询函所列问题回复如下：

### 1、关于业绩收入

报告期内，你公司实现营业收入 537,970,184.81 元，同比增长 262.96%；净利润 46,747,623.04 元，同比增长 543.20%。其中，按收入构成来看，本期新增光伏电站工程项目，收入为 198,892,483.49 元，去年无此类收入。本年综合毛利率为 14.78%，上年为 16.65%。其中，光伏组件毛利率 30.37%，较上期增加 19.96 个百分点。经营活动产生的现金流量净额 61,515,924.35 元，同比增长 2,109.11%。你对前五大客户销售金额合计 385,842,708.67 元，占年度销售总额的 71.71%，较上年同期上升 35.97 个百分点；向前五大供应商采购金额合计 277,895,567.98 元，占年度采购总额的 53.07%，较上年同期下降 12.85 个百分点。

请你公司：

(1) 结合所处行业环境、公司经营状况以及相较于 2022 年的变化情况等，说明你公司本报告期业绩大幅增长的主要原因和合理性，是否符合行业趋势，是否具有可持续性；

(2) 说明报告期内光伏电站项目收入的前五大客户情况，如获取方式、历史合作、订单来源等，与你公司是否存在关联关系，并结合光伏电站项目主要客户的经营情况、合作模式、期后该业务在手订单情况等，分析说明此类新增收入的



可持续性，是否存在对主要客户的依赖；

(3) 结合成本构成情况、原材料价格变动、销售价格及业务构成变动等因素，说明你公司综合毛利率下降和光伏组件毛利率上升的原因及合理性，与同行业对比是否存在显著差异；

(4) 结合经营性应收款项及应付款项变动情况、销售及采购情况、信用政策及付款周期等，说明你公司经营活动产生的现金流量净额大幅上升的原因及合理性，并说明其变动趋势与营业收入和净利润的变动趋势存在较大差异的原因及合理性；

(5) 说明报告期前五大客户及供应商与上期相比的变化情况，本期主要客户销售占比较高、主要供应商采购占比下降的原因及合理性，你公司与新增前五大客户及供应商的合作时间，合作内容、合作关系是否稳定、持续，以及相关业务在报告期收入确认及成本结转的情况。

公司回复：

(一) 结合所处行业环境、公司经营状况以及相较于 2022 年的变化情况等，说明你公司本报告期业绩大幅增长的主要原因和合理性，是否符合行业趋势，是否具有可持续性

公司主要从事光伏钢化玻璃的研发、生产及销售以及开展光伏电站系统集成业务、光伏电站投资运营业务。

#### 1. 所处行业环境

受益于全球对可再生能源和清洁能源转型的推进，光伏需求保持高增长态势。2023 年，光伏产业延续强劲的增长势头，全球市场需求侧呈现跨越式增长。根据国际能源署统计，2023 年全球光伏新增装机量达 375GW，同比增长 54.32%。在第二十八届联合国气候变化大会上，超过 100 个国家达成了一项重要协议，即在 2030 年全球可再生能源装机容量增至 3 倍，至少达到 11,000GW，具体而言到 2030 年，光伏装机容量将从 2022 年的 1,055GW 增加到 2030 年的 5,457GW，继续呈现高速发展趋势。

近年来，中国光伏产业发展迅速并保持国际领先。目前，全球光伏产业近 90% 的产能在中国；光伏组件全球排名前十的企业里，中国企业占大部分。作为全球可再生能源的领跑者，2023 年在政策利好、技术进步、成本下降等因素的驱动下，我国光伏装机规模再创新高，根据国家能源局公布数据，2023 年我国

新增光伏装机 216.88GW，同比增长 148.12%。截至 2023 年 12 月底，全国太阳能发电装机容量约为 631.38GW，同比增长 52.44%，正式超越水电装机规模，成为全国装机量第二大电源形式，在电力能源结构中的地位进一步攀升。国际能源署（IEA）在《2023 年可再生能源》报告中预测，到 2028 年，中国将占全球新增可再生能源发电量的 60%。展望未来，国内光伏行业将继续为推动全球能源清洁转型和世界经济低碳增长作出积极贡献。

在“碳中和、碳达峰”背景下，随着光伏发电成本快速下降，光伏经济性大幅提升，同时光伏发电应用场景更加多样化，光伏+沙漠、光伏+农业、光伏+交通等项目层出不穷，驱动光伏装机容量持续高增，光伏玻璃需求不断增长。2023 年，随着光伏组件价格下降促进了光伏装机规模快速增长，技术进步和产能释放预期将持续推动光伏行业发展。

## 2. 公司经营情况和相较于 2022 年的变化情况

公司紧跟时代发展潮流，恪守“奋斗、诚悦、创新、和谐、革己”的企业精神，致力于推动光伏玻璃研发及生产领域的革新，同时在光伏组件和光伏电站领域并行发展，形成全新的业务格局。2023 年，公司江苏地区户用光伏一期 250 兆瓦分布式光伏项目的启动，标志着公司已正式进入高速发展阶段。公司通过持续投资光伏发电研发设计、系统集成及投资运营等领域的深化和扩展，不仅巩固了其在智慧能源服务市场的地位，也积极响应全球能源结构转型和绿色低碳发展的趋势。公司在新能源及相关技术领域的综合实力和创新能力，为其在激烈的市场竞争中保持市场地位提供坚实的基础。

公司主要财务指标如下：

项目	2023 年	2022 年	增减比例
营业收入（万元）	53,797.02	14,821.88	263%
归属于挂牌公司股东的扣除非经常性损益后的净利润（万元）	4,594.70	657.88	598%
加权平均净资产收益率（依据归属于挂牌公司股东的扣除非经常性损益后的净利润计算）	70.54%	19.15%	-
基本每股收益	0.92	0.16	470%
资产负债率（合并）	80.30%	73.04%	-
流动比率	1.05	0.78	-

利息保障倍数	19.40	3.50	-
经营活动产生的现金流量净额（万元）	6,151.59	-306.18	2,109%
应收账款周转率	12.45	7.64	-
存货周转率	9.32	23.95	-
总资产增长率	184.80%	68.22%	-
营业收入增长率	262.96%	13.72%	-
净利润增长率	543.20%	18.23%	-

由上表，公司 2023 年发展较为迅速，营业收入较 2022 年增长了 262.96%，盈利能力和偿债能力逐步增强，整体营运能力有了较大提高。

3. 公司报告期业绩大幅增长的主要原因和合理性，是否符合行业趋势，是否具有可持续性

公司报告期业绩大幅增长的主要原因为：第一，下游光伏行业景气度较好，光伏需求保持高增长态势；第二，公司紧跟时代发展潮流，同时在光伏组件和光伏电站领域并行发展，形成全新的业务格局；第三，公司通过持续投资光伏发电研发设计、系统集成及投资运营等领域的深化和扩展，巩固其在智慧能源服务市场的地位，积极响应全球能源结构转型和绿色低碳发展的趋势。公司报告期业绩大幅增加的原因具有合理性。

报告期内，国内同行业上市公司收入、利润增长情况如下表：

公司名称	产品类型	收入			净利润		
		2023 年 （亿元）	2022 年 （亿元）	变动率 （%）	2023 年 （亿元）	2022 年 （亿元）	变动率 （%）
索拉特	光伏玻璃	24.35	14.22	71.31	1.11	0.73	52.99
福莱特	光伏玻璃为主	215.24	154.61	39.21	27.63	21.23	30.16
天合光能	光伏组件为主	1,133.92	850.52	33.32	59.98	36.54	64.14
能辉科技	光伏电站系统集成	5.91	3.82	54.79	0.57	0.25	127.28
公司	光伏玻璃、光伏电站工程项目等	5.38	1.48	263	0.47	0.07	532

从上表可以看出，报告期内同行业公司收入、利润均呈增长态势，且增幅较

高，故公司业绩变化符合行业趋势。但由于公司同时在光伏组件和光伏电站领域并行发展，且公司 2022 年收入及利润基数较低，导致公司业绩增速要快于同行业公司，具有合理性。

根据上述对公司所处行业分析，我们预计未来几年，光伏行业仍将处于稳步发展阶段，结合公司 2023 年底在手订单情况以及公司对光伏产业的不断投入，同时公司 2024 年 1-6 月经营业绩也有较大幅度的提升，我们认为公司经营业绩总体呈现平稳向上态势。

综上所述，公司报告期业绩大幅增长具有合理性，符合行业趋势，公司经营业绩具有持续稳定性。

**(二) 说明报告期内光伏电站项目收入的前五大客户情况，如获取方式、历史合作、订单来源等，与你公司是否存在关联关系，并结合光伏电站项目主要客户的经营情况、合作模式、期后该业务在手订单情况等，分析说明此类新增收入的可持续性，是否存在对主要客户的依赖；**

1. 说明报告期内光伏电站项目收入的前五大客户情况，如获取方式、历史合作、订单来源等，与公司是否存在关联关系

2023 年公司光伏电站项目实现收入 19,889.25 万元,均来源于客户上海电力安装第一工程有限公司。

随着光伏产业的快速发展，以及公司本身拥有相应的客户资源和较强的供应链整合能力，2022 年公司依赖技术团队支撑和强大的市场开拓能力，通过了客户考察，进入了上海电力安装第一工程有限公司的供应链系统，并于 2022 年底与其发生光伏组件贸易业务。2023 年 5 月，上海电力建设有限责任公司下属上海电力安装第一工程有限公司中标了华能（上海）清洁能源开发有限公司苏北地区户用光伏一期项目 EPC 工程项目。随后上海电建一公司对外招标进行分包，公司中标并与上海电建一公司签订了合同，合同总价 8.79 亿元。

综上，公司与上海电力安装第一工程有限公司的光伏电站项目合作主要通过公开招投标方式，该客户与公司不存在关联关系。

2. 结合光伏电站项目主要客户的经营情况、合作模式、期后该业务在手订单情况等，分析说明此类新增收入的可持续性，是否存在对主要客户的依赖

上海电力安装第一工程公司隶属于上海电力建设有限责任公司，为国有企业，创建于 1996 年。该客户主要承建大中型火力发电、核电、风电、燃气轮机等机

组和变电所的建筑、安装及调试工程。同时承建各类工业设备、工业锅炉、环保、机电、管道、冶金、石化、钢结构、地铁、市政等工程的建筑安装、技术改造和非标制作。截至 2023 年底，该客户资产总额为 17 亿元，2023 年度销售额达 18 亿元，总体经营能力较强，经营状况良好。公司系通过招投标方式从该客户获取订单。

截至 2023 年底，公司光伏电站项目在手订单接近 7 亿元，其中包括尚未完工的华能苏北地区户用光伏一期项目、东台屋顶分布式发电项目(工商业)等。故该类业务收入存在可持续性。

公司目前对上海电力安装第一工程公司存在较大依赖，但随着华能苏北地区户用光伏一期项目的顺利进行以及公司主动积极开发新客户，努力开拓光伏电站项目市场，2024 年公司通过招投标方式以及竞争性谈判方式从其他客户处取得订单，共计约 1.9 亿元，包括江苏二期户用 200MWp 屋顶分布式光伏项目、江苏海安分布式光伏项目二期工程、三期工程、安庆索拉特屋顶分布式光伏发电项目以及江苏昊祺纺织屋顶分布式光伏发电项目等。公司对该客户的依赖性正在逐步减弱。

综上，公司光伏电站项目具有可持续性，在短期内公司对上海电力安装第一工程公司仍存在较大依赖，但公司通过不断开拓客户资源，对该客户的依赖性正在逐步减弱。

**(三) 结合成本构成情况、原材料价格变动、销售价格及业务构成变动等因素，说明你公司综合毛利率下降和光伏组件毛利率上升的原因及合理性，与同行业对比是否存在显著差异；**

公司 2023 年、2022 年各产品收入、收入占比及毛利率情况如下：

项 目	2023 年度				2022 年度			
	收入金额 (万元)	收入占 比 (%)	毛利 率 (%)	毛利贡 献率(%)	收入金额 (万元)	收入占 比 (%)	毛利 率 (%)	毛利贡 献率 (%)
光伏玻璃	23,603.17	43.87	4.57	2.01	12,058.34	81.35	12.14	9.88
光伏电站 EPC 项目	19,889.25	36.97	17.55	6.49	-	-	-	-
光伏组件	8,238.24	15.31	30.37	4.65	884.65	5.97	10.41	0.62
加工费	1,445.84	2.69	31.46	0.85	1,118.56	7.55	32.42	2.45

电费	465.32	0.86	68.93	0.60	349.23	2.36	81.39	1.92
其他	155.19	0.29	65.91	0.19	411.10	2.77	64.35	1.78
小计	53,797.02	100.00	14.78	14.78	14,821.88	100.00	16.65	16.65

公司 2023 年度综合毛利率为 14.78%，较 2022 年度 16.65%略有下降，主要系光伏玻璃毛利率下降较多，拉低了整体毛利率。光伏玻璃毛利率下降主要系市场竞争激烈，单位售价有所下降；以及本期公司光伏玻璃销售大幅增加，产能不足外采较多导致单位成本有所提高。光伏组件 2023 年度毛利率为 30.37%，较 2022 年度 10.41%上升 19.96 个百分点，主要系光伏组件采购成本下降所致。具体分析如下：

### 1. 光伏玻璃毛利率分析

#### (1) 单位售价及成本变动分析

公司主要规格型号的玻璃产品单位售价及成本变动如下：

单位：元/平方米

规格型号	2023 年度			2022 年度			变动		
	售价	成本	毛利率	售价	成本	毛利率	售价	成本	毛利率
2272*1128	17.37	16.58	4.53%	18.25	16.44	9.88%	-4.80%	0.85%	-5.35%
2273*1128	23.03	21.69	5.82%	23.08	20.41	11.54%	-0.20%	6.25%	-5.72%
1716*1128	23.12	22.45	2.91%	23.45	20.88	10.94%	-1.39%	7.50%	-8.03%
2378*1297	16.70	16.35	2.09%	18.29	15.53	15.07%	-8.70%	5.25%	-12.98%

从上表可以看出，公司主要型号的光伏玻璃单位售价有所下降，成本有所上升。单位售价变动系市场竞争激烈，下游客户产品光伏组件价格下降导致公司光伏玻璃亦有所下降。单位成本上涨主要系 2023 年客户交付要求比较集中，自有产能不能满足客户要求，外采较多导致材料成本有所上升，同时公司单位运输费用也有上涨所致。

#### (2) 同行业上市公司同类产品毛利率情况

公司名称	产品类型	2023 年度	2022 年度	变动
索拉特	光伏玻璃	11.58%	14.91%	-3.33%
索尔玻璃	光伏玻璃	10.67%	13.70%	-3.03%
公司	光伏玻璃	4.57%	12.14%	-7.57%

[注]上表中同行业公司毛利率系细分产品的毛利率，非整体毛利率

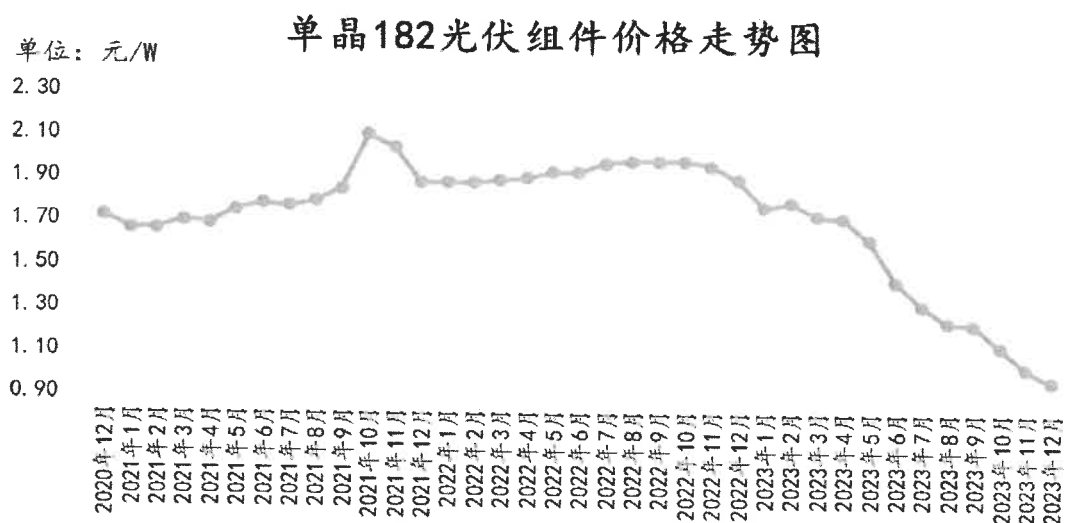
由上表可知，国内同行业上市公司光伏玻璃毛利率在 2023 年较上年度均有不同幅度的下降，与公司下降趋势保持一致，公司毛利率下降较多主要系公司产品不足，外采较多导致材料成本有所上升。

## 2. 光伏组件毛利率分析

### (1) 光伏组件市场价格变动分析

为积极响应全球能源结构转型和绿色低碳发展的趋势，公司通过持续投资光伏发电研发设计、系统集成及投资运营等领域的深化和扩展，于 2022 年开始销售光伏组件。

受市场整体行情影响，光伏组件价格在 2023 年大幅下滑。光伏组件价格走势如下：



数据来源：PVInfolink口径，芯能科技整理

公司主要的光伏组件客户为上海电力安装第一工程有限公司，公司分别在 2023 年 2 月、5 月与之签订光伏组件供应合同，并于 6 月份后开始供货。由上表，我们可以看出受市场整体行情影响，光伏组件价格在 2023 年 2 月以后已有下降趋势，尤其 8 月以后大幅下滑，考虑到供货时间差异，公司销售价是相对高位，而采购价是相当低位，因此，公司光伏组件的毛利率在 2023 年要高于 2022 年，变动合理。

### (2) 同行业上市公司同类产品毛利率情况

公司名称	产品类型	2023 年度	2022 年度	变动
天合光能	光伏组件	15.54%	11.87%	3.67%



公司	光伏组件	30.37%	10.41%	19.96%
----	------	--------	--------	--------

由上表，天合光能光伏组件 2023 年毛利率为 15.54%，较 2022 年增加 3.67 个百分点，公司毛利率变动趋势与之一致。

综上，公司综合毛利率下降主要受光伏玻璃毛利率下降的影响，光伏玻璃毛利率下降主要系市场竞争激烈，产品售价下降，以及外采较多导致成本有所上涨。光伏组件毛利率上升主要系光伏组件价格大幅波动的影响，销售与采购时点的错配，导致毛利率大幅增加。

**(四) 结合经营性应收款项及应付款项变动情况、销售及采购情况、信用政策及付款周期等，说明你公司经营活动产生的现金流量净额大幅上升的原因及合理性，并说明其变动趋势与营业收入和净利润的变动趋势存在较大差异的原因及合理性；**

1. 结合经营性应收款项及应付款项变动情况、销售及采购情况、信用政策及付款周期等，说明公司经营活动产生的现金流量净额大幅上升的原因及合理性  
报告期内，公司经营活动现金流情况

单位：万元

经营活动产生的现金流量	2023 年度	2022 年度	增减金额	变动比例
销售商品、提供劳务收到的现金	46,899.85	5,852.83	41,047.01	701%
收到其他与经营活动有关的现金	13,336.49	155.48	13,181.01	8,478%
经营活动现金流入小计	60,236.33	6,008.31	54,228.02	903%
购买商品、接受劳务支付的现金	25,926.05	4,951.71	20,974.34	424%
支付给职工以及为职工支付的现金	1,192.76	740.69	452.08	6,103%
支付的各项税费	1,457.99	36.48	1,421.52	3,897%
支付其他与经营活动有关的现金	25,507.93	585.62	24,922.31	4,256%
经营活动现金流出小计	54,084.74	6,314.50	47,770.24	757%
经营活动产生的现金流量净额	6,151.59	-306.18	6,457.78	2,109%

**(1) 经营活动产生的现金流量净额的主要因素：**公司本期经营活动现金流量净额为 6,151.59 万元，较上期增加 6,457.78 万元，主要系本期销售商品、提供劳务收到的现金较上期增加 41,047.01 万元所致。销售商品、提供劳务收到的现金受当期营业收入、应收账款期初期末变动和合同负债的期初期末变动、票据背书

等综合影响所致。

## (2) 经营活动现金流入情况分析

销售商品、提供劳务收到的现金两年对比情况

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度	增减金额	变动比例
营业收入	53,797.02	14,821.88	38,975.14	263%
加：应交税费-增值税（销项税额）	8,607.22	1,991.43	6,615.79	332%
加：应收票据（期初-期末）	-821.86	-390.00	-431.86	111%
加：应收账款（期初-期末）	-2,443.87	-2,313.04	-130.84	566%
加：应收款项融资（期初-期末）	-3.28	-445.42	442.14	-9,926%
加：合同负债（期末-期初）	4,983.21	7.85	4,975.36	63,369%
减：应收票据背书支付货款	16,944.97	7,199.30	9,745.67	135%
减：其他	273.63	620.57	-346.94	-5,591%
销售商品、提供劳务收到的现金	46,899.85	5,852.83	41,047.01	701%

由上表，销售商品、提供劳务收到的现金在本期增加主要系 2023 年收入大幅增长，且客户回款较好以及光伏电站工程预收货款较多所致。

## (3) 经营活动现金流出情况分析

1) 购买商品、接受劳务支付的现金两年对比情况

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度	增减金额	变动比例
营业成本	45,847.48	12,354.53	33,492.95	271%
加：应交税费-增值税（进项税）	7,373.87	1,694.52	5,679.35	335%
加：存货增加	8,829.07	-21.74	8,850.81	-40,707%
加：应付票据（期初-期末）[注]	-18,050.27	-1,274.89	-16,775.39	1,316%
加：应付账款（期初-期末）[注]	-1,614.89	-849.35	-765.54	9,013%
加：预付账款（期末-期初）[注]	826.18	183.01	643.17	351%
减：计入营业成本的职工薪酬、折旧、摊销等	925.52	628.49	297.03	4,726%
减：应收票据背书支付货款	16,944.97	7,199.30	9,745.67	135%
减：其他	-585.10	-693.42	108.32	-1,562%

购买商品、接受劳务支付的现金	25,926.05	4,951.71	20,974.34	424%
----------------	-----------	----------	-----------	------

[注]应付票据、应付账款、预付账款列示金额为余额中的货款金额，不包括费用款和长期资产款项

由上表，购买商品、接受劳务支付的现金在本期大幅增加，主要系公司销售增长，对应的成本支出增加，同时公司考虑后期项目资金需求，避免出现资金短缺，本期提高了票据结算比例，减少了资金流出，期末应付票据余额增加了16,775.39万元。

2) 由于公司业务规模扩大，公司人员增加，故2023年支付给职工以及为职工支付的现金增加。

3) 伴随公司收入增长，利润增加，公司支付的各项税费也大幅增加。

(4) 公司信用政策和付款周期的变化

公司对客户信用政策以月结30-60天为主，新增优质国企客户可适当放宽至90天；本期新增的光伏电站项目，公司根据并网量确认收入，按照合同条款约定的收款金额比例、付款时间及付款方式收款。

公司与玻璃原片、光伏组件等供应商的结算方式一般为款到发货，辅材类供应商一般为30-60天；本期新增的光伏工程施工类供应商，公司根据安装量10天进行一次结算，与供应商的结算方式本期未发生较大变化。

综上，公司经营活动产生的现金流量净额大幅上升主要系公司销售增加，客户回款较好，同时公司付款提高了票据结算比例所致，变动具有合理性。

2. 说明经营活动产生的现金流量净额变动趋势与营业收入和净利润的变动趋势存在较大差异的原因及合理性

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度	增减金额	变动比例
营业收入	53,797.02	14,821.88	38,975.14	263%
净利润	4,674.76	726.79	3,947.97	543%
经营活动产生的现金流量净额	6,151.59	-306.18	6,457.78	2,109%

由上表，公司营业收入、净利润和经营活动产生的现金流量净额在2023年均均有大幅增长，经营活动产生的现金流量净额变动幅度远大于营业收入和净利润，主要受益于公司销售规模的增长，新增光伏电站项目预收货款较多以及提高了票

据付款比例所致，因此经营活动产生的现金流量净额变动与公司实际情况相符，具有合理性。

(五) 说明报告期前五大客户及供应商与上期相比的变化情况，本期主要客户销售占比较高、主要供应商采购占比下降的原因及合理性，公司与新增前五大客户及供应商的合作时间，合作内容、合作关系是否稳定、持续，以及相关业务在报告期收入确认及成本结转的情况。

1. 说明报告期前五大客户及供应商与上期相比的变化情况，本期主要客户销售占比较高、主要供应商采购占比下降的原因及合理性

(1) 2023 年及 2022 年公司前五大客户情况如下：

期间	序号	客户	销售额（万元）	年度销售占比
2023 年	1	上海电力安装第一工程有限公司	27,255.53	50.66%
	2	常熟市绿意阳光光伏科技有限公司	4,778.58	8.88%
	3	河南安彩光伏新材料有限公司	2,319.74	4.31%
	4	湖州中电太阳能科技有限公司	2,206.40	4.10%
	5	索拉特特种玻璃（江苏）股份有限公司[注]	2,024.02	3.76%
		合计	38,584.27	71.71%
2022 年	1	常州市鸿协安全玻璃有限公司	1,257.07	8.34%
	2	沭阳鑫达新材料有限公司	1,149.00	7.62%
	3	安徽盛世新能源材料科技有限公司	1,047.34	6.95%
	4	无锡海达光能股份有限公司	1,036.96	6.88%
	5	常熟市绿意阳光光伏科技有限公司	899.17	5.96%
		合计	5,389.54	35.74%

[注] 常州市鸿协安全玻璃有限公司在 2023 年 5 月被索拉特特种玻璃(江苏)股份有限公司非同一控制下合并，故销售额合并披露

由上表，公司 2023 年度前五大客户实现销售额 38,584.27 万元，销售占比 71.71%，2022 年度前五大客户实现销售额 5,389.54 万元，销售占比 35.74%。2023 年度前五大客户销售占比较高，较上年上升 35.97 个百分点，主要系公司本期新增光伏电站项目，上海电力安装第一工程有限公司成为公司第一大客户，且收入占比超过 50%，同时受益于光伏电站项目，部分客户光伏玻璃的采购需求也有所增加，故本期公司前五大客户的销售占比较高。

(2) 2023 年及 2022 年公司前五大供应商情况如下：

期间	序号	供应商	采购金额 (万元)	年度采购占比
2023 年	1	湖北亿钧能耀新材股份公司[注 1]	12,149.62	23.01%
	2	通威太阳能（合肥）有限公司	6,580.45	12.46%
	3	宁波尤利卡太阳能股份有限公司	5,355.53	10.14%
	4	常熟市绿意阳光光伏科技有限公司 [注 2]	2,010.18	3.81%
	5	江苏华众新能源有限公司	1,693.77	3.65%
		合计	27,789.56	53.07%
2022 年	1	荆州能耀新材有限公司[注 1]	1,949.21	22.61%
	2	常州智迅光伏科技有限公司	1,160.35	13.46%
	3	武骏重庆光能有限公司	1,082.52	12.56%
	4	南通泰德特种玻璃科技有限公司	809.55	9.39%
	5	安徽燕龙基新能源科技有限公司	680.50	7.90%
		合计	5,682.12	65.92%

[注 1]公司 2023 年实际与荆州能耀新材有限公司发生采购，但湖北亿钧能耀新材股份公司于 2023 年 12 月 27 日整体吸收合并荆州能耀新材有限公司，故以湖北亿钧能耀新材股份公司名称披露

[注 2]常熟市绿意阳光光伏科技有限公司既是客户又是供应商，2022 年开始其向公司采购光伏玻璃，2023 年开始向公司销售光伏组件

由上表，公司 2023 年度前五大供应商采购金额 27,789.56 万元，采购金额占比 53.07%，2022 年度前五大供应商采购金额 5,682.12 万元，采购金额占比 65.92%。2023 年度前五大供应商采购占比较上期下降 12.85 个百分点，一方面由于公司新增光伏电站项目，公司对光伏组件的采购额增加导致年度采购总额大幅增长，另一方面市场上光伏组件品牌供应商较多，公司采购时选取了多个供应商进行采购，故本期前五大供应商采购占比相对上期有所下降。

综上，公司本期主要客户销售占比较高主要系公司本期新增光伏电站项目，客户收入占比相对集中，主要供应商采购占比下降主要系新增光伏电站项目后，采购总额增长，同时市场上光伏组件品牌供应商较多，公司向多家供应商采购，该变动符合公司实际情况，具有合理性。

2. 公司与新增前五大客户及供应商的合作时间，合作内容、合作关系是否稳定、持续，以及相关业务在报告期收入确认及成本结转的情况

(1) 公司与新增前五大客户的合作时间、合作内容、合作关系、相关业务在报告期收入确认及成本结转情况如下：

客户名称	合作时间	合作内容	合作关系	报告期收入确认金额 (万元)
上海电力安装第一工程有限公司	2022.12	光伏电站	稳定、持续	16,138.14
		光伏组件		7,366.28
		小计		23,504.42
河南安彩光伏新材料有限公司	2023.7	光伏玻璃	稳定、持续	2,319.74
湖州中电太阳能科技有限公司	2023.4	光伏玻璃	稳定、持续	2,206.40
索拉特特种玻璃（江苏）股份有限公司	2021 开始	光伏玻璃	稳定、持续	886.81
		加工费		504.03
		小计		1,390.84

公司与新增前五大客户主要合作内容为光伏电站、光伏组件和光伏玻璃，目前仍然保持稳定、持续的合作。上海电力安装第一工程有限公司成为 2023 年第一大客户主要系公司中标苏北地区户用光伏一期项目 EPC 工程项目，该项目金额较大。河南安彩光伏新材料有限公司自身也是玻璃生产制造商，因自身产能原因，公司为其紧急供货，销售额较大，故成为前五大客户。湖州中电太阳能科技有限公司系公司新开发客户，经过初期小金额供货订单，认为公司产品质量较好，交通便捷，公司加大对产品的采购量，故成为公司前五大客户。索拉特特种玻璃（江苏）股份有限公司与公司合作较久，因公司产品较优，2023 年增加了采购量，故成为公司前五大客户。

公司已对成本核算与存货成本结转流程制定相应的内部控制制度，以确保所有成本费用均正确反映。公司 ERP 系统成熟，已建立完善成本核算体系，可以按照产品清晰归类，产品成本确认、计量和结转具有合理性，能够反映成本的真实情况。公司收入确认的同时成本亦同步结转，具有匹配性。

(2) 公司与新增前五大供应商的合作时间、合作内容、合作关系、相关业务在报告期采购金额情况如下：

供应商名称	合作时间	合作内容	合作关系	报告期采购金额 (万元)
通威太阳能（合肥）有限公司	2023.7	光伏组件	稳定、持续	6,580.45
宁波尤利卡太阳能股份有限公司	2023.6	光伏组件	稳定、持续	5,355.53
常熟市绿意阳光光伏科技有限公司	2023.2	光伏组件	合作减少	2,010.18
江苏华众新能源有限公司	2023.7	光伏电站工程	稳定、持续	1,693.77

公司与新增前五大供应商主要合作内容为光伏组件、光伏电站工程，目前除常熟市绿意阳光光伏科技有限公司因客户及市场反馈原因，公司与其合作有所减少外，其他供应商仍然保持稳定、持续的合作。本期新增前五大供应商主要系公司新增的光伏电站项目对光伏组件需求大幅增加，公司相应增加了对市场主流光伏组件供应商的采购所致。

综上所述，公司新增主要客户及供应商主要系业务结构变化所致，合作具有商业合理性，合作关系总体保持稳定、持续，报告期内相关业务的收入确认准确完整、成本结转及时，具有匹配性。

## 2、关于预付款项

常州智迅光伏科技有限公司（以下简称“智迅光伏”）为你公司 2022 年度第二大供应商，采购金额 11,603,511.27 元，占比 13.46%，未在 2023 年度前五大供应商名单中。同时，智迅光伏为你公司 2023 年预付款项金额第一名，期末账面余额 10,751,021.49 元，占预付款项余额的 57.65%。

请你公司：

(1) 列示近三年内你公司与智迅光伏的具体交易情况，并结合交易背景、采购内容、项目进展、预付款项账龄、预付约定比例、供应商财务状况、违约条款等，说明预付款项未结转的原因及合理性，是否能够按期结算以及预期结算时间，是否与你公司、控股股东、实际控制人、董监高等关键主体存在关联关系，是否存在通过预付款进行资金占用的情形；

(2) 结合采购、供应商、大额合同管理制度等，说明你公司选择与上述供应商进行合作的原因，智迅光伏未在你公司 2023 年前五大供应商的原因。

公司回复：

(一) 列示近三年内你公司与智迅光伏的具体交易情况，并结合交易背景、

采购内容、项目进展、预付款项账龄、预付约定比例、供应商财务状况、违约条款等，说明预付款项未结转的原因及合理性，是否能够按期结算以及预期结算时间，是否与你公司、控股股东、实际控制人、董监高等关键主体存在关联关系，是否存在通过预付款进行资金占用的情形

1. 近三年内公司与智迅光伏的具体交易情况

近三年公司与智迅光伏具体交易情况如下：

单位：元

采购产品名称	2023 年度采购金额	2022 年度采购金额	2021 年度采购金额
2.0mm 玻璃原片	189,262.00	7,140,873.29	
2.8mm 玻璃原片		90,825.73	
3.2mm 玻璃原片	8,209,223.48	4,371,812.25	
合 计	8,398,485.48	11,603,511.27	

2. 结合交易背景、采购内容、项目进展、预付款项账龄、预付约定比例、供应商财务状况、违约条款等，说明预付款项未结转的原因及合理性，是否能够按期结算以及预期结算时间

公司于 2022 年开始与智迅光伏开始合作，公司主要向智迅光伏采购光伏玻璃原片。2022 年光伏市场一片火热，尤其是随着晶硅太阳能电池的技术发展，新型双玻太阳能高效组件需求旺盛，对应组件所需的 2.0mm 薄板光伏玻璃原片市场供不应求，公司积极寻求采购渠道。智迅光伏为贸易公司，在光伏行业拥有一定的资源，有玻璃原片的采购渠道，因此公司与智迅光伏开展合作业务。2022 年公司主要向智迅光伏采购 2.0mm 玻璃原片，到 2023 年公司已逐步拓宽了 2.0mm 玻璃原片的采购渠道，加之智迅光伏 2.0mm 玻璃原片的报价并不具备竞争力，公司主要是向其采购 3.2mm 玻璃原片。

由于当时市场上玻璃原片比较紧缺，公司与智迅光伏签订的采购合同均约定为款到发货。公司对智迅光伏预付款项 10,751,021.49 元，主要用于购买 3.2mm 玻璃原片，账龄均为 1 年以内。未能结转的原因：一方面系 2023 年下半年智迅光伏的货源出现问题，不管是供货及时性还是货物质量均不满足公司要求；另一方面，随着双玻太阳能高效组件开始占据市场主流，公司主要开始生产 2.0mm 规格光伏玻璃，对 3.2mm 玻璃原片需求量减少。根据双方采购合同约定，卖方



不能按时交货，每推迟交货一天，应向买方支付延迟交货货物价值的 1%（每天）作为违约金，但违约金最多不超过延迟交货货物价值的 5%（每天）。智迅光伏因不能按时提供货物和存在质量问题，违约在先，即使继续履行合同，也需向公司支付违约金。因此经双方多次沟通协商，2024 年初公司与智迅光伏达成终止合作意向，智迅光伏拟退还公司预付的采购款，鉴于智迅光伏是贸易公司，资金周转较为紧张，因此公司同意其分批退款。截至 2024 年 6 月 30 日，公司已收到退款 750 万元，剩余款项经多次索要未果，故公司已委托律师已向其发送律师函催收，经催收后智迅光伏将于近期退回。公司也将持续追踪，尽快收回剩余款项。

3. 智迅光伏是否与公司、控股股东、实际控制人、董监高等关键主体存在关联关系，是否存在通过预付款进行资金占用情形

智迅光伏的基本情况如下：

公司名称	常州智迅光伏科技有限公司
注册地址	常州市新北区常澄路 888 号 2209 室
股权结构	查小娟 100%
主要人员	执行董事：查小娟；监事：徐宏泽

智迅光伏与公司、控股股东、实际控制人、董监高等关键主体不存在关联关系。除正常购销交易外，公司与智迅光伏无其他业务往来，不存在通过预付款进行资金占用的情形。

**(二) 结合采购、供应商、大额合同管理制度等，说明你公司选择与上述供应商进行合作的原因，智迅光伏未在你公司 2023 年前五大供应商的原因**

1. 结合采购、供应商、大额合同管理制度等，说明你公司选择与上述供应商进行合作的原因

公司针对采购活动制定了包括《供应商管理与采购控制程序》在内的多项规章制度。公司针对从供应商的准入、日常管理及考核淘汰的制定了完整、严格的管理机制：**(1)** 在供应商导入方面，公司明确了供应商导入的条件及审批制度，主要原材料供应商的首次评价，需提供充分的书面证明材料，提供的样品经过测试或者试用合格后才能供货；依据质量部出具《样品测试报告》；**(2)** 在日常供应管理方面，供方产品如出现严重质量问题，采购部需向供方发出《产品质量反馈信息单》，如两次发出《产品质量反馈信息单》而质量没有明显改进的，应取消其供货资格；**(3)** 在供应商名录管理方面，采购部每年年底对合格供方进行一

次跟踪复评，填写《供方评定记录表》，报总经理批准，连续二次评分仍不合格，取消其供货资格。

2022 年以前，公司以生产 3.2mm 规格的光伏玻璃为主，因此供应商以供应 3.2mm 的玻璃原片为主。2022 年随着新型双玻太阳能高效组件逐渐占据市场主流，光伏市场对 2.0mm 规格的光伏玻璃需求量急剧增加，公司彼时已有的供应渠道无法提供足够的 2.0mm 玻璃原片，因此公司开始扩展供应渠道，智迅光伏凭借其在光伏行业的资源，提供的样品也通过了公司测试，由此进入公司供应商名录，双方开始合作。

## 2. 智迅光伏未在公司 2023 年前五大供应商的原因

2023 年智迅光伏不在五大供应商之列，一方面系智迅光伏在货物交付及时性和货物质量方面都不符合公司要求，公司逐渐减少与其合作并建立了新的玻璃原片采购渠道；另一方面系 2023 年度公司新增光伏电站 EPC 业务，光伏组件的采购金额大幅增加，本期新增前五大供应商主要系市场主流光伏组件供应商。

## 3、关于购买子公司股权

2023 年 12 月，你公司审议通过关于购买子公司股权的议案，拟以 100 万元收购自然人翟长进持有的控股子公司江西辛巴新材料科技有限公司（以下简称“江西辛巴”）20%股权。收购完成后，公司将持有江西辛巴 100%股权。截至 2022 年 12 月 31 日，江西辛巴审计总资产 14,894,374.08 元，净资产 3,140,980.41 元。翟长进所拥有股东权益为 628,196.08 元。

请你公司：

（1）结合江西辛巴的经营情况、财务状况、盈利水平、公司后续发展战略等，说明你公司作为其控股股东，在已对公司经营治理具有重要影响下，购买江西辛巴少数股东权益的必要性及合理性；

（2）说明自然人翟长进与辛巴科技、控股股东、实际控制人及董监高等关键主体之间是否存在关联关系，是否存在利益输送的情况。

公司回复：

（一）结合江西辛巴的经营情况、财务状况、盈利水平、公司后续发展战略等，说明你公司作为其控股股东，在已对公司经营治理具有重要影响下，购买江西辛巴少数股东权益的必要性及合理性

江西辛巴成立于 2021 年，注册资本 1,000.00 万元，公司持股 80%，自然人翟长进持股 20%。收购少数股权前，公司实缴出资 528.30 万元，自然人翟长进实缴出资 100.00 万元。由于近几年光伏玻璃的规格逐渐趋近标准化，而江西辛巴的生产线与市场主流规格不匹配，因此一直未能实现量产，也未能实现盈利，处于持续亏损状态。近几年江西辛巴净利润如下：

单位：元

项 目	2023 年度	2022 年度	2021 年度
净利润	-164,103.91	-1,402,454.22	-1,659,565.37

公司计划对江西辛巴的生产线进行技改使其能生产市场主流规格的光伏玻璃，由此需要追加投资。翟长进与公司经营理念不合，且因个人资金原因不打算继续出资，由此与公司产生分歧。为了尽快对江西辛巴的产线实施技改，扭转其持续亏损局面，公司决定先解决内部分歧，收购翟长进持有的 20% 股权。由于江西辛巴一直未盈利，考虑成本效益原则，双方经协商后，公司以翟长进实缴出资额 100.00 万元为交易价格购买其持有的 20% 股权。因此，公司购买江西辛巴少数股东权益具有必要性、合理性。

**(二) 说明自然人翟长进与辛巴科技、控股股东、实际控制人及董监高等关键主体之间是否存在关联关系，是否存在利益输送的情况**

自然人翟长进与公司、公司实际控制人、控股股东、董监高不存在关联关系，不存在利益输送的情况。

#### **4、关于投资光伏玻璃深加工项目**

2024 年 1 月，你公司审议通过关于投资建设年产 2,280 万平方米双玻组件用光伏玻璃深加工项目的议案。该项目投资总额不超过 10 亿元人民币，其中固定资产投资 7 亿元人民币，主要生产双玻组件用光伏玻璃。

请你公司：

(1) 说明该项目是否已通过有关部门的批准或备案，该项目是否已开启实施，项目预计实施周期、目前实施进度与执行情况；

(2) 结合公司自有资金及偿债情况，说明项目的资金来源，投产建设是否会导致公司出现流动性风险；

(3) 结合光伏玻璃行业的市场容量和市场需求、行业竞争态势、项目建成

**达产后新增产能情况等，说明公司未来是否具有足够的产能消化能力。**

公司回复：

**(一) 说明该项目是否已通过有关部门的批准或备案，该项目是否已开启实施，项目预计实施周期、目前实施进度与执行情况**

公司于 2024 年 1 月 19 日召开第二届董事会第五次会议，审议通过了《关于公司对外投资设立全资子公司的议案》，公司拟在江苏省淮安市设立全资子公司淮安辛巴新材料科技有限公司（以下简称淮安辛巴），开展双玻组件用光伏玻璃深加工项目。淮安辛巴注册地为江苏省涟水县成集镇迎宾大道北侧、机场中路西侧，注册资金为人民币 100,000,000.00 元，公司持股比例 100%。

该项目总投资 10 亿元，分三期开展，其中一期建成后，形成年产双玻组件用光伏玻璃 2280 万平方米生产规模。2024 年 2 月 26 日，该项目已通过江苏涟水经济开发区管理委员会备案（涟区开发备（2024）15 号），项目用地面积 157,808 平方米，总建筑物面积 114,662 平方米。

该项目已正式启动实施，公司已签订该项目的土地成交通知书，相关生产设备已进行定制化采购，项目预计实施周期半年，目前总体进展顺利，力争今年四季度完成投产。

**(二) 结合公司自有资金及偿债情况，说明项目的资金来源，投产建设是否会导致公司出现流动性风险**

该项目资金主要来源自筹资金及银行贷款。截至 2023 年底，公司银行存款余额 4,540.18 万元、其他货币资金余额 13,561.98 万元、流动比率为 1.05，短期借款余额 4,000.00 万元，总体现金充足，偿债能力良好。2023 年度公司收入及净利润均有较大幅度的增加，经营活动产生的现金流量净额为 6,151.59 万元，公司具有较好的持续经营以及获取现金能力。

考虑到公司目前资产负债率偏高，公司已通过增加权益资本等措施降低资产负债率。公司于 2024 年 7 月 29 日第二届董事会第九次会议审议通过，向东北证券股份有限公司和江苏国民投资管理有限公司定向发行股票共计 3,169,572 股，每股面值 1.00 元，每股发行价格 6.31 元，共计募集资金 19,999,999.32 元。随着公司后续定增事项的进一步落实到位以及持续良好的经营情况，公司资产负债率有望进一步下降。

截至 2024 年 6 月 30 日，公司银行授信及使用情况如下：

单位：万元

贷款银行	授信额度	使用金额	剩余金额
中国建设银行股份有限公司海安支行	3,000.00	1,500.00	1,500.00
中国邮政储蓄银行股份有限公司海安市支行营业部	500.00	500.00	
江苏银行股份有限公司海安支行	1,000.00	1,000.00	
南京银行股份有限公司南通分行	1,000.00	1,000.00	
中信银行海安支行	1,000.00	1,000.00	
中国银行海安支行	1,000.00	1,000.00	
江苏海安农村商业银行股份有限公司双楼支行	1,000.00	1,000.00	
合计	8,500.00	7,000.00	1,500.00

此外公司已与当地银行达成项目贷款的合作协议，预计授信额度 8000 万左右，因此公司仍有较充足的授信余额，银行借款也不存在逾期、展期情况。

综上所述，公司具有较好的持续经营以及获取现金能力，公司银行授信充足，短期偿债能力良好，并通过增加权益性资本等措施进一步降低资产负债率，因此投产建设不会导致公司出现流动性风险。

**(三) 结合光伏玻璃行业的市场容量和市场需求、行业竞争态势、项目建成达产后新增产能情况等，说明公司未来是否具有足够的产能消化能力**

#### 1. 光伏玻璃现状及行业发展分析

光伏玻璃为光伏组件重要构成，技术壁垒较高，以压延工艺为主。光伏玻璃原片经过钢化与镀膜后便可组装于光伏组件，根据组件中位置差异，光伏玻璃可分为面板(盖板)玻璃、背板玻璃。面板玻璃指覆盖在光伏组件表面的光伏玻璃，背板玻璃指用于光伏组件背面封装的光伏玻璃。随着晶硅太阳能电池的技术发展，其背阳面亦可以发生“光伏效应”从而产生电流，使得晶硅太阳能电池具备“双面发电”的功能。相对于传统单面发电的“单玻组件”，使用前板玻璃和背板玻璃进行封装的晶硅太阳能电池组件，通常被称为“双玻组件”。单玻组件通常采用面板 3.2mm 厚度玻璃，双玻组件通常采用盖板、背板均为 2.0mm 厚度的玻璃。根据 CPIA（中国光伏行业协会）的统计，目前，前盖板玻璃厚度主要有 1.6mm、2.0mm 和 3.2mm，其中厚度为 2.0mm 的玻璃主要用于双玻组件。2023 年，由于双玻组件市场占有率大幅提升，厚度 2.0mm 的前盖板玻璃市场占有率达到 65.5%；而厚

度 3.2mm 的前盖板玻璃市场占有率下降至 32.5%。随着组件向轻量化、双玻方向发展，在保证组件可靠性的前提下，盖板玻璃会向薄片化发展。

近年来，我国大力发展光伏发电，随着光伏装机量的不断上涨，光伏组件使用量逐渐上升，同时双玻组件应用的增加，带动光伏玻璃需求大量增长。2023 年我国新增光伏装机 216.88GW，同比增长 148.12%，快速增长的光伏装机量将带动光伏玻璃需求持续增长。根据 Solar Power Europe 发布的《Global Market Outlook For Solar Power2023-2027》中的统计，该机构预测在中间状态下，2023 至 2027 年全球光伏新增装机量将维持 15%至 17%的增长率，预计 2027 年全球新增光伏装机规模将达到 617GW。因此，随着全球光伏新增装机规模的快速增长，光伏玻璃作为上游产品需求随之快速增长，快速增长的市场需求为本项目的实施奠定了坚实的基础。

## 2. 光伏玻璃行业的市场容量和市场需求

需求层面，据平安证券电新团队预计，2024 年全球新增光伏装机容量为 538GW，同比增长 25%。假设容配比 1.15、2024 年双玻组件渗透率提高至 70%、1GW 双玻组件需要玻璃 1000 万平方米，估算全年全球光伏玻璃需求 2908 万吨（其中 2.0mm 光伏玻璃需求 433,090 万平方米），同比增长 25%。考虑光伏玻璃产品运输在途、组件企业库存备货等，光伏玻璃真实需求将略大于测算需求。

供给层面，考虑光伏玻璃产能爬坡期需要 3-6 个月，假设全年平均产能为年初与年末平均值、玻璃成品率 80%，测算全年光伏玻璃产量 3422 万吨，同比增长 27%，综合来看全年光伏玻璃供需平衡或将相对宽松。

## 3. 行业竞争态势

2021 年工信部发文放松光伏玻璃准入条件、不再要求产能置换。因此需求高景气叠加行业准入条件放松，目前光伏玻璃市场竞争较为激烈。根据公开信息，因看好行业发展前景，行业排名靠前的上市公司信义光能、福莱特、南玻 A 均有扩产计划，2024 年投产计划所示：

公司名称	2024 年投产计划
信义光能	计划新增 6 条产线(合计日熔量 6400 吨)，其中 4 条在中国(日熔量共 4000 吨)、2 条在马来两亚
福莱特	安徽四期项目和南通项目(总日熔量 9600 吨/天)，预计 2024 年点火运营

南玻 A	于北海在建两座日熔量 1200 吨的光伏玻璃生产窑炉及配套加工线，正按计划有序建设中
------	--

由上表可见，同行业可比上市公司信义光能、福莱特、南玻 A 均看好行业未来发展态势，且基于自身情况积极制定、实施光伏玻璃产能扩张计划。头部企业稳步推进产能扩张一定程度上反映出光伏玻璃行业未来市场空间巨大，产能扩张将进一步提升行业集中度，光伏玻璃制造厂商基于产能规模优势、资源优势以及技术优势等展开竞争，才能更好地适应未来的行业竞争，巩固行业地位。

4. 结合项目建成达产后新增产能情况等，说明公司未来是否具有足够的产能消化能力

根据规划，一期项目建成达产后新增 2,280 万平方米双玻组件用光伏玻璃（主要系 2.0mm 光伏玻璃）的产能，其中首批生产线的预期产能为 1,140 万平方米，占 2024 年全球市场预测需求量的 0.26%，占比较低，对行业供应格局影响较小。

公司经过多年的发展，凭借着优质的产品和服务，在行业内积累了良好的口碑和声誉，行业知名度不断提高，客户群不断扩大，2023 年度公司光伏玻璃销售实现 2.36 亿元，同比增加 95.74%，此外公司玻璃产品已进入部分光伏组件龙头企业的合格供应商名录，有望进一步加强合作，为本项目新增产能的消化提供了充足的保障。

综上所述，良好的市场发展前景、稳步增加的市场需求、公司与下游客户之间良好稳定的合作关系以及不断开拓的新客户为本项目新增产能的消化提供了保障。因此预期项目建成后产能可实现消化，不存在重大产能消化风险。

#### 5、关于审计机构变更

2022 年 7 月，你公司审议改聘 2022 年年审会计师事务所，由中兴财光华会计师事务所（特殊普通合伙）变更为利安达会计师事务所（特殊普通合伙）。2023 年 12 月，你公司审议改聘 2023 年年审会计师事务所，由利安达会计师事务所（特殊普通合伙）变更为天健会计师事务所（特殊普通合伙）。

请你公司说明连续两年变更年审会计师的原因，是否与前任会计师事务所就会计处理、审计意见等存在重大分歧。

公司回复：

请你公司说明连续两年变更年审会计师的原因，是否与前任会计师事务所就

## 会计处理、审计意见等存在重大分歧

2022年7月，公司年审会计师事务所由中兴财光华会计师事务所（特殊普通合伙）变更为利安达会计师事务所（特殊普通合伙）主要系原审计团队核心人员离职，公司管理层基于实际需求进行变更。

2023年12月，公司年审会计师事务所由利安达会计师事务所（特殊普通合伙）变更为天健会计师事务所（特殊普通合伙），主要系公司管理层基于战略发展的需要，准备申报北交所，为更好地推进审计工作，结合各会计师事务所项目具体负责团队在北交所申报服务的经验，经公司董事会综合评估，认为天健会计师事务所（特殊普通合伙）负责团队具有更加丰富的北交所申报服务经验，因此，将申报审计机构变更为天健会计师事务所（特殊普通合伙）。

利安达会计师事务所（特殊普通合伙）已出具书面文件，确认在2022年度审计中与公司管理层在重大会计、审计等问题上不存在重大意见分歧，审计过程中未发现公司存在管理层舞弊、违反法规行为以及值得关注的内部控制重大缺陷。

综上，公司2022年、2023年连续两年变更年审会计师的原因具有合理性，与前任会计师事务所在会计处理、审计意见等方面不存在重大分歧。

特此回复。

江苏辛巴新材料科技股份有限公司

2024年8月14日

