

**关于安徽强邦新材料股份有限公司
首次公开发行股票并在主板上市申请文件的
第二轮审核问询函的专项核查意见**

容诚专字[2023]200Z0485 号

容诚会计师事务所(特殊普通合伙)
中国·北京

目 录

问题 1.....	3
问题 2.....	22
问题 3.....	31

**关于安徽强邦新材料股份有限公司
首次公开发行股票并在主板上市申请文件的第二轮审核问询函
中有关财务会计问题的专项说明**

容诚专字[2023]200Z0485 号

深圳证券交易所：

贵所于 2023 年 5 月 16 日出具的审核函〔2023〕110098 号《关于安徽强邦新材料股份有限公司首次公开发行股票并在主板上市申请文件的第二轮审核问询函》（以下简称“审核问询函”）收悉。对审核问询函所提财务会计问题，容诚会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“申报会计师”）对安徽强邦新材料股份有限公司（以下简称“强邦新材”或“公司”）相关资料进行了核查，现做专项说明如下，请予审核。

除特别说明外，本审核问询函回复使用的简称与《安徽强邦新材料股份有限公司首次公开发行股票并在主板上市招股说明书（申报稿）》的含义相同。

本审核问询函回复中若出现合计数值与各分项数值之和尾数不符的情况，均为四舍五入原因造成。

1. 关于对 ABE 集团的销售增长

申报材料及审核问询回复显示，发行人自 2007 年起与 ABE 集团开展合作，报告期内对 ABE 集团销售（含 SPE 公司和通过香港强邦实现的销售）增长较快，销售金额分别为 15,255.62 万元、30,995.50 万元和 35,444.61 万元；根据 ABE 集团财务数据，ABE 集团各期末存货余额分别为 494.50 万欧元、1,609.71 万欧元和 1,630.99 万欧元，主要为发行人产品。

请发行人：

（1）说明与 ABE 集团的合作渊源及业务发展历程，通过 SPE 公司、香港强邦等多渠道合作的商业理由，合作以来各年度对 ABE 集团的销售数量、金额，与海关数据、出口退税金额、海运保费的匹配情况，销售金额占发行人各年度收入的比例，ABE 集团销售发行人产品占其各年度收入的比例。

（2）从 ABE 集团的下游客户类型、区域分布及新客户开拓等角度，结合数据说明报告期内对 ABE 集团销售增长较快的合理性。

（3）逐月列示报告期内对 ABE 集团的销售金额，是否存在月度波动较大的情况，如是，请说明原因及合理性。

（4）说明报告期内 ABE 集团所采购发行人产品的进、销、存数据，各期末存货的期后结转情况，结合下游销售情况分析 ABE 集团期末存货规模大幅高于其他客户、周转天数变化的原因及合理性，是否存在压货情形，发行人产品是否均实现终端销售。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】

一、发行人说明事项

（一）说明与 ABE 集团的合作渊源及业务发展历程，通过 SPE 公司、香港强邦等多渠道合作的商业理由，合作以来各年度对 ABE 集团的销售数量、金额，与海关数据、出口退税金额、海运保费的匹配情况，销售金额占发行人各年度收入的比例，ABE 集团销售发行人产品占其各年度收入的比例。

1、与 ABE 集团的合作渊源及业务发展历程

ABE 集团最初自 1972 年开始从事与印刷耗材（菲林片、保护胶、修版笔等印前耗材及印刷布、墨水等）相关的贸易业务，并于 1976 年设立 ABEZETA,

S.A.。ABE 集团的股东在欧洲具有数十年的印刷行业从业经验，股东对 ABE 集团保持长期控制，股权结构稳定。

2004 年因业务转型，ABE 集团拟在印刷版材领域投入资金并开始寻找中国印刷版材的合作方。2007 年，ABE 集团接触到强邦品牌的版材产品，在多次会谈交流及测试强邦品牌的印刷版材后，基于公司的产品品质及商业能力，ABE 集团决定利用自身印刷耗材贸易经验和渠道，选择公司作为合作对象并以公司的版材产品拓展欧洲及美洲的印刷版材市场。确立合作关系后，公司与 ABE 集团多次共同参与展会并探讨重点开拓市场领域，ABE 集团亦吸收了西班牙印刷版材厂商艺巴萨工业有限公司（Ipagsa Industrial S.L.）的部分技术团队，具有较强的版材技术服务能力；2010 年以来，在双方紧密合作下，市场开拓效果显著，ABE 集团版材销量整体持续增长，ABE 集团成为公司的重要客户，公司亦为 ABE 集团的重要供应商。2019 年，基于与 ABE 集团前期良好的合作关系，香港强邦对 SPE 进行投资，持有其 20% 股份，进一步加强双方品牌建设，深度开拓目标市场。2021 年 8 月 2 日，香港强邦以 120 万欧元的价格将持有的 SPE 全部股份转让给 ABE 集团。同日，ABE 集团将 SPE 的 20% 股份以 120 万欧元的价格转让给强邦新材。

2、通过 SPE 公司、香港强邦等多渠道合作的商业理由

ABE 集团长期从事印刷耗材相关的贸易业务，自与公司确立合作关系以来，ABE 集团版材销量整体持续增长。为加强 ABE 集团所销售的强邦

（“STRONG”）品牌印刷版材在欧洲等地的开拓力度及提高市场知名度，ABE 集团于 2015 年成立 SPE（STRONG PLATES EUROPE, S.L）。ABE 集团根据其战略规划和业务发展需要，对 ABEZETA, S.A.和 SPE 的主要经营地进行区分，SPE 主要系在除西班牙外的其他欧洲国家开展业务，ABEZETA, S.A.主要系在西班牙及拉美地区等地区开展业务，因此公司同时与 ABEZETA, S.A.和 SPE 进行合作。

香港强邦曾承担公司海外贸易业务平台的职能，从公司或者上海强邦采购版材后再全部出售给 ABEZETA, S.A.或者 SPE，香港强邦仅从事版材贸易，保留合理毛利。ABEZETA, S.A.及 SPE 与公司已合作多年，系公司主要境外客户，2020 年 10 月前其采购公司生产的印刷版材时，根据过往合作的业务习惯选择

从公司或香港强邦采购印刷版材，故 ABEZETA, S.A.及 SPE 在 2020 年除直接从公司采购了大量的印刷版材产品外，还通过香港强邦采购部分公司的印刷版材。

为减少和规范关联交易，自 2020 年 10 月起公司与香港强邦之间未再发生关联销售，ABEZETA, S.A.及 SPE 采购的印刷版材均由公司直接对外出口，业务关系未转移到公司其他客户。

3、合作以来各年度对 ABE 集团的销售数量、金额及销售金额占发行人各年度收入的比例

合作以来各年度，公司对 ABE 集团的销售数量、金额情况如下：

单位：万元、万平方米

年度	公司对 ABE 集团销售金额 (A)	公司对 ABE 集团销售面积	公司收入 (B)	公司对 ABE 集团销售金额占公司收入的比例 (A/B)
2007 年度	340.84	15.96	17,694.51	1.93%
2008 年度	1,070.16	49.86	17,729.36	6.04%
2009 年度	1,863.92	91.47	22,200.84	8.40%
2010 年度	2,642.29	118.12	32,887.28	8.03%
2011 年度	4,185.22	167.33	44,511.67	9.40%
2012 年度	8,979.03	359.70	51,720.05	17.36%
2013 年度	10,002.49	498.45	58,025.26	17.24%
2014 年度	12,486.31	683.78	70,843.89	17.63%
2015 年度	14,394.00	742.40	73,424.43	19.60%
2016 年度	15,007.86	811.71	93,177.86	16.11%
2017 年度	19,146.20	1,091.50	101,242.45	18.91%
2018 年度	20,721.48	1,173.19	117,232.62	17.68%
2019 年度	24,527.74	1,422.59	126,470.75	19.39%
2020 年度	15,255.62	906.37	109,258.13	13.96%
2021 年度	30,995.50	1,686.42	150,252.24	20.63%
2022 年度	35,444.61	1,724.02	158,848.47	22.31%

注：香港强邦从公司采购的版材产品均销售给 ABEZETA, S.A.及 SPE，故将其采购金额、数量合并计入 ABE 集团，下同。

2007 年公司与 ABE 集团开始合作，随着 ABE 集团对印刷版材市场的不断开拓，公司对 ABE 集团的销售数量及金额也在逐年增加，其中 2020 年度，受全球经济下行市场需求减弱影响，公司对 ABE 集团销售数量及金额有所下降，随着全球经济好转，发行对 ABE 集团销售金额及数量 2021 年度开始恢复。

2007年度至2012年度，公司与ABE集团处于合作起始期及ABE集团印刷版材销售市场处于扩张期，公司对ABE集团的销售金额占公司收入的比例相对较低并逐年增加；2013年度至2022年度，除2020年受全球经济下行市场需求减弱影响外，随着ABE集团销售规模扩大及与公司合作逐年加深，公司对ABE集团的销售金额占公司各年度收入的比例整体呈上升趋势。

其中，报告期内公司对ABE集团销售金额占公司收入比例有所提升，具体原因详见本问题回复之“（二）从ABE集团的下游客户类型、区域分布及新客户开拓等角度，结合数据说明报告期内对ABE集团销售增长较快的合理性”。

综上，合作以来各年度，公司对ABE集团的销售金额占公司各年度收入的比例整体呈上升趋势。

4、合作以来各年度对ABE集团销售收入与海关数据匹配情况

合作以来各年度，公司对ABE集团销售收入与海关数据匹配情况如下：

单位：万元

年度	海关出口数据 (A)	对ABE集团销 售收入(B)	差异额 (C=B-A)	其中：顺流 交易抵消差 异	其中：汇 率差异	差异率
2007年度	348.33	340.84	-7.48	-	-7.48	-2.15%
2008年度	1,077.14	1,070.16	-6.98	-	-6.98	-0.65%
2009年度	1,863.99	1,863.92	-0.07	-	-0.07	0.00%
2010年度	2,634.99	2,642.29	7.30	-	7.30	0.28%
2011年度	4,215.59	4,185.22	-30.37	-	-30.37	-0.72%
2012年度	8,979.46	8,979.03	-0.42	-	-0.42	0.00%
2013年度	9,968.45	10,002.49	34.04	-	34.04	0.34%
2014年度	12,485.13	12,486.31	1.18	-	1.18	0.01%
2015年度	14,460.28	14,394.00	-66.28	-	-66.28	-0.46%
2016年度	15,024.33	15,007.86	-16.47	-	-16.47	-0.11%
2017年度	19,121.50	19,146.20	24.70	-	24.70	0.13%
2018年度	20,698.31	20,721.48	23.17	-	23.17	0.11%
2019年度	24,508.52	24,527.74	19.23	-	19.23	0.08%
2020年度	15,239.14	15,255.62	16.48	-	16.48	0.11%
2021年度	31,024.05	30,995.50	-28.55	-	-28.55	-0.09%
2022年度	36,107.49	35,444.61	-662.88	-651.73	-11.15	-1.84%

数据来源：中国电子口岸报关系统

注：顺流交易抵消系由于SPE自2022年起成为公司参股企业，公司2022年度对SPE销售金额已按照联营企业顺流交易进行抵消。

由上表可见，合作以来各年度，公司对ABE集团销售收入金额与海关出口

数据的差异较小，差异主要系汇率差异及顺流交易抵消差异所致，公司对 ABE 集团销售收入与海关数据相匹配。

5、合作以来各年度对 ABE 集团销售收入与出口退税金额匹配情况

合作以来各年度，公司对 ABE 集团销售收入与出口退税金额的匹配情况如下：

单位：万元

年度	对 ABE 集团销售收入 (A)	本期出口尚未申报退税销售额 (B)	上期出口本期申报退税销售额 (C)	可申报出口退税销售额 (D=A-B+C)	免抵退税额 (E)	免抵退税额/可申报出口退税销售额 (F=E/D)	适用退税率
2007 年度	340.84	-	-	340.84	44.31	13%	13%
2008 年度	1,070.16	100.64	-	969.52	126.04	13%	13%
2009 年度	1,863.92	338.61	100.64	1,625.95	211.37	13%	13%
2010 年度	2,642.29	232.81	338.61	2,748.09	357.25	13%	13%
2011 年度	4,185.22	696.08	232.81	3,721.96	483.85	13%	13%
2012 年度	8,979.03	1,604.12	696.08	8,070.99	1,049.23	13%	13%
2013 年度	10,002.49	1,457.97	1,604.12	10,148.63	1,319.32	13%	13%
2014 年度	12,486.31	1,485.79	1,457.97	12,458.50	1,619.60	13%	13%
2015 年度	14,394.00	1,697.48	1,485.79	14,182.31	1,843.70	13%	13%
2016 年度	15,007.86	3,042.93	1,697.48	13,662.41	1,776.11	13%	13%
2017 年度	19,146.20	4,627.33	3,042.93	17,561.80	2,283.03	13%	13%
2018 年度	20,721.48	5,123.60	4,627.33	20,225.21	2,629.28	13%	13%
2019 年度	24,527.74	6,495.22	5,123.60	23,156.12	3,010.30	13%	13%
2020 年度	15,255.62	2,803.33	6,495.22	18,947.51	2,463.18	13%	13%
2021 年度	30,995.50	6,263.66	2,803.33	27,535.17	3,579.57	13%	13%
2022 年度	35,444.61	6,947.80	6,263.66	34,760.47	4,518.86	13%	13%

注：出口退税销售额及免抵退税额数据来源于公司各年《生产企业出口货物免抵退税申报明细表》

合作以来各年度，公司对 ABE 集团销售收入与出口退税额匹配，出口退税额占公司 ABE 集团销售收入的比例与适用退税率匹配。

6、合作以来各年度对 ABE 集团销售收入与海运保费金额匹配情况

合作以来各年度，公司对 ABE 集团销售收入与海运保费金额的匹配情况如下：

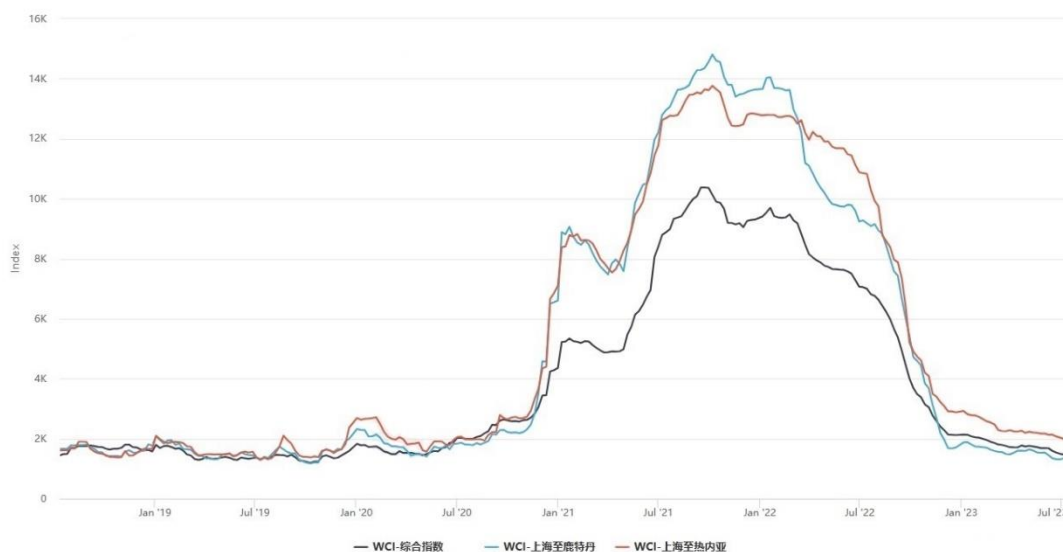
单位：万元

年度	对 ABE 集团 CIF 贸易方式下销售收入 (A)	对 ABE 集团 CIF 贸易方式下收入 占对 ABE 集团总 收入比例	对 ABE 集团 CIF 贸易方式下海运 保费金额 (B)	对 ABE 集团 CIF 贸易方式下海运 保费金额占销售 收入比重 (C=B/A)
2007 年度	153.09	44.92%	3.42	2.24%
2008 年度	353.83	33.06%	8.07	2.28%
2009 年度	738.04	39.60%	15.67	2.12%
2010 年度	1,374.11	52.00%	35.25	2.57%
2011 年度	2,623.33	62.68%	41.94	1.60%
2012 年度	5,704.91	63.54%	76.14	1.33%
2013 年度	4,822.36	48.21%	47.80	0.99%
2014 年度	4,682.15	37.50%	26.11	0.56%
2015 年度	2,294.35	15.94%	12.17	0.53%
2016 年度	1,241.48	8.27%	5.98	0.48%
2017 年度	812.84	4.25%	3.68	0.45%
2018 年度	639.71	3.09%	2.96	0.46%
2019 年度	1,459.64	5.95%	6.98	0.48%
2020 年度	964.20	6.32%	4.88	0.51%
2021 年度	1,434.07	4.63%	154.66	10.78%
2022 年度	3,571.10	10.08%	285.00	7.98%

注：CIF 贸易方式下海运保费金额包括买方委托订船后卖方垫付离港后发生的运保费金额及卖方自主订船并独立承担离港后发生的运保费金额。

合作以来各年度，公司对 ABE 集团 CIF 贸易方式下海运保费金额占 CIF 贸易方式下销售收入的比重呈现先降后升趋势，其中：2007 年度至 2010 年度，由于初期 CTP 板材运输条件较为严格，公司选用冷冻集装箱进行运输产品，运输成本相对较高；随着 CTP 板材产品技术逐渐成熟、性能逐渐稳定，2011 年度起公司逐渐转为普通集装箱进行运输产品，运输成本下降并趋于稳定；2021 年度和 2022 年度，公司对 ABE 集团 CIF 贸易方式下海运保费金额占销售收入的比重高于其他年度，主要系 2021 年以来，受国际航运公司集装箱海运运力紧张、订舱困难，国际海运费大幅上涨所致。

Drewry世界集装箱运价指数[WCI]



注：世界集装箱运价指数（World Container Index, WCI）由英国伦敦海运咨询机构德鲁里（Drewry）编制，统计上海往鹿特丹、鹿特丹往上海、上海往热内亚、上海往洛杉矶、洛杉矶往上海、上海往纽约、纽约往鹿特丹、鹿特丹往纽约共 8 条主要航线的 40 英尺集装箱运价，整体来看由上海发往欧美的航线价格高峰期平均上涨 8-9 倍。

综上，受公司选择运输集装箱种类不同及国际海运费价格波动影响，合作以来各年度公司对 ABE 集团 CIF 贸易方式下海运保费金额占销售收入比重存在一定波动，相应销售收入与海运保费金额相匹配。

7、ABE 集团销售发行人产品占其各年度收入的比例

根据 ABE 集团提供的财务数据，合作以来各年度，ABE 集团销售公司产品占其各年度收入的比例如下：

项目	2007年度	2008年度	2009年度	2010年度	2011年度	2012年度	2013年度	2014年度
比例	8.87%	28.90%	47.26%	56.17%	63.33%	74.86%	77.95%	78.54%
项目	2015年度	2016年度	2017年度	2018年度	2019年度	2020年度	2021年度	2022年度
比例	74.83%	76.02%	77.48%	79.95%	80.42%	78.43%	74.47%	76.17%

注：1、ABEZETA, S.A.财务报表 2014 年起已经审计，SPE 财务报表 2018 年起已经审计；2、ABE 集团销售公司产品占其收入比例=ABE 集团销售公司产品收入/ABE 集团销售总收入，ABE 集团除销售公司产品收入外，其他收入为其他印刷耗材产品销售收入。

合作以来各年度，随着 ABE 集团销售规模扩大及与公司合作逐年加深，ABE 集团销售公司产品占其各年度收入的比例呈现先上升后平稳波动趋势，ABE 集团除销售公司印刷版材产品外，有少量油墨等其他印刷耗材销售。2007 年度至 2012 年度，ABE 集团印刷版材销售市场业务处于拓展阶段，相应销售公司产品收入占比呈现快速上涨趋势；2013 年度至 2022 年度，ABE 集团包括印刷版材销售在内的各业务领域相对成熟，相应公司产品收入占比呈现平稳波动趋势。

(二) 从 ABE 集团的下游客户类型、区域分布及新客户开拓等角度，结合数据说明报告期内对 ABE 集团销售增长较快的合理性。

报告期内，公司对 ABE 集团销售收入、销售数量变动情况如下：

单位：万元、万平方米

项目	2022年度		2021年度		2020年度		2019年度
	金额/数量	变动率	金额/数量	变动率	金额/数量	变动率	金额/数量
销售收入	35,444.61	14.35%	30,995.50	103.17%	15,255.62	-37.80%	24,527.74
销售数量	1,724.02	2.22%	1,686.42	86.06%	906.37	-36.29%	1,422.59

注：2019 年和 2020 年香港强邦从公司采购的版材产品均销售给 ABEZETA, S.A. 及 SPE，故将其采购金额、数量合并计入 ABE 集团。

ABE 集团的下游客户主要系印刷厂、制版中心终端客户，报告期各期 ABE 集团下游客户中终端客户收入占比约为 70%。2021 年度，公司对 ABE 集团销售收入较 2020 年度增加 15,739.88 万元，大幅增长 103.17%，主要原因系：

1、下游市场需求快速恢复

2020 年下游市场需求受经济下行影响较 2019 年出现较大幅度下滑，欧洲属于印刷业较发达的地区，2020 年受经济下行影响更为严重，市场需求下滑程度更深。2021 年随着欧洲市场经济下行影响逐步消除，境外尤其 ABE 集团负责开拓的欧洲地区下游市场需求逐渐恢复至经济下行前水平。中国是欧洲印刷版材市场最大的进口国，2021 年度中国对欧洲胶印版材出口规模较 2020 年增长约 71.9%；此外，中国是西班牙印刷版材市场第二大进口国，2021 年度中国对西班牙胶印版材出口规模较 2020 年增长约 64.7%。

受上述变动影响，公司 2021 年对 ABE 集团销量呈回升态势，虽然较 2020 年度增长 86.06%，但与 2019 年相比仅增长 18.55%。

2、新老客户驱动 ABE 集团采购需求大幅增长

公司与 ABE 集团合作以来，公司对 ABE 集团各年度收入变动情况如下：

单位：万元

项目	2022年度		2021年度		2020年度		2019年度	
	金额	增幅	金额	增幅	金额	增幅	金额	增幅
销售收入	35,444.61	14.35%	30,995.50	103.17%	15,255.62	-37.80%	24,527.74	18.37%
项目	2018年度		2017年度		2016年度		2015年度	
	金额	增幅	金额	增幅	金额	增幅	金额	增幅
销售收入	20,721.48	8.23%	19,146.20	27.57%	15,007.86	4.26%	14,394.00	15.28%
项目	2014年度		2013年度		2012年度		2011年度	
	金额	增幅	金额	增幅	金额	增幅	金额	增幅
销售收入	12,486.31	24.83%	10,002.49	11.40%	8,979.03	114.54%	4,185.22	58.39%
项目	2010年度		2009年度		2008年度		2007年度	
	金额	增幅	金额	增幅	金额	增幅	金额	增幅
销售收入	2,642.29	41.76%	1,863.92	74.17%	1,070.16	213.98%	340.84	

2021 年，ABE 集团销售收入在新客户开拓和既有客户需求恢复两大驱动力下亦快速增长，具体情况如下：

单位：万欧元

项目	2021年度	2020年度	2021年度相较2020年度变动	
	金额	金额	增长金额	增幅
销售收入	4,670.56	2,928.61	1,741.95	59.48%
其中：老客户贡献	/	/	1,341.94	45.82%
新客户贡献	/	/	400.01	13.66%

在新客户开拓方面，ABE 集团加大市场开拓力度，向德国、意大利、东欧等市场规模较大的板材市场进行深度拓展，在市场需求恢复的背景下，且公司产品相较柯达公司、爱克发等境外竞争对手具有较强竞争力，ABE 集团客户数量较 2020 年增加约 30 家，新增客户使得 ABE 集团 2021 年销售收入增加 400.01 万欧元；

ABE 集团在开拓新客户的同时，不断巩固与既有客户合作关系，随着既有客户市场需求恢复，ABE 集团对既有客户 2021 年销售收入增加 1,341.94 万欧元。根据 ABE 集团提供的销售情况，2021 年在西班牙、南美和东欧等传统区域销售额相较 2020 年约增长 526 万欧元，增幅约 30%，在新兴开拓的意大利和德国市场销售额相较 2020 年约增长 323 万欧元，增幅约 78%。

3、备货量增长

2021年，ABE集团所在的欧洲市场整体向好，且受海运船期紧张等因素影响，ABE集团主动增加备货，2021年末 ABEZETA, S.A.和 SPE 合并存货较2020年末大幅增加1,115.20万欧元，在2022年实现销售。

4、版材销售价格上升

根据弗若斯特沙利文出具的行业研究报告，在2020年至2022年期间，爱克发等欧洲印刷版材生产商提高了印刷版材的销售价格，以弥补其在原材料、物流、能源和劳动力方面成本的显著增长。公司胶印版材产品主要原材料铝卷价格2021年处于单边快速上升趋势，公司相应调增对ABE集团胶印版材销售单价，从2020年的16.71元/平方米上涨至2021年的18.27元/平方米，该因素亦使公司对ABE集团销售收入有所增加。

在上述因素综合影响下，使得公司2021年度对ABE集团的销售收入大幅增长。

2022年度，公司对ABE集团销售收入较2021年度增加4,449.11万元，增长14.35%，主要原因：1、2022年度公司胶印版材产品主要原材料铝卷价格上半年持续高位波动，下半年适度回落，铝卷总体采购均价较2021年度进一步上升，公司相应调增对ABE集团胶印版材销售单价，从2021年的18.27元/平方米上涨至20.52元/平方米，该因素使销售收入增加3,871.10万元；2、ABE集团的下游市场需求稳中有升，使得公司对ABE集团产品销量小幅增加2.22%，该因素使销售收入增加578.01万元。

咨询公司弗若斯特沙利文就西班牙和欧洲印刷版材行业出具了行业研究报告，通过实地走访、调研行业内企业和行业协会等方式，对西班牙和欧洲印刷版材市场概况、竞争格局、行业企业基本情况进行了陈述。弗若斯特沙利文出具说明确认：（1）印刷版材行业是沙利文工业团队长期追踪及研究的行业，沙利文一直以来都在搜集相关行业数据，整理市场信息以及关注市场未来发展，并将研究成果以付费报告形式向公众提供，以便服务沙利文下游客户，为其市场认知、市场进入、融资兼并、战略规划等提供参考及指引；（2）其出具的印刷版材行业报告系沙利文基于独立调研形成的数据库中现有报告，报告中部分行业数据和分析内容已在沙利文官方网站公开披露，完整版报告公众可付费购买，强邦新材未向沙利文提供帮助。弗若斯特沙利文于1961年在纽约成立，

是一家独立的国际咨询公司，具有丰富的行业经验和科学的研究方法，研究领域覆盖多个行业，研究能力和数据权威性已得到市场的广泛认可。其关于印刷版材行业研究报告主要内容如下：

（1）西班牙和欧洲印刷版材市场概况

按胶印版材销售额计，西班牙印刷版材市场规模从 2020 年的 7,948.0 万美元增长至 2022 年的 10,990.7 万美元，年复合增长率约为 17.6%。受到疫情影响，2020 年西班牙国内生产总值下降约 10.8%，是欧盟成员国中衰退程度最深的国家之一，受其影响 2020 年西班牙印刷版材市场也经历了大幅下跌。2021 年，随着疫情恢复，西班牙印刷版材市场快速复苏。

自 2020 年至 2022 年，按胶印版材销售额计，欧洲印刷版材市场规模从 58,068.1 万美元增长至 94,645.2 万美元。期间，欧洲经济活动自疫情后快速恢复，印刷行业对印刷版材的需求大幅增长，2020 年至 2022 年，年均复合增长率达到约 27.7%。预计到 2027 年，欧洲胶印版材市场规模将达到 162,499.5 万美元。

（2）西班牙和欧洲印刷版材市场竞争格局

西班牙印刷版材市场集中度较高，2022 年，爱克发、柯达公司、ABE 集团、富士胶片、富林特占据前五位置，其市场份额分别为 23.9%、13.7%、11.3%、11.0%以及 4.5%，前五名市场份额约 70%左右；欧洲印刷版材市场前五名厂商为爱克发、富士胶片、乐凯华光、柯达公司和 ABE 集团，以 2022 年为例，前五名市场份额分别为其市场份额分别为 18.9%、10.9%、6.5%、5.5%以及 3.8%。爱克发、柯达公司、富士胶片、乐凯华光由于其业务规模较大，在欧洲均采用经销与直销结合的销售模式，其中爱克发和乐凯华光在欧洲市场以经销为主，柯达公司和富士胶片由于业务类别和产品种类多元、在欧洲设立多个子公司，印刷版材以直销模式为主。

近年来，ABE 集团在西班牙和欧洲印刷版材市场销售排名情况如下：

地区	2022年度	2021年度	2020年度
西班牙	第三名	第四名	第四名
欧洲	第五名	第五名	第五名

（3）近年来西班牙和欧洲印刷版材市场变动情况

根据弗若斯特沙利文研究报告统计，欧洲经济活动自经济下行后快速恢复，印刷行业对印刷版材的需求大幅增长，欧洲印刷版材市场规模在 2020 年至 2022 年期间大幅上涨，年复合增长率达到约 27.7%。中国是欧洲印刷版材市场最大的进口国，2021 年度中国对欧洲胶印版材出口规模较 2020 年增长约 71.9%；此外，中国是西班牙印刷版材市场第二大进口国，2021 年度中国对西班牙胶印版材出口规模较 2020 年增长约 64.7%。

在中国印刷版材企业对西班牙和欧洲出口份额方面，在西班牙市场，2022 年公司处于第一梯队，出口西班牙市场份额占比大于 60%，乐凯华光处于第二梯队，市场份额约 10%-20%，其他竞争对手包括新图新材、重庆华丰和黄山金瑞泰；在欧洲市场方面，2022 年乐凯华光和公司处于第一梯队，在出口至欧洲市场份额占比均超过 15%，江苏乐彩和重庆华丰处于第二梯队，市场份额介于 4%和 10%之间。

(4) 弗若斯特沙利文针对欧洲市场印刷版材企业情况对行业协会的访谈
根据弗若斯特沙利文与欧洲国际印刷和相关产业联合会（INTERGRAF）专家顾问的访谈，ABE 集团在印刷行业具有 40 余年的国际市场开拓经验，ABE 集团销售的印刷版材因其具有优势的产品价格及其不断提升的产品质量和稳定性，在欧洲享有很好的知名度。在西班牙和欧洲市场，ABE 集团均跻身前五大印刷版材供应商之列。

(三) 逐月列示报告期内对 ABE 集团的销售金额，是否存在月度波动较大的情况，如是，请说明原因及合理性。

报告期内，公司各月度对 ABE 集团销售金额明细如下：

单位：万元

月度	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
1 月	2,987.27	8.43%	1,784.54	5.76%	1,357.69	8.90%
2 月	1,033.63	2.92%	904.45	2.92%	596.03	3.91%
3 月	3,847.30	10.85%	1,893.15	6.11%	1,893.42	12.41%
4 月	3,664.48	10.34%	1,710.53	5.52%	2,752.76	18.04%
5 月	3,780.44	10.67%	2,338.91	7.55%	752.50	4.93%
6 月	3,770.43	10.64%	1,912.71	6.17%	276.41	1.81%
7 月	4,089.57	11.54%	1,755.62	5.66%	661.49	4.34%
8 月	2,719.03	7.67%	3,244.77	10.47%	861.75	5.65%

9月	2,566.36	7.24%	1,921.19	6.20%	1,566.66	10.27%
10月	1,722.77	4.86%	3,230.07	10.42%	1,092.49	7.16%
11月	2,973.74	8.39%	5,467.11	17.64%	1,882.85	12.34%
12月	2,289.59	6.46%	4,832.44	15.59%	1,561.56	10.24%
合计	35,444.61	100.00%	30,995.50	100.00%	15,255.62	100.00%

注：香港强邦从公司采购的版材产品均销售给 ABEZETA, S.A.及 SPE，故将其采购金额合并计入 ABE 集团。

报告期内，公司各月度对 ABE 集团销售面积明细如下：

单位：万平方米

月度	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	面积	占比	面积	占比	面积	占比
1月	147.97	8.58%	109.32	6.48%	82.54	9.11%
2月	52.07	3.02%	58.48	3.47%	34.62	3.82%
3月	197.33	11.44%	116.35	6.90%	111.98	12.35%
4月	177.19	10.28%	103.75	6.15%	159.62	17.61%
5月	170.08	9.87%	138.11	8.19%	42.61	4.70%
6月	170.34	9.88%	113.62	6.74%	16.08	1.77%
7月	191.72	11.12%	99.62	5.91%	37.50	4.14%
8月	130.18	7.55%	179.55	10.65%	49.57	5.47%
9月	128.54	7.46%	100.94	5.98%	96.72	10.67%
10月	87.02	5.05%	168.25	9.98%	65.86	7.27%
11月	149.48	8.67%	268.00	15.89%	113.11	12.48%
12月	122.10	7.08%	230.43	13.66%	96.16	10.61%
合计	1,724.02	100.00%	1,686.42	100.00%	906.37	100.00%

注：香港强邦从公司采购的版材产品均销售给 ABEZETA, S.A.及 SPE，故将其采购面积合并计入 ABE 集团。

报告期内，公司对 ABE 集团的销售金额个别月度存在波动，主要系受：1、中国春节因素影响 ABE 集团备货时间；2、原材料铝卷大幅上涨及高位波动影响 ABE 集团下单时间；3、国际航运公司集装箱海运订舱困难影响；4、境外市场需求波动影响所致。

报告期内，公司外销至亚洲、外销至欧洲和内销等不同销售类型，从客户下订单至发货的时间情况如下：

单位：天

时间	外销至欧洲	外销至亚洲	内销
2020年3月	66.28	58.00	4.03
2020年6月	58.05	52.37	3.20
2020年9月	47.43	45.31	2.68

2020年12月	47.42	43.04	5.93
2021年3月	85.53	92.06	10.09
2021年6月	92.27	91.89	8.28
2021年7月	88.00	91.18	7.16
2021年8月	103.21	85.43	5.96
2021年9月	84.52	79.81	6.44
2021年10月	92.80	81.91	6.73
2021年11月	72.63	87.01	5.75
2021年12月	75.47	69.42	5.95
2022年1月	88.42	85.28	8.57
2022年2月	97.77	89.39	13.50
2022年3月	87.22	83.27	10.85
2022年6月	74.04	76.72	7.04
2022年9月	62.37	64.91	4.29
2022年12月	49.23	62.05	4.94

注：1、下订单至发货时间为各月份相应订单的平均时间；2、报告期 36 个月内发行人向 ABE 集团持续供货，2021 年下半年受船运紧张发货周期逐步延长，2022 年二季度开始外销发货周期逐步恢复正常，2020 年和 2022 年发货周期正常时段月份未完全列示。

总体来说，2021 年受海运资源紧张影响，发货周期有所延长，2022 年逐渐恢复至正常水平。一般发货后，公司外销至欧洲海上运输时间为 32-34 天，外销至亚洲的韩国和越南，报关后海上运输时间为 2-3 天，因此公司销售给 ABE 集团从下订单至到达目的港在船期较为紧张的 2021 年下半年最长需要 135 天左右。因此，ABE 集团需要结合公司发货周期提前备货，以保证其安全库存需求。

各年波动情况的具体原因及合理性解释如下：

2020 年度，公司对 ABE 集团 2 月份较前后月份销售金额较小，主要系受到中国春节影响，2 月份销售量减少所致，1 月份、3 月份及 4 月份 ABE 集团为春节前备货及春节后补货采购，相应从公司采购金额较大；5-8 月份，受全球经济总体下行、境外市场需求下滑影响，公司对 ABE 集团销售金额下滑较多，9-12 月份略微有所恢复，但相较于报告期其他年度同期仍然处于较低水平。

2021 年度，公司对 ABE 集团 2 月份较前后月份销售金额较小，主要系受到中国春节影响，2 月份销售量减少所致；2021 年度下半年整体较上半年销售金额较大，主要系受 2021 年度欧洲等海外地区市场需求快速恢复，且 ABE 集团

不断开拓新市场及新客户，ABE 集团业务规模在新客户开拓和既有客户需求恢复两大驱动力下快速增长、海运行业集装箱短缺及船期延误等不确定性增加使得 ABE 集团主动增加备货采购、原材料铝卷大幅上涨使得下半年销售单价高于上半年等因素影响所致。2021 年随着欧洲等海外市场经济下行影响逐步消除，2021 年度各月销售金额基本均高于 2020 年度。

2022 年度，公司对 ABE 集团 2 月份较前后月份销售金额较小，主要系受到中国春节影响，2 月份销售量减少所致，2022 年 1-7 月份整体较 2022 年 8-12 月份销售金额较大，主要受国际海运船期紧张度得到改善、原材料铝卷价格下半年适度回落情况下产品销售价格下降、ABE 集团消化前期备货因素影响所致。

（四）说明报告期内 ABE 集团所采购发行人产品的进、销、存数据，各期末存货的期后结转情况，结合下游销售情况分析 ABE 集团期末存货规模大幅高于其他客户、周转天数变化的原因及合理性，是否存在压货情形，发行人产品是否均实现终端销售。

1、报告期内 ABE 集团所采购发行人产品的进、销、存数据

报告期内，ABE 集团所采购公司产品的进、销、存情况如下：

单位：万欧元

项目	2022年度	2021年度	2020年度
期初金额	1,327.98	370.06	512.69
本期新增	5,029.59	4,145.12	1,902.25
本期减少	5,052.49	3,187.19	2,044.88
期末金额	1,305.08	1,327.98	370.06

注：ABEZETA, S.A.和 SPE 公司的财务报表均经审计，其具体采购公司产品的进、销、存情况未经单独审计。

ABE 集团主要从事印刷版材产品、油墨、橡皮布等印刷耗材的贸易，其综合考虑市场需求、产品竞争力、与下游客户合作关系及其自身优势等因素，自主决定其销售策略，以销售公司产品为主。

2、各期末 ABE 集团存货的期后结转情况

截至 2023 年 4 月 30 日，报告期各期末 ABE 集团存货的期后结转情况如下：

单位：万欧元、天

项目	2022 年度 /2022.12.31	2021 年度 /2021.12.31	2020 年度 /2020.12.31	2019 年度 /2019.12.31
期末存货 (A)	1,456.34	1,609.71	494.50	619.27
期后结转金额 (B)	1,456.34	1,609.71	494.50	619.27

期后结转比例 (C=B/A)	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
期后结转天数	88.23	88.21	41.94	86.83

注：1、期后结转金额为 ABE 集团各年末存货余额于以后年度实现销售金额；2、期后结转天数=360 天*期末存货金额/期后营业成本，2022 年末存货期后结转天数已进行年化处理。

报告期各期末 ABE 集团存货主要系因产品发货周期和合理备货产生的余额，于以后年度均已实现终端销售。

3、结合下游销售情况分析 ABE 集团期末存货规模大幅高于其他客户、周转天数变化的原因及合理性，是否存在压货情形，发行人产品是否均实现终端销售

ABE 集团下游主要客户系欧洲、南美洲等地区印刷企业，相比其他主要经营地在亚洲某一特定地区的客户，其业务市场范围遍布全球多个地区，运输时间相对较长，需要结合中国春节影响、海运行业情况等多因素进行提前备货，且其业务规模较其他客户较大，因此其期末存货规模大幅高于其他客户。

根据获取的 ABEZETA, S.A.和 SPE 报告期内财务报表及审计报告及 ABEZETA, S.A.和 SPE 2023 年 1-4 月财务报表，报告期内和 2023 年 1-4 月，ABE 集团存货余额及存货周转情况如下：

项目	2023 年 1-4 月 /2023.4.30	2022 年度 /2022.12.31	2021 年度 /2021.12.31	2020 年度 /2020.12.31
营业成本	1,862.68	6,569.56	4,244.27	2,567.64
期末存货	1,065.46	1,456.34	1,609.71	494.50
存货周转天数	72.55	84.01	89.24	78.08
期末存货/营业成本	19.07%	22.17%	37.93%	19.26%

注：存货周转天数=360 天*存货平均余额/营业成本；2023 年 1-4 月存货周转天数、期末存货/营业成本已进行年化处理；2020 年、2021 年和 2022 年 ABEZETA, S.A.和 SPE 营业成本和期末存货金额已经审计，2023 年 4 月相关数据来自于未经审计的管理层报表。

ABE 集团 2021 年度存货周转天数较 2020 年度有所增加，主要系 ABE 集团增加备货使得其 2021 年末存货余额大幅增加所致，2021 年末存货占当期营业成本的比例增长至 37.93%。具体来说：（1）2021 年度欧洲等海外地区市场需求快速恢复，且 ABE 集团不断开拓新市场及新客户，在新客户开拓和既有客户需求恢复两大驱动力下 ABE 集团业务规模快速增长，使得 ABE 集团增加安全库存水平；（2）2021 年度海运行业集装箱短缺、船期延误等不确定性增加，为减少供应的不确定性，ABE 集团主动增加备货库存量。

ABE集团2022年度存货周转天数较2021年度有所下降，保持较高水平，主要系2021年末和2022年末ABE集团存货余额较高，综合使得2021年和2022年平均存货余额较高所致。虽然因2023年春节时间较早，ABE集团在扩大销售规模的同时合理增加备货，使得ABE集团2022年末存货余额仍较高，但其2022年末存货占其当期营业成本的比例大幅下降至22.17%，存货规模与业务规模相匹配。此外，ABE集团2023年4月末存货余额已减少至1,065.46万欧元，占当期营业成本的比例（年化处理）下降至19.07%，存货周转天数（年化处理）亦进一步下降。

ABE集团采购公司产品均系综合考虑市场需求、业务拓展情况、产品竞争力、海运运力、春节时间等因素后自主决定，同时ABE集团需要向其终端客户稳定供货，若不能如期稳定供应板材违约赔偿金额较高，因此ABE集团需要保持合理的安全库存，不存在压货的情形。报告期内，ABE集团终端销售实现情况较好，报告期各期末存货主要系因产品发货周期和合理备货产生的余额，公司产品均已实现终端销售。

二、核查从程序及核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，申报会计师执行的核查程序如下：

1、对ABE集团执行实地走访程序，了解其基本情况、与公司合作背景情况、各期交易情况等；

2、对ABE集团实施函证程序，根据回函信息确认各期销售交易发生额及往来款余额，回函相符，具体情况如下：

项目	2022年度	2021年度	2020年度
销售收入函证金额	35,444.61	30,995.50	15,255.62
是否相符	是	是	是

3、对ABE集团执行细节测试，抽取销售合同或订单、出库单、报关单、提单等原始单据，核查收入的真实性和准确性；

4、获取并查阅了与ABE集团签署的年度框架合同、订单等合同文件，了解公司与ABE集团的合作背景，核查结算方式、主要合同条款等。

- 5、访谈公司管理层、销售负责人和 ABE 集团业务负责人，了解公司与 ABE 集团的合作渊源、业务发展历程及多渠道合作的商业理由；
- 6、获取合作以来各年度公司对 ABE 集团的销售明细表，访谈公司管理层及销售负责人，了解合作以来各年度公司对 ABE 集团的销售数量及销售金额变化的原因；
- 7、获取合作以来各年度公司海关报关出口数据，分析对比合作以来各年度公司对 ABE 集团销售收入与海关数据匹配情况；
- 8、获取合作以来各年度公司出口退税明细申报表，分析对比合作以来各年度公司对 ABE 集团销售收入与出口退税金额匹配情况；
- 9、获取合作以来各年度公司海运保费明细，了解世界集装箱运价指数（WCI），了解报告期各期国际船运公司集装箱海运运力紧张、订舱困难变动趋势，分析海运费单价波动的合理性，分析公司对 ABE 集团海运保费金额与相应销售收入匹配关系；
- 10、获取合作以来各年度公司销售收入明细表，分析对比公司对 ABE 集团的销售金额占公司各年度收入的比例，并了解其变动原因；
- 11、获取合作以来各年度 ABE 集团销售公司产品占其各年度收入的比例数据，并了解其变动原因；
- 12、获取公司报告期各期收入明细表，核查公司对 ABEZETA, S.A.、SPE、香港强邦的销售情况，分析公司对 ABE 集团销售增长较快的合理性；
- 13、获取报告期内公司对 ABE 集团各月销售明细表，对比分析各月销售金额变动情况，并了解其变动原因；
- 14、获取 ABEZETA, S.A.、SPE 报告期各期财务报表、审计报告及 ABE 集团所采购公司产品的进、销、存数据，了解和分析各期末存货的期后结转情况，分析是否存在压货情形，公司产品是否均实现终端销售；
- 15、获取报告期内 ABE 集团下游客户、主要区域分布及新客户开拓情况，分析发行人对 ABE 集团销售增长较快的合理性；
- 16、访谈 ABE 集团业务负责人，了解 ABE 集团期末存货规模较高、周转天数变化的原因，分析其合理性；

17、对 ABE 集团主要下游客户执行走访程序，了解主要下游客户的基本情况、与 ABE 集团合作情况、各期交易情况等，并对 ABE 集团主要下游客户仓库进行查看，观察是否存放公司产品以核实 ABE 集团对其销售真实性。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、公司与 ABE 集团建立了长期稳定的合作关系，通过 SPE 公司、香港强邦等多渠道合作具有商业合理性；合作以来各年度公司对 ABE 集团的销售数量、金额，与海关数据、出口退税金额、海运保费相匹配；随着 ABE 集团销售业务规模扩大及与公司合作逐年加深，公司对 ABE 集团的销售金额占公司收入的比例整体呈上升趋势，ABE 集团销售公司产品占其各年度收入的比例整体呈现先上升后平稳波动趋势；

2、公司报告期内对 ABE 集团销售增长较快主要系受欧洲等境外下游市场需求恢复、ABE 集团销售收入在新客户开拓和既有客户需求恢复两大驱动力下快速增长、2021 年度海运船期紧张 ABE 集团主动增加备货、胶印版材销售单价随主要原材料铝卷价格上涨而上涨等因素影响，具有合理性；

3、公司对 ABE 集团的销售金额个别月度存在波动，主要系受中国春节因素、原材料铝卷大幅上涨及高位波动因素、海运船期紧张、境外市场需求波动因素影响所致，具有合理性；

4、报告期内，ABE 集团期末存货规模大幅高于其他客户、周转天数变化具有合理性，不存在压货情形，公司产品均已实现终端销售。

2. 关于对 ABE 集团销售收入核查

申报材料及审核问询回复显示，保荐人、申报会计师对 ABE 集团主要终端客户执行走访程序，访谈终端客户销售数量占报告期内发行人对 ABE 集团销售数量的比例分别为 20.01%、14.65%和 34.43%，获取 ABE 集团财务报表，了解 ABE 集团销售实现情况及期末存货情况。请保荐人、申报会计师说明：

(1) 对发行人向 ABE 集团销售的货物流、资金流的核查情况及结论，货物流、资金流与合同约定及商业实质的一致性。

(2) 对 ABE 集团采购发行人产品销售实现情况的核查方式、核查比例、核查结论及依据的充分性。

(3) ABE 集团财务报表审计机构情况，审计意见的权威性、独立性，ABE 集团所采购发行人产品的销售实现情况及期末存货等相关数据是否真实、公允。

请保荐人、申报会计师就 ABE 集团销售收入核查情况出具专项报告，请保荐人、申报会计师相关质控、内核部门一并对上述事项及专项报告发表明确意见。

回复：

一、中介机构说明事项

(一) 对发行人向 ABE 集团销售的货物流、资金流的核查情况及结论，货物流、资金流与合同约定及商业实质的一致性。

1、销售流程情况

报告期内，公司向 ABE 集团销售流程情况如下：

项目	业务描述	货物流	资金流	主要合同条款	相关原始单据
销售订单	客户通过采购订单向公司下达具体的产品订单，公司收到客户的订单后，将会发送形式发票至客户，客户回签形式发票至公司，完成订单的确认	—	—	—	销售订单
收到货款	根据正式订单支付预付货款	—	ABE 集团货币回款给公司	电汇：预付 30% 货款，70% 货款于提单签发后付清	银行回单

备货、发货	①备货：订单确认后，公司根据交期计划排产；②发货：订单生产完成之后，公司即进行发货，发货后直接发往客户指定的地点。发货方式主要为海运方式	根据发货要求发出货物	—	—	发货单、装箱单
产品交付	客户：公司委托货代公司将货物运送至海关，完成产品报关手续，产品装船并取得货运提单后完成货物交付	公司根据 ABE 集团指令将货物报关出口运输到指定地点	—	—	报关单、货运提单
销售完成	公司将货运提单传送给客户，收回剩余款项	—	ABE 集团货币回款给公司	电汇：预付 30% 货款，70% 货款于提单签发后付清	货运提单、银行回单

2、向 ABE 集团销售的货物流、资金流情况

报告期内，发行人与 ABE 集团的结算方式与信用政策均为“电汇：预付 30% 货款，70% 货款于提单签发后付清”，与 ABE 集团交易回款情况如下：

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
销售收入	35,444.61	30,995.50	15,255.62
当期回款金额	34,837.02	30,783.61	15,195.30
当期回款比例	98.29%	99.32%	99.60%
期后回款额	607.59	211.89	60.31
期后回款比例	1.71%	0.68%	0.40%

由上表可知，公司对 ABE 集团交易金额主要在当期收到回款，少量金额期后收回，收款情况与公司对 ABE 集团信用政策相符合。

报告期内，公司向 ABE 集团销售的货物流、资金流情况如下表：

客户名称	项目	货物流	资金流
ABEZETA, S.A.	发货签收与客户回款	公司将相关产品发送至 ABE 集团指定的地点；实物流与合同约定及商业实质一致。	ABEZETA, S.A. 直接回款至公司，资金流与合同约定及商业实质一致。
SPE	发货签收与客户回款	公司将相关产品发送至 ABE 集团指定的地点；实物流与合同约定及商业实质一致。	SPE 直接回款至公司，资金流与合同约定及商业实质一致。

客户名称	项目	货物流	资金流
香港强邦	发货签收与客户回款	公司将相关产品发送至 ABE 集团指定的地点；实物流与合同约定及商业实质一致。	ABEZETA, S.A.和 SPE 分别回款至香港强邦，香港强邦直接回款至公司，资金流与合同约定及商业实质一致。

报告期内，公司向 ABE 集团销售的货物流、资金流与合同约定及商业实质一致。

3、核查程序

针对上述事项，申报会计师执行的核查程序如下：

(1) 获取并查阅公司与 ABEZETA, S.A.、SPE 和香港强邦签署的销售合同或订单等合同文件，了解公司与 ABEZETA, S.A.、SPE 和香港强邦的结算方式、主要合同条款等；

(2) 访谈公司销售负责人，了解公司向 ABE 集团销售的货物流、资金流情况；

(3) 针对公司对 ABE 集团的销售收入执行细节测试，检查货物流（销售合同或订单、发货单、装箱单、报关单、货运提单）及资金流（银行回单）等原始单据，对比报告期各期公司向 ABE 集团销售的货物流、资金流与合同约定及商业实质的一致性，具体情况如下：

单位：万元			
项 目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
销售收入	35,444.61	30,995.50	15,255.62
细节测试确认金额	31,360.87	27,690.58	12,329.66
细节测试确认比例	88.48%	89.34%	80.82%

4、核查结论

经核查，申报会计师认为公司向 ABE 集团销售的货物流、资金流与合同约定及商业实质一致。

(二) 对 ABE 集团采购发行人产品销售实现情况的核查方式、核查比例、核查结论及依据的充分性。

1、核查方式及核查比例

(1) 对 ABE 集团主要客户执行走访程序，包括项目组实地走访 ABE 集团及其下游客户，以及聘请西班牙当地会计师事务所西班牙 RSM 对 ABE 集团部

分下游客户进行走访，了解主要客户的基本情况、与 ABE 集团合作情况、各期交易情况等，具体核查情况如下：

单位：家、万平方米

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
访谈客户家数	62	56	48
访谈客户销售数量	733.45	338.75	235.93
公司对 ABE 集团销售数量	1,724.02	1,686.42	906.37
占比	42.54%	20.09%	26.03%

注：访谈的 ABE 集团客户均是从 ABE 集团采购发行人版材的客户

上述实地走访 ABE 集团客户区域分布及销售面积情况如下：

单位：万平方米

项目	2022年度		2021年度		2020年度	
	销量	家数	销量	家数	销量	家数
西班牙	534.36	47	246.64	43	182.45	40
意大利	51.47	5	18.26	3	2.80	1
波兰	44.31	3	29.77	3	28.48	3
德国	41.34	2	3.69	2	-	-
法国	35.48	1	9.41	1	-	-
匈牙利	20.04	1	25.78	1	18.40	1
希腊	6.44	3	5.20	3	3.80	3
总计	733.45	62	338.75	56	235.93	48

(2) 访谈过程中对 ABE 集团主要客户仓库进行查看，观察是否存放公司产品以核实 ABE 集团对其销售真实性，抽查其下游客户仓库中印刷版材产品外包装条形码信息，根据条形码追溯至公司发货系统，进行信息比对，分析产品型号、规格、发货日期、收货地点是否存在异常；

(3) 查阅 ABE 集团审计机构西班牙 RSM 出具的专项报告，主要内容如下：

- ① ABE 集团历史股东均系外资股东，股东对 ABE 集团保持长期控制；
- ② ABE 集团董事均由股东委任，董事会由 3 名董事组成；
- ③ 报告期各期 ABEZETA, S.A. 和 SPE 收入真实、准确；
- ④ 报告期各期末 ABEZETA, S.A. 和 SPE 存货数据真实、准确；

(4) 获取 ABE 集团与审计机构西班牙 RSM 之间的会议纪要，了解西班牙 RSM 针对 ABEZETA, S. A. 和 SPE 销售收入实现情况及期末存货等相关数据真实性及公允性执行的审计程序；

(5) 获取 ABE 集团 CEO、业务负责人出具的具有法律效应的声明，了解 ABE 集团业绩变化的原因、备货的合理性；

(6) 获取弗若斯特沙利文出具的行业研究报告及其对欧洲国际印刷和相关产业联合会、ABE 下游客户的访谈记录，了解欧洲、西班牙印刷版材市场状况，了解 ABE 集团销售真实性及其存货合理性；

(7) 获取 ABE 集团报告期各期对主要客户销售情况表，结合 ABE 集团各期财务报表中营业收入情况、公司各期销售给 ABE 集团销售明细情况，综合判断 ABE 集团对主要客户销售明细表的真实合理性；

(8) 获取 ABE 集团报告期各期及 2023 年 1-4 月财务报表，了解 ABE 集团各期销售实现情况及各期末存货情况，判断 ABE 集团期末存货合理性，核查情况如下：

单位：万欧元、天

项目	2023 年 1-4 月 /2023.4.30	2022 年度 /2022.12.31	2021 年度 /2021.12.31	2020 年度 /2020.12.31	2019 年度 /2019.12.31
营业成本	1,862.68	6,569.56	4,244.27	2,567.64	3,737.68
期末存货	1,065.46	1,456.34	1,609.71	494.50	619.27
存货周转天数	72.55	84.01	89.24	78.08	53.83
期末存货/营业成本	19.07%	22.17%	37.93%	19.26%	16.57%

注：存货周转天数=360 天*存货平均余额/营业成本；2023 年 1-4 月存货周转天数、期末存货/营业成本已进行年化处理。

ABE 集团存货规模整体随其业务规模增加而增长，2021 年 ABE 集团期末存货金额较高，主要系 2021 年度 ABE 集团业务规模快速增长、海运行业集装箱短缺、船期延误等不确定性增加，ABE 集团为保证向其客户持续稳定供货主动增加备货库存量所致，随着航运船期恢复正常，2023 年 4 月末 ABE 集团存货保持在其经营规模相匹配的合理水平。2019 年度，ABE 集团存货周转天数相对较小，主要系发行人生产活动正常开展且航运船期稳定，交货周期正常，ABE 集团无需额外增加安全库存所致。

(9) 获取 ABEZETA, S.A.和 SPE 报告期各期财务报表、审计报告及 ABE 集团所采购公司产品的进、销、存数据，分析公司产品是否均实现终端销售；

(10) 获取 ABE 集团提供的销售发行人产品的毛利率，分析其毛利率的合理性，具体情况如下：

单位：万欧元

项目	2022年度	2021年度	2020年度
营业收入	5,571.03	3,478.09	2,296.93
营业成本	5,052.49	3,187.19	2,044.88
毛利率	9.31%	8.36%	10.97%

(11) 分析公司对 ABE 集团销售收入、销售数量变动与其他境外客户销售情况变动趋势，情况如下：

单位：万元、万平方米

项目		2022年度		2021年度		2020年度
		金额/数量	变动率	金额/数量	变动率	金额/数量
销售收入	ABE集团	35,444.61	14.35%	30,995.50	103.17%	15,255.62
	其他境外客户	36,624.42	25.28%	29,233.60	39.05%	21,023.97
	境外小计	72,069.04	19.66%	60,229.10	66.01%	36,279.59
销售数量	ABE集团	1,724.02	2.22%	1,686.42	86.06%	906.37
	其他境外客户	1,667.03	4.46%	1,595.84	30.97%	1,218.46
	境外小计	3,391.05	3.31%	3,282.25	54.47%	2,124.83

报告期内公司对 ABE 集团的销售收入和销量变动趋势与其他境外客户销售情况变动趋势一致，2021 年度变动幅度明显高于其他境外客户变动情况，主要原因系：①欧洲属于印刷业较发达的地区，与亚洲地区相比 2020 年受经济下行影响更为严重，市场需求下滑程度更深；②2021 年新老客户驱动 ABE 集团采购需求大幅增长，ABE 集团所在的欧洲市场整体向好，且受海运船期紧张等因素影响 ABE 集团主动增加备货，使得销量增幅高于其他境外客户；

(12) 获取合作以来各年度公司对 ABE 集团的销售明细表，访谈公司管理层及销售负责人，了解合作以来各年度公司对 ABE 集团的销售数量及销售金额变化的原因。

2、核查结论

经核查，申报会计师认为 ABE 集团终端销售具有真实性，相应核查依据充分。

(三) ABE 集团财务报表审计机构情况，审计意见的权威性、独立性，ABE 集团所采购发行人产品的销售实现情况及期末存货等相关数据是否真实、公允。

1、ABEZETA, S.A 和 SPE 财务报表审计机构情况

报告期内，ABEZETA, S.A.和 SPE 财务报表审计机构均为 RSM SPAIN AUDITORES, S.L.P.（以下简称“西班牙 RSM”），其具体情况如下：

项目	描述
审计单位名称	RSM SPAIN AUDITORES, S.L.P.
成立时间	2004 年 4 月 21 日
加入 RSM 审计网络时间	2007 年
开始服务 ABE 集团时间	2014 年
报告期内审计团队主要成员及工作年限	Francisco Olmo（项目负责人，工作年限超过 30 年）、 Nora Passarelli（项目负责人，工作年限超过 30 年）、 Jesus Patao（项目组成员，工作年限超过 10 年）、 Hongran Shao（项目组成员，工作年限超过 4 年）

RSM 国际成立于 1964 年，总部位于英国伦敦，RSM 国际是全球领先的审计、税务与咨询事务所网络，专注于服务主流市场企业，在 123 个国家设有 860 多个分支机构，全球逾 57,000 人。根据国际权威会计调查机构国际会计公报（IAB）公布的国际会计网络 2022 财年收入情况，RSM 国际 2022 年财年总收入 81.32 亿美元，位列全球第六。国内的容诚会计师事务所（特殊普通合伙）于 2018 年 12 月加入 RSM 国际会计网络，成为其在中国大陆地区唯一成员所。

西班牙 RSM 为西班牙大型审计机构，收入排名前十，在西班牙当地具有良好的声誉，其加入 RSM 国际成为成员所超过 16 年，遵守 RSM 国际统一的审计体系和规则，具有完善独立性内部控制和质控制度。报告期内，ABE 集团审计团队合伙人及项目组主要成员具有丰富的的工作经验及审计专业能力，相应审计意见具有权威性及独立性。

根据西班牙 RSM 出具的专项报告及 ABE 集团与西班牙 RSM 的会议纪要，针对 ABEZETA, S.A.和 SPE 报告期内销售收入实现情况及期末存货等相关数据真实性及公允性，西班牙 RSM 审计团队项目组执行的主要审计程序如下：

- （1）针对销售收入执行的审计程序
 - ①了解与收入确认相关的关键内部控制；
 - ②获取销售收入明细表，并对主要客户的销售明细进行审查；
 - ③对月度收入和毛利率进行分析性复核；

④境内收入方面，抽样核对证明文件，包括销售发票、送货单、运费单和客户签收单；境外收入方面，抽样核对证明文件，包括销售发票、报关单、提单和运费单；

⑤以抽样方式向主要客户发送函证，并控制整个函证过程，以确认往来期末余额和期间销售收入金额；

⑥在资产负债表日前后进行销售截止测试，以确保收入在适当期间得到确认；

⑦取得资产负债表日后的销售退回记录，并检查报告期间是否有任何不适当的收入确认。

(2) 针对存货执行的审计程序

①了解与存货相关的关键内部控制；

②获取公司的存货进销存明细表、采购明细表及销售成本明细表，将存货增加额与采购额进行匹配，将存货减少额与营业成本发生额进行匹配；

③对公司进行存货计价测试，检查营业成本金额是否准确；

④执行存货数量测试和年终监盘程序；

⑤检查公司存货的期后销售情况，确保无重大销售退回；

⑥获取公司的存货账龄表，检查是否存在重大过时存货或长期账龄的存货金额。

西班牙 RSM 审计团队项目组对 ABEZETA, S.A.和 SPE 销售收入实现情况及期末存货等相关数据真实性及公允性执行了必要的有针对性的审计程序，审计程序结果可以支撑 ABEZETA, S.A.和 SPE 销售收入实现情况及期末存货等相关数据真实性及公允性，鉴于报告期内，ABE 集团销售及期末存货主要来自于所采购公司产品，故可认为报告期内，ABE 集团所采购公司产品的销售实现情况及期末存货等相关数据真实、公允。

2、核查程序

(1) 获取西班牙 RSM 对 ABEZETA, S.A 和 SPE 财务报表出具的审计报告，查看相关财务数据；

(2) 与西班牙 RSM 进行视频访谈及邮件沟通，获取其相关审计机构基本情况和对 ABEZETA, S.A 和 SPE 审计的相关情况；

(3) 获取并查看西班牙 RSM 出具的专项报告及 ABE 集团与西班牙 RSM 的会议纪要，了解西班牙 RSM 针对 ABEZETA, S.A 和 SPE 销售收入实现情况及期末存货等相关数据真实性及公允性执行的审计程序。

3、核查结论

经核查，申报会计师认为：

ABEZETA, S.A 和 SPE 财务报表审计机构为西班牙大型审计机构西班牙 RSM，审计意见具有权威性及独立性，审计程序结果可以支撑 ABE 集团销售收入和存货相关数据的真实性和公允性。鉴于报告期内，ABE 集团销售及期末存货主要来自于所采购公司产品，故可认为报告期内，ABE 集团所采购公司产品的销售实现情况及期末存货等相关数据真实、公允。

二、保荐机构、申报会计师相关质控、内核部门对上述事项及专项报告发表明确意见

申报会计师质控、内核部门已经按照《会计师事务所质量管理准则第 5101 号——会计师事务所对执行财务报表审计和审阅、其他鉴证和相关服务业务实施的质量控制》建立了相应的质量控制制度，并按照《中国注册会计师审计准则第 1121 号——对财务报表审计实施的质量控制》的规定为本审计项目委派了项目质量控制复核人员，项目质量控制复核人员针对项目组就上述事项的核查工作实施了如下复核工作：

- 1、复核了项目组对 ABE 集团走访的照片、视频、记录；
- 2、复核了项目组对 ABE 集团函证程序的相关底稿；
- 3、复核了项目组对 ABE 集团细节测试的相关底稿；
- 4、复核了项目组对 ABE 集团销售收入核查相关的底稿；
- 5、复核了项目组对 ABE 集团下游客户核查的相关底稿；
- 6、复核了项目组对 ABE 集团 CEO、西班牙 RSM 的沟通记录及 ABE 集团 CEO 出具的声明；
- 7、复核了弗若斯特沙利文出具的行业研究报告。

经复核，申报会计师质控、内核部门已就公司对 ABE 集团销售收入核查的相关问题对项目组的核查情况进行了重点关注并履行了相应的复核程序。申

报会计师质控、内核部门同意项目组关于“问题 2.关于对 ABE 集团销售收入核查”问询函回复和专项报告中的核查意见及相关核查工作，认为项目组的相关核查工作合理有效、能够支撑核查结论。

3. 关于资金流水核查

《资金流水核查专项报告》显示：

(1) 资金流水核查金额重要性水平为法人账户单笔资金收支 20 万元以上，以及与同一交易对手连续多笔资金收支累计 20 万元以上的银行流水；自然人账户单笔资金收支 5 万元以上，以及与同一交易对手连续多笔资金收支累计 5 万元以上的银行流水。

(2) 对关键岗位人员的资金流水核查范围为财务经理、出纳、核心技术人员，未涵盖主要销售人员等。

请保荐人、申报会计师在《资金流水核查专项报告》中说明：

(1) 资金流水核查笔数、金额及占比情况，核查的重要性水平和核查比例是否足够支持核查结论。

(2) 银行流水的获取方式、获取的完整性、是否存在未独立获取的情形，关键岗位人员涵盖是否全面。

(3) 大额资金流水支出的具体用途、交易对手方和相应核查证据，发行人实际控制人和客户、供应商的实际控制人及其关联方、员工是否存在资金往来。

回复：

一、中介机构说明事项

(一) 资金流水核查笔数、金额及占比情况，核查的重要性水平和核查比例是否足够支持核查结论。

保荐机构及申报会计师获取了报告期内公司及其分子公司、关联法人以及关联自然人的银行账户资金流水，对公司合并范围内主体、控股股东、持股 5% 以上股东、其他关联公司及比照关联方披露的公司的银行账户（以下简称“法人账户”）单笔资金收支 20 万元以上的银行流水，以及与同一交易对手连续多笔资金收支累计 20 万元以上的银行流水进行了核查，对实际控制人、董事（独立董事除外）、监事、高级管理人员及关键岗位人员的银行账户（以下简称“自然人账户”）单笔资金收支 5 万元以上的银行流水，以及与同一交易对手连续多笔资金收支累计 5 万元以上的银行流水进行了核查。

资金流水具体核查笔数、金额及占比情况如下：

单位：万元

核查对象	核查笔数		核查金额		核查比例	
	资金流入	资金流出	资金流入	资金流出	资金流入	资金流出
公司合并范围内主体	3,360	1,886	759,268.68	776,844.68	85.51%	88.53%
控股股东、实际控制人	507	515	28,431.25	28,226.40	85.84%	84.60%
持股 5%以上股东	34	3	2,180.99	2,349.00	92.81%	99.99%
其他关联公司及比照关联方披露的公司	1,431	815	38,535.20	37,162.13	80.36%	81.43%
董事（独立董事除外）、 监事、高级管理人员	410	373	10,683.80	10,697.75	81.66%	80.81%
关键岗位人员（财务经 理、出纳、核心技术人 员、主要销售人员）	339	315	3,546.64	3,611.23	69.36%	72.68%
合计	6,081	3,907	842,646.56	858,891.19	85.16%	87.91%

注：核查比例为核查金额占报告期内银行账户资金流入或资金流出总额的比例。

保荐机构及申报会计师对公司及其分子公司报告期内资金流水核查比例超过 85%；对公司控股股东及实际控制人报告期内资金流水核查比例超过 84%；对持股 5%以上股东报告期内资金流水核查比例超过 92%；对其他关联公司及比照关联方披露的公司报告期内资金流水核查比例超过 80%；对董事（独立董事除外）、监事、高级管理人员报告期内资金流水核查比例超过 80%；对关键岗位人员报告期内资金流水核查比例超过 69%。

综上所述，保荐机构及申报会计师对法人主体及自然人主体资金流水核查的重要性水平谨慎合理，核查比例较高，资金流水核查的重要性水平和核查比例足够支持核查结论。

（二）银行流水的获取方式、获取的完整性、是否存在未独立获取的情形，关键岗位人员涵盖是否全面。

1、银行流水的获取方式

对于境内法人账户，保荐机构及申报会计师陪同企业经办人员前往开户银行现场打印报告期内的银行账户开立清单及银行流水；对于境外法人账户，保荐机构及申报会计师受签证办理影响无法前往实地打印，在保荐机构及申报会计师全程监督下公司经办人员登录银行官方网站下载并当场发送取得，不存在未独立获取的情形。

对于境内自然人账户，保荐机构及申报会计师陪同相关人员前往境内主要银行（包括主要国有银行、股份制银行和地方性银行），现场打印获取报告期内借记卡的银行流水。对于前述人员境外银行账户的资金流水，保荐机构及申

报会计师受签证办理影响无法前往实地打印，在保荐机构及申报会计师全程监督下由前述人员登录官网下载报告期内借记卡的银行对账单并当场发送给中介机构，不存在未独立获取的情形。此外，保荐机构及申报会计师通过前述人员云闪付 APP 查询其相关银行账户的开立情况。

2、银行流水的获取完整性检查情况

对于法人账户，保荐机构及申报会计师获取了相关法人主体银行账户开户清单和出具的已完整提供银行账户流水的承诺，并在流水核查过程中交叉彼此之间及各银行账户间银行流水以确认是否遗漏名下的其他银行账户，以确认银行账户的完整性；获取公司合并范围内主体报告期内的银行日记账，将其与取得的已开立银行结算账户清单、银行账户对账单、银行函证信息进行核对，以确认账户信息的完整性。

对于自然人账户，保荐机构及申报会计师获取了云闪付一键查卡个人银行卡报告、相关自然人出具的已提供全部银行账户资金流水的承诺函，前往国内大型银行和公司所在地当地银行现场查询银行开户情况，并对报告期内相关自然人各自名下银行互转情况和相互之间的银行转账记录进行了交叉核对，以确认银行账户的完整性。

3、对关键岗位人员涵盖检查情况

公司董事李长华、郭俊成分别系公司境内销售和境外销售负责人，监事娄立斌系公司销售部经理，保荐机构及申报会计师已对前述人员资金流水进行核查，已在“实际控制人、董事（独立董事除外）、监事、高级管理人员”中统计。此外，保荐机构及申报会计师对额外 5 名主要销售人员资金流水进行补充核查，相应关键岗位人员涵盖范围全面。

综上所述，银行流水系由保荐机构及申报会计师陪同相关人员前往银行打印或监督相关人员登录官网下载获得，不存在未独立获取的情形。银行流水获取完整，关键岗位人员涵盖全面。

（三）大额资金流水支出的具体用途、交易对手方和相应核查证据，发行人实际控制人和客户、供应商的实际控制人及其关联方、员工是否存在资金往来。

1、大额资金流水支出的具体用途、交易对手方和相应核查证据

(1) 法人主体

经核查，报告期内法人主体大额资金流水支出主要用途为关联方资金往来款、理财（主要系1年以内的银行短期理财产品）、借款、支付货款、购买长期资产、股权投资、股东分红、职工薪酬和其他支出（换汇、缴纳税款及支付水电费等）。法人主体100万元以上的大额资金流水支出除内部账户互转、购买理财产品、支付货款、支付职工薪酬、换汇、缴纳税费及支付水电费以外，主要系归还借款、支付业务重组款项、对子公司的投资款、支付SPE股权转让价款、对股东的分红款、支付土地出让金、借出借款、对公司的投资款等，其交易对手方、交易日期、金额、具体用途、相应核查证据具体详见《资金流水核查专项报告》。

(2) 自然人主体

经核查，报告期内自然人主体大额资金流水支出主要用于理财投资（主要系1年以内的银行短期理财产品）、个人账户之间转账、与合并范围内关联公司的往来、与合并范围外关联公司的往来、家庭内部往来、朋友往来、个人借款、购买长期资产、房屋租金和日常消费等其他收支。自然人主体100万元以上的大额资金流水支出除理财投资、个人账户之间转账外，主要系缴纳出资款、借出借款、归还借款，其交易对手方、交易日期、金额、具体用途、相应核查证据具体详见《资金流水核查专项报告》。

2、发行人实际控制人和客户、供应商的实际控制人及其关联方、员工是否存在资金往来

保荐机构及申报会计师对公司实际控制人银行账户单笔资金收支5万元以上的银行流水，以及与同一交易对手连续多笔资金收支累计5万元以上的银行流水进行了核查，公司实际控制人和客户、供应商的实际控制人及其关联方、员工不存在资金往来。

(此页无正文，为安徽强邦新材料股份有限公司容诚专字[2023]200Z0485号报告之签字盖章页。)



中国·北京

中国注册会计师：

胡新荣



中国注册会计师：

朱鑫炎



中国注册会计师：

晋永杰



2023年7月11日