

深圳市翔丰华科技股份有限公司

申万宏源证券承销保荐有限责任公司

关于《关于深圳市翔丰华科技股份有限公司申请首次公开发行股票并在创业板上市的审核中心意见落实函》的回复

深圳证券交易所：

贵所审核函〔2020〕010031号《关于深圳市翔丰华科技股份有限公司申请首次公开发行股票并在创业板上市的审核中心意见落实函》（以下简称“《落实函》”）收悉。申万宏源证券承销保荐有限责任公司（以下简称“申万宏源承销保荐公司”、“保荐机构”）根据《落实函》的要求，立即组织深圳市翔丰华科技股份有限公司（以下简称“发行人”、“翔丰华”或“公司”）和众华会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“申报会计师”）就《落实函》进行了认真核查，并出具了核查意见。

在本次《落实函》回复中，所述的词语或简称与《深圳市翔丰华科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市招股说明书（申报稿）》（以下简称“《招股说明书》”）中“释义”所定义的词语或简称具有相同的涵义。所用字体对应内容如下：

反馈意见所列问题	黑体加粗
对问题的回复	宋体
中介机构核查意见	宋体、加粗
对《深圳市翔丰华科技股份有限公司首次公开发行股票招股说明书（申报稿）》修改	楷体、加粗

问题 1：请发行人按照《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 28 号——创业板公司招股说明书（2020 年修订）》的规定，在“重大事项提示”中量化分析导致 2019 年业绩下滑的影响因素，结合前述影响因素是否持续及影响程度、2020 年 1-6 月汽车整车产销量和新能源汽车产销量及变化趋势、下游动力锂电池出货量、发行人市场份额及变化情况、主要财务指标，分析发行人是否存在业绩持续下滑风险，并进一步补充披露“未来业绩存在下滑的风险”相关内容。请保荐人核查并发表明确意见。

回复：

报告期内发行人营业收入、净利润持续增长，2019 年扣除非经常性损益净利润下降主要因研发费用增加、信用减值损失增加等因素所致，截至 2020 年 6 月底，发行人主要客户信用稳定，坏账准备计提充分，不存在新增单独计提坏账的重大客户；受 2020 年第一季度疫情影响及去年同期高基数，新能源汽车行业、动力锂电池行业销售下滑较大，但第二季度同比降幅均已收窄；发行人 2020 年上半年销售收入、扣非净利润同比下降 32.58%、29.56%，同样受疫情影响及去年同期高基数导致第一季度下滑较大，但第二季度 LG 化学因特斯拉热销而向发行人采购加大，第二季度销售收入同比已基本持平，主营业务毛利率受原材料价格下降等原因已显著回升，发行人 2020 年 6 月单月出货量 2,691.22 吨，超过去年上半年单月最高出货记录，生产经营已全面恢复；2020 年上半年发行人第一大客户 LG 化学占比 45.76%，第二大客户比亚迪占比 35.58%，第三大客户国轩高科占比 7.42%，客户结构持续优化；新能源汽车及其上游产业链动力锂电池、锂电池材料行业作为国家战略性新兴产业，发展空间巨大，随着下半年新能源汽车行业的逐步复苏回升，以及发行人对下游动力锂电池全球主要厂商的深度合作和持续开拓，发行人经营情况相较上半年会进一步好转，未来业绩持续下滑的风险较小。

具体说明如下：

（一）报告期内发行人营业收入、净利润持续增长，2019 年扣非净利润下

降主要因研发费用增加、信用减值损失增加等因素所致

受益于新能源汽车行业的持续增长，2017至2019年报告期内，发行人营业收入、净利润均保持增长。2019年度，发行人营业收入64,552.88万元，同比增长7.67%，毛利率同比基本持平，毛利14,204.61万元，同比增加936.82万元，但发行人利润总额同比减少287.96万元，净利润同比增加13.58万元，扣除非经常性损益后净利润同比减少721.32万元，影响因素主要如下：

与2018年相比，发行人研发费用增加623.26万元、财务费用增加314.55万元、管理费用增加252.08万元，信用减值损失增加729.48万元，尽管其他收益（政府补助）增加996.01万元，但扣除非经常性损益净利润同比减少721.32万元。

信用减值损失增加主要因个别客户因经营情况恶化被列为失信被执行人，从而对其应收账款全额计提减值损失，截至2020年6月底，发行人主要客户信用稳定，坏账准备计提充分，不存在新增单独计提坏账的重大客户。随着发行人客户结构持续向LG化学、比亚迪等下游行业龙头集中优化，该因素会逐步减小。

下表为2019年末的应收账款滚动至2020年7月10日的情况，2019年末应收账款除回款部分外，剩余部分账龄结构无明显恶化。截至目前，发行人主要客户信用情况未出现重大不利变动。

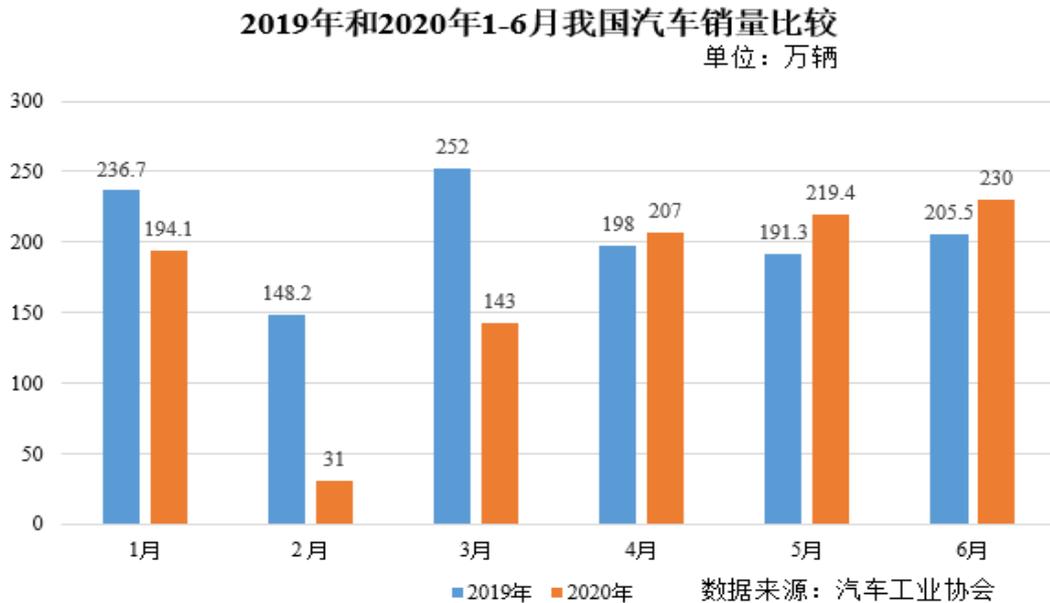
单位：万元

账龄	2019年期末 应收账款余额	2020年1月1日至7月10日滚动情况				
		1年以内	1-2年	2-3年	3年以上	回款
1年以内	40,035.15	24,236.21	6,682.05	-	-	9,116.89
1至2年	2,027.81	-	911.99	187.87	-	927.95
2至3年	571.63	-	-	398.99	166.64	6.00
3年以上	315.82	-	-	-	315.82	-
单项计提坏账	3,192.39	-	-	-	3,190.39	2.00
合计	46,142.80	24,236.21	7,594.04	586.87	3,672.85	10,052.84

（二）新能源汽车行业受一季度疫情及去年同期高基数影响下滑较大，但第二季度随着政策支持、特斯拉等市场认可车型的热销，同比下滑收窄，未来前景依然看好

1、2020年1-6月汽车行业同比下降，主要受一季度疫情影响下降较大，第二季度同比已增长

2020年1至6月，我国汽车销量1,025.7万辆，同比下降16.9%，主要受第一季度疫情影响同比下降42.4%，但第二季度同比已增长10.3%。

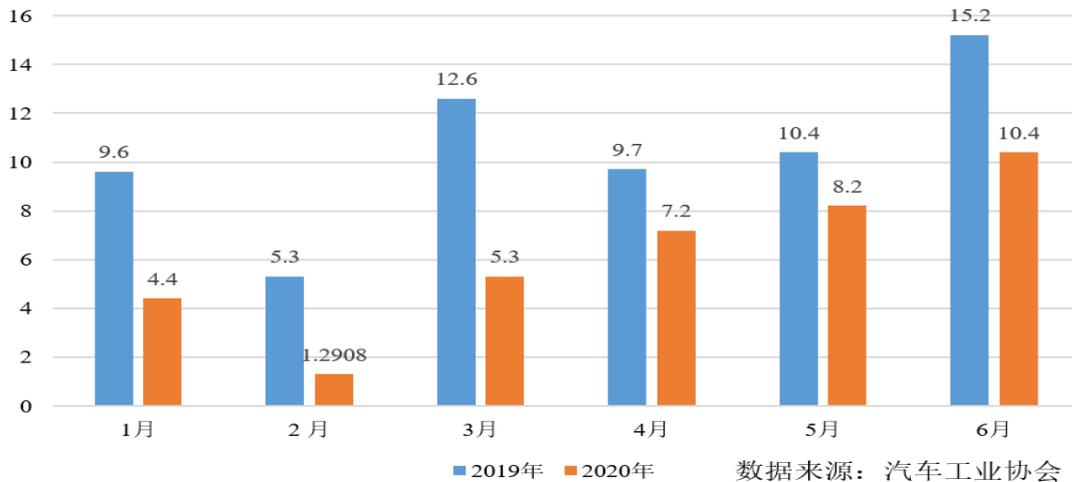


2、2020年1-6月我国新能源汽车行业同比下降，主要受一季度疫情及去年同期高基数影响下降较大，第二季度同比下降幅度收窄；而欧洲市场已重归增长

2020年1至6月，我国新能源汽车销量39.3万辆，同比下降37.4%，主要受疫情影响及同期补贴退坡抢装基数较高，第一季度同比下降56.4%，第二季度同比下降收窄至23.8%。2020年4月，国家将新能源购置补贴和免征车辆购置税政策延长2年，各地新能源汽车支持政策逐步落地，随着特斯拉等市场认可车型的热销，预计2020年下半年新能源汽车行业将持续回升。

2019年和2020年1-6月份我国新能源汽车销量比较

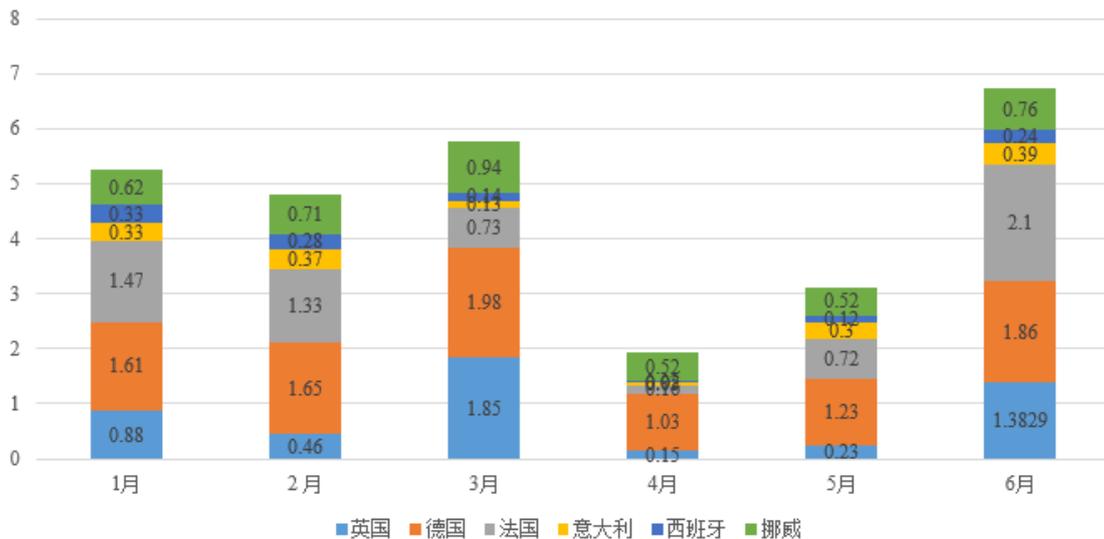
单位：万辆



2020年一季度的欧洲主要国家新能源汽车销售同比大幅增长，4、5月份受疫情影响销售下滑，而6月份欧洲新能源汽车市场已重回增长轨道。

2020年1-6月欧洲主要国家新能源汽车销量

单位：万辆

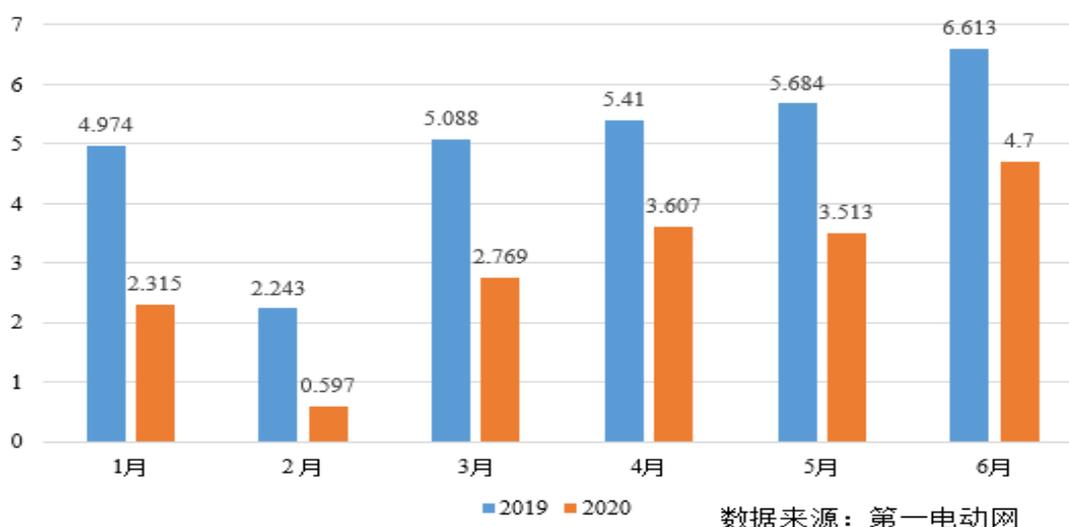


3、2020年1-6月下游动力锂电池装机量同比下降，与新能源汽车行业趋同

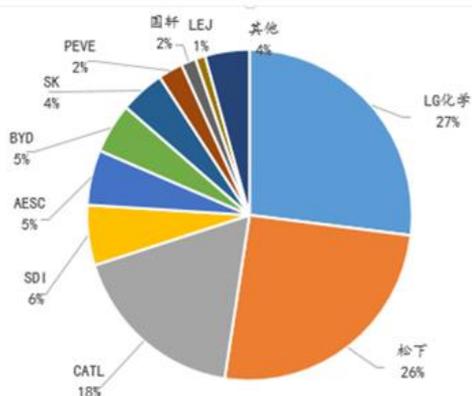
2020年1至6月，我国动力锂电市场装机量17.50GWh，同比下降41.7%，其中第一季度同比下降53.8%，第二季度同比下降收窄至33.3%。宁德时代、LG化学、比亚迪位列前三，市场占有率分别为49%、14.4%和14.2%，其中LG化学因特斯拉Model 3热销带动其装机量首次超过比亚迪位居第二。根据韩国SNE Research对世界上76国家电动汽车的销售统计，2020年一季度，全球动力电池

装机量为 20.4GWH，LG 化学因特斯拉 Model 3（上海工厂）、奥迪 E-TRON、雷诺 ZOE 等热门车型的销量激增，动力电池出货量全球排名第一。

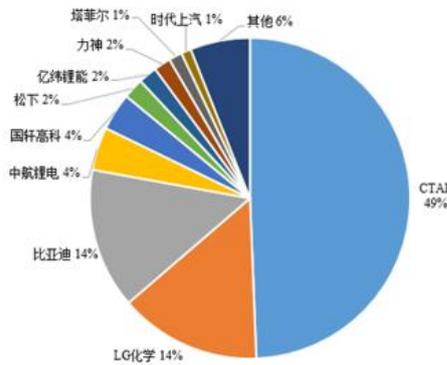
2019年和2020年1-6月我国动力电池装机量比较
单位：GWH



2020年第一季度全球动力锂电厂商装机量市场份额排名



2020年1-6月我国动力锂电厂商装机量市场份额排名



数据来源：高工锂电

4、新能源汽车全球化的趋势已经来临，新能源汽车及动力锂电池、动力锂电池材料是国家战略性新兴产业，发展前景广阔，发行人所处行业发展空间巨大

新能源汽车全球化的趋势已经来临，英国、法国、德国等欧洲主要国家为抢占新一轮产业制高点已经制定了停止生产销售传统能源汽车的时间表。根据彭博社发布的《2018 电动汽车展望》预测，全球电动汽车的销量将从 2017 年的 110 万辆上升到 2025 年的 1,100 万辆，并且中国将主导这一转变，2025 年电动汽车占中国所有乘用车销量的 19%，中国电动汽车市场的销售额将占到全球电动汽

车市场的近 50%；欧洲仅次于中国，占全球电动汽车市场销售额的 14%，美国排名第三，占全球电动汽车市场销售额的 11%。

新能源汽车是我国重点发展的战略性新兴产业，2019 年我国新能源汽车销售 120.6 万辆，仅占汽车销售总量 2,576.9 万辆的 4.6%，根据工信部《汽车产业中长期发展规划》和中汽协《节能与新能源汽车技术路线图》（2016 年）提出的目标，未来 10-15 年新能源汽车逐渐成为主流产品，汽车产业初步实现电动化转型。到 2025 年，汽车产销规模将达到 3,500 万辆，其中新能源汽车年占比 20% 以上，达到 700 万辆以上，发展前景广阔。

伴随我国新能源汽车的快速发展，我国动力锂电池行业也增长迅速，2019 年总装机量为 62.38GWH，占全球市场 53.5%，宁德时代、比亚迪合计占比达到全球的 37%。而作为动力锂电池负极材料，我国近年来也实现技术突破，建立成本优势，2019 年我国负极材料全球占比为 81%。发行人 2019 年出货量国内占比约 5%，排名第六，发行人所处行业发展空间巨大。

（三）发行人 2020 年 1-6 月销售收入同比下降，主要受第一季度疫情及去年同期高基数影响下降较大，第二季度因 LG 化学等大客户的采购加大，同比已基本持平，随着行业大客户的深度合作和持续开拓，发行人未来业绩下滑的风险较小

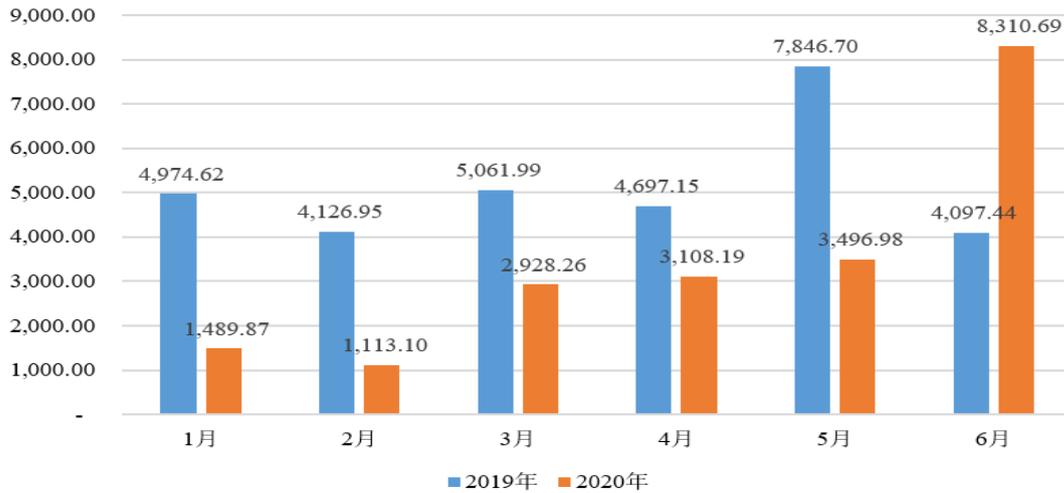
1、发行人 2020 年 1-6 月销售收入同比下降，主要受第一季度疫情及去年同期高基数影响下降较大，第二季度因 LG 化学等大客户的采购加大，同比已基本持平

受疫情影响，同时 2019 年上半年因“抢装”行情影响基数较高，发行人 2020 年 1-6 月实现销售收入 21,077.45 万元，同比下降 32.58%，扣除非经常性损益后的净利润 2,583.02 万元，同比下降 29.56%（已经审阅）。

第一季度受疫情影响，发行人销售收入同比下降 61.12%。随着新能源汽车行业的复苏回升，第二季度销售收入同比下降收窄至 8.25%，销售收入逐月增长，其中 6 月因特斯拉 Model 3 在国内销售大幅增长至 14,954 辆带动 LG 化学订单加大，发行人 6 月实现主营业务收入 8,310.69 万元，环比增长 137.65%，超过去年上半年单月最高的 5 月主营业务收入 7,846.70 万元。

2019年和2020年1-6月翔丰华主营业务收入比较

单位：万元

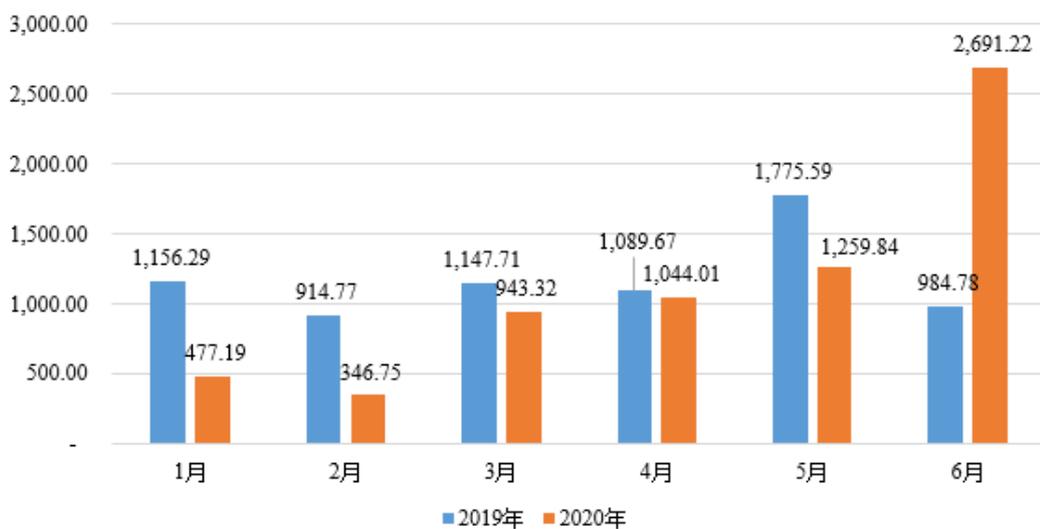


2、2020年上半年发行人出货量同比已基本持平，其中6月出货量同比增长1.7倍，生产经营已全面恢复

2020年上半年受益于LG化学订单大幅增加，发行人天然石墨出货量大幅增加，使得上半年发行人总体销售数量达到6,762吨，同比已基本持平。其中6月出货量同比增长1.7倍，生产经营已全面恢复，随着下半年新能源汽车行业进一步回暖，发行人经营情况会进一步好转。

2019年和2020年1-6月翔丰华销售数量比较

单位：吨



3、原材料、石墨化加工价格下跌使发行人上半年毛利率显著回升

2020 年上半年焦类原料价格下跌超过 50%，石墨化加工价格也有所下跌，导致上半年发行人的人造石墨毛利率较上年同期提高了 4.19 个百分点；初级石墨原料采购价格下跌，导致天然石墨毛利率亦同比提高了 6.82 个百分点；主营业务毛利率为 29.22%，较上年度提高了 7.25 百分点，已显著回升（2020 年 1-6 月数据已经审阅）：

项目	2017 年度		2018 年度		2019 年度		2020 年 1-6 月	
	毛利率	增减	毛利率	增减	毛利率	增减	毛利率	增减
天然石墨	30.59%	-13.96%	15.08%	-15.51%	25.34%	10.26%	32.16%	6.82%
人造石墨	30.36%	0.25%	23.57%	-6.78%	21.52%	-2.05%	25.71%	4.19%
主营业务毛利率	30.40%	-8.64%	22.10%	-8.30%	21.97%	-0.13%	29.22%	7.25%

4、随着对行业大客户的深度合作和持续开拓，发行人未来业绩下滑的风险较小

近两年来，发行人在行业大客户开发方面成效显著，截至 2020 年上半年，发行人已成为全球前五大动力锂电厂商中的四家（宁德时代、比亚迪、LG 化学、三星 SDI）的合格供应商，而 2019 年国内前十大动力锂电厂商中，除比亚迪、宁德时代外，发行人还与国轩高科、亿纬锂能、孚能科技建立了业务合作关系。

2020 年上半年发行人第一大客户 LG 化学占比 45.76%，第二大客户比亚迪占比 35.58%，第三大客户国轩高科占比 7.42%，客户结构持续优化。随着对行业大客户的深度合作和持续开拓，发行人经营情况相较 2020 年上半年会进一步好转，发行人 2020 年经营业绩持续下滑的风险较小。

综上，受疫情影响，2020 年第一季度发行人经营业绩同比较大下滑，但第二季度随着新能源汽车政策支持、行业逐步回升，二季度发行人经营情况已基本恢复正常，主营业务毛利率显著回升。下半年随着新能源汽车行业进一步复苏回升，发行人经营情况相较上半年预计会有进一步好转，随着对行业大客户的深度合作和持续开拓，发行人 2020 年经营业绩持续下滑的风险较小。

（四）补充披露

已在招股说明书“重大事项提示”之“一、特别风险提示”之“（四）未来业绩存在下滑的风险”及“第四节 风险因素”之“三、经营风险”之“（三）

未来业绩存在下滑风险”中补充披露如下：

“…

报告期内，受益于新能源汽车行业较高的景气，公司经营业绩持续增长，扣除非经营性损益后，2017年度和2018年度，公司净利润同比分别增长27.22%和14.64%。但受2019年新能源汽车补贴大幅下降影响，2019年度新能源汽车销售120.60万辆，同比下降4%，首次出现负增长；公司2019年度扣除非经营性损益后净利润为5,039.12万元，较上年度减少12.52%，主要因为与2018年相比，发行人研发费用增加623.26万元、财务费用增加314.55万元、管理费用增加252.08万元，信用减值损失增加729.48万元，尽管其他收益（政府补助）增加996.01万元，但扣除非经常性损益净利润同比减少721.32万元。报告期内，公司部分客户受市场或政策环境变化、自身经营管理状况等方面影响，经营情况出现不利变化，导致偿付能力下降，未能按时履行贷款支付义务。公司充分合理评估应收款项可回收性风险以及预期信用损失，于报告期各年度，分别计提坏账损失1,095.12万元，1,359.13万元和2,088.60万元，坏账损失对各年度利润总额的影响程度分别为-16.29%、-19.20%和-30.75%。

2020年1至6月，我国新能源汽车销量39.3万辆，同比下降37.4%，主要受疫情影响及同期补贴退坡抢装基数较高，第一季度同比下降56.4%，第二季度同比下降收窄至23.8%。发行人2020年1-6月实现销售收入21,077.45万元，同比下降32.58%，扣除非经常性损益后的净利润2,583.02万元，同比下降29.56%，主要受第一季度疫情影响，第一季度销售收入同比下降61.12%，随着新能源汽车行业的复苏回升，第二季度销售收入同比下降收窄至8.25%，销售收入逐月增长，其中6月因特斯拉Model 3在国内销售大幅增长至14,954辆带动LG化学订单加大，发行人6月实现主营业务收入8,310.69万元已超过去年上半年单月最高的5月主营业务收入（2020年1至6月数据已经审阅）。

尽管目前新能源汽车行业复苏回升，同时公司也采取针对性措施完善应收款项回款管理，但如果未来新能源汽车产销复苏回升停滞或客户经营情况发生不利变化，公司可能因销售收入下滑或因大额计提应收款项坏账准备而面临经营业绩下滑的风险。

...”

（五）保荐机构核查意见

1、核查程序

查阅了发行人报告期的财务报表、审计报告及管理层的财务分析，查阅了新能源汽车补贴政策、行业发展规划、最新的行业研究报告、中汽协公布的国内汽车工业经济运行数据、动力电池装机量数据，了解新能源汽车、动力锂电池行业发展情况；查阅了发行人与主要客户的采购协议、产品认证通知、采购订单、排产计划，查阅了发行人编制的 2020 年度销售收入预计表，与历史销售收据交叉比对，了解发行人 2020 年营业收入预计的合理性；访谈了发行人董事长、总经理，了解发行人持续盈利能力、持续经营能力情况。

2、核查意见

经核查，本保荐机构认为：发行人 2019 年销售收入同比增加但扣除非经常性损益后的净利润同比减少，主要是因为发行人研发费用、管理费用、财务费用同比增加，及信用减值损失增加较大所致，截至 2020 年 6 月底，发行人主要客户信用稳定，坏账准备计提充分，不存在单独计提坏账的重大客户。发行人 2020 年 1-6 月销售收入同比下降 32.58%，扣除非经常性损益后的净利润同比下降 29.56%，主要是 2020 年第一季度受疫情影响，同时 2019 年上半年因“抢装”行情影响基数较高。第二季度发行人经营情况基本与去年同期持平，其中 6 月份单月出货量 2,691.22 吨，超过去年上半年单月最高出货记录，发行人生产经营已全面恢复。2020 年上半年发行人第一大客户 LG 化学占比 45.76%，第二大客户比亚迪占比 35.58%，第三大客户国轩高科占比 7.42%，客户结构持续优化。随着 2020 年下半年新能源汽车行业的逐步复苏回升，以及发行人对主要客户销售的增长，发行人经营情况相较上半年会进一步好转，发行人 2020 年经营业绩持续下滑的风险较小。

问题 2：发行人 2019 年度扣除非经营性损益后净利润为 5,039.12 万元，较上年度减少 12.52%。报告期内，比亚迪为发行人的第一大客户。根据比亚迪销量快报，2020 年 1-5 月比亚迪新能源车累计销量 46,512 辆，同比下降 60.94%。2020 年 1-5 月，发行人对比亚迪累计出货为 2,161.93 吨，较上年 1-5 月 4,116.35 吨减少 1,954.42 吨，降幅为 47%。

请发行人结合 2020 年上半年对 LG、比亚迪、国轩高科等主要客户的订单签订、排产计划、销售收入等，补充披露发行人上半年完成的订单量、订单金额和实现的销售收入相比同期是否较大幅度下滑。结合公司所处行业未来变化趋势，分析发行人业绩下滑趋势是否已经扭转，是否仍存在对持续经营能力产生重大不利影响的事项。请保荐人核查并发表明确意见。

回复：

2020 年上半年受疫情影响，新能源汽车销售短期承压，但长期向好趋势不变；第二季度随着疫情好转及国产特斯拉 Model 3 的热销带动 LG 化学采购的快速增长，发行人销售收入、经营业绩下滑趋势已经扭转，6 月份销量已超过去年上半年单月最高记录；随着下半年新能源汽车销售进一步恢复，发行人经营情况会进一步好转，预计 2020 年经营业绩持续下滑的风险较小；2020 年第二季度比亚迪新能源汽车销售环比增长，销售下滑趋势已扭转，发行人对比亚迪的销售收入也企稳回升，随着比亚迪动力电池对其他品牌新能源汽车的销售持续加大，发行人受比亚迪自主品牌新能源汽车销量波动的影响逐步减少；2020 年上半年 LG 化学已成为发行人第一大客户，比亚迪为发行人第二大客户，随着发行人对 LG 化学、比亚迪、国轩高科等大客户销售增加，发行人的客户结构更趋合理，自 2019 年以来发行人已不存在单一客户销售占比超过 50% 的情形。截止目前，发行人不存在对持续经营能力产生重大不利影响的事项。

具体说明如下：

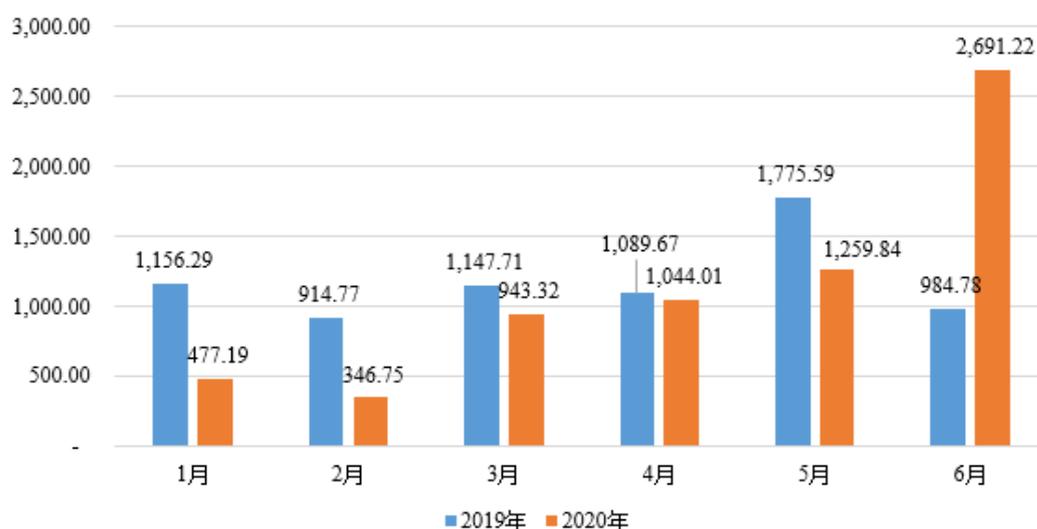
（一）发行人 2020 年上半年经营情况

1、上半年经营情况同比下降主要受第一季度疫情及去年同期基数高影响，第二季度已基本恢复

发行人 2020 年 1-6 月实现销售收入 21,077.45 万元，同比下降 32.58%，扣除非经常性损益后的净利润 2,583.02 万元，同比下降 29.56%（已经审阅）。主要因为第一季度受疫情影响，同时 2019 年上半年因“抢装”行情影响基数较高，发行人销售收入同比下降 61.12%。随着新能源汽车行业的复苏回升，发行人第二季度销售收入同比下降收窄至 8.25%，销售收入逐月增长，其中 6 月因特斯拉 Model 3 在国内销售大幅增长至 14,954 辆带动 LG 化学订单加大，发行人 6 月实现主营业务收入 8,310.69 万元，环比增长 137.65%，超过去年上半年单月最高的 5 月主营业务收入 7,846.70 万元。

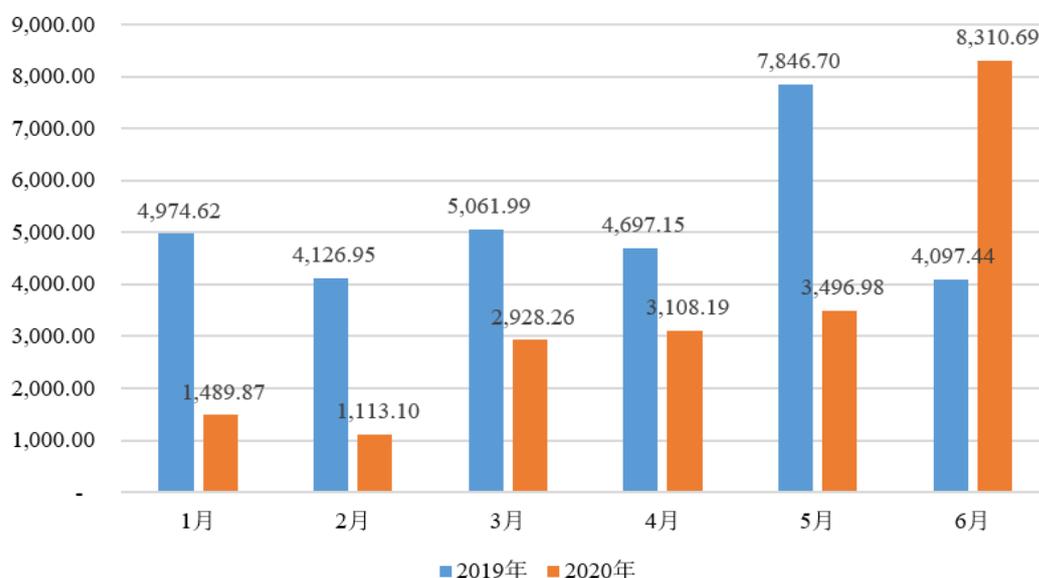
2019年和2020年1-6月翔丰华销售数量比较

单位：吨



2019年和2020年1-6月翔丰华主营业务收入比较

单位：万元



发行人主营业务收入中，2019年1-6月、2020年1-6月完成的销售量、主营业务收入如下所示：

项目	2019年1-6月	2020年1-6月	同比变动
销售量（吨）	7,068.80	6,762.31	-4.34%
其中：天然石墨销量	656.15	4,240.43	546.26%
人造石墨销售	6,412.65	2,521.89	-60.67%
主营业务收入（万元）	30,804.84	20,447.10	-33.62%
其中：天然石墨收入	1,647.11	11,124.66	575.40%
人造石墨收入	29,157.73	9,322.44	-68.03%
平均销售单价（吨/元）	4.36	3.02	-30.73%
其中：天然石墨均价	2.51	2.62	4.51%
人造石墨均价	4.55	3.70	-18.70%

2020年1-6月，发行人的销售量同比下降4.34%，主营业务收入同比下降33.62%，平均销售单价同比下降30.73%。销售单价的下降主要系发行人2020年1-6月销售的人造石墨占比下降、天然石墨占比升高所致，天然石墨销售价格较低，从而拉低了平均销售单价。2019年1-6月，天然石墨销售收入占比为5.35%，2020年1-6月，天然石墨销售收入占比提升至54.41%。天然石墨销售收入增加主要系2019年11月开始发行人向LG化学批量供应天然石墨。

2、2020 年上半年 LG 化学已成为发行人的第一大客户

发行人 2020 年 1-6 月前五名的主营业务收入客户情况如下：

客户名称	销售量（吨）	销售收入（万元）	销售收入占营业收入比例
LG 化学(注 1)	3,547.96	9,645.39	45.76%
深圳市比亚迪供应链管理有限公司	2,472.88	7,921.64	37.58%
国轩新能源（庐江）有限公司	405.65	1,563.94	7.42%
多氟多新能源科技有限公司	187.20	844.88	4.01%
河南新太行电源股份有限公司	55.80	232.80	1.10%
合计	6,669.48	20,208.66	95.88

注 1：LG 包括 LG CHEM,LTD 和乐金化学（南金）信息电子材料有限公司

2020 年上半年，由于国产特斯拉 Model 3 销量的快速增长，LG 化学已成为发行人的第一大客户，比亚迪为第二大客户。

3、2020 年上半年主营业务毛利率显著回升

2020 年上半年上游焦类原料价格、石墨化加工价格以及初级石墨原料采购价格均不同程度下跌，其中焦类原料下跌超过 50%，导致上半年发行人的人造石墨毛利率较上年同期提高了 4.19 个百分点；天然石墨毛利率亦同比提高了 6.82 个百分点；主营业务毛利率为 29.22%，较上年度提高了 7.25 百分点，已显著回升（2020 年 1-6 月数据已审阅）。

项目	2017 年度		2018 年度		2019 年度		2020 年 1-6 月	
	毛利率	增减	毛利率	增减	毛利率	增减	毛利率	增减
天然石墨	30.59%	-13.96%	15.08%	-15.51%	25.34%	10.26%	32.16%	6.82%
人造石墨	30.36%	0.25%	23.57%	-6.78%	21.52%	-2.05%	25.71%	4.19%
主营业务毛利率	30.40%	-8.64%	22.10%	-8.30%	21.97%	-0.13%	29.22%	7.25%

（二）新能源汽车行业受一季度疫情及去年同期高基数影响下滑较大，但随着政策支持、特斯拉等市场认可车型的热销，第二季度同比下滑收窄，未来前景依然看好

2020年1至6月，我国新能源汽车销量39.3万辆，同比下降37.4%，主要受疫情影响及同期补贴退坡抢装基数较高，第一季度同比下降56.4%，第二季度同比下降收窄至23.8%。

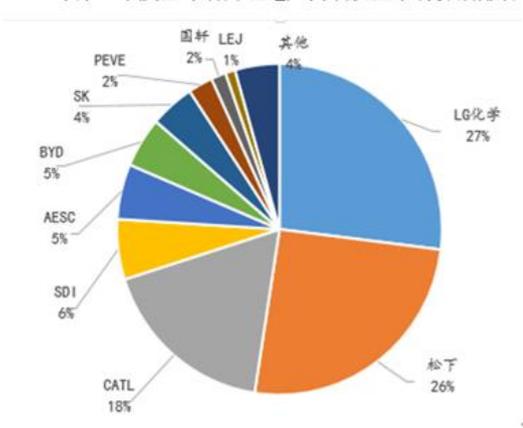
2020年1至6月，我国动力锂电市场装机量17.50GWh，同比下降41.7%，其中第一季度同比下降53.8%，第二季度2010同比下降收窄至33.3%。宁德时代、LG化学、比亚迪位列前三，市场占有率分别为49%、14.4%和14.2%。

2020年上半年的新能源车市场低迷的原因主要是受疫情影响，新能源汽车销售需求受到较大抑制。2020年4月，国家将新能源购置补贴和免征车辆购置税政策延长2年，各地新能源汽车支持政策逐步落地，2020年下半年随着国内疫情逐渐得到控制，新能源汽车市场消费环境较上半年将会改善，预计新能源汽车行业逐步恢复回升。

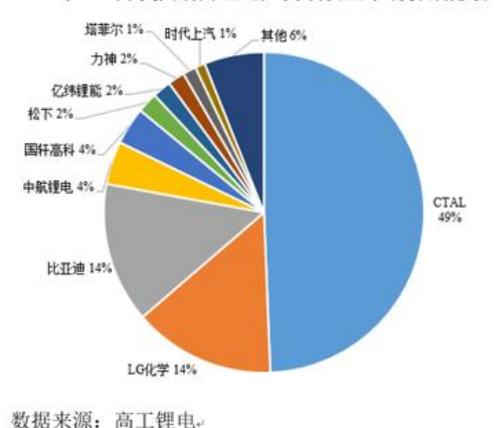
（三）发行人与主要客户的业务合作情况

近两年来，发行人在行业大客户开发方面成效显著，截至2020年上半年，发行人已成为全球前五大动力锂电厂商中的四家（LG化学、宁德时代、比亚迪、三星SDI）的合格供应商，而2019年国内前十大动力锂电厂商中，除比亚迪、宁德时代外，发行人还与国轩高科、亿纬锂能、孚能科技建立了业务合作关系。

2020年第一季度全球动力锂电厂商装机量市场份额排名



2020年1-6月我国动力锂电厂商装机量市场份额排名



数据来源：高工锂电

1、LG 化学

（1）LG 化学受益于特斯拉等车型大幅增长，2020年第一季度动力锂电池

装机量全球第一

LG 化学 2000 年开始研发动力电池，2015 年开始逐步获得欧美主流车企订单，在韩国、美国、欧洲、中国建立四大动力电池基地，截止目前 LG 化学已成为特斯拉、雷诺、大众、奥迪、通用、现代起亚、克莱斯勒、福特、沃尔沃等 15 家车企的动力锂电池主要供应商。2019 年以来，欧洲因碳排放趋严，车企加快电动化，加之政府补贴政策新能源汽车销售快速增长，LG 化学凭借配套欧美最多车企，动力电池装机量快速增长。根据韩国 SNE Research 发布的数据，2019 年 LG 化学动力锂电出货量略超过比亚迪，排名全球第三。2020 年第一季度 LG 化学因特斯拉 Model 3（中国产）、奥迪 E-TRON、雷诺 ZOE 等热门车型的销量激增，LG 化学 2020 年第一季度动力电池装机量全球排名第一。

LG 化学动力锂电池生产基地主要有韩国吴仓、美国密西根、中国南京、波兰，四大基地合计产能约 110GWh。中国南京工厂（2 个）规划 35GWh 主要针对中国市场及特斯拉（上海）。

（2）特斯拉（上海）产能规划年产 50 万辆，拉动中国新能源汽车产业链快速发展

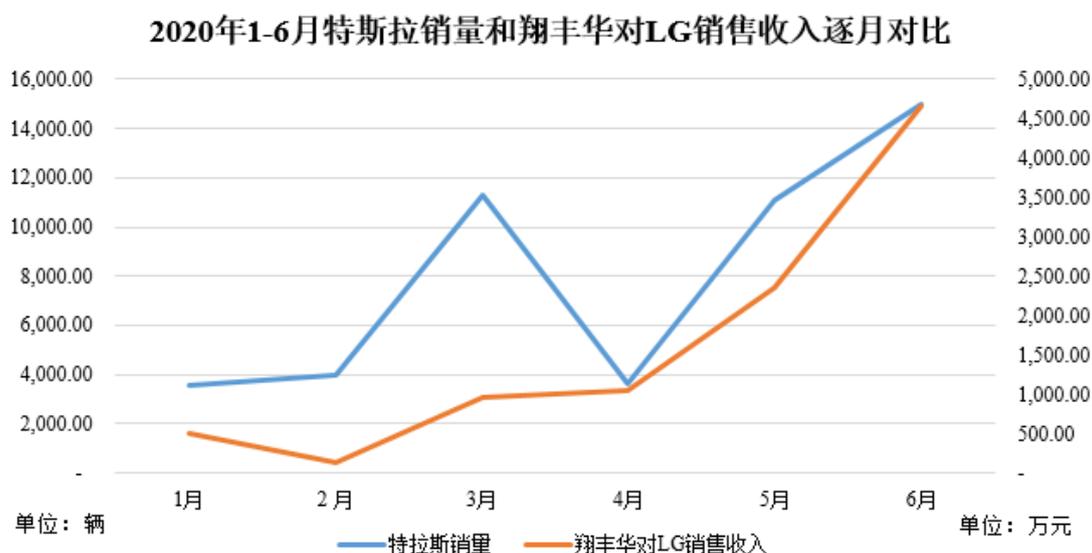
特斯拉（上海）一期产能 15 万辆 Model 3 已投产。2020 年 1 月首批国产 Model3 向消费者交付，2020 年上半年销量达 48,485 辆，国内排名第一。2020 年 1 月 Model Y 项目正式启动，未来全部建成后合计产能 50 万辆。特斯拉国产销量的迅速增长，拉动我国新能源汽车产业链快速发展。LG 化学受益于特斯拉 Model 3（中国产）的销量增长，2020 年上半年中国国内装机量排名首次超越比亚迪为第二，市场占有率达到 14.4%。发行人作为 LG 化学供应特斯拉（上海）动力电池的负极材料供应商，未来发展空间广阔。

（3）与 LG 化学的合作前景广阔

发行人自 2016 年 9 月起开始与 LG 化学开展业务合作，2019 年 10 月正式通过 LG 化学的产品认证。2019 年 11 月开始向 LG 化学批量送货。公司供应的天然石墨产品被 LG 化学应用于特斯拉上海工厂项目，成为特斯拉上海工厂的间接供应商。LG 化学作为国际排名前 3 的动力锂电池厂商，供应链管理成熟，一旦

与供应商达成合作，后续合作关系通常较为稳定，未来持续合作较有保障。

2019年，发行人实际向LG化学、乐金化学（南京）信息电子材料有限公司发货838.61吨，实现销售收入2,336.21万元。2020年1-2月受到疫情情况影响，发行人对LG化学的销售量较少，随着疫情情况得到好转，同时受益于特斯拉中国销售的快速增长，自3月起，发行人对LG化学的销售量及销售收入开始大幅上升。2020年上半年，发行人对LG化学的销售收入9,645.39万元，销售占比为45.76%（已经审阅），超越比亚迪成为发行人第一大客户。



根据2020年4月LG化学向公司发送的最新生产计划需求表，预计2020年7月至12月需要DT-1产品5,850吨，预计2020年全年DT-1产品需求量约为9,400吨，预计2020年全年对LG化学实现销售收入25,944万元。

为满足LG化学的供货需求，目前公司已建成2条辊道窑产线和4条全自动辊道窑生产线专供LG化学，年产能为10,270吨；2020年7月再新增2条专供LG化学的全自动辊道窑生产线，年产能4,704吨，合计专供LG化学生产线产能预计达到14,974吨，达产后年销售收入预计约41,000万元。

2、比亚迪

(1) 与比亚迪的业务合作持续长远

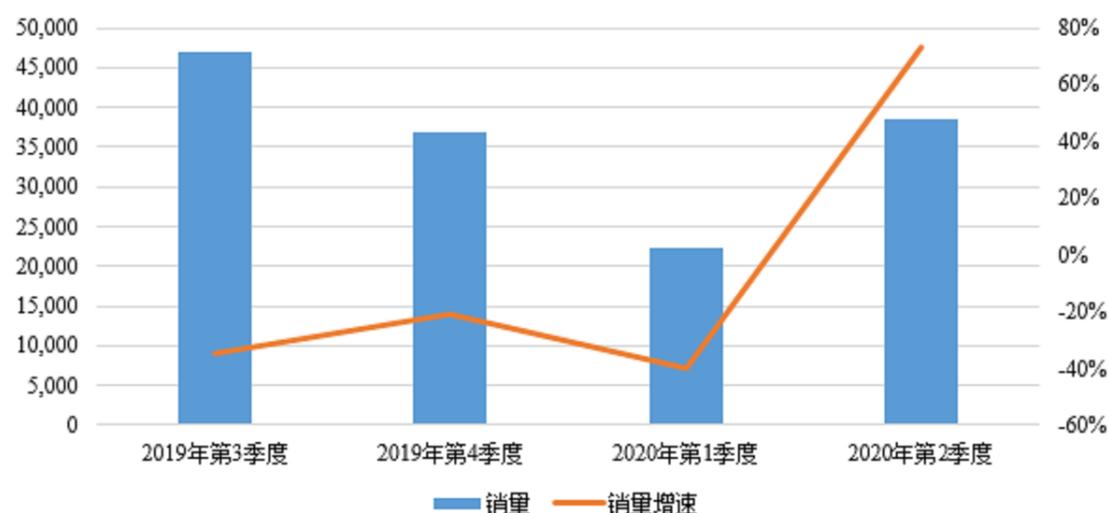
发行人自2012年起就与比亚迪开展业务合作，2017至2019年报告期一直为发行人第一大客户。2019年，发行人对比亚迪实现销售收入26,221.78万元，

销售占比已由 2017、2018 年度的 50%以上下降至 40.62%。2020 年上半年，发行人对比亚迪的销售收入 7,921.64 万元，销售占比下降为 37.58%，为发行人第二大客户。

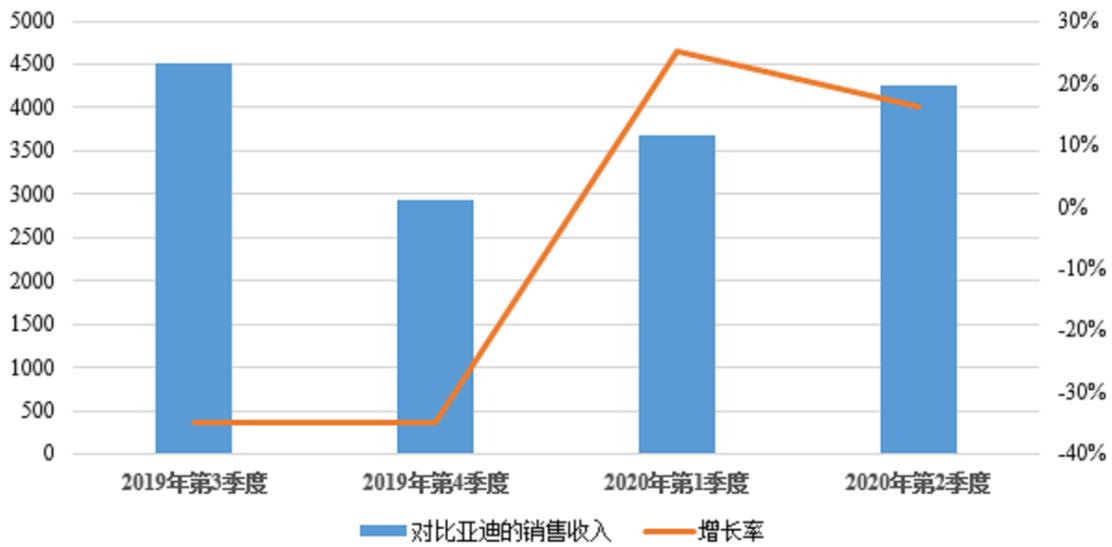
2019 年上半年受到“抢装行情”的影响，发行人对比亚迪的销量及销售收入较高。2020 年第一季度受疫情影响及去年同期基数较高，新能源车的销售同比下降较大，发行人对比亚迪的销售同比也下降较大。随着国内疫情逐渐得到控制，且 2020 年 4 月国家又将 2020 年底到期的新能源购置补贴和免征车辆购置税政策延长 2 年，对市场需求形成有效支撑，2020 年第二季度比亚迪的新能源汽车销量环比增长 73%，自 2019 年第三季度以来逐季下滑的趋势得以扭转。发行人 2020 年第一季度对比亚迪的销售收入也环比增长 25%，第二季度环比增长 16%，自 2019 年第三季度以来逐季下滑的趋势得以扭转。

2019年第3季度-2020年第2季度比亚迪新能源汽车销量

单位：辆



2019年第3季度-2020年第2季度翔丰华对比亚迪的销售收入
单位：万元



(2) 比亚迪作为全球新能源汽车龙头企业，2019年分拆其动力锂电池业务，加大动力锂电池的对外销售，未来合作前景广阔

比亚迪作为全球新能源汽车行业的头部企业，2015至2018年连续四年蝉联全球新能源汽车销量冠军，2019年全球排名第二，其3款主力车型（比亚迪元EV、比亚迪e5、比亚迪唐DM）均进入了当期新能源汽车销量排行榜前六。2020年7月12日，搭载“刀片电池”的比亚迪“汉”正式上市，比亚迪汉在预售后一个多月中，收获了2万多的订单。

为进一步扩大动力锂电市场占有率，比亚迪于2019年成立弗迪电池有限公司，分拆其电池业务，加大动力锂电池的对外销售。2019年11月比亚迪与丰田汽车公司签订协议合资成立纯电动车的研发公司，联合开发纯电动汽车及其所需的动力锂电池。2020年6月，比亚迪“刀片电池”在重庆工厂量产下线，和普通电芯相比更长、更薄，实现了电池包的超级强度，大幅提升了电池包的安全性能。“刀片电池”将首先搭载在比亚迪汉EV车型上，长安福特一款新能源车也将搭载该款电池。根据比亚迪披露的信息，由于市场反馈良好，“刀片电池”重庆工厂2020年预计将有8条产线投产，全部达成后将达到20GWh。根据比亚迪公开披露的信息，2019年比亚迪动力锂电及储能锂电装机量为12.32GWh，2020年规划产能为60GWh，未来规划产能将达到100GWh。

2019年发行人对比亚迪各类负极材料销量总计6,423吨，约占比亚迪当年采购总量的45%。未来随着比亚迪动力电池对其他品牌新能源汽车的销售持续加大，发行人受比亚迪自主品牌新能源汽车销量波动的影响逐步减少，发行人与比亚迪合作发展前景良好。

(3) 2020年全年订单预计

受疫情影响，2020年1-6月发行人对比亚迪月均出货量约为412吨，考虑疫情影响以及“刀片电池”量产存在爬坡过程，预计2020年度发行人对比亚迪月均出货量约500吨，全年出货6,000吨，全年销售收入约2亿元左右。

3、国轩高科

国轩高科2020年上半年国内动力锂电池装机量排名第五，2020年5月拟引入大众中国作为战略投资者并成为其第一大股东，并投资新建16GWh动力锂电产能，与大众中国在动力锂电池业务进行战略合作。

发行人自2018年起与国轩高科开展业务合作，于2019年9月11日与国轩高科签订《采购框架协议》，2019年实现销售收入340.71万元，2020年上半年实现销售收入1,563.94万元（已经审阅），预计2020年全年实现销售收入7,300万元。

4、宁德时代

宁德时代2011年独立于ATL（新能源科技集团）的动力电池分部，伴随着国内新能源汽车市场规模快速增长，宁德时代凭借强大的产品竞争力装机量不断增长，2019年底产能已达59GWh。目前，其国内在建产能22GWh，德国在建产能100GWh，和广汽、上汽、一汽、吉利、东风等车企合资建立动力电池厂规划产能87.6GWh。根据高工锂电和韩国SNE Research等机构的统计，2017-2019年连续三年蝉联全球动力锂电池市场龙头，2019年全球市场占比为28%。

发行人自2017年起与宁德时代开展业务合作，2018、2019年宁德时代均为发行人的前三大客户。发行人将根据产能安排及新品开发，继续加强与宁德时代的业务合作。

5、三星 SDI

2019 年三星 SDI 动力锂电池装机量全球排名为第五，其生产基地主要有韩国蔚山、西安、无锡、匈牙利、美国。西安一期 6GWh 主要用作储能；西安二期现有产能 5GWh，未来计划产能 15GWh，主要供货宝马、大众 MEB；无锡工厂现有产能 8GWh，主要用于消费电子；匈牙利工厂产能 15GWh，主要用于供应动力电池；美国工厂主要是电池组装工厂。

发行人在三星 SDI 的大客户开拓方面进展顺利，2019 年 9 月 26 日，发行人已通过 2 款产品测试，2019 年 11 月 21 日已签署技术保密协议，2019 年 12 月 19 日受邀报价谈判，2020 年 4 月，公司已正式成为三星 SDI 的合格供应商，从 2020 年 6 月起三星 SDI 开始小批量采购公司产品用于试生产或调试，预计于 2020 年 12 月起批量采购。

（四）2020 年下半年新能源汽车销售将持续恢复，发行人经营情况会进一步好转，随着与全球动力锂电主要厂商的深度合作和持续开拓，发行人 2020 年经营业绩持续下滑的风险较小。截止目前发行人不存在对持续经营能力产生重大不利影响的事项。

1、国内新能源汽车行业政策进入稳定期，受疫情影响上半年新能源汽车销售虽短期承压，但长期向好趋势不变。

另外，受二氧化碳减排政策影响，欧洲新能源汽车行业进入快速发展期。根据欧洲汽车工业协会（ACEA）发布的统计数据，2019 年欧洲新注册的电动乘用车达到 55.86 万辆，同比增长 45%。2020 年上半年，欧洲新能源汽车受疫情影响比国内小，同比销售仍呈正增长。其中欧洲 5 月新能源汽车销量 4.68 万辆，同比增长 23%，环比增长 49%，已走出疫情影响。此外，美国在特斯拉销售带动下 5 月已走出拐点，环比增长转正。根据特斯拉公开披露的信息，特斯拉全球一季度销量 8.8 万辆，二季度销量 9.1 万辆，截止目前特斯拉美国弗里蒙特工厂生产已基本恢复。

发行人所处上游负极材料行业为我国新能源汽车行业的优势产业，2019 年我国负极材料产量占全球的 81%，国外新能源汽车快速发展将有力带动国内出口

增长。

2、下半年国内新能源汽车销售预计将进一步恢复，加上去年同期基数较低，因此预计下半年新能源汽车销售同比会有较大幅度增长

首先，为对冲疫情影响、助力经济恢复，各地推出的新能源汽车补贴政策正在陆续落地，如北京 2 万辆新能源指标等；其次，下半年新车型投放加速，如磷酸铁锂版 Model 3、比亚迪汉、广汽新能源 Aion V、长安 CS55 E-Rock、小鹏 P7 等。新车型不仅设计新潮、续航里程亦大幅提升，平均达到 400-600 公里，高配版达到 600 公里以上，而且售价大部分在 30 万元以下的补贴范围内，良好的性价比将有力刺激消费；最后，在比亚迪“刀片电池”和宁德时代 CTP 技术支持下，磷酸铁锂电池装机量大幅提升，不仅续航里程显著提升，动力锂电“安全性”得到了保障，而且还大幅降低电池成本，磷酸铁锂电池价格已降至约 0.6 元/KWh,为新车进一步降价促销提供了空间。

2020 年二季度以来，在下游需求逐步恢复带动下，发行人负极材料销售量稳步回升，6 月销售 2,691.22 吨，环比增长 113.62%，同比增长 173.28%，已超去年上半年最高出货记录，具体销售量如下表所示。

单位：吨

月份	1月	2月	3月	4月	5月	6月
2019 年月度销售量	1,156.29	914.77	1,147.71	1,089.67	1,775.59	984.78
其中：比亚迪	986.30	762.80	915.35	688.90	763.00	130.88
LG 化学	-	0.44	0.04	0.04	1.00	0.20
2020 年月度销售量	477.19	346.75	943.32	1,044.01	1,259.84	2,691.22
其中：比亚迪	283.03	279.25	563.05	619.70	416.90	310.95
LG 化学	180.36	48.20	348.36	386.52	873.00	1711.52

截止目前，发行人 LG 化学、国轩高科出货需求旺盛，比亚迪出货亦稳步恢复。另外，三星 SDI 有望四季度出货。随着下半年新能源汽车销售进一步恢复，发行人经营情况会进一步好转，2020 年经营业绩持续下滑的风险较小。

3、截止目前发行人不存在对持续经营能力产生重大不利影响的事项

截止目前，发行人主要资产、核心技术、专利、商标等权属清晰，不存在重大权属纠纷的情况；发行人不存在重大偿债风险，不存在影响持续经营的担保、诉讼以及仲裁等重大或有事项；发行人不存在经营环境已经或者将要发生重大变

化等对发行人持续经营有重大不利影响的事项。

（五）补充披露

已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十三、财务报告审计基准日至招股说明书签署日之间的经营状况”之“（四）财务报告审计截止日（2019年12月31日）后主要经营状况”中补充披露如下：

“...

2020年1-6月，发行人的销售量同比下降4.34%，主营业务收入同比下降33.62%，平均销售单价同比下降30.73%，销售单价的下降主要系发行人2020年1-6月销售的人造石墨占比下降、天然石墨占比升高所致，天然石墨销售价格较低，从而拉低了平均销售单价。2019年1-6月，天然石墨销售收入占比为5.35%，2020年1-6月，天然石墨销售收入占比提升至54.41%。天然石墨销售收入增加主要系2019年11月开始发行人向LG化学批量供应天然石墨。

发行人2020年1-6月向LG化学销售负极材料3,547.96吨，销售收入为9,645.39万元，向比亚迪销售负极材料2,472.88吨，销售收入为7,921.64万元。2020年上半年，由于国产特斯拉Model 3销量的快速增长，LG化学已成为发行人的第一大客户，比亚迪为第二大客户。

2020年上半年上游焦类原料价格、石墨化加工价格均不同程度下跌，其中焦类原料下跌超过50%，导致上半年发行人的人造石墨毛利率较上年同期提高了4.19个百分点；初级石墨原料采购价格下跌，导致天然石墨毛利率亦同比提高了6.82个百分点；主营业务毛利率为29.22%，较上年度提高了7.25个百分点，已显著回升（2020年1-6月数据已审阅）。

...”

（六）保荐机构核查程序及核查意见

1、核查程序

保荐机构采取了以下核查手段：

（1）查阅了新能源汽车补贴政策、行业发展规划、最新的行业研究报告、

中汽协公布的国内汽车工业经济运行数据、高工锂电公布的动力电池装机量数据、国内主要动力锂电池厂商产能扩建计划、欧洲减排规划及德国新能源汽车发展规划、特斯拉、大众、宝马、奔驰等国际知名车企的最新公告及发展规划，了解新能源汽车、动力锂电池行业发展情况；

(2) 查阅了比亚迪 2019 年度报告、2020 年一季报、销售快报、官网公告，了解比亚迪经营和发展情况；

(3) 查阅了发行人与 LG 化学的产品评估结果、采购协议、产品认证通知、采购订单、排产计划通知，取得了发行人出具的说明，了解发行人与 LG 化学的合作情况及 2020 年度销售收入预测情况；

(4) 查阅了发行人编制的 2020 年度销售收入预测表，与历史销售收据交叉比对，了解发行人 2020 年营业收入预测的合理性；

(5) 查阅了发行人近期销售明细表及相关单据、主要原材料和产品的市场公开价格，查看了发行人重要资产和主要生产线运行情况，通过公开网站检索发行人涉诉情况，访谈了发行人董事长、总经理，了解发行人持续盈利能力、持续经营能力情况；

(6) 查阅了 2020 年 1-6 月发行人销售明细表、产能和产量统计表、正在执行的重大合同、固定资产和在建工程明细表、重大资本支出计划、重要资产权属文件、诉讼文件等。

2、核查意见

本保荐机构认为：受疫情影响，新能源汽车销售虽短期承压，但长期向好趋势不变。二季度随着疫情好转及国产特斯拉 Model 3 的热销带动 LG 化学采购的快速增长，发行人销售收入、经营业绩下滑趋势已经扭转，6 月份销量已超过去年上半年单月最高记录。随着下半年新能源汽车销售进一步恢复，发行人经营情况会进一步好转，2020 年经营业绩持续下滑的风险较小。2020 年第二季度比亚迪新能源汽车销售环比增长，销售下滑趋势已扭转，发行人对比亚迪的销售收入也企稳回升，随着比亚迪动力电池对其他品牌新能源汽车的销售持续加大，发行人受比亚迪自主品牌新能源汽车销量波动的影响逐步减少；2020 年上

半年 LG 化学已成为发行人第一大客户，比亚迪为发行人第二大客户，随着发行人对 LG 化学、比亚迪、国轩高科等大客户销售增加，发行人的客户结构更趋合理，自 2019 年以来发行人已不存在单一客户销售占比超过 50% 的情形。截至本核查意见出具日，发行人不存在对持续经营能力产生重大不利影响的事项。

问题 3：报告期各期末，发行人应收账款及应收票据净额占营业收入的比例分别为 107.97%、94.75%和 84.48%，占比较高。2019 年末应收账款逾期金额为 23,505.92 万元，占应收账款比重为 50.94%。截至 2020 年 4 月 30 日，逾期应收账款期后回款金额为 1,406.12 万元。2019 年起发行人采用预期信用损失计量坏账准备。

请发行人补充披露：（1）预期信用损失模型相关参数、方法、假设的确定依据，预期信用损失率的确定依据及合理性；（2）截至目前，发行人主要客户，特别是应收账款逾期客户是否存在出现资金周转困难、经营不善、发行人向其销售的产品无法继续向下游销售等情形导致逾期账款难以回收的情形；（3）结合前述因素、发行人对逾期应收账款坏账准备计提和期后回款情况，说明发行人应收账款坏账准备计提是否充分。请保荐人和申报会计师核查并发表明确意见。

回复：

（一）公司自 2019 年 1 月 1 日起执行新金融工具准则，采用预期信用损失模式，按照存续期内预期损失的金额计量应收账款的损失准备。对于划分为组合的应收账款，公司参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，计算预期信用损失，具有合理性，坏账准备计提充分。

2017 年，财政部分别修订并发布了《企业会计准则第 22 号—金融工具确认和计量》《企业会计准则第 23 号—金融资产转移》《企业会计准则第 24 号—套期会计》《企业会计准则第 37 号—金融工具列报》（以下统称“新金融工具准则”），并要求在境内上市的企业自 2019 年 1 月 1 日起施行上述会计准则。按照上述要求，公司自 2019 年 1 月 1 日起执行新金融工具准则，按照准则要求将应收账款、合同资产等各项金融资产的减值会计处理由“已发生损失法”改为“预期信用损失法”。

公司的主要经营主体为深圳市翔丰华科技股份有限公司（以下简称“深圳翔丰华”）和全资子公司福建翔丰华新能源材料有限公司（以下简称“福建翔丰华”），福建翔丰华成立于 2015 年，为公司主要生产基地，出于与客户合作便捷性考虑，公司于 2017 年起逐渐将客户转移至福建翔丰华，截至 2019 年末深圳翔

丰华仅保留比亚迪一家客户。由于比亚迪的销售占比较高且回款情况较好，如母子公司合并按照迁徙模型测算会使得历史回收率大幅增加，计算出的预期损失率较低，出于谨慎性原则，发行人将 2 家公司分开计算。因福建翔丰华成立初期客户较少且回款情况均较好，账龄 2-3 年以内的可观察数据较少，使用 3 年历史数据测算损失率不能客观真实反映公司坏账损失率，故采用最近一期末（2018 年末）应收账款在当期（2019 年）的回款情况按照以账龄表为基础的减值准备矩阵计算对应账龄段的预期损失率，具体如下：

1、福建翔丰华：

公司的预期损失率的确认是基于历史回收率并在此基础上进行前瞻性因素的调整后按迁徙模型所测算出来的预期损失率，具体过程如下：

第一步：计算回收率

单位：元

项目	2018年末账龄	对应回款金额	历史回收率
1年以内	175,178,527.59	154,900,447.83	88.42%
1-2年	19,392,971.60	13,676,664.35	70.52%
2-3年	-	-	45.00%（注1）
3年以上	-	-	/

注 1：由于福建翔丰华账龄 2-3 年内没有可观察数据，故此处采用深圳翔丰华账龄 2-3 年历史回收率。

第二步：以当前信息和前瞻性信息调整预期回收率

公司基于当前可观察数据以及考虑前瞻性因素对第一步中所计算的历史信用损失率做出调整，以反映并未影响历史数据所属期间的当前状况及未来状况预测影响。出于谨慎性的考虑，预期回收率在历史回收率的基础上进行了一定程度的下调，调整后 1 年以内的预期回收率为 82.23%，1-2 年为 64.18%，2-3 年为 40.73%。

第三步：计算迁徙率

迁徙率是指在一个时间内没有收回而迁徙至下一个时间段的应收账款比例。

项目	预期回收率	迁徙率 (1-预期回收率)
1 年以内	82.23%	17.77%
1-2 年	64.18%	35.82%
2-3 年	40.73%	59.28%
3 年以上	/	/

第四步:根据第三步计算的迁徙率来计算损失率

项目	注释	迁徙率	使用本时间段及后续所有时间段迁徙率计算历史损失率计算过程	预期损失率
1 年以内	a	17.77%	$a*b*c*d$	3.77%
1-2 年	b	35.82%	$b*c*d$	21.23%
2-3 年	c	59.28%	$c*d$	59.28%
3 年以上	d	100.00% (注 1)	d	100.00%

注 1: 3 年以上的账龄出于谨慎性考虑按 100%计提坏账。

第五步: 将预期损失率乘以应收账款余额来建立准备矩阵, 计算 2019 年末福建翔丰华应确认的损失准备。

单位: 元

项目	福建翔丰华应收账款余额	预期损失率	损失准备
1 年以内	367,307,217.20	3.77%	13,856,103.77
1-2 年	20,278,079.76	21.23%	4,305,903.28
2-3 年	5,716,307.25	59.28%	3,388,341.12
3 年以上	-	100.00%	-
合计	393,301,604.21	/	21,550,348.17

2、深圳翔丰华 (母公司单体):

截至 2019 年末深圳翔丰华账龄分布情况如下: 1 年以内为 3,304.43 万元, 3 年以上为 315.82 元, 其中 1 年以内的应收账款均来自比亚迪且未逾期。比亚迪的信用期为 2 个月, 据历史可观察数据, 比亚迪信用较高, 回款及时, 报告期内未出现过逾期情况, 应收账款回收率为 100%, 但出于谨慎性考虑, 公司将比亚迪单独指定按 5%计提坏账, 剩余账龄 3 年以上应收账款按 100%全额计提坏账准备。

3、与 2019 年以前计提政策的比较

单位：万元

账龄	2019 年末余额	账龄计提比例	坏账金额	预期损失率	坏账金额	差异
1 年以内	40,035.15	5%	2,001.76	3.87%	1,550.84	-450.92
1-2 年	2,027.81	10%	202.78	21.23%	430.60	227.82
2-3 年	571.63	20%	114.33	59.27%	338.83	224.50
3 年以上	315.82	100%	315.82	100%	315.82	-
单项计提	3,192.39	100%	3,192.39	100%	3,192.39	-
合计	42,950.41		5,827.07		5,828.46	1.39

公司预期信用损失率基于历史经验计算，并根据历史数据收集期间的经济状况、当前的经济状况与公司所认为的预计存续期内的经济状况三者之间的差异进行调整。同时，公司根据预期信用损失率法计算截至 2019 年 12 月 31 日应收账款余额需计提的坏账准备，并与按账龄分析法下计算应收账款需计提的坏账准备进行比较。2019 年度采用预期信用损失率法计算的坏账准备金额要高于按账龄分析法下计算的坏账准备金额 1.39 万元。因此，公司选择迁徙率模型计算的预期信用损失率计提坏账准备，会计估计更加谨慎。

4、与同行业可比公司计提情况比较

2019 年按照预期损失率法计提坏账准备，公司与同行业可比公司坏账准备的计提比例对比如下：

项目	贝特瑞	正拓能源	凯金能源	璞泰来	杉杉股份	平均值	发行人
单项计提	42.88%	-	-	55.62%	37.65%	45.28%	100%
组合	4.81%	-	-	3.02%	7.37%	5.07%	6.14%
其中：							
1 年以内	4.61%	未披露	未披露	未披露	3.01%	3.81%	3.87%
1-2 年	15.42%	未披露	未披露	未披露	39.42%	27.42%	21.23%
2-3 年	50%	未披露	未披露	未披露	59.10%	54.55	59.27%
3-4 年	100%	未披露	未披露	未披露	86.92%	93.46%	100%
4-5 年	100%	未披露	未披露	未披露	100%	100%	100%
5 年以上	100%	未披露	未披露	未披露	100%	100%	100%

注：截至本回复出具日，正拓能源和凯金能源 2019 年应收账款坏账计提政策未披露。

璞泰来仅披露组合综合损失率。

从上表可知，2019 年公司应收账款坏账准备的计提比例与同行业可比公司相比差异不大。

综上所述，公司自 2019 年 1 月 1 日起执行新金融工具准则，采用预期信用损失模式，按照相当于整个存续期内预期损失的金额计量应收账款的损失准备。对于划分为组合的应收账款，公司参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，计算预期信用损失，具有合理性，坏账准备计提充分。

发行人 2019 年起预期信用损失模型相关参数、方法、假设的确定依据，预期信用损失率的确定依据及合理性已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“九、资产质量分析”之“（一）资产状况分析”之“（二）流动资产分析”之“3、应收账款”中补充披露。

（二）截至目前，发行人主要客户中除河南捷源盛新材料科技有限公司已破产清算，发行人对其应收账款余额全额计提坏账准备外，其他主要客户不存在出现资金周转困难、经营不善、发行人向其销售的产品无法继续向下游销售等情形导致逾期账款难以回收的情形。

截至 2020 年 6 月末，发行人应收账款较为集中，应收账款余额前五名客户合计 43,555.99 万元，占比为 82.29%，且主要为合作期限 1 年以上的老客户，具体情况如下：

序号	客户名称	是否失信公司	应收账款余额	其中逾期金额	是否新客户
1	乐金化学（南京）信息电子材料有限公司	否	6,216.90	-	否
2	多氟多新能源科技有限公司	否	5,197.70	5,197.70	否
3	深圳市比亚迪供应链管理有限公司	否	4,803.75	-	否
4	安徽益佳通电池有限公司	否	4,492.90	4,463.88	否
5	东莞市沃泰通新能源有限公司	否	3,954.90	3,954.90	否
6	河南锂动电源有限公司	否	2,775.44	2,775.44	否
7	桑顿新能源科技有限公司	否	2,666.57	2,666.57	否
8	江西格林德能源有限公司	否	2,231.24	2,231.24	否

9	国轩新能源（庐江）有限公司	否	2,152.26	385.00	是
10	中山天贸电池有限公司	否	1,993.95	1,993.95	否
11	吉安市优特利科技有限公司	否	1,644.42	1,644.00	否
12	河南捷源盛新材料科技有限公司	是	1,625.00	1,625.00	否
13	新乡市奇鑫电源材料有限责任公司	否	1,557.70	1,557.70	否
14	珠海市讯达科技有限公司	否	1,215.30	1,201.80	否
15	LG 化学		1,027.98	-	否
	合计		43,555.99	29,697.17	

上述主要客户中，河南捷源盛新材料科技有限公司于 2020 年 1 月被列为失信被执行人，于 2020 年 4 月申请破产，公司自 2019 年起未再与其发生业务往来，并于 2019 年末对其应收账款全额计提坏账准备。公司应收账款余额前五名客户中还存在部分其他客户涉及诉讼情况，主要系该等客户正常的买卖合同纠纷，未发现其他主要客户破产清算、被最高人民法院列为失信公司或难以偿还债务被强制执行的情形，且该部分客户均系发行人老客户，与发行人保持长期业务合作，上半年受疫情影响部分客户回款有所放缓但未见异常。

上述情况发行人已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“九、资产质量分析”之“（一）资产状况分析”之“（二）流动资产分析”之“3、应收账款”之“（5）应收账款前十名客户分析”中补充披露。

（三）报告期各期末，发行人对所有逾期客户的应收账款已按照账龄法/预期损失率法计提了坏账准备；对账龄超过 3 年的客户、发生破产情形或与发行人发生货款纠纷并诉讼的客户均全额计提坏账准备，逾期客户期后回款情况正常，发行人应收账款坏账准备计提充分。

2017 年末、2018 年末和 2019 年末，公司应收账款余额前十名客户合计占比分别为 68.75%、67.29%和 69.59%，账龄以 1 年以内为主。公司应收账款较为集中，与公司前十大客户销售情况较为一致。

经查，报告期各期末，公司应收账款余额的前十名客户财务经营状况、涉诉及回款相关情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	财务状况	是否涉诉	应收账款余额	其中逾期金额	期后回款情况
2017年12月31日						
1	深圳市比亚迪供应链管理有限公司	收入：10,591,470.20 净利润：491,693.60	是	7,010.27	-	截至2018年末已全部收回
2	河南捷源盛新材料科技有限公司	未公开	是	2,553.65	2,553.65	截至2020年7月已回款55.95%
3	多氟多（焦作）新能源科技有限公司	收入：45,200.00	是	2,086.97	809.45	截至2019年7月已全部收回
4	安徽益佳通电池有限公司	未公开	是	972.77	972.77	截至2019年7月已全部收回
5	中山天贸电池有限公司	未公开	是	837.40	680.20	截至2020年1月已全部收回
6	河南新太行电源股份有限公司	未公开	是	745.49	745.49	截至2019年7月已全部收回
7	中盐安徽红四方锂电有限公司	未公开	是	699.18	525.56	截至2020年7月已回款60.73%
8	吉安市优特利科技有限公司	未公开	否	554.10	319.00	截至2018年末已全部收回
9	珠海鹏辉能源有限公司	未公开	是	536.80	339.40	截至2018年末已全部收回
10	江西安驰新能源科技有限公司	未公开	是	535.00	60.00	截至2019年3月已全部收回
合计				16,531.62	6,635.03	
2018年12月31日						
1	珠海鹏辉能源有限公司	未公开	是	2,522.57	2,112.86	截至2019年末已全部收回
2	深圳市比亚迪供应链管理有限公司	收入：13,005,470.70 净利润：355,619.30	是	2,370.95	-	截至2019年3月已全部收回
3	多氟多（焦作）新能源科技有限公司	收入：47,000.00	是	2,347.66	1,244.20	截至2019年7月已全部回款
4	南昌卡耐新能源有限公司	未公开	否	1,984.94	386.88	截至2019年末已全部收回
5	河南捷源盛新材料科技有限公司	未公开	是	1,933.50	1,816.70	截至2020年7月已回款15.96%
6	苏州宇量电池有限公司	未公开	否	1,741.50	1,579.50	截至2020年7月已回款85.69%
7	安徽益佳通电池有限公司	未公开	是	1,258.91	1,012.64	截至2020年7月已回款69.11%
8	宁德时代新能源科技股份有限公司	收入：2,961,126.54 净利润：311,100.09	否	1,175.77	-	截至2019年3月已全部收回
9	河南锂电电源有限公司	收入：38,792.92 净利润：308.25	是	1,152.37	316.63	截至2019年末已全部收回
10	杭州南都动力科技有限公司	未公开	否	939.80	878.64	截至2020年7月已全部收回
合计				17,427.98	9,348.06	
2019年12月31日						
1	多氟多新能源科技有限公司	未公开	是	5,897.70	2,765.60	截至2020年7月已回款20.35%
2	安徽益佳通电池有限公司	未公开	是	4,683.99	2,224.76	截至2020年7月已回款4.7%
3	东莞市沃泰通新能源有限公司	未公开	是	4,004.90	1,459.98	截至2020年7月已回款3.75%
4	深圳市比亚迪供应链管理有限公司	收入：12,773,852.30; 净利润211,885.70	是	3,304.43	-	截至2020年7月已全部收回
5	河南锂电电源有限公司	未公开	是	2,905.44	2,905.44	截至2020年7月已回款4.47%
6	桑顿新能源科技有限公司	未公开	是	2,666.57	266.57	暂未回款
7	江西格林德能源有限公司	未公开	否	2,449.05	2,449.05	截至2020年7月已回款8.89%
8	乐金化学（南京）信息电子材料有限公司	未公开	否	2,232.10	3.28	截至2020年7月已全部收回
9	中山天贸电池有限公司	未公开	是	2,100.04	1,389.88	截至2020年7月已回款5.05%
10	吉安市优特利科技有限公司	未公开	否	1,867.61	571.81	截至2020年7月已回款12.13%
合计				32,111.82	14,036.35	

注：1、期后回款情况统计截至2020年7月10日。

2、是否涉诉情况查询为关于发行人客户的诉讼情况网络查询。

3、深圳市比亚迪供应链管理有限公司的财务状况为其母公司比亚迪股份有限公司的合并口径数据，深圳市比亚迪供应链管理有限公司的财务数据未做单独披露。

截至 2020 年 7 月 10 日，发行人 2019 年度前十大应收账款逾期客户回款金额为 6,767.20 万元，低于往年水平，主要系：2020 年初疫情爆发以来，部分客户生产经营受到一定程度影响，回款速度放缓。除河南捷源盛新材料科技有限公司外，截止目前尚未发现其他应收账款逾期客户出现资金周转困难、经营不善、发行人向其销售的产品无法继续向下游销售等情形导致逾期账款难以回收的情形。下半年随着新能源汽车销售全面恢复，预计应收账款逾期客户的回款情况会有大幅好转。

截至 2020 年 6 月 30 日，发行人应收账款余额前十名客户总体经营状况、偿债能力均正常，坏账准备计提充分，应收账款不存在较大的回款风险。实际上，公司按照个别认定法，已对报告期内 30 家长期未收回的应收账款和公司主动诉讼催款的单位全额计提坏账准备，共计 3,508.21 万元。

同时，发行人充分考虑了应收票据回款风险，对付款期限在一年以内的商业承兑汇票按目前应收账款坏账准备账龄分析法计提的标准，按 5%的比例计提坏账准备，应收票据的坏账计提金额充分。

综上所述，报告期各期末，发行人对所有逾期客户的应收账款已按照账龄法/预期损失率法计提了坏账准备，或者按照单项金额重大/不重大的事项进行了单独计提，对账龄超过 3 年的客户、发生破产情形或与发行人发生货款纠纷并诉讼的客户均全额计提坏账准备，坏账准备计提充分。

发行人各期末主要应收账款客户的逾期款项坏账准备计提和期后回款情况已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“九、资产质量分析”之“（一）资产状况分析”之“（二）流动资产分析”之“3、应收账款”之“（5）应收账款前十名客户分析”中补充披露。

（四）随着发行人客户结构的不断优化，预计未来应收账款回款质量会进一步提升

报告期内，发行人的客户结构不断优化，2020 年上半年发行人前五大客户销售合计 20,208.66 万元，占营业收入比例为 95.88%，客户集中度较高。发行人客户主要为比亚迪、LG 化学、宁德时代、国轩新能源、多氟多等锂电行业知名企业，该等客户资信良好，报告期内回款情况较好。其中比亚迪的账期为 2 个月，

付款方式为银行承兑汇票加商业承兑汇票，LG 化学的账期为 2 个月，付款方式为电汇转账，宁德时代账期为 1 个月，付款方式为银行承兑汇票，发行人主要大客户的账期短且付款及时。未来随着发行人对三星 SDI 的供货放量、对松下等国际知名企业的开拓，发行人的客户结构会更趋合理，预计应收账款回款质量会进一步提升。

（五）核查程序

1、查阅了发行人对于应收账款历史损失率、坏账计提比例和坏账准备计提金额的确认依据和过程；

2、查阅了同行业可比公司的应收账款坏账计提政策，复核发行人坏账计提的情况，核查发行人坏账准备计提是否充分；

3、获取了发行人报告期各期末的应收账款明细,对发行人应收账款主要客户的账龄情况、回款情况及与发行人合作情况等进行分析；

4、了解了发行人长期未收回的应收账款基本情况，以及坏账准备计提和坏账核销情况；

5、通过国家企业信用信息公示系统、天眼查、裁判文书网等网络查询工具，对主要客户的经营风险、诉讼情况进行查询。

（六）核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、发行人自 2019 年 1 月 1 日起执行新金融工具准则，采用预期信用损失模式，按照存续期内预期损失的金额计量应收账款的损失准备。对于划分为组合的应收账款，公司参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，计算预期信用损失，具有合理性，坏账准备计提充分。

2、截至目前，除河南捷源盛新材料科技有限公司外，发行人主要客户不存在出现资金周转困难、经营不善、发行人向其销售的产品无法继续向下游销售等情形导致逾期账款难以回收的情形。

3、报告期各期末，发行人对所有逾期客户的应收账款已按照账龄法/预期损

失率法计提了坏账准备；对账龄超过 3 年的客户、发生破产情形或与发行人发生货款纠纷并诉讼的客户均全额计提坏账准备，逾期客户期后回款情况正常，发行人应收账款坏账准备计提充分。

4、随着发行人客户结构的不断优化，预计未来应收账款回款质量会进一步提升。

（以下无正文）

（本页无正文，为深圳市翔丰华科技股份有限公司《关于<关于深圳市翔丰华科技股份有限公司申请首次公开发行股票并在创业板上市的审核中心意见落实函>的回复》之签署页）

深圳市翔丰华科技股份有限公司



(本页无正文，为《申万宏源证券承销保荐有限责任公司关于〈关于深圳市翔丰华科技股份有限公司申请首次公开发行股票并在创业板上市的审核中心意见落实函〉的回复》之签署页)

保荐代表人：



秦明正



黄晓彦

申万宏源证券承销保荐有限责任公司

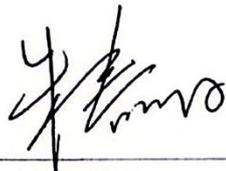


保荐机构申万宏源证券承销保荐有限责任公司

总经理声明

本人已认真阅读深圳市翔丰华科技股份有限公司关于审核中心意见落实函之书面回复的全部内容，了解报告涉及问题的核查过程、本公司的内核和风险控制流程，确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，本回复报告不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应的法律责任。

保荐机构总经理：



朱春明

申万宏源证券承销保荐有限责任公司

