

关于浙江恒威电池股份有限公司 首次公开发行股票并在创业板上市申请文件 的审核问询函中有关财务事项的说明

天健函〔2021〕1560 号

深圳证券交易所：

由招商证券股份有限公司转来的《关于浙江恒威电池股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的审核问询函》（010740 号，以下简称审核问询函）奉悉。我们已对审核问询函所提及的浙江恒威电池股份有限公司（以下简称恒威电池公司或公司）财务事项进行了审慎核查，并出具了《关于浙江恒威电池股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的审核问询函中有关财务事项的说明》（天健函〔2021〕337 号）。因恒威电池公司补充了 2021 年 1-6 月财务数据，我们为此作了追加核查，现汇报说明如下。

一、《问询函》之 15、关于信息披露

请发行人按照《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 28 号——创业板公司招股说明书（2020 年修订）》第二十七条的规定披露报告期的主要财务数据和财务指标。请保荐人、申报会计师、发行人律师全面核查招股说明书等申报材料，切实提高信息披露水平和执业质量，并对相关信息披露是否真实、准确、完整，是否符合格式要求发表明确意见。

（一）请发行人按照《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 28 号——创业板公司招股说明书（2020 年修订）》第二十七条的规定披露报告期的主要财务数据和财务指标

公司已按照《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 28 号——创

业板公司招股说明书（2020 年修订）》第二十七条的规定在《招股说明书》“第二节 概览”之“三、发行人报告期的主要财务数据及财务指标”披露了报告期的主要财务数据和财务指标，具体如下：

财务指标	2021 年 6 月 30 日 /2021 年 1-6 月	2020 年 12 月 31 日 /2020 年度	2019 年 12 月 31 日 /2019 年度	2018 年 12 月 31 日 /2018 年度
资产总额（万元）	44,517.39	41,764.24	35,415.16	32,852.84
归属于母公司所有者权益 （万元）	39,342.97	35,107.85	30,358.02	29,109.68
资产负债率（母公司）（%）	11.62%	16.21	14.36	11.42
营业收入（万元）	24,134.96	48,573.35	32,201.39	31,635.49
净利润（万元）	4,248.34	9,584.11	6,484.57	5,939.15
归属于母公司所有者的净 利润（万元）	4,248.34	9,584.11	6,484.57	5,939.15
扣除非经常性损益后归属 于母公司所有者的净利润 （万元）	4,005.55	9,015.09	5,877.50	5,736.23
基本每股收益（元）	0.56	1.27	0.86	0.79
稀释每股收益（元）	0.56	1.27	0.86	0.79
加权平均净资产收益率 （%）	11.41	30.17	20.32	22.10
经营活动产生的现金流量 净额（万元）	305.94	9,313.20	6,591.32	6,130.75
现金分红（万元）	-	5,850.00	5,250.00	2,250.00
研发投入占营业收入的比 例（%）	3.67	3.54	3.72	3.77

（二）核查情况

1. 针对上述事项，我们主要履行了以下主要核查程序：

查阅《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 28 号——创业板公司招股说明书（2020 年修订）》（创业板招股说明书准则），并根据创业板招股说明书准则具体要求逐条对照公司招股说明书的相关信息披露及格式。

2. 核查结论

经核查，我们认为，公司更新后的招股说明书相关信息披露真实、准确、完整，符合格式要求。

二、《问询函》之 16、关于营业收入

招股说明书披露，（1）报告期内，发行人主营业务收入分别为 31,726.56

万元、31,432.55万元、31,925.49万元和18,147.78万元。其中，碱性电池销售收入分别为27,849.12万元、27,564.93万元、27,196.43万元及14,002.42万元，占当期主营业务收入的比例分别为87.78%、87.70%、85.19%及77.16%，碳性电池销售收入分别为3,710.36万元、3,724.68万元、4,521.91万元及3,893.23万元，占当期主营业务收入的比例分别为11.69%、11.85%、14.16%及21.45%。（2）发行人主要为境内外客户提供贴牌生产服务，由贸易部门业务人员通过展会、网络、邮件、电话等方式进行联系并进行产品推广，客户进行质量验厂、社会责任验厂及反恐验厂等，签署相关合作框架协议。发行人主要以FOB模式进行外销，国外客户主要为国际商业连锁企业、知名品牌运营商及大型贸易商；国内客户主要为经营进出口贸易的公司，该等客户采购公司产品后主要用于对外出口。报告期内，发行人销售费用中存在少量佣金。

请发行人：（1）对比行业数据、同行业上市公司收入增长情况，分析并披露报告期内发行人营业收入增长的合理性；（2）披露报告期内碱性电池销售收入变动不大，碳性电池销售收入快速增长的原因；（3）披露锌锰电池的销售模式认为直销还是经销，披露商业连锁企业、品牌运营商、贸易商等不同类别客户的客户获取方式、获取成本、与报告期新增客户匹配关系；（4）披露报告期内销售佣金的交易模式，包括涉及的主要客户名称、客户类型、报告期内的销售收入、首次交易时间、销售佣金合同的主要内容、佣金金额及其占比的合理性、支付方式、佣金获得者的背景、与发行人、客户是否存在关联关系；（5）区分国内、国外，披露报告期内与主要客户商业连锁企业、品牌运营商和贸易商客户的收入金额、占比；（6）披露国内贸易商客户相关销售模式的合理性，是否符合行业惯例；（7）结合与贸易商签署的相关合同，披露与贸易商的交易认定为买断还是代理及其依据，是否符合企业会计准则的要求，未将与贸易商之间交易认定为经销商模式的主要依据；（8）对比与商业连锁企业、品牌运营商客户的交易模式，披露贸易商模式下发行人与贸易商在客户获取、价格约定、产品交付、资金结算、质量保证和售后服务中各自承担的责任，与商业连锁企业、品牌运营商客户的交易模式存在的相同和不同之处，是否存在贸易商客户交易定价低于商业连锁企业、品牌运营商客户的情形；（9）披露商业连锁企业、品牌运营商客户交易模式和贸易商交易模式下主要产品碱性电池和碳性电池的销售单价、毛利率之间的差异及其合理性；（10）披露报告期内主要产品碱性电池

生产线成新率较低的情况下产能利用率超过 100%的合理性；(11) 披露主要产品碳性电池 2017 年到 2019 年产能利用率较低的原因，是否存在相关资产应计提减值准备未计提的情形；(12) 披露报告期内是否存在外购主要产品碱性电池、碳性电池的情形，如存在，请披露报告期内外购主要产品碱性电池、碳性电池的背景、金额、外购单价及其合理性、外购产品对外销售数量及其结存情况、外购产品主要的交易对手名称、交易金额、与发行人是否存在关联关系。请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明对报告期营业收入实施截止性测试的具体情况，是否存在报告期末未满足收入确认条件突击确认收入的情形。

(一) 对比行业数据、同行业上市公司收入增长情况，分析并披露报告期内发行人营业收入增长的合理性

1. 锌锰电池市场分析

(1) 锌锰电池总体市场情况

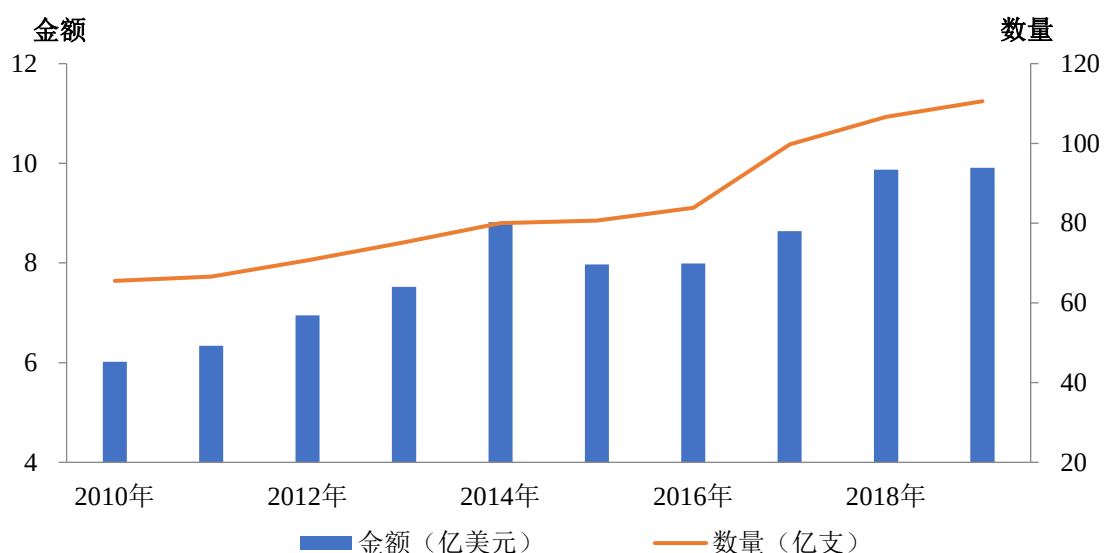
目前我国已成为全球第一大锌锰电池制造国，近年来锌锰电池总产量保持了小幅波动、总体平稳增长的态势。根据工信部数据，2020 年度全国原电池及原电池组（锌锰电池为主）产量 408.4 亿支，同比增长 0.6%。

(2) 锌锰电池出口市场分析

受产业结构调整、劳动力成本不断增加等因素的影响，欧洲、美国、日韩等发达国家与地区目前保留了部分碱性电池的原产地生产，主要向中国进行锌锰电池的采购。国内企业凭借不断提升的技术水平和制造能力，与国际著名品牌制造商的产品质量差距越来越小，部分研发和制造能力较强的国内电池生产企业已经与世界先进电池生产企业基本处于同一水平。根据联合国贸易数据库统计，1999 年以来我国二氧化锰原电池（主要为锌锰电池）的出口金额与出口量均保持全球第一，2018 年我国二氧化锰原电池出口金额为 18.08 亿美元，占全球出口金额的 44.49%，出口数量 282.59 亿支，占全球出口数量的 76.21%。目前，海外市场已经是中国锌锰电池制造企业最重要的市场。

1) 碱性电池出口市场分析

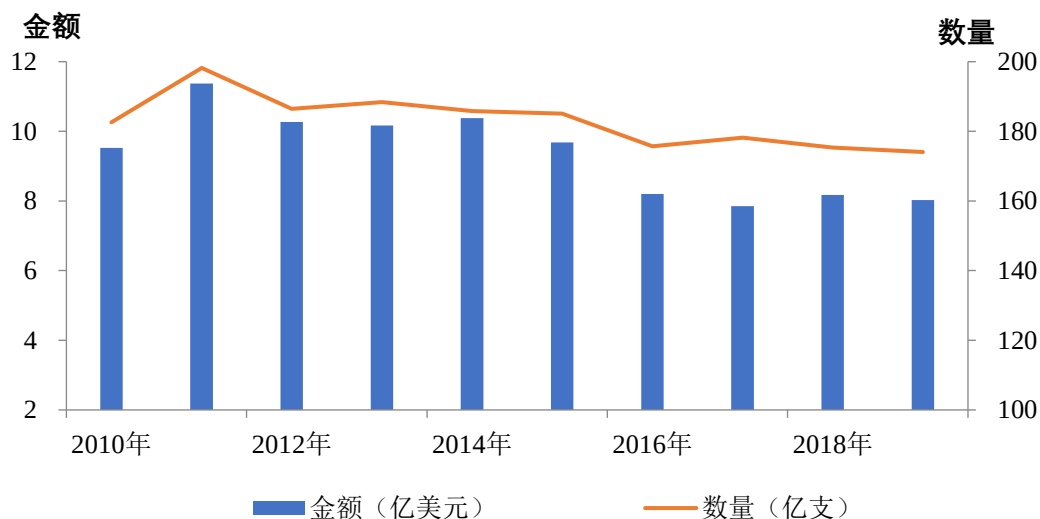
近年来，我国碱性电池年出口量和出口额基本保持增长。据中国化学与物理电源行业协会统计，2020 年我国碱性电池出口金额为 11.91 亿美元，出口数量为 131.67 亿支。



资料来源：中国化学与物理电源行业协会

2) 碳性电池出口市场分析

近年来，我国碳性电池年出口量和出口额基本保持平稳，未发生重大变化。据中国化学与物理电源行业协会统计，2020 年我国碳性电池出口金额为 7.16 亿美元，出口数量为 161.77 亿支。



资料来源：中国化学与物理电源行业协会

相较于碱性电池，碳性电池价格相对较低，因此在低功耗、低电流电子产品中碳性电池有着长期稳定的需求。同时，在非洲、南美等发展中国家与地区的市场，价格更具优势的碳性电池存在着更大的市场需求。因此，我国碳性电池出口目的地整体较为均衡。

(2) 同行业可比公司收入增长情况

报告期内，公司主要同行业可比公司营业收入情况如下：

单位：万元

公司名称	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
长虹能源	139,685.34	195,197.72	141,681.62	107,073.04
力王股份	22,707.58	40,227.33	33,172.19	28,642.81
亚锦科技	192,249.47	337,404.37	284,794.31	276,003.19
野马电池	56,310.62	109,877.90	99,062.45	105,198.09
平均值	102,738.25	170,676.83	139,677.64	129,229.28
公司	24,134.96	48,573.35	32,201.39	31,635.49

由上表可知，2018 年-2021 年上半年，同行业可比公司营业收入均有一定幅度的增长，和公司的增长趋势一致。

2020 年度，公司营业收入同比增长了 50.84%，增长幅度较大，主要系客户采购体系调整，Dollar Tree、Bexel 等主要客户向公司增加采购量所致。

美国知名连锁杂货商店 Dollar Tree 通过其子公司 Greenbrier 和 Dollar Tree Stores Canada, Inc 向公司采购产品，属于商业连锁企业客户。2017 年底，公司与 Dollar Tree 进行初步业务接洽，经过历时半年的质量体系审核、产能审查等；2018 年开始下测试订单，公司开始生产交货；2019 年延续测试订单状况，但逐步扩大了采购量。2020 年初公司，Dollar Tree 确定公司作为合格供应商正式进入其供应链体系，导致 2020 年度公司对 Dollar Tree 销售收入同比大幅增加。

Bexel 是韩国一家专门从事电池制造和销售的企业，主要销售自有品牌 Bexel，属于品牌运营商客户，于 2016 年首次和公司开展合作，合作以来公司产品质量和服务得到其认可。由于 2020 年韩国劳动法趋严，进一步限制加班时间，提高了人工成本，因而相应扩大了对公司的采购量，导致 2020 年度公司对 Bexel 销售收入同比大幅增加。

2. 公司营业收入增长的合理性

综上，近年来我国锌锰电池行业总产量保持了小幅波动、总体平稳增长态势，同行业可比公司营业收入总体上呈逐步上升趋势。2017-2019 年度，公司营业收入基本保持稳定，2020 年度，受客户采购体系调整等影响，公司部分主要客户 Dollar Tree、Bexel 向公司增加采购量，导致公司营业收入较上年同期实现了一定程度的增长。因此，报告期内公司营业收入增长具有合理性。

(二) 披露报告期内碱性电池销售收入变动不大，碳性电池销售收入快速增长的原因

报告期内，公司主营业务收入按产品类别划分如下：

单位：万元

产品类别	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
碱性电池	17,960.46	74.60%	36,002.35	74.43%	27,196.43	85.19%	27,564.93	87.70%
碳性电池	5,686.48	23.62%	11,723.28	24.23%	4,521.91	14.16%	3,724.68	11.85%
其他电池	429.77	1.79%	646.99	1.34%	207.15	0.65%	142.94	0.45%
合 计	24,076.71	100.00%	48,372.62	100.00%	31,925.49	100.00%	31,432.55	100.00%

报告期内公司碱性电池产能饱和，由上表可知，报告期内公司销售收入稳中有升，而碳性电池 2019 年以来持续增长，主要原因为公司对 Dollar Tree 的碳性电池销售收入持续增长所致。报告期各期，公司对 Dollar Tree 销售的碳性电池销售收入分别为 463.86 万元、1,735.61 万元、8,184.95 万元以及 4,482.83 万元，与公司碳性电池销售收入增长趋势保持一致。

美国知名连锁杂货商店 Dollar Tree 通过其子公司 Greenbrier 和 Dollar Tree Stores Canada, Inc 向公司采购产品，2017 年底 Dollar Tree 与公司开始业务接触，历经半年的考察、审核质量体系、产能审查等过程，2018 年 Greenbrier 开始下订单，之后持续增加采购金额，随着合作的深入，为公司带来了较大的业务增长。同时，公司于 2019 年升级改造了 R03、R6 智能型自动电池生产线，大幅提高了碳性电池产能，为碳性电池销售收入增长提供有力支撑。

因此，报告期内公司碱性电池销售收入变动不大，碳性电池销售收入快速增长是合理的。

(三) 披露主要产品锌锰电池的销售模式认为直销还是经销，披露商业连锁企业、品牌运营商、贸易商等不同类别客户的客户获取方式、获取成本、与报告期新增客户匹配关系

报告期内，公司主要产品锌锰电池的销售均属于直销。

根据客户类别区分，报告期内前五大客户及其获客方式、获客成本、是否属

于新增客户情况如下表所示：

客户类别	报告期内前五大客户	获取方式	获取成本	是否为新增客户
商业连锁企业	Greenbrier/Dollar Tree Stores Canada, Inc(简称 Dollar Tree)	商业竞标		2018 年新增
	Daiso Industries Co., Ltd(简称 Daiso)	展会		
	ICA Sverige AB(简称 ICA)	互联网平台		
	Migros	互联网平台		
	Modelo Continente International Trade, S.A. /Modelo Distribuicao Materiais Constucao, S.A. (简称 Modelo)	展会		
品牌运营商	Bexel	互联网平台	支付佣金	2017 年新增
	Strand Europe Limited(简称 Strand)	合作伙伴介绍		
	浙江中拉物流有限公司/浙江嘉信投资发展有限公司(简称中拉物流公司)	展会		
	Go Power Co. Ltd(简称 Go Power)	互联网平台	支付佣金	
	M/S William Electric And Battery Co., Ltd. (简称 M/S William)	合作伙伴介绍		
	Beteria Slany CZ s.r.o. (简称 Beteria)	展会		
	Eveready Industries India Ltd. (简称 Eveready)	互联网平台		
	Innovent Gmbh&Co. KG	互联网平台	-	2019 年新增
贸易商	Hengwei Battery USA LLC(HW.USA)	合作伙伴介绍		
	Kanematsu	合作伙伴介绍		
	Li&Fung(Trading) Limited/GoodWest Enterprises Ltd(简称利丰集团)	互联网平台		2017 年新增
	Kapa Asia Limited(简称 Kapa)	合作伙伴介绍	支付佣金	
	Hep Well Trading Co., Ltd. (简称 Hep Well)	合作伙伴介绍		

[注] Li&Fung(Trading) Limited 及 GoodWest Enterprises Ltd 系同受利丰集团控制；Modelo Continente International Trade, S.A. 及 Modelo Distribuicao Materiais Constucao, S.A. 系由同一实际控制人控制；浙江中拉物流有限公司及浙江嘉信投资发展有限公司系由同一实际控制人控制，Greenbrier 和 Dollar Tree Stores Canada, Inc 均系 Dollar Tree Inc. 子公司

由上表可知，公司主要客户的获取渠道包括展会、互联网平台以及合作伙伴介绍等方式。除部分客户支付销售佣金外，公司不存在其他获客成本。

（四）披露报告期内销售佣金的交易模式，包括涉及的主要客户名称、客户类型、报告期内的销售收入、首次交易时间、销售佣金合同的主要内容、佣金金额及其占比的合理性、支付方式、佣金获得者的背景、与公司、客户是否存

在关联关系

公司少量销售涉及销售佣金，佣金支付模式主要根据客户订单及具体产品品类确定，佣金率在 3% 以下。报告期各期，公司销售佣金分别为 59.84 万元、69.31 万元、60.13 万元、80.84 万元及 35.74 万元，主要支付对象包括 Dai Myung International Ltd、RFI (China) Co., Ltd 以及 HW.USA，具体情况如下：

1. 2021 年 1-6 月

单位：万元

涉及的主要客户	客户类型	销售收入	首次交易时间	销售佣金合同的主要内容	佣金金额	佣金占比	支付方式	佣金获得者名称	佣金获得者背景
Bexel 、 Go Power	品牌运营商	2,813.33	2017 年	针对客户订单约定佣金计算方式、支付方式及支付时间	29.17	1.04%	现汇	Dai Myung International Ltd	贸易公司
Kapa	贸易商	953.07	2016 年	针对客户订单约定佣金计算方式、支付方式及支付时间	6.57	0.69%	现汇	RFI (China) Co., Ltd	贸易公司
合 计					35.74				

2. 2020 年度

单位：万元

涉及的主要客户	客户类型	销售收入	首次交易时间	销售佣金合同的主要内容	佣金金额	佣金占比	支付方式	佣金获得者名称	佣金获得者背景
Bexel 、 Go Power	品牌运营商	5,324.05	2017 年	针对客户订单约定佣金计算方式、支付方式及支付时间	66.50	1.25%	现汇	Dai Myung International Ltd	贸易公司
Kapa	贸易商	1,488.99	2016 年	针对客户订单约定佣金计算方式、支付方式及支付时间	14.34	0.96%	现汇	RFI (China) Co., Ltd	贸易公司
合 计					80.84				

3. 2019 年度

单位：万元

涉及的主要客户	客户类型	销售收入	首次交易时间	销售佣金合同的主要内容	佣金金额	佣金占比	支付方式	佣金获得者名称	佣金获得者背景
Bexel 、 Go Power	品牌运营商	2,228.66	2017 年	针对客户订单约定佣金计算方式、支付方式及支付时间	50.59	2.27%	现汇	Dai Myung International Ltd	贸易公司
Kapa	贸易商	1,224.54	2016 年	针对客户订单约定佣金计算方式、支付方式及支付时间	9.54	0.78%	现汇	RFI (China) Co., Ltd	贸易公司
合 计					60.13				

4. 2018 年度

单位：万元

涉及的主要客户	客户类型	销售收入	首次交易时间	销售佣金合同的主要内容	佣金金额	佣金占比	支付方式	佣金获得者名称	佣金获得者背景
Bexel、Go Power	品牌运营商	2,755.48	2017年	针对客户订单约定佣金计算方式、支付方式及支付时间	43.51	1.58%	现汇	Dai Myung International Ltd	贸易公司
Kapa	贸易商	1,383.63	2016年	针对客户订单约定佣金计算方式、支付方式及支付时间	26.37	1.91%	现汇	RFI (China) Co., Ltd	贸易公司
CVS 佣金开票与上期计提差异					-0.57				
合 计					69.31				

佣金支付比例由公司和佣金支付对象协商确定，各年度针对不同客户和不同产品型号约定了不同的佣金比例，具体佣金金额根据对应客户的相关产品当期销售收入的 0.5%、1%、1.5%和 3%进行计算，受客户和产品收入结构的影响，报告期各期佣金收入占比在 0.5%-3%之间，相关变动具有合理性。前述佣金支付对象与公司及佣金服务涉及客户均不存在关联关系。

(五) 区分国内、国外，披露报告期内与主要客户商业连锁企业、品牌运营商和贸易商客户的收入金额、占比

按内销和外销分类，报告期内公司与主要客户商业连锁企业、品牌运营商和贸易商客户的收入金额、占比情况如下：

单位：万元

客户分类	2021 年 1-6 月				2020 年度			
	外销		内销		外销		内销	
	销售收入	占比	销售收入	占比	销售收入	占比	销售收入	占比
商业连锁企业	10,166.83	46.71%	106.55	4.61%	19,999.46	44.34%	253.09	7.74%
品牌运营商	6,217.92	28.57%	686.15	29.70%	12,300.37	27.27%	2,260.22	69.10%
贸易商	5,381.73	24.72%	292.98	12.68%	12,801.70	28.39%	640.05	19.57%
其他	-	-	1,224.56	53.01%	-	-	117.73	3.60%
合 计	21,766.47	100.00%	2,310.24	100.00%	45,101.53	100.00%	3,271.09	100.00%

(续上表)

客户分类	2019 年度				2018 年度			
	外销		内销		外销		内销	
	销售收入	占比	销售收入	占比	销售收入	占比	销售收入	占比

商业连锁企业	10,669.35	36.71%	208.69	7.30%	8,365.49	28.79%	61.27	2.58%
品牌运营商	7,944.53	27.33%	1,817.15	63.54%	9,282.17	31.95%	1,676.45	70.55%
贸易商	10,438.33	35.91%	519.60	18.17%	11,397.66	39.23%	575.35	24.21%
其他	13.46	0.05%	314.38	10.99%	11.03	0.03%	63.13	2.66%
合 计	29,065.67	100.00%	2,859.82	100.00%	29,056.35	100.00%	2,376.20	100.00%

(六) 披露国内贸易商客户相关销售模式的合理性，是否符合行业惯例

报告期各期，公司前五大国内贸易商客户具体情况如下：

客户名称	与公司开始合作的年份	客户的获取方式	终端客户名称	终端客户性质	终端客户所属地区
义乌市雷川进出口有限公司	2006 年	合作伙伴介绍	Aydin Hajiyevev. Mehdi.	贸易商	中东
宁波海曙威宝电子有限公司	2010 年	合作伙伴介绍	客户未透露	客户未透露	美国
湖州市国际贸易有限公司	2010 年	合作伙伴介绍	客户未透露	客户未透露	中东
义乌市智韬进出口有限公司	2006 年	广交会	O, BEST SYI	商业连锁企业	欧洲
深圳市金瑞沣科技有限公司	2013 年	合作伙伴介绍	青岛模本电子有限公司、惠州市得立实业有限公司	电子产品生产	国内
嘉兴市莱迪照明科技有限公司	2012 年	互联网平台	客户未透露	客户未透露	客户未透露
上海森礼国际贸易有限公司	2018 年	广交会	客户未透露	客户未透露	客户未透露
宁波英朗国际贸易有限公司	2021 年	合作伙伴介绍	客户未透露	客户未透露	客户未透露

报告期各期，公司对国内贸易商客户的销售收入分别为 575.35 万元、519.60 万元、640.05 万元和 292.98 万元，占当期主营业务收入比例分别为 1.83%、1.63%、1.32%和 1.22%，收入金额与占比均较小。国内贸易商客户委托公司为其提供电池贴牌生产，并发往客户指定地点后，由客户独立进行对外销售，终端客户包括海外商业连锁企业、电池品牌商、国内电子产品厂商等，相关销售模式是合理的，符合行业惯例。

(七) 结合与贸易商签署的相关合同，披露与贸易商的交易认定为买断还是代理及其依据，是否符合企业会计准则的要求，未将与贸易商之间交易认定为经销商模式的主要依据

1. 结合与贸易商签署的相关合同，披露与贸易商的交易认定为买断还是代理及其依据

选取报告期内主要贸易商合同查看其相关合同条款，其中主要贸易商除 HW. USA. 、GoodWest Enterprises Ltd (简称 GoodWest)、Kapa 和 Li&Fung (Trading) Limited (简称 Li&Fung) 有框架协议外，其他主要贸易商客户均为销售订单，就主要贸易商框架协议及订单相关条款列示如下：

主要贸易商	框架协议相关条款
HW. USA	(1) 风险报酬转移条款：由 HW. USA 负责将产品从指定的离岸价港口运至其客户指定区域，公司负责将产品运至中国的离岸港口； (2) 付款条件：船期后 75 天或 120 天付款； (3) 退换货条款：HW. USA 直接向产品采购方负责产品保修事宜，HW. USA 收到产品采购方保修范围内产品应联系公司，由公司对瑕疵产品进行认定，并安排退货或者记录瑕疵产品；
Kanematsu	(1) 风险报酬转移条款：FOB 方式（船上交货）； (2) 付款条件：船期后 30 天付款； (3) 退换货条款：未约定
Goodwest	(1) 风险报酬转移条款：FOB 方式（船上交货）； (2) 付款条件：船期后 60 天付款； (3) 退换货条款：当买方所在地任意公共当局命令或建议停止销售公司提供的任一产品，公司应承担产品召回的相关成本以及买方因产品召回而遭受的相关成本和损失；公司应承担主动召回产品的成本及损失；若买方无正当理由召回产品，买方负责支付召回产品货款，以赔偿对供应商造成的成本及相关损失
Kapa	(1) 风险报酬转移条款：FOB 方式（船上交货）； (2) 付款条件：船期次月起 35 天付款； (3) 退换货条款：未约定
Li&Fung	(1) 风险报酬转移条款：FOB 方式（船上交货）； (2) 付款条件：船期后 120 天付款； (3) 退换货条款：未约定

根据公司与贸易商签订的销售合同，公司产品风险报酬转移及收款与贸易商产品是否实现对外销售及其收回货款无直接联系。

根据公司与主要贸易商客户的合同约定及公司的实际销售情况，对于境外贸易商客户，公司负责将出口货物运达指定的出运港口和仓库，并对上述货物完成报关手续后，取得出口报关单和货运提单后确认收入；对于境内销售，公司负责将产品运送至客户的指定地点或仓库，并获取对方对产品的签收单后确认收入。

根据上述公司与主要贸易商签订的合同，从风险报酬转移条款、客户付款条款以及退换货条款等方面来看，公司对贸易商的销售为买断式的销售，不存在客户可以将未销售的货物退回公司的情形。因此公司与贸易商的交易为买断式的。

2. 贸易商收入确认政策符合企业会计准则的规定

(1) 企业会计准则关于收入确认条件的规定

项 目	新准则	旧准则
核心条件	相关商品控制权转移时确认收入	相关商品风险和报酬转移时确认收入
一般条件	当企业与客户之间的合同同时满足下列条件时，企业应当在客户取得相关商品控制权时确认收入： （一）合同各方已批准该合同并承诺将履行各自义务； （二）该合同明确了合同各方与所转让商品或提供劳务（以下简称“转让商品”）相关的权利和义务； （三）该合同有明确的与所转让商品相关的支付条款； （四）该合同具有商业实质，即履行该合同将改变企业未来现金流量的风险、时间分布或金额； （五）企业因向客户转让商品而有权取得的对价很可能收回。	销售商品收入在下列条件同时满足时予以确认：（一）企业已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方； （二）企业既没有保留通常与所有权相联系的继续管理权，也没有对已售出的商品实施控制； （三）与交易相关的经济利益能够流入企业； （四）相关的收入能够可靠地计量； （五）相关的已发生或将发生的成本能够可靠的计量。

(2) 公司贸易商收入确认政策符合企业会计准则的要求

公司贸易商收入确认政策符合企业会计准则的要求，不同贸易商销售模式收入确认政策情况分析如下：

项 目	交货方式	收入确认的具体方法	具体分析
境 外 销 售	采用 FOB 和 CIF 交货	以产品完成报关手续作为收入确认时点，并以报关单、提单为依据确认收入	该贸易方式下，公司根据合同约定将产品送至客户指定的出运港口，公司对出口货物完成报关手续后，取得出口报关单和提单，公司在完成报关手续后，已实现货权转移，公司在完成报关出口后不再保留与商品所有权相联系的继续管理权，对已售出商品不再实施有效控制，商品所有权上的主要风险和报酬已转移且相关的经济利益很可能流入公司；销售收入对应的成本为生产成本和采购成本，相关货物成本能够可靠计量。
境 内 销 售	采用货送客户仓库和指定地点	按照销售合同或订单约定将产品交付给购买方，获取购货方签收单后确认收入	该贸易方式下，公司商品发出并经客户签收后，已实现货权转移，对已售出商品不再实施有效控制，商品所有权上的主要风险和报酬已转移且相关的经济利益很可能流入公司；销售收入对应的成本为生产成本和采购成本，相关货物成本能够可靠计量。

根据公司与贸易商签订的相关协议，比对企业会计准则关于收入确认政策的相关规定，公司贸易商收入确认政策符合企业会计准则的规定。

3. 未将与贸易商之间交易认定为经销商模式的主要依据

如上所述，公司向贸易商客户销售为买断式销售，除签署产品购销合同外，公司未与贸易商客户签署经销协议，不对贸易商客户的销售、库存进行管理。此外，公司在返利机制、销售回款机制及退换货机制（除产品质量因素引起）等经销商管理中常用事项均未在公司的贸易商客户上体现。因此，公司与贸易商之间的销售模式与经销模式存在重大差异。为避免概念混淆，公司认定该等客户为贸易商，而非经销商。

公司与贸易商客户的销售模式与经销商销售模式的对比情况如下：

项 目	公司的贸易商客户销售模式	市场上存在的经销商模式
收入确认	为买断式销售,内销收入确认时点为货物发出并经客户签收确认;外销收入确认时点为办妥货物报关出口手续,取得出口报关单及提单	(1)代理式销售,在经销商将商品销售后,并向委托方开具代销清单时,确认收入(2)买断式销售,根据经销商签收记录确认销售收入
选取标准	根据公司定价模式确定的双方认可的价格,不对贸易商主体资质、销售能力、销售区域进行筛选	通常根据经销商合作意愿、经营业务、资金实力、商业信誉、销售能力、销售区域等方面筛选经销商
客户管理	除签订框架协议及订单外,不签署经销协议等合同,不对贸易商进行层级管理、定期考核	通常与经销商签订经销协议,对经销商进行层级管理、定期考核,关注经销商库存及销售情况
信用政策	与向终端客户的信用政策管理一致,根据贸易商的规模、资金实力、市场地位等给予不同信用期限	通常与直销模式的客户信用政策不同,会根据经销商的不同层级、主体资质等方面确定信用期限
返利政策	公司不存在因贸易商销售达到一定数量或满足一定条件下对其进行返利的情形	经销协议中一般会约定达到一定销售量或销售金额情况下,对经销商进行返利
退换货机制	除出现产品质量问题外,通常不会在销售合同中约定允许退换货事项	经销协议中一般会约定除产品质量问题外的退换货机制

如上表所述，根据公司与贸易商签订的销售合同条款及公司实际销售、收款方式，公司向贸易商销售的模式与市场中的经销商模式有本质的区别。因此，我们认为公司与贸易商之间的交易不属于经销商模式。

（八）对比与商业连锁企业、品牌运营商客户的交易模式，披露贸易商模式下发行人与贸易商在客户获取、价格约定、产品交付、资金结算、质量保证和售后服务中各自承担的责任，与商业连锁企业、品牌运营商客户的交易模式存在的相同和不同之处，是否存在贸易商客户交易定价低于商业连锁企业、品牌运营商客户的情形

公司贸易商与商业连锁企业、品牌运营商交易模式的对比情况如下：

项 目	贸易商	商业连锁企业	品牌运营商
主要获取方式	互联网平台、合作伙伴介绍	互联网、合作伙伴介绍、展会、商业竞标	互联网、合作伙伴介绍、展会
定价模式	成本+毛利	成本+毛利	成本+毛利
产品交付	外销完成报关，内销对方签收	外销完成报关，内销对方签收	外销完成报关，内销对方签收
资金结算	现汇为主	现汇为主，部分信用证	现汇为主，部分承兑汇票
质保期/售后服务	约定不良率，对质量问题承担损害赔偿责任	约定不良率，对质量问题承担损害赔偿责任	约定不良率，对质量问题承担损害赔偿责任

由上表可见，公司与各类客户在获客方式、定价模式、产品交付、资金结算、质量保证方面不存在显著差异。

（九）披露商业连锁企业、品牌运营商客户交易模式和贸易商交易模式下主要产品碱性电池和碳性电池的销售单价、毛利率之间的差异及其合理性

根据客户类型不同，报告期内公司碱性电池销售价格与毛利率情况对比如下：

单位：元/支

项 目	贸易商		商业连锁企业		品牌运营商	
	单价	毛利率	单价	毛利率	单价	毛利率
2021 年 1-6 月						
碱性电池	0.61	29.11%	0.57	29.68%	0.51	25.21%
其中：LR03	0.50	41.61%	0.49	40.45%	0.46	38.33%
LR6	0.55	21.46%	0.55	22.03%	0.52	18.08%
LR14	1.79	24.52%	1.81	24.13%	1.80	28.92%
LR20	2.62	13.84%	2.78	18.68%	2.76	19.76%
6LR61	2.86	44.81%	2.75	41.77%	3.00	46.79%
2020 年度						
碱性电池	0.68	32.41%	0.61	34.49%	0.55	25.34%
其中：LR03	0.53	45.08%	0.53	46.00%	0.47	34.78%
LR6	0.59	26.22%	0.59	27.11%	0.54	20.38%
LR14	1.95	27.86%	1.94	26.79%	1.81	22.82%
LR20	2.85	17.38%	2.97	23.55%	2.74	11.40%
6LR61	3.12	48.86%	3.00	43.10%	2.95	40.35%
2019 年度						
碱性电池	0.68	31.83%	0.66	34.54%	0.58	28.03%
其中：LR03	0.53	44.64%	0.56	47.70%	0.49	39.47%

LR6	0.58	23.36%	0.60	26.43%	0.56	20.58%
LR14	1.97	32.27%	1.97	30.76%	1.84	28.70%
LR20	2.84	22.65%	2.96	23.98%	2.83	21.95%
6LR61	3.15	48.92%	3.03	45.63%	3.10	47.47%

2018 年度

碱性电池	0.72	29.45%	0.67	33.80%	0.56	26.25%
其中：LR03	0.54	43.03%	0.56	46.97%	0.49	38.14%
LR6	0.58	21.92%	0.60	25.07%	0.55	19.42%
LR14	1.90	29.14%	1.96	29.23%	1.82	26.96%
LR20	2.74	18.89%	2.97	22.57%	2.80	20.13%
6LR61	3.18	47.90%	3.09	45.01%	3.04	43.89%

根据客户类型不同，报告期内公司碳性电池销售价格与毛利率情况对比如下：

单位：元/支

项 目	贸易商		商业连锁企业		品牌运营商	
	单价	毛利率	单价	毛利率	单价	毛利率

2021 年 1-6 月

碳性电池	0.27	31.94%	0.29	21.90%	0.27	29.95%
其中：R03	0.23	40.19%	0.20	28.55%	0.21	36.84%
R6	0.27	27.22%	0.26	22.48%	0.26	28.06%
R14	0.76	28.86%	0.72	13.78%	0.74	30.04%
R20	1.12	14.90%	1.11	13.68%	1.12	19.40%
6F22	1.12	25.06%	1.07	15.30%	1.02	22.21%

2020 年度

碳性电池	0.28	26.55%	0.31	27.89%	0.27	30.03%
其中：R03	0.22	37.41%	0.22	35.18%	0.21	37.66%
R6	0.27	23.55%	0.29	29.28%	0.26	29.02%
R14	0.75	16.65%	0.76	13.83%	0.78	24.98%
R20	1.10	5.80%	1.18	14.30%	1.15	16.55%
6F22	1.10	23.44%	1.12	20.91%	1.08	24.68%

2019 年度

碳性电池	0.27	27.02%	0.29	31.26%	0.28	30.71%
其中：R03	0.23	36.74%	0.23	36.55%	0.21	36.29%
R6	0.27	23.25%	0.30	30.69%	0.27	29.36%

R14	0.70	13.19%	0.73	19.28%	0.78	29.64%
R20	1.09	11.37%	1.17	16.37%	1.16	21.17%
6F22	1.09	27.40%	1.01	15.92%	1.06	26.87%
2018 年度						
碳性电池	0.28	24.70%	0.28	28.41%	0.26	24.81%
其中：R03	0.24	35.62%	0.24	32.54%	0.21	31.41%
R6	0.27	19.55%	0.31	25.84%	0.26	22.13%
R14	0.77	20.48%	0.90	20.60%	0.68	19.36%
R20	1.12	13.66%	1.39	15.75%	1.11	19.00%
6F22	1.07	29.37%	1.25	27.07%	1.11	32.99%

由以上数据可知，报告期内，公司不同交易模式下主要产品的销售单价、毛利率不存在显著差异。

（十）披露报告期内主要产品碱性电池生产线成新率较低的情况下产能利用率超过 100%的合理性

截至 2021 年 6 月 30 日，公司碱性电池生产线的成新率情况如下：

单位：万元

资产名称	数量（台/套）	原值	净值	成新率
LR03 电池生产线	2	1,375.07	1,283.34	93.33%
LR6 电池生产线	3	2,904.52	1,333.50	45.91%
LR14 电池生产线	2	503.20	449.65	89.36%
LR20 电池生产线	1	451.82	444.51	98.38%
LR61 电池生产线	2	160.24	16.02	10.00%

报告期内公司碱性电池实际产量、产能利用率情况如下：

项 目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
产能（万支）	45,830.00	54,470.00	43,640.00	43,640.00
产量（万支）	35,936.34	53,552.62	44,921.78	41,309.84
产能利用率	78.41%	98.32%	102.94%	94.66%

如上表所示，公司碱性电池生产线的成新率较低，同时产能利用率较高。公司碱性电池产能按照生产线实际生产速度、每月 21.75 个工作日、每个工作日工作 24 小时为标准计算。生产线成新率的下降会影响生产效率，但公司注重对生产线的日常维修保养，同时随着订单的增加，公司碱性电池生产线实际开工时间

大于产能计算的标准时间。因此公司碱性电池生产线成新率较低的情况下产能利用率超过 100%具有合理性。

(十一) 披露主要产品碳性电池 2017 年到 2019 年产能利用率较低的原因，是否存在相关资产应计提减值准备未计提的情形

1. 主要产品碳性电池 2017 年到 2019 年产能利用率较低的原因

报告期各期，公司碳性电池产能利用率分别为 53.95%、57.22%、48.43%、78.82%和 61.92%。公司主要实行以销定产的生产模式，公司碳性电池的产能利用率主要受订单的影响。2017-2019 年度，公司碳性电池订单相对较少，整体产销量较低，因而产能利用率较低；2020 年度及 2021 年 1-6 月，随着公司碳性电池订单量逐步增加，产能利用率相应提高。

2. 不存在相关资产应计提减值准备未计提的情形

(1) 资产减值的相关规定

根据《企业会计准则第 8 号—资产减值》的规定，企业在资产负债表日应当判断资产是否存在可能发生减值的迹象，因企业合并所形成的商誉和使用寿命不确定的无形资产，无论是否存在减值迹象，每年都应进行减值测试。资产存在减值迹象的，应当估计其可收回金额。

(2) 资产存在减值迹象的现象

资产存在减值的迹象主要包括以下几种：1) 资产的市价当期大幅度下跌，其跌幅明显高于因时间的推移或者正常使用而预计的下跌；2) 企业经营所处的经济、技术或者法律等环境以及资产所处的市场在当期或者将在近期发生重大变化，从而对企业产生不利影响；3) 市场利率或者其他市场投资报酬率在当期已经提高，从而影响企业计算资产预计未来现金流量现值的折现率，导致资产可收回金额大幅度降低；4) 有证据表明资产已经陈旧过时或者其实体已经损坏；5) 资产已经或者将被闲置、终止使用或者计划提前处置；6) 企业内部报告的证据表明资产的经济绩效已经低于或者将低于预期，如资产所创造的净现金流量或者实现的营业利润（或者亏损）远远低于（或者高于）预计金额等。

(3) 报告期各期碳性电池资产的收益及监盘情况

报告期内公司碳性电池销售毛利率分别为 22.11%、25.29%、30.32%、28.26%和 23.65%；实现的收入为 3,710.36 万元、3,724.68 万元、4,521.91 万元、

11,723.28 万元和 5,686.48 万元；实现利润为 820.21 万元、942.14 万元、1,371.17 万元、2,965.26 万元和 1,000.96 万元。

由于报告期内公司碳性电池实现收入和利润持续增长，经营所处的市场环境较好，未出现对经营发展的不利因素，碳性电池资产整体的盈利状况和营运状况较好。此外，报告期各期末通过对碳性主要专用设备进行监盘，除少量已提足折旧的设备存在闲置情况外，设备均正常运行，其中已提足折旧的设备的残值金额较低，按照较为谨慎的市场报废处置价格亦与残值差异不大。

因此，公司碳性电池相关资产不存在减值迹象，无需计提减值准备。

(十二) 披露报告期内是否存在外购主要产品碱性电池、碳性电池的情形，如存在，请披露报告期内外购主要产品碱性电池、碳性电池的背景、金额、外购单价及其合理性、外购产品对外销售数量及其结存情况、外购产品主要的交易对手名称、交易金额、与发行人是否存在关联关系

1. 外购碱性电池、碳性电池的背景

对于碱性电池，公司为解决在生产旺季时产能不足的问题，会临时对外采购部分碱性电池，进行包装或组合后对外销售。

公司各型号碳性电池均有外购，对于 R03、R6 电池，公司为解决在生产旺季时产能不足的问题，会临时对外采购部分光身电池，进行包装或组合后对外销售；对于 R14、R20 电池，2020 年由于生产线改造，公司临时对外采购；对于 6F22 电池，公司销量较小，对于小批量的订单公司直接外购更为经济。

2. 外购主要产品碱性电池、碳性电池金额、单价、数量及结存情况

报告期内外购碱性电池、碳性电池主要产品的金额、单价、数量及结存情况如下：

型 号	采购数量（万支）	采购金额（万元）	单价（元/支）	对外销售数量（万支）	期末结存（万支）
2021 年 1-6 月					
LR6	180.02	78.86	0.44	195.43	0.36
LR14	3.37	4.92	1.46	38.30	-
6F22	243.30	174.31	0.72	257.26	65.44
合 计	426.69	258.09	0.60	490.99	65.80
2020 年度					

LR03	2,400.00	787.61	0.33	2,398.85	1.15
LR6	2,000.00	876.11	0.44	1,984.23	15.77
LR14	306.63	447.74	1.46	271.70	34.93
LR20	290.00	731.42	2.56	238.96	51.04
6LR61	40.00	84.25	2.11	39.95	0.05
R03	563.56	86.38	0.15	563.56	
R6	1,801.75	355.98	0.20	1,801.71	0.04
R14	954.19	514.61	0.54	881.26	89.54
R20	986.46	854.91	0.87	916.48	80.00
6F22	557.07	397.72	0.71	512.11	79.41
合 计	9,899.66	5,136.72	0.52	9,608.81	351.93

2019 年

LR03	279.72	91.63	0.33	346.59	
LR6	540.03	236.56	0.44	539.79	
R14	101.88	54.98	0.54	85.15	16.39
R20	128.84	113.20	0.88	118.78	10.02
6F22	210.00	145.85	0.69	188.43	34.46
合 计	1,260.47	642.22	0.51	1,278.74	60.87

2018 年

LR03	380.28	124.57	0.33	312.70	67.57
6F22	40.00	25.86	0.65	55.97	12.90
合 计	420.28	150.43	0.36	368.67	80.47

公司外购的碱性电池、碳性电池系光身电池，即未贴商标及未进行任何包装的电池，报告期各期，公司外购电池采购单价与自产光身电池单位成本对比如下：

单位：元/支

项 目	型号	外购电池采购单价	自产光身电池单位成本
2021 年 1-6 月	LR6	0.44	0.39
	LR14	1.46	1.17
2020 年度	LR03	0.33	0.25
	LR6	0.44	0.38
	LR14	1.46	1.14
	LR20	2.56	1.91
	6LR61	2.11	1.23

项 目	型号	外购电池采购单价	自产光身电池单位成本
	R03	0.15	0.11
	R6	0.20	0.16
	R14	0.54	0.50
	R20	0.87	0.86
2019 年度	LR03	0.33	0.26
	LR6	0.44	0.40
	R14	0.54	0.48
	R20	0.88	0.83
2018 年度	LR03	0.33	0.26

由上表可知，公司外购产品单价均高于同型号自产产品单位成本，采购价格基于同行业成本加适当利润确定，采购定价具有合理性。

3. 外购碱性电池、碳性电池主要交易对手情况

外购碱性电池、碳性电池主要产品的主要交易对手名称、交易金额如下：

供应商名称	采购金额（万元）
2021 年 1-6 月	
四会永利五金电池有限公司	174.31
无锡永华电池有限公司	83.78
合 计	258.09
2020 年度	
无锡永华电池有限公司	2,111.47
嘉兴市得高电源科技有限公司	1,661.81
浙江长虹飞狮电器工业有限公司	815.66
四会永利五金电池有限公司	369.40
嘉兴市小月亮电池有限公司	150.07
肇庆工力电池有限公司	28.31
合 计	5,136.72
2019 年度	
无锡永华电池有限公司	328.19
嘉兴市得高电源科技有限公司	168.18
肇庆工力电池有限公司	119.99
四会永利五金电池有限公司	25.86
合 计	642.22

2018 年度	
无锡永华电池有限公司	124.57
四会永利五金电池有限公司	25.86
合 计	150.43

上述电池供应商的基本情况如下：

项 目	成立时间	注册资本	经营地址	实际控制人	主要管理人员	是否存在 关联关系
嘉兴市得高电源科技有限公司	2014 年 6 月 30 日	3,000 万元	浙江省嘉兴市海盐县沈荡镇南王公路 1111 号	吴敏吉	吴敏吉、石春阳	无
无锡永华电池有限公司	1999 年 4 月 28 日	500 万元	无锡市惠山区前洲街道前石路	顾永彦	顾永彦、李洁	无
浙江长虹飞狮电器工业有限公司	2006 年 4 月 18 日	3,847.80 73 万元	嘉兴市经济开发区城南街道朝晖路 268 号	绵阳市国有资产监督管理委员会	王跃、马顿	无
四会永利五金电池有限公司	1993 年 7 月 3 日	812 万港币	广东省四会市新凤路四巷 17 号	许奕坛	许奕坛、许嘉欣、简凤群、简凤萍	无
肇庆工力电池有限公司	2013 年 1 月 24 日	100 万元	肇庆市鼎湖区凤凰镇新风村居委会石龙村小组（肇庆市海能松香制桶有限公司旁）谢欢厂房之一	吴志明、吴颖雯	吴志明、吴颖雯	无
嘉兴市小月亮电池有限公司	2001 年 1 月 10 日	500 万元	浙江省嘉兴市经济技术开发区华严路 139 号 2 幢	张新荣	张新荣、钱彩虹	无

（十三） 对报告期营业收入实施截止性测试的具体情况，是否存在报告期末未满足收入确认条件突击确认收入的情形

1. 核查程序

对报告期内公司不同销售模式下的收入分别执行了截止测试，具体的截止测试过程如下：

项 目	境内销售	境外销售
收入确认类型	客户签收入库	FOB、CIF 和 FCA（公司将货物送至客户指定的保税区仓库并承担报关费用）模式
收入确认的时点、依据和方法	销售部门根据客户订单编制生产通知单，生产部门根据经审核的生产通知单启动生产计划，仓储部门根据出货计划装货并创建出货单，由第三方物流将货物发往客户指定地点，客户	FOB、CIF 和 FCA（公司将货物送至客户指定的保税区仓库并承担报关费用）模式下，公司根据合同约定将产品送至客户指定的出运港口或保税区仓库，公司对出口货物完成报关手续后，已实现货权转移。公司根据客户订单安排

	在销售回执单上签字确认收货，公司根据客户销售签收单确认收入。	生产，生产完成后，销售部门开具出货计划，仓储部门根据出货计划装货并创建销售出库单，由第三方物流将货物发往港口装船或保税区仓库。公司在办妥报关手续，以出口报关单、提运单为依据确认收入。
具体截止测试过程	内销抽取报告期各期期前及期后一个月收入发生执行收入截止性测试，具体测试方法如下： 1. 以账簿记录为起点，从销售明细台账截止日期前后发生追查至记账凭证和销售出库签收单，检查是否在同一期开具，检查有无多计收入，并就存在的销售跨期进行调整； 2. 以发运凭证为起点，从资产负债表日前后客户签收的销售出库签收单查至销售明细台账，获取公司的连续编号的销售出库签收单据查至销售明细台账，核查是否存在遗漏的销售跨期； 3. 关注资产负债表日后是否存在销售退回情况，检查是否存在资产负债表日不满足收入确认条件的情况。	外销抽取报告期各期期前及期后一个月收入发生执行收入截止性测试，具体测试方法如下： 1. 以账簿记录为起点，从销售明细台账截止日期前后发生追查至出口报关单、提运单，检查是否在同一期开具，检查有无多计收入，并对存在的跨期销售进行调整； 2. 以发运凭证为起点，从资产负债表日前后出口报关单和提运单查至销售明细台账，获取公司的出口报关单和提运单查至销售明细账，核查是否存在遗漏的销售跨期； 3. 获取电子口岸信息并与账面记录核对，检查是否存在在资产负债表日多计或少计收入的情况。

2. 核查结论

经核查，我们认为，公司报告期各期末不存在未满足收入确认条件而突击确认收入的情形。

（十四） 核查情况

1. 针对上述事项，我们主要履行了以下主要核查程序：

（1）了解与收入确认相关的关键内部控制，评价这些控制的设计，确定是否得到有效执行，并测试相关内部控制运行的有效性；

（2）查询中国化学与物理电源行业协会等公布的行业数据，取得同行业上市公司公开信息，分析公司营业收入增长的合理性；

（3）取得公司报告期收入明细表，分析报告期内碱性电池销售收入变动不大，碳性电池销售收入快速增长是否合理；比对分析国内、国外主要客户商业连锁企业、品牌运营商和贸易商客户的收入金额、占比情况；

（4）取得公司主要客户销售合同并对主要客户进行访谈，确认公司销售模式；对公司销售负责人进行访谈，确认不同类型客户的获取方式、合作时点等相关信息，分析不同类别客户的获取方式、获取成本、与报告期新增客户是否匹配；

（5）取得公司报告期销售佣金明细表和佣金合同，并结合对公司销售负责人

和客户访谈情况，了解销售佣金的交易模式，分析销售佣金金额及占比是否合理，佣金获得者是否与公司及其客户存在关联关系；

(6) 取得贸易商、商业连锁企业和品牌运营商主要客户销售合同和收入明细表，并结合对公司销售负责人的访谈，分析国内贸易商客户相关销售模式的合理性，是否符合行业惯例；分析贸易商与商业连锁企业、品牌运营商客户的交易模式异同情况，判断是否存在贸易商客户交易定价低于商业连锁企业、品牌运营商客户的情形；比对分析商业连锁企业、品牌运营商客户交易模式和贸易商交易模式下主要产品碱性电池和碳性电池的销售单价、毛利率之间的差异及其合理性；

(7) 获取并查阅与贸易商签署的相关合同条款，并结合企业会计准则的要求，评价贸易商收入确认政策是否符合准则的规定；

(8) 获取公司报告期碳性电池和碱性电池产能产量数据，比对分析其变动原因，并结合资产减值的相关准则规定，判断碳性电池相关资产是否存在减值迹象；

(9) 获取公司不同客户销售收入、成本明细表，分析其单价、单位成本、毛利率的合理性；

(10) 对公司销售负责人进行访谈，了解公司各类销售模式下公司收入确认的时点；获取检查商业连锁企业、品牌运营商和贸易商主要客户的销售合同及订单，了解主要客户交易相关条款，对比企业会计准则相关规定，分析判断公司的收入确认时点是否符合企业会计准则的要求；获取销售流程中的实物物流单据，进一步了解实物流转过程；核查银行流水，了解资金流转过程；

(11) 对于内销收入，以抽样方式检查与收入确认相关的支持性文件包括销售合同、订单、销售发票、出库单及客户签收记录等；对于外销收入，获取电子口岸信息并与账面记录核对，以抽样方式检查销售订单、出口报关单、货运提单、销售发票等支持性文件；

(12) 对营业收入及毛利率按月度、产品等实施实质性分析程序，识别是否存在重大或异常波动，并查明波动原因；

(13) 结合应收账款函证，以抽样方式向主要客户函证报告期内销售额；对主要客户实施实地走访、视频访谈等核查程序；

(14) 取得公司报告期外购产品明细表和公司自产产品统计表，比对分析外购主要产品的金额、单价的合理性；结合对主要外购电池供应商的访谈，确认外购电池的背景及是否存在关联关系；

(15) 对资产负债表日前后确认的营业收入实施截止测试，评价营业收入是否在恰当期间确认。

2. 核查结论

经核查，我们认为，报告期内公司营业收入增长是合理的；报告期内碱性电池销售收入变动不大，碳性电池销售收入快速增长具有合理性；报告期内，公司主要产品锌锰电池的销售均属于直销，公司主要客户的获取渠道包括展会、互联网平台、商业竞标以及合作伙伴介绍等方式，除支付销售佣金外，公司获客不存在其他成本的情况；佣金支付对象中，除 HW. USA 为公司报告期内贸易商客户外，佣金支付对象与公司及佣金服务涉及客户均不存在关联关系；国内贸易商客户委托公司为其提供电池贴牌生产，并发往客户指定地点后，由客户独立进行对外销售，终端客户包括海外商业连锁企业、电池品牌商、国内电子产品厂商等，相关销售模式具有合理性，符合行业惯例；公司与贸易商的交易认定为买断销售具有合理性，贸易商收入确认政策符合《企业会计准则》的要求，未将与贸易商之间交易认定为经销商模式具有合理性；公司与各类客户在获客方式、定价模式、产品交付、资金结算、质量保证方面不存在显著差异；商业连锁企业、品牌运营商客户交易模式和贸易商交易模式下主要产品碱性电池和碳性电池的销售单价、毛利率之间的差异具有合理性；公司碱性电池生产线成新率较低的情况下产能利用率超过 100%具有合理性；公司主要产品碳性电池相关资产不存在减值迹象，无需计提减值准备；公司外购的碱性电池、碳性电池系光身电池，采购单价基于同行业成本加适当利润确定，采购定价具有合理性。外购电池供应商与公司不存在关联关系；公司营业收入均已确认在恰当期间，不存在报告期末未满足收入确认条件突击确认收入的情形。

三、《问询函》之 17、关于前五大客户

申报材料显示：报告期内，发行人前五大客户销售占比分别为 53.99%、59.63%、53.23%和 59.69%。其中，Greenbrier International Inc. 和 Li & Fung(Trading) Limited 系报告期内新增客户。

请发行人：（1）区分商业连锁企业、品牌运营商和贸易商，披露报告期内同一控制下前 5 大客户及其关联客户的名称、是否新增客户、收入金额、占比、销售标的、客户类型；披露报告期内新增客户数量、收入金额、占比，披露主

要新增客户的名称、收入金额、占比、销售标的、客户类型；（2）区分商业连锁企业、品牌运营商和贸易商，披露同一控制下主要客户及其关联客户、主要新增客户的背景，包括客户名称、类型、所属国家、成立时间、注册资本、主营业务、股权结构、对应品牌、首次合作时间、与发行人过往业务往来的情况、与发行人是否存在关联关系、报告期内财务状况和经营情况；（3）披露报告期内前5大贸易商客户及其关联客户、主要新增贸易商客户涉及的最终客户名称、收入金额、占比、销售标的，披露最终客户背景，包括客户名称、类型、所属国家、成立时间、注册资本、主营业务、股权结构、对应品牌、首次合作时间、与发行人过往业务往来的情况、与发行人是否存在关联关系、报告期内财务状况和经营情况；（4）请发行人披露报告期内换货、退货、召回、索赔的具体情况以及后续处理情况；结合《企业会计准则》的要求、合同中与客户约定的保修期限和保修责任，分析并披露发行人与保修义务相关的会计处理的合规性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并详细说明对报告期主要商业连锁企业、品牌运营商和贸易商客户以及新增客户收入真实性实施核查的具体情况，包括核查方法、范围、过程、取得的主要证据和结论。

（一）区分商业连锁企业、品牌运营商和贸易商，披露报告期内同一控制下前5大客户及其关联客户的名称、是否新增客户、收入金额、占比、销售标的、客户类型；披露报告期内新增客户数量、收入金额、占比，披露主要新增客户的名称、收入金额、占比、销售标的、客户类型

1. 报告期内分类型前五大客户收入情况

（1）商业连锁企业

单位：万元

期 间	前五大客户	销售收入(万元)	主营业务收入占比	主要型号
2021 年 1-6 月	Dollar Tree	6,048.12	25.12%	R6、R03
	Daiso	1,480.67	6.15%	LR6、LR03
	ICA	1,072.26	4.45%	LR6、LR03
	Migros	455.53	1.89%	LR6、LR03
	Modelo	370.06	1.54%	LR6、LR03
	小 计	9,426.64	39.15%	
2020 年度	Dollar Tree	10,648.20	22.01%	R6、R03

期 间	前五大客户	销售收入(万元)	主营业务收入占比	主要型号
	Daiso	4,040.63	8.35%	LR6、LR03
	ICA	1,775.13	3.67%	LR6、LR03
	Migros	800.68	1.66%	LR6、LR03
	Modelo	760.02	1.57%	LR6、LR03
	小 计	18,024.66	37.26%	
2019 年度	Daiso	4,002.78	12.54%	LR6、LR03
	ICA	2,149.15	6.73%	LR6、LR03
	Dollar Tree	1,842.43	5.77%	R6、R03
	Migros	649.98	2.04%	LR6、LR03
	Modelo	623.26	1.95%	LR6、LR03
	小 计	9,267.60	29.03%	
2018 年度	Daiso	3,636.90	11.57%	LR6、LR03
	ICA	1,535.85	4.89%	LR6、LR03
	Modelo	762.72	2.43%	LR6、LR03
	Migros	581.84	1.85%	LR6、LR03
	Dollar Tree	464.76	1.48%	R6、R03
	小 计	6,982.07	22.22%	

(2) 品牌运营商

单位：万元

期 间	前五大客户	销售收入(万元)	主营业务收入占比	主要型号
2021 年 1-6 月	Bexel	2,681.13	11.14%	LR6、LR03
	Strand	2,436.87	10.12%	LR6、LR03
	中拉物流公司	675.38	2.81%	R6、R03
	Eveready	408.73	1.70%	LR03、LR6
	Innovent	285.26	1.18%	LR6、LR03
	小 计	6,487.37	26.95%	
2020 年度	Strand	5,639.26	11.66%	LR6、LR03
	Bexel	4,853.62	10.03%	LR6、LR03
	中拉物流公司	2,234.77	4.62%	R6、R03
	Go Power	470.42	0.97%	LR03、LR6
	Eveready	460.61	0.95%	LR03、LR6
	小 计	13,658.68	28.23%	

期 间	前五大客户	销售收入(万元)	主营业务收入占比	主要型号
2019 年度	Strand	4,572.96	14.32%	LR6、LR03
	中拉物流公司	1,785.88	5.59%	R6、R03
	Bexel	1,654.76	5.18%	LR6、LR03
	Go Power	573.90	1.80%	LR03、LR6
	Beteria	346.51	1.09%	R6、R03
	小 计	8,934.01	27.98%	
2018 年度	Strand	5,165.98	16.44%	LR6、LR03
	Bexel	2,231.87	7.10%	LR6、LR03
	中拉物流公司	1,637.46	5.21%	R6、R03
	M/S William	538.29	1.71%	R6、R20
	Go Power	523.61	1.67%	LR03、LR6
	小 计	10,097.21	32.13%	

(3) 贸易商

单位：万元

期 间	前五大客户	销售收入(万元)	主营业务收入占比	主要型号
2021 年 1-6 月	利丰集团	1,801.01	7.48%	LR6、LR03
	Kanematsu	1,643.78	6.83%	LR6、LR03
	Kapa	953.07	3.96%	LR6、LR03
	HW. USA	732.82	3.04%	LR6、LR03
	Hep Well	178.03	0.74%	R6、R03
	小 计	5,308.70	22.05%	
2020 年度	Kanematsu	4,057.09	8.39%	LR6、LR03
	HW. USA	3,935.14	8.14%	LR6、LR03
	利丰集团	2,695.19	5.57%	LR6、LR03
	Kapa	1,488.99	3.08%	LR6、LR03
	Hep Well	379.04	0.78%	R6、R03
	小 计	12,555.45	25.96%	
2019 年度	Kanematsu	3,159.80	9.90%	LR6、LR03
	利丰集团	2,750.20	8.61%	LR6、LR03
	HW. USA	2,655.12	8.32%	LR6、LR03
	Kapa	1,224.54	3.84%	LR6、LR03
	Hep Well	338.39	1.06%	R6、R03

期 间	前五大客户	销售收入(万元)	主营业务收入占比	主要型号
	小 计	10,128.05	31.73%	
2018 年度	Kanematsu	4,146.48	13.19%	LR6、LR03
	HW.USA	3,683.74	11.72%	LR6、LR03
	利丰集团	1,505.08	4.79%	LR6、LR03
	Kapa	1,383.63	4.40%	LR6、LR03
	Hep Well	355.81	1.13%	R6、R03
	小 计	11,074.74	35.23%	

上述分客户类型的各年度前五大客户中仅 Dollar Tree 系报告期内新增客户。

2. 报告期内新增客户数量、收入金额及占比

(1) 报告期各期同比上期新增客户情况如下：

期 间	项目	商业连锁企业	品牌运营商	贸易商	合计
2021 年 1-6 月	新增客户数量	1	-	4	5
	销售收入金额（万元）	8.46	-	73.12	81.58
	占主营业务收入比例	0.04%	-	0.30%	0.34%
2020 年度	新增客户数量	4	-	4	8
	销售收入金额（万元）	298.78	-	39.78	338.56
	占主营业务收入比例	0.62%	-	0.08%	0.70%
2019 年度	新增客户数量	7	1	1	9
	销售收入金额（万元）	473.32	239.23	51.65	764.20
	占主营业务收入比例	1.48%	0.75%	0.16%	2.39%
2018 年度	新增客户数量	8	2	6	16
	销售收入金额（万元）	541.78	65.76	87.37	694.91
	占主营业务收入比例	1.72%	0.21%	0.28%	2.21%

(2) 报告期内，历年前五大新增（前一年度无交易）客户的名称、收入金额、占比、销售标的和客户类型情况如下：

期 间	客户名称	销售收入（万元）	占主营业务收入比例	主要型号	客户类型
2021 年 1-6 月	浙江长虹飞狮电器工业有限公司	1,130.79	4.70%	LR6、LR03	其他
	宁波英朗国际贸易有限公司	58.14	0.24%	LR03	贸易商
	Hanjin Trading Ltd	10.90	0.05%	LR03、LR6、R6	贸易商
	嘉兴星程电子有限公司	8.46	0.04%	LR03	商业连锁企业
	陕西斯克赛德贸易有限责任公司	2.79	0.01%	LR03、LR6	贸易商

期 间	客户名称	销售收入 (万元)	占主营业务 收入比例	主要型号	客户类型
	合 计	1,211.08	5.04%		
2020 年度	嘉兴倍肯电子科技有限公司	154.81	0.32%	LR03、LR6	商业连锁企业
	HD STAR SRL	67.60	0.14%	LR03、LR6、 R03	商业连锁企业
	宁波鼎晨电子有限公司	58.46	0.12%	LR03	商业连锁企业
	康泰电气有限公司	17.93	0.04%	LR6	商业连锁企业
	Fabrik Corporation Limited	16.16	0.03%	LR03、LR6、 R03、R6	贸易商
	合 计	314.96	0.65%		
2019 年度	Salling Group	436.71	1.37%	LR03、LR6	商业连锁企业
	Innovent Gmbh&Co. KG	239.23	0.75%	LR03、LR6	品牌运营商
	湖州市国际贸易有限公司	51.65	0.16%	LR03、LR6、 R03、R6	贸易商
	宁海县西店洁凯电器厂	19.10	0.06%	LR03	商业连锁企业
	Home Product Import GmbH	4.78	0.01%	LR03、LR6	商业连锁企业
	合 计	751.47	2.35%		
2018 年度	Dollar Tree	464.76	1.48%	R03、R6	商业连锁企业
	HIMKorea Co., Ltd.	63.37	0.20%	LR03、LR6	品牌运营商
	Transcend Aero Services	50.31	0.16%	LR20	贸易商
	RWA Raiffeisen Ware Austria AG	27.22	0.09%	LR03、LR6	商业连锁企业
	余姚市双新电器有限公司	24.97	0.08%	LR03	商业连锁企业
	合 计	630.63	2.01%		

(二) 区分商业连锁企业、品牌运营商和贸易商，披露同一控制下主要客户及其关联客户、主要新增客户的背景，包括客户名称、类型、所属国家、成立时间、注册资本、主营业务、股权结构、对应品牌、首次合作时间、与发行人过往业务往来的情况、与发行人是否存在关联关系、报告期内财务状况和经营情况

报告期各期分类型的前五大客户的背景情况如下：

1. 商业连锁企业

报告期内前五大客户	客户性质	所属国家或地区	成立时间	注册资本	主营业务	主要股东	主要品牌	首次合作时间	年营收规模	关联关系
Greenbrier	主要客户 /2018年新增	美国	2003年	240万美元	从事家庭日用品以及食品等产品的销售，系美国知名连锁杂货商店 Dollar Tree 的子公司	Dollar Tree Inc 100%	E-CIRCUIT	2018年	Dollar Tree Inc. 2019年营业收入 236 亿美元	无
Dollar Tree Stores Canada, Inc.		加拿大	2010年	-		Five&Dime international, S. a. r. l.		2020年		无
Daiso	主要客户	日本	1977年12月	27 亿日元	日本百元店，从事百货商品的贸易销售	K. K. Daiso Holdings 100%	D&H	2011年	2018年营业收入 4,757 亿日元	无
ICA	主要客户	瑞典	1922年8月	2,688 万瑞典克朗	瑞典大型零售企业集团，主要从事各类百货商品的批发、零售	公众公司，斯德哥尔摩证券交易所上市公司	ICA HOME	2008年	816.43 亿瑞典克朗	无
Migros	主要客户	瑞士	1941年11月	-	瑞士大型零售公司，主要经营食品、药品以及百货的批发、零售	GMA15.45%、GMO13.51%、SMNF8.18%、SMV7.27%、SCMT7.21%	M-POWER	2010年	1-5 亿瑞士法郎	无
Modelo	主要客户	西班牙	2007年12月	8 万欧元	从事各类百货商品的批发、零售，葡萄牙零售商 Sonae 集团的采购公司	MODELO CONTINENTE HIPERMERCADOS S. A. S. E. E. 100%	BOOST	2012年	2018 营业收入 5.66 亿欧元	无

2. 品牌运营商

报告期内前五大客户	客户性质	所属国家或地区	成立时间	注册资本	主营业务	主要股东	主要品牌	首次合作时间	年营收规模	关联关系
Bexel	主要客户 /2017年新增	韩国	2010年6月	30 亿韩元	从事电池制造与销售	客户未透露	BEXEL	2017年	623.69 亿韩元	无
Strand	主要客户	英国	1992年4月	89.80 万英镑	从事磁带、光介质等相关产品的营销，运营 Kodak 品牌电池	ANITA SURI、RISHI SURI、NEVEEN SURI 等	Kodak	2013年	4,038.80 万英镑	无

浙江嘉信投资发展有限公司	主要客户	中国	2009年6月	2000万人民币	从事货物的进出口业务	尹宵敏、尹相丛等	ALFACELL	2010年	3.5亿元人民币左右	无
浙江中拉物流有限公司	主要客户	中国	2012年8月	3000万人民币	从事货物的进出口业务	尹宵敏、尹相丛等	ALFACELL	2010年	2.1亿元人民币左右	无
Go Power	主要客户	韩国	2010年11月	2.63 亿韩元	从事电池和电缆批发	客户未透露	Go POWER	2016年	30.21 亿韩元	无
M/S William.	主要客户	中国台湾	1955年10月	8,000 万新台币	从事制造电池和蓄电池	客户未透露	MAGICELL	2008年	400-500 万美元	无
Beteria	主要客户	捷克	1919年	客户未透露	从事电池和蓄电池的生产与销售	客户未透露	ULTRA	2016年	客户未透露	无
Eveready	主要客户	印度	1934年	3.63 亿印度卢比	电池, 手电筒外壳, 电解二氧化锰和电弧碳的制造和销售	MB Finmart Pvt Ltd、Puran Associates Pvt Ltd、VIC Enterprises Pvt Ltd 等	Eveready	2012年	121 亿印度卢比	无
Innovent Gmbh & Co. KG	主要客户	德国	2008年	-	灯具、电池	KHB Holding GmbH & Co. KG	Marklin	2019年	客户未披露	无

3. 贸易商

报告期内前五大客户	客户性质	所属国家或地区	成立时间	注册资本	主营业务	主要股东	主要品牌	首次合作时间	年营收规模	关联关系
Li&Fung	主要客户/2017 年新增	中国香港	1973年6月	10,00.02 万港元	从事消费品贸易活动	Li&Fung (B.V. I.) Ltd 100%	A-FORCE	2017年	114.13 亿美元	无
GoodWest	主要客户/2017 新增	中国香港	2001年6月	1 万港元	从事商品外贸出口活动	Appleton Holdings Ltd 100%	COOP	2017年		无
HW. USA	主要客户	美国	2007年10月	-	从事进口、销售干电池业务	SCB International, Inc. c/o 50%、J.V. Powell Inc. c/o 50%	WEGMANS 7-Eleven	2008年	客户未透露	无
Kanematsu	主要客户	日本	1889年8月	277.81 亿日元	从事商业贸易产品的生产与销售	Japan Trustee Services Bank Trust Acc. (current Custody Bank of Japan) 等	Matsukiyo Kiyosh、Iris Ohyama	2013年	7,218.02 亿日元	无
Kapa	主要客户	中国香港	2006年4月	154.02 万港元	照明工具、充电器等产品的贸易	Kapa Reynolds S.A. 100%	Domedia	2016年	2,000-2,500 欧元	无
Hep Well	主要客户	中国台湾	2004年3月	300 万新台币	从事电池、五金及家庭	庄旺财 100%	HENGWEI	2008年	1 亿人民币	无

报告期内前五大客户	客户性质	所属国家或地区	成立时间	注册资本	主营业务	主要股东	主要品牌	首次合作时间	年营收规模	关联关系
					用品等进口销售业务					

报告期内，历年前五大新增（前一年度无交易）客户的基本情况如下：

新增年度	新增客户名称	客户性质	所属国家或地区	成立时间	注册资本	主营业务	主要股东	对应品牌	首次合作时间	年营收规模	关联关系
2021 年 1-6 月	浙江长虹飞狮电器工业有限公司	其他	中国	2006 年 4 月	4,386.81 万元	电池产品的生产	长虹能源 80% 深圳市飞狮电池有限公司 20%	-	2021 年	4.6 亿人民币	无
	宁波英朗国际贸易有限公司	贸易商	中国	2011 年 1 月	150 万元	进出口贸易	宁波凯越国际贸易有限公司 98% 刘建华 2%	A-FORCE	2021 年	未披露	无
	Hanjin Trading Ltd	贸易商	韩国	1980 年	未披露	进出口贸易	未披露	Grand Power	2021 年	未披露	无
	嘉兴星程电子有限公司	商业连锁企业	中国	2002 年 7 月	300 万元	自行车灯及电喇叭	王理 100%	M-POWER	2017 年	未披露	无
	陕西斯克赛德贸易有限责任公司	贸易商	中国	2003 年 10 月	2,000 万元	进出口贸易	杨汉诚 52% 杨静蕾 48%	Hengwei	2021 年	未披露	无
2020 年度	嘉兴倍肯电子科技有限公司	商业连锁企业	中国	2013 年 9 月	800 万美元	各类电子产品进出口业务及技术服务	永光科技有限公司 100%	A-FORCE	2020 年	客户未透露	无
	HD STAR SRL	商业连锁企业	意大利	2017 年 2 月	3 万欧元	从事家用电器、珠宝、五金等非食品类产品的贸易活动	Liu Heng 51% Ji Suqin 49%	Electrodi	2017 年	客户未透露	无
	宁波鼎晨电子有限公司	商业连锁企业	中国	2017 年 1 月	100 万人民币	各类电子产品进出口业务	黎国军 80% 吕静 20%	A-FORCE	2020 年	客户未透露	无
	Fabrik Corporation Limited	贸易商	中国香港	2012 年 3 月	客户未透露	从事进出口业务	客户未透露	Grand Power	2020 年	客户未透露	无
	康泰电气有限公司	商业连锁企业	中国	2000 年 3 月	5,000 万人民币	从事电子元器件制造及货物进出口业务	陈耀华 50% 陈佩华 20%	A-FORCE	2020 年	1.5 亿人民币	无
2019 年度	Salling Group	商业连锁企业	丹麦	1960 年	5.24 亿丹麦克朗	从事各类百货商品的批发、零售	F. Salling Holding A/S 51% F. Salling Invest A/S 49%	Power Maker	2019 年	424.40 亿丹麦克朗	无

新增年度	新增客户名称	客户性质	所属国家或地区	成立时间	注册资本	主营业务	主要股东	对应品牌	首次合作时间	年营收规模	关联关系
	Innovent Gmbh&Co. KG	品牌运营商	德国	2008 年 10 月	100 欧元	从事电子和电信设备及零部件等贸易服务	KHB Holding GmbH & Co. KG	Marklin	2019 年	客户未透露	无
	湖州市国际贸易有限公司	贸易商	中国	2000 年 6 月	261.8 万元人民币	自营和代理各类商品与技术的进出口业务	沈晓麟 53.51% 沈雅婷 20% 沈泽琛 20%	GIL SUN	2008 年	客户未透露	无
	宁海县西店洁凯电器厂	商业连锁企业	中国	2011 年 11 月	-	电器配件、五金件、塑料件制造与加工	俞为耀 100%	A-FORCE	2019 年	客户未透露	无
	Home Product Import GmbH	商业连锁企业	德国	2000 年 6 月	2.5 万欧元	提供家具、地毯和照明设备等贸易服务	Begros Bedarfsguter 100%	CASA NOVA	2019 年	405.15 万欧元	无
2018 年度	HIMKorea Co., Ltd.	品牌运营商	韩国	2016 年 5 月	-	电池等产品的进出口贸易	客户未透露	HIM	2018 年	客户未透露	无
	Transcend Aero Services	贸易商	新加坡	客户未透露	客户未透露	客户未透露	客户未透露	TNI	2018 年	客户未透露	无
	RWA Raiffeisen Ware Austria AG	商业连锁企业	奥地利	1997 年 6 月	3011.4096 万欧元	提供农产品、建筑材料和产品等贸易服务	RWA Raiffeisen Ware Austria Handel 50% BayWa Aktiengesellschaft 46.53%	IMPOS	2018 年	12.03 亿欧元	无
	余姚市双新电器有限公司	商业连锁企业	中国	2011 年 10 月	10 万元人民币	小家电、汽车配件、充气泵、灯具、塑料制品的制造与加工	赵中富 60% 周正容 40%	A-FORCE	2018 年	客户未透露	无

(三) 披露报告期内前 5 大贸易商客户及其关联客户、主要新增贸易商客户涉及的最终客户名称、收入金额、占比、销售标的，披露最终客户背景，包括客户名称、类型、所属国家、成立时间、注册资本、主营业务、股权结构、对应品牌、首次合作时间、与发行人过往业务往来的情况、与发行人是否存在关联关系、报告期内财务状况和经营情况

报告期各期公司前五大贸易商客户、前五大新增（前一年度无交易）客户中贸易商客户所涉及最终客户名称、收入金额、占比及销售标的情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	最终客户名称	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度		主要型号
			销售收入	主营业务收入占比	销售收入	主营业务收入占比	销售收入	主营业务收入占比	销售收入	主营业务收入占比	
1	Kanematsu	Matsukiyo	1,643.78	6.83%	4,057.09	8.39%	3,159.80	9.90%	4,146.48	13.19%	LR6、LR03
2	HW-USA	Wegmans、7-Eleven	732.82	3.04%	3,935.14	8.14%	2,655.12	8.32%	3,683.74	11.72%	LR6、LR03
3	Li & Fung	客户禁止透露	1,801.01	7.48%	2,695.19	5.57%	2,750.20	8.61%	1,505.08	4.79%	LR6、LR03
4	Kapa	客户禁止透露	953.07	3.96%	1,488.99	3.08%	1,224.54	3.84%	1,383.63	4.40%	LR6、LR03
5	Hep Well	Far Eastern A. Mart	178.03	0.74%	379.04	0.78%	338.39	1.06%	355.81	1.13%	R6、R03
6	湖州市国际贸易有限公司	客户未透露	-	-	51.14	0.11%	51.65	0.16%	-	-	LR03、LR6、R03、R6
7	Transcend Aero Services	客户未透露	-	-	-	-	-	-	50.31	0.16%	LR20
8	Fabrik Corporation Limited	客户未透露	-	-	16.16	0.03%	-	-	-	-	LR03、LR6、R03、R6
9	宁波英朗国际贸易有限公司	客户未透露	58.14	0.24%	-	-	-	-	-	-	LR03
10	Hanjin Trading Ltd	客户未透露	10.90	0.05%	-	-	-	-	-	-	LR6、LR03
11	陕西斯克赛德贸易有限责任公司	客户未透露	2.79	0.01%	-	-	-	-	-	-	LR03、LR6
合 计			5,380.54	22.35%	12,622.75	26.10%	10,179.70	31.89%	11,125.05	35.39%	-

[注]1-5 为历年前五大贸易商客户，6-11 为主要新增（前一年度无交易）客户中贸易商客户

上述贸易商客户涉及的最终客户的背景情况如下：

最终客户	最终客户类型	所属国家或地区	成立时间	注册资本	主营业务	主要股东	对应品牌	首次合作时间	年营收规模	关联关系
Wegmans	连锁超市	美国	1916 年	30.002 万美元	提供超市贸易服务	Wegman Enterprises Inc. 100%	WEGMANS	2008 年	2019 年营业收入 97 亿美元	无
7-Eleven	连锁超市	美国	1961 年 11 月	未披露	主要从事超市零售业务	Seven Eleven Japan Co Ltd.	7-Eleven	2008 年	未披露	无
Matsukiyo	药妆连锁店	日本	1932 年	未披露	即松本清，日本大型药妆连锁店，从事化妆品、日用品、医药品、零食、饮料的销售	未披露	Matsukiyo Kiyosh	2013 年	未披露	无
Far Eastern A.Mart	连锁超市	中国台湾	1990 年	8.7 亿新台币	日常用品、超级市场、一般百货业等	远东集团	歌林	2010 年	未披露	无

(四) 请发行人披露报告期内换货、退货、召回、索赔的具体情况与后续处理情况；结合《企业会计准则》的要求、合同中与客户约定的保修期限和保修责任，分析并披露发行人与保修义务相关的会计处理的合规性

1. 报告期内换货、退货、召回、索赔的具体情况与后续处理情况

报告期内，公司不存在换货、退货、召回的情况，但存在少数因运输不当导致产品损坏的情况，均通过销售折让方式进行处理。报告期内因运输过程中包装损坏而造成的销售折让的具体情况如下：

单位：万元

项 目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
包装毁坏	2.00	2.27	5.32	0.92
合 计	2.00	2.27	5.32	0.92
占营业收入比例	0.01%	0.00%	0.02%	0.00%

由上表可见，报告期内公司客户由于包装毁坏问题向公司申请销售折让的金额很小。上述因产品包装毁坏等原因导致的销售折让情况均已经双方沟通确认，公司在查验包装损坏证据、获取相关包装损坏明细、发票后按照销售折让处理入账，账面冲减主营业务收入与应收账款。

2. 结合《企业会计准则》的要求、合同中与客户约定的保修期限和保修责任，分析并披露公司与保修义务相关的会计处理的合规性

公司报告期各期前五大客户的框架协议中关于保修期限和保修责任相关合同条款列示如下：

客 户	保修期限和保修责任相关条款
Strand	供应商应免费使用合格产品替换不合格产品，相关费用由供应商承担，其中包括运输、保险和损失风险；供应商应保证交付的产品均符合规范，并且自接收日期起至不同保证期届满前发现不合格质保产品，有权退回或由供应商提供维修部件，由供应商承担退回或维修的相关费用
HW. USA	HW. USA 直接向产品采购方负责产品保修事宜。根据产品保修规定，产品采购方应直接联系 HW. USA，由 HW. USA 安排产品维修、退货或更换瑕疵产品。就属于保修范围内的维修、退货或换货，HW. USA 有权据此与客户打交道。一旦收到保修范围内的产品，HW. USA 应联系公

	司，由公司安排退货或者记录瑕疵产品。瑕疵产品的确认和更换记录等事宜由公司全权决定
Bexel	合同约定保证电池从制造日期起 24 个月内符合或者超过质量规范所规定的相关属性
Dollar Tree	合同未约定保修期限和保修责任
Daiso	合同未约定保修期限和保修责任
Kanematsu	合同未约定保修期限和保修责任
ICA	合同未约定保修期限和保修责任

公司产品保修义务的条款基本约定的是产品质量保证期限，产品质量保证的条款也是为了向客户保证所销售产品符合既定标准，因此不构成单项履约义务。公司尚未发生过因产品质量等问题引起的保修义务，且其发生的时间、金额均具有不确定性，根据《企业会计准则》的相关规定，公司无需就该保修义务事项进行会计处理。

(五) 对报告期主要商业连锁企业、品牌运营商和贸易商客户以及新增客户收入真实性的核查情况

1. 针对报告期主要商业连锁企业、品牌运营商和贸易商客户以及新增客户收入真实性实施的核查程序

(1) 了解并取得公司与收入相关的内部控制，对公司的销售与收款循环执行穿行测试和控制测试，确认公司销售与收款循环的内部控制制度的设立及运行的有效性；

(2) 对公司的主要商业连锁企业、品牌运营商和贸易商客户以及新增客户执行视频访谈、现场实地走访以及函证程序，访谈和函证的具体情况如下：

1) 视频访谈、现场走访情况

2017 年与 2020 年，我们以视频及实地走访的形式对公司报告期内的主要客户及新增客户实施了访谈程序。通过访谈程序确认的商业连锁企业、品牌运营商和贸易商客户的收入及其占比情况如下：

单位：家、万元

客户类型	项 目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度	2017 年度
商业连锁	访谈数量	5	5	4	4	6

企业	访谈确认收入	3,009.03	6,730.58	6,775.18	5,935.46	4,791.86
	占比	29.29%	33.23%	62.28%	70.44%	58.30%
品牌运营 商客户	访谈数量	5	5	5	5	8
	访谈确认收入	6,202.11	13,330.96	8,324.63	9,862.15	10,989.18
	占比	89.83%	91.56%	85.28%	89.99%	92.53%
贸易商客 户	访谈数量	6	6	6	6	8
	访谈确认收入	5,308.70	12,555.46	10,128.06	11,074.74	10,559.63
	占比	93.55%	93.41%	92.43%	92.50%	91.32%
汇总	访谈数量	16	16	15	15	22
	访谈确认收入	14,519.84	32,617.00	25,227.88	26,872.35	26,340.66
	占比	60.31%	67.43%	79.02%	85.49%	82.98%

2) 函证情况

对报告期内的主要商业连锁企业、品牌运营商和贸易商客户以及新增客户独立实施函证程序，报告期各期的发函及回函情况具体如下：

① 发函情况

单位：家、万元

客户类型	项 目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
贸易商	发函数量	6	7	7	8
	发函收入金额	5,308.70	12,801.15	10,335.67	11,436.15
	占贸易商比	93.55%	95.23%	94.32%	95.52%
品牌运营 商	发函数量	7	6	7	7
	发函收入金额	6,810.76	14,050.27	9,297.13	10,438.37
	占品牌运营商比	98.65%	96.50%	95.24%	95.25%
商业连锁 企业	发函数量	8	9	8	7
	发函收入金额	9,673.09	19,613.86	10,147.67	7,491.67
	占商业连锁企业比	94.16%	96.85%	93.29%	88.90%
汇总	发函数量	21	22	22	22
	发函收入金额	21,792.55	46,465.28	29,780.46	29,366.19
	占收入比	90.51%	96.06%	93.28%	93.43%

[注]上表收入未包含对淮安必胜的电池处理品销售，下同

② 回函情况

单位：家、万元

客户类型	项 目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
贸易商	回函数量	4	6	6	7
	回 函 确 认 收 入	3,507.70	11,647.08	9,047.80	11,046.59
	占比	61.81%	86.65%	82.57%	92.26%
品牌运营 商	回函数量	6	7	6	7
	回 函 确 认 收 入	6,525.50	14,192.97	9,057.90	10,438.37
	占比	94.52%	97.48%	92.79%	95.25%
商业连锁 企业	回函数量	3	3	4	3
	回 函 确 认 收 入	2,791.41	6,331.33	6,841.97	5,398.22
	占比	27.17%	31.26%	62.90%	64.06%
汇总	回函数量	13	16	16	17
	回 函 确 认 收 入	12,824.61	32,171.38	24,947.67	26,883.18
	占比	53.27%	66.51%	78.14%	84.98%

(3) 通过中国进出口信用保险公司(简称中信保公司)获取主要商业连锁企业、品牌运营商和贸易商客户以及新增客户的资信评估报告,包括财务状况、股东信息、工商注册信息、业务规模等,并将公司对上述客户的销售规模与其他的业务规模进行对比分析,交叉比对公司及其关联方与客户的股东是否存在重合,通过上述核查的客户数量、收入及占比情况具体如下:

单位: 家、万元

客户类型	项 目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
商业连锁 企业	数量	17	17	17	17
	客户收入	10,021.56	19,386.45	10,142.54	7,826.48
	占比	97.55%	95.72%	93.24%	92.88%
品牌运营 商客户	数量	6	6	6	6
	客户收入	5,944.19	11,669.30	7,351.88	8,748.30
	占比	86.10%	80.14%	75.31%	79.83%
贸易客商 户	数量	6	6	6	6
	客户收入	5,308.70	12,555.46	10,128.06	11,074.74
	占比	93.55%	93.41%	92.43%	92.50%
汇总	数量	29.00	29	29	29

	客户收入	21,274.45	43,611.20	27,622.48	27,649.51
	占比	88.36%	90.16%	86.52%	87.96%

(4) 向公司所在地海关获取报告期内公司的出口数据,并将海关出具的出口数据相关证明与公司外销数据进行对比分析;

(5) 对公司账面的销售收入实施细节测试

1) 内销,以抽样方式检查公司与收入确认相关的支持性文件,包括销售合同、销售订单、销售发票、出库单及客户签收记录等;

2) 外销收入,获取公司的电子口岸信息记录与账面的销售记录进行逐一核对,并以抽样方式检查外销订单、出口报关单、货运提单、销售发票等支持性文件;

(6) 对报告期各期末的应收账款执行期后回款程序,检查是否存在长期未回款的应收账款;

(7) 资金流水的核查

获取报告期内公司及其子公司、实际控制人及其主要亲属、董事(除已出具相关承诺的外部董事及独立董事)、监事、高级管理人员、主要财务人员、出纳以及公司司机等的银行流水,并对上述资金流水进行核查,检查上述公司及其个人与客户之间是否存在异常的资金往来。

2. 核查结论

经核查,我们认为,报告期内公司对主要商业连锁企业、品牌运营商和贸易商客户以及新增客户收入真实。

(六) 核查情况

1. 针对上述事项,我们主要履行了以下主要核查程序:

(1) 了解公司与收入确认相关的内部控制制度,评价内部控制制度设计的有效性,并对其进行测试;

(2) 获取公司报告期换货、退货、召回、索赔的明细表并检查其账务处理,查阅公司与主要客户签订的合同中关于保修期限和保修责任的约定,结合《企业会计准则》对上述合同中相关保修条款涉及公司保修义务的判断;

(3) 对报告期内的主要商业连锁企业、品牌运营商和贸易商客户以及新增客户独立实施函证程序并取得主要客户回函;

- (4) 对报告期内的主要客户实施现场实地走访和视频访谈；
- (5) 通过中信保公司获取主要商业连锁企业、品牌运营商和贸易商客户以及新增客户的资信报告；
- (6) 向公司所在地海关获取报告期内公司的出口数据并将海关出具的出口数据相关证明与公司外销数据进行对比分析；
- (7) 对报告期内公司的销售收入实施细节测试和期后回款测试；
- (8) 网络查询客户以及终端客户的公开信息资料。

2. 核查结论

经核查，我们认为，报告期内，区分商业连锁企业、品牌运营商和贸易商的前五大客户中，仅 Dollar Tree、Li&Fung、Bexel 系报告期内新增客户，公司 2017 年度较 2016 年度新增客户销售收入金额较多，主要系 2017 年度增加了 Bexel 与 Li&Fung 两大客户所致；报告期内，公司商业连锁企业、品牌运营商和贸易商主要客户及其关联客户、主要新增客户与公司均不存在关联关系，主要客户及其关联客户、主要新增客户报告期内财务状况和经营情况正常；报告期内，公司前 5 大贸易商客户及其关联客户、主要新增贸易商客户与公司的业务合作良好，涉及的最终客户与公司不存在关联关系；报告期内，公司不存在换货、退货、召回的情况，但存在少数因运输不当导致产品损坏的情况，均通过销售折让方式进行处理，公司与保修义务相关的会计处理符合《企业会计准则》的规定；报告期公司主要商业连锁企业、品牌运营商和贸易商客户以及新增客户收入是真实的。

四、《问询函》之 18、关于境外销售

招股说明书披露，报告期内，发行人以外销为主，主要产品内外销单价和毛利率不存在显著差异。报告期内，发行人境外销售金额占营业收入比例分别为 90.05%、91.85%、90.26%和 92.82%；发行人国内客户主要为经营进出口贸易的公司，该等客户采购公司产品后主要用于对外出口。发行人外销产品主要采用 FOB 方式出口，以产品完成报关手续作为收入确认时点，并以报关单、提单为依据确认收入。

请发行人：（1）结合报告期内销、外销业务的定价策略、外销业务汇率变动情况、增值税进项税额转出及其变动情况等因素，量化分析并披露发行人主要产品内外销单价和毛利率不存在显著差异相关结论的合理性及其原因，与同行

业可比公司之间的差异；（2）区分商业连锁企业、品牌运营商和贸易商客户，结合销售合同的具体条款，披露主要产品锌锰电池销售涉及交付、验收的具体要求，收入确认的时点、依据、取得的主要证据，是否符合企业会计准则的要求；（3）披露贸易商模式模式下发行人是否与最终客户发生业务往来，最终客户是否实施质量验厂、社会责任验厂及反恐验厂等，相关产品贴标由贸易商还是发行人实施，是否存在利用贸易商模式提前确认收入的情形。

请保荐人、申报会计师就上述事项发表明确意见并说明：（1）对发行人出口收入的真实性实施核查的具体情况及其核查结论，包括但不限于出口国、进口国的报关情况、关税等相关税费缴纳情况、外汇收支情况、出口退税等；（2）贸易商模式下相关产品的最终实现销售情况，包括核查的过程、取得的主要证据和核查结论。

（一）结合报告期内销、外销业务的定价策略、外销业务汇率变动情况、增值税进项税额转出及其变动情况等因素，量化分析并披露发行人主要产品内外销单价和毛利率不存在显著差异相关结论的合理性及其原因，与同行业可比公司之间的差异

1. 报告期内销、外销业务的定价策略

公司内外销均采用成本加成的定价策略，公司对外销客户在报价时还会考虑当期及预期汇率走势、增值税进项税转出等因素，外销客户的具体报价方式如下：

若某型号电池的单位成本为人民币 A，公司单位电池预期要获取的利润为人民币 B，公司的美元报价公式计算如下：报价美元金额=[（人民币 A+人民币 B）/（1+增值税税率）]/预期美元兑人民币的汇率。

对于长期合作的客户，公司会根据原材料价格变动情况及客户的降价诉求酌情调整价格；对新客户，即根据上述报价公式计算并报价，并在材料价格波动较大时重新协商调整价格。

因此，从上述定价策略和定价公式上来看，公司外销单价已基本考虑汇率变动情况，应与内销单价不存在显著差异。

2. 外销业务汇率变动影响分析

由上述定价方式可知，公司承接销售订单至销售收入确认时点之间的汇率波动将主要影响公司营业收入，自确认销售收入至收回货款结汇成人民币期间的汇

率波动则主要影响公司的财务费用。

报告期各期公司主要以美元结算外销收入，以美元结算的外销收入占公司报告期各期外销收入的比重高达 90%以上，因此主要分析美元兑人民币的汇率波动对报告期各期外销单价、外销收入和外销毛利率的影响。

若其他因素不变，报告期各期美元兑人民币汇率分别上涨 1%、5%和下降 1%、5%对公司各期外销单价、外销收入和外销毛利率的影响情况如下：

项 目	期 间	销售单价变动 (元)	营业收入变动额 (万元)	毛利率变动
汇率上升 1%	2021 年 1-6 月	0.0045	205.33	0.73%
	2020 年度	0.0050	428.58	0.69%
	2019 年度	0.0057	273.30	0.72%
	2018 年度	0.0059	276.67	0.74%
汇率上升 5%	2021 年 1-6 月	0.0227	1,026.66	3.51%
	2020 年度	0.0252	2,142.89	3.34%
	2019 年度	0.0287	1,366.50	3.48%
	2018 年度	0.0296	1,383.35	3.54%
汇率下降 1%	2021 年 1-6 月	-0.0045	-205.33	-0.73%
	2020 年度	-0.0050	-428.58	-0.69%
	2019 年度	-0.0057	-273.30	-0.74%
	2018 年度	-0.0059	-276.67	-0.75%
汇率下降 5%	2021 年 1-6 月	-0.0227	-1,026.66	-3.51%
	2020 年度	-0.0252	-2,142.89	-3.34%
	2019 年度	-0.0287	-1,366.50	-3.85%
	2018 年度	-0.0296	-1,383.35	-3.92%

[注]销售单价变动=以美元结算的外销单价*汇率变动率；营业收入变动=以美元结算的外销收入*汇率变动率；毛利率变动=汇率变动后的毛利率-汇率变动前的毛利率

由上表可知，报告期的汇率波动对公司销售单价和毛利率具有一定的影响，但结合公司销售定价策略，公司在对部分外销客户报价时已考虑了当期及预期美元兑人民币的汇率，因此汇率变动会对公司外销产品的单价和毛利率产生一定的

影响，但总体来说影响不大。

3. 增值税进项税额转出对主要产品外销单位成本及毛利率的影响

由于公司 2019-2021 年 1-6 月增值税征收率与退税率无差异，账面无进项税转出情况，详见本专项说明十八（二）之说明，其中 2018 年度增值税进项税额转出对主要产品外销单位成本及毛利率的影响分析如下表所示：

单位：元

项 目	2018 年度		
	外销单位成本	进项税转出对单位成本的影响金额	进项税转出对毛利率的影响
碱性主要电池			
LR03	0.3025	0.0071	-1.34%
LR6	0.4484	0.0080	-1.40%
LR14	1.3554	0.0259	-1.36%
LR20	2.2443	0.0374	-1.34%
6LR61	1.6795	0.0422	-1.36%
碳性主要电池			
R03	0.1528	0.0026	-1.17%
R6	0.2117	0.0040	-1.48%
R14	0.5653	0.0087	-1.26%
R20	0.9134	0.0152	-1.38%
6F22	0.7478	0.0158	-1.43%

由上表可知，2018 年度公司增值税进项税转出对主要产品外销单位成本和毛利率的影响较小，因此增值税进项税转出未造成内外销毛利率的显著差异。

综上，结合公司产品定价策略、汇率波动以及增值税进项税转出的影响，公司主要产品内外销单价和毛利率不存在显著差异具有合理性。

4. 公司内外销单价和毛利率差异情况与同行业公司的差异

报告期内公司内外销的销售单价和毛利率不存在显著差异。同行业可比公司野马电池的碱性电池外销毛利率高于内销毛利率，主要系其内销碱性电池以工业配套为主，且工业配套的电池销售单价较低。野马电池的碳性电池的内外销毛利

率的差异主要系其部分碳性电池也以工业配套销售为主，且 2018-2019 年度其对主要客户 L' Image 销售单价和销售量的变化所致。

报告期内公司与野马电池之间各型号电池销售单价及销售毛利率的比较详见本专项说明十一(二)之说明。

(二) 区分商业连锁企业、品牌运营商和贸易商客户，结合销售合同的具体条款，披露主要产品锌锰电池销售涉及交付、验收的具体要求，收入确认的时点、依据、取得的主要证据，是否符合企业会计准则的要求

根据报告期内公司与商业连锁企业、品牌运营商和贸易商各前五大客户签订的框架销售合同或者销售订单，关于锌锰电池销售涉及交付、验收的具体条款统计如下：

项 目	合同/订单具体条款	收入确认的具体方法	收入确认的时点	取得的主要证据
商业连锁企业				
Dollar Tree	FOB（船上交货，上海）方式出口；未约定验收条款	在产品完成报关手续后，取得出口报关单、提单，在产品发运离港后确认销售收入	报关单出口日期	出口报关单、提单
Daiso	FOB（船上交货，上海）方式出口；装运前卖方应检查产品的质量，且在检查完成后告知买方，若检查结果表明产品不符合标准货存在瑕疵，买方可取消装运并不承担任何成本			
ICA	FOB（船上交货，上海）方式出口；未约定验收条款			
Migros	FOB（船上交货，上海）方式出口；未约定验收条款			
Modelo	FOB（船上交货，上海）方式出口；未约定验收条款			
CVS	FOB（船上交货，上海）方式出口；未约定验收条款			
品牌运营商				
Bexel	FOB（船上交货，上海）方式出口；供应商负责对每个批次产品进行随机抽查检验，每个批次的检验和测试均为供应商的责任，Bexel 有权重新进行检测，交付给 Bexel 的每个批次均需附带合格证书	在产品完成报关手续后，取得出口报关单、提单，在产品发运离港后确认销售收入	报关单出口日期	出口报关单、提单
Strand	FOB（船上交货，上海或宁波）方式出口；客户可选择验证产品是否符合要求或存在瑕疵，不合			

	格产品相关费用均由供应商承担(其中包括运输、保险和损失风险)			
中拉物流公司	汽车运输至上海指定码头,经客户验货员到厂检验合格后出货	产品送至客户指定地点,经客户签收后确认销售收入	客户签收日期	客户签收单
Go Power	FOB(船上交货,上海)方式出口;未约定验收条款	在产品完成报关手续后,取得出口报关单、提单,在产品发运离港后确认销售收入	报关单出口日期	出口报关单、提单
M/S William	按照指定转船日期进行装运,以FOB(船上交货,上海)方式出口;未约定验收条款			
Beteria	FOB(船上交货,上海)方式出口;未约定验收条款			
Eveready	FOB(船上交货,上海)方式出口;未约定验收条款			
Innovent	FOB(船上交货,上海)方式出口;未约定验收条款			

贸易商

HW. USA	公司负责将产品运至离岸港口,FOB(船上交货)方式出口;未约定验收条款	在产品完成报关手续后,取得出口报关单、提单,在产品发运离港后确认销售收入	出口报关单出口日期	出口报关单、提单
Kanematsu	FOB(船上交货,上海)方式出口;未约定验收条款			
Goodwest	FOB(船上交货,上海)方式出口;未约定验收条款			
Kapa	FOB(船上交货)方式出口;未约定验收条款			
Li&Fung	FOB(船上交货)方式出口;对所有的订单进行最终检查,供应商应在要求检验日期前至少7个工作日内向利丰业务员提交检验预约申请,建议在商品出货日前7天完成检验			
Hep Well	CIF(成本、保险费加运费)方式出口;未约定验收条款			

企业会计准则关于收入确认条件的规定详见本专项说明二(七)2(1)之说明,

区分商业连锁企业、品牌运营商和贸易商不同销售模式收入确认政策情况分析如下:

类 别	内外销	销售方式	收入确认的具体方法	具体分析
商业连锁企业	外销	FOB方式(船上交货)	以产品的报关出口日期作为收入确认时点,并以报关单、提单为依据确认收入	该贸易方式下,公司根据合同约定将产品送至客户指定的出运港口,公司对出口货物完成报关手续后,取得出口报关单和提单,公司在完成报关手续后,已实现货权转移,公司在完成报关出口后不再保留与商品所有权相联系的继续管理权,对已售出商品不再实施有效控制,商品所有权上的主要风险和报

		FCA 方式（货交承运人，公司将货物送至客户指定的保税区仓库并承担报关费用）		酬已转移且相关的经济利益很可能流入公司；销售收入对应的成本为生产成本和采购成本，相关货物成本能够可靠计量。
	内销	将货物运输至客户指定的地点或仓库	将产品交付给购买方，获取购货方签收单后确认收入	该贸易方式下，公司商品发出并经客户签收后，已实现货权转移，对已售出商品不再实施有效控制，商品所有权上的主要风险和报酬已转移且相关的经济利益很可能流入公司；销售收入对应的成本为生产成本和采购成本，相关货物成本能够可靠计量。
品牌运营商	外销	FOB 方式（船上交货）	以产品的报关出口日期作为收入确认时点，并以报关单、提单为依据确认收入	该贸易方式下，公司根据合同约定将产品送至客户指定的出运港口，公司对出口货物完成报关手续后，取得出口报关单和提单，公司在完成报关手续后，已实现货权转移，公司在完成报关出口后不再保留与商品所有权相联系的继续管理权，对已售出商品不再实施有效控制，商品所有权上的主要风险和报酬已转移且相关的经济利益很可能流入公司；销售收入对应的成本为生产成本和采购成本，相关货物成本能够可靠计量。
	内销	将货物运输至客户指定的地点或仓库	将产品交付给购买方，获取购货方签收单后确认收入	该贸易方式下，公司商品发出并经客户签收后，已实现货权转移，对已售出商品不再实施有效控制，商品所有权上的主要风险和报酬已转移且相关的经济利益很可能流入公司；销售收入对应的成本为生产成本和采购成本，相关货物成本能够可靠计量。
贸易商	外销	FOB 方式（船上交货）、CIF 方式（成本、保险费加运费）	以产品的报关出口日期确认时点，并以报关单、提单为依据确认收入	该贸易方式下，公司根据合同约定将产品送至客户指定的出运港口，公司对出口货物完成报关手续后，取得出口报关单和提单，公司在完成报关手续后，已实现货权转移，公司在完成报关出口后不再保留与商品所有权相联系的继续管理权，对已售出商品不再实施有效控制，商品所有权上的主要风险和报酬已转移且相关的经济利益很可能流入公司；销售收入对应的成本为生产成本和采购成本，相关货物成本能够可靠计量。
	内销	将货物运输至客户指定的地点或仓库	将产品交付给购买方，获取购货方签收单后确认收入	该贸易方式下，公司商品发出并经客户签收后，已实现货权转移，对已售出商品不再实施有效控制，商品所有权上的主要风险和报酬已转移且相关的经济利益很可能流入公司；销售收入对应的成本为生产成本和采购成本，相关货物成本能够可靠计量。

根据企业会计准则关于收入确认政策的相关规定，公司对商业连锁企业、品牌运营商和贸易商的收入确认符合《企业会计准则》的相关要求。

（三）披露贸易商模式下发行人是否与最终客户发生业务往来，最终客户是否实施质量验厂、社会责任验厂及反恐验厂等，相关产品贴标由贸易商还是发行人实施，是否存在利用贸易商模式提前确认收入的情形

公司不存在通过利用贸易商模式提前确认收入的情形

报告期内，公司与主要贸易商的终端客户未发生业务往来。报告期内存在公司贸易商客户的终端客户对公司实施质量验厂、社会责任验厂及反恐验厂等验厂情况，其中 Kanematsu 与其最终客户一同对公司进行验厂，Kapa 由其最终客户进行验厂。公司对贸易商客户销售的产品均由公司负责贴标。

根据本专项说明四（二）之说明，公司对贸易商的销售业务均按照销售合同和《企业会计准则》的要求确认收入，不存在利用贸易商模式提前确认收入的情形。

（四）对公司出口收入的真实性实施的核查

1. 公司出口报关情况核查

（1）抽样获取报告期内公司的外销收入对应的合同或订单、销售发票、出口报关单和提单等原始单据，并将上述原始单据与公司账面外销记录核对；

（2）登录国家外汇管理局应用服务平台，查询公司报告期内的电子口岸出口数据或海关出口数据，并与公司账面的外销记录进行核对。

2. 外汇收汇情况核查

报告期内公司外汇收汇情况如下：

币 种	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	原币	本位币	原币	本位币	原币	本位币	原币	本位币
欧元(万欧元)	52.14	407.05	76.54	598.92	24.57	189.85		
美元(万美元)	2,970.86	19,215.39	5,936.94	40,923.60	4,064.98	28,034.83	4,149.53	27,529.48
人民币(万元)	656.04	656.04	1,434.02	1,434.02	1,292.44	1,292.44	1,352.75	1,352.75
小 计		20,278.48		42,956.54		29,517.12		28,882.23
占当期外销收入比例		93.16%		95.24%		101.55%		99.40%

[注]本位币按收汇当月初人民币汇率中间价折算

报告期各期公司的外销收汇情况与外销收入较为匹配。

3. 出口退税与外销收入的配比情况核查

报告期内公司出口退税额和申报免抵退税收入的匹配情况如下：

单位：万元

项 目	计算过程	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
-----	------	--------------	---------	---------	---------

出口应退税额	A	1,991.49	4,270.84	2,615.75	2,562.84
出口免抵税额	B	732.42	687.53	1,721.49	1,824.25
出口免抵退税额	C=A+B	2,723.91	4,958.37	4,337.24	4,387.09
当期单证齐全申报免抵退税收入金额	D	20,953.17	38,141.28	29,753.48	29,152.96
实际出口退税率	E=C/D	13.00%	13.00%	14.58%	15.05%

公司自营生产出口产品适用增值税“免、抵、退”的税收政策，2018年1月-2018年10月出口退税率为15%，2018年11月-2019年3月出口退税率为16%，2019年4月-2021年6月出口退税率为13%。报告期内，公司实际出口退税率与出口退税率不存在显著差异。

4. 对出口收入真实性核查情况

(1) 了解报告期内公司外销业务的业务模式、主要客户的构成，主要客户的获取方式、与主要客户的合作历史等信息；

(2) 了解并获取公司销售与收款循环相关的内部控制制度，评价内部控制制度设计的有效性，并对报告期内的销售与收款循环执行穿行测试和控制测试，测试公司内部控制制度是否得到有效执行；

(3) 获取公司境外销售主要客户的销售合同和销售订单，结合《企业会计准则》判断公司外销收入确认政策的合理性；同时检查公司与客户在合同或者订单中约定的信用政策、款项结算方式与实际执行的政策是否一致；

(4) 获取公司报告期内所有银行账户对账单原件，核查公司主要外销客户和主要新增外销客户的回款金额和回款单位是否与公司账面记录一致，对于存在第三方回款的客户进一步核实回款方和客户之间的关系，判断第三方回款的合理性；

(5) 获取报告期内公司的海关查询数据证明文件、出口退税银行回单、免抵退税申报表等，并将上述单据与公司账面会计记录核对；

(6) 对境外主要客户执行访谈程序

对公司报告期内的主要境外客户执行了访谈程序，通过访谈确认的外销收入情况如下：

项 目	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
访谈境外客户数量	14	14	14	14

访谈确认的收入占外销收入的比重	63.21%	67.02%	80.65%	85.85%
-----------------	--------	--------	--------	--------

(7) 对报告期内公司主要外销客户实施独立函证程序,通过函证确认的收入占境外销售收入的比重分别为 86.89%、80.81%、66.38%和 55.82%;

(8) 通过中信保公司获取公司的 29 家主要商业连锁企业、品牌运营商和贸易商客户以及新增客户的资信报告,通过查看上述客户的资信报告核查其公司或公司的关联方是否存在关联关系,报告期内公司向上述客户的销售收入占公司外销收入的比重分别为 95.16%、95.03%、96.70%和 97.74%;

(9) 对公司境外销售收入实施截止性测试,检查是否存在期末集中确认收入情况和期初大额退货情况。

经核查,我们认为,公司报告期内的出口收入是真实的。

(五) 贸易商模式下相关产品的最终实现销售情况

1. 通过函证或者访谈的方式向公司的主要贸易商客户确认其报告期各期末库存情况,了解其向公司采购的产品是否已最终实现对外销售,具体情况如下:

客户名称	核查方式	核查时间	报告期各期末的库存情况
HW. USA	视频访谈/函证	视频访谈日期: 2020 年 11 月 20 日 发函日期: 2021 年 2 月 24 日/2021 年 7 月 16 日 回函日期: 2021 年 2 月 25 日/2021 年 7 月 27 日	向公司采购的产品在报告期各期末均无库存
Kanematsu	函证	发函日期: 2020 年 11 月 19 日/2021 年 2 月 24 日/2021 年 7 月 16 日 回函日期: 2020 年 11 月 20 日/2021 年 3 月 1 日/2021 年 8 月 10 日	
Li&Fung	函证	发函日期: 2021 年 2 月 24 日/2021 年 7 月 16 日 回函日期: 2021 年 2 月 26 日	
Goodwest	函证	发函日期: 2020 年 11 月 19 日/2021 年 2 月 24 日/2021 年 7 月 16 日 回函日期: 2020 年 11 月 23 日/2021 年 2 月 24 日	
Kapa	函证	发函日期: 2020 年 11 月 19 日/2021 年 2 月 24 日/2021 年 7 月 16 日 回函日期: 2020 年 11 月 20 日/2021 年 2 月 24 日/2021 年 7 月 21 日	
Hep Well	函证	发函日期: 2020 年 11 月 19 日/2021 年 2 月 24 日/2021 年 7 月 16 日 回函日期: 2020 年 11 月 20 日/2021 年 2 月 24 日/2021 年 7 月 26 日	

报告期公司向上述贸易商客户的销售占公司贸易商模式下销售收入的比重分别为 92.50%、92.43%、93.41%和 93.55%。

2. 向公司的主要贸易商客户访谈确认其向公司采购的产品的贴牌及授权情况、付款条件、运输期限、订货时长等事项；

3. 对公司主要贸易商客户 HW.USA 进行穿透核查，对其终端客户 Wegmans、7-Eleven 进行访谈，确认报告期内 HW.USA 与其相关交易的具体内容、占比情况；

4. 统计报告期各期末公司主要贸易商的账龄分布以及期后回款情况，核查是否存在贸易商客户长期挂账的情形；

5. 对公司主要贸易商的销售合同、销售订单、出口报关单、货运提单、销售发票等单据进行抽查；

6. 获取主要贸易商客户出具的《无关联关系声明函》以及通过中信保公司获取其资信报告，核查贸易商客户是否与公司的实际控制人、持股 5%以上股东、董事、监事、高级管理人员等是否存在关联关系。

经核查，我们认为，公司对贸易商的销售是真实的，公司对贸易商的产品销售已实现最终销售。

（六）核查情况

1. 针对上述事项，我们主要履行了以下主要核查程序：

（1）向公司的管理层了解内外销业务的定价策略及其考虑因素；

（2）获取公司报告期内外销收入明细表，汇总统计公司报告期内销和外销的平均销售单价、毛利率等指标并与同行业可比公司进行比对分析；

（3）获取报告期内公司与商业连锁企业、品牌运营商和贸易商各前五大客户签订的框架销售合同、销售订单，核查其中涉产品及交付、验收的具体条款，判断公司对其的收入确认政策是否符合《企业会计准则》的要求；

（4）向公司的管理层以及主要贸易商客户确认公司对主要贸易商客户销售的产品的终端客户及品牌、验厂事项的约定、以及公司是否与终端客户发生业务往来等内容；

（5）对出口收入的真实性实施的核查程序详见本专项说明四（四）之说明；

（6）对贸易商模式下相关产品的最终实现销售情况实施的核查程序详见本专项说明四（五）之说明。

2. 核查结论

经核查,我们认为,公司主要产品内外销单价和毛利率不存在显著差异;公司对商业连锁企业、品牌运营商和贸易商客户采用的收入确认方法符合《企业会计准则》的规定;报告期内公司不存在利用贸易商模式提前确认收入的情形;公司出口收入真实;公司贸易商模式下的相关产品已实现最终销售。

五、《问询函》之 19、关于产品价格

申报材料显示,报告期内,发行人主要产品碱性电池的均价呈下降趋势,主要碱性电池产品 LR6 报告期价格呈上升趋势,3LR12 碱性电池价格波动较大,主要产品碳性电池单价呈上升趋势,除 6F22 碳性电池外,其他碳性电池报告期内单价均上涨,其他电池单价波动较大。

请发行人:(1)区分境内外客户,披露报告期内交易定价方式、结算货币,量化披露以外币交易定价的产品报告期内汇率变动对主要外销产品单价变动的影响及其计算过程,并与内销产品进行比较;(2)披露报告期内主要产品碱性电池的均价下降、主要产品碳性电池均价上升的原因,是否符合正常的商业惯例;重点分析并披露碱性电池主要产品 LR6 报告期价格呈上升趋势、碱性电池 3LR12 价格波动较大的原因,以及除 6F22 碳性电池外,其他碳性电池报告期内单价均上涨的原因;披露其他电池单价波动较大的原因;(3)披露碱性电池和碳性电池主要产品报告期内的销量及其变动原因分析;(4)披露报告期内碱性电池和碳性电池主要产品量价变动分析,报告期内碱性电池和碳性电池主要产品单价、销量变动对相关产品收入变动的影响;披露主要产品碱性电池报告期内量、价齐跌的原因,以及主要产品碳性电池报告期内量价齐涨的原因。

请保荐人、申报会计师核查并发表核查意见。

(一)区分境内外客户,披露报告期内交易定价方式、结算货币,量化披露以外币交易定价的产品报告期内汇率变动对主要外销产品单价变动的影响及其计算过程,并与内销产品进行比较

1. 报告期内公司不同货币结算的境内外销售收入情况

类 别	交易定价模式	币种	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
-----	--------	----	--------------	---------	---------	---------

境外销售	成本加成定价	USD (万美元)	3,176.81	6,195.21	3,962.28	4,194.72
		RMB(万人民币)	953.07	1,583.10	1,309.30	1,384.53
		EUR(万欧元)	36.02	85.09	56.78	
境内销售	成本加成定价	RMB(万人民币)	2,310.24	3,271.09	2,859.82	2,376.20

由上表可知，报告期内公司境外销售基本以美元作为结算货币，报告期内公司内外销采用的定价方式详见本专项说明四(一)1之说明。

从定价策略和定价公式上来看，公司外销单价已基本考虑汇率变动情况，报告期内汇率波动对外销产品单价的影响主要系预期汇率与最终收入确认时点采用的实际汇率的差异对销售单价的影响。

2. 以外币交易定价的产品报告期内汇率变动对主要外销产品销售单价变动的影响的计算过程

1) 平均汇率与收入确认汇率波动情况分析

币 种	2021 年 1-6 月			2020 年度		
	收入确认汇率	平均汇率	差异率	收入确认汇率	平均汇率	差异率
美元	6.4635	6.4718	-0.13%	6.9179	6.8976	0.29%
欧元	7.7796	7.7989	-0.25%	7.8460	7.8755	-0.38%

(续上表)

币 种	2019 年			2018 年		
	收入确认汇率	平均汇率	差异率	收入确认汇率	平均汇率	差异率
美元	6.8976	6.8985	-0.01%	6.5957	6.6174	-0.33%
欧元	7.6909	7.7255	-0.45%			

[注]差异率=(收入确认汇率-平均汇率)/平均汇率；收入确认汇率=当期人民币收入金额/对应原币收入金额；平均汇率=各币种全年兑人民币汇率的平均值

2) 汇率变动对主要外销产品销售单价的影响情况

报告期内外销产品的销售收入分别为 29,056.35 万元、29,065.67 万元、45,101.53 万元和 21,766.47 万元。其中碱性电池为 LR03 和 LR6 外销收入较大，报告期内 LR03 和 LR6 的外销收入占外销收入总额的比重分别为 75.88%、75.38%、66.90%和 67.23%；碳性电池为 R03 和 R6 外销收入较大，报告期内 R03 和 R6 的外销收入占外销收入总额的比重分别为 5.59%、7.98%、16.13%和 17.13%，因此

主要分析汇率变动对 LR03、LR6、R03 和 R6 外销电池销售单价的影响。

汇率波动对上述产品销售单价的影响表如下：

单位：元/支

主要产品	项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
LR03	平均销售单价	0.4811	0.5161	0.5315	0.5317
	汇率波动对销售单价的影响额	0.0008	0.0027	0.0024	-0.0010
	汇率波动对销售单价的影响率	0.17%	0.53%	0.45%	-0.19%
LR6	平均销售单价	0.5356	0.5698	0.5843	0.5738
	汇率波动对销售单价的影响额	0.0012	0.0030	0.0010	-0.0019
	汇率波动对销售单价的影响率	0.22%	0.52%	0.16%	-0.32%
R03	平均销售单价	0.2039	0.2209	0.2221	0.2215
	汇率波动对销售单价的影响额	-0.0005	0.0010	-0.0032	0.0039
	汇率波动对销售单价的影响率	-0.25%	0.47%	-1.48%	1.74%
R6	平均销售单价	0.2601	0.2819	0.2853	0.2700
	汇率波动对销售单价的影响额	-0.0001	0.0011	-0.0036	0.0004
	汇率波动对销售单价的影响率	-0.03%	0.40%	-1.28%	0.14%

[注]平均销售单价=当期外销人民币收入/销售数量；汇率波动对销售单价的影响额=(当期外销人民币收入-当期外销原币收入*平均汇率)/销售数量；汇率波动对销售单价的影响率=汇率波动对销售单价的影响额/平均销售单价

由上表可知，报告期内汇率的变动对上述外销产品单价变动的影响较小。

3. 上述主要产品内、外销销售单价比较

报告期公司主要产品内、外销销售单价对比如下：

单位：元/支

产品	项 目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
LR03	外销单价	0.4797	0.5161	0.5315	0.5317
	内销单价	0.4564	0.4979	0.5478	0.5396

	差异率	5.11%	3.66%	-2.98%	-1.46%
LR6	外销单价	0.5358	0.5698	0.5843	0.5738
	内销单价	0.4601	0.5849	0.6167	0.6027
	差异率	16.45%	-2.58%	-5.25%	-4.80%
R03	外销单价	0.2039	0.2209	0.2221	0.2215
	内销单价	0.2141	0.2157	0.2196	0.2173
	差异率	-4.76%	2.39%	1.14%	1.93%
R6	外销单价	0.2601	0.2819	0.2853	0.2700
	内销单价	0.2631	0.2645	0.2736	0.2729
	差异率	-1.17%	6.57%	4.28%	-1.06%

[注]2019年内销单价计算时已剔除质量瑕疵电池的销售，下同；差异率=（外销销售单价-内销销售单价）/内销销售单价

（1）LR03 和 LR6 电池内外销平均销售单价差异的原因

2018-2019 年 LR03 和 LR6 电池内销的平均销售单价基本高于外销，主要系中拉物流公司对报告期内 LR03 和 LR6 电池的内销收入的贡献较大，而公司对中拉物流公司的 LR03 和 LR6 电池的销售定价高于外销客户；2021 年 1-6 月 LR03 和 LR6 电池内销的平均销售单价明显低于外销主要系公司销售 LR03 和 LR6 光身电池较多所致，其中 LR03、LR6 的销售收入占公司 LR03、LR6 内销收入的比重分别为 11.62%和 86.23%，因光身电池销售价格较低导致 LR03 和 LR6 电池内销价格较低。

公司对中拉物流公司 LR03 和 LR6 电池的销售定价略高主要有以下原因：第一、中拉物流公司主要向公司采购碳性电池，碱性电池占其向公司电池采购的比重较低，碱性电池价格略高对其影响相对较小，因此中拉物流公司对碱性电池价格的敏感度也相对较低；第二、公司给予中拉物流公司的款项结算条件优于其他外销客户，因此公司对其定价略高。公司对中拉物流公司采用的款项结算方式为开票后 10 天内支付 180 天银行承兑汇票，而对其他外销客户的付款信用期基本在 120 天内，且需采用现汇或信用证结算。

2018-2020 年度公司对中拉物流公司 LR03 的销售收入占公司 LR03 内销收入的比重分别为 41.13%、37.09%和 34.92%，2018-2019 年度销售占比虽持续下滑，

但公司对中拉物流公司的平均销售单价仍高于该型号电池的外销平均单价。2020年度公司对中拉物流公司 LR03 电池销售单价的下降导致 LR03 电池内销平均单价低于外销。

报告期内公司对中拉物流公司 LR6 的销售收入占公司 LR6 内销收入的比重分别为 37.45%、35.63%、49.94%和 41.26%，占比较高，且报告期各期的平均销售单价均高于该型号电池的外销平均单价。

(2) R03 和 R6 电池内外销平均销售单价差异的原因

2018 年度 R03 和 R6 电池内外销的平均销售单价较为接近，2019-2020 年度 R03 和 R6 电池的外销单价逐渐高于内销，主要系 2019 年起公司对外销客户 Dollar Tree 碳性电池的销售额大幅上涨，由于 Dollar Tree 对产品的包装要求较为复杂，因此公司对其的销售定价较高；2021 年 1-6 月 R03 和 R6 电池的内销单价高于外销，主要系 2021 年 1-6 月人民币兑美元汇率处于高位所致。2019-2021 年 1-6 月公司对 Dollar Tree 销售 R03 和 R6 电池的销售占同期同类型电池收入的比重高达 65%以上。

(二) 披露报告期内主要产品碱性电池的均价下降、主要产品碳性电池均价上升的原因，是否符合正常的商业惯例；重点分析并披露碱性电池主要产品 LR6 报告期价格呈上升趋势、碱性电池 3LR12 价格波动较大的原因，以及除 6F22 碳性电池外，其他碳性电池报告期内单价均上涨的原因；披露其他电池单价波动较大的原因

1. 报告期内主要产品碱性电池的均价下降、主要产品碳性电池均价上升的原因

(1) 报告期内公司碱性电池销售均价下降的原因

报告期各期，公司各型号碱性电池销售单价及销售数量占比情况如下：

单位：元/支

产品名称	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	平均单价	占比	平均单价	占比	平均单价	占比	平均单价	占比
LR03	0.48	38.33%	0.51	38.83%	0.52	38.76%	0.53	37.55%
LR6	0.52	59.36%	0.57	57.84%	0.57	57.17%	0.57	57.67%
LR14	1.80	0.92%	1.91	1.29%	1.91	1.63%	1.90	1.90%

产品名称	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	平均单价	占比	平均单价	占比	平均单价	占比	平均单价	占比
LR20	2.69	0.87%	2.86	1.19%	2.82	1.48%	2.80	1.83%
6LR61	2.82	0.52%	3.03	0.83%	3.10	0.95%	3.12	1.04%
3LR12	3.61	0.00%	4.37	0.01%	5.08	0.01%	3.89	0.01%
碱性电池	0.55	100.00%	0.61	100.00%	0.63	100.00%	0.65	100.00%

报告期内，公司各品类碱性电池销售均价整体较为平稳，其中 2021 年均价下降系 2021 年 1-6 月人民币兑美元汇率处于高位所致，碱性电池平均销售单价下降主要受产品的销售结构及汇率的影响所致。报告期内，LR03 与 LR6 为公司碱性电池主要销售产品，报告期内各期销售占比分别为 95.22%、95.94%、96.67% 和 97.68%。报告期内，公司碱性电池整体平均单价下降主要由于单价较低的 LR03 与 LR6 销售占比不断增加所致。因此报告期内公司主要产品碱性电池的均价下降合理，符合公司的实际情况和商业逻辑。

(2) 报告期内公司碳性电池销售均价上升的原因

报告期内，公司碳性电池各品类的销售单价及其销售数量占比情况如下：

单位：元/支

产品名称	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	平均单价	占比	平均单价	占比	平均单价	占比	平均单价	占比
R03	0.21	36.72%	0.22	36.28%	0.22	40.20%	0.22	39.02%
R6	0.26	56.40%	0.28	57.80%	0.28	56.21%	0.27	58.62%
R14	0.72	2.77%	0.77	2.27%	0.75	1.09%	0.72	0.70%
R20	1.11	2.80%	1.17	2.35%	1.15	1.32%	1.12	1.25%
6F22	1.06	1.30%	1.11	1.31%	1.05	1.17%	1.11	0.40%
3R12	1.90	0.01%	2.04	0.00%	1.95	0.00%	1.85	0.01%
碳性电池	0.29	100.00%	0.30	100.00%	0.28	100.00%	0.27	100.00%

2018 年碳性电池销售单价上涨主要受原材料价格上涨，公司提高了销售单价所致。2018 年公司新增主要碳性电池客户 Dollar Tree，2018-2021 年 1-6 月公司对其碳性电池的销售分别为 463.86 万元、1,735.61 万元、8,184.95 万元和 4,482.83 万元。由于 Dollar Tree 包装要求复杂，公司对其销售单价高于其他碳性电池客户。随着公司对 Dollar Tree 销售额占公司碳性电池销售额的比例逐渐提高，且 2019 年和 2020 年 R14、R20 等销售单价较高的碳性电池产品销售占比逐步上涨，公司碳性电池的平均销售单价逐渐上涨。

此外，2017-2019年度野马电池各型号的碳性电池销售均价也均保持上涨。因此公司碳性电池销售均价上升，与行业内可比公司趋势相同。

2. 碱性电池主要产品 LR6 报告期价格呈上升趋势、碱性电池 3LR12 价格波动较大的原因，以及除 6F22 碳性电池外，其他碳性电池报告期内单价均上涨的原因

(1) 碱性电池主要产品 LR6 报告期价格呈上升趋势的原因

报告期内，公司 LR6 电池的销售情况如下：

项 目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
销售金额（万元）	10,177.39	19,344.35	14,071.48	14,032.95
销售数量（万支）	19,387.44	34,023.99	24,534.00	24,498.24
平均销售单价（元/支）	0.5249	0.5686	0.5736	0.5728

报告期各期，公司 LR6 电池的销售单价分别为 0.5728 元/支、0.5736 元/支、0.5686 元/支以及 0.5249 元/支，2018-2020 年公司 LR6 电池销售价格整体较为稳定，各期平均销售单价差异率不超过 1%；2021 年 1-6 月 LR6 电池的销售单价下降较大主要系公司当期销售 LR6 光身电池较多，其销售价格较低所致。

(2) 碱性电池 3LR12 价格波动较大的原因

报告期内，公司 3LR12 产品的客户仅有 Kapa 与 Migros。由于 Migros 对该产品的性能要求明显高于 Kapa，公司对 Migros 的销售定价明显高于 Kapa。报告期内受公司对不同客户销售占比变动影响，3LR12 产品销售价格波动较大。

(3) 除 6F22 碳性电池外，其他碳性电池报告期内单价均上涨的原因

报告期内，公司碳性电池的销售单价及其变动情况如下：

单位：元/支

产品名称	2021 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2018 年度
	平均单价	增幅	平均单价	增幅	平均单价	增幅	平均单价
碳性电池	0.2877	-3.95%	0.2995	6.47%	0.2813	5.15%	0.2675
其中：R03	0.2059	-6.01%	0.2191	-0.27%	0.2197	0.51%	0.2186
R6	0.2604	-6.21%	0.2777	-0.72%	0.2797	3.40%	0.2706
R14	0.7234	-5.68%	0.7670	2.05%	0.7516	4.91%	0.7165
R20	1.1132	-5.01%	1.1720	2.11%	1.1478	2.72%	1.1174
6F22	1.0625	-4.26%	1.1098	6.05%	1.0465	-5.58%	1.1083
3R12	1.8968	-7.09%	2.0415	4.77%	1.9486	5.53%	1.8464

2018 年度，公司各型号碳性电池销售单价上涨，主要系受原材料价格上涨，公司提高了各型号碳性电池的销售单价所致。

2019 年度，碳性电池销售单价的上涨，主要受公司对客户 Dollar Tree 销售情况变动的影响。Dollar Tree 系公司 2018 年度新增客户，2018-2019 年度公司对其销售收入及占比逐年升高。由于该客户对产品包装要求较为复杂，因此产品定价高于其他客户，导致 2019 年度公司主要碳性电池产品单价有所上升。

2020 年度，公司 R03 和 R6 销售单价较 2019 年度有所下降，主要系 2020 年下半年人民币升值，而公司与碳性电池主要客户 Dollar Tree 以美元进行计价结算，因此下半年公司向 Dollar Tree 销售的主要品种 R03 与 R6 单价较 2019 年略有下降。

2020 年度，公司 R14、R20 和 6F22 的平均销售单价较 2019 年均有所上涨，主要系 Dollar Tree 系前述产品主要客户，2020 年对其销售收入占同类产品销售收入的 70%以上。2019 年末，公司根据 Dollar Tree 要求调整了 R14 与 R20 的包装，由 3 节装热收缩包装变为 2 节装挂卡包装；同时 6F22 由 2 节装挂卡包装变为 1 节装挂卡包装，增加了单节电池的包装成本，因此公司报价有所提升，导致平均销售单价有所上涨。

2021 年 1-6 月，公司碳性电池各类产品平均销售单价较 2020 年度有所下降，主要系公司 2021 年 1-6 月人民币兑美元汇率处于高位所致。

报告期内，公司存在零星 3R12 电池销售，各年销售金额均未超过 3 万元，单价变化主要受销售当月汇率影响。

(4) 其他电池单价波动较大的原因

报告期内，公司其他电池的销售单价及其变动情况如下：

单位：元/支

产品名称	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度
	平均单价	增幅	平均单价	增幅	平均单价	增幅	平均单价
其他电池	0.3499	-7.11%	0.3767	-13.68%	0.4364	39.39%	0.3124

由上表可知，报告期内公司其他电池的平均销售单价波动较大，主要系公司报告期各期其他电池的销售结构差异较大，该类电池主要为公司需配套供应客户的各种不同型号的纽扣电池、充电电池等，涉及的产品种类较多，如：AG1、AG13、CR2016、CR2450 等，这些电池均为公司对外采购光身电池，且不同型号价格差

异较大。报告期各期其他电池占公司主营业务收入的比重分别为 0.45%、0.65%、1.34%和 1.79%，占比较小。

(三)披露碱性电池和碳性电池主要产品报告期内的销量及其变动原因分析

碱性电池和碳性电池主要产品报告期内的销量情况列示如下：

单位：万支

产品名称	2021 年 1-6 月	2020 年度		2019 年度		2018 年度
	销量	销量	增幅	销量	增幅	销量
主要碱性电池	32,661.78	58,812.82	37.07%	42,907.31	1.02%	42,474.89
其中：LR03	12,519.14	22,840.52	37.31%	16,634.46	4.28%	15,951.68
LR6	19,387.44	34,023.99	38.68%	24,534.00	0.15%	24,498.24
LR14	299.10	758.15	8.49%	698.85	-13.20%	805.16
LR20	285.17	701.49	10.69%	633.74	-18.43%	776.89
6LR61	170.92	488.67	20.29%	406.26	-8.28%	442.92
主要碳性电池	19,766.13	39,148.02	143.52%	16,076.02	15.47%	13,922.30
其中：R03	7,257.60	14,201.59	119.74%	6,463.03	18.94%	5,433.68
R6	11,149.49	22,627.42	150.39%	9,036.88	10.72%	8,161.64
R14	548.35	888.81	405.06%	175.98	81.74%	96.83
R20	553.43	918.10	333.68%	211.7	21.54%	174.18
6F22	257.26	512.11	171.78%	188.43	236.66%	55.97
合 计	52,427.91	97,960.84	23.79%	58,983.33	4.59%	56,397.19

公司主要碱性及碳性电池产品销量波动情况与收入波动基本一致，无明显异常波动情况，公司各型号电池的销量受客户订单需求的变动而变动。其中碱性电池报告期各期的销量分别为 42,474.89 万支、42,907.31 万支、58,812.82 万支和 32,661.78 万支，2017 年-2019 年销量较为平稳，2020 年销量较 2019 年增加 15,905.51 万支，主要系 2020 年碱性电池前五大客户的销量大幅上涨所致，具体如下：

单位：万支

客户	销量		
	2020 年度	2019 年度	变动
STRAND	9,582.47	7,587.75	1,994.72
BEXEL	9,562.95	3,293.86	6,269.09
KANEMATSU	5,927.09	4,473.56	1,453.53
DAISO	6,795.77	6,467.77	328.00
HW. USA	4,912.67	3,245.07	1,667.60
小 计	36,780.95	25,068.01	11,712.94

由上表可知，公司 2020 年度碱性电池前五大客户的销量较 2019 年度增加 11,712.94 万支，其中 Bexel 由于 2020 年韩国劳动法趋严，进一步限制加班时间，提高了人工成本，因而相应扩大了对公司的采购量，而 Kanematsu 将 Iris Ohyama 业务转移至公司采购，最终导致 2020 年度碱性电池销量大幅上涨。

碳性电池销量分别为 13,922.30 万支、16,076.02 万支、39,148.02 万支和 19,766.13 万支，其中 2019 年和 2020 年销量同比分别增长 15.47%和 143.52%，增长较大，主要系受客户 Dollar Tree 订单数量增长的影响。报告期内公司对 Dollar Tree 碳性电池的销量情况如下：

单位：万支

型 号	销量		
	2020 年度	2019 年度	2018 年度
R03	9,377.29	2,520.46	812.78
R6	15,149.79	3,221.59	882.77
R14	687.36	72.27	0.33
R20	683.35	69.98	0.23
6F22	386.59	46.16	0.24
小 计	26,284.38	5,930.46	1,696.35

由上表可知，公司 2019 年对 Dollar Tree 碳性电池的销量较 2018 年增加 4,234.11 万支，2020 年对 Dollar Tree 碳性电池的销量较 2019 年增加 20,353.92 万支，从而带动公司碳性电池销量的上涨。

（四）披露报告期内碱性电池和碳性电池主要产品量价变动分析，报告期内

碱性电池和碳性电池主要产品单价、销量变动对相关产品收入变动的影响；披露主要产品碱性电池报告期内量、价齐跌的原因，以及主要产品碳性电池报告期内量价齐涨的原因

1. 报告期内碱性电池和碳性电池主要产品量价变动分析，报告期内碱性电池和碳性电池主要产品单价、销量变动对相关产品收入变动的影响

报告期内，公司碱性电池、碳性电池销售收入及占比情况如下：

单位：万元

产品名称	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
碱性电池	17,960.46	100.00%	36,002.35	100.00%	27,196.43	100.00%	27,564.93	100.00%
其中：LR03	5,992.09	33.36%	11,691.80	32.48%	8,715.14	32.05%	8,415.31	30.53%
LR6	10,177.39	56.67%	19,344.35	53.72%	14,071.48	51.74%	14,032.95	50.91%
LR14	537.58	2.99%	1,449.47	4.03%	1,334.81	4.91%	1,533.31	5.56%
LR20	766.30	4.27%	2,004.22	5.57%	1,787.79	6.57%	2,177.91	7.90%
6LR61	481.39	2.68%	1,478.39	4.11%	1,260.14	4.63%	1,381.16	5.01%
3LR12	5.70	0.03%	34.12	0.09%	27.08	0.10%	24.29	0.09%
碳性电池	5,686.48	100.00%	11,723.28	100.00%	4,521.91	100.00%	3,724.68	100.00%
其中：R03	1,494.63	26.28%	3,111.40	26.54%	1,420.10	31.40%	1,187.84	31.89%
R6	2,903.83	51.07%	6,284.00	53.59%	2,527.96	55.90%	2,208.14	59.28%
R14	396.69	6.98%	681.73	5.82%	132.27	2.93%	69.38	1.86%
R20	616.10	10.83%	1,076.03	9.18%	242.98	5.37%	194.62	5.23%
6F22	273.34	4.81%	568.36	4.85%	197.20	4.36%	62.04	1.67%
3R12	1.88	0.03%	1.76	0.02%	1.40	0.03%	2.66	0.07%

由上表可知，报告期内，公司碱性电池主要产品为 LR03 及 LR6，合计占各期碱性电池销售收入的比例分别为 81.44%、83.79%、86.20%以及 90.03%；报告期内，公司碳性电池的主要产品为 R03 及 R6，合计占各期碳性电池销售收入的比例分别为 91.18%、87.31%、80.13%及 77.35%。报告期内，上述碱性电池及碳性电池主要产品销售单价和销量对收入变动的影响情况如下表所示：

单位：万元

项 目	2020 年度销售增长因素分析			2019 年度销售增长因素分析		
	单价变动影响额	销量变动影响额	销售收入变动额	单价变动影响额	销量变动影响额	销售收入变动额

碱性电池	LR03	-274.82	3,176.81	2,901.99	-60.32	357.72	297.40
	LR6	-170.11	5,395.53	5,225.42	18.10	20.51	38.62
碳性电池	R03	-9.06	1,695.42	1,686.36	7.24	226.18	233.42
	R6	-45.74	3,774.31	3,728.57	83.01	244.84	327.85

续上表

项 目		2018 年度销售增长因素分析		
		单价变动影响额	销量变动影响额	销售收入变动额
碱性电池	LR03	79.06	198.20	277.26
	LR6	88.65	197.63	286.28
碳性电池	R03	56.64	-63.47	-6.83
	R6	111.41	68.58	179.99

(1) 碱性电池主要产品量价变动分析

2018 年度，LR03、LR6 销售单价的上涨对销售收入的影响额分别为 79.06 万元以及 88.65 万元，占当期相应产品销售收入的比例分别为 0.94%以及 0.63%，占比较小。2018 年，LR03、LR6 的销售数量的变化对销售收入的影响额分别为 198.20 万元、197.63 万元，占当期相应产品销售收入的比例分别为 2.36%以及 1.41%；LR03 和 LR6 销售数量变动主要受公司对客户 Daiso 销售数量增加的影响，其中 LR03 销售增加 1,400.74 万支，LR6 销量增加 1,792.99 万支。

2019 年度，LR03 销售单价下降对销售收入的影响额为-60.32 万元，占当期营业收入的比例为-0.69%，占比较小。2019 年度，LR03 的销售数量的变化对销售收入的影响额为 357.72 万元，主要系公司对利丰集团销售数量增加 957.38 万支所致。2019 年度，LR6 销售单价以及销售数量变动对销售收入的影响额分别为 18.10 万元、20.51 万元，金额较小。

2020 年度，LR03 与 LR6 单价下降对销售收入影响分别为-274.82 万元与 -170.11 万元，影响较小。LR03 销售数量的变化对销售收入的影响额为 3,176.81 万元，主要系客户 Bexel、Strand、Kanematsu 采购数量分别增加 1,202.32 万支、1,105.91 万支和 605.91 万支所致；LR6 销售数量的变化对销售收入的影响额为 5,395.53 万元，主要系客户 Bexel、HW.USA、Kanematsu 采购数量分别增加 5,066.77 万支、892.15 万支和 797.52 万支所致。

（2）碳性电池主要产品量价变动分析

2018 年度，R03 销售单价以及销售数量变动对销售收入的影响额分别为 56.64 万元、-63.47 万元，合计为-6.83 万元，金额较小。2018 年，R6 销售单价以及销售数量变动对销售收入的影响额分别为 111.41 万元、68.58 万元，主要受销售单价变动影响；主要系 2017 年下半年开始，碳性电池主要原材料单价持续上涨，公司相应提高了 R6 电池的销售单价，且受涨价滞后效应影响所致。

2019 年度，R03 销售单价以及销售数量变动对销售收入的影响额分别为 7.24 万元、226.18 万元，销量是主要影响因素；主要系 2019 年度公司对 Dollar Tree 销售 R03 电池增加 1,707.68 万支所致。2019 年，R6 销售单价以及销售数量变动对销售收入的影响额分别为 83.01 万元、244.84 万元，销量是主要影响因素；主要系公司 2019 年度对 Dollar Tree 销售 R6 电池增加 2,338.82 万支所致。

2020 年度，R03 与 R6 销售单价变动对销售收入影响金额分别为-9.06 万元和-45.74 万元，影响较小。R03 与 R6 销售数量变化对销售收入的影响额分别为 1,695.42 万元和 3,774.31 万元，主要系 Dollar Tree 采购数量增加所致。

2. 主要产品碱性电池报告期内量、价齐跌的原因，以及主要产品碳性电池报告期内量价齐涨的原因

（1）主要产品碱性电池报告期内量、价齐跌的原因

2018-2020 年度，公司各型号碱性电池销量及单价变动情况如下表所示：

产品	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	销量同比增长	单价同比增长	销量同比增长	单价同比增长	销量同比增长	单价同比增长
LR03	37.31%	-2.30%	4.28%	-0.69%	2.41%	0.95%
LR6	38.68%	-0.87%	0.15%	0.13%	1.43%	0.64%
LR14	8.49%	0.10%	-13.20%	0.30%	-3.00%	-1.66%
LR20	10.69%	1.28%	-18.43%	0.63%	-3.76%	-1.85%
6LR61	20.29%	-2.47%	-8.28%	-0.53%	-34.23%	4.15%

[注]报告期各期，公司对 3LR12 电池的销售额分别为 24.29 万元、27.08 万元、34.12 万元及 5.70 万元，占各期销售收入比重极小

1) 2018 年度公司量价齐跌的碱性电池为 LR14 和 LR20，主要系 2018 年度公司对上述产品的销售结构发生变化所致。2018 年公司 LR14 和 LR20 电池销售数量的下降主要系公司对 HW.USA 和 CVS 的销售数量下降所致；同时，上述型号电

池对 HW. USA 和 CVS 的销售单价较高，对 Kanematsu 的销售单价相对较低，2018 年公司 LR14 和 LR20 电池对 Kanematsu 的销售占比上涨，对 HW. USA 和 CVS 的销售占比下降，从而导致 LR14 和 LR20 的销售均价下跌。

2) 2019 年度公司量价齐跌的碱性电池为 6LR61 电池，主要系公司对该产品的销售结构发生变化所致。公司 6LR61 电池销售数量的下降主要系公司对 HW. USA 的销售量下降所致；同时，公司该型号电池对 HW. USA 的销售单价相对较高，2019 年公司对 HW. USA 的销售占比下降导致 6LR61 销售均价下跌。

3) 2020 年度公司不存在量价齐跌的碱性电池产品。

(2) 主要产品碳性电池报告期内量价齐涨的原因

2018-2020 年度，公司各型号碳性电池销量及单价变动情况如下表所示：

产品名称	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	销量同比增长	单价同比增长	销量同比增长	单价同比增长	销量同比增长	单价同比增长
R03	119.74%	-0.27%	18.94%	0.51%	-5.07%	5.01%
R6	150.39%	-0.72%	10.72%	3.40%	3.21%	5.31%
R14	405.06%	2.05%	81.74%	4.91%	-20.68%	7.33%
R20	333.68%	2.11%	21.54%	2.72%	-8.49%	2.97%
6F22	171.78%	6.05%	236.66%	-5.58%	-69.77%	4.36%

[注]报告期各期，公司对 3R12 电池的销售额分别为 2.46 万元、2.66 万元、1.40 万元及 1.76 万元，金额很小

1) 2018 年度公司量价齐涨的碳性电池为 R6。2018 年度公司 R6 电池销量增长，主要系 2018 年度公司对当年新增客户 Dollar Tree 销售 882.77 万支，对 M/S William 新增销售 305.04 万支所致；2018 年度，R6 电池销售均价上涨，主要系受原材料价格上涨影响，公司提高了销售价格所致。

2) 2019 年度公司量价齐涨的碳性电池为 R03、R6、R14 以及 R20 电池，主要系受公司对 Dollar Tree 销售情况影响。

2019 年度，上述 4 种型号碳性电池销量上涨主要受公司对 Dollar Tree 销量增长所致。2018 年度及 2019 年度，公司对 Dollar Tree 销售该 4 类型号碳性电池的销售情况如下：

单位：万支

产品名称	2018 年销量	2019 年销量	销量变动	销量变动占比
R03	812.78	2,520.46	1,707.68	165.90%
R6	882.77	3,221.59	2,338.82	267.22%
R14	0.33	72.27	71.94	90.89%
R20	0.23	69.98	69.75	185.90%

[注]销量变动=2019 年销量-2018 年销量；销量变动占比=Dollar Tree 销量变动/某一型号电池 2019 年销量变动总数量

2019 年度,公司对 R03、R6 以及 R20 销售均价上涨主要系公司对 Dollar Tree 的销售单价高于其他客户,且 2019 年对 Dollar Tree 的销售占比大幅上升所致;2019 年公司对 R14 电池的销售均价上涨,主要系公司对 Dollar Tree 的销售单价上涨,且对其销售占比大幅上升所致。

3) 2020 年度公司量价齐涨的碳性电池为 R14、R20 与 6F22,销售数量增长主要由于 Dollar Tree 采购增长所致。

2019-2020 年度,公司对 Dollar Tree 相关产品具体销售情况如下:

单位: 万支

产品名称	2020 年销量	2019 年销量	产品整体销量变动	Dollar Tree 销量变动占比
R14	687.36	72.27	615.09	851.10%
R20	683.35	69.98	613.37	876.49%
6F22	386.59	46.16	340.43	737.50%

2020 年度,公司 R14、R20 与 6F22 销售单价增长,主要由于公司对 Dollar Tree 销售的 R14、R20、6F22 等产品单价高于其他客户,随着对 Dollar Tree 销售占比上升,相关产品单价亦有所增长。

(五) 核查情况

1. 针对上述事项,我们主要履行了以下核查程序:

(1) 访谈公司管理层,就内外销客户交易定价策略、定价考虑的因素、实际业务开展情况进行了解、核实,并进行讨论和分析;

(2) 获取公司报告期内各期外汇收款明细,并与以外币结算的收入情况进行比对分析;

(3) 取得并复核了公司以外币结算产品明细,结合具体产品明细、汇率波动

对产品外销单价变动情况进行分析；

(4) 获取公司内外销收入明细表，就主要产品内外销单价差异进行分析；

(5) 获取公司报告期分类别分产品收入明细表，对碱性电池和碳性电池主要产品量价变动情况进行比对分析。

2. 核查结论

经核查，我们认为，公司境内外客户销售定价方式没有明显差别，以外币交易定价的产品报告期内汇率变动对主要外销产品单价变动的的影响不大，外销与内销单价差异主要系受产品成本以及客户价格敏感度、订单量大小等影响有所区别，但总体差异不大；报告期内受产品销售结构的影响，主要产品碱性电池的均价下降；受原材料价格变动以及新增客户 Dollar Tree 销售增量的影响，主要产品碳性电池均价上升，与公司经营情况相符、符合正常的商业惯例；受客户结构的影响，公司碱性电池主要产品 LR6 单价整体稳定；碱性电池 3LR12 价格波动主要系受不同客户性能要求不同从而销售价格不同所致；受原材料采购价格变动，以及新增客户销售增量的影响，碳性电池价格波动具有合理性；碱性电池和碳性电池主要产品报告期内的销量变动主要受客户订单需求变动的影响；碱性电池和碳性电池主要产品报告期内的销量及其变动是合理的；碱性电池和碳性电池主要产品量价波动主要系受到客户结构变动、原材料价格波动等因素的影响，量价波动符合公司实际经营变化情况，不存在异常变动情况；报告期内，主要产品碱性电池量价齐跌主要受产品销售结构变动的影响；报告期内，主要产品碳性电池量价齐涨主要受产品销售结构以及原材料价格波动影响，符合公司实际业务情况。

六、《问询函》之 20、关于对供应商的销售

招股说明书披露，宁波劲能新材料有限公司、浙江长贵金属粉体有限公司均系公司锌粉的供应商。在公司使用完向该等供应商采购的桶装锌粉后，由其回购部分材料包装用空桶。淮安必胜电池材料有限公司系公司石墨粉供应商。2019 年度，公司对供应商淮安必胜销售收入 327.63 万元，主要系其当期提供的石墨粉质量未达标，公司将相应批次的半成品销售给淮安必胜。

请发行人披露：(1) 供应商回购包装物相关交易模式的背景，是否系合同约定，是否符合行业惯例，报告期内供应商回购包装物的交易金额、涉及的主要供应商及其交易情况、相关交易定价的公允性及其对应收入、应收款、现金流

的列报情况；（2）供应商淮安必胜电池材料有限公司因其销售的石墨粉质量未达标回购相关半成品交易的背景、是否系合同约定，是否符合行业惯例，相关交易的标的、收入、成本、毛利率以及定价的公允性，相关收入、应收款、现金流的列报情况及其在主营业务收入、应收账款中列报的合理性，是否存在纠纷或潜在纠纷。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

（一）供应商回购包装物相关交易模式的背景，是否系合同约定，是否符合行业惯例，报告期内供应商回购包装物的交易金额、涉及的主要供应商及其交易情况、相关交易定价的公允性及其对应收入、应收款、现金流的列报情况

1. 供应商回购包装物相关交易模式的背景，系合同约定，符合行业惯例

报告期内公司锌粉供应商宁波劲能新材料有限公司（宁波劲能公司）和浙江长贵金属粉体有限公司（长贵金属公司）存在向公司回购包装物的情况。公司锌粉供应商宁波劲能公司和长贵金属公司向公司供应锌粉，锌粉以桶包装。由于公司生产过程中对锌粉的使用量较大，每年采购锌粉使用后结存大量盛放锌粉的包装桶，盛装过锌粉的空桶属于固体废弃物，若公司自行处置需要支付额外的成本，为了节约成本同时保护环境、促进资源的循环利用，由供应商回收包装桶并进行循环利用。

公司在与宁波劲能公司和长贵金属公司签订的原材料采购合同中均对包装桶的回收利用做了约定。由供应商将公司使用后产生的锌粉包装桶进行回收循环利用，公司向供应商以约定的价格处置包装桶并开具发票。经向宁波劲能公司和长贵金属公司访谈核实，其回收包装物会考虑运输距离及运输成本，因此其向不同客户回收包装物的价格并不完全一致。其回收包装桶的主要目的在于回收利用、节约包装成本，回收包装桶属于行业惯例。

2. 报告期内供应商回购包装物的交易金额、涉及的主要供应商及其交易情况、相关交易定价的公允性及其对应收入、应收款、现金流的列报情况

（1）供应商回购包装物的交易情况

报告期内，公司供应商向公司回购的包装物均为锌桶，具体交易情况如下：

供应商名称	2021 年 1-6 月	2020 年度
-------	--------------	---------

	数量（只）	金额（元）	数量（只）	金额（元）
宁波劲能公司	17,500.00	123,893.80	21,800.00	154,336.27
长贵金属公司			2,770.00	12,256.64
合 计	17,500.00	123,893.80	24,570.00	166,592.91

(续上表)

供应商名称	2019 年度		2018 年度	
	数量（只）	金额（元）	数量（只）	金额（元）
宁波劲能公司	13,850.00	98,053.09	29,350.00	201,706.45
长贵金属公司			4,000.00	17,094.02
合 计	13,850.00	98,053.09	33,350.00	218,800.47

报告期内，公司供应商向公司回购包装物的金额分别为 21.88 万元、9.81 万元、16.66 万元和 12.39 万元，根据公司分别与宁波劲能公司和长贵金属公司签订的原材料采购合同，其销售给宁波劲能公司和长贵金属公司的包装桶的价格分别为 8 元/只(含税)和 5 元/只(含税)。

(2) 包装物交易价格的公允性

经向宁波劲能公司和长贵金属公司了解，其回收包装物会考虑运输距离及运输成本，因此其向不同客户回收包装物的价格并不完全一致。由于报告期内上述供应商向公司回购包装物的金额均很小，对公司整体的业绩影响也很小。

(3) 收入、应收款、现金流的列报

公司将销售给供应商的包装物计入其他业务收入和应收账款，收到的现金流计入销售商品、提供劳务收到的现金，相应收入、应收款和现金流列报的具体情况如下：

单位：元

项 目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
其他业务收入	123,893.80	166,592.91	98,053.09	218,800.47
销售商品、提供劳务收到的现金	140,000.00	188,250.00	110,800.00	254,800.00

报告期各期末公司销售给各供应商包装物的款项均已结清。

(二) 供应商淮安必胜电池材料有限公司因其销售的石墨粉质量未达标回购

相关半成品交易的背景、是否系合同约定，是否符合行业惯例，相关交易的标的、收入、成本、毛利率以及定价的公允性，相关收入、应收款、现金流的列报情况及其在主营业务收入、应收账款中列报的合理性，是否存在纠纷或潜在纠纷

1. 供应商淮安必胜电池材料有限公司因其销售的石墨粉质量未达标回购相关半成品交易的背景、是否系合同约定，是否符合行业惯例

(1) 石墨粉质量事件相关情况

2019 年 7 月，公司质检部门在按照质量管理程序进行例行周检时发现电池存在漏液现象。经公司技术、研发等部门进行排查和原因分析，认定系电池生产使用的石墨粉材料中锑含量超标所致。进一步追查，并委托两家专业机构对该批石墨粉进行微量元素检测，证实淮安必胜公司供应的石墨粉微量元素锑的含量超过了双方在技术协议中的约定。

由于淮安必胜公司供应的石墨粉微量元素超标导致公司使用该批次材料的光身电池、正极粒子/粉不符合质量要求。事件发生后，公司相关人员等与淮安必胜公司就石墨粉质量问题的后续处理进行沟通。经过双方协商，双方最终于 2019 年 12 月就相关解决方案签订《质量索赔协议》。

(2) 石墨粉质量事件的处理系合同约定，符合行业惯例

根据公司与淮安必胜公司签订的原材料采购合同，其中关于质量条款的约定如下：“验收标准、方法及提出异议期限：按照采购具体明细、质量要求、合理损耗及包装标准等的约定进行验收，并以甲方检测数据为准，对于不合格产品由乙方负责退回”“其他约定事项：乙方承诺遵守国家的各项法律法规、提供符合甲方质量要求的产品，因乙方产品质量问题或其他原因造成的甲方损失，由乙方承担赔偿责任；乙方在本合同有效期内发生了重大违法事件或发生了侵害甲方合法权益事项的，甲方有权单方终止本合同”。

因此公司关于石墨粉质量事件的处理符合合同约定，也符合一般制造业企业对供应商供应材料质量问题的索赔惯例。

2. 淮安必胜公司回购半成品的相关交易的标的、收入、成本、毛利率以及定价的公允性，相关收入、应收款、现金流的列报情况及其在主营业务收入、应收账款中列报的合理性，是否存在纠纷或潜在纠纷

(1) 相关交易的标的、收入、成本、毛利率以及定价的公允性

标 的	单位	数量	含税收入(万元)	含税成本(万元)	毛利率
光身电池	万支	907.80	294.20	485.27	-64.95%
正极粒子/粉	吨	90.79	76.02	110.76	-45.70%
合 计			370.22	596.03	-60.99%

根据公司与淮安必胜签订的《质量索赔协议》，公司已经生产的问题光身电池和正极粉粒子/粉的含税成本为 596.03 万元，公司以向淮安必胜对外处置光身电池和正极粒子/粉的销售价格 370.22 万元对其开票并确认收入。除上述销售额外，未弥补的成本 225.81 万元作为淮安必胜公司赔付给公司的质量赔偿款，公司将该部分款项作为营业外收入处理。

(2) 相关收入、应收款、现金流的列报情况及其在主营业务收入、应收账款中列报的合理性

淮安必胜公司回购半成品的会计处理在 2019 年度财务报表中的列报情况如下：

单位：万元

项 目	具体内容	金额
主营业务收入	销售光身电池	260.36
其他业务收入	销售正极粒子/粉	67.27
应收账款	销售光身电池及正极粒子/粉	370.22
其他应收款	赔偿	225.81
营业外收入	赔偿	225.81

由于光身电池除无外包装外，其使用性能与正常对外销售的电池一样，因此公司将其销售作为主营业务收入列报，对应的应收款项作为应收账款列报。由于正极粒子/粉是生产电池的半成品，其尚需经过进一步的生产加工，因此公司将其销售作为其他业务收入列报，对应的应收款项作为应收账款列报。由于淮安必胜公司的赔偿款为供应商质量索赔，因此公司将其作为营业外收入列报，对应的应收款项作为其他应收款列报。2019 年度公司尚未收到来自淮安必胜公司的款项，因此 2019 年度财务报表中未有上述交易的现金流。2020 年度公司实际收到淮安必胜公司背书的银行承兑汇票 406.56 万元，其中 300.05 万元已对外背书，106.51 万元已到期托收。因此 2020 年度因上述交易产生现金流为 106.51 万元。

(三) 核查情况

1. 主要核查程序

- (1) 统计报告期内供应商向公司回购包装物的名称、数量、金额；
- (2) 检查公司报告期内向供应商销售包装物的会计处理以及在财务报表中的列报；
- (3) 获取公司与宁波劲能公司、长贵金属公司签订的原材料采购合同并就合同中关于供应商回购包装物的合同条款进行检查；
- (4) 向宁波劲能公司、长贵金属公司访谈确认其向客户回购包装物的情况，并获取其回购其他客户包装物的回购价格信息；
- (5) 向公司相关人员了解石墨粉质量事件情况，取得淮安必胜公司向公司回购半成品的名称、数量、金额明细表，核对相关数据；
- (6) 获取并查看公司与淮安必胜公司签订的《质量索赔协议》；
- (7) 对淮安必胜公司进行访谈，并向其确认回购半成品交易的背景；
- (8) 检查公司对淮安必胜公司回购半成品业务的会计处理以及在财务报表中的列报。

2. 核查结论

经核查，我们认为，供应商宁波劲能公司、长贵金属公司向公司回购包装物符合合同约定以及行业惯例，相关交易定价公允，公司的会计处理以及在财务报表中的列报合理、准确；公司向供应商淮安必胜公司销售半成品的交易真实，相关交易符合合同约定且具有商业合理性，公司的会计处理以及在财务报表中的列报合理、准确，公司与淮安必胜公司不存在纠纷或潜在纠纷。

七、《问询函》之 21、关于应收账款

招股说明书披露，报告期各期末，发行人应收账款的金额分别为 5,427 万元、5,210 万元、4,956 万元和 5,963 万元，应收票据账面价值分别为 344.22 万元、0 万元、0 万元和 104.05 万元，均为银行承兑汇票。

请发行人：（1）区分商业连锁企业、品牌运营商和贸易商客户，结合合同中约定的信用政策、结算方式和结算周期，分析并披露报告期内不同类别客户应收账款占相应营业收入比例及其变化的合理性，对比同行业上市公司，披露发行人账龄 1-2 年坏账政策的稳健性，披露应收账款期后回款情况；（2）披露报

告期内应收账款前 5 名与前 5 大客户不一致的原因，补充披露应收账款前 5 名的账龄、当年销售收入及其占比，补充披露应收账款前 5 名的背景，包括客户名称、类型、所属国家、成立时间、注册资本、主营业务、股权结构、对应品牌、首次合作时间、与发行人过往业务往来的情况、与发行人是否存在关联关系、报告期内财务状况和经营情况；（3）披露将较高信用等级银行承兑汇票分类为以公允价值计量且其变动入其他综合收益的金融资产并在“应收款项融资”项目列报中“较高信用等级”的具体含义。

请保荐人、申报会计师说明对报告期应收账款、应收商业票据实施核查的具体情况，是否存在使用无真实贸易背景的应收票据进行融资情形，是否存在应计提减值准备未计提的情形，并详细说明核查方法、范围、过程、取得的主要证据和结论；说明对报告期内第三方回款实施核查的具体情况、取得的主要证据及其结论。

（一）区分商业连锁企业、品牌运营商和贸易商客户，结合合同中约定的信用政策、结算方式和结算周期，分析并披露报告期内不同类别客户应收账款占相应营业收入比例及其变化的合理性，对比同行业上市公司，披露发行人账龄 1-2 年坏账政策的稳健性，披露应收账款期后回款情况

1. 报告期内不同类别客户应收账款占相应营业收入比例及其变化的合理性

（1）报告内不同类型客户应收账款及对应的营业收入情况

单位：万元

期 间	项 目	商业连锁企业	品牌运营商	贸易商
2021 年 1-6 月 /2021 年 6 月 30 日	应收账款	3,082.30	1,790.23	1,722.48
	对应营业收入	10,273.38	6,904.07	5,674.71
	占比	30.00%	25.93%	30.35%
2020 年度/2020 年末	应收账款	2,279.88	1,424.45	2,098.56
	对应营业收入	20,252.55	14,560.59	13,441.75
	占比	11.26%	9.78%	15.61%
2019 年度/2019 年末	应收账款	960.11	1,798.57	2,135.52
	对应营业收入	10,878.04	9,761.68	10,957.93

	占比	8.83%	18.42%	19.49%
2018 年度/2018 年末	应收账款	1,353.65	1,681.17	2,450.77
	对应营业收入	8,426.75	10,958.62	11,973.01
	占比	16.06%	15.34%	20.47%

由上表可知，报告期内商业连锁企业应收账款占对应营业收入的比例分别为 16.06%、8.83%、11.26%和 30.00%；品牌运营商应收账款占对应营业收入的比例分别为 15.34%、18.42%、9.78%和 25.93%；贸易商应收账款占对应营业收入的比例分别为 20.47%、19.49%、15.61%和 30.35%。

贸易商客户应收账款占对应营业收入的比重相对较高，商业连锁企业客户和品牌运营商客户占比相对较低。贸易商的业务模式除获取销售价差外，资金成本也是其考虑的重大因素。出于收益最大化的原则，贸易商要求公司给予其相对较长的信用期。如主要贸易商利丰集团的信用期为船期后 60 天或 120 天、HW. USA 的信用期为船期后 75 天或 120 天。因此贸易商客户应收账款占对应营业收入的比重较高符合商业逻辑和实际经营情况。

2018-2019 年贸易商应收账款占对应营业收入的比重变动不大，2020 年末贸易商应收账款占对应营业收入的比重下降较大而 2021 年 6 月 30 日贸易商应收账款占对应营业收入的比重上涨较大，主要受 2020-2021 年 1-6 月公司对 HW. USA、利丰集团和 Kapa 等主要贸易商客户销售和应收账款的影响，2020-2021 年 1-6 月公司对上述主要贸易商客户的销售和应收账款情况如下：

单位：万元

项 目	2021 年 1-6 月/2021 年 6 月 30 日			2020 年度/2020 年末			2019 年度/2019 年末		
	应收账款	收入	占比	应收账款	收入	占比	应收账款	收入	占比
HW. USA	238.17	732.82	32.50%	1,073.73	3,935.14	27.29%	863.18	2,655.12	32.51%
利丰集团	770.50	1,801.01	42.78%	834.79	2,695.19	30.97%	843.99	2,750.20	30.69%
Kapa	428.90	953.07	45.00%	131.88	1,488.99	8.86%	76.91	1,224.54	6.28%
贸易商客户	1,722.48	5,674.71	30.35%	2,098.56	13,441.75	15.61%	2,135.52	10,957.93	19.49%
占比	83.46%	61.45%		97.23%	60.40%		83.54%	60.50%	

由上表可知，2020 年末及 2021 年 6 月 30 日公司对 HW. USA、利丰集团和 Kapa 的应收账款占贸易商应收账款总额的比重分别为 97.23%和 83.46%，分别上涨 13 个百分点和下降 13 个百分点，占比均较大，因此 2020-2021 年 1-6 月贸易商应

收账款占对应营业收入比重的变动主要受上述客户影响。与 2019 年度相比,2020 年度公司对利丰集团的营业收入以及 2020 年末对利丰集团的应收账款均未发生明显变化,较为稳定。

2020 年度公司对 HW. USA 的营业收入上涨至 3,935.14 万元,上涨幅度为 48.21%,2020 年末公司对 HW. USA 的应收账款上涨至 1,073.73 万元,上涨幅度为 24.39%,由于 HW. USA 存在船期后 75 天或 120 天付款两个信用期,信用期相对长的期末结存对应收入占比由 2019 年的 81.29%增长至 87.98%,同时考虑 HW. USA 9-12 月收入同比增长 36.02%,与应收账款增长幅度基本匹配。由于公司对 HW. USA 营业收入的上涨幅度高于期末应收账款的上涨幅度从而导致 2020 年 HW. USA 应收账款占对应营业收入的比重下降 5.22 个百分点,同时信用期相对短的主要客户 Kanematsu 销售占比由 2019 年的 28.84%上涨至 2020 年的 30.18%,最终导致 2020 年末贸易商应收账款占对应营业收入的比重下降。

2021 年 1-6 月公司对利丰集团的营业收入下降至 1,801.01 万元,下降幅度为 33.18%,2021 年 6 月 30 日公司对利丰集团的应收账款下降至 770.50 万元,下降幅度为 7.70%,由于公司对利丰集团营业收入的下降幅度高于期末应收账款的下降幅度从而导致 2021 年 1-6 月利丰集团应收账款占对应营业收入的比重上涨 11.81 个百分点;同时主要客户 Kapa6 月销售 320 万,根据其信用期为船运月末后 35 天付款,相关货款尚未收回,最终导致 2021 年 6 月 30 日贸易商应收账款占对应营业收入的比重上涨。

2021 年 6 月 30 日公司商业连锁客户应收账款占对应营业收入的比重上涨较大,主要系 2021 年 1-6 月公司对 Dollar Tree 销售收入高达 6,048.12 万元,因 Dollar Tree 存在单个订单对应多个港口的情况,对应即期信用证需对应的单个订单全部发货后方可提交兑付资料,且受新冠肺炎疫情影响出口货运舱位紧张,订舱困难整体拉长了出货时间,导致 Dollar Tree 回款时间放缓。另尽管 Dollar Tree 对公司采用的是即期信用证付款方式,但公司在销售业务完成后需要把装运单据收齐完整后去国内银行进行款项解付,国内银行对装运单据进行审核后邮寄至信用证指定的美国付款行,付款行在审核所有装运单据后才会支付货款,因此也需要一定的时间。公司 2021 年 5 月-6 月对 Dollar Tree 的销售约为 2,766.97 万元,截至 2021 年 8 月底,已收期末应收款项占期末余额的 100.00%。因此 2021 年 6 月 30 日公司商业连锁客户应收账款占对应营业收入的比重上涨系公司对其

销售收入大幅增加所致。

报告期内,品牌运营商客户应收账款占对应营业收入的比例分别为15.34%、18.42%、9.78%和25.93%。其中2020年末品牌运营商应收账款占对应营业收入的比重下降较大而2021年6月30日上涨较大,主要受2020年及2021年1-6月公司对STRAND、中拉物流公司和BEXEL等主要品牌运营商客户销售和应收账款的影响,2020-2021年1-6月公司对上述主要品牌运营商客户的销售和应收账款情况如下:

单位:万元

项 目	2021年1-6月/2021年6月30日			2020年度/2020年末			2019年度/2019年末		
	应收账款	收入	占比	应收账款	收入	占比	应收账款	收入	占比
STRAND	969.90	2,436.87	39.80%	784.34	5,639.26	13.91%	845.92	4,572.96	18.50%
中拉物流公司	394.25	675.38	58.38%	456.03	2,234.77	20.41%	580.42	1,785.88	32.50%
BEXEL	142.88	2,681.13	5.33%		4,853.62		121.62	1,654.76	7.35%
品牌运营商客户	1,790.23	6,904.07	25.93%	1,240.38	12,727.65	9.75%	1,547.96	8,013.60	19.32%
占比	84.18%	83.91%		87.08%	87.41%		86.07%	82.09%	

由上表可知,2020年末及2021年6月30日公司对STRAND、中拉物流公司和BEXEL的应收账款占品牌运营商应收账款总额的比重分别为87.08%和84.18%,占比均较高,因此2020-2021年1-6月品牌运营商应收账款占对应营业收入比重的变动主要受上述客户影响。2020年公司对STRAND、中拉物流公司和BEXEL的营业收入呈现不同程度的上涨,公司期末对上述客户的应收账款均有所下降,最终导致2020年末品牌运营商应收账款占对应营业收入的比重出现较大下降。2021年6月30日品牌运营商应收账款占对应营业收入的比重上涨主要系受收入变动的影响所致。

2. 对比同行业上市公司,披露公司账龄1-2年坏账政策的稳健性

(1) 公司账龄1-2年坏账政策的稳健性

1) 同行业公司账龄1-2年坏账政策比较

公司与同行业可比公司账龄为1-2年的应收款项的坏账政策对比如下:

账龄	长虹能源	力王股份	亚锦科技	野马电池	平均数	公司
1-2年	50%	18%	20%	10%	25%	10%

由于公司与长虹能源、力王股份、亚锦科技的销售模式、内外销比例等方面

差异相对较大，公司对账龄在 1-2 年应收账款的坏账准备计提比例与其存在一定的差异。从业务模式、产品结构、销售市场以及客户群体等角度来看，公司与野马电池更具有可比性，公司对账龄在 1-2 年应收账款的坏账计提比例与野马电池一致。

2) 同行业公司应收账款坏账计提率比较

账龄	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
长虹能源	1.45%	1.35%	2.84%	2.53%
力王股份	3.87%	4.03%	2.96%	2.71%
亚锦科技	6.67%	5.48%	6.75%	8.29%
野马电池	3.00%	3.00%	3.00%	3.01%
平均数	3.75%	3.47%	3.89%	4.14%
公司	5.01%	5.02%	5.03%	5.03%

由上表可知，公司报告期内各期的应收账款坏账计提比例分别为 5.03%、5.03%、5.02%、5.01%，均高于同行业公司平均数，应收账款坏账计提政策较为谨慎。

3) 报告期内公司应收账款的账龄分布情况

单位：万元

账龄	2021 年 1-6 月	2020 年末	2019 年末	2018 年末
1 年以内	6,596.00	5,775.68	5,187.98	5,448.52
1-2 年	12.59	27.21	30.55	38.40
合 计	6,608.59	5,802.89	5,218.53	5,486.91

公司以外销为主，且客户多为国际商业连锁企业、知名品牌运营商及大型贸易商，商业信誉良好，回款及时，应收账款质量整体较好。公司应收账款主要为 1 年以内；报告期各期末，账龄在 1 年以内的应收账款占比分别为 99.30%、99.41%、99.53%以及 99.81%。

报告期内公司账龄在 1-2 年的应收账款分别为 38.40 万元、30.55 万元、27.21 万元、12.59 万元，金额很小。若按照同行业公司平均数来测算，报告期内应收账款坏账准备分别增加 5.76 万元、4.58 万元、4.08 万元和 1.89 万元（按 2021 年 1-6 月同行业公司的平均数计算），对报告期各期的利润影响很小。

综上所述，公司对账龄在 1-2 年的应收账款的坏账计提比例虽低于同行业上

市公司平均值，但公司是根据自身实际的业务模式和历史信用风险损失情况来综合确定，且与同行业可比公司野马电池的计提比例一致，账龄 1-2 年的坏账政策制定与公司经营情况相符，是稳健的。

(2) 业务模式、产品结构、销售市场、客户群体等因素如何影响应收账款坏账计提比例的估计

1) 公司与同行业可比公司账龄为 1-2 年的应收款项的坏账政策对比如下：

账龄	长虹能源	力王股份	亚锦科技	野马电池	平均数	公司
1-2 年	50%	18%	20%	10%	25%	10%

公司对账龄在 1-2 年应收账款的坏账计提比例与野马电池一致，与其他同行业可比公司存在一定差异。从业务模式、产品结构、销售市场以及客户群体等角度来看，公司与野马电池更具有可比性，而业务模式、产品结构、销售市场以及客户群体主要通过客户信用资质、内外销模式差异等因素影响应收账款坏账计提比例，具体分析如下：

① 客户信用资质差异

业务模式方面，野马电池和公司均以 OEM 直销为主的业务模式，而长虹能源、力王股份拥有自有品牌和 OEM 直销两种业务模式，亚锦科技则以自有品牌为主。其中：长虹能源同时经营自有品牌和 OEM 直销，自有品牌销售占比在 35%左右，销售方式包括线上直销、线下直销及买断式经销等；力王股份同时经营自有品牌和 OEM 直销，其拥有自主知识产权的“Kendal”品牌系列产品，通过核心业务人员和网络销售的方式开拓市场；亚锦科技则以自有品牌“南孚”在国内经销为主。

自有品牌销售一般会涉及经销模式，为避免货款回收风险，生产商通常采用“款到发货”的模式与经销商进行交易，针对经销商的信用政策管控较为严格；而 OEM 直销模式下，生产商主要面向国际商业连锁企业、知名品牌运营商及大型贸易商等，和经销模式相比，客户规模较大、信用资质较高。

客户群体方面，野马电池和公司的主要客户为国际商业连锁企业、知名品牌运营商及大型贸易商等，但两家公司的主要客户不同。力王股份未披露具体客户情况，其境内客户销售占比在 65%左右，主要境内客户位于珠三角和长三角；长虹能源主要客户为品牌商或品牌代理商，其境内客户销售占比在 60%左右，主要境内客户包括深圳市飞狮电池有限公司、杭州能派电池有限公司以及江苏大艺机电工具有限公司等；亚锦科技由于其自有品牌“南孚”采用经销模式，客户相对

较为分散。公司的主要客户群体为国际知名企业，信用度较高。

由于业务模式与客户群差异，公司与可比公司在应收账款的坏账计提比例设置上存在一定的差异。以主要为经销模式的亚锦科技为例，主要采取经销商预收货款的模式，通常 1-2 年账龄应收账款损失风险相对较高，相关坏账计提比例较高；而公司与野马电池主要以 OEM 直销模式为主，下游主要客户包括贸易商、商业连锁企业与品牌运营商，客户信用资质相对优于亚锦科技下游经销商，1-2 年账龄应收账款损失风险低于亚锦科技，因此计提比例较低具有合理性。

② 内外销模式差异

销售市场方面，野马电池和公司均以外销为主，外销比例在 85%以上，而长虹能源和力王股份均有外销和内销，但以内销为主，内销占比在 60%左右，亚锦科技主营自有品牌“南孚”的国内经销销售。

外销模式下，为保障应收账款的回收，公司对出口销售申报了信用保险。在新冠肺炎疫情爆发前主要针对非信用证结算且资信等级相对不高收款存在一定风险的客户进行出口信用保险。新冠肺炎疫情发生后，国际经济环境发生较大变化，在评估各个客户业务合作模式、货款结算方式及付款能力的基础上，扩大了出口信用保险的投保范围，除即期付款、信用证结算及资信等级相对较高的客户外，对其他外销客户的出口均向中信保进行出口信用保险投保。

公司与中国出口信用保险公司关于非信用证支付方式的出口的保险主要合同约定：非信用证项下赔偿比例，买方破产或无力偿付债务、拖欠风险所致损失的赔偿比例为 90%；买方拒绝接收货物或拒绝对已完成的服务进行确认风险所致损失的赔偿比例为 90%；政治风险所致损失的赔偿比例为 90%。保单另有约定的除外。

因此，外销模式下，公司通过对应收账款申报信用保险，为应收账款的回款提供了有力保障，因此对于 1-2 年的坏账计提比例较低具有合理性。

2) 公司与野马电池具有可比性的具体原因

结合上述分析，公司与野马电池具有可比性的具体原因为，两家公司在业务模式、产品结构、销售市场、客户群体等方面相较于其他同行业可比公司更为接近，具体为：①两家公司均采用 OEM 直销模式，面向的客户均为国际知名商业连锁企业、大型贸易商等，信用资质较高；②两家公司均以外销为主，外销比例在 85%以上，为保障外销应收账款的回收，均对出口销售申报了信用保险。

因此，公司与野马电池在业务模式、产品结构、销售市场以及客户群体等方面具有可比性，对 1-2 年的应收账款采用相同的坏账计提比例且低于亚锦科技、长虹能源、力王股份等可比公司具有合理性。

3. 应收账款期后回款情况

报告期各期末应收账款及期后 4 个月内回款金额和回款比例情况如下表所示：

单位：万元

项 目	2021. 6. 30	2020. 12. 31	2019. 12. 31	2018. 12. 31
应收账款余额	6,608.59	5,802.89	5,218.53	5,486.91
期后 1 个月回款金额	1,836.53	2,086.30	2,165.35	2,632.54
期后 4 个月回款金额[注]	6,066.75	5,694.82	5,012.09	5,391.25
期后 1 个月回款金额占比	27.79%	35.95%	41.49%	47.98%
期后 4 个月回款金额占比	91.80%	98.14%	96.04%	98.26%

[注]2021 年 1-6 月为截至 2021 年 9 月 15 日的回款金额及其占比

由上表可知，2018 年末、2019 年末和 2020 年末后 4 个月内回款金额占对应期末应收账款的比重分别为 98.26%、96.04%、98.14%，基本回款。2021 年 6 月 30 日后截至 2021 年 9 月 15 日的回款金额为 6,066.75 万元，占公司 2021 年 6 月 30 日应收账款的比重为 91.80%。公司报告期各期末的期后收款情况良好，一方面公司已建立完善的销售与收款内部控制制度，并得到有效执行，客户的收款实行业务员负责制并作为业务人员的考核指标之一；另一方面公司客户主要为国际商业连锁企业、知名品牌运营商及大型贸易商，商业信誉良好，付款能力强，基本按约定的条件进行付款。

(二) 披露报告期内应收账款前 5 名与前 5 大客户不一致的原因，补充披露应收账款前 5 名的账龄、当年销售收入及其占比，补充披露应收账款前 5 名的背景，包括客户名称、类型、所属国家、成立时间、注册资本、主营业务、股权结构、对应品牌、首次合作时间、与发行人过往业务往来的情况、与发行人是否存在关联关系、报告期内财务状况和经营情况

1. 报告期各期末应收账款前五名情况

单位：万元

客户名称	账面余额	账龄	营业收入	占比
2021 年 6 月 30 日				
Dollar Tree	1,760.87	1 年以内	6,048.12	29.11%
Strand	969.90	1 年以内	2,436.87	39.80%
利丰集团	770.50	1 年以内	1,801.01	42.78%
ICA	524.14	1 年以内	1,072.26	48.88%
Kapa	428.90	1 年以内	953.07	45.00%
小 计	4,454.31		12,311.33	36.18%
2020 年末				
HW. USA	1,073.73	1 年以内	3,935.14	27.29%
Dollar Tree	927.47	1 年以内	10,648.20	8.71%
利丰集团	834.79	1 年以内	2,695.19	30.97%
Strand	784.34	1 年以内	5,639.26	13.91%
ICA	594.36	1 年以内	1,775.13	33.48%
小 计	4,214.69		24,692.92	17.07%
2019 年末				
HW. USA	863.18	1 年以内	2,655.12	32.51%
Strand	845.92	1 年以内	4,572.96	18.50%
利丰集团	843.99	1 年以内	2,750.20	30.69%
中拉物流公司	580.42	1 年以内	1,785.88	32.50%
淮安必胜公司	324.32	1 年以内	260.36	124.57%
小 计	3,457.83		12,024.52	28.76%
2018 年末				
HW. USA	1,072.38	1 年以内	3,683.74	29.11%
Strand	1,026.33	1 年以内	5,165.98	19.87%
利丰集团	703.41	1 年以内	1,505.08	46.74%
中拉物流公司	557.23	1 年以内	1,637.46	34.03%
ICA	532.17	1 年以内	1,535.85	34.65%
小 计	3,891.52		13,528.11	28.77%

2. 报告期内应收账款前 5 名与前 5 大客户不一致的原因

报告期内公司各期末应收账款前五大客户与当期主营业务收入前五大客户之间存在差异，主要系各客户信用期以及各报告期中实现销售的时间点不同所致。前述差异具体情况如下：

(1) 2021 年 1-6 月

应收账款前五大	主营业务收入前五大
Dollar Tree	Dollar Tree
Strand	Bexel
利丰集团	Strand
ICA	利丰集团
Kapa	Kanematsu

由上表可知，应收账款前五大包括 ICA、Kapa，而主营业务收入前五大包括 Bexel、Kanematsu。

2021 年 1-6 月公司对 ICA、Kapa、Bexel、Kanematsu 的期末应收账款余额、当期销售额及信用期对比情况如下：

单位：万元

客户名称	应收账款	营业收入	占比	信用期
ICA	524.14	1,072.26	48.88%	收到提单复印件后 75 天付款
Kapa	428.90	953.07	45.00%	船运月末后 35 天付款
Bexel	136.91	1,643.78	8.33%	收到提单复印件即付款
Kanematsu	142.88	2,681.13	5.33%	船期后 30 天付款

如上表所示，由于公司对 ICA 信用期长于 Bexel、Kanematsu，因此虽然 HW. USA、ICA 营业收入低于 Bexel 和 Kanematsu，但其期末应收账款更高。

Kapa 的信用期长于 Bexel 和 Kanematsu，其期末应收账款余额高于 Kanematsu，主要系公司对两者期间销售的时间分布不一致所致。Kapa 的销售额较多集中在 5-6 月份，5-6 月份销售较 Kanematsu 高 161.61 万元。

(2) 2020 年度

应收账款前五大	主营业务收入前五大
HW. USA	Dollar Tree
Dollar Tree	Strand

利丰集团	Bexel
Strand	Kanematsu
ICA	Daiso

由上表可知，应收账款前五大包括 HW. USA、ICA、利丰集团，而主营业务收入前五大包括 Bexel、Kanematsu、Daiso。

2020 年度公司对 HW. USA、ICA、利丰集团、Bexel、Kanematsu、Daiso 的期末应收账款余额、当期销售额及信用期对比情况如下：

单位：万元

客户名称	应收账款	营业收入	占比	信用期
HW. USA	1, 073. 73	3, 935. 14	27. 29%	船期后 75 天/120 天付款
ICA	594. 36	1, 775. 13	33. 48%	收到提单复印件后 75 天付款
利丰集团	834. 79	2, 695. 19	30. 97%	船期后 60 天/120 天付款
Bexel		4, 853. 62		收到提单复印件即付款
Kanematsu		4, 057. 09		船期后 30 天付款
Daiso	105. 25	4, 040. 63	2. 60%	船期后 60 天付款

如上表所示，由于公司对 HW. USA、ICA 和利丰集团的信用期长于 Bexel、Kanematsu 和 Daiso，因此虽然 HW. USA、ICA 和利丰集团的营业收入低于 Kanematsu、Daiso 和 Bexel，但其期末应收账款更高。

(3) 2019 年度

应收账款前五大	主营业务收入前五大
HW. USA	Strand
Strand	Daiso
利丰集团	Kanematsu
中拉物流公司	利丰集团
淮安必胜公司	HW. USA

由上表可知，公司 2019 年应收账款前五大包括中拉物流公司、淮安必胜公司，而主营业务收入前五大包括 Daiso、Kanematsu。

2019 年度公司对中拉物流公司、淮安必胜公司、Daiso、Kanematsu 的期末应收账款余额、当期销售额及信用期对比情况如下：

单位：万元

客户名称	应收账款	营业收入	占比	信用期
中拉物流公司	580.42	1,785.88	32.50%	开票后 10 日内支付 180 天银行承兑汇票
淮安必胜公司	324.32	327.63	98.99%	未约定
DAISO	191.46	4,002.78	4.78%	船期后 7 天/60 天付款
Kanematsu	146.85	3,159.80	4.65%	船期后 30 天付款

[注]公司与中拉物流公司在合同中约定的信用期为开票后 10 日内支付 180 天银行承兑汇票，实际执行过程由于客户是集中向供应商开具银行承兑汇票，而不是单独针对公司的每笔采购开具承兑汇票，会导致承兑开具不及时。因此双方约定以 180 天为限，若中拉物流公司延迟支付银行承兑汇票，则其开具的银行承兑汇票的承兑期限按如下公式计算：180 天-中拉物流公司延迟支付货款的天数；Daiso 自 2019 年 12 月起信用期变更为船期后 60 天付款，下同

如上表所示，由于中拉物流公司实际支付银行承兑汇票的期限晚于合同约定，因此期末公司对其的应收账款高于 Daiso 和 Kanematsu。

由于公司对淮安必胜公司的应收账款产生的原因为其供应商的石墨粉存在质量瑕疵而导致公司向其回售有质量问题的光身电池及正极粒子/粉所致，属于偶发性的销售，收入确认在 2019 年 12 月，因此期末应收账款尚未收回，其应收账款余额高于 Daiso 和 Kanematsu，截至 2020 年 9 月 3 日公司已收到淮安必胜公司支付的票据。

(4) 2018 年度

应收账款前五大	主营业务收入前五大
HW. USA	Strand
Strand	Kanematsu
利丰集团	HW. USA
中拉物流公司	Daiso
ICA	Bexel

由上表可知，公司 2018 年应收账款前五大包括利丰集团、中拉物流公司、ICA，而主营业务收入前五大包括 Kanematsu、Daiso、Bexel。

2018 年度公司对利丰集团、中拉物流公司、ICA、Kanematsu、Daiso、Bexel

的期末应收账款余额、当期销售额及信用期对比情况如下：

单位：万元

客户名称	应收账款	营业收入	占比	信用期
利丰集团	703.41	1,505.08	46.74%	船期后 60 天/120 天付款
中拉物流公司	557.23	1,637.46	34.03%	开票后 10 日内支付 180 天银行承兑汇票
ICA	532.17	1,535.85	34.65%	收到提单复印件后 75 天付款
Kanematsu	397.19	4,146.48	9.58%	船期后 30 天付款
Daiso	294.66	3,636.90	8.10%	船期后 7 天付款
Bexel		2,231.87	0.00%	收到提单复印件即付款

[注]公司的利丰集团客户有 Li&Fung 和 GOODWEST, 其中对 Li&Fung 的信用期为 120 天付款，对 GOODWEST 的信用期为船期后 60 天付款，下同

如上表所示，利丰集团和 ICA 的信用期长于 Kanematsu、Daiso、Bexel，因此虽然利丰集团的营业收入低于 Kanematsu、Daiso 和 Bexel，但其期末应收账款更高。

由于中拉物流公司实际支付银行承兑汇票的期限晚于合同约定，因此期末公司对其的应收账款高于 Kanematsu、Daiso、Bexel。

3. 应收账款前 5 名的背景，包括客户名称、类型、所属国家、成立时间、注册资本、主营业务、股权结构、对应品牌、首次合作时间、与公司过往业务往来的情况、与公司是否存在关联关系、报告期内财务状况和经营情况

应收账款前五名的背景客户名称、类型、所属国家、成立时间、注册资本、主营业务、股权结构、对应品牌、首次合作时间、与公司过往业务往来的情况、与公司的关联关系、财务状况和经营情况详见本专项说明三(二)之说明。

(三) 披露将较高信用等级银行承兑汇票分类为以公允价值计量且其变动入其他综合收益的金融资产并在“应收款项融资”项目列报中“较高信用等级”的具体含义

较高信用等级主要是考虑银行承兑汇票的承兑人，国有大型商业银行、大型上市商业银行的资产规模、业务规模大，服务客户群体广、核心资本充足，此类银行金融机构的破产风险较小。因此公司将由该类银行作为承兑人的银行承兑汇

票的信用等级认定为“较高信用等级”，此类银行承兑汇票在背书或者贴现时公司需要承担的票据链上的信用风险较小，再背书或者贴现时可以终止确认。

公司根据《中国银保监会办公厅关于进一步加强企业集团财务公司票据业务监管的通知》（银保监办发〔2019〕133号）并参考《上市公司执行企业会计准则案例解析（2019）》等，遵照谨慎性原则对公司收到的银行承兑汇票的承兑银行的信用等级进行了划分，将收到的国有大型商业银行和大型上市商业银行的承兑票据分为信用等级较高的金融资产。

（四）对报告期应收账款、应收商业票据实施核查的具体情况，是否存在使用无真实贸易背景的应收票据进行融资情形，是否存在应计提减值准备未计提的情形，并详细说明核查方法、范围、过程、取得的主要证据和结论；说明对报告期内第三方回款实施核查的具体情况、取得的主要证据及其结论

1. 对报告期应收账款、应收商业票据实施核查的具体情况，是否存在使用无真实贸易背景的应收票据进行融资情形，是否存在应计提减值准备未计提的情形，并详细说明核查方法、范围、过程、取得的主要证据和结论

（1）对报告期应收账款的核查情况

1) 应收账款主要核查程序

① 获取报告期各期末应收账款审定表，对比应收账款的变动情况，分析应收账款变动的原因；

② 对应收账款实施函证程序和替代测试程序，各期末通过函证和替代测试分别确认的应收账款金额及其占比如下：

单位：万元

项 目	2021 年 6 月 30 日	2020 年末	2019 年末	2018 年末
应收账款余额	6,608.59	5,802.89	5,218.53	5,486.91
函证确认金额	3,174.48	3,712.87	4,296.82	4,568.82
替代测试确认金额	3,044.42	1,809.59	677.01	871.71
函证确认比例	48.04%	63.98%	82.34%	83.27%
替代测试确认比例	46.07%	31.18%	12.97%	15.89%
汇总确认比例	94.11%	95.16%	95.31%	99.16%

③ 对应收账款实施期后回款测试，各期末期后三个月内回款金额及其比例

如下：

单位：万元

项 目	2021. 6. 30	2020. 12. 31	2019. 12. 31	2018. 12. 31
应收账款余额	6,608.59	5,802.89	5,218.53	5,486.91
期后 1 个月回款金额	1,836.53	2,086.30	2,165.35	2,632.54
期后 4 个月回款金额[注]	6,066.75	5,694.82	5,012.09	5,391.25
期后 1 个月回款金额占比	27.79%	35.95%	41.49%	47.98%
期后 4 个月回款金额占比	91.80%	98.14%	96.04%	98.26%

[注]2021 年 1-6 月为截至 2021 年 9 月 15 日的回款金额及其占比

④ 对抽取报告期内的主要客户应收账款实施凭证测试，查看应收账款确认的依据、应收账款回款的银行回单等；

⑤ 获取报告期内公司与主要客户的签订的销售框架协议、销售订单等销售合同资料；

⑥ 对公司的销售与收款循环实施穿行测试和控制测试，测试公司销售与收款循环的内部控制的有效性。

2) 应收账款的核查结论

经核查，我们认为，公司与主要客户的交易符合公司的业务情况，具有真实的交易背景；公司销售与收款循环内控制度已建立健全，公司销售与收款循环内控制度已得到有效执行；报告期内公司应收账款回款情况较好，不存在应收账款逾期未收回情况；报告期内公司已根据会计政策足额计提坏账准备且已充分考虑预期信用风险，不存在应计提坏账减值未计提的情形，坏账准备计提较为充分。

(2) 对报告期应收票据的核查情况

1) 应收票据主要核查程序

① 获取报告期各期公司登记的应收票据台账，检查应收票据的前手背书是否为公司客户，应收票据的后手背书人是否为公司的供应商，应收票据的出票人是否为公司关联方；

② 对报告期各期末的应收票据实施监盘，检查期末应收票据的存在性；

③ 检查报告期内公司是否存在应收票据贴现融资的情形；

④ 获取并检查公司报告期内各期的企业信用报告，检查公司是否与银行存在应收票据融资或者以应收票据对外担保、借款的情形；

⑤ 获取公司与应收票据前手背书人签订的销售合同，公司与应收票据后手背书人签订的采购合同；

⑥ 报告期各期末向公司的开户银行函证，确认是否存在应收票据融资情况；

⑦ 报告期内应收票据(均为银行承兑汇票)的流转表如下：

期间	票据金额(万元)	前手背书人或出票人	是否具有真实贸易背景	备注
收到				
2021 年 1-6 月	622.93	中拉物流公司	是	客户
	1,277.79	长虹飞狮公司	是	客户
2020 年度	2,649.67	中拉物流公司	是	客户
	12.70	宁波鼎晨电子有限公司	是	客户
	544.76	淮安必胜公司	是	客户
2019 年度	2,015.76	中拉物流公司	是	客户
2018 年度	935.73	中拉物流公司	是	客户
背书/托收				
2021 年 1-6 月	616.89	慈溪市旭伟电子有限公司	是	供应商
	514.00	宁波光华电池有限公司	是	供应商
2020 年度	1,187.50	慈溪市旭伟电子有限公司	是	供应商
	760.61	宁波光华电池有限公司	是	供应商
	328.72	福建金杨科技股份有限公司	是	供应商
	328.61	宁波劲能新材料有限公司	是	供应商
	568.83	银行到期托收		
2019 年度	265.26	宁波劲能新材料有限公司	是	供应商
	189.54	宁波光华电池有限公司	是	供应商
	1,006.56	慈溪市旭伟电子有限公司	是	供应商
	79.29	银行到期托收		
2018 年度	120.00	宁波光华电池有限公司	是	供应商
	1,041.70	慈溪市旭伟电子有限公司	是	供应商
	118.26	银行到期托收		

2) 应收票据的核查结论

经核查，我们认为，报告期内公司增加的应收票据均为收到客户支付的货款，

减少的应收票据为背书转让支付供应商货款及到期托收，票据往来均基于真实交易背景，具有商业实质，不存在使用无真实贸易背景的应收票据进行融资情形；公司应收票据记录准确、完整，并已充分计提减值准备，不存在应计提减值准备未计提的情形。

2. 详细说明核查方法、范围、过程、取得的主要证据和结论；说明对报告期内第三方回款实施核查的具体情况、取得的主要证据及其结论

(1) 第三方回款的主要核查程序

1) 获取报告期内公司第三方回款的明细表，复核收款金额及占比情况，具体如下：

单位：万元

客户名称	回款单位名称	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
同一集团内集中支付					
Ascent Battery Supply (Ascent)	BATTERIES PLUS LLC (BATTERIES)	236.63	331.23	355.76	260.92
NETTO MARKNAD SVERIGE AB	COOP VARDAGSHANDEL AB		11.19	10.43	
NETTO MARKNAD SVERIGE AB	Salling Group			121.05	
NETTO APS & CO.KG	Salling Group	28.04	173.01		
NETTO SP.Z.O.O	Salling Group	31.60	137.01		
合 计		296.27	652.44	487.24	260.92

[注] NETTO MARKNAD SVERIGE AB、NETTO SP.Z.O.O 和 NETTO APS & CO.KG，其均同受 Salling Group 控制，2019 年 Salling Group 将 NETTO MARKNAD SVERIGE AB 出售

2) 根据上述明细表，通过获取中信保公司资信报告、公开披露的资料、邮件、确认函、访谈等方式，核查公司对主要客户销售的真实性以及客户和回款单位之间的关系及其原因，具体如下：

客户名称	回款单位名称	原因及取得的证据
同一集团内集中支付		
Ascent	BATTERIES	通过中信保获取到 Ascent 的注册登记资料，获取 BATTERIES 出具的确认函件，Ascent 受其控制
NETTO MARKNAD SVERIGE AB	COOP VARDAGSHANDEL AB	通过中信保获取 NETTO MARKNAD SVERIGE AB 的注册登记资料，2019 年该公司更名为 COOP VARDAGSHANDEL AB。
NETTO MARKNAD SVERIGE AB	Salling Group	通过中信保获取 NETTO APS & CO.KG、NETTO SP.Z.O.O、NETTO MARKNAD SVERIGE AB 的注册登记资料，2019 年 8 月之前上述公司
NETTO APS & CO.KG		

NETTO SP. Z. O. O	均受 Salling Group 控制，2019 年 Salling Group 将 NETTO MARKNAD SVERIGE AB 出售
-------------------	--

3) 根据上述查询的关联关系，并向公司销售负责人了解，分析第三方回款是否具有合理性；

4) 向第三方回款中的主要客户函证(包括 HW. USA、ASCENT)并取得客户回函，确认报告期销售收入的真实性；

5) 抽查主要客户销售收入对应订单、出口报关单、回款原始单据等资料，确认其报告期内销售收入的真实性；

(2) 核查结论

经核查，我们认为，报告期内公司第三方回款对应的收入是真实、准确的。

八、《问询函》之 22、关于主营业务成本

招股说明书披露，生产碱性电池所需主要原辅材料为锌粉、碱性电解二氧化锰、钢壳等；生产碳性电池所需原辅材料为碳性电解二氧化锰、锌筒等；能源主要为电和水。电池成本中直接材料是主要构成部分，直接材料占比波动主要受原材料市场价格影响。

请发行人：(1) 披露主要产品碱性电池、碳性电池生产阶段涉及的主要成本核算对象及其成本费用项目的性质，各类成本、费用项目归集、分配和结转的具体方法及其合理性，披露在产品的具体成本核算方法；(2) 披露原材料采购的业务模式，披露报告期内原材料采购总金额，披露生产碱性电池、碳性电池的主要原材料锌粉、碱性电解二氧化锰、钢壳、碳性电解二氧化锰、锌筒、隔膜等的采购单价、数量、金额、占比，是否存在原材料依赖进口的情形；(3) 披露报告期内主要原材料锌粉、碱性电解二氧化锰、钢壳、碳性电解二氧化锰、锌筒、隔膜采购金额、数量变动的原因；(4) 结合市场价格、同行业公司采购价格，披露主要原材料锌粉、碱性电解二氧化锰、钢壳、碳性电解二氧化锰、锌筒、隔膜采购价格与市场价格变化趋势的一致性；披露主要原材料锌粉、锌筒 2017 年至 2018 年采购价格走势与电解锌的市场价格走势相背离的合理性；披露发行人 2017 年主要原材料锌粉、电解二氧化锰、钢壳、锌筒的采购价格均低于可比公司野马电池的原因；披露发行人和同行业公司野马电池主要原材料锌筒的供应商均为宁波光华电池有限，报告期内锌筒的采购价格低于可比公司野马电池的原因；披露报告期内电解二氧化锰的采购价格低于可比公司野马电

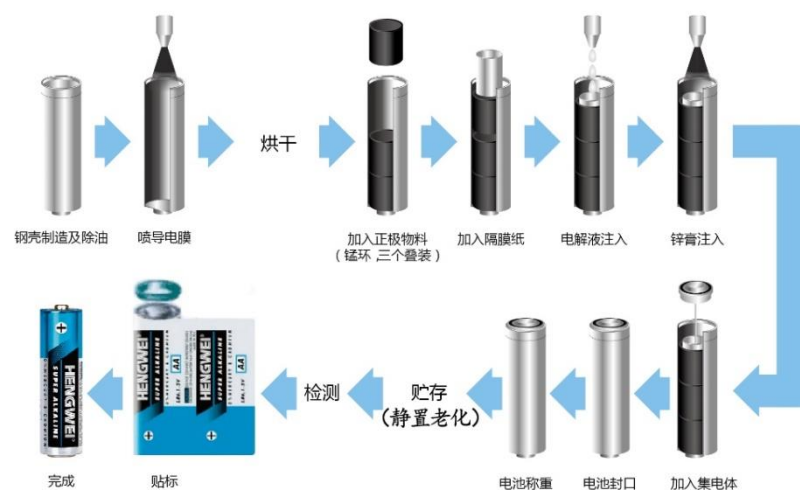
池的原因；（5）披露报告期内主要原材料锌粉、碱性电解二氧化锰、钢壳、碳性电解二氧化锰、锌筒、隔膜的主要供应商名称、采购金额、占比、数量、单价及其变化的合理性、供应商及其采购金额变动原因，涉及贸易性质的供应商的，披露最终供应商名称、采购价格及与最终供应商市场价格的一致性；（6）披露能源采购的单价、采购量、金额，采购量与产量之间的匹配关系；（7）披露主要产品碱性电池、碳性电池营业成本及其构成的合理性，披露 2018 年主要材料采购单价上升的情况下，直接材料成本占比下降的合理性；（8）量化分析并披露部分种类碱性电池、碳性电池单位成本变动与主要原材料价格变动方向不一致的原因；（9）对比同行业公司野马电池，披露各类碱性电池、碳性电池单位产品成本及其料工费构成的对比及其分析；（10）披露报告期内主要产品碱性电池、碳性电池自产、外购的营业成本及其构成；披露自产的主要产品碱性电池、碳性电池的营业成本中主要原材料单耗、单价及其变化的合理性；（11）披露制造费用的具体构成并进行变动分析，披露 2019 年主要产品碱性电池制造费用金额下降的原因。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并详细说明：（1）对报告期自产主要产品碱性电池、碳性电池营业成本中主要原材料单耗、单价及其变化的合理性实施核查的具体过程，是否存在结转成本的原材料采购单价和数量不准确、多结转或少结转成本的情形；（2）对报告期内主要原材料锌粉、碱性电解二氧化锰、钢壳、碳性电解二氧化锰、锌筒、隔膜采购价格及其变化的真实性实施核查的具体情况，包括核查方法、范围、过程、取得的主要证据和结论。

（一）披露主要产品碱性电池、碳性电池生产阶段涉及的主要成本核算对象及其成本费用项目的性质，各类成本、费用项目归集、分配和结转的具体方法及其合理性，披露在产品的具体成本核算方法

1. 碱性电池与碳性电池的生产阶段

（1）碱性电池产品的工艺流程图



(2) 碳性电池产品的工艺流程图



根据上述碱性电池与碳性电池工艺流程图，并结合成本核算情况归纳主要生产阶段如下：

生产阶段一：正极制造，即对碱性电池正极材料（包括碱性二氧化锰、高纯石墨粉、HA1681 粘结剂）、碳性电池正极材料（碳性电解二氧化锰、天然二氧化锰粉、乙炔黑、氯化锌）进行拌粉等工序制成碱性、碳性正极粉；

生产阶段二：光身电池制造，即利用不同类型产品的电池生产线将电池各种

原材料按照工艺流程的要求生产成光身电池；

生产阶段三：包装，对静置老化后的光身电池利用各种包装设备进行贴标并包装生产成为产成品。

2. 各生产阶段涉及主要成本核算对象情况

公司存货下设原材料、在产品、库存商品、生产成本、制造费用等二级科目进行核算。

1) 原材料：主要核算公司为生产产品而采购的各类原料，包括碱性及碳性主要材料、包装材料和辅助材料等。

2) 在产品：主要核算经过正极制造后的碱性正极粉和碳性正极粉以及光身电池；

3) 库存商品：主要核算公司已完成全部生产过程并已验收入库，可以按照合同规定的条件送交订货单位，或可以作为商品直接对外销售的产品。

4) 生产成本：主要核算公司为生产产品而发生的各项生产成本，包括各项直接材料成本、直接人工成本和制造费用。

5) 制造费用：主要核算无法直接分配到产成品中的各项间接成本，主要包括机器设备的折旧摊销费、机物料消耗、能源消耗、维修费及车间管理人员的人工费用等。

3. 各类成本、费用项目归集、分配和结转的具体方法

公司存货的计价方法为实际成本法，存货发出的计价方法为月末一次加权平均法，并采用永续盘存制作为存货盘点制度，以品种法核算产品成本，以定额成本法作为产品成本的分配方法。

(1) 在产品（正极粉）成本归集、分配和结转

1) 在产品（正极粉）仅承担直接材料成本，具体归集和分配如下：

碱性正极粉的主要原料包括碱性电解二氧化锰、高纯石墨粉、HA1681 粘结剂，碳性正极粉的主要原料包括碳性电解二氧化锰、天然二氧化锰粉、乙炔黑、氯化锌，公司按订单生产，直接材料一次性投料，直接材料按照实际领用数量进行归集，材料领用单价按照月末一次加权平均法进行结转，期末根据尚未使用的正极粉确定在产品（正极粉）的结存金额。

当月领用出库在产品（正极粉）应分配直接材料成本=本期领用材料金额+期初在产品（正极粉）金额-期末在产品（正极粉）余额（结合仓库盘点数量与实

际构成材料单价计算)。

将应分配直接材料成本根据各型号在产品(正极粉)定额分配至对应的在产品(光身电池);

(2) 在产品(光身电池)成本归集、分配和结转

1) 直接材料的归集和分配:

公司在产品(光身电池)主要原材料包括锌粉、碱性电解二氧化锰、钢壳、碱性电解二氧化锰、锌筒、隔膜纸等。

每月根据各型号在产品(光身电池)产量及各型号在产品(光身电池)对各种原材料的单位定额耗用量计算出每月各种原材料的定额耗用总量。再根据每月各类原材料的实际耗用总量除以各类原材料的定额耗用总量计算出每类原材料的分配比例。最终根据各类原材料的分配比例乘以当月各型号在产品(光身电池)对各类材料的定额耗用总量,计算出不同类别在产品(光身电池)直接材料投入总额。

2) 直接人工的归集与分配

直接人工核算公司在生产过程中耗用的生产工人的工资及相应的社保费用等,直接人工根据各车间进行归集,将每月直接人工总额以标准工时为分配系数分配至当月完工入库的各型号在产品(光身电池)。

3) 制造费用的归集与分配

制造费用按各车间进行归集。将每月制造费用总额以在产品(光身电池)标准工时为分配系数分配至当月完工入库的各型号在产品(光身电池)。

4) 在产品成本结转

每月根据各型号在产品的实际领用采用月末一次加权平均法结转在产品成本。

(3) 产成品成本归集、分配和结转

1) 成本归集、分配

公司在产品(光身电池)在静置老化期后经包装生产,完工后转入产成品核算,其中每月发生的直接人工及制造费用均在在产品(光身电池)进行分摊,产成品成本包含领用的各型号在产品(光身电池)及包装材料成本;

产成品对应订单的专用包装材料按订单进行领用和归集,通用包装材料按照当月实际领用的包装材料在完工产成品之间进行分摊。

2) 产成品成本结转

根据各型号产成品实际发出数量,采用月末一次加权平均法结转产成品成本。

4. 成本核算合理性分析

公司已对成本核算与存货成本结转流程制定相应的内部控制制度,以确保所有成本费用均按正确的金额反应在产品成本中。成本会计在成本核算账务处理过程中,对内部控制各环节关键控制点的业务单据进行复核,并据此进行成本核算,公司成本核算的关键流程如下:

(1) 仓库管理员将每天仓库入库和车间领用记录输入 ERP 系统,系统每月末结账后自动生成材料收发存报表,原材料发出计价方法按照月末一次加权平均法;

(2) 成本会计对生产成本中各项组成部分进行归集,按照预设的分配公式和方法,将归集的生产成本在各型号电池产品间分配,编制完成产品成本计算表。成本会计根据成本计算表编制会计凭证,并经财务主管审核批准;

(3) 产品确认销售时结转销售成本,公司存货发出计价方法为月末一次加权平均法,按照销售数量及加权平均成本结转销售产品成本。成本会计编制销售成本结转凭证,并经财务主管审核批准。

综上所述,公司已建立完善的成本核算体系,可以按照不同产品清晰归类,产品成本确认、计量和结转具有合理性,能够反映产品成本的真实情况。

(二) 披露原材料采购的业务模式,披露报告期内原材料采购总金额,披露生产碱性电池、碳性电池的主要原材料锌粉、碱性电解二氧化锰、钢壳、碳性电解二氧化锰、锌筒、隔膜等的采购单价、数量、金额、占比,是否存在原材料依赖进口的情形

1. 采购业务模式

公司实行合格供应商制度,采购部负责归口管理,负责组织技术部、质检部、计划生产部等组成评估小组对供方进行选择、考查和评价,并负责跟踪采购产品的质量和供货情况。技术部负责提供采购产品的技术、质量要求和检验规程等;质检部负责采购产品的检验和验证。

对于新的供应商,采购部根据供应商的产品质量、报价、付款条件等进行评价。进行筛选后,评估小组对供方进行考查和评价。评估小组主要考查供方的公司资质、生产能力、质量管理、产品价格、交货能力、售后服务等情况,填写《供

方生产能力调查表》等相关表单，再根据公司的《合格供方评分标准》对其进行评价，建立合格供应商档案。

公司计划生产部调查研究公司各个部门物资需求及消耗情况，关注各种原材料、包装材料以及机械设备的供应渠道和市场变化价格情况，并制定年度采购计划，统筹策划和确定采购内容。公司采购部负责联系供应商，洽谈原材料、包装材料以及机械设备的价格、供货时间、运输条件等。公司质检部及生产事业部负责材料验收，并将相关信息反馈给采购部；存在质量问题的，由采购部联系供应商处理相关事宜。公司通常向固定合作的供应商采购，与供应商的合作关系稳定。

2. 报告期内原材料采购情况

(1) 报告期内原材料采购总金额如下：

单位：万元

项 目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
原材料采购总额	17,080.27	30,905.90	20,770.06	19,682.19

(2) 主要原材料采购单价、数量、金额、占比情况如下：

项 目	2021 年 1-6 月				2020 年度			
	采购单价（元）	采购数量	采购金额（万元）	采购占比	采购单价（元）	采购数量	采购金额（万元）	采购占比
锌粉（公斤）	23.75	1,155,200.00	2,743.13	16.06%	21.34	1,730,000.00	3,692.35	11.95%
碱性电解二氧化锰（公斤）	8.74	3,136,000.00	2,739.47	16.04%	8.78	4,652,000.00	4,082.76	13.21%
钢壳（万支）	716.27	36,344.14	2,603.24	15.24%	695.25	55,679.56	3,871.15	12.53%
碱性电解二氧化锰（公斤）	7.46	595,000.00	443.89	2.60%	7.80	969,000.00	756.19	2.45%
锌筒（万支）	868.90	18,329.91	1,592.68	9.32%	640.72	36,762.44	2,355.44	7.62%
隔膜纸（公斤）	90.79	48,155.60	437.22	2.56%	96.62	73,051.30	705.85	2.28%
合 计			10,559.63	61.82%			15,463.73	50.03%

（续上表）

项 目	2019 年度				2018 年度			
	采购单价（元）	采购数量	采购金额（万元）	采购占比	采购单价（元）	采购数量	采购金额（万元）	采购占比
锌粉（公斤）	22.91	1,634,000.00	3,744.16	18.03%	25.10	1,468,000.00	3,684.13	18.72%
碱性电解二氧化锰（公斤）	9.86	4,054,000.00	3,998.62	19.25%	9.05	3,840,400.00	3,475.4	17.66%
钢壳（万支）	729.35	45,286.04	3,302.94	15.90%	750.42	44,409.27	3,332.57	16.93%

碳性电解二氧化锰（公斤）	8.76	420,000.00	368.07	1.77%	7.83	420,000.00	328.83	1.67%
锌筒（万支）	737.82	17,586.02	1,297.53	6.25%	853.88	14,654.87	1,251.35	6.36%
隔膜纸（公斤）	97.45	55,438.60	540.25	2.60%	94.04	60,290.90	567.00	2.88%
合 计			13,251.57	63.80%			12,639.28	64.22%

由上表可知，公司主要原材料采购占比较为稳定，其中 2020 年度主要原材料采购占比明显低于其他年度，主要系公司 2020 年度在手订单快速增长，公司产能不足，相应增加外购光身电池所致。剔除外购光身电池影响后，公司主要原材料采购占比为 61.10%，相对较为稳定。

（2）是否存在原材料依赖进口的情形

公司主要原材料隔膜纸系进口，其他主要原材料均为国内采购。由于隔膜纸整体采购占比低，且国内外均有可替代供应商，公司亦在积极开发新的国内隔膜纸供应商，因此不存在原材料严重依赖进口的情况，公司已在招股说明中对原材料的采购风险进行了风险提示：“虽然隔膜纸已经部分实现国产替代，但是品质较高的隔膜纸依然需要向日本、法国等国进口”。

（三）披露报告期内主要原材料锌粉、碱性电解二氧化锰、钢壳、碳性电解二氧化锰、锌筒、隔膜采购金额、数量变动的原因

1. 报告期内公司主要原材料采购数量、金额变动情况如下：

项 目	材料名称	2020 年度较 2019 年度			2019 年度较 2018 年度		
		采购单价 变动率	采购数量 变动率	采购金额 变动率	采购单价 变动率	采购数量 变动率	采购金额 变动率
碱性 电池 主要 材料	锌粉	-6.85%	5.88%	-1.38%	-8.70%	11.31%	1.63%
	碱性电解二氧化锰	-10.95%	14.75%	2.10%	8.99%	5.56%	15.05%
	钢壳	-4.68%	22.95%	17.20%	-2.81%	1.97%	-0.89%
	隔膜纸	-0.85%	31.77%	30.65%	3.62%	-8.05%	-4.72%
碳性 电池 主要 材料	碳性电解二氧化锰	-10.96%	130.71%	105.45%	11.93%	0.00%	11.93%
	锌筒	-13.16%	109.04%	81.53%	-13.59%	20.00%	3.69%

2. 公司自产碱性电池及自产碳性电池产量波动情况如下：

单位：万支

产品类别	2020 年度		2019 年度		2018 年度
	产量	变动率	产量	变动率	产量
碱性电池	53,552.62	19.21%	44,921.78	8.74%	41,309.84
碳性电池	36,651.06	116.23%	16,950.24	18.50%	14,304.10

3. 主要原材料采购数量变动分析

原材料采购数量与公司产量变化存在直接关系，同时公司会综合考虑价格变动趋势及备货情况进行采购。2018 年度碱性电池主要原材料锌粉、钢壳采购数量变化趋势与其产量变化趋势一致，碱性电解二氧化锰、隔膜纸与其产量变化趋势不一致。由于 2018 年二氧化锰市场价格的持续上涨，短期内未有回落迹象，因此公司在 2018 年出于备货目的加大了采购量。隔膜纸的采购量大幅上涨，主要系公司的隔膜纸基本以进口为主且以美元计价，2018 年末人民币兑美元持续贬值，为避免人民币持续贬值对进口物料的不利影响，公司增加了对隔膜纸的采购量；2018 年度碳性电池主要原材料碳性电解二氧化锰、锌筒采购数量变动趋势与碳性电池产量变动趋势一致，其中碳性电解二氧化锰采购数量增幅较大，主要由于其价格持续上涨，公司增加备货量导致采购数量增加。

2019 年度碱性电池主要材料锌粉、碱性电解二氧化锰、钢壳采购数量变化趋势与碱性电池产量变动趋势一致，隔膜纸采购数量变动趋势与碱性电池产量变动趋势不一致。隔膜纸采购下降主要系 2019 年度隔膜纸价格受汇率影响有所上涨，同时上期备货较多，2019 年度相应减少了采购量；2019 年度碳性电池主要材料锌筒采购数量与碳性电池产量变动趋势一致，碳性电解二氧化锰采购数量变动趋势与碳性电池产量变动趋势不一致。2019 年度碳性电池产品增幅较大，但碳性电解二氧化锰采购数量未发生变化，主要原因系碳性电解二氧化锰 2019 年度采购价格持续上涨，同时 2018 年度公司备货较多，公司在其满足生产需要的前提下未增加采购量，导致碳性电解二氧化锰 2019 年末库存较 2018 年末库存量下降 13.50%。

2020 年度碱性电池主要材料锌粉、碱性电解二氧化锰、钢壳、隔膜纸采购数量变化趋势与碱性电池产量变动趋势一致，其中锌粉和碱性电解二氧化锰采购数量增幅较小，是由于锌粉和碱性电解二氧化锰耗用量大的 LR14 和 LR20 等电池主要采用外购，降低了锌粉和碱性电解二氧化锰的平均耗用量；2020 年度碳性电池主要原材料碳性电解二氧化锰、锌筒采购数量变动趋势与碳性电池产量变动

趋势一致，且增幅与碳性电池产量增幅基本匹配。

4. 主要原材料采购金额变动分析

主要原材料采购金额同时受其采购数量及单价影响，主要原材料采购数量及单价对采购金额变动的影响分析如下：

项 目	材 料	2020 年度较 2019 年度			2019 年度较 2018 年度		
		采购金 额 变动率	采购数量变 动对采购金 额的影响	采购单价变 动对采购金 额的影响	采购金额 变动率	采购数量变 动对采购金 额的影响	采购单价变 动对采购金 额的影响
碱性电池 主要材料	锌粉（元/公 斤）	-1.38%	5.88%	-6.85%	1.63%	11.31%	-9.68%
	碱性电解二氧化 锰（元/公 斤）	2.10%	14.75%	-10.95%	15.05%	5.56%	9.49%
	钢壳（元/万 支）	17.20%	22.95%	-4.68%	-0.89%	1.97%	-2.86%
	隔膜纸（元/ 公斤）	30.65%	31.77%	-0.85%	-4.72%	-8.05%	3.33%
碳性电池 主要材料	碳性电解二氧化 锰（元/公 斤）	105.45%	130.71%	-10.96%	11.93%	0.00%	11.93%
	锌筒（元/万 支）	81.53%	109.04%	-13.16%	3.69%	20.00%	-16.31%

（四）结合市场价格、同行业公司采购价格，披露主要原材料锌粉、碱性电解二氧化锰、钢壳、碳性电解二氧化锰、锌筒、隔膜采购价格与市场价格变化趋势的一致性；披露主要原材料锌粉、锌筒 2017 年至 2018 年采购价格走势与电解锌的市场价格走势相背离的合理性；披露发行人 2017 年主要原材料锌粉、电解二氧化锰、钢壳、锌筒的采购价格均低于可比公司野马电池的原因；披露发行人和同行业公司野马电池主要原材料锌筒的供应商均为宁波光华电池有限，报告期内锌筒的采购价格低于可比公司野马电池的原因；披露报告期内电解二氧化锰的采购价格低于可比公司野马电池的原因

1. 报告期内，公司主要原材料采购价格与市场价格变化趋势的一致性分析

公司已申请豁免披露本题回复内容。

2. 报告期内，公司与野马电池采购单价情况对比分析

报告期内，同行业上市公司披露原材料采购价格的仅野马电池，就公司相关原材料采购价格与野马电池对比如下：

项 目		2019 年度	2018 年度	2017 年度
锌粉（元/千克）	野马电池	22.72	25.00	25.46
	公司	22.91	25.10	24.76
	差异率	0.84%	0.40%	-2.75%
锌筒（元/万支）	野马电池	815.97	967.59	1,094.73
	公司	737.82	853.88	843.27
	差异率	-9.58%	-11.75%	-22.97%
电解二氧化锰（元/千克）	野马电池	9.97	9.36	8.52
	公司	9.76	8.93	7.91
	差异率	-2.11%	-4.59%	-7.16%
钢壳（元/万支）	野马电池	731.73	713.19	768.38
	公司	729.35	750.42	731.81
	差异率	-0.33%	5.22%	-4.76%

[注] 野马电池仅披露 2017 至 2019 年相关采购价格，未披露 2020 年度采购价格；
差异率=（公司采购价格-野马电池采购价格）/野马电池采购价

（1）锌粉

根据本回复专项说明八(四)1(1)之说明，公司锌粉采购价格与 0#锌锭价格高度相关。由于 0#锌锭作为大宗商品，在 2017 年内存存在一定的价格波动。因此，公司与野马电池在采购时间、采购数量上的差异造成了锌粉采购均价的差异，但差异比例较低。

（2）锌筒

根据本回复专项说明八（四）1(1)之说明，公司主要采购型号 R03、R6 锌筒单价与 0#锌锭采购价格波动趋势较为一致，当期锌筒整体采购价格波动主要受当期锌筒采购型号结构所决定。由于野马电池未披露各年锌筒采购具体型号情况，因此以野马电池报告期各期各型号碳性电池销售单价与同期各型号自产碳性电池销售金额测算当期各型号碳性电池销售数量及比例，将公司各型号锌筒单价以此比例计算公司锌筒采购价格测算如下：

单位：元/万支

项 目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
野马电池	815.97	967.59	1,094.73
公司	842.92	1,004.52	1,006.35
差异	3.30%	3.82%	-8.07%

[注]差异=（公司采购价格-野马电池采购价格）/野马电池采购价格

由上表可见，调整后 2018 年度与 2019 年度公司锌筒采购价格与野马电池较为接近，2017 年公司锌筒采购价格略低于野马电池。

根据本专项说明八(四)1(1)之说明，锌筒采购价格与 0#锌锭价格走势较为接近，而 2017 年 0#锌锭价格整体呈现上升趋势。2017 年，公司分季度锌筒采购金额情况如下：

单位：万元

项 目	锌筒采购
第一季度	338.43
第二季度	295.62
第三季度	176.90
第四季度	336.39

由上表可见，2017 年公司锌筒采购相对集中于锌价相对较低的上半年。因此，公司与野马电池主要原材料锌筒供应商均为宁波光华电池有限公司，但 2017 年锌筒采购均价低于野马电池具有合理性。

(3) 电解二氧化锰

报告期各期，公司电解二氧化锰采购价格与野马电池对比如下：

单位：元/公斤

项 目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
野马电池	9.97	9.36	8.52
公司	9.76	8.93	7.91
差异	-2.11%	-4.59%	-7.16%

[注]差异=（公司采购价格-野马电池采购价格）/野马电池采购价格

由上表可见，报告期内公司电解二氧化锰采购价格低于野马电池。由于电解二氧化锰采购价格受采购结构、采购时点等多项因素影响，因此就可能存在的价格差异原因分析如下：

1) 采购结构差异

公司碱性电解二氧化锰主要供应商广西靖西市一洲锰业有限公司(简称一洲

锰业公司)报告期内仅可提供普通型碱性电解二氧化锰,湘潭电化可同时提供普通型与高功率碱性电解二氧化锰,公司采购主要以一洲锰业公司提供的普通型碱性电解二氧化锰为主;野马电池电解二氧化锰主要向湘潭电化进行采购,但高功率与普通型比例未详细披露。报告期内,公司与野马电池电解二氧化锰供应商情况分类如下:

单位:万元

项 目		2019 年度	2018 年度	2017 年度
公司	湘潭电化科技股份有限公司	593.29	489.22	18.80
	一洲锰业公司	3,698.74	3,315.02	3,174.87
	广西桂柳新材料股份有限公司	53.63	-	-
	宁波源聚承新材料有限公司	10.53	-	-
	普瑞斯矿业(中国)有限公司	10.49	-	-
	合 计	4,366.68	3,804.24	3,193.67
野马电池	湘潭电化科技股份有限公司	5,222.38	3,844.11	4,030.05
	其他供应商	7,196.67	8,068.78	7,115.37
	合 计	12,419.05	11,912.89	11,145.42

[注]野马电池未披露 2020 年度电解二氧化锰采购情况

由上表可见,普通型与高功率电解二氧化锰采购结构差异造成公司与野马电池采购价格存在一定差异。

2) 付款方式差异

根据野马电池招股说明书披露,野马电池与电解二氧化锰主要供应商湘潭电化采用到票后 60 天付款进行结算;而公司与电解二氧化锰主要供应商一洲锰业公司采用全额支付预付款的形式进行结算。根据对一洲锰业公司访谈了解,基于公司支付全额预付款,一洲锰业公司在产品价格上给予公司一定的优惠。

3) 采购时点差异

以碱性电解二氧化锰为例,2017 年公司碱性电解二氧化锰采购单价最高月份的平均价格为 8,119.66 元/吨,采购单价最低月份的平均价格为 7,606.84 元/吨,价格差异近 7%。且公司采购电解二氧化锰通常综合考虑市场走势,签署合同约定采购价格。因此,采购时点的不同可能导致公司与野马电池在采购单价上存在差异。

综上所述,由于采购结构、付款方式、采购时点的不同,公司电解二氧化锰

的采购价格与野马电池相比存在一定的差异。

(4) 钢壳

由前述分析可知，公司钢壳主要采购型号 LR03、LR6 钢壳单价整体较为稳定。由于野马电池未披露各年钢壳采购具体型号情况，因此以野马电池报告期各期各型号碱性电池销售单价与同期各型号自产碱性电池销售金额测算当期各型号碱性电池销售数量及比例，将公司各型号钢壳单价以此比例计算公司钢壳采购价格测算如下：

单位：元/万支

项 目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
野马电池	731.73	713.19	768.38
公司	736.47	745.31	739.06
差异	0.65%	4.50%	-3.82%

[注]差异=（公司采购价格-野马电池采购价格）/野马电池采购价格

结合前述分析可知，报告期内公司同一型号钢壳采购价格相对稳定。野马电池与公司钢壳采购价格差异主要由于野马电池供应商选择、议价能力在报告期内变动所致，相关价格差异存在合理性。

(5) 公司与野马电池采购价格差异具有合理性

由前述分析可见，公司锌粉采购价格与野马电池不存在显著差异；公司锌筒采购价格与野马电池差异主要由于型号结构不同以及采购时点差异所致；公司电解二氧化锰采购价格低于野马电池，主要由于采购结构、付款方式以及采购时点共同影响所致；公司钢壳与野马电池采购价格较为接近，差异主要由于型号结构及供应商差异所致。公司与野马电池采购单价的差异具有合理性。

（五）披露报告期内主要原材料锌粉、碱性电解二氧化锰、钢壳、碳性电解二氧化锰、锌筒、隔膜的主要供应商名称、采购金额、占比、数量、单价及其变化的合理性、供应商及其采购金额变动原因，涉及贸易性质的供应商的，披露最终供应商名称、采购价格及与最终供应商市场价格的一致性

公司已申请豁免披露本题回复内容。

（六）披露能源采购的单价、采购量、金额，采购量与产量之间的匹配关系

报告期内，公司水、电消耗量以及锌锰电池产量如下：

项 目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
碱性电池产量（万支）	35,936.34	53,552.62	44,921.78	41,309.84
碳性电池产量（万支）	19,206.75	36,651.06	16,950.24	14,304.10
产量小计（万支）	55,143.09	90,203.68	61,872.02	55,613.94
水费（万元）	6.94	14.77	11.00	11.09
水消耗量（吨）	12,279.00	28,140.00	19,001.00	19,280.00
水费单价（元/吨）	5.65	5.25	5.79	5.75
电费（万元）	170.84	315.71	229.70	210.75
电消耗量（千瓦时）	2,579,960.00	4,666,190.00	3,182,400.00	2,950,035.00
电费单价（元/千瓦时）	0.66	0.68	0.72	0.71

[注] 电池产量为相应电池自产产量

公司生产所需的能源主要为电力。报告期各期，公司电费分别为 210.75 万元、229.70 万元、315.71 万元及 170.84 万元；用电量分别为 295.00 万千瓦时、318.24 万千瓦时、466.62 万千瓦时及 258.00 万千瓦时。公司用电主要为生产设备、通风、照明以及空调用电等。报告期内，随着公司电池产量的增长，电力消耗量亦同步增长；公司电力消耗量与产量相匹配。

公司生产经营用水量较小，报告期各期水费分别为 11.09 万元、11.00 万元、14.77 万元及 6.94 万元。公司用水主要为员工生活、绿化以及消防演习用水；生产用水主要为锌锰电池电解液配置用水，消耗量较少，因此公司用水量与产量关联度相对较低。报告期各期末，员工人数分别为 309 人、300 人、383 人及 381 人，公司用水量总体与员工数量变动趋势一致。

（七）披露主要产品碱性电池、碳性电池营业成本及其构成的合理性，披露 2018 年主要材料采购单价上升的情况下，直接材料成本占比下降的合理性

1. 主要产品碱性电池营业成本构成

单位：万元

类别	项 目	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
碱性电 池	直接材料	11,358.50	86.56%	21,415.59	85.79%	16,371.84	87.07%	16,834.33	86.83%
	其中：主材	10,220.07	77.88%	19,097.31	76.50%	14,570.28	77.49%	14,927.62	76.99%
	包材	1,138.43	8.68%	2,318.28	9.29%	1,801.56	9.58%	1,906.71	9.83%

	直接人工	765.46	5.83%	1,662.97	6.66%	1,324.65	7.05%	1,354.41	6.99%
	制造费用	804.75	6.13%	1,476.32	5.91%	1,105.68	5.88%	1,199.91	6.19%
	控制权转移 前运输费用 及包装费	193.61	1.48%	410.59	1.64%				
	小 计	13,122.32	100.00%	24,965.47	100.00%	18,802.17	100.00%	19,388.65	100.00%
其中： LR03	直接材料	2,947.87	82.00%	5,527.46	81.80%	4,029.21	82.42%	3,948.96	82.00%
	其中：主材	2,555.09	71.08%	4,808.71	71.16%	3,491.62	71.43%	3,400.55	70.61%
	包材	392.77	10.93%	718.75	10.64%	537.58	11.00%	548.40	11.39%
	直接人工	294.39	8.19%	593.58	8.79%	452.60	9.26%	441.53	9.17%
	制造费用	303.37	8.44%	536.16	7.94%	406.56	8.32%	425.22	8.83%
	控制权转移 前运输费用 及包装费	49.20	1.37%	99.54	1.47%				
	小 计	3,594.82	100.00%	6,756.74	100.00%	4,888.37	100.00%	4,815.71	100.00%
LR6	直接材料	7,242.01	88.22%	12,766.64	87.16%	9,707.36	89.03%	9,737.62	88.69%
	其中：主材	6,628.45	80.75%	11,516.82	78.63%	8,748.10	80.23%	8,754.56	79.74%
	包材	613.55	7.47%	1,249.82	8.53%	959.26	8.80%	983.06	8.95%
	直接人工	378.79	4.61%	802.81	5.48%	586.05	5.37%	579.51	5.28%
	制造费用	465.07	5.67%	838.82	5.73%	610.29	5.60%	661.79	6.03%
	控制权转移 前运输费用 及包装费	123.01	1.50%	252.91	1.73%				
	小 计	8,208.88	100.00%	14,645.08	100.00%	10,903.70	100.00%	10,978.92	100.00%
LR14	直接材料	367.52	91.51%	968.57	90.84%	833.88	89.46%	973.36	89.19%
	其中：主材	335.48	83.53%	885.98	83.09%	759.89	81.52%	878.98	80.55%
	包材	32.03	7.98%	82.59	7.75%	73.99	7.94%	94.38	8.65%
	直接人工	17.80	4.43%	51.06	4.79%	71.69	7.69%	83.56	7.66%
	制造费用	9.53	2.37%	27.54	2.58%	26.54	2.85%	34.35	3.15%
	控制权转移 前运输费用 及包装费	6.77	1.69%	19.11	1.79%				
	小 计	401.62	100.00%	1,060.12	100.00%	932.11	100.00%	1,091.28	100.00%
LR20	直接材料	597.79	93.19%	1,525.77	93.02%	1,301.14	93.04%	1,621.53	93.06%
	其中：主材	558.99	87.14%	1,425.92	86.93%	1,213.74	86.79%	1,504.67	86.35%
	包材	38.78	6.05%	99.85	6.09%	87.39	6.25%	116.85	6.71%

	直接人工	20.44	3.19%	51.05	3.11%	69.86	5.00%	83.61	4.80%
	制造费用	12.43	1.94%	34.35	2.09%	27.50	1.97%	37.36	2.14%
	控制权转移前运输费用及包装费	10.82	1.69%	29.13	1.78%				
	小 计	641.46	100.00%	1,640.30	100.00%	1,398.50	100.00%	1,742.50	100.00%
6LR61	直接材料	198.89	73.40%	601.47	73.81%	480.24	72.86%	535.83	72.16%
	其中：主材	138.15	50.98%	437.11	53.64%	338.66	51.38%	373.44	50.29%
	包材	60.73	22.41%	164.36	20.17%	141.58	21.48%	162.40	21.87%
	直接人工	54.02	19.93%	164.33	20.17%	144.27	21.89%	165.92	22.34%
	制造费用	14.32	5.28%	39.29	4.82%	34.60	5.25%	40.85	5.50%
	控制权转移前运输费用及包装费	3.76	1.39%	9.77	1.20%				
	小 计	270.98	100.00%	814.86	100.00%	659.11	100.00%	742.60	100.00%

由上表可知，报告期公司碱性电池主要产品直接材料、直接人工、制造费用占比总体较为平稳。公司主要产品 LR03、LR6 在报告期内存在外购光身电池情况，而外购半成品直接计入了直接材料成本，相应提高直接材料占比。2020 年度将产品控制权转移前发生的运输费用和包装费用转列至主营业务成本，从而降低了直接材料、直接人工和制造费用的占比。

2. 主要产品碳性电池营业成本构成

单位：万元

类别	项 目	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
碳性电 池	直接材料	3,836.76	88.37%	7,395.38	87.94%	2,797.82	88.80%	2,459.26	88.38%
	其中：主材	3,247.86	74.81%	6,238.37	74.18%	2,410.28	76.50%	2,177.95	78.27%
	包材	588.91	13.56%	1,157.01	13.76%	387.53	12.30%	281.31	10.11%
	直接人工	302.26	6.96%	631.67	7.51%	279.66	8.88%	250.62	9.01%
	制造费用	92.05	2.12%	168.32	2.00%	73.26	2.33%	72.66	2.61%
	控制权转移前运输费用及包装费	110.61	2.55%	214.70	2.55%				
	小 计	4,341.68	100.00%	8,410.07	100.00%	3,150.74	100.00%	2,782.54	100.00%
其中： R03	直接材料	873.81	84.87%	1,638.83	82.22%	764.91	84.69%	677.23	84.51%
	其中：主材	704.65	68.44%	1,304.71	65.45%	631.89	69.96%	578.55	72.20%
	包材	169.15	16.43%	334.12	16.76%	133.03	14.73%	98.68	12.32%

	直接人工	103.67	10.07%	244.58	12.27%	109.15	12.08%	96.18	12.00%
	制造费用	31.98	3.11%	65.65	3.29%	29.11	3.22%	27.91	3.48%
	控制权转移 前运输费用 及包装费	20.10	1.95%	44.26	2.22%				
	小 计	1,029.57	100.00%	1,993.32	100.00%	903.17	100.00%	801.32	100.00%
R6	直接材料	1,954.04	87.99%	3,879.61	86.72%	1,598.40	88.91%	1,538.98	89.47%
	其中：主材	1,678.53	75.58%	3,296.59	73.69%	1,386.58	77.13%	1,377.15	80.06%
	包材	275.51	12.41%	583.02	13.03%	211.82	11.78%	161.84	9.41%
	直接人工	159.33	7.17%	372.81	8.33%	157.93	8.79%	140.00	8.14%
	制造费用	49.79	2.24%	99.60	2.23%	41.36	2.30%	41.11	2.39%
	控制权转移 前运输费用 及包装费	57.71	2.60%	121.70	2.72%				
	小 计	2,220.88	100.00%	4,473.72	100.00%	1,797.70	100.00%	1,720.09	100.00%
R14	直接材料	301.28	90.49%	555.53	97.10%	94.18	94.38%	49.56	89.01%
	其中：主材	251.56	75.56%	475.76	83.16%	84.51	84.68%	43.68	78.46%
	包材	49.74	14.94%	79.77	13.94%	9.68	9.70%	5.88	10.56%
	直接人工	17.60	5.29%	2.69	0.47%	4.56	4.57%	4.93	8.85%
	制造费用	4.57	1.37%	0.69	0.12%	1.05	1.05%	1.19	2.14%
	控制权转移 前运输费用 及包装费	9.47	2.85%	13.24	2.31%				
	小 计	332.94	100.00%	572.15	100.00%	99.80	100.00%	55.68	100.00%
R20	直接材料	486.63	92.15%	893.60	96.67%	193.75	97.13%	149.99	93.36%
	其中：主材	426.57	80.78%	794.36	85.93%	176.25	88.36%	139.41	86.77%
	包材	60.06	11.37%	99.24	10.74%	17.50	8.77%	10.58	6.59%
	直接人工	18.02	3.41%	2.53	0.27%	4.57	2.29%	8.42	5.24%
	制造费用	4.90	0.93%	0.67	0.07%	1.15	0.58%	2.25	1.40%
	控制权转移 前运输费用 及包装费	18.53	3.51%	27.69	2.99%				
	小 计	528.08	100.00%	924.49	100.00%	199.47	100.00%	160.66	100.00%
6F22	直接材料	219.03	95.96%	425.90	95.82%	145.20	97.30%	41.12	96.96%
	其中：主材	184.66	80.91%	365.30	82.19%	129.74	86.94%	36.90	87.00%
	包材	34.37	15.06%	60.60	13.63%	15.46	10.36%	4.22	9.95%

直接人工	3.64	1.60%	9.06	2.04%	3.44	2.31%	1.09	2.57%
制造费用	0.80	0.35%	1.71	0.39%	0.59	0.40%	0.20	0.47%
控制权转移前运输费用及包装费	4.77	2.09%	7.80	1.75%				
小 计	228.24	100.00%	444.47	100.00%	149.23	100.00%	42.41	100.00%

由上表可知，报告期内公司碳性电池主要产品直接材料、直接人工、制造费用占比总体较为平稳，其中 R14、R20 在 2019 年度和 2020 年度直接人工及制造费用大幅下降，主要系 2019 年和 2020 年度前述产品主要通过外购光身电池包装后对外销售，贴标包装环节分摊的直接人工和制造费用较小。此外公司包装材料占比呈上涨趋势主要系公司 2018 年新增美国客户 Dollar Tree，对其的销售额逐年上涨，该客户的包装较为复杂，单位电池平均耗用的包材较高。

3. 2018 年主要材料采购单价上升的情况下，直接材料成本占比下降的合理性分析

(1) 公司 2017-2018 年度营业成本直接材料、直接人工和制造费用发生及占比情况如下所示：

单位：万元

项 目	2018 年度		2017 年度		2018 年较 2017 年	
	金额	占比	金额	占比	金额变动率	占比变动
直接材料	19,406.17	87.08%	19,012.97	87.27%	2.07%	-0.19%
其中：主材	17,202.98	77.19%	16,766.53	76.96%	2.60%	0.23%
包材	2,203.19	9.89%	2,246.44	10.31%	-1.93%	-0.42%
直接人工	1,606.24	7.21%	1,542.31	7.08%	4.15%	0.13%
制造费用	1,272.93	5.71%	1,230.11	5.65%	3.48%	0.06%
合 计	22,285.34	100.00%	21,785.38	100.00%	2.29%	0.00%

由上表可知，公司 2018 年直接材料金额占比较 2017 年略有下降，而 2018 年直接材料中主材的金额与占比较 2017 年有所增长，主要原因为包装材料成本下降。另外，2018 年直接人工和制造费用占比较 2017 年变动较小。

(2) 主要原材料单价上涨对于公司直接材料占比情况的影响分析

2018 年主要材料采购价格变动对直接材料占比影响的测算表：

单位：元/公斤、元/万支

主要原材料	2018 年平均采购单价	2017 年平均采购单价	变动率	材料占主营业务成本的比重	对直接材料占比的影响
-------	--------------	--------------	-----	--------------	------------

锌粉（公斤）	25.10	24.76	1.34%	16.14%	0.22%
碱性电解二氧化锰（公斤）	9.05	7.97	13.52%	16.92%	2.29%
钢壳（万支）	750.42	731.81	2.54%	15.23%	0.39%
碳性电解二氧化锰（公斤）	7.83	7.22	8.41%	1.55%	0.13%
锌筒（万支）	853.88	843.27	1.26%	5.74%	0.07%
合 计					3.09%

由上表可知，公司主要原材料平均采购单价波动对直接材料占比影响为 3.09%，公司 2018 年主营业务成本中主要原材料金额较 2017 年上涨 2.60%。因此主要原材料价格上涨与主营业务成本中直接材料金额及其占比的变动趋势及变动比例基本一致。

（3）包装材料成本对直接材料占比情况分析

2018 年碱性及碳性主要材料采购单价基本呈现上升状态，但当期碱性及碳性直接材料占比呈现下降情况，主要系不同销售市场包装成本不同，不同区域市场销售占比波动引起包装成本的变动。2018 年包装成本较低的日韩市场，占比由 26.45%增长至 34.68%，而包装成本较高的北美市场和欧洲市场销售占比由 2017 年的 15.68%、42.89%变更为 2018 年的 13.94%、39.28%，相应降低了平均包装成本占比，从而拉低整体直接材料占比。

（4）直接人工和制造费用的影响

公司 2018 年生产部门年平均人数较 2017 年下降 0.53%，同时公司对员工实施年度涨薪计划，根据公司的年度效益情况涨薪幅度 5%-10%左右，公司 2018 年营业成本中直接人工金额较上期相应增加 4.15%；同时公司 2018 年营业成本中制造费用金额较 2017 年增加 3.48%，主要系公司 2018 年塑罩由外购改为自制，相应增加了片料、套管等机物料消耗所致。

综上所述，2018 年主要原材料采购单价上升而成本中的占比略有下降，主要为产品结构变化主材中的包装成本下降，导致主材总成本增加不明显，而人工成本和制造费用的上升，导致主材成本占比略有下降。

（八）量化分析并披露部分种类碱性电池、碳性电池单位成本变动与主要原材料价格变动方向不一致的原因

1. 报告期内主要电池单位成本的变动及主要原材料价格的变动情况

(1) 报告期内主要碱性电池和碳性电池单位成本变动情况

报告期内主要碱性电池及碳性电池单位成本变动情况表如下：

单位：元/支

项 目	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年		2018 年
	单位成本	变动率	单位成本	变动率	单位成本	变动率	单位成本
LR03	0.29	-2.93%	0.30	0.66%	0.29	-2.65%	0.30
LR6	0.42	-1.74%	0.43	-3.04%	0.44	-0.85%	0.45
LR14	1.34	-4.53%	1.41	5.45%	1.33	-1.59%	1.36
LR20	2.25	-3.80%	2.34	5.96%	2.21	-1.61%	2.24
6LR61	1.59	-4.92%	1.67	2.78%	1.62	-3.23%	1.68
R03	0.14	1.07%	0.14	0.44%	0.14	-5.29%	0.15
R6	0.20	0.75%	0.20	-0.61%	0.20	-5.65%	0.21
R14	0.61	-5.68%	0.64	13.52%	0.57	-1.37%	0.58
R20	0.95	-5.24%	1.01	6.87%	0.94	2.15%	0.92
6F22	0.89	2.22%	0.87	9.59%	0.79	4.53%	0.76

(2) 报告期内主要原材料采购单价变动情况

报告期内主要原材料采购单价变动情况表如下：

项 目	2021 年 1-6 月		2020 年		2019 年		2018 年
	采购价格	变动率	采购价格	变动率	采购价格	变动率	采购价格
锌粉(元/公斤)	23.75	11.27%	21.34	-6.85%	22.91	-8.73%	25.10
碱性电解二氧化锰(元/公斤)	8.74	-0.51%	8.78	-10.95%	9.86	8.95%	9.05
钢壳(元/万支)	716.27	3.02%	695.25	-4.68%	729.35	-2.81%	750.42
碳性电解二氧化锰(元/公斤)	7.46	-4.35%	7.80	-0.85%	8.76	11.88%	7.83
锌筒(元/万支)	868.90	35.61%	640.72	-10.96%	737.82	-13.59%	853.88

隔膜纸(元/公斤)	90.79	-6.03%	96.62	-13.16%	97.45	3.63%	94.04
-----------	-------	--------	-------	---------	-------	-------	-------

2. 报告期内主要电池单位成本变动与主要材料价格变动方向不一致的分析

(1) 2019 年度较 2018 年度

2019 年度公司碱性电池的主要材料锌粉、钢壳的平均采购单价较上年下降，碱性二氧化锰和隔膜纸的采购单价较上年上涨。由于锌粉和钢壳合计占主营业务成本的比重更高，2019 年度为 34.99%，而 2019 年度碱性二氧化锰和隔膜纸合计占主营业务成本的比重为 23.50%，因此 2019 年度公司主要碱性电池的成本呈现小幅下降。

2019 年度公司碳性电池的主要材料锌筒的平均采购单价较上年下降 13.59%，碳性电解二氧化锰的平均采购单价较上年上涨 11.88%，由于锌筒占碳性电池成本的比重与碱性电解二氧化锰的差异不大，但锌筒的采购价格下降幅度更高，因此 2019 年度公司主要碳性电池的成本呈小幅下降。

但 R20 和 6F22 单位成本变动与主要原材料变动方向不一致，主要系 2019 年度公司外购 R20 光身电池 115.64 万元，相应增加单位成本。此外 R20 和 6F22 单位成本上涨系北美地区客户的单位产品包装成本较高，同时 2019 年度公司对北美地区主要客户 Dollar Tree 销售增长较大。R20 和 6F22 电池两期单位包装材料成本对比如下：

单位：元/支

项 目	2019 年单位包装材料成本	2018 年单位包装材料成本	变动率
R20	0.0827	0.0607	36.24%
6F22	0.0820	0.0754	8.75%

(2) 2020 年度较 2019 年度

2020 年度公司主要材料的平均采购单价基本呈下降趋势，但除 LR6 和 R6 外的其他主要电池平均单位成本均有所增长，主要系 2020 年度公司产品的市场销售情况较好，销售增长较快，导致公司产量有所不足，公司外购了部分电池。

2020 年碱性电池主要产品 LR03、LR14、LR20 和 6LR61 分别外购 2,400.00 万支、306.63 万支、290.00 万支和 40.00 万支，对应成本分别为 787.61 万元、447.74 万元、731.42 万元和 84.25 万元；碳性电池主要产品 R03、R14 和 R20 分别外购 133.20 万支、954.19 万支和 986.46 万支，对应成本分别为 18.64 万元、

514.61 万元和 854.91 万元。剔除两期外购电池对单位成本的影响后，2020 年碱性电池主要产品 LR03、LR14、LR20 和 6LR61 电池的单位成本较 2019 年分别下降 1.73%、3.40%、3.54%和 1.56%，碳性电池主要产品 R03 和 R14 电池的单位成本较 2019 年度分别下降 0.83%和 5.19%，与主要原材料的价格变动趋势一致。

剔除两期外购电池对单位成本的影响后，2020 年度 R20 电池单位成本较 2019 年度上涨，主要系 2020 年该型号电池自产产量仅为 36.67 万支，占比 3.58%，单位电池分摊的固定成本较高，相应拉高了单位成本。2020 年度 6F22 电池的单位成本与主要材料价格波动趋势不一致，主要系该型号电池均系外购，受采购时点及供需关系的影响较大。

(3) 2021 年 1-6 月较 2020 年度

2021 年 1-6 月因公司产能扩张，原碱性电池外购部分基本转为自产，相应降低了碱性电池单位成本，因此 2021 年 1-6 月公司主要碱性电池的成本呈现小幅下降。

2021 年 1-6 月公司碳性电池的主要材料锌筒的平均采购单价较上年上涨 35.61%，碳性电解二氧化锰的平均采购单价较上年下降 4.35%，由于锌筒占碳性电池成本的比重与碱性电解二氧化锰的差异不大，但锌筒的采购价格上涨幅度更高，因此 2021 年 1-6 月公司主要碳性电池的成本呈小幅上涨。

但 R14 和 R20 单位成本变动与主要原材料变动方向不一致，主要系公司 2020 年度 R14 和 R20 电池主要为外购，外购占比分别为 94.95%和 96.42%，而 2021 年 1-6 月 R14 和 R20 主要为自产，相应单位成本下降较大。

(九) 对比同行业公司野马电池，披露各类碱性电池、碳性电池单位产品成本及其料工费构成的对比及其分析

对比同行业公司野马电池，公司各类碱性电池、碳性电池单位成本及料工费构成的对比和分析详见本专项说明十一(二)之说明。

(十) 披露报告期内主要产品碱性电池、碳性电池自产、外购的营业成本及其构成

1. 报告期各期，公司自产碱性及碳性电池营业成本及构成如下：

单位：万元

类别	项 目	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
自产碱性电池									
自产碱性电池	直接材料	11,064.68	86.31%	18,413.75	84.13%	15,965.07	86.85%	16,706.92	86.75%
	其中：主材	9,946.60	77.59%	16,341.93	74.66%	14,205.95	77.28%	14,813.22	76.91%
	包材	1,118.08	8.72%	2,071.82	9.47%	1,759.13	9.57%	1,893.70	9.83%
	直接人工	764.77	5.97%	1,650.19	7.54%	1,322.23	7.19%	1,353.10	7.03%
	制造费用	801.09	6.25%	1,454.80	6.65%	1,094.27	5.95%	1,199.57	6.23%
	控制权转移前运输费用及包装费	188.95	1.47%	367.57	1.68%				
	小 计	12,819.49	100.00%	21,886.31	100.00%	18,381.58	100.00%	19,259.59	100.00%
其中：LR03	直接材料	2,947.36	82.00%	4,655.04	79.36%	3,901.11	81.97%	3,833.34	81.59%
	其中：主材	2,554.65	71.08%	4,021.80	68.56%	3,378.12	70.98%	3,297.38	70.18%
	包材	392.70	10.93%	633.24	10.80%	522.99	10.99%	535.96	11.41%
	直接人工	294.39	8.19%	587.67	10.02%	451.73	9.49%	440.27	9.37%
	制造费用	303.37	8.44%	534.49	9.11%	406.33	8.54%	424.94	9.04%
	控制权转移前运输费用及包装费	49.18	1.37%	88.48	1.51%				
	小 计	3,594.30	100.00%	5,865.68	100.00%	4,759.17	100.00%	4,698.55	100.00%
LR6	直接材料	7,148.46	88.11%	11,815.55	86.32%	9,444.67	88.86%	9,737.62	88.69%
	其中：主材	6,542.84	80.64%	10,647.45	77.79%	8,511.70	80.08%	8,754.56	79.74%
	包材	605.63	7.46%	1,168.10	8.53%	932.98	8.78%	983.06	8.95%
	直接人工	378.33	4.66%	797.46	5.83%	584.56	5.50%	579.51	5.28%
	制造费用	464.93	5.73%	837.48	6.12%	599.20	5.64%	661.79	6.03%
	控制权转移前运输费用及包装费	121.69	1.50%	236.82	1.73%				
	小 计	8,113.42	100.00%	13,687.31	100.00%	10,628.44	100.00%	10,978.92	100.00%
LR14	直接材料	306.93	90.55%	542.70	86.59%	833.88	89.46%	973.36	89.19%
	其中：主材	279.54	82.47%	489.93	78.17%	759.89	81.52%	878.98	80.55%
	包材	27.38	8.08%	52.77	8.42%	73.99	7.94%	94.38	8.65%
	直接人工	17.71	5.23%	50.32	8.03%	71.69	7.69%	83.56	7.66%
	制造费用	8.52	2.51%	20.82	3.32%	26.54	2.85%	34.35	3.15%

	控制权转移 前运输费用 及包装费	5.82	1.72%	12.94	2.06%				
	小 计	338.97	100.00%	626.78	100.00%	932.11	100.00%	1,091.28	100.00%
LR20	直接材料	461.65	92.27%	891.19	90.52%	1,301.14	93.04%	1,621.53	93.06%
	其中：主材	430.42	86.03%	825.14	83.81%	1,213.74	86.79%	1,504.67	86.35%
	包材	31.23	6.24%	66.05	6.71%	87.39	6.25%	116.85	6.71%
	直接人工	20.30	4.06%	50.42	5.12%	69.86	5.00%	83.61	4.80%
	制造费用	9.93	1.98%	22.65	2.30%	27.50	1.97%	37.36	2.14%
	控制权转移 前运输费用 及包装费	8.46	1.69%	20.31	2.06%				
	小 计	500.34	100.00%	984.57	100.00%	1,398.50	100.00%	1,742.50	100.00%
6LR61	直接材料	198.88	73.39%	504.14	70.35%	480.24	72.86%	535.83	72.16%
	其中：主材	138.15	50.98%	353.74	49.36%	338.66	51.38%	373.44	50.29%
	包材	60.73	22.41%	150.40	20.99%	141.58	21.48%	162.40	21.87%
	直接人工	54.02	19.93%	164.23	22.92%	144.27	21.89%	165.92	22.34%
	制造费用	14.32	5.28%	39.26	5.48%	34.60	5.25%	40.85	5.50%
	控制权转移 前运输费用 及包装费	3.76	1.39%	8.98	1.25%				
	小 计	270.98	100.00%	716.61	100.00%	659.11	100.00%	742.60	100.00%

自产碳性电池

自产 碳性 电池	直接材料	3,479.08	87.67%	5,036.51	84.38%	2,485.27	87.71%	2,415.76	88.24%
	其中：主材	2,941.50	74.12%	4,164.70	69.77%	2,128.59	75.12%	2,138.78	78.12%
	包材	537.57	13.55%	871.81	14.61%	356.67	12.59%	276.98	10.12%
	直接人工	298.13	7.51%	612.15	10.26%	275.65	9.73%	249.52	9.11%
	制造费用	91.12	2.30%	163.70	2.74%	72.54	2.56%	72.46	2.65%
	控制权转移 前运输费用 及包装费	100.17	2.52%	156.50	2.62%				
	小 计	3,968.50	100.00%	5,968.86	100.00%	2,833.45	100.00%	2,737.75	100.00%
其中： R03	直接材料	873.82	84.87%	1,538.45	81.40%	764.91	84.69%	677.23	84.51%
	其中：主材	704.66	68.44%	1,218.34	64.46%	631.89	69.96%	578.55	72.20%
	包材	169.15	16.43%	320.11	16.94%	133.03	14.73%	98.68	12.32%
	直接人工	103.67	10.07%	243.22	12.87%	109.15	12.08%	96.18	12.00%

	制造费用	31.98	3.11%	65.26	3.45%	29.11	3.22%	27.91	3.48%
	控制权转移 前运输费用 及包装费	20.10	1.95%	43.04	2.28%				
	小 计	1,029.57	100.00%	1,889.97	100.00%	903.17	100.00%	801.32	100.00%
R6	直接材料	1,954.04	87.99%	3,493.23	85.76%	1,598.40	88.91%	1,538.98	89.47%
	其中：主材	1,678.53	75.58%	2,942.11	72.23%	1,386.58	77.13%	1,377.15	80.06%
	包材	275.51	12.41%	551.12	13.53%	211.82	11.78%	161.84	9.41%
	直接人工	159.33	7.17%	368.47	9.05%	157.93	8.79%	140.00	8.14%
	制造费用	49.79	2.24%	98.35	2.41%	41.36	2.30%	41.11	2.39%
	控制权转移 前运输费用 及包装费	57.71	2.60%	113.37	2.78%				
	小 计	2,220.88	100.00%	4,073.42	100.00%	1,797.70	100.00%	1,720.09	100.00%
R14	直接材料	243.12	89.33%	3.32	86.38%	43.46	89.11%	49.56	89.01%
	其中：主材	201.91	74.19%	2.97	77.31%	38.47	78.88%	43.68	78.46%
	包材	41.22	15.14%	0.35	9.07%	4.99	10.23%	5.88	10.56%
	直接人工	17.36	6.38%	0.37	9.74%	4.32	8.85%	4.93	8.85%
	制造费用	4.51	1.66%	0.07	1.88%	0.99	2.04%	1.19	2.14%
	控制权转移 前运输费用 及包装费	7.17	2.64%	0.08	2.00%				
	小 计	272.16	100.00%	3.84	100.00%	48.77	100.00%	55.68	100.00%
R20	直接材料	408.09	91.52%	1.51	92.46%	78.50	93.65%	149.99	93.36%
	其中：主材	356.41	79.93%	1.27	77.98%	71.66	85.49%	139.41	86.77%
	包材	51.69	11.59%	0.24	14.48%	6.84	8.16%	10.58	6.59%
	直接人工	17.78	3.99%	0.09	5.48%	4.25	5.08%	8.42	5.24%
	制造费用	4.84	1.09%	0.02	1.14%	1.07	1.28%	2.25	1.40%
	控制权转移 前运输费用 及包装费	15.17	3.40%	0.01	0.92%				
	小 计	445.88	100.00%	1.63	100.00%	83.82	100.00%	160.66	100.00%

2. 报告期各期，公司外购碱性及碳性电池营业成本及构成如下：

单位：万元

类别	项 目	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比

外购碱性电池									
外购 碱性 电池	直接材料	293.82	97.02%	3,001.83	97.48%	406.77	96.71%	127.41	98.72%
	其中:主材	273.47	90.31%	2,755.37	89.48%	364.34	86.62%	114.40	88.64%
	包材	20.35	6.72%	246.46	8.00%	42.43	10.09%	13.01	10.08%
	直接人工	0.69	0.23%	12.79	0.42%	2.42	0.58%	1.31	1.02%
	制造费用	3.65	1.21%	21.52	0.70%	11.40	2.71%	0.34	0.26%
	控制权转移 前运输费用 及包装费	4.66	1.54%	43.02	1.40%				
	小 计	302.83	100.00%	3,079.16	100.00%	420.60	100.00%	129.06	100.00%
其中: LR03	直接材料	0.50	96.71%	872.41	97.91%	128.10	99.15%	115.61	98.68%
	其中:主材	0.43	83.27%	786.91	88.31%	113.50	87.85%	103.17	88.06%
	包材	0.07	13.44%	85.50	9.60%	14.60	11.30%	12.44	10.62%
	直接人工	0.00	0.63%	5.91	0.66%	0.87	0.67%	1.26	1.08%
	制造费用	0.00	0.18%	1.67	0.19%	0.23	0.18%	0.28	0.24%
	控制权转移 前运输费用 及包装费	0.01	2.49%	11.06	1.24%				
	小 计	0.52	100.00%	891.05	100.00%	129.19	100.00%	117.16	100.00%
LR6	直接材料	93.54	97.99%	951.07	97.66%	262.69	95.43%		
	其中:主材	85.61	89.69%	869.35	89.27%	236.41	85.88%		
	包材	7.93	8.30%	81.72	8.39%	26.28	9.55%		
	直接人工	0.46	0.48%	5.36	0.55%	1.48	0.54%		
	制造费用	0.14	0.14%	1.34	0.14%	11.09	4.03%		
	控制权转移 前运输费用 及包装费	1.32	1.38%	16.09	1.65%				
	小 计	95.46	100.00%	973.86	100.00%	275.26	100.00%		
LR14	直接材料	60.58	96.71%	425.87	96.90%				
	其中:主材	55.93	89.29%	396.04	90.11%				
	包材	4.65	7.42%	29.83	6.79%				
	直接人工	0.09	0.14%	0.74	0.17%				
	制造费用	1.01	1.62%	6.73	1.53%				
	控制权转移 前运输费用 及包装费	0.96	1.53%	6.17	1.40%				

	小 计	62.64	100.00%	439.51	100.00%				
LR20	直接材料	136.12	96.46%	634.58	96.77%				
	其中:主材	128.57	91.11%	600.78	91.62%				
	包材	7.55	5.35%	33.80	5.15%				
	直接人工	0.14	0.10%	0.63	0.10%				
	制造费用	2.50	1.77%	11.70	1.78%				
	控制权转移 前运输费用 及包装费	2.36	1.67%	8.82	1.35%				
	小 计	141.12	100.00%	655.73	100.00%				
6LR61	直接材料			97.33	99.07%				
	其中:主材			83.37	84.86%				
	包材			13.96	14.21%				
	直接人工			0.10	0.10%				
	制造费用			0.03	0.03%				
	控制权转移 前运输费用 及包装费			0.79	0.80%				
	小 计			98.25	100.00%				

外购碳性电池

外购 碳性 电池	直接材料	357.69	95.85%	2,358.87	96.63%	312.55	98.51%	43.50	97.11%
	其中:主材	306.35	82.09%	2,073.68	84.95%	281.69	88.78%	39.16	87.44%
	包材	51.34	13.76%	285.19	11.68%	30.86	9.73%	4.33	9.67%
	直接人工	4.13	1.11%	19.52	0.80%	4.01	1.26%	1.09	2.44%
	制造费用	0.92	0.25%	4.62	0.19%	0.73	0.23%	0.20	0.45%
	控制权转移 前运输费用 及包装费	10.45	2.80%	58.20	2.38%				
	小 计	373.18	100.00%	2,441.21	100.00%	317.28	100.00%	44.79	100.00%
其中: R03	直接材料			100.38	97.13%				
	其中:主材			86.37	83.58%				
	包材			14.01	13.55%				
	直接人工			1.36	1.31%				
	制造费用			0.39	0.38%				
	控制权转移			1.22	1.18%				

	前运输费用 及包装费								
	小 计			103.35	100.00%				
R6	直接材料			386.39	96.53%				
	其中:主材			354.49	88.56%				
	包材			31.90	7.97%				
	直接人工			4.34	1.08%				
	制造费用			1.25	0.31%				
	控制权转移 前运输费用 及包装费			8.32	2.08%				
	小 计			400.30	100.00%				
R14	直接材料	58.17	95.71%	552.22	97.16%	50.73	99.41%		
	其中:主材	49.65	81.69%	472.80	83.18%	46.04	90.21%		
	包材	8.52	14.02%	79.42	13.98%	4.69	9.19%		
	直接人工	0.24	0.40%	2.31	0.41%	0.25	0.48%		
	制造费用	0.06	0.11%	0.62	0.11%	0.06	0.11%		
	控制权转移 前运输费用 及包装费	2.30	3.78%	13.16	2.32%				
	小 计	60.78	100.00%	568.31	100.00%	51.03	100.00%		
R20	直接材料	78.54	95.55%	892.10	96.67%	115.25	99.66%		
	其中:主材	70.17	85.36%	793.10	85.94%	104.59	90.44%		
	包材	8.37	10.19%	99.00	10.73%	10.66	9.22%		
	直接人工	0.24	0.29%	2.44	0.26%	0.32	0.27%		
	制造费用	0.06	0.08%	0.65	0.07%	0.08	0.07%		
	控制权转移 前运输费用 及包装费	3.36	4.08%	27.67	3.00%				
	小 计	82.20	100.00%	922.86	100.00%	115.64	100.00%		
6F22	直接材料	219.03	95.96%	425.90	95.82%	145.20	97.30%	41.12	96.96%
	其中:主材	184.66	80.91%	365.30	82.19%	129.74	86.94%	36.90	87.00%
	包材	34.37	15.06%	60.60	13.63%	15.46	10.36%	4.22	9.95%
	直接人工	3.64	1.60%	9.06	2.04%	3.44	2.31%	1.09	2.57%
	制造费用	0.80	0.35%	1.71	0.39%	0.59	0.40%	0.20	0.47%
	控制权转移	4.77	2.09%	7.80	1.75%				

前运输费用及包装费									
小 计	228.24	100.00%	444.47	100.00%	149.23	100.00%	42.41	100.00%	

(十一) 自产的主要产品碱性电池、碳性电池的营业成本中主要原材料单耗、单价及其变化的合理性

公司已申请豁免披露本题回复内容。

(十二) 披露制造费用的具体构成并进行变动分析,披露 2019 年主要产品碱性电池制造费用金额下降的原因

1. 制造费用变动情况分析

公司报告期内制造费用具体构成情况列示如下:

单位: 万元

类 别	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
折旧摊销费	373.76	41.64%	580.59	35.28%	483.38	40.99%	551.05	43.29%
机物料消耗	287.36	32.01%	589.16	35.80%	393.04	33.33%	438.79	34.47%
能源消耗	150.01	16.71%	309.43	18.80%	214.16	18.16%	211.69	16.63%
维修费	7.43	0.83%	14.35	0.87%	24.06	2.04%	34.62	2.72%
劳保用品	3.43	0.38%	15.76	0.96%	5.90	0.50%	6.36	0.50%
运输费	11.37	1.27%	19.80	1.20%	15.92	1.35%	17.18	1.35%
低值易耗品	61.01	6.80%	112.03	6.81%	33.14	2.81%	8.15	0.64%
其他	3.24	0.36%	4.75	0.29%	9.67	0.82%	5.09	0.40%
小 计	897.61	100.00%	1,645.87	100.00%	1,179.27	100.00%	1,272.93	100.00%

由上表可知,公司折旧摊销费、机物料消耗、能源消耗(主要为电费)为制造费用主要项目,报告期内上述三类费用合计占制造费用的比重分别高达 94.39%、92.48%、89.88%和 90.36%。公司主要制造费用项目占比情况总体较为稳定,其中 2017 年折旧摊销费占比明显高于其他年度,主要系公司 2018-2019 年设备新增不多,随着时间推移公司已提足折旧的设备逐步增加从而导致 2018 年和 2019 年折旧费用大幅下降,而随着 2020 年下半年新增电池生产线逐步投产,2021 年 1-6 月折旧费用及占比均有所上涨,数据分析详见本专项说明十五(二)之说明;

2020 年主要制造费用项目占比下降系公司下半年订单大幅增长，相应增加采购木托盘、塑料托盘等低值易耗品的采购以满足正常生产流转的需要，从而导致低值易耗品发生额占比上涨，降低了其他主要制造费用项目的占比。

公司维修费、劳保用品按照公司日常运营需求，与公司实际产量变动不完全配比，同时公司 2020 年度维修费较低主要系公司高性能环保电池生产线投入使用，对部分陈旧的电池生产线进行了替换，相应地减少了维修费支出；公司低值易耗品耗用主要为周转材料等的消耗，公司 2019 年-2020 年低值易耗品增长较大主要系公司产销量上涨，尤其是 Dollar Tree 碳性电池销售大幅增长，同时 Dollar Tree 碳性电池包装基本为挂卡形式，体积较大，占用的周转拖盘等数量增加，公司对周转拖盘等低值易耗品的采购量增加。

2. 2019 年主要产品碱性电池制造费用金额下降的原因

2018-2019 年度碱性电池制造费用分项目情况如下：

类 别	2019 年度		2018 年度		变动额	占比
	发生额	占比	发生额	占比		
碱性电池						
制造费用	1, 105. 68	100. 00%	1, 199. 91	100. 00%	-94. 23	100. 00%
其中：折旧摊销费	452. 87	40. 96%	518. 59	43. 22%	-65. 72	69. 74%
机物料消耗	369. 08	33. 38%	414. 33	34. 53%	-45. 25	48. 02%
能源消耗	200. 68	18. 15%	199. 67	16. 64%	1. 01	-1. 07%
维修费	22. 67	2. 05%	32. 52	2. 71%	-9. 85	10. 45%
劳保用品	5. 53	0. 50%	6. 00	0. 50%	-0. 47	0. 50%
运输费	14. 93	1. 35%	16. 20	1. 35%	-1. 27	1. 35%
低值易耗品	30. 85	2. 79%	7. 80	0. 65%	23. 05	-24. 46%
其他	9. 07	0. 82%	4. 80	0. 40%	4. 27	-4. 53%

公司 2019 年碱性电池制造费用较上年下降，主要系受折旧摊销费、机物料消耗、维修费及低值易耗品的综合影响，其中折旧摊销费下降主要系随时间推移公司已提足折旧设备增加且公司 2018 年及 2019 年整体新增专用设备较少，导致 2018 年和 2019 年折旧摊销费用减少；2019 年公司机物料消耗减少系公司生产线设备升级改造后较上期相比维修领用减少所致；公司低值易耗品 2019 年度增加

系公司产量增长 8.75%，相应增加周转盘等的采购耗用。

(十三) 对报告期自产主要产品碱性电池、碳性电池营业成本中主要原材料单耗、单价及其变化的合理性实施核查的具体过程

1. 核查过程

(1) 获取公司报告期存货原材料、库存商品的收发存，并对主要原材料和库存商品进行计价测试，具体情况如下：

单位：万元

项 目	2021 年 1-6 月	2020 年	2019 年	2018 年
主要原材料入库计价测试				
入库测试金额	13,503.17	19,480.88	16,076.10	15,333.52
入库账面金额	16,585.25	25,308.15	20,034.62	19,452.21
测试比例	81.42%	76.97%	80.24%	78.83%
主要原材料出库计价测试				
出库测试金额	13,359.72	19,169.18	16,292.48	15,155.66
出库账面金额	16,316.13	24,723.38	20,361.97	19,336.07
测试比例	81.88%	77.53%	80.01%	78.38%
主要原材料结存计价测试				
结存测试金额	1,798.56	1,590.43	1,308.79	1,510.90
结存账面金额	2,852.58	2,444.61	1,859.85	2,187.20
测试比例	63.05%	65.06%	70.37%	69.08%
测试差异率	-	-	-	-
主要库存商品入库计价测试				
入库测试金额	16,761.28	25,919.44	21,258.94	19,503.47
入库账面金额	16,806.92	29,932.34	20,575.61	17,849.98
测试比例	99.73%	86.59%	96.79%	91.52%
主要库存商品出库计价测试				
出库测试金额	15,353.04	26,102.18	19,929.11	19,699.65

出库账面金额	15,712.39	29,644.81	19,337.84	18,045.60
测试比例	97.71%	88.05%	97.03%	91.60%

主要库存商品结存计价测试

结存测试金额	4,618.33	3,397.03	3,539.33	2,209.49
结存账面金额	4,736.58	3,826.86	3,121.88	1,847.83
测试比例	97.50%	88.77%	88.21%	83.63%
测试差异率	-	-0.01%	0.01%	-0.01%

(2) 获取报告期公司存货自盘表并进行核对,抽取公司主要存货进行存货监盘,主要原材料盘点未见大额差异情况。报告期内各期末主要存货的监盘情况汇总如下:

单位: 万元

项 目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年	2018 年
存货监盘金额	4,136.99	3,061.84	2,238.00	2,033.67
存货账面金额	7,666.04	6,271.47	5,410.18	4,396.69
监盘比例	53.97%	48.82%	41.37%	46.25%

(3) 获取报告期内锌粉、碱性电解二氧化锰、碳性电解二氧化锰、钢壳、锌筒、隔膜纸等主要材料每月的采购数量、采购金额和采购单价信息,将报告期各期主要原材料采购单价与主营业务成本中耗用的相应材料的单位成本进行对比分析,此外获取与锌粉、锌筒采购价格挂钩的 0#锌锭的市场价格、与电解二氧化锰采购价格挂钩的电解金属锰的市场价格等,对比锌粉、锌筒采购价格与 0#锌锭市场价格变动趋势的配比性,对比电解二氧化锰采购价格与电解金属锰市场价格变动趋势的配比性;

(4) 编制报告期内公司碱性电池、碳性电池的营业成本中主要原材料单耗、单价明细表,对营业成本中主要原材料单耗、单价及其变化的合理性进行对比分析。

2. 核查结论

经核查,我们认为,报告期内公司结转成本的原材料单价和数量准确,不存在多结转或少结转成本的情形。

(十四) 对报告期内主要原材料锌粉、碱性电解二氧化锰、钢壳、碳性电解二氧化锰、锌筒、隔膜采购价格及其变化的真实性实施核查的具体情况

1. 核查程序

(1) 了解公司采购业务流程及制度，对采购循环内部控制执行穿行测试，确认其内部控制制度设计合理并得到执行；

(2) 查询公司主要原材料(锌粉、锌筒、电解二氧化锰等)的可比市场价格，与公司主要原材料单价及波动情况进行比对分析，详见本专项说明八、(四)之说明；

(3) 对主要原材料采购供应商执行现场走访和视频访谈程序，核实供应商向公司销售产品的定价原则、价格调整机制、同期同类产品单价与其他客户的差异、采购数量、金额等情况，核查主要原材料采购单价的真实性，采购数量的完整性和准确性；

(4) 对主要原材料供应商执行函证程序，确认报告期内公司主要原材料采购数据真实、准确；

(5) 获取公司报告期各期主要供应商采购明细，抽取样本执行采购真实性核查，检查采购合同、采购入库单、采购发票、付款凭证、银行回单等原始单据，确认采购数据真实、准确、完整。

2. 核查结论

经核查，我们认为，报告期内公司主要原材料锌粉、碱性电解二氧化锰、钢壳、碳性电解二氧化锰、锌筒、隔膜纸的采购价格及其变化真实。

(十五) 核查情况

1. 针对上述事项，我们主要履行了以下核查程序：

(1) 了解、评价公司成本核算相关的内部控制设计的合理性，并测试关键内部控制执行的有效性；

(2) 访谈公司相关负责人，获取公司工艺流程图，了解生产流程、成本核算方法及核算过程，检查成本核算方法是否符合企业生产流程、报告期内是否一致；

(3) 取得成本计算表复核成本计算情况，并抽样检查成本核算是否符合企业会计准则和公司的实际情况；

(4) 向公司管理层了解采购的业务模式及相关流程，获取报告期采购原材料

明细表并分析主要原材料采购金额及数量的变动情况，判断是否存在依赖进口的情形；

(5) 查询包括锌锭、电解金属锰等大宗商品市场价格，并对比公司主要原材料报告期市场价格波动趋势情况，分析公司主要原材料波动是否符合市场价格波动情况；获取同行业可比上市公司野马电池主要原材料采购价格并就差异情况进行比对分析；

(6) 获取主要原材料对应供应商采购合同及报告期采购明细表与资料，对主要供应商采购数量、金额变动进行比对分析；查询相应主要原材料市场价格并与公司采购单价波动情况进行分析；

(7) 获取公司报告期能源消耗明细表及产量统计表并进行匹配性分析；

(8) 获取公司报告期收入成本明细表、BOM 表、成本计算表，比对分析碱性电池、碳性电池单位成本与主要原材料价格波动、单位成本及其料工费构成和营业成本主要原材料单价及单耗变动情况；

(9) 获取公司报告期制造费用明细表，区分碱性及碳性主要制造费用项目并就波动情况进行比对分析。

2. 核查结论

经核查，我们认为，公司的成本核算方式符合公司的实际情况及《企业会计准则》的规定；公司主要原材料采购不存在严重依赖进口的情形；公司主要原材料波动与市场价格波动趋势基本一致，未发现异常波动情况，公司主要原材料采购价格与野马电池差异情况合理；公司报告期内主要原材料锌粉、碱性电解二氧化锰、钢壳、碳性电解二氧化锰、锌筒、隔膜采购价格及其变化与市场价格波动及公司实际采购业务相符合，采购价格变化合理；公司报告期内主要原材料供应商采购数量、金额变动符合公司实际情况，公司通过贸易商采购原材料价格波动与市场价格波动趋势基本一致；公司报告期内能源消耗与产量波动情况基本匹配，其波动差异分析合理；公司碱性电池、碳性电池单位成本与主要原材料价格波动分析合理，单位成本及其料工费构成情况变动合理；营业成本主要原材料单价及单耗变动与销售成本、采购成本基本匹配；公司报告期制造费用的变动情况合理；公司报告期自产主要产品碱性电池、碳性电池营业成本中主要原材料单耗、单价及其变化是合理的，公司报告期各期不存在结转成本的原材料采购单价和数量不准确、多结转或少结转成本的情形。

九、《问询函》之 23、关于前五大供应商

招股说明书披露，报告期内，发行人前五大供应商采购占比分别为 63.49%、58.32%、56.92%和 52.65%。

请发行人披露：（1）报告期内新增供应商的数量、采购金额、占比，向报告期内主要新增供应商采购的具体情况，包括主要新增供应名称、金额、占比、采购标的；（2）主要供应商、主要新增供应商的背景，包括名称、成立时间、注册资本、主营业务、股权结构、首次合作时间、过往业务往来情况、与发行人是否存在关联关系、报告期内财务状况和经营情况；（3）报告期内发行人及其关联方与供应商是否存在资金、业务或其他往来，是否存在通过体外资金循环降低材料采购成本的情形。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并详细说明对报告期发行人采购业务真实性、主要原材料采购成本的合理性实施核查的具体情况，包括核查方法、范围、过程、取得的主要证据和结论。

（一）报告期内新增供应商的数量、采购金额、占比，向报告期内主要新增供应商采购的具体情况，包括主要新增供应名称、金额、占比、采购标的

1. 报告期内新增供应商的数量、采购金额、占比

期 间	新增供应商数量	采购金额（万元）	占比
2021 年 1-6 月	11	175.44	0.98%
2020 年度	17	1,540.60	4.72%
2019 年度	23	793.23	3.70%
2018 年度	14	725.30	3.57%

[注]新增供应商指与上一期供应商名单对比，本期新增的供应商

2. 报告期，公司向主要新增供应商采购情况

报告期内，历年前五大新增（前一年度无交易）供应商的名称、材料名称、采购金额、占比情况如下：

单位：万元

期 间	供应商名称	材料名称	采购金额	占比
2021 年 1-6 月	宁夏川谷炭黑有限公司	乙炔黑	36.81	0.20%

期 间	供应商名称	材料名称	采购金额	占比
	嘉兴市星原印刷股份有限公司	展示盒	35.16	0.20%
	江苏华通电池配件有限公司	钢壳	28.96	0.16%
	宁波晶天新材料有限公司	集电棒	25.01	0.14%
	海宁恒鑫纸业有限公司	纸箱	16.84	0.09%
	合 计		142.78	0.79%
2020 年度	浙江长虹飞狮电器工业有限公司	光身电池	815.66	2.50%
	海盐华港印刷股份有限公司	彩盒	169.28	0.52%
	嘉兴市小月亮电池有限公司	光身电池	150.07	0.46%
	湖南省长宁炭素股份有限公司	碳棒	116.21	0.36%
	邦毅实业（上海）有限公司	粘结剂	97.87	0.30%
	合 计		1,349.09	4.14%
2019 年度	嘉兴市得高电源科技有限公司	光身电池	168.18	0.78%
	福建邵武科踏高纯石墨有限公司	高纯石墨粉	166.62	0.78%
	肇庆工力电池有限公司	光身电池	119.99	0.56%
	汤阴县天海科技有限公司	碳棒	110.49	0.52%
	广西桂柳新材料股份有限公司	碳性电解二氧化锰	53.63	0.25%
	合 计		618.91	2.89%
2018 年度	靖西湘潭电化科技有限公司	碱性电解二氧化锰	220.86	1.09%
	无锡永华电池有限公司	光身电池	135.65	0.67%
	湖南省长宁炭素股份有限公司	碳棒	106.18	0.52%
	南昌景辉纸制品有限公司	纸卡	65.74	0.32%
	嘉兴市俞氏包装材料有限公司	纸箱	62.97	0.31%
	合 计		591.40	2.91%

(二) 主要供应商、主要新增供应商的背景，包括名称、成立时间、注册资本、主营业务、股权结构、首次合作时间、过往业务往来情况、与发行人是否存在关联关系、报告期内财务状况和经营情况

报告期各期，前五大供应商以及历年前五大新增（前一年度无交易）供应商的背景情况如下：

供应商名称	供应商性质	成立时间	注册资本	主营业务	股权结构	首次合作时间	采购金额				年营收规模	是否存在关联关系
							2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度		
宁波市海曙精艺机电厂	主要供应商	2002 年 3 月	150 万	电池集流体（铜针）、陶瓷刀、陶瓷结构件的生产与销售	郭天力持股 100%；	2002 年	800.58	1,156.58	937.14	929.85	7,000 万元	否
慈溪市旭伟电子有限公司	主要供应商	2000 年 10 月	80 万	电池配件的生产、五金冲压件和连续冲制拉伸模具的设计与加工	沈桂中持股 75%；孙冲芬持股 25%；	2004 年	2,056.97	2,641.99	2,190.27	2,454.72	1.5 亿元	否
广西靖西市一洲锰业有限公司	主要供应商	2003 年 12 月	1,800 万	电解二氧化锰、电解金属锰、天然放电二氧化锰粉及锰制品生产、加工、销售；锰矿开采	罗三喜持股 66.67%；罗貽洲持股 26.67%；宋明祖持股 6.67%；	2003 年	2,934.16	3,731.15	3,698.74	3,315.02	3 亿元	否
宁波光华电池有限公司	主要供应商	1983 年 5 月	1,009 万	电池及电池配件、金属制品、塑料制品的制造、加工、批发、零售	忻吉良持股 97%；王云娣持股 3%；	1999 年	2,926.43	4,653.81	3,076.82	2,752.40	5.3 亿元	否
宁波劲能新材料有限公司	主要供应商	2007 年 6 月	150 万	锌粉的研发；金属制品的制造、加工；金属材料、电池材料的批发、零售；自营或代理货物和技术的进出口	胡国辉持股 40%；杨志浩持股 40%；费明君持股 20%；	2009 年	2,200.09	2,502.45	2,298.04	2,361.79	1.4 亿	否
浙江德伊印刷有限公司	主要供应商	2002 年 3 月	2,000 万	纸板彩盒、瓦楞彩盒、吊卡等印刷产品的生产加工	姚维洁持股 58%；张孝英持股 42%；	2002 年	632.44	1,270.01	873.58	975.48	6,000 万元	否

供应商名称	供应商性质	成立时间	注册资本	主营业务	股权结构	首次合作时间	采购金额				年营收规模	是否存在关联关系
							2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度		
无锡永华电池有限公司	主要供应商	1999 年 4 月	500 万	高性能锌锰电池、普通机械的制造、加工	顾永彦持股 50%； 顾振辉持股 30%； 李洁持股 20%；	2018 年	86.69	2,130.38	344.46	135.64	6,000 万元	否
邦毅实业（上海）有限公司	主要新增供应商	2015 年 2 月	200 万	电池、电子元器件等产品的销售	叶建花持股 100%；	2020 年	73.40	97.87	-	-	2,000 万元	否
福建邵武科踏高纯石墨有限公司	主要新增供应商	2008 年 12 月	1,500 万	中、高纯石墨及系列产品的生产、销售	福建省闽北地质大队持股 60%； 福建山水投资有限公司持股 40%	2009 年	231.12	368.48	166.62	-	4,000 万元	否
广西桂柳新材料股份有限公司	主要新增供应商	1998 年 7 月	1,959 万	专业化生产电解二氧化锰系列产品	覃胜先持股 35.11%； 其余 40 名自然人股东合计持股 64.89%（单个股东持股未超过 5%）	2019 年	-	135.48	53.63	-	8,000 万元	否
海盐华港印刷股份有限公司	主要新增供应商	1997 年 9 月	5,000 万	从事标牌、吊牌等印刷品生产和加工	马德兴持股 50%； 马洪波持股 49.45%； 马洪华持股 0.55%；	2020 年	0.22	169.28	-	-	2,000 万元	否
湖南省长宁炭素股份有限公司	主要新增供应商	2001 年 7 月	1,075 万	电池炭棒、工业电极、人造金刚石炭片制造销售；电池原辅材料零售	王新华持股 38.79%； 吴志强持股 12.38%； 刘向阳持股 11.32%； 戴国良持股 9.92%； 欧初红持股 5.3%； 其余六位自然人股东持股 22.29%（单个股东持股未超过 5%）	2018 年	153.13	116.21	-	106.18	2 亿元	否
淮安必胜电池材料有限公司	主要新增供应商	2006 年 8 月	130 万美元	主营高纯石墨粉等产品	上海众高投资管理有限公司持股 40%； 淮安市淮安区必胜日用百货经营部持股 35%； 必胜电器国际有限公	2017 年	-	-	143.58	287.45	1 亿元	否

供应商名称	供应商性质	成立时间	注册资本	主营业务	股权结构	首次合作时间	采购金额				年营收规模	是否存在关联关系
							2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度		
					司持股 25%；							
嘉兴市得高电源科技有限公司	主要新增供应商	2014 年 6 月	3,000 万	锌锰干电池的生产与销售	吴敏吉持股 95%；石春阳持股 5%；	2019 年	-	1,662.07	168.18	-	1 亿元	否
嘉兴市俞氏包装材料有限公司	主要新增供应商	2006 年 4 月	150 万	专业生产瓦楞纸箱纸盒等纸制品	俞伟持股 80%；钟菊萍持股 20%；	2018 年	210.04	386.44	109.17	62.97	1,000 万元	否
江苏汇宏电子科技有限公司	主要新增供应商	2016 年 1 月	1,000 万	圆柱型电池钢壳的生产	王钦友持股 100%	2016 年	61.33	86.64	114.09	82.41	3,500 万元	否
靖西湘潭电化科技有限公司	主要新增供应商	2005 年 8 月	40,120 万	电解二氧化锰等产品的生产与销售	湘潭电化科技股份有限公司持股 100%	2018 年	249.20	477.73	463.06	220.86	52,831.45 万元	否
南昌景辉纸制品有限公司	主要新增供应商	2017 年 5 月	100 万	纸制品加工；产品服务	谢尚达持股 60%；上官联珠持股 40%；	2018 年	321.09	462.10	171.81	65.74	8,000 万元	否
深圳市裕华隆实业发展有限公司	主要新增供应商	1998 年 8 月	300 万	经营碳黑 ECP600JD 系列和聚丙烯酸钠 DK 系列	鲍同华持股 65%；胡衍群持股 35%；	2004 年	69.66	116.11	92.28	112.72	500 万元	否
汤阴县天海科技有限公司	主要新增供应商	2002 年 3 月	207.9 万	研发、加工、销售电池碳棒	张素琴持股 52.91%；王文君持股 47.09%；	2002 年	79.09	264.80	110.49	-	1 亿元	否
肇庆工力电池有限公司	主要新增供应商	2013 年 1 月	100 万	制造、加工、销售：干电池、电池配件、电池材料、电子产品、电子配件、五金产品及机械设备	吴志明持股 50%；吴颖雯持股 50%；	2014 年	64.98	28.32	119.99	-	3,000 万元	否
福建金杨科技股份有限公司	主要新增供应商	2012 年 1 月	13,000 万	主要从事环保一二次电池零配件的研发生产和销售	依玲持股 38.05%；孙德平持股 16.26%；福建众金瑞企业管理合伙企业（有限合伙）持股 16.23%；福建金众欧企业管理合伙企业（有限合伙）	2017 年	296.99	493.66	589.65	624.25	4 亿元	否

供应商名称	供应商性质	成立时间	注册资本	主营业务	股权结构	首次合作时间	采购金额				年营收规模	是否存在关联关系
							2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度		
					7.69%； 福建金绿健企业管理合伙企业（有限合伙）持股 5.23%； 其他五位股东合计持股 16.54%（单个股东持股未超过 5%）							
东莞市同舟化工有限公司	主要新增供应商	1998 年 9 月	15,600 万	主营溶剂、橡胶等化工原料及产品	东莞市同舟实业投资有限公司持股 50%； 东莞市合众实业投资有限公司持股 29.5%； 梁志红持股 20%； 谢文勇持股 0.5%；	2015 年	-	-	-	32.69	70 亿元	否
浙江长虹飞狮电器工业有限公司	主要新增供应商	2006 年 4 月	4,386.80 73 万	主营电池产品及电池类新材料	四川长虹新能源科技股份有限公司持股 70.17%； 深圳市飞狮电池有限公司持股 17.54%； 胡志强持股 12.29%；	2020 年	-	815.66	-	-	33,209.73 万元	否
嘉兴市小月亮电池有限公司	主要新增供应商	2001 年 1 月	500 万	电池及其配件制造、加工及进出口业务，货运；普通货运	张新荣持股 55%； 钱彩虹持股 45%	2020 年	-	150.07	-	-	10,000 万元	否
宁夏川谷炭黑有限公司	主要新增供应商	2004 年 6 月	500 万	石墨及碳素制品制造	杨立志持股 100%	2021 年	36.81	-	-	-	-	否
嘉兴市星原印刷股份有限公司	主要新增供应商	2010 年 10 月	1000 万	包装装潢、其他印刷品印刷	范水良持股 55%； 范屹娴持股 35%； 毛元秋持股 10%	2021 年	35.16	-	-	-	-	否
江苏华通电池配件有限公司	主要新增供应商	2021 年 3 月	1000 万	电池配件生产、销售，机械加工	姚建华持股 70%； 戴方荣持股 30%	2021 年	28.96	-	-	-	-	否
宁波晶天新材料有限公司	主要新增供应商	2021 年 1 月	300 万	集流体生产	郭天力持股 91.67%； 庄敏持股 8.33%	2021 年	25.01	-	-	-	6,000 万元	否

供应商名称	供应商性质	成立时间	注册资本	主营业务	股权结构	首次合作时间	采购金额				年营收规模	是否存在关联关系
							2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度		
海宁恒鑫纸业 有限公司	主要新增供 应商	2006 年 4 月	150 万	纸制品制造，包装装 潢印刷品印刷	冯金祥持股 80%； 冯胜祥持股 13.33%； 朱铭持股 6.67%	2021 年	16.84	-	-	-	-	否

(三) 报告期内发行人及其关联方与供应商是否存在资金、业务或其他往来，是否存在通过体外资金循环降低材料采购成本的情形

报告期外，公司关联自然人朱墨农曾向公司电解二氧化锰供应商一洲锰业公司出借资金的情形。2018 年 3 月朱墨农已将出借一洲锰业公司的款项收回，具体情况如下：

单位：万元

项 目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
收回金额	-	-	-	1,144.00

截至 2018 年 3 月，朱墨农已收回全部本金与利息。除上述情况外，报告期内公司及其关联方与供应商之间不存在除正常采购往来以外的其他往来情况，不存在通过体外资金循环降低材料采购成本的情形。

(四) 详细说明对报告期发行人采购业务真实性、主要原材料采购成本的合理性实施核查的具体情况，包括核查方法、范围、过程、取得的主要证据和结论。

1. 针对报告期公司采购业务真实性、主要原材料采购成本的合理性执行的核查程序

(1) 了解并取得公司采购与付款循环方面的内部控制制度，评价公司采购付款循环内部控制的设计的有效性，并对采购与付款循环实施穿行测试和控制测试以了解公司相应内部控制制度的执行的有效性；

(2) 对报告期各期公司对主要供应商的采购额和应付账款余额实施独立函证程序，通过函证程序确认公司报告期各期对主要供应商的采购情况如下：

单位：万元

项 目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
回函确认采购金额	16,171.41	27,903.12	19,365.10	18,553.45
材料采购总额	17,961.90	32,616.32	21,435.88	20,335.59
回函确认采购金额占材料采购总额比例	90.03%	85.55%	90.34%	91.24%
回函确认应付账款余额	3,315.45	4,301.92	3,103.97	2,318.39
应付账款	3,838.14	5,154.79	3,325.99	2,629.22

回函确认应付账款余额占应付账款比例	86.38%	83.45%	93.32%	88.18%
-------------------	--------	--------	--------	--------

(3) 对报告期各期公司的重要供应商进行实地走访或视频访谈。通过实地走访或视频访谈，了解相关供应商的基本信息、相关业务规模及变动情况、与公司是否存在关联关系、与公司是否存在非经营性资金往来等情况，判断公司向该等供应商采购原辅材料的合理性，采购规模是否与供应商的业务规模相匹配等，具体的走访情况如下：

序号	供应商名称	走访时间	走访人员	是否系实际经营场所走访	访谈对象姓名	访谈对象职务
1	福建邵武科踏高纯石墨有限公司	2020年7月25日	李博男	是	孟文军	销售经理
2	福建金杨科技股份有限公司	2020年7月23日	余红健	是	柳少浜	董事
3	靖西湘潭电化科技有限公司	2020年7月23日	李博男	是	刘顺辉	销售经理
4	湘潭电化科技股份有限公司	2020年7月23日	李博男	是	刘顺辉	销售经理
5	淮安必胜公司	2020年7月23日	余红健	是	柳少浜	总经理
6	一洲锰业公司	2020年7月22日	李博男	是	唐仑	销售经理
7	深圳市中金岭南科技有限公司	2020年7月21日	李博男	是	胡贝宁、王宏群	市场部业务员、副总经理
8	浙江长贵金属粉体有限公司	2020年7月20日	李博男	是	王雪峰、王槐军	营销副总经理
9	宁波光华电池有限公司	2020年7月17日	徐晓阳	是	褚惠国	总经理助理
10	宁波劲能新材料有限公司	2020年7月17日	徐晓阳	是	胡国辉	总经理
11	慈溪市旭伟电子有限公司	2020年7月17日	徐晓阳	是	沈桂中	总经理
12	嘉兴市得高电源科技有限公司	2020年7月14日	秦军建	是	吴敏吉	总经理
13	宁波市海曙精艺机电厂	2020年7月17日	徐晓阳	是	郭天力	总经理
14	优利德(江苏)化工有限公司	2020年7月16日	秦军建	是	唐宾	销售科科长
15	无锡永华电池有限公司	2020年7月16日	秦军建	是	顾振烨	总经理
16	GRAND HOST FAR EAST LTD	2020年7月15日	秦军建	视频访谈	冯宝仪 (Bonnie Fung)	经理
17	四会永利五金电池有限公司	2020年7月15日	秦军建	视频访谈	陈伟娥	营业经理
18	肇庆新利达电池实业有限公司	2020年7月15日	秦军建	视频访谈	蒋栋桃	深圳公司总经理
19	新利达电池实业(德庆)有限公司	2020年7月15日	秦军建	视频访谈	蒋栋桃	深圳公司总经理
20	浙江德伊印刷有限公司	2020年7月14日	秦军建	是	张孝炳	总经理
21	嘉兴创美包装有限公司	2020年7月14日	秦军建	是	蔡勤架	股东(业务对接)
22	浙江长虹飞狮电器工业有限公司	2021年2月23日	李博男	是	王跃	总经理

23	南昌景辉纸制品有限公司	2021 年 2 月 26 日	李心如	是	上官细棒	销售经理
24	嘉兴市俞氏包装材料有限公司	2021 年 2 月 25 日	余红健	是	俞伟	总经理

通过实地走访或视频访谈对供应商报告期内的采购情况汇总如下：

单位：万元

项 目		2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
实地走访	家数	18	18	17	15
	金额	14,062.50	24,901.03	17,555.67	16,438.02
	采购占比	78.29%	76.35%	81.90%	80.83%
视频访谈	家数	3	3	3	3
	金额	690.25	1,447.68	759.97	653.14
	采购占比	3.84%	4.44%	3.55%	3.21%
合 计	家数	21	21	20	18
	金额	14,752.75	26,348.71	18,315.63	17,091.16
	采购占比	82.13%	80.78%	85.44%	84.05%

(4) 对报告期内公司的采购业务执行细节测试，抽样获取并检查公司对主要供应商的采购合同、采购明细表、采购入库单、发票和付款回单等支持性文件，核实采购业务交易的真实性；

(5) 查询报告期间内与公司主要原材料相关大宗商品的行业市场价格走势并与公司的实际采购价格进行对比；

(6) 向公司的采购业务负责人进行访谈，了解报告期内主要原材料采购数量、单价波动的原因及合理性，了解与主要新增供应商之间业务合作的背景以及供应的基本情况；

(7) 资金流水的核查

1) 公司银行流水核查

获取了公司及子公司银行账户开户清单、报告期内公司及子公司所有银行账户的对账单、银行日记账，对公司及子公司的银行对账单和银行日记账的一致性进行了比对核查，核查交易对手、交易金额、交易内容摘要等信息。对供应商往来款情况进行核查，查验记账凭证、交易单据、银行日记账以及银行付款单等相关单据信息的一致性；

2) 个人流水核查

核查个人银行卡流水，核查人员前往银行实地拉取报告期内公司实际控制人、

董事（外部董事及独立董事除外）、监事、高级管理人员、财务经理、出纳、公司司机等个人账户银行对账单，以及实际控制人控制的其他公司的银行对账单。对单笔交易金额在 5 万元以上的交易，了解资金往来的背景、交易对手方基本情况、交易的内容及实质，并异常的流水记录通过获取相关业务协议，访谈交易对手方等方式进行核查确认。

2. 核查结论

经核查，我们认为，报告期内公司采购业务真实，主要原材料采购成本合理。

（五）核查情况

1. 针对上述事项，我们主要执行了以下的核查程序

（1）取得公司报告期内的采购明细表、仓库台账、与主要供应商签订的采购合同、协议，并与公司的采购订单、入库单、付款凭证等相关单据进行核对；

（2）通过国家企业信用信息公示系统、天眼查等公开渠道查询主要供应商的工商注册等信息，了解供应商的注册地址、注册资本、股东、法定代表人、主要管理人员、经营业务等基本情况，判断公司向该等供应商采购原辅材料的合理性，并将该等供应商的股东、主要管理人员等与公司关联方名单进行比对，检查其是否与该公司存在关联关系；

（3）统计公司主要供应商期后付款情况，公司期后付款基本与合同、协议约定的信用期限相符，不存在支付异常的情况；

（4）获取公司主要产品的 BOM 表，统计核对 BOM 上所需主要材料的数量并与产品成本构成表中实际采购使用情况进行比对；

（5）获取报告期内公司关联方朱墨农与一洲锰业公司的资金往来的银行回单，并就上述资金出借事项向一洲锰业公司实际控制人进行访谈确认；

（6）报告期对公司采购业务真实性、主要原材料采购成本的合理性执行的核查程序详见本专项说明九(四)之说明。

2. 核查结论

经核查，我们认为，公司的主要供应商、主要新增供应商与公司不存在关联关系，其报告期内的财务和经营情况不存在异常情况；除朱墨农与一洲锰业公司之间的资金往来外，报告期内公司的关联方与供应商不存在资金、业务和其他往来，不存在通过体外资金循环降低材料采购成本的情形；公司采购业务具有商业

实质、均为真实发生，主要原材料采购成本合理。

十、《问询函》之 24、关于外协加工

请发行人披露：（1）报告期内取得外协加工服务的具体内容、主要外协加工工序的交易金额、占比，涉及的主要原材料、设备、专利、工艺技术，加工费的定价方式；（2）报告期内主要外协加工工序的金额、单价、数量及其变化的合理性、各类外协加工工序数量与发行人产量、销量之间的匹配关系；（3）主要外协加工商及其交易情况、与发行人是否存在关联关系、交易定价的公允性、外协加工商报告期内的经营情况、相关交易金额占外协加工商收入比例。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

（一）报告期内外协加工情况说明

公司报告期内不存在外协加工的情形。

（二）核查情况

1. 针对上述事项，我们主要履行了以下核查程序：

（1）获取供应商的清单，了解公司供应商的性质，检查是否存在有为公司提供加工服务的供应商；

（2）向公司生产负责人访谈，确认公司是否有将部分生产工序交由外协供应商加工并与其结算加工费用；

（3）了解公司的生产模式，现场查看公司生产过程中各道工序，检查公司是否具备生产电池产品的整套设备和工序；

（4）检查公司主要供应商的访谈问卷，确认是否存在外协加工供应商。

2. 核查结论

经核查，我们认为，公司的生产工艺流程中的所有工序均由公司自行完成，不存在将原材料、半成品等发送至外协加工厂进行加工并与其结算加工费的情形。

十一、《问询函》之 25、关于毛利率

报告期内，发行人主营业务收入毛利占营业毛利的比重分别为 98.98%、98.72%、98.43%和 98.46%，主营业务毛利率分别为 31.33%、29.10%、30.80%和

31.43%。

请发行人：（1）结合业务模式、产品结构、销售市场、客户情况的差异，分析并披露主营业务毛利率低于亚锦科技，而高于长虹能源、力王股份、野马电池的合理性；（2）对比可比公司野马电池主要种类碱性电池、碳性电池产品特征、单价、单位成本及其构成，分析并披露报告期内发行人主营业务毛利率高于野马电池的合理性；（3）结合报告期内单价、单位成本及其变化原因，分析并披露主要种类碱性电池、碳性电池毛利率及其变化的合理性；披露部分种类的碱性电池、碳性电池同一年度的毛利率变化趋势与同一类别的其他种类电池不一致的原因；披露其他电池、其他业务毛利率变化分析；（4）披露报告期外销、内销碱性电池、碳性电池毛利率及其变化的合理性；（5）披露报告期内自产、外购碱性电池、碳性电池毛利率及其变化的合理性。

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

（一）结合业务模式、产品结构、销售市场、客户情况的差异，分析并披露主营业务毛利率低于亚锦科技，而高于长虹能源、力王股份、野马电池的合理性

公司和同行业可比公司在业务模式、产品结构、销售市场及客户情况的对比如下：

公司名称	业务模式	产品结构（2020 年）	销售市场（2020 年）	主要客户情况（2020 年）
长虹能源	主营锌锰电池和锂电池，OEM 和自有品牌，内销为主	碱性电池占比 56.64% 碳性电池占比 3.41% 锂离子电池占比 37.96%	境内收入占比 70.92% 境外收入占比 29.08%	杭州能派电池有限公司、Energizer 及关联企业、深圳市飞狮电池有限公司、江苏大艺机电工具有限公司、Toshiba Home Appliances Corporation
力王股份	OEM 和自有品牌，内销为主	碱性电池占比 55.90% 碳性电池占比 26.29%	境内收入占比 67.72% 境外收入占比 32.28%	未披露
亚锦科技	自有品牌南孚电池，以经销为主	南孚电池占比 91.47% 丰蓝电池占比 6.56%	国内为主	北京京东世纪贸易有限公司、Energizer Trading Limited、Ohm Electric Inc、康成投资（中国）有限公司、深圳市坤源冠力科技有限公司
野马电池	OEM 外销为主	碱性电池占比 84.14% 碳性电池占比 13.26%	境外收入占比 86.63% 境内收入占比 13.24%	未披露
公司	OEM 外销为主	碱性电池占比 74.43% 碳性电池占比 24.24%	境外收入占比 92.85% 境内收入占比 7.15%	Dollar Tree.、Strand、Bexel、Kanematsu、Daiso

业务模式方面，长虹能源和力王股份均有 OEM 和自有品牌，除锌锰电池外，还生产锂电池、锂离子电池等其他产品，两家公司既有内销又有外销，但以内销为主；亚锦科技主要依靠子公司南孚电池从事自有品牌“南孚”的国内经销销售，

在国内市场拥有较高的品牌优势，即以自有品牌和内销为主；野马电池和公司均以 OEM 外销为主。

产品结构方面，长虹能源和力王股份除了碱性电池和碳性电池外，还生产锂离子电池；亚锦科技的主要产品包括碱性电池、碳性电池、充电电池、锂电池，其中以五号碱性电池和七号碱性电池为核心；野马电池和公司均以碱性电池和碳性电池为主，其中碱性电池占 80%左右。

销售市场方面，长虹能源和力王股份均有外销和内销，但以内销为主，占比在 60%左右；亚锦科技主营自有品牌“南孚”的国内经销销售；野马电池和公司均以外销为主，外销比例在 85%以上，但销售市场侧重有所不同，日韩市场占发行人销售的 30%以上，而亚洲市场（除中国外）占野马电池销售的 3%左右。

客户情况方面，力王股份未披露客户情况，长虹能源主要客户为品牌商或品牌代理商；亚锦科技前五大客户包括北京京东世纪贸易有限公司、沃尔玛（中国）投资有限公司等渠道商，但由于其采用经销模式，客户较为分散，前五大客户合计占比在 10%左右；野马电池和公司的主要客户为大型贸易商、商业连锁企业等，但两家公司的主要客户不同。

报告期内，公司与同行业可比公司主营业务毛利率比较情况如下：

公司名称	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
长虹能源	25.01%	24.81%	22.60%	20.72%
力王股份	23.18%	26.23%	20.37%	19.21%
亚锦科技	54.11%	53.95%	54.31%	52.37%
野马电池	18.10%	23.69%	24.63%	21.11%
平均值	30.10%	32.17%	30.48%	28.35%
本公司	26.14%	30.08%	30.80%	29.10%

[注]数据取自各同行业可比公司的定期报告、招股说明书

如上所述，长虹能源和力王股份主要以内销为主，主要面向品牌商或品牌代理商，公司以外销为主，主要面向国际商业连锁企业、知名品牌运营商及大型贸易商，此外，公司与长虹能源、力王股份的产品结构存在一定差异，长虹能源和力王股份除碱性电池和碳性电池外，还生产锂离子电池等产品。因此，由于业务模式、产品结构和销售市场等方面存在较大差异，公司与长虹能源、力王股份的销售毛利率不具有可比性。

2018 年度、2019 年度、2020 年度和 2021 年 1-6 月，亚锦科技的综合毛利

率分别为 52.37%、54.31%、53.95%和 54.05%，公司的综合毛利率低于亚锦科技，主要系公司以贴牌出口销售为主，而亚锦科技主要依靠子公司南孚电池从事自有品牌“南孚”的国内经销销售，在国内市场拥有较高的品牌优势，且直接面向消费者或经销商，产品售价较高，占据一定的优势，因此其毛利率较高。由于业务模式、销售市场等方面存在较大差异，公司与亚锦科技的销售毛利率不具有可比性。

公司和野马电池均以贴牌出口销售为主，且均以碱性电池和碳性电池为主，其中碱性电池占 80%左右，主要客户均为大型贸易商、商业连锁企业等，但两家公司主要客户不同；同时，销售市场侧重有所不同，日韩市场占公司销售的 30%以上，而亚洲市场（除中国外）占野马电池销售的 3%左右；此外，双方在原材料采购、销售区域分布、制造费用等方面存在一定差异，导致报告期内公司主营业务毛利率高于野马电池。

根据同行业可比公司公开披露的业务模式、产品结构、销售市场、客户情况分析，公司主营业务毛利率低于亚锦科技，而高于长虹能源、力王股份、野马电池具有合理性。

（二）对比可比公司野马电池主要种类碱性电池、碳性电池产品特征、单价、单位成本及其构成，分析并披露报告内发行人主营业务毛利率高于野马电池的合理性

1. 主要产品特征对比

根据野马电池招股说明书披露的公开信息进行对比分析，公司碱性电池可达到的电性能指标核心参数与野马电池处于同一水平，均大幅超过 IEC 标准及国家标准。

2. 主要产品单价、单位成本及其构成对比

由于野马电池未披露 2020 年和 2021 年 1-6 月详细财务数据，后续分析仅就 2017 年至 2019 年进行分析。2017 年至 2019 年，公司与野马电池分类型产品毛利率情况如下：

公司名称	项目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
碱性电池	野马电池	25.56%	22.46%	22.59%
	公司	30.87%	29.66%	32.59%

碳性电池	野马电池	20.11%	16.01%	4.10%
	公司	30.32%	25.29%	22.11%

由上表可知，2017-2019 年度公司碱性电池产品毛利率整体较为稳定，野马电池碱性电池毛利率在 2019 年度上升较多，但整体低于公司碱性电池毛利率水平；2017-2019 年度，公司碳性电池毛利率呈现稳步上升的趋势，野马电池碳性电池毛利率从 4.10%大幅上升至 20.11%。

(1) 碱性电池毛利率对比分析

1) 分型号产品对比分析

2017-2019 年度，公司与野马电池的碱性电池各个型号产品的单价、单位成本、毛利率、占碱性电池的收入比例、毛利贡献率对比情况如下：

单位：元

项 目	2019 年公司					2019 年野马电池				
	单价	单位成本	毛利率	收入占比	毛利贡献率	单价	单位成本	毛利率	收入占比	毛利贡献率
LR03	0.52	0.29	43.91%	32.05%	14.07%	0.51	0.32	36.98%	30.60%	11.32%
LR6	0.57	0.44	22.51%	51.74%	11.65%	0.60	0.49	18.04%	54.02%	9.75%
LR14	1.91	1.33	30.17%	4.91%	1.48%	1.92	1.38	28.20%	5.52%	1.56%
LR20	2.82	2.21	21.78%	6.57%	1.43%	2.97	2.41	18.88%	4.30%	0.81%
6LR61	3.10	1.62	47.70%	4.63%	2.21%	2.95	1.76	40.24%	4.68%	1.88%
其他碱性	5.08	3.83	24.71%	0.10%	0.02%	0.32	0.23	27.67%	0.87%	0.24%
合 计	0.63	0.44	30.87%	100%	30.87%	0.63	0.47	25.56%	100%	25.56%

项 目	2018 年公司					2018 年野马电池				
	单价	单位成本	毛利率	收入占比	毛利贡献率	单价	单位成本	毛利率	收入占比	毛利贡献率
LR03	0.53	0.30	42.77%	30.53%	13.06%	0.51	0.33	35.28%	30.26%	10.68%
LR6	0.57	0.45	21.76%	50.91%	11.08%	0.58	0.50	13.39%	51.76%	6.93%
LR14	1.90	1.36	28.83%	5.56%	1.60%	1.91	1.43	24.95%	5.63%	1.40%
LR20	2.80	2.24	19.99%	7.90%	1.58%	2.87	2.47	13.84%	5.21%	0.72%
6LR61	3.12	1.68	46.23%	5.01%	2.32%	2.86	1.76	38.48%	5.43%	2.09%
其他碱性	3.89	2.82	27.32%	0.09%	0.02%	0.39	0.25	37.02%	1.71%	0.63%
合 计	0.65	0.46	29.66%	100%	29.66%	0.63	0.49	22.46%	100%	22.46%

项 目	2017 年公司					2017 年野马电池				
	单价	单位成本	毛利率	收入占比	毛利贡献率	单价	单位成本	毛利率	收入占比	毛利贡献率
LR03	0.52	0.29	44.10%	29.21%	12.88%	0.53	0.34	35.96%	32.28%	11.61%

LR6	0.57	0.43	24.54%	49.34%	12.11%	0.59	0.51	12.87%	51.03%	6.57%
LR14	1.94	1.31	32.30%	5.77%	1.86%	1.90	1.50	21.17%	5.02%	1.06%
LR20	2.86	2.14	25.22%	8.27%	2.09%	2.88	2.47	14.25%	4.69%	0.67%
6LR61	2.99	1.50	49.48%	7.24%	3.62%	2.92	1.78	39.06%	5.17%	2.02%
其他碱性	4.38	3.59	18.14%	0.17%	0.03%	0.32	0.20	36.92%	1.81%	0.67%
合 计	0.66	0.45	32.59%	100%	32.59%	0.63	0.49	22.59%	100%	22.59%

由上表可知，公司与野马电池碱性电池产品结构较为相似，LR03 与 LR6 贡献了主要收入与毛利，其中 LR6 收入占比 50%左右，LR03 收入占比 30%左右，合计占比 80%左右，且 LR03 毛利率较高，因此毛利贡献率高于 LR6。

LR03 方面，公司与野马电池单价整体相近，公司产品成本低于野马电池导致公司 LR03 产品毛利率高于野马电池；LR6 方面，公司销售单价略低于野马电池，同时公司产品成本低于野马电池，综合影响导致公司 LR6 产品毛利率高于野马电池。

2) 碱性电池毛利率差异影响因素

进一步以连环替代法分析公司与野马电池毛利率差异情况如下：

项 目		单价差异影响毛利率	单位成本差异影响毛利率	毛利率总差异
2019 年度	碱性电池	-0.16%	5.47%	5.31%
	其中：LR03	1.48%	5.45%	6.93%
	LR6	-4.00%	8.47%	4.47%
	LR14	-0.45%	2.42%	1.97%
	LR20	-4.34%	7.24%	2.90%
	6LR61	2.99%	4.47%	7.46%
2018 年度	碱性电池	2.16%	5.04%	7.20%
	其中：LR03	2.46%	5.03%	7.49%
	LR6	-1.11%	9.48%	8.37%
	LR14	-0.21%	4.09%	3.88%
	LR20	-2.05%	8.20%	6.15%
	6LR61	5.11%	2.64%	7.75%
2017 年度	碱性电池	3.47%	6.53%	10.00%
	其中：LR03	-1.02%	9.16%	8.14%
	LR6	-2.47%	14.14%	11.67%
	LR14	1.37%	9.76%	11.13%

项 目		单价差异影响毛利率	单位成本差异影响毛利率	毛利率总差异
	LR20	-0.73%	11.70%	10.97%
	6LR61	1.49%	9.43%	10.92%

[注] 单价差异影响毛利率=（公司单价-野马单位成本）/公司单价-野马毛利率；单位成本差异影响毛利率=公司毛利率-（公司单价-野马单位成本）/公司单价

3) 单位成本构成

2017-2019 年度，公司与野马电池碱性电池的成本构成和单位成本如下：

单位：万元、元/支

成本构成	恒威电池						野马电池					
	2019 年度		2018 年度		2017 年度		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	发生额	单位成本	发生额	单位成本	发生额	单位成本	发生额	单位成本	发生额	单位成本	发生额	单位成本
直接材料	16,371.84	0.3815	16,834.33	0.3963	16,331.38	0.3884	49,667.81	0.4094	51,588.39	0.4309	53,270.05	0.4340
其中：主材	14,570.28	0.3395	14,927.62	0.3514	14,397.41	0.3424	41,939.50	0.3457	43,669.09	0.3647	45,333.78	0.3693
包材	1,801.56	0.0420	1,906.71	0.0449	1,933.97	0.0460	7,728.31	0.0637	7,919.30	0.0661	7,936.27	0.0647
直接人工	1,324.65	0.0309	1,354.41	0.0319	1,294.45	0.0308	3,425.95	0.0282	3,519.63	0.0294	3,765.55	0.0307
制造费用	1,105.68	0.0258	1,199.91	0.0282	1,158.73	0.0276	4,815.84	0.0397	4,734.51	0.0395	4,731.37	0.0385
其中：折旧摊销费	440.72	0.0103	502.97	0.0118	704.31	0.0167	1,563.84	0.0129	1,341.33	0.0112	1,098.87	0.0090
机物料消耗	368.89	0.0086	414.26	0.0098	167.17	0.0040	1,169.46	0.0096	1,280.17	0.0107	1,400.79	0.0114
能源消耗	186.43	0.0043	184.54	0.0043	190.16	0.0045	642.07	0.0053	597.73	0.0050	612.70	0.0050
维修费	22.56	0.0005	32.54	0.0008	14.43	0.0003	736.51	0.0061	775.45	0.0065	571.29	0.0047
职工薪酬	-	-	-	-	-	-	566.44	0.0047	508.29	0.0042	687.48	0.0056
小 计	18,802.17	0.4381	19,388.65	0.4564	18,784.56	0.4467	57,909.60	0.4774	59,842.53	0.4998	61,766.97	0.5032

[注]公司与野马电池制造费用二级科目存一定差异，折旧摊销费对应野马电池折旧费，能源消耗对应野马电池电费，维修费对应野马电池修理修缮费，公司制造费用科目中无职工薪酬。为便于比较，计算野马电池单位成本所用的销量包括自产销量和外购电池数量

公司与野马电池碱性电池的单位成本差异及占比情况如下：

单位：元/支

项 目	2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	单位成本差异	差异占比	单位成本差异	差异占比	单位成本差异	差异占比
直接材料	0.0279	70.99%	0.0346	79.72%	0.0456	80.71%
其中：主材	0.0062	15.78%	0.0133	30.65%	0.0269	47.61%
包材	0.0217	55.22%	0.0212	48.85%	0.0187	33.10%
直接人工	0.0020	5.09%	0.0017	3.92%	0.0055	9.73%
制造费用	0.0092	23.41%	0.0071	16.36%	0.0053	9.38%
其中：折旧摊销费	0.0026	6.62%	-0.0006	-1.38%	-0.0077	-13.63%
机物料消耗	0.0010	2.54%	0.0009	2.07%	0.0074	13.10%
能源消耗	0.0010	2.54%	0.0007	1.61%	0.0005	0.88%
维修费	0.0056	14.25%	0.0057	13.13%	0.0044	7.79%
小 计	0.0393	100.00%	0.0434	100.00%	0.0565	100.00%

[注]单位成本差异=野马电池-公司；为便于比较，将野马电池制造费用中的职工薪酬调整到直接人工

由上表可知，2017-2019 年度，公司与野马电池碱性电池单位电池成本差异逐年缩小。

从绝对值来看，双方的单位成本差异从 2017 年度的 0.0565 元/支缩小到了 2019 年度的 0.0393 元/支，环比分别下降 23.19%与 9.45%；单位电池成本差异逐年减小主要系主材差异逐年减小所致，主材差异环比分别下降了 54.92%与 53.38%。

从差异构成来看，直接材料构成了单位成本差异的主要组成部分，各期占比均超过 70%。其中主材的差异占比分别为 47.61%、30.65%及 15.78%，包材的差异占比分别为 33.10%、48.85%及 55.22%。主材差异占比下降主要由于主材差异绝对值下降所致，包材差异权重占比上升主要由于单位电池包材差异保持稳定，但整体单位成本差异下降所致。

综合上述分析，公司和野马电池的碱性电池成本差异主要体现在原材料差异方面，具体而言，主材的差异主要体现在 2017 年度，2017 年度之后随着野马电池主材单位成本逐步下降，两家公司主材单位成本差异已大幅度缩小；包材的差异则比较稳定，2017-2019 年度两家公司的包材单位成本差异介于 0.0187 元-0.0217 元之间。此外，直接人工、制造费用中的维修费和折旧费一定程度上也

导致了双方的成本差异。

(2) 碳性电池毛利率对比分析

1) 分型号产品对比分析

2017-2019 年度，公司与野马电池的碳性电池各个型号产品的单价、单位成本、毛利率、占碳性电池的收入比例、毛利贡献率对比情况如下：

单位：元

项 目		恒威电池					野马电池				
		单价	单位成本	毛利率	收入占比	毛利贡献率	单价	单位成本	毛利率	收入占比	毛利贡献率
2017 年度	R03	0.21	0.15	29.37%	32.12%	9.43%	0.21	0.18	14.00%	27.85%	3.90%
	R6	0.26	0.21	17.88%	54.76%	9.79%	0.26	0.26	-0.52%	39.85%	-0.21%
	R14	0.67	0.53	20.08%	2.20%	0.44%	0.63	0.66	-4.77%	7.63%	-0.36%
	R20	1.09	0.92	14.81%	5.57%	0.82%	1.02	1.02	-0.37%	15.66%	-0.06%
	6F22	1.06	0.74	30.36%	5.30%	1.61%	1.01	0.91	10.27%	8.08%	0.83%
	其他碳性	1.71	1.53	10.73%	0.07%	0.01%	4.97	4.97	-0.10%	0.93%	-0.00%
	合 计	0.26	0.20	22.11%	100.00%	22.11%	0.31	0.30	4.10%	100.00%	4.10%
2018 年度	R03	0.22	0.15	32.54%	31.89%	10.38%	0.23	0.18	23.20%	27.51%	6.38%
	R6	0.27	0.21	22.10%	59.28%	13.10%	0.28	0.25	10.98%	39.57%	4.35%
	R14	0.72	0.57	19.75%	1.86%	0.37%	0.78	0.62	20.14%	8.42%	1.70%
	R20	1.12	0.92	17.45%	5.23%	0.91%	1.17	0.98	16.20%	15.71%	2.54%
	6F22	1.11	0.76	31.64%	1.67%	0.53%	1.03	0.90	12.52%	8.12%	1.02%
	其他碳性	1.85	1.65	10.40%	0.07%	0.01%	5.24	5.08	3.11%	0.67%	0.02%
	合 计	0.27	0.20	25.29%	100.00%	25.29%	0.35	0.29	16.01%	100.00%	16.01%
2019 年度	R03	0.22	0.14	36.40%	31.40%	11.43%	0.24	0.17	27.62%	30.51%	8.43%
	R6	0.28	0.20	28.89%	55.90%	16.15%	0.29	0.24	16.39%	47.61%	7.80%
	R14	0.75	0.57	24.55%	2.93%	0.72%	0.81	0.66	18.47%	5.49%	1.01%
	R20	1.15	0.94	17.91%	5.37%	0.96%	1.24	1.01	18.59%	12.44%	2.31%
	6F22	1.05	0.79	24.32%	4.36%	1.06%	1.14	0.96	15.81%	3.46%	0.55%
	其他碳性	1.95	1.91	1.92%	0.03%	0.00%	6.02	6.01	0.22%	0.49%	0.00%
	合 计	0.28	0.20	30.32%	100.00%	30.32%	0.32	0.26	20.11%	100.00%	20.11%

由上表可见，公司与野马电池在碳性电池产品结构上，均以 R03 与 R6 电池为主，但公司产品集中度相对更高，野马电池 R20 各期收入占比在 10%以上。2017 年度，野马电池除 R03 与 6F22 外，碳性电池毛利率均为负数，不具有可比性；2018 年度与 2019 年度，野马电池主要品种碳性电池单价持续上升、成本持续下

降，因此毛利率呈现大幅上升的态势。但报告期各期，野马电池毛利率均低于公司。

2) 碳性电池毛利率差异影响因素

进一步以连环替代法分析公司与野马电池毛利率差异情况如下：

项 目		单价差异影响毛利率	单位成本差异影响毛利率	毛利率总差异
2017 年度	碳性电池	-19.48%	37.49%	18.01%
	其中：R03	0.29%	15.08%	15.37%
	R6	0.52%	17.88%	18.40%
	R14	6.26%	18.59%	24.85%
	R20	6.79%	8.39%	15.18%
	6F22	3.88%	16.21%	20.09%
2018 年度	碳性电池	-23.42%	32.70%	9.28%
	其中：R03	-5.02%	14.36%	9.34%
	R6	-3.57%	14.69%	11.12%
	R14	-6.25%	5.86%	-0.39%
	R20	-3.70%	4.95%	1.25%
	6F22	6.40%	12.72%	19.12%
2019 年度	碳性电池	-12.97%	23.18%	10.21%
	其中：R03	-4.89%	13.67%	8.78%
	R6	-2.10%	14.60%	12.50%
	R14	-6.47%	12.55%	6.08%
	R20	-6.42%	5.74%	-0.68%
	6F22	-7.24%	15.75%	8.51%

[注] 单价差异影响毛利率=（公司单价-野马单位成本）/公司单价-野马毛利率；单位成本差异影响毛利率=公司毛利率-（公司单价-野马单位成本）/公司单价

3) 单位成本构成

2017-2019 年度，公司与野马电池碳性电池的成本构成和单位成本如下：

单位：万元、元/支

成本构成	恒威电池						野马电池					
	2019 年度		2018 年度		2017 年度		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	发生额	单位成本	发生额	单位成本	发生额	单位成本	发生额	单位成本	发生额	单位成本	发生额	单位成本
直接材料	2,797.82	0.1740	2,459.26	0.1766	2,574.33	0.1822	12,401.41	0.2201	18,209.25	0.2559	20,450.71	0.2575
其中：主材	2,410.28	0.1499	2,177.95	0.1564	2,268.37	0.1605	9,622.42	0.1708	14,585.47	0.2050	16,542.12	0.2083
包材	387.53	0.0241	281.31	0.0202	305.96	0.0217	2,779.00	0.0493	3,623.78	0.0509	3,908.59	0.0492
直接人工	279.66	0.0174	250.62	0.0180	246.23	0.0174	1,305.31	0.0232	1,576.13	0.0221	2,020.27	0.0254
制造费用	73.26	0.0046	72.66	0.0052	69.58	0.0049	737.56	0.0131	908.64	0.0128	1,361.04	0.0171
其中：折旧摊销费	29.37	0.0018	31.27	0.0022	42.20	0.0030	231.91	0.0041	248.33	0.0035	244.31	0.0031
机物料消耗	23.82	0.0015	24.41	0.0018	10.90	0.0008	146.59	0.0026	202.45	0.0028	220.75	0.0028
能源消耗	12.48	0.0008	11.06	0.0008	11.02	0.0008	14.49	0.0003	18.35	0.0003	113.84	0.0014
维修费	1.45	0.0001	2.04	0.0001	0.79	0.0001	76.13	0.0014	98.43	0.0014	102.97	0.0013
职工薪酬	-	-	-	-	-	-	251.81	0.0045	320.77	0.0045	643.49	0.0081
小 计	3,150.74	0.1960	2,782.54	0.1998	2,890.14	0.2045	14,444.29	0.2564	20,694.02	0.2908	23,832.02	0.3001

[注]公司与野马电池制造费用二级科目存一定差异，折旧摊销费对应野马电池折旧费，能源消耗对应野马电池电费，维修费对应野马电池修理修缮费，公司制造费用科目中无职工薪酬。为便于比较，计算野马电池单位成本所用的销量包括自产销量和外购电池数量

由于不同型号产品料工费存在较大差异，R14、R20 等尺寸较大的电池直接材料占比相对较高。由于野马电池 R14 与 R20 收入占比高于公司，因此野马电池碳性电池单位直接材料高于公司。单位成本不具有可比性。但从单位成本变化趋势来看，公司与野马电池在报告期内，单位碳性电池主材单价均有所下降，包材单价保持稳定。

(3) 公司与野马电池主要产品毛利率差异原因分析

由前述分析可知，公司与野马电池相同产品售价相近，而单位成本存在一定差异。相关差异主要集中于直接材料。直接材料中主材成本差异随着双方采购价格差异的逐年减少而逐年下降，单位电池包材成本差异整体较为稳定，主要由于双方客户对包装要求差异而产生。由于野马电池未披露具体客户及其包装要求情况，因此无法进一步对比分析。

整体分析，公司与野马电池毛利率差异主要来自于客户差异，不同客户对产品需求的差异以及自身价格敏感度不同，导致公司与野马电池毛利率存在一定的差异。

3. 公司主营业务毛利率高于野马电池的合理性

公司与野马电池主营业务毛利率差异主要系客户与产品差异、产品成本差异共同影响所致，具体分析如下：

(1) 客户与产品差异

公司 LR03、LR6 电池具体客户毛利率情况已申请豁免披露。

报告期各期，公司主要客户及其采购产品类型上与野马电池存在较大的差异，由于不同客户之间采购产品类型、价格敏感性、议价方式等差异，导致公司与野马电池毛利率存在一定的差异。报告期内，公司对单一客户、单一型号产品售价、成本、毛利率相对平稳。报告期内双方不同的客户与产品结构决定了双方电池产品单价、成本与毛利率差异。

同时，北欧地区对锌锰电池环保性、安全性以及电性能要求较高；日本地区对产品安全性、稳定性及一致性要求很高。由于上述地区客户产品要求高，存在一定的进入壁垒，因此公司相关地区产品销售毛利率较高。2017-2019 年度，公司碱性电池主要产品 LR03 与 LR6 向北欧地区与日本客户销售占比情况如下：

项 目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
LR03	41.97%	41.92%	33.33%
LR6	40.77%	37.42%	27.73%

[注]上述比例分别为占该品类碱性电池 LR03 与 LR6 的收入比例

综上所述，报告期各期，公司针对同一客户、同一产品毛利率相对平稳，不同客户间由于产品性能要求、账期、服务内容等要求不同，导致毛利率存在一定的差异。公司在日本及北欧等毛利较高的地区收入占比相对较高，拉高了公司主

营业务毛利率水平，导致公司主营业务毛利率高于野马电池。

(2) 产品成本差异

1) 包材成本差异

① 包装形式差异

由于锌锰电池的包材为非标原材料，且野马电池未披露包材成本具体信息，因此难以展开量化对比。就公司分析，包材成本差异主要体现在包装形式、规格以及包装材质等方面。根据售卖渠道、目标客户群等不同，不同客户对电池包装的要求存在较大的差异，举例如下：

包装形式	挂卡装	热收缩装
		
包装规格	二支装	四支装
		
包装材质	白板纸材质	PET 材质
		

除上表所述差异外，挂卡的彩印面数（单面/双面）、Logo 烫金、覆膜等工

艺都会对包装成本产生一定的影响。以包装相对复杂的 CVS 和包装相对简单的 Kanematsu 为例进行对比，两者包成本差异较大，具体情况如下：

项 目	包装示例	项 目	平均单位包材成本
CVS/Pharmacy		LR03	0.0789 元/支
		LR6	0.0795 元/支
Kanematsu		LR03	0.0249 元/支
		LR6	0.0297 元/支

由前述分析可见，锌锰电池产品成本在一定程度上受包装形式的影响。与野马电池相比，公司产能规模较小，因此公司在客户承接时优先选择包装相对简单的客户，减少包装等非自身专业领域的投入与成本。

② 包材采购成本差异

造纸和印刷行业在嘉兴地区属于优势产业，历经多年的发展，公司与一批具有质量和价格优势的包材供应商建立起了长期稳定的合作关系，进一步加强了公司的包装采购成本优势。

因此，公司包材单位成本低于野马电池，相关差异具有合理性。

2) 主材采购单价差异

2017-2019 年度，公司主要原材料采购价格与野马电池对比如下：

项 目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
-----	---------	---------	---------

项 目		2019 年度	2018 年度	2017 年度
锌粉 (元/千克)	野马电池	22.72	25.00	25.46
	恒威电池	22.91	25.10	24.76
	差异率	0.84%	0.40%	-2.75%
锌筒 (元/万只)	野马电池	815.97	967.59	1,094.73
	恒威电池	842.92	1,004.52	1,006.35
	差异率	3.30%	3.82%	-8.07%
电解二氧化锰 (元/千克)	野马电池	9.97	9.36	8.52
	恒威电池	9.76	8.93	7.91
	差异率	-2.11%	-4.59%	-7.16%
钢壳 (元/万只)	野马电池	731.73	713.19	768.38
	恒威电池	736.47	745.31	739.06
	差异率	0.65%	4.50%	-3.82%

[注]差异率=(恒威电池采购价格-野马电池采购价格)/野马电池采购价格；恒威电池钢壳和锌筒的采购单价已根据野马电池的碱性电池和碳性电池产品数量构成比例进行折算

由上表可见，除 2017 年公司主要原材料采购价格明显低于野马电池外，2018 年与 2019 年双方采购价格差异逐渐缩小。公司与野马电池的主要原材料采购价格变动情况与成本差异逐年缩小变化趋势相符。

3) 精细化管理控制成本

由于不同客户对电池在电性能等指标上存在不同的需求，公司会根据客户的需求调整原材料等级、配比以及正负极活性物质含量。通过精细化的配方管理，公司在满足客户需求的同时，控制了原材料的耗用，提升了公司的效益水平。(3) 公司主营业务毛利率高于野马电池的合理性

综上所述，公司主营业务毛利率高于野马电池的原因包括客户与产品差异以及产品成本差异。相关差异共同影响，导致公司与野马电池毛利率差异，公司主营业务毛利率高于野马电池具有合理性。

(三) 结合报告期内单价、单位成本及其变化原因，分析并披露主要种类碱性电池、碳性电池毛利率及其变化的合理性；披露部分种类的碱性电池、碳性电池同一年度的毛利率变化趋势与同一类别的其他种类电池不一致的原因；披露其他电池、其他业务毛利率变化分析

1. 主要种类碱性电池、碳性电池毛利率及其变化的合理性

(1) 毛利率总体情况

报告期内，公司碱性电池、碳性电池毛利率总体情况如下：

单位：万元

项 目		销售收入	主营业务收入占比	毛利率	主营业务毛利贡献率	变动值
2018 年度	碱性电池	27,564.93	87.70%	29.66%	26.01%	-2.60%
	碳性电池	3,724.68	11.85%	25.29%	3.00%	3.18%
2019 年度	碱性电池	27,196.43	85.19%	30.87%	26.29%	1.21%
	碳性电池	4,521.91	14.16%	30.32%	4.29%	5.03%
2020 年度	碱性电池	36,002.35	74.43%	30.66%	22.82%	-0.21%
	碳性电池	11,723.28	24.24%	28.26%	6.85%	-2.06%
2021 年 1-6 月	碱性电池	17,960.46	74.60%	26.94%	20.09%	-2.73%
	碳性电池	5,686.48	23.62%	23.65%	5.59%	-1.26%

(2) 碱性电池毛利率变动分析

碱性电池是公司主要产品，贡献了大部分毛利，报告期内，公司碱性电池毛利率分别为 29.66%、30.87%、30.66%和 26.94%，相对平稳。报告期内，公司碱性电池分产品毛利率情况如下：

项 目		单价	单位成本	毛利率	碱性电池收入占比	对碱性电池的毛利贡献率
2018 年度	LR03	0.53	0.30	42.77%	30.53%	13.06%
	LR6	0.57	0.45	21.76%	50.91%	11.08%
	LR14	1.90	1.36	28.83%	5.56%	1.60%
	LR20	2.80	2.24	19.99%	7.90%	1.58%
	6LR61	3.12	1.68	46.23%	5.01%	2.32%
	其他碱性	3.89	2.82	27.32%	0.09%	0.02%
	合 计	0.65	0.46	29.66%	100%	29.66%
2019 年度	LR03	0.52	0.29	43.91%	32.05%	14.07%
	LR6	0.57	0.44	22.51%	51.74%	11.65%
	LR14	1.91	1.33	30.17%	4.91%	1.48%
	LR20	2.82	2.21	21.78%	6.57%	1.43%
	6LR61	3.10	1.62	47.70%	4.63%	2.21%
	其他碱性	5.08	3.83	24.71%	0.10%	0.02%
	合 计	0.63	0.44	30.87%	100%	30.87%
2020 年度	LR03	0.51	0.30	42.21%	32.48%	13.71%

项 目		单价	单位成本	毛利率	碱性电池收入占比	对碱性电池的毛利贡献率
	LR6	0.57	0.43	24.21%	53.72%	13.01%
	LR14	1.91	1.41	26.44%	4.03%	1.06%
	LR20	2.86	2.34	18.16%	5.57%	1.01%
	6LR61	3.03	1.67	44.88%	4.11%	1.84%
	其他碱性	4.37	3.34	23.49%	0.09%	0.02%
	合 计	0.61	0.42	30.66%	100.00%	30.66%
2021 年 1-6 月	LR03	0.48	0.29	40.01%	33.36%	13.35%
	LR6	0.52	0.42	19.34%	56.67%	10.96%
	LR14	1.80	1.34	25.29%	2.99%	0.76%
	LR20	2.69	2.25	16.29%	4.27%	0.70%
	6LR61	2.82	1.59	43.71%	2.68%	1.17%
	其他碱性	3.61	2.89	20.01%	0.03%	0.01%
	合 计	0.55	0.40	26.94%	100.00%	26.94%

进一步分析各型号碱性电池单价和单位成本的变动幅度对毛利率变动的具体影响：

项 目	2021 年 1-6 月较 2020 年度			2020 年度较 2019 年度			2019 年度较 2018 年度		
	单价影响	单位成本影响	毛利率变动	单价影响	单位成本影响	毛利率变动	单价影响	单位成本影响	毛利率变动
LR03	-4.02%	1.81%	-2.20%	-1.32%	-0.38%	-1.70%	-0.39%	1.53%	1.14%
LR6	-6.30%	1.43%	-4.87%	-0.68%	2.38%	1.70%	0.10%	0.65%	0.75%
LR14	-4.69%	3.54%	-1.14%	0.07%	-3.80%	-3.73%	0.21%	1.13%	1.34%
LR20	-5.18%	3.31%	-1.87%	0.99%	-4.60%	-3.62%	0.50%	1.29%	1.78%
6LR61	-4.09%	2.91%	-1.17%	-1.32%	-1.49%	-2.81%	-0.28%	1.75%	1.46%
其他碱性	61.93%	-72.38%	-10.45%	-12.24%	11.03%	-1.21%	17.10%	-19.71%	-2.61%
合 计	21.78%	-25.68%	-3.90%	-2.45%	2.24%	-0.21%	-1.67%	2.88%	1.21%

总体来看，报告期各期，公司碱性电池主要产品 LR6 和 LR03 毛利率相对保持稳定，LR6 和 LR03 的销售收入占比在 80%左右，贡献了大部分的销售收入和毛利，而 LR14、6LR61 和 LR20 的毛利率总体变化较小。

具体而言，碱性电池毛利率 2018 年度较 2017 年度毛利率有所下降，即从 32.59%下降到 29.66%，主要原因为 2018 年度碱性电池主要原材料价格上涨导致单位成本上升；2019 年度较 2018 年度，碱性电池毛利率略有上升，即从 29.66%上升到 30.87%，主要系主要原材料锌粉价格下降所致，其中 LR6 单位成本下降

幅度相对较小，主要系 2019 年度公司存在部分外购 LR6 电池所致。

2020 年度碱性电池毛利率为 30.66%，与 2019 年基本持平，具体为主要产品 LR03 毛利率下降了 1.70%，而 LR6 毛利率上升了 1.70%。其中，LR03 毛利率下降主要系销售单价有所下降所致，LR6 毛利率上升主要系单位成本下降所致。

2021 年 1-6 月碱性电池毛利率为 26.94%，较 2020 年有所下降。主要由于当期公司产能提升，外购比例下降导致成本下降；但原材料价格上涨减少了成本下降的幅度。同时，受人民币兑美元持续升值的影响，公司以美元计价的收入占比较高，影响销售单价所致。

(3) 碳性电池毛利率变动分析

公司碳性电池毛利贡献相对较小，报告期各期，碳性电池毛利率分别为 25.29%、30.32%、28.26%和 23.65%，2019 年度毛利率存在较大幅度的上升。报告期各期，公司分产品的碳性电池毛利率情况如下：

项目		单价	单位成本	毛利率	碳性电池收入占比	对碳性电池的毛利贡献率
2018 年度	R03	0.22	0.15	32.54%	31.89%	10.38%
	R6	0.27	0.21	22.10%	59.28%	13.10%
	R14	0.72	0.57	19.75%	1.86%	0.37%
	R20	1.12	0.92	17.45%	5.23%	0.91%
	6F22	1.11	0.76	31.64%	1.67%	0.53%
	其他碳性	1.85	1.65	10.40%	0.07%	0.01%
	合 计	0.27	0.20	25.29%	100%	25.29%
2019 年度	R03	0.22	0.14	36.40%	31.40%	11.43%
	R6	0.28	0.20	28.89%	55.90%	16.15%
	R14	0.75	0.57	24.55%	2.93%	0.72%
	R20	1.15	0.94	17.91%	5.37%	0.96%
	6F22	1.05	0.79	24.32%	4.36%	1.06%
	其他碳性	1.95	1.91	1.92%	0.03%	0.00%
	合 计	0.28	0.20	30.32%	100%	30.32%
2020 年度	R03	0.22	0.14	35.93%	26.54%	9.54%
	R6	0.28	0.20	28.81%	53.60%	15.44%
	R14	0.77	0.64	16.07%	5.82%	0.93%
	R20	1.17	1.01	14.08%	9.18%	1.29%
	6F22	1.11	0.87	21.80%	4.85%	1.06%

项目		单价	单位成本	毛利率	碳性电池收入占比	对碳性电池的毛利贡献率
	其他碳性	2.04	2.22	-8.58%	0.02%	0.00%
	合 计	0.30	0.21	28.26%	100.00%	28.26%
2021 年 1-6 月	R03	0.21	0.14	31.12%	26.28%	8.18%
	R6	0.26	0.20	23.52%	51.07%	12.01%
	R14	0.72	0.61	16.07%	6.98%	1.12%
	R20	1.11	0.95	14.29%	10.83%	1.55%
	6F22	1.06	0.89	16.50%	4.81%	0.79%
	其他碳性	1.90	1.98	-4.27%	0.03%	0.00%
	合 计	0.29	0.22	23.65%	100.00%	23.65%

由上表可知，报告期各期，公司碳性电池各产品的销售收入占比较为稳定：R6 收入占比 55%左右，R03 收入占比 30%左右。主要产品毛利率的提高带动了碳性电池整体毛利率的上升。

进一步分析各型号碳性电池单价和单位成本的变动幅度对毛利率变动的具体影响：

项 目	2021 年 1-6 月较 2020 年度			2020 年度较 2019 年度			2019 年度较 2018 年度		
	单价影响	单位成本影响	毛利率变动	单价影响	单位成本影响	毛利率变动	单价影响	单位成本影响	毛利率变动
R03	-4.09%	-0.73%	-4.82%	-0.19%	-0.28%	-0.47%	0.34%	3.52%	3.86%
R6	-4.72%	-0.57%	-5.29%	-0.52%	0.44%	-0.08%	2.56%	4.23%	6.79%
R14	-5.06%	5.05%	0.00%	1.51%	-9.99%	-8.48%	3.75%	1.05%	4.80%
R20	-4.54%	4.74%	0.20%	1.70%	-5.52%	-3.83%	2.19%	-1.73%	0.46%
6F22	-3.49%	-1.81%	-5.30%	4.32%	-6.84%	-2.53%	-4.04%	-3.28%	-7.32%
其他碳性	-8.28%	12.60%	4.31%	4.46%	-14.96%	-10.49%	4.69%	-13.17%	-8.48%
合 计	-2.94%	-1.68%	-4.61%	4.23%	-6.29%	-2.06%	3.68%	1.35%	5.03%

从碳性电池主要产品 R6 和 R03 的单价、单位成本对毛利率变动的影响看，单价和单位成本共同的变化导致了报告期内公司碳性电池毛利率的变化，其中 2018 年至 2019 年碳性毛利率增长则主要受单位成本变动的影响。

2019 年，公司碳性电池的毛利率较上年提高了 5.03%，主要原因为：①公司对部分高毛利客户的销售额及占比提高，其毛利率相对较高；②受人民币贬值的影响，以美元结算的部分客户的平均销售价格有所上升；③碳性电池主要原材料锌筒市场价格下降导致单位成本有所下降。具体而言，2019 年碳性电池主要原材料锌筒采购单价较 2018 年下降了 13.59%，导致公司碳性电池单位成本下降，

毛利率有所提高。

2020 年，公司碳性电池毛利率较 2019 年下降了 2.06%。具体而言，主要品种 R03 和 R6 毛利率变化较小，受外购电池采购比例增加的影响，R14、R20 和 6F22 单位成本有所上升，导致毛利率有所下降。

2021 年 1-6 月，公司碳性电池毛利率较 2020 年度下降了 4.61%，主要由于当期人民币兑美元升值，影响以美元计价的产品销售单价，进而导致毛利率有所下降。

2. 部分种类的碱性电池、碳性电池同一年度的毛利率变化趋势与同一类别的其他种类电池不一致的原因

碱性电池各型号毛利率变动趋势基本一致。2019 年-2020 年碱性电池毛利率变化较小，受外购电池比例增加的影响，主要碱性电池 2020 年的毛利率较上年略有下降；当期 LR6 电池毛利率上升，主要是当年度该型号电池的外购数量占比相对较少。其他碱性电池毛利率变动较大，变动趋势与同一类别的其他种类电池不一致，对应的产品型号主要为 3LR12，报告期内销售收入分别为 48.45 万元、24.29 万元、27.08 万元及 34.12 万元，销售规模很小，毛利率分别为 18.14%、27.32%、24.71%及 23.49%，该产品的主要客户为 Kapa 和 Migros，由于两家客户对应的产品规格不同，导致毛利率变化趋势和主要碱性电池不一致。

碳性电池各型号毛利率变动趋势基本一致，其中 2018 年、2019 年基本处于上升趋势，2020 年与 2021 年 1-6 月有所下降。2019 年 6F22 电池毛利率较 2018 年下降，主要系 6F22 电池均为外购，当年度光身电池采购单价上涨所致。2021 年 1-6 月 R20 电池毛利率较 2020 年上升，主要由于 2020 年 R20 存在外购的情况，相应成本较高。其他碳性电池则均为外购电池，报告期内销售规模较小，其毛利率变动主要受光身电池采购价格的影响。

3. 其他电池、其他业务毛利率变化分析

(1) 其他电池毛利率变化分析

报告期各期，其他电池毛利率情况如下：

单位：万元

项目	销售收入	主营业务收入占比	毛利率	主营业务毛利贡献率	毛利率变动值
2021 年 1-6 月	429.77	1.79%	25.63%	0.45%	-5.21%

2020 年	646.99	1.34%	30.84%	0.41%	-2.20%
2019 年	207.15	0.65%	33.04%	0.21%	12.89%
2018 年	142.94	0.45%	20.15%	0.09%	-13.61%

其他电池为配套用的扣式电池等特殊型号电池,包括锂锰扣式电池如CR2016、CR2025等,碱性锌锰扣式电池如AG1、AG3等。公司对该部分电池选择外购并包装后销售,报告期内主营业务收入占比较小。其他电池涉及的各类电池型号较多,受产品结构变动的影响,报告期各期其他电池的毛利率变动较大。

(2) 其他业务毛利率变动分析

报告期各期,其他业务毛利率情况如下:

单位:万元

项 目	2021 年 1-6 月			2020 年度		
	收入	成本	毛利率	收入	成本	毛利率
房租	-	-	-	68.25	18.10	73.48%
其他	58.24	8.65	85.15%	132.48	37.68	71.56%
小 计	58.24	8.65	85.15%	200.73	55.78	72.21%
项 目	2019 年度			2018 年度		
	收入	成本	毛利率	收入	成本	毛利率
房租	130.38	37.71	71.08%	123.81	36.20	70.76%
其他	145.52	81.67	43.87%	79.13	48.27	38.99%
小 计	275.90	119.38	56.73%	202.94	84.47	58.38%

公司其他业务收入主要为房租收入和其他,总体金额较小。报告期各期,房租收入毛利率较为稳定,在70%左右,房租收入对应的成本为厂房和土地的折旧与摊销。其他主要为废纸板、废料、锌粉空桶以及材料销售等,相关毛利率波动较大。2018-2019年度,公司其他业务毛利率较为稳定,2020年度其他业务毛利率较2019年度提高幅度较大,主要原因为公司经营规模扩大,废料销售收入增加。

(四) 披露报告期外销、内销碱性电池、碳性电池毛利率及其变化的合理性

1. 碱性电池内外销毛利率变化合理性

报告期内,公司碱性电池相关产品内销与外销的销售单价及毛利率情况如下:

单位:万元、元/支

项目	2021 年 1-6 月			2020 年度			2019 年度			2018 年度		
	收入	单价	毛利率	收入	单价	毛利率	收入	单价	毛利率	收入	单价	毛利率
外销：												
碱性电 池	16,372.02	0.56	27.67%	35,018.08	0.61	30.61%	26,128.63	0.64	31.41%	27,043.10	0.65	29.55%
其 中： LR03	5,731.64	0.48	39.93%	11,290.89	0.51	42.19%	8,312.35	0.53	44.17%	8,244.04	0.53	42.75%
LR6	8,901.18	0.54	20.07%	18,883.82	0.57	24.20%	13,596.72	0.58	23.39%	13,805.26	0.57	21.72%
LR14	531.51	1.80	25.30%	1,440.96	1.92	26.57%	1,316.97	1.94	30.96%	1,528.13	1.90	28.80%
LR20	738.07	2.68	15.96%	1,948.88	2.86	18.19%	1,707.86	2.87	22.91%	2,131.87	2.80	19.78%
6LR61	463.92	2.81	43.53%	1,419.42	3.04	45.12%	1,167.64	3.08	47.21%	1,309.50	3.10	45.89%
内销：												
碱 性 电 池	1,588.44	0.47	19.38%	984.27	0.58	32.20%	1,067.80	0.50	17.44%	521.84	0.67	35.33%
其 中： LR03	260.45	0.46	41.65%	400.92	0.48	42.70%	402.79	0.46	38.64%	171.27	0.50	44.18%
LR6	1,276.21	0.46	14.29%	460.53	0.57	24.50%	474.75	0.40	-2.58%	227.69	0.57	24.33%
LR14	6.07	1.85	25.00%	8.51	1.48	3.01%	17.83	0.94	-28.25%	5.18	2.11	36.75%
LR20	28.24	2.98	24.99%	55.34	2.69	17.10%	79.93	2.07	-2.37%	46.04	3.10	29.85%
6LR61	17.47	2.99	48.42%	58.97	2.80	39.26%	92.50	3.47	53.83%	71.66	3.41	52.53%

由上表可以看出，公司内销碱性电池以 LR03 和 LR6 为主。2019 年度，公司碱性电池 LR03、LR6、LR14 和 LR20 产品内销毛利率均低于外销，其中 LR6、LR14 和 LR20 毛利率为负，主要系公司向淮安必胜公司销售电池处理品所致，具体如下：

单位：万元、元/支

项 目	收入	单价	毛利率
LR03	32.89	0.18	-47.40%
LR6	184.74	0.27	-49.12%
LR14	10.39	0.71	-76.34%
LR20	32.34	1.42	-48.21%

2020 年度，公司碱性电池 LR14 产品内销销售收入为 8.51 万元，毛利率为 3.01%，主要系公司对外销售试制品所致。

报告期各期，公司碱性电池以外销为主，内销销售收入规模较小，主要内销客户包括中拉物流公司、宁波海曙威宝电子有限公司和嘉兴倍肯电子科技有限公司等，受不同客户议价能力、产品包装、销售处理品等因素影响，公司碱性电池内销毛利率变动相对较大。由于碱性电池内销销售规模较小，产品毛利率受主要

客户产品定价、试制品成本和处理品价格等影响，排除试制品和处理品电池等影响，碱性电池主要产品内外销毛利率总体上不存在显著差异。

2. 碳性电池内外销毛利率变化合理性

报告期内，公司碳性电池相关产品内销与外销的销售单价及毛利率情况如下：

单位：万元、元/支

项 目	2021 年 1-6 月			2020 年度			2019 年度			2018 年度		
	收入	单价	毛利率	收入	单价	毛利率	收入	单价	毛利率	收入	单价	毛利率
外销：												
碳性电 池	4,964.68	0.29	22.35%	9,436.46	0.31	27.62%	2,729.89	0.29	29.96%	1,877.58	0.28	23.84%
其中： R03	1,188.92	0.20	29.17%	2,384.48	0.22	35.20%	848.86	0.22	35.75%	493.65	0.22	31.01%
R6	2,539.84	0.26	22.73%	4,891.82	0.28	28.87%	1,472.03	0.29	29.07%	1,131.61	0.27	21.57%
R14	382.66	0.72	15.73%	653.49	0.77	16.01%	116.18	0.75	24.83%	52.30	0.69	17.93%
R20	609.00	1.11	14.29%	1,023.30	1.17	14.27%	199.74	1.15	17.93%	153.07	1.10	17.32%
6F22	242.37	1.07	15.80%	481.59	1.12	21.67%	91.68	1.06	23.88%	44.29	1.10	32.28%
内销：												
碳性电 池	721.80	0.25	32.60%	2,286.82	0.26	30.91%	1,792.02	0.27	30.87%	1,847.09	0.25	26.77%
其中： R03	305.71	0.21	38.68%	726.92	0.22	38.36%	571.24	0.22	37.37%	694.18	0.22	33.63%
R6	363.99	0.26	29.05%	1,392.17	0.26	28.59%	1,055.93	0.27	28.63%	1,076.53	0.27	22.66%
R14	14.03	0.72	25.31%	28.24	0.77	17.64%	16.09	0.73	22.57%	17.08	0.82	25.31%
R20	7.10	1.05	13.83%	52.72	1.12	10.54%	43.24	1.13	17.80%	41.55	1.17	17.92%
6F22	30.97	1.02	21.96%	86.77	1.07	22.49%	105.52	1.04	24.71%	17.75	1.12	30.06%

由上表可以看出，公司内销碳性电池以 R03 和 R6 为主，主要碳性电池的内销毛利率变动趋势和外销基本一致，碳性电池内外销毛利率总体上不存在显著差异。

（五）披露报告期内自产、外购碱性电池、碳性电池毛利率及其变化的合理性。

1. 碱性电池自产与外购毛利率变化合理性

报告期内，公司碱性电池相关产品自产与外购的销售毛利率情况如下：

项 目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
自产				

项 目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
LR03	40.01%	44.44%	44.33%	43.16%
LR6	19.45%	25.12%	22.78%	21.76%
LR14	27.59%	32.20%	30.17%	28.83%
LR20	20.13%	26.28%	21.78%	19.99%
6LR61	43.71%	47.44%	47.70%	46.23%
外购				
LR03	20.53%	22.16%	22.45%	21.68%
LR6	9.06%	10.81%	10.30%	-
LR14	9.79%	20.64%	-	-
LR20	-	11.14%	-	-
6LR61	-	22.77%	-	-

由上表可以看出，公司自产碱性电池销售毛利率远高于外购碱性电池。报告期各期，自产与外购的碱性电池相关产品毛利率相对较为稳定。

2. 碳性电池自产与外购毛利率变化合理性

报告期内，公司碳性电池相关产品自产与外购的销售毛利率情况如下：

项 目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
自产				
R03	31.12%	36.78%	36.40%	32.54%
R6	23.52%	29.78%	28.89%	22.10%
R14	18.26%	29.34%	27.38%	19.75%
R20	15.48%	13.11%	21.71%	17.45%
6F22	-	-	-	-
外购				
R03	-	15.09%	-	-
R6	-	17.80%	-	-
R14	4.65%	16.01%	21.65%	-
R20	7.19%	14.08%	14.91%	-
6F22	16.50%	21.80%	24.32%	31.64%

由上表可以看出，公司自产碳性电池销售毛利率总体上高于外购碳性电池。2018-2020 年度，自产碳性电池毛利率呈逐步上升趋势，2021 年 1-6 月受主要原材料价格上涨及人民币兑美元汇率处于高位的影响，自产碳性电池毛利率有所下降，外购碳性电池 6F22 产品毛利率则相对波动较大，其毛利率变动受光身电池

采购价格和产品销售定价的共同影响。

(六) 核查情况

1. 针对上述事项，我们主要执行了以下的核查程序：

(1) 查阅和对比同行业可比公司的业务模式、产品结构、销售市场、客户情况的差异；

(2) 对比分析了公司与野马电池主要种类产品特征、单价、单位成本等情况；

(3) 分析了公司碱性电池、碳性电池报告期各期毛利率变动的原因；

(4) 对比分析了公司内销与外销、自产与外购主要产品的毛利率差异及变动情况。

2. 核查结论

经核查，我们认为，根据同行业可比公司公开披露的业务模式、产品结构、销售市场、客户情况分析，公司主营业务毛利率低于亚锦科技，而高于长虹能源、力王股份、野马电池具有合理性；公司主营业务毛利率高于野马电池的原因包括客户与产品差异、产品成本差异等。相关差异共同影响，导致公司与野马电池毛利率差异，公司主营业务毛利率高于野马电池具有合理性；报告期内公司主要种类碱性电池、碳性电池毛利率及其变化具有合理性，部分种类的碱性电池、碳性电池同一年度的毛利率变化趋势与同一类别的其他种类电池不一致具有合理性；其他电池涉及的各类电池型号较多，受产品结构变动的影响，报告期各期其他电池的毛利率变动较大；2018-2019 年度，公司其他业务毛利率较为稳定，2020 年度其他业务毛利率较 2019 年提高幅度较大，主要原因为公司经营规模扩大，废料销售收入增加；排除试制品和处理品电池等影响，报告期内外销、内销碱性电池、碳性电池毛利率总体上不存在显著差异，相关变化是合理的；报告期内公司自产碱性电池、碳性电池毛利率高于外购产品具有合理性，相关变化具有合理性。

十二、《问询函》之 26、关于人工成本

招股说明披露，报告期内，发行人员工人数分别为 313 人、309 人、300 人和 366 人，支付给职工以及为职工支付的现金分别为 2,530 万元、2,862 万元、3,031 万元和 1,887 万元，应付职工薪酬金额分别为 703 万元、720 万元、810 万元和 648 万元。同时，发行人通过退休返聘的员工人数占比较大。

请发行人：（1）量化分析并说明各岗位员工的薪酬水平及增长情况，并与行业水平、当地平均水平以及同行业上市公司野马电池进行比较；（2）披露报告期各年度的人工成本总额，与相关资产、成本和费用项目之间的关系，人工成本、各类员工人数、产量、销量、收入、支付给职工以及为职工支付的现金、应付职工薪酬等项目在报告期内变化的合理性；（3）披露报告期内主要产品产量、销量增长的情形下，员工人数下降的合理性；（4）披露监事沈志林 2019 年薪酬的合理性；（5）披露退休返聘员工的薪酬及与普通员工对比的情况，返聘员工数量占比较大的原因，是否符合行业惯例，招聘过程是否合法合规。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

（一）量化分析并说明各岗位员工的薪酬水平及增长情况，并与行业水平、当地平均水平以及同行业上市公司野马电池进行比较

1. 报告期内各岗位员工的薪酬水平及增长情况

（1）2021 年 1-6 月

单位：万元

岗位类别	年平均人数	工资总额	占比	人均半年薪酬
生产人员	277	1,024.74	55.66%	3.71
管理人员	50	287.18	15.60%	5.71
研发人员	52	402.79	21.88%	7.75
销售人员	8	126.25	6.86%	15.78
合 计	387	1,840.96	100.00%	4.76

（2）2020 年度

单位：万元

岗位类别	年平均人数	工资总额	占比	人均年薪
生产人员	258	2,104.69	57.70%	8.15
管理人员	43	596.09	16.34%	13.73
研发人员	52	723.49	19.84%	14.05
销售人员	8	223.19	6.12%	27.90
合 计	361	3,647.46	100.00%	10.10

[注]年平均人数=各月人数合计/期间数（取整数），下同

(3) 2019 年度

单位：万元

岗位类别	年平均人数	工资总额	占比	人均年薪
生产人员	213	1,448.06	53.99%	6.81
管理人员	37	500.59	18.66%	13.71
研发人员	49	544.87	20.31%	11.20
销售人员	8	188.75	7.04%	23.59
合 计	307	2,682.27	100.00%	8.77

(4) 2018 年度

单位：万元

岗位类别	年平均人数	工资总额	占比	人均年薪
生产人员	219	1,335.47	55.12%	6.11
管理人员	38	370.72	15.30%	9.78
研发人员	42	534.75	22.07%	12.73
销售人员	8	182.04	7.51%	22.75
合 计	307	2,422.98	100.00%	7.91

(5) 报告期各期各岗位人均薪酬对比

单位：万元/年

部 门	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
生产人员	3.71	8.15	6.81	6.11
管理人员	5.71	13.73	13.71	9.78
研发人员	7.75	14.05	11.20	12.73
销售人员	15.78	27.90	23.59	22.75
小 计	4.76	10.10	8.77	7.91

报告期内公司员工人均薪酬分别为 7.91 万元、8.77 万元、10.10 万元及 4.76 万元，逐年稳步上涨，2020 年度公司业绩较好，生产人员、销售人员及研发人员的人均薪酬涨幅较大。

2. 由于电池行业不存在公开披露的行业平均工资，因此就公司平均工资与同行业公司以及浙江、嘉兴地区平均工资对比如下：

单位：万元/年

项 目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
野马电池	10.26	9.15	8.68
长虹能源	11.09	6.83	6.12
力王股份	6.95	6.70	6.58
亚锦科技	15.35	11.87	10.92
同行业平均值	10.91	8.64	8.08
当地平均水平(嘉兴)	6.83	7.27	7.12
当地平均水平(浙江)	6.05	7.15	6.64
公司	10.10	8.77	7.91

[注] 野马电池 2018 年、2019 年平均工资数据取自其招股说明书，野马电池 2020 年度平均工资，以及长虹能源、力王股份、亚锦科技报告期平均工资以当期计提的工资、奖金除以期末在岗人数计算，相关数据取自其年度报告。2018 年当地平均工资（嘉兴）取自嘉兴市人力资源和社会保障局发布的“市区全社会单位在岗职工年平均工资”，2019 年取自嘉兴市统计局发布的“嘉兴市单位就业人员年平均工资-全社会单位就业人员-在岗职工”，2020 年取自嘉兴市统计局发布的“全市四上私营单位就业人员年平均工资”；2018 年与 2019 年当地平均工资（浙江）取自浙江省人力资源和社会保障厅发布的“浙江省全社会单位就业人员年平均工资”，2020 年取自浙江省统计局发布的“2020 年浙江省单位从业人员年平均工资统计公报-私营单位从业人员年平均工资”。2021 年可比公司均未披露相关数据。

由上表可知，公司的平均工资高于长虹能源和力王股份，低于野马电池和亚锦科技，与同行业公司平均值差异较小。

2018 年至 2020 年，公司员工的年平均工资分别低于野马电池 0.77 万元、0.38 万元和 0.16 万元，差异绝对值较小，且呈逐渐缩小的趋势。野马电池位于浙江省宁波市，宁波的 GDP 在浙江省排名靠前，长期位于第二，生活及消费水平较高，此外野马电池目前在业务规模、营业收入、利润总额等方面的规模均大于公司，因此野马电池的员工平均工资高于公司具有合理性。

公司员工的平均工资虽略低于野马电池，但仍高于嘉兴地区和浙江省的平均工资水平，在当地招聘仍具有较强的竞争优势。

（二）披露报告期各年度的人工成本总额，与相关资产、成本和费用项目之间的关系，人工成本、各类员工人数、产量、销量、收入、支付给职工以及为职工支付的现金、应付职工薪酬等项目在报告期内变化的合理性

1. 报告期各年度的人工成本总额，与相关资产、成本和费用项目之间的关系

报告期内人工成本总额分配表如下：

单位：万元

项 目	部 门	2021 年度 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
生产成本	生产部门	1,197.47	56.60%	2,318.18	57.90%	1,718.15	55.04%	1,598.54	55.50%
管理费用	管理部门	353.21	16.69%	704.96	17.61%	613.91	19.67%	490.80	17.04%
研发费用	研发部门	432.53	20.44%	748.70	18.70%	588.27	18.85%	588.26	20.42%
销售费用	销售部门	132.73	6.27%	231.66	5.79%	201.21	6.45%	202.73	7.04%
合 计		2,115.94	100.00%	4,003.50	100.00%	3,121.54	100.00%	2,880.33	100.00%

由上表可知，公司的人工成本总额均分配在生产成本、管理费用、研发费用和销售费用中，报告期各期计入生产成本的人工成本占人工成本总额的比重分别为 55.50%、55.04%、57.90%和 56.60%，较为稳定。

2. 人工成本、各类员工人数、产量、销量、收入、支付给职工以及为职工支付的现金、应付职工薪酬等项目在报告期内变化的合理性

报告期内人工成本、员工人数、产量、销量、收入、支付给职工以及为职工支付的现金及应付职工薪酬变动表如下：

单位：万元、万支

项 目	2020 年度	2020 年较 2019 年变动率	2019 年度	2019 年较 2018 年变动率	2018 年度
人工成本	4,003.50	28.25%	3,121.54	8.37%	2,880.33
其中：生产部门人工成本	2,318.18	34.92%	1,718.15	7.48%	1,598.54
员工年平均人数	361.25	18.12%	305.83	-0.22%	306.50
其中：生产部门人数	258.33	21.47%	212.67	-2.70%	218.58
产量	90,203.69	45.79%	61,872.02	11.25%	55,613.94
销量	88,355.96	54.88%	57,702.69	2.98%	56,032.43
主营业务收入	48,372.62	51.52%	31,925.49	1.57%	31,432.55
支付给职工以及为职工支付的现金	3,889.30	28.29%	3,031.73	5.90%	2,862.84
应付职工薪酬余额	923.98	13.99%	810.56	12.55%	720.17

(1) 2019 年度较 2018 年度

2019 年度，公司人工成本和生产部门人工成本分别较 2018 年度上升 8.37% 和 7.48%，2019 年度公司员工年平均人数与生产部门年平均人数分别较 2018 年下降 0.22% 和 2.70%，主要系公司对生产车间进行自动化改造，生产人员相应减少。

2019 年度，公司的产量和销量分别较 2018 年度上涨 11.25% 和 2.98%，而公司员工年平均人数以及生产部门年平均人数略有下降，主要系 2019 年度公司对碳性生产线的更新改造以及对包装车间设备的投入，从而提升了公司碳性电池生产以及包装的自动化程度，提高生产效率，生产人员相应减少。

2019 年度，公司的营业收入较 2018 年度上涨 1.57%，与公司销量的变动趋势保持一致。

2019 年度，公司支付给职工以及为职工支付的现金为 3,031.73 万元，与 2019 年度的人工成本基本匹配，较 2018 年度支付给职工以及为职工支付的现金上升 5.90%，主要系 2019 年度员工的人工成本支出增加所致。

(2) 2020 年度较 2019 年度

2020 年度，公司人工成本和生产部门人工成本分别较 2019 年度上升 28.25% 和 34.92%，2020 年度公司员工年平均人数与生产部门年平均人数分别较 2019 年上涨 18.12% 和 21.47%，主要系 2020 年度产销量大幅上涨，相应扩充生产人员所致。

2020 年度，公司的产量和销量分别较 2019 年度上涨 45.79% 和 54.88%，而公司员工年平均人数以及生产部门年平均人数增长幅度低于产销量增长幅度，主要系：1) 公司的高性能环保电池及智能化改造项目已基本完毕，大幅提升了公司电池生产以及包装的自动化程度，降低了对生产人员数量的需求；2) 2020 年度公司销售订单较为充足，而生产人员短期内无法得到大幅扩充，原有生产人员的工作时长和工作强度有所提升以弥补短期人工的紧缺。

2020 年度，公司的营业收入较 2019 年度上涨 51.52%，与公司销量的变动趋势及变动幅度保持一致。

2020 年度，公司支付给职工以及为职工支付的现金为 3,889.30 万元，与 2020 年度的人工成本基本匹配，较 2019 年度支付给职工以及为职工支付的现金上升 28.29%，主要系 2020 年度员工的人工成本支出增加所致。

(三)披露报告期内主要产品产量、销量增长的情形下，员工人数下降的合理性

1. 报告期内产量、销量与员工人数配比表

部 门	2020 年度	2020 年较 2019 年变动率	2019 年度	2019 年较 2018 年变动率	2018 年度
产量(万支)	90,203.69	45.79%	61,872.02	11.25%	55,613.94
销量(万支)	89,371.05	54.88%	57,702.69	2.98%	56,032.43
员工年均人数	361.25	18.12%	305.83	-0.22%	306.50
其中:生产员工年均人数	258.33	21.47%	212.67	-2.70%	218.58
期末员工人数	383.00	27.67%	300.00	-2.91%	309.00

由上表可知，2019 年度公司产品的产量、销量与公司的员工人数变动趋势不一致，主要系公司 2019 年度对碳性生产线进行了更新改造以及对包装车间进行了自动化改造，提高生产效率，相应减少了生产人员。具体如下：

(1) 2019 年度公司对碳性生产线进行更新，更新 R03 和 R6 碳性电池智能生产线各一条，价值 345.92 万元。由于更新的碳性电池智能生产线自动化程度和生产效率更高，每条生产线正常运转仅需 4 人，而原有的普通碳性电池生产线正常运转需要 8 人，两条生产线的更新减少了 8 名工人；

(2) 为提高包装车间的自动化程度，提高包装效率，2019 年度公司新增较多的自动化包装设备，如：新增碱性电池智能包装线 3 条，价值 282.07 万元；新增电池智能自动贴标机 4 台，价值 51.67 万元；新增全自动转盘式智能型纸塑包装机 1 台，价值 14.51 万元。自动化包装设备的大量投入，提升了包装效率，相应减少了包装车间生产人员的数量，包装车间人员由 2018 年末的 129 人降至 2019 年末的 124 人。

2020 年度公司的产量、销量、员工年均人数、生产员工年均人数、期末员工人数均呈现上涨趋势，较为合理。其中产量和销量的上涨幅度高于员工年平均人数以及生产员工年平均人数的增长幅度，主要系 2020 年度公司销售订单较为充足，而生产人员短期内无法得到大幅扩充，原有生产人员的工作时长和工作强度有所提升以弥补短期人工的紧缺，此外在机器产能和生产工人短期不足的情况下，公司外购光身电池对外销售的数量也出现增长。

(四)披露监事沈志林 2019 年薪酬的合理性

2018 年至 2021 年 1-6 月，沈志林的薪酬情况如下：

单位：万元

项 目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
薪酬	33.08	83.56	81.80	68.32

沈志林现任公司监事、碱性事业部主任，同时是公司的核心技术人员，负责公司碱性事业部的整体生产管理、车间管理、生产工艺提升及改良、以及电池配方的研发等工作。报告期内，公司碱性电池收入的占比分别为 87.70%、85.19% 和 74.43% 和 74.60%，为公司最重要的收入来源，且沈志林已入职公司超过 20 年。综合考虑沈志林为公司创造的经济效益、浙江嘉兴地区相近职位或级别的工资水平、对员工进行工资激励等因素，公司给予沈志林薪酬水平符合其自身工作岗位贡献与市场同类人才薪资水平，整体薪酬水平合理，且与公司的业务发展相匹配。

（五）披露退休返聘员工的薪酬及与普通员工对比的情况，返聘员工数量占比较大的原因，是否符合行业惯例，招聘过程是否合法合规。

1. 退休返聘员工的薪酬及与普通员工对比的情况

人员类型	项 目	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
		退休返聘	普通员工	退休返聘	普通员工	退休返聘	普通员工	退休返聘	普通员工
车间生产人员	人员数量（人）	41	236	44	216	33	182	31	189
	职工薪酬（万元）	4.26	4.03	8.73	8.40	7.08	7.43	6.52	6.53
后勤管理人员	人员数量（人）	16	21	13	26	12	24	12	23
	职工薪酬（万元）	4.09	3.35	13.01	8.07	9.78	6.48	9.45	5.96
技术研发人员	人员数量（人）	4	29	4	27	4	21	6	16
	职工薪酬（万元）	10.51	6.91	21.50	13.90	17.59	11.85	14.99	11.57

[注]人员数量为各月末平均人员的数量取整数

（1）车间生产人员

车间生产人员薪酬由基本工资、加班工资、绩效奖构成。其中，绩效奖与月度产量挂钩，并结合员工岗位性质及出勤时间等作为计算依据，以体现员工多劳多得的分配原则。2018-2021 年 1-6 月，车间操作人员中的退休返聘人员与普通员工的平均薪酬差异在 5%以内，不存在较大差异。

（2）后勤管理人员

后勤管理人员薪酬由基本工资、加班工资、绩效奖构成，并采用标准计时制。

绩效奖根据不同岗位性质核定。。2018-2021 年 1-6 月，后勤管理人员中由于退休返聘人员担任部门负责人的比例较高，普通员工以基层员工为主，因此退休返聘人员的平均薪酬高于普通员工。

(3) 技术研发人员

技术研发人员薪酬由基本工资、加班工资、绩效奖构成，并采用标准计时制。绩效奖根据不同岗位性质核定。。2018-2021 年 1-6 月，技术和研发部门的主要管理岗位由退休返聘人员担任，因此退休返聘人员的平均薪酬略高于普通员工。

2. 公司退休返聘合理性分析

报告期各期末，公司拥有退休返聘人员 50、51、65 和 60 人，占人员总数的比例分别为 16.18%、17.00%、17.06%和 15.83%。公司退休返聘人员主要为女性，占比约为 93%，平均年龄为 56.47 岁。

根据《国务院关于工人退休、退职的暂行办法》，国家法定的企业职工退休年龄是男性年满 60 周岁，女性年满 50 周岁。由于女性退休年龄较小，公司部分女性员工达到退休年龄时，仍有较强的继续工作意愿，并且健康状况良好，可以满足公司的工作要求，公司退休返聘员工多为女性。

车间生产人员中退休返聘员工所承担的工作主要为灵巧类体力劳动，公司聘用技艺熟练的退休返聘人员有助于帮助新入职员工快速提高技能，提升公司整体生产效率。后勤管理人员中的退休返聘人员主要为各部门的负责人，入职公司时间较长，管理经验丰富，对公司忠诚度较高，有利于公司管理结构稳定。并且，公司 85%以上退休返聘员工系退休前就是任在公司任职的员工，其满足退休年龄后仍然希望留在公司工作，公司经考察其健康状况和退休前工作表现挑选符合要求者继续聘用。

由于公司同行业可比公司的年报等资料未披露退休返聘人数，该行业缺乏具有可比性的退休返聘人员数据。公司人员结构及薪酬管理体系与公司目前的业务规模相匹配，且能适应公司的业务发展要求，具有合理性。

3. 公司退休返聘员工招聘过程合法合规

公司与报告期内退休返聘员工均签订劳务合同并为其购买人身意外伤害保险。经退休返聘员工确认，劳务合同签署系其真实意思表示。因此，公司招聘过程合法合规。

（六）核查情况

1. 针对上述事项，我们主要执行了以下的核查程序

（1）获取报告期内公司的各个月份的员工花名册，根据花名册统计各个岗位、部门年均人数，根据公司人员工资的计提数据和各个部门的年均人数计算公司各个部门及整体的年均工资；

（2）查询并计算同行业上市公司、野马电池等可比公司的报告期内的年均薪酬，查询嘉兴地区及浙江地区的平均工资水平，将报告期内公司的平均工资与同行业公司、野马电池及嘉兴、浙江地区的平均工资进行比较；

（3）编制报告期内公司人工成本总额的分配表，以及人工成本、各类员工人数、产量、销量、收入、支付给职工以及为职工支付的现金、应付职工薪酬等项目在报告期内的变动表并对其进行分析；

（4）检查报告期内公司碳性智能生产线的更新改造以及智能包装设备的投入情况，测算自动化设备的投入对生产人员的节省情况；

（5）获取报告期内沈志林薪酬的计算表，向公司总经理以及人力资源部经理了解沈志林薪酬的计算及考核依据；

（6）统计报告期内退休返聘员工的人数及其薪酬并与普通员工进行比较；

（7）向公司总经理及人力资源部经理了解公司退休返聘人员数量较大的原因，了解公司招聘退休返聘人员的流程。

2. 核查结论

经核查，我们认为，公司各岗位的薪酬水平呈稳定增长趋势，略低于野马电池公司，与同行业公司平均水平相当，高于当地平均水平；报告期内公司的人工成本总额均计入当期成本和费用，公司的人工成本、各类员工人数、产量、销量、收入、支付给职工以及为职工支付的现金、应付职工薪酬等项目在报告期内的变化合理；报告期内公司主要产品产量、销量增长而员工人数下降主要系公司增加了碳性智能生产线以及包装车间智能包装设备的投入使用所致；沈志林的薪酬变化趋势较为稳定，2019 年薪酬水平较为合理，且与公司的业务发展相匹配；公司退休返聘员工薪酬符合其岗位结构，返聘员工数量较大符合公司的业务规模与发展状况，是合理的，退休返聘员工招聘过程合法合规。

十三、《问询函》之 27、关于期间费用

招股说明书披露，发行人销售费用率低于同行业平均水平，管理费用率总体上接近同行业可比公司的均值，但在 2017 年高于同行业平均水平，主要系公司在该年度确认股份支付、支付中介机构费用所致。

请发行人：（1）披露销售费用率低于同行业公司的合理性，披露运输费用、包装费用的性质，与对应收入、采购金额的匹配关系；（2）披露管理费用中中介机构费、维修费和其他的具体构成，披露股份支付一次性计入当期损益并作为非经常性损益的扣除的合理性以及股份支付的计算过程；（3）结合报告期内外币汇率变动，分析并披露报告期内汇兑损益及其变动的合理性；（4）分析并披露报告期内发行人净利润增长的来源；（5）披露发行人如何准确地划分和核算各项研发支出，是否存在应计入其他成本、费用项目的支出计入研发费用的情形，披露报告期内研发费用金额与纳税申报表中研发费用加计扣除计税基数存在较大差异的原因。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并就报告期内是否存在关联方、潜在关联方为发行人承担成本、代垫费用的情形进行专项核查。

（一）披露销售费用率低于同行业公司的合理性，披露运输费用、包装费用的性质，与对应收入、采购金额的匹配关系

1. 同行业公司销售费用率比较

项 目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
长虹能源	3.04%	4.17%	4.74%	5.12%
力王股份	2.18%	2.28%	2.22%	2.46%
亚锦科技	17.41%	20.50%	21.74%	20.83%
野马电池	1.76%	1.48%	2.96%	2.99%
平均值	6.10%	7.11%	7.92%	7.85%
公司	0.94%	1.10%	2.89%	2.70%

[注]数据取自各同行业可比公司的定期报告、招股说明书

由上表可以看出，公司销售费用率低于同行业平均水平，具体为低于亚锦科技、长虹能源，高于力王股份，而与野马电池差异较小。可比公司亚锦科技的销售费用率均高于同行业其他可比公司，主要系亚锦科技以销售自有品牌南孚电池

为主，主要为内销，且其销售模式主要为经销，市场费用和促销费用占比较高所致。

亚锦科技的销售费用率远高于公司以及同行业其他可比公司，主要系亚锦科技在销售模式上与其他公司存在明显差异。亚锦科技以经销模式在国内销售自有品牌“南孚”牌电池为主，因而市场费用和促销费用大幅高于其他公司。

长虹能源的销售费用率高于公司，主要系长虹能源内销业务占比较高，在内销过程中促销力度较大导致发生的市场费用占比较高所致。

野马电池与公司的经营模式较为接近，相应的销售费用率差异不大。2018-2021 年 1-6 月野马电池的销售费用率分别较公司高 0.29 个百分点、0.07 个百分点、0.38%个百分点和 0.83%个百分点。2020 年度及 2021 年 1-6 月野马电池与公司的销售费用率偏差加大，主要系其成功上市后加大推广自有品牌、开拓国内外市场的力度，进而增加了销售人员以及加大广告投入所致。

综上所述公司的销售费用率低于亚锦科技和长虹能源，与野马电池相近是合理的，上述公司销售费用率与公司存在差异是由各公司的销售模式不同导致的。

2. 运输费用、包装费用的性质，与对应收入、采购金额的匹配关系

销售费用中的运输费用主要为公司出口货物对应的货运代理费、拖车费、报关费等；包装费用主要为公司为避免电池在运输过程中由于颠簸、转移对电池稳定性产生影响而对发生的木板盘、托盘衬片、充气垫等费用。

公司采购原材料、固定资产等产生的运输费用和包装费用属于原材料采购成本或固定资产购置成本，公司已根据《企业会计准则》的要求计入原材料和固定资产的采购额中，因此运输费用、包装费用与采购金额不存在完全匹配关系。

报告期各期，运输费用、包装费用与收入的比较表如下：

单位：万元

项 目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
运输费用	307.10	567.68	325.48	298.59
包装费用	79.93	151.74	108.88	116.14
主营业务收入	24,076.71	48,372.62	31,925.49	31,432.55
运输费用/主营业务收入	1.28%	1.17%	1.02%	0.95%
包装费用/主营业务收入	0.33%	0.31%	0.34%	0.37%

[注] 根据新收入准则，公司将货物运输至海关或者指定地点时发生的陆运费用、离岸前货代费及控制权转移前发生的包装费应当作为公司为履行合同从事的必要活动，不构成单项履约义务，因而 2020 年度及 2021 年 1-6 月将实际发生的运输费和包装费用调整转入主营业务成本

由上表可知，报告期内公司运输费用占主营业务收入的比重分别为 0.95%、1.02%、1.17%和 1.28%，其中 2020 年度和 2021 年 1-6 月占比略高，主要系 2020 年度及 2021 年 1-6 月公司对 Dollar Tree 的销售额增长较大系该公司从中国采购的货物较多，公司按照客户指定的货代向其在中国的仓库送货时往往需要排队等待，排队等待时间越长，公司需要支付货代费用越高，剔除 Dollar Tree 的影响后，2020 年度及 2021 年 1-6 月运输费用占主营业务收入的比重分别为 1.04% 和 1.03%，较其他年度变化较小。

报告期内公司包装费用占主营业务收入的比重分别为 0.37%、0.34%、0.31% 和 0.33%，较为稳定。

（二）披露管理费用中中介机构费、维修费和其他的具体构成，披露股份支付一次性计入当期损益并作为非经常性损益的扣除的合理性以及股份支付的计算过程

1. 管理费用中中介机构费、维修费和其他的具体构成

（1）中介机构费构成

单位：万元

项 目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
评估审计费		25.75	27.52	42.63
保荐及辅导费		30.00		
募投项目咨询费		20.00		
翻译费				37.54
评审检测及其他	39.01	25.18	30.40	20.08
小 计	39.01	100.93	57.92	100.25

报告期内公司的中介机构费分别为 100.25 万元、57.92 万元、100.93 万元和 39.01 万元。

（2）维修费构成

单位：万元

项 目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
厂房及办公楼防水维修	3.69		25.05	21.74
厂房改造及维修			51.69	
卫生间改造及维修			23.84	
其他零星维修	0.88	6.66	3.38	5.21
合 计	4.57	6.66	103.96	26.95

报告期内公司维修费用金额为 26.95 万元、103.96 万元、6.66 万元和 4.57 万元，报告期内维修费用变化较大，其中 2019 年度维修费用较大。主要系 2019 年度公司为提升产能、投入新设备而对厂房、车间进行改造，对一些原有的生产线进行了重新排布，因此增加厂房改造及维修费用 51.69 万元。

(3) 其他构成

单位：万元

项 目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
残疾人保障金	8.57	50.24	17.62	15.15
不良品报废	14.23	15.70	47.07	1.72
检测认证费	1.60	1.88	4.03	17.87
绿化保洁费		4.27	3.81	3.68
其他	5.62	17.94	9.66	8.56
小 计	30.02	90.03	82.19	46.97

报告期内公司管理费用-其他发生额分别为 46.97 万元、82.19 万元、90.03 万元和 30.02 万元，其中 2019 年度和 2020 年度发生额较大，2019 年度主要系当年不良品电池报废所致，2020 年度主要系地方性政策调整导致残疾人保障金缴纳金额增加所致。

2. 股份支付一次性计入当期损益并作为非经常性损益的扣除的合理性以及股份支付的计算过程

(1) 股份支付一次性计入当期损益合理性

报告期内历次股权激励情况如下：

2017 年 4 月，为激发员工的工作积极性，与员工共享企业发展红利，经公司股东会审议通过，由公司管理人员沈志林、徐耀庭、袁瑞英以及员工持股平台

嘉兴恒惠企业管理合伙（有限合伙）（简称恒惠合伙）以低于同期外部股东入股公司的价格向公司增资并于 2017 年 4 月办妥上述增资事宜的工商变更登记手续。

2020 年 5 月，根据嘉兴恒茂企业管理有限公司（恒惠合伙执行事务合伙人，简称嘉兴恒茂公司）与公司管理人员杨菊签订的《合伙企业财产份额转让协议》并经恒惠合伙全体合伙人同意，杨菊以 225.00 万元的价格受让员工持股平台 13.89% 的合伙份额，间接持有公司 250,020 股，经折算杨菊入股公司的价格为 9 元/股，低于同期外部股东入股公司的价格（10 元/股）。恒惠合伙于 2020 年 5 月办妥上述股权转让事宜的工商变更登记手续。

由于上述两次员工股权激励事项均在员工入股时已行权，且未设置等待期以及对员工的服务期限、业绩条件等条款。因此根据《企业会计准则第 11 号—股份支付》，公司的两次均属于以权益结算的股份支付并应一次性计入当期损益。

（2）股份支付作为非经常性损益的扣除的合理性

根据中国证券监督管理委员会发布的《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》所述，“确认股份支付费用时，对增资或受让的股份立即授予或转让完成且没有明确约定服务期等限制条件的，原则上应当一次性计入发生当期，并作为偶发事项计入非经常性损益。”

公司报告期内实施的股权激励属于立即授予且没有明确约定服务期限等限制条件的股权激励，因此计入非经常性损益合理，相关会计处理符合准则及相关规定。

（3）股份支付的计算过程

1) 2017 年 4 月，由公司管理人员沈志林、徐耀庭、袁瑞英以及恒惠合伙以每股注册资本 14.83 元的价格认购 131.49 万元，参照同次外部股东的增资价格（每股注册资本 15.97 元）确定激励对象持有公司股权的公允价值为 1,176.17 万元，扣除股权激励对象支付的增资款 1,092.16 万元后，确认换取的职工服务总额为 84.01 万元。

同时，公司实际控制人向员工提供无息借款用于其直接或通过持股平台认购公司股权，导致员工实际承担的成本低于股权公允价值部分（301.07 万元）确认为股份支付。

2) 2020 年 5 月，公司管理人员杨菊以 225.00 万元的价格受让员工持股平台（恒惠合伙）13.89% 的合伙份额，间接持有公司 250,020 股，参照同期外部股东

增资价格(10.00 元/股)确定杨菊持有公司股权的公允价值为 250.02 万元,扣除其支付的增资款 225.00 万元后,确认换取的职工服务金额为 25.02 万元。

同时,公司实际控制人向杨菊提供无息借款用于其通过持股平台购买公司股份,导致其实际承担的成本低于股权公允价值部分(61.78 万元)确认为股份支付。

(三) 结合报告期内外币汇率变动,分析并披露报告期内汇兑损益及其变动的合理性

1. 公司报告期各期汇兑损益情况如下表所示:

单位: 万元

项 目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
汇兑损益	124.11	929.00	-93.14	-178.60

2. 报告期内美元兑人民币汇率中间价走势图如下:



公司境外销售业务以美元结算为主,形成的汇兑损益受交易金额、交易发生与结算期间的汇率变动等多种因素影响,汇兑损益金额与外币结算的销售金额没有严格的勾稽关系。报告期内,公司汇兑损益金额分别为-178.60 万元、-93.14 万元、929.00 万元和 124.11 万元,与同期美元的汇率变动趋势基本一致。2020 年汇兑损失金额较大,主要系当年美元兑人民币贬值较大,产生的汇兑损失较多所致。2018 年和 2019 年汇兑收益金额较大,主要系当年美元兑人民币升值较大,产生的汇兑收益较多所致。

(四) 分析报告期内发行人净利润增长的来源

1. 报告期内公司利润表项目比较

单位：万元

项 目	2020 年度	2019 年度	2018 年度	2020 年较 2019 年变动	2019 年较 2018 年变动
营业收入	48,573.35	32,201.39	31,635.49	16,371.96	565.90
减：营业成本	33,878.80	22,211.00	22,369.81	11,667.80	-158.81
销售费用	533.69	930.46	855.45	-396.77	75.01
管理费用	1,271.84	1,162.34	932.96	109.50	229.37
研发费用	1,720.28	1,199.46	1,192.82	520.82	6.64
财务费用	671.90	-314.45	-511.07	986.35	196.62
加：其他收益	429.02	353.06	273.57	75.96	79.49
投资收益	218.52	228.78		86.68	228.78
营业利润	11,115.69	7,299.92	6,796.51	3,815.77	503.41
利润总额	11,092.69	7,517.72	6,791.53	3,574.97	726.19
减：所得税费用	1,508.58	1,033.15	852.38	475.43	180.76
净利润	9,584.11	6,484.57	5,939.15	3,099.54	545.43

2. 各期净利润比较

(1) 公司 2020 年度净利润较 2019 年度增加 3,099.54 万元，主要系：1) 2020 年度公司的销售收入较 2019 年大幅增加 16,371.96 万元，从而导致销售毛利较 2019 年度大幅增加 4,704.16 万元；2) 2020 年下半年美元兑人民币大幅贬值导致 2020 年度财务费用中的汇兑损失较 2019 年度增加 1,022.14 万元；3) 2020 年利润总额增长较大，相应导致所得税费用较 2019 年度增加 475.43 万元。

(2) 公司 2019 年度净利润较 2018 年度增加 545.43 万元，主要系：1) 2019 年度公司销售收入及销售毛利率较 2018 年度有所增长，从而导致销售毛利较 2018 年度增加 724.71 万元；2) 2019 年度公司供应商淮安必胜公司因供货质量原因对公司赔偿 225.81 万元，从而导致营业外收入较 2018 年度增加 221.80 万元。

(五) 披露发行人如何准确地划分和核算各项研发支出，是否存在应计入其他成本、费用项目的支出计入研发费用的情形，披露报告期内研发费用金额与纳税申报表中研发费用加计扣除计税基数存在较大差异的原因

1. 公司准确地划分和核算各项研发支出，不存在应计入其他成本、费用项

目的支出计入研发费用的情形

(1) 研发费用的内控制度

公司根据《企业会计准则》《高新技术企业认定管理办法》和《高新技术企业认定管理工作指引》的有关规定，公司制定了《研发立项管理制度》和《研发投入核算制度》，明确了研发项目的立项流程和研发费用的核算范围及核算流程，以保证研发费用归集、分摊的准确性。

(2) 研发人员管理制度

公司建立了研发项目人员管理内控机制，通过人力资源管理制度、技术人员薪酬管理方案等具体规则，实现对研发项目人员的有效管理。在与研发人员签订劳动合同时，对研究成果归属、保密义务、离职条件、违约责任等内容进行约定。

(3) 公司项目立项情况

项目立项系由研发项目负责人组织研发小组人员撰写《研发项目立项任务书》，主要内容需包含立项时间、项目负责人、项目参与人员、项目研发费用的预算、研发的主要内容、实施方案与计划等，并提交公司总经理、研发负责人、财务总监及其他相关人员组成的项目评审委员会评审，经审批通过后完成立项工作。

(4) 研发核算管控情况

财务部门严格执行按项目审核、归集、分配、核算研发支出，并通过研发支出科目进行归集。在核定研发部门发生的费用时，根据公司制定的审批程序，按照金额大小由相关人员进行审批，并进行相应的账务处理。

在核算研发项目发生的人工成本时，由研发负责人审批每月研发人员所属项目的研发工时表，财务部根据研发工时表按项目对研发人员工资进行归集和分摊，在费用实际发生时归入研发人员所参与的项目。

对于直接投入的管控和核算，各研发小组根据项目实际研发需求填写研发物料领用单，经研发项目负责人或研发项目负责人指定人员签字后到各原辅料仓库领料，仓库需根据研发领用物料单据做研发出库，并将其中一联物料领用单交财务部复核。

对于折旧费用的管控和核算，在项目立项时研发小组确定项目所需研发设备清单，并经项目负责人审批；公司对研发设备实施专门管理，财务部在财务系统中将上述清单中的固定资产调入对应的研发项目，相应折旧费用按项目进行核算、

归集；如共用固定资产的，研发项目负责人需每月提交共用固定资产的研发使用时间表，财务部按研发项目使用固定资产的时间对共用固定资产的折旧进行归集和分摊。

除上述费用外的其他研发费用，需要研发项目负责人或其指定人员进行审核并在相关单据上注明费用所属的项目名称，便于财务部进行研发费用的归集、核算。

公司已有效执行上述措施和程序，公司已将与内部研究开发项目相关的材料、人工、差旅费等计入研发费用，将与生产项目相关的原材料、人工等计入生产成本，核算归类准确，不存在应计入其他成本费用项目的支出计入研发费用的情形。

2. 报告期内研发费用金额与纳税申报表中研发费用加计扣除计税基数存在较大差异的原因

报告期内公司研发费用与纳税申报表中研发费用加计扣除计税基数对比表如下：

单位：万元

项 目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
研发费用	1,720.28	1,199.46	1,192.82
研发费用加计扣除计税基数	1,684.62	1,163.69	1,179.61
差异	35.66	35.77	13.21
差异率	2.07%	3.07%	1.12%

如上表所述，公司报告期内研发费用与纳税申报表中研发费用加计扣除基数不存在重大差异，研发费用加计扣除基数均小于研发费用金额，主要系公司在所得税汇算清缴时，基于谨慎性原则对账面记录研发费进行了部分调减，主要调整情况如下：

(1) 2020 年度

2020 年度研发费用与研发费用加计扣除计税基数的差异为 35.66 万元，主要为人工费用和折旧费用审核调减。因公司部分研发人员兼任其他部门的职务，公司未详细记录该类人员工时安排情况，因此调整减少直接从事研发活动人员工资薪金支付 27.55 万元。折旧费用调减系审核减少房屋建筑物折旧 3.43 万元。

(2) 2019 年度

2019 年度研发费用与研发费用加计扣除计税基数的差异为 35.77 万元，主

要为人工费用和折旧费用审核调减。因公司部分研发人员兼任其他部门的职务，公司未详细记录该类人员工时安排情况，因此调整减少直接从事研发活动人员工资薪金支付 32.34 万元。折旧费用调减系审核减少房屋建筑物折旧 3.43 万元。

(3) 2018 年度

2018 年度研发费用没有与研发费用加计扣除计税基数的差异为 13.21 万元，主要为人工费用和折旧费用审核调减。人工费用，因公司部分研发人员兼任其他部门的职务，公司未详细记录该类人员工时安排情况，因此调整减少直接从事研发活动人员工资薪金支付 9.78 万元。折旧费用，经加计扣除审核减少房屋建筑物折旧 3.43 万元。

(六) 对报告期内是否存在关联方、潜在关联方为发行人承担成本、代垫费用的情形的核查情况

1. 主要核查程序

(1) 对公司的管理层进行访谈、了解公司对各项费用的管控、报销等相关情况；

(2) 了解与期间费用相关的关键内部控制制度，评价内部控制制度设计的有效性，并测试相关内部控制制度运行的有效性；

(3) 对销售费用、管理费用、研发费用、财务费用等期间费用进行实质性分析程序和细节测试，对报告期内的运输费用、包装费用、中介机构费用、维修费用、汇兑损益等项目的变动进行分析，获取并检查公司的主要运输合同、中介机构合同、维修合同；

(4) 获取公司提供的关联方清单，以及公司实际控制人、实际控制人控制的其他公司、董事（外部董事及独立董事除外）、监事、高级管理人员、财务经理、出纳、公司司机等报告期内的银行对账单。对单笔交易金额在 5 万元以上的交易，了解资金往来的背景、交易对手方基本情况、交易的内容及实质，并对异常的流水记录通过获取相关业务协议，访谈交易对手方等方式进行核查确认；

(5) 获取实际控制人控制的茂时达、恒惠合伙、嘉兴恒惠企业管理有限公司报告期内的用于纳税申报的财务报表，检查财务报表的主要内容，是否存在大额的费用和成本支出。

2. 核查结论

经核查，我们认为，报告期内不存在关联方、潜在关联方为公司承担成本、代垫费用的情形。

（七）核查情况

1. 针对上述事项，我们主要执行了以下的核查程序

（1）对公司的管理层进行访谈、了解公司对各项费用管控、报销等相关情况；

（2）了解与期间费用相关的内部控制制度，评价内部控制制度设计的有效性，并测试相关内部控制制度的运行的有效性；

（3）对销售费用、管理费用、研发费用、财务费用等期间费用进行实质性分析程序和细节测试，对报告期内的运输费用、包装费用、中介机构费用、维修费用、汇兑损益等项目的变动进行分析，获取并检查公司主要的运输合同、中介机构合同、维修合同等；

（4）对销售费用、管理费用、研发费用、财务费用等期间费用进行截止性测试，对跨期的期间费用进行调整；

（5）获取公司的章程及其工商变更登记记录、恒惠合伙的合伙协议及其工商变更记录，获取公司员工入股的出资银行回单、公司实际控制人与员工签订的无息借款协议；取得报告期内股权激励的明细表，股份支付费用计算表与资料，复核股份支付费用计算的准确性；

（6）查询报告期内中国人民银行公布的美元兑人民币汇率的中间价及其变化趋势；

（7）编制 2018-2020 年利润表项目的对比表，分析比较利润表项目的变动情况；

（8）检查并测试公司研发费用的归集和核算流程，获取公司 2018-2020 年的纳税申报表并将纳税申报表上的研发费用加计扣除基数与账面研发费用进行比较，获取公司 2018-2020 年公司的研发费用加计扣除审计报告，了解研发费用加计扣除核减的原因。

2. 核查结论

经核查，我们认为，报告期内公司的销售费用率低于同行业公司主要系各公司的销售模式不同所致，具有合理性，公司的运输费用、包装费用与对应的收入金额具有匹配性，与采购金额不存在明显匹配关系；报告期内公司的股份支付一

次性计入当期损益并作为非经常性损益扣除符合《企业会计准则》和《首发业务若干问题解答（2020年6月修订）》规定，具有合理性；报告期内公司汇兑损益及其变动符合美元兑人民币的汇率波动情况，具有合理性；报告期内，公司净利润增长具有合理性；报告期内公司的研发费用根据《企业会计准则》和公司的《研发投入核算制度》进行核算，不存在应计入其他成本、费用项目的支出计入研发费用的情形，2018-2020年公司纳税申报表中研发费用加计扣除计税基数略小于研发费用主要系公司谨慎性原则对账面记录研发费进行了部分调减，具有合理性；报告期内，公司不存在关联方、潜在关联方为公司承担成本、代垫费用的情形。

十四、《问询函》之 28、关于存货

招股说明书披露，报告期各期末，发行人存货期末账面价值分别为 4,432.26 万元、4,379.30 万元、5,398.16 万元和 6,051.80 万元，其中，在产品金额分别为 2,055.48 万元、1,715.15 万元、2,733.73 万元及 2,813.41 万元，占存货的比例分别为 46.38%、39.16%、50.64%及 46.49%。在产品占存货的比例较大，主要原因为公司生产的光身电池须有一定时间的静置老化期，待确定其不再存在异常化学反应质量问题后方可进行包装并出库。

请发行人披露：（1）存货周转率低于野马电池的合理性；（2）2019 年存货金额特别是 2019 年在产品金额增长近 1000 万元的合理性，光身电池静置老化期是否系必要的生产流程，如是，请在对应生产流程中进行补充披露静置老化期；（3）在产品、库存商品和发出商品与订单的对应关系；（4）主要种类原材料、在产品期末的金额、数量、单价，与当期采购成本、销售成本的匹配关系，是否存在应计提减值准备未计提，应结转成本未结转的情形。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并详细说明参与存货监盘的具体情况，是否对发出商品、委托加工物资实施盘点或其他替代程序。

（一）存货周转率低于野马电池的合理性

报告期内，公司与野马电池存货周转率列示如下：

单位	2020 年度	2019 年度	2018 年度
公司	5.80	4.53	5.06

野马电池	4.93	4.85	5.12
------	------	------	------

2018-2020 年度，公司存货周转率分别为 5.06、4.53 和 5.80，存货周转率较高但仍略低于同行业可比公司野马电池。主要系公司的生产经营规模小于野马电池，2018-2020 年野马电池的年均主营业务收入约为 10 亿，而公司的年均主营业务收入约为 3.75 亿，由于规模经济，规模越大，存货占主营业务收入或主营业务成本的比率越低，因此公司存货周转率略低于野马电池较为合理。

(二) 2019 年存货金额特别是 2019 年在产品金额增长近 1000 万元的合理性，光身电池静置老化期是否系必要的生产流程，如是，请在对应生产流程中进行补充披露静置老化期

1. 2019 年存货金额特别是 2019 年在产品金额增长近 1000 万元的合理性

(1) 2019 年末存货结存金额较 2018 年末变动情况

单位：万元

项 目	2019 年末		2018 年末		变动额	变动率
	账面余额	比例	账面余额	比例		
原材料	1,870.85	34.58%	2,187.19	49.75%	-316.34	-14.46%
在产品	2,745.74	50.75%	1,732.54	39.41%	1,013.20	58.49%
库存商品	610.96	11.29%	435.19	9.90%	175.77	40.39%
发出商品	182.63	3.38%	41.77	0.95%	140.86	337.23%
合 计	5,410.18	100.00%	4,396.69	100.00%	1,013.49	23.05%

由上表可知，公司 2019 年存货账面余额较 2018 年增加 1,018.86 万元，主要系 2019 年末在产品余额较 2018 年末增加 1,018.58 万元，原材料、库存商品和发出商品的变动相对较小。

(2) 公司期末在产品的构成

项 目	2019 年 12 月 31 日		2018 年 12 月 31 日	
	账面余额	比例	账面余额	比例
光身电池	2,580.93	94.00%	1,512.90	87.32%
正极粉	164.81	6.00%	219.64	12.68%
小 计	2,745.74	100.00%	1,732.54	100.00%

由上表可知，2019 年末在产品的增加主要系光身电池结存金额的增加所致。

由于公司产能利用率较高，对于预期外的订单不具有额外的生产能力，因此公司会根据未来 4-5 个月内的预期销售来提前备货。2019 年度公司光身电池的月平均产量为 5,013.92 万支，2020 年 1-5 月公司电池的月平均销量为 5,882.73 万支，其中 1 月份的销量达到 6,100 万支以上，4 月份和 5 月份销量高达 7500 万支以上，而 2019 年 1-5 月公司电池的月平均销量仅为 4,099.16 万支，因此 2019 年末在产品金额增长 1000 万元较为合理。

2. 光身电池静置老化期系必要的生产流程

光身电池会由于在生产过程中受到机械损伤或者钢壳质量问题影响而漏液；另外，少量电池会有内部短路问题。光身电池生产出来之后，只有经过约 7 天的静置老化期，漏液以及内部短路等情况才能够充分显现并可以检测出来。在静置老化期结束之后，公司对光身电池全部检验，检验合格之后再进行包装对外销售。因此静置老化期属于必要的生产流程。

公司已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“一、（四）报告期内发行人主要产品的工艺流程图”补充披露了静置老化期等相关内容。

（三）在产品、库存商品和发出商品与订单的对应关系

根据各期末各碱性电池和碳性电池在手订单数量与期末库存商品、发出商品以及在产品中光身电池数量的比较表如下：

单位：万支

项 目	期末在手订单	实际存货结存情况		
		库存商品	发出商品	在产品（光身电池）
2021 年 1-6 月				
碱性电池	14, 859. 70	1, 890. 98	141. 32	8, 044. 12
碳性电池	11, 477. 75	295. 66	249. 21	3, 809. 43
小 计	26, 337. 46	2, 186. 64	390. 53	11, 853. 55
2020 年末				
碱性电池	12, 426. 62	1, 537. 82	1, 018. 19	4, 024. 95
碳性电池	10, 730. 90	865. 80	1, 217. 21	2, 575. 52
小 计	23, 157. 52	2, 403. 61	2, 235. 40	6, 600. 47

2019 年末				
碱性电池	6,935.30	1,352.33	145.16	5,344.25
碳性电池	4,205.72	112.84	679.61	1,544.50
小 计	11,141.02	1,465.17	824.76	6,888.75
2018 年末				
碱性电池	7,536.46	946.03	75.55	3,094.17
碳性电池	2,306.37	10.42		1,041.00
小 计	9,842.83	956.45	75.55	4,135.17

如上表可知，报告期各期末公司碱性电池和碳性电池在手订单数量分别为 9,842.83 万支、11,141.02 万支、23,157.52 万支和 26,337.46 万支，各期末在手订单数量均覆盖公司账面保留的在产品（光身电池）、库存商品以及发出商品数量，各期末在手订单数量趋势与在产品（光身电池）、库存商品和发出商品趋势基本一致。因此，公司在产品（光身电池）、库存商品和发出商品与在手订单对应。

（四）主要种类原材料、在产品期末的金额、数量、单价，与当期采购成本、销售成本的匹配关系，是否存在应计提减值准备未计提，应结转成本未结转的情形

1. 报告期主要原材料期末金额、数量、单价及与当期采购成本的匹配

（1）报告期主要原材料期末金额、数量、单价情况

主要原材料	2021 年 6 月 30 日			2020 年末		
	结存数量	单位成本	结存金额 (万元)	结存数量	单位成本	结存金额 (万元)
锌粉（公斤）	156,845.00	24.03	376.95	167,670.00	22.96	384.99
碱性电解二氧化锰（公斤）	286,000.00	9.21	263.42	180,000.00	8.49	152.75
钢壳（万支）	4,444.68	783.13	348.08	5,337.72	690.82	368.74
碳性电解二氧化锰（公斤）	94,700.00	7.44	70.44	54,950.00	7.44	40.88
锌筒（万支）	1,213.03	981.00	119.00	2,113.33	706.67	149.34

（续上表）

主要原材料	2019 年末	2018 年末
-------	---------	---------

	结存数量	单位成本	结存金额 (万元)	结存数量	单位成本	结存金额 (万元)
锌粉（公斤）	164,655.00	22.01	362.34	99,300.00	23.98	238.09
碱性电解二氧化锰（公斤）	50,000.00	9.28	46.38	100,000.00	9.73	97.31
钢壳（万支）	5,377.31	661.45	355.68	7,415.80	705.03	522.83
碳性电解二氧化锰（公斤）	50,344.00	8.98	45.19	58,200.00	8.02	46.69
锌筒（万支）	1,781.11	752.31	133.99	1,130.08	837.11	94.60

(2) 主要原材料期末结存的单位成本与采购成本的匹配

主要原材料采购成本与结存成本的匹配表如下：

单位：元/万支、元/公斤

主要原材料	2021 年 1-6 月			2020 年度		
	结存成本	采购成本	变动率	结存成本	采购成本	变动率
锌粉（公斤）	24.03	23.75	1.21%	22.96	21.34	7.59%
碱性电解二氧化锰（公斤）	9.21	8.74	5.44%	8.49	8.78	-3.30%
钢壳（万支）	783.13	716.27	9.33%	690.82	695.25	-0.64%
碳性电解二氧化锰（公斤）	7.44	7.46	-0.30%	7.44	7.80	-4.62%
锌筒（万支）	981.00	868.90	12.90%	706.67	640.72	10.29%

(续上表)

主要原材料	2019 年度			2018 年度		
	结存成本	采购成本	变动率	结存成本	采购成本	变动率
锌粉（公斤）	22.01	22.91	-3.93%	23.98	25.10	-4.46%
碱性电解二氧化锰（公斤）	9.28	9.86	-5.88%	9.73	9.05	7.51%
钢壳（万支）	661.45	729.35	-9.31%	705.03	750.42	-6.05%
碳性电解二氧化锰（公斤）	8.98	8.76	2.51%	8.02	7.83	2.43%
锌筒（万支）	752.31	737.82	1.96%	837.11	853.88	-1.96%

报告期内，公司主要原材料的结存单价与采购单价有所差异。对于锌粉、碱性电解二氧化锰以及碳性电解二氧化锰，原材料价格的波动会导致不同批次采购

单价发生变化。锌粉、碱性电解二氧化锰和碳性电解二氧化锰的采购价格随着市场价格的波动而变化，报告期内锌粉、碱性电解二氧化锰和碳性电解二氧化锰的市场价格呈先增长后下降的趋势。

对于钢壳、锌筒除受原材料价格波动的影响外，还受锌筒、钢壳的采购结构和期末结存结构的影响。由于不同型号碳性电池对应锌筒的型号不同，不同型号的碱性电池对应的钢壳的型号也不同，对应型号尺寸较大的碳性电池和碱性电池的锌筒和钢壳的单价较高。

对于报告期内各月主要原材料市场采购价格的分析详见本专项说明八（四）之说明。

2. 报告期主要在产品期末金额、数量、单价及与当期销售成本的匹配情况

(1) 报告期主要在产品为光身电池，期末金额、数量、单价情况如下：

单位：万支、元/支、万元

项 目	2021 年 6 月 30 日			2020 年末		
	结存数量	单位成本	结存金额	结存数量	单位成本	结存金额
LR03	3,870.84	0.26	987.62	1,798.61	0.26	460.40
LR6	3,811.27	0.39	1,491.30	2,087.74	0.39	820.58
LR14	169.97	1.19	201.59	68.88	1.21	83.56
LR20	85.24	1.97	167.99	75.80	2.14	162.21
6LR61	105.82	1.19	126.04	25.01	1.32	32.92
R03	1,665.26	0.12	191.83	956.49	0.12	112.22
R6	1,800.45	0.17	305.37	1,338.13	0.17	229.86
R14	125.92	0.49	61.79	134.05	0.54	73.03
R20	159.42	0.80	127.89	109.81	0.88	96.17

(续上表)

项 目	2019 年末			2018 年末		
	结存数量	单位成本	结存金额	结存数量	单位成本	结存金额
LR03	1,216.54	0.26	318.49	1,219.96	0.27	333.48
LR6	3,822.37	0.41	1,548.87	1,711.07	0.41	707.09

LR14	138.90	1.21	168.60	60.44	1.25	75.70
LR20	92.24	2.06	189.77	82.97	2.10	173.83
6LR61	72.25	1.30	93.75	19.74	1.40	27.61
R03	734.23	0.12	88.72	476.35	0.13	61.85
R6	772.20	0.18	136.15	523.37	0.19	99.24
R14	12.17	0.52	6.35	13.36	0.52	6.99
R20	6.59	0.84	5.53	15.03	0.85	12.82

(2) 主要在产品（光身电池）期末结存的单位成本与单位销售成本的匹配

项 目	2021 年 1-6 月				2020 年度			
	在产品结存 单位成本	产成品销售 单位成本	其中：光身 电池成本	变动率	在产品结存 单位成本	产成品销售 单位成本	其中：光身 电池成本	变动率
LR03	0.2551	0.2871	0.2518	1.31%	0.2560	0.2958	0.2600	-1.54%
LR6	0.3913	0.4234	0.3854	1.52%	0.3930	0.4309	0.3867	1.63%
LR14	1.1860	1.3427	1.2130	-2.23%	1.2131	1.4064	1.2723	-4.65%
LR20	1.9707	2.2494	2.0754	-5.05%	2.1401	2.3383	2.1544	-0.66%
6LR61	1.1911	1.5854	1.2081	-1.41%	1.3163	1.6675	1.3112	0.39%
R03	0.1152	0.1419	0.1158	-0.51%	0.1173	0.1404	0.1137	3.17%
R6	0.1696	0.1992	0.1693	0.18%	0.1718	0.1977	0.1666	3.12%
R14	0.4908	0.6072	0.4992	-1.69%	0.5448	0.6437	0.5391	1.06%
R20	0.8022	0.9542	0.8122	-1.23%	0.8758	1.0070	0.8687	0.82%

(续上表)

项 目	2019 年度				2018 年度			
	在产品结存 单位成本	产成品销售 单位成本	其中：光身 电池成本	变动率	在产品结存 单位成本	产成品销售 单位成本	其中：光身 电池成本	变动率
LR03	0.2618	0.2939	0.2614	0.16%	0.2734	0.3019	0.2606	4.90%
LR6	0.4052	0.4444	0.4053	-0.03%	0.4132	0.4481	0.4001	3.28%
LR14	1.2139	1.3338	1.2279	-1.14%	1.2524	1.3554	1.2124	3.31%
LR20	2.0573	2.2067	2.0688	-0.56%	2.0952	2.2429	2.0558	1.91%
6LR61	1.2975	1.6224	1.2739	1.86%	1.3989	1.6766	1.2697	10.18%
R03	0.1208	0.1397	0.1192	1.41%	0.1298	0.1475	0.1282	1.26%
R6	0.1763	0.1989	0.1755	0.47%	0.1896	0.2108	0.1889	0.39%
R14	0.5223	0.5671	0.5121	2.00%	0.5232	0.5750	0.5075	3.10%

R20	0.8395	0.9422	0.8596	-2.33%	0.8528	0.9224	0.8495	0.40%
-----	--------	--------	--------	--------	--------	--------	--------	-------

[注]变动率=[在产品（光身电池）结存单位成本-光身电池成本]/光身电池成本

由上表可知，总体来看公司报告期各期末在产品（光身电池）的结存单位成本与对应期间光身电池的销售成本差异不大。其中 6LR61 光身电池 2018 年度结存单位成本较光身电池单位销售成本高 10.18%，主要系 6LR61 光身电池流转较快，期末结存均为 12 月入库，因 12 月公司 6LR61 光身电池生产入库数量占比 0.84% 高于其他月份且 12 月公司考虑绩效情况计提年终奖金，相应分摊的制造费用及人工成本有所上涨，导致 2018 年度结存单位成本较单位销售成本略高；另 LR14 光身电池 2020 年末的结存单位成本较光身电池的销售成本低 4.65%，主要系 2020 年度 LR14 光身电池的销量中外购光身电池的占比为 35.84%，而期末结存光身电池中外购光身电池的占比仅为 20.81%，由于外购光身电池成本相对较高，从而导致期末结存的光身电池单位成本低于平均销售成本；LR20 光身电池 2021 年 6 月 30 日的结存单价较光身电池的销售成本低 5.05%，主要系公司期末结存的光身电池均为自产，而 2021 年 1-6 月 LR20 光身电池销量中光身电池占比为 18.07%，由于外购光身电池成本相对较高，从而导致期末结存的光身电池单位成本低于平均销售成本。

2019 年末公司主要在产品（光身电池）的期末结存单位成本与 2019 年度光身电池的平均销售成本差异较小，基本保持在 2% 以内。

2018 年末公司主要在产品（光身电池）的期末结存单位成本均高于与 2018 年度光身电池的平均销售成本，主要系 2018 年度公司的锌粉、碱性电解二氧化锰、碳性电解二氧化锰及锌筒等主要原材料的市场价格上涨，从而导致公司主要原材料的平均采购单价在 2018 年度出现上涨，最终提高了 2018 年度公司各类主要光身电池的生产成本。

3. 报告期内公司存货跌价准备的计提情况

(1) 公司存货跌价的会计政策

资产负债表日，存货采用成本与可变现净值孰低计量，按照单个存货成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。直接用于出售的存货，在正常生产经营过程中以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；需要经过加工的存货，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要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额

确定其可变现净值。资产负债表日，同一项存货中一部分有合同价格约定、其他部分不存在合同价格的，分别确定其可变现净值，并与其对应的成本进行比较，分别确定存货跌价准备的计提或转回的金额。

(2) 公司管理层经减值测试评估后，报告期内计提存货跌价准备情况如下：

单位：万元

项 目	2021 年 6 月 30 日	2020 年末	2019 年末	2018 年末
在产品	23.71	17.79	12.01	17.39
小 计	23.71	17.79	12.01	17.39
期末存货余额	7,666.04	6,271.47	5,410.18	4,396.69
跌价准备计提比例	0.31%	0.28%	0.22%	0.40%

报告期内公司存货跌价准备金额分别为 17.39 万元、12.01 万元、17.79 万元和 23.71 万元，占各期末存货账面余额的比重不到 1%，存货跌价准备金额较小，且主要集中为在产品。公司库存商品和发出商品不存在跌价主要系公司各类产品的销售毛利基本为正数，不存在亏损产品，且库存商品和发出商品均为已包装、贴牌完毕的客户订单内产品，也不存在积压和呆滞现象，因此对公司报告期各期末的库存商品和发出商品进行减值测试后，不存在减值现象。

公司的原材料主要为锌粉、碱性/碳性电解二氧化锰、钢壳、锌筒等，上述材料在公司的日常生产过程中流转速度很快，不存在积压现象，除钢壳、锌筒外其余材料可以在不同产品间共用，产成品也基本不存在亏损销售现象。因此公司的原材料也基本不存在减值现象。

在产品的存货减值主要系经过静置老化期并经过公司检测后挑选出来的存在质量异常的光身电池，该部分电池按照公司处置不合格电池的销售价格作为其可变现净值，对于成本高于可变现净值的差额部分计提存货跌价准备。

因此报告期内公司对主要材料、在产品、库存商品和发出商品均已充分计提减值准备，不存在应计提减值准备未计提的情况。

4. 报告期内公司成本结转情况

报告期内公司的成本核算对象，各类成本费用项目的归集、分配和结转具体方法及在产品的具体核算方法详见本专项说明八(一)之说明。

公司按照上述成本核算、结转方法进行成本结转，公司报告期各期末主要在

产品(光身电池)的结存单位成本与主营业务成本中光身电池单位成本较为匹配。
因此公司不存在应结转而未结转的成本。

(五)参与存货监盘的具体情况以及对发出商品、委托加工物资实施盘点或其他替代的程序

1. 对报告期公司的存货进行监盘，参与存货监盘的具体情况如下：

项 目	2021 年 6 月 30 日	2020 年末	2019 年末	2018 年末
盘点时间	2021 年 6 月 30 日	2020 年 12 月 31 日	2019 年 12 月 29 日	2019 年 5 月 14 日
盘点范围	在库原材料、库存商品、在产品。			
盘点地点	公司碱性电池车间、碳性电池车间、包装车间、原材料仓库、成品仓库等			
公司盘点人员	仓管部：吴永英、冉红军、朱新英等；财务部：徐爱丽、阮妙青等；	仓管部：吴永英、冉红军、朱新英等；财务部：徐爱丽、阮妙青等；	仓管部：胡明华、朱新英等；财务部：徐爱丽、阮妙青等；	仓管部：徐世明、徐燕华等；财务部：徐爱丽、阮妙青等；
存货余额（万元）	7,666.04	6,271.47	5,410.18	4,396.69
公司盘点金额（万元）	7,568.33	6,195.56	5,227.55	4,354.92
公司盘点比例	98.73%	98.79%	96.62%	99.05%
监盘人员	余红健、王惠军、李心如、沈璞等	余红健、金斌超等	余红健、李博男、邵朱敏等	余红健、董哲、杨贵聪等
监盘金额（万元）	4,136.99	3,061.84	2,238.00	2,033.67
监盘比例	53.97%	48.82%	41.37%	46.25%
盘点结果	实物与账面记录基本一致。	盘亏 0.90 万元，实物与账面记录基本一致。	碱性车间半成品盘亏 9.62 万元，其余仓库账实相符。	实物与账面记录一致。

报告期各期末，公司组织了全面盘点，存货货位摆放整齐、入库及出库单据齐全，记录及时完整、总体盘点情况良好。我们在企业全面盘点的基础上抽样进行监盘，实际监盘情况良好，总体影响金额很小。

2. 对发出商品实施的替代程序

报告期内公司不存在委托加工相关业务，因此无委托加工物资。报告期各期末公司发出商品余额分别为 41.77 万元、182.63 万元、699.61 万元和 97.42 万元，占各期期末存货余额比例均较小。

公司业务主要为外销，产品从装运出库到完成出口报关并装船，时间较短。公司将已装运发出，而客户尚未签收（内销）或未完成报关手续（外销）的商品

作为发出商品核算。由于报告期各期末发出商品均为在运输途中、港口仓库等流转途中，无法对上述发出商品执行监盘、函证等程序，我们通过以下替代性程序进行核查：

（1）检查发出商品对应的销售合同或订单、销售出库单、发票、出口报关单或客户签收单等相关原始单据并结合期后销售的实现及回款情况来确认期末发出商品是存在的。

（2）检查期后出口报关单、提单及销售明细表确认销售收入情况，确认发出商品是否存在，各期检查比例如下：

单位：万元

项目	2021 年 6 月 30 日	2020 年末	2019 年末	2018 年末
发出商品余额	97.42	699.61	182.63	41.77
检查金额	97.42	699.61	182.63	41.77
检查比例	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

（3）对发出商品实施存货计价测试；

（4）获取发出商品明细表，对发出商品实施存货跌价测试。

经核查，我们认为，报告期内公司制定较为合理的存货盘点制度并得到了有效执行，盘点结果无重大差异；报告期各期末公司发出商品与对应销售合同或订单、销售出库单、报关单及发票信息相匹配，所有的发出商品均已在期后实现收入和回款，公司报告期各期末发出商品真实、准确。

（六）核查情况

1. 针对上述事项，我们主要执行了以下核查程序：

（1）了解与存货相关的内部控制，评价这些控制的设计，确定其是否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性；

（2）查阅同行业可比公司招股说明书，将公司的存货周转率与同行业可比公司进行比较，分析存货周转率存在差异的原因及其合理性；

（3）获取公司报告期各期分月的存货收发存明细表并执行计价测试程序，分析主要原材料、库存商品等单位成本变动的合理性，分析是否存在少结转或多结转成本的情况；

(4) 获取公司报告期各期末存货库存结存明细表,对比分析各期末各类存货结存金额变动的合理性;

(5) 获取公司报告期各期销售成本表、成本计算表,结合存货收发存对比分析公司主要在产品结存单位成本与销售成本的匹配性,原材料结存单位成本与采购成本的匹配性;

(6) 获取公司存货跌价准备计提明细表进行复核,评价管理层在存货减值测试中使用的相关参数的合理性,尤其是预计售价、销售费用和相关税费等,并对公司存货跌价准备的金额进行重新测算;

(7) 获取并查阅公司盘点计划、盘点报告及盘点表,检查是否按照存货盘点相关内部控制执行盘点程序;

(8) 对公司的存货执行监盘程序,将盘点结果与账面记录进行核对,确认存货是否账实相符;

(9) 结合存货监盘,评价公司存货盘点制度的执行情况,检查期末存货中是否存在库龄较长、型号陈旧、产量下降、生产成本或售价波动、技术或市场需求变化等情形;

(10) 检查发出商品对应项目的销售合同、订单、发货出库单、发票、出口报关单及货运提单等原始单据及发出商品期后销售及收款情况;

(11) 了解公司的生产模式,参观公司的生产流程,确认公司光身电池静置老化期是否系必要的生产流程,是否存在委外加工的工序;

(12) 对发出商品实施存货计价测试及存货跌价测试。

2. 核查结论

经核查,我们认为,公司存货周转率略低于野马电池是合理的;2019 年末公司在产品金额增长 1,000 万元是合理的;公司报告期各期末在产品、库存商品及发出商品与相应的在手订单匹配,符合公司以销定产的生产模式;报告期各期末公司主要原材料的期末结存单位成本与当期采购成本匹配,主要在产品期末结存单位成本与当期销售成本匹配;报告期各期末公司不存在应计提未计提的存货跌价准备以及应结转未结转的成本。

十五、《问询函》之 29、关于固定资产、在建工程

招股说明书披露,报告期各期末,发行人固定资产金额分别为 4,932.78 万

元、4,704.08 万元、4,941.24 万元和 4,871.12 万元，主要为房屋及建筑物和专用设备，专用设备主要为公司各型号电池生产线及包装生产线。在建工程账面价值分别为 41.12 万元、593.52 万元和 1,606.93 万元和 2,767.01 万元，主要是 LR6 和 LR03 电池智能化高速生产线。

请发行人披露：（1）固定资产与收入、产能的匹配关系及同行业比较；（2）2017 年以后固定资产折旧费用金额下降的原因，披露报告期内发行人是否存在已提足折旧仍在使用的固定资产，主要资产成新率低对报告期经营成果的影响；（3）房屋建筑物按 20-40 年摊销的合理性，对报告期经营成果的影响；（4）在建工程高性能环保电池技改项目的具体构成，各年度固定资产报废与在建工程转入的具体内容，与发行人主要产品碱性电池、碳性电池产能变化之间的关系，披露大额资产处置损益情况；（5）主要在建工程高性能环保电池技改项目的预算金额及其合理性，工程投入和预算支出的对比情况，是否存在混入与在建工程无关的其他支出的情形，是否存在应结转固定资产未结转的情形。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

（一）固定资产与收入、产能的匹配关系及同行业比较

1. 报告期内，公司固定资产与收入、产能匹配情况

固定资产与收入、产能匹配表如下：

项 目	2021 年 1-6 月/2020 年 6 月 30 日	2020 年度 /2020 年末	2019 年度 /2019 年末	2018 年度 /2018 年末
固定资产原值(万元)	16,390.76	15,970.81	12,507.33	12,112.82
专用设备原值(万元)	9,495.89	9,084.96	6,343.78	6,038.87
主营业务收入(万元)	24,076.71	48,372.62	31,925.49	31,432.55
固定资产原值/主营业务收入	0.68	0.33	0.39	0.39
专用设备原值/主营业务收入	0.39	0.19	0.20	0.19
产能（万支）	76,850.00	100,970.00	78,640.00	68,640.00
固定资产原值/产能（支/元）	0.21	0.16	0.16	0.18
专用设备原值/产能（支/元）	0.12	0.09	0.08	0.09

报告期内，公司单位收入所需固定资产原值分别为 0.39、0.39、0.33 和 0.68；单位收入所需专用设备原值分别为 0.19、0.20、0.19 和 0.39。2020 年单位收入

所需固定资产原值及专用设备原值有所下降，主要系 2020 年公司产品的市场销售情况较好，自身产能无法满足，存在部分外购电池销售收入。剔除外购电池收入的影响后，2020 年单位收入所需固定资产原值和专用设备原值分别为 0.39 和 0.22，较为稳定。

报告期内，公司单位产能所需固定资产原值分别为 0.18 元/支、0.16 元/支、0.16 元/支和 0.21 元/支；单位产能所需专用设备原值分别为 0.09 元/支、0.08 元/支、0.09 元/支和 0.12 元/支。报告期内公司单位产能所需固定资产原值及专用设备原值较为稳定。因此，报告期内公司固定资产与收入、产能相匹配。

2. 报告期内固定资产、收入、产能配比数据与同行业可比公司比较情况

由于公司的收入、产能等主要与公司的专用设备相关，因此主要分析专用设备与收入、产能之间的配比关系以及与同行业可比公司的比较情况。

专用设备原值、收入配比数据与同行业公司比较表如下：

公司名称	2021 年 1-6 月 /2021 年 6 月 30 日	2020 年度 /2020 年末	2019 年度 /2019 年末	2018 年度 /2018 年末
力王股份	0.20	0.10	0.12	0.13
亚锦科技	0.39	0.21	0.24	0.23
长虹能源	0.52	0.33	0.40	0.31
野马电池	0.48	0.21	0.22	0.18
公司	0.39	0.19	0.20	0.19

[注]同行业公司数据取自其披露的定期报告、招股说明书

报告期内，公司专用设备原值占主营业务收入比率分别为 0.19、0.20、0.19 和 0.39，较为稳定。公司专用设备原值占主营业务收入比率高于力王股份、低于长虹能源，但与亚锦科技及野马电池相当。由于公司的业务模式、内外分布、客户类型等与野马电池最为相近，因此公司专用设备原值占主营业务收入比率也与野马电池最为接近，符合公司的实际情况。

专用设备原值、产能配比数据与野马电池比较表如下：

公司名称	2021 年 1-6 月 /2021 年 6 月 30 日	2020 年度 /2020 年末	2019 年度 /2019 年末	2018 年度 /2018 年末
野马电池	未披露	未披露	0.10	0.10
公司	0.12	0.09	0.08	0.09

[注]长虹能源、亚锦科技和力王股份未在公开数据中披露产能数据，无法比较

由上表可知，报告期内公司专用设备原值占产能的比率分别为 0.09、0.08、0.09 和 0.12，2018-2019 年度野马电池专用设备原值占产能的比率分别 0.10 和 0.10，野马电池专用设备原值占产能的比率略高于公司，但总体差异较小。

(二) 2017 年以后固定资产折旧费用金额下降的原因，披露报告期内发行人是否存在已提足折旧仍在使用的固定资产，主要资产成新率低对报告期经营成果的影响

1. 报告期内固定资产折旧金额

单位：万元

项 目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2020 年较 2019 年变动	2019 年度	2019 年较 2018 年变动	2018 年度	2018 年较 2017 年变动	2017 年度
折旧金额	469.05	711.37	91.62	619.75	17.35	602.40	-117.59	719.99

2017-2021 年 1-6 月公司固定资产折旧金额分别为 719.99 万元、602.40 万元、619.75 万元、711.37 万元和 469.05 万元，其中 2018 年度固定资产折旧较 2017 年度减少 117.59 万元，下降幅度较大，主要系公司 LR6、LR03 高速生产线等设备（原值 2,212.57 万元）在 2018 年度提足折旧所致。

2. 报告期内公司是否存在已提足折旧仍在使用的固定资产
报告期内公司已提足折旧的固定资产汇总表如下：

单位：万元

固定资产类别	原值	累计折旧	减值准备	净值
2021 年 6 月 30 日				
通用设备	152.98	138.55		14.43
运输工具	538.83	486.50		52.33
专用设备	2,850.92	2,567.35	29.17	254.40
小 计	3,542.73	3,192.40	29.17	321.16
2020 年末				
通用设备	150.47	136.11		14.35
运输工具	538.83	486.50		52.33
专用设备	2,760.52	2,484.95	29.17	246.40
小 计	3,449.82	3,107.56	29.17	313.09

2019 年末				
通用设备	156.63	142.30		14.33
运输工具	538.83	486.50		52.33
专用设备	3,078.43	2,744.34	29.17	304.92
小 计	3,773.90	3,373.15	29.17	371.58
2018 年末				
通用设备	143.63	129.77		13.86
运输工具	603.96	544.13		59.83
专用设备	3,322.77	2,955.08	29.17	338.53
小 计	4,070.36	3,628.98	29.17	412.22
2017 年末				
通用设备	215.56	194.01		21.55
运输工具	595.90	536.31		59.59
专用设备	781.56	674.26	29.17	78.12
小 计	1,593.02	1,404.59	29.17	159.26

由上表可知，2017-2021 年 1-6 月各期末公司已提足折旧的固定资产原值分别为 1,593.02 万元、4,070.36 万元、3,773.90 万元、3,449.82 万元和 3,542.73 万元。2018 年末已提足折旧的固定资产较 2017 年末增加了 2,477.34 万元，主要系公司的 LR6、LR03 高速电池生产线等设备在 2018 年提足折旧，上述设备对应的原值为 2,212.57 万元。

3. 主要资产成新率低对报告期经营成果的影响

虽然公司主要资产的成新率较低，但是公司非常重视生产设备的日常保养与维护，同时每年都会根据实际需要投入部分新的生产设备或对原有设备进行更新改造。另外一方面，公司生产设备自动化程度高，操作人员熟练程度高，产品生产工艺流程对机器设备的损耗较小，成新率在一定程度内的降低并不影响主要设备的使用效率。综上所述，公司主要资产成新率较低未对报告期内及公司短期经营成果产生重大影响。

公司 2019-2020 年已经开始进行较大规模的生产线更新改造，2019 年度碳性电池智能型生产线以及智能包装生产线已经投入使用，碱性电池智能生产线（账面原值 2,521.72 万元）已于 2020 年 9 月投入使用，公司主要设备的成新率

已得到明显提升，未来随着公司高性能环保电池新建及智能化改造项目的逐步建成，公司主要设备的成新率将进一步提升。

(三) 房屋建筑物按 20-40 年摊销的合理性，对报告期经营成果的影响

1. 房屋及建筑物按 20-40 年摊销的合理性

(1) 同行业公司房屋及建筑折旧年限比较表如下：

固定资产类别	长虹能源	力王股份	亚锦科技	野马电池	公司
房屋及建筑物	30-40 年	20 年	20-40 年	20 年	20 年

公司基于谨慎性原则，房屋及建筑物按照 20 年进行折旧，与同行业公司基本一致。

(2) 关于房屋建筑物折旧的相关规定

1) 根据《企业会计准则》规定，折旧是指在固定资产使用寿命内，按照确定的方法对应计折旧额进行系统分摊。企业应当根据固定资产的性质和使用情况，合理确定固定资产的使用寿命。

2) 根据《中华人民共和国企业所得税法实施条例》第六十条规定，除国务院财政、税务主管部门另有规定外，房屋、建筑物的最低折旧年限为 20 年。

此外，公司生产的产品主要为碱性和碳性锌锰电池，该行业并不属于技术进步，产品更新换代较快的行业，且公司的厂房等建筑物也不属于常年处于强震动、高腐蚀状态下，因此公司的房屋及建筑物无需采用缩短折旧年限或者加速折旧的方法。

综上所述，公司房屋及建筑按照 20 年进行折旧合理。

2. 房屋及建筑物按 20-40 年摊销对报告期经营成果的影响

单位：万元

固定资产类别	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
房屋及建筑物折旧额	132.94	250.74	234.86	233.40

报告期内，公司房屋及建筑物实际按照 20 年计提折旧，报告期各期计提的折旧金额分别为 233.40 万元、234.86 万元、250.74 万元和 132.94 万元，较为稳定，对公司经营成果影响较小。

(四) 在建工程高性能环保电池技改项目的具体构成，各年度固定资产报废

与在建工程转入的具体内容，与发行人主要产品碱性电池、碳性电池产能变化之间的关系，披露大额资产处置损益情况

1. 在建工程高性能环保电池技改项目的具体构成

(1) 2021 年 1-6 月

单位：万元

设备名称	期初数	本期增加	本期转固	期末数
正极制造改造及自动拆包系统	184.73	133.21		317.94
碱性智能高速点焊机及组装机		178.76	178.76	
碱性智能全纸吸卡生产线		57.52		57.52
碱性全自动高速线升级改造		114.21	114.21	
其他	9.21	8.86	18.07	
小 计	193.94	492.56	311.04	375.46

(2) 2020 年度

单位：万元

设备名称	期初数	本期增加	本期转固	期末数
碱性智能化全自动电池高速生产线	1,451.13	1,070.59	2,521.72	
正极制造改造及自动拆包系统	98.44	346.22	259.93	184.73
碳性电池智能包装线	18.00	37.62	55.62	
碳性智能型自动电池生产线		178.95	178.95	
其他		15.44	6.23	9.21
小 计	1,567.57	1,648.82	3,022.45	193.94

(3) 2019 年度

单位：万元

设备名称	期初数	本期增加	本期转固	期末数
碳性智能型自动电池生产线	345.44	0.48	345.92	
碱性电池智能包装线	194.40	87.67	282.07	
电池智能自动贴标机	20.43	31.24	51.67	
碱性智能化全自动电池高速生产线		1,451.13		1,451.13
正极制造改造及自动拆包系统		98.44		98.44

碳性电池智能包装线		18.00		18.00
全自动转盘式智能型纸塑包装机		14.51	14.51	
其他	13.98	11.36	25.34	
小 计	574.25	1,712.83	719.51	1,567.57

[注]2019 年转入固定资产的设备中有 238.94 万元未通过在建工程核算，直接计入固定资产

(4) 2018 年度

单位：万元

设备名称	期初数	本期增加	本期转固	期末数
全自动转盘式智能型纸塑包装机	19.50	51.31	70.81	
配电系统	15.72	27.21	42.93	
碳性智能型自动电池生产线		345.44		345.44
碱性电池智能包装线		287.50	93.10	194.40
电池智能自动贴标机		46.29	25.86	20.43
涂胶机视觉系统		17.95	17.95	
其他	5.90	32.69	24.61	13.98
小 计	41.12	808.39	275.26	574.25

[注]2018 年转入固定资产的设备中有 118.97 万元未通过在建工程核算，直接计入固定资产

由上表可知，公司高性能环保电池技改项目的主要构成为碱性智能化全自动电池高速生产线、碳性智能型自动电池生产线和包装生产线，其中碱性、碳性电池智能包装线、碳性智能型自动电池生产线、碱性智能化全自动电池高速生产线在 2019 年度和 2020 年度均有转固。

2. 各年度固定资产报废的具体内容及其处置损益情况

(1) 2021 年 1-6 月

单位：万元

设 备	账面原值	累计折旧	账面价值	处置收入	净损益
LR03 高速全自动生产线	785.72	707.15	78.57		
拌粉设备系统	160.37	51.85	108.51		
LR03 试制生产线 1 套	102.56	66.92	35.64		

合 计	1,048.65	825.92	222.73		
-----	----------	--------	--------	--	--

[注]2021 年 1-6 月固定资产减少均系转入在建工程进行升级改造，无处置损益

(2) 2020 年度

单位：万元

设 备	账面原值	累计折旧	账面价值	处置收入	净损益
LR20 电池生产线	95.83	86.25	9.58	11.74	2.16
电池拌锌膏机	76.92	69.23	7.69	1.28	-6.41
LR6 自动点焊机	59.83	53.37	6.46	2.77	-3.70
R6/R03 电池生产线	55.61	50.05	5.56	0.76	-4.80
校电机	35.23	31.71	3.52	0.48	-3.04
彩套机	31.46	28.31	3.15	0.43	-2.71
R6/R03 涂胶机	23.10	20.79	2.31	0.32	-1.99
LR20 电池试制生产线	21.06	13.58	7.48	1.24	-6.23
R6/R03 电池套缩机	13.50	12.15	1.35	1.53	0.18
激光机	10.77	9.29	1.48	0.20	-1.28
其他	59.88	51.40	8.48	2.29	-6.19
合 计	483.19	426.13	57.06	23.06	-34.01

(3) 2019 年度

单位：万元

设 备	账面原值	累计折旧	账面价值	处置收入	净损益
LR6/LR03 点焊机	126.72	114.04	12.68	4.27	-8.40
轿车	79.21	71.29	7.92	12.6	4.68
贴标机	52.87	47.59	5.28	1.78	-3.51
正极造粒系统	51.28	46.15	5.13	0.28	-4.85
集流体组装机	42.73	32.85	9.89	1.46	-8.43
LR14/LR20 压环机	20.00	18.00	2.00	0.11	-1.89
校电机	17.62	15.86	1.76	0.59	-1.17
自动排壳机	13.81	12.43	1.38	0.08	-1.31
其他	115.82	104.21	11.6	1.37	-10.25
合 计	520.06	462.42	57.64	22.54	-35.13

(4) 2018 年度

单位：万元

设 备	原值	累计折旧	账面价值	处置收入	净损益
空调	68.23	61.41	6.82	1.47	-5.35
电脑	12.84	11.56	1.28	0.06	-1.21
合 计	81.07	72.97	8.10	1.53	-6.57

3. 各年度固定资产报废、在建工程转入与公司主要产品碱性电池、碳性电池产能变化之间的关系

报告期内公司主要碱性电池和碳性电池产能情况表如下：

单位：万支

电池型号	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
碱性电池	45,830.00	54,470.00	43,640.00	43,640.00
碳性电池	31,020.00	46,500.00	35,000.00	25,000.00

由上表可知，2018 年-2019 年公司碱性电池的产能未发生变化，主要系报告期内公司并未新增或处置碱性电池生产线，2020 年度碱性电池的产能由上年的 43,640.00 万支上升到 54,470.00 万支，主要系 2020 年 9 月公司的两条碱性智能化全自动电池高速生产线投入使用。

公司的碳性电池生产线的产能由 2018 年度的 25,000 万支上升至 2019 年度的 35,000 万支，2020 年度又进一步上升至 46,500.00 万支，主要系 2019 年公司购置的 R03 和 R6 碳性电池智能生产线达到预定可使用状态转入固定资产，2020 年度亦有一条碳性电池智能生产线达到预定可使用状态转入固定资产。

因此，报告期内公司固定资产报废、在建工程转固与公司主要产品碱性电池、碳性电池产能相匹配。

(五) 主要在建工程高性能环保电池技改项目的预算金额及其合理性，工程投入和预算支出的对比情况，是否存在混入与在建工程无关的其他支出的情形，是否存在应结转固定资产未结转的情形

高性能环保电池技改项目预算的主要构成及其投入情况表如下：

单位：万元

内容	数量	预算金额	实际投入					
			2017 年度	2018 年度	2019 年度	2020 年度	2021 年 1-6 月	累计
LR03 智能化全自动电池高速生产线	1	1,400.00			700.00	560.86		1,260.86
LR6 智能化全自动电池高速生产线	1	1,400.00			751.13	509.73		1,260.86
正极制造改造及自动拆包系统	5	350.00			98.44	346.22	133.21	577.87
R03 智能型自动电池生产线	1	198.00		172.72	0.24			172.96
R6 智能型自动电池生产线	2	396.00		172.72	0.24	178.95		351.91
电池智能自动贴标机	4	60.00		46.29	31.24			77.53
LR6 碱性电池智能包装线	2	210.40		136.30	49.90			186.20
LR03 碱性电池智能包装线	1	213.20		151.20	37.76			188.96
全自动转盘式智能型纸塑包装机	5	83.00	36.59	51.31	14.51			102.41
R06 碳性电池智能包装生产线	2	40.00			12.00	19.08		31.08
R03 碳性电池智能包装生产线	2	40.00			6.00	18.54		24.54
其他		328.85	181.99	77.85	11.37	15.44	359.36	646.01
小 计		4,719.45	218.58	808.39	1,712.83	1,648.82	492.56	4,881.19

由上表可知，高性能环保电池技改项目的主要构成为 LR03、LR6 智能化全自动电池高速生产线、R03、R6 智能型自动电池生产线、正极制造改造及自动拆包系统、LR03、LR6 碱性电池智能包装线等，预算合计金额为 4,719.45 万元。截至 2021 年 6 月 30 日公司实际投入 4,881.19 万元，投入金额占预算金额的比重为 103.43%，预算投入情况较好，实际投入与预算偏差较小。

公司在建工程投入主要系外购专用设备，不存在混入与在建工程无关的其他支出情形；公司在建工程及时转固，不存在应结转固定资产未结转的情形。

（六）核查情况

1. 针对上述事项，我们主要执行了以下核查程序：

- （1）取得报告期各期公司固定资产和专用设备明细表，收入、产能的明细表；分析固定资产、专用设备与收入、产能的配比关系并与同行业公司进行比较；
- （2）取得报告期内已提足折旧仍在使用的固定资产明细表，检查 2018 年度较多专用设备折旧年限到期的原因，现场察看已提足折旧的专用设备目前的运行

和使用状况；

(3) 取得公司报告期内房屋及建筑物明细表和折旧计提明细表，了解公司房屋及建筑物折旧政策等，对比公司与同行业公司房屋及建筑物的折旧政策；

(4) 取得高性能环保电池技改项目的具体构成以及各年度固定资产报废与在建工程转入的明细表，检查主要固定资产报废设备以及在建工程转入设备与公司碳性、碱性电池产能变动的匹配性；

(5) 取得高性能环保电池技改项目的预算投入表，检查预算投入的具体情况；

(6) 取得各期大额在建工程投入的对应的合同审批表、设备采购合同、设备采购发票、付款审批表、付款回单、设备验收单等资料，并与各期固定资产明细表进行核对，核实各期主要设备的采购情况；

(7) 获取大额固定资产处置对应的审批表、销售合同、销售发票、收款回单等资料，并与各期设备处置表进行核对，核实报告期设备的处置情况；

(8) 对报告期各期末的固定资产和在建工程进行现场监盘程序，在监盘过程中观察公司各项监盘资产的使用状况。

2. 核查结论

经核查，我们认为，公司固定资产与收入、产能匹配，与同行业公司相比较为合理；2017 年以后固定资产折旧费用下降的原因系 2018 年度有较多的专用设备折旧年限到期停止折旧，主要资产成新率较低对报告期内公司经营成果未产生重大影响；房屋建筑物折旧政策为 20-40 年，实际执行中按 20 年折旧，与同行业不存在重大差异，报告期折旧金额对经营成果的影响较小也较为稳定；公司主要在建工程高性能环保电池技改项目的预算金额基本合理，报告期内公司固定资产报废与在建工程转入与碱性电池、碳性电池的产能变化相匹配；公司不存在混入与在建工程无关的其他支出的情形，不存在应结转固定资产而未结转的情形。

十六、《问询函》之 30、关于收购茂时达电池经营业务

申报材料显示，发行人于 2017 年 5 月在香港设立全资子公司香港恒威以承接公司原控股股东茂时达的电池经营业务。

请发行人披露：(1) 全资子公司香港恒威收购发行人原控股股东茂时达的电池经营业务，是否构成业务合并，如是，披露合并日及其确定依据，相关交易对价及其确定依据，相关对价的支付及其在现金流量表中列报情况；(2) 2017

年收到茂时达公司电池业务占用资金 293.52 万元的原因，相关交易是否构成业务合并的一部分；（3）茂时达投资、参股的公司的具体情况，与发行人、发行人客户、供应商是否存在资金、业务往来。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

（一）全资子公司香港恒威收购发行人原控股股东茂时达的电池经营业务，是否构成业务合并，如是，披露合并日及其确定依据，相关交易对价及其确定依据，相关对价的支付及其在现金流量表中列报情况

（1）香港恒威收购公司原控股股东茂时达的电池经营业务，构成业务合并

2017 年 6 月，根据公司全资子公司香港恒威与茂时达签订的相关协议，香港恒威自 2017 年 6 月起承接茂时达与电池经营相关的业务，购买其与电池经营相关业务的资产并接收其人员。由于公司与茂时达均由相同实际控制人控制，因此该事项为同一控制下业务合并。

（2）业务合并日及其确定依据，相关交易对价及其确定依据，相关对价的支付及其在现金流量表中列报情况

被合并方名称	构成同一控制下企业合并的依据	合并日	合并日的确定依据	交易对价(万元)
茂时达电池业务	同受实际控制人控制	2017-6-30	购买其与电池经营相关业务的资产并接收其人员，办妥移交手续	152.07

业务合并时点茂时达电池业务的应收账款为 152.07 万元，香港恒威与茂时达签订了《债权债务低销协议》，香港恒威以茂时达电池业务的应收账款抵减收购茂时达电池业务的收购款。因此公司并未实际支付收购对价，未产生现金流量。

（二）2017 年收到茂时达公司电池业务占用资金 293.52 万元的原因，相关交易是否构成业务合并的一部分

2017 年收到茂时达电池业务占用资金 293.52 万元的原因系公司于 2017 年 6 月完成对茂时达电池业务的业务合并，按照企业会计准则的相关规定，需要编制比较报表，293.52 万元为编制 2016 年茂时达电池业务比较报表资产负债表的轧差数，编制比较报表时将该轧差数认定为茂时达电池业务经营占用的茂时达的资金，公司完成茂时达电池业务合并后编制比较报表资产负债表的轧差数消除。上述事项为编制比较报表而处理的数据，并非 2017 年度茂时达电池业务合并的一

部分。

(三) 茂时达投资、参股的公司的具体情况，与发行人、发行人客户、供应商是否存在资金、业务往来

报告期内，除在 2017 年 4 月前曾持有公司 54.62%的股权外，茂时达不存在其他对外股权投资情况。

(四) 核查情况

1. 针对上述事项，我们主要执行了以下核查程序：

(1) 获取并核查报告期内茂时达的银行流水，核查茂时达是否存在对外投资的流水记录；

(2) 获取并核查报告期内茂时达的纳税申报表，检查茂时达是否存在股权投资收益等事项；

(3) 获取茂时达的注册资料，并核查茂时达公司对外的股权投资和参股情况；

(4) 获取茂时达及其执行董事出具的关于茂时达不存在对外股权投资的确认函；

(5) 获取香港恒威与茂时达签订的关于茂时达电池业务的《业务承接协议》以及《债权债务低销协议》；

(6) 了解茂时达电池业务的业务模式，查看茂时达经营电池的经营场所及其人员。

2. 核查结论

经核查，我们认为，香港恒威收购公司原控股股东茂时达的电池经营业务构成业务合并；2017 年收到茂时达电池业务占用资金系为编制比较报表而处理的数据，并非 2017 年度茂时达电池业务合并的一部分；报告期内，除曾经持有公司的股权外，茂时达不存在其他对外股权投资情况。

十七、《问询函》之 31、关于营业外收支等

请发行人：(1) 按照《企业会计准则》的相关要求，逐项披露远期结汇合约、市场维护费调整、股份支付等事项涉及的相关事由，作为会计差错调整的依据，对报告期相关资产、负债项目的影

大缺陷，是否构成本次发行的障碍；（2）披露主要非经常性损益项目与相关报表项目之间的关系；（3）披露报告期内开展远期结汇合约的具体情况，包括开展远期结汇合约履行的审批程序、涉及的相关机构和人员、批准的交易规模、主要风险管控措施、报告期内的交易及报告情况、相关资产、负债、损益和现金流的情况，是否存在风险管控措施缺失或存在重大缺陷的情形；（4）披露资产处置收益、营业外收入中的供应商赔款、营业外支出中其他涉及的具体事由；（5）披露报告期交易性金融资产理财产品的构成、计量基础和依据、损益情况及相关资产、损益和现金流的列报情况；（6）按性质披露报告期预付账款的构成，预付账款和其他应收款报告期前 5 名名称、金额、性质、占比和账龄，披露预付一洲锰业的电解二氧化锰采购款项金额较大的原因；（7）披露其他非流动资产的具体构成，前 5 名名称、金额、性质、占比和账龄；（8）披露应付账款前 5 名的具体情况，包括名称、性质、金额、占比和账龄、与前 5 大供应商不一致的原因；（9）按性质披露其他应付款的构成、前 5 名名称、金额、占比、账龄；（10）披露其他流动资产 2020 年 6 月 30 日余额大幅增加的原因及合理性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

（一）按照《企业会计准则》的相关要求，逐项披露远期结汇合约、市场维护费调整、股份支付等事项涉及的相关事由，作为会计差错调整的依据，对报告期相关资产、负债项目的影响，上述事项是否构成内部控制的重大缺陷，是否构成本次发行的障碍

1. 远期结汇合约、市场维护费调整、股份支付等事项涉及的相关事由，作为会计差错调整的依据

（1）远期结汇合约

公司是一家以外销为主的出口型企业，且出口业务主要以美元计价，报告期内美元兑人民币的汇率波动较大。为减轻美元兑人民币的汇率波动对公司经营业绩的影响并经公司管理层审批，公司与中国工商银行股份有限公司签订了远期结汇合约。部分远期结汇合约在 2018 年末和 2019 年末并未到期交割，但公司在 2018 年度和 2019 年度未根据权责发生制确认上述已签约未到期交割部分远期结汇合约的损益。

根据《企业会计准则第 28 号——会计政策、会计估计变更和差错更正》的相关规定，上述事项属于前期差错，公司采用追溯重述法更正上述差错。

（2）市场维护费

根据 2017 年 9 月 27 日公司与 HW. USA 签订的协议，公司授权 HW. USA 在美国及其所有领土、墨西哥和加拿大地区非独家销售公司生产的所有碱性干电池和碳性干电池。根据协议，若公司在上述销售区域内向新的第三方销售上述产品，公司需要支付 HW. USA 客户维护费，客户维护费的金额为新客户在 5 年内所购产品金额的 1%。

2018 年度公司新增美国客户 Dollar Tree，2018 年度和 2019 年度分别对其销售 464.76 万元和 1,842.43 万元。由于 2018 年度和 2019 年度未确定是否需支付关于 Dollar Tree 销售的市场维护费，双方在 2020 年签订补充协议并确定支付金额，从而导致公司在 2018 年度和 2019 年度未根据权责发生制确认上述新增美国客户的市场维护费用。

根据《企业会计准则第 28 号——会计政策、会计估计变更和差错更正》的相关规定，由于公司未根据按照权责发生制的要求确认该部分市场维护费，造成 2018 年度、2019 年度少计销售费用，该事项属于前期差错，公司采用追溯重述法更正上述差错。

（3）股份支付

2017 年 4 月公司实施员工股权激励，由公司管理人员沈志林、徐耀庭、袁瑞英以及恒惠合伙以每元注册资本 14.83 元的价格认购公司注册资本 131.49 万元，同次外部股东的增资价格为每元注册资本 15.97 元。公司确定激励对象持有公司股权的公允价值为 1,176.17 万元，扣除股权激励对象支付的增资款 1,092.16 万元后，确认换取的职工服务总额为 84.01 万元。

但股权激励对象的部分资金来源于公司实际控制人，公司实际控制人向股权激励对象提供无息借款用于其直接或通过持股平台认购公司股权，导致员工实际承担的成本低于股权公允价值。公司未把上述实际控制人对股权激励对象的无息借款的价值认定为股份支付。由于上述被激励对象部分增资资金来源于实际控制人无息借款，根据谨慎性原则，将实际控制人免息金额确认为股份支付的一部分。

根据《企业会计准则第 28 号——会计政策、会计估计变更和差错更正》的相关规定，股份支付调整事项属于前期差错，公司采用追溯重述法更正上述差错。

2. 会计差错调整对报告期相关资产、负债项目的影响，上述事项不构成内部控制的重大缺陷，不构成本次发行的障碍

(1) 会计差错调整前后各报表项目的差异对比表

单位：万元

项 目	2019 年度/2019 年末		
	调整后金额(①)	调整前金额(②)	差异(①-②)
递延所得税资产	53.20	45.66	7.55
交易性金融负债	50.31		50.31
其他应付款	130.24	107.17	23.07
资本公积	15,208.28	14,907.21	301.07
盈余公积	1,450.58	1,487.27	-36.69
未分配利润	6,157.66	6,487.87	-330.21
销售费用	930.46	912.04	18.42
财务费用	-314.45	-245.18	-69.27
投资收益	228.78	274.75	-45.98
公允价值变动收益	-50.31		-50.31
所得税费用	1,033.15	1,037.20	-4.05

(续上表)

项 目	2018 年度/2018 年末		
	调整后金额(①)	调整前金额(②)	差异(①-②)
递延所得税资产	52.22	48.72	3.49
以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融负债	23.30		23.30
其他应付款	95.33	90.68	4.65
资本公积	15,208.28	14,907.21	301.07
盈余公积	814.57	847.12	-32.55
未分配利润	5,559.10	5,852.06	-292.96
销售费用	855.45	850.80	4.65
公允价值变动收益	-23.30		-23.30

所得税费用	852.38	855.88	-3.49
-------	--------	--------	-------

(2) 上述事项不构成内部控制的重大缺陷，不构成本次发行的障碍

1) 上述事项不构成内部控制的重大缺陷

公司的会计差错主要涉及远期结汇合约、市场维护费调整、股份支付三个事项。如本专项说明十七(一)1之说明，上述事项并非公司会计基础薄弱、内控重大缺陷、盈余操纵、未及时进行审计调整的重大会计核算疏漏以及恶意隐瞒或舞弊行为，因此不构成公司的重大内部控制缺陷。

2) 上述事项不构成本次发行的障碍

根据《深圳证券交易所创业板首次公开发行上市审核问答》，公司聘请的会计师已在公司上市辅导和规范阶段对上述事项按照《企业会计准则第28号——会计政策、会计估计变更和会计差错更正》的规定进行了调整并出具了《关于浙江恒威电池股份有限公司申报财务报表与原始财务报表差异的鉴证报告》(天健审(2021)9620号)，公司也已在招股说明书中披露了会计差错更正情形及其原因，因此上述事项不构成本次发行的障碍。

(二) 披露主要非经常性损益项目与相关报表项目之间的关系

1. 2021年1-6月

单位：万元

项 目	金额	勾稽科目	金额	是否勾稽相符
计入当期损益的政府补助(与公司正常经营业务密切相关,符合国家政策规定、按照一定标准定额或定量持续享受的政府补助除外)	184.46	其他收益(除代扣个人所得税手续费返还)	184.46	是
除同公司正常经营业务相关的有效套期保值业务外,持有交易性金融资产、衍生金融资产、交易性金融负债、衍生金融负债产生的公允价值变动损益,以及处置交易性金融资产、衍生金融资产、交易性金融负债、衍生金融负债和其他债权投资取得的投资收益	78.99	公允价值变动损益—交易性金融负债	35.82	是
		投资收益—处置金融工具取得的投资收益	43.17	
上述各项之外的其他营业外收入和支出	22.19	其他收益—代扣个人所得税手续费返还	22.07	是
		营业外支出	0.12	

小 计	285.64	
减：所得税费用	42.85	
归属于母公司股东的非经常性损益净额	242.79	

2. 2020 年度

单位：万元

项 目	金额	勾稽科目	金额	是否勾稽相符
非流动资产处置损益，包括已计提资产减值准备的冲销部分	-34.01	资产处置收益	-34.01	是
计入当期损益的政府补助（与公司正常经营业务密切相关，符合国家政策规定、按照一定标准定额或定量持续享受的政府补助除外）	428.21	其他收益（除代扣个人所得税手续费返还）	428.21	是
委托他人投资或管理资产的损益	18.79	投资收益—处置金融工具取得的投资收益	18.79	是
除同公司正常经营业务相关的有效套期保值业务外，持有以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产、金融负债产生的公允价值变动收益，以及处置以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产、金融负债和可供出售金融资产取得的投资收益	365.89	公允价值变动损益—交易性金融负债	166.16	是
		投资收益—处置金融工具取得的投资收益	199.73	
上述各项之外的其他营业外收入和支出	-22.20	其他收益—代扣个人所得税手续费返还	0.80	是
		营业外支出	-23.00	
其他符合非经常性损益定义的损益项目	-86.80	管理费用—股份支付	-86.80	是
小 计	669.89			
减：所得税费用	100.87			
归属于母公司股东的非经常性损益净额	569.02			

3. 2019 年度

单位：万元

项 目	金额	勾稽科目	金额	是否勾稽相符
非流动资产处置损益，包括已计提资产减值准备的冲销部分	-35.13	资产处置收益	-35.13	是
计入当期损益的政府补助（与公司正常经营业务密切相关，符合国家政策规定、按照一定标准定	348.38	其他收益（除代扣个人所得税手续费返还）	348.38	是

额或定量持续享受的政府补助除外)				
委托他人投资或管理资产的损益	274.75	投资收益—处置金融工具取得的投资收益	274.75	是
除同公司正常经营业务相关的有效套期保值业务外,持有以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产、金融负债产生的公允价值变动收益,以及处置以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产、金融负债和可供出售金融资产取得的投资收益	-96.28	公允价值变动损益—交易性金融负债	-50.31	是
		投资收益—处置金融工具取得的投资收益	-45.98	
上述各项之外的其他营业外收入和支出	222.48	其他收益—代扣个人所得税手续费返还	4.68	是
		营业外收入	225.81	
		营业外支出	-8.01	
小 计	714.20			
减: 所得税费用	107.13			
归属于母公司股东的非经常性损益净额	607.07			

4. 2018 年度

单位: 万元

项 目	金额	勾稽科目	金额	是否勾稽相符
非流动资产处置损益,包括已计提资产减值准备的冲销部分	-6.57	资产处置收益	-6.57	是
计入当期损益的政府补助(与公司正常经营业务密切相关,符合国家政策规定、按照一定标准定额或定量持续享受的政府补助除外)	271.79	其他收益(除代扣个人所得税手续费返还)	271.79	是
除同公司正常经营业务相关的有效套期保值业务外,持有以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产、金融负债产生的公允价值变动收益,以及处置以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产、金融负债和可供出售金融资产取得的投资收益	-23.30	公允价值变动损益—交易性金融负债	-23.30	是
上述各项之外的其他营业外收入和支出	-3.19	其他收益—代扣个人所得税手续费返还	1.79	是
		营业外收入	4.02	

		营业外支出	-9.00	
小 计	238.73			
减：所得税费用	35.81			
归属于母公司股东的非经常性损益净额	202.92			

（三）披露报告期内开展远期结汇合约的具体情况，包括开展远期结汇合约履行的审批程序、涉及的相关机构和人员、批准的交易规模、主要风险管控措施、报告期内的交易及报告情况、相关资产、负债、损益和现金流的情况，是否存在风险管控措施缺失或存在重大缺陷的情形

1. 开展远期结汇合约的内部操作流程

根据公司《外汇套期保值业务管理制度》，公司外汇套期保值业务的内部操作流程如下：

（1）公司财务部负责外汇套期保值业务的管理，基于需要套期保值的对象的外币币种、金额及到期期限，对未来外汇趋势进行分析比较，并提出开展或终止外汇套期保值业务的方案，经财务总监审核后，按业务审批权限报送批准后实施；

（2）公司财务部根据经过《外汇套期保值业务管理制度》规定的相关程序审批通过的最终方案，选择具体的外汇套期保值业务品种，向金融机构提交相关业务申请书；

（3）金融机构根据公司申请，确定外汇套期保值业务价格，双方确认后签署相关协议；

（4）审计部应对外汇套期保值业务的实际操作情况、资金使用情况及盈亏情况进行审查，并将审查情况向公司董事会审计委员会报告；

（5）财务部根据本制度规定的内部风险报告和信息披露要求，及时将有关情况告知董事会秘书并将相关资料提供给董事会秘书进行备案。

2. 业务审批权限

公司董事会和股东大会是公司外汇套期保值业务的决策和审批机构。在董事会或股东大会批准的范围内，相关部门可进行外汇套期保值业务。具体决策和审批权限如下：

（1）经 2019 年度股东大会审批，公司累计开展的外汇套期保值业务总额不

超过 1,100 万美元或其他等值外币,公司授权董事长在上述额度范围内审批公司日常外汇套期保值业务的具体操作方案、签署相关协议及文件。

(2) 根据公司《外汇套期保值业务管理制度》:

1) 公司开展外汇套期保值业务单次或连续十二个月内累计金额达到或超过公司最近一期经审计净资产 10%的,由公司董事会审批。公司开展外汇套期保值业务单次或连续十二个月内累计金额未达到董事会审议标准的,由公司董事长审批;

2) 公司开展外汇套期保值业务单次或连续十二个月内累计金额达到或超过公司最近一期经审计净资产 50%的,需由公司董事会审议通过后提交公司股东大会审批;

3) 构成关联交易的外汇套期保值业务,应当履行关联交易审批程序。

3. 开展远期结汇合约涉及的相关机构和人员

根据公司《外汇套期保值业务管理制度》,开展远期结汇合约涉及的公司相关责任部门及责任人如下:

(1) 公司财务部是外汇套期保值业务的经办部门,负责外汇套期保值业务的管理,负责外汇套期保值业务的计划制订、资金筹集、日常管理(包括提请审批、实际操作、资金使用情况等工作);对拟进行外汇交易的汇率水平、外汇金额、交割期限等进行分析,在进行分析比较的基础上,提出开展或中止外汇套期保值业务的框架方案;

(2) 销售部、采购部等相关部门,是外汇套期保值业务基础业务协作部门,负责向财务部提供与未来外汇收付相关的基础业务信息和交易背景资料;

(3) 公司审计部为外汇套期保值业务的监督部门。审计部负责监督外汇套期保值交易业务的审批情况、实际操作情况、资金使用情况及收益情况等,督促财务部及时进行账务处理,并对账务处理情况进行核实;

(4) 公司根据中国证监会、交易所等证券监督管理部门的相关要求,由董事会秘书负责审核外汇套期保值业务决策程序的合法合规性并及时进行信息披露;

(5) 独立董事、监事会及保荐机构(如有)有权对资金 Usage 情况进行监督与检查,必要时可以聘请专业机构进行审计。

4. 报告期内的交易及报告情况、相关资产、负债、损益和现金流的情况

(1) 远期结汇业务报告期内交易及报告情况

1) 2021 年 1-6 月

单位: 万元

项 目	期初数	本期增加	本期减少	期末数
远期结汇合约	-166.16	-78.99	-209.34	-35.82
小 计	-166.16	-78.99	-209.34	-35.82

2) 2020 年度

单位: 万元

项 目	期初数	本期增加	本期减少	期末数
远期结汇合约	50.31	-365.89	-149.42	-166.16
小 计	50.31	-365.89	-149.42	-166.16

3) 2019 年度

单位: 万元

项 目	期初数	本期增加	本期减少	期末数
远期结汇合约	23.30	96.28	69.27	50.31
小 计	23.30	96.28	69.27	50.31

4) 2018 年度

单位: 万元

项 目	期初数	本期增加	本期减少	期末数
远期结汇合约		23.30		23.30
小 计		23.30		23.30

2. 报告期远期结汇业务相关资产、损益和现金流的列报情况

单位: 万元

项 目	2021 年 1-6 月/2021 年 6 月 30 日					
	资产项目	金额	损益项目	金额	现金流量表项目	金额
远期结汇业务	交易性金融资产	35.82	投资收益	43.17	收回投资收到的现金	
			公允价值变动损益	35.82	取得投资收益收到的现金	209.34

(续上表)

项 目	2020 年度/2020 年末					
	资产项目	金额	损益项目	金额	现金流量表项目	金额

远期结汇业务	交易性金融资产	166.16	投资收益	199.73	收回投资收到的现金	
			公允价值变动损益	166.16	取得投资收益收到的现金	149.42

(续上表)

项 目	2019 年度/2019 年末					
	资产项目	金额	损益项目	金额	现金流量表项目	金额
远期结汇业务	交易性金融负债	50.31	投资收益	-45.98	收回投资收到的现金	4.03
			公允价值变动损益	-50.31	取得投资收益收到的现金	-73.30

(续上表)

项 目	2018 年度/2018 年末					
	资产项目	金额	损益项目	金额	现金流量表项目	金额
远期结汇业务	交易性金融负债	23.30	公允价值变动损益	-23.30	投资支付的现金	
					收回投资收到的现金	
					取得投资收益收到的现金	

5. 主要风险管控措施

针对远期结汇业务的管理，公司主要采取以下管控措施：

(1) 公司开展远期外汇交易遵循套期保值原则，不做投机性套利交易，在签订合同时严格按照公司预测的收汇期、付汇期和金额进行交易，所有远期结汇业务均有正常的贸易背景。

(2) 为避免内部控制风险，公司财务部负责统一管理公司外汇套期保值业务，严格按照《外汇套期保值业务管理制度》的规定进行业务操作，有效的保证制度的执行。

(3) 公司加强应收账款的风险管控，严控逾期应收账款和坏账，努力提高回款预测的准确度，降低预测风险。

(4) 公司财务部外汇业务相关人员将继续跟踪外汇公开市场价格或公允价值变动，及时评估外汇套期保值交易的风险敞口变化情况，并定期向公司管理层报告。

综上所述，公司针对远期结汇业务的风险管控措施设计合理，并得到有效执行，不存在风险管控措施缺失或存在重大缺陷的情形。

(四) 披露资产处置收益、营业外收入中的供应商赔款、营业外支出中其他涉及的具体事由

1. 资产处置收益

单位: 万元

项 目	固定资产原值	累计折旧	净值	处置收入	资产处置收益
2021 年 1-6 月	-	-	-	-	-
2020 年度	483.19	426.13	57.06	23.06	-34.01
2019 年度	520.05	462.41	57.65	22.52	-35.13
2018 年度	81.07	72.97	8.10	1.53	-6.57

资产处置收益是公司报告期内对外处置闲置的固定资产而产生的损益。

2. 营业外收入中的供应商赔款

公司 2019 年度营业外收入中有供应商赔款 225.81 万元, 为 2019 年供应商淮安必胜公司供应的石墨粉存在质量瑕疵从而给公司造成损失, 经与淮安必胜公司协商后由其对公司赔偿 225.81 万元。淮安必胜公司石墨粉质量事件的背景和经过详见本专项说明六(二)之说明。

3. 营业外支出中其他

单位: 万元

项 目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
税收滞纳金	-	-	0.15	0.15
伤残赔偿	-	-	1.86	
其他零星支出	-	-		3.55
合 计	-	-	2.01	3.70

营业外支出中的其他主要为公司支付的少量税收滞纳金、伤残赔偿等。

(五) 披露报告期交易性金融资产理财产品的构成、计量基础和依据、损益情况及相关资产、损益和现金流的列报情况

1. 报告期交易性金融资产理财产品的构成、计量基础和依据、损益情况

(1) 2020 年度

单位: 万元

理财产品名称	类型	期初数	本期增加	本期减少	期末数
杭州银行“幸福99新钱包”	本金	3,590.00	100.00	3,690.00	
	利息	6.59	18.79	25.38	
	小计	3,596.59	118.79	3,715.38	

(续上表)

理财产品名称	计量基础	计量依据
杭州银行“幸福99新钱包”	该理财产品为非保本型净值产品,根据该金融资产业务模式和合同现金流量特征,该产品不能通过合同现金流量测试,应分类为以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产	由于该产品在本期全部到期赎回,因此按照最终银行与公司结算的收益确认理财产品投资收益

(2) 2019 年度

单位: 万元

理财产品名称	类型	期初数	本期增加	本期减少	期末数
杭州银行“幸福99新钱包”	本金		12,590.00	9,000.00	3,590.00
	利息		201.45	194.86	6.59
	小计		12,791.45	9,194.86	3,596.59
兴业银行“金雪球-优悦”	本金		7,000.00	7,000.00	
	利息		73.30	73.30	
	小计		7,073.30	7,073.30	
合 计			19,864.75	16,268.16	3,596.59

(续上表)

理财产品名称	计量基础	计量依据
杭州银行“幸福99新钱包”	该理财产品为非保本型净值理财产品,根据该金融资产业务模式和合同现金流量特征,该产品不能通过合同现金流量测试,应分类为以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产	本期到期赎回部分,按照银行与公司结算的收益确认理财产品投资收益,期末尚未到期部分按照最近一次银行与公司结算的利率作为公允价值的计量依据
兴业银行“金雪球-优悦”	该产品为非保本型开放式理财产品,根据该金融资产业务模式和合同现金流量特征,该产品不能通过合同现金流量测试,应分类为以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产	由于该产品在本期全部到期赎回,因此按照最终银行与公司结算的收益确认理财产品投资收益

2. 报告期交易性金融资产理财产品相关资产、损益和现金流的列报情况

单位: 万元

项 目	2020 年度/2020 年末					
	资产项目	金额	损益项目	金额	现金流量表项目	金额
杭 州 银 行 “ 幸 福 99 新 钱 包 ”	交易性金融 资产		投资收益	18.79	投资支付的现金	100.00
					收回投资收到的 现金	3,690.00
					取得投资收益收 到的现金	25.38

(续上表)

项 目	2019 年度/2019 年末					
	资产项目	金额	损益项目	金额	现金流量表项目	金额
杭 州 银 行 “ 幸 福 99 新 钱 包 ”	交易性金融 资产	3,596.59	投资收益	201.45	投资支付的现金	12,590.00
					收回投资收到的 现金	9,000.00
					取得投资收益收 到的现金	194.86
兴 业 银 行 “ 金 雪 球 - 优 悦 ”	交易性金融 资产		投资收益	73.30	投资支付的现金	7,000.00
					收回投资收到的 现金	7,000.00
					取得投资收益收 到的现金	73.30

(六) 按性质披露报告期预付账款的构成, 预付账款和其他应收款报告期前 5 名名称、金额、性质、占比和账龄, 披露预付一洲锰业的电解二氧化锰采购款项金额较大的原因

1. 预付款项的构成

报告期各期末, 公司预付款项的构成如下:

单位: 万元

项 目	2021 年 6 月 30 日	2020 年末	2019 年末	2018 年末
预付货款	3,125.53	2,623.89	1,069.96	862.36
预付费用类款项	10.15	7.96	3.65	26.12
合 计	3,135.68	2,631.85	1,073.61	888.48

2. 预付款项前五名情况

报告期各期末, 公司预付款项前五名情况如下:

项 目	序号	名称	金额 (万元)	性质	占比	账龄
2021 年 6	1	一洲锰业公司	3,125.40	预付货款	99.67%	1年以内

项 目	序号	名称	金额（万元）	性质	占比	账龄
月 30 日	2	中国石化销售股份有限公司浙江嘉兴石油分公司	3.53	预付款项	0.11%	1年以内
	3	嘉兴嘉卫检测科技有限公司	3.00	预付款项	0.10%	1年以内
	4	宁波华东安全科技有限公司	1.00	预付款项	0.03%	1年以内
	5	温州昱裕气动元件有限公司	0.80	预付款项	0.03%	1年以内
	合 计		3,133.73		99.94%	1年以内
2020 年末	1	一洲锰业公司	2,616.60	预付货款	99.42%	1年以内
	2	湘潭电化科技股份有限公司	6.26	预付货款	0.24%	1年以内
	3	嘉兴嘉卫检测科技有限公司	3.00	预付款项	0.11%	1年以内
	4	中国石化销售股份有限公司浙江嘉兴石油分公司	1.15	预付款项	0.04%	1年以内
	5	宁波华东安全科技有限公司	1.00	预付款项	0.04%	1年以内
	合 计		2,628.01		99.85%	
2019 年末	1	一洲锰业公司	1,058.25	预付货款	98.57%	1年以内
	2	长安特殊钢有限公司	8.06	预付货款	0.75%	1年以内
	3	中国石化销售股份有限公司浙江嘉兴石油分公司	3.11	预付款项	0.29%	1年以内
	4	无锡市鼎昌特钢有限公司	2.24	预付配件款	0.21%	1-2年
	5	南通瑞利电器有限公司	1.40	预付货款	0.13%	1年以内
	合 计		1,073.07		99.95%	
2018 年末	1	一洲锰业公司	844.20	预付货款	95.02%	1年以内
	2	中华人民共和国上海海关	21.58	预付关税	2.43%	1年以内
	3	无锡勇俊机械设备有限公司	5.52	预付配件款	0.62%	1年以内
	4	嘉兴五昌塑料制品有限公司	4.40	预付货款	0.50%	1年以内
	5	中国石化销售股份有限公司浙江嘉兴石油分公司	4.04	预付款项	0.45%	1年以内
	合 计		879.74		99.02%	

3. 其他应收款前五名情况

报告期各期末，公司其他应收款前五名情况如下：

项 目	序号	名称	金额（万元）	性质	占比	账龄
2021 年 6 月 30 日	1	钟露玲	15.01	房屋租赁押金	98.48%	2-3年
	2	THE Hongkong Electric Co., Ltd	0.19	电费押金	1.26%	1-2年
	3	嘉兴市经开甜润饮用水商店	0.04	水桶押金	0.26%	1年以内
	合 计		15.24		100.00%	
2020 年末	1	钟露玲	15.19	房屋租赁押金	98.51%	2-3年
	2	THE Hongkong Electric Co., Ltd	0.19	电费押金	1.23%	1年以内

项 目	序号	名称	金额（万元）	性质	占比	账龄
	3	嘉兴市经开甜润饮用水商店	0.04	水桶押金	0.26%	1年以内
	合 计		15.42		100.00%	
2019 年末	1	淮安必胜	225.81	供应商赔款	92.48%	1年以内
	2	钟露玲	16.16	房屋租赁押金	6.62%	1-2年
	3	嘉兴市固体废物处置有限责任公司	2.00	固废处理押金	0.82%	1年以内
	4	备用金	0.21	应收暂付款	0.08%	1年以内
	合 计		244.18		100.00%	
2018 年末	1	嘉兴市秀洲区税务局	383.42	出口退税款	94.90%	1年以内
	2	钟露玲	17.70	房屋租赁押金	4.38%	1年以内
	3	嘉兴市固体废物处置有限责任公司	2.00	固废处理押金	0.50%	1年以内
	4	Sun Hung Kai	0.88	房屋租赁押金	0.22%	1年以内
	5	电费押金	0.01	电费押金	0.00%	1年以内
	合 计		404.01		100.00%	

4. 预付一洲锰业公司的电解二氧化锰采购款项金额较大的原因

电解二氧化锰为公司电池的主要原材料之一，报告期各期公司采购电解二氧化锰的金额分别为 3,804.23 万元、4,366.69 万元、4,838.95 万元及 3,183.36 万元，占当期采购总额的比例分别为 18.71%、20.37%、14.84%及 17.72%。一洲锰业公司的行业地位较强，历史上双方合作情况良好，基于产品质量以及供货能力等方面考虑，公司与一洲锰业保持了长期稳定的合作。

一洲锰业公司由于自身生产电解二氧化锰与电解金属锰需采购锰矿石，对资金存在一定需求。因此，公司以全额预付款的方式向一洲锰业公司采购电解二氧化锰，结合对未来订单以及对电解二氧化锰的需求以及电解二氧化锰未来走势，与一洲锰业公司签署采购合同并全额支付预付款；一洲锰业公司基于公司全额预付款，给予公司在采购价格上一定的折让。报告期内，公司与一洲锰业公司均保持了全额预付款的采购模式，相关采购模式具有合理性。

（七）披露其他非流动资产的具体构成，前 5 名名称、金额、性质、占比和账龄

1. 其他非流动资产的构成

报告期各期末，公司其他非流动资产的构成如下：

单位：万元

项 目	2021 年 6 月 30 日	2020 年末	2019 年末	2018 年末
预付设备款	62.64	289.15	-	-
合 计	62.64	289.15	-	-

2. 其他非流动资产前五名情况

报告期各期末，公司其他非流动资产前五名情况如下：

(1) 2021 年 1-6 月

名 称	金额（万元）	性质	占比	账龄
温州博航机械有限公司	44.64	预付设备款	71.26%	1年以内
宁波市鄞州正升药机配件厂	18.00	预付设备款	28.74%	1年以内
合 计	62.64		100.00%	

(2) 2020 年

名 称	金额（万元）	性质	占比	账龄
琦瑞科技（江苏）有限公司	194.69	预付设备款	67.33%	1年以内
温州安创机械科技有限公司	57.52	预付设备款	19.89%	1年以内
宁波市鄞州正升药机配件厂	18.00	预付设备款	6.23%	1年以内
新乡市三禾振动设备有限公司	9.50	预付设备款	3.29%	1年以内
嘉兴飞诚机械有限公司	7.44	预付设备款	2.57%	1年以内
合 计	287.15		99.31%	

由上表可知，报告期期末其他非流动资产主要系预付设备款，其中主要为公司对于高性能环保电池技改项目建设需求，按合同约定预付给琦瑞科技（江苏）有限公司的设备款。

(八) 披露应付账款前 5 名的具体情况，包括名称、性质、金额、占比和账龄、与前 5 大供应商不一致的原因

1. 应付账款前五名情况

报告期各期末，公司应付账款前五名情况如下：

项 目	序号	名称	金额（万元）	性质	占比	账龄
2021 年 6 月 30 日	1	慈溪市旭伟电子有限公司	774.63	货款	20.18%	1年以内
	2	宁波劲能新材料有限公司	434.02	货款	11.31%	1年以内
	3	宁波光华电池有限公司	378.22	货款	9.85%	1年以内
	4	宁波市海曙精艺机电厂	375.58	货款	9.79%	1年以内

项 目	序号	名称	金额（万元）	性质	占比	账龄
	5	琦瑞科技（江苏）有限公司	271.80	设备款	7.08%	1年以内
	合 计		2,234.25		58.21%	
2020 年末	1	宁波光华电池有限公司	782.14	货款	15.17%	1年以内
	2	琦瑞科技（江苏）有限公司	618.87	设备款	12.01%	1年以内
	3	慈溪市旭伟电子有限公司	563.51	货款	10.93%	1年以内
	4	宁波市海曙精艺机电厂	374.84	货款	7.27%	1年以内
	5	无锡永华电池有限公司	369.34	货款	7.16%	1年以内
	合 计		2,708.70		52.54%	
2019 年末	1	慈溪市旭伟电子有限公司	723.22	货款	21.74%	1年以内
	2	宁波光华电池有限公司	629.75	货款	18.93%	1年以内
	3	福建金杨科技股份有限公司	395.77	货款	11.90%	1年以内
	4	宁波劲能新材料有限公司	302.65	货款	9.10%	1年以内
	5	宁波市海曙精艺机电厂	212.46	货款	6.39%	1年以内
	合 计		2,263.85		68.06%	
2018 年末	1	慈溪市旭伟电子有限公司	490.20	货款	18.64%	1年以内
	2	宁波光华电池有限公司	471.81	货款	17.94%	1年以内
	3	宁波市海曙精艺机电厂	253.75	货款	9.65%	1年以内
	4	宁波劲能新材料有限公司	147.10	货款	5.59%	1年以内
	5	无锡永华电池有限公司	124.57	货款	4.74%	1年以内
	合 计		1,487.44		56.56%	

2. 应付账款前五名与前五大供应商不一致的原因

报告期内公司各期末应付账款前五大与当期采购前五大供应商之间存在差异,主要由于分月采购数量波动、货款支付方式等因素综合决定,具体分析如下:

(1) 2021 年 1-6 月/2021 年 6 月 30 日

2021 年 1-6 月前五大供应商未进入 2021 年 6 月 30 日应付账款前五大供应商原因如下:

单位: 万元

项 目	应付账款	采购金额	采购占比	未进入应付账款前五大原因
一洲锰业公司		2,934.16	16.34%	全额预付货款

(2) 2020 年度/2020 年末

2020 年末应付账款前五大供应商未进入 2020 年度前五大供应商原因如下:

单位：万元

项 目	应付账款	采购金额	采购占比	进入应付账款前五大原因
宁波市海曙精艺机电厂	374.84	1,156.58	3.55%	按正常进度付款，2020年11-12月采购量较大，导致期末应付账款余额较高
无锡永华电池有限公司	369.34	2,130.38	6.53%	按正常进度付款，2020年11-12月采购量较大，导致期末应付账款余额较高

2020年度前五大供应商未进入2020年末应付账款前五大供应商原因如下：

单位：万元

项 目	应付账款	采购金额	采购占比	未进入应付账款前五大原因
一洲锰业公司		3,731.15	11.44%	全额预付货款
宁波劲能新材料有限公司	299.59	2,502.45	7.67%	按正常进度付款，12月份采购金额略低，导致期末应付账款较低。

(3) 2019年度/2019年末

2019年12月31日应付账款前五大供应商未进入2019年度前五大供应商原因如下：

单位：万元

项 目	应付账款	采购金额	采购占比	进入应付账款前五大原因
福建金杨科技股份有限公司	395.77	589.65	2.75%	系淮安必胜的关联方，由于淮安必胜石墨粉质量赔款未处理完毕，延期支付该供应商货款

2019年度前五大供应商未进入2019年12月31日应付账款前五大供应商原因如下：

单位：万元

项 目	应付账款	采购金额	采购占比	未进入应付账款前五大原因
一洲锰业公司		3,698.74	17.25%	全额预付货款

(4) 2018年度/2018年末

2018年12月31日应付账款前五大供应商未进入2018年度前五大供应商原因如下：

单位：万元

项 目	应付账款	采购金额	采购占比	进入应付账款前五大原因
宁波市海曙精艺机电厂	253.75	929.85	4.57%	于2019年1月初支付货款，导致年末应付账款余额较高
无锡永华电池有限公司	124.57	135.64	0.67%	集中在2018年12月采购，导致年末应付账款余额较高

2018年度前五大供应商未进入2018年12月31日应付账款前五大供应商原因如下：

单位：万元

项 目	应付账款	采购金额	采购占比	未进入应付账款前五大原因
一洲锰业公司	-	3,315.02	16.30%	全额预付货款
浙江德伊印刷有限公司	124.18	975.48	4.80%	按正常进度付款,其他供应商期末采购金额较大导致应付账款第五名金额略高于此供应商

(九) 按性质披露其他应付款的构成、前 5 名名称、金额、占比、账龄

报告期各期末，公司其他应付款的构成如下：

单位：万元

项 目	2021 年 6 月 30 日	2020 年末	2019 年末	2018 年末
应付暂收款	133.80	169.91	130.24	95.33
合 计	133.80	169.91	130.24	95.33

报告期各期末，公司其他应付款前五名情况如下：

单位：万元

项 目	序号	名称	金额	性质	占比	账龄
2021 年 6 月 30 日	1	HW. USA	56.50	市场维护费	42.22%	1年以内
	2	上海廷鸿物流有限公司	26.27	货代运费	19.64%	1年以内
	3	DAI MYUNG INTERNATIONAL LTD	14.82	佣金	11.08%	1年以内
	4	天津泛艺国际货运代理服务有限公司上海分公司	8.26	货代运费	6.17%	1年以内
	5	嘉兴联新税务师事务所	7.77	审计费	5.81%	1年以内
	合 计		113.62		84.92%	
2020 年末	1	HW. USA	103.18	市场维护费	60.73%	1年以内
	2	DAI MYUNG INTERNATIONAL LTD	36.56	佣金	21.52%	1年以内
	3	上海逸安国际物流有限公司	6.49	货代运费	3.82%	1年以内
	4	汎韩物流（青岛）有限公司上海分公司	5.97	货代运费	3.51%	1年以内
	5	RFI (CHINA) CO., LTD	5.52	佣金	3.25%	1年以内
	合 计		157.72		92.83%	
2019 年末	1	HW. USA	76.11	市场维护费	58.44%	1年以内
	2	Dai Myung International Ltd	30.36	佣金	23.31%	1年以内
	3	RFI (China) Co., Ltd	17.24	佣金	13.24%	1年以内
	4	上海逸安国际物流有限公司	1.88	货代运费	1.44%	1年以内
	5	黄龙德会计师事务所有限公司	1.63	审计费	1.25%	1年以内
	合 计		127.22		97.68%	

项 目	序号	名称	金额	性质	占比	账龄
2018 年末	1	HW. USA	61.84	市场维护费	64.87%	1年以内
	2	RFI (China) Co., Ltd	24.92	佣金	26.14%	1年以内
	3	上海逸安国际物流有限公司	1.76	货代运费	1.85%	1年以内
	4	黄龙德会计师事务所有限公司	1.58	审计费	1.66%	1年以内
	5	上海通运国际物流有限公司	1.55	货代运费	1.63%	1年以内
	合 计		91.65		96.15%	

(十) 披露其他流动资产 2020 年 6 月 30 日余额大幅增加的原因及合理性

报告期各期末公司其他流动资产情况如下：

单位：万元

项 目	2021 年 6 月 30 日	2020 年 12 月 31 日	2020 年 6 月 30 日	2019 年 12 月 31 日	2018 年 12 月 31 日
待抵扣增值税进项税额	332.28	579.82	429.04	175.23	250.62
上市费用	340.97	307.95			
合 计	673.25	887.77	429.04	175.23	250.62

报告期各期末，公司其他流动资产分别为 250.62 万元、175.23 万元、887.77 万元和 673.25 万元。

2020 年 6 月 30 日，待抵扣增值税进项税额为 429.04 万元，较上期末增加较多，主要系 2020 年 6 月公司向琦瑞科技（江苏）有限公司采购设备，产生待抵扣增值税进项税额 161.06 万元所致。

2020 年末待抵扣增值税进项税额为 579.82 万元，较上年末增加 404.59 万元，主要系 2020 年度公司向琦瑞科技（江苏）有限公司采购设备 3,683.19 万元，产生固定资产进项税 478.81 万元。

2020 年末上市费用较上年末增加 307.95 万元，主要系公司本期申报 IPO 预付中介机构的发行费用等 307.95 万元。

(十一) 核查情况

1. 针对上述事项，我们主要执行了以下核查程序：

(1) 了解和测试公司与金融衍生品交易相关的内部控制制度，经测试，公司内部控制制度设计合理，内部控制制度得到有效执行；

(2) 询问财务负责人，了解公司开展金融衍生品交易的背景、由来、交易目

的、风险控制措施等信息，统计分析报告期内金融衍生品的交易情况；

(3) 获取公司进行相关金融衍生品交易的初始意图声明，结合公司的经营收入、结汇规模等信息，对比公司相关金融衍生品的交易规模，判断相关声明的真实性；

(4) 复核报告期内公司与金融衍生品交易相关的财务处理过程，对照企业会计准则相关规定，检查是否符合规定；

(5) 获取公司与客户签订《代理协议》，根据代理协议计算报告期各期应计提的市场维护费；

(6) 获取公司实际控制人与员工签订的无息借款协议；

(7) 获取报告期内交易性金融资产理财产品产品说明书并根据《企业会计准则》对理财产品进行分类；

(8) 取得并核对了金额重大的预付款项和预付设备款的相关合同；

(9) 询问财务负责人，了解应付账款前五名和前五大供应商不一致的原因。

2. 核查结论

经核查，我们认为，公司对远期结汇合约、市场维护费调整、股份支付等事项进行会计差错调整符合《企业会计准则》的相关要求，不构成公司内部控制的重大缺陷和本次发行的障碍；公司开展远期结汇合约履行了相关审批程序，不存在风险管控措施缺失或者存在重大缺陷的情形；公司主要非经常性损益项目与相关报表项目相匹配；公司针对远期结汇业务的风险管控措施设计合理，并得到有效执行，不存在风险管控措施缺失或存在重大缺陷的情形；报告期内，资产处置收益均为公司对外处置闲置的固定资产而产生的损益；公司营业外收入中的供应商赔款为 2019 年供应商淮安必胜公司供应的石墨粉存在质量瑕疵从而给公司造成损失，经与淮安必胜公司协商后由其对公司的赔偿；营业外支出中的其他主要为公司支付的少量税收滞纳金、伤残赔偿等；报告期公司交易性金融资产主要为银行理财产品，关于交易性金融资产的会计处理符合《企业会计准则》的规定；报告期内，公司与一洲锰业公司均保持了全额预付款的采购模式，相关采购模式具有合理性；报告期期末其他非流动资产主要系预付设备款，其中主要为公司对于高性能环保电池技改项目建设需求，按合同约定预付给琦瑞科技（江苏）有限公司的设备款；报告期内公司各期末应付账款前五大与当期采购前五大供应商之间存在差异，主要由分月采购数量波动、货款支付方式等因素综合决定；报告期

各期末，公司其他应付款前 5 名主要包括市场维护费、佣金、货代运费、保荐辅导费以及审计费等；公司其他流动资产 2020 年 6 月 30 日余额大幅增加，主要系 2020 年 6 月公司向琦瑞科技（江苏）有限公司采购设备，产生待抵扣增值税进项税额金额较大所致，相关变动是合理的。

十八、《问询函》之 32、关于税项

招股说明书披露，报告期内，发行人是增值税一般纳税人，2018 年 5 月 1 日前增值税税率为 17%，2018 年 5 月 1 日至 2019 年 3 月 31 日增值税税率为 16%，2019 年 4 月 1 日起增值税率调整为 13%。公司自营生产出口产品适用增值税“免、抵、退”的税收政策，2017 年 1 月-2018 年 10 月出口退税率为 15%，2018 年 11 月-2019 年 3 月出口退税率为 16%，2019 年 4 月-2020 年 6 月出口退税率为 13%。

请发行人：（1）披露报告期内应交税金-增值税、其他流动资产待抵扣增值税的变动情况，包括但不限于增值税的进项税额、销项税额、当期应缴增值税、实际缴纳的增值税、出口退税和进项税额转出，披露进项税额与原材料采购、固定资产购置金额之间的关系，披露销项税额与销售收入之间的关系，披露报告期内出口退税与外销收入之间的关系、应退金额、实际退回金额，是否存在进项税额应结转成本未结转的情形；（2）量化分析并披露报告期内进项税额转出对外销的主要种类的碱性电池、碳性电池单位成本的影响，并与内销的主要种类的碱性电池、碳性电池单位成本进行比较；（3）披露利润总额调整为应纳税所得额涉及的主要纳税调整事项，当期所得税费用的计算过程、主要纳税调整项目、当期所得税费用与纳入合并范围的公司各期计提数的之间的关系，以及当期所得税费用与纳税申报表中应纳税额之间的差异。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

（一）披露报告期内应交税金-增值税、其他流动资产待抵扣增值税的变动情况，包括但不限于增值税的进项税额、销项税额、当期应缴增值税、实际缴纳的增值税、出口退税和进项税额转出，披露进项税额与原材料采购、固定资产购置金额之间的关系，披露销项税额与销售收入之间的关系，披露报告期内出口退税与外销收入之间的关系、应退金额、实际退回金额，是否存在进项税额应结转成本未结转的情形

1. 报告期内应交税金-增值税、其他流动资产待抵扣增值税的变动情况

报告期内增值税项目勾稽表如下：

单位：万元

项 目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
期初应交增值税	-579.82	-175.23	-250.62	-97.88
加：销项税	365.08	543.07	466.14	434.17
加：出口免抵退税额	2,944.34	4,535.64	4,504.11	4,258.90
加：进项税额转出	0.32	0.04	7.04	400.41
减：进项税	2,361.16	4,812.49	3,083.23	3,450.54
减：已交税金	-	3.68	5.70	6.22
减：出口免抵税额	701.04	667.17	1,812.96	1,789.46
期末应交增值税	-332.28	-579.82	-175.23	-250.62
其他流动资产-待抵扣 增值税	332.28	579.82	175.23	250.62
勾稽差异	-	-	-	-

由上表可知，报告期各期末应交增值税额分别为-250.62 万元、-175.23 万元、-579.82 万元和-332.28 万元，根据财务报表的列报规则，期末将待抵扣的增值税列报至其他流动资产-待抵扣增值税。报告期公司其他流动资产-待抵扣增值税逐步增长主要系报告期内公司产品适用的增值税税率以及出口退税率的变动导致 2019-2021 年 1-6 月不存在征退税差，最终导致转入主营业务成本的不得抵扣增值税金额减少。

2. 进项税额与原材料采购、固定资产购置金额之间的关系

报告期进项税与原材料采购、固定资产购置等各类采购额的配比表如下：

单位：万元

项 目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
进项税(A)	2,361.16	4,812.49	3,083.23	3,450.54
原材料采购额	17,080.27	30,905.90	20,770.06	19,682.19
能源采购额	164.83	307.40	228.77	209.07
固定资产等长期资产 采购额	118.29	3,468.46	2,048.92	941.25
其他费用类采购额	716.80	1,403.02	437.05	444.34

小 计 (B)	18,080.19	36,084.78	23,484.80	21,276.84
整体税率 (A/B)	13.06%	13.34%	13.13%	16.22%

报告期内公司增值税税率为 17%、16%、13%，整体税率在公司适用税率范围内。其中 2020 年税率为 13.34%主要系上年末预付设备款对应的采购发票于 2020 年入账所致，剔除该部分影响实际税率为 12.77%。

3. 销项税额与销售收入之间的关系

报告期内销项税与销售收入配比表如下：

单位：万元

项 目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
销项税 (A)	365.08	543.07	466.14	434.17
营业收入 (B)	24,134.96	48,573.35	32,201.39	31,635.49
其中：内销收入 (C)	2,368.49	3,471.82	3,135.72	2,579.14
不享受免征增值税的外销收入[注] (D)	429.77	734.06	207.15	124.22
营业收入增值税率 (A/B)	1.51%	1.12%	1.45%	1.37%
应税收入增值税率 (A/(C+D))	13.05%	12.91%	13.94%	16.06%

[注]公司出口产品中存在一些外购且公司不生产的纽扣电池等产品，上述产品的出口销售不得办理免抵退税，需要缴纳增值税

报告期内公司应税收入的增值税税率分别为 16.06%、13.94%、12.91%和 13.05%。

4. 报告期内出口退税与外销收入之间的关系、应退金额、实际退回金额，是否存在进项税额应结转成本未结转的情形

(1) 报告期内出口退税与外销收入之间的关系

1) 报告期内出口退税额与外销收入的配比表如下：

单位：万元

项 目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
出口免抵退税额(①)	2,944.34	4,535.64	4,504.11	4,258.90
出口免抵税额(②)	701.04	667.17	1,812.96	1,789.46
出口应退税额(③=①-②)	2,243.30	3,868.47	2,691.15	2,469.44
外销收入	21,766.47	45,101.53	29,065.67	29,056.35

出口免抵退税额/外销收入	13.53%	10.06%	15.50%	14.66%
出口应退税额/外销收入	10.31%	8.58%	9.26%	8.50%

报告期内公司出口免抵退税额占外销收入的比重分别为 14.66%、15.50%、10.06%和 13.53%，出口应退税额占外销收入的比重分别为 8.50%、9.26%、8.58%和 10.31%。其中 2020 年度的出口免抵退税额占外销收入的比重以及出口应退税额占外销收入的比重占比较低，主要系公司 2020 年第四季收入增长较大，但 11、12 月份分别有 2,212.33 万元和 2,266.60 万元的外销收入对应的单证并未及时获取齐全，因此公司尚未申报出口免抵退税。

2) 报告期内账面出口退税数据与出口免抵退税申报表数据差异

单位：万元

项 目	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	申报表数	账面数	申报表数	账面数	申报表数	账面数	申报表数	账面数
出口免抵退税额	2,723.91	2,944.34	4,958.37	4,535.64	4,337.24	4,504.11	4,387.09	4,258.90
出口免抵税额	732.42	701.04	687.53	667.17	1,721.49	1,812.96	1,824.25	1,789.46
出口应退税额	1,991.49	2,243.30	4,270.84	3,868.47	2,615.75	2,691.15	2,562.84	2,469.44
单证齐全收入/ 外销收入	20,953.17	21,766.47	38,141.28	45,101.53	29,753.48	29,065.67	29,152.96	29,056.35
出口免抵退税额/ 外销收入	13.00%	13.53%	13.00%	10.06%	14.58%	15.50%	15.05%	14.66%
出口应退税额/ 外销收入	9.50%	10.31%	11.20%	8.58%	8.79%	9.26%	8.79%	8.50%

报告期各期公司账面的出口免抵退税额、出口免抵税额、出口应退税额与公司免抵退税申报汇总表中的数据在时间上存在一个月的滞后，主要系公司在当月申报增值税和出口免抵退税后需要在 15 天之内将出口免抵退税申报有关单证（生产企业采购非自产货物出口的购货合同、出口货物明细单、出口货物装货单、出口货物运输单据等）向税务部门备案，且经税务部门审核后方可确认当月申报的出口免抵退税数据。因此当月申报的出口免抵退税数据需要递延至下月确认并入账。此外免抵退税申报汇总中的申报销售额为单证齐全出口货物销售额，由于公司账面当期确认的收入并未全部收齐上述单证，因此账面外销收入亦与出口退税申报表中的申报销售额存在一定差异。

(2) 报告期内应退金额、实际退回金额以及与财务报表科目的勾稽

报告期出口退税额增减变动及勾稽表如下：

单位：万元

项 目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
期初应收出口退税金额			383.42	
出口应退税额	2,243.30	3,868.47	2,691.15	2,469.44
出口实际退回金额	2,243.30	3,868.47	3,074.57	2,086.02
期末应收出口退税金额				383.42
其他应收款-出口退税额				383.42
勾稽	-	-	-	-

由上表可知，公司报告期内应退金额较为稳定，不存在进项税应结转成本而未结转的情形。

(二) 量化分析并披露报告期内进项税额转出对外销的主要种类的碱性电池、碳性电池单位成本的影响，并与内销的主要种类的碱性电池、碳性电池单位成本进行比较

1. 报告期内进项税额转出对外销的主要种类的碱性电池、碳性电池单位成本的影响

(1) 报告期内公司产品增值税征税率和退税率比较

报告期内，因国家税收政策变化导致公司产品增值税税率发生变动，2018 年 1 月-2018 年 4 月公司产品的增值税税率为 17%，2018 年 5 月-2019 年 3 月公司产品的增值税税率为 16%，2019 年 4 月-2021 年 6 月公司产品的增值税税率为 13%。

报告期内，公司自营生产出口产品适用增值税“免、抵、退”的税收政策，2018 年 1 月-2018 年 10 月出口退税率为 15%，2018 年 11 月-2019 年 3 月出口退税率为 16%，2019 年 4 月-2021 年 6 月出口退税率为 13%。

报告期内各期间公司产品增值税征税率和退税率对比表如下：

期间	增值税征税率	增值税退税率	差异
2018 年 1-4 月	17%	15%	2%
2018 年 5 月-10 月	16%	15%	1%
2018 年 11 月-2019 年 3 月	16%	16%	
2019 年 4 月至今	13%	13%	

由上可知，2018 年 1 月-4 月公司产品对应的增值税征税率和退税率的差为

2%, 2018 年 5 月-2018 年 10 月公司产品对应的增值税征税率和退税率的差为 1%, 2018 年 11 月-12 月公司产品对应的增值税征税率和退税率一致。

2019 年-2021 年 6 月公司产品对应的增值税征税率和退税率一致, 不存在需要转入主营业务成本的不得抵扣增值税。

(2) 2018 年进项税额转出对外销的主要种类的碱性电池、碳性电池单位成本的影响

2018 年度公司进项税转出计入成本的金额为 399.31 万元, 2018 年进项税转出对外销的主要种类的碱性电池、碳性电池单位成本表如下:

单位: 元/支

项 目	主要种类	2018 年度
外销碱性电池	LR03	0.0071
	LR6	0.0080
	LR14	0.0259
	LR20	0.0374
	6LR61	0.0422
外销碳性电池	R03	0.0026
	R6	0.0040
	R14	0.0087
	R20	0.0152
	6F22	0.0158

由上表可知, 由于公司产品对应的增值税征税率与退税率的差异较小, 因此进项税转出对外销主要产品单位成本的影响较小。

2. 报告期内进项税额转出对外销的主要种类的碱性电池、碳性电池单位成本的影响, 并与内销的主要种类的碱性电池、碳性电池单位成本的比较

2018 年主要碱性电池、碳性电池内外销单位成本对比表如下:

单位: 元/支

项 目	种类	2018 年度			
		外销①	外销(剔除进项税转出) ②	内销③	差异 (②-①)
碱性电池	LR03	0.30	0.29	0.28	0.01

	LR6	0.45	0.44	0.44	
	LR14	1.36	1.33	1.33	
	LR20	2.24	2.20	2.17	0.03
	6LR61	1.68	1.64	1.62	0.02
碳性电池	R03	0.15	0.15	0.14	0.01
	R6	0.21	0.21	0.21	
	R14	0.57	0.56	0.61	-0.05
	R20	0.91	0.89	0.96	-0.07
	6F22	0.75	0.73	0.78	-0.05

由上表可知，剔除进项税转出对 2018 年外销单位成本的影响后，2018 年 LR03、LR6、R03 和 R6 等主要产品的单位成本基本无差异，LR14、LR20、6LR61、R14、R20 和 6F22 等产品的单位成本有所差异。

R14、R20 和 6F22 三类碳性电池 2018 年的外销单位成本比内销单位成本分析低 0.05 元/支、0.07 元/支、0.05 元/支，主要系 2018 年上述三类电池的内销收入下降了 67.97%，下降幅度较大，且客户结构也有所变化，导致内销的单位包装成本上涨，对比如下：

元/支

项 目	2018 年度		
	内销单位包装成本	外销单位包装成本	差异
R14	0.09	0.05	-0.04
R20	0.10	0.05	-0.05
6F22	0.11	0.06	-0.05

因此 2018 年度 R14、R20 和 6F22 内外销单位成本的差异主要系单位产品的包装成本变动所致。

LR14、LR20 和 6LR61 三款碱性电池 2018 年的外销单位成本与内销单位成本差异较小，上述三款电池的内销收入较小，2018 年销售收入为 122.88 万元，而同期外销收入为 4,969.50 万元。由于内销收入小，产品销售在各个月份的分配并不均匀，从而导致月度之间的成本变化对内销成本影响较小，因此上述三款碱性电池的内外销单位成本有所差异。

(三) 披露利润总额调整为应纳税所得额涉及的主要纳税调整事项，当期所得税费用的计算过程、主要纳税调整项目、当期所得税费用与纳入合并范围的公司各期计提数的之间的关系，以及当期所得税费用与纳税申报表中应纳税额之间的差异

1. 利润总额调整为应纳税所得额涉及的主要纳税调整事项

报告期内纳入恒威电池公司合并范围内的有恒威电池母公司、香港恒威公司和茂时达电池业务。由于香港恒威公司和茂时达电池业务的纳税地均为中国香港地区，其按照当地税务法规缴纳利得税，且其应纳税额较小。因此主要对报告期内恒威电池母公司的所得税进行分析，具体如下：

(1) 报告期内，恒威电池母公司所得税计算过程表

单位：万元

项 目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
一、利润总额	4,645.96	10,585.82	7,339.36	6,480.69
加：纳税调整增加额	75.41	136.00	41.19	84.17
减：纳税调整减少额	-130.34	216.47	-27.01	-23.30
减：免税、减计收入及加计扣除	885.60	1,263.47	872.77	884.70
二、应纳税所得额	3,966.11	9,241.88	6,534.79	5,703.45
税率	25%	25%	25%	25%
三、应纳税所得额	991.53	2,310.47	1,633.70	1,425.86
减：减免所得税额	396.61	924.19	653.48	570.35
四、应纳税额	594.92	1,386.28	980.22	855.52
当期所得税费用	594.92	1,386.28	980.22	855.52
勾稽差异	-	-	-	-

由上表可知，报告期内公司的减免所得税额分别为 570.35 万元、653.48 万元、924.19 万元和 396.61 万元，主要系公司在报告期内为高新技术企业，享受 10% 的税收优惠。

(2) 主要纳税调整事项

单位：万元

项 目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
-----	--------------	---------	---------	---------

纳税调整增加				
职工薪酬	10.81	20.10		29.75
业务招待费用	3.94	10.40	19.52	9.49
资产减值准备	60.66	16.72	-28.19	24.21
市场服务费			18.42	4.65
股份支付		86.80		
其他		1.98	31.44	16.08
小 计	75.41	136.00	41.19	84.17
纳税调整减少				
公允价值变动损益	35.82	166.16	-50.31	-23.30
投资收益	-166.16	50.31	23.30	
小 计	-130.34	216.47	-27.01	-23.30
免税、减计收入及加计扣除				
研发费用加计扣除	885.60	1,263.47	872.77	884.70
小 计	885.60	1,263.47	872.77	884.70

上表中 2018-2019 年度纳税调整事项中的市场服务费、股份支付、公允价值变动损益和投资收益的调整主要系会计差错更正对各期损益的影响,因此对其进行纳税调整。2018-2020 年研发费用加计扣除数额较 2017 年度增长较大,主要系根据财税〔2018〕99 号文件规定,自 2018 年度开始研发费用的加计扣除比例由原先的 50%提升至 75%。

2. 当期所得税费用与纳入合并范围的公司各期计提数的之间的关系

单位: 万元

项 目	计提数	当期所得税费用	差异
2021 年 1-6 月	618.57	618.57	
2020 年度	1,481.98	1,481.98	
2019 年度	1,034.13	1,034.13	
2018 年度	856.86	855.31	1.55

由上表可知,除 2018 年度由于外币折算导致子公司香港恒威公司计提的所得税费用与当期所得税费用略有差异外,其余期间均一致。

3. 当期所得税费用与纳税申报表中应纳税额之间的差异

报告期内恒威电池母公司当期所得税费用与纳税申报表数据对比表如下：

单位：万元

项 目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
当期所得税费用	1,386.28	980.22	855.52
应纳所得税额	1,393.83	978.40	853.51
差异	-7.55	1.82	2.01

由上表可见，公司当期所得税费用与纳税申报表中应纳税额不存在重大差异。2018 年度、2019 年度差异主要系公司对 2018 年、2019 年财务报表进行了差错更正，调整了应纳税所得额相应调整了对应所得税费用。2020 年度差异主要系 2019 年会计差错更正确认了已签约未到期的远期结汇业务公允价值变动，上述远期结汇合约于 2020 年到期交割，相应的损失在本期税前扣除。

（四）核查程序

1. 针对上述事项，我们主要执行了以下核查程序：

（1）获取报告期内各期公司的增值税纳税申报表、免抵退税申报表、企业所得税年度纳税申报表、企业所得税季度预纳税申报表；

（2）编制报告期公司利润总额调整为应纳税所得额的调整表，复核当期所得税费用的计算过程；

（3）检查报告期公司主要纳税调整事项表，复核主要纳税调整事项；

（4）分析当期所得税费用与纳税申报表中应纳税额的差异表及当期所得税费用与计提数的差异；

（5）统计报告期各期进项税转出对外销主要种类碱性和碳性电池单位成本的影响，并与内销主要种类的碱性电池和碳性电池单位成本进行比较；

（6）查看报告期内公司产品对应的增值税征税率以及出口退税率，编制报告期内各时间段公司产品增值税征税率与退税率对比表。

2. 核查结论

经核查，我们认为，报告期内公司应交税金-增值税和其他流动资产待抵扣增值税的变动是合理的；进项税额与原材料采购、固定资产购置匹配；销项税额与销售收入匹配；出口退税与外销收入匹配，不存在进项税额应结转成本未结转的情形；进项税额转出对外销主要种类的碱性电池、碳性电池单位成本影响很小；

外销与内销主要种类的碱性电池、碳性电池单位成本差异具有合理性；当期所得税费用与各期计提数基本勾稽相符，当期所得税费用与纳税申报表中应纳税额的差异很小。

十九、《问询函》之 33、关于现金流

请发行人披露收到的税费返还、购买商品、接受劳务支付的现金、收回投资支付的现金、取得投资收益收到的现金、购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金、投资支付的现金、分配股利、利润或偿付利息支付的现金的具体构成，与相关报表项目之间的关系。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

（一）收到的税费返还

单位：万元

项 目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
收到的税费返还	2,243.30	3,868.47	3,074.57	2,086.02
项目构成				
当期应收出口退税	2,243.30	3,868.47	2,691.15	2,469.44
应收出口退税减少			383.42	-383.42
合 计	2,243.30	3,868.47	3,074.57	2,086.02

报告期内公司收到税费返还均为出口退税款，与其他应收款科目勾稽相符。

（二）购买商品、接受劳务支付的现金

单位：万元

序 号	项 目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
	购买商品、接受劳务支付的现金	21,083.24	34,479.61	22,364.71	23,717.31
	项目构成：				
A	营业成本	17,792.27	33,878.80	22,211.00	22,369.81
B	进项税额	2,353.90	4,183.97	3,002.29	3,344.58
C	进项转出	0.32	0.04	7.04	400.41

D	预付账款增加	503.83	1,558.25	185.12	359.47
E	存货增加	1,394.57	861.29	1,013.49	-47.78
F	存货跌价准备转销	7.79	19.24	17.39	12.21
G	研发领用材料	369.77	755.80	461.25	565.77
H	计入成本的折旧	382.48	572.37	534.90	563.34
I	计入成本的薪酬	1,197.47	2,318.18	1,718.15	1,594.67
J	计入成本的长期待摊费用摊销	28.58	42.45	14.20	16.43
K	应付账款减少(剔除长期资产购置款)	892.9	-1,063.45	-730.18	-311.89
L	应收票据背书转让支付应付货款	622.94	2,781.25	1,521.36	
M	其他				
N=A+B-C+D+E+F+G-H-I-J+K-L+M	合计	21,083.24	34,479.61	22,364.71	23,717.31

报告期内公司购买商品、接受劳务支付的现金分别为 23,717.31 万元、22,364.71 万元、34,479.61 万元和 21,083.24 万元，较为稳定。报告期内公司购买商品、接受劳务支付的现金与营业成本基本匹配，与营业成本、预付账款、应付账款、存货等科目勾稽相符。

(三) 收回投资收到的现金

单位：万元

项 目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
收回投资收到的现金		3,690.00	16,004.03	
项目构成：				
交易性金融资产减少		3,596.59	-3,596.59	
交易性金融资产当期减少		100.00	19,590.00	
交易性金融资产-利息调整		-6.59	6.59	
以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产减少				
其他流动资产-理财产品减少				
其他流动资产-理财产品当期增加				
投资收益-远期结汇业务结汇			4.03	

合 计		3,690.00	16,004.03	
-----	--	----------	-----------	--

报告期内公司收回投资收到的现金分别为 0 万元、16,004.03 万元、3,690.00 万元和 0 万元。报告期内公司收回投资收到的现金与交易性金融资产、其他流动资产、投资收益等科目勾稽相符。

(四) 取得投资收益收到的现金

单位：万元

项 目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
取得投资收益收到的现金	209.34	174.80	199.35	
项目构成：				
交易性金融负债增加		-50.31	27.01	
交易性金融资产减少	130.34			
公允价值变动收益-衍生金融工具产生的公允价值变动收益	35.82		-50.31	
投资收益—处置以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产取得的投资收益				
投资收益—理财产品收益		18.79	274.75	
投资收益—远期结汇业务结汇	43.17	199.73	-50.00	
交易性金融资产—利息调整		6.59	-6.59	
应收利息减少			4.49	
其他				
合 计	209.34	174.80	199.35	

报告期内公司取得投资收益收到的现金分别为 0 万元、199.35 万元、174.80 万元和 209.34 万元。报告期内公司取得投资收益收到的现金与交易性金融负债、公允价值变动收益、投资收益、交易性金融资产、应收利息等科目勾稽相符。

(五) 购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金

单位：万元

序 号	项 目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
	购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金	555.29	3,331.82	2,163.27	1,008.78

	项目构成				
A	固定资产原值增加	1,246.21	2,617.64	394.50	304.10
B	本期处置固定资产原值		483.19	520.05	81.07
C	长期资产进项税额	7.29	628.52	80.94	105.96
D	在建工程增加	-895.38	-188.93	1,013.41	552.40
E	无形资产原值增加		127.80	1.73	9.34
F	长期待摊费用增加		93.10	96.06	-13.03
G	长期待摊费用本期摊销		46.70	23.16	20.08
H	应付长期资产购置款减少	423.68	-765.35	33.41	-46.53
I	其他非流动资产增加	-226.51	289.15		
J	其他				-4.61
K=A+B+C+D +E+F+G+H+ I+J	合计	555.29	3,331.82	2,163.27	1,008.78

报告期内公司购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金分别为1,008.78万元、2,163.27万元、3,331.82万元和555.29万元。其中2018-2020年度增长较大,主要系公司为了适应业务规模的增长扩大了碱性及碳性电池生产线的投入。报告期内公司购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金与固定资产、在建工程、无形资产、长期待摊费用等科目勾稽相符。

(六) 投资支付的现金

单位: 万元

项 目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
投资支付的现金		100.00	19,590.00	
项目构成:				
交易性金融资产增加		-3,596.59	3,596.59	
交易性金融资产当期增加		3,696.59	16,000.00	
交易性金融资产-利息调整			-6.59	
其他流动资产-理财产品增加				
其他流动资产当期收回				
合 计		100.00	19,590.00	

报告期内公司投资支付的现金均为公司为利用盈余资金而进行的理财产品投资，与交易性金融资产、其他流动资产等科目勾稽相符。

(七) 分配股利、利润或偿付利息支付的现金

单位：万元

项 目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
分配股利、利润或偿付利息支付的现金		6,339.72	4,760.28	2,250.00
项目构成：				
应付现金股利或利润		5,850.00	5,250.00	2,250.00
应付股利减少				
分配股利代扣代缴的个人所得税期末数－期初数		489.72	-489.72	
合 计		6,339.72	4,760.28	2,250.00

报告期内公司分配股利、利润或偿付利息支付的现金分别为 2,250.00 万元、4,760.28 万元、6,339.72 万元和 0 万元，均为公司支付股东的分红款，与应付现金股利或利润、应付股利、应交税费等科目勾稽相符。

(八) 核查情况

1. 针对上述事项，我们主要执行了以下核查程序：

- (1) 获取报告期内公司收到出口退税款的银行回单以及免抵退税申报表；
- (2) 获取报告期内公司理财产品投资、收回及取得收益的银行回单；
- (3) 编制报告期内公司购买商品、接受劳务支付的现金及购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金的现金流量勾稽表；
- (4) 获取报告期内支付分红款及代扣代缴个税支付款项的银行回单。

2. 核查结论

经核查，我们认为，报告期内公司的收到的税费返还为出口退税款，与其他应收款科目勾稽相符；报告期内，公司购买商品、接受劳务支付的现金与营业成本基本匹配，与营业成本、预付账款、应付账款、存货等科目勾稽相符；报告期内，公司收回投资收到的现金与交易性金融资产、其他流动资产、投资收益等科目勾稽相符；报告期内，公司取得投资收益收到的现金与交易性金融负债、公允

价值变动收益、投资收益、交易性金融资产、应收利息等科目勾稽相符；报告期内，公司购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金与固定资产、在建工程、无形资产、长期待摊费用等科目勾稽相符；报告期内，公司投资支付的现金均为公司为利用盈余资金而进行的理财产品投资，与交易性金融资产、其他流动资产等科目勾稽相符；报告期内，公司分配股利、利润或偿付利息支付的现金均为支付股东的分红款，与应付现金股利或利润、应付股利、应交税费等科目勾稽相符。

专此说明，请予察核。



中国注册会计师：

吕安古



中国注册会计师：

刘江杰



二〇二一年九月二十二日



营业执照

(副本)

统一社会信用代码

913300005793421213 (1/3)

扫描二维码
即可查验企业
信息、经营范围、
有效期、年检情况
等。



名称 天健会计师事务所(特殊普通合伙)

类型 特殊普通合伙企业

执行事务合伙人 胡少先

经营范围

审计企业会计报表,出具审计报告;验证企业资本,出具验资报告;办理企业合并、分立、清算事宜中的审计业务,出具有关报告;基本建设年度决算审计;代理记账;会计咨询、税务咨询、管理咨询、会计培训;信息系统审计;法律、法规规定及其他业务。(依法须经批准的项目,经相关部门批准后方可开展经营活动)

成立日期 2011年07月18日

合伙期限 2011年07月18日至长期

主要经营场所 浙江省杭州市西湖区西溪路128号6楼



登记机关

2020

2020年03月

国家企业信用信息公示系统网址: <http://www.gsxt.gov.cn>

市场主体应当于每年1月1日至6月30日通过国家信用信息公示系统报送公示年度报告。

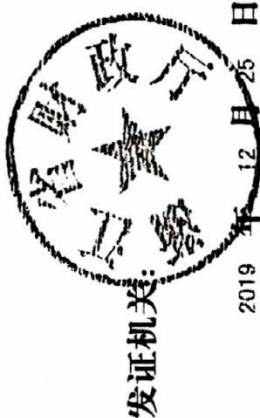
国家市场监督管理总局监制

仅为 浙江恒威电池股份有限公司 IPO 申报之目的而提供文件的复印件,仅用于说明天健会计师事务所(特殊普通合伙)合法经营未经本所书面同意,此文件不得用作任何其他用途,亦不得向第三方传递或披露。

证书序号: 0007666

说明

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



中华人民共和国财政部制

会计师事务所 执业证书

名称: 天健会计师事务所(特殊普通合伙)

首席合伙人: 胡少先

主任会计师:

经营场所: 浙江省杭州市西溪路128号6楼

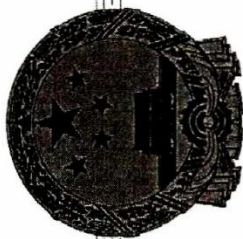
组织形式: 特殊普通合伙

执业证书编号: 33000001

批准执业文号: 浙财会(2011) 25 号

批准执业日期: 1998年11月21日设立, 2011年6月28日转制

仅为 浙江恒威电池股份有限公司IPO申报之目的而提供文件的复印件, 不得用于说明天健会计师事务所(特殊普通合伙)具有执业资质或给本所书面同意, 此文件不得用作任何其他用途, 亦不得向第三方传送或披露。



证书序号: 000390

会计师事务所 证券、期货相关业务许可证

经财政部、中国证券监督管理委员会审查, 批准
天健会计师事务所 (特殊普通合伙) 执行证券、期货相关业务。

首席合伙人: 胡少先

证书号: 44

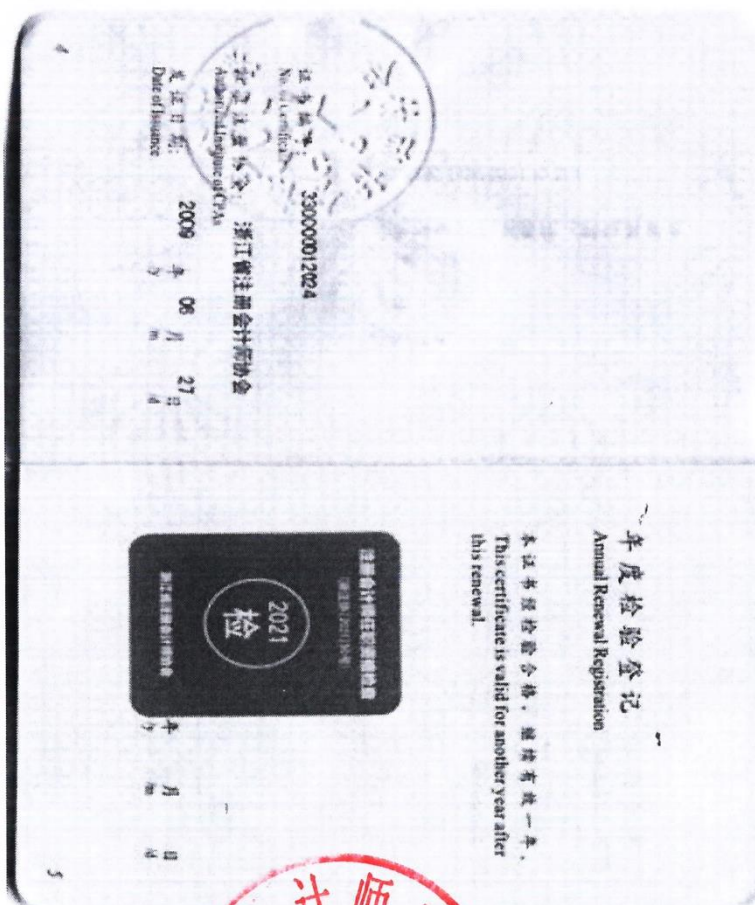
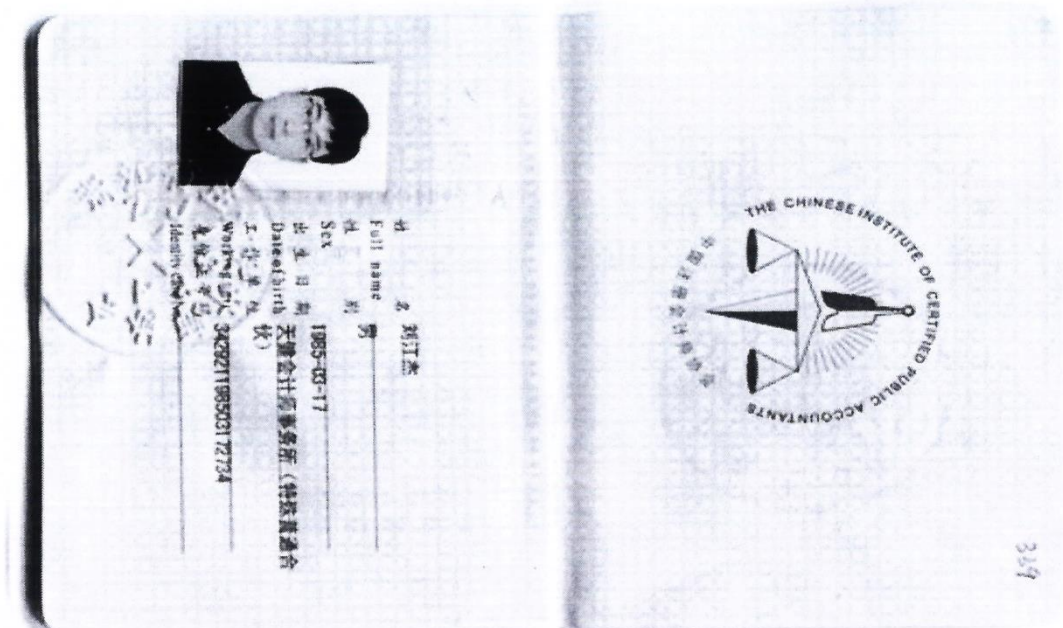
发证时间: 二〇一一年十一月十八日
证书有效期至: 二〇一一年十一月十八日



仅为浙江恒威电池股份有限公司 IPO 申报之目的而提供文件的复印件, 仅用于说明天健会计师事务所 (特殊普通合伙) 具有证券期货相关业务执业资质未经本所书面同意, 此文件不得用作任何其他用途, 亦不得向第三方传送或披



仅为 浙江恒威电池股份有限公司 IPO 申报 之目的而提供文件的复印件，仅用于说明吕安吉是中国注册会计师，未经本人书面同意，此文件不得用作任何其他用途，亦不得向第三方传送或披露。



仅为 浙江恒威电池股份有限公司 IPO 申报 之目的而提供文件的复印件，仅用于说明 刘江杰是中国注册会计师，未经本人书面同意，此文件不得用作任何其他用途，亦不得向第三方传送或披露。