

关于河南国容电子科技股份有限公司
首次公开发行股票并在主板上市申请文件的
审核问询函相关问题的回复

XYZH/2023ZZAA3F0054

深圳证券交易所:

根据贵所 2023 年 6 月 16 日出具的《关于河南国容电子科技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审核问询函》（审核函〔2023〕110108 号）（以下简称“审核问询函”）的相关要求，信永中和会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“我们”或“申报会计师”）作为河南国容电子科技股份有限公司（以下简称“发行人”、“公司”或“国容股份”）首次公开发行股票的申报会计师，就审核问询函相关问题进行了逐项审慎核查与落实，现就审核问询函有关问题回复如下，请予审核。

问题三、关于重要子公司科源电子、嘉荣电子

申报材料显示：

（1）发行人于 2019 年设立，无实际生产业务，业务来源于其子公司科源电子和嘉荣电子。

（2）科源电子于 2008 年 12 月由金汇股份与港资企业出资设立，被发行人收购前的控股股东一直为金汇股份。金汇股份设立时名称为河南神火铝电有限责任公司，为国有控股企业，2004 年变更为民营企业。

（3）2019 年 4 月，发行人前身国容有限向金汇股份收购了科源电子 100% 的股权，同时，金汇股份的部分股东、科源电子业务骨干增资入股国容有限，取得国容有限 50% 的股权。

（4）科源电子被发行人收购前，处于亏损状态。2016 年至 2019 年实现净利润分别为-1,879.61 万元、-1,143.40 万元、-141.56 万元及-3,302.33 万元。报告期内，科源电子实现盈利，经营业绩持续增长。

（5）2021 年 6 月，发行人收购嘉荣电子并对其形成控制，将嘉荣电子纳入合并报表范围。发行人目前持有嘉荣电子 44% 股份。

请发行人：

（1）结合当时有效的法律法规相关规定，说明科源电子历史沿革中是否存在程序和法律瑕疵的情形；结合收购后未入股国容股份的金汇股份股东情况，说明发行人收购科源电子过程中是否存在资产、技术、股权等方面的纠纷或诉讼；国有企业股东退出后，金汇股份商号在一段时间仍保留“神火”字样的原因及合理性，相关交易是否存在导致国有或集体资产流失的情形；

（2）充分论述未将科源电子作为上市主体的原因，是否存在规避发行上市条件或监管要求的动机，以科源电子或金汇股份作为上市主体是否存在重大障碍。

（3）说明科源电子被发行人收购前的生产经营状况，长期亏损的原因，相关经营问题在被收购后是否得到改善及具体改善方法，影响科源电子持续经营的不利因素是否已经消除；说明科源电子 2019 年亏损金额高于以往年度的原因及

合理性；结合上述事项说明报告期内科源电子业绩大幅增长的原因及合理性。

(4) 说明嘉荣电子自设立以来的股权变动情况，发行人目前持股比例小于50%但仍认定为对嘉荣电子实际控制的依据，将嘉荣电子纳入合并范围的是否符合《企业会计准则》的规定。

(5) 说明嘉荣电子电极箔业务与科源电子电子铝箔业务的相关度、产业链上下游关系等；结合产业情况、发行人业务布局、产品优劣势等，说明报告期内电极箔业务增长较快的合理性及可持续性。

请保荐人发表明确意见，申报会计师、发行人律师就相关事项发表明确意见。

回复：

一、发行人说明

(三) 说明科源电子被发行人收购前的生产经营状况，长期亏损的原因，相关经营问题在被收购后是否得到改善及具体改善方法，影响科源电子持续经营的不利因素是否已经消除；说明科源电子2019年亏损金额高于以往年度的原因及合理性；结合上述事项说明报告期内科源电子业绩大幅增长的原因及合理性

1、说明科源电子被发行人收购前的生产经营状况，长期亏损的原因，相关经营问题在被收购后是否得到改善及具体改善方法，影响科源电子持续经营的不利因素是否已经消除

(1) 科源电子被发行人收购前的生产经营状况，长期亏损的原因

收购前三年及收购当年科源电子的经营及财务情况：

单位：万元

项目	2019.12.31/ 2019年度	2018.12.31/ 2018年度	2017.12.31/ 2017年度	2016.12.31/ 2016年度
资产总额	60,370.36	64,607.98	65,438.09	62,414.03
负债总额	53,100.28	56,180.64	57,238.35	53,070.90
所有者权益	7,270.08	8,427.34	8,199.73	9,343.14
资产负债率	87.96%	86.96%	87.47%	85.03%
营业收入	26,125.78	36,275.65	41,540.90	11,038.40
营业利润	-3,406.10	-170.77	-1,703.45	-2,589.01

项目	2019. 12. 31/ 2019 年度	2018. 12. 31/ 2018 年度	2017. 12. 31/ 2017 年度	2016. 12. 31/ 2016 年度
净利润	-3, 302. 33	-141. 56	-1, 143. 40	-1, 879. 61

注：财务数据未经审计。

如上表所示，科源电子 2016 年至 2019 年实现的净利润分别为-1, 879. 61 万元、-1, 143. 40 万元、-141. 56 万元及-3, 302. 33 万元，被收购前及收购当年，长期亏损，亏损的原因如下：

2016-2019 年，影响净利润的主要会计科目情况如下：

单位：万元

项目	2019 年度	2018 年度	2017 年度	2016 年度
营业收入	26, 125. 78	36, 275. 65	41, 540. 90	11, 038. 40
营业成本	22, 262. 20	30, 605. 23	39, 406. 76	10, 373. 38
销售费用	260. 20	942. 03	655. 04	286. 66
管理费用	1, 545. 04	1, 138. 72	822. 25	778. 58
研发费用	1, 736. 15	1, 334. 02	670. 72	685. 62
财务费用	2, 300. 07	2, 117. 78	1, 700. 06	1, 408. 76
信用减值损失	-933. 94	-290. 10	-10. 49	94. 41

①收入及毛利情况

科源电子主营业务为电子铝箔销售，其他业务收入主要为板锭收入，2016-2019 年，主营业务收入分别为 8, 930. 06 万元、20, 622. 37 万元、32, 686. 51 万元、25, 457. 84 万元，金额较低，主营业务毛利率分别为 5. 81%、9. 95%、16. 78%、14. 31%，毛利率较低，主要原因如下：

A、2016-2019 年，电子铝箔产能利用率分别为 20. 67%、39. 82%、62. 21%、49. 01%，产能利用率较低，导致单位成本较高；

B、产品质量不稳定，退换货率和赔偿金额较高。2016-2019 年电子铝箔退货率分别为 4. 71%、5. 03%、9. 98%、12. 07%；赔偿金额分别为 48. 14 万元、112. 19 万元、401. 60 万元和 662. 00 万元，其中 2019 年退货率及赔偿金额较高，主要系 2019 年 4 月电子铝箔生产过程中出现批量质量问题，导致退货和赔偿，金额较大。

2016-2019 年，其他业务收入分别为 2,108.34 万元、20,918.52 万元、3,589.14 万元和 667.94 万元，其中 2017 年金额相对较大，主要系板锭贸易。其他业务收入毛利较低，对公司盈利贡献率较低。

②期间费用

2016-2019 年，科源电子期间费用占营业收入比例情况如下：

单位：万元

项目	2019 年度		2018 年度		2017 年度		2016 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
销售费用	260.20	1.00%	942.03	2.60%	655.04	1.58%	286.66	2.60%
管理费用	1,545.04	5.91%	1,138.72	3.14%	822.25	1.98%	778.58	7.05%
研发费用	1,736.15	6.65%	1,334.02	3.68%	670.72	1.61%	685.62	6.21%
财务费用	2,300.07	8.80%	2,117.78	5.84%	1,700.06	4.09%	1,408.76	12.76%
合计	5,841.46	22.36%	5,532.55	15.25%	3,848.07	9.26%	3,159.62	28.62%

由上表可知，2016-2019 年，科源电子期间费用总额分别为 3,159.62 万元、3,848.07 万元、5,532.55 万元和 5,841.46 万元，占营业收入比例分别为 28.62%、9.26%、15.25%和 22.36%，占比较高，导致科源电子盈利能力较差，其中财务费用较高主要系科源电子收购前长期亏损，负债金额较高所致。

综上所述，公司收购科源电子之前，受产品性能、质量不稳定等因素影响，科源电子主营业务收入规模较小、退货率较高、质量赔偿金额较高，主营业务毛利率较低，且期间费用占比较高，导致科源电子盈利能力较差，长期处于亏损状态。

（2）相关经营问题在被收购后是否得到改善及具体改善方法，影响科源电子持续经营的不利因素是否已经消除

在收购科源电子之前，科源电子产品性能和质量不稳定，导致主营业务收入规模较低，毛利率较低，且期间费用金额较高，导致科源电子长期亏损。

公司在收购科源电子后，针对科源电子之前存在的问题针对性进行解决，具体解决措施如下：

事项	改善方法	达到的效果	不利因素是否消除
经营资金	1、 报告期内 ，公司整体经营情况向好，经营业绩持续增长，为公司提供了盈余资金； 2、通过增资扩股增资18,611.32万元。	科源电子资产负债率由收购前的86.96%降低至 52.71% ，截止 2023年6月末 公司合并口径资产负债率为 49.30% 。	是
产品性能	2019至 2023年6月 ，科源电子针对电子铝箔比容、立方织构占有率、散差等关键技术指标的提升进行研究改进，累计研发投入 12,075.63 万元。	公司成功开发出毛利率较高的高性能中高压电子铝箔产品，2020- 2023年6月 中高压电子铝箔实现收入分别为25,201.84万元、42,946.52万、64,645.32万元和 28,984.71万元 ，呈快速增长趋势，产品性能获得客户广泛好评。	是
产品质量	公司通过优化电子铝箔生产工艺、改进生产设备等方式，改善产品质量问题。	报告期内，电子铝箔 因质量原因退换货率分别为7.19%、1.09%、1.30%和1.41% ，较收购前退换货率较高问题已得到明显解决，产品质量较为稳定。	是
管理效率	收购完成后，通过完善管理制度，调整管理架构及关键岗位人员，有效提升了公司整体运营效率。	制定新的管理制度，大幅调整科源电子管理人员，调整总经理和3名副总经理；针对研发、销售、生产、采购、财务等关键岗位管理人员调整岗位比例达25%。	是
提高员工责任感和积极性	完善薪酬制度、设立誉天合伙平台员工持股计划。	实施员工持股计划有助于稳定骨干员工长期投入企业、为企业发展做出贡献；制定新的薪酬制度，将职工薪酬与公司业绩挂钩，并提高员工基本工资及年功工资，改变前期长期拖欠工资问题，按月足额发放；提高员工积极性。	是

由上表可知，收购科源电子后，公司通过股权筹资、持续研发投入、优化生产工艺及生产设备、完善管理制度、调整管理架构及关键岗位人员、完善薪酬制度等措施，解决科源电子收购前期间费用较高、产品质量性能不稳定、退货率较高等问题。截至报告期末，影响科源电子经营的不利因素已得到消除，公司整体保持良好的发展态势。

2、说明科源电子 2019 年亏损金额高于以往年度的原因及合理性

2019 年，科源电子亏损较大，主要原因如下：

(1) 2019 年上半年，科源电子在电子铝箔生产过程中出现了多批次质量问题，导致 2019 年发生批量退货及赔偿，严重影响了公司产品市场形象，导致当年主营业务收入较 2018 年下降 22.12%，毛利率下滑 2.47%，综合导致主营业务毛利较 2018 年减少 1,840.58 万元；

(2) 以前年度基本未计提信用减值损失，2019 年收购后，按照会计准则相关要求，补计提应收款项相关的信用减值损失 933.94 万元；

(3) 2019 年度调整应归属以前年度费用 676.98 万元至管理费用；

(4) 2019 年科源电子加大研发力度，研发费用投入达 1,736.15 万元，高于以前年度。

综上所述，受 2019 年主营业务收入及毛利率下滑、调整历史费用及资产减值、加大研发投入等因素影响，2019 年亏损金额较大，具备合理性，不存在提前大额计提成本或费用，进而提高报告期内经营业绩的情形。

3、结合上述事项说明报告期内科源电子业绩大幅增长的原因及合理性

科源电子业绩大幅增长，主要系报告期内下游市场需求旺盛、铝电解电容器产业链向国内转移等外部有利环境为公司快速发展提供良好机遇，公司以此为契机，紧贴市场需求优化产品结构、提质增量、优化管理机制并积极向下游产业链延伸，致报告期内营业收入持续、稳定增长，净利润持续增长。具体如下：

(1) 外部环境变化

铝电解电容器用铝箔材料作为基础的电子元器件组成材料，是电子信息产业的重要组成部分，随着电子消费品需求旺盛，加之新能源电动车、新能源发电、5G 通信等新兴领域的迅速崛起，大容量高质量的铝电解电容器产品的应用范围更为广泛，铝电解电容器等元器件行业需求旺盛，为上游铝电解电容器用铝箔材料行业提供了广阔的市场发展空间。

①新能源汽车

根据中国汽车工业协会发布的数据显示，2020 年至 2022 年我国新能源汽车销量分别为 136.70 万辆、352.10 万辆、688.70 万辆，复合增长率为 124.46%。目前新能源汽车市场已经完成从政策驱动转化为产品力驱动，随着电池成本逐步

稳定，以及新能源汽车性价比的持续提升，预计未来新能源汽车渗透率将进一步提升。随着新能源汽车和充电桩不断普及，铝电解电容器在新能源产业中的用量将持续增长，大容量、高质量的铝电解电容器用铝箔材料产品将进一步打开成长空间。

②光伏与风电行业

根据国家能源局发布的数据显示，2020 年至 2022 年我国光伏新增装机容量分别为 4820 万千瓦、5493 万千瓦、8743 万千瓦，复合增长率为 34.68%；风电累计装机容量分别为 2.28 亿千瓦、3.28 亿千瓦、3.65 亿千瓦，复合增长率为 26.53%。在环境保护大背景下，我国政府鼓励新能源发电产业的发展，光伏和风电新增装机容量不断攀升，而铝电解电容器作为光伏逆变器和风力发电机组核心部件变流器的关键元件，为铝电解电容器用铝箔材料提供了广阔的发展空间。

③移动通讯

根据工信部发布的数据信息，2020 年至 2022 年我国 5G 通讯基站总数分别为 77 万个、143 万个、231 万个，复合增长率为 73.21%，移动通讯设备包括通讯基站、路由器、交换机等，均大量使用铝电解电容器。根据 2023 年 2 月中共中央、国务院发布的《数字中国建设整体布局规划》，随着乡镇及农村地区对于 5G 通信的普及，进一步拉动铝电解电容器和电解电容器用铝箔材料的需求。

④工业控制

根据中国工控网发布的《2021 年中国自动化市场白皮书》，2021 年中国自动化及工业控制市场规模达到 2,530 亿元，同比增长 23%，市场需求庞大。此外，中控网预测，未来几年中国自动化及工业控制市场规模将保持 10%左右的年均复合增长率增长，到 2026 年中国自动化及工业控制市场规模将达到 4,075 亿元。随着自动化及工业控制市场规模持续大幅度提升，铝电解电容器在工业控制领域中的用量将持续增长，为铝电解电容器用铝箔材料提供了广阔的发展空间。

综上所述，报告期内，受益于新能源汽车、光伏与风电、移动通讯、工业控制等市场规模快速发展，铝电解电容器特别是工业铝电解电容器需求量大幅提升，带动公司中高压电子铝箔营业收入持续增长。

（2）公司内部举措

2019 年 5 月，公司收购科源电子，收购前受生产工艺控制水平影响，产品性能不稳定，导致退货率高，科源电子自成立以来长期亏损，财务状况较差，资产负债率较高，存在长期拖欠员工工资及社保的情形，部分管理层及员工士气低落，部分业务骨干流失，亟需改善科源电子当前经营情况。收购完成后，公司基于科源电子的经营现状，通过完善管理制度，优化管理机制及管理架构、提高员工待遇等措施，公司经营管理效率得到有效提升。同时，公司持续加大研发投入，优化生产工艺、提质增效、扩大生产规模、丰富产品品类、积极开拓市场，推动科源电子 2020-2022 年营业收入和净利润实现较快增长。具体措施如下：

①优化人员机构及完善管理制度

A、优化管理及核心岗位人员结构

收购科源电子后，公司持续优化管理及核心岗位人员结构，以能力和贡献为标准提拔员工，促使管理团队年轻化，新聘总经理和 3 名副总经理，调整研发、生产、财务、销售、采购等关键岗位人员比例达 25%，提高员工工作积极性和工作效率。人员结构的调整和优化，有利于人才的培养和管理能力的提升，为公司的发展提供了有力的保障。

B、调整战略及完善管理制度

收购科源电子后，公司调整科源电子战略目标，完善经营管理、销售、生产、质量管控等方面管理制度，有利于公司进一步精细化管理，提高产品质量，具体情况如下：

项目	具体内容
战略目标	发行人基于企业现状、外部环境、未来产业链布局等方面提出了 3-5 年发展规划，以“坚持以电子铝箔为主体，适时扩大生产规模，强化新产品开发和新技术应用”作为战略发展目标，并就研发、质量、产能、销量、营业收入、经营绩效等方面提出了明确的发展计划。
计划管理	针对各部门的工作效率和管理水平制定了计划管理考核办法，定期不定期对各个部门计划实施过程、实施结果、问题改进等方面进行抽查监督和跟踪，并根据定性、定量、定事、定人、定时、定标、定责的标准进行考核。
销售回款	为加强公司销售部的应收账款管理，重点落实对应收账款的清收力度，确保达到收款条件的应收账款有人管、有人收、有措施，对于确实存在问题的应收账款要及时反馈信息至公司主管领导等，制定了《应收账款

项目	具体内容
	考核管理办法》，明确了考核办法、回款比例、回款质量等方面内容。
质量管理	提出坚持以“问题导向、责任导向、计划导向、业绩导向”为目标的质量文化理念，制定了《质量动态管控及市场攻关实施办法》，明确具体产品质量责任人，根据客户分类指定责任人，将技术、生产、销售进行全面对接，强化落实，进行客户包保服务。
生产设备管理	为适应公司快速发展，完善设备标准，夯实设备基础管理，促进工作质量标准化，确保设备安全运行，提高设备运行精度，确保公司生产和质量目标顺利完成，制定了《河南科源电子铝箔有限公司设备完好标准》。
生产和成本管理	为贯彻“节约挖潜，提效增值”的成本理念，公司制定了《成本核算精细化管理实施方案》、《调荷错峰用电管理办法》，针对各个生产车间制定了明确的成本核算实施办法、责任划分、奖励措施等，有利于调动员工的积极性和降本增效。

②调整职工薪酬制度，提高员工工作积极性和归属感

收购完科源电子后，为解决科源电子持续亏损导致员工薪酬待遇较差、工资发放不及时、员工流失较大、员工责任心和积极性不强等方面问题，公司对员工薪酬激励措施进行了持续优化，具体情况如下：

时间	激励措施
2019年度	实施绩效与工资联动的薪酬考核制度，按贡献决定收入。
2020年度	1、2020年建立共创共享制度，设立特殊贡献奖金；按照减人不减资、增人不增资的政策，按照电子铝箔产量计量员工绩效； 2、全额发放工资，不再预留骨干员工工资 10%-20%部分参与考核。
2021年度	2021年度根据经营成果，为员工发放团队贡献奖、个人贡献奖、普惠性奖励等相关年终奖金；自2021年7月份调整年功工资由20元/月增至50元/月、员工岗位固定工资平均提高50%、低收入群体基础工资由2500元/月提升至3500元/月。
2022年度	增加月度生产经营奖，将普通员工半年、年终中的岗位普奖改为月度生产经营绩效奖，提高员工工作积极性。

由上表可知，收购科源电子后，公司建立以业绩为目标的绩效考核薪酬制度、共创共享理念，有助于提供员工工作积极性，并通过调整年功工资、岗位工资和按月足额发放员工工资多种措施保持员工稳定性，防止人才流失。公司通过职工薪酬制度的调整，稳定了员工队伍，提高了员工积极性，为公司发展提供了人才保障。

③强化产品质量重要性，将产品质量作为企业发展之本

报告期内，公司电子铝箔因质量问题退货率分别为 7.19%、1.09%、1.30%和 1.41%，退换货率呈下降趋势。2020 年，鉴于产品退换货率较高，客户满意度较

差等问题，公司成立了“质量动态管控领导组”，针对产品性能和质量不稳定情况，对生产过程涉及的生产工艺、设备进行了持续优化，提高了电子铝箔性能和质量的稳定性，降低了退换货率，产品性能和质量提升为公司收入增长和市场开拓提供了有力保障。

④紧贴市场及客户需求，优化产品结构

报告期内，公司紧贴市场优化产品结构，成功研发出适应市场需求的高性能中高压电子铝箔，并得到客户广泛认可。报告期内中高压电子铝箔销售收入分别为 25,201.84 万元、42,946.52 万元、64,645.32 万元和 **28,984.71 万元**，占同期电子铝箔销售收入比例分别为 66.28%、77.12%、83.99%和 **81.66%**，收入金额及占比整体呈现上升趋势，其中 2023 年 1-6 月中高压电子铝箔销售收入有所降低，主要原因系 2023 年 1-6 月，发行人中高压电子铝箔主要客户新疆荣泽由采购电子铝箔和腐蚀箔受托加工业务转变为直接采购腐蚀箔，导致中高压电子铝箔销售收入有所降低，产品结构的优化有效提升发行人市场占有率、品牌知名度及盈利能力。

⑤积极进行战略布局，向下游产业链延伸

公司积极进行战略布局，2020 年 7 月参与设立嘉荣电子，2021 年 6 月收购嘉荣电子其他股东股权并控股嘉荣电子，实现了向下游腐蚀箔产业链延伸。**2020-2023 年 6 月**，公司向嘉荣电子销售电子铝箔金额分别为 163.57 万元、3,476.33 万元、5,791.15 万元和 **3,963.83 万元**，呈增长趋势，科源电子与嘉荣电子产品协同互补，提升了公司整体盈利能力。

⑥提质增效，满足客户日益增长需求

报告期内，公司持续进行技术创新及优化生产工艺，产品质量不断提高。受益于新能源汽车、光伏与风电、移动通讯、工业控制等市场规模快速发展，公司电子铝箔市场需求快速提升，为满足客户日益增长需求，公司通过更新改造、新建产线积极扩大电子铝箔产能，报告期内，电子铝箔产能由 1.62 万吨/年提升至 2.4 万吨/年，增长 48.15%，产能的增长为公司销售收入增长奠定了坚实的基础。

⑦设备升级改造及工艺优化，提高生产效率

报告期内，公司通过不断技术创新、技术改造、工艺优化等方式提高生产效率，具体措施如下：

工序	采取措施	时间	达到效果
铸造	铸造机倾动炉技改	2021. 9	公司通过设备技改实现铸造机两端铸造，新增产能 700 吨/月，提高铸造生产效率 50%。
	铸造机结晶器技改	2022. 5	通过铸造机结晶器改造，月产能增加 300 吨，提高铸造生产效率 16. 67%。
热轧	优化立推炉生产工序	2021. 5	实现立推炉边轧制边装料，提高立推炉生产效率，立推炉月度生产能力由 2100 吨提高到 2800 吨。
	立推炉轨道改造	2021. 12	提高立推炉轨道宽度，增加产能，按最大通过量计算，每月可增加通过量 240 吨。
冷轧	优化高压料轧制次数	2021. 5	减少 120 μ m 以上高压料冷轧轧制次数，缩短生产时间 10 分钟，提高生产效率 16. 70%。
中间退火	优化中间退火工艺	2021. 12	通过工艺优化，缩短退火时间 3 小时，提高生产效率 12%。
剪切机	优化剪切机系统	2021. 5	提高剪切速度，剪切效率提高 11. 11%。
成品退火	真空退火炉技改	2021. 1	技改后，入炉卷数由 10 卷提高至 12 卷，单炉台退火能力提高 20%。

综上所述，公司通过对机器设备改造、优化生产工艺等方式，提高生产效率，降低单位生产成本，有利于提高公司生产规模和盈利能力。

⑧优化生产工艺及部分岗位人员，降本增效

报告期内，公司通过建立费用管控机制、废料回收循环再利用等方式降低成本和费用开支，具体措施如下：

事项	实施时间	调整前情况	调整后情况
调整边角料配比工艺	2019 年下半年	电子铝箔在生产过程中产生的边角料等，2020 年之前主要通过委托外部加工为坩埚锭再投入使用	2020 年之后，公司通过生产工艺改进，将边角料直接投入使用，节省外部加工费用及损耗费用，预计 2020-2023 年 6 月 节约生产成本约为 744. 72 万元、988. 21 万元、1, 191. 49 万元和 510. 49 万元 。
优化低压硬态电子铝箔生产工艺	2020 年 12 月	低压硬态电子铝箔原材料主要采用三层液电解法生产的高纯铝，单位采购成本较高	主要采用全偏析法生产的高纯铝，全偏析法高纯铝较三层液电解法生产的高纯铝采购成本较低，预计 2021 年至 2023 年 6 月 分别节约生产成本约为 7 万元、166 万元和 157. 49 万元 。
低纯度高纯铝在中高压电子铝箔生产中的	2020 年 1 月	2020 年之前，中高压电子铝箔主要原材料为高纯度高纯铝	2019 年公司通过多次内部试验、客户验证等实现低纯度高纯铝在中高压电子铝箔生产中的应用，2020 年

事项	实施时间	调整前情况	调整后情况
应用			投入生产，预计 2020-2023 年 6 月分别节约生产成本 33.16 万元、84.32 万元、161.29 万元和 52.72 万元 。
热轧车间采用“错峰就谷”生产模式	2021 年 11 月	按生产计划生产	结合订单和单位电价安排生产计划，提高在谷时段、平时段的生产时长，有利于降低电力成本，预计 2021 年至 2023 年 6 月分别节约成本 40 万、300 万元和 120 万元 。
优化部分岗位人员	2020 年 1-3 月	生产车间设有铝箔分厂，分厂职能管理部门 20 人	取消铝箔分厂层级，公司直接管理车间，减少职能部门人员，报告期内，预计节约人工成本 260.20 万元、423.60 万元、450.80 万元和 190.80 万元 。
		保卫科、动力车间实行四班三运工作机制	保卫科、动力车间实行三班二运工作机制，人员减少 7 人，报告期内，预计节约人工成本 45.78 万元、47.60 万元、50.82 万元和 26.03 万元 。

综上所述，公司通过优化生产工序、生产人员等方式实施降本增效。报告期内，降低成本费用金额分别为 1,083.86 万元、1,590.73 万元、2,320.40 万元和 **1,057.53 万元**。

⑨稳定优质的客户资源，公司营业收入增长具有可持续性

报告期内，公司前五大客户收入分别为 24,158.76 万元、36,730.10 万元、51,771.66 万元和 **21,843.60 万元**，占营业收入比例分别为 58.67%、58.72%、56.60%和 **48.50%**，前五大客户收入金额呈增长趋势，占比保持稳定。报告期各期前五大客户均为艾华集团、海星股份、丰川电子、宏远电子、江浩电子，主要客户均为国内知名铝电解电容器或电极箔厂商。公司与主要客户建立了长期稳定的合作关系，稳定的客户资源为公司业绩提供保障。

⑩营业收入持续增长，规模效应提高公司盈利能力

报告期内，营业收入分别为 41,174.75 万元、62,552.56 万元、91,476.74 万元和 **45,039.96 万元**。期间费用占营业收入比例分别为 14.80%、12.65%、10.67%和 **10.57%**，规模效益导致期间费用增长幅度小于收入增长幅度，期间费用率呈下降趋势，进一步提高了公司盈利能力。

综上所述，报告期内，受益于下游市场快速增长、产品性能和质量提升、公司管理机制调整等影响，科源电子经营业绩快速增长，具备合理性。

（四）说明嘉荣电子自设立以来的股权变动情况，发行人目前持股比例小于50%但仍认定为对嘉荣电子实际控制的依据，将嘉荣电子纳入合并范围的是否符合《企业会计准则》的规定

1、嘉荣电子自设立以来的股权变动情况

（1）2020年7月，嘉荣电子设立

2020年7月23日，吕海华、国容有限、洪威康共同签署《河南嘉荣电子材料有限公司章程》，拟设立嘉荣电子。嘉荣电子注册资本为1,000.00万元，其中吕海华认缴出资额450.00万元，出资比例为45.00%；国容有限认缴出资额300.00万元，出资比例为30.00%；洪威康认缴出资额250.00万元，出资比例为25%。

嘉荣电子设立时的股权结构如下：

序号	股东姓名/名称	出资额（万元）	出资比例
1	吕海华	450.00	45.00%
2	国容有限	300.00	30.00%
3	洪威康	250.00	25.00%
合计		1,000.00	100.00%

（2）2020年8月，第一次股权转让暨解除股权代持

2020年8月7日，嘉荣电子股东会通过决议，同意洪威康将持有的嘉荣电子25%股权（对应注册资本250.00万元，未实缴出资）转让给范丰良。

本次股权主要系为了解除洪威康代范丰良持有嘉荣电子存在股权代持情况。

本次代持还原后，嘉荣电子的股权结构如下：

序号	股东姓名/名称	出资额（万元）	出资比例
1	吕海华	450.00	45.00%
2	国容有限	300.00	30.00%
3	范丰良	250.00	25.00%
合计		1,000.00	100.00%

(3) 2021 年 6 月，第二次股权转让

2021 年 6 月 21 日，嘉荣电子和国容有限股东会分别通过决议，同意股权转让事宜；同日，范丰良与国容有限签订了《股权转让协议》，约定股权转让总价款为 560.00 万元，股权转让价款支付方式由国容有限股权和现金两部分组成；其中，范丰良以持有嘉荣电子 12.28%的股权增资国容有限，获得国容有限 1.89% 股权（对应注册资本 250.00 万元）；另外 12.72%的股权转让价款 285.00 万元以货币形式支付。

本次变更后嘉荣电子股权结构如下：

序号	股东姓名/名称	出资额（万元）	出资比例
1	国容有限	550.00	55.00%
2	吕海华	450.00	45.00%
合计		1,000.00	100.00%

(4) 2021 年 8 月，第一次增加注册资本

2021 年 7 月 16 日，嘉荣电子股东会通过决议，同意公司新增注册资本 250.00 万元，由股东湖南艾华集团股份有限公司认缴，增资完成后公司注册资本由 1,000.00 万元变更为 1,250.00 万元；公司现有股东放弃行使优先认购权。

本次增资完成后，嘉荣电子的股权结构如下：

序号	股东姓名/名称	出资额（万元）	出资比例
1	国容有限	550.00	44.00%
2	吕海华	450.00	36.00%
3	艾华集团	250.00	20.00%
合计		1,250.00	100.00%

2、发行人目前持股比例小于 50%但仍认定为对嘉荣电子实际控制的依据，将嘉荣电子纳入合并范围的是否符合《企业会计准则》的规定

(1) 会计准则关于控制的规定

根据《企业会计准则第 33 号——合并财务报表》，“第七条 合并财务报表的合并范围应当以控制为基础予以确定。控制，是指投资方拥有对被投资方的权

力,通过参与被投资方的相关活动而享有可变回报,并且有能力运用对被投资方的权力影响其回报金额。”

(2) 发行人拥有对嘉荣电子的权力,享有可变回报,并可影响其回报金额

嘉荣电子《公司章程》相关规定,嘉荣电子董事会由五名董事组成。股东国容股份有权提名三名董事候选人,股东吕海华、艾华集团各有权提名一名董事候选人。董事会设董事长1名,由董事会在股东国容股份提名的董事中选举产生,董事会有决定公司的经营计划和投资方案、制订公司的年度财务预算方案及决算方案、制订公司的利润分配方案和弥补亏损方案等重大事项,董事会作出决议必须经全体董事的过半数以上通过方可有效。

国容股份具备向嘉荣电子委派三名董事权力,委派董事人数占全体董事人数一半以上,能够控制嘉荣电子董事会决议,有权决定嘉荣电子的经营计划和投资方案、制订嘉荣电子财务预算方案及决算方案、制订嘉荣电子的利润分配方案和弥补亏损方案等重大事项,能够对嘉荣电子实施控制,按照持股比例分享其经营所得,享有可变回报,同时基于发行人能够控制嘉荣电子董事会,并通过董事会控制嘉荣电子实际决策,影响其经营状况及其回报金额。

综上所述,发行人目前持股比例小于50%认定为对嘉荣电子实际控制的依据充分,将嘉荣电子纳入合并范围符合《企业会计准则》的规定。

(五)说明嘉荣电子电极箔业务与科源电子电子铝箔业务的相关度、产业链上下游关系等;结合产业情况、发行人业务布局、产品优劣势等,说明报告期内电极箔业务增长较快的合理性及可持续性

1、说明嘉荣电子电极箔业务与科源电子电子铝箔业务的相关度、产业链上下游关系等

铝电解电容器铝箔材料产业链为“高纯铝→电子铝箔→腐蚀箔→化成箔→铝电解电容器”。高纯铝经过熔炼、铸造、轧制等工序形成电子铝箔,电子铝箔经腐蚀工序形成腐蚀箔,腐蚀箔通过化成工序形成化成箔,腐蚀箔和化成箔统称电极箔,电子铝箔和电极箔统称铝电解电容器用铝箔材料,其中电极箔直接用于铝电解电容器的生产。科源电子主要从事电子铝箔研发、生产及销售,嘉荣电子主要从事腐蚀箔的研发、生产及销售,两者为产业链上下游关系,业务相关度高。

2、结合产业情况、发行人业务布局、产品优劣势等，说明报告期内电极箔业务增长较快的合理性及可持续性

（1）报告期内，电极箔业务增长合理性

报告期内，公司电极箔业务收入分别 1,668.78 万元、5,910.55 万元、13,765.10 万元和 **9,183.04 万元**，2021-2022 年度较前一年分别增长 254.18%和 132.89%。2021 年电极箔业务收入较 2020 年增长较快原因为：2021 年以前公司不具备电极箔生产能力，主要通过委外生产并销售实现电极箔收入，金额较小；公司 2021 年 6 月通过收购嘉荣电子实施产业链延伸，电极箔产能大幅提升，同时叠加电极箔市场需求旺盛，公司 2021 年电极箔业务收入大幅增长。

2022 年电极箔业务收入较 2021 年大幅增长，主要原因为：①2021 年上半年嘉荣电子营业收入不在合并范围，考虑 2021 年上半年嘉荣电子的营业收入，2022 年公司电极箔业务较 2021 年增长率为 31.54%，增长幅度较低；②2022 年度嘉荣电子电极箔产能较 2021 年度有所提高，叠加电极箔下游市场需求旺盛，导致 2022 年度电极箔营业收入较 2021 年度有所增长。

2023 年 1-6 月电极箔收入较 2022 年同期有所增长，主要原因为：2023 年 1-6 月腐蚀箔业务主要客户新疆荣泽由采购电子铝箔和腐蚀箔受托加工服务改为采购腐蚀箔，腐蚀箔销售数量呈大幅增长趋势。

（2）报告期内电极箔业务增长较快的可持续性

①电极箔产业情况

电极箔行业是我国电子信息产业的重要组成部分，属于国家鼓励行业。电极箔技术含量较高。在现代生产和生活中，其直接制品铝电解电容器有着广阔的应用领域。根据中国电子元件协会信息中心公布和前瞻产业研究院发布的《全球及中国电子铝箔行业市场研究报告》的数据，预计 2022-2026 年中国电极箔市场规模的年均复合增长率约为 8.8%，到 2026 年中国电极箔市场规模将达到 223.5 亿元。

预计 2022-2026 年全球电极箔市场规模的年均复合增长率约为 8.4%，到 2026 年全球电极箔市场规模将达到 273.9 亿元，市场需求持续增长为公司电极箔业务增长提供了有力保障。

②发行人业务布局

发行人深耕铝电解电容器用铝箔材料行业多年，以电子铝箔为主，并不断向腐蚀箔、化成箔等下游产业链延伸，发行人积极进行战略布局，2020年7月设立嘉荣电子，并于2021年6月收购嘉荣电子其他股东股权并控股嘉荣电子，实现了向下游腐蚀箔产业链延伸。

为进一步完善公司铝电解电容器铝箔材料产业链，提升公司竞争优势，公司拟募集资金投资建设“年产500万平方米低压腐蚀箔项目”、“年产500万平方米低压化成箔项目”，上述项目投产后，公司产品类别更加丰富，进而支撑公司核心产品业务的可持续发展。

③产品优劣势

公司深耕铝电解电容器用铝箔材料行业多年，一直坚持走高品质产品路线，针对产品研发、原料采购和生产制造等三个方面建立了严格的质量控制体系，致力于为客户提供高品质的产品与解决方案，通过了ISO9001质量管理体系认证、ISO24001环境管理体系认证、ISO45001职业健康安全管理体系认证和ISO23331能源管理体系认证，进一步保障了产品质量与良品率。

经过多年研发及经验积累，公司的电极箔产品具有高比容、高折弯、性能一致性好、成本相对较低等优势，已与国内众多知名企业构筑了上下游联合体系，凭借优良的产品质量优势成为高端产品重点供应商，并发展成长期战略合作关系。与主要竞争对手相比，公司电极箔种类较为单一，仅具备腐蚀箔生产能力，且产能规模较小，不利于实现规模效应。

综上所述，基于电极箔市场需求持续增长，公司积极进行产业链布局，腐蚀箔产品具备较强的竞争优势，未来随着募投项目实施，公司电极箔产品类别将进一步丰富，产业链进一步延伸。公司电极箔业务快速增长具有可持续性。

二、中介机构核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，我们进行了包括但不限于如下核查程序：

1、查阅北京亚太联华资产评估有限公司于2019年3月1日出具的科源电子

评估报告及科源电子提供的相关资产权属证明材料，了解科源电子收购前的主要资产情况；

2、访谈发行人主要客户、供应商，了解发行人产品的优势和竞争力，了解客户经营情况；

3、访谈发行人管理层，了解发行人业务模式，对嘉荣电子的经营控制情况，对比《企业会计准则》等相关规定，分析复核发行人投资嘉荣电子、纳入合并报表的会计处理的合规性；

4、网络检索行业有关标准及行业研究报告，了解发行人所处行业的市场需求以及发展趋势；

5、获取科源电子财务报表，了解历史经营情况，分析业绩亏损的原因；

6、访谈发行人管理层，了解科源电子历史亏损原因，针对改善公司经营情况实施的具体措施和效果；

7、获取发行人针对业绩提升的内部管理制度文件和具体改进措施相关内控文件；

8、通过公开渠道查询同行业公司营业收入情况，并与发行人进行对比，验证发行人主要产品收入变动情况的合理性差异原因，分析比较发行人相较于同行业公司的竞争优势；

9、获取并查阅嘉荣电子的工商资料、公司章程等，了解嘉荣电子股东会、董事会人员构成、职权、决策机制等；

10、获取嘉荣电子 2021 年 6 月后三会文件，了解股东会及董事会实际执行情况。

（二）核查意见

经核查，我们认为：

1、截至报告期末，影响科源电子持续经营的不利因素已得到消除，2019 年科源电子亏损金额高于以往年度的具备合理性；报告期内科源电子业绩大幅增长具备合理性；

2、发行人将嘉荣电子纳入合并范围的符合《企业会计准则》的规定；

3、发行人电极箔收入增长较快具备合理性和可持续性。

问题七、关于报告期内的增资与股份转让

申报材料显示：

（1）国容有限自 2019 年成立至 2021 年 10 月，存在 2 次增资、4 次转让，历次增资/转让价格均低于 1.1 元/股。2021 年 12 月国容有限整体变更设立国容股份。

（2）2021 年 6 月，国容有限第二次增资，增资价格为 1.10 元/注册资本，其中范丰良以其持有的嘉荣电子 12.28% 股权出资。

（3）2022 年 12 月，国容股份首次增资，分别由 7 家机构投资者认缴出资，增资价格为 12.08 元/股。

请发行人：（1）结合发行人经营业绩、估值情况、同行业可比公司 PE、PB 倍数等情况，说明历次股权转让及增资的定价依据及公允性，以股权出资是否经过评估，相关定价公允性，是否存在低价入股、利益输送情形。（2）结合发行人申报前增资新增机构投资者基本情况、入股背景，说明机构投资者增资入股价格与前期增资/转让价格存在明显差异的背景及商业合理性。是否存在业绩对赌、业绩补偿、股份回购/收购或其他影响国容股份股权结构的事项等特殊利益安排。

请保荐人发表明确意见，发行人律师、申报会计师就相关内容发表明确意见。

回复：

一、发行人说明

（一）结合发行人经营业绩、估值情况、同行业可比公司 PE、PB 倍数等情况，说明历次股权转让及增资的定价依据及公允性，以股权出资是否经过评估，相关定价公允性，是否存在低价入股、利益输送情形

1、结合发行人经营业绩、估值情况、同行业可比公司 PE、PB 倍数等情况，说明历次股权转让及增资的定价依据及公允性

(1) 发行人历次股权转让的定价依据及公允性

时间和项目	转让方	受让方	转让价格	定价依据及公允性
2020 年 5 月，股 权转让	赵奇	蒋志杰	1.00 元/注 册资本	因投资时间较短，股权转让价格参考实缴出资定价；本次股权转让定价公允。
	谢敏	李瑞凯		谢敏与李瑞凯为母子关系，因直系亲属之间转让，价格参考实缴出资定价，定价公允。
	程魏萍	刘国华	0 元/注册资 本	因转让股权实缴出资额为0 元，转让双方同意按0 元对价转让，定价公允。
	韩德安	刘国华		
	张延	高涛		
	张延	李瑞铠		
	蒋杰	范丰良		
	张玉社	范丰良		
	曹奕哲	范丰良		
	鹿林	孙晓奎		
2021 年 6 月，股 权转让	蒋志杰	王一铭	1.05 元/注 册资本	综合考虑投资成本、投资时间、公司的经营情况等与受让方协商确定，定价公允。
	李瑞铠	陈文化		
	李瑞铠	任启礼		
	高涛	李睿		
	刘国华	李睿		
	刘国华	武震		
	刘国华	邓凌		
	尹技虎	邓凌		
	任广勋	邓凌		
	孙晓奎	邓凌		
	孙晓奎	萨丽曼		
	张延	徐丽	1.00 元/注 册资本	张延（转让方）与徐丽（受让方）为婆媳关系，转让价格按照实际出资成本定价，定价公允。
	刘国华	金悦鑫合 伙		刘国华等转让方与金悦鑫合伙（代持还原平台）之间因股权代持解除之目的，转让价格按
	聂书奎			

时间和项目	转让方	受让方	转让价格	定价依据及公允性
	尹技虎			照被代持人实际出资成本确定。
	高涛			
	李玉军	张光建	0 元/注册资本	因解除股权代持之目的，无需支付对价。
	刘国华	武震		
	孙晓奎	萨丽曼		
2021 年 10 月，股权转让	王亚磊	王怀义	0 元/注册资本	本次股权转让系王亚磊（转让方）与王怀义（受让方）之间的代持还原，不涉及定价依据。
2021 年 10 月，股权转让	陈文化	高涛	0 元/注册资本	因本次转让股权实缴出资额为 0 元，双方同意按 0 元对价转让，并由高涛完成实缴出资义务，本次股权转让定价公允。

由上表可知，除股权代持还原及转让股权未实缴出资外，上述股权转让是双方真实意思表示，涉及股权转让价格系经双方协商确认，定价公允、具有合理性，股权转让双方不存在其他协议或利益安排。

（2）历次增资的定价依据及公允性

①2019 年 6 月，第一次增资

本次增资行为与 2019 年 4 月国容有限的出资设立共同构成了收购科源电子 100.00%股权的一揽子安排，本次股东增资款项作为收购科源电子 100%股权的资金来源，故各方协商确定以注册资本平价增资，与王翔宇、王伟民设立国容有限时的出资一致，定价具有公允性。

②2021 年 6 月，第二次增资

2021 年 2 月，国容有限开始筹划本次增资事项，确定增资价格及增资人员范围，因涉及员工人数较多且此次增资对象需要筹措资金，导致此次增资实际实施时间较晚，2021 年 6 月股东会决议确定新增注册资本 3,250.00 万元，增资价格结合 2020 年 12 月 31 日净资产和 2020 年度同行业公司相关市盈率确定为 1.1 元/每股，本次增资对象涉及公司实际控制人、员工及外部自然人投资者。

本次公司增资入股价格确认依据具体情况如下：（1）确定增资事项时最近一个资产负债表日（2020 年 12 月 31 日）净资产情况；（2）确定增资事项时最

近一个年度（2020 年度）业绩情况；（3）同行业上市公司、并购重组市盈率情况。上述因素具体情况如下：

A、确定增资事项时最近一个资产负债表日（2020 年 12 月 31 日）净资产情况

项目	金额
2020 年 12 月 31 日公司归母净资产（万元）	9,458.14
2020 年 12 月 31 日注册资产（万元）	10,000.00
每股净资产（元/注册资本）	0.95

B、确定增资事项时最近一个年度（2020 年度）业绩情况

项目	金额
2020 年度公司扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润（万元）	1,397.55
增资入股价格（元/注册资本）	1.10
增资后注册资本（万元）	13,250.00
市盈率	10.43

C、同行业上市公司、并购重组市盈率情况

发行人此次增资对应 PE、PB 与部分同行业可比上市公司的 PE、PB 比较如下：

股票代码	公司名称	PE	PB
600888	新疆众和	19.47	1.29
600673	东阳光	-149.10	2.17
603115	海星股份	32.14	2.56
002806	华锋股份	-5.76	1.78
平均值		25.81	1.95
发行人		10.43	1.54

注 1：上述选取的同行业可比公司市盈率=2020 年 12 月 31 日的总市值/2020 年度扣非后归属于母公司所有者的净利润，市净率=2020 年 12 月 31 日的总市值/2020 年 12 月 31 日归属于母公司所有者权益；发行人市盈率=2021 年 6 月增资价格（1.10 元/注册资本）对应的投后估值/2020 年度扣非后归属于母公司所有者的净利润，发行人市净率=2021 年 6 月增

资价格（1.10 元/注册资本）对应的投后估值/2020 年 12 月 31 日归属于母公司所有者权益。

注 2：因东阳光及华锋股份 2020 年度扣非后归属于母公司所有者的净利润为负值，PE 不能反应其公司的真实情况，因此在计算 PE 平均值时予以剔除。

PB 估值方法适用于基建、房地产等重资产行业，净资产能够准确反映企业的有形资产价值，公司属于技术密集型行业，且处于快速发展期，PB 估值方法不能准确反映其估值水平，与其同行业可比公司可比性较差，因此就 PE 倍数与同行业可比公司比对分析。

发行人本次增资市盈率低于同行业可比公司，主要系同行业可比公司均为上市公司，股票流通性较好，估值相应较高。为提高可比性，选取 2020 当年与发行人相近行业并购标的市盈率进行比对，具体比对情况如下：

上市公司	证监会核准日期	收购标的	PE
宏昌电子（603002）	2020. 11	无锡宏仁	10. 29
国睿科技（600562）	2020. 1	国睿防务	16. 20
		国睿信维	9. 27
平均值			11. 92
发行人			10. 43

如上表所示，发行人此次增资市盈率与相近行业标的收购市盈率基本一致，不存在明显差异，公司增资定价具备合理性、公允性。

③2022 年 12 月，第三次增资

本次增资参考发行人所处行业、成长性、市盈率、每股净资产后经协商确定。

发行人此次增资价格对应 PE、PB 与部分同行业可比上市公司的 PE、PB 比较如下：

股票代码	公司名称	PE	PB
600888	新疆众和	7.49	1.30
600673	东阳光	27.55	2.69
603115	海星股份	19.65	1.85
002806	华锋股份	-44.03	1.62

股票代码	公司名称	PE	PB
平均值		18.23	1.87
发行人		13.77	3.79

注 1：上述选取的同行业可比公司市盈率=2022 年 12 月 31 日的总市值/2022 年度扣非后归属于母公司所有者的净利润，市净率=2022 年 12 月 31 日的总市值/2022 年 12 月 31 日归属于母公司所有者权益；发行人市盈率=2022 年 12 月外部股东增资价格对应的投后估值/2022 年度扣非后归属于母公司所有者的净利润，发行人市净率=2022 年 12 月外部股东增资价格对应的投后估值/2022 年 12 月 31 日归属于母公司所有者权益；

注 2：因华锋股份 2022 年度扣非后归属于母公司所有者的净利润为负值，PE 不能反应其公司的真实情况，因此在计算 PE 平均值时予以剔除。

公司属于技术密集型行业，且处于快速发展期，PB 估值方法不能准确反映其估值水平，与其同行业可比公司可比性较差。

由上表可知，剔除华锋股份后发行人同行业可比公司平均 PE 为 18.23，发行人以 2022 年扣非后归母净利润计算的 PE 为 13.77，略低于同行业可比公司估值水平。考虑到上市公司估值具有流动性溢价，发行人为非上市公司，公司 PE 倍数低于同行业可比上市公司具有合理性。

综上所述，发行人历次股权转让及增资的定价依据合理，定价具有公允性。

2、以股权出资是否经过评估，相关定价公允性，是否存在低价入股、利益输送情形

2021 年 6 月，为进一步向下游腐蚀箔产业链延伸，增强盈利能力，国容有限受让范丰良所持嘉荣电子 25.00%的股权。本次股权转让总价款为 560.00 万元，股权转让价款支付方式由国容有限股权和现金两部分组成；其中，范丰良以持有嘉荣电子 12.28%的股权增资国容有限，获得国容有限 1.89%股权（对应 250.00 万元注册资本）；另外 12.72%的股权转让价款 285.00 万元以货币形式支付。

（1）本次股权出资已履行评估程序

亚太评估出具了“亚评报字[2021]第 163 号”《河南国容电子新材料有限公司拟进行股权收购所涉及的河南嘉荣电子材料有限公司股东全部权益价值资产评估报告》，截至 2021 年 4 月 30 日，嘉荣电子净资产评估值为 1,943.00 万元，

增值率为 188.39%。

(2) 本次出资作价公允，不存在低价入股、利益输送情形

嘉荣电子股权转让价格以净资产评估值为基础协商确定，嘉荣电子在评估基准日 2021 年 4 月 30 日净资产评估值为 1,943.00 万元，加上国容有限尚需向嘉荣电子缴纳的出资额 300.00 万元，整体估值为 2,243.00 万元，范丰良所持 25% 的股权作价 560.00 万元，定价公允。

综上，本次范丰良股权出资定价以评估值为基础协商确定，定价公允，不存在低价入股、利益输送的情形。

(二) 结合发行人申报前增资新增机构投资者基本情况、入股背景，说明机构投资者增资入股价格与前期增资/转让价格存在明显差异的背景及商业合理性。是否存在业绩对赌、业绩补偿、股份回购/收购或其他影响国容股份股权结构的事项等特殊利益安排

1、结合发行人申报前增资新增机构投资者基本情况、入股背景，说明机构投资者增资入股价格与前期增资/转让价格存在明显差异的背景及商业合理性

(1) 新增机构投资者基本情况、入股背景

发行人申报前 12 个月内增资新增的机构投资者包括前海方舟、智慧互联、齐鲁前海、洛阳前海、苏州豫之晟、嘉兴炬华和鲲鹏一创，均为私募基金或私募基金管理人，增资入股工商变更完成时间为 2022 年 12 月 15 日。相关新增机构投资者的基本情况、入股背景和入股价格具体如下：

序号	投资者名称	增资数量（万股）	增资金额（万元）	增资价格
1	智慧互联	331.25	4,000.00	12.08 元/股
2	齐鲁前海	165.63	2,000.00	
3	洛阳前海	165.63	2,000.00	
4	前海方舟	82.81	1,000.00	
5	苏州豫之晟	150.00	1,811.32	
6	嘉兴炬华	149.06	1,800.00	
7	鲲鹏一创	223.59	2,700.00	

序号	投资者名称	增资数量（万股）	增资金额（万元）	增资价格
	合计	1,267.97	15,311.32	-

本次增资的入股背景和原因为发行人考虑引入外部投资者补充营运资金，投资者具有增资入股的意愿、能力和资格。

(2) 与前期增资/转让价格存在明显差异的背景及商业合理性

2022 年 12 月增资的前一次增资为 2021 年 6 月，前次转让为 2021 年 10 月，就前次增资及转让价格与 2022 年 12 月增资价格比对情况如下：

时间和项目	增资/转让价格	定价依据及公允性
2021 年 6 月，增资	1.10 元/注册资本	定价参考发行人净资产、经营情况后协商确定。
2021 年 10 月，股权转让	0 元/注册资本	因本次转让股权实缴出资额为 0 元，陈文化（转让方）与高涛（受让方）同意按 0 元对价转让，并由高涛完成实缴出资义务，本次股权转让定价公允。
2022 年 12 月，增资	12.08 元/股	定价参考所处行业、成长性、市盈率、每股净资产等因素后，经双方协商确定，整体估值 16 亿元确定增资价格。

如上表所示，2021 年 10 月转让价格低于 2022 年 12 月增资价格，主要系陈文华股权转让前未实缴出资，根据届时《公司章程》规定，陈文化需于 2021 年 10 月实缴到位，考虑其无力出资，经与高涛协商，按照 0 元/股完成此次转让，此次股权转让定价公允，低于 2022 年 12 月增资价格具有合理性。2021 年 6 月增资价格与 2022 年 12 月增资价格有所差异，主要原因为：①报告期内，发行人营业收入及净利润呈快速增长趋势，2021 年 6 月增资价格以 2020 年度净利润为定价基准，2022 年 12 月增资价格以 2022 度预计净利润为定价基准，2020 年、2022 年扣非后净利润分别为 1,397.55 万元、12,736.73 万元，差异较大，导致增资价格差异。②公司 2020 年及 2022 年增资对应市盈率分别为 10.43、13.77，基本一致，2022 年 12 月增资市盈率略高，主要系较 2021 年 6 月增资相比，2022 年 12 月增资时，公司当时有明确的上市时间表，且 2022 年业绩实现情况确定性大，行业发展前景及未来业绩的成长性预期较高，投资者给予市盈率倍数相对较高。

综上所述，发行人 2022 年 12 月增资价格高于前次增资价格及转让价格符合

实际情况，具有合理性。

2、是否存在业绩对赌、业绩补偿、股份回购/收购或其他影响国容股份股权结构的事项等特殊利益安排

此次增资系双方真实意思表示，新增机构投资者不存在业绩对赌、业绩补偿、股份回购/收购或其他影响国容股份股权结构的事项等特殊利益安排。

二、中介机构核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，我们履行了包括但不限于如下核查程序：

1、取得并查阅了发行人的工商登记资料、相关会议文件及各方签署的股权转让协议/代持解除协议及增资协议；

2、对发行人历次增资和股权转让涉及的股东会决议、转让协议等文件进行检查；

3、查阅报告期内发行人及其子公司的财务数据，与部分同行业可比上市公司 PE、PB 倍数等数据对比分析；

4、取得并查阅了国容有限购买嘉荣电子 25.00%股权的资产评估报告；

5、查阅了发行人历次签署的增资协议、增资价款支付凭证；

6、查阅发行人申报前 12 个月内增资入股的机构投资者的营业执照、合伙协议；登录国家企业信用信息公示系统、企查查等网站查询机构投资者的基本情况的报告。

（二）核查意见

经核查，我们认为：

1、发行人历次股权转让及增资定价公允；以股权出资已履行评估程序，相关定价公允，不存在低价入股、利益输送情形；

2、机构投资者增资入股价格与前期增资/转让价格存在差异具有商业合理性；发行人与机构投资者不存在业绩对赌、业绩补偿、股份回购/收购或其他影响国容股份股权结构的事项等特殊利益安排。

问题八、关于合规与安全生产

申报材料显示：

（1）报告期内，发行人存在未为部分员工缴纳社保、公积金的情形，其中 2020 年末缴纳公积金人数占比为 6.00%。

（2）发行人 2022 年度营业外支出金额较大，主要系公司补缴以前年度社保所缴纳的滞纳金 100.89 万。

（3）《保荐工作报告》中提及“报告期内，公司主要子公司科源电子存在两起安全事故”，申报材料中仅就科源电子 2020 年 3 月员工触电工亡安全事故进行了披露。

请发行人：（1）说明存在员工未缴纳或未按照法律规定的基数缴纳社保及住房公积金的原因，测算若报告期内发行人根据其实际工资水平补缴社保和住房公积金，各期需补缴金额，以及占当期净利润比例，是否构成重大违法违规。说明报告期仍存在未为部分员工缴纳的原因。

（2）结合生产安全事故的产生原因、事故发生后安全生产主管部门开展调查取证的情况（是访谈还是），说明公司生产安全管理相关内控制度是否健全并得到有效执行。说明两份申报文件中安全事故数量不一致的原因，说明报告期前发行人及其子公司是否发生对报告期存在重大影响的安全事故，如是，说明对发行人报告期内生产经营的影响，是否影响发行上市条件。

请保荐人发表明确意见，发行人律师、申报会计师就相关内容发表明确意见。

回复：

一、发行人说明

（一）说明存在员工未缴纳或未按照法律规定的基数缴纳社保及住房公积金的原因，测算若报告期内发行人根据其实际工资水平补缴社保和住房公积金，各期需补缴金额，以及占当期净利润比例，是否构成重大违法违规。说明报告期仍存在未为部分员工缴纳的原因

1、存在员工未缴纳或未按照法律规定的基数缴纳社保及住房公积金的原因

报告期各期末，发行人社会保险和住房公积金缴纳人员情况如下：

项目		2023. 6. 30	2022. 12. 31	2021. 12. 31	2020. 12. 31
员工人数		760	779	613	417
养老保险	参保人数	727	742	460	333
	参保率	95.66%	95.25%	75.04%	79.86%
医疗和生育保险	参保人数	728	714	452	332
	参保率	95.79%	91.66%	73.74%	79.62%
工伤保险	参保人数	726	749	465	333
	参保率	95.53%	96.15%	75.86%	79.86%
失业保险	参保人数	727	745	461	333
	参保率	95.66%	95.64%	75.20%	79.86%
住房公积金	缴纳人数	734	741	375	25
	缴纳比例	96.58%	95.12%	61.17%	6.00%

受规范意识不强、资金紧张以及员工缴纳积极性不高等多种因素影响，2020年及2021年末，发行人社会保险及住房公积金缴纳比例相对较低。随着公司规范意识逐步提高，社会保险及住房公积金的缴纳比例相应提高，截至**2023年6月30日**，除部分员工自愿放弃缴纳社会保险及住房公积金、部分员工系退休返聘无法缴纳社会保险及住房公积金、部分新入职员工未及时缴纳社会保险及住房公积金并已在次月补缴外，发行人均为其他员工均缴纳了社会保险和住房公积金。其中，发行人按照员工上年平均工资作为基数缴纳养老保险、工伤保险、失业保险和住房公积金，按照最低缴费基数缴纳医疗保险。

2、测算若报告期内发行人根据其实际工资水平补缴社保和住房公积金，各期需补缴金额，以及占当期净利润比例，是否构成重大违法违规

（1）按员工实际发放工资测算需补缴金额及占当期净利润比例

除退休返聘人员外，根据年末未缴社会保险和住房公积金人数以及实际工资金额测算需补缴金额，报告期内，社会保险和住房公积金未缴纳金额及其对公司业绩的影响如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
未缴社保金额	20.04	45.97	132.14	101.33
未缴公积金金额	0.48	9.31	46.26	67.01
未缴纳金额合计	20.52	55.28	178.40	168.34
净利润	5,080.28	13,916.59	4,907.54	1,781.36
占当期净利润的比例	0.40%	0.40%	3.64%	9.45%

从上表可知，发行人各期应缴未缴社会保险和住房公积金金额较小，占当期净利润的比例较小，对发行人经营业绩影响较小。

（2）是否构成重大违法违规

根据发行人所在地社会保险管理部门及住房公积金管理部出具的证明并经检索中国裁判文书网、执行信息公开网、信用中国、发行人社保和公积金主管部门网站，报告期内，发行人及其子公司不存在因违反社会保障及住房公积金等相关法律法规而被主管部门处罚的情形。截至本反馈回复出具日，发行人未因未足额缴纳社会保险和住房公积金受到主管部门的处罚或收到要求整改的通知。

对于发行人未为全体员工缴交社保和住房公积金的情况，发行人控股股东及实际控制人王翔宇已出具承诺：“如应社会保障主管部门或住房公积金主管部门的要求或决定，发行人需要为员工补缴报告期内未足额缴纳的社会保险费用、住房公积金或因未为员工足额缴纳社会保险费用、住房公积金而承担任何罚款或损失，本人将全部承担发行人应补缴的社会保险和住房公积金费用和由此产生的滞纳金、罚款以及赔偿等费用，并承诺不向发行人追偿，保证发行人不会因此遭受损失。”

综上所述，发行人报告期内未为全体员工缴纳社保和住房公积金的行为，不属于重大违法违规行为，不会对本次发行上市构成实质性障碍。

3、报告期末仍存在未为部分员工缴纳的原因

截至 2023 年 6 月 30 日，少数员工未缴纳社会保险和住房公积金的原因如下：

未缴纳的原因	养老保险	医疗和生育保险	失业保险	工伤保险	住房公积金
新入职员工	7	7	7	7	6

退休返聘	10	10	10	11	9
自愿放弃	16	15	16	16	11
合计数	33	32	33	34	26

二、中介机构核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，我们履行了包括但不限于如下核查程序：

1、取得发行人报告期内员工花名册、员工工资表、员工参保缴费明细表、缴费凭证等文件，了解报告期各期末员工情况、实际工资发放情况、社会保险、住房公积金应缴未缴人数及金额情况；

2、通过信用中国、国家企业信用信息公示系统、发行人所在地的人力资源和社会保障局、住房公积金中心等网站检索发行人是否受到过主管部门处罚；

3、登录中国裁判文书网、中国执行信息公开网等网站，查询发行人是否存在劳动争议相关诉讼；

4、查阅发行人所在地的社保及公积金缴纳法律法规及相关政策，查询永城市企业职工社会保险缴费基数标准及住房公积金缴存基数标准。

（二）核查意见

经核查，我们认为：

发行人部分员工未予缴纳社保及住房公积金的原因合理；补缴金额对发行人各期利润的影响较小，不构成重大违法违规；

发行人在报告期内未为全体员工缴纳社保和住房公积金的行为不属于重大违法违规行为，不会对本次发行上市构成实质性障碍，经测算的未缴纳金额较小，对发行人经营业绩影响较小。

问题九、关于营业收入

申报材料显示：

（1）报告期，发行人主营业务收入分别为 39,691.04 万元、61,595.89 万元和 90,731.00 万元，复合增长率为 51.19%；扣除非经常性损益后归属于母公司

股东的净利润分别为 1,397.55 万元、4,501.57 万元和 12,736.73 万元，复合增长率为 201.89%。发行人业绩增长主要受下游市场规模大幅度提升以及铝电解电容器产业链向国内转移等外部有利环境影响。

(2) 发行人 2021 年、2022 年营业收入增长率分别为 51.92%、46.24%；同行业可比公司同期营业收入增长率分别为 43.80%、-8.32%。

(3) 发行人产品主要应用于铝电解电容器生产，终端涉及消费电子、工业控制、移动通讯、新能源汽车、风电和光伏新能源、航空航天等众多应用领域。

(4) 报告期内，发行人销售模式以直销客户为主，贸易商客户为辅；直销客户分为寄售和非寄售模式。

(5) 发行人其他业务收入主要为医用口罩、废料等销售收入及租金收入。2021 年 4 月，发行人将从事医药口罩业务的容康医疗控制权转让给实控人王翔宇等人。

请发行人：

(1) 说明发行人具体定价模式、信用政策、报告期内向主要客户调价情况（幅度与频率），是否与同行业可比公司存在差异，发行人是否具备向下游客户传导原材料价格波动的能力；结合报告期内定价模式、原材料价格走势、主要客户需求变化等，说明细分产品单价及销量波动的原因及合理性；发行人 2021 年、2022 年销售收入增幅高于可比公司的原因与合理性。

(2) 按照细分产品说明销售单价与公开市场价格、主要竞争对手销售价格差异情况，分析各产品收入增长的原因及合理性；结合上述情况及与竞争对手产品下游应用差异等，说明发行人报告期业绩波动与同行业可比公司存在差异的情况。

(3) 区分下游应用领域列示报告期内营业收入构成情况，说明各应用领域对应客户情况；结合产业链情况说明发行人产品与各下游应用领域联系的紧密性，发行人引用各行业数据来论证业绩增幅的客观性和公正性。

(4) 说明各销售模式下收入确认的具体方法，是否符合准则规定，与同行业可比公司是否存在重大差异，报告期内收入确认具体方法是否发生变更；

2021、2022 年对贸易商客户销售金额增长的原因。

(5) 说明报告期内容康医疗开展口罩业务的销售金额及占营业收入比例、毛利情况；口罩业务相关损益是否属于非经常性损益；发行人剥离相关业务的流程合法合规性，相关转让对价的公允性。

(6) 说明发行人审计截止日后的主要经营状况、财务数据及同比变动情况、下游行业发展趋势等，充分论证发行人收入增长的可持续性，相关风险披露是否充分。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、发行人说明

(一) 说明发行人具体定价模式、信用政策、报告期内向主要客户调价情况（幅度与频率），是否与同行业可比公司存在差异，发行人是否具备向下游客户传导原材料价格波动的能力；结合报告期内定价模式、原材料价格走势、主要客户需求变化等，说明细分产品单价及销量波动的原因及合理性；发行人 2021 年、2022 年销售收入增幅高于可比公司的原因与合理性

1、说明发行人具体定价模式、信用政策、报告期内向主要客户调价情况（幅度与频率），是否与同行业可比公司存在差异，发行人是否具备向下游客户传导原材料价格波动的能力

(1) 定价模式

报告期内，公司产品定价模式为在成本基础上加合理的利润空间，并考虑市场竞争情况与客户协商确定产品价格。

同行业可比公司电子铝箔、电极箔相关定价模式如下：

公司名称	关于定价模式的描述	资料来源
新疆众和	电极箔和电子铝箔以产品的生产成本为基础，确定合理的利润区间而确定其售价。	关于新疆众和股份有限公司公开发行可转换公司债券申请文件反馈意见之回复报告（2023 年 4 月）
东阳光	东阳光化成箔的定价在市场价格基础上有一定的自主决定权，一般毛利率控制在 30%	东阳光公开发行 2020 年公司债券（第一期）（疫情防控债）

公司名称	关于定价模式的描述	资料来源
	左右，价格波动随电子行业的景气度波动。	（面向合格投资者）募集说明书（2020年2月）
国容股份	“成本加合理利润”和产品市场竞争情况相结合模式	

注：同行业可比公司海星股份、华锋股份报告期内未披露其定价模式。

由上表可知，发行人产品定价模式与同行业可比公司不存在明显差异。

（2）信用政策

报告期内，发行人前五大客户信用政策如下：

客户名称	信用政策			
	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
艾华集团	电子铝箔和腐蚀箔：月结30日； 腐蚀箔受托加工业务：月结	电子铝箔和腐蚀箔：月结30日； 腐蚀箔受托加工业务：月结	电子铝箔和腐蚀箔：月结30日； 腐蚀箔受托加工业务：月结	月结30日
丰川电子	月结、交付后60日	月结	月结	交付后30、60日内
宏远电子	月结、月结30日	产品交付后30、60日内	产品交付后30、60日内	产品交付后30、60日内
江浩电子	月结、月结30日	月结	月结30日和月结	月结30日
海星股份	月结	实际领用后30日内	实际领用后30日内	实际领用后30日内

同行业可比公司对主要客户的信用政策如下：

公司名称	关于信用政策的描述	资料来源
新疆众和	电子铝箔25天—65天，电极箔30天—90天	关于新疆众和股份有限公司公开发行可转换公司债券申请文件反馈意见之回复报告（2023年4月）
海星股份	主要是赊销模式的销售，先发货后收款，基本未发生变化；主要客户的信用期在45-120天不等，客户基本会在信用期内进行付款	关于南通海星电子股份有限公司非公开发行股票申请文件一次反馈意见的回复（2021年2月）
国容股份	月结，30-60日	

注：东阳光、华锋股份报告期内未披露其信用政策。

由上表可知，同行业上市公司信用期为25天至120天，发行人信用期主要为30天至60天，发行人信用期略短于同行业可比公司，与同行业可比公司不存在重大差异。

(3) 发行人报告期内向主要客户调价情况

报告期内，发行人向主要客户销售电子铝箔产品调价情况如下：

客户名称	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	调价次数	调价幅度	调价次数	调价幅度	调价次数	调价幅度	调价次数	调价幅度
新疆荣泽	*	*	*	*	*	*	*	*
江苏立富	*	*	*	*	*	*	*	*
丰川电子	*	*	*	*	*	*	*	*
宏远电子	*	*	*	*	*	*	*	*
江浩电子	*	*	*	*	*	*	*	*
四川江浩	*	*	*	*	*	*	*	*
海星股份	*	*	*	*	*	*	*	*

注：***。

如上表所示，报告期内，公司根据高纯铝市场价格波动情况及电子铝箔市场需求情况适时调整电子铝箔销售价格，受客户单月采购量、产品种类、期初定价、谈判周期等因素影响，不同客户调价幅度、调价节点等情况略有不同。因同行业可比公司报告期内未披露其调价情况，因此，发行人无法与同行业可比公司比对待具体调价情况，就报告期内电子铝箔价格波动情况比对如下：

公司名称	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度
	单价	变动率	单价	变动率	单价	变动率	单价
东阳光（上市公司）	-	-	29,432.05	27.78%	23,033.50	16.27%	19,811.18
东阳光（集团）	-	-	45,900.00	12.50%	40,800.00	4.88%	38,900.00
新疆众和	-	-	44,004.57	13.76%	38,683.59	8.87%	35,532.59
平均值	-	-	44,952.29	13.11%	39,741.80	6.79%	37,216.30
国容股份	40,095.39	-7.22%	43,214.15	12.27%	38,490.53	13.74%	33,841.09

注：新疆众和和东阳光（上市公司）电子铝箔单价=年报中披露的对应产品销售收入/销售数量，东阳光集团电子铝箔销售单价来自于深圳市东阳光实业发展有限公司 2023 年度第三期超短期融资券募集说明书；平均值根据东阳光集团披露的信息计算所得；**2023 年 1-6**

月同行业可比公司未披露电子铝箔价格。

从上表可知，根据东阳光年度报告披露营业收入及销量数据计算的电子铝箔价格明显偏低，其销量数据可能包括自用部分，而营业收入为对外销售电子铝箔营业收入，因此为提高可比性，本反馈回复报告涉及东阳光数据均以其东阳光集团披露信息计算所得。

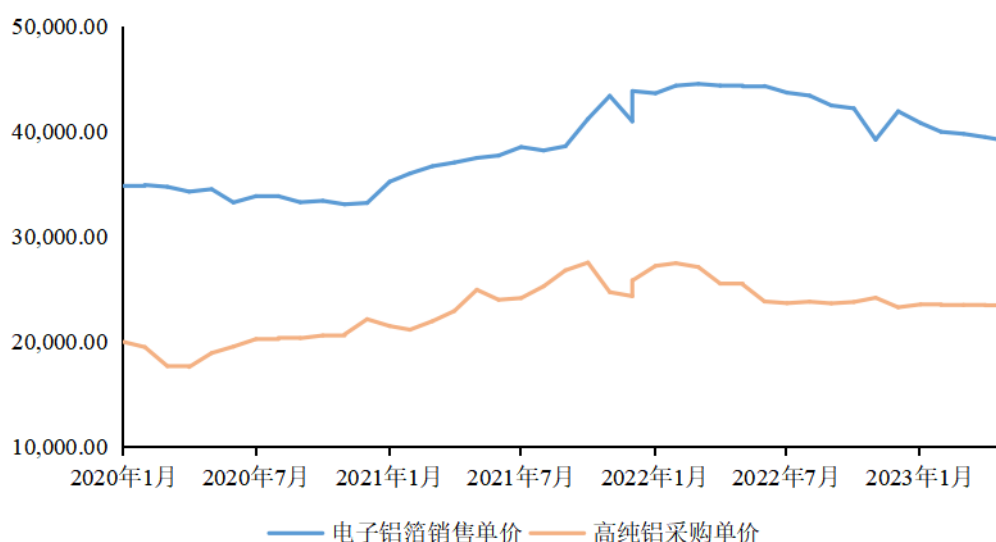
报告期内，公司与同行业可比公司电子铝箔销售价格均呈增长趋势，受各家期初定价情况、调价时间和频率等因素影响，价格变动幅度存在差异。公司 2022 年价格变动幅度与同行业可比公司基本一致，2021 年增长幅度高于同行业可比公司，主要系公司 2020 年单价较低所致，随着公司产品质量、性能提高、产品结构调整及市场需求增长，公司价格逐步与同行业可比公司趋近。

2023 年 1-6 月，发行人电子铝箔销售价格下降的主要原因为：受市场需求影响，发行人根据市场需求情况下调产品售价。

（4）公司电子铝箔销售价格与高纯铝采购价格对比情况

报告期内，公司电子铝箔销售收入占营业收入比例 80%以上，为公司主要收入来源，电子铝箔主要成本为高纯铝，销售价格与高纯铝采购价格相关性较强，电子铝箔销售价格与高纯铝采购价格变动存在高度相关性，价格对比情况如下：

单位：元/吨



如上表所示，报告期内，电子铝箔销售价格受产品调价时间影响较高纯铝采购价格波动有所滞后，整体趋势不存在重大差异。

综上所述，报告期内，随着公司产能增加、产品质量逐步提升，营收规模逐步提高，市场地位增强，公司对客户具有一定议价能力，发行人具备向下游客户传导原材料价格波动的能力。

2、结合报告期内定价模式、原材料价格走势、主要客户需求变化等，说明细分产品单价及销量波动的原因及合理性

（1）电子铝箔单价及销量变动情况

类别	项目	2023 年 1-6 月	2022 年度		2021 年度		2020 年度
		单价/销量	单价/销量	变动率	单价/销量	变动率	单价/销量
中高压电子铝箔	销售单价（元/吨）	41,097.97	43,901.71	11.28%	39,451.99	11.20%	35,479.74
	销售数量（吨）	7,052.59	14,725.01	35.27%	10,885.77	53.25%	7,103.16
低压电子铝箔	销售单价（元/吨）	36,166.23	39,932.70	12.27%	35,568.24	14.65%	31,024.39
	销售数量（吨）	1,799.57	3,085.34	-13.85%	3,581.52	-13.33%	4,132.37
合计	销售价格（元/吨）	40,095.39	43,214.15	12.27%	38,490.53	13.74%	33,841.09
	销售数量（吨）	8,852.15	17,810.35	23.11%	14,467.29	28.76%	11,235.53

报告期内，电子铝箔销售价格呈先增后降趋势，2020 年至 2022 年度呈增长趋势：①受益于新能源汽车、光伏与风电、5G 通讯、工业控制等下游行业的快速发展，以及高端电子铝箔逐步呈现进口替代趋势，国内电子铝箔市场需求旺盛，导致其价格持续上涨。②受国家宏观经济及国际形势影响，2020 年至 2022 年高纯铝价格持续上涨，2021-2022 年度高纯铝采购价格分别较上一年度增长 21.34%、3.52%，因高纯铝占电子铝箔成本较高，公司为将原材料价格上涨影响传导至下游客户，不断提升电子铝箔销售价格；2023 年 1-6 月电子铝箔销售价格下降的主要原因为：受市场需求影响，发行人积极应对市场变化，主动调低了产品售价。

报告期内，电子铝箔销售数量呈增长趋势，主要原因为：①报告期内，公司通过设备更新改造、购买设备等方式积极扩大电子铝箔生产能力，电子铝箔产能由 16,200.00 吨/年增长至 **24,000.00** 吨/年；②公司紧贴市场优化产品结构，成功研发出适应市场需求的高性能高压电子铝箔，中高压电子铝箔销售数量增长较大。

(2) 电极箔单价及销量变动情况

类别	项目	2023 年 1-6 月	2022 年度		2021 年度		2020 年度
		单价/ 销量	单价/销 量	变动率	单价/ 销量	变动率	单价/ 销量
中高压 腐蚀箔	销售单价 (元/平方 米)	24.40	25.75	10.09%	23.39	15.79%	20.20
	销售数量 (万平方米)	318.20	298.58	73.78%	171.81	291.90%	43.84
腐蚀箔受 托加工业 务	销售单价 (元/平方 米)	8.39	9.63	11.07%	8.67	-	-
	销售数量 (万平方米)	78.27	539.93	147.67%	218.00	-	-
化成箔	销售单价 (元/平方 米)	57.05	55.62	151.45%	22.12	-40.05%	36.90
	销售数量 (万平方米)	13.37	15.80	31500.00%	0.05	-99.76%	21.23

腐蚀箔和腐蚀箔受托加工业务销售价格呈先增后减趋势主要受腐蚀箔主要原材料电子铝箔价格上涨和市场需求变化情况影响。化成箔销售数量及价格变动较大,主要系化成箔为发行人基于电子铝箔性能测试委外加工化成箔所产生的收入，销售金额较低。

报告期内，公司中高压腐蚀箔销售数量呈增长趋势，腐蚀箔受托加工业务销售数量呈减少趋势，腐蚀箔销售数量上涨主要原因系：受下游市场需求增加及收购嘉荣电子所致，2023 年 1-6 月腐蚀箔业务主要客户新疆荣泽由采购腐蚀箔受托加工服务改为采购腐蚀箔，故腐蚀箔销售数量呈大幅增长趋势，同时，导致 2023 年 1-6 月腐蚀箔受托业务销售数量有所下降。

综上所述，报告期内，受益于新能源汽车、光伏和风电、5G 通讯、工业控制等下游领域市场规模快速提高，以及高端电子铝箔逐步呈现进口替代趋势，电极箔市场需求持续增长，公司主要客户采购需求增长，同时受铝价变动影响，公司电子铝箔、电极箔销售价格及销售数量变动，符合行业发展和公司经营情况，具备合理性。

3、发行人 2021 年、2022 年销售收入增幅高于可比公司的原因与合理性

2020 年至 2022 年，同行业可比公司营业收入变动情况如下：

单位：万元

公司名称	2022 年度		2021 年度		2020 年度
	营业收入	变动率	营业收入	变动率	营业收入
东阳光	1,169,899.06	-8.62%	1,280,215.54	23.45%	1,037,061.75
新疆众和	773,542.48	-5.96%	822,554.43	43.88%	571,710.97
海星股份	176,523.05	7.29%	164,533.82	35.01%	121,871.67
华锋股份	65,792.18	-4.39%	68,811.37	56.29%	44,026.81
平均	-	-2.92%	-	39.66%	-
国容股份	91,476.74	46.24%	62,552.56	51.92%	41,174.75

如上表所示，2021 年度，公司营业收入增长趋势与行业基本保持一致，不存在重大差异。2022 年度，发行人营业收入增长趋势与同行业可比公司存在差异，主要系同行业可比公司与公司产品结构存在差异，具体如下：

东阳光的产品主要为化工产品、电极箔、空调箔、电子铝箔、能源材料、医药；新疆众和的产品主要为电极箔、合金产品、铝制品及电子铝箔；海星股份的产品主要为化成箔；华锋股份的产品主要为新能源汽车电控及驱动系统、化成箔；发行人主要产品为电子铝箔和少量腐蚀箔。

东阳光 2022 年营业收入下降，主要系其于 2021 年 12 月出售医药板块资产，剥离医药板块业务所致；新疆众和 2022 年度营业收入下滑，主要系境外贸易业务减少所致；海星股份 2022 年度营业收入增长幅度较低，主要系受外部环境和电力价格波动影响，为降低产品生产成本，其主动采取阶段性减产措施，降低收入增长幅度；华锋股份营业收入下降幅度较大，主要系华锋股份营收规模相对较

低，其电极箔产品主要为低压化成箔，受其自身经营状况及下游应用领域需求放缓，导致低压化成箔销售收入下降幅度较大。

综上所述，报告期内，发行人与同行业可比公司收入增长幅度存在差异，主要系产品结构存在差异所致，具体情况如下：

分产品收入对比情况

公司电子铝箔和电极箔收入增长情况与同行业公司对比情况如下：

单位：万元

可比业务	可比公司	2023 年 1-6 月	2022 年度		2021 年度		2020 年度
		金额	金额	变动率	金额	变动率	金额
电子铝箔	东阳光	-	94,660.34	27.28%	74,373.06	73.77%	42,800.18
	新疆众和	22,732.49	78,623.84	-3.71%	81,654.98	26.45%	64,574.98
	行业平均水平	-	86,642.09	11.79%	78,014.02	45.31%	53,687.58
	国容股份	35,493.06	76,965.90	38.22%	55,685.34	46.45%	38,022.26
电极箔	东阳光	-	273,047.90	-10.97%	306,703.81	54.51%	198,496.96
	新疆众和	80,082.46	164,514.20	-0.40%	165,180.06	56.77%	105,365.49
	海星股份	89,576.15	175,906.10	7.07%	164,292.38	34.87%	121,811.18
	华锋股份	16,578.92	32,784.42	-35.44%	50,779.99	37.32%	36,979.89
	行业平均水平	62,079.18	161,563.16	-9.94%	171,739.06	48.48%	115,663.38
	国容股份	9,183.04	13,765.10	132.89%	5,910.55	254.18%	1,668.78

注：数据来源于上市公司年报及公开披露信息，2023 年 1-6 月，东阳光未披露分产品收入。

A、电子铝箔营业收入变动趋势分析

2021 年较 2020 年相比，公司电子铝箔增长趋势与同行业可比公司一致，增长幅度与同行业可比公司平均水平基本一致，不存在明显异常。

2022 年度较 2021 年相比，公司电子铝箔增长趋势与同行业可比公司平均水平一致，增长幅度高于同行业可比公司，主要原因为：新疆众和、东阳光 2021 年及 2022 年电子铝箔产能基本稳定，受下游市场需求快速提升，产能利用率及产销率均达到 95%以上，已基本实现满产、满销，其电子铝箔产能制约其增长速

度，具体情况如下：

报告期内，公司与同行业可比公司电子铝箔产能、产量、销量情况如下：

公司名称	时间	单位	产能	产量	销量	产能利用率	产销率
新疆众和	2022 年	吨	30,000.00	28,572.54	17,867.20	95.24%	97.01%
	2021 年	吨	30,000.00	29,268.88	21,108.43	97.56%	102.27%
	2020 年	吨	30,000.00	24,063.22	18,173.45	80.21%	103.77%
东阳光	2022 年	吨	125,000.00	32,842.17	32,162.33	95.00%	97.93%
	2021 年	吨	115,000.00	32,415.53	32,289.09	97.00%	99.61%
	2020 年	吨	110,000.00	20,946.14	21,604.05	89.00%	103.14%
国容股份	2022 年	吨	21,100.00	19,948.21	19,110.46	94.54%	95.80%
	2021 年	吨	17,250.00	15,076.25	14,906.29	87.40%	98.87%
	2020 年	吨	16,200.00	12,168.70	11,235.53	75.12%	92.33%

注：数据来源于可比公司年度报告及公开披露信息，新疆众和销量不含内部自用部分；东阳光钎焊箔、空调素箔、电子光箔、板带材等产品共用生产线生产，无法区分电子铝箔具体产能，其电子铝箔产能利用率=上述四种产品产量/上述四种产品合计产能。

由上表可知，新疆众和和东阳光产能利用率、产销率均处于较高水平，电子铝箔收入未大幅增长，主要受产能制约的影响，同时，2021 年及 2022 年，公司电子铝箔产能分别为 17,250 吨、21,100 吨，增长幅度为 22.32%，产能利用率分别为 87.40%、94.54%，受下游市场需求快速提升，公司产能及产能利用率大幅提升，使得公司电子铝箔营业收入增长幅度高于同行业可比公司。

B、电极箔营业收入变动趋势分析

报告期内，公司电极箔收入持续增长，2021 年度变动增长趋势与同行业公司一致，增长幅度高于同行业可比公司，2022 年度增长趋势及幅度与同行业公司存在差异，主要原因为：①2021 年 6 月之前，公司电极箔收入为委外加工实现的收入，金额较小，2021 年 6 月公司通过收购嘉荣电子新增腐蚀箔生产能力，腐蚀箔收入大幅提升；②公司电极箔营业收入来源于腐蚀箔销售，同行业可比公司电极箔营业收入主要来源于化成箔销售，公司与同行业可比公司主要产品类型存在差异；③较同行业可比公司相比，公司电极箔收入绝对金额相对较低，增长

弹性及空间较大；④2021 年上半年嘉荣电子未纳入合并范围，为提高可比性，考虑 2021 年上半年嘉荣电子的营业收入，2022 年公司电极箔业务较 2021 年增长率为 31.54%；⑤公司腐蚀箔客户较为稳定，下游主要客户产能扩张带动公司腐蚀箔业务增长较快。

综上所述，报告期内，公司与同行业可比公司业绩变动存在差异，主要系受产品结构、产能规模、收入规模影响所致。

（二）按照细分产品说明销售单价与公开市场价格、主要竞争对手销售价格差异情况，分析各产品收入增长的原因及合理性；结合上述情况及与竞争对手产品下游应用差异等，说明发行人报告期业绩波动与同行业可比公司存在差异的情况。

1、发行人各主要产品销售单价与公开市场价格的比较

发行人主要产品包括中高压电子铝箔、低压电子铝箔、中高压腐蚀箔、化成箔产品等，上述产品无公开市场价格，故无法比对公司各主要产品销售单价与公开市场价格。

2、发行人主要产品销售单价与主要竞争对手销售价格的比较

（1）销售价格对比情况

发行人主要产品结构与同行业上市公司存在差异，因此就同种产品类型产品价格与同行业可比公司进行比对分析，具体对比情况如下：

产品 / 项目	公司名称	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度
		单价	变动率	单价	变动率	单价	变动率	单价
电子铝箔	东阳光（集团）	-	-	45,900.00	12.50%	40,800.00	4.88%	38,900.00
	新疆众和	-	-	44,004.57	13.76%	38,683.59	8.87%	35,532.59
	平均值	-	-	44,952.29	13.11%	39,741.80	6.79%	37,216.30
	国容股份	40,095.39	-7.22%	43,214.15	12.27%	38,490.53	13.74%	33,841.09
电极	东阳光	-	-	73.72	-0.90%	74.39	15.55%	64.38

产品 / 项目 箔	公司名称	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度
		单价	变动率	单价	变动率	单价	变动率	单价
	新疆众和	-	-	77.36	19.79%	64.58	5.39%	61.28
	华锋股份	-	-	39.59	5.40%	37.56	19.39%	31.46
	海星股份	-	-	61.32	14.66%	53.48	7.52%	49.74
	平均值	-	-	63.00	9.56%	57.50	11.19%	51.72
	国容股份（腐蚀箔）	24.40	-5.24%	25.75	10.09%	23.39	15.79%	20.20
	国容股份（腐蚀箔受托加工业务）	8.39	-12.89%	9.63	11.07%	8.67	-	-

注：2023 年 1-6 月，同行业上市公司未披露产品价格。

①电子铝箔

由上表可知，2020 年至 2022 年，公司与同行业可比公司电子铝箔销售价格均呈增长趋势，受各家期初定价情况、调价时间和频率等因素影响，价格变动幅度存在差异。公司 2022 年价格变动幅度与同行业可比公司基本一致，2021 年增长幅度高于同行业可比公司，主要系公司 2020 年单价较低所致，随着公司产品质量、性能提高及市场需求增长，公司电子铝箔价格逐步与同行业可比公司趋近。

②电极箔

2020 年至 2022 年，公司与同行业可比公司电极箔销售价格变动趋势一致，变动幅度存在差异，主要系公司电极箔产品主要为腐蚀箔，同行业可比公司电极箔产品主要为化成箔，产品种类有所差异所致。

2023 年 1-6 月，发行人电子铝箔、腐蚀箔及腐蚀箔受托加工业务销售价格有所下降，主要系受市场需求变化影响，发行人主动下调了产品销售价格。

（3）各类产品收入增长的原因及合理性

报告期内，公司各类产品收入增长主要系销售数量和销售价格均呈增长趋势，且与同行业变动趋势一致，不存在重大差异，收入增长具备合理性。销售数量和销售价格增长具体原因详见本反馈回复”问题九：关于营业收入”之“（一）说明发行人具体定价模式、信用政策、报告期内向主要客户调价情况（幅度与频率），是否与同行业可比公司存在差异，发行人是否具备向下游客户传导原材料价格波动的能力；结合报告期内定价模式、原材料价格走势、主要客户需求变化等，说明细分产品单价及销量波动的原因及合理性；发行人 2021 年、2022 年销售收入增幅高于可比公司的原因与合理性。”相关回复。

3、结合上述情况及与竞争对手产品下游应用差异等，说明发行人报告期业绩波动与同行业可比公司存在差异的情况

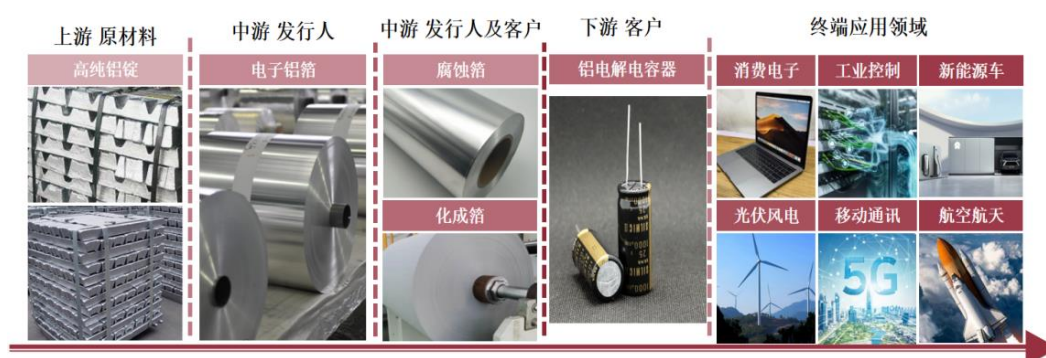
发行人报告期业绩波动与同行业可比公司存在差异原因，详见本反馈回复“问题一、关于行业与业务”之“一、发行人说明”之“（三）结合发行人行业地位、核心竞争优势、主要产品所处产业链位置和议价能力等，说明报告期内电子铝箔退换货率下降的原因和合理性，发行人业绩增长与可比公司存在差异的原因，发行人电子铝箔和电极箔毛利率与可比公司存在差异的原因。”相关回复。

（三）区分下游应用领域列示报告期内营业收入构成情况，说明各应用领域对应客户情况；结合产业链情况说明发行人产品与各下游应用领域联系的紧密性，发行人引用各行业数据来论证业绩增幅的客观性和公正性。

1、区分下游应用领域列示报告期内营业收入构成情况，说明各应用领域对应客户情况

发行人无法根据应用领域列示报告期内收入构成及各应用领域客户情况，具体原因如下：

公司主营业务为铝电解电容器用铝箔材料的研发、生产及销售，主要产品包括电子铝箔和电极箔，所处行业的产业链位置如下：



发行人主要产品为电子铝箔及腐蚀箔，在铝电解电容器产业链中处于中游位置，经过化成工序后，形成化成箔，并与电解液、阴极铝箔、衬垫纸、天然氧化膜、铝壳、胶盖等零部件加工制作成铝电解电容器，应用于消费电子、工业控制、移动通讯、新能源汽车、风电和光伏、航空航天等领域。

（1）发行人无法根据自身产品特性确定最终应用领域

公司产品为铝电解电容器的基础部件，根据客户要求提供不同厚度、不同电压段的铝电解电容器用铝箔材料。其中产品厚度和腐蚀及化成工艺决定其比容大小，产品电压段对终端应用领域有一定影响，一般低压电子铝箔、腐蚀箔主要应用于消费电子、家用电器等消费类领域，中高压电子铝箔、腐蚀箔主要应用于光伏风电、新能源汽车、风电光伏、航空航天等工业领域，最终具体应用领域要结合后续化成工序工艺、铝电解电容器电解液、阴极箔、氧化膜等其他部件特性以及铝电解电容器规格、型号方能确定，因此公司产品自身性能、特征不能决定其最终应用领域，发行人无法按照最终应用领域对自身产品营业收入进行分类。

（2）发行人无法按照客户应用领域确定自身产品终端应用领域

公司产品位于铝电解电容器产业链中游，其主要客户为电极箔生产厂商及铝电解电容器生产厂商，电极箔生产厂商下游为铝电解电容器厂商，铝电解电容器生产厂商拥有多家电子铝箔及电极箔供应商，且其应用领域一般比较广泛，包括消费电子、家用电器、工业控制、风电光伏等，作为其电子铝箔及腐蚀箔供应商，公司无法确定其产品具体应用领域。

综上所述，基于发行人产品特性、产业链位置、客户特性，发行人无法根据最终应用领域列示报告期内收入构成及各应用领域客户情况。

2、结合产业链情况说明发行人产品与各下游应用领域联系的紧密性，发行

人引用各行业数据来论证业绩增幅的客观性和公正性

(1) 公司产品是铝电解电容器的核心原材料

公司产品产业链为：高纯铝→电子铝箔→腐蚀箔→化成箔→铝电解电容器→各终端应用领域，公司产品电子铝箔、腐蚀箔为铝电解电容器的关键、核心原材料，具有不可替代性，同时公司电子铝箔材料均用于铝电解电容器生产。因此，铝电解电容器的市场容量与增速直接影响电子铝箔和电极箔的市场容量和增速。

(2) 铝电解电容器广泛应用于消费电子、工业控制等下游应用领域

电容器是三大被动电子元器件（电容器、电感器和电阻器）之一，是电子线路中必不可少的基础电子元器件，铝电解电容器作为电容器主要构成，具有体积小、储存电量大、性价比高等特点，广泛应用于消费电子、工业控制、移动通讯、新能源汽车、风电和光伏、航空航天等众多应用领域，具体情况如下：

应用领域	应用场景	作用
消费类	家用电器	1、电源滤波和稳压：铝电解电容器通常用于电源电路中的滤波电容器。可以平滑电源的直流电压，滤除电源中的高频噪声和纹波，有助于确保电器正常工作，并提供稳定的直流电压给其他电路元件。 2、耦合和解耦：铝电解电容器用于耦合和解耦电路。在放大器和音频设备中，耦合电容器用于将信号耦合到不同的阶段，同时阻隔直流电压；解耦电容器则用于提供瞬态电源能量，以满足电路的需求。 3、启动电容器：某些家用电器，如电动机，需要额外的铝电解电容器来帮助启动，因此被称为启动电容器或起动电容器，它们提供额外的起动能量，使电动机能够快速启动。 4、定时电路和时钟电路：铝电解电容器可以用于计时电路和时钟电路，可以在电路中存储电荷，并在一定时间后释放，这种行为可以用于触发定时器、脉冲生成和时序控制。 5、电机控制和功率因数校正：在家用电器中，铝电解电容器还用于电机控制和功率因数校正，可以帮助提高电机的效率，并改善电源系统的功率因数。
	消费电子	1、电源滤波和稳压：铝电解电容器被广泛用于消费电子产品的电源电路中，用于平滑电源的直流电压并滤除电源中的噪声和纹波。它们能够提供稳定的电源给其他电路组件，确保设备正常运行。 2、耦合和解耦：铝电解电容器在音频设备和放大器等电路中用于耦合和解耦，耦合电容器用于将信号耦合到不同的阶段，同时阻隔直流电压；解耦电容器则用于提供瞬态电源能量，满足电路的需求。 3、电路启动和稳定：某些消费电子产品，如电动工具，可能需要额外的电容器来帮助启动电路。铝电解电容器可以提供起动能

应用领域	应用场景	作用
		量，确保电路能够快速启动，并在运行过程中保持稳定。 4、定时电路和时钟电路：铝电解电容器在消费电子中用于定时电路和时钟电路，可以存储电荷并在一定时间后释放，用于触发定时器、脉冲生成和时序控制。 5、滤波和降噪：铝电解电容器在音频设备和通信设备中用于滤波和降噪，可以去除信号中的高频噪声，提供清晰的音频输出或减少通信中的干扰。
工业控制	开关电源、不间断电源（UPS）、伺服系统等	1、能量存储：开关电源需要在开关周期内存储和释放能量，以提供稳定的输出电流。铝电解电容器在开关电源充电阶段存储能量，并在放电阶段释放能量，以满足负载需求，在电源中起到储能元件的作用。 2、瞬态响应和稳定性：开关电源需要具备快速的瞬态响应能力，以应对负载变化和输入电压波动，铝电解电容器可以提供瞬态响应能量，快速响应负载变化，并帮助维持输出电压的稳定性。 3、电源启动和保护：铝电解电容器在开关电源的启动过程中发挥作用，提供额外的起动能量，使开关电源能够启动并达到正常工作状态。此外，还能提供短路保护，吸收过电流，保护其他电路元件免受损坏。
	电力系统	1、谐波滤波：电力系统中存在谐波问题，这是由非线性负载（如电子设备、电弧炉等）引起的。铝电解电容器可以用作谐波滤波器的组成部分，用于滤除电网中的谐波成分，减少对其他设备的干扰，并保护系统的稳定性。 2、电流平衡：在三相电力系统中，铝电解电容器也可以用于电流平衡，通过在不同相之间连接适当的电容器，可以调节和平衡电流分布，减少不平衡和电流谐振现象，提高系统的负载均衡和性能。 3、电力电子设备：铝电解电容器广泛应用于电力电子设备，如变流器、逆变器和交流电机驱动器等。它们用于电流滤波、直流链接和能量存储，确保设备的正常运行和性能。
	数控设备	1、电流平衡和电压稳定：铝电解电容器在数控设备中用于电流平衡和电压稳定，通过连接合适容量的电容器到关键电路节点，可以调节和平衡电流分布，减少不平衡和电压波动，提高系统的稳定性和精度。 2、噪声滤波：在数控设备中，电机、驱动器和传感器等组件可能会产生电磁噪声。铝电解电容器可以用作噪声滤波器的一部分，去除电路中的高频噪声，减少对其他设备和电路的干扰，提高系统的可靠性和精度。 3、电源备份：在某些数控设备中，铝电解电容器可以用作电源备份装置，用于存储能量，并在电源故障或断电时提供临时电源供应，以保持设备的运行和数据的完整性。
	变频器	1、直流链接和能量存储：变频器将输入的交流电源转换为可调节频率和电压的交流输出。铝电解电容器在变频器中用于直流连接，储存和平衡电流能量，以满足变频器对瞬态功率需求的变化。 2、滤波和降噪：变频器产生的输出信号通常包含高频谐波成分。铝电解电容器可用作输出滤波器的一部分，滤除谐波成分，减少对电动机和其他设备的干扰，提供更稳定的输出电压和电流。 3、相电流平衡和功率因数校正：在三相变频器中，铝电解电容器可用于平衡相电流和校正功率因数，通过在不同相之间连接适

应用领域	应用场景	作用
		当容量的电容器，可以平衡电流分布，减少不平衡和谐振现象，提高系统的功率因数和效率。 4、过电流保护：铝电解电容器在变频器中还可用于过电流保护。它们能够吸收和平衡突然出现的过电流，保护变频器和其他电路元件免受损坏。
移动通讯	对讲机、5G通讯、手机充电器、适配器、路由器等	1、电源滤波和稳压：铝电解电容器广泛用于移动通信设备的电源电路中，用于平滑电源的直流电压并滤除电源中的噪声和纹波，能够提供稳定的电源给射频模块、基带处理器和其他电路元件，确保设备正常运行。 2、射频耦合和解耦：在射频信号的传输和处理中，铝电解电容器用于射频耦合和解耦。耦合电容器可以耦合射频信号到不同的阶段，同时阻隔直流电压。解耦电容器则用于提供瞬态电源能量，满足高频信号传输的需求。 3、滤波和降噪：铝电解电容器在移动通信设备中用于滤波和降噪，可以去除射频信号中的噪声和干扰，提供清晰的通信信号，并保护其他电路元件免受干扰。 4、电流平衡和稳定性：在某些移动通信设备中，铝电解电容器被用于电流平衡和稳定。通过连接合适容量的电容器，可以调节和平衡电流分布，减少电流波动，提高设备的稳定性和性能。 5、电池管理和备份：在移动通信设备中，铝电解电容器可以用于电池管理和备份。它们可以存储电荷并在需要时提供临时电源供应，以维持设备的正常运行和数据的完整性。
新能源汽车	电池充电、电压转换、充电桩	1、输入滤波和稳压：铝电解电容器在充电桩的输入电路中用于滤波和稳压，可以平滑输入电源的直流电压，滤除电源中的噪声和纹波，确保稳定的电源给充电桩的其他电路元件。 2、能量储存和放电：充电桩需要在充电过程中储存和释放能量，铝电解电容器可以用作能量储存装置，存储来自电源的能量，并在需要时提供快速放电，以满足充电桩对电力的瞬态需求。 3、电流平衡和稳定性：在多枪充电桩或多通道充电桩中，铝电解电容器可以用于电流平衡和稳定，通过连接合适容量的电容器，可以调节和平衡充电电流分布，减少电流不平衡，提高充电桩的稳定性和性能。 4、滤波和降噪：在充电桩的输出电路中，铝电解电容器可以用于滤波和降噪。它们可以去除输出电流中的高频噪声和纹波，提供更稳定的充电电流，减少对充电设备和充电电池的干扰。 5、过流保护：铝电解电容器在充电桩中还可用于过流保护。它们可以吸收和平衡突然出现的过电流，保护充电桩和其他电路元件免受损坏。
	汽车电子	1、电流平衡和稳定性：在汽车电子系统中，铝电解电容器可以用于电流平衡和稳定。通过连接合适容量的电容器，可以调节和平衡电流分布，减少电流波动，提高系统的稳定性和性能。 2、滤波和降噪：铝电解电容器在汽车电子系统中用于滤波和降噪。它们可以去除信号中的高频噪声和干扰，提供清晰的信号，并保护其他电子元件免受干扰。 3、能量存储和备份：铝电解电容器在汽车电子系统中也用于能量存储和备份，可以存储电荷并在需要时提供临时电源供应，以保持汽车电子设备的运行和数据的完整性。

应用领域	应用场景	作用
风力、光伏发电	光伏逆变器、风电变流器	1、直流滤波和稳压：在光伏和风电系统中，铝电解电容器用于直流滤波和稳压，用于平滑光伏电池组或风力发电机输出的直流电压，滤除电源中的纹波和噪声，提供稳定的直流电源给逆变器或其他电路元件。 2、能量存储和平衡：铝电解电容器在光伏和风电系统中用于能量存储和平衡，可以存储电荷并在需要时释放，用于调节瞬态能量需求，平衡电网中的功率波动，并提供备用能源供应。 3、无功补偿和功率因数校正：在光伏和风电系统中，铝电解电容器常被用于无功补偿和功率因数校正，通过提供无功电流来平衡电网中的无功功率，改善系统的功率因数。通过连接适当容量的电容器到光伏或风电系统中，可以减少无功功率流，降低传输损耗，并提高系统的效率和稳定性。 4、并网滤波和谐波控制：在将光伏和风电系统并网时，铝电解电容器用于滤除谐波成分，减少对电网的干扰，在滤除谐波噪声、保持电网电压稳定和改善电网质量方面发挥重要作用。

（3）公司主要客户下游应用领域

公司客户多为电极箔及铝电解电容器生产厂商，具体情况如下：

客户名称	主营业务	主要下游应用领域
艾华集团	铝电解电容器、电极箔研发、生产和销售	消费电子、工业控制、移动通讯、新能源汽车风电光伏、航空航天
丰川电子	电极箔研发、生产和销售	消费电子、工业控制
宏远电子	电极箔的研发、生产及销售	消费电子、汽车电子、移动通讯、风电和光伏工业控制
江浩电子	铝电解电容器、电极箔研发、生产和销售	消费电子、移动通讯、新能源汽车、风电和光伏
海星股份	电极箔的研发、生产及销售	风电和光伏、新能源汽车、移动通讯、消费电子工业控制

信息来源：客户下游应用领域来源于客户说明函、访谈纪要。

综上所述，公司电子铝箔、腐蚀箔为铝电解电容器的关键、核心原材料，具有不可替代性，铝电解电容器主要应用于消费电子、家用电器、工业控制、移动通讯、新能源汽车、风力及光伏发电等，与公司主要客户下游应用领域一致，下游应用领域增长必将带动铝电解电容器市场、公司客户需求的增长，进而带动铝电解电容器铝箔材料市场增长。因此，发行人产品与下游应用领域联系具有紧密性，发行人引用各行业数据来论证业绩增幅具有客观性和公正性。

（四）说明各销售模式下收入确认的具体方法，是否符合准则规定，与同行业可比公司是否存在重大差异，报告期内收入确认具体方法是否发生变更；2021、2022 年对贸易商客户销售金额增长的原因。

1、说明各销售模式下收入确认的具体方法是否符合准则规定，与同行业可比公司是否存在重大差异，报告期内收入确认具体方法是否发生变更

(1) 公司各销售模式下收入确认的具体方法

报告期内，公司各销售模式下收入确认的具体方法如下：

销售模式	确认方法	确认时点	相关单据
国内销售	非寄售模式下：公司根据约定发货至客户指定地点并经客户或客户指定方核对签收后确认收入	客户签收日期	客户或客户指定方签收回执单
	寄售模式下：公司根据约定发货至客户指定地点，在客户实际领用并出具结算单时确认收入	客户结算日期	结算单
境外销售	公司境外销售一般为 FOB 模式业务，依据合同或订单要求，将产品送至指定地点，在完成海关报关取得报关单、提单时确认收入	公司发出货物，办妥报关手续，海关报关单上的出口日期	报关单、提单
受托加工	公司根据合同约定完成加工并送至客户指定地点，经客户或客户指定方核对签收后确认收入	客户签收日期	客户或客户指定方签收回执单

注：公司贸易服务商客户均为境内销售，收入确认方法、确认时点与国内非寄售模式一致。

2017 年 7 月 5 日，财政部发布了《企业会计准则第 14 号—收入》（财会【2017】22 号）（以下简称“新收入准则”）。公司按照其规定于 2020 年 1 月 1 日执行新收入准则，报告期内收入确认具体方法未发生变更。

(2) 相关收入确认方法是否符合《企业会计准则》的要求

2020 年 1 月 1 日开始，发行人根据新《企业会计准则第 14 号——收入》的相关规定执行收入确认如下：

收入确认步骤	发行人收入确认方法	是否符合准则规定
识别与客户订立的合同	发行人合同主要指和客户签订销售订单，已标明具体商品、价格及支付条款等具体事项。	是
识别合同中的单项履约义务	合同中已列明具体销售货物，发行人将货物交付给客户为一项履约义务。	是
确定交易价格	合同中明确约定具体产品对应的具体金额。	是
将交易价格分配至合同中各单项履约义务	合同单价为公司此商品的正常售价，反映了单项履约义务的售价。	是
履行各单项履约义务	属于在某一时刻履行的履约义务，以客户取得相关产品	是

收入确认步骤	发行人收入确认方法	是否符合准则规定
时确认收入	控制权或实际使用的时点作为收入确认时点。	
判定产品控制权转移时点	内销非寄售：发行人将产品交付给客户且取得客户签收时，商品的控制权已转移给客户，故以客户签收日期作为收入确认时点； 内销寄售：发行人根据约定发货至客户指定地点，在客户实际领用并出具结算单时确认收入； 外销：发行人在报关且取得提单后商品的控制权已转移给客户，故以产品完成报关时作为收入确认时点； 受托加工：发行人根据合同约定完成加工并送至客户指定地点，经客户或客户指定方核对签收后确认收入。	是

如上表所示，公司收入确认方法符合《企业会计准则》的相关规定。

(3) 各销售模式下收入确认方式与同行业可比公司收入确认方法对比情况如下：

销售模式	国容股份	同行业可比公司收入确认方法			
		新疆众和	东阳光	海星股份	华锋股份
国内销售（寄售）	根据约定发货至客户指定地点，在客户实际领用并出具结算单时确认收入	履行了合同中的履约义务，即在客户取得相关商品或服务的控制权时确认收入（未按销售模式披露）	内销收入在公司已根据合同约定将产品交付给购货方或运送至购货方指定的地点，已经收回货款或取得了收款权利且相关的经济利益很可能流入时确认。	对于零库存国内客户：公司根据客户订单发货至客户仓库，每月末根据客户实际使用产品的数量及规格，经双方核对无误后确认为当月应结算产品销售收入。	公司将产品运送到客户指定的地点，待客户签收后确认收入。
国内销售（非寄售）	根据约定发货至客户指定地点并经客户或客户指定方核对签收后确认收入			对于其他国内客户：公司相关产品已交货并取得对方签收单据即可视作客户取得相关产品控制权，且与交易相关的经济利益很可能流入公司，同时相关成本能够可靠计量时，确认收入的实现。	
境外销售	依据合同或订单要求，将产品送至指定地点，在完成海关报关取得报关单、提单时确认收入		公司外销收入在公司已根据合同约定将产品报关、离港，取得提单，已经收回货款或取得了收款权利且相关的经济利益很可能流入时确认。	公司产品经报关出口并取得出口货物报关单和货运提单后可视作客户取得相关产品控制权，且与交易相关的经济利益很可能流入公司，同时相关成本能够可靠计量时，确认收入的实现。	公司按客户要求将货物运送至保税区或码头，待货物报关装船后确认收入。
受托加工	根据合同约定完成加工并送至客户指定地点，经客户或客户指定方核对签收后确认收入		未披露	未披露	未披露

由上表可知，报告期内，公司各销售模式下的收入确认方法与同行业可比公司相比基本一致，不存在重大差异。

2、2021、2022 年对贸易商客户销售金额增长的原因

报告期内，公司贸易商客户收入及占营业收入的比例情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
贸易商销售金额	187.26	1,232.11	1,414.67	72.75
占同期营业收入比例	0.42%	1.36%	2.30%	0.18%

报告期内，公司贸易商客户为东洋爱铝美国国际贸易（上海）有限公司，其拥有国外电子铝箔销售渠道，通常向包括发行人在内的电子铝箔生产厂商采购电子铝箔，并最终实现对国外电极箔和铝电解电容器厂商的销售。

2020 年至 2022 年，下游市场需求旺盛、发行人产品性能和质量提升，陆续通过海外终端客户产品认证，并实现批量供货，导致 2021 年和 2022 年贸易商客户销售金额增长较快。

（五）说明报告期内容康医疗开展口罩业务的销售金额及占营业收入比例、毛利情况；口罩业务相关损益是否属于非经常性损益；发行人剥离相关业务的流程合法合规性，相关转让对价的公允性

1、报告期内容康医疗开展口罩业务的销售金额及占营业收入比例、营业毛利情况

报告期内，容康医疗口罩业务销售金额及占营业收入比例、营业毛利情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
收入	-	-	-	-	449.51	0.72%	1,228.47	2.98%
毛利	-	-	-	-	243.39	1.69%	372.66	4.22%

注：2021 年 4 月，发行人对外转让容康医疗股权，不再将其纳入合并范围。

由上表可知，2020 年 2021 年，容康医疗口罩业务收入和营业毛利占比较低，不会对发行人经营业绩产生重大不利影响。

2、口罩业务相关损益是否属于非经常性损益

根据中国证券监督管理委员会《公开发行证券的公司信息披露解释性公告第1号——非经常性损益（2008）》的规定，非经常性损益是指与公司正常经营业务无直接关系，以及虽与正常经营业务相关，但由于其性质特殊和偶发性，影响报表使用人对公司经营业绩和盈利能力做出正常判断的各项交易和事项产生的损益。

公司将口罩业务相关损益作为经常性损益主要基于以下原因：

（1）口罩业务不属于特殊性质和偶发事项

容康医疗作为独立法人主体，经营范围主要为医疗器械、卫生用品和一次性使用医疗用品等生产和销售，拥有口罩生产销售的医疗器械生产许可证等相关资质及口罩生产车间，口罩业务为其主营业务，属于正常经营业务，不属于性质特殊和偶发性业务。

（2）不会影响报表使用人对公司经营业绩和盈利能力做出正常判断

2020-2021年，公司口罩业务收入分别为1,228.47万元、449.51万元，占同期营业收入比例分别为2.98%、0.72%；毛利金额分别为372.66万元、243.39万元，占同期营业毛利比例分别为4.22%、1.69%，收入和毛利占比均较低，不会对发行人财务报表产生重大影响。

（3）将口罩业务收入认定为经常性损益符合市场惯例

报告期内，从事口罩相关业务的部分上市公司情况如下：

公司名称	主营业务	是否将口罩相关业务认定为非经常性损益
比亚迪（002594）	主要从事包含新能源汽车及传统燃油汽车在内的汽车业务、手机部件及组装业务、二次充电电池及光伏业务	否
万事利（301066）	主营业务主要为丝巾、组合套装、家纺、品牌服装、围巾等丝绸文化创意品，以及丝绸面料、贴牌服装、数码印花加工等丝绸纺织制品	否
元琛科技（688659）	除尘过滤材料、工业烟气脱硝催化剂的研发、生产和销售	否
格林精密（300968）	主营业务为智能终端精密结构件、精密模具的研发、设计、生产和销售	否

公司名称	主营业务	是否将口罩相关业务认定为非经常性损益
彩虹集团（003023）	主要从事电热毯、电热暖手器等系列家用柔性取暖器具以及电热蚊香液（片）、杀虫气雾剂等系列家用卫生杀虫用品的研发、生产和销售	否

综上所述，发行人将口罩业务相关损益认定为经常性损益符合相关规定及市场惯例。

3、发行人剥离相关业务的流程合法合规性，相关转让对价的公允性

2021年3月8日，容康医疗股东会作出股东会决议，同意公司将持有的容康医疗股权转让给王翔宇等自然人。同日，国容有限与王翔宇等自然人签订了《股权转让协议》。

截至2020年12月31日，容康医疗经审计净资产35.85万元，每股净资产为0.07元。经协商，本次股权转让以容康医疗每股经审计净资产0.07元为作价依据，转让总价款为21.60万元，转让对价公允。

2021年4月12日，容康医疗在永城市市场监督管理局完成本次股权转让的工商变更登记手续。

综上所述，发行人剥离口罩业务的流程合法合规，定价公允。

（六）说明发行人审计截止日后的主要经营状况、财务数据及同比变动情况、下游行业发展趋势等，充分论证发行人收入增长的可持续性，相关风险披露是否充分

2023年上半年，发行人在不断巩固现有客户与产品的同时，持续开拓新客户，整体经营情况良好。

2023年1-6月，公司未经审计主要财务数据及同比变动情况如下：

单位：万元

项目	2023年1-6月	2022年1-6月	变动比例
营业收入	45,039.96	42,640.30	5.63%
扣非后归属于母公司净利润	4,603.15	5,004.69	-8.02%

由上表可知，公司营业收入及归属于母公司净利润基本稳定，随着公司产能

逐步提高，公司 2023 年 1-6 月营业收入较 2022 年 1-6 月略有增长，受市场因素影响公司销售单价有所下滑，导致公司毛利率及归属于母公司净利润有所下滑。发行人经营模式、销售模式、主要客户及供应商、税收政策及其他可能影响投资者判断的重大事项等方面均未发生重大不利变化，随着公司产能、产量提升，发行人收入增长具有可持续性，主要原因如下：

（1）宏观经济形势持续好转

2023 年上半年，中国经济呈现企稳回升态势，市场预期加快好转，经济增长动能持续增强。根据国家统计局发布的数据显示，2023 年上半年我国国内生产总值同比增长 5.5%，其中二季度增长 6.3%，比一季度加快 1.0 个百分点，经济运行整体回升向好。同时随着一系列扩内需促消费政策落地显效，消费市场持续复苏，呈现恢复增长态势，下游市场需求不断复苏。

（2）发行人所处铝电解电容器行业具有较大的增长空间

根据前瞻产业研究院统计，受新能源汽车、工业控制、5G 通讯、新型充电技术、汽车电子化等新兴产业快速发展的推动，产品持续推陈出新，催生了对铝电解电容器及其主要材料新的需求。根据中国电子元件协会信息中心公布的数据，2021 年全球铝电解电容器的市场规模快速增长至 95 亿美元，全球电容器市场规模达到 245 亿美元。预计 2022-2026 年全球铝电解电容器及电容器市场规模分别以 6.7%和 6%的年复合增长率增长，到 2026 年全球铝电解电容器市场规模将达到 140 亿美元。

根据《中国电子信息产业统计年鉴》统计的数据测算，2019 年全球电容器需求量达到 53,691.00 亿只，其中，铝电解电容器的需求量达到 11,894.60 亿只，到 2021 年全球电容器需求量达到 57,303.10 亿只，铝电解电容器需求量为 15,471.80 亿只。预计 2022-2026 年全球电容器及铝电解电容器需求量的年复合增长率分别为 4.9%和 5.7%，到 2026 年全球电容器需求量将达到 78,791.80 亿只，铝电解电容器的需求量将达到 22,555.40 亿只。

（3）发行人主要客户稳定，预计下半年收入逐步提升

发行人与国内众多知名客户如艾华集团、海星股份、宏远电子、丰川电子、江海股份等铝电解电容器厂商和电极箔厂商建立了长期稳定的业务合作关系，凭

借稳定的产品质量和优质的售后服务赢得了客户广泛好评，同时公司也积极开展国际业务。2023 年上半年，发行人在不断巩固现有客户的同时，持续开拓新客户，稳定且可持续的客户将不断的提升公司的收入。

综上，结合市场需求整体持续向好的趋势以及发行人当前在手订单及重要客户的销售预测情况，预计发行人收入增长具有可持续性。

2、相关风险披露是否充分

发行人已在招股说明书“第三节 风险因素”中披露了经营业绩增长不可持续的风险，风险披露充分，具体情况如下：

“报告期内，发行人营业收入分别为 41,174.75 万元、62,552.56 万元、91,476.74 万元和 **45,039.96 万元**，扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润分别为 1,397.55 万元、4,501.57 万元、12,736.73 万元和 **4,603.15 万元**。若未来出现国际政治经济局势变化、全球经济不景气、市场竞争和原材料价格上涨、行业整体需求出现下降等不可控因素，公司将可能面临经营业绩增长不可持续的风险，甚至出现下滑风险。”

二、中介机构核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，我们履行了包括但不限于如下核查程序：

1、查询相关政策性文件及行业文件，了解发行人所处产业链情况、行业发展情况；

2、访谈发行人管理层，了解发行人销售具体定价模式、信用政策、报告期内向主要客户调价情况、销售收入增长的原因；

3、获取发行人原材料采购明细和销售清单，分析原材料价格走势与产品销售价格波动趋势是否存在异常情形；

4、查阅可比公司公开数据，了解同行业可比公司营业收入、主要产品价格变动情况、定价模式、信用政策、报告期内向主要客户调价情况、主要产品下游应用领域情况；

5、访谈发行人主要客户，了解发行人产品控制权转移时点、下游应用领域情况，了解客户经营情况、定价模式、公司产品与各下游应用领域联系的紧密性；

6、查阅发行人及子公司三会文件、财务报表、容康医疗股权转让协议等材料，了解股权转让程序和定价依据；

7、访谈发行人管理层，了解收入确认政策、了解口罩业务开展的相关背景以及未来业务规划，了解股权转让的背景、转让流程及定价依据；

8、获取发行人销售合同、收入确认单据，分析收入确认政策是否符合准则规定；

9、查阅发行人获取的口罩业务相关资质情况；

10、通过公开市场信息，查阅主营业务不是医疗行业的上市公司是否认定口罩业务相关损益为非经常性损益；

11、获取发行人三会文件、容康医疗的工商档案，了解转让容康医疗的流程合法合规性。

（二）核查意见

经核查，我们认为：

1、报告期内，发行人的定价模式、信用政策、向主要客户调价情况与同行业可比公司不存在较大差异，发行人具备向下游客户传导原材料价格波动的能力；发行人主要产品单价及销量波动具备合理性；发行人 2021 年、2022 年销售收入增幅高于可比公司具备合理性；

2、报告期内，发行人各产品收入增长具备合理性；发行人营业收入与同行业可比公司受产品结构、收入规模及生产能力等因素的影响而导致收入增长存在差异，具备合理性；

3、发行人引用各行业数据来论证业绩增幅具备客观性和公正性；

4、报告期内，发行人收入确认具体方法未发生变更，收入确认的具体方法与同行业可比公司不存在重大差异，符合《企业会计准则》规定；2021-2022 年对贸易商客户销售金额增长符合公司实际经营情况，具备合理性；

5、报告期内，发行人口罩业务损益属于经常性损益，发行人剥离口罩业务的流程合法合规，定价公允；

6、发行人已在招股说明书中披露了业绩增长不可持续风险。

问题十、关于客户及关联销售

申请材料显示：

(1) 报告各期，发行人前五名客户的销售收入合计分别为 24,158.76 万元、36,730.10 万元、50,898.53 万元，占当期营业收入的比例分别为 58.67%、58.72%、55.64%。艾华集团、丰川电子为发行人报告期内前五大客户。

(2) 报告期，发行人对艾华集团的收入分别为 4,972.81 万元、7,834.47 万元、16,344.92 万元，对丰川电子的收入分别为 2,505.30 万元、7,524.97 万元、12,529.92 万元。

(3) 艾华集团作为发行人子公司嘉荣电子的股东之一，与嘉荣电子签订了长期合作协议。根据公开信息，发行人主要客户中丰川电子主要产品为电子铝箔，海星股份、宏远电子主要产品为电极箔，艾华集团控制的新疆荣泽铝箔制造有限公司、江苏立富电极箔有限公司生产销售化成箔及腐蚀箔。上述产品与发行人主要产品相近。

(4) 报告期内，发行人向关联方销售商品或提供服务金额分别为 421.87 万元，2,222.98 万元和 1,081.51 万元。

请发行人：

(1) 说明前五大客户的基本情况、主营业务、客户性质、合作背景、合作起始时间等，发行人与前五大客户合作是否稳定；发行人产品占客户同类产品采购金额的比例，主要客户报告期内对发行人的采购占比是否增加，发行人是否为客户重要供应商；结合前五大客户下游应用领域、自身业绩情况等，说明报告期各期对部分前五大客户销售金额波动较大的合理性，发行人对主要客户的销售增长是否具有可持续性。

(2) 结合产品类型、销售数量和单价变动情况等，量化分析报告期内对艾华集团、丰川电子销售收入增长较快的原因及合理性，与客户报告期内业绩变动

情况是否匹配；2021 年艾华集团入股嘉荣电子后，发行人对艾华集团销售额大幅增长的合理性；艾华集团与嘉荣电子长期协议的主要内容，是否存在最低采购指标，除与嘉荣电子存在长期协议外，与其他供应商是否存在类似协议，与发行人电子铝箔等其他业务是否存在长期协议，长期协议是否符合行业惯例。

（3）说明发行人主要客户中是否存在同行业竞争对手，发行人向相关客户销售的产品类型、客户后续使用或加工情况，与相关客户交易的背景及合理性。

（4）列示报告期内新增及退出客户数量、对应销售金额及占比、新增客户分层情况，说明 2021、2022 年新增主要客户的基本信息、合作背景、业务拓展方式，与新增客户的合作是否具备持续性。

（5）说明报告期内关联销售的必要性和合理性，关联交易价格是否公允，是否履行必要的内部决策程序；2022 年向华荣电子销售电子光箔金额较大的原因。

（6）说明除艾华集团外，是否有其他主要客户与发行人存在相关利益关系及具体情况；是否存在客户的股东、董监高、关键核心人员入股发行人的情形；发行人与主要客户间是否存在利益输送或其他利益安排。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、发行人说明

（一）说明前五大客户的基本情况、主营业务、客户性质、合作背景、合作起始时间等，发行人与前五大客户合作是否稳定；发行人产品占客户同类产品采购金额的比例，主要客户报告期内对发行人的采购占比是否增加，发行人是否为客户重要供应商；结合前五大客户下游应用领域、自身业绩情况等，说明报告期各期对部分前五大客户销售金额波动较大的合理性，发行人对主要客户的销售增长是否具有可持续性

1、说明前五大客户的基本情况、主营业务、客户性质、合作背景、合作起始时间等，发行人与前五大客户合作是否稳定

(1) 报告期各期前五大客户基本情况、主营业务、客户性质、合作背景、合作起始时间情况如下：

客户名称	成立时间	注册资本 (万元)	主营业务	客户性质	合作背景	合作起始时间
艾华集团	1993. 12. 29	40, 082. 02	铝电解电容器、电极箔研发、生产和销售	终端客户/上市公司	客户介绍，产品质量得到客户认可，双方建立合作关系。	2011 年
丰川电子	2008. 9. 1	1, 135. 00	电极箔研发、生产和销售	终端客户	主动拜访，随着公司产品质量提高，逐步得到客户认可，双方建立合作关系。	2011 年
宏远电子	1995. 5. 2	7, 948. 89	电极箔的研发、生产及销售	终端客户	主动拜访，随着公司产品质量提高，逐步得到客户认可，双方建立合作关系。	2010 年
江浩电子	2003. 6. 30	5, 084. 75	铝电解电容器、电极箔研发、生产和销售	终端客户	客户介绍，产品质量得到客户认可，建立的合作关系。	2015 年
海星股份	1998. 1. 8	23, 920. 00	电极箔的研发、生产及销售	终端客户/上市公司	主动拜访，随着公司产品质量提高，逐步得到客户认可，双方建立合作关系。	2015 年

(2) 发行人与前五大客户合作是否稳定

报告期内，公司主要客户均为合作多年的客户，合作关系稳定。公司主要客户均为国内知名铝电解电容器或电极箔厂商，由于电子铝箔是铝电解电容器核心原材料，该等客户对电子铝箔、腐蚀箔供应商制定了严格的认证体系，审查内容多、认证标准高，认证周期较长。电子铝箔性能与下游客户生产工序匹配性较强，需经下游客户适应性调试、磨合才能生产出性能较高的电极箔，一般建立合作关系后，不轻易更换供应商，会形成稳定的合作关系。经过多年的市场开拓和客户积累，公司凭借稳定的产品质量、良好的产品性能以及较强的性价比优势，与公司主要客户建立了稳固的合作关系。

2、发行人产品占客户同类产品采购金额的比例，主要客户报告期内对发行人的采购占比是否增加，发行人是否为客户重要供应商

报告期内，公司向前五大客户销售金额及占客户同类产品采购总额的比例如下：

单位：万元

客户名称	销售内容	2023 年 1-6 月	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
		金额	金额	占比	金额	占比	金额	占比
艾华集团	电子铝箔	749.08	10,449.78	占新疆荣泽75%；占江苏立富66.50%	6,312.87	占新疆荣泽70%；占江苏立富55.20%	4,972.81	占江苏立富73.10%
	腐蚀箔	4,986.94	2,988.79	30%	831.75	15%	-	-
	受托加工服务	284.09	2,906.36	70%	689.85	50%	-	-
丰川电子	电子铝箔	5,499.63	12,529.92	60%	7,524.97	50%	2,505.30	30%
宏远电子	电子铝箔	4,119.01	9,555.99	35%-50%	8,904.65	35%-50%	5,308.77	35%-50%
江浩电子	电子铝箔	3,189.06	8,191.29	55%	4,797.42	45%	3,659.49	40%
海星股份	电子铝箔	3,015.78	5,149.54	-	7,668.60	-	7,712.39	-
合计		21,843.60	51,771.66	-	36,730.10	-	24,158.76	-

注：占比为占其同类产品采购总额比例，发行人对客户销售金额占客户同类产品采购总额的比例来源于客户提供的说明函；海星股份和江浩电子未提供对其销售金额占其同类原材料采购总额比例。

铝电解电容器铝箔材料产业链为“高纯铝→电子铝箔→腐蚀箔→化成箔”，最终产品应用于铝电解电容器制造。电子铝箔和电极箔是生产铝电解电容器的关键原材料，其性能决定了铝电解电容器的容量、漏电流、损耗、寿命、可靠性、体积大小等关键技术指标，质量直接影响铝电解电容器的质量，亦是铝电解电容器产业链中技术含量和附加值最高的部分，因此，客户一般会选择技术水平高、性能质量稳定性高、供货能力强、行业经验丰富、市场信誉较好、具有良好口碑的供应商。

报告期内，公司对主要客户的电子铝箔销售金额及其占客户同类产品采购总额的比例总体呈上升趋势，具体分析如下：

(1) 国内电子铝箔生产厂商主要为东阳光、新疆众和、国容股份等公司，根据前瞻产业研究院发布的《全球及中国电子铝箔行业市场研究报告》，2021年度上述三家公司的市场占有率合计为49%，我国电子铝箔行业集中度相对较高，导致下游客户电子铝箔供应商集中度一般较高。同时基于电子铝箔是铝电解电容器核心原材料，客户对电子铝箔、腐蚀箔供应商制定了严格的认证体系，审查内容多、认证标准高，认证周期较长，客户出于交付稳定性以及时效性等方面考虑，通常将保持稳定的长期合作关系，以保证产品的稳定供应。因此，发行人对主要客户销售收入占客户采购同类产品的比例相对较高。

(2) 国内电子铝箔主要生产商东阳光、新疆众和、国容股份等公司，受下游市场需求旺盛的影响，**2020年至2022年**，各家生产商电子铝箔产能利用率均较高，其中东阳光电子铝箔产能利用率分别为89.00%、97.00%、95.00%，新疆众和产能利用率分别为80.21%、97.56%、95.24%，产能利用率较高，且报告期内，新疆众和、东阳光电子铝箔产能基本稳定，导致市场供给能力相对有限。报告期内，公司电子铝箔产能由1.62万吨/年提升至2.40万吨/年，公司通过提质增量进一步满足下游客户日益增长的需求，导致公司对主要客户的电子铝箔销售额占客户同类产品采购总额的比例总体呈上升趋势。

(3) 报告期内，公司向艾华集团销售的电子铝箔及腐蚀箔加工服务金额占比呈快速增长趋势，主要系报告期内，公司向下游腐蚀箔进行产业链延伸，艾华集团为弥补自身腐蚀箔产能不足，稳定自身产业链，与公司签订长期合作协议，建立稳定合作关系。艾华集团向发行人采购电子铝箔并委托加工为腐蚀箔，可有效减少运输成本，具备经济优势，公司电子铝箔产品质量和产能逐步提高，能有效满足艾华集团采购需求，导致公司对其销售额占其同类产品采购总额的比例总体呈上升趋势。

综上所述，上述客户向发行人的采购金额占其同类产品采购金额比例较高，作为客户的主要供应商，符合商业逻辑，具有合理性。

3、结合前五大客户下游应用领域、自身业绩情况等，说明报告期各期对部分前五大客户销售金额波动较大的合理性，发行人对主要客户的销售增长是否具有可持续性

(1) 报告期内，前五大客户下游应用领域

客户名称	主营业务	主要下游应用领域
艾华集团	铝电解电容器、电极箔研发、生产和销售	消费电子、工业控制、移动通讯、新能源汽车、风电光伏、航空航天
丰川电子	电极箔研发、生产和销售	消费电子、工业控制、移动通讯、新能源汽车
宏远电子	电极箔的研发、生产及销售	消费电子、汽车电子、移动通讯、风电和光伏、工业控制
江浩电子	铝电解电容器、电极箔研发、生产和销售	消费电子、移动通讯、新能源汽车、风电和光伏
海星股份	电极箔的研发、生产及销售	风电和光伏、新能源汽车、移动通讯、消费电子、工业控制

注：客户下游应用领域信息来源于客户说明函、访谈纪要或公开披露信息。

从上表可知，报告期内，公司前五大客户下游应用领域主要包括消费电子、工业控制、移动通讯、新能源汽车、风电光伏、航空航天等，不同客户的下游应用领域基本一致，受各家经营规模、经营策略不同，略有差异。

(2) 公司对前五大客户的销售金额波动情况与其自身业绩变动情况对比情况

报告期内，公司对前五大客户的销售金额波动情况与其营业收入变动情况对比如下：

客户名称	项目	2023 年 1-6 月	2022 年度		2021 年度		2020 年度
		金额	金额	变动率	金额	变动率	金额
艾华集团	销售金额（万元）	6,020.12	16,344.92	108.63%	7,834.47	57.55%	4,972.81
	客户营业收入（亿元）	15.61	34.45	6.52%	32.34	28.49%	25.17
丰川电子	销售金额（万元）	5,499.63	12,529.92	66.51%	7,524.97	200.36%	2,505.30
	客户营业收入	1.70	5.00	42.86%	3.50	40.00%	2.50

客户名称	项目	2023 年 1-6 月	2022 年度		2021 年度		2020 年度
		金额	金额	变动率	金额	变动率	金额
	收入（亿元）						
宏远电子	销售金额（万元）	4,119.01	9,555.99	7.31%	8,904.65	67.73%	5,308.77
	客户营业收入（亿元）	3.95	9.00-10.00	16.58%-29.53%	7.72	47.05%	5.25
江浩电子	销售金额（万元）	3,189.06	8,191.29	70.74%	4,797.42	31.10%	3,659.49
	客户营业收入（亿元）	6.40	10.03	-0.10%	10.04	23.95%	8.10
海星股份	销售金额（万元）	3,015.78	5,149.54	-32.85%	7,668.60	-0.57%	7,712.39
	客户营业收入（亿元）	8.98	17.65	7.29%	16.45	35.06%	12.19

注：艾华集团、海星股份收入数据来源于上市公司年报，宏远电子 2020-2021 年数据来源于招股说明书，丰川电子、江浩电子、宏远电子 2022 年收入数据来源于客户说明函或访谈纪要，江浩电子未提供 2022 年收入情况。

①艾华集团

报告期内，公司与艾华集团之间的交易主要为与其子公司江苏立富、新疆荣泽之间的交易，具体情况如下：

A、江苏立富

公司向江苏立富销售内容为电子铝箔，销售情况如下：

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
----	--------------	---------	---------	---------

	数值	数值	变动率	数值	变动率	数值
销售数量（吨）	187.33	1,211.82	9.75%	1,104.11	-16.90%	1,328.71
销售金额（万元）	779.11	5,427.72	19.77%	4,531.64	-6.97%	4,871.35
江苏立富营业收入（万元）	3,709.16	13,548.73	-10.09%	15,069.57	15.44%	13,053.54

注：数据来源于艾华集团年度报告。

报告期内，公司向江苏立富销售金额分别为 4,871.35 万元、4,531.64 万元、5,427.72 万元、**779.11 万元**，**公司向其销售金额变动趋势**与江苏立富营业收入变动趋势存在差异，主要系与公司对其销售金额占其同类原材料采购额占比变动所致。

报告期内，公司对其销售金额占其同类原材料采购额占比分别为 73.10%、55.20%、66.50%和 **70.00%**，与公司对其销售收入变动匹配，因此，公司对江苏立富的销售金额变动与其自身业绩变动情况存在差异，具有合理性。

B、新疆荣泽

公司向新疆荣泽销售内容为电子铝箔、腐蚀箔及腐蚀箔受托加工服务，具体情况如下：

项目		2023 年 1-6 月	2022 年度		2021 年度		2020 年度
		数值	数值	变动率	数值	变动率	数值
电子铝箔	数量（吨）	-6.60	1,125.15	173.13%	411.94	1408.94%	27.30
	金额（万元）	-30.02	5,022.06	184.08%	1,767.81	1642.36%	101.46
腐蚀箔	数量（万平方米）	197.21	104.66	224.65%	32.24	-	-
	金额（万元）	4,986.94	2,988.79	259.34%	831.75	-	-
腐蚀箔受托加工服务	数量（万平方米）	33.03	272.97	274.80%	72.83	-	-
	金额（万元）	284.09	2,906.36	321.30%	689.85	-	-
新疆荣泽营业收入（万元）		46,519.96	95,227.34	34.28%	70,916.53	-	-

注：数据来源于艾华集团年度报告，因艾华集团 2020 年未披露新疆荣泽营业收入且 2020 年公司对其销售金额较小，未对其 2020 年情况进行比对分析。

报告期内，公司向新疆荣泽销售金额变动趋势与新疆荣泽营业收入变动趋势一致，变动幅度不一致，主要原因如下：

a. 新疆荣泽主要从事化成箔研发、生产和销售，对外采购的原材料主要为腐蚀箔。公司 2021 年通过收购嘉荣电子向下游腐蚀箔进行产业链延伸，新疆荣泽为弥补自身腐蚀箔产能不足，稳定自身产业链，与公司签订长期合作协议，建立稳定合作关系。基于新疆荣泽委托发行人生产腐蚀箔，可有效降低运输成本，具备经济优势，同时考虑报告期内，电子铝箔市场需求旺盛，产能供应紧张，公司电子铝箔产品质量和产能逐步提高，能有效满足其采购需求，故新疆荣泽加大了向公司的采购量，导致占其同类产品采购总额的比例总体呈上升趋势。**2023 年新疆荣泽变更采购模式，由采购公司电子铝箔和腐蚀箔受托加工服务转变为采购腐蚀箔，故 2023 年 1-6 月公司向其销售的腐蚀箔金额大幅增加，腐蚀箔受托加工服务和电子铝箔销售金额大幅降低。**

b. 2021 年 10 月新疆荣泽新建 20 条化成箔生产线项目投产，产能大幅提升，随着其产能提升，其营收规模逐步扩大，对公司采购额逐步增加，公司对其销售收入也逐步提升。

综上所述，公司向新疆荣泽的销售金额变动与其自身业绩变动趋势一致，销售金额增长幅度大于其营业收入增长幅度，符合公司实际情况，具有合理性。

②丰川电子

公司向丰川电子销售内容主要为电子铝箔，具体情况如下：

项目		2023 年 1-6 月	2022 年度		2021 年度		2020 年度
		数值	数值	变动率	数值	变动率	数值
电子铝箔	数量（吨）	1,337.11	2,823.59	53.18%	1,843.34	162.79%	701.46
	金额（万元）	5,499.63	12,529.92	69.13%	7,408.41	195.71%	2,505.30
腐蚀箔	数量（万平方米）	-	-	-	4.84	-	-
	金额（万元）	-	-	-	116.55	-	-
丰川电子营业收入（亿元）		1.70	5.00	42.86%	3.50	40.00%	2.50

报告期内，公司向丰川电子销售电子铝箔金额分别为 2,505.30 万元、7,408.41 万元、12,529.92 万元和 **5,499.63 万元**，整体呈增长趋势，与丰川电子营业收入变动趋势基本一致，不存在异常情况。

公司对其销售收入增长幅度大于其营业收入增长幅度，主要系随着公司产品性能和质量提升，下游市场需求旺盛，丰川电子向公司采购占比有所增加，报告期内公司对其销售金额占其同类原材料采购额占比分别为 30%、50%、60%和 **65.00%**，与公司对其销售收入变动相匹配，因此，公司对丰川电子的销售金额变动幅度大于其营业收入变动具备合理性，与其自身业绩变动情况不存在重大差异。

③宏远电子

报告期内，公司向宏远电子销售内容为电子铝箔，销售情况如下：

项目		2023 年 1-6 月	2022 年度		2021 年度		2020 年度
		数值	数值	变动率	数值	变动率	数值
电子 铝箔	销售数量（吨）	1,013.71	2,255.17	-3.97%	2,348.42	39.75%	1,680.39
	销售金额（万元）	4,047.55	9,555.99	7.31%	8,904.65	67.73%	5,308.77
腐蚀 箔	数量（万平方米）	3.11					
	金额（万元）	71.46					
宏远电子营业收入（亿元）		6.40	9.01	16.71%	7.72	47.05%	5.25

报告期内，公司向宏远电子销售金额分别为 5,308.77 万元、8,904.65 万元、9,555.99 万元和 **4,119.01 万元**，2021 年和 2022 年销售额较前一年分别增长 67.73%、7.31%，变动幅度存在一定差异，主要系公司对其销售金额占其采购总额比例有所变化所致，不存在异常情形。

④江浩电子

报告期内，公司向江浩电子销售内容为电子铝箔，销售情况如下：

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
----	--------------	---------	---------	---------

	数值	数值	变动率	数值	变动率	数值
销售数量（吨）	78.18	1,908.01	49.87%	1,273.14	19.98%	1,061.11
销售金额（万元）	3,189.06	8,191.29	70.74%	4,797.42	31.10%	3,659.49
江浩电子营业收入（亿元）	6.40	10.03	-0.10%	10.04	23.95%	8.10

报告期内，公司向江浩电子销售收入金额分别为 3,659.49 万元、4,797.42 万元、8,191.29 万元和 **3,189.06 万元**。2021 年销售金额增长幅度与其营业收入增长幅度基本一致，**2022 年销售金额增长幅度大于其营业收入增长幅度，主要系江浩电子主要营业收入产品为铝电解电容器，2022 年度江浩电子因销售战略调整，电容器价格有所下调导致营业收入未增长。**

⑤海星股份

报告期内，公司向海星股份销售金额分别为 7,712.39 万元、7,668.60 万元、5,149.54 万元和 **3,015.78 万元**，销售金额呈下降趋势，报告期内，海星股份营业收入分别为 12.19 亿元、16.45 亿元、17.65 亿元和 **8.98 亿元**，呈增长趋势，变动趋势存在差异，主要系公司与其就购销合同部分商务条款未达到双方心理预期，导致公司对其销售额有所下降。

综上所述，受益于下游市场需求旺盛，随着发行人产品性能不断提升、产品结构不断丰富，公司向前五大客户销售收入整体呈增长趋势，具有合理性。

（3）发行人对主要客户的销售增长是否具有可持续性

公司主要客户均为行业内知名企业，且与公司具备良好的合作基础，随着下游市场需求快速提升，预计公司对主要客户的销售增长具有可持续性，具体原因如下：

①下游市场需求持续提升

电子铝箔和电极箔为铝电解电容器主要原材料，铝电解电容器广泛应用于消费电子、工业控制、移动通讯、新能源汽车、风电和光伏、航空航天等众多应用领域。近年来，随着我国居民消费水平不断提高，新能源产业政策逐步出台、工业自动化水平提高等，下游消费电子、工业控制、5G 通讯、新能源汽车、风电和光伏、航空航天等领域的快速发展，为电子铝箔及电极箔的发展带来广阔的市

场空间。

根据前瞻产业研究院发布的《全球及中国电子铝箔行业市场研究报告》，预计 2022-2026 年中国电子铝箔需求量的年均复合增长率约为 8.5%，到 2026 年中国电子铝箔市场需求量将达到 19.2 万吨；中国电极箔需求量的年均复合增长率约为 7.0%，到 2026 年中国电极箔需求量将达到 33,021 万平方米。

②铝电解电容器市场平稳发展，公司竞争优势明显

消费的不断升级，新能源领域的快速发展，电容器作为三大被动电子元器件之一，是电子线路中必不可少的基础电子元器件，成长性显著，带动上游铝电解电容器用铝箔行业的快速发展。目前国内能够规模化生产电子铝箔的企业主要为新疆众和、东阳光和国容股份。

公司长期深耕于铝电解电容器用铝箔行业市场，是电子铝箔领域规模较大、技术较先进的企业。公司充分利用在发展中积累的技术、工艺等优势，形成了自身的核心竞争力，构筑了竞争壁垒。

③客户自身业务稳定，具备较强竞争优势

公司前五大客户均为国内行业内知名企业，从事铝电解电容器或电极箔行业多年，经营规模较大，具备较强的行业地位及竞争优势，经营状况良好，报告期内，营业收入均呈稳定增长趋势，未来随着终端应用领域需求逐步提升，预计其经营业绩将继续保持增长趋势。

④主要客户合作年限较长，建立了高度信赖的合作关系

作为国内规模较大的电子铝箔生产制造企业，公司凭借自身较强的研发实力、产品性能、规模优势及快速响应服务能力，已与主要客户建立了长期稳定的合作关系，合作期限均在 7 年以上。主要客户对电子铝箔或腐蚀箔供应商制定了严格的认证体系，审查内容多、认证标准高，认证周期较长，一旦建立稳定的合作关系，客户黏性较高，被替换的可能性较小。

综上所述，随着下游市场发展，基于公司与主要客户长期稳定的合作关系，公司对主要客户的销售增长具有可持续性。

（4）电极箔产品前五大客户情况

报告期内，公司电极箔前五大客户情况如下：

单位：万元

时间	客户名称	电极箔销售金额	占电极箔收入比例
2023 年 1-6 月	新疆荣泽铝箔制造有限公司	5,271.04	57.40%
	四川石棉华瑞电子有限公司	1,072.38	11.68%
	新疆丰鑫骐商贸有限公司	369.48	4.02%
	益阳市安源电子有限公司	258.61	2.82%
	湖南三益达光电科技有限公司	254.29	2.77%
	合计	7,225.79	78.69%
2022 年度	新疆荣泽铝箔制造有限公司	5,895.14	42.83%
	益阳市晨雄贸易有限公司	1,236.83	8.99%
	河南智达新材料有限公司	1,054.06	7.66%
	湖南三益达光电科技有限公司	843.59	6.13%
	江西佳维诚电子科技有限公司	755.74	5.49%
	合计	9,785.37	71.09%
2021 年度	新疆荣泽铝箔制造有限公司	1,521.60	25.74%
	南通律博电子材料有限公司	1,207.85	20.44%
	新疆众和股份有限公司	679.27	11.49%
	益阳市晨雄贸易有限公司	525.54	8.89%
	河南律博电子材料有限公司	473.74	8.02%
	合计	4,408.00	74.58%
2020 年度	南通天尼电子有限公司	601.81	36.06%
	东阳市盛鑫电子有限公司	315.84	18.93%
	安徽铭扬电子有限公司	282.97	16.96%
	宿州盛星铝业有限公司	220.96	13.24%
	四川日科电子有限公司	118.07	7.08%
	合计	1,539.64	92.26%

由上表可知，报告期内，发行人电极箔前五大客户销售金额分别为 1,539.64 万元、4,408.00 万元、9,785.37 万元和 **7,225.79 万元**，占同期电极箔收入比例

分别为 92.26%、74.58%、71.09%和 **78.69%**，金额呈增长趋势，占比较高。

上述公司基本情况如下：

序号	公司名称	成立时间	注册资本 (万元)	从事的业务及合作情况
1	新疆荣泽铝箔制造有限公司	2015 年	22,500.00	主要从事电极箔研发、生产和销售，公司 2011 年与其母公司艾华集团建立合作关系，嘉荣电子成立后，新疆荣泽基于采购需求，双方建立合作关系。
2	益阳市晨雄贸易有限公司	2018 年	200.00	主要从事化成箔销售业务，主要经营地位于益阳市，益阳市拥有丰富的电容器产业，故其具备一定的电容器客户。嘉荣电子成立后，经朋友介绍双方建立合作关系。
3	河南智达新材料有限公司	2021 年	100.00	主要从事电极箔销售业务，其实际控制人从事电极箔行业多年，2021 年永城市招商局引进的公司，在招商局的引荐下建立合作关系。
4	湖南三益达光电科技有限公司	2016 年	1,000.00	主要从事工业机器人、通讯系统与设备及电极箔销售业务，拥有一定的市场资源，嘉荣电子成立后，经朋友介绍建立合作关系。
5	江西佳维诚电子科技有限公司	2010 年	2,000.00	主要从事电极箔研发、生产和销售，2015 年已与公司建立合作关系，嘉荣电子成立后向嘉荣电子采购部分腐蚀箔加工服务。
6	南通律博电子材料有限公司	2017 年	100.00	原为嘉荣电子少数股东吕海华控制的企业，拥有电极箔业务销售渠道，2022 年后，随着嘉荣电子业务模式成熟，双方停止了供销业务。
7	新疆众和股份有限公司	1996 年	135,002.49	主要从事高纯铝、电子铝箔、电极箔等研发、生产和销售，2021 年基于其自身腐蚀箔产能未能满足化成箔生产需求，故向嘉荣电子采购部分腐蚀箔。
8	河南律博电子材料有限公司	2021 年	200.00	原为嘉荣电子少数股东吕海华控制的企业，拥有电极箔业务销售渠道，2022 年后，随着嘉荣电子业务模式成熟，双方停止了供销业务。
9	南通天尼电子有限公司	2003 年	3,057.75	主要从事电极箔销售业务，2015 年经朋友介绍建立合作关系，向公司采购腐蚀箔后经加工为化成箔，用于实际控制人控制的其他企业生产电容器。
10	东阳市盛鑫电子有限公司	2017 年	20.00	主要从事电极箔夏松后业务，实际控制人为公司客户原总经理，2020 年公司基于测试电子铝箔性能需求及开发化成箔市场，与其建立合作关系。
11	安徽铭扬电子有限公司	2009 年	500.00	主要从事电极箔销售业务，2020 年公司通过客户介绍建立合作关系。

序号	公司名称	成立时间	注册资本 (万元)	从事的业务及合作情况
12	宿州盛星铝业有限公司	2012 年	1,000.00	主要从事电极箔销售业务，经朋友介绍于 2018 年建立合作关系。
13	四川日科电子有限公司	2010 年	2,000.00	主要从事化成箔研发、生产和销售，与公司客户南通天尼电子有限公司为同时实际控制人，2015 年双方建立合作关系。
14	四川石棉华瑞电子有限公司	2010 年	5,000.00	主要从事中、高压化成铝箔生产、销售业务，由于其需要长期稳定的优质腐蚀箔供应商，2021 年经公司自行开拓开始合作。
15	新疆丰鑫骐商贸有限公司	2021 年	100.00	主要从事化成箔销售业务，2021 年经公司自行开拓开始合作。
16	益阳市安源电子有限公司	2011 年	568.00	为生产、销售、服务业务、设计和开发于一体的高中压铝电解电容器企业，2022 年经公司自行开拓开始合作。

由上表可知，报告期内，发行人电极箔前五大客户基于发行人产品质量等因素，双方均保持良好合作，除个别经营规模较小的客户受行业因素影响、自身业务结构调整或自身经营需求变动外，双方在未来期间均保持良好合作关系。

(二) 结合产品类型、销售数量和单价变动情况等，量化分析报告期内对艾华集团、丰川电子销售收入增长较快的原因及合理性，与客户报告期内业绩变动情况是否匹配；2021 年艾华集团入股嘉荣电子后，发行人对艾华集团销售额大幅增长的合理性；艾华集团与嘉荣电子长期协议的主要内容，是否存在最低采购指标，除与嘉荣电子存在长期协议外，与其他供应商是否存在类似协议，与发行人电子铝箔等其他业务是否存在长期协议，长期协议是否符合行业惯例

1、结合产品类型、销售数量和单价变动情况等，量化分析报告期内对艾华集团、丰川电子销售收入增长较快的原因及合理性，与客户报告期内业绩变动情况是否匹配

报告期内，艾华集团和丰川电子收入均呈增长趋势，与公司向其销售金额变动趋势一致。受电子铝箔市场需求旺盛、公司产品性能和质量提升，公司向其销售金额增长较大，高于其收入变动趋势，但具备合理性。具体原因详见本反馈回复“问题十、关于客户及关联销售”之“(一)说明前五大客户的基本情况、主营业务、客户性质、合作背景、合作起始时间等，发行人与前五大客户合作是否稳定；发行人产品占客户同类产品采购金额的比例，主要客户报告期内对发行人

的采购占比是否增加，发行人是否为客户重要供应商；结合前五大客户下游应用领域、自身业绩情况等，说明报告期各期对部分前五大客户销售金额波动较大的合理性，发行人对主要客户的销售增长是否具有可持续性”相关回复。

2、2021 年艾华集团入股嘉荣电子后，发行人对艾华集团销售额大幅增长的合理性；艾华集团与嘉荣电子长期协议的主要内容，是否存在最低采购指标，除与嘉荣电子存在长期协议外，与其他供应商是否存在类似协议，与发行人电子铝箔等其他业务是否存在长期协议，长期协议是否符合行业惯例

（1）2021 年艾华集团入股嘉荣电子后，发行人对艾华集团销售额大幅增长的合理性

报告期内，公司向艾华集团销售金额分别为 4,972.81 万元、7,834.47 万元、16,344.92 万元和 **6,020.12 万元**，销售额大幅增长具备商业合理性，详见本反馈回复“问题十、关于客户及关联销售”之“（一）说明前五大客户的基本情况、主营业务、客户性质、合作背景、合作起始时间等，发行人与前五大客户合作是否稳定；发行人产品占客户同类产品采购金额的比例，主要客户报告期内对发行人的采购占比是否增加，发行人是否为客户重要供应商；结合前五大客户下游应用领域、自身业绩情况等，说明报告期各期对部分前五大客户销售金额波动较大的合理性，发行人对主要客户的销售增长是否具有可持续性”相关回复。

（2）艾华集团与嘉荣电子长期协议的主要内容，是否存在最低采购指标，除与嘉荣电子存在长期协议外，与其他供应商是否存在类似协议，与发行人电子铝箔等其他业务是否存在长期协议，长期协议是否符合行业惯例

①长期协议的主要内容

公司与艾华集团于 2021 年 7 月和 8 月分别签订了《腐蚀箔销售合同》《腐蚀箔加工协议》及后期签订的补充协议，合同约定无固定期限、长期有效。自双方开展合作以来，一直保持良好的合作关系，业务规模持续扩大，公司与艾华集团之间的业务合作具有稳定性和可持续性。公司与艾华集团子公司新疆荣泽签订的长期协议及补充协议的主要内容如下：

A、腐蚀箔

定价方式：根据腐蚀箔不同规格型号定价，原材料价格波动超过±5%，双方另行协商价格。

结算方式：月结 30 天，以电汇或 6 个月内银行承兑汇票支付货款。

合同期限 2021 年 7 月至长期有效。

B、腐蚀箔加工服务

定价方式：a. 2021 年 8 月至 2022 年 10 月，按比容档定价，化工料价格波动超过±5%，双方另外协商价格；

b. 2022 年 11 月至 2023 年 4 月，月供数量不小于 40 万平方米，统一定价；月供数量小于 40 万平方米，按照 2022 年 11 月之前的比容档定价方式结算。

结算方式：每月 25 日为结算日，甲方收到发票后 10 日内支付加工费，以电汇或银行承兑汇票。

综上所述，新疆荣泽与嘉荣电子签订的长期协议主要约定了定价方式及结算方式，未约定最低采购指标。

②双方签订长期合作协议的背景及原因

艾华集团：随着下游客户需求不断增长，艾华集团营收规模逐步提高，基于其腐蚀箔产能无法满足其化成箔持续增长需求，需寻找腐蚀箔厂商合作，2021 年 8 月，艾华集团投资嘉荣电子，并要求双方签订长期合作协议，有利于稳定其自身腐蚀箔的采购需求。

国容股份：国容股份作为国内领先的电子铝箔生产制造企业，主要从事电子铝箔、腐蚀箔的研发、生产与销售，通过嘉荣电子与艾华集团建立长期合作关系，可充分利用艾华集团的资金优势、行业优势等，保障嘉荣电子产能有效消化，增强嘉荣电子发展的确定性、稳定性，同时带动国容股份电子铝箔的销售，提升发行人整体经营业绩，符合国容股份未来业务总体发展战略和布局，因此双方签订了长期合作协议。

综上所述，公司与艾华集团签订的关于腐蚀箔加工服务的长期合作协议具备商业合理性。

基于发行人与艾华集团共同投资嘉荣电子背景，双方建立了良好的信任及合作基础，同时为满足双方的经营需求，签订了长期合作协议，具备商业合理性。报告期内，长期合作协议主要涉及发行人腐蚀箔受托加工业务，发行人腐蚀箔受托加工业务及腐蚀箔自产向艾华集团销售收入分别为 0.00 万元、1,521.60 万元、5,895.14 万元和 **5,271.04 万元**，占同期营业收入比例分别为 0.00%、2.43%、6.44% 和 **11.70%**；实现毛利分别为 0.00 万元、558.50 万元、2,441.33 万元和 **1,656.79 万元**，占同期营业毛利总额比例分别为 0.00%、3.89%、9.28% 和 **14.92%**，占比均较低，对发行人业绩不存在重大影响。

根据艾华集团出具的说明函，艾华集团除与嘉荣电子存在腐蚀箔业务长期协议外，与发行人电子铝箔等其他业务不存在长期协议。经过访谈确认，作为公司长期协议签署方新疆荣泽与湖北瑞廷电子材料科技有限公司签署的有关于腐蚀箔长期协议，新疆荣泽与腐蚀厂签署的长期协议，主要目的系满足其自身采购需求。

（三）说明发行人主要客户中是否存在同行业竞争对手，发行人向相关客户销售的产品类型、客户后续使用或加工情况，与相关客户交易的背景及合理性

1、说明发行人主要客户中是否存在同行业竞争对手

报告期内，公司主要产品为电子铝箔和电极箔，公司前五大客户主营业务情况及与公司竞争情况如下：

客户名称	主营业务	竞争情况
艾华集团	铝电解电容器、电极箔研发、生产和销售	公司主要产品电子铝箔与其不存在竞争关系，艾华集团主要销售化成箔，其腐蚀箔主要用于自用加工为化成箔且产能不足，与公司主要产品腐蚀箔业务为合作关系。
丰川电子	电极箔研发、生产和销售	公司主要产品电子铝箔与其不存在竞争关系，丰川电子主要产品为化成箔和腐蚀箔，其腐蚀箔主要用于自用加工为化成箔，公司腐蚀箔业务与其不存在直接竞争关系。
宏远电子	电极箔的研发、生产及销售	公司主要产品电子铝箔与其不存在竞争关系，宏远电子主要销售化成箔，其腐蚀箔主要用于自用加工为化成箔，与公司腐蚀箔业务不存在明显直接竞争关系。
江浩电子	铝电解电容器、电极箔研发、生产和销售	公司主要产品电子铝箔与其不存在竞争关系，江浩电子主要销售铝电解电容器，其腐蚀箔主要用于自用加工成化成箔，与公司腐蚀箔业务不存在直接竞争关系。
海星	电极箔的研发、生	公司主要产品电子铝箔与其不存在竞争关系，海星股份主要销售

客户名称	主营业务	竞争情况
股份	产及销售	化成箔，其腐蚀箔主要用于自用加工为化成箔，与公司腐蚀箔业务不存在明显直接竞争关系。

报告期内，发行人以电子铝箔为主，并不断向腐蚀箔、化成箔等下游产业链延伸，公司电子铝箔与前五大客户不存在直接竞争关系，腐蚀箔主要客户为艾华集团，并与其签订长期合作协议，主要为弥补其自身腐蚀箔产能不足。截至报告期期末，公司腐蚀箔产能较小，与主要客户为合作关系，尚未形成明显的直接竞争关系。

公司主要同行业可比公司新疆众和、东阳光均同时从事电子铝箔和电极箔的生产销售，其电子铝箔业务主要客户为电极箔及铝电解电容器生产厂商，公司经营模式符合行业惯例。

2、发行人向相关客户销售的产品类型、客户后续使用或加工情况，与相关客户交易的背景及合理性

（1）报告期内，公司向前五大客户销售的产品、客户后续使用或加工情况如下：

客户名称	主要销售内容	客户后续使用或加工情况
艾华集团	电子铝箔、腐蚀箔、腐蚀箔受托加工服务	采购的电子铝箔，自行加工或委托外部腐蚀厂加工为腐蚀箔，采购的腐蚀箔及腐蚀箔加工服务，进一步加工为化成箔后，部分自用、部分对外销售
丰川电子	电子铝箔	采购的电子铝箔，自行加工或委托外部腐蚀厂加工为腐蚀箔后，部分直接对外销售、部分继续加工为化成箔后对外销售
宏远电子	电子铝箔	采购的电子铝箔，加工为化成箔后对外销售
江浩电子	电子铝箔	采购的电子铝箔，主要用于加工为化成箔后自用
海星股份	电子铝箔	采购的电子铝箔，加工为化成箔，对外销售

注：信息来源于客户说明函和访谈纪要。

如上表所示，公司客户所属行业均为公司下游，客户采购公司产品均用于再生产并最终形成产品对外销售。公司与相关客户交易具有商业合理性。

（四）列示报告期内新增及退出客户数量、对应销售金额及占比、新增客户分层情况，说明 2021、2022 年新增主要客户的基本信息、合作背景、业务拓展方式，与新增客户的合作是否具备持续性

1、列示报告期内新增及退出客户数量、对应销售金额及占比

报告期内，新增及退出客户数量、销售额及占比情况如下：

单位：万元

期间	新增客户			退出客户		
	金额	占比	数量	金额	占比	数量
2023 年 1-6 月	1,509.28	3.35%	10	6,732.58	7.36%	24
2022 年度	8,630.12	9.43%	24	4,426.70	7.08%	16
2021 年度	9,772.21	15.62%	27	912.89	2.22%	15

注：1、2021 年度新增客户指 2020 年末确认收入客户，对应收入及占比为 2021 年度收入及占比；2022 年度新增客户指 2020-2021 年末确认收入客户，对应收入及占比为 2022 年度收入及占比；**2023 年 1-6 月新增客户指 2020-2022 年末确认收入客户，对应收入及占比为 2023 年 1-6 月收入及占比；**

2、2021 年度退出客户指 2020 年度确认收入但 2021-2022 年末确认收入的客户，对应收入及占比为 2020 年度收入及占比；2022 年度退出客户指 2021 年度确认收入但 2022 年末确认收入的客户，对应收入及占比为 2021 年度收入及占比；**2023 年 1-6 月退出客户指 2022 年度确认收入但 2023 年 1-6 月末确认收入的客户，对应收入及占比为 2022 年度收入及占比；**

3、以上客户主体未考虑合并口径。

如上表所示，报告期内，随着发行人生产规模、产品质量逐步提高，发行人不断拓展新客户，稳步提升销售金额。2022 年度退出客户金额较大，主要原因系：①收购嘉荣电子前，其作为发行人客户在报表中反映对其销售收入，2021 年 6 月控股嘉荣电子后将其纳入合并报表范围，对其的销售不再作为客户处理，减少销售金额 1,737.67 万元；②随着嘉荣电子业务模式成熟及规范公司治理需求，公司停止与嘉荣电子少数股东吕海华持股的南通律博电子材料有限公司业务合作，减少销售金额 1,522.79 万元。

2023 年 1-6 月，退出客户金额较大，主要原因系：①江浩电子采购主体变更，其子公司四川省雅安新江浩科技有限公司未再向发行人采购电子铝箔；②2023 年上半年，受宏观经济环境影响，市场需求放缓，部分中小客户未再持续合作。

2、新增客户分层情况

根据年销售金额 100 万元以下（含）、100-500 万元（含）、500-1000 万元（含）、1000-2000 万元（含）、2000 万元以上作为划分标准，公司新增客户不同层级客户的数量及销售情况如下：

单位：万元

时间	分层标准	客户数量	金额	占新增客户收入总额比例
2023 年 1-6 月	100 万元以下（含）	6	211.04	13.98%
	100-500 万元（含）	3	716.31	47.46%
	500-1000 万元（含）	1	581.93	38.56%
	1000-2000 万元（含）	-	-	-
	2000 万元以上	-	-	-
	合计	10	1,509.28	100.00%
2022 年度	100 万元以下（含）	12	399.21	4.63%
	100-500 万元（含）	7	1,833.22	21.24%
	500-1000 万元（含）	3	2,237.38	25.93%
	1000-2000 万元（含）	1	1,544.26	17.89%
	2000 万元以上	1	2,616.05	30.31%
	合计	24	8,630.12	100.00%
2021 年度	100 万元以下（含）	13	448.61	4.59%
	100-500 万元（含）	6	1,239.88	12.69%
	500-1000 万元（含）	4	2,966.94	30.36%
	1000-2000 万元（含）	4	5,116.77	52.36%
	2000 万元以上	-	-	-
	合计	27	9,772.21	100.00%

从上表可知，公司报告期内新增客户销售金额及新增销售额较大的客户数量持续提升，表明公司具备良好的市场开拓能力。

3、说明 2021、2022 年新增主要客户的基本信息、合作背景、业务拓展方式，与新增客户的合作是否具备持续性

（1）2021 年及 2022 年，公司各期前五大新增客户销售情况如下：

单位：万元

2022 年度			
序号	客户名称	销售金额	占当期新增客户销售金额比例
1	河南智达新材料有限公司	2,616.05	30.31%
2	淮北恒正电子材料有限公司	1,544.26	17.89%
3	南通嘉凡电子有限公司	873.13	10.12%
4	南通容源材料有限公司	863.13	10.00%
5	河南海霆电子材料有限公司	501.12	5.81%
合计		6,397.69	74.13%
2021 年度			
序号	客户名称	销售金额	占当期新增客户销售金额比例
1	益阳市金乾贸易有限公司	1,459.85	14.94%
2	河南律博电子材料有限公司	1,286.31	13.16%
3	新疆西部安兴电子材料有限责任公司	1,268.11	12.98%
4	雅安旭光电子材料有限公司	1,102.50	11.28%
5	广州昊旭欣新材料有限公司	956.88	9.79%
合计		6,073.65	62.15%

2021 年和 2022 年，发行人前五大新增客户收入金额分别为 6,073.65 万元和 6,397.69 万元，占各期新增客户销售金额的比例分别为 62.15%和 74.13%，占比较高。

（2）2021 年及 2022 年，发行人前五大新增客户的基本信息、合作背景、业务拓展方式，与新增客户的合作是否具备持续性情况如下：

序号	客户名称	基本情况	合作背景及业务拓展方式	合作的可持续性
1	益阳市金乾贸易有限公司	2019 年成立，主要从事电极箔销售。 该公司实际控制人从事铝电解电容器、电子材料多年，其控制的其他企业益阳市经纬电子有限公司主要从事铝电解电容器制造。	2021 年，双方在行业协会结识，后期通过商务谈判签订订单。	报告期内公司对其销售金额稳步增长，保持良好合作关系。

序号	客户名称	基本情况	合作背景及业务拓展方式	合作的可持续性
2	河南律博电子材料有限公司	2021 年成立，主要从电极箔销售。	原为嘉荣电子少数股东吕海华控制的企业，拥有电极箔业务销售渠道。	2022 年后，随着嘉荣电子业务模式成熟，双方停止了供销业务。
3	新疆西部安兴电子材料有限责任公司	2018 年成立，从事铝电解电容器、电极箔行业多年，拥有一定的客户资源。	2017 年，公司与其关联企业益阳市安兴电子有限公司建立合作关系，因客户内部业务板块结构调整，与其建立了供销关系。	报告期内，公司对其销售金额稳步增长，保持良好合作。
4	雅安旭光电子材料有限公司	2020 年成立，主要从事电极箔的研发、生产和销售，实际控制人具备铝电解电容器用铝箔材料行业多年经验。	2018 年，公司与其关联企业荣经县旭光电子有限公司建立合作关系，该客户开展业务后便与公司建立了合作关系。	合作双方保持良好的合作关系。
5	广州昊旭欣新材料有限公司	2016 年成立，从事电极箔行业多年，拥有稳定的客户资源。	2017 年，双方通过行业协会结识并建立的合作关系，中间停止合作；随着公司产品性能、质量提升，2021 年恢复供销业务。	报告期内公司对其销售金额稳步增长，保持良好合作。
6	河南智达新材料有限公司	2021 年成立，主要从事电极箔销售业务，实际控制人从事电极箔行业多年，并在淮北设立有公司从事相关业务。	2021 年永城市招商局引进的公司，在招商局的引荐下建立合作关系。	已建立良好合作关系。
7	淮北恒正电子材料有限公司	2021 年成立，主要从事腐蚀箔研发、生产和销售。	2018 年，公司与其关联企业荣经县旭光电子有限公司建立合作关系，该客户开展业务后便与公司建立了合作关系。	合作双方保持良好的合作关系。
8	南通嘉凡电子有限公司	2011 年成立，主要从事电极箔的研发、生产、销售。	公司前五大客户江浩电子控股子公司，其生产需要购买公司产品，于 2022 年建立合作关系。	已建立良好合作关系。
9	南通容源材料有限公司	2021 年成立，主要从事电极箔销售业务。	2022 年，铝电解电容器用铝箔行业市场需求旺盛，该客户通过朋友介绍建立合作关系。	已建立良好合作关系。
10	河南海霆电子材料有限公司	2021 年成立，主要从事电极箔销售业务。	2022 年，铝电解电容器用铝箔行业市场需求旺盛，该客户通过朋友介绍建立合作关系。	已建立良好合作关系。

注：新增前五大客户以独立法人为主体。

从上表可知，报告期内，公司新增的主要客户主要通过行业协会、朋友介绍等方式建立合作关系，除公司主动与河南律博电子材料有限公司停止供销关系外，其他客户合作关系良好，表明公司产品市场知名度有所提高，业务开拓能力有所增强。

（五）说明报告期内关联销售的必要性和合理性，关联交易价格是否公允，是否履行必要的内部决策程序；2022 年向华荣电子销售电子光箔金额较大的原因

1、报告期内关联销售的必要性和合理性，关联交易价格是否公允

（1）向嘉荣电子销售

单位：万元

关联方	交易内容	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
嘉荣电子	电子铝箔	-	-	1,737.67	2.78%	163.57	0.40%
	零星材料	-	-	3.40	0.01%	-	-
	出租厂房	-	-	12.51	0.02%	10.43	0.03%
	代收代缴电费	-	-	248.96	0.40%	32.50	0.08%
	代收代缴天然气费	-	-	51.71	0.08%	13.03	0.03%
合计		-	-	2,054.25	3.29%	219.53	0.54%

注：上表中占比为占当期营业收入的比例，嘉荣电子 2021 年发生额为 1-6 月交易额，自 2021 年 7 月 1 日，嘉荣电子纳入公司合并范围。

①交易的合理性、必要性分析

发行人拥有电子铝箔及腐蚀箔生产所需土地、厂房，基于公司发展战略，拟向下游腐蚀箔产业链延伸；同时鉴于吕海华和范丰良在腐蚀箔业务领域的行业、技术和管理经验，2020 年 7 月，国容有限与吕海华、范丰良共同出资在发行人厂区内设立嘉荣电子，并逐步开展腐蚀箔生产相关业务。腐蚀箔主要原材料为电子铝箔，且嘉荣电子与发行人具备区域优势，因此 2020 年及 2021 年嘉荣电子向发行人采购电子铝箔。

同时，嘉荣电子租用发行人闲置厂房进行生产，未单独安装电力配套设备和天然气管道，因此发行人与嘉荣电子存在房屋租赁、代收代缴电费和天然气费相关交易。

综上所述，发行人与嘉荣电子的销售业务具有商业合理性和必要性。

②交易的公允性分析

A、销售电子铝箔

发行人向嘉荣电子销售的电子铝箔主要为中高压电子铝箔，销售价格情况如下：

单位：元/吨

客户名称	销售内容	2022 年度	2021 年度	2020 年度
嘉荣电子	中高压电子铝箔	-	38,136.85	35,767.08
公司中高压电子铝箔全年销售平均价格		-	38,143.02	35,822.51
单价差异率		-	-0.02%	-0.15%

注：2021 年发行人向嘉荣电子销售的正品中高压电子铝箔全部集中在 2021 年 1-6 月，故公司正品中高压电子铝箔平均价格选择 2021 年 1-6 月销售平均单价。

报告期内，发行人向嘉荣电子销售的中高压电子铝箔与公司中高压电子铝箔平均价格基本一致，定价公允。同时，该关联销售占营业收入的比例较低，对发行人经营业绩影响较小。

B、出租厂房

2020 年 8-12 月和 2021 年 1-6 月，发行人向嘉荣电子出租厂房，租赁价格参考永城市周边厂房租赁价格确定，价格公允。租金分别为 10.43 万元、12.51 万元，占营业收入比例分别为 0.03%和 0.02%，金额及占比较小，不会对发行人经营业绩产生重大不利影响。

(2) 与华荣电子的关联交易

单位：万元

交易内容	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
出租机器设备	44.25	0.05%	44.25	0.07%	44.25	0.11%

电子光箔	1,037.26	1.13%	124.48	0.20%	158.09	0.38%
合计	1,081.51	1.18%	168.73	0.27%	202.34	0.49%

①交易的合理性、必要性分析

2018年，科源电子的电子铝箔因质量问题频繁遭遇退货，为查找问题原因、提升产品质量，科源电子拟通过下游腐蚀工艺对其电子铝箔进行产品质量测试，因自建腐蚀厂配套设施投入大，在综合考虑建设成本和建设周期等因素后，决定与科源电子厂区周边的华荣电子合作，在其厂区内购置两条腐蚀箔生产线用于电子铝箔的性能测试。具体合作模式为：科源电子投资新建两条腐蚀线并以租赁的方式交由华荣电子管理运营，向科源电子支付设备租赁费用，科源电子根据产品试验需求，委托华荣电子进行生产测试，向华荣电子支付腐蚀箔委托加工费用。

华荣电子主要从事腐蚀箔研发、生产和销售业务，与发行人同处于永城市，具备地理优势，且发行人电子铝箔性能和质量均能满足其腐蚀箔加工生产需求，故向发行人采购电子铝箔，其中2022年度销售金额增长幅度较大，主要系2020-2021年华荣电子主要从事腐蚀箔受托加工业务，2022年华荣电子扩建腐蚀箔生产线，自产腐蚀箔业务量增加所致。

②交易的公允性分析

A、出租设备

发行人于2018年开始向华荣电子出租机器设备，当时华荣电子尚未为发行人关联方，租赁价格系双方参照市场情况协商确定，自合作以来未发生变动，定价具备公允性。报告期内，发行人对华荣电子租赁收入金额均为44.25万元，占发行人营业收入比例较小，不会对发行人经营业绩产生重大不利影响。

B、销售电子铝箔

发行人向华荣电子销售的电子铝箔2020年和2021年为正品中高压电子铝箔和次级中高压电子铝箔，2022年度为正品中高压电子铝箔，销售价格情况如下：

单位：元/吨

客户名称	销售内容	2022年度	2021年度	2020年度
华荣电子	正品中高压电子铝箔	44,768.14	41,601.43	36,382.93

客户名称	销售内容	2022 年度	2021 年度	2020 年度
	次级中高压电子铝箔	-	33,419.72	28,237.31
发行人正品中高压电子铝箔销售平均价格		44,053.55	41,000.28	35,822.51
发行人次级中高压电子铝箔销售平均价格		-	33,038.74	29,592.77
正品中高压电子铝箔差异率		1.62%	1.47%	1.56%
次级中高压电子铝箔差异率		-	1.15%	-4.58%

注：2021 年发行人向华荣电子销售的正品中高压电子铝箔基本全部集中在 7-12 月，故发行人正品中高压电子铝箔平均价格选择 2021 年 7-12 月平均数。

从上表可知，发行人向华荣电子销售电子铝箔交易价格与公司对外销售平均价格基本一致，不存在重大差异，交易价格公允。

（3）向容康医疗销售

单位：万元

关联交易内容	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
出租厂房	4.59	9.17	6.88	-
代收代缴电费	4.84	22.56	11.84	-

注：2021 年 4 月，发行人将持有的容康医疗 60%股权以对价 21.60 万元转让给王翔宇等人，自 2021 年 4 月 1 日，容康医疗不再纳入公司合并范围，发行人与容康医疗之间的交易构成关联交易。

国容有限于 2020 年 3 月在科源电子厂区内利用闲置厂房设立容康医疗，科源电子向容康医疗出租厂房并代收代缴电费具备商业合理性和必要性，租赁价格参考永城市周边厂房租赁价格确定，价格公允。

2、是否履行必要的内部决策程序

（1）报告期关联交易履行的审议程序

发行人 2022 年年度股东大会审议通过了《关于确认公司报告期内关联交易的议案》、《关于公司 2022 年度日常性关联交易执行情况及 2023 年度日常关联交易预计的议案》，对公司报告期内关联交易进行了确认。

（2）独立董事关于关联交易的意见

发行人全体独立董事就发行人报告期内的关联交易发表意见如下：

经审阅《关于确认公司报告期内关联交易的议案》、《关于公司 2022 年度日常性关联交易执行情况及 2023 年度日常关联交易预计的议案》，并向公司了解相关关联交易的基本情况，公司在 2023 年度、2022 年度、2021 年度、2020 年度与关联方发生的关联交易系为公司正常经营业务所需，属正常商业行为，遵守了自愿、等价、有偿的原则，定价公允合理，所发生的关联交易符合公司的利益，不存在损害公司和其他股东利益的情况。

3、2022 年向华荣电子销售电子光箔金额较大的原因

2020 年至 2022 年，发行人向华荣电子销售电子铝箔的金额分别为 158.09 万元、124.48 万元和 1,037.26 万元，其中 2022 年度销售金额增长幅度较大，具体原因如下：

华荣电子由原来以腐蚀箔受托加工业务为主、腐蚀箔自产业务为辅的业务模式，逐渐增加腐蚀箔自产业务规模，变更为腐蚀箔受托加工和腐蚀箔自产业务并行的业务模式；2020-2022 年，华荣电子腐蚀线分别为 8 条、13 条、22 条，腐蚀箔产能分别为 384 万平方米/年、620 万平方米/年、950 万平方米/年，产能扩张较快。

2022 年度，华荣电子因腐蚀箔产能、腐蚀箔自产产能增加，对电子铝箔的需求响应增加，科源电子生产的电子铝箔能满足其需求，故向发行人采购电子铝箔金额较大，具备商业合理性。

（六）说明除艾华集团外，是否有其他主要客户与发行人存在相关利益关系及具体情况；是否存在客户的股东、董监高、关键核心人员入股发行人的情形；发行人与主要客户间是否存在利益输送或其他利益安排

1、说明除艾华集团外，是否有其他主要客户与发行人存在相关利益关系及具体情况；是否存在客户的股东、董监高、关键核心人员入股发行人的情形

（1）公司前十大客户收入占比情况

报告期内，发行人前十大客户合计销售占比分别为 74.95%、74.21%、72.44% 和 67.88%，占比较高，为公司主要客户。报告期内，公司向前十名客户销售金额及占营业收入的比例情况如下：

单位：万元

2023 年 1-6 月			
序号	客户名称	销售金额	占比
1	艾华集团	6,020.12	13.37%
2	丰川电子	5,499.63	12.21%
3	宏远电子	4,119.01	9.15%
4	江浩电子	3,189.06	7.08%
5	海星股份	3,015.78	6.70%
6	丰荣电子	2,590.07	5.75%
7	江西省万年群兴电子有限公司	1,880.54	4.18%
8	益阳市安兴电子有限公司	1,440.42	3.20%
9	南通南辉电子材料股份有限公司	1,427.35	3.17%
10	益阳市金乾贸易有限公司	1,389.30	3.08%
合计		30,571.28	67.88%
2022 年度			
序号	客户名称	销售金额	占比
1	艾华集团	16,344.92	17.87%
2	丰川电子	12,529.92	13.70%
3	宏远电子	9,555.99	10.45%
4	江浩电子	8,191.29	8.95%
5	海星股份	5,149.54	5.63%
6	荣经县旭光电子有限公司	3,626.46	3.96%
7	丰荣电子	3,179.31	3.48%
8	益阳市金乾贸易有限公司	2,790.82	3.05%
9	河南智达新材料有限公司	2,616.05	2.86%
10	益阳市安兴电子有限公司	2,282.00	2.49%
合计		66,266.30	72.44%
2021 年度			
序号	客户名称	销售金额	占比
1	宏远电子	8,904.65	14.24%

2	艾华集团	7,834.47	12.52%
3	海星股份	7,668.60	12.26%
4	丰川电子	7,524.97	12.03%
5	江浩电子	4,797.42	7.67%
6	益阳市安兴电子有限公司	2,358.14	3.77%
7	荣经县旭光电子有限公司	2,126.77	3.40%
8	南通南辉电子材料股份有限公司	1,848.23	2.95%
9	嘉荣电子	1,737.67	2.78%
10	江苏三璜电子有限公司	1,620.21	2.59%
合计		46,421.13	74.21%
2020 年度			
序号	客户名称	销售金额	占比
1	海星股份	7,712.39	18.73%
2	宏远电子	5,308.77	12.89%
3	艾华集团	4,972.81	12.08%
4	江浩电子	3,659.49	8.89%
5	丰川电子	2,505.30	6.08%
6	江西佳维诚电子科技有限公司	1,898.03	4.61%
7	南通南辉电子材料股份有限公司	1,619.61	3.93%
8	荣经县旭光电子有限公司	1,090.56	2.65%
9	益阳市安兴电子有限公司	1,056.00	2.56%
10	江苏三璜电子有限公司	1,035.60	2.52%
合计		30,858.56	74.95%

注：同受同一实际控制人控制的企业合并披露，艾华集团主要包括湖南艾华集团股份有限公司、新疆荣泽铝箔制造有限公司、江苏立富电极箔有限公司；丰川电子主要包括浙江丰川电子环保科技股份有限公司、内蒙古丰川电子科技有限公司、新疆丰川电子科技有限公司；江浩电子主要包括深圳江浩电子有限公司、四川省雅安新江浩科技有限公司、新疆江浩电子材料有限公司、南通嘉凡电子有限公司；海星股份主要包括南通海星电子股份有限公司、南通海一电子有限公司；荣经县旭光电子有限公司主要包括荣经县旭光电子有限公司、雅安旭光电子材料有限公司、淮北恒正电子材料有限公司；益阳市安兴电子有限公司包括新疆西部安兴电子材料有限责任公司和益阳市安兴电子有限公司；江西佳维诚电子科技有限公司包括江西佳维诚电子科技有限公司和江西佳维诚铝箔有限公司；丰荣电子包括河南丰荣电子材料有限公司、河南华荣电子材料有限公司。

(2) 主要客户 5%以上股东、董监高、关键核心人员情况

序号	企业名称	法定代表人	持股 5%以上股东	董监高、关键核心人员
1	艾华集团	艾立华	湖南艾华控股有限公司持股 47.53%；王安安持股 15.78%	董事：艾立华、王安安、邓中华、黄森、肖海军、艾亮、陈晨；监事：赵新国、夏凤琴、许雷冰；高级管理人员：艾亮、Stanley shoakan woo、张中伟、陈晨、艾燕、吴松青
2	丰川电子	朱定芳	朱定芳持股 96.11%	董事：朱定芳、朱林涛、王赟杰、缪亚良、周生文；监事：钟雅英、潘远明、张凌飞
3	宏远电子	张沛贤	高邮市升达电容器有限公司持股 27.68%；东莞市宏福兴实业投资有限公司持股 9.12%	董事：张沛贤、马坤松、李锋、吴迪、陈江涛、黄桂忠、范晋锐、乔正山、孔泳；监事：陈军、钟志良、辛开选
4	江浩电子	尹志华	深圳市江浩科技有限公司持股 40.96%；香港木星科技有限公司持股 13.65%	董事：尹志华、尹超、颜萍；监事：茅文深
5	海星股份	周小兵	南通新海星投资股份有限公司持股 59.02%；南通联力投资管理有限公司持股 6.20%	董事：周小兵、徐光华、顾卫平、李澄、施克俭、王建中、严季新、朱建东、孙新明；监事：胡广军、金文慧、朱珩；高级管理人员：孙新明、朱建东、王建中、苏美丽、王建峰、苏美丽
6	荣经县旭光电子有限公司	孟奇	孟奇、孟庆颜、孟凤英	孟奇、孟涛、杨益、孟村、孟庆颜
7	益阳市金乾贸易有限公司	张燕	张博儒、张燕	张博儒、张燕
8	河南智达新材料有限公司	杨年喜	杨年喜	杨年喜、赵娜
9	益阳市安兴电子有限公司	彭帅凡	彭帅凡	彭帅凡、曹建贤
10	河南丰荣电子材料有限公司	李琪	李琪	李琪、雷琼琼
11	南通南辉电子材料股份有限公司	李斯恩	南辉企业有限公司、南通德中纤维制品有限公司、上海融高创业投资有限公司、江苏亚华生物科技工程有限公司。	李斯恩、陈讯、李晓天、王莹、朱建华、陈小兵、钱静、王琦
12	嘉荣电子	范丰良	河南国容电子科技股份有限公司、吕海华、湖南艾华集团股份有限公司	范丰良、吕海华、孙晓奎、王振岫、黄纪雄、朱明、张云峰

13	江苏三瑛电子有限公司	郁静如	郁琴时、郁雅词、郁静如	郁琴时、郁雅词
14	江西佳维诚电子科技有限公司	张力维	张力维、萧采苑	张力维、萧采苑
15	江西省万年群兴电子有限公司	陈思友	深圳市凯琦佳科技股份有限公司	陈思友、阳斌、丁督督

注：上述信息来源于主要客户年度报告及全国企业信用信息公示系统。

如上表所示，2021 年 6 月发行人收购嘉荣电子其他股东股权并实现控制，除 2021 年 6 月之前嘉荣电子为公司参股公司、艾华集团为发行人子公司嘉荣电子股东外，发行人主要客户的 5%以上股东、董监高、关键核心人员不存在入股发行人的情形，发行人与主要客户间不存在利益输送或其他利益安排。

二、中介机构核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，我们履行了包括但不限于如下核查程序：

1、查阅了发行人股东名册，控股股东及实际控制人、持股 5%以上股东、董事、监事、高级管理人员填写的调查表，对其及其近亲属的对外兼职及对外投资情况进行网络核查，与发行人主要客户股东及其董监高进行比对分析；

2、访谈发行人主要客户，了解主要客户主营业务、客户性质、合作背景、收入及对其销售占其同类原材料采购占比情况、采购发行人产品的用途、产品下游应用领域等情况；对发行人主要客户与发行人及其相关主体是否存在关联关系进行访谈；客户出具关于关联交易、利益关系等相关内容的说明函或承诺函；

3、访谈艾华集团、新疆荣泽及丰川电子，了解报告期内对其销售收入增长的原因，艾华集团入股嘉荣电子、双方签署长期协议的背景及其对外签署长期协议的情况等；并获取相关内容的说明函；

4、访谈华荣电子，了解对其销售收入增长的原因及背景，并获取说明函；

5、针对主要客户，执行函证程序和细节测试，核查收入的真实性；

6、查阅主要客户公开披露信息，了解主要客户主营业务、经营情况；

7、获取并查阅发行人销售合同台账，了解发行人长期协议签订情况，并查

阅相关合同条款；

8、访谈发行人管理层了解长期协议签订背景，并由长期协议签署对方出具其长期协议签署情况说明；

9、查阅发行人公司章程、关联交易管理制度，查阅发行人审议关联交易的三会文件、关联股东或董事的回避情况、独立董事发表的意见，检查关联交易决策程序；

10、获取发行人报告期内销售清单，分析主要客户销售内容、销售数量及金额等，并结合主要客户经营情况分析销售收入变动的原因及关联交易价格公允性；

11、网络检索主要客户股东、董监高情况，并与发行人及子公司股东、董监高进行对比，了解是否存在关联关系或利益关系。

（二）核查意见

经核查，我们认为：

1、发行人与前五大客户合作关系稳定，为前五大客户主要供应商；报告期内，发行人向前五大客户销售金额变动具备合理性；受政策驱动、客户行业地位、客户产品结构不同及公司自身产能扩张不及时等因素的影响，未来对前五大客户的销售增长具有一定的不确定性，销售具有可持续性；

2、报告期内，发行人对艾华集团和丰川电子销售收入增长具备商业合理性，与其业绩变动情况相匹配；发行人与艾华集团仅签订关于腐蚀箔受托加工业务长期合作协议，未约定最低采购指标，艾华集团未与其他供应商签订相关类似长期协议；

3、发行人电子铝箔与前五大客户不存在竞争关系，腐蚀箔主要客户为艾华集团，并与其签订长期合作协议，主要为弥补其自身腐蚀箔产能缺口，截至报告期末，发行人腐蚀箔产能较小，与主要客户为合作关系，尚未形成明显的直接竞争关系；

4、报告期内，发行人新增主要客户合作具备持续性；

5、报告期内，发行人关联交易具备必要性和合理性；关联履行了必要的内

部决策程序、关联交易价格公允；2022 年向华荣电子销售电子光箔金额较大的具有合理性；

6、除 2021 年 6 月之前嘉荣电子为发行人参股公司、艾华集团作为发行人控股子公司嘉荣电子的股东外，其他主要客户与发行人不存在相关利益关系；不存在客户的股东、董监高、关键核心人员入股发行人的情形；发行人与主要客户间不存在利益输送或其他利益安排。

问题十一、关于主营业务成本及关联采购

申报材料显示：

(1) 报告期，发行人主营业务成本分别为 31,414.40 万元、47,619.39 万元和 64,611.29 万元，其中直接材料成本占主营业务成本的比例分别为 76.04%、79.99%和 79.96%。

(2) 报告期，发行人前五名供应商的采购金额占同期采购总额的比例分别为 88.61%、86.70%和 89.06%。

(3) 2020 年度，发行人存在向单一供应商采购金额占当期采购总额的比例超 50%的情形，主要为科源电子通过关联方众信铝材向包头铝业采购高纯铝。2020 年度，科源电子与众信铝材之间存在转贷的情形。

(4) 报告期内，发行人存在客户与供应商重叠情形。

请发行人：

(1) 结合发行人直接材料中高纯铝及化工料的采购价格与市场价格、可比公司同类产品采购价格、结算政策差异情况等，说明发行人直接材料采购价格是否公允；同类原材料向不同供应商采购单价、同一供应商报告期内采购价格是否存在差异，说明差异的原因及合理性。

(2) 说明报告期原材料前五大供应商的基本情况、企业性质、合作历史、采购金额及占比等，供应商中是否存在贸易商及具体情况，向贸易商采购的原因；报告期内主要供应商新增及减少的原因，前五大供应商变动的合理性；结合发行人高纯铝采购金额、其他备用供应商情况等，说明是否存在对单一供应商的依赖；是否存在成立时间较短、注册资本较小、主要为发行人服务的供应商，并说明发

行人与上述供应商合作的合理性；发行人与供应商之间是否存在商品购销以外的其他资金和业务往来，是否存在供应商为发行人承担成本费用、利益输送的情形。

（3）说明发行人及科源电子与众信铝材的合作背景、合作历史、近年采购金额及单价情况，与市场价格对比情况；发行人向众信铝材采购单价与同期向其他供应商采购单价（或备用供应商报价）、发行人自行向包头铝业采购单价是否存在差异，发行人与众信铝材相关交易的公允性；结合报告期内科源电子与众信铝材转贷事项，说明与众信铝材合作的必要性，相关交易是否具备商业实质，与众信铝材合作是否为获取银行借款，是否存在其他利益安排。

（4）说明新疆众和与发行人在产业链上的关系，发行人与同行业可比公司同时发生购销业务的原因及合理性；发行人与南通银湖销售与采购内容均包含电子铝箔的原因；嘉荣电子为测试腐蚀箔性能、满足个别客户定制化需求，向客户而非科源电子采购电子铝箔的合理性。

（5）列示各产品主要原材料、能源的单耗情况，分析报告期内主要原材料、能源单耗变动原因，与同行业可比公司的差异情况及合理性；主要原材料投入量、能源消耗量与产品产量的匹配关系；说明最近一期能源动力成本大幅上升的原因。

（6）说明生产工人的人均薪酬与同行业可比公司和当地平均工资水平的比较情况，单位直接人工变动的合理性；列示“制造费用及其他”的明细构成，说明各成本项目报告期内变动情况及原因，与业务规模的匹配性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、发行人说明

（一）结合发行人直接材料中高纯铝及化工料的采购价格与市场价格、可比公司同类产品采购价格、结算政策差异情况等，说明发行人直接材料采购价格是否公允；同类原材料向不同供应商采购单价、同一供应商报告期内采购价格是否存在差异，说明差异的原因及合理性

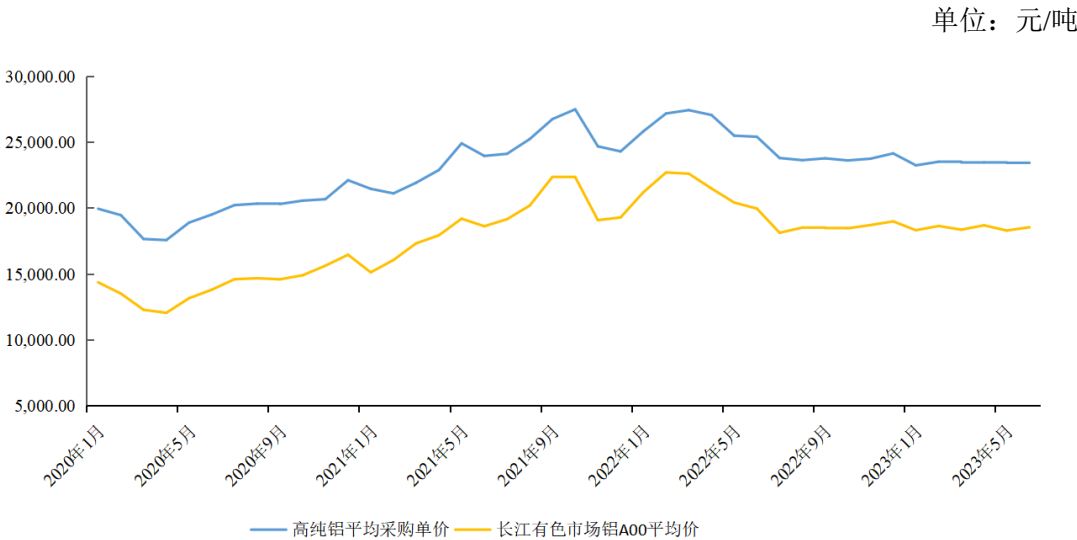
1、结合发行人直接材料中高纯铝及化工料的采购价格与市场价格、可比公司同类产品采购价格、结算政策差异情况等，说明发行人直接材料采购价格是否公允

报告期内，公司主要原材料为高纯铝和化工料。高纯铝和化工料合计采购金额占各期采购总额比例分别为 83.46%、82.64%、81.34%和 **80.24%**，占比较高。报告期内，公司主要原材料采购价格与市场价格变动趋势图对比如下：

(1) 高纯铝

①高纯铝采用“普通铝价+加工费”的定价模式确定价格，因此，高纯铝采购价格与铝价高度相关。

报告期内，公司高纯铝采购价格与铝价变动趋势对比情况如下：



数据来源：Wind 资讯

如上表所示，报告期内，公司高纯铝采购价格与长江有色市场铝 A00 平均价走势基本一致，不存在明显异常情形。

②与同行业公司对比

同行业公司未披露高纯铝对外采购价格和结算政策，故对比国内主要高纯铝生产厂商包头铝业、天山铝业、新疆众和高纯铝对外销售价格和结算政策，对比情况如下：

单位：元/吨

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度	结算方式
新疆众和	-	26,518.87	23,682.76	19,056.36	先款后货
天山铝业	-	25,341.93	24,498.54	19,279.33	先款后货
公司	23,446.78	25,002.80	24,151.80	19,903.95	先款后货

注：包头铝业未单独对外披露高纯铝销售价格；

数据来源：2023 年度新疆众和向不特定对象发行可转换公司债券募集说明书；上市公司年度报告；**2023 年 1-6 月新疆众和和天山铝业未对外披露高纯铝销售价格。**

从上表可知，公司高纯铝采购价格、结算方式与国内高纯铝主要供应商销售价格及结算方式基本一致，不存在重大差异。

综上所述，报告期内，公司高纯铝采购价格公允，结算政策不存在明显异常。

（2）化工料

化工料主要用于腐蚀箔的生产，报告期内，化工料采购金额分别为 5.63 万元、680.84 万元、1,835.28 万元和 **677.23 万元**，增长较快，主要系 2021 年 6 月公司收购嘉荣电子，新增腐蚀箔业务，盐酸、硫酸等化工料采购量增加较多，2021-**2023 年 6 月**，化工料采购情况如下：

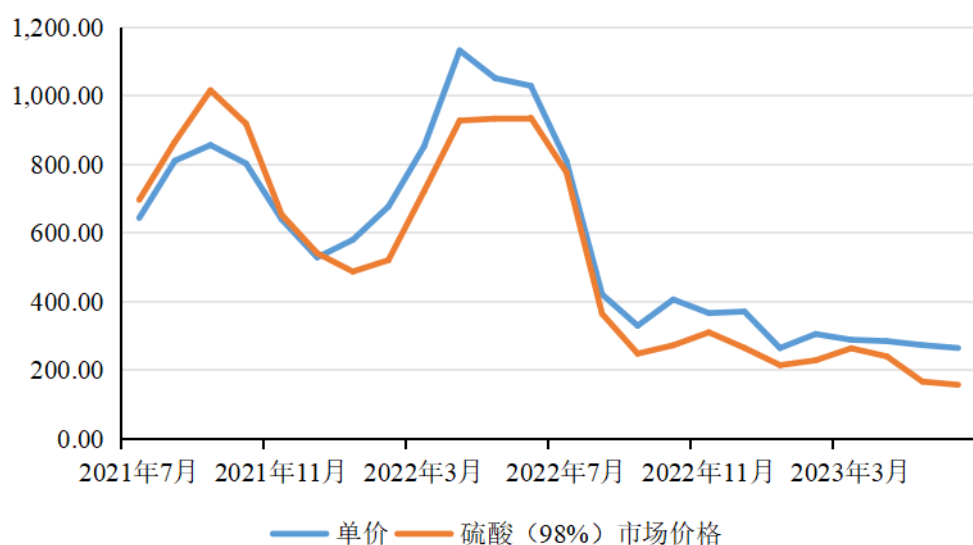
单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度
硫酸	118.98	568.99	198.31
盐酸	119.27	369.57	180.15
氢氧化钙	245.21	545.68	169.13
其他	193.77	351.03	133.25
合计	677.23	1,835.28	680.84

①硫酸

2021-**2023 年 6 月**，硫酸采购金额分别为 198.31 万元、568.99 万元和 **118.98 万元**，采购金额较小，采购价格与市场价格对比情况如下：

单位：元/吨



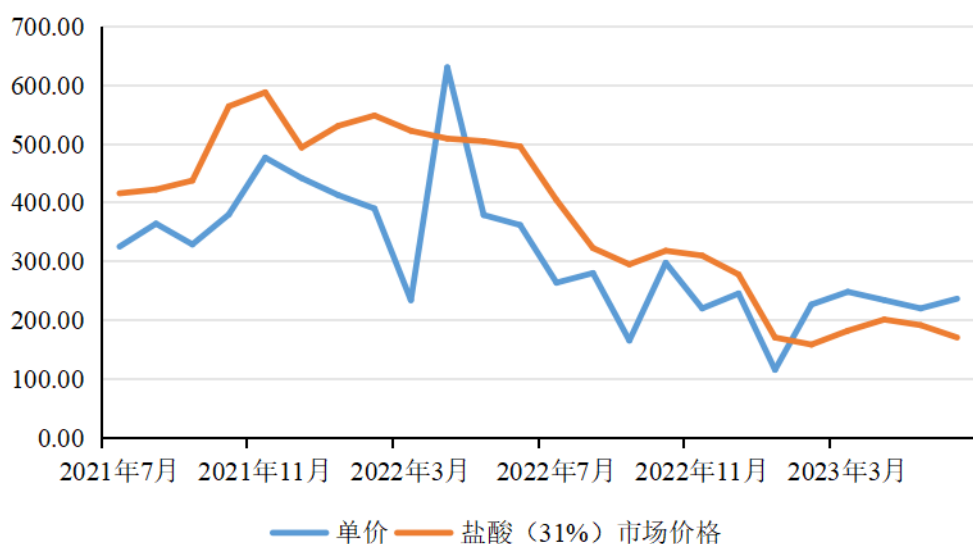
数据来源：Wind 资讯

报告期内，公司硫酸采购价格与硫酸（98%）市场价格走势基本一致，不存在明显异常情形。

②盐酸

2021-2023 年 6 月，盐酸采购金额分别为 180.15 万元、369.57 万元和 119.27 万元，采购金额较小，采购价格与市场价格对比情况如下：

单位：元/吨



数据来源：wind 资讯

报告期内，公司盐酸采购价格变动趋势与市场价格变动趋势整体一致，整体低于市场价格，主要系公司盐酸部分采购的为化工厂的副产盐酸，单价较合成盐

酸低，其中 2022 年 3 月盐酸采购价格变动趋势与市场变动趋势存在明显差异，主要系发行人经营所在地永城市 2022 年 3 月受外部不可抗力因素影响，盐酸市场供给不足及运输成本较高，导致采购价格远高于市场价格。

③氢氧化钙

2021-2023 年 6 月，氢氧化钙采购金额分别为 169.13 万元、545.68 万元和 **245.21 万元**，金额较小，氢氧化钙与上市公司/拟上市公司披露的同类产品公开市场采购价格相比，发行人氢氧化钙采购均价略低于可比公司平均水平，但总体未见异常波动。具体比较情况如下表所示：

单位：元/吨

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度
海诺尔		721.45	645.37
中科环保		-	611.92
上市公司/拟上市公司平均价		721.45	628.65
国容股份	635.69	682.90	598.33
差异率		5.34%	4.82%

注 1：公开价格为根据上市公司及拟上市公司公告的相关数据，中科环保未披露 2022 年相关数据；

注 2：差异率=（上市公司/拟上市公司平均价-发行人采购平均价）÷上市公司/拟上市公司平均价。

从上表可知，公司氢氧化钙采购价格与可比公司采购价格变动趋势一致，采购价格与行业内公司采购价格基本一致。

2、同类原材料向不同供应商采购单价、同一供应商报告期内采购价格是否存在差异，说明差异的原因及合理性

①高纯铝

报告期内，公司主要原材料为高纯铝，高纯铝各期采购金额分别为 22,906.54 万元、37,281.14 万元、48,862.97 万元和 **24,352.60 万元**，占同期采购总额比例分别为 83.44%、81.16%、78.40%和 **78.07%**。公司高纯铝供应商较为集中，主要包括包头铝业、新疆天展、上海诚烨、新长江矿业、众信铝材、**新疆众和**。主要高纯铝供应商采购单价情况如下：

单位：元/吨

供应商名称	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	采购均价	与全年采购均价差异率	采购均价	与全年采购均价差异率	采购均价	与全年采购均价差异率	采购均价	与全年采购均价差异率
包头铝业	23,543.97	0.41%	25,209.92	0.83%	23,936.80	-0.89%	-	-
新疆天展	23,317.50	-0.55%	24,745.99	-1.03%	24,669.84	2.14%	19,672.07	-1.16%
上海诚烨	23,543.92	0.41%	-	-	23,006.19	-4.74%	20,953.59	5.27%
新长江矿业	-	-	-	-	26,839.01	11.13%	22,028.67	10.67%
众信铝材	-	-	-	-	-	-	19,713.80	-0.96%
新疆众和	23,765.24	1.36%						
全年平均价格	23,446.78	-	25,002.80	-	24,151.80	-	19,903.95	-

注：与全年采购均价差异率=（采购均价-全年平均价格）/全年平均价格，下同。

如上表所示，除新长江矿业、上海诚烨外，报告期内公司向不同供应商采购高纯铝采购价格基本一致，不存在明显异常。新长江矿业高纯铝采购价格相对较高，主要系其采用三层电解液法生产高纯铝，其他高纯铝供应商采用偏析法生产高纯铝，三层电解液法生产的高纯铝市场销售价格相对较高所致。

上海诚烨 2020 年度采购价格相对较高，2021 年度采购价格相对较低，主要系高纯铝采购价格随普铝市场价格高度相关，公司 2020 年向上海诚烨采购的高纯铝集中在下半年，2020 年下半年铝价呈增长趋势，导致 2020 年采购价格相对较高；公司 2021 年向上海诚烨采购的高纯铝主要集中在上半年，2021 年铝价整体呈增长趋势，导致 2021 年采购价格相对较低。

报告期各期，同一供应商高纯铝采购价格存在差异，主要系高纯铝供应商生产工艺不同、采购时间不同，导致各供应商采购价格存在差异，具备商业合理性。

②化工料

A、硫酸

2021-2023 年 6 月，硫酸采购金额分别为 198.31 万元、568.99 万元、118.98 万元，金额较小。公司硫酸供应商较为集中，主要包括新沂市安邦商贸有限公司、

徐州宏舜翔化工有限公司、河南永犇化工有限公司。主要硫酸供应商采购单价情况如下：

单位：元/吨

供应商名称	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度	
	采购均价	与全年采购均价差异率	采购均价	与全年采购均价差异率	采购均价	与全年采购均价差异率
河南永犇化工有限公司	-		845.23	23.32%	662.74	-6.09%
新沂市安邦商贸有限公司	285.46	0.76%	695.48	1.47%	716.10	1.47%
徐州宏舜翔化工有限公司	277.61	-2.01%	635.88	-7.22%	-	
全年平均价格	283.31	-	685.38	-	705.74	-

2021 年 7 月至 2022 年 12 月，硫酸市场价格波动较大，公司不同供应商采购价格存在差异，主要系采购时间不同所致，相同月份采购价格差异较小，**2023 年 1-6 月**，不同供应商采购价格基本一致，具体情况如下：

单位：元/吨

供应商名称	2022 年			2021 年		
	4 月	9 月	12 月	9 月	11 月	12 月
河南永犇化工有限公司	1,017.70	-	-	849.56	638.59	516.17
新沂市安邦商贸有限公司	1,162.64	327.43	383.51	859.6	640.63	532.37
徐州宏舜翔化工有限公司	1,088.71	336.29	347.48	-	-	-

注：月份筛选主要参考同月各供应商均有采购、采购金额大小、时间间隔等因素。

从上表可知，硫酸市场价格波动较大，硫酸各供应商同月采购价格不存在重大异常情形。

B、盐酸

2021-**2023 年 6 月**，盐酸采购金额分别为 180.15 万元、369.57 万元、**119.27 万元**，采购金额较小，盐酸供应商主要包括河南省昌祥成商贸有限公司、安徽舒皓化工有限公司、江苏睿至化工有限公司、蚌埠经宇化工有限公司、**济宁诺舟化工有限公司**。主要盐酸供应商采购单价情况如下：

单位：元/吨

供应商名称	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度	
	采购均价	与全年采购均价差异率	采购均价	与全年采购均价差异率	采购均价	与全年采购均价差异率
河南省昌祥成商贸有限公司	249.30	12.24%	413.10	29.15%	441.12	14.29%
安徽舒皓化工有限公司			185.85	-41.90%	353.48	-8.42%
江苏睿至化工有限公司			270.83	-15.33%	357.16	-7.46%
蚌埠经宇化工有限公司	154.62	-30.39%	218.55	-31.68%	-	-
济宁诺舟化工有限公司	230.99	4.00%				
全年平均价格	222.11	-	319.87	-	385.96	-

2021 年 7 月至 2022 年 12 月，盐酸市场价格波动较大，公司不同供应商采购价格存在差异，主要系采购时间不同所致，相同月份采购价格差异较小；**2023 年 1-6 月采购价格差异，主要受采购类别不同所致**，具体情况如下：

单位：元/吨

供应商名称	2023 年 1-6 月			2022 年			2021 年		
	2 月	4 月	6 月	6 月	7 月	9 月	8 月	9 月	10 月
河南省昌祥成商贸有限公司	274.88	257.93	291.43	442.87	309.73	243.33	384.65	371.68	377.42
安徽舒皓化工有限公司	-	-	-	241.88	204.66	156.93	363.59	318.78	374.90
江苏睿至化工有限公司	-	-	-	194.69	192.45	176.99	362.08	315.11	386.00
蚌埠经宇化工有限公司	150.48	203.54	179.85	247.79	159.29	147.79	-	-	-
济宁诺舟化工有限公司	-	223.25	215.94	-	-	-	-	-	-

注：月份筛选主要参考同月各供应商均有采购、采购金额大小、时间间隔等因素。

从上表可知，盐酸不同供应商价格变动趋势基本一致，公司向河南省昌祥成商贸有限公司采购的盐酸为合成酸，向其他供应商采购的盐酸主要为附属酸，受采购类别不同和运输成本不同影响，价格有所差异。

C、氢氧化钙

2021-2023 年 6 月，氢氧化钙采购金额分别为 169.13 万元、545.68 万元、245.21 万元，采购金额较小，公司硫酸供应商较为集中，主要包括永城市利顺财丰商贸有限公司、淮北市卓骏商贸有限公司、徐州华鑫钙业有限公司、徐州巨祥建材有限公司。主要硫酸供应商采购单价情况如下：

单位：元/吨

供应商名称	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度	
	采购均价	与全年采购均价差异率	采购均价	与全年采购均价差异率	采购均价	与全年采购均价差异率
永城市利顺财丰商贸有限公司			696.45	1.98%	620.80	3.76%
淮北市卓骏商贸有限公司	635.40	-0.05%	635.40	-6.96%	-	-
徐州华鑫钙业有限公司			-	-	541.19	-9.55%
徐州巨祥建材有限公司	637.10	0.22%	-	-	-	-
全年平均价格	635.69	-	682.90	-	598.33	

从上表可知，公司向不同供应商之间采购价格有所差异，主要原因系采购时间不同，相同月份采购价格差异较小，具体情况如下：

单位：元/吨

供应商名称	2022 年			2021 年		
	6 月	9 月	12 月	7 月	8 月	10 月
永城市利顺财丰商贸有限公司	714.76	635.40	-	513.27	542.09	603.38
淮北市卓骏商贸有限公司	-	635.40	-	-	-	-
徐州华鑫钙业有限公司	-	-	635.40	513.27	513.27	596.75

注：月份筛选主要参考同月各供应商均有采购、采购金额大小、时间间隔等因素。

由上表可知，氢氧化钙各供应商同月采购价格不存在重大异常情形。

（二）说明报告期原材料前五大供应商的基本情况、企业性质、合作历史、采购金额及占比等，供应商中是否存在贸易商及具体情况，向贸易商采购的原因；报告期内主要供应商新增及减少的原因，前五大供应商变动的合理性；结合发行人高纯铝采购金额、其他备用供应商情况等，说明是否存在对单一供应商的依赖；是否存在成立时间较短、注册资本较小、主要为发行人服务的供应商，并说明发

行人与上述供应商合作的合理性；发行人与供应商之间是否存在商品购销以外的其他资金和业务往来，是否存在供应商为发行人承担成本费用、利益输送的情形

1、说明报告期原材料前五大供应商的基本情况、企业性质、合作历史、采购金额及占比等，供应商中是否存在贸易商及具体情况，向贸易商采购的原因

（1）报告期各期原材料前五大供应商的基本情况、企业性质、合作历史、采购金额及占比

①报告期内，公司原材料前五大供应商采购金额及占比情况如下所示：

单位：万元

2023 年 1-6 月			
序号	供应商名称	金额	占比
1	包头铝业有限公司	13,260.42	46.77%
2	新疆天展新材料科技有限公司	9,191.59	32.42%
3	新疆众和股份有限公司	1,563.98	5.52%
4	上海诚烨实业发展有限公司	1,380.29	4.87%
5	河南硕彤实业有限公司	236.59	0.83%
合计		25,632.87	90.40%
2022 年度			
序号	供应商名称	金额	占比
1	包头铝业有限公司	27,272.59	48.52%
2	新疆天展新材料科技有限公司	21,590.38	38.41%
3	河南硕彤实业有限公司	522.47	0.93%
4	新沂市安邦商贸有限公司	451.89	0.80%
5	永城市利顺财丰商贸有限公司	432.52	0.77%
合计		50,269.85	89.44%
2021 年度			
序号	供应商名称	金额	占比
1	包头铝业有限公司	21,056.23	50.14%
2	新疆天展新材料科技有限公司	7,884.24	18.78%

3	上海诚烨实业发展有限公司	5,134.04	12.23%
4	内蒙古新长江矿业投资有限公司	2,821.43	6.72%
5	河南硕彤实业有限公司	439.03	1.05%
合计		37,334.97	88.91%
2020 年度			
序号	供应商名称	金额	占比
1	永城众信铝材有限公司	13,553.32	53.91%
2	新疆天展新材料科技有限公司	4,281.78	17.03%
3	上海诚烨实业发展有限公司	3,067.43	12.20%
4	内蒙古新长江矿业投资有限公司	1,405.13	5.59%
5	河南骏铭金属材料有限公司	255.14	1.01%
合计		22,562.81	89.74%

注：占比为占原材料采购总额比例。

②报告期各期原材料前五大供应商的基本情况、企业性质、合作历史

序号	名称	成立时间	注册资本(万元)	主营业务	供应商性质	合作历史
1	包头铝业	2008/5/22	224,551.03	主要从事高纯铝、铝合金、各种铝合金、铝液、普铝锭等产品的生产和销售	生产商	基于高纯铝采购需求，2021 年建立合作关系，2021 年之前通过众信铝材向其采购高纯铝。
2	新疆天展	2016/9/1	20,000.00	主要从事高纯铝的生产和销售，上市公司天山铝业全资子公司	生产商	基于高纯铝采购需求，2018 年双方建立合作关系，保持良好的合作关系。
3	上海诚烨	2017/8/2	500.00	高纯铝、普铝和石油胶相关产品的销售	贸易商	2020 年，建立的合作关系，基于高纯铝市场供给结构的变化，公司向其采购部分高纯铝。
4	新长江矿业	2009/7/22	18,000.00	2022 年之前主要从事高纯铝生产和销售，2022 年后停产	生厂商	2013 年，建立的合作关系，公司向其采购高纯铝，其于 2022 年起停止高纯铝经营业务，故双方停止合作。
5	河南硕彤实业	2020/11/4	500.00	包装材料生产和销售	生产商	公司原与其实际控制人控制的另外一家企业采

序号	名称	成立时间	注册资本(万元)	主营业务	供应商性质	合作历史
	有限公司					购木箱，2020年后，改为从该公司采购木箱，双方保持良好的合作关系。
6	众信铝材	2010/12/24	10,000.00	无实际经营业务	贸易商	科源电子原控股股东控制的其他企业，2021年之前通过其采购高纯铝。
7	新沂市安邦商贸有限公司	2017/8/14	550.00	销售硫酸	贸易商	2020年，嘉荣电子与其建立合作关系，主要采购硫酸，合作关系良好。
8	永城市利顺财丰商贸有限公司	2020/9/10	600.00	主要经营水泥、矿粉、矿粉钙等贸易	贸易商	2021年，嘉荣电子基于氢氧化钙采购需求，通过比价与其建立合作关系，合作关系良好。
9	河南骏铭金属材料有限公司	2019/5/9	500.00	主要从事金属材料、有色金属合金、耐火材料销售等	贸易商	2020年，经朋友介绍，购买新长江矿业向其抵债的高纯铝，采购完成后停止合作。
10	新疆众和股份有限公司	1996/2/13	135,002.49	主要从事高纯铝、电子铝箔、电极箔等研发、生产和销售。	生产商	2018年，发行人与其建立合作，主要采购高纯铝和电子铝箔。

从上表可知，报告期内，公司原材料主要供应商以生产商为主，存在向部分贸易商采购原材料的情形，具体原因如下：

A、上海诚烨实业发展有限公司

报告期内，公司向上海诚烨采购金额分别为 3,067.43 万元、5,134.04 万元、0.00 万元和 **1,380.29 万元**，占同期原材料采购总额比例分别为 12.20%、12.23%、0.00%和 **4.87%**，采购内容为高纯铝。上海诚烨主要为天山铝业高纯铝贸易商，公司 2020-2021 年向其采购高纯铝，主要系为拓展高纯铝采购渠道，2022 年度未通过上海诚烨采购天山铝业的高纯铝，主要系 2022 年高纯铝市场需求旺盛，上海诚烨作为高纯铝贸易商，未能从高纯铝生产厂商获取足够货源。**2023 年上半年高纯铝市场需求有所放缓，贸易商货源较为充足，公司通过贸易商上海诚烨采购部分高纯铝。**

报告期内，公司与上海诚烨之间采购价格、结算政策、信用期与其他高纯铝供应商基本一致，不存在明显异常。

综上所述，公司向上海诚烨采购高纯铝具备商业合理性。

B、众信铝材

报告期内，公司向众信铝材采购金额分别为 13,553.32 万元、101.50 万元、0.00 万元和 **0.00 万元**，占同期原材料采购总额比例分别为 53.91%、0.24%、0.00% 和 **0.00%**。

众信铝材与包头铝业合作时间较长，信用政策宽松等，2020 年科源电子通过众信铝材向包头铝业采购高纯铝。为规范公司治理，减少关联交易，2021 年度，科源电子不再通过众信铝材向包头铝业采购，直接向包头铝业采购，具备商业合理性。

C、新沂市安邦商贸有限公司（以下简称“安邦商贸”）

报告期内，公司向安邦商贸采购金额分别为 0.00 万元、162.16 万元、451.89 万元和 **87.11 万元**，占同期原材料采购总额比例分别为 0.00%、0.39%、0.80% 和 **0.31%**，采购金额较小，采购内容主要为硫酸。安邦商贸位于徐州市，主要经营贸易硫酸业务，上游生产商为中化山东肥业有限公司，硫酸行业销售模式主要为贸易模式，公司通过贸易商采购硫酸价格与市场价格基本一致，具有商业合理性。

D、永城市利顺财丰商贸有限公司（以下简称“财丰商贸”）

报告期内，公司向财丰商贸采购金额分别为 0.00 万元、129.21 万元和 432.52 万元和 **0.00 万元**，占同期原材料采购总额比例分别为 0.00%、0.31%、0.77%、**0.00%**，采购金额较小，采购内容主要为氢氧化钙。财丰商贸主要经营水泥、矿粉、矿粉钙等产品贸易，公司通过本地贸易商采购氢氧化钙具备商业合理性。

E、河南骏铭金属材料有限公司（以下简称“骏铭金属”）

2020 年公司向骏铭金属采购高纯铝 255.14 万元，采购金额较小，采购内容为新长江矿业的高纯铝，采购原因系新长江矿业向其抵债一批高纯铝，其通过朋友介绍将抵债高纯铝出售给科源电子，具备商业合理性。

2、报告期内主要供应商新增及减少的原因，前五大供应商变动的合理性

报告期内，公司主要原材料供应商新增和减少的变动原因如下：

年份	变动类型	供应商名称	变动原因
2023 年 1-6 月	新增	新疆众和	嘉荣电子为满足部分客户及自身腐蚀箔特殊工艺的需求，向其采购部分相匹配的电子铝箔；同时公司硬态低压电子铝箔生产需要少量三层电解法生产的高纯铝，发行人 2021 年以前向新长江矿业采购，新长江矿业 2022 年初已停产。新疆众和的高纯铝采用三层电解法，能够满足公司采购需求，因此公司向其采购高纯铝；由于 2023 年上半年公司向其采购的高纯铝和电子铝箔采购额增加，成为公司前五大供应商之一。
		上海诚烨	2023 年上半年高纯铝市场需求有所放缓，贸易商货源较为充足，公司通过贸易商上海诚烨采购部分高纯铝，成为公司前五大供应商之一。
	减少	新沂市安邦商贸有限公司	新沂市安邦商贸有限公司为公司硫酸主要供应商，因 2023 年 1-6 月高纯铝采购集中度降低，高纯铝供应商数量增加，于 2023 年 1-6 月退出公司前五大供应商。
		永城市利顺财丰商贸有限公司	永城市利顺财丰商贸有限公司为公司氢氧化钙主要供应商，因 2023 年 1-6 月高纯铝采购集中度降低，高纯铝供应商数量增加，于 2023 年 1-6 月退出公司前五大供应商。
2022 年度	新增	新沂市安邦商贸有限公司	新沂市安邦商贸有限公司为公司硫酸主要供应商，受 2022 年嘉荣电子订单量增长的影响，对其采购金额大幅增长，成为公司前五大供应商之一。
		永城市利顺财丰商贸有限公司	永城市利顺财丰商贸有限公司为公司氢氧化钙主要供应商，受 2022 年嘉荣电子订单量增长的影响，对其采购金额大幅增长，成为公司前五大供应商之一。
	减少	新长江矿业	新长江矿业原为公司高纯铝主要供应商之一，2022 年其暂停高纯铝业务，双方停止了供销合作。
	减少	上海诚烨	上海诚烨为公司高纯铝供应商，受 2022 年高纯铝市场需求旺盛影响，贸易商未能从高纯铝生产厂商获取足够的货源，故未通过贸易商采购高纯铝，于 2022 年退出公司前五大供应商。
2021 年度	新增	包头铝业	包头铝业为公司高纯铝主要供应商之一，2021 年之前公司通过众信铝材向其采购高纯铝，为规范运作、减少关联交易，2021 年起公司直接向其采购高纯铝，成为公司前五大供应商之一。
		河南硕彤实业有限公司	河南硕彤实业有限公司为公司包装材料主要供应商之一，受 2021 年公司收入规模增长的影响，对其采购金额大幅增长，成为公司前五大供应商之一。
	减少	众信铝材	众信铝材原为科源电子母公司控制的其他企业，2020 年公司通过其向包头铝业采购高纯铝，2021 年后公司基于规范运作，减少关联交易，直接向包头铝业采购高纯铝，于 2021 年退出公司前五大供应商。
		河南骏铭金属材料有限公司	2020 年，经朋友介绍，公司向其采购一批新长江矿业对其抵债的高纯铝，采购完成后不再合作，于 2021 年退出公司前五大供应商。

从上表可知，报告期内，公司原材料前五大供应商新增和减少主要受公司产品结构变化、收入规模变化及规范运作要求等因素影响所致，公司各年度前五大供应商变动情况符合公司实际经营情况。

3、结合发行人高纯铝采购金额、其他备用供应商情况等，说明是否存在对单一供应商的依赖

报告期内，高纯铝采购金额分别为 22,906.54 万元、37,281.14 万元、48,862.97 万元和 **24,352.60 万元**，占同期采购总额比例分别为 83.44%、81.16%、78.40% 和 **78.07%**，采购占比较高，主要系高纯铝为电子铝箔主要原材料，国内能够生产高纯铝的企业主要为包头铝业、天山铝业、新疆众和等少数企业，行业集中度较高。公司已与包头铝业、天山铝业、新疆众和建立合作关系，报告期内不存在单一供应商采购额占采购总额比超过 50% 的情形，公司不存在对单一供应商依赖的情形。

4、是否存在成立时间较短、注册资本较小、主要为发行人服务的供应商，并说明发行人与上述供应商合作的合理性；发行人与供应商之间是否存在商品购销以外的其他资金和业务往来，是否存在供应商为发行人承担成本费用、利益输送的情形

报告期内，主要供应商注册资本低于 500 万元或成立后 1 年内开始与公司合作的具体情况如下：

单位：万元

供应商名称	成立时间	注册资本	合作开始年份	采购金额				主要客户或经营规模
				2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年	
河南硕彤实业有限公司	2020/11/4	500.00	2020 年	236.59	522.47	439.03	31.95	年收入 900 多万，2022 年公司采购金额占其销售额比例约为 60% 左右。
财丰商贸	2020/9/10	600.00	2021 年	-	432.52	129.21	-	2020 年 9 月至 2023 年 2 月总收入规模约为 8000 万元，公司采购金额占

供应商名称	成立时间	注册资本	合作开始年份	采购金额				主要客户或经营规模
				2023年1-6月	2022年	2021年	2020年	
								其销售额比例较低。
骏铭金属	2019/5/9	500.00	2020年	-	-	-	255.14	河南骏铭金属材料有限公司与公司仅有一笔业务往来，采购金额较小。

注：数据来源供应商访谈纪要及全国企业信用信息公示系统。

从上表可知，成立时间较短、注册资本较小、主要为发行人服务的供应商为河南硕彤实业有限公司，主要原因如下：

河南硕彤实业有限公司（以下简称“硕彤实业”）成立于2020年11月4日，主营业务为包装物生产、销售的公司，公司与该供应商开始合作时间是2020年，主要采购内容为木箱。公司与硕彤实业成立时间较短即开展业务合作，主要原因为公司2020年之前向硕彤实业实际控制人控制的永城市伊人静敏商贸有限公司购买包装物，2020年其变更包装物经营实体后，公司向硕彤实业采购包装物。公司向硕彤实业采购金额占其销售额比例约为60%左右，占比较高，主要系硕彤实业主要经营地位于公司附近，其主要为公司所在工业区内企业提供包装物，公司为工业区内规模较大的企业，因此向其采购金额较高，具备合理性。

报告期内，硕彤实业成立时间较短、注册资本较小、主要为公司提供包装物具备商业合理性，公司与供应商之间不存在商品购销以外的其他资金和业务往来，不存在供应商为发行人承担成本费用、利益输送的情形。

（三）说明发行人及科源电子与众信铝材的合作背景、合作历史、近年采购金额及单价情况，与市场价格对比情况；发行人向众信铝材采购单价与同期向其他供应商采购单价（或备用供应商报价）、发行人自行向包头铝业采购单价是否存在差异，发行人与众信铝材相关交易的公允性；结合报告期内科源电子与众信铝材转贷事项，说明与众信铝材合作的必要性，相关交易是否具备商业实质，与众信铝材合作是否为获取银行借款，是否存在其他利益安排

1、说明发行人及科源电子与众信铝材的合作背景、合作历史、近年采购金额及单价情况，与市场价格对比情况

（1）公司与众信铝材的合作背景、合作历史

科源电子和众信铝材均由金汇股份分别于 2008 年 12 月、2010 年 12 月设立。设立之初众信铝材主营业务为高纯铝研发、生产和制造，科源电子主营业务为电子铝箔研发、生产和制造，众信铝材生产的高纯铝主要用于科源电子电子铝箔生产制造。

2021 年之前，双方具体合作情况如下：

时间	合作情况
2011-2012	科源电子采购众信铝材生产的高纯铝。
2013-2014	受众信铝材高纯铝生产工艺、河南省电力成本相对较高的影响，高纯铝生产成本较高，于 2012 年停止高纯铝生产； 2013-2014 年，众信铝材采购包头铝业高纯铝，加工成板锭后销售给科源电子。
2015-2020	众信铝材无实际经营活动，科源电子根据生产需要，通过众信铝材向包头铝业采购高纯铝。

从上表可知，科源电子和众信铝材系金汇股份当时发展铝电解电容器用铝箔材料而成立的具有上下游产业链关系的公司，科源电子与众信铝材合作时间较长。2019 年国容股份收购科源电子后，仍通过众信铝材向包头铝业采购高纯铝，主要系众信铝材与包头铝业合作周期较长，信用政策相对较为灵活，故在一定时间内科源电子仍通过众信铝材向包头铝业采购高纯铝。为规范公司治理，减少关联交易，2021 年度，科源电子不再通过众信铝材向包头铝业采购，由公司直接向包头铝业采购，具备商业合理性。

（2）近年采购金额及单价情况，与市场价格对比情况

①采购情况

2018 年至 2020 年度，公司向众信铝材采购情况如下：

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
采购金额（万元）	13,553.32	7,533.41	9,401.60
采购单价（元/吨）	19,633.42	19,870.04	20,040.67

②2018 年至 2020 年度，公司向众信铝材采购高纯铝价格与市场公允价格对比情况如下：

A、与众信铝材向包头铝业采购价格对比

2018-2020 年度，公司向众信铝材采购价格与众信铝材向包头铝业采购价格对比情况如下：

单位：元/吨

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
科源电子向众信铝材采购价格	19,633.42	19,870.04	20,040.67
众信铝材向包头铝业采购价格	19,672.12	19,822.46	20,155.64
采购单价差异	-38.70	47.58	-114.97
差异率	-0.20%	0.24%	-0.57%

从上表可知，公司向众信铝材采购价格与众信铝材向包头铝业采购价格差异较小，差异原因主要系科源电子承担众信铝材因此项交易增加的附加税费和双方入库时间不同所致。

B、与市场价格对比

同行业公司未披露高纯铝对外采购价格，故对比国内主要高纯铝生产商包头铝业、天山铝业、新疆众和高纯铝对外销售价格，对比情况如下：

单位：元/吨

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
新疆众和	19,056.36	18,986.99	18,982.32
天山铝业	19,279.33	20,335.93	-
平均价格	19,167.85	19,661.46	18,982.32
科源电子向众信铝材采购价格	19,633.42	19,870.04	20,040.67
差异率	2.43%	1.06%	5.58%

注：1、包头铝业未单独对外披露高纯铝销售价格。

2、新疆众和数据来源于“2023 年度向不特定对象发行可转换公司债券募集说明书”、“2021 年配股说明书”，天山铝业数据来源于上市公司年报，2018 年未单独披露。

如上表所示，2018 年至 2020 年，公司高纯铝采购价格与市场价格基本一致，不存在较大差异。

2、向众信铝材采购单价与同期向其他供应商采购单价(或备用供应商报价)、发行人自行向包头铝业采购单价是否存在差异，发行人与众信铝材相关交易的公允性

报告期内，公司向众信铝材采购单价与同期向其他供应商采购单价情况详见本反馈回复“问题十一”之“（一）结合发行人直接材料中高纯铝及化工料的采购价格与市场价格、可比公司同类产品采购价格、结算政策差异情况等，说明发行人直接材料采购价格是否公允；同类原材料向不同供应商采购单价、同一供应商报告期内采购价格是否存在差异，说明差异的原因及合理性”相关回复。

2020 年度，公司向众信铝材采购高纯铝，未直接向包头铝业采购高纯铝，通过对比分析，公司向众信铝材采购高纯铝价格，与众信铝材向包头铝业采购价格基本一致，不存在重大差异。

3、结合报告期内科源电子与众信铝材转贷事项，说明与众信铝材合作的必要性，相关交易是否具备商业实质，与众信铝材合作是否为获取银行借款，是否存在其他利益安排

报告期内，公司与众信铝材之间存在银行转贷，具体情况如下：

单位：万元

序号	借款方	贷款银行	借款金额	转出对象	转出金额	转出时间	转回金额	转回时间
1	科源电子	中原银行股份有限公司商丘分行	2,500.00	众信铝材	2,500.00	2020.3.23	2,500.00	2020.3.23
2	科源电子	上海浦东发展银行股份有限公司郑州分行	3,700.00	众信铝材	3,700.00	2020.12.17	3,500.00	2020.12.17
							200.00	2020.12.18
3	科源电子	广发银行股份有限公司郑州南阳路支行	2,000.00	众信铝材	2,000.00	2020.12.28	2,000.00	2020.12.29

注：2020 年 12 月 17 日，公司向上海浦东发展银行股份有限公司郑州分行借款 5,000.00 万元，其中 1,300.00 万元用于向众信铝材支付采购款，剩余 3,700.00 万元通过银行转贷形式转回。

如上表所示，报告期内，科源电子与众信铝材之间的银行转贷主要系科源电

子存在资金需求，为满足贷款银行受托支付的要求，以支付原材料采购款的名义由银行将资金支付给众信铝材，再由众信铝材划转回科源电子。

公司与众信铝材合作自 2011 年开始，合作时间较长，合作原因主要系众信铝材与包头铝业合作周期较长，信用政策相对较为灵活，故科源电子通过众信铝材向包头铝业采购高纯铝。

公司及众信铝材向包头铝业采购高纯铝的信用政策情况如下：

时间	采购主体	信用额度（万元）	授信账期天数
2022 年度	国容股份	500.00	30
2021 年度	国容股份	500.00	30
2020 年度	国容股份	0.00	0
2020 年度	众信铝材	500.00	30

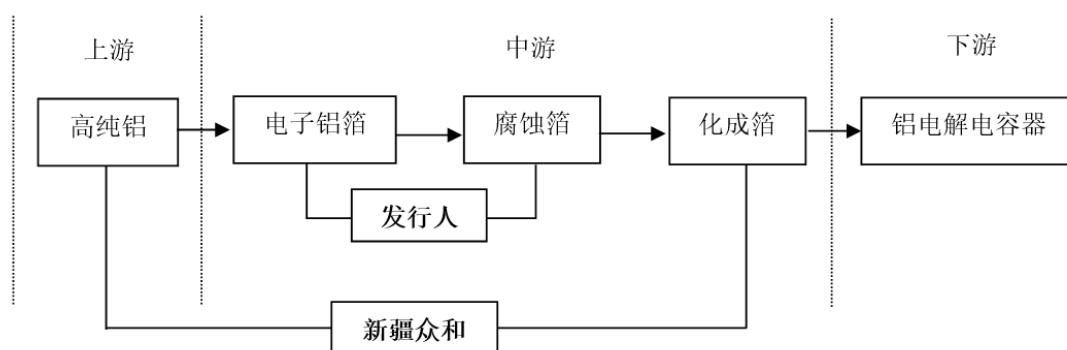
由上表可知，2021 年及 2022 年，公司及众信铝材向包头铝业采购高纯铝的信用政策一致，2020 年度，包头铝业未给予公司信用额度主要原因为：包头铝业向下游客户提供的信用额度均需经其母公司中国铝业批复，审批条件较高。2020 年，国容股份及科源电子未能通过包头铝业信用额度审批，故通过众信铝材采购高纯铝；2021 年公司获得信用额度后，为规范公司治理，减少关联交易，科源电子不再通过众信铝材向包头铝业采购，由公司直接向包头铝业采购，具备商业合理性。公司众信铝材合作具备商业实质，不存在以获取银行贷款为目的与众信铝材建立供销关系。

综上所述，报告期内，公司通过众信铝材采购高纯铝具备商业合理性，相关交易具备商业实质，不存在以获取银行贷款为目的与众信铝材建立供销关系，不存在其他利益安排。

（四）说明新疆众和与发行人在产业链上的关系，发行人与同行业可比公司同时发生购销业务的原因及合理性；发行人与南通银湖销售与采购内容均包含电子铝箔的原因；嘉荣电子为测试腐蚀箔性能、满足个别客户定制化需求，向客户而非科源电子采购电子铝箔的合理性

1、说明新疆众和与发行人在产业链上的关系，发行人与同行业可比公司同时发生购销业务的原因及合理性

(1) 发行人和新疆众和在铝电容器产业链关系示意图如下：



发行人主要产品为电子铝箔、腐蚀箔，位于产业链中游，新疆众和产品包括高纯铝、电子铝箔、电极箔，涉及产业链中上游产品，双方业务既存在竞争又存在合作。

(2) 发行人与新疆众和同时发生购销业务的原因

报告期内，发行人与新疆众和同时发生购销业务，2021 年-2023 年 6 月发行人向新疆众和销售腐蚀箔金额分别为 679.27 万元、707.06 万元-2.20 万元。2021 年，发行人向其采购电子铝箔 191.94 万元，2022 年向其采购高纯铝 203.63 万元，2023 年 1-6 月向其采购高纯铝 482.92 万元，采购电子铝箔 1,081.06 万元，具体原因如下：

①销售腐蚀箔

新疆众和主营业务包括腐蚀箔和化成箔，截至 2022 年 12 月底，新疆众和腐蚀箔年产能 2,300 万平方米，化成箔年产量接近 2,500 万平方米，自身腐蚀箔产能不能满足化成箔生产需求。发行人子公司嘉荣电子从事腐蚀箔相关业务，其产品质量满足新疆众和需求，因此，报告期内，新疆众和向发行人采购部分腐蚀箔用于生产化成箔。

②采购电子铝箔和高纯铝

2021 年及 2023 年 1-6 月，发行人向新疆众和采购电子铝箔，主要系嘉荣电子为满足部分腐蚀箔特殊工艺的需求，向其采购少量相匹配的电子铝箔，2023 年 1-6 月采购金额增加主要系下游客户指定及发行人厚度为 132 μm 的电子铝箔优先向外部客户供应，受公司销售策略和产量影响，嘉荣电子向新疆众和采购了

部分厚度为 132 μm 的电子铝箔；2022 年-2023 年 6 月向其采购高纯铝，主要系：公司硬态低压电子铝箔生产需要少量三层电解法生产的高纯铝，发行人 2021 年以前向新长江矿业采购，新长江矿业 2022 年初已停产。新疆众和的高纯铝采用三层电解法，能够满足公司采购需求，因此公司向其采购高纯铝。

综上所述，报告期内，发行人与同行业可比公司新疆众和存在同时发生购销业务的情形，主要系发行人与新疆众和出于双方经营需要的正常经营活动，具有商业合理性。

2、发行人与南通银湖销售与采购内容均包含电子铝箔的原因

南通银湖主要从事铝电解电容器用铝箔材料相关业务，拥有相关铝箔材料销售渠道，为公司客户。报告期内，公司向其销售电子铝箔、腐蚀箔及腐蚀箔受托加工服务。2021-2023 年 6 月向其销售金额分别为 19.75 万元、611.02 万元、**0.00 万元**，金额较小。

2022 年，公司向南通银湖采购电子铝箔 133.78 万元，主要原因为：南通银湖从事铝电解电容器用铝箔材料相关业务，拥有多家电子铝箔采购渠道，嘉荣电子为测试腐蚀箔性能、满足腐蚀箔特殊工艺需求而向其采购少量外部电子铝箔。

综上所述，报告期内，发行人向南通银湖存在销售和采购电子铝箔的情形，具备商业合理性。

3、嘉荣电子为测试腐蚀箔性能、满足个别客户定制化需求，向客户而非科源电子采购电子铝箔的合理性

嘉荣电子向客户而非科源电子采购电子铝箔的主要原因为：①嘉荣电子主要从事腐蚀箔相关业务，部分腐蚀箔客户指定原材料电子铝箔的生产厂家，嘉荣电子按照客户要求购买其他生产厂家电子铝箔；②不同生产厂家电子铝箔特点存在差异，通过使用其他厂家电子铝箔生产腐蚀箔并与自有电子铝箔生产的腐蚀箔进行性能对比，有利于发行人了解整体市场状况、持续完善及提升自身产品性能，具备合理性。

(五)列示各产品主要原材料、能源的单耗情况,分析报告期内主要原材料、能源单耗变动原因,与同行业可比公司的差异情况及合理性;主要原材料投入量、能源消耗量与产品产量的匹配关系;说明最近一期能源动力成本大幅上升的原因

1、列示各产品主要原材料、能源的单耗情况,分析报告期内主要原材料、能源单耗变动原因,主要原材料投入量、能源消耗量与产品产量的匹配关系,与同行业可比公司的差异情况及合理性

(1) 主要原材料单耗情况

①电子铝箔单耗情况

电子铝箔主要原材料为高纯铝,其主要原材料投入产出比情况如下:

类别	项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
电子铝箔	原材料-高纯铝(吨)	10,290.24	20,292.76	15,528.18	12,514.60
	产成品-电子铝箔(吨)	10,119.63	19,948.21	15,076.25	12,168.70
	单耗	1.02	1.02	1.03	1.03

从上表可知,报告期内,电子铝箔主要原材料高纯铝单耗比较稳定,不存在异常情况,高纯铝投入量与电子铝箔产量相匹配。

②腐蚀箔原材料单耗情况

腐蚀箔主要原材料为电子铝箔,其主要原材料投入产出比情况如下:

类别	项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
腐蚀箔	原材料-电子铝箔(万平方米)	341.23	336.51	136.99	-
	产成品-腐蚀箔(万平方米)	339.52	332.50	147.83	-
	单耗	1.01	1.01	0.93	-

注:1、腐蚀箔产量为自产部分产量;

2、产成品腐蚀箔单位按照平方米计量,投入的原材料电子光箔单位按吨计量,根据发行人生产经验1吨电子光箔大约可以生产2,650平方米化成箔,将电子光箔单位换算为平方米便于计算单耗情况,受单位不一致及腐蚀箔厚度影响,2022年单耗大于1。

2021年以前公司不具备电极箔生产能力,主要通过委外生产并销售实现电极箔收入,2021年6月收购嘉荣电子后拥有腐蚀箔生产能力,因此2020年无单

耗数据。

2022 年腐蚀箔主要原材料电子铝箔单耗较 2021 年有所上升，主要原因系：
①2022 年下半年，公司对腐蚀生产线进行技改，技改期间腐蚀线频繁开停机引起损耗加大；②2022 年生产的腐蚀产品规格（厚度）主要集中在 0.13mm 以上，0.13mm 以上产品占比由 2021 年的 34%提高到 2022 年的 74%，腐蚀箔厚度提升导致单位电子铝箔重量产出的腐蚀箔面积有所下降。

（2）能源单耗情况

报告期内，公司产品生产所需能源动力为电力和天然气，能源动力单耗情况如下：

类别	项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
电子铝箔	电力（万度）	2,113.10	3,933.32	3,055.43	2,624.15
	天然气（万立方米）	134.85	263.35	210.67	179.68
	电子铝箔（吨）	10,119.63	19,948.21	15,076.25	12,168.70
	电力-单耗（度/吨）	2,088.12	1,971.77	2,026.65	2,156.47
	天然气-单耗（立方米/吨）	133.25	132.02	139.74	147.65
腐蚀箔和腐蚀箔受托加工	电力（万度）	621.47	1,498.60	544.94	-
	天然气（万立方米）	35.48	141.55	44.82	-
	产成品-自产及受托加工腐蚀箔（万平方米）	412.49	923.93	367.41	-
	电力-单耗（度/万平方米）	15,066.21	16,219.84	14,832.01	-
	天然气-单耗（立方米/万平方米）	860.13	1,532.94	1,219.92	-

从上表可知，报告期内，公司电子铝箔电力单耗和天然气单耗呈下降趋势，主要系电子铝箔产能利用率提升所致。

2022 年，公司腐蚀箔及腐蚀箔受托加工业务电力和天然气单耗有所增长，主要系 2022 年发行人腐蚀箔产能大幅提升，产能提升至销售需要一定的传导周期，2022 年度产能利用率有所下降，导致电力和天然气单耗有所增长。

2023 年 1-6 月，腐蚀箔及腐蚀箔受托加工业务天然气单耗下降幅度较大，主要系硫酸铝市场价格较低，公司基于成本收益考虑，减少对废酸进行固态硫酸铝

加工销售，导致天然气耗用量大幅降低。

综上所述，电力和天然气耗用量与电子铝箔、腐蚀箔产量相匹配。

（3）与同行业可比公司对比情况

同行业可比公司未公开披露报告期内能源耗用量情况，无法获取其可比产品单耗情况，因此无法进行比对分析。

2、说明最近一期能源动力成本大幅上升的原因

2021 年及 2022 年，发行人能源动力成本变动情况如下：

项目	2022 年度		2021 年度
	金额	变动率	金额
能源动力（万元）	4,131.34	52.64%	2,706.52
电子铝箔销售数量（吨）	17,810.35	23.11%	14,467.29
自产及腐蚀箔加工（万平方米）	838.51	115.11%	389.81

如上表所示，2021 年、2022 年能源动力金额分别为 2,706.52 万元、4,131.34 万元，2022 年能源动力消耗金额较 2021 年增长 52.64%，增长幅度较大，主要原因有：

（1）公司主要产品产量提升

报告期内，电子铝箔和腐蚀箔及受托加工服务生产数量 2022 年较 2021 年分别增长 32.32%、151.32%，主要产品生产数量增长，能源动力消耗数量增长较多。

（2）公司能源动力单价提升

项目		单位	2022 年度		2021 年度	
			单价	变动幅度	单价	变动幅度
能源动力	天然气	元/立方米	4.58	22.42%	3.74	48.43%
	电力	元/kWh	0.63	5.00%	0.60	7.14%

如上表所示，2022 年较 2021 年度相比，公司 2022 年度天然气、电力采购单价分别增长 22.42%、5.00%，采购价格增长导致能源动力成本增加。

综上所述，公司 2022 年能源动力成本随着主要产品销售数量和能源动力采

购单价增加大幅增长，符合公司实际经营情况，具有合理性。

(六)说明生产工人的人均薪酬与同行业可比公司和当地平均工资水平的比较情况，单位直接人工变动的合理性；列示“制造费用及其他”的明细构成，说明各成本项目报告期内变动情况及原因，与业务规模的匹配性。

1、说明生产工人的人均薪酬与同行业可比公司和当地平均工资水平的比较情况，单位直接人工变动的合理性

(1) 生产工人的人均薪酬与同行业可比公司和当地平均工资水平的比较情况

单位：万元/人

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
新疆众和		-	-	-
东阳光		11.74	11.75	7.39
海星股份		11.95	11.73	9.51
华锋股份		9.04	10.14	11.31
平均值		10.91	11.21	9.41
国容股份	3.77	7.26	6.80	6.54
永城市城镇非私营单位 从业人员平均工资		6.80	6.20	6.06

注：同行业可比公司人均工资=总薪酬扣除管理人员、销售人员、研发人员薪酬/（上一年末生产人员数量+本年末生产人员数量）*2；新疆众和未披露研发费用总额，因此无法倒推生产人员平均薪酬；同行业可比公司 2023 年半年报未披露具体人员数量，无法计算生产人员工资。

报告期内，公司生产人员人均薪酬呈增长趋势，与同行业可比公司平均值变动趋势一致，整体低于同行业可比公司，主要系公司经营地位于河南省县级市，同行业可比公司东阳光、海星股份、华锋股份位于经济较为发达的江苏、广东等省份地级市，较公司经营所在地相比，经济发展水平相对较高，总体工资水平较高，导致其人均薪酬高于公司。

公司生产人员平均薪酬均高于永城市城镇非私营单位从业人员年均工资，公司生产人员薪酬在当地具有一定的竞争力。

(2) 单位直接人工变动的合理性

报告期各期，公司主要产品单位直接人工及其变动情况如下：

产品	项目	2023 年 1-6 月	2022 年度		2021 年度		2020 年度
		金额	金额	变动率	金额	变动率	金额
电子铝箔	直接人工（万元）	927.60	1,858.49	52.52%	1,218.53	8.72%	1,120.77
	销量（吨）	8,852.16	17,810.35	23.11%	14,467.29	28.76%	11,235.53
	单位直接人工（元/吨）	1,047.89	1,043.49	23.89%	842.27	-15.56%	997.53
腐蚀箔及腐蚀箔受托加工业务	直接人工（万元）	318.26	508.19	90.91%	266.20	-	-
	销量（万平方米）	396.47	838.51	115.11%	389.81	-	-
	单位直接人工（元/平方米）	0.80	0.61	-10.29%	0.68	-	-

报告期内，电子铝箔 2021 年单位直接人工较 2020 年下降较多，主要系 2021 年度产量增加较多，导致单位人工成本降低；2022 年，电子铝箔单位直接人工较 2021 年增长较多，主要系随着公司盈利能力的提升，相应提高了生产人员薪资待遇，2023 年 1-6 月单位人工成本与 2022 年度基本持平。

腐蚀箔及腐蚀箔受托加工业务 2022 年单位直接人工较 2021 年下降较多，主要系 2022 年腐蚀箔快线投产，生产效率大幅提升，导致单位直接人工有所下降，2023 年 1-6 月单位人工成本较 2022 年增加较多，主要系 2023 年 1-6 月产能利用率较 2022 年有所下降，导致单位直接人工上升。

综上，公司主要产品单位直接人工变动合理，符合公司实际情况。

2、列示“制造费用及其他”的明细构成，说明各成本项目报告期内变动情况及原因，与业务规模的匹配性

（1）报告期内，公司制造费用明细及其他构成如下：

单位：万元

项目	2023 年 6 月 30 日		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
固定资产折旧	1,465.38	34.39%	2,224.07	32.42%	1,619.90	29.71%	1,160.59	24.22%
辅料费用	815.45	19.14%	1,691.76	24.66%	1,741.56	31.94%	1,185.69	24.75%

人工费用	692.78	16.26%	1,346.67	19.63%	1,021.27	18.73%	720.67	15.04%
委托加工及其他费用	1,050.26	24.65%	1,088.16	15.86%	742.05	13.61%	1,450.93	30.28%
制造费用小计	4,023.87	94.44%	6,350.65	92.57%	5,124.79	93.98%	4,517.88	94.30%
运输费用	236.83	5.56%	509.50	7.43%	328.24	6.02%	273.08	5.70%
合计	4,260.70	100.00%	6,860.15	100.00%	5,453.02	100.00%	4,790.96	100.00%

从上表可知，报告期内，公司制造费用及其他为 4,790.96 万元、5,453.02 万元、6,860.15 万元和 **4,260.70 万元**，随着业务规模不断扩大，制造费用及其他相应增加。

制造费用主要为固定资产折旧费、辅料费等，均与公司业务开展相关，具体分析如下：

①制造费用：

A、折旧

报告期内，列入制造费用的折旧金额分别为 1,160.59 万元、**1,619.90 万元**、2,224.07 万元和 **1,465.38 万元**，金额及占比逐年增长，主要原因为：报告期内，发行人通过技改、新建生产线积极扩大电子铝箔及腐蚀箔生产规模。同时，公司为向下游产业链延伸，于 2021 年收购嘉荣电子，导致报告期内公司机器设备账面原值提升。折旧与产量对比：

单位：万元、万元/吨、元/平方米

项目	2023 年度	2022 年度	2021 年度	2020 年度
电子铝箔折旧费用	903.12	1,369.10	1,335.73	1,160.59
电子铝箔产量（吨）	10,119.63	19,948.21	15,076.25	12,168.70
单位折旧	0.09	0.07	0.09	0.10
腐蚀箔折旧费用	562.26	854.97	284.17	—
腐蚀箔产量（万平方米）	412.49	923.93	367.41	—
单位折旧	1.36	0.93	0.77	—

从上表可知，折旧费用随着产量的增长保持增长，单位折旧基本稳定，其中 **2020 年度-2022 年度** 电子铝箔随着产能利用率的不断提升，规模效应使得单位折旧金额不断下降，**2023 年 1-6 月** 产能利用率有所下降，单位折旧较 **2022 年度** 略

有上升；腐蚀箔产能利用率 2022 年及 2023 年 1-6 月有所下降，导致单位折旧略有上升，符合公司经营情况。

B、辅料费用

报告期内，公司辅料费用分别为 1,185.69 万元、1,741.56 万元、1,691.76 万元和 815.45 万元，主要包括机物料消耗、打包费用、包装材料、低值易耗品等。辅料费用占营业成本比例如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
辅料费用	815.45	1,691.76	1,741.56	1,185.69
营业成本	33,937.38	65,171.50	48,187.86	32,351.42
比例	2.40%	2.60%	3.61%	3.67%

从上表可知，辅料费用随着公司经营规模的扩大相应增加，由于辅材费用不是完全变动费用，随着规模效应提升使得单位辅材费用下降。

C、人工费用

报告期内，公司制造费用中的人工费用金额分别为 720.67 万元、1,021.27 万元、1,346.67 万元和 692.78 万元，公司生产规模持续增长，生产辅助人员随之增多，人工费用逐年增加，符合公司业务规模发展情况。

D、委托加工及其他费用

报告期内，委托加工及其他费用分别为 1,450.93 万元、742.05 万元、1,088.16 万元和 1,050.26 万元，主要为腐蚀箔和化成箔加工费用及维修费、保险费、装卸费、劳保费等，报告期内委托加工费用分别为 1,137.43 万元、186.89 万元、500.98 万元和 497.63 万元。2020 年公司不具备腐蚀箔箔生产能力，主要通过委外加工并销售实现电极箔收入，因此 2020 年委托加工费用较高。2021 年 6 月公司收购嘉荣电子后拥有腐蚀箔生产能力，委托加工费用金额有所减少，2023 年 1-6 月委外加工化成箔数量增加，委托加工费有所提升；其他费用分别为 313.50 万元、555.16 万元、587.18 万元和 552.63 万元，主要包括维修费、保险费、装卸费、劳保费等，其他费用随着产量的提升而不断增加，与业务规模相匹配。

E、运输费用

报告期内，发行人按照《企业会计准则第 14 号——收入》（2017 年修订）及其应用指南的相关规定，认定销售过程中发生的运输费等系为履行销售合同而从事的活动，作为合同履约成本。

公司报告期内执行新收入准则，销售产品发生的运输费在确认收入时结转计入营业成本，报告期内，运输费分别为 273.08 万元、328.24 万元、509.50 万元和 **236.83 万元**，运费与销量对比如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
电子铝箔运费	124.92	275.51	231.20	273.08
电子铝箔销售数量（吨）	8,852.16	17,810.35	14,467.29	11,235.53
单位运费	0.01	0.02	0.02	0.02
电极箔运费	111.91	233.98	97.03	-
电极箔销售数量（万平方米）	4096.84	854.31	389.86	-
单位运费	0.27	0.27	0.25	-

从上表可知，报告期内运输费随着营业收入的增长而增长，单位销售运费基本稳定，电子铝箔单位运费下降，主要系电子铝箔客户集中度较高且所在区域较为集中，主要客户年度采购规模增加，有利于充分利用单次运力，运输效率得以提升。腐蚀箔单位运费 2022 年略有提升，主要系 2022 年公司对新疆荣泽销售金额占腐蚀箔销售金额比例大幅提升，新疆荣泽经营地位于新疆，运费较高，导致单位运费有所提高。

综上所述，报告期内，公司运费与业务规模相匹配性。

二、中介机构核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，我们履行了包括但不限于如下核查程序：

1、获取发行人报告期内采购清单，分析高纯铝、化工料不同供应商采购价格情况；

2、查阅主要供应商公开信息，了解高纯铝、化工料市场价格与发行人采购价格差异；访谈发行人管理层了解差异原因；

3、访谈发行人主要供应商，了解供应商性质、主营业务、经营情况、合作情况及采购金额变动的原因、是否存在非购销业务的资金往来及利益输送等，并取得相关承诺函；

4、获取众信铝材向包头铝业采购高纯铝清单，分析发行人通过其采购高纯铝的价格公允性；

5、访谈发行人高管，访谈发行人客户，了解新疆众和与发行人在产业链上的关系，发行人与新疆众和同时发生购销业务的原因及合理性；

6、访谈南通银湖主要人员，了解发行人与南通银湖交易背景；

7、访谈嘉荣电子负责人员，了解向采购外部电子铝箔的原因；

8、获取发行人生产领料单明细表，统计各主营产品主要原材料的耗用及单位耗用情况，并对耗用情况进行分析，了解其产品单位耗用变动的原因；

9、获取发行人能源耗用情况表，统计能源综合单耗情况，分析单位综合能耗变动原因；

10、查阅发行人同行业可比公司公开披露文件，获取同行业可比公司单耗情况，并与同行业可比公司作比较；

11、获取发行人各期员工花名册，分析发行人生产人员人数变动情况，取得发行人工资明细表，结合同行业可比公司及同地区公司的人均薪酬情况分析发行人人均薪酬的合理性；

12、对制造费用中各主要构成费用的发生情况进行检查，核实准确性、完整性，了解主要制造费用明细项目，分析变动情况及原因、与业务规模是否匹配。

（二）核查意见

经核查，我们认为：

1、报告期内，发行人主要原材料高纯铝、化工料采购价格公允，高纯铝和化工料向不同供应商采购单价受采购规格型号不同、采购时间不同，采购价格存

在差异，具备合理性；

2、报告期内，发行人通过贸易商采购原材料具备商业合理性；前五大供应商变动情况具备合理性；发行人不存在对单一供应商依赖的情形；发行人与成立时间较短、注册资本较小的供应商建立合作具备合理性，发行人与供应商之间不存在商品购销以外的其他资金和业务往来，不存在供应商为发行人承担成本费用、利益输送的情形；

3、2018 年至 2020 年，发行人通过众信铝材采购高纯铝定价公允，与众信铝材合作具备商业合理性，具备商业实质；与众信铝材合作存在通过受托支付银行贷款的形式支付货款，不存在其他利益安排；

4、报告期内，发行人与新疆众和同时发生购销业务具备合理性；发行人与南通银湖销售与采购内容均包含电子铝箔具备合理性；嘉荣电子为测试腐蚀箔性能、满足个别客户定制化需求，向客户采购外部电子铝箔具备合理性；

5、报告期内，发行人主要产品的主要原材料和能源动力单耗不存在重大异常，主要原材料投入量、能源消耗量与产品产量相匹配；最近一期能源动力成本随着生产规模的提升和能源动力单价的上涨而出现大幅上升具备合理性；

6、报告期内，发行人生产人员的单位直接人工变动具有合理性，制造费用及其他的变动与业务规模相匹配。

问题十二、关于毛利率

申报材料显示：

（1）报告期内，发行人主营业务毛利率分别为 20.85%、22.69%和 28.79%，呈上升趋势。其中，电子铝箔毛利率分别为 21.88%、22.17%和 27.97%，电极箔毛利率分别为-2.60%、27.55%和 33.35%。

（2）报告期内，发行人电子铝箔产品毛利率低于同行业可比公司平均水平，2021 年以来电极箔产品毛利率高于同行业可比公司平均水平。

（3）发行人选取的同行业可比公司中存在产业链上下游企业。

请发行人：

(1) 以应用领域、客户类型、产品规格等合理方式区分列示发行人各细分产品毛利率变动情况，是否与报告期内原材料成本走势、定价策略、市场供需关系等匹配；结合发行人定价机制，量化分析成本因素和价格因素对毛利率变动的影响，说明最近一期主营业务毛利率大幅上升的合理性。

(2) 结合产品结构与性能、定价策略、应用领域等说明细分产品毛利率与同行业可比公司均值存在差异的合理性，各产品毛利率变动趋势与同行业可比公司是否一致；发行人电极箔业务开展时间较短，最近一期毛利率大幅上升且高于同行业可比公司的合理性。

(3) 结合上下游客户、供应商的产业链布局情况，其同类产品与发行人产品在功能、性能上的对比情况等，说明选取的产业链上下游企业与发行人的可比性；结合境外可比公司、境内在审企业情况等，说明发行人可比公司选取的完整性、准确性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、发行人说明

(一) 以应用领域、客户类型、产品规格等合理方式区分列示发行人各细分产品毛利率变动情况，是否与报告期内原材料成本走势、定价策略、市场供需关系等匹配；结合发行人定价机制，量化分析成本因素和价格因素对毛利率变动的影响，说明最近一期主营业务毛利率大幅上升的合理性

1、以应用领域、客户类型、产品规格等合理方式区分列示发行人各细分产品毛利率变动情况，是否与报告期内原材料成本走势、定价策略、市场供需关系等匹配

(1) 应用领域

基于发行人产品特性、产业链位置、客户特性，发行人无法根据应用领域列示报告期内收入构成及毛利率情况，具体内容详见本反馈回复“问题九、关于营业收入”之“(三) 区分下游应用领域列示报告期内营业收入构成情况，说明各应用领域对应客户情况；结合产业链情况说明发行人产品与各下游应用领域联系

的紧密性，发行人引用各行业数据来论证业绩增幅的客观性和公正性。”相关回复。

（2）客户类型

发行人销售模式分为直销模式和贸易商模式，客户类型分别终端客户和贸易商，其中贸易商销售内容为电子铝箔，电子铝箔分客户类型毛利率情况如下：

客户类型	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	销售占比	毛利率	销售占比	毛利率	销售占比	毛利率	销售占比	毛利率
贸易商	0.53%	27.35%	1.60%	29.31%	2.54%	24.50%	0.19%	29.93%
终端客户	99.47%	24.20%	98.40%	27.95%	97.46%	22.11%	99.81%	21.87%
电子铝箔	100.00%	24.21%	100.00%	27.97%	100.00%	22.17%	100.00%	21.88%

注：销售占比=销售金额/电子铝箔销售金额。

报告期内，贸易商销售金额分别为 72.75 万元、1,414.67 万元、1,232.11 万元和 **187.26 万元**，占营业收入比例较低，毛利率分别为 29.93%、24.50%、29.31% 和 **27.35%**，高于直销客户，主要原因为：公司对贸易商销售的产品主要为中高压电子铝箔，中高压电子铝箔毛利率高于低压电子铝箔毛利率。

（3）产品规格及定价策略

公司产品主要包括电子铝箔和电极箔，其中电子铝箔按照电压等级分为中高压电子铝箔和低压电子铝箔；电极箔包括中高压腐蚀箔和中高压腐蚀箔受托加工业务。

报告期内，公司产品定价模式为在成本基础上加合理的利润空间，并考虑市场竞争情况与客户协商确定产品价格。

报告期内，分产品规格的毛利率情况如下：

项目		2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
		收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率
电子铝箔	中高压电子铝箔	64.88%	25.58%	71.25%	28.90%	69.72%	23.03%	63.50%	24.36%

项目	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率
低压电子铝箔	14.57%	18.12%	13.58%	23.09%	20.68%	19.28%	32.30%	17.01%
小计	79.45%	24.21%	84.83%	27.97%	90.40%	22.17%	95.80%	21.88%
电极箔	中高压腐蚀箔	17.38%	28.00%	8.47%	31.42%	6.52%	22.95%	2.23%
	腐蚀箔受托加工	1.47%	25.84%	5.73%	40.61%	3.07%	37.38%	-
	化成箔	1.71%	3.39%	0.97%	7.25%	0.00%	86.52%	1.97%
	小计	20.55%	25.80%	15.17%	33.35%	9.60%	27.55%	4.20%
合计	100.00%	24.54%	100.00%	28.79%	100.00%	22.69%	100.00%	20.85%

报告期内，公司各产品毛利率整体呈上升趋势，具体情况如下：

①电子铝箔

报告期内，公司中高压电子铝箔销售收入占比较高，且呈增长趋势，平均销售价格、平均销售成本及毛利率的具体情况如下：

单位：元/吨

产品类别	项目	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度
		数值	变动	数值	变动	数值	变动	数值
中高压电子铝箔	平均销售价格	41,097.97	-6.39%	43,901.71	11.28%	39,451.99	11.20%	35,479.74
	平均销售成本	30,584.30	-2.01%	31,212.99	2.79%	30,365.18	13.15%	26,835.83
	毛利率	25.58%	-3.32%	28.90%	5.87%	23.03%	-1.33%	24.36%
低压电子铝箔	平均销售价格	36,166.23	-9.43%	39,932.70	12.27%	35,568.24	14.65%	31,024.39
	平均销售成本	29,613.06	-3.57%	30,710.34	6.97%	28,709.55	11.50%	25,748.64
	毛利率	18.12%	-4.97%	23.09%	3.81%	19.28%	2.27%	17.01%
合计	平均销售价格	40,095.39	-7.22%	43,214.15	12.27%	38,490.53	13.74%	33,841.09
	平均销售成本	30,386.85	-2.37%	31,125.91	3.91%	29,955.31	13.31%	26,435.97
	毛利率	24.21%	-3.76%	27.97%	5.80%	22.17%	0.29%	21.88%

由上表可知，2020年至2022年，公司电子铝箔毛利率上升，主要系电子铝箔下游市场需求旺盛，单位销售价格增长幅度较大，2023年1-6月，受宏观经济影响，市场需求放缓，公司根据市场需求下调了产品价格。具体情况如下：

A、公司电子铝箔单位价格增长幅度与同行业可比公司一致

报告期内，公司与同行业可比公司电子铝箔单位销售价格情况如下：

单位：元/吨

公司名称	2022 年度		2021 年度		2020 年度
	单位价格	变动	单位价格	变动	单位价格
东阳光（集团）	45,900.00	12.50%	40,800.00	4.88%	38,900.00
新疆众和	44,004.57	13.76%	38,683.59	8.87%	35,532.59
平均值	44,952.29	13.11%	39,741.80	6.79%	37,216.30
国容股份	43,214.15	12.27%	38,490.53	13.74%	33,841.09

注：2023年1-6月同行业可比公司未披露产品销售单价，下同。

由上表可知，报告期内，公司与同行业可比公司电子铝箔销售价格均呈增长趋势，受各家期初定价情况、调价时间和频率等因素影响，价格变动幅度存在差异。公司2022年价格变动幅度与同行业可比公司基本一致，2021年增长幅度高于同行业可比公司，主要系公司2020年受产品质量性能及质量影响，较同行业可比公司相比，公司单价较低所致，随着公司产品质量、性能提高及市场需求增长，公司价格逐步与同行业可比公司趋近，导致公司2021年单价增幅高于同行业可比公司。

B、公司电子铝箔销售成本与主要原材料采购价格变动趋势一致

电子铝箔主要原材料为高纯铝，报告期内，电子铝箔单位成本变化情况如下：

单位：元/吨

公司名称	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度
	数值	变动	数值	变动	数值	变动	数值
中高压电子铝箔单位成本	30,584.30	-2.01%	31,212.99	2.79%	30,365.18	13.15%	26,835.83
低压电子铝箔单位成本	29,613.06	-3.57%	30,710.34	6.97%	28,709.55	11.50%	25,748.64

公司名称	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度
	数值	变动	数值	变动	数值	变动	数值
电子铝箔单位成本	30,386.85	-2.37%	31,125.91	3.91%	29,955.31	13.31%	26,435.97
高纯铝采购价格	23,446.78	-6.22%	25,002.80	3.52%	24,151.80	21.34%	19,903.95

由上表可知，报告期内，公司电子铝箔单位成本与高纯铝采购价格波动趋势一致，受单位直接人工、制造费用及存货周转速度影响，单位成本变动幅度与高纯铝采购价格变动幅度不同，其中 2021 年度单位成本增长幅度低于高纯铝采购价格增长幅度，主要系 2021 年度公司电子铝箔销售金额增长较快，规模效应导致单位直接人工及制造费用下降所致。

2023 年 1-6 月，受宏观经济环境影响，市场需求放缓，公司根据市场需求下调产品价格，毛利率有所下降。

综上所述，受益于下游新能源汽车、光伏和风电、5G 通讯、工业控制等领域快速发展，以及铝电解电容器产业链向中国大陆转移，铝电解电容器用铝箔材料市场需求持续提升，**2020 年-2022 年**公司电子铝箔销售价格增长幅度较大，公司电子铝箔毛利率有所增长，**2023 年 1-6 月，受外部经济环境影响，市场需求下降，电子铝箔销售价格及毛利率有所下降。**

②电极箔

报告期内，公司电极箔销售收入主要为腐蚀箔和腐蚀箔受托加工服务，呈增长趋势，平均销售价格、平均销售成本及毛利率的具体情况如下：

单位：元/平方米

产品类别	项目	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度
		数值	变动	数值	变动	数值	变动	数值
中高压腐蚀箔	平均销售价格	24.40	-5.24%	25.75	10.09%	23.39	15.79%	20.20
	平均销售成本	17.57	-0.51%	17.66	-2.00%	18.02	7.71%	16.73
	毛利率	28.00%	-3.42%	31.42%	8.47%	22.95%	5.76%	17.19%
腐蚀箔受托加	平均销售价格	8.39	-12.89%	9.63	11.07%	8.67	-	-
	平均销	6.22	8.78%	5.72	5.34%	5.43	-	-

产品类别	项目	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度
		数值	变动	数值	变动	数值	变动	数值
工服务	售成本							
	毛利率	25.84%	-14.77%	40.61%	3.23%	37.38%	-	-

A、腐蚀箔

报告期内，公司腐蚀箔毛利率分别为 17.19%、22.95%、31.42%和 **28.00%**，呈**先增后降**趋势，**2020 年至 2022 年毛利率增长**主要原因：**①**公司 2021 年 6 月收购嘉荣电子，中高压腐蚀箔由委外生产逐步改为自主生产，提高了盈利空间；**②**受下游市场需求增加，中高压腐蚀箔价格逐步增长，毛利率逐步提升；**2023 年 1-6 月毛利率较 2022 年下降 3.42%**，主要原因系**2023 年 1-6 月受宏观经济环境影响，市场需求放缓，公司根据市场需求下调产品价格。**

B、腐蚀箔受托加工业务

2021 年至 2023 年 6 月，腐蚀箔受托加工服务销售金额分别为 1,890.94 万元、5,198.45 万元和 **656.63 万元**，**2022 年增长原因**主要系受铝电解电容器用铝箔材料下游市场需求旺盛及产能增加；**2023 年 1-6 月下降原因**主要系**公司腐蚀箔受托加工业务主要客户为新疆荣泽，受其自身因素影响，2023 年 1-6 月其由采购腐蚀箔受托加工服务改为采购腐蚀箔，腐蚀箔受托加工业务销售数量大幅下降。**

2022 年腐蚀箔受托加工服务毛利率较 2021 年增长 3.23%，主要系受下游市场需求旺盛，产品性能和质量提升，销售价格增长幅度较大。

2023 年 1-6 月毛利率下降的主要原因：**①**受市场需求变化影响，**2023 年 1-6 月市场需求较 2022 年度有所降低，导致销售价格有所降低；②**受市场需求和生产线技改影响，**2023 年 1-6 月腐蚀箔产能利用率下降，单位折旧和制造费用增长所致。**

C、腐蚀箔受托加工业务毛利率大于腐蚀箔自产毛利率的原因

a、腐蚀箔受托加工业务毛利率大于腐蚀箔自产毛利率主要系定价模式不同所致，具体情况如下：

项目	腐蚀箔销售	腐蚀箔受托加工
业务描述	嘉荣电子自行采购光箔，加工为腐蚀箔对外销售	客户自行采购电子铝箔送至嘉荣电子仓库，嘉荣电子加工为腐蚀箔后向客户收取加工费。
销售定价	以电子铝箔采购单价+加工成本为定价基础，根据产品性能要求及市场供需情况对销售单价进行调整。	以加工成本为定价基础，根据加工成本及加工要求、市场行情进行定价。
成本构成	电子铝箔成本+腐蚀加工过程中各项成本	腐蚀加工过程中各项成本

b、发行人腐蚀箔自产销售与受托加工业务毛利情况如下表：

	腐蚀箔销售					腐蚀箔受托加工					①-②
时间	销量 (万 m ²)	销售单 价 (元/ m ²)	单位 成本 (元/ m ²)	① 单位毛 利 (元/ m ²)	毛利率	销量 (万 m ²)	销售 单价 (元/ m ²)	单位成 本 (元/ m ²)	② 单位毛 利 (元/ m ²)	毛利率	不同业 务模式 单位毛 利对比
2023 年1-6 月	318.20	24.40	17.57	6.83	28.00%	78.27	8.39	6.22	2.17	25.84%	4.66
2022 年	298.58	25.75	17.66	8.09	31.42%	539.93	9.63	5.72	3.91	40.61%	4.18
2021 年	171.81	23.39	18.02	5.37	22.95%	218.00	8.67	5.43	3.24	37.38%	2.13

由上表可知，发行人腐蚀箔自产业务单位毛利均高大于腐蚀箔受托加工业务单位毛利，发行人腐蚀箔受托加工业务毛利率高大于相对自产自销业务毛利率较高，主要原因为主要系较腐蚀箔受托加工相比，腐蚀箔自产业务需要采购腐蚀箔主要原材料电子铝箔，基于电子铝箔占腐蚀箔生产成本比例较高，导致腐蚀箔自产毛利率低于腐蚀箔受托加工业务毛利率。

2、结合发行人定价机制，量化分析成本因素和价格因素对毛利率变动的影响，说明最近一期主营业务毛利率大幅上升的合理性

2020年-2022年度，公司主营业务毛利率分别为20.85%、22.69%和28.79%，2022年主营业务毛利率较上一年增长6.10%，主要原因系下游市场需求旺盛，细分产品毛利率呈增长趋势；且公司通过不断优化产品结构，毛利率较高的产品占比提升所致，具体情况如下：

2021年-2022年度，公司分产品的毛利率情况如下：

单位：元/吨、元/平方米

项目	2022 年度		2021 年度		毛利率变动
	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	
电子铝箔	84.83%	27.97%	90.40%	22.17%	5.80%
中高压腐蚀箔	8.47%	31.42%	6.52%	22.95%	8.47%
腐蚀箔受托加工业务	5.73%	40.61%	3.07%	37.38%	3.23%
化成箔	0.97%	7.25%	0.00%	86.52%	7.25%
合计	100.00%	28.79%	100.00%	22.69%	6.10%

从上表可知，电子铝箔销售收入占主营业务收入比例较高，为公司收入主要来源，2022 年度主营业务收入毛利率较 2021 年度增长 6.10%，主要系电子铝箔毛利率增长 5.80%，电子铝箔毛利率变动具体原因如下：

单位：元/吨

项目	2022 年度			2021 年度
	金额	单价/单位成本的变动幅度	变动对毛利率的影响数（百分点）	金额
单价	43,214.15	12.27%	8.51%	38,490.53
单位成本：				
单位直接材料	26,176.81	6.30%	-3.59%	24,624.76
单位人工成本	1,043.49	23.89%	-0.47%	842.27
单位能源动力	1,652.78	8.92%	-0.31%	1,517.42
单位制造费用及其他	2,252.84	-24.17%	1.66%	2,970.87
单位成本合计	31,125.91	3.91%	-2.71%	29,955.31
合计			5.80%	

注：单价变动对毛利率的影响=（本期销售单价-上期单位成本）/本期销售单价-上期毛利率；单位直接材料变动对毛利率的影响=（上期单位直接材料+本期单位人工成本+本期单位能源动力+本期单位制造费用及其他-本期单位成本）/本期销售单价，其他成本结构采用相同计算方法。

从上表可知，受益于下游新能源汽车、光伏和风电、5G 通讯、工业控制等领域快速发展，以及铝电解电容器产业链向中国大陆转移，铝电解电容器用铝箔材料市场需求持续提升，2022 年电子铝箔销售价格较 2021 年增长 12.27%，导致毛利率增长 8.51%。

2022 年单位成本较 2021 年增长 3.91%，造成毛利率下降 2.71%，单位成本影响毛利率的主要原因系电子铝箔直接材料高纯铝 2022 年采购价格较 2021 年度增长 3.52%，导致单位直接材料增长 6.30%，单位直接材料增长造成毛利率下降 3.59%。

综上所述，**2022 年度**主营业务毛利率大幅上升主要系电子铝箔销售价格增长幅度较大所致，毛利率增长具备合理性。

（二）结合产品结构与性能、定价策略、应用领域等说明细分产品毛利率与同行业可比公司均值存在差异的合理性，各产品毛利率变动趋势与同行业可比公司是否一致；发行人电极箔业务开展时间较短，最近一期毛利率大幅上升且高于同行业可比公司的合理性

1、结合产品结构与性能、定价策略、应用领域等说明细分产品毛利率与同行业可比公司均值存在差异的合理性，各产品毛利率变动趋势与同行业可比公司是否一致

公司主要产品分为电子铝箔和电极箔，报告期内，同行业可比公司未披露其对应产品的产品结构、性能及应用领域，因此就上述情况无法进行比对。

公司细分产品毛利率与同行业可比公司存在差异具有合理性，各产品毛利率变动趋势与同行业可比公司基本一致，详见本反馈回复“问题一、关于行业与业务”之“（三）结合发行人行业地位、核心竞争优势、主要产品所处产业链位置和议价能力等，说明报告期内电子铝箔退换货率下降的原因和合理性，发行人业绩增长与可比公司存在差异的原因，发行人电子铝箔和电极箔毛利率与可比公司存在差异的原因”之“5、发行人电子铝箔和电极箔毛利率与可比公司存在差异的原因”相关回复。

2、发行人电极箔业务开展时间较短，最近一期毛利率大幅上升且高于同行业可比公司的合理性

2021 年及 2022 年，公司腐蚀箔与同行业可比公司毛利率比对情况如下：

公司名称	产品类别	2022 年度		2021 年度
		毛利率	变动幅度	毛利率

公司名称	产品类别	2022 年度		2021 年度
东阳光	主要为化成箔	31.85%	2.04%	29.81%
新疆众和	主要为化成箔	23.06%	4.27%	18.79%
海星股份	主要为化成箔	24.90%	-2.62%	27.52%
华锋股份	主要为化成箔	17.07%	-1.74%	18.81%
平均值		24.22%	0.49%	23.73%
公司电极箔		33.35%	5.80%	27.55%

由上表可知，同行业公司电极箔产品主要为化成箔，化成箔成本主要为电力，电力成本一般占化成箔成本 40%以上。受不同公司所在经营地不同，电力价格波动影响，同行业公司电极箔毛利率波动趋势不同。2022 年度公司电极箔毛利率变动趋势与东阳光和新疆众和一致，变动幅度与新疆众和较为接近，毛利率水平与东阳光较为接近，不存在重大异常情形。公司最近一年电极箔毛利率大幅提升，且高于同行业可比公司，主要原因为：①公司腐蚀箔业务起步相对较晚，随着腐蚀箔生产技术和产品质量提升，腐蚀箔销售价格及加工费增长幅度较大；②腐蚀箔主要原材料为电子铝箔，2022 年度公司中高压腐蚀箔业务主要使用公司自产电子铝箔，少量使用外部采购的电子铝箔，采用自产电子铝箔比例有所提升，导致中高压腐蚀箔毛利率大幅提升；③公司产品类型与同行业可比公司存在差异，公司电极箔收入主要为腐蚀箔，同行业公司主要为化成箔，产品具体类别有所差异。

（三）结合上下游客户、供应商的产业链布局情况，其同类产品与发行人产品在功能、性能上的对比情况等，说明选取的产业链上下游企业与发行人的可比性；结合境外可比公司、境内在审企业情况等，说明发行人可比公司选取的完整性、准确性

1、结合上下游客户、供应商的产业链布局情况，其同类产品与发行人产品在功能、性能上的对比情况等，说明选取的产业链上下游企业与发行人的可比性

（1）公司同行业可比公司产业链布局情况

公司上下游客户、供应商产业链布局具体情况如下：

公司名称	客户或供应商	主营业务情况	产业链布局
新疆众和	供应商	2022 年度，新疆众和主营业务占比如下：合金产品：22.35%；电极箔：21.27%；铝制品：13.28%；高纯铝：11.38%；电子铝箔：10.16%；贸易业务：9.66%；及其他业务。	主要从事高纯铝、电子铝箔和电极箔等电子元器件原料的生产、销售，以及铝及铝制品的生产、销售。
天山铝业	供应商	2022 年度，天山铝业主营业务占比如下：普铝锭：61.28%，高纯铝 3.11%，外购铝锭：25.85%；氧化铝：7.89%；及其他业务。	天山铝业拥有铝土矿、氧化铝、预焙阳极、发电、电解铝、高纯铝、铝深加工的全产业链生产环节，具有完整铝产业链。
中国铝业	供应商	2022 年度，中国铝业主营业务占比如下：原铝板块：47.57%；氧化铝板块：19.08%；及其他业务。	氧化铝、原铝、铝合金生产、研发及销售。
艾华集团	客户	2022 年度，艾华集团主营业务占比如下：工控类/新能源铝电解电容器：42.47%；电源/电子类铝电解电容器：38.23%；照明类铝电解电容器：12.41%；化成箔：6.35%；腐蚀箔：0.10%；及其他业务。	电极箔、铝电解电容器研发、生产和销售
东阳光	客户	2022 年度，东阳光主营业务占比如下：电子元器件类：31.68%；高端铝箔类：35.63%；化工新材料类：25.00%；能源材料类：7.02%；及其他业务。	拥有电子元器件、高端铝箔、化工新材料、能源材料四大板块业务
海星股份	客户	2022 年度，海星股份主营业务占比如下：中高压化成箔 75.45%；低压化成箔 22.14%；中高压腐蚀箔 1.91%；低压腐蚀箔 0.16%；及其他业务。	电极箔的研发、生产及销售
丰川电子	客户	主营业务为电极箔的研发、生产和销售。	电极箔研发、生产和销售
宏远电子	客户	主营业务为电极箔的研发、生产和销售。	电极箔的研发、生产及销售
江浩电子	客户	主营业务主要为铝电解电容器及少量电极箔的研发、生产和销售。	电极箔、铝电解电容器研发、生产和销售
华锋股份	客户	2022 年度，华锋股份主营业务占比如下：新能源汽车电控及驱动系统：50.08%；电极箔：49.83%；及其他业务。	公司主要业务为新能源汽车电控及驱动系统的研发、生产、销售以及技术服务，同时保持电极箔的研发、生产、销售。

注：数据来源于上市公司年度报告或访谈纪要。

如上表所示，公司产业链上游新疆众和产品涉及电子铝箔、电极箔，与公司电子铝箔、电极箔功能用途相同，且其为国内 A 股上市公司，因此将其列为同行业可比公司。公司产业链相同或下游、东阳光、海星股份、华锋股份产品涉及电

子铝箔或电极箔，与公司电子铝箔、电极箔功能相同，且其为国内 A 股上市公司，因此将其列为同行业可比公司。

产业链上游企业天山铝业、中国铝业产品与公司存在明显差别，产业链下游企业艾华集团主要从事铝电解电容器的生产、研发与销售，与公司产品差别较大，丰川电子、宏远电子、江浩电子为非上市公司，无法获取其财务及业务数据，因此未将上述产业链上下游企业列为同行业可比公司。

综上所述，公司产业链上下游企业新疆众和、东阳光、海星股份、华锋股份主营产品与公司主营产品功能用途相同，且其均为上市公司，公司将其列为同行业可比公司具有可比性。

2、结合境外可比公司、境内在审企业情况等，说明发行人可比公司选取的完整性、准确性

（1）境外可比公司、境内在审企业情况

①境外行业内主要企业

长期以来，日本企业掌握了高端电子铝箔和电极箔的生产技术，其拥有行业顶尖的技术研发团队和完善的管理经营体系，在理念、工艺、技术、经验等方面比我国具有明显的领先优势。

近年来，日本本土面临着人工成本升高、原材料和能源短缺等问题，相关产业逐渐向新兴市场国家转移。我国铝电解电容器用铝箔材料受益于全球电子信息产业的转移，实现了快速发展，国内企业经过多年研发方面的投入和探索，总体与日本企业的差距在不断缩小。境外行业内主要企业基本情况如下：

序号	公司名称	简介
1	东洋铝业	东洋铝业株式会社（TOYO ALUMINIUM K.K.）是亚洲主要的铝产品加工、生产和销售的企业，提供的产品包括铝箔、铝浆、铝粉及太阳能电池相关产品等。
2	昭和电工	昭和电工株式会社（Showa Denko）是世界著名的综合性集团企业，生产的产品涉及石油，化学，无机，铝金属，电子信息等多个领域，是世界主要的电解电容器制造者，又是全球最大的高纯铝箔生产企业之一。
3	贵弥功（NCC）	日本贵弥功株式会社（NIPPON CHEMI-CON CORPORATION），系日本上市公司，主要从事铝电解电容器及各种电容器的制造与销售，其铝电解电容器的全球市场占有率、电极箔的产量均位居世界前列，在海外的生产基地主要包括美国、韩国、中国、马来西亚、印度尼西亚，其拥有覆盖

序号	公司名称	简介
		全球 10 多个国家和地区的制造和销售网络。
4	日本蓄电器 (JCC)	日本蓄电器工业株式会社 (JAPAN CAPACITOR INDUSTRIAL CO., LTD.)，1957 年成立，为铝电极箔的专业制造商，主要从事铝电解电容器用电极箔的制造与销售，产品市场包括日本、韩国、中国等。
5	日本制箔 (UACJ)	株式会社日铝全综制箔 (UACJ Foil Corporation)，日铝全综是世界第三大铝轧制产品生产厂商，主营业务为铝、铜、锡、铅及其他金属轧制品的生产与销售。
6	法国 SATMA	法国 SATMA INDUSTRIES 成立于 1945 年，是欧洲知名的电容器用铝箔材料生产商，主营业务为腐蚀箔、直流高电压阳极箔和交流电动机起动 (Motorstart) 阳极箔。
7	日本 TDK	TDK 株式会社成立于 1935 年，主营业务为生产并在全球销售电子材料、电子元件，在世界上 30 多个国家设立了 250 多个工厂、研发基地、营业网点。

如上表所示，境外行业内企业成立时间较早，业务范围覆盖多个国家和地区，业务规模较大，属于全球知名企业，与其相比，发行人成立时间较晚，业务规模较小且业务基本集中于国内，同时公司与国外行业内企业所遵循的会计准则、竞争环境、客户类型、业务流程均有所不同，因此公司未将国外企业选取为同行业公司进行对比。

②境内在审企业

截至本回复出具日，国内在审企业中暂无高纯铝、电子铝箔、电极箔及铝电解电容器为主营业务的公司。

(2) 发行人可比公司选取的完整性、准确性

①行业特点标准

公司主要从事铝电解电容器用铝箔材料的研发、生产和销售，产品主要应用于铝电解电容器行业，根据《国民经济行业分类》(GB/T4754-2017)，公司属于“C39 计算机、通信和其他电子设备制造业”之“3985 电子专用材料制造”。

②可比公司的选取的准确性和完整性

基于上述标准，公司选取新疆众和、东阳光、海星股份和华锋股份作为可比上市公司，具体比较情况如下：

公司名称	经营情况	主要产品	研发实力	市场地位
------	------	------	------	------

公司名称	经营情况	主要产品	研发实力	市场地位
国容股份	2022 年营业收入为 9.15 亿元，净利润为 1.39 亿元	核心产品：电子铝箔、电极箔	2022 年研发投入占营业收入的比例为 4.19%	公司自成立以来主要从事铝电解电容器用铝箔材料的生产研发及销售，经过多年的研发积累，公司已经掌握了产品的核心生产技术，是国内技术领先的铝电解电容器用铝箔材料生产厂商之一。科源电子与嘉荣电子均为高新技术企业；科源电子也是河南省技术创新示范企业、河南省电子信息行业 30 强企业、河南省十佳科技型最具成长力企业。下游客户或终端客户覆盖了大多数境内外知名电极箔和铝电解电容器制造企业。
新疆众和	2022 年营业收入为 77.35 亿元，净利润为 15.62 亿元	高纯铝、电子铝箔、电极箔、铝制品及合金产品	2022 年研发投入占营业收入的比例为 7.53%	公司形成“能源—高纯铝—合金产品/电子铝箔—电极箔”电子新材料循环经济产业链，生产过程环环相扣，上下游产品紧密衔接，是铝电子新材料行业中产业链最为完整的企业。现已成为中国战略性新材料产业的核心骨干企业，中国电子材料百强企业。
东阳光	2022 年营业收入为 116.99 亿元；净利润为 12.98 亿元	电子铝箔、电极箔、合金材料、化工产品	2022 年研发投入占营业收入的比例为 4.16%	公司产品覆盖低压、中高压全系列，产能规模全球领先，产品技术国内领先，是国内规模较大的电子铝箔、化成箔工厂。
海星股份	2022 年营业收入为 17.65 亿元；净利润为 2.28 亿元	电极箔	2022 年研发投入占营业收入的比例为 7.10%	公司客户市场定位高端，客户结构合理，客户包括日系、韩系、国内等主流电容器制造企业。
华锋股份	2022 年营业收入为 6.58 亿元；净利润为 -0.08 亿元	电极箔、新能源汽车电控及驱动系统	2022 年研发投入占营业收入的比例为 10.29%	在电极箔业务方面，目前低压化成箔的产量、产品质量及产品系列规格在国内同行业中排名靠前，部分产品的质量已经达到了代表电极箔最高水平的日本企业所生产的产品，是目前国内少数能向国际市场出口低压化成箔产品的企业之一，也是目前国内能够大规模

公司名称	经营情况	主要产品	研发实力	市场地位
				自主生产低压腐蚀箔的企业之一。

除上述公司外，公司还对比了江海股份（002484）、艾华集团（603989）等公司。但由于主营产品、业务规模与公司相差较大、数据可比性较差等原因，未选取此类公司作为发行人可比公司。

综上所述，公司已按照所属行业、主要产品及应用领域与公司相近、是否披露与公司相关产品的业务数据等标准检索筛选以确保同行业可比公司选择的全面性和完整性，发行人选取的同行业可比公司具备准确性、完整性。

二、中介机构核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，我们履行了包括但不限于如下核查程序：

- 1、获取发行人报告期内销售清单、采购清单，分析分产品毛利率变动情况及主要原材料价格波动情况；量化分析最近一年毛利率大幅增长的原因；
- 2、获取发行人报告期内主要销售合同，了解发行人主要产品定价策略；
- 3、访谈发行人管理层，了解毛利率变动原因、市场情况、产品定价策略等；
- 4、访谈发行人主要客户，了解市场情况、定价策略；
- 5、查阅同行业公司公开信息，了解同行业公司可比产品毛利率情况，对比分析毛利率差异原因；
- 6、查阅主要竞争对手、同行业可比公司的公开资料、信息披露文件，对发行人所在行业情况进行分析；
- 7、查询发行人所在行业及下游行业的相关研究报告和统计数据资料。

（二）核查意见

经核查，我们认为：

- 1、报告期内，发行人各细分产品毛利率变动情况与报告期内原材料成本走势、定价策略、市场供需关系相匹配；最近一期毛利率大幅上升，具备合理性，

反映了发行人实际经营情况；

2、报告期内，发行人主要产品毛利率与同行业可比公司变动趋势一致；电子铝箔毛利率与同行业可比公司均值差异具有合理性；最近一年电极箔毛利率大幅上升且高于同行业可比公司具备合理性；

3、发行人可比公司选取完整、准确。

问题十三、关于期间费用

申报材料显示：

（1）报告期，发行人期间费用分别为 6,095.05 万元、7,913.24 万元和 9,759.23 万元，占营业收入的比例分别为 14.80%、12.65%和 10.67%。报告期内，发行人销售费用率、管理费用率、研发费用率均低于同行业可比公司平均水平。

（2）报告期内，发行人销售费用分别为 394.89 万元、436.06 万元和 553.48 万元，占营业收入比例分别为 0.96%、0.70%和 0.61%。

（3）报告期内，发行人管理费用分别为 1,747.65 万元、2,844.72 万元和 3,602.34 万元，占营业收入比例分别为 4.24%、4.55%和 3.94%。发行人设立 2 个持股平台，报告期内未计提股份支付费用。

（4）报告期内，研发费用分别为 2,310.56 万元、2,570.65 万元和 3,836.80 万元，占营业收入的比例分别为 5.61%、4.11%和 4.19%，其中向东洋铝业支付技术服务费分别为 1,164.73 万元、352.39 万元和 452.48 万元。发行人电子铝箔相关研发项目中领取的高纯铝可循环使用，相应冲减研发费用。

请发行人：

（1）说明报告期内期间费用率下降的原因和合理性，与经营规模、收入变化的匹配性；结合发行人与可比公司收入水平、行业地位、产业链位置的差异情况，说明发行人部分期间费用率低于行业龙头企业的合理性；发行人与华锋股份规模相近，但各项费用率均存在明显差异的原因。

（2）说明发行人业务拓展模式、客户维护方式、报告期内销售活动开展的具体方式和频率等，销售费用下各科目变动情况与收入增幅是否匹配，发行人在销售费用低于同行业可比公司的情况下实现收入大幅增长的合理性。

(3) 说明发行人员工持股平台的组织结构及参股人员情况，对于合伙份额转让的相关约定，报告期内份额转让情况；员工入股价格及公允价格的确定依据，报告期内发行人未计提股份支付费用的原因，会计处理是否符合《企业会计准则》的相关规定；发行人历次股权转让、增资中的受让人是否包含实际控制人、供应商、客户、员工等，相关股份变动是否适用股份支付相关规定。

(4) 说明研发费用的归集、分摊与结转的准确性，研发活动是否与生产活动共用设备、人员，是否存在研发费用与生产成本混淆的情况，研发产品是否形成销售收入；与东洋铝业技术服务费协议的主要条款、相关费用归集方法和取得的成果；发行人与电子铝箔研发中高纯铝循环使用冲减研发费用的具体情况，相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定。

(5) 说明各项期间费用中人均薪酬的变动情况，与同行业可比公司、当地平均薪酬水平是否存在差异及原因；发行人期间费用的归集与分配方法、依据，是否符合《企业会计准则》相关规定；发行人期间费用核算的准确性、完整性，是否存在其他相关方体外代垫费用的情形。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、发行人说明：

(一) 说明报告期内期间费用率下降的原因和合理性，与经营规模、收入变化的匹配性；结合发行人与可比公司收入水平、行业地位、产业链位置的差异情况，说明发行人部分期间费用率低于行业龙头企业的合理性；发行人与华锋股份规模相近，但各项费用率均存在明显差异的原因。

1、说明报告期内期间费用率下降的原因和合理性，与经营规模、收入变化的匹配性

报告期内，发行人期间费用金额及占同期营业收入比例情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例

项目	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
销售费用	302.70	0.67%	553.48	0.61%	436.06	0.70%	394.89	0.96%
管理费用	2,188.89	4.86%	3,602.34	3.94%	2,844.72	4.55%	1,747.65	4.24%
研发费用	1,621.47	3.60%	3,836.80	4.19%	2,570.65	4.11%	2,310.56	5.61%
财务费用	649.22	1.44%	1,766.61	1.93%	2,061.81	3.30%	1,641.95	3.99%
合计	4,762.29	10.57%	9,759.23	10.67%	7,913.24	12.65%	6,095.05	14.80%

报告期内，发行人期间费用分别为 6,095.05 万元、7,913.24 万元、9,759.23 万元和 **4,762.29 万元**，占同期营业收入比例分别为 14.80%、12.65%、10.67%和 **10.57%**。随着发行人经营规模不断提升，期间费用率呈下降趋势，主要原因有：

（1）管理费用、销售费用主要由职工薪酬、折旧摊销等构成，上述费用变动与公司薪酬政策、固定资产购置情况相关，并且多属于半固定成本，随着发行人收入规模的增长，规模效应显现，期间费用中的固定成本、半固定成本占营业收入的比例会降低，导致期间费用占营业收入的比例降低；（2）研发费用主要与发行人研发需求、研发计划、各年度研发项目相关，未随营业收入增长而同比例增长。（3）财务费用主要与发行人债务融资成本、债权及股权融资情况相关，报告期内，发行人实施多次股权融资，并通过缩短客户信用周期，优化供应商付款政策，降低公司资产负债率，在保证公司营收规模大幅增长的同时，财务费用未同步提高。具体分析如下：

（1）销售费用率

报告期内，发行人销售费用明细及占同期营业收入的比例情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	占营业收入比例	金额	占营业收入比例	金额	占营业收入比例	金额	占营业收入比例
职工薪酬	81.45	0.18%	231.20	0.25%	217.70	0.35%	185.60	0.45%
业务招待费	190.12	0.42%	281.63	0.31%	166.23	0.27%	148.98	0.36%
差旅费	25.90	0.06%	31.51	0.03%	42.55	0.07%	53.31	0.13%
办公费	5.02	0.01%	8.89	0.01%	9.39	0.02%	6.77	0.02%

折旧费	0.21	0.00%	0.25	0.00%	0.19	0.00%	0.22	0.00%
合计	302.70	0.67%	553.48	0.61%	436.06	0.70%	394.89	0.96%

如上表所示，报告期内，销售费用分别为 394.89 万元、436.06 万元、553.48 万元和 **302.70 万元**，随着营业收入的增长而相应增长，销售费用率呈**先降后增趋势**，主要原因有：

①职工薪酬增长幅度低于营业收入增幅

报告期内，发行人销售人员薪酬情况如下：

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度		2021 年度		2020 年度
	金额	金额	变动幅度	金额	变动幅度	金额
职工薪酬(万元)	81.45	231.20	6.20%	217.70	17.30%	185.60
剔除容康医疗销售人员薪酬(万元)	81.45	231.20	12.98%	204.63	33.88%	152.85
销售人员数量(人)	16	11	10.00%	10	0.00%	10
人均薪酬(万元)	5.09	21.02	2.71%	20.46	33.88%	15.29
营业收入(万元)	45,039.96	91,476.74	46.24%	62,552.56	51.92%	41,174.75

注：发行人于 2021 年 4 月剥离容康医疗后不再纳入公司合并范围，为保持期间可比性，销售人员数量不含容康医疗的销售人员。

由上表可知，2021 年，随着公司经营业绩大幅改善，销售人员人均薪酬增长幅度较大，销售人员人均工资相对较高。**2020 年至 2022 年度**，发行人销售人员数量稳定，销售人员人均薪酬随营业收入的增长，相应增长，销售人员未随营业收入增长而大幅提高，主要原因为：A、报告期内，受益于新能源汽车、光伏与风电、5G 通讯、工业控制等下游行业的快速发展，国内电子铝箔市场需求旺盛，电子铝箔处于卖方市场，发行人市场开拓压力较小，无增加销售人员需求。B、报告期内，发行人客户集中度较高且主要客户较为稳定，营业收入主要来源于已有客户，现有销售人员能够满足生产经营所需。

②业务招待费增长幅度低于营业收入增幅

报告期内，业务招待费金额分别为 148.98 万元、166.23 万元、281.63 万元

和 190.12 万元，随着公司营业收入规模增长而相应提高，符合公司实际经营情况。2020 年至 2022 年度，营业收入增长率分别为 49.05%，业务招待费复合增长率为 37.49%，增长幅度整体一致，略有差异，主要原因为：业务招待费为公司招待客户及潜在客户费用，支出金额受市场行情、客户数量、拜访客户及接待客户频率等多种因素影响，且费用支出不必然带来销售规模增长，与产品销售金额增长不完全正相关。2023 年 1-6 月份业务招待费有所增加，主要系①公司自 2022 年下半年开始产能和营业收入大幅增加，业务招待费随之大幅增加；②2023 年 1-6 月消费电子市场需求放缓，公司加大了客户拜访及接待客户频率等，导致业务招待费有所增加。

（2）管理费用率

报告期内，发行人管理费用明细及占营业收入的比例情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
职工薪酬	934.90	2.08%	1,904.81	2.08%	1,334.21	2.13%	689.51	1.67%
折旧摊销费	289.98	0.64%	540.64	0.59%	510.63	0.82%	475.30	1.15%
办公费	188.76	0.42%	389.80	0.43%	280.62	0.45%	210.91	0.51%
厂区维护绿化费	156.41	0.35%	232.05	0.25%	307.31	0.49%	19.59	0.05%
业务招待费	223.73	0.50%	201.81	0.22%	132.69	0.21%	117.16	0.28%
中介机构费	234.73	0.52%	163.68	0.18%	135.48	0.22%	83.53	0.20%
通勤费	42.13	0.09%	76.48	0.08%	59.60	0.10%	70.64	0.17%
差旅费	90.99	0.20%	48.05	0.05%	57.62	0.09%	42.33	0.10%
财产保险费	16.97	0.04%	27.78	0.03%	17.31	0.03%	15.18	0.04%
其他	10.28	0.02%	17.23	0.02%	9.25	0.01%	23.52	0.06%
合计	2,188.89	4.86%	3,602.34	3.94%	2,844.72	4.55%	1,747.65	4.24%

报告期内，公司管理费用分别为 1,747.65 万元、2,844.72 万元、3,602.34 万元和 2,188.89 万元，随着营业收入的增长相应增长，与公司经营规模相匹配。管理费用占营业收入比例分别为 4.24%、4.55%、3.94%和 4.86%，2022 年管理费用率降低的主要原因是：折旧摊销费及厂区维护绿化费占比下滑所致；其中，折

旧摊销费占比下滑，主要系其为半固定成本，随着营业收入规模大幅提高，规模效应提升所致。厂区维护绿化费占比下滑，主要系其为偶发性金额，2022 年其发生额下降及营业收入大幅提高所致；2023 年 1-6 月管理费用率增长的主要原因是公司启动上市相关工作，发行人中介机构费用有所增加，同时为了增加业务规模、保证供应链稳定性和及时性，公司高管人员加强与国内客户、供应商关系的维护，相应业务招待费用增长。

（3）研发费用率

报告期内，公司研发费用明细及占营业收入的比例情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
直接人工	678.25	1.51%	1,330.22	1.45%	990.67	1.58%	547.80	1.33%
直接材料	415.63	0.92%	1,017.08	1.11%	618.96	0.99%	195.99	0.48%
折旧与摊销	59.99	0.13%	137.10	0.15%	94.83	0.15%	93.42	0.23%
技术服务费	11.91	0.03%	452.48	0.49%	352.39	0.56%	1,164.73	2.83%
动力费用	454.98	1.01%	899.14	0.98%	513.70	0.82%	305.60	0.74%
其他	0.71	0.00%	0.77	0.00%	0.11	0.00%	3.02	0.01%
合计	1,621.47	3.60%	3,836.80	4.19%	2,570.65	4.11%	2,310.56	5.61%

报告期内，研发费用分别为 2,310.56 万元、2,570.65 万元、3,836.80 万元和 1,621.47 万元，占同期营业收入比例分别为 5.61%、4.11%、4.19%和 3.60%，研发费用主要由直接人工、直接材料、能源动力和技术服务费构成，总额呈逐年上升趋势，与公司经营规模相匹配，其中直接材料和直接人工呈增长趋势，主要系：①公司 2021 年 6 月收购嘉荣电子后，新增腐蚀箔相关研发项目；②随着 2021 年公司经营业绩改善，公司加大了研发力度，新增较多研发项目和研发人员。

2021 年、2022 年度研发费用率基本稳定，较 2020 年度有所下降，主要原因为随着发行人主要产品电子铝箔工艺技术的日趋成熟，发行人研发投入规模趋于稳定，未随着营业收入增长同比例增加。2021 年、2022 年技术服务费下降，主要原因为：公司与东洋铝业技术合作分为两阶段，对应的费用支付标准存在差异，

2015 年 4 月至 2020 年 11 月为第一阶段，2020 年 12 月至 2022 年 12 月为第二阶段。第一阶段结束后，公司电子铝箔生产技术水平已大幅提升，且考虑受外部环境因素影响，东洋铝业自 2020 年以来，主要通过远程方式进行技术指导，因此第二阶段，公司支付给东洋铝业的技术服务费较第一阶段有所下降，导致 2021 年及 2022 年技术服务费较 2020 年有所减少。

2023 年 1-6 月研发费用率下降，主要原因为公司电子铝箔工艺技术日趋成熟，自 2023 年 1 月 1 日起终止了与东洋铝业的合作研发，本期无新增的技术服务费。

(4) 财务费用率

报告期内，公司财务费用明细及占营业收入的比例情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
利息费用	673.49	1.50%	1,749.85	1.91%	2,048.63	3.28%	1,712.79	4.16%
减：利息收入	37.93	0.08%	11.35	0.01%	20.80	0.03%	90.88	0.22%
加：汇兑损益	-0.10	0.00%	1.59	0.00%	-	-	-	-
手续费及其他	13.77	0.03%	26.51	0.03%	33.99	0.05%	20.04	0.05%
合计	649.22	1.44%	1,766.61	1.93%	2,061.81	3.30%	1,641.95	3.99%

报告期内，公司财务费用分别为 1,641.95 万元、2,061.81 万元、1,766.61 万元和 **649.22 万元**，财务费用率分别为 3.99%、3.30%、1.93%和 **1.44%**，呈逐年下降趋势。发行人财务费用率持续下降，主要原因为：财务费用主要与公司发行人债务融资成本、负债结构、债权及股权融资情况相关，报告期内，公司发行人实施多次股权融资，盈利大幅增加，并通过缩短客户信用周期，优化供应商付款政策，降低公司资产负债率，归还了部分资金成本较高的债务，在保证公司营收规模大幅增长的同时，发行人财务费用未同步提高。

综上所述，报告期内，发行人期间费用随着经营规模的增长而相应增长，与经营规模变动趋势基本一致，营业收入增长幅度大于期间费用增长幅度，导致期间费用率呈逐年下降趋势，具备合理性。

2、结合发行人与可比公司收入水平、行业地位、产业链位置的差异情况，说明发行人部分期间费用率低于行业龙头企业的合理性

报告期内，各期间费用率的与同行业可比公司对比情况如下：

（1）销售费用率

报告期内，发行人销售费用率与同行业可比公司的比较情况如下：

公司名称	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
东阳光	1.50%	1.29%	4.83%	11.74%
新疆众和	0.90%	0.88%	0.83%	0.90%
海星股份	2.37%	1.52%	1.87%	2.03%
华锋股份	3.43%	4.28%	2.87%	3.77%
平均值	2.05%	1.99%	2.60%	4.61%
国容股份	0.67%	0.61%	0.70%	0.96%

注：可比公司数据来源于定期报告。

报告期内，发行人销售费用率与新疆众和较为接近，低于其他同行业可比公司，主要原因为：①发行人主要业务集中于电子铝箔，新疆众和的业务主要集中于电子铝箔、高纯铝等业务，较从事电极箔的海星股份、华锋股份相比，行业集中度较高，竞争者较少，客户开发及维护的竞争压力低，销售费用占比相对较低；②东阳光销售费用占比逐步与公司趋同，主要系东阳光 2022 年之前从事电子铝箔和医药销售，医药行业销售费用占比较高，东阳光于 2022 年剥离了医药业务，剥离后其销售费用率大幅下降；③华锋股份销售费用率整体高于公司及其他同行业可比公司，主要系其主要从事电极箔和新能源汽车电控及驱动系统业务，其中新能源汽车电控及驱动系统业务销售费用率高于铝电解电容器铝箔材料行业销售费用率所致。

（2）管理费用率

报告期内，发行人管理费用率与同行业可比公司的比较情况如下：

公司名称	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
东阳光	6.33%	3.17%	5.38%	5.81%

公司名称	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
新疆众和	3.52%	3.97%	2.83%	3.49%
海星股份	4.60%	4.17%	4.07%	4.34%
华锋股份	8.53%	9.74%	7.02%	10.12%
平均值	5.75%	5.26%	4.83%	5.94%
剔除华锋股份后 平均值	4.82%	3.77%	4.09%	4.55%
国容股份	4.86%	3.94%	4.55%	4.24%

注：可比公司数据来源于定期报告。

报告期内，发行人管理费用率低于同行业可比公司平均水平，主要系华锋股份管理费用较高所致，扣除华锋股份影响，公司管理费用率与同行业可比公司平均水平基本一致，不存在重大差异。其中华锋股份管理费用率较高，主要系其从事电极箔和新能源汽车电控及驱动系统业务，其中新能源汽车电控及驱动系统业务管理费用率较高，导致其整体管理费用率高于同行业可比公司。

（3）研发费用率

报告期内，发行人研发费用率与同行业可比公司的比较情况如下：

公司名称	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
东阳光	-	4.16%	5.15%	5.78%
新疆众和	-	7.53%	6.10%	5.79%
海星股份	6.91%	7.10%	6.40%	6.47%
华锋股份	7.18%	10.29%	7.80%	11.33%
平均值	7.05%	7.27%	6.36%	7.34%
国容股份	3.60%	4.19%	4.11%	5.61%

注：可比公司数据来源于定期报告。

报告期内，发行人研发费用率低于同行业可比公司平均水平，主要系同行业可比公司产品种类较多，研发方向涉及范围较广，故平均研发费用占收入比例较高；同时，发行人电子铝箔相关研发项目中领取的高纯铝，研发使用后继续生产使用，相应冲减研发费用，综合导致研发费用率相对较低。

（4）财务费用率

报告期内，发行人财务费用率与同行业可比公司的比较情况如下：

公司名称	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
东阳光	3.14%	1.58%	4.57%	5.73%
新疆众和	1.76%	1.20%	2.38%	4.03%
海星股份	-0.93%	-0.63%	0.16%	0.44%
华锋股份	3.50%	3.39%	3.55%	6.12%
平均值	1.87%	1.39%	2.67%	4.08%
国容股份	1.44%	1.93%	3.30%	3.99%

注：可比公司数据来源于定期报告。

如上表所示，报告期内，发行人财务费用率与同行业可比公司平均水平较为接近，整体略高，主要系较同行业可比公司均为上市公司与其相比发行人股权融资渠道受限，债务融资成本高，未来随着本次公开发行顺利实施，发行人财务费用率将进一步下降，与同行业可比公司进一步趋同。

综上所述，发行人期间费用率与同行业可比公司存在差异，具有合理性，符合发行人实际经营情况。

3、发行人与华锋股份规模相近，但各项费用率均存在明显差异的原因

报告期内，公司与华锋股份规模相近，但各项费用率均存在明显差异的原因主要系产品结构不同，华锋股份产品结构情况如下：

单位：万元

项目	203 年 1-6 月		2022 年度	
	金额	占比	金额	占比
电极箔	16,578.92	48.81%	32,784.42	49.83%
新能源汽车电控及驱动系统	17,367.43	51.13%	32,945.48	50.08%
其他	18.21	0.05%	62.29	0.09%
合计	33,964.56	100.00%	65,792.18	100.00%

（续）

项目	2021 年度		2020 年度	
	金额	占比	金额	占比
电极箔	50,779.99	73.80%	36,979.89	83.99%
新能源汽车电控及驱动系统	17,604.04	25.58%	6,696.29	15.21%
其他	427.34	0.62%	350.63	0.80%
合计	68,811.37	100.00%	44,026.81	100.00%

从上表可知，报告期内，华锋股份新能源汽车电控及驱动系统收入呈增长趋势，电极箔收入占比呈逐年下降趋势，华锋股份由单一电极箔业务逐步转变为电极箔与新能源汽车电控及驱动系统双主营业务，导致华锋股份产品结构与公司差异较大，由于电控及驱动系统销售费用率、管理费用率高于电极箔业务，导致其华锋股份期间费用率与发行人相比存在明显差异。

（二）说明发行人业务拓展模式、客户维护方式、报告期内销售活动开展的具体方式和频率等，销售费用下各科目变动情况与收入增幅是否匹配，发行人在销售费用低于同行业可比公司的情况下实现收入大幅增长的合理性。

1、说明发行人业务拓展模式、客户维护方式、报告期内销售活动开展的具体方式和频率等，销售费用下各科目变动情况与收入增幅是否匹配

（1）发行人业务拓展模式及客户维护方式

报告期内，发行人业务拓展模式主要为：①客户介绍：经过多年的发展，公司在行业内具有较高知名度，积累了丰富的客户资源并与其建立良好的合作关系，通过老客户引荐新客户方式获取业务订单；②自主开发：公司销售人员通过上门拜访、电子邮件等方式向目标客户推介，获取业务订单；③积极参加电子行业协会举办的相关活动，结识新客户并获得业务订单。

发行人客户维护方式：提供高质量的产品及服务是公司维护客户主要工作，报告期内，公司客户集中度较高，销售部根据客户所在区域划片管理，通过对客户进行定期及不定期拜访，了解客户最新需求、产品的使用情况，并反馈至公司技术部门，通过技术不断改进满足客户技术标准等需求。

报告期内，公司主要销售活动方式和频率以及获取新增客户情况如下：

项目	频率	新增客户数量
客户介绍	不适用	66
客户拜访	每月定期拜访老客户，根据客户需求及新客户开拓情况进行不定期拜访	13
行业协会、展会	根据行业协会、展会举办情况	2
合计		81

如上表所示，报告期内，发行人主要通过客户介绍、客户拜访等方式开拓客户，符合公司实际经营情况。

2、销售费用下各科目变动情况与收入增幅是否匹配

报告期内，公司销售费用明细及占同期营业收入比例情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	占营业收入比例	金额	占营业收入比例	金额	占营业收入比例	金额	占营业收入比例
职工薪酬	81.45	0.18%	231.20	0.25%	217.70	0.35%	185.60	0.45%
业务招待费	190.12	0.42%	281.63	0.31%	166.23	0.27%	148.98	0.36%
差旅费	25.90	0.06%	31.51	0.03%	42.55	0.07%	53.31	0.13%
办公费	5.02	0.01%	8.89	0.01%	9.39	0.02%	6.77	0.02%
折旧费	0.21	0.00%	0.25	0.00%	0.19	0.00%	0.22	0.00%
合计	302.70	0.67%	553.48	0.61%	436.06	0.70%	394.89	0.96%

如上表所示，报告期内，公司销售费用金额呈增长趋势，与营业收入变动趋势一致，基于销售费用的主要构成职工薪酬、业务招待费等属于半固定成本，导致销售费用增长幅度低于营业收入，销售费用占营业收入比例呈下降趋势，具体分析如下：

（1）职工薪酬、业务招待费

职工薪酬及业务招待费具体分析情况详见本问题“（一）说明报告期内期间费用率下降的原因和合理性，与经营规模、收入变化的匹配性；结合发行人与可比公司收入水平、行业地位、产业链位置的差异情况，说明发行人部分期间费用率低于行业龙头企业的合理性；发行人与华锋股份规模相近，但各项费用率均存

在明显差异的原因。”之回复。

（2）差旅费

报告期内，差旅费占同期营业收入比例情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
差旅费	25.90	31.51	42.55	53.31
扣除容康医疗后差旅费	25.90	31.51	35.34	36.64
营业收入	45,039.60	91,476.74	62,552.56	41,174.75
占比	0.06%	0.03%	0.07%	0.13%

由上表可知，报告期内，扣除容康医疗影响，公司销售人员差旅费金额基本稳定，未随营业收入增长而增长，主要原因如下：

①销售人员数量基本稳定

报告期内，公司销售人员人均维护客户数量情况如下：

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
销售人员数量	16	11	10	10
客户数量	82	81	73	61
人均维护客户数量	5.13	7.36	7.30	6.10
大客户数量	20	20	15	10
大客户销售额占比	78.95%	84.56%	86.66%	78.13%
人均大客户维护数量	1.25	1.82	1.50	1.00

注：2020 年至 2022 年度，大客户为当期销售额 1,000.00 万元以上客户，2023 年 1-6 月，大客户为当期销售额 500.00 万元以上客户。

由上表可知，2020 年至 2022 年，公司客户集中度较高且主要客户较为稳定，营业收入主要来源于已有大客户，营业收入大幅增长并非因客户数量大幅增长所致，销售人员人均维护客户及大客户数量基本稳定，现有销售人员能够满足销售活动所需，业务规模增长并未带动销售人员数量增长；2023 年 1-6 月，发行人为应对市场环境变化，发行人通过新增销售人员拓展下游市场，导致当期人均大

客户维护数量有所下降。

②下游市场需求旺盛、销售人员出差天数未大幅增长

报告期内，公司销售人员外出开展销售活动情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
差旅费	25.90	31.51	42.55	53.31
扣除容康医疗后差旅费	25.90	31.51	35.34	36.64
销售人员数量	16	11	10	10
出差天数	395	439	556	491
人均出差天数	24.69	39.91	55.60	49.10
每天平均差旅费	0.07	0.07	0.06	0.07

注：2021 年 4 月，容康医疗不再将其纳入合并范围；销售人员数量及出差天数均不含容康医疗。

由上表可知，2020 年至 2022 年，受益于新能源汽车、光伏与风电、5G 通讯、工业控制等下游行业的快速发展，国内电子铝箔市场需求旺盛，发行人市场开拓压力较小，出差天数未大幅增加；2023 年 1-6 月，随着外部市场需求放缓，发行人积极拓展下游市场，销售人员有所增加，出差天数有所增加。

综上所述，报告期内，受公司客户集中度较高及下游市场需求旺盛影响，公司销售人员及出差天数较为稳定，导致差旅费金额较为稳定，未随营业收入大幅增长，符合公司实际经营情况，具有合理性。

（3）办公费、折旧费

报告期内，办公费及折旧费金额较小，且其均为半固定成本，其金额主要与办公设备金额及日用耗材相关，不会随营业收入增长而大幅增长。

2、发行人在销售费用低于同行业可比公司的情况下实现收入大幅增长的合理性

报告期内，公司业绩增长较快主要受益于下游市场增长较快、产品性能和质量提升、公司管理机制调整及降本增效、产业链延伸等影响，具体情况详见本反馈回复“问题三、关于重要子公司科源电子、嘉荣电子”之“（三）说明科源电

子被发行人收购前的生产经营状况…”之“3、结合上述事项说明报告期内科源电子业绩大幅增长的原因及合理性”相关回复。公司销售费用低于同行业可比公司主要受产品结构不同影响，具有合理性，公司销售费用低于同行业可比公司原因详见本反馈回复“问题十三、关于期间费用”之“（一）说明报告期内期间费用率下降的原因和合理性，与经营规模、收入变化的匹配性；结合发行人与可比公司收入水平、行业地位、产业链位置的差异情况，说明发行人部分期间费用率低于行业龙头企业的合理性；发行人与华锋股份规模相近，但各项费用率均存在明显差异的原因。”相关回复。

（三）说明发行人员工持股平台的组织结构及参股人员情况，对于合伙份额转让的相关约定，报告期内份额转让情况；员工入股价格及公允价格的确定依据，报告期内发行人未计提股份支付费用的原因，会计处理是否符合《企业会计准则》的相关规定；发行人历次股权转让、增资中的受让人是否包含实际控制人、供应商、客户、员工等，相关股份变动是否适用股份支付相关规定。

1、说明发行人员工持股平台的组织结构及参股人员情况，对于合伙份额转让的相关约定，报告期内份额转让情况

（1）员工持股平台的组织结构及参股人员情况

发行人为吸引和留住优秀人才，充分调动公司中高层管理人员、业务骨干的积极性，将股东利益、公司利益和个人利益有效结合起来，共同促进公司长远发展，于2021年6月成立了誉天合伙作为员工持股平台，其中王翔宇为普通合伙人，其余合伙人为有限合伙人。员工持股平台参股人员情况如下：

序号	合伙人姓名	合伙人类型	入股时任职情况	出资额（万元）	出资比例
1	王翔宇	普通合伙人	国容有限副董事长	1.10	0.05%
2	何祖银	有限合伙人	国容有限董事长	286.00	13.68%
3	李孟臻	有限合伙人	国容有限董事	284.90	13.63%
4	范丰良	有限合伙人	国容有限总经理	220.00	10.53%
5	任启礼	有限合伙人	国容有限董事、科源电子董事长	198.00	9.47%
6	陈靖欣	有限合伙人	国容有限监事	110.00	5.26%
7	孙晓奎	有限合伙人	国容有限副总经理	110.00	5.26%

序号	合伙人姓名	合伙人类型	入股时任职情况	出资额（万元）	出资比例
8	武震	有限合伙人	国容有限监事	33.00	1.58%
9	萨丽曼	有限合伙人	科源电子副总工程师	33.00	1.58%
10	任广勋	有限合伙人	科源电子总经理助理	33.00	1.58%
11	赵建立	有限合伙人	科源电子监事会主席、 副总经理	22.00	1.05%
12	刘国华	有限合伙人	科源电子财务部部长	33.00	1.58%
13	杜久增	有限合伙人	科源电子监事、企管部 部长	33.00	1.58%
14	张志强	有限合伙人	科源电子总经理助理	44.00	2.11%
15	吴志国	有限合伙人	科源电子总经理助理	27.50	1.32%
16	李忠理	有限合伙人	科源电子总经理助理	33.00	1.58%
17	王振岫	有限合伙人	国容有限财务总监	66.00	3.16%
18	崔鑫慧	有限合伙人	科源电子财务部会计	55.00	2.63%
19	任明亮	有限合伙人	容康医疗员工（注）	22.00	1.05%
20	刘鹏	有限合伙人	容康医疗员工（注）	22.00	1.05%
21	朱明	有限合伙人	国容有限综合部部长 兼董事会办公室主任	22.00	1.05%
22	刘振亚	有限合伙人	嘉荣电子副总经理	22.00	1.05%
23	赵勇	有限合伙人	科源电子冷轧车间主 任、主任工程师	22.00	1.05%
24	宋宏伟	有限合伙人	科源电子铸造车间主 任工程师	22.00	1.05%
25	张平	有限合伙人	科源电子设备保障部 副部长	22.00	1.05%
26	陈兴武	有限合伙人	科源电子冷轧车间副 主任工程师	22.00	1.05%
27	包晓	有限合伙人	科源电子综合部 副主任	22.00	1.05%
28	刘雪敏	有限合伙人	科源电子化验室主任	22.00	1.05%
29	张群龙	有限合伙人	科源电子销售部部长	22.00	1.05%
30	岳一波	有限合伙人	科源电子生产技术部 副部长	22.00	1.05%
31	朱帅	有限合伙人	科源电子供应部 副部长	16.50	0.79%
32	韩尚明	有限合伙人	科源电子成品一车间 副主任	16.50	0.79%
33	赵春东	有限合伙人	嘉荣电子供应部部长	11.00	0.53%

序号	合伙人姓名	合伙人类型	入股时任职情况	出资额（万元）	出资比例
34	张云峰	有限合伙人	嘉荣电子财务部部长	11.00	0.53%
35	张金强	有限合伙人	科源电子生产技术部主任工程师	11.00	0.53%
36	任生全	有限合伙人	科源电子成品二车间主任工程师	11.00	0.53%
37	郭依国	有限合伙人	科源电子热轧车间主任工程师	11.00	0.53%
38	丁晓	有限合伙人	科源电子动力车间副主任工程师	11.00	0.53%
39	吴彪	有限合伙人	科源电子研发中心副主任工程师	11.00	0.53%
40	李文超	有限合伙人	科源电子冷轧车间主任工程师	11.00	0.53%
41	陈伟	有限合伙人	科源电子研发实验室副主任	11.00	0.53%
42	李福星	有限合伙人	科源电子冷轧车间内部技术人员	11.00	0.53%
43	丁加强	有限合伙人	科源电子铸造车间主任	11.00	0.53%
44	董灿	有限合伙人	科源电子后勤部经理	11.00	0.53%
45	丁贤志	有限合伙人	科源电子保卫科科长	11.00	0.53%
46	谭岩	有限合伙人	国容有限销售部翻译	11.00	0.53%
47	彭菲	有限合伙人	科源电子品质管理部副部长	11.00	0.53%
48	汪国林	有限合伙人	科源电子成品二车间主任工程师	5.50	0.26%
合计				2,090.00	100.00%

如上表所示，誉天合伙设立时共有 48 人，除任明亮、刘鹏外（任明亮、刘鹏原为国容有限控股子公司容康医疗员工，2021 年 4 月，国容有限将容康医疗剥离，任明亮、刘鹏不再为发行人员工），均为发行人员工。

（2）合伙份额转让的相关约定

誉天合伙的合伙协议及补充协议约定了员工所持财产份额的流转、退出机制，包括参与持股计划的员工离开公司后，其所持有合伙份额的处置方式。其中，就因解除劳动关系离开公司，参与持股计划的员工所持有限合伙份额的处置方式约定如下：

“4.2、合伙企业财产份额转让的特别约定

如本补充协议签署之日起至公司上市，有限合伙人因严重违反公司规章制度、触犯法律、违反执业道德、泄露公司机密、失职或渎职等行为损害公司利益或声誉而导致劳动合同终止或解除的，合伙企业有权要求该有限合伙人将所持有的全部合伙份额转让给其他合伙人，如存在两个以上的合伙人同意受让该等合伙份额，则同意受让的合伙人原则上应按照其相对持股比例受让该等合伙份额，各方届时另有约定的除外。

转让价格=转让完成前合伙企业上年末账面净资产值乘以有限合伙人所持合伙企业财产份额比例。”

（3）报告期内份额转让情况

报告期内，誉天合伙作为员工持股平台，其合伙人无份额转让情况。

2、员工入股价格及公允价格的确定依据，报告期内发行人未计提股份支付费用的原因，会计处理是否符合《企业会计准则》的相关规定

2021年2月，国容有限开始筹划本次增资事项，确定增资价格及增资人员范围，因涉及员工人数较多且此次增资对象需要筹措资金，导致此次增资实际实施时间较晚，2021年6月股东会决议确定新增注册资本3,250.00万元，增资价格结合2020年12月31日净资产和2020年度同行业公司相关市盈率确定为1.1元/每股，本次增资对象涉及公司实际控制人、员工及外部自然人投资者，其中河南誉天企业管理合伙企业（有限合伙）为发行人员工持股平台。

本次公司增资入股价格确认依据具体情况如下：（1）确定增资事项时最近一个资产负债表日（2020年12月31日）净资产情况；（2）确定增资事项时最近一个年度（2020年度）业绩情况；（3）同行业上市公司、并购重组市盈率情况。上述因素具体情况如下：

A、确定增资事项时最近一个资产负债表日（2020年12月31日）净资产情况

项目	金额
2020年12月31日公司归母净资产（万元）	9,458.14
2020年12月31日注册资产（万元）	10,000.00

每股净资产（元/注册资本）	0.95
---------------	------

B、确定增资事项时最近一个年度（2020 年度）业绩情况

项目	金额
2020 年度公司扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润（万元）	1,397.55
增资入股价格（元/注册资本）	1.10
增资后注册资本（万元）	13,250.00
市盈率	10.43

C、同行业上市公司、并购重组市盈率情况

发行人此次增资对应市盈率与部分同行业可比上市公司比较如下：

股票代码	公司名称	市盈率
600888	新疆众和	19.47
600673	东阳光	-149.10
603115	海星股份	32.14
002806	华锋股份	-5.76
平均值		25.81
发行人		10.43

注 1：上述选取的同行业可比公司市盈率=2020 年 12 月 31 日的总市值/2020 年度扣非后归属于母公司所有者的净利润；发行人市盈率=2021 年 6 月增资价格（1.10 元/注册资本）对应的投后估值/2020 年度扣非后归属于母公司所有者的净利润。

注 2：因东阳光及华锋股份 2020 年度扣非后归属于母公司所有者的净利润为负值，市盈率不能反应其公司的真实情况，因此在计算平均值时予以剔除。

如上表所示，发行人本次增资市盈率低于同行业可比公司，主要系同行业可比公司均为上市公司，股票流通性较好，估值相应较高。为提高可比性，选取 2020 当年与公司相近行业并购标的市盈率进行比对，具体比对情况如下：

上市公司	批准日期	收购标的	市盈率
宏昌电子（603002）	2020.11	无锡宏仁	10.29
国睿科技（600562）	2020.1	国睿防务	16.20

上市公司	批准日期	收购标的	市盈率
		国睿信维	9.27
平均值			11.92
发行人			10.43

如上表所示，发行人此次增资市盈率与相近行业标的收购市盈率基本一致，不存在明显差异，公司增资定价具备合理性、公允性，不存在为获取职工和其他方提供服务而授予权益工具的股份支付情况，未计提股份支付费用符合《企业会计准则》的规定。

3、发行人历次股权转让、增资中的受让人是否包含实际控制人、供应商、客户、员工等，相关股份变动是否适用股份支付相关规定。

发行人自成立起历次股权转让、增资情况如下：

（1）2019 年 6 月，国容有限第一次增资

2019 年 4 月 30 日，公司注册资本由 5,000.00 万元增至 10,000.00 万元，新增的 5,000.00 万元注册资本分别由任启礼等 38 名自然人股东认缴出资，增资价格为 1 元/注册资本，认缴股东如下：

序号	股东姓名/名称	出资额（万元）	出资比例	出资人身份
1	任启礼	500.00	5.00%	公司员工
2	张延	500.00	5.00%	其他股东
3	范丰良	200.00	2.00%	公司员工
4	刘国华	200.00	2.00%	公司员工
5	蒋志杰	200.00	2.00%	其他股东
6	赵培忠	200.00	2.00%	其他股东
7	齐海云	200.00	2.00%	其他股东
8	陈靖欣	200.00	2.00%	其他股东
9	杨波	200.00	2.00%	其他股东
10	邓凌	200.00	2.00%	其他股东
11	孙晓奎	150.00	1.50%	公司员工

序号	股东姓名/名称	出资额（万元）	出资比例	出资人身份
12	尹技虎	150.00	1.50%	公司员工
13	聂书奎	150.00	1.50%	公司员工
14	韩德安	150.00	1.50%	其他股东
15	鹿林	150.00	1.50%	公司员工
16	司景文	100.00	1.00%	其他股东
17	高涛	100.00	1.00%	其他股东
18	任广勋	100.00	1.00%	公司员工
19	王东宁	100.00	1.00%	其他股东
20	杨超	100.00	1.00%	其他股东
21	蒋杰	100.00	1.00%	其他股东
22	张玉社	100.00	1.00%	其他股东
23	曹奕哲	100.00	1.00%	其他股东
24	赵奇	100.00	1.00%	其他股东
25	谢敏	100.00	1.00%	其他股东
26	汪安洋	50.00	0.50%	其他股东
27	翟辉	50.00	0.50%	其他股东
28	王亚磊	50.00	0.50%	其他股东
29	陈晓波	50.00	0.50%	公司员工
30	牛柏枫	50.00	0.50%	其他股东
31	黄志刚	50.00	0.50%	其他股东
32	郑军	50.00	0.50%	其他股东
33	张清溪	50.00	0.50%	其他股东
34	刘合祥	50.00	0.50%	其他股东
35	李玉军	50.00	0.50%	其他股东
36	常靖宇	50.00	0.50%	其他股东
37	王风雷	50.00	0.50%	公司员工
38	程魏萍	50.00	0.50%	其他股东
合计		5,000.00	50.00%	

本次增资对象不涉及实际控制人、客户、供应商，涉及公司员工。本次增资系公司收购科源电子一揽子交易的一部分，增资价格具有合理性、公允性，不存在股份支付情形。

(2) 2020 年 5 月，国容有限第一次股权转让

2020 年 4 月 6 日，国容有限股东会通过决议，同意程魏萍等人的股权转让事宜。同日，转让方与受让方分别签署《股权转让协议》，本次股权转让具体情况如下：

项目	转让方	受让方	受让人身份	转让价格	定价依据及公允性
2020 年 5 月，股权转让	赵奇	蒋志杰	其他股东	1.00 元/注册资本	因投资时间较短，股权转让价格参考实缴出资定价；本次股权转让定价公允。
	谢敏	李瑞凯	其他股东		谢敏与李瑞凯为母子关系，因近亲属之间转让，价格参考实缴出资定价，定价公允。
	程魏萍	刘国华	公司员工	0 元/注册资本	因转让股权实缴出资额为 0 元，转让双方同意按 0 元对价转让，定价公允。
	韩德安	刘国华	公司员工		
	张延	高涛	其他股东		
	张延	李瑞铠	其他股东		
	蒋杰	范丰良	公司员工		
	张玉社	范丰良	公司员工		
	曹奕哲	范丰良	公司员工		
	鹿林	孙晓奎	公司员工		

如上表所示，本次转让双方不涉及实际控制人、客户、供应商，涉及公司员工，转让定价公允，不涉及股份支付情形。

(3) 2021 年 6 月，国容有限第二次股权转让

2021 年 2 月 2 日，国容有限股东会通过决议，同意蒋志杰等人的股权转让事宜；2021 年 5 月 17 日，国容有限股东会通过决议，同意刘国华等人的股权转让事宜。本次股权转让的具体情况如下：

项目	转让方	受让方	受让人身份	转让价格	定价依据及公允性
----	-----	-----	-------	------	----------

2021 年 6 月，股权转让	蒋志杰	王一铭	其他股东	1.05 元/注册资本	综合考虑投资成本、投资时间、公司的经营情况等与受让方协商确定，定价公允。
	李瑞铠	陈文化	其他股东		
	李瑞铠	任启礼	公司员工		
	高涛	李睿	其他股东		
	刘国华	李睿	其他股东		
	刘国华	武震	公司员工		
	刘国华	邓凌	其他股东		
	尹技虎	邓凌	其他股东		
	任广勋	邓凌	其他股东		
	孙晓奎	邓凌	其他股东		
	孙晓奎	萨丽曼	公司员工		
	张延	徐丽	其他股东	1.00 元/注册资本	张延（转让方）与徐丽（受让方）为婆媳关系，转让价格按照实际出资成本定价，定价公允。
	刘国华	金悦鑫合伙	其他股东		刘国华等转让方与金悦鑫合伙（代持还原平台）之间因股权代持解除之目的，转让价格按照被代持人实际出资成本确定。
	聂书奎				
	尹技虎				
	高涛				
	鹿林				
	李玉军	张光建	其他股东	0 元/注册资本	因解除股权代持之目的，无需支付对价。
	刘国华	武震	公司员工		
孙晓奎	萨丽曼	公司员工			

如上表所示，本次股权转让不涉及实际控制人、客户、供应商，涉及公司员工，转让定价公允，不涉及股份支付情形。

（4）2021 年 6 月，国容有限第二次增资

2021 年 6 月 21 日，公司注册资本由 10,000 万元增加至 13,250 万元，新增注册资本由河南誉天企业管理合伙企业（有限合伙）（以下简称“誉天合伙”）等 17 名股东认缴。认缴出资如下：

序号	股东姓名/名称	认缴出资额（万	增资价格（元/每注	出资人身份
----	---------	---------	-----------	-------

		元)	册资本)	
1	誉天合伙	1,900.00	1.10	员工持股平台
2	范丰良	250.00	1.10	公司员工
3	陈文化	100.00	1.10	其他股东
4	杨超	100.00	1.10	其他股东
5	张玉社	100.00	1.10	其他股东
6	王耀锋	100.00	1.10	其他股东
7	练颖	100.00	1.10	其他股东
8	李峙龙	100.00	1.10	其他股东
9	王一铭	100.00	1.10	其他股东
10	张光建	50.00	1.10	其他股东
11	翟辉	50.00	1.10	其他股东
12	司景文	50.00	1.10	其他股东
13	张清溪	50.00	1.10	其他股东
14	刘合祥	50.00	1.10	其他股东
15	赵培忠	50.00	1.10	其他股东
16	尹技虎	50.00	1.10	公司员工
17	齐海云	50.00	1.10	其他股东

本次增资系公司通过股东增资增加资金实力，其中誉天合伙为公司员工持股平台，公司通过员工持股平台誉天合伙实施管理层及骨干员工持股，其他增资方看好公司发展。具体情况详见本反馈回复“问题十三、关于期间费用”、（三）说明发行人员工持股平台的组织结构及参股人员情况，对于合伙份额转让的相关约定，报告期内份额转让情况；员工入股价格及公允价格的确定依据，报告期内发行人未计提股份支付费用的原因，会计处理是否符合《企业会计准则》的相关规定……” 相关回复。

本次增资出资人不涉及客户、供应商，涉及实际控制人、公司员工，增资价格定价具有公允性，不涉及股份支付情况。

（5）2021年10月，国容有限第三次股权转让

2021 年 10 月 11 日，王亚磊将其持有的国容有限 0.38%的股权（对应 50.00 万元注册资本）转让给王怀义。王怀义和王亚磊系父子关系，本次转让系解除股权代持关系，本次股权转让不涉及实际控制人、客户、供应商和公司员工。本次转让不涉及股份支付情况。

（6）2021 年 10 月，国容有限第四次股权转让

2021 年 10 月 27 日，股东陈文化将其持有的国容有限 0.75%股权（对应 100.00 万元注册资本，未实缴出资额）转让给高涛。约定转让 0 元。本次股权转让不涉及实际控制人、客户、供应商和公司员工，转让定价公允。本次转让不涉及股份支付情况。

（7）2022 年 12 月，国容股份增资

2022 年 11 月 15 日，国容股份总股本由 13,250.00 万股增至 14,517.97 万股，分别由智慧互联、齐鲁前海、洛阳前海、前海方舟、苏州豫之晟、嘉兴炬华、鲲鹏一创 7 家机构投资者认缴出资，具体增资情况如下：

序号	投资者名称	增资数量（万股）	增资金额（万元）	增资价格	出资人身份
1	智慧互联	331.25	4,000.00	12.08 元/股	机构投资者
2	齐鲁前海	165.63	2,000.00		机构投资者
3	洛阳前海	165.63	2,000.00		机构投资者
4	前海方舟	82.81	1,000.00		机构投资者
5	苏州豫之晟	150.00	1,811.32		机构投资者
6	嘉兴炬华	149.06	1,800.00		机构投资者
7	鲲鹏一创	223.59	2,700.00		机构投资者
合计		1,267.97	15,311.32	-	-

本次增资系公司引入外部投资者补充营运资金，均为外部机构投资者看好公司未来发展前景。增资价格参考公司所处行业、成长性、市盈率、每股净资产等因素后，经双方协商确定，定价具有公允性，本次增资不涉及客户、供应商情况、公司实际控制人及员工，不涉及股份支付情况。

综上所述，发行人历次股权转让、增资受让人中不涉及供应商、客户，涉及实际控制人、公司员工，股转转让和增资定价公允，相关股份变动不适用股份支

付相关规定。

(四)说明研发费用的归集、分摊与结转的准确性,研发活动是否与生产活动共用设备、人员,是否存在研发费用与生产成本混淆的情况,研发产品是否形成销售收入;与东洋铝业技术服务费协议的主要条款、相关费用归集方法和取得的成果;发行人与电子铝箔研发中高纯铝循环使用冲减研发费用的具体情况,相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定。

1、说明研发费用的归集、分摊与结转的准确性,研发活动是否与生产活动共用设备、人员,是否存在研发费用与生产成本混淆的情况,研发产品是否形成销售收入

发行人根据《企业会计准则》的相关规定制定《研发费用管理制度》、《研发项目核算管理办法》等研发费用相关的内部控制制度,并结合研发项目的实际情况,设置了项目台账,对研发过程中发生的各项费用按照研发项目进行归集核算。

发行人以研发项目为基础,直接归集至具体研发项目的研发费用,则在发生时计入具体研发项目;不能直接归集至具体研发项目的公共费用,按月归集后,以各个具体研发项目当月耗用研发人员的工时为基础进行分摊。

(1) 公司研发费用的归集、分摊方法如下:

明细项目	归集内容	归集与分摊方式
直接人工	与研发活动相关的人员的工资、五险一金等	按月归集后分摊
直接材料	研发活动直接耗用的原材料等	原材料等按项目归集
折旧与摊销	用于研发活动设备的折旧	按月归集后分摊
技术服务费	与东洋铝业合作的技术服务费	按月归集后分摊
能源动力	用于研发活动直接消耗的天然气、电力。	按月归集后分摊

报告期内,公司严格按照研发支出用途、性质据实列支研发费用,研发相关职工薪酬、物料消耗、折旧摊销与生产经营活动划分清晰,相关核算准确。

(2) 研发活动与生产活动共用情况

发行人研发活动与生产活动存在共用设备、人员的情况。发行人以市场需求

为导向，在新技术、新产品、新工艺方面开展研发活动，在生产过程中不断验证、优化工艺等，以提高研发成果的生产转化、确保研发产品性能稳定。由于发行人研发活动主要在生产过程中进行，在研发活动时需要利用生产设备、生产人员。因此，发行人研发活动与生产活动存在共用设备、人员的情况，具有合理性。

报告期内，公司对研发过程与生产活动共用设备和人员的工时进行了记录，采用以工时分摊为基础的分配方式，将折旧费用、直接人工、能源动力在研发费用与生产成本中进行分摊。具体情况如下：

①直接材料

报告期内电子铝箔相关研发项目的直接材料主要为高纯铝及相关辅料领用，研发人员根据项目进度及需求领料，财务人员同步对材料进行审核、对账和归集。研发废铝等经仓库确认后回收，财务部门相应冲减研发费用，其他辅料计入研发费用。

公司电极箔相关研发项目的直接材料主要为电子铝箔、硫酸、盐酸等，经试验形成的废料不具备经济价值，研发领用的直接材料全额计入研发费用。

公司研发领料与生产领料涉及的单据、人员、归集核算严格区分，不存在将生产领料计入研发费用的情况。

②人工成本

研发费用中人工成本主要为从事研究开发活动人员的工资薪金。研发人员包括专职研发人员与兼职研发人员，薪酬按照研发人员实际参加的研发项目进行分配，研发薪酬核算准确，具体核算内容及方法如下：

类型	归集内容	归集与分摊方式
专职研发人员	根据从事研发活动的人员填报并经审核的研发工时表进行工资、五险一金、补充医疗保险等归集与分摊	如某个研发项目核算的薪酬=Σ参与该研发项目的各专职研发人员的薪酬*（该研发项目专职研发人员工时/参与研发项目的专职员工总工时）
兼职研发人员	根据从事研发活动的人员填报并经审核的研发工时表进行工资、五险一金、补充医疗保险等在生产成本和研发费用中归集与分摊	1、研发费用核算的薪酬=兼职研发人员薪酬*研发投入工时/兼职研发人员总工时； 2、如某个研发项目核算的薪酬=Σ参与该研发项目的兼职研发人员计入研发项目的薪酬*（该研发项目兼职研发人员工时/参与研发项目兼职研发员工总工时）

综上所述，报告期内研发费用中直接材料和人工成本不存在与生产成本混淆的情形，研发费用核算准确。

③折旧与摊销

研发费用中折旧摊销主要为从事研发活动使用的专用研发设备和生产设备的折旧费用，具体核算内容及方法如下：

类型	归集内容	归集与分摊方式
专用研发设备	研发设备折旧费用	分摊至某个研发项目的折旧费=Σ研发专用设备折旧*（该研发项目占用工时/专用设备总工时）
生产设备	研发活动使用的生产设备应分摊的折旧费用	1、兼用设备计入研发支出的折旧费=兼用设备折旧*研发投入工时/设备总工时； 2、分摊至某个研发项目的折旧费=Σ兼用设备计入研发支出的折旧费*（该研发项目占用兼用设备的工时/兼用设备总工时）。

综上所述，研发费用核算准确，不存在研发费用与生产成本混淆的情况。

（3）研发产品是否形成销售收入

研发活动分为电子铝箔和腐蚀箔，其中电子铝箔领用的主要原材料为高纯铝，电子铝箔试验过程为非标准生产过程，一般研发过程中形成的产品无法达到客户要求，公司将研发过程中领用的高纯铝回收熔炼后循环利用，继续用于生产电子铝箔产品并实现对外销售，故研发领用的原材料未成为产成品，未形成销售收入，亦未计入研发费用；腐蚀箔领用的主要原材料为电子铝箔和化工料，因腐蚀工艺的特殊性，一般经试验形成的废料不具备经济价值，全额计入研发费用，未形成收入。

2、与东洋铝业技术服务费协议的主要条款、相关费用归集方法和取得的成果

（1）技术费用协议的主要条款

发行人子公司科源电子自 2015 年 4 月起与东洋铝业首次签署技术服务相关协议并开展合作，双方签署或履行的协议情况如下：

合同签署方	合同签署情况及有效期限	合同主要内容及履行情况
-------	-------------	-------------

合同签署方	合同签署情况及有效期限	合同主要内容及履行情况
东洋铝业、科源电子	2015年4月25日，双方签署技术服务合同，约定的期限为2015年4月25日至2020年4月25日；后双方签署补充协议，将合同期限延长至2020年11月30日。	1、合同主要内容 双方合作内容主要为东洋铝业以向科源电子提供技术指导的方式提供技术服务；东洋铝业收取技术服务费，包括以技术服务时间确定的固定技术服务费和以销售额为基准的动态技术指导费。 2、知识产权归属 双方合作期间所形成的技术成果等知识产权归科源电子所有。 3、报告期内合同履行情况 2020年后，东洋铝业对公司的技术服务由委派技术人员现场指导转为线上交流，技术服务合作已按约于2022年12月31日终止。
	2020年12月1日，双方签署技术服务合同（二），合同期限为2021年1月1日至2022年12月31日。	
	2022年11月18日，双方就上述两份技术服务合同签署补充协议。	

（2）技术服务费归集方法

技术服务费用包括固定费用和以销售额为基准动态的技术指导费用。其中固定服务费用根据约定计提并归集至研发费用，变动费用以实际销售额为基准计提并归集至研发费用。

（3）技术合作期间取得的成果

科源电子基于双方技术合作取得的主要成果情况如下：

改进环节	东洋铝业提出的改进建议	改进方案的制定及实施主体	改进结果
生产设备	生产设备进行升级改造或添置	科源电子	实现了退火炉的氮气保护、清洗机刷辊的应用、完善碱清洗设备等措施，提高了公司产品性能和质量稳定性
检测方法	引进了立方织构检测、轧制油添加剂含量检测、低压腐蚀率检测等一系列检测手段和方法	科源电子	为产品质量及今后研发工作的开展奠定基础
熔炼环节	关键微量、痕量金属元素含量控制进行了交流学习和试验	科源电子	电子铝箔容量性能进一步提升
铸造环节	工艺参数的调试控制进行了交流学习和试验	科源电子	提升了板锭表面质量和内部组织的均匀性
热轧环节	关键元素及杂质相的偏析、固溶控制、不同型号产品要求的温度不同进行交流学习和试验	科源电子	提升公司产品整体性能和良品率

改进环节	东洋铝业提出的改进建议	改进方案的制定及实施主体	改进结果
冷轧环节	冷轧工艺及轧制油性能参数控制进行了交流学习，通过对道次、压下率多次试验优化	科源电子	确保物料内部组织织构沿着指定方向进行转变，提升晶粒组织或织构形态的均匀性
板清洗环节	料的表面缺陷清洗方式改进、轧制性能改善等方面进行交流学习和试验	科源电子	高压铝箔料面状态重塑及均匀化、后续轧制状态稳定性、产品横向散差等方面得到了提升
中间退火环节	退火后物料表面氧化膜及力学性能的均匀一致性改善进行交流学习，通过采用保护性气体进行加热试验	科源电子	成品立方织构占有率进一步提升
清洗环节	针对清洗工序箔面清刷质量提高进行交流学习，通过引进先进材质刷辊器及高效表面铝粉残留检测方法的试验	科源电子	光箔退火前质量和最终产品表面均匀性进一步提升
真空退火	根据料温变化过程中炉温设定、保护性气体的循环方式及流量、退火工艺等方面进行交流学习，针对升温速度、保温时间及冷却速率进行多次试验	科源电子	成品光箔的高容量、均匀腐蚀性合理力学性能等方面均得到了提升

3、发行人与电子铝箔研发中高纯铝循环使用冲减研发费用的具体情况，相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定

发行人电子铝箔以高纯铝为主要研发材料，基于电子铝箔生产特点，公司将高纯铝熔炼后作为试验材料，在熔炼、铸造、轧制、清洗、退火等主要工艺环节进行测试，以达到对元素配比优化、铸造工艺改善、轧制道次的匹配、退火工艺优化等研发目的，研发过程中高纯铝重量及品质基本无损耗，公司可以将研发过程中领用的高纯铝回收熔炼后循环利用，继续用于生产电子铝箔产品。

报告期内，电子铝箔研发活动中领用的高纯铝及回收情况如下：

单位：吨

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
领用	2,196.44	4,167.48	2,992.96	1,914.64
回收	2,196.44	4,167.48	2,992.96	1,914.64

报告期内，公司将研发过程中领用的高纯铝在研发完成后按照领用时出库单价重新入库确认为原材料，同时将对对应金额冲减研发费用。

根据《企业会计准则解释第 15 号》：“企业将研发过程中产出的产品或副

产品对外销售（以下统称试运行销售）的，应当按照《企业会计准则第 14 号——收入》、《企业会计准则第 1 号——存货》等规定，……试运行产出的有关产品或副产品在对外销售前，符合《企业会计准则第 1 号——存货》规定的应当确认为存货，符合其他相关企业会计准则中有关资产确认条件的应当确认为相关资产。”

发行人电子铝箔研发过程中回收可循环使用的高纯铝为研发过程中产出的“副产品”，冲减研发费用，具有合理性，符合《企业会计准则》的规定。

（五）说明各项期间费用中人均薪酬的变动情况，与同行业可比公司、当地平均薪酬水平是否存在差异及原因；发行人期间费用的归集与分配方法、依据，是否符合《企业会计准则》相关规定；发行人期间费用核算的准确性、完整性，是否存在其他相关方体外代垫费用情形。

1、说明各项期间费用中人均薪酬的变动情况，与同行业可比公司、当地平均薪酬水平是否存在差异及原因

（1）报告期内，销售人均薪酬与同行业可比公司对比情况如下：

单位：万元/人

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
新疆众和		34.03	34.40	18.97
东阳光		43.67	19.72	16.73
海星股份		40.22	47.42	33.22
华锋股份		23.01	22.58	14.39
平均值		35.23	31.03	20.83
国容股份	6.31	21.02	20.46	15.29

注：1、人均工资=销售费用薪酬总额/（上一年末销售人员数量+本年末销售人员数量）*2；

2、发行人于 2021 年 4 月剥离容康医疗后不再纳入公司合并范围，为保持期间可比性，销售人员数量不含容康医疗的销售人员；

3、同行业可比公司 2023 年 1-6 月末披露销售人员数量，无法计算人均工资。

从上表可知，2020 年度-2022 年度，发行人销售人员人均薪酬呈上升趋势，与同行业可比公司变动趋势一致，销售人员人均薪酬低于同行业可比公司，主要

系受经营所在地消费水平、产品结构及经营模式等因素影响所致，具体如下：

①发行人经营所在地平均薪酬较低

发行人与同行业可比公司所处地域情况如下：

单位：万元/人

项目	所处地域	备注	当地平均工资
新疆众和	新疆乌鲁木齐市	省会城市	9.43
东阳光	广东省东莞市	地级市	8.85
海星股份	江苏省南通市	地级市	9.83
华锋股份	广东省肇庆市	地级市	9.03
国容股份	河南省永城市	县级市	6.20

注：平均工资来源于各地市统计局发布的 2021 年度城镇非私营单位从业人员平均工资。

从上表可知，发行人经营地位于河南省县级市，同行业可比公司东阳光、海星股份、华锋股份位于经济较为发达的江苏、广东等省份地级市，新疆众和位于省会城市，较公司经营所在地相比，经济发展水平相对较高，总体工资水平较高，其人均薪酬高于发行人具有合理性。

②业务领域与同行业可比公司存在差异

报告期内，发行人主要业务集中于电子铝箔，同行业可比公司中新疆众和的业务主要集中于电子铝箔、高纯铝、电极箔等业务，东阳光的业务主要集中于铝制品、亲铝箔、电子光箔、电极箔、医药业务等，海星股份主要从事电极箔；华锋股份主要从事电极箔及新能源汽车电控及驱动系统业务。与同行业可比公司业务相比，电子铝箔产品产能集中度较高，竞争者较少，公司具备较高的市场占有率且在市场具备较高的知名度，同时公司主要客户合作时间较久且集中度相对较高，客户开发及维护的竞争压力低，销售人均薪酬较低。

报告期内，发行人与同行业可比公司前五名客户销售额占比情况如下：

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
新疆众和	23.47%	22.52%	33.44%	34.14%
东阳光	-	24.19%	22.06%	14.69%

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
海星股份	-	33.59%	33.63%	34.86%
华锋股份	-	45.51%	32.17%	34.89%
国容股份	48.50%	56.60%	58.72%	58.67%

注：可比公司数据来源于公开披露信息。**东阳光、海星股份、华锋股份 2023 年半年报未披露前五名客户销售额占比。**

从上表可知，发行人与同行业可比公司相比客户集中度较高，客户开发及维护的竞争压力低。

综上所述，发行人销售人员平均薪酬低于同行业可比公司具有合理性。

（2）报告期内，管理人员人均薪酬与同行业可比公司对比情况如下：

单位：万元/人

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
新疆众和		19.49	17.98	16.65
东阳光		6.11	9.78	10.90
海星股份		25.05	23.43	17.65
华锋股份		21.98	23.00	25.52
平均值		18.16	18.55	17.68
扣除东阳光后平均值		22.17	21.47	19.94
国容股份	9.35	22.54	21.18	13.01

注：可比公司数据来源于公开披露信息；人均薪酬=管理费用薪酬总额/（上一年末管理人员数量+本年末管理人员数量）*2；**同行业可比公司 2023 年 1-6 月未披露管理人员数量，无法计算人均工资。**

从上表可知，发行人 2020 年度管理人员薪酬低于同行业可比公司平均水平，主要系公司 2020 年度营收规模较小，盈利能力水平较低，管理人员薪酬不高；随着业务规模、盈利能力持续提升，发行人提高了普通行政管理员工薪酬待遇，同时，发行人管理层人均薪酬较高，综合导致管理人员人均薪酬相对较高，2021 年和 2022 年管理人员人均薪酬与同行业可比公司基本一致。

发行人 2021 年、2022 年管理人员平均水平高于同行业可比公司平均水平，主要系受东阳光管理员工工资较低所致，扣除东阳光影响，2021 年、2022 年管

理人员平均工资与同行业可比公司平均值基本一致。东阳光管理人员平均工资较低，主要系 2021 年 12 月东阳光剥离医药板块业务导致合并范围变化，人员变动较大所致。

(3) 报告期内，研发人员人均薪酬与同行业可比公司对比情况如下：

单位：万元/人

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
新疆众和		-	-	-
东阳光		111.58	30.19	27.53
海星股份		18.32	20.18	14.36
华锋股份		18.01	13.05	9.80
平均值		18.17	21.14	17.23
国容股份	6.03	13.57	12.54	7.94

注：可比公司数据来源于公开披露信息；人均工资=研发费用薪酬总额/（上一年末研发人员数量+本年末研发人员数量）*2；同行业可比公司 2023 年 1-6 月未披露研发人员数量，无法计算人均工资。

新疆众和未披露研发费用明细，无法计算研发人员薪酬；东阳光 2022 年度研发人均薪酬较为异常，不具备可比性，2022 年人均薪酬平均值未将其纳入计算范围。

根据上表可知，报告期内，发行人研发人员人均薪酬呈增长趋势，整体低于同行业可比公司，主要系发行人营收规模较同行业可比公司相对较小，且经营地处于中部地区县级市，人均工资水平相对较低所致，随着发行人经营规模逐步提升，人均薪酬逐步与同行业可比公司趋同。

(4) 报告期内，公司各期间费用中人均薪酬与当地平均薪酬水平对比情况如下：

单位：万元/人

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
销售人员人均薪酬	6.31	21.02	20.46	15.29
管理人员人均薪酬	9.35	22.54	21.18	13.01
研发人员人均薪酬	6.03	13.57	12.54	7.94
永城市城镇非私营单位从业人员平均工资		6.8	6.20	6.06

注：发行人于 2021 年 4 月剥离容康医疗后不再纳入公司合并范围，为保持期间可比性，

销售人员数量不含容康医疗的销售人员。

由上表可知，报告期内，发行人员工人均薪酬逐年提高，主要系随着公司规模提升，盈利能力不断增强，逐步提升员工薪酬水平所致，符合公司实际经营情况。公司人均薪酬高于城镇非私营单位从业人员平均工资，公司薪酬水平在当地具有一定竞争力，有助于公司吸引和保留优秀人才。

2、发行人期间费用的归集与分配方法、依据，是否符合《企业会计准则》相关规定；发行人期间费用核算的准确性、完整性，是否存在其他相关方体外代垫费用的情形。

（1）期间费用的归集方法、依据

发行人销售费用核算与销售活动相关的各项费用，包括销售人员职工薪酬、业务招待费、差旅费、办公费、折旧费等。

发行人管理费用核算公司为组织和管理企业生产经营所发生的各项费用，包括管理人员职工薪酬、折旧摊销费、办公费、厂区维护绿化费、业务招待费、中介机构费、通勤费及其他费用等。

发行人研发费用核算根据《企业会计准则》的有关规定确定的研发活动相关费用，主要包括研发人员职工薪酬、研发材料、用于研发活动相关的动力费用、折旧费、外部技术服务费及其他费用等。

发行人的财务费用科目核算公司日常经营过程中发生的借款利息支出、利息收入、外币性项目产生的汇兑损益、银行手续费及其他费用等。

综上所述，发行人期间费用归集、分配方法、依据合理，符合《企业会计准则》相关规定。

（2）期间费用核算的准确性、完整性

发行人关于费用核算建立了较为完善的内部控制制度，且日常业务活动中能够遵照执行，具体情况如下：

①与费用相关的内控制度

A、费用核算管理制度

发行人建立了《内部控制手册-费用管理》等制度，规范了费用开支标准和

内部审批程序，确保发行人核算各费用项目真实、准确、完整。

B、员工薪酬制度

发行人建立了《内部控制手册-人力资源管理》、《业绩评价考核办法》等制度，员工根据各自岗位职责从事相应工作，发行人依据员工所处的部门及岗位职责内容计入相应的费用核算。

C、费用报销管理制度

发行人主要职能部门建立了费用的申请与报销管理制度，强化了资金支出内部控制，有效控制资金风险。防止费用报销单据不齐全，员工虚假报销，审批流程不完善，导致公司利益流出的舞弊风险。

②内控制度的执行情况

报告期内，发行人执行内控制度情况如下：

对于差旅费、业务招待费等各项费用的报销及审批，主要涉及业务部门、财务部门和公司总经理。费用发生后，经办人依照费用报销标准填写《费用报销单》，依据公司审批权限表，经由部门负责人、财务总监、及相关管理层审批后报销入账。

针对人员薪酬核算，每月中旬公司人力资源部门结合各单位目标考核情况确定各单位上月工资数额，经人力资源部负责人、财务总监、总经理审批，批准后的工资表转交财务人员核对后发放。

综上，发行人制定了费用核算相关的内部控制制度并有效执行，公司费用核算准确、完整，符合《企业会计准则》相关规定。

（3）是否存在其他相关方体外代垫费用的情形

公司严格按照《公司法》《证券法》等有关法律、法规和《公司章程》的要求规范运作，逐步建立健全了法人治理结构，在资产、人员、财务、机构、业务等方面均独立于控股股东、实际控制人及其控制的其他企业，具有完整的业务体系和面向市场独立经营的能力。截至本反馈回复出具之日，发行人的日常管理、销售及研发均不依赖于关联方，不存在其他相关方体外代垫费用的情形。

二、中介机构核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，我们履行了包括但不限于如下核查程序：

1、查阅发行人费用核算相关内控制度，了解费用归集与分配的方法、依据，判断费用核算是否准确、完整，是否符合《企业会计准则》规定；

2、取得了发行人期间费用明细表，分析期间费用的构成及变动情况；查阅了公开披露资料，对比分析发行人与同行业可比公司期间费用率差异情况；

3、访谈发行人销售负责人，了解发行人的营销体系及业务拓展模式；结合销售模式、销售人员数量等情况，将报告期内发行人销售费用明细情况进行比较并分析波动原因；查询同行业上市公司相关公开资料，分析同行业上市公司销售费用项目构成是否与公司存在差异；

4、访谈公司管理层员工入股情况；查阅公司的股东会、董事会文件以及持股平台合伙协议，判断是否存在形成股份支付的情形；分析员工入股价格的定价依据是否合理，定价是否公允；

5、访谈发行人管理层，了解发行人及其股东的历次股权转让、增资事项的背景、原因及合理性、真实性、价格确定依据及公允性、款项实际支付等情况；取得发行人历次增资、股权转让的协议、相关决议文件、款项支付凭证、验资报告等，核查转让、增资股东是否为公司员工、客户、供应商持股，核查转让、增资价格是否公允，是否存在应确认而未确认的股份支付；

6、访谈发行人的研发、生产、仓管、财务部门相关人员，了解发行人的研发过程；了解研发活动是否存在与生产活动共用设备、人员的情况，了解研发活动形成产品的情况，以及是否对外销售的情况，判断其会计处理是否符合《企业会计准则》的规定；

7、取得公司员工花名册、工资明细表，查阅职工薪酬情况，检查职工薪酬的完整性与准确性；查询同行业上市公司相关公开资料，分析人均薪酬与同行业可比公司存在差异的原因及合理性；

8、获取和核查发行人、实际控制人、董监高、销售负责人、采购负责人、

出纳及相关关联方的银行账户流水，确认是否存在其他相关方为发行人承担成本或代垫费用的情况：

①实地前往开户行获取了发行人及其子公司的《已开立银行结算账户清单》，实地前往发行人银行账户各开户银行打印了对应账户报告期内的银行账户交易流水，并当场检验其真实性和完整性。

②核查公司的银行对账单，根据不同公司主体业务规模及银行流水情况选取50万元以上、20万元以上、10万元以上作为大额资金流水的核查标准，核对银行对账单该笔业务是否记账、是否与银行日记账相符、原始凭证与记账凭证是否相符、并关注业务性质、交易对方、交易价格有无异常，大额资金支出业务是否履行了必要的内部审批程序，并编制了“大额资金流水核查表”；

③陪同公司实际控制人、持股5%以上股东、实际控制人及其配偶、董事（独立董事除外，下同）、监事、高级管理人员和关键岗位人员现场打印报告期内所有银行账户资金流水。选取5万元作为核查的标准，核查是否存在同一账户或不同账户之间大额资金往来较多、频繁出现大额存现、取现、金额、日期相近的异常大额资金进出等异常情形。

（二）核查意见

经核查，我们认为：

1、报告期内，发行人期间费用率下降具有合理性，与经营规模、收入变化相匹配；发行人部分期间费用率低于行业龙头企业具有合理性；发行人与华锋股份各项费用率差异具有合理性；

2、销售费用下各科目变动情况与收入增幅匹配，发行人在销售费用低于同行业可比公司的情况下实现收入大幅增长具备合理性；

3、发行人员工持股平台入股价格公允，不需进行股份支付账务处理，符合《企业会计准则》的相关规定；发行人历次股权转让、增资中的受让人涉及实际控制人和个别员工，不涉及供应商、客户，定价具有合理性、公允性，相关股份变动不适用股份支付相关规定；

4、报告期内，发行人研发费用归集、分摊与结转准确，符合《企业会计准

则》的规定，不存在与生产成本混淆的情况；与东洋铝业的技术服务费会计处理符合《企业会计准则》的相关规定；发行人的研发活动未形成产品收入，电子铝箔研发中高纯铝循环使用冲减研发费用会计处理符合《企业会计准则》的规定；

5、发行人期间费用中人均薪酬与同行业可比公司、当地平均薪酬水平存在差异，具有合理性；发行人期间费用的归集与分配方法、依据符合《企业会计准则》相关规定；期间费用核算准确、完整，不存在其他相关方体外代垫费用的情形。

问题十四、关于应收票据及应收账款

申报材料显示：

（1）报告期各期末，公司应收票据账面价值分别为 16,852.10 万元、25,102.93 万元和 16,094.29 万元，占流动资产的比例分别 46.35%、52.70%和 32.91%。

（2）报告期各期末，公司应收账款账面价值分别为 10,814.12 万元、7,310.99 万元和 8,828.08 万元，占各期营业收入的比例分别为 26.26%、11.69%和 9.65%，整体呈下降趋势，主要系 2021 年及 2022 年电子铝箔市场需求旺盛，公司逐步缩短了部分主要客户信用周期，同时加大应收账款催款力度。

请发行人：

（1）说明报告期各期末应收票据和应收账款金额与营业收入增长趋势不一致的原因，发行人对主要客户的信用政策及实际执行是否发生变化，与同行业可比公司是否一致。

（2）说明各期末应收票据、背书及贴现且在各期末尚未到期的应收票据的票据种类、主要出票人或背书人，对应收票据的坏账计提政策，与同行业可比公司是否存在差异；报告期各期应收票据终止确认的具体情况，是否符合终止确认的条件；说明截至目前应收票据的期后收款情况，是否存在因到期无法收回而转为应收账款的情形，说明坏账准备计提的充分性；报告期应收票据出票方是否属于与发行人往来客户、报告期发行人是否存在无真实交易背景的票据往来、是否存在使用无真实交易背景的应收票据进行融资的情形。

(3) 说明报告期各期末应收账款期后回款情况（金额及比例），账龄 1 年以上应收账款的形成原因及期后回款情况；结合报告期各期末应收账款账龄情况、报告期坏账实际核销情况、与同行业可比公司坏账计提政策对比情况等，说明发行人应收账款坏账准备计提的充分性。

(4) 说明报告期各期末应收账款逾期情况，包括但不限于各期末逾期应收账款金额及占比、对应账龄情况、期后回款金额及占比、涉及主要客户情况，是否存在需单项计提坏账准备的情形。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、发行人说明

(一)说明报告期各期末应收票据和应收账款金额与营业收入增长趋势不一致的原因，发行人对主要客户的信用政策及实际执行是否发生变化，与同行业可比公司是否一致。

1、应收票据、应收款项融资和应收账款余额与营业收入的变动情况如下：

单位：万元

项目	2023. 6. 30/2023 年 1-6 月	2022.12.31/2022 年度		2021.12.31/2021 年度		2020.12.31/2020 年度
	金额	金额	变动率	金额	变动率	金额
应收票据账面余额①	18,114.47	16,175.17	-35.89%	25,228.67	48.88%	16,945.83
未终止确认金额②	11,051.90	10,220.15	-41.19%	17,377.96	18.60%	14,652.84
应收款项融资账面余额③	2,274.39	2,368.01	86.70%	1,268.33	12.13%	1,131.08
期末在手票据④=①-②+③	9,336.96	8,323.03	-8.73%	9,119.03	166.32%	3,424.07
应收账款账面余额⑤	16,778.50	9,344.59	18.48%	7,887.17	-31.14%	11,454.03
期末在手票据及应收账款合计⑥=④+⑤	26,115.46	17,667.62	3.89%	17,006.21	14.30%	14,878.10
营业收入⑦	45,039.96	91,476.74	46.24%	62,552.56	51.92%	41,174.75
占营业收入比例⑧=⑥/⑦	57.98%	19.31%	-	27.19%	-	36.13%

从上表可知，2020年至2022年，发行人期末在手票据及应收账款合计数随着经营收入的增长而相应增长，与营业收入变动趋势一致。占营业收入的比例呈下降趋势，主要系随着下游市场需求持续增长，公司逐步缩短了部分主要客户信用周期，同时加大应收账款催款力度，2023年1-6月，受宏观经济影响，市场需求放缓，公司根据市场情况逐步放宽信用政策，导致期末在手票据和应收账款呈增长趋势，具体情况如下：

（1）报告期内，公司缩短主要客户信用期

报告期内，公司前五大客户信用期如下：

客户名称	信用期			
	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
艾华集团	电子铝箔和腐蚀箔：月结30日，腐蚀箔受托加工业务：月结	电子铝箔和腐蚀箔：月结30日，腐蚀箔受托加工业务：月结	电子铝箔和腐蚀箔：月结30日，腐蚀箔受托加工业务：月结	月结30日
丰川电子	月结、交付后60日	月结	月结	交付后30、60日内
宏远电子	月结、月结30日	产品交付后30、60日内	产品交付后30、60日内	产品交付后30、60日内
江浩电子	月结、月结30日	月结	月结30日和月结	月结30日
海星股份	月结	实际领用后30日内	实际领用后30日内	实际领用后30日内

由上表可知，报告期内公司主要客户信用期有所缩短，应收账款周转率不断提高，为应收账款和应收票据余额增长幅度低于营业收入的主要原因之一。

（2）报告期内，结算方式持续改善

报告期内，销售回款方式及占比情况如下：

单位：万元

项目	2023年1-6月		2022年度	
	金额	比例	金额	比例
非6+9银行承兑票据	19,337.97	45.37%	40,063.36	40.12%
6+9银行承兑票据	15,418.49	36.17%	33,073.89	33.12%

现汇	7,868.61	18.46%	26,725.80	26.76%
合计	42,625.07	100.00%	99,863.05	100.00%

(续)

项目	2021 年度		2020 年度	
	金额	比例	金额	比例
非 6+9 银行承兑票据	40,431.62	60.23%	24,732.44	57.63%
6+9 银行承兑票据	17,159.10	25.56%	7,581.42	17.66%
现汇	9,534.49	14.20%	10,604.87	24.71%
合计	67,125.22	100.00%	42,918.72	100.00%

由上表可知，报告期内，6+9 银行承兑票据和现汇占同期销售回款金额比例分别为 42.37%、39.76%、59.88%和 **54.63%**，整体呈增长趋势，同时因公司高纯铝供应商仅接受国有大型银行等信用等级较高的银行承兑汇票，因此随着回款银行承兑票据质量提高，公司向上游供应商背书后终止确认票据金额增加，期末应收票据占营业收入比例下降。

报告期内，公司向供应商采购主要原材料高纯铝结算支付方式情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
银行承兑汇票	24,063.00	88.89%	45,118.65	86.01%	29,684.96	66.92%	22,033.86	53.93%
现汇	3,007.61	11.11%	7,338.00	13.99%	14,672.77	33.08%	18,825.64	46.07%
合计	27,070.62	100.00%	52,456.65	100.00%	44,357.73	100.00%	40,859.51	100.00%

由上表可知，报告期内，高纯铝供应商银行承兑票据结算金额占比逐年提高。

2020 年-2022 年度，随着下游市场需求旺盛，公司议价能力不断提升，公司收到的银行承兑票据信用等级不断提高，现汇收款比例不断增长，同时与主要供应商银行承兑汇票结算比例提高，导致公司期末应收款项金额增长比例低于营业收入。

综上所述，2020 年至 2022 年应收票据和应收账款金额与营业收入增长趋势

不一致具有合理性，符合公司实际经营情况；2023 年 6 月末应收票据和应收账款金额余额增加，主要系根据市场需求变化，主要客户信用期延长及回款采用银行承兑汇票比例增加所致。

2、发行人对主要客户的信用政策及实际执行是否发生变化，与同行业可比公司是否一致

(1) 报告期各期发行人对主要客户的信用政策情况如下：

客户名称	信用政策			
	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
艾华集团	电子铝箔和腐蚀箔：月结 30 日，腐蚀箔受托加工业务：月结	电子铝箔和腐蚀箔：月结 30 日，腐蚀箔受托加工业务：月结	电子铝箔和腐蚀箔：月结 30 日，腐蚀箔受托加工业务：月结	月结 30 日
丰川电子	月结、交付后 60 日	月结	月结	交付后 30、60 日内
宏远电子	月结、月结 30 日	产品交付后 30、60 日内	产品交付后 30、60 日内	产品交付后 30、60 日内
江浩电子	月结、月结 30 日	月结	月结 30 日和月结	月结 30 日
海星股份	月结	实际领用后 30 日内	实际领用后 30 日内	实际领用后 30 日内

报告期内，随着下游市场需求旺盛，公司议价能力不断提升，除宏远电子、海星股份外，公司自 2021 年以来，逐步缩短了部分主要客户信用期。2023 年 1-6 月，为应对市场需求变化，发行人根据市场情况调整主要客户信用期。

报告期内，公司应收账款周转率逐步提高，与公司客户信用期变动情况基本一致，由于受客户预算及资金安排、内部付款审批流程等因素的影响，存在部分客户销售款项实际付款时间超过约定信用期的情形。

截至 2023 年 10 月 31 日，报告期各期末逾期应收账款期后收回情况如下：

项目	逾期应收账款占比	期后回款比例	未回款比例
2023 年 6 月 30 日	58.91%	74.88%	25.12%
2022 年 12 月 31 日	36.65%	96.78%	3.22%

项目	逾期应收账款占比	期后回款比例	未回款比例
2021 年 12 月 31 日	31.97%	97.56%	2.44%
2020 年 12 月 31 日	41.05%	98.70%	1.30%

注：2020 年、2021 年期后回款周期为一年，2022 年期后回款周期为 10 个月，2023 年 6 月 30 日期后回款周期为 4 个月。

由上表可知，客户信用政策实际执行中存在部分回款超过信用期的情况，但逾期款项基本能够于期后收回。

(2) 发行人与同行业可比公司信用政策对比情况如下：

同行业可比公司对主要客户的信用政策如下：

公司名称	关于信用政策的描述	资料来源
新疆众和	电子铝箔 25 天—65 天，电极箔 30 天—90 天	关于新疆众和股份有限公司公开发行可转换公司债券申请文件反馈意见之回复报告(2023 年 4 月)
海星股份	主要是赊销模式的销售，先发货后收款，基本未发生变化；主要客户的信用期在 45-120 天不等，客户基本会在信用期内进行付款	关于南通海星电子股份有限公司非公开发行股票申请文件一次反馈意见的回复（2021 年 2 月）
国容股份	月结，产品交付后 30、60 日内	

注：东阳光、华锋股份报告期内未披露其信用政策。

由上表可知，同行业上市公司信用期为 25 天至 120 天，发行人信用期主要为 30 天至 60 天，短于同行业可比公司，与同行业可比公司不存在重大差异。

综上所述，报告期内，受下游市场需求旺盛影响发行人对主要客户的信用政策及实际执行均呈收紧趋势，与同行业可比公司不存在重大差异。

(二) 说明各期末应收票据、背书及贴现且在各期末尚未到期的应收票据的票据种类、主要出票人或背书人，对应收票据的坏账计提政策，与同行业可比公司是否存在差异；报告期各期应收票据终止确认的具体情况，是否符合终止确认的条件；说明截至目前应收票据的期后收款情况，是否存在因到期无法收回而转为应收账款的情形，说明坏账准备计提的充分性；报告期应收票据出票方是否属于与发行人往来客户、报告期发行人是否存在无真实交易背景的票据往来、是否存在使用无真实交易背景的应收票据进行融资的情形。

1、说明各期末应收票据、背书及贴现且在各期末尚未到期的应收票据的票

据种类、主要出票人或背书人，对应收票据的坏账计提政策，与同行业可比公司是否存在差异

(1) 报告期各期末应收票据的种类构成情况如下：

单位：万元

项目	2023年6月30日	2022年12月31日	2021年12月31日	2020年12月31日
非6+9银行承兑汇票	17,920.49	15,753.02	20,614.41	15,661.42
质押的银行承兑汇票	100.00	422.15	4,614.26	1,084.41
商业承兑汇票	93.98	-	-	200.00
合计	18,114.47	16,175.17	25,228.67	16,945.83
减：坏账准备	94.80	80.88	125.74	93.73
应收票据账面价值	18,019.67	16,094.29	25,102.93	16,852.10

注：6+9银行指信用等级较高的6家大型商业银行和9家上市股份制银行包括工商银行、农业银行、中国银行、建设银行、交通银行、邮政储蓄银行、招商银行、中信银行、光大银行、民生银行、兴业银行、浦发银行、浙商银行、华夏银行、平安银行。

①报告期各期末应收票据、背书及贴现且在各期末尚未到期的应收票据的票据种类情况如下：

单位：万元

项目	2023年6月30日		2022年12月31日	
	金额	比例	金额	比例
已背书尚未到期的应收票据	10,441.73	57.64%	9,665.87	59.76%
已贴现尚未到期的应收票据	610.17	3.37%	554.28	3.43%
质押的应收票据	100.00	0.55%	422.15	2.61%
期末在手的应收票据	6,962.57	38.44%	5,532.87	34.21%
合计	18,114.47	100.00%	16,175.17	100.00%

(续)

项目	2021年12月31日		2020年12月31日	
	金额	比例	金额	比例
已背书尚未到期的应收票据	16,811.67	66.64%	13,673.13	80.69%

已贴现尚未到期的应收票据	566.29	2.24%	979.71	5.78%
质押的应收票据	4,614.26	18.29%	1,084.41	6.40%
期末在手的应收票据	3,236.45	12.83%	1,208.58	7.13%
合计	25,228.67	100.00%	16,945.83	100.00%

②报告期各期已背书或贴现且在各期末尚未到期的应收票据情况如下：

单位：万元

项目	种类	2023年6月30日		2022年12月31日	
		终止确认金额	未终止确认金额	终止确认金额	未终止确认金额
已背书尚未到期的应收票据	非 6+9 银行承兑汇票		10,369.49		9,665.87
	商业承兑汇票		72.24		
合计			10,441.73		9,665.87
已贴现尚未到期的应收票据	非 6+9 银行承兑汇票		610.17		554.28
	商业承兑汇票				
合计			610.17		554.28

(续)

项目	种类	2021年12月31日		2020年12月31日	
		终止确认金额	未终止确认金额	终止确认金额	未终止确认金额
已背书尚未到期的应收票据	非 6+9 银行承兑汇票		16,811.67		13,473.13
	商业承兑汇票				200.00
合计			16,811.67		13,673.13
已贴现尚未到期的应收票据	非 6+9 银行承兑汇票		566.29		979.71
	商业承兑汇票				

合计		566.29		979.71
----	--	--------	--	--------

从上表可知，报告期各期已背书或贴现且尚未到期的应收票据主要由非 6+9 银行承兑汇票构成。

③报告期各期末应收票据、背书或贴现且在各期末尚未到期的应收票据的主要出票人或背书人情况

报告期各期末应收票据明细按出票人或背书人进行汇总，并选择其前五名进行列示，其具体情况如下：

单位：万元

2023 年 6 月 30 日			
出票人或背书人	票据种类	票据金额	比例
浙江丰川电子环保科技股份有限公司	银行承兑汇票	2,100.33	11.59%
南通南辉电子材料股份有限公司	银行承兑汇票	1,309.84	7.23%
扬州宏远电子股份有限公司	银行承兑汇票	1,148.99	6.34%
新疆西部安兴电子材料有限责任公司	银行承兑汇票	941.46	5.20%
安徽亚明铝业科技有限公司	银行承兑汇票	784.00	4.33%
合计		6,284.63	34.69%
2022 年 12 月 31 日			
出票人或背书人	票据种类	票据金额	比例
江苏立富电极箔有限公司	银行承兑汇票	2,227.79	13.77%
新疆荣泽铝箔制造有限公司	银行承兑汇票	1,836.73	11.36%
扬州宏远电子股份有限公司	银行承兑汇票	1,464.35	9.05%
浙江丰川电子环保科技股份有限公司	银行承兑汇票	900.00	5.56%
江苏荣生电子有限公司	银行承兑汇票	500.00	3.09%
合计		6,928.87	42.84%
2021 年 12 月 31 日			
出票人或背书人	票据种类	票据金额	比例
扬州宏远电子股份有限公司	银行承兑汇票	2,533.40	10.04%
浙江丰川电子环保科技股份有限公司	银行承兑汇票	1,851.45	7.34%

江苏立富电极箔有限公司	银行承兑汇票	1,074.24	4.26%
徐州天润网络科技有限公司	银行承兑汇票	965.00	3.83%
益阳市金乾贸易有限公司	银行承兑汇票	866.37	3.43%
合计		7,290.46	28.90%
2020年12月31日			
出票人或背书人	票据种类	票据金额	比例
江苏立富电极箔有限公司	银行承兑汇票	1,720.74	10.15%
永城市聚亿实业有限公司	银行承兑汇票	1,687.33	9.96%
浙江丰川电子环保科技股份有限公司	银行承兑汇票	1,615.00	9.53%
四川省雅安新江浩科技有限公司	银行承兑汇票	1,112.39	6.56%
扬州宏远电子股份有限公司	银行承兑汇票	1,068.00	6.30%
合计		7,203.46	42.51%

如上表所示，报告期内，除永城市聚亿实业有限公司、徐州天润网络科技有限公司外，其余出票人或背书人均均为正常业务往来客户。永城市聚亿实业有限公司、徐州天润网络科技有限公司为公司应收票据出票人或背书人，主要系报告期内，公司存在以大票换小票以及用信用等级差的票据换取信用等级好但兑付期限长的票据的情形。

（2）发行人应收票据坏账计提政策与同行业可比公司对比情况

报告期内，发行人应收票据的坏账计提政策与同行业可比公司具体对比情况如下：

同行业可比公司	项目	确定组合的依据	计量预期信用损失的方法
新疆众和	银行承兑汇票	票据承兑人	本公司认为所持有的银行承兑汇票的承兑银行信用评级较高，不存在重大的信用风险，也未计提损失准备。
	商业承兑汇票	票据承兑人、账龄分析法	本公司持有的商业承兑汇票的预期信用损失的确定方法及会计处理方法与应收账款的预期信用损失的确定方法及会计处理方法一致。
东阳光	银行承兑汇票 / 商业承兑汇	票据类型	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，

	票		通过违约风险敞口和整个存续期预期信用损失率，计算预期信用损失
海星股份	银行承兑汇票 / 商业承兑汇票	票据类型	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，通过违约风险敞口和整个存续期预期信用损失率，计算预期信用损失
华锋股份	无风险银行承兑票据组合	出票人具有较高的信用评级，历史上未发生票据违约，信用损失风险极低，在短期内履行其支付合同现金流量义务的能力很强	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期计量坏账准备
	商业承兑汇票	根据以前年度实际损失率、对未来应收票据回款的判断及信用风险特征分析	与应收账款组合划分相同，按照预期信用损失率计提坏账准备
国容股份	银行承兑汇票	票据承兑人	承兑人为非信用风险较高的银行：不计提坏账准备；承兑人为信用风险较高的银行：按票面余额的 0.5% 计提预期信用损失
	商业承兑汇票	票据承兑人、账龄分析法	按照转入时对应的应收账款的账龄连续计算的原则，并参照应收账款的计提方法

综上所述，发行人应收票据坏账计提政策与同行业可比公司不存在显著差异。

2、报告期各期应收票据终止确认的具体情况，是否符合终止确认的条件

(1) 根据《企业会计准则第 23 号—金融资产转移》并参考《上市公司执行企业会计准则案例解析》，发行人对收取的商业汇票按照承兑人信用等级施行分类管理：

将承兑银行为信用等级较高的 6+9 银行的应收票据分类为以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产，计入应收款项融资，该类票据承兑人信用等级较高，贴现或背书后发行人被追溯的可能性较小，因此终止确认；

将承兑方为其他商业银行、财务公司的银行承兑汇票和商业承兑汇票分类为以摊余成本计量的金融资产，计入应收票据，该类票据贴现或背书后发行人仍存在被追溯风险，因此在背书或贴现时继续确认应收票据，待到期兑付后终止确认。

(2) 截至 2023 年 6 月 30 日, 报告期内, 发行人已背书或贴现且已到期的应收票据均已兑付, 不存在被追溯的情形, 具体情况如下:

单位: 万元

项目	期末余额	期后兑付金额	到期未兑付金额	未到期金额
2023 年 6 月 30 日	18,114.47	9,031.23	30.00	13,175.14
2022 年 12 月 31 日	16,175.17	16,175.17	-	34.64
2021 年 12 月 31 日	25,228.67	25,228.67	-	-
2020 年 12 月 31 日	16,945.83	16,945.83	-	-

从上表可知, 已到期的应收票据基本已获正常兑付, 截至 2023 年 6 月末, 到期未兑付的 30 万元为纸质汇票, 发行人尚未去银行兑付, 不存在被追溯的情形, 发行人应收票据终止确认情况, 符合《企业会计准则》规定的终止确认条件。

3、说明截至目前应收票据的期后收款情况, 是否存在因到期无法收回而转为应收账款的情形, 说明坏账准备计提的充分性

报告期内, 公司应收票据(含应收款项融资)的收款情况如下:

单位: 万元

项目	2023 年 6 月 30 日	2022 年 12 月 31 日	2021 年 12 月 31 日	2020 年 12 月 31 日
应收票据余额①	18,114.47	16,175.17	25,228.67	16,945.83
期末未终止确认②	11,051.90	10,220.15	17,377.96	14,652.84
应收款项融资③	2,274.39	2,368.01	1,268.33	1,131.08
期末在手票据④=①-②+③	9,336.96	8,323.03	9,119.03	3,424.07
期后背书⑤	8,069.50	5,789.39	1,771.89	1,790.86
期后托收⑥	675.01	2,356.57	7,093.14	1,613.20
期后贴现⑦	400.00	177.07	254.00	20.00
总计⑧=⑤+⑥+⑦	9,144.50	8,323.03	9,119.03	3,424.07
占期末在手票据的比例⑨=⑧/④	97.94%	100.00%	100.00%	100.00%

注: 2020 年、2021 年期后周期为一年, 2022 年期后周期为 6 个月。2023 年期后周期为 4 个月。

2020 年至 2022 年末, 发行人应收票据(含应收款项融资)于期后背书、托

收或者贴现的金额占期末在手票据比例均为 100.00%，受部分票据尚未背书、托收及贴现，2023 年 6 月末为 97.94%，占比较高，期末不存在因到期无法收回而转为应收账款的情形。

综上所述，发行人应收票据的坏账计提政策与同行业可比公司不存在重大差异，且发行人报告期内应收票据的期后收款情况正常，不存在因到期无法收回而转为应收账款的情形，发行人应收票据坏账准备计提充分。

4、报告期应收票据出票方是否属于与发行人往来客户、报告期发行人是否存在无真实交易背景的票据往来、是否存在使用无真实交易背景的应收票据进行融资的情形。

报告期内，公司收到应收票据（含应收款项融资）出票方或背书人情况如下：

单位：万元

报告期	出票人或背书人	票据金额	是否客户	说明
2023 年 1-6 月	浙江丰川电子环保科技股份有限公司	5,712.44	是	-
	扬州宏远电子股份有限公司	4,829.87	是	-
	新疆荣泽铝箔制造有限公司	4,603.20	是	-
	南通南辉电子材料股份有限公司	1,529.72	是	-
	江西省万年群兴电子有限公司	1,434.32	是	-
	其余客户	16,646.91	是	
	合计	34,756.46		
2022 年 度	新疆荣泽铝箔制造有限公司	11,401.30	是	-
	浙江丰川电子环保科技股份有限公司	10,689.40	是	-
	扬州宏远电子股份有限公司	9,976.11	是	-
	江苏立富电极箔有限公司	6,344.49	是	-
	深圳江浩电子有限公司	4,068.83	是	-
	其余客户	30,657.13	是	-
	其中：新疆众和股份有限公司	34.03	是	供应商票 据找零
	其中：南通银湖电子有限公司	15.00	是	供应商票 据找零
	合计	73,137.25		

报告期	出票人或背书人	票据金额	是否客户	说明
2021 年 度	扬州宏远电子股份有限公司	10,893.81	是	-
	浙江丰川电子环保科技股份有限公司	7,753.57	是	-
	江苏立富电极箔有限公司	5,897.88	是	-
	深圳江浩电子有限公司	4,652.10	是	-
	新疆荣泽铝箔制造有限公司	3,323.57	是	-
	其余客户	25,069.79	是	-
	徐州天润网络科技有限公司	1,265.00	否	换票
	徐州聚亿运输有限公司	643.57	否	换票
	江苏汇添利商业有限公司	510.00	否	换票
	永城市聚亿实业有限公司	394.00	否	换票
	安徽陇海建设工程有限公司	50.00	否	供应商票 据找零
	宜昌佳骏成商贸有限公司	30.99	否	供应商票 据找零
	商丘安宇物流有限公司	20.00	否	供应商票 据找零
	新沂市安邦商贸有限公司	15.60	否	供应商票 据找零
	海盐兴余化工有限公司	10.00	否	供应商票 据找零
	江阴市汉缘机械有限公司	5.00	否	供应商票 据找零
	华亚工业塑胶（太仓）有限公司	5.00	否	供应商票 据找零
	嘉兴南艺管业股份有限公司	5.00	否	供应商票 据找零
	临江市兴辉助滤剂有限公司	2.00	否	供应商票 据找零
	合计	60,546.88		
2020 年 度	扬州宏远电子股份有限公司	5,474.00	是	-
	江苏立富电极箔有限公司	4,197.32	是	-
	永城市聚亿实业有限公司	3,660.49	否	换票
	商丘市普天工贸有限公司	2,505.00	否	换票
	浙江丰川电子环保科技股份有限公司	2,000.00	是	-
	其余客户	20,521.24	是	-

报告期	出票人或背书人	票据金额	是否客户	说明
	徐州翰沃机电设备有限公司	1,868.00	否	换票
	徐州天润网络科技有限公司	743.00	否	换票
	江苏汇添利商业有限公司	200.00	否	换票
	帅翼驰（河南）新材料科技有限公司	100.00	是	供应商票 据找零
	徐州翰沃网络科技有限公司	60.00	否	换票
	淮北市美福商贸有限公司	33.40	否	供应商票 据找零
	永城众信铝材有限公司	21.30	是	供应商票 据找零
	开封黄河仪电有限公司	3.10	否	供应商票 据找零
	联合矿产（天津）有限公司	2.64	否	供应商票 据找零
	河南骏铭金属材料有限公司	1.95	否	供应商票 据找零
	大连冶金轴承股份有限公司	1.00	否	供应商票 据找零
	合计	41,392.44		-

注：换票金额不包含换票中收到电汇金额。

从上表可知，报告期内，发行人除正常往来客户使用票据结算外，存在无真实交易背景的票据往来和使用无真实交易背景的应收票据进行融资的情形，具体情况如下：

（1）向客户票据找零

报告期内，部分客户使用银行承兑汇票向公司支付货款时会出现票据金额超过应收收货款金额的情形，存在向客户找零的情况，具体情况如下：

单位：万元

单位名称	年度	公司找出银行承兑汇票	公司找出电汇	占当期营业收入比例
国容股份	2022 年度	56.00	1.35	0.08%
科源电子		-	6.18	
嘉荣电子		7.00	5.77	
国容股份	2021 年度	80.00	-	0.51%
科源电子		238.48	0.18	

单位名称	年度	公司找出银行承兑汇票	公司找出电汇	占当期营业收入比例
科源电子	2020 年度	282.23	145.04	1.04%

(2) 收到供应商票据找零

报告期内，发行人使用银行承兑汇票向个别供应商结算采购款时，存在支付的票据金额超过应付货款金额，少数供应商向公司找零的情况，具体情况如下：

单位：万元

单位名称	年度	对方找回银行承兑 汇票	对方找回电汇以 及现汇	占当期营业成本比例
嘉荣电子	2022 年度	49.03	5.05	0.08%
国容股份	2021 年度	-	0.52	0.47%
嘉荣电子		105.60	50.06	
科源电子		37.99	34.35	
科源电子	2020 年度	163.39	14.23	0.55%

(3) 换票

报告期内，发行人存在以大票换小票以及用信用等级差的票据换取信用等级好但兑付期限长的票据的情形，具体情况如下：

单位：万元

主体	年度	换票金额	占当期营业收入比例
嘉荣电子	2021 年度	1,719.21	2.75%
科源电子	2021 年度	1,137.78	1.82%
科源电子	2020 年度	9,245.96	22.46%

(4) 非金融机构票据贴现

报告期内，公司因资金需求，存在将未到期票据转让给其他非银行主体，其他非银行主体以现金等方式付给公司的情形。2020 年度和 2021 年度，公司非银贴现金额分别为 1,263.89 万元及 3,870.99 万元，占同期营业收入比例分别为 3.07%、6.19%。

截至 2022 年 12 月 31 日，发行人已整改完毕上述票据使用不规范行为，制定并完善了票据管理相关制度，围绕票据取得、登记、保管、使用及账务处理等

规范票据的使用，并严格监督内控制度的执行。

(三) 说明报告期各期末应收账款期后回款情况（金额及比例），账龄 1 年以上应收账款的形成原因及期后回款情况；结合报告期各期末应收账款账龄情况、报告期坏账实际核销情况、与同行业可比公司坏账计提政策对比情况等，说明发行人应收账款坏账准备计提的充分性。

1、说明报告期各期末应收账款期后回款情况（金额及比例），账龄 1 年以上应收账款的形成原因及期后回款情况；

(1) 报告期各期末应收账款期后回款情况

报告期各期末，发行人应收账款期后累计回款情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 6 月 30 日	2022 年 12 月 31 日	2021 年 12 月 31 日	2020 年 12 月 31 日
应收账款余额	16,778.50	9,344.59	7,887.17	11,454.03
期后累计回款金额	12,534.24	9,161.37	7,825.65	11,392.54
期后累计回款比例	74.70%	98.04%	99.22%	99.46%

注：2020 年、2021 年期后回款周期为一年，2022 年期后回款周期为 10 个月，2023 年 6 月 30 日期后回款周期为 4 个月。

报告期各期末，发行人应收账款期后累计回款比例分别为 99.46%、99.22%、98.04%和 74.70%，期后回款良好。

(2) 账龄 1 年以上应收账款的形成原因及期后回款情况

报告期各期末，发行人账龄在 1 年以上的应收账款余额及期后回款情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 6 月 30 日	2022 年 12 月 31 日	2021 年 12 月 31 日	2020 年 12 月 31 日
账龄 1 年以上应收账款余额①	101.34	61.53	846.06	234.85
期后累计回款金额②	40.01	0.03	784.57	174.32
期后累计回款占比③=②/①	39.48%	0.05%	92.73%	74.23%

注：2020 年、2021 年期后回款周期为一年，2022 年期后回款周期为 10 个月，2023 年

6月30日期后回款周期为4个月。

报告期各期末，发行人账龄1年以上应收账款余额分别为234.85万元、846.06万元、61.53万元和**101.34万元**，占各期应收账款余额比例分别为2.05%、10.73%、0.66和**0.60%**，占比较小。账龄1年以上应收账款主要系受客户预算及资金安排影响，未及时支付公司货款所致。

截至2022年12月31日，账龄1年以上应收款项已基本回款，余额为61.53万元，发行人已对其累计计提坏账准备52.35万元，计提比例85.08%，坏账准备计提充分，不会对发行人财务状况产生重大不利影响。

2、结合报告期各期末应收账款账龄情况、报告期坏账实际核销情况、与同行业可比公司坏账计提政策对比情况等，说明发行人应收账款坏账准备计提的充分性。

(1) 报告期各期末，公司应收账款的账龄情况如下：

单位：万元

项目	2023年6月30日		2022年12月31日		2021年12月31日		2020年12月31日	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
1年之内	16,677.17	99.39%	9,283.06	99.34%	7,041.11	89.27%	11,219.18	97.95%
1-2年	40.09	0.24%	5.97	0.06%	743.57	9.43%	138.54	1.21%
2-3年	6.30	0.04%	0.96	0.01%	26.15	0.33%	89.98	0.79%
3-4年	0.35	0.00%	19.57	0.21%	70.02	0.89%	0.39	-
4-5年	54.59	0.33%	35.02	0.37%	0.39	-	-	-
5年以上	-	-	-	-	5.94	0.08%	5.94	0.05%
小计	16,778.50	100.00%	9,344.59	100.00%	7,887.17	100.00%	11,454.03	100.00%
坏账准备	899.90	5.36%	516.51	5.53%	576.18	7.31%	639.90	5.59%
合计	15,878.60		8,828.08		7,310.99		10,814.12	

如上表所示，报告期各期末，发行人应收账款主要系账龄在1年以内的款项，占比分别为97.95%、89.27%、99.34%和**99.39%**，应收账款账龄结构合理。报告期内无实际核销的应收账款。

(2) 发行人坏账计提政策与同行业可比公司对比情况如下：

单位：%

项目	发行人	东阳光	海星股份	新疆众和				华锋股份			
				2023 年	2022 年	2021 年	2020 年	2023 年	2022 年	2021 年	2020 年
1 年以内	5.00	2.00	5.00	5.00	5.00	0.46	0.58	1-6 个月 1.12	1-6 个月 0.40	1-6 个月 0.40	1-6 个月 0.09
								7-12 个月 6.35	7-12 个月 22.10	7-12 个月 21.16	7-12 个月 2.11
1-2 年	20.00	30.00	10.00	10.00	10.00	5.92	6.39	38.20	40.27	42.22	47.36
2-3 年	50.00	53.00	20.00	20.00	20.00	17.63	26.34	80.00	94.03	100.00	93.84
3-4 年	80.00	72.00	50.00	30.00	30.00	46.26	64.35	100.00	100.00	100.00	100.00
4-5 年	100.00	86.00	80.00	40.00	60.64	84.00	75.00	100.00	100.00	100.00	100.00
5 年以上	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

由上表可知，报告期内，发行人坏账计提政策与同行业可比公司相比不存在显著差异，坏账准备计提充分。

（四）说明报告期各期末应收账款逾期情况，包括但不限于各期末逾期应收账款金额及占比、对应账龄情况、期后回款金额及占比、涉及主要客户情况，是否存在需单项计提坏账准备的情形。

1、报告期各期末，发行人应收账款逾期情况、账龄情况及期后回款情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 6 月 30 日	2022 年 12 月 31 日	2021 年 12 月 31 日	2020 年 12 月 31 日
应收账款余额①	16,778.50	9,344.59	7,887.17	11,454.03
逾期应收账款金额②	9,883.80	3,424.72	2,521.69	4,701.96
其中：1 年以内（含 1 年）	9,815.36	3,363.20	1,675.63	4,467.11
1-2 年	7.20	5.97	743.57	138.54
2-3 年	6.30	0.96	26.15	89.98
3-4 年	0.35	19.57	70.02	0.39
4-5 年	54.59	35.02	0.39	0.00
5 年以上	-	0.00	5.94	5.94
逾期应收账款占比②/①	58.91%	36.65%	31.97%	41.05%

项目	2023年6月30日	2022年12月31日	2021年12月31日	2020年12月31日
逾期应收账款期后回款③	7,401.46	3,314.57	2,460.20	4,640.75
期后回款占比③/②	74.88%	96.78%	97.56%	98.70%

注：2020年、2021年期后回款周期为一年，2022年期后回款周期为10个月，2023年6月30日期后回款周期为4个月。

2、报告期各期末，逾期应收账款主要为因客户资金安排导致短期逾期的款项

报告期各期末，发行人逾期应收账款前五名客户情况如下：

单位：万元

2023年6月30日					
客户	逾期应收账款金额	占当期逾期款项的比例	逾期原因	期后回款	已回款比例
深圳江浩电子有限公司	1,542.41	15.61%	客户资金安排导致短期逾期	1,268.76	82.26%
湖南艾华集团股份有限公司	1,482.57	15.00%	客户资金安排导致短期逾期	1,480.88	99.89%
江苏和煊电子科技股份有限公司	1,278.09	12.93%	客户资金安排导致短期逾期	200.00	15.65%
河南丰荣电子材料有限公司	833.60	8.43%	客户资金安排导致短期逾期	833.60	100.00%
南通新诚电子有限公司	586.99	5.94%	客户资金安排导致短期逾期	387.75	66.06%
合计	5,723.66	57.91%		4,170.99	72.87%
2022年12月31日					
客户	逾期应收账款金额	占当期逾期款项的比例	逾期原因	期后回款	已回款比例
江西佳维诚电子科技有限公司	591.70	17.28%	客户资金安排导致短期逾期	591.70	100.00%
河南丰荣电子材料有限公司	423.64	12.37%	客户资金安排导致短期逾期	423.64	100.00%
安徽普冈电子材料有限公司	336.13	9.81%	客户资金安排导致短期逾期	336.13	100.00%

蒙经县旭光电子有限公司	315.76	9.22%	客户资金安排导致短期逾期	315.76	100.00%
河南华荣电子材料有限公司	310.75	9.07%	客户资金安排导致短期逾期	310.75	100.00%
合计	1,977.99	57.76%		1,977.99	100.00%
2021年12月31日					
客户	逾期应收账款金额	占当期逾期款项的比例	逾期原因	期后回款	已回款比例
湖南艾华集团股份有限公司	482.81	19.15%	客户资金安排导致短期逾期	482.81	100.00%
江西佳维诚电子科技有限公司	369.97	14.67%	客户资金安排导致短期逾期	369.97	100.00%
宿迁市华力新材料科技有限公司	249.87	9.91%	客户资金安排导致短期逾期	249.87	100.00%
张家港锦晟电子科技有限公司	246.22	9.76%	客户资金安排导致短期逾期	246.22	100.00%
新疆西部兴安电子材料有限责任公司	220.65	8.75%	客户资金安排导致短期逾期	220.65	100.00%
合计	1,569.53	62.24%		1,569.53	100.00%
2020年12月31日					
客户	逾期应收账款金额	占当期逾期款项的比例	逾期原因	期后回款	已回款比例
深圳江浩电子有限公司	645.30	13.72%	客户资金安排导致短期逾期	645.30	100.00%
湖南艾华集团股份有限公司	494.99	10.53%	客户资金安排导致短期逾期	494.99	100.00%
江西佳维诚电子科技有限公司	448.55	9.54%	客户资金安排导致短期逾期	448.55	100.00%
南通天尼电子有限公司	442.57	9.41%	客户资金安排导致短期逾期	442.57	100.00%
张家港锦晟电子科技有限公司	368.11	7.83%	客户资金安排导致短期逾期	368.11	100.00%
合计	2,399.52	51.03%		2,399.52	100.00%

注：应收账款余额存在受同一控制人控制的按照合并口径列示。

由上表可知，报告期各期末逾期应收账款前五名客户余额占当期逾期款项比例为 51.03%、62.24%、57.76%和 **57.91%**，期后回款比例为 100.00%、100.00%、**100.00%**和 **72.87%**，回款情况良好。

报告期各期末逾期应收账款期后回款比例为 98.70%、97.56%、**96.78%**和 **74.88%**，公司主要客户期后均正常回款，无法收回风险较小，不存在需单项计提坏账准备的情形。

二、中介机构核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，我们履行了包括但不限于如下核查程序：

1、查阅发行人报告期内主要客户的销售结算模式和信用政策，了解报告期内信用政策变动情况及实际执行情况；

2、查阅同行业可比公司应收账款周转率，对比分析发行人信用期及变动趋势是否存在较大差异；

3、获取报告期各期应收票据备查簿，检查主要商业票据的出票日期、到期日、票据金额、出票人、承兑人、背书人、其经营情况及信用情况；

4、查询同行业可比公司关于应收票据坏账准备计提政策并与发行人政策进行对比，判断发行人对应收票据计提坏账准备是否符合行业惯例；

5、访谈财务负责人，了解、评价应收账款相关内部控制制度，测试内部控制制度的有效性，了解发行人关于票据终止确认相关的会计政策，并复核其会计处理是否符合企业会计准则的规定；分析发行人背书的票据到期兑付情况、承兑人的信用等级等，分析判断发行人应收票据终止确认是否符合相关规定；

6、检查报告期各期末应收票据在期后的结转情况，复核是否及时进行正确的账务处理，复核是否存在因到期无法收回而转为应收账款的情形；

7、访谈公司财务人员及相关业务人员，了解公司是否存在向关联方或供应商开具无真实交易背景的商业票据，通过票据贴现后获取银行融资的情形；获取公司的票据台账，核查票据是否均有真实交易背景，是否存在向关联方或供应商开具无真实交易背景的商业票据，通过票据贴现后获取银行融资的行为；

8、取得公司制定和完善后的《内部控制手册》及其他内控管理制度，检查设计是否存在缺陷。针对报告期内的内控不规范情况取得整改相关资料，检查是否整改执行到位。针对期后内控执行情况执行穿行测试；

9、获取发行人报告期内应收账款期后回款统计表，检查期后回款银行回单，结合资金流水检查，确认期后回款金额的准确性，判断坏账准备余额是否能覆盖期后尚未回款的应收账款；

10、获取发行人应收账款账龄分析表，复核应收账款账龄划分是否正确，测算应收账款坏账计提是否充分，并了解应收账款账龄1年以上形成的原因及期后回款情况，核查1年以上应收账款是否存在纠纷或潜在纠纷、客户经营情况、偿债能力是否存在异常等；

11、获取发行人报告期内应收账款坏账核销的情况；查询同行业可比公司坏账计提政策，对比发行人坏账计提政策，判断是否存在较大差异；

12、获取报告期各期末应收账款逾期情况，访谈发行人财务以及销售负责人，了解各期末应收账款逾期比例变动原因并分析合理性，分析逾期应收账款坏账准备计提及期后回款情况。

（二）核查意见

经核查，我们认为：

1、报告期各期末，应收票据和应收账款金额与营业收入增长趋势不一致具有合理性；报告期内发行人对主要客户的信用政策及实际执行变化与同行业可比公司不存在较大差异；

2、发行人应收票据坏账计提政策与同行业可比公司相比不存在显著差异；报告期各期应收票据终止确认情况符合企业会计准则的规定；应收票据的期后收款情况正常，不存在因到期无法收回而转为应收账款的情形，坏账准备计提充分；报告期应收票据出票方存在不是发行人客户情形，存在无真实交易背景的往来，存在无真实交易背景的票据融资，上述内控不规范情形均已得到整改；

3、报告期各期末，发行人应收账款期后累计回款情况良好。报告期各期末，账龄1年以上应收账款余额占比较小，期后回款情况良好。报告期内无实际核销

的应收账款，坏账准备计提政策与同行业可比公司相比不存在显著差异，应收账款坏账准备计提充分；

4、报告期各期末，发行人逾期应收账款金额较小，期后回款情况正；发行人不存在需单项计提坏账准备的情形。

问题十五、关于存货

申报材料显示：

（1）报告期各期末，发行人存货账面价值分别为 5,795.56 万元、7,851.04 万元和 9,817.81 万元，占流动资产的比例分别为 15.94%、16.48%和 20.07%。

（2）报告期各期，发行人存货跌价准备金额分别为 101.04 万元、84.98 万元和 78.28 万元。报告期内发行人仅对库存商品计提了跌价准备。

请发行人：

（1）结合主要产品生产周期、各类别存货备货标准、订单覆盖率等说明报告期各期末存货余额与发行人销售规模的匹配性，是否符合发行人“以销定产”的生产模式。

（2）说明各类别存货的库龄分布情况，各类存货库龄超过 1 年的具体构成及原因；最近一期库存商品余额大幅增加的原因，是否存在滞销或销售退回情形，库存商品跌价准备计提是否充分。

（3）说明各类别存货的期后累计结转金额及比例，是否存在长期未结转的情形；结合存货性质、存货库龄结构、期后结转情况、存货跌价测试方法和覆盖范围、可变现净值的确定依据等说明存货跌价准备计提的充分性。

（4）说明对各类存货盘点的具体情况，包括盘点时间、地点、人员、范围、盘点比例、盘点差异数量和金额、盘点差异原因及影响。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明对报告期存货实施的监盘程序、监盘比例及监盘结果。

回复：

一、发行人说明

（一）结合主要产品生产周期、各类别存货备货标准、订单覆盖率等说明报告期各期末存货余额与发行人销售规模的匹配性，是否符合发行人“以销定产”的生产模式。

1、主要产品生产周期

公司采用“以销定产、适量备货”的生产模式。公司根据客户订单制定生产计划并按月进行动态调整，在产能允许的情况下预测市场需求并生产适量产品作为安全库存。

报告期内，公司主要产品的生产周期情况如下：

项目	生产周期				
电子铝箔	熔炼铸造	热轧	冷轧	成品加工	合计
	1 天	3 天	10 天	7-11 天	21-25 天

电子铝箔生产工序主要分为熔炼、铸造、热轧、冷轧和成品加工四大工序，每道工序之间需要一定时间间隔，综合生产周期约为 21-25 天。

腐蚀箔生产工序主要为前处理、水洗、一次腐蚀、二次腐蚀、后处理和烘干六道工序，所有工序均在一条生产线上依次完成。其中慢速腐蚀箔生产线生产效率为 0.75 平方米/分钟、快速腐蚀箔生产线生产效率为 2.5 平方米/分钟。

2、各类存货备货标准

公司结合高纯铝铝价波动情况、运输周期及具体生产计划来确定原材料备货数量，公司根据市场预测情况确定安全库存，并结合在手订单及公司产能最终确定库存商品备货数量。

3、订单覆盖率

报告期各期末公司订单覆盖率情况如下：

单位：万元

项目		2023 年 6 月 30 日	2022 年 12 月 31 日	2021 年 12 月 31 日	2020 年 12 月 31 日
电子铝箔库 存商品及在 产品	期末账面余额	7,515.18	6,891.64	5,727.16	4,258.81
	期末在手订单 对应的成本余	7,061.86	6,354.13	5,693.38	3,852.70

项目		2023年6月 30日	2022年12 月31日	2021年12 月31日	2020年12月 31日
	额				
	订单覆盖率	93.97%	92.20%	99.41%	90.46%
电极箔库存商品及在产品	期末账面余额	1,711.44	804.79	157.78	32.33
	期末在手订单对应的成本余额	2,569.77	1,119.04	196.56	-
	订单覆盖率	150.15%	139.05%	124.58%	0.00%
发出商品	账面余额	931.10	183.76	26.39	28.01
	期末在手订单对应的成本余额	931.10	183.76	26.39	28.01
	订单覆盖率	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
其他	账面余额	62.64	161.99	30.30	51.83
	期末在手订单对应的成本余额	-	-	-	-
	订单覆盖率	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%

注：电极箔库存商品及在产品为自产部分成本；其他为腐蚀箔受托加工业务成本和腐蚀箔附属产品硫酸铝。

报告期各期末，发行人电子铝箔相关的库存商品及在产品的订单覆盖率分别为 90.46%、99.41%、92.20%、**93.97%**，电子铝箔订单覆盖率整体较高，主要系电子铝箔整体采用“以销定产”的销售策略，依据客户的需求计划制定公司的生产计划。

报告期各期末，发行人电极箔库存商品及在产品金额较低，订单覆盖率分别为 0.00%、124.58%、139.05%、**150.15%**。2020 年末订单覆盖率为 0.00%，主要系公司腐蚀箔为委托加工产品，委托加工的腐蚀箔主要系为了用于电子铝箔性能测试，2021 年末、2022 年末、**2023 年 6 月 30 日**订单覆盖率为 124.58%、139.05%、**150.15%**，主要原因为：（1）市场行情需求旺盛、公司订单量随着产能增加不断增长；（2）腐蚀箔生产周期较短，备货量较少。

报告期各期末，发出商品为在途商品，均为根据客户订单进行的发货，订单覆盖为 100%。

综上所述，发行人期末存货余额与订单金额、公司的经营情况相匹配，符合“以销定产、适量备货”生产模式。

4、报告期内，公司存货余额、营业收入变动情况如下：

单位：万元

项目	2023年6月 30日/2023 年1-6月	2022年12月31日 /2022年度		2021年12月31日 /2021年度		2020年12 月31日 /2020年度
	金额	金额	变动率	金额	变动率	金额
存货余额	11,178.23	9,896.08	24.70%	7,936.01	34.59%	5,896.60
营业收入	45,039.96	91,476.74	46.24%	62,552.56	51.92%	41,174.75
存货余额/营 业收入	24.82%	10.82%		12.69%		14.32%

报告期各期末，发行人存货余额呈增长趋势，与营业收入规模整体变动趋势一致，存货余额与营业收入比例随着公司存货管理能力的不断提高呈整体下降趋势。

综上所述，报告期各期末存货余额与发行人销售规模相匹配，符合发行人“以销定产、适量备货”的生产模式。

（二）说明各类别存货的库龄分布情况，各类存货库龄超过1年的具体构成及原因；最近一期库存商品余额大幅增加的原因，是否存在滞销或销售退回情形，库存商品跌价准备计提是否充分。

1、各类别存货的库龄分布情况，库龄超过1年的具体构成及原因：

（1）报告期各期末各类存货的库龄结构及跌价准备计提情况如下：

单位：万元

项目	存货类别	账面余额	1年以内	1年以上	1年以上占存 货余额 比例	存货跌 价准备	计提比 例
2023年6 月30日	原材料	1,888.97	1,628.11	260.86	13.81%	-	-
	在产品	5,251.00	5,251.00	-	-	-	-
	库存商品	3,030.92	2,947.53	83.39	2.75%	107.48	3.55%
	发出商品	931.10	931.10	-	-	-	-

项目	存货类别	账面余额	1 年以内	1 年以上	1 年以上占存货余额比例	存货跌价准备	计提比例
	委托加工物资	76.24	76.24	-	-	-	-
	小计	11,178.23	10,833.98	344.25	3.08%	107.48	0.96%
2022 年 12 月 31 日	原材料	1,853.91	1,658.23	195.68	10.55%	-	-
	在产品	4,753.73	4,753.73	-	-	-	-
	库存商品	3,104.69	3,080.71	23.98	0.77%	78.28	2.52%
	发出商品	183.76	183.76	-	-	-	-
	小计	9,896.08	9,676.43	219.65	2.22%	78.28	0.79%
2021 年 12 月 31 日	原材料	1,806.08	1,475.37	330.71	18.31%	-	-
	在产品	4,792.23	4,792.23	-	-	-	-
	库存商品	1,123.01	995.45	127.56	11.36%	84.98	7.57%
	发出商品	26.39	26.39	-	-	-	-
	委托加工物资	188.31	188.31	-	-	-	-
	小计	7,936.01	7,477.74	458.27	5.77%	84.98	1.07%
2020 年 12 月 31 日	原材料	1,512.35	913.53	598.83	39.60%	-	-
	在产品	2,624.34	2,624.34	-	-	-	-
	库存商品	1,718.63	1,626.13	92.50	5.38%	101.04	5.88%
	发出商品	28.01	28.01	-	-	-	-
	委托加工物资	13.26	13.26	-	-	-	-
	小计	5,896.60	5,205.27	691.33	11.72%	101.04	1.71%

报告期内，发行人存货主要包括原材料、在产品、库存商品、发出商品和委托加工物资，库龄 1 年以上的存货金额分别为 691.33 万元、458.27 万元、219.65 万元、**344.25 万元**，占同期存货比例分别为 11.72%、5.77%、2.22%、**3.08%**，金额及占比均较低且总体呈下降趋势。

（2）各类存货库龄超过 1 年的具体构成及原因

报告期各期末，库龄 1 年以上的原材料金额分别为 598.83 万元、330.71 万元和 195.68 万元、**260.86 万元**，均为辅材，主要系发行人辅材主要用于生产设

备运行维护，种类较多，保质期长且不易损坏，为保证生产连续性及便于设备维护，发行人部分辅材备货周期超过一年。

报告期各期末，公司库龄 1 年以上的库存商品金额分别为 92.50 万元、127.56 万元和 23.98 万元、**83.39 万元**，金额较小。库龄超过一年库存商品为电子铝箔，主要原因为：①部分规格型号产品年市场需求量较低，单批次生产量较大，导致其库龄超过一年；②因技术参数不符合客户要求，部分产品退货，暂未实现对外销售。

综上所述，报告期各期末，公司库龄超过 1 年的存货金额较低，符合发行人生产经营的实际情况。

2、最近一期库存商品余额大幅增加的原因，是否存在滞销或销售退回情形，库存商品跌价准备计提是否充分。

（1）最后一期库存商品余额大幅增加的原因，是否存在滞销或销售退回情形

2022 年末，发行人库存商品期后销售金额及销售退回金额及占比情况：

单位：万元

项目	库存商品账面余额	其中：库存商品中销售退回产品金额	期后销售金额	期后销售占比	销售退回金额
2022 年 12 月 31 日	3,104.69	40.32	3,099.93	99.85%	3.31

注：期后周期为 6 个月。

从上表可知，截止 2022 年末，库存商品账面余额为 3,104.69 万元，库存商品中销售退回部分金额 40.32 万元，金额较小。期后销售金额为 3,099.93 万元，占期末库存商品账面余额比例为 99.85%，占比较高，不存在滞销情况。库存商品销售后期后退回金额为 3.31 万元，金额较小，不存在大额销售退回的情形。

2022 年末，发行人库存商品余额为 3,104.69 万元，较 2021 年大幅增加，主要原因为：

①2022 年末电子铝箔产能由 2021 年末的 1,500 吨/月增加至 2,000 吨/月，腐蚀箔产能由 2021 年末 70 万平方米/月增加至 100 万平方米/月，产能增加导致库存商品增加；

②受报告期内下游市场需求旺盛，客户订单量不断增加，公司提高了备货量。

(2) 库存商品跌价准备计提是否充分

报告期各期末，公司库存商品跌价准备计提情况如下：

单位：万元

项目	2023年6月30日	2022年12月31日	2021年12月31日	2020年12月31日
库存商品账面余额	3,030.92	3,104.69	1,123.01	1,718.63
1年以内	2,947.53	3,080.71	995.45	1,626.13
1年及以上	83.39	23.98	127.56	92.5
1年以内占比	97.25%	99.23%	88.64%	94.62%
库存商品跌价准备	107.48	78.28	84.98	101.04
计提比例	3.55%	2.52%	7.57%	5.88%

报告期各期末，公司库龄 1 年以内的库存商品金额占比分别为 94.62%、88.64%、99.23%和 **97.25%**，库存商品状况较好，不存在大量积压情况。报告期各期，公司主营业务毛利率分别为 20.85%、22.69%、28.79%和 **24.54%**，主要产品毛利率呈增长趋势，库存商品存货减值的风险较小。

报告期各期末，公司库存商品金额按照成本与可变现净值孰低原则计量，成本高于其可变现净值的，计提存货跌价准备。公司主要库存商品存货跌价准备计提具体标准如下：

电子铝箔存货跌价准备计提标准：库龄在 6 个月以内均能正常实现销售，可变现净值按照估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定，账面成本低于可变现净值部分计提存货跌价准备；库龄超过 6 个月的视同滞销产品，基于谨慎性原则，其可变现净值按照公司采购高纯铝价格确定，账面成本高于可变现净值的部分计提跌价准备。

腐蚀箔存货跌价准备计提标准：存在质量问题的腐蚀箔，其可变现净值较低，全额计提跌价准备；不存在质量问题的腐蚀箔，可变现净值按照估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定，账面成本高于可变现净值部分计提跌价准备。

报告期内，公司库存商品跌价准备计提比例与同行业可比公司对比情况如下：

项目	2023年6月30日	2022年12月31日	2021年12月31日	2020年12月31日
东阳光	1.90%	1.16%	4.19%	5.18%
新疆众和	1.91%	3.19%	2.97%	2.19%
海星股份	2.41%	0.98%	0.32%	0.91%
华锋股份	3.32%	3.33%	2.91%	2.53%
平均值	2.38%	2.16%	2.60%	2.70%
国容股份	3.55%	2.52%	7.57%	5.88%

注：同行业数据来源于公开披露信息。

从上表可知，发行人库存商品跌价准备计提比例略高于同行业可比公司平均水平，跌价准备计提具备充分性。

综上所述，发行人 2022 年末库存商品余额大幅增加符合公司实际经营情况，具有合理性，不存在滞销或销售退回情形，库存商品跌价准备计提充分。

（三）说明各类别存货的期后累计结转金额及比例，是否存在长期未结转的情形；结合存货性质、存货库龄结构、期后结转情况、存货跌价测试方法和覆盖范围、可变现净值的确定依据等说明存货跌价准备计提的充分性。

1、说明各类别存货的期后累计结转金额及比例，是否存在长期未结转的情形；

报告期各期末存货的期后结转情况如下：

单位：万元

存货类别	项目	2023年6月30日	2022年12月31日	2021年12月31日	2020年12月31日
原材料与委托加工物资	期末余额	1,965.21	1,853.91	1,994.39	1,525.62
	期后结转金额	1,224.80	1,178.14	1,798.71	1,212.87
	结转比例	62.32%	63.55%	90.19%	79.50%
在产品、库存商品	期末余额	9,213.02	8,042.17	5,941.63	4,370.98
	期后结转	9,083.90	7,989.08	5,917.65	4,243.42

存货类别	项目	2023年6月30日	2022年12月31日	2021年12月31日	2020年12月31日
与发出商品	金额				
	结转比例	98.60%	99.34%	99.60%	97.08%
合计	期末结存金额	11,178.23	9,896.08	7,936.01	5,896.60
	期后结转金额	10,308.70	9,167.21	7,716.36	5,456.29
	结转比例	92.22%	92.63%	97.23%	92.53%

注：2020年、2021年期后周期为一年，2022年期后周期为10个月，2023年6月30日期后为4个月。

报告期各期末，期后存货结转比例分别为92.53%、97.23%、**92.63%**和**92.22%**，期后结转比例较高，不存在长期未结转的情形。

2、结合存货性质、存货库龄结构、期后结转情况、存货跌价测试方法和覆盖范围、可变现净值的确定依据等说明存货跌价准备计提的充分性

（1）存货性质、存货库龄结构

报告期各期末，公司存货库龄主要集中在1年以内，占比分别为88.28%、94.23%、97.78%、**96.92%**，存货库龄结构良好。具体存货性质、账龄分布情况详见本反馈回复“问题十五”之“（二）说明各类别存货的库龄分布情况，各类存货库龄超过1年的具体构成及原因；最近一期库存商品余额大幅增加的原因，是否存在滞销或销售退回情形，库存商品跌价准备计提是否充分。”相关回复。

（2）期后存货结转情况

报告期各期末，期后存货结存比例分别为92.53%、97.23%、**92.63%**和**92.22%**，期后结存比例较高，不存在长期未结转的情形。

（3）存货跌价测试方法和覆盖范围、可变现净值的确定依据

报告期内，公司具体存货跌价测试方法和覆盖范围如下：

项目	未来变现方式	可变现净值的确定依据	跌价准备测试的方法
原材料、在产品、委托加工物资	加工后出售/使用	在正常生产经营过程中，以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将	（1）公司原材料主要为高纯铝，主要用于生产而非直接销售，报告期内，公司电子铝箔毛利率分

项目	未来变现方式	可变现净值的确定依据	跌价准备测试的方法
		要发生的成本、估计销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值	别为 21.88%、22.17%和 27.97%，呈增长趋势，可变现净值一般大于成本，因此原材料与半成品不存在减值迹象。 (2) 其他辅助性原材料根据库龄情况进行跌价测试，各期末公司仓库管理员同生产部共同对相关存货状态进行判断，若无使用价值，生成《仓库呆滞料报告》并全额计提跌价准备。
库存商品	直接出售	(1) 有销售合同约定的库存商品，以合同约定的售价减去估计的销售费用和相关税费，确定其可变现净值；(2) 无销售合同约定的存货按照接近资产负债表日公司销售该商品最近销售订单销售价格减去估计的销售费用和相关税费后的金额	(1) 库龄在 6 个月以内均能正常实现销售，可变现净值按照估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定，账面成本低于可变现净值部分计提存货跌价准备；库龄超过 6 个月的视同滞销产品，基于谨慎性原则，其可变现净值按照公司采购高纯铝价格确定，账面成本高于可变现净值的部分计提跌价准备。 (2) 存在质量问题的腐蚀箔，其可变现净值较低，全额计提跌价准备；不存在质量问题的腐蚀箔，可变现净值按照估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定，账面成本低于可变现净值部分计提跌价准备。
发出商品	直接出售	以合同约定的售价减去估计的销售费用和相关税费，确定其可变现净值	发出商品均为根据客户合同订单发出的在途产品，不存在跌价，不计提跌价准备。

(4) 报告期内，公司存货跌价计提比例与同行业可比公司对比情况如下：

项目	2023 年 6 月 30 日	2022 年 12 月 31 日	2021 年 12 月 31 日	2020 年 12 月 31 日
东阳光	0.97%	0.76%	1.46%	2.43%
新疆众和	0.70%	1.42%	1.18%	1.01%
海星股份	1.68%	0.83%	0.25%	0.55%
华锋股份	2.55%	1.10%	0.96%	—
平均值	1.47%	1.03%	0.96%	1.33%
国容股份	0.96%	0.79%	1.07%	1.71%

注：数据来源于公开披露信息。华锋股份数据选取电极箔存货计提比例，2020 年 12 月 31 日数据未披露电极箔跌价计提情况。

由上表可知，公司存货跌价准备计提比例与同行业可比公司相比不存在重大异常。

综上所述，发行人根据存货具体情况制定了跌价计提政策，计提比例符合公司实际情况，存货跌价准备计提充分。

（四）说明对各类存货盘点的具体情况，包括盘点时间、地点、人员、范围、盘点比例、盘点差异数量和金额、盘点差异原因及影响；说明对报告期存货实施的监盘程序、监盘比例及监盘结果。

1、说明对各类存货盘点的具体情况，包括盘点时间、地点、人员、范围、盘点比例、盘点差异数量和金额、盘点差异原因及影响

报告期各期末，公司盘点的具体情况如下：

单位：万元

项目	2023年6月30日	2022年12月31日	2021年12月31日	2020年12月31日
盘点时间	2023年7月1日	2023年1月1日、2日	2022年1月1日、2日	2021年1月1日、2日
盘点地点	公司生产厂区及仓库			
盘点人员	库管人员、财务人员			
盘点范围	原材料、在产品、库存商品			
期末存货金额	11,178.23	9,896.08	7,936.01	5,896.60
盘点金额	9,499.13	9,712.33	7,721.31	5,855.33
其中：原材料	1,372.25	1,853.91	1,806.08	1,512.35
在产品	5,251.00	4,753.73	4,792.23	2,624.34
库存商品	2,875.88	3,104.69	1,123.01	1,718.63
盘点比例	84.98%	98.14%	97.29%	99.30%
盘点差异	称重尾差，无重大差异			

报告期各期末，发行人组织相关部门对存放于公司的存货进行全面盘点，盘点比例为99.30%、97.29%、98.14%和**84.98%**，盘点差异均为称重尾差，不存在重大差异。发出商品和委托加工物资通过检查仓库出库单、出门证、运输单据进行确认。

二、中介机构核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，我们履行了包括但不限于如下核查程序：

- 1、了解并核查发行人生产与仓储相关内控制度，访谈生产部门负责人及其他相关人员，核查内部控制设计是否合理，执行是否有效；
- 2、核查报告期各期末存货库龄情况，了解相关存货的保质期及存储条件，核查存货与销售订单之间的匹配情况及其合理性，对存货进行跌价测试并分析存货跌价准备的充分性；
- 3、核查报告期各期末存货的构成明细，抽查在产品对应的生产计划、领料明细及期后入库情况；
- 4、对报告期各期末主要存货库存实施监盘程序，并观察存货的状况；
- 5、对报告期各期存货发出执行计价测试程序，核查存货发出计价的准确性；
- 6、复核发行人存货跌价准备计算过程；
- 7、与同行业可比公司存货跌价准备计提情况进行对比，分析公司存货跌价计提情况与同行业可比公司是否存在明显异常。

（二）核查意见

经核查，我们认为：

- 1、报告期各期末存货余额与发行人销售规模具有匹配性，符合发行人“以销定产、适量备货”的生产模式；
- 2、发行人最近一期库存商品余额大幅增加符合公司实际经营情况、具有合理性，不存在滞销或大额销售退回情形，库存商品跌价准备计提充分；
- 3、报告期各期末，发行人报告期各类别存货不存在长期未结转的情形，存货跌价准备计提具有充分性；
- 4、报告期存货实施的监盘程序、监盘比例及监盘结果

（1）监盘情况及监盘比例

单位：万元

项目	2023 年 6 月 30 日	2022 年 12 月 31 日	2021 年 12 月 31 日	2020 年 12 月 31 日
监 盘 时 间	2023 年 7 月 1 日	2023 年 1 月 1 日、2 日	2022 年 1 月 1 日、2 日	2021 年 1 月 1 日、2 日
监 盘 地 点	公司生产厂区及仓库			
监 盘 人 员	保荐人、申报会计师	保荐人、申报会计师	申报会计师	申报会计师
监 盘 范 围	存货范围内所有类型，包括原材料、在产品、库存商品、发出商品、周转材料、自制半成品，委托加工物资执行函证程序			
监 盘 方 法	公司执行盘点时，存货已停止收发，并已经适当整理和排列且标识清晰，我们对整个盘点过程实施恰当的监督，盘点结果与账面结果没有重大差异。存货数量真实完整，归属于公司，没有毁损、陈旧、残次和短缺等状况			
存 货 余 额	11,178.23	9,896.08	7,936.01	5,896.60
监 盘 金 额	9,499.13	9,496.28	7,021.78	5,219.08
监 盘 比 例	84.98%	95.96%	88.48%	88.51%

报告期各期末，对发行人在仓库保管的存货进行监盘，监盘比例分别为 88.51%、88.48%、95.96%和 **84.98%**。对期末不在公司仓库保管的存货，通过核对销售出库单、运输单、期后收入确认单等核实其准确性，委托加工物资主要通过执行发函程序，并通过检查出库单、运输单、与客户对账单等核实其准确性。

公司严格遵守存货的内部控制制度，在盘点前制定盘点计划。在盘点过程中，对各类原材料、库存商品和在产品进行清点，并与账面数据进行核对。各仓库保管员对存货的存放位置熟悉，存货内控管理比较规范。监盘结果账实相符，差异均为称重尾差，无重大差异。

（2）监盘程序

①监盘前

了解和获取公司存货盘点制度及相关的内部控制制度。取得公司盘点计划，获取公司的仓库清单以及存货存放地点清单，评价发行人盘点工作安排及盘点的范围选择是否合理；

根据发行人的盘点计划编制存货监盘计划，并将计划传达给参与监盘的项目组成员；

在盘点前观察盘点现场，检查存货是否已经适当整理和排列、是否具有盘点

标识、是否已经停止流动等情况。

②监盘中

监盘过程中，观察发行人盘点人员是否按照盘点计划执行盘点，确定盘点人员是否准确地记录存货的数量和状况；并观察公司存货状况，是否存在毁损等影响后续使用或变现的情形，是否存在滞销情况；

执行抽盘程序，从存货盘点记录中选取项目追查至存货实物，并选取部分实物追查至存货盘点记录；并随机抽取样本进行开箱检查核对。

③监盘后

监盘程序后，再次观察盘点现场，确定所有纳入盘点范围的存货均已盘点，收集并整理存货盘点表；针对盘点结果账实差异获取发行人差异汇总表并关注发行人对盘点差异的处理措施；

根据监盘计划的实施情况和监盘过程中发现的问题形成存货监盘小结。

（3）监盘结果

经对报告期各期末存货实施监盘，公司存货内部控制制度执行情况良好，现场存货存放有序，公司期末仓库账、财务账和实物核对一致，存货发出记录准确、完整，发出商品真实存在；报告期各期末监盘比例为 88.51%、88.48%、95.96% 和 **84.98%**，监盘比例充分。

问题十六、关于固定资产及在建工程

申报材料显示：

（1）报告期各期末，发行人固定资产账面价值分别为 27,808.47 万元、32,220.53 万元和 41,747.62 万元。其中机器设备账面价值分别为 12,246.57 万元，15,754.12 万元和 21,821.63 万元。

（2）报告期各期末，发行人在建工程余额分别为 210.67 万元、3,128.91 万元、155.24 万元。

（3）发行人机器设备折旧年限为 5-20 年，折旧年限长于可比公司华锋股份、海星股份和东阳光。

请发行人：

(1) 说明报告期内机器设备账面价值增加的原因，报告期内机器设备采购情况、交易对手方基本信息，具体设备采购单价和结算政策是否公允，是否存在大额预付款、支付进度异常等情形，购前发行人生产活动使用机器设备情况；单位收入对应的机器设备原值情况，与同行业可比公司的差异情况及合理性；机器设备、运输工具等固定资产是否满足现有生产需求，是否与业绩规模、产能情况相匹配。

(2) 说明在建工程中主要项目的具体成本构成，相关资产价格与市场价格差异情况及合理性；在建工程核算中是否涉及非相关支出，是否混入成本费用；在建工程供应商选取标准、流程、定价方式及公允性；在建工程主要供应商的名称、采购金额，与发行人及其主要客户、供应商等是否存在关联关系或利益安排。

(3) 结合可比公司机器设备折旧年限、各细分机器设备折旧年限情况等，说明发行人机器设备折旧年限确定的合理性，机器设备折旧计提的充分性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并结合资金流水核查情况说明报告期内新增固定资产、在建工程的真实性。

回复：

一、发行人说明

(一) 说明报告期内机器设备账面价值增加的原因，报告期内机器设备采购情况、交易对手方基本信息，具体设备采购单价和结算政策是否公允，是否存在大额预付款、支付进度异常等情形，购前发行人生产活动使用机器设备情况；单位收入对应的机器设备原值情况，与同行业可比公司的差异情况及合理性；机器设备、运输工具等固定资产是否满足现有生产需求，是否与业绩规模、产能情况相匹配。

1、说明报告期内机器设备账面价值增加的原因，报告期内机器设备采购情况、交易对手方基本信息，具体设备采购单价和结算政策是否公允，是否存在大额预付款、支付进度异常等情形，购前发行人生产活动使用机器设备情况；

(1) 报告期内机器设备账面价值增加的业务背景及原因

报告期各期末，机器设备账面价值分别为 12,246.57 万元、15,754.12 万元、21,821.63 万元和 **21,578.76 万元**，逐年增长，主要原因为：发行人持续进行技术创新及优化生产工艺，产品性能和质量不断提高，促使发行人产品市场占有率不断提高，同时受益于新能源汽车、光伏与风电、5G 通讯、工业控制等市场规模快速发展，铝电解电容器用铝箔材料市场需求快速提升，发行人现有产能无法满足客户日益增长需求。报告期内，发行人通过技改、新建生产线积极扩大电子铝箔及腐蚀箔产能。同时，公司为向下游产业链延伸，提高公司盈利能力，于 2021 年 6 月收购嘉荣电子，导致报告期内公司机器设备账面价值增加。

（2）报告期内机器设备采购情况

①报告期各期，公司新增的机器设备金额分别为 797.41 万元、**2,489.44 万元**、6,277.50 万元和 **2,069.29 万元**，其中，原值 100 万元以上的机器设备采购情况如下：

单位：万元

交易对手名称	固定资产名称	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
涿神有色金属加工专用设备有限公司	2#冷轧机		582.95	724.36	
中色科技股份有限公司	1#冷轧机更新改造			167.52	
苏州博能炉窑科技有限公司	3#倾动炉			497.91	
内蒙古霍煤万祥铝业有限责任公司	清洗机			231.78	
广东广云新材料科技股份有限公司、沈阳恒星实业有限公司、中空恒科(沈阳)真空机械设备有限公司	真空退火炉	289.55	1,037.65	251.10	531.10
德宏锦服医疗器械有限公司	口罩机				266.31
广州绿缘化境技术有限公司	污水处理设备		523.63		
天津市天骄工业有限公司	4#中间退火炉		219.98		
广东广云新材料科技股份有限公司	4#油清洗机		214.26		
辽宁冶金技术装备设计研究所	4#剪切机		166.41		

交易对手名称	固定资产名称	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
自制	2#碱清洗		290.77		
河南麒麟节能科技有限公司	空压机		101.93		
南通弘合兴自控科技有限公司	4 条腐蚀箔快速线及配件		2,052.60		
永城市来运机电设备有限公司	纳滤设备		162.66		
永城市菱浩制冷设备销售有限公司	中央空调	106.19			
新疆众和股份有限公司	铝箔公司 800 系列设备残体	1,339.91			
上海钧申科技有限公司	酸回收处理设备	155.75			
北京磐石源实验设备有限公司	直读光谱仪	105.31			
合计		1,996.72	5,352.84	1,872.68	797.41
占机器设备采购金额比例		96.49%	85.27%	75.22%	100.00%

如上表所示，报告期内，原值 100 万元以上的机器设备采购金额占机器设备采购总额比例为 100.00%、75.22%、85.27%和 **96.49%**，占比较高。

(3) 交易对手方基本信息：

报告期内，发行人机器设备主要供应商基本情况如下：

设备供应商名称	成立日期	注册资本（万元）	实际控制人	经营范围	是否为关联方
南通弘合兴自控科技有限公司	2021 年 06 月 18 日	200	康传荣	电机及其控制系统研发；工业控制计算机及系统制造；机械设备研发等	否
内蒙古霍煤万祥铝业有限责任公司	2008 年 06 月 23 日	12,000	通辽市经济和信息化委员会（通辽市国有资产监督管理局、通辽市中小企业局）	生产销售铝板、铝带、铝箔、铝中间合金及其系列产品等	否
中空恒科（沈阳）真空机械设备有限公司	2021 年 07 月 13 日	500	赵海彬	通用设备制造（不含特种设备制造），通用设备修理，泵及真空设备制造等	否
沈阳恒星实业有限公司	1998 年 10 月 20 日	1,000	沈阳市浑南区人民政府国有资产监督管理局	通用设备制造（不含特种设备制造），通用设备修理，泵及真空设备制造等	否

设备供应商名称	成立日期	注册资本 (万元)	实际控制人	经营范围	是否为 关联方
天津市天骄工业有限公司	1999 年 08 月 02 日	9,400	尚玉祥	电器机械及器材、工业用电炉、自行车、普通机械（不含锅炉）、金属制品等	否
广东广云新材料科技股份有限公司	2011 年 04 月 20 日	10,000	吕炳桂	新材料研发；新型合金材料研发；生产、加工压延；加工压延：铝板、铝箔、铝铸轧卷	否
辽宁冶金技术装备设计研究所	1994 年 02 月 24 日	2,000	李冰	冶金机械、机电一体化研究、开发、设计、试产试销、技术咨询、技术服务、技术转让等	否
河南麒麟节能科技有限公司	2015 年 12 月 25 日	1,500	董小强	矿山机械、通用机械设备及配件、工业自动化控制系统、五金产品销售；空气压缩机的销售及维修等	否
中色科技股份有限公司	2002 年 01 月 15 日	16,415	国务院国有资产监督管理委员会	工程和技术研究和试验发展；冶金专用设备制造；冶金专用设备销售等	否
苏州博能炉窑科技有限公司	2007 年 11 月 14 日	500	陈建林	设计、制造、销售：工业炉及配套装置（不含锅炉、压力容器）等	否
上海千磊贸易有限公司	2017 年 04 月 25 日	1,000	周玲	机械设备销售；金属材料销售；金属制品销售等	否
永城市菱浩制冷设备销售有限公司	2016 年 08 月 31 日	200	刘毛星	制冷设备销售及售后服务；五金产品销售	否
新疆众和股份有限公司	1996 年 02 月 13 日	135,002.48	特变电工股份有限公司	高纯铝、电子铝箔、腐蚀箔、化成箔电子元器件原料、铝及铝制品、铝合金、炭素的生产、销售等	否
上海钧申科技有限公司	2015 年 02 月 12 日	2,020	冯晶	高性能纤维及复合材料销售；智能输配电及控制设备销售等	否
北京磐石源实验设备有限公司	2010 年 04 月 07 日	200	郭海铭	销售机械设备、计算机软硬件及外围设备等	否

注：信息来源于国家企业信用信息公示系统。

发行人与上述设备供应商均不存在关联方关系，除广东广云新材料科技股份

有限公司及内蒙古霍煤万祥铝业有限责任公司外，其他供应商经营范围主要为机械设备的研发、生产和销售，公司向其采购机器设备具备合理性。广东广云新材料科技股份有限公司及内蒙古霍煤万祥铝业有限责任公司均为同行业生产企业，其出售的设备为二手设备，公司基于经济性考虑，向其购买设备，具备合理性。

(4) 报告期内，具体设备采购单价和结算政策情况如下：

单位：万元

2023 年 1-6 月						
序号	采购对象	合同金额	主要采购内容	采购单价	结算政策	供应商选择及定价
1	永城市菱浩制冷设备销售有限公司	120.00	三菱机电中央空调	120.00	预付款：合同签订后 30% 作为定金，材料运到，室内管道安装付工程款的 30%，设备到场，再支付 35%，乙方收到货款三日内将主机运到现场；质保金 5%，调试结束起一冬季一夏季，一次性支付质保金。	通过询价方式比价所得
2	新疆众和股份有限公司	1,513.00	铝箔公司 800 系列设备残体	1,513.00	预付款：合同签订后 5 个工作日内预付 725 万元，自拆卸开始之日起 15 个工作日内支付 435 万元，剩余 353 万元于 2023 年 2 月 15 日前支付。	通过新疆众和组织公开招标与其他方公平竞争取得
3	中空恒科(沈阳)真空机械设备有限公司	276.00	2 台真空退火炉	138.00	合同签订后支付合同总价的 40%；设备完成出厂验收支付合同总额的 40%；设备安装调试合格后一周内支付合同总额的 10%；剩余 10% 作为质保金，质保期 1 年，届满后支付。	真空退火炉为重复购置，公司基于之前的报价，直接与同一供应商议价后确定最终购买价格。
4	上海钧申科技有限公司	176.00	酸回收用处理设备	176.00	合同签订后支付合同货款的 30%，发货前支付合同货款的 30%，设备安装调试合格后支付合同货款的 30%，设备验收合格运行一年后支付合同货款的 10%。	通过询价方式比价所得
5	北京磐石源实验设备有限公司	119.00	直读光谱仪	119.00	合同签订后预付合同总额的 30%，设备通关后一周内支付合同总额 70% 的发货款。	通过议价方式所得
合计		2,204.00				
2022 年度						
序	采购对象	合同金额	主要采购内	采购单价	结算政策	供应商选择及定价

号			容			
1	南通弘合兴自控科技有限公司	2,112.00	4 条快速腐蚀线	528.00	2021 年 7 月底前支付定金 50%; 机架主体发货前支付总价 10%; 设备安装完毕支付安装款 20%; 调试生产后 3 个月内支付调试款 15%; 调试生产后 9 个半月内支付质保金 5%。	通过询价方式, 综合评估后确定
2	内蒙古霍煤万祥铝业有限责任公司破产管理人	266.61	6 台高纯铝真空退火炉	44.44	成功竞得拍卖标的, 保证金冲抵成交款, 剩余成交款在 2021 年 7 月 1 日前付清。	通过阿里资产拍卖平台与其他方公平竞争拍卖所得
3	中空恒科(沈阳)真空机械设备有限公司	828.00	6 台 4T 真空退火炉	138.00	合同签订后支付合同总价的 40%; 设备完成出厂验收支付相应设备的 40%; 设备安装调试验收合格一周内支付相应设备验收款的 10%; 质保期一年届满支付质保金 10%。	通过议标形式, 多轮议价后确定
4	沈阳恒星实业有限公司	290.00	2 台热处理炉	145.00	合同签订后支付合同总价的 40%; 设备完成出厂验收支付合同总额的 40%; 设备安装调试合格一周内支付合同总额的 10%; 剩余 10% 作为质保金, 质保期 1 年, 期满后支付。	以招标方式多家供应商通过多轮议价综合评估后确定。
5	天津市天骄工业有限公司	188.00	4#中间退火炉	188.00	合同签订支付合同总额的 30%; 设备到达后支付 30%; 验收完成后开具发票 10 日内支付 30%; 剩余 10% 作为质保金, 质保期 12 个月, 期满后 10 日内付清。	以招标方式多家供应商通过多轮议价综合评估后确定。
6	广东广云新材料科技股份有限公司	208.00	1300 清洗机及附属设备一套 (4#清洗机)	208.00	合同签订 3 个工作日内支付合同总额的 30%; 进场拆卸当天支付合同总额的 50%; 拆卸完毕装运出厂前支付合同总额的 20% 尾款。	购买的二手设备, 通过议价方式确定
7	辽宁冶金技术装备设计研究所	128.00	800mm 厚箔剪切机组	128.00	预付款: 预付 20% 款项, 合同生效; 提货款: 40%, 款到后 3 日内发货; 验收款: 30%, 验收合格后 3 日内支付; 质保金: 10% 验收合格后 365 日内支付;	以招标方式多家供应商通过多轮议价综合评估后确定。
8	自制	290.77	2#碱清洗项目	290.77	自制	发行人通过自行设计, 购买部件, 自行组装的方式取得
9	河南麒麟节能科技有限公司	79.3	微油变频双螺杆空压机	79.3	合同签订后 3 日内支付合同总额的 30%; 发货前支付合同总额的 35%; 调试验收后支付 30%; 合同	以招标方式多家供应商通过多轮议价综合评估后确定。

					总额的 5%作为质保金。	
10	南通弘合兴自控科技有限公司	127.60	腐蚀箔快线15、16#-银辊	127.60	到货后 15 日内支付全额货款	腐蚀箔设备配件, 公司直接与腐蚀线设备供应商议价后确定最终价格
11	南通弘合兴自控科技有限公司	2,112.00	快速腐蚀线	528.00	2021 年 7 月底前支付定金 50%; 机架主体发货前支付总价 10%; 设备安装完毕支付安装款 20%; 调试生产后 3 个月内支付调试款 15%; 调试试生产后 9 个半月内支付质保金 5%。	通过询价方式, 综合评估后确定
合计		6,630.28				
2021 年度						
序号	采购对象	合同金额	主要采购内容	采购单价	结算政策	
1	涿神有色金属加工专用设备有限公司	1,230.00	800mm 四重不可逆铝冷轧机	1,230.00	预付款: 合同签订 5 日后 (30%); 进度款: 根据设备到货情况 (30%); 到货款: 设备全部到货 (10%); 安装完成 (20%); 验收完成支付合同总价款的 5%; 质保金 5%, 一年质保期结束后支付。	以招标方式多家供应商通过多轮议价综合评估后确定。
2	中色科技股份有限公司	170.00	1#冷轧机更新改造项目	170.0	合同签订后 10 日内支付合同款的 30%; 设备发货前, 支付设备提货款 (合同总额的 50%); 设备安装结束并验收合同, 支付 10%, 剩余 10%作为质保金, 质保期 12 个月, 期满后 15 日内支付。	以招标方式多家供应商通过多轮议价综合评估后确定。
3	苏州博能炉窑科技有限公司;	290.00	3#倾动炉-主体	290.00	合同签订后 7 日内支付合同总额的 30%; 炉子主体结构运大现场支付合同总额 30%的发货款; 验收合同后一周内支付合同总额的 30%; 质保期 1 年, 质保期结束后 1 周内支付合同总额的 10%。	以招标方式多家供应商通过多轮议价综合评估后确定。
4	上海千磊贸易有限公司	130.00	3#倾动炉-在线除气设备	130.00	合同签订后 5 个工作日内支付合同总额的 30%; 设备验收出厂前支付合同总额 50%; 全部设备安装调试完毕, 验收合格后 10 个工作日内支付合同总价的 10%; 质量保证金在质保期届满后 30 日内一次性结清。	以招标方式多家供应商通过多轮议价综合评估后确定。
5	内蒙古霍煤万祥铝业有限责任公司破产管	207.83	3#清洗机	207.83	成功竞得拍卖标的, 保证金冲抵成交款,	通过阿里资产拍卖平台与其他方公平

	理人				剩余成交款在 2021 年 5 月 1 日前付清。	竞争拍卖所得
	合计	2,027.83				
2020 年度						
序号	采购对象	合同金额	主要采购内容	采购单价	结算政策	
1	广东广云新材料科技股份有限公司	463.00	8 套 4.5T 真空退火炉	57.88	预付款：合同签订后 3 个工作日内支付合同总金额的 30%；进场拆卸当天支付合同总金额的 50%；拆卸完毕装运第四套退火炉前支付合同总金额的 20%尾款。	该买的二手设备，通过议价方式确定
2	沈阳恒星实业有限公司	290.00	2 台热处理炉	145.00	合同签订后支付合同总价的 40%；设备完成出厂验收支付合同总额的 40%；设备安装调试合格后一周内支付合同总额的 10%；剩余 10%作为质保金，质保期 1 年，届满后支付。	以招标方式多家供应商通过多轮议价综合评估后确定。
	合计	753.00				

从上表可知，发行人购买的机器设备均按照公司采购管理内部控制的要求，通过询价、招标、议价、公开拍卖平台的方式取得，采购单价、结算政策公允。

(5) 报告期各期末，发行人大额预付机器设备购置款的具体情况如下：

①报告期各期末，公司预付机器设备购置款余额情况如下：

单位：万元

项目	2023. 6. 30	2022. 12. 31	2021. 12. 31	2020. 12. 31
预付设备款	378.06	475.34	2,302.88	311.91
其中：中色科技股份有限公司	97.56			123.75
南通弘合兴自控科技有限公司			1,586.52	
涿神有色金属加工专业设备有限公司			358.37	
霍尼韦尔(天津)有限公司				23.74
深圳市霍克视觉科技有限公司				20.00
霍克视觉科技（苏州）有限公司	75.28	35.28		
沈阳恒星实业有限公司				58.95
重庆威迈冶金科技有限公司		73.22		22.00

项目	2023. 6. 30	2022. 12. 31	2021. 12. 31	2020. 12. 31
永城市菱浩制冷设备销售有限公司		111.76		
北京磐石源实验设备有限公司		119.00		
荆州市博尔斯特机械设备有限公司	31.51			
苏州博恩普特测控科技有限公司	40.50			
占比	64.77%	71.37%	84.45%	79.65%

注：选取报告期内预付机器设备金额 20.00 万元以上的进行列示。

如上表所示，报告期内，公司基于经营需要，根据双方约定合同条款，存在向部分设备供应商支付预付设备款情形。

②主要设备供应商大额预付款支付情况如下：

2023 年 1-6 月					
供应商名称	合同签订日期	合同金额及采购内容	主要付款条款	支付情况	与合同条款约定是否一致
中色科技股份有限公司	2023 年 4 月 13 日	合同金额：499.00 万元， 采购内容：800 铝箔轧机翻新改造项目	预付款：合同签订 10 日内支付 30%； 提货款：设备提货前支付 40%； 到货款：全部设备到达现场后支付 10%； 安装款：设备安装完毕具备空负荷试车条件支付 10%； 验收款：5%； 质保金：5%	截至 2023 年 6 月 30 日，箔轧机翻新项目正在进行中，已支付预付改造款 149.95 万元，与合同约定的 149.70 万元（合同总额的 30%）基本一致。	基本一致
霍克视觉科技（苏州）有限公司	2023 年 1 月 3 日	合同金额：68 万元， 采购内容：2 台电子铝箔缺陷检测设备	预付款：合同签订后支付合同总金额的 30%作为预付款， 发货款：发货前支付合同总金额的 30%， 验收款：安装验收后一周内支付合同总额的 30%， 质保金：稳定运行 6 个月内支付合同金额的 10%。	截至 2023 年 6 月 30 日，2 台设备已发货未验收合格，已支付预付款及提货款 40.00 万元与合同约定的 40.80 万元（合同总额的 60%）基本一致。	基本一致
荆州市博尔斯特机械设备有限公司	2023 年 2 月 16 日	合同金额：32 万元， 合同内容：	预付 40%开始生产， 提货前付清剩余 60%。	截至 2023 年 6 月 30 日，设备已发货，已	一致

				支付 32 万元，与合同约定一致。	
苏州博恩普特测控科技有限公司	2023 年 6 月 6 日	合同金额 135.00 万元， 合同内容：	合同签订后支付合同总价的 30%作为预付款，设备进场，经活活验收合格后支付合同总金额的 20%到货款，调试合格，试运行二个月，经验收合格后支付合同总额的 40%，质保期届满支付合同总额的 10%。	截至 2023 年 6 月 30 日，设备未发出，已支付预付款 40.50 万元与合同约定的 40.5 万元（合同总额的 30%）一致。	一致
2022 年度					
供应商名称	合同签订日期	合同金额及采购内容	主要付款条款	支付情况	与合同条款约定是否一致
霍克视觉科技（苏州）有限公司	2022-8-18	合同金额：72.00 万元； 采购内容：电子铝箔缺陷检测设备及检测系统（2 套）	预付款：合同签订后支付合同总额的 30%作为定金；发货款：支付合同总额的 30%作为提货款；调试完成后一周内支付 30%验收款；验收完成后，稳定运行 6 个月内支付剩余的 10%。	截至 2022 年 12 月 31 日，供应商已发货，公司累计已支预付设备款 35.28 万元，与合同约定的 43.20 万元（合同总额的 60%）差异较小，未支付金额部分已以与供应商协商一致。	基本一致
重庆威迈冶金科技有限公司	2022-9-19	合同金额：178.00 万元； 采购内容：铝箔公司 800 系列设备拆卸、包装、装车	合同签订后支付 30%预付款，标段内设备根据工程拆卸进度每 10 天支付合同总额的 20%，共计支付合同总额的 60%，标的范围剩余设备按照客观条件拆卸、装车、清扫完成后支付剩余 10%。	截至 2022 年 12 月 31 日，设备尚未开始拆卸，累计支付拆卸预付款 53.00 万元，与合同约定的 52.80 万元，差异较小。	基本一致
永城市菱浩制冷设备销售有限公司	2022-3-5	合同金额：120.00 万元； 采购内容：三菱电机中央空调	预付款：合同签订后支付合同总额的 30%作为定金；到货款：材料运至现场，室内管道安装，支付合同总额的 30%；设备到场，支付合同总额的 35%；工程质保金：	截至 2022 年 12 月 31 日，设备已到场进行安装，累计支付设备款 111.76 万元，与合同约定的 114.00 万元差异较小，差异	基本一致

			合同总额的 5%，调试结束之日起一冬季一夏季后一次性支付；甲方货款未按合同约定支付或余款未付清视为违约，乙方有权收回所有设备。	部分已与供应商协商一致。	
北京磐石源实验设备有限公司	2022-7-26	合同金额：119.00 万元； 采购内容：直读光谱仪及配件	直读光谱仪：预付款：合同签订后支付 30%预付款；发货款：设备通关后一周内支付合同总额的 70%发货款；配件：合同签订后一周内支付全款。	截至 2022 年 12 月 3 日，设备已到货，款项已支付，与合同约定一致。	一致
2021 年度					
供应商名称	合同签订日期	合同金额及采购内容	主要付款条款	支付情况	与合同条款约定是否一致
南通弘合兴自控科技有限公司	2021-7-17	合同金额：2,112.00 万元； 采购内容：铝箔高压腐蚀机（4 台）	2021 年 7 月底前支付定金 50%；机架主体发货前支付总价 10%；设备安装完毕支付安装款 20%；调试款 15% 调试生产后 3 个月内支付；质保金 5%，调试试生产后 9 个半月内支付。	截至 2021 年 12 月 31 日设备已开始安装，累计支付 1,708.75 万元，与合同约定的阶段款 1,689.60 万元，差异较小，双方无异议。	基本一致
南通弘合兴自控科技有限公司	2021-10-28	合同金额：127.60 万元； 采购内容：腐蚀箔快线 15、16#-银辊	到货后 15 日内支付全额货款。	截至 2021 年 12 月 31 日已支付货款 60.00 万元，与合同约定金额差异，主要系双方协商预付部分腐蚀线加工费，无异议。	基本一致
涿神有色金属加工专业设备有限公司	2021-6-24	合同金额：1,230.00 万元； 采购内容：800mm 四重不可逆铝冷轧机（1 台）	预付款：合同签订 5 日后（30%）；进度款：根据设备到货情况（30%）；到货款：设备全部到货（10%）；安装完成（20%）；验收完成支付合同总价款的 5%；质保金 5%，一年质保期结束后支付。	截至 2021 年 12 月 31 日，设备已部分到货，累计支付 727.37 万元，与合同约定的阶段款 738.00 万元差异较小，少支付金额已与供应商协商一致。	基本一致
2020 年度					

供应商名称	合同签订日期	合同金额及采购内容	主要付款条款	支付情况	与合同条款约定是否一致
中色科技股份有限公司	2020-9-15	合同金额：170.00 万元； 采购内容：800 冷轧机-机前装置/喷嘴梁/工艺润滑系统	合同签订后 10 日内支付合同款的 30%；设备发货前，支付设备提货款（合同总额的 50%）；设备安装结束并验收合同，支付 10%，剩余 10%作为质保金，质保期 12 个月，届满后 15 日内支付。	截至 2020 年 12 月 31 日设备发货：累计支付设备款 125.00 万元，与合同约定应支付 136.00 万元（合同总额的 80%）差异较小，少支付部分已与供应商协商一致。	基本一致
霍尼韦尔(天津)有限公司	2020-10-31	合同金额：75.00 万元； 采购内容：测厚仪系统	预付款 30%，合同生效后 10 天内；提货款：70%，发货前 20 天。	截至 2020 年 12 月 31 日支付预付款 22.5 万元。	一致
深圳市霍克视觉科技有限公司	2020-10-12	合同金额：36.00 万元； 采购内容：铝箔视觉检测系统	合同签订后支付合同总额的 30%；发货前支付 30%提货款；货到后支付 30%到货款；验收调试完成后，稳定运行三个月内付 10%。	截至 2020 年 12 月 31 日，已发货，累计只支付 20.00 万元，与合同约定的 21.60 万元（合同总额 60%）差异较小，少支付部分已与供应商协商一致。	基本一致
沈阳恒星实业有限公司	2017-3-23	合同金额：290.00 万元； 采购内容：真空热处理炉(2 台)	合同签订后支付合同总价的 40%；设备完成出厂验收支付合同总额的 40%；设备安装调试合格后一周内支付合同总额的 10%；剩余 10%作为质保金，质保期 1 年，届满后支付。	截至 2020 年 12 月 31 日，设备已到货，累计支付 192.89 万元，与合同约定的阶段款 232.00 万元存在差异，少支付部分为购买的真空的退货炉存在质量问题，折让部分价款，已与供应商协议一致。	基本一致
重庆威迈冶金科技有限公司	2020-9-4	合同金额：37.20 万元； 采购内容：热轧机主机传动轴机接轴平衡装置	预付款：合同总额的 30%；提货款：发货前支付合同总额的 30%作为提货款；安装调试款：设备安装调试完成后支付合同总额的	截至 2020 年 12 月 31 日已发货，累计支付 22.00 万元，与合同约定的 22.32 万元(合同总额的	基本一致

			30%作为安装调试款；质保金：剩余10%作为质保金，质保期结束十日内支付。	60%）差异较小，少支付金额已与供应商协商一致。	
--	--	--	---------------------------------------	--------------------------	--

从上表可知，根据双方资金需求，存在部分协商支付的预付款与合同条款存在差异，涉及金额较低。报告期内，发行人基本按照设备采购合同约定条款预付设备购置款，不存在预付设备款期后退回情形，不存在支付进度异常的情形。

(6) 购前发行人生产活动使用机器设备情况

报告期初及报告期内，公司生产活动使用主要设备情况如下：

A：报告期初（2020年1月1日）

单位：万元

序号	设备名称	数量（台/套）	账面原值	账面价值	成新率
1	热轧机	1	2,985.71	1,832.75	61.38%
2	冷轧机	1	1,297.24	809.10	62.37%
3	进口磨床	1	978.15	556.19	56.86%
4	四辊铝箔轧机	2	1,853.20	1,181.20	63.74%
5	铸造机	1	1,698.77	995.37	58.59%
6	数控轧辊磨床	1	610.85	347.33	56.86%
7	铝铸锭双面洗削机组	1	504.48	295.87	58.65%
合计		8	9,928.40	6,017.81	60.61%

B：截至2020年12月31日

单位：万元

序号	设备名称	数量（台/套）	账面原值	账面价值	成新率
1	热轧机	1	2,985.71	1,694.93	56.77%
2	冷轧机	1	1,297.24	749.05	57.74%
3	进口磨床	1	978.15	515.70	52.72%
4	四辊铝箔轧机	2	1,853.20	1,092.96	58.98%
5	铸造机	1	1,698.77	920.52	54.19%
6	数控轧辊磨床	1	610.85	322.05	52.72%

序号	设备名称	数量（台/套）	账面原值	账面价值	成新率
7	铝铸锭双面洗削机组	1	504.48	273.91	54.29%
合计		8	9,928.40	5,569.12	56.09%

C：截至 2021 年 12 月 31 日

单位：万元

序号	设备名称	数量（台/套）	账面原值	账面价值	成新率
1	热轧机	1	2,985.71	1,557.11	52.15%
2	冷轧机	1	1,297.24	689.00	53.11%
3	进口磨床	1	978.15	475.21	48.58%
4	四辊铝箔轧机	2	1,853.20	1,004.72	54.22%
5	铸造机	1	1,698.77	845.67	49.78%
6	数控轧辊磨床	1	610.85	296.76	48.58%
7	铝铸锭双面洗削机组	1	504.48	251.95	49.94%
8	腐蚀箔生产线	14	1,246.43	1,075.87	86.32%
合计		22	11,174.83	6,196.30	55.45%

D：截至 2022 年 12 月 31 日

单位：万元

序号	设备名称	数量（台/套）	账面原值	账面价值	成新率
1	热轧机	1	2,985.71	1,419.29	47.54%
2	冷轧机	2	2,604.54	1,894.85	72.75%
3	进口磨床	1	978.15	434.72	44.44%
4	四辊铝箔轧机	2	1,853.20	916.48	49.45%
5	铸造机	1	1,698.77	770.82	45.38%
6	数控轧辊磨床	1	610.85	271.48	44.44%
7	铝铸锭双面洗削机组	1	504.48	229.99	45.59%
8	腐蚀箔生产线	14	1,246.43	876.12	70.29%
9	腐蚀箔快线	6	2,760.12	2,484.47	90.01%
合计		29	15,242.25	9,298.22	61.00%

E: 截至 2023 年 6 月 30 日

单位：万元

序号	设备名称	数量（台/套）	账面原值	账面价值	成新率
1	热轧机	1	2,985.71	1,350.39	45.23%
2	冷轧机	2	2,604.54	1,833.78	70.41%
3	进口磨床	1	978.15	414.48	42.37%
4	四辊铝箔轧机	2	1,853.20	872.36	47.07%
5	铸造机	1	1,698.77	733.40	43.17%
6	数控轧辊磨床	1	610.85	258.84	42.37%
7	铝铸锭双面洗削机组	1	504.48	219.01	43.41%
8	腐蚀箔生产线	14	1,246.43	776.24	62.28%
9	腐蚀箔快线	6	2,760.12	2,353.36	85.26%
合计		29	15,242.25	8,811.85	57.81%

如上表所示，公司购置前设备运行状况良好，截至 2023 年 6 月 30 日，主要机器设备综合成新率为 57.81%，能满足公司生产经营所需。

2、单位收入对应的机器设备原值情况，与同行业可比公司的差异情况及合理性

报告期内：发行人单位收入对应机器设备原值与同行业可比公司对比情况如下：

单位：万元

可比公司	2023 年 6 月 30 日/2023 年 1-6 月		
	机器设备原值	营业收入	单位收入对应原值
东阳光	984,787.21	531,365.31	1.85
新疆众和	849,325.07	324,239.12	2.62
海星股份	112,355.02	89,837.13	1.25
华锋股份	65,196.92	33,964.56	1.92
平均值	502,916.06	244,851.53	2.05

国容股份	35,461.44	45,039.96	0.79
可比公司	2022 年 12 月 31 日/2022 年度		
	机器设备原值	营业收入	单位收入对应原值
东阳光	606,464.61	1,169,899.06	0.52
新疆众和	560,545.24	773,542.48	0.72
海星股份	87,206.20	176,523.05	0.49
华锋股份	40,214.07	65,792.18	0.61
平均值	323,607.53	546,439.19	0.59
国容股份	34,624.68	91,476.74	0.38
可比公司	2021 年 12 月 31 日/2021 年度		
	机器设备原值	营业收入	单位收入对应原值
东阳光	576,607.24	1,280,215.54	0.45
新疆众和	505,266.78	822,554.43	0.61
海星股份	71,884.64	164,533.82	0.44
华锋股份	39,843.92	68,811.37	0.58
平均值	298,400.65	584,028.79	0.51
国容股份	26,619.09	62,552.56	0.43
可比公司	2020 年 12 月 31 日/2020 年度		
	机器设备原值	营业收入	单位收入对应原值
东阳光	601,036.88	1,037,061.75	0.58
新疆众和	482,154.71	571,710.97	0.84
海星股份	62,945.64	121,871.67	0.52
华锋股份	38,832.50	44,026.81	0.88
平均值	296,242.43	443,667.80	0.67
国容股份	21,617.88	41,174.75	0.53

由上表可知，发行人单位收入对应的机器设备原值与同行业可比公司差异较大，主要系公司与同行业可比公司产品结构差异较大所致，发行人产品主要产品为电子铝箔和腐蚀箔，其中电子铝箔占比均在 80%以上，同行业可比公司中东阳光产品种类主要包括电极箔、电子铝箔等相关铝箔产品、化工新材料、能源材料、

医药产品等；新疆众和产品种类包括高纯铝、电子铝箔、电极箔和合金制品等；海星股份产品种类主要包括化成箔、腐蚀箔；华锋股份产品种类主要包括化成箔、腐蚀箔、新能源汽车电控及驱动系统。产品结构不同导致单位收入对应机器设备原值存在差异。

3、机器设备、运输工具等固定资产是否满足现有生产需求，是否与业绩规模、产能情况相匹配。

(1) 报告期各期末，机器设备原值变动情况如下：

项目		2023 年 6 月 30 日/2023 年 1-6 月	2022 年 12 月 31 日/2022 年度		2021 年 12 月 31 日 /2021 年度		2020 年 12 月 31 日 /2020 年度
		金额	金额	变动率	金额	变动率	金额
电子 铝 箔	机器设 备（万 元）	28,444.55	27,949.82	23.64%	22,605.90	4.57%	21,617.88
	产能 （吨）	12,000.00	21,100.00	22.32%	17,250.00	6.48%	16,200.00
	产量 （吨）	10,119.63	19,948.21	32.32%	15,076.25	23.89%	12,168.70
	销量 （吨）	9,848.61	19,110.46	28.20%	14,906.29	32.67%	11,235.53
	销售收 入（万 元）	35,493.06	76,965.90	38.22%	55,685.34	46.45%	38,022.26
腐 蚀 箔	机 器 设 备（万 元）	6,755.56	6,413.53	70.94%	3,751.87	-	-
	产能(万 平方米)	600.00	1,171.66	220.73%	365.31	-	-
	产量(万 平方米)	412.49	923.93	151.47%	367.41	-	-
	销量(万 平方米)	396.46	835.51	126.37%	369.09	-	-
	销售收 入（万 元）	8,420.19	12,886.35	118.06%	5,909.47	-	-

由上表可知，发行人电子铝箔的机器设备原值和产能变动趋势及幅度基本一致。2022 年度腐蚀箔机器设备金额变动趋势和产能一致，变动幅度低于产能，主要系发行人于 2021 年 6 月收购嘉荣电子，2021 年度腐蚀箔产能为 7-12 月产能，折算为全年产能 730.62 万平方米（365.31 万元*2），2022 年较 2021 年产能增长幅度为 60.37%，与机器设备原值新增金额匹配。

报告期内，发行人电子铝箔的机器设备原值和产量、销量、销售收入变动趋势一致，机器设备变动幅度低于产量、销量和销售收入变动幅度，主要系报告期内，随着市场行情需求旺盛，发行人产能利用率逐年提高，导致产量、销量和营业收入增长幅度高于机器设备原值幅度。

报告期内，发行人腐蚀箔的机器设备原值和产量、销量、销售收入变动趋势一致，机器设备原值低于产量、销量和销售收入增长幅度，主要系发行人于 2021 年 6 月收购嘉荣电子，其销售收入数据仅为 2021 年下半年。

综上所述，发行人机器设备能满足公司现有生产需求，与业绩规模、产能情况相匹配。

(2) 报告期各期末，运输设备原值变动情况如下：

项目		2023 年 6 月 30 日/2023 年 1-6 月	2022 年 12 月 31 日 /2022 年度		2021 年 12 月 31 日 /2021 年度		2020 年 12 月 31 日 /2020 年度
		金额	金额	变动率	金额	变动率	金额
电子铝箔	运输设备（万元）	193.05	192.59	27.46%	151.1	58.80%	95.15
	产能（吨）	12,000.00	21,100.00	22.32%	17,250.00	6.48%	16,200.00
	销售收入（万元）	35,493.06	76,965.90	38.22%	55,685.34	46.45%	38,022.26
腐蚀箔	运输设备（万元）	53.45	53.45	399.07%	10.71	-	-
	产能（万平方米）	600.00	1,171.66	220.73%	365.31	-	-
	销售收入（万元）	8,420.19	12,886.35	118.06%	5,909.47	-	-

如上表所示，公司运输工具主要系由公司的办公用汽车、叉车、搬运车等组成，其中生产用叉车、搬运车主要用于厂区内部各车间之间的存货搬运，此类运输工具金额较小；发行人原材料、产成品的运输均由外部物流公司承运，故发行人运输工具与产能、业绩规模不存在匹配关系。

(二) 说明在建工程中主要项目的具体成本构成，相关资产价格与市场价格差异情况及合理性；在建工程核算中是否涉及非相关支出，是否混入成本费用；在建工程供应商选取标准、流程、定价方式及公允性；在建工程主要供应商的名

称、采购金额，与发行人及其主要客户、供应商等是否存在关联关系或利益安排。

1、说明在建工程中主要项目的具体成本构成，相关资产价格与市场价格
差异情况及合理性；

报告期内，发行人在建工程主要项目具体成本构成及资产价格与市场价格情
况如下：

单位：万元

项目	具体成本构成	2023年 1-6月	2022年 度	2021年 度	2020 年度	定价（元/ 平方米）	市场价格（元/平方 米）	对比情况
土 建 工 程	办 公 研 发 中 心 建 设 工 程		961.63	721.44		3,658.57	3,862.06-4,007.40	符合市场价 格
	2# 冷 轧 机 厂 房 扩 建		8.15	681.65		4,557.58	4,855.91-5,008.26	符合市场价 格
	精 铝 车 间 厂 房 东 段 改 造				712.63	1,706.53	1,788.44-1,865.81	符合市场价 格
	精 铝 厂 房 西 段 改 造			548.88		770.64	807.34-844.04	符合市场价 格
	3# 箔 轧 机 厂 房 建 设 工 程	406.76				3,843.34	3,843.34-4,417.63	符合市场价 格
小计		406.76	969.78	1,951.97	712.63			
项目	具 体 成 本 构 成	2023年 1-6月	2022年 度	2021年 度	2020 年度	定价(万元 /台)	市场价格(万元/台)	对比情况
在 安 装 设 备	真 空 退 火 炉 2 台	289.55				138.00	不同配置市场价格 差异较大	与发行人同 类设备原值 相近
	2# 冷 轧 机		403.57	684.92		1,088.50	1,053.98	公司根据实 际工艺提出 定制要求， 价格高于市 场行情，符 合交易惯例
	3# 倾 动 炉			256.64		256.64	250.44/281.42	符合市场价 格
	在 线 除 气 设 备			115.04		115.04	112.39/178.32	符合市场价 格
	真空退 火炉 4.5T（3 台）				153.65	51.22	二手设备，无市场价 格	二手设备， 与发行人同 类设备原值 相近

项目	具体成本构成	2023年 1-6月	2022年 度	2021年 度	2020 年度	定价（元/ 平方米）	市场价格（元/平方 米）	对比情况
	真空退火炉 4.5T（6台）			235.94		39.32	二手设备，无市场价格	通过阿里拍卖平台取得，符合市场价格
	真空退火炉 4.5（6台）		910.21			151.70	不同配置市场价格差异较大	与发行人同类设备原值相近
	3#清洗机			183.92		183.92	二手设备，无市场价格	通过阿里拍卖平台取得，符合市场价格
	1#冷轧机更新改造			167.52		167.52	84.07	公司根据实际工艺提出定制要求，价格高于市场行情，符合交易惯例
	污水处理设备		444.05				根据环保要求定制设施，无市场价	符合交易惯例
	2#碱清洗机		290.77				发行人自行设计非标自制，无市场价	与发行人同类设备原值相近
	4#中间退火炉		166.37			166.37	178.05/194.69	符合市场价格
	4#油清洗机		184.07			184.07	183.92	符合市场价格
	4#剪切机		113.27			113.27	128.32/132.74	符合市场价格
小计		289.55	2,512.33	1,643.98	153.65			
工程物资	铝箔公司800系列设备残体	1,339.91				1,339.91	二手设备，无市场价格	通过公开拍卖与其他方公平竞争拍卖所得
	拆卸费	181.86				181.86	94.34-198.11	符合市场价格
	运费	242.29				2.61-2.72	2.61-3.39	符合市场价格
合计		2,460.37	3,482.09	3,595.95	866.28			

注：市场价格数据来源于不同供应商报价区间。

由上表可知，报告期内，发行人在建工程主要项目成本与市场价格不存在重大异常，定价公允。

2、在建工程核算中是否涉及非相关支出，是否混入成本费用；

发行人按照支出类别归集相应的成本，在建工程核算中不存在涉及非相关支

出以及混入成本费用。

发行人制订了相关的管理制度，如《内部控制手册-工程项目管理》，对在建工程的立项、建设、验收和结算以及相关的财务处理流程进行规范管理。报告期内，公司在建工程核算内容包括建筑及安装工程、勘察设计费、工程材料领用等，具体如下：

在建工程支出类型	与成本、费用开支区分方式	与成本、费用开支区分依据
建筑及安装工程	归集房屋建筑物及其他土建项目发生的工程施工支出，包括办公楼、厂房、设备基础等工程价款	根据施工合同、进度节点验收单、工程结算单、发票、付款回单等归集到对应工程项目
勘察设计费	归集项目勘察、施工图设计、土建桩基检测等所发生的支出	根据建筑设计合同、发票、付款回单归集到对应工程项目
工程材料领用	归集工程项目建设期间领用的材料	根据领料单列示的项目名称归集到对应的工程项目

综上所述，发行人在建工程成本归集合规、合理，均为建造该项目达到预定可使用状态前所发生的必要支出，不存在成本费用混入在建工程核算的情形。

3、在建工程供应商选取标准、流程、定价方式及公允性；

（1）工程供应商选择标准

发行人制定了完善的采购制度和供应商选取制度，工程供应商选取标准、流程合理。发行人按照市场化原则通过指标、议标等方式邀请业内公司参与，并进行严格的资格审查，通过对参与的工程供应商相关施工资质、注册人员、项目业绩、在建项目情况、报价、付款条件、履约能力等因素进行综合评价，同时结合发行人自身项目的实际需求选出最合适的工程供应商，并与其签订施工合同。项目完成后，发行人将按照合同约定、工程结算情况向工程供应商直接支付工程款。

（2）工程供应商定价方式及公允性

对于重大工程项目，在工程项目立项前，发行人根据各项目具体情况出具工程项目投资估算，并由专业人士出具整体概算。发行人遵循市场定价的原则，参考预算定额、工程量计算规则、计价规范等各项因素采用工程量清单计价方式确定工程价格，具备公允性。

对于非重大工程项目，发行人报告期内在建工程购建价格主要是按照市场公

开报价为依据确定，具有合理性且定价公允。

4、在建工程主要供应商的名称、采购金额，与发行人及其主要客户、供应商等是否存在关联关系或利益安排。

报告期内，发行人在建工程主要供应商采购情况如下：

单位：万元

供应商名称	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
内蒙古霍煤万祥铝业有限责任公司			419.86	
中空恒科(沈阳)真空机械设备有限公司		619.41	201.86	13.30
沈阳恒星实业有限公司		134.45	10.90	118.53
天津市天骄工业有限公司		168.07	7.62	1.63
广东广云新材料科技股份有限公司		247.79	35.40	453.98
辽宁冶金技术装备设计研究所		101.25		7.08
河南麒麟节能科技有限公司		87.33		
涿神有色金属加工专用设备有限公司		444.80	643.69	
中色科技股份有限公司		3.82	184.64	10.78
苏州博能炉窑科技有限公司		1.22	266.37	
上海千磊贸易有限公司		43.29	171.05	16.96
河南省第二建设集团有限公司		969.78	1,403.09	
安徽陇海建设集团有限公司			717.81	712.63
河南润业建筑工程有限公司		552.49	738.46	
亳州市裳风装饰工程有限公司		83.90	26.54	
新疆众和股份有限公司	1,338.94			
永城市菱浩制冷设备销售有限公司	106.19			
河南顺正建筑工程有限公司	289.96			
永城市正通汽车运输有限公司	242.43			
重庆威迈冶金科技有限公司	164.22			
合计	2,141.74	3,457.60	4,827.29	1,334.89

报告期内，发行人在建工程主要供应商情况如下：

供应商名称	股东	董监高	是否存在关联关系
内蒙古霍煤万祥铝业有限责任公司	内蒙古霍林河煤业集团有限责任公司、霍林郭勒正昌草业有限公司	孙广生、张银波、刘智、曹凤阁、王东亮、刘磊、刘超、于庆吉；	否
中空恒科(沈阳)真空机械设备有限公司	赵海彬、王颖、张岑	赵海彬、王颖、李华	否
沈阳恒星实业有限公司	沈阳市东陵区国有资产经营有限公司	张辉、张星明	否
天津市天骄工业有限公司	天津天骄集团有限公司、天津市天骄科技投资有限公司、宗立杰	宗立杰、侯天岭	否
广东广云新材料科技股份有限公司	吕炳桂、吕远洋、吕远明、吕远胜、吕远治、林佳	吕炳桂、吕远治、林佳、吕远明、刘细香、吕远洋、吕远胜、林山	否
辽宁冶金技术装备设计研究所	李冰、李冬、曹富军、李松	李佐春	否
河南麒麟节能科技有限公司	董小强、朱晓燕	董小强、王晓伟、耿媛媛	否
涿神有色金属加工专用设备有限公司	华北铝业有限公司、日本国株式会社神户制钢所、神钢商事株式会社	王得双、刘志岚、浅野文树、刘建立、进俊彦、岡本佳久、王健、皆川晴久、张卫东	否
中色科技股份有限公司	中铝国际工程股份有限公司、苏州长光企业发展有限公司、中国有色工程有限公司、中国有研科技集团有限公司、中南大学粉末冶金工程研究中心有限公司	刘敬、赵志锐、张秀银、陆文清、毕效革、郭力维、袁南天、胡晓莉、耿要斌、张浩	否
苏州博能炉窑科技有限公司	陈建林、何雷、杨志鹏、李文刚	陈建林、何雷、杨志鹏、李文刚、储志扬、齐青	否
上海千磊贸易有限公司	周玲、周佩	周玲、周佩、陶建萍	否
河南省第二建设集团有限公司	黄道元、任全涛、牛小昌、任群力、王庆伟等 41 名自然人股东	黄道元、祝建明、陈百斌等 10 名高级管理人员	否
安徽陇海建设集团有限公司	彭广亚	彭广亚、李朵	否
河南润业建筑工程有限公司	陈磊、刘永光	陈磊、刘永光、彭亚	否
亳州市裳风装饰工程有限公司	徐伟	徐伟、卫小松	否
新疆众和股份有限公司	特变电工股份有限公司、云南博闻科技实业股份有限公司、全国社保基金一八组合、新疆宏联创业投资有限公司、香港中央结算有限公司、韩丽丹、渤海证券股份有限公司、韩智君、洪小严、黄佐权	孙健、张新、陈奇军等 24 名高级管理人员	否

供应商名称	股东	董监高	是否存在关联关系
永城市菱浩制冷设备销售有限公司	刘毛星	刘毛星、屠阎增、刘群英	否
河南顺正建筑工程有限公司	王晨晨、陈梦丽	王晨晨、陈梦丽	否
永城市正通汽车运输有限公司	黄辉	黄辉、李九向、王玉玲	否
重庆威迈冶金科技有限公司	黄春渝、杨要杰等 8 名自然人股东	黄春渝、邢义忠	否

报告期内，发行人向在建工程主要供应商采购的商品或服务内容主要为建筑安装工程、装修改造、机器设备等，在建工程供应商均为独立第三方，与发行人、发行人的主要客户、供应商不存在关联关系或其他利益安排。

（三）结合可比公司机器设备折旧年限、各细分机器设备折旧年限情况等，说明发行人机器设备折旧年限确定的合理性，机器设备折旧计提的充分性。

公司与可比公司各细分机器设备折旧年限对比情况如下：

公司名称	项目	折旧方法	折旧年限（年）	残值率（%）
新疆众和	专用及通用设备	年限平均法	8-20	5
东阳光	机器设备	年限平均法	5-15	5-10
海星股份	机械设备	年限平均法	5-10	5-10
华锋股份	机器设备	平均年限法	10	5-10
国容股份	生产电子铝箔用机器设备	年限平均法	20	5
	生产腐蚀箔用机器设备	年限平均法	6-10	5
	其他配套机器设备	年限平均法	5-15	5

发行人机器设备类固定资产折旧年限为 5-20 年，其中涉及生产电子铝箔用设备折旧年限为 20 年，生产腐蚀箔用机器设备折旧年限为 6-10 年，其他配套设备（主要包括变压器、配电柜等）折旧年限为 5-15 年。同行业可比公司未披露根据产品类型细分机器设备折旧年限情况，与同行业可比公司相比，新疆众和、东阳光产业链涉及电子铝箔、电极箔生产，发行人折旧年限与其折旧年限较为接近，不存在较大差异。海星股份、华锋股份主要为电极箔生产，因电极箔生产具有一定腐蚀性，机器设备折旧年限较短，发行人生产腐蚀箔用机器设备折旧年限

为6-10年与其较为接近，不存在明显差异。

综上所述，发行人确认的机器设备折旧年限合理，机器设备折旧计提充分。

二、中介机构核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，我们履行了包括但不限于如下核查程序：

1、了解、评估发行人与在建工程相关的内部控制，并测试关键控制的执行有效性；

2、获取并查阅报告期内发行人各期的产能及产量情况，将报告期内发行人机器设备账面原值与产能产量进行配比，分析合理性；

3、获取各项在建工程相关支持性文件如立项申请、施工合同、发票、付款单据、验收单以及进度节点验收单等，检查在建工程归集的分类方式及依据是否合理、入账价值及会计处理是否正确，核实是否存在非相关支出及成本费用混同等情形；

4、访谈公司管理层，获取报告期主要工程项目的采购询价文件、施工合同等信息以及查询当地相关部门公布的市场信息，了解在建工程供应商选取标准、流程、定价方式，以核查发行人在建工程购建是否公允；

5、对发行人在建工程主要供应商工商信息进行核查，了解工程、设备款进度款支付情况是否与合同存在重大不一致情形，是否与发行人及其关联方存在关联关系，是否与发行人关联方存在其他资金往来等情况；

6、取得并查阅了发行人关于各细分机器设备折旧相关的会计政策，并结合相关行业标准与同行业可比公司会计政策进行对比，分析其合理性。

（二）核查意见

经核查，我们认为：

1、报告期内，发行人机器设备账面价值增加具备合理性，机器设备采购单价和结算政策公允，不存在大额预付款支付进度异常等情形；单位收入对应的机器设备原值情况与同行业可比公司存在差异具备合理性；机器设备能够满足现有

生产需求，与业绩规模、产能情况相匹配；

2、报告期内，发行人在建工程中主要项目的相关资产价格与市场价格不存在明显差异；在建工程核算中未涉及非相关支出，不存在混入成本费用情形；在建工程供应商选取标准、流程、定价方式符合公司内部控制要求，具有公允性；在建工程主要供应商与发行人及其主要客户、供应商等不存在关联关系或利益安排；

3、发行人机器设备折旧年限合理，机器设备折旧计提充分。

问题十七、关于财务规范性

申报材料显示，报告期内，发行人及下属子公司存在转贷、无真实交易背景的商业票据往来和贴现、资金拆借等财务内控不规范的情形。

请发行人：

（1）说明发行人归还转贷资金的具体时间，发行人对规范转贷行为采取的整改措施及执行情况；发行人相关转贷资金的具体流向，是否实际用于发行人生产运营，是否存在使用贷款资金对外投资或拆借等情形；发行人相关转贷行为是否违反《贷款通则》等法律法规的规定，是否存在被行政处罚的风险。

（2）说明报告期内向原控股股东金汇股份、关联方普天工贸、子公司嘉荣电子其他股东艾华集团以及第三方金财投资借入资金的背景及具体情况，是否确认利息费用及利率公允性，相关会计处理的合规性；发行人采取的整改措施及进展情况。

（3）说明报告期内是否存在其他财务内控不规范情形，如是，请补充披露具体情况、整改措施，发行人相关内部控制是否健全有效。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、发行人说明

（一）说明发行人归还转贷资金的具体时间，发行人对规范转贷行为采取的整改措施及执行情况；发行人相关转贷资金的具体流向，是否实际用于发行人生产运营，是否存在使用贷款资金对外投资或拆借等情形；发行人相关转贷行为是否违反《贷款通则》等法律法规的规定，是否存在被行政处罚的风险。

产运营，是否存在使用贷款资金对外投资或拆借等情形；发行人相关转贷行为是否违反《贷款通则》等法律法规的规定，是否存在被行政处罚的风险。

1、说明发行人归还转贷资金的具体时间，发行人对规范转贷行为采取的整改措施及执行情况

（1）归还转贷资金的具体时间

报告期内，公司转贷资金归还具体时间如下：

单位：万元

序号	借款方	贷款银行	借款金额	归还时间	备注
1	科源电子	中原银行股份有限公司商丘分行	2,500.00	2021-03-06	按期归还
2	科源电子	上海浦东发展银行股份有限公司郑州分行	3,700.00	2021-12-13、 2021-12-14	按期归还
3	科源电子	广发银行股份有限公司郑州南阳路支行	2,000.00	2021-12-25	按期归还

（2）规范转贷行为采取的整改措施

针对上述转贷情况，发行人按期偿还了贷款本息。中国人民银行永城市支行向公司出具了《证明》，经核查，上述贷款合同已履行完毕，公司已按贷款合同约定按期偿还了银行贷款并支付了贷款利息，不存在损害银行利益的情形；上述贷款均用于生产经营活动，贷款用途未违反国家宏观经济管理政策。上述行为不属于重大违法违规行为，不会对公司及相关人员予以行政处罚或采取措施。

自2021年起，发行人未通过转贷形式获取银行借款资金，组织董事、监事、高级管理人员及财务人员深入学习《贷款通则》等法律法规，制定并完善了《内部控制手册》《关联交易管理办法》等内部控制制度，进一步加强公司在资金管理、融资管理等方面的内部控制力度与规范运作程度，保证了公司资金管理的有效性与规范性，相关内控制度有效运行。

2、发行人相关转贷资金的具体流向，是否实际用于发行人生产运营，是否存在使用贷款资金对外投资或拆借等情形

报告期内，相关转贷资金的具体流向情况如下：

单位：万元

序号	借款方	贷款银行	借款金额	资金流向	支付时间	支付金额	用途
----	-----	------	------	------	------	------	----

1	科源电子	中原银行股份有限公司商丘分行	2,500.00	普天工贸	20200323	2,500.00	偿还借款
2	科源电子	上海浦东发展银行股份有限公司郑州分行	3,700.00	普天工贸	20201217	2,500.00	偿还借款
				东洋铝业	20201217	571.42	支付技术服务费
				税务局	20201221、20210119、20210218、20210219	376.74	缴纳税款
				永城市天成建筑工程有限公司	20210122	103.00	设备安装费
				其他供应商	20201218、20201221、20201230、20201231、20210121	148.84	支付其他经营费用
3	科源电子	广发银行股份有限公司郑州南阳路支行	2,000.00	普天工贸	20201229	2,000.00	偿还借款

由上表可知，公司通过转贷取得的资金均用于采购原材料、采购设备、缴纳税款、偿还借款等正常生产运营，不存在使用贷款资金对外投资或拆借等情形。

3、发行人相关转贷行为是否违反《贷款通则》等法律法规的规定，是否存在被行政处罚的风险。

根据《贷款通则》第七十一条：“借款人有下列情形之一，由贷款人对其部分或全部贷款加收利息；情节特别严重的，由贷款人停止支付借款人尚未使用的贷款，并提前收回部分或全部贷款：一、不按借款合同规定用途使用贷款的。”根据《流动资金贷款管理暂行办法》第九条：“贷款人应与借款人约定明确、合法的贷款用途。流动资金贷款不得用于固定资产、股权等投资，不得用于国家禁止生产、经营的领域和用途。流动资金贷款不得挪用，贷款人应按照合同约定检查、监督流动资金贷款的使用情况。”第二十二條：“贷款人应与借款人在借款合同中约定，出现以下情形之一时，借款人应承担的违约责任和贷款人可采取的措施：（一）未按约定用途使用贷款的”。第二十七条：“采用贷款人受托支付的，贷款人应根据约定的贷款用途，审核借款人提供的支付申请所列支付对象、支付金额等信息是否与相应的商务合同等证明材料相符。审核同意后，贷款人应将贷款资金通过借款人账户支付给借款人交易对象。”

根据上述规定，公司转贷融资行为不符合《贷款通则》的相关要求，但不构

成以欺诈手段骗取贷款的行为。公司通过众信铝材进行转贷所取得的资金均用于正常生产经营活动，未用于国家禁止生产、经营的领域和用途。不存在非法占有银行贷款资金的主观故意或恶意，且相关银行贷款本息均按期偿还结清，不构成重大违法违规。

2023年2月7日，中国人民银行永城市支行出具《证明》：“科源电子报告期内的转贷行为不属于重大违法违规行为，不会因此对科源电子或其相关人员予以行政处罚或采取措施；报告期内，公司及其子公司不存在因违反银行贷款、票据业务等金融业务方面的法律、法规及规范性文件而被中国人民银行永城市支行处罚的情形。”

对于上述不规范银行转贷行为，发行人控股股东、实际控制人王翔宇出具了《承诺函》，承诺：“发行人及合并范围内子公司若因报告期内发生的银行借款转贷行为而受到相关银行或主管机构处罚的，本人将补偿发行人由此产生的经济损失或支出的费用。”

综上所述，根据发行人控股股东、实际控制人出具的承诺以及中国人民银行永城市支行出具的证明，发行人不存在被行政处罚的风险。

（二）说明报告期内向原控股股东金汇股份、关联方普天工贸、子公司嘉荣电子其他股东艾华集团以及第三方金财投资借入资金的背景及具体情况，是否确认利息费用及利率公允性，相关会计处理的合规性；发行人采取的整改措施及进展情况。

1、说明报告期内向原控股股东金汇股份、关联方普天工贸、子公司嘉荣电子其他股东艾华集团以及第三方金财投资借入资金的背景及具体情况，是否确认利息费用及利率公允性，相关会计处理的合规性

（1）资金拆借的背景及具体情况

报告期内，发行人资金拆借情况如下：

单位：万元

期间	出借方	期初余额	本期借入	本期偿还	其他减少	期末余额
2020年	普天工贸	13,909.99	10,400.00	9,900.00		14,409.99

度	金汇股份	10,000.00				10,000.00
	金财投资	3,000.00		200.00		2,800.00
2021 年度	普天工贸	14,409.99	8,000.00	10,213.78	200.00	11,996.20
	金汇股份	10,000.00				10,000.00
	艾华集团		1,300.00			1,300.00
	金财投资	2,800.00				2,800.00
2022 年度	普天工贸	11,996.20		11,996.20		
	金汇股份	10,000.00		10,000.00		
	艾华集团	1,300.00		1,300.00		
	金财投资	2,800.00	6,500.00			9,300.00
2023 年 1-6 月	金财投资	9,300.00		9,300.00		

注：2020 年度，本期借入普天工贸 10,400.00 万元，其中 400.00 万元为容康医疗向普天工贸的借款；本期偿还 9,900.00 万元其中 200.00 万元为容康医疗向普天工贸的还款，其余均为科源电子资金拆借；

2021 年度，与普天工贸资金拆借本年拆入金额中包含 2021 年 7 月 1 日嘉荣电子纳入合并范围导致其他应付普天工贸借款增加 2,000.00 万元；

2021 年度，与普天工贸资金拆借其他减少为 2021 年 4 月国容有限出售容康医疗，容康医疗不再纳入合并范围导致。

发行人收购科源电子之前，科源电子长期亏损，资产负债率较高，偿债压力较大，受银行融资规模限制，为满足生产经营的正常资金周转需要，向原控股股东金汇股份、关联方普天工贸、地方国有融资平台金财投资借入资金。

金汇股份和普天工贸作为科源电子 100%控股股东和关联方为其提供资金支持。主要原因系：2019 年 4 月 23 日，发行人与金汇股份签订了关于科源电子 100%股权的《股权转让协议》和《关于河南科源电子铝箔有限公司应付款项及后续资金安排事宜的补充协议》，约定金汇股份和普天工贸债权的偿还安排，报告期内为满足科源电子生产经营资金周转继续为其提供资金支持。

金财投资作为发行人经营地永城市财政局 100%控股企业，是永城市唯一政府授权、财政局委托，代表市政府为辖区内中小企业发展提供金融服务的单位。科源电子作为当地“高新技术企业”、“河南省专精特新中小企业”、“河南省十佳科技型最具成长力企业”，金财投资为支持地方企业发展向其提供资金支

持。

嘉荣电子成立于 2020 年 7 月，成立初期经营资金紧张，艾华集团作为发行人子公司嘉荣电子股东，为支持嘉荣电子业务开展为其提供资金支持。

综上所述，报告期内，发行人向关联方及第三方资金拆借主要系公司经营需要，具有商业合理性。截至 2022 年末，发行人已归还关联方借款；截至 2023 年 6 月 30 日，发行人已归还金财投资借款。

(2) 借入资金利息费用及利率公允性，相关会计处理的合规性

①报告期内，借入资金利息费用具体情况如下：

单位：万元

项目	利息费用			
	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
普天工贸		404.75	692.63	524.44
金汇股份		373.38	435.00	435.00
金财投资	237.63	333.35	175.05	185.13
艾华集团		62.01	13.21	

②借入资金利率情况如下：

报告期内借入资金与公司向银行贷款综合利率对比情况如下：

项目	综合利率		
	2022 年度	2021 年度	2020 年度
普天工贸	4.35%	4.35%	3.95%
金汇股份	4.35%	4.35%	4.35%
金财投资	5.15%	6.21%	6.21%
艾华集团	4.76%	4.76%	
银行同期贷款基准利率	4.35%	4.35%	4.35%

由上表可知，公司报告期内向普天工贸、金汇股份、金财投资及艾华集团借入资金利率均参照银行同期贷款基准利率协商确定，综合利率与银行同期贷款基准利率不存在重大差异，具有公允性。

③相关会计处理

报告期内，公司向金汇股份、普天工贸、金财投资、艾华集团借入资金产生的利息均计入所属期间财务费用-利息支出。其中，2020年至2022年，公司向金汇股份借入资金按照同期银行贷款基准利率的50%支付利息，利息豁免金额分别为221.62万元、217.50万元、186.69万元计入财务费用的同时计入资本公积。

2、发行人采取的整改措施及进展情况。

（1）截至2022年12月31日，公司向金汇股份、普天工贸、艾华集团借入的资金本息已全部按照约定偿还完毕；截至2023年6月30日，公司向金财投资借入资金本息已全部偿还完毕。偿还后公司除向金融机构借入资金外未再发生向关联方或其他第三方借入资金的情形。

（2）公司按照相关法律、法规和规范性文件的规定，建立健全了公司治理结构，完善了《内部控制手册》《关联交易管理办法》等有关贷款、融资、关联交易等管理制度，以进一步加强公司在资金管理、融资管理等方面的内部控制力度与规范运作程度。

（3）公司组织相关人员学习《贷款通则》等法律法规的相关规定，加强相关负责人员的合规意识。

（4）截至目前，公司严格按照相关制度要求履行相关内部控制制度，有效保证了公司资金管理的有效性与规范性。

综上所述，公司已对上述财务内控不规范事项整改完毕，整改后的内控制度合理、正常运行并持续有效。

（三）说明报告期内是否存在其他财务内控不规范情形，如是，请补充披露具体情况、整改措施，发行人相关内部控制是否健全有效。

报告期内，除存在转贷、资金拆借情况外，还存在无真实交易背景的票据收付情况，具体情况如下：

1、向客户票据找零

报告期内，部分客户使用银行承兑汇票向公司支付货款时，当公司收到的票据金额超过对应应收货款金额时，存在向客户找零的情况。具体情况如下：

单位：万元

单位名称	年度	公司找出银行承兑汇票	公司找出电汇	占当期营业收入比例
国容股份	2022 年度	56.00	1.35	0.08%
科源电子		-	6.18	
嘉荣电子		7.00	5.77	
国容股份	2021 年度	80.00	-	0.51%
科源电子		238.48	0.18	
科源电子	2020 年度	282.23	145.04	1.04%

2、收到供应商票据找零

报告期内，公司使用银行承兑汇票向供应商结算采购款时，支付的票据金额超过应付货款金额时，存在少数供应商向公司找零的情况。具体情况如下：

单位：万元

单位名称	年度	对方找回银行承兑汇票	对方找回电汇以及现汇	占当期营业成本比例
嘉荣电子	2022 年度	49.03	5.05	0.08%
国容股份	2021 年度	-	0.52	0.47%
嘉荣电子		105.60	50.06	
科源电子		37.99	34.35	
科源电子	2020 年度	163.39	14.23	0.55%

3、换票

报告期内，公司存在以大票换小票以及用信用等级差的票据换取信用等级好但兑付期限长的票据的情形，具体情况如下：

单位：万元

主体	年度	换票金额	占当期营业收入比例
嘉荣电子	2021 年度	1,719.21	2.75%
科源电子	2021 年度	1,137.78	1.82%
科源电子	2020 年度	9,245.96	22.46%

4、非金融机构票据贴现

报告期内，公司基于资金需求，存在将未到期票据转让给其他非银行主体，

其他非银行主体以现金等方式付给公司的情形。2020 年度和 2021 年度，公司非银贴现金额分别为 1,263.89 万元及 3,870.99 万元，占同期营业收入比例分别为 3.07%、6.19%。

上述无真实交易背景的票据找零、换票及非金融机构票据贴现行为不符合《中华人民共和国票据法》的相关规定，但相关行为具有商业合理性，不存在主观故意或恶意，发行人未因此而受到相关主管部门的处罚，不构成重大违法违规行为。

截至 2022 年 12 月 31 日，发行人已整改完毕上述票据使用不规范行为，制定并完善了票据管理相关制度，围绕票据取得、登记、保管、使用及账务处理等规范票据的使用，并严格监督内控制度的执行。

2023 年 2 月 7 日，中国人民银行永城市支行出具《证明》：“国容股份、科源电子、嘉荣电子存在使用无真实交易背景汇票的行为，截至目前，上述票据已到期兑付完毕，不存在逾期或欠息的情形，未对银行资金造成损失，不属于重大违法违规行为。自 2020 年 1 月 1 日起至本证明出具之日，国容股份、科源电子、嘉荣电子不存在因票据业务等金融业务方面的法律、法规及规范性文件而被中国人民银行永城市支行处罚的情形。”

对于上述不规范使用票据行为，发行人控股股东、实际控制人王翔宇承诺：“本人承诺公司及其子公司不再发生票据使用不规范的情况。如公司及其子公司因过去存在票据使用不规范行为而被有关部门处罚，或因该等行为而被任何第三方追究任何形式的法律责任，由本人代为承担该等责任并对公司及其子公司所受到的损失予以补偿。”

综上所述，公司已对上述财务内控不规范事项整改完毕，整改后的内控制度合理、正常运行并持续有效。

二、中介机构核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，我们履行了包括但不限于如下核查程序：

1、访谈发行人财务总监，了解发行人报告期内存在的转贷、资金拆借等相

关财务内控不规范情形行为，以及发生相关行为原因及背景；

2、获取并查阅报告期内发行人的借款合同，结合大额资金流水核查情况，检查转贷资金流向、使用及清偿情况；核查公司与转贷供应商签署的采购合同、发票、付款凭证等文件资料；

3、查阅发行人与资金拆借相关的记账凭证、银行回单等，检查是否准确计提利息费用，财务处理是否规范；查阅发行人同期银行贷款基准利率，并与发行人向关联方借款的利率进行比较分析；

4、取得了中国人民银行永城市支行出具的证明；查阅了《贷款通则》及其相关法律法规规定；

5、通过中国裁判文书网、全国法院被执行人信息系统等就公司的涉诉情况进行检索；登录中国人民银行、国家金融监督管理局网站就公司被处罚的情况进行查询；

6、查阅公司《内部控制手册》《关联交易管理办法》等相关内控管理制度，核查整改后是否再次发生转贷、资金拆借等财务内控不规范情形。

（二）核查意见

经核查，我们认为：

1、发行人转贷资金已全部按期归还完毕，对转贷行为已整改完毕，相关内控持续有效执行；发行人相关转贷资金均实际用于发行人生产经营，不存在使用贷款资金对外投资或拆借等情形；发行人相关转贷行为违反《贷款通则》等法律法规的规定，不构成重大违法违规，不存在被行政处罚的风险；

2、报告期内向原控股股东金汇股份、关联方普天工贸、子公司嘉荣电子其他股东艾华集团以及第三方金财投资借入资金已按照借款合同约定确认了利息费用，借款利率具有公允性，相关会计处理符合企业会计准则的规定，具有合规性；发行人已采取了相应的措施整改完毕；

3、报告期内发行人除转贷、无真实交易背景的商业票据往来和贴现、资金拆借财务内控不规范的情形外不存在其他财务内控不规范情形。

问题十八、关于其他财务事项

申报材料显示：

(1) 报告期各期末，货币资金余额分别为 904.13 万元、2,148.11 万元和 9,373.45 万元，占流动资产的比例分别为 2.49%、4.51%和 19.17%。

(2) 发行人流动负债余额为 63,061.93 万元、73,456.23 万元、46,184.55 万元；发行人流动比率及速动比率低于同行业可比公司平均值，资产负债率高于同行业公司平均值。

(3) 报告期内，发行人经营活动产生的现金流量净额分别为-3,454.33 万元、-3,377.65 万元、1,562.61 万元，最近一期经营活动产生的现金流量净额转正主要原因为经营性应收项目和经营性应付项目同时改善。

请发行人：

(1) 说明报告期各期末流动负债的主要构成及变化原因，说明报告期内发行人大额增加货币资金及偿还负债的资金来源，与报告期内现金流量的匹配性；发行人短期、长期负债能力指标与同行业可比公司的比较情况及其差异原因。

(2) 说明发行人 2020 年、2021 年经营活动产生的现金流量净额为负的原因，与发行人收入、利润规模变动情况是否匹配；结合产业发展情况、发行人议价能力变化等，说明 2022 年发行人对下游客户票据结算要求提高，同时增加对上游供应商采用银行票据结算比例的原因及合理性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、发行人说明

(一) 说明报告期各期末流动负债的主要构成及变化原因，说明报告期内发行人大额增加货币资金及偿还负债的资金来源，与报告期内现金流量的匹配性；发行人短期、长期负债能力指标与同行业可比公司的比较情况及其差异原因。

1、说明报告期各期末流动负债的主要构成及变化原因

报告期各期末流动负债的主要构成及变动情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 6 月 30 日		2022 年 12 月 31 日		2021 年 12 月 31 日		2020 年 12 月 31 日
	金额	变动率	金额	变动率	金额	变动率	金额
短期借款	17,827.83	58.24%	11,266.15	-32.86%	16,779.97	23.93%	13,540.19
应付票据	2,905.57	-39.75%	4,822.15	53.47%	3,142.01	189.74%	1,084.41
应付账款	7,131.52	7.95%	6,606.28	2.97%	6,415.44	60.17%	4,005.48
其他应付款	526.05	-94.61%	9,758.91	-63.84%	26,986.74	-5.13%	28,447.41
其他流动负债	11,656.57	6.58%	10,937.02	-31.34%	15,929.92	19.59%	13,320.24

报告期各期末，公司流动负债主要由短期借款、应付票据、应付账款、其他应付款、其他流动负债等构成，具体变动原因情况分析如下：

（1）短期借款

报告期各期末，公司短期借款情况如下：

单位：万元

项目	2023. 6. 30	2022. 12. 31	2021. 12. 31	2020. 12. 31
抵押借款	13,500.00	10,000.00	9,000.00	9,500.00
保证借款	3,500.00	500.00		2,000.00
信用借款	200.00	200.00		
票据贴现融资	610.17	554.28	7,767.53	2,023.60
应计利息	17.66	11.87	12.45	16.59
合计	17,827.83	11,266.15	16,779.97	13,540.19

报告期各期末，短期借款变动较大主要系票据贴现融资金额变动较大所致。报告期内，随着发行人营业收入规模增加，议价能力提高，公司对上下游结算政策持续改善，资金压力逐渐缓解，票据贴现比例大幅下降，2023 年 6 月 30 日借款大幅增加主要系公司通过银行借款置换金财投资资金拆借导致。

①报告期内，发行人与下游结算情况

报告期内，销售回款中应收票据、现汇结算比例情况如下：

单位：万元

类型	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
非 6+9 应收票据	19,337.97	45.37%	40,063.36	40.12%	40,431.62	60.23%	24,732.44	57.63%
6+9 应收票据	15,418.49	36.17%	33,073.89	33.12%	17,159.10	25.56%	7,581.42	17.66%
现汇	7,868.61	18.46%	26,725.80	26.76%	9,534.49	14.20%	10,604.87	24.71%
合计	42,625.07	100.00%	99,863.05	100.00%	67,125.22	100.00%	42,918.72	100.00%

由上表可知，报告期内，公司销售回款中信用等级较高的 6+9 应收票据与现汇回款结算合计金额占同期销售回款比例分别为 42.37%、39.76%、59.88%、54.63%，2022 年 12 月 31 日、2023 年 6 月 30 日占比大幅提高为 2022 年末、2023 年 6 月 30 日票据贴现融资金额大幅下降的主要原因。

②报告期内，发行人与上游结算情况

报告期内，公司向供应商采购原材料高纯铝结算支付方式情况如下：

单位：万元

类型	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
银行承兑汇票	24,063.00	88.89%	45,118.65	86.01%	29,684.96	66.92%	22,033.86	53.93%
现汇	3,007.61	11.11%	7,338.00	13.99%	14,672.77	33.08%	18,825.64	46.07%
合计	27,070.62	100.00%	52,456.65	100.00%	44,357.73	100.00%	40,859.51	100.00%

由上表可知，报告期内，公司支付高纯铝采购款现汇比例逐年降低，票据比例逐年增加。

综上所述，报告期各期末短期借款金额变动符合公司实际经营情况。

（2）应付票据

报告期各期末，公司应付票据情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 6 月 30 日	2022 年 12 月 31 日	2021 年 12 月 31 日	2020 年 12 月 31 日
银行承兑汇票	2,905.57	4,822.15	3,142.01	1,084.41
合计	2,905.57	4,822.15	3,142.01	1,084.41

报告期各期末，公司应付票据余额分别为 1,084.41 万元、3,142.01 万元、4,822.15 万元和 **2,905.57 万元**，随着经营规模的增长呈先增后降趋势。2021 年末应付票据余额较 2020 年增长较高，主要原因为：随着公司营业收入规模不断提高，主要原材料高纯铝采购量也随之提高。公司下游部分客户通过票据支付货款，涉及应收票据金额、承兑人、到期日与供应商结算要求存在差异，为提高支付供应商货款便利性及减少公司货币资金压力，公司 2021 年度通过质押应收票据开通票据池业务，导致应付票据余额增加较快。**2023 年 6 月末应付票据金额减少**，主要系客户票据结算的承兑银行信用等级进一步提高，公司通过质押应收票据开具应付票据减少，导致应付票据余额降低。

（3）应付账款

报告期各期末，公司应付账款情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 6 月 30 日	2022 年 12 月 31 日	2021 年 12 月 31 日	2020 年 12 月 31 日
应付材料款	3,530.38	2,913.87	1,747.21	1,564.69
应付运费款	286.22	258.32	185.41	155.11
应付设备款	1,547.79	1,293.46	1,464.05	379.47
应付工程款	1,059.08	1,526.60	2,573.16	894.92
应付电力款	359.86	412.31	214.57	806.50
其他	348.19	201.72	231.04	204.81
合计	7,131.52	6,606.28	6,415.44	4,005.48

报告期各期末，公司应付账款余额分别为 4,005.48 万元、6,415.44 万元、6,606.28 万元和 **7,131.52 万元**，主要为应付供应商的货款、工程款及电力款等经营性支出，与公司营业收入增长趋势相匹配，其中，2021 年末应付账款增长幅度较大，主要系公司当年新建办公研发中心及生产线，应付工程款和应付设备款增加较多所致。

（4）其他应付款

报告期各期末，公司其他应付款情况如下：

单位：万元

项目	2023年6月30日	2022年12月31日	2021年12月31日	2020年12月31日
单位借款	-	9,300.00	26,350.24	27,218.01
单位往来	135.76	391.75	285.57	525.53
押金及保证金	61.94	36.98	56.37	2.68
代扣社保	3.16	10.31	285.18	680.22
应付股利	293.92			
其他	31.25	19.87	9.38	20.97
合计	526.05	9,758.91	26,986.74	28,447.41

报告期各期末，其他应付款主要是单位借款，由于公司业务发展营运资金需求，受限于银行融资规模限制，向其他单位借入资金。2022年12月31日余额下降幅度较大，主要系公司归还了普天工贸、金汇股份的借款。2023年6月30日余额下降幅度较大，主要系①公司归还了金财投资的借款；②公司子公司科源电子与东洋铝业合作研发活动终止，本期无新增应付技术服务费。

（5）其他流动负债

报告期各期末，公司其他流动负债情况如下：

单位：万元

项目	2023年6月30日	2022年12月31日	2021年12月31日	2020年12月31日
待转销项税	50.46	99.29	313.50	111.31
应付退货款	1,164.38	1,171.87	848.81	579.68
未终止确认的应收票据	10,441.73	9,665.87	14,767.62	12,629.24
合计	11,656.57	10,937.02	15,929.92	13,320.24

报告期各期末，公司其他流动负债金额分别为 13,320.24 万元、15,929.92 万元、10,937.02 万元和 11,656.57 万元，呈先增后降趋势。公司其他流动负债主要为已背书未终止确认的应收票据，随着下游市场需求旺盛，公司要求客户回款采用信用级别较高的银行承兑汇票，期末已背书或贴现的票据终止确认金额增加，2023年6月30日未终止确认的应收票据金额有所增加主要原因系①公司高纯铝采购量逐年增加，对上游供应商议价能力增强；②2023年1-6月，随着公司业务规模增加，采购金额增加，高纯铝供应商对公司票据信用等级要求趋于宽

松。

2、说明报告期内发行人大额增加货币资金及偿还负债的资金来源，与报告期内现金流量的匹配性

(1) 报告期内，发行人大额增加货币资金及偿还负债的资金来源情况如下：

单位：万元

现金流量项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
经营活动现金流量净额	-5,651.32	1,562.61	-3,377.65	-3,454.33
投资活动现金流量净额	-1,701.06	-1,328.33	-3,258.50	-1,852.61
筹资活动现金流量净额	3,727.05	4,328.26	6,142.90	5,249.81
其中：股权性筹资净额		15,143.32	3,860.00	1,170.00
债权性筹资净额	3,727.05	-10,815.06	2,282.90	4,079.81
现金及现金等价物净增加	-3,625.33	4,562.55	-493.25	-57.14

从上表可知，公司大额增加货币资金及偿还债务的主要资金来源系股权融资，报告期内，发行人进行了 3 次股权融资，融资金额分别为 1,170.00 万元、3,860.00 万元和 15,143.32 万元，缓解了发行人经营资金压力。

(2) 流动负债变动与报告期内现金流量的匹配性

①取得借款收到的现金、偿还债务支付的现金、短期借款、长期借款、一年内到期的非流动负债、各期票据贴现等项目勾稽对应情况：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
短期借款增加（期末-期初）	6,561.68	-5,513.82	3,239.78	8,540.19
加：一年内到期的长期借款增加（期末-期初）	3,488.67	34.64		
加：长期借款增加（期末-期初）	3,005.00	2,965.00		
减：短期借款中票据贴现未到期余额增加（期末-期初）	55.89	-7,213.24	5,743.92	2,023.60
加：应收票据融资计入筹资活动（商业承兑汇票+非 6+9 银行承兑汇票）	1,173.99	3,501.46	3,401.05	3,285.36
加：票据质押借款计入筹资活动		790.93	7,687.50	

减：应付长期借款、短期借款利息增加	14.46	4.06	-4.15	16.59
合计①	14,158.99	8,987.39	8,588.55	9,785.36
取得借款收到的现金	22,173.99	20,492.39	20,088.56	14,785.36
偿还债务支付的现金	8,015.00	11,505.00	11,500.00	5,000.00
取得借款及偿还债务现金净额②	14,158.99	8,987.39	8,588.56	9,785.36
勾稽差异③=②-①	-	-	-	-

②收到其他与筹资活动有关的现金

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
其他应付款增加（资金拆借）				
其中：普天工贸借款			7,000.00	10,660.07
容康医疗借款			100.00	
金财投资借款		6,500.00		
艾华集团借款		1,300.00	1,300.00	
应收票据				
应收票据融资计入筹资活动			334.43	2,209.48
合计①		7,800.00	8,734.43	12,869.55
收到其他与筹资活动有关的现金②		7,800.00	8,734.43	12,869.55
勾稽差异③=①-②		-	-	-

③支付其他与筹资活动有关的现金

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
其他应付款减少（资金拆借）				
其中：普天工贸借款及利息		12,362.49	7,350.00	9,200.00
金汇股份借款及利息		10,440.72		90.92
容康医疗利息			5.70	
金财投资借款及利息	9,537.63	333.35	175.05	294.20
艾华集团借款及利息		1,400.47	13.21	-

个人借款及利息		-	103.33	-
其他借款利息	14.62	5.00		-
发行人中介费	484.40	40.00	40.00	40.00
应收票据融资计入筹资活动		2,500.00	6,861.29	8,510.76
合计①	10,036.65	27,082.03	14,548.58	18,135.89
支付其他与筹资活动有关的现金②	10,036.65	27,082.03	14,548.58	18,135.89
勾稽差异③=①-②	-	-	-	-

综上，发行人流动负债项目变动与报告期内现金流量项目相匹配，符合公司实际经营情况。

3、发行人短期、长期负债能力指标与同行业可比公司的比较情况及其差异原因

报告期内，发行人短期、长期负债能力指标与同行业可比公司对比情况如下：

项目	名称	2023.6.30	2022.12.31	2021.12.31	2020.12.31
流动比率	东阳光	1.09	0.97	1.13	0.89
	海星股份	3.51	5.17	5.58	3.23
	新疆众和	1.37	1.64	1.53	1.49
	华锋股份	1.72	1.62	1.97	2.12
	平均值	1.92	2.35	2.55	1.93
	公司	1.19	1.06	0.65	0.58
速动比率	东阳光	0.97	0.80	1.01	0.78
	海星股份	3.13	4.52	5.14	2.92
	新疆众和	0.92	1.11	1.17	1.07
	华锋股份	1.14	1.10	1.59	1.86
	平均值	1.54	1.88	2.23	1.66
	公司	0.95	0.85	0.54	0.48
资产负债率（合并）	东阳光	58.64%	58.42%	59.13%	64.39%
	海星股份	22.53%	16.10%	15.11%	23.58%
	新疆众和	42.22%	40.94%	50.26%	58.19%

项目	名称	2023. 6. 30	2022. 12. 31	2021. 12. 31	2020. 12. 31
	华锋股份	41.76%	38.49%	35.25%	40.28%
	平均值	41.29%	38.49%	39.94%	46.61%
	公司	49.30%	50.54%	79.27%	86.97%

报告期各期末，发行人的流动比率分别为 0.58、0.65、1.06 和 1.19，速动比率分别为 0.48、0.54、0.85 和 0.95，资产负债率分别为 86.97%、79.27%、50.54% 和 49.30%。随着发行人经营规模快速增长和盈利能力的提升，发行人流动比率和速动比率持续优化，资产负债率逐步下降，资产负债结构不断优化，偿债能力不断增强。

与同行业可比上市公司相比，发行人速动比率和流动比率低于同行业可比上市公司平均水平，资产负债率高于同行业可比公司，主要原因为：（1）公司主要资产、负债均来自源于子公司科源电子，科源电子以前年度业绩较差，亏损较大，债务规模较大，导致流动比率、速动比率较低，资产负债率较高。公司自 2020 年以来经营业绩持续提升、盈利能力快速增长，并实施股权融资，资产负债率逐步降低；（2）同行业可比公司均为上市公司，融资渠道较为丰富。

综上所述，发行人报告期内的流动比率、速动比率与其他同行业可比公司相比相对较低，资产负债率高于同行业可比公司，存在一定的资金压力。但发行人通过快速提升经营规模、持续增强盈利能力以及凭借良好的银行资信，偿债能力不断增强，符合公司实际经营情况。

（二）说明发行人 2020 年、2021 年经营活动产生的现金流量净额为负的原因，与发行人收入、利润规模变动情况是否匹配；结合产业发展情况、发行人议价能力变化等，说明 2022 年发行人对下游客户票据结算要求提高，同时增加对上游供应商采用银行票据结算比例的原因及合理性。

1、说明发行人 2020 年、2021 年经营活动产生的现金流量净额为负的原因与发行人收入、利润规模变动情况是否匹配

（1）发行人 2020 年、2021 年经营活动产生的现金流量净额为负的原因

公司 2020 年度、2021 年度经营活动现金流量净额分别为-3,454.33 万元、-3,377.65 万元，主要系公司销售业务主要以银行承兑票据进行结算，采购的主

要材料高纯铝结算方式为预付货款且要求一定比例的现汇支付，另外支付员工薪酬、日常运营费用和相关税费均需采用现汇支付，收取和支付结算方式的差异导致公司经营活动现金流量净额为负。

(2) 2020 年度、2021 年度经营活动现金流量净额与发行人收入、利润规模变动情况匹配性

①报告期内，票据结算对公司经营活动产生的现金流量净额影响较大。公司将部分票据背书用于购置长期资产导致经营活动现金流量净额有所减少，若剔除上述因素的影响，同时将作为筹资活动现金流入的不符合金融资产终止确认条件的票据贴现取得的现金还原作为销售商品、提供劳务收到的现金。2020 年度、2021 年度，还原后的销售商品、提供劳务收到的现金与营业收入对比情况如下：

单位：万元

项目	2021 年度	2020 年度
销售商品、提供劳务收到的现金（还原前）	24,993.53	12,784.69
销售商品、提供劳务收到的现金（还原后）①	67,125.22	42,797.42
营业收入②	62,552.56	41,174.75
占比③=①/②	107.31%	103.94%

由上表可知，还原后的销售商品、提供劳务收到的现金与营业收入具有匹配性。

②2020 年度、2021 年度，还原后经营活动现金流量净额与净利润的匹配关系如下：

单位：万元

项目	2021 年金额	2020 年金额
将净利润调节为经营活动现金流量：	—	—
净利润	4,907.54	1,781.36
加：资产减值准备	68.32	157.24
信用减值损失	-27.48	129.27
固定资产折旧、油气资产折耗、生产性生物资产折旧	2,125.18	1,837.92
使用权资产折旧（适用于新租赁准则）	0.00	0.00

项目	2021 年金额	2020 年金额
无形资产摊销	304.28	297.44
长期待摊费用摊销	0.00	0.00
处置固定资产、无形资产和其他长期资产的损失（收益以“-”填列）	0.00	-49.81
固定资产报废损失（收益以“-”填列）	0.00	285.15
公允价值变动损失（收益以“-”填列）	0.00	0.00
财务费用（收益以“-”填列）	2,048.63	1,712.79
投资损失（收益以“-”填列）	110.15	0.00
递延所得税资产的减少（增加以“-”填列）	367.60	-518.56
递延所得税负债的增加（减少以“-”填列）	110.21	30.71
存货的减少（增加以“-”填列）	-2,123.80	-1,084.79
经营性应收项目的减少（增加以“-”填列）	-11,613.02	-10,103.76
经营性应付项目的增加（减少以“-”填列）	344.75	2,070.71
其他	0.00	0.00
经营活动产生的现金流量净额	-3,377.65	-3,454.33
还原后的经营活动现金流量净额	4,253.77	2,656.11

如上表所示，2020 年及 2021 年还原后，公司经营活动现金流量净额分别为 2,656.11 万元、4,253.77 万元，与公司 2020 年及 2021 年净利润基本匹配。

2、结合产业发展情况、发行人议价能力变化等，说明 2022 年发行人对下游客户票据结算要求提高，同时增加对上游供应商采用银行票据结算比例的原因及合理性。

（1）产业发展情况

随着近年来全球电子电器产业发展速度不断加快，下游消费电子、工业控制、5G 通讯、新能源汽车、风电和光伏、航空航天等领域的快速发展，电子铝箔市场需求量也随之增长，根据前瞻产业研究院发布的《全球及中国电子铝箔行业市场研究报告》，2019-2021 年中国电子铝箔需求量逐年增长，2021 年中国电子铝箔需求量达到 11.6 万吨，同比增长 20%。预计 2022-2026 年中国电子铝箔需求量的年均复合增长率约为 8.5%，到 2026 年中国电子铝箔市场需求量将达到 19.2

万吨。

电子铝箔生产具有工艺复杂、资金投入大、研发周期长等特点，经过多年的发展，国内电子铝箔竞争格局已初步形成。目前国内主要有东阳光、新疆众和及国容股份等少数企业掌握了量产高品质电子铝箔的技术。近年来，国内东阳光、新疆众和、国容股份铝箔产量规模稳步增长，具体产量情况如下：

单位：吨

公司名称	2022 年度	2021 年度	2020 年度
新疆众和	28,572.54	29,268.88	24,063.22
东阳光	32,842.17	32,415.53	20,946.14
国容股份	19,948.21	15,076.25	12,168.70

根据中国有色金属加工工业协会发布的《关于发布 2022 年中国铝加工材产量的通报》，2022 年我国电子铝箔行业产量约 11 万吨，2022 年度国容股份全年电子铝箔产量为 19,948.21 吨，占行业产量比例为 18.13%，新疆众和电子铝箔产量行业占比 25.98%，东阳光电子铝箔产量占比 29.86%，国内电子铝箔市场集中度不断增加。

根据前瞻产业研究院《全球及中国电子铝箔行业市场研究报告》，电子铝箔行业集中度较高，技术和资金壁垒长期存在，相当一段时间内供应增长有限，公司市场份额位居国内第三，具有较高的市场占有率。

（2）发行人议价能力

A、供应商议价能力

公司主要原材料为高纯铝，高纯铝供应商普遍采用“普通铝价+加工费”定价模式，“普通铝价”主要参考上海期货交易所铝现货、上海有色金属网（SMM）A00 铝锭上海有色华东现货价等确定，与大宗商品铝市场价格变动趋势一致，“加工费”由高纯铝生产企业根据其自身加工成本及目标利润确定，基本稳定，因此，高纯铝采购价格议价空间较小。报告期内，随着公司经营规模扩大，采购规模增加，在付款方式、交付周期等方面具有一定的议价优势。

B、客户议价能力

公司销售定价模式为根据成本基础上加合理的利润空间，并考虑市场竞争情况与客户协商定价。电子铝箔行业集中较高，行业壁垒较高，报告期内，受益于新能源汽车、光伏与风电、5G 通讯、工业控制等下游行业的快速发展，以及高端电子铝箔逐步呈现进口替代趋势，国内电子铝箔市场需求旺盛，公司在销售价格、信用期、付款方式等方面议价能力较强。

综上，公司在铝电解电容器产业链中处于中游位置，具有专业化、规模化生产优势，基于电子铝箔行业集中度较高、产品技术和性能优势等，对下游客户议价能力较强；基于上游高纯铝销售价格主要参考铝价的定价模式，公司对上游供应商议价能力相对有限；但随着上游高纯铝市场供给量增加、公司采购量逐渐增加提高，公司向上游供应商的议价能力不断提高。

（3）客户结算方式

公司所处行业下游客户主要结算方式为银行承兑汇票，上游高纯铝供应商对票据信用等级和现汇结算比例均有要求，导致公司 2020 年度和 2021 年度经营活动现金流量净额为负。报告期内，随着下游市场需求旺盛、产品质量提升，公司营业收入规模快速增长，市场占有率逐步提高，公司与客户供应商确定价格、信用期、付款方式时议价能力逐步提高。

报告期各期，销售回款中应收票据、现汇结算比例情况如下：

单位：万元

类型	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
非 6+9 应收票据	40,063.36	40.12%	40,431.62	60.23%	24,732.44	57.63%
6+9 应收票据	33,073.89	33.12%	17,159.10	25.56%	7,581.42	17.66%
现汇	26,725.80	26.76%	9,534.49	14.20%	10,604.87	24.71%
合计	99,863.05	100.00%	67,125.22	100.00%	42,918.72	100.00%

报告期内，销售回款中以信用等级较高的银行承兑票据和现汇结算金额占同期销售回款比例分别为 42.37%、39.76%、59.88%。2022 年公司对客户票据结算要求大幅提高，主要系下游市场需求旺盛、铝电解电容器产业链向国内转移等外部有利环境导致公司议价能力提升。

报告期内，公司向供应商采购主要原材料高纯铝结算支付方式情况如下：

单位：万元

类型	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
银行承兑汇票	45,118.65	86.01%	29,684.96	66.92%	22,033.86	53.93%
现汇回款	7,338.00	13.99%	14,672.77	33.08%	18,825.64	46.07%
合计	52,456.65	100.00%	44,357.73	100.00%	40,859.51	100.00%

由上表可知，报告期内公司向供应商采购主要原材料高纯铝结算支付方式银行承兑票据占比逐年提高，主要系随着公司销售收入快速增长，公司主要原材料高纯铝采购规模随之快速增加，增强了对供应商的议价能力。报告期各期，高纯铝采购数量情况如下：

项目	2022 年度		2021 年度		2020 年度
	数量	增长率	数量	增长率	数量
采购数量(吨)	19,543.00	26.61%	15,436.17	34.13%	11,508.54

综上所述，报告期内，随着发行人所处产业市场行情持续旺盛及市场占有率逐渐增加，发行人市场地位逐步提高，对上下游的议价能力逐渐提高，2022 年发行人对下游客户银行承兑票据结算要求提高，同时增加对上游供应商采用银行承兑票据结算比例具有合理性。

二、中介机构核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，我们履行了包括但不限于如下核查程序：

1、检查报告期各期末资产负债表中流动负债的主要构成情况，分析主要项目变动原因；

2、对报告期内现金流量表主要项目与流动负债的主要项目的勾稽关系进行匹配，检查是否存在异常情况；

3、对报告期内发行人的短期、长期负债能力指标进行检查和复核，与同行业可比公司进行比较，分析差异原因；

4、对报告期内现金流量表补充资料项目与资产负债表、利润表中相关项目的勾稽关系进行检查和复核，分析主要项目变动原因；

5、获取和查阅公司主要销售合同和销售订单，了解客户信用政策、结算方式，检查主要客户的实际收款情况；

6、获取和查阅公司主要采购合同和采购订单，了解供应商信用政策、结算方式，结合公司应付账款明细及账龄，检查公司应付账款是否存在重大逾期情况。

（二）核查意见

经核查，我们认为：

1、报告期内，发行人大额增加货币资金及偿还债务的主要资金来源于股权性筹资，与现金流量具有匹配性；短期、长期负债能力指标与同行业可比公司存在差异，具备合理性；

2、发行人 2020 年、2021 年经营活动产生的现金流量净额为负，主要系公司销售业务主要以票据进行结算所致，与发行人收入、利润规模变动趋势相匹配，符合公司实际经营情况；2022 年发行人提高下游客户票据结算要求、增加上游供应商银行票据结算比例是各方根据市场供需变化做出的商业安排，具有合理性。

问题十九、关于资金流水

请保荐人、申报会计师按照《监管规则适用指引——发行类第 5 号》的相关要求，对发行人、控股股东、实际控制人、主要关联方、董监高等关键主体的资金流水进行核查，并提交专项说明。

回复：

我们已按照中国证监会《监管规则适用指引——发行类第 5 号》“5-15 资金流水核查”的要求，针对资金流水进行核查并出具专项报告，具体参见《信永中和会计师事务所（特殊普通合伙）关于河南国容电子科技股份有限公司资金流水核查的专项核查报告》。

（此页无正文，为《关于河南国容电子科技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审核问询函》的回复之签字盖章页。）

信永中和会计师事务所（特殊普通合伙）



中国注册会计师：

孙政军

（项目合伙人）



中国注册会计师：

庞新宇



中国·北京

二〇二三年十二月十三日