

关于南京贝迪新材料科技股份有限公司  
首次公开发行股票并在创业板上市申请文  
件的审核中心意见落实函的回复  
天职业字[2022]41604 号

---

目 录

|     |   |
|-----|---|
| 回 复 | 1 |
|-----|---|

关于南京贝迪新材料科技股份有限公司

首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的审核中心意见落实函的回复

天职业字[2022]41604 号

深圳证券交易所：

根据贵所于 2022 年 9 月 19 日出具的审核函〔2022〕010903 号《关于南京贝迪新材料科技股份有限公司申请首次公开发行股票并在创业板上市的审核中心意见落实函》（以下简称“审核中心意见落实函”）的要求，南京贝迪新材料科技股份有限公司（以下简称“贝迪新材”、“公司”或“发行人”）和天职国际会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“申报会计师”）就问询函所提问题逐项进行认真讨论、核查与落实，并逐项进行了回复说明。

如无特殊说明，本问询函回复中使用的简称或名词释义与《南京贝迪新材料科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市招股说明书（上会稿）》一致；本问询函回复中若出现总计数尾数与所列数值总和尾数不符的情况，均为四舍五入所致。

本回复中的字体代表含义如下：

|         |                   |
|---------|-------------------|
| 黑体（加粗）  | 审核问询函所列问题         |
| 宋体（不加粗） | 审核问询函所列问题的回复      |
| 楷体（加粗）  | 对招股说明书等申请文件的修订、补充 |

## 1. 关于成长性与创业板定位

申请文件及问询回复显示：

(1) 报告期内，发行人扣非后净利润分别为 2,113.00 万元、2,951.67 万元、4,214.66 万元，公司预计 2022 年实现扣非后净利润 4,050.00-4,560.00 万元。发行人历史业绩规模相对较小。

(2) 发行人目前收入主要来源于功能膜精加工和功能膜生产业务，在 LCD 产业链中发行人下游客户为背光模组生产厂商，背光模组厂商的下游终端客户为京东方、TCL 等面板厂商。

(3) 光学膜精加工，发行人市场占比较低，面临锦富科技、翔腾新材和其他企业的激烈竞争。量子点膜生产领域，韩国三星在 NANOSYS 的授权下生产量子点及其下游产品；国内企业中，激智科技、道明光学和、纳晶科技、发行人等企业在量子点膜细分市场处于领先地位。激智科技在量子点领域为国产企业中的先行者，发行人为后进入者。

(4) 发行人新业务 LCP 膜生产线将于 2022 年 12 月转固，转固后预计增加年折旧费用 1,731.24 万元，税后年折旧额为 1,471.55 万元。

公开信息显示：

(1) 京东方 2022 年半年报显示，营业收入同比下滑 15.66%，净利润同比下滑 48.94%，毛利率从去年同期的 28.12%下降至 15.44%。其他主要面板厂商 TCL 科技、深天马、龙腾光电、维信诺、彩虹股份半年报业绩均大幅下滑。

(2) 显示面板行业具有典型的周期属性，目前进入下行周期。受疫情“宅经济”效果衰减、经济增长放缓导致需求减弱，2021 年三季度开始，大尺寸面板价格率先转跌，到 2022 年 5 月份，包括电视面板在内的部分产品价格降幅达到 70%，已经跌破现金成本。同时，主流面板厂商库存大幅增加。

(3) 2022 年 5 月起，韩国、中国台湾和中国大陆显示面板行业开启大规模减产。市场调研报告称，此轮中国大陆面板行业减产幅度预计达到 20%，预计 2022 年第三季度面板厂商产能利用率将下降至 69%，创十年来新低。7 月，三星宣布将暂停对外采购液晶面板。

请发行人结合所在市场竞争格局、下游行业进入下行周期、新增大额折旧费用等情况，分析说明发行人 2022 年业绩预计的可实现性、是否存在业绩大幅下滑风险，成长性和持续经营能力是否发生重大不利变化，是否符合创业板定位。

请保荐人、申报会计师审慎发表明确意见。

回复：

#### 一、发行人所处行业的市场竞争格局

发行人主要产品按照生产工艺分为光学膜精加工及光学膜生产业务。从产业链角度分析，光学膜生产业务处于光学膜精加工业务的上游。发行人同时开展光学膜生产及精加工业务，能为下游终端客户提供产品设计、材料选择、产品试制和测试等全方位服务，有助于拓展产业链宽度，打造业务协同效应，提升产品技术水平，更好的为下游背光模组厂及终端客户服务。

在光学膜精加工业务中，发行人的核心产品为基础光学膜片、复合膜片；在光学膜生产业务中，发行人的核心产品为量子点膜。量子点膜作为发行人生产的光学膜原材，后续将经过精加工形成光学膜片材对外销售。

发行人从事的光学膜精加工及光学膜生产业务竞争格局分析如下：

##### （一）光学膜精加工行业

在 LCD 显示用光学膜精加工领域，国内市场化程度较高，参与者众多，行业内不存在占据绝对优势的垄断企业，活跃在中国市场上，位居行业前列的光学膜精加工企业主要包括锦富科技、贝迪新材、翔腾新材等。此外，行业内还有数量众多的中小规模企业组成，企业规模参差不齐，设备水平、技术能力和抗风险能力都相对较差，不具备规模优势。

报告期内，发行人与锦富技术、翰博高新、翔腾新材的光学膜片材精加工产能、产量、销量对比如下：

| 公司简称 | 项目     | 2021 年    | 2020 年    | 2019 年    |
|------|--------|-----------|-----------|-----------|
| 发行人  | 产能（万片） | 30,500.00 | 32,320.00 | 33,000.00 |
|      | 产量（万片） | 28,408.74 | 30,908.10 | 30,262.40 |

| 公司简称 | 项目     | 2021 年    | 2020 年    | 2019 年    |
|------|--------|-----------|-----------|-----------|
|      | 销量（万片） | 28,540.93 | 29,130.52 | 29,693.14 |
| 翰博高新 | 产能（万片） | 4,707.48  | 3,501.54  | 6,495.00  |
|      | 产量（万片） | 4,333.65  | 3,649.24  | 3,114.40  |
|      | 销量（万片） | 2,524.55  | 2,179.59  | 1,915.92  |
| 翔腾新材 | 产能（万片） | 18,401.76 | 13,911.60 | 9,279.44  |
|      | 产量（万片） | 21,185.83 | 14,007.01 | 7,924.41  |
|      | 销量（万片） | 19,075.47 | 11,555.11 | 5,998.66  |

注 1：报告期内公司主要产品呈现大尺寸化、高端化趋势，单位生产工时更高，公司的综合产能呈现小幅下降趋势。

注 2：锦富技术数据来源于年度报告，统计口径包括光学膜片、胶粘类制品、绝缘类制品、手机平板内置金属结构件等，无法单独拆分光学膜片的产能、产量与销量，因此在比较时未列示。

注 3：翰博高新数据来源于转板上市报告书，统计口径包括导光板、偏光片。

注 4：翔腾新材数据来源于招股说明书，统计口径包括偏光片、光学膜片产品。

从上表可知，在光学膜精加工领域，发行人与同行业公司相比，发行人年产量近 3 亿片在产能和产量上具有优势。

发行人为国内领先的中大尺寸光学膜片精加工企业，在新型显示用光学薄膜产品市场处于领先地位。2021 年，发行人电视类光学膜片市场占有率为 4.90%，台式显示器类光学膜片市场占有率为 7.14%。

2019 年至 2021 年，发行人功能膜精加工业务市场占有率的具体测算过程如下：

| 产品类别                    | 2021 年       | 2020 年       | 2019 年       |
|-------------------------|--------------|--------------|--------------|
| 应用于电视的光学膜片销售数量（万片）      | 3,152.78     | 2,343.87     | 2,045.28     |
| 全球电视面板出货量（万台）           | 21,450.00    | 22,880.00    | 22,630.00    |
| 全球电视面板对应的光学膜片预计使用量（万片）  | 64,350.00    | 68,640.00    | 67,890.00    |
| <b>电视类光学膜片市场占有率</b>     | <b>4.90%</b> | <b>3.41%</b> | <b>3.01%</b> |
| 应用于台式显示器的光学膜片销售数量（万片）   | 4,922.37     | 3,313.86     | 3,502.51     |
| 全球台式显示器面板出货量（万台）        | 17,230.00    | 16,200.00    | 14,300.00    |
| 全球台式显示器对应的光学膜片预计使用量（万片） | 68,920.00    | 64,800.00    | 57,200.00    |
| <b>台式显示器类光学膜片市场占有率</b>  | <b>7.14%</b> | <b>5.11%</b> | <b>6.12%</b> |

注 1：市场占有率=公司该品类光学膜片销售数量除以全球该品类液晶面板出货量。

注 2：根据市场实际应用情况，电视类光学膜片光学膜片预计使用量与液晶面板出货量为 3:1，台式显示器类光学膜片光学膜片预计使用量与液晶面板出货量为 4:1。

综上所述，发行人光学膜精加工业务与同行业公司相比，产能产量具有比较

优势，市场占有率位居行业前列，成长性突出。

## （二）光学膜生产行业（量子点膜）

截至目前，发行人生产的光学膜原材主要为量子点膜。在量子点膜研发及生产行业，韩国三星在 NANOSYS 的授权下生产量子点及其下游产品。国内企业中，贝迪新材、激智科技、道明光学和纳晶科技等企业在量子点膜细分市场处于领先地位。

贝迪新材量子点膜片产品生产工艺逐步成熟稳定，毛利贡献率逐步提升，下游终端客户主要为 TCL 集团、海信集团和小米等，2020 年，实现量子点膜产量 48.63 万平米，2021 年，实现量子点膜产量 89.22 万平米，市场占有率居行业前列。激智科技运用 NANOSYS 量子点材料生产量子点膜，目前已应用于液晶电视、显示器、平板电脑等领域，2020 年量子点膜产量 54.36 万平米，2021 年 1-6 量子点膜产量 31.08 万平米。道明光学在量子点膜制备领域拥有较多技术储备，通过不断优化量子点膜的生产方案和工艺，其产品良率有所提升。纳晶科技拥有量子点材料的合成以及量子点膜的制备技术，实现了自量子点材料到量子点膜的一体化生产，2020 年量子点膜产量约 165 万平米，2021 年量子点膜产量约 88 万平米。

发行人电视类量子点膜片市场占有率为 5.87%，发行人 2021 年电视类量子点膜片市场占有率的具体测算过程如下：

| 产品类别                      | 2021 年   |
|---------------------------|----------|
| 应用于电视的量子点膜片销售数量（万片）       | 64.60    |
| 全球量子点膜电视出货量（万台）           | 1,100.00 |
| 全球量子点膜电视对应的量子点膜片预计使用量（万片） | 1,100.00 |
| 电视类量子点膜片市场占有率             | 5.87%    |

注：量子点膜片电视预计使用量与液晶面板出货量为 1:1,全球液晶面板出货量数据来源于奥维睿沃数据、Wind 金融资讯、势银数据和中国光学光电子行业协会液晶分会等。

从以上分析可知，在国内市场，发行人作为少数能够规模化量产量子点膜产品的企业，叠加同时具有精加工能力，可以向下游背光模组厂及终端客户直接交付量子点膜片材，拥有较高的市场地位，发行人电视类量子点膜片市场保持了较高的市场占有率，达到 5.87%，成长性突出，优势明显。

## 二、下游行业进入下行周期对发行人业绩的影响

发行人目前收入主要来源于功能膜精加工和功能膜生产业务，在 LCD 产业链中发行人下游客户为背光模组生产厂商，背光模组厂商的下游终端客户为京东方、TCL 等面板厂商，终端面板厂商大规模减产以及市场需求的变化将影响其上游背光模组生产厂商以及功能膜精加工和功能膜生产厂商的经营业绩。

在下游终端面板厂商自 2022 年二季度开始大规模减产的情况下，整个面板行业处于下行周期的情况下，发行人预计经营业绩将受累于整个行业周期的影响，但不会出现业绩大幅下滑的情况，不会对持续盈利能力及成长性构成重大影响，主要原因如下：

### （一）从收入贡献程度来看，发行人电视终端细分领域收入占比较高，TV 面板有望三季度实现价格回暖

发行人报告期内电视终端销售收入分别为 21,648.72 万元、37,413.19 万元、60,180.83 万元和 30,745.92 万元，销售占比分别为 52.97%、69.39%、74.55%和 74.19%，根据中信证券出具的《面板行业深度追踪系列第 37 期》（2022 年 6/7 月）目前 TV 面板的下游终端情况分析如下：

TV 面板价格 2021 年 7 月达到顶点后景气度下行，2021 年 7 月至 2022 年 7 月降幅为 60.43%至 67.42%。后疫情时代需求回归理性，同时国际冲突及宏观经济影响下终端需求疲软，行业内厂商已调降稼动率，然而行业累计库存高企，供需仍较为宽松。目前 TV 面板价格已接近/跌破面板厂现金成本，已近底部，静待反转。在供给端，部分面板厂商于 2022 年 2 季度调减稼动率，有效供应及出货面积有所下降，据 CINNO 数据显示，2022 年 6 月、7 月国内 LCD 面板稼动率分别约 75.6%、73.3%；在需求端，已近底部静待改善；预计 2022 年第三季度后旺季备货有望拉动库存水平趋于健康，供需逐步趋于平衡，价格有望企稳回暖。长期来看，韩国企业退出趋势较为确定，国产替代趋势下国内面板龙头份额提升，京东方、TCL 底部明确，静待业绩反转。

### （二）从显示面板整体来看，LCD 显示面板需求预计将在 2022 年三季度后开启反弹

行业研究报告显示：伴随着 LCD 扩产进入尾声，行业将由过去供给端主导

（产能变化）转向需求端主导（终端需求大尺寸化、轻薄化、高端化）。

发行人目前产品结构顺应了终端需求变化的趋势：（1）大尺寸化趋势方面，发行人 40 寸以上产品销售收入报告期内占比分别为 45.16%、59.50%和 66.88%，销售占比逐年上升，大尺寸化趋势明显；（2）轻薄化趋势方面，复合膜片由于是多种基础光学膜片的复合，能够显著降低背光显示模组的重量和厚度，发行人报告期内，复合膜片的销售收入占比分别为 6.49%、23.06%和 36.77%；（3）高端化趋势方面，高端的量子点显示产品能够给消费者带来更高的清晰度和更广色域显示，能够给终端消费者更好的视觉体验，2020 年及 2021 年，发行人量子点膜片销售收入占比分别为 10.62%和 12.88%，毛利贡献分别为 9.79%和 23.87%；上述发行人产品结构的变化与下游终端产品需求相一致，顺应了终端需求变化的趋势。

根据京东方披露的投资者关系活动记录表：随着 2022 年下半年旺季到来，受促销拉动、新产品发布等方面影响，LCD 面板需求有望出现好转；根据 Omdia 研究显示，考虑到终端品牌商为年终旺季备货而增加采购量，预计 LCD 显示面板价格将在 2022 年三季度止跌，需求逐渐开启反弹。

### （三）发行人量子点膜产品应用终端渗透率提升，形成新的业绩增长点

量子点膜可将 LCD 显示屏的背光源发出的蓝光转化为绿光和红光，进而混合蓝光形成高质量白光，实现显示器的高色域覆盖、色彩精准调节、红绿蓝色彩纯净度升级。量子点膜的出现推动 LCD 背光技术加速革新，使其焕发出新的发展生机，且随着三星、TCL、海信等企业在电视产品中导入量子点技术，量子点膜在 LCD 电视升级领域的应用不断增多。

根据新思界产业研究中心发布的《2021-2025 年量子点膜行业深度市场调研及投资策略建议报告》显示，近年来，量子点技术不断发展，量子点膜的应用领域从单一的 LCD 电视面板领域拓展至车载显示器、笔记本电脑、平板电脑等细分领域。

因此，对于量子点膜产品来讲，有着更为广阔的产品终端应用领域和市场空间，实际上是 LCD 终端产品高端化升级的过程，受下游终端面板大幅度减产影响小，目前发行人量子点膜片产品在车载显示器、笔记本电脑、平板电脑等领域

均有送样，通过冠捷，康冠，惠科，天马，华星，京东方等客户的认证并形成订单，2022 年第四季度量子点膜在手订单约 2,400 万元，目前环比第三季度预计收入增幅超过 10%，未来随着量子点膜应用领域的拓展，将形成发行人新的利润增长点。

#### **（四）发行人同时具备功能膜精加工及功能膜生产能力，具有协同优势**

从产业链细化的专业分工看，功能膜精加工业务更贴近于终端客户，可以了解到客户需求的变化和行业动态，具备向客户推荐光学膜原材的先手优势。而光学膜原材生产业务具有更高的技术含量，处于产业链“微笑曲线”的优势地位，掌握着产业链初始原材料的供给，利润水平更高。

发行人通过产业整合，同时开展上述两项业务，形成“功能膜生产+精加工”的优势产业布局，与功能膜精加工业务竞争对手相比具备功能膜生产能力，形成了较强的竞争优势。

#### **（五）行业周期下行，有利于行业集中度上升**

行业周期下行压力较大之时，也是最可能“倒逼”行业集中度加速提升的时期。发行人主要客户覆盖京东方、海信集团、新谱集团、喜星集团、乐金集团等国内外知名背光显示模组制造商、显示面板制造商，综合实力与抗风险能力较强。发行人作为精加工业务市场占有率位居行业前列，量子点膜片产品市场占有率位居行业前三的企业能够利用行业集中度上升的时机，把握市场机遇，抢占行业内由于出清所增加的市场需求，稳固自身市场地位。

发行人在招股说明书之“第四节 风险因素”之“三、经营风险”中补充如下风险提示：

#### **“（九）下游终端面板行业处于下行周期的风险**

2022年上半年全球通胀加剧、俄乌冲突以及国内疫情反复影响持续发酵，面板厂面临巨大的出货压力与亏损压力，主流厂商二季度开始减产，目前下游终端面板行业处于下行周期，若下游消费电子行业需求恢复不及预期，甚至进一步下降，将对公司主要产品产销规模及经营业绩产生不利影响。”

综上所述，发行人经营业绩预计将受到终端面板厂商大规模减产，面板行业

处于下行周期的影响,但基于行业内电视面板预计2022年三季度销售价格回暖,LCD显示面板需求预计三季度后开始反弹,整个面板行业预计2022年四季度转好;发行人量子点膜产品作为LCD产品高端化升级的典型产品,应用终端及渗透率显著提升实际上是LCD终端产品高端化升级的过程,受下游终端面板大幅度减产影响小,产品高端化和升级需求大,能够成为发行人新的业绩增长点,2022年四季度订单收入环比第三季度预计收入增幅超过10%;此外发行人具备功能膜精加工及功能膜生产能力,市场占有率位居前列,发行人业绩不存在大幅下滑的风险,不会对持续盈利能力及成长性构成重大影响。

### 三、LCP膜业务新增大额折旧对发行人业绩的影响

根据公司LCP膜生产线的安装调试进度,预计生产线将于2022年12月完成设备调试工作及主要型号产品的试制,整体达到预定可使用状态,由在建工程转入固定资产,公司的LCP膜生产线安装调试用时在1年半左右。根据行业研究报告以及具备相同工艺生产线上市公司案例等公开资料,大型进口薄膜生产线的设备调试周期一般在1年以上,符合行业惯例及公司预期。

LCP膜生产线转固后,预计新增的折旧情况如下:

单位:万元

| 项目        | 固定资产类别 | 预计转固金额    | 折旧期限(月) | 残值率 | 年折旧额(税前) | 年折旧额(税后) |
|-----------|--------|-----------|---------|-----|----------|----------|
| LCP膜生产线工程 | 机器设备   | 18,223.79 | 120     | 5%  | 1,731.24 | 1,471.55 |

注:按照15%企业所得税税率测算新增折旧对公司净利润影响。

由于LCP膜生产线预计需要调试到2022年12月达到预定可使用状态转入固定资产核算,因此对于2022年度业绩来讲不受上述折旧金额影响。预计随着2023年LCP膜的规模化量产,公司的收入利润规模将进一步得到提升。

根据发行人对LCP膜业务的业绩测算,假设2023年LCP膜生产线产能利用率为20%,平均价格谨慎估计为219元/平方米,2023年LCP膜预计将产生8,760.00万元的销售收入,在扣除营业成本、折旧、期间费用及税费影响后,预计可以产生1,100万元的净利润,生产线新增大额折旧将会被销售收入有效覆盖。

由于LCP薄膜产品下游客户产品送样认证周期较长,虽然目前LCP薄膜市场处于供不应求状态,但仍存在LCP膜生产线转固后存在设备闲置率较高及产

能过剩风险，发行人已在招股说明书中披露相关风险，具体请参见“3.关于在建工程 LCP 膜生产线”之“三、说明发行人与 LCP 客户是否已签订合同...”之“（一）说明发行人与 LCP 客户是否已签订合同，未来该产线产能是否存在大量闲置风险，并进行风险提示”。

**四、结合所在市场竞争格局、下游行业进入下行周期、新增大额折旧费用等情况，分析说明发行人 2022 年业绩预计的可实现性、是否存在业绩大幅下滑风险，成长性和持续经营能力是否发生重大不利变化，是否符合创业板定位**

#### **（一）从市场竞争格局看**

在光学膜精加工领域，发行人与同行业公司相比，在销售收入及销量方面具有比较优势，发行人光学膜精加工业务市场占有率较高。在量子点膜生产领域，发行人作为国内少数能够规模化量产量子点膜的企业，具有较高的市场地位。从产品端看，发行人新型显示用光学薄膜产品市场占有率位居行业前列，量子点膜产品细分市场市场占有率位居全国前三，2021 年，发行人电视类光学膜片市场占有率为 4.90%，台式显示器类光学膜片市场占有率为 7.14%，发行人电视类量子点膜片市场占有率为 5.87%，发行人主要产品保持了较高的市场占有率。行业周期下行压力较大之时，也是最可能“倒逼”行业集中度加速提升的时期。发行人作为精加工业务市场占有率位居行业前列，量子点膜片产品市场占有率位居行业前三的企业能够利用行业集中度上升的时机，把握市场机遇，抢占行业内由于出清所增加的市场需求，稳固自身市场地位。

发行人功能膜精加工业务产能产量具有比较优势，市场占有率位居行业前列，成长性突出。面板行业周期处于下行周期有利于市场占有率居前的公司把握市场机遇，抢占行业内由于出清所增加的市场需求，稳固自身市场地位，发行人不存在业绩大幅下滑的风险，成长性和持续经营能力未发生重大不利变化，符合创业板定位。

#### **（二）从行业周期性来看**

在下游终端面板厂商自 2022 年二季度开始大规模减产，整个面板行业处于下行周期，基于行业内电视面板预计 2022 年三季度销售价格回暖，LCD 显示面板需求预计三季度后开始反弹，整个面板行业预计 2022 年四季度转好；发行人

量子点膜产品作为 LCD 产品高端化升级的典型产品，应用终端及渗透率显著提升实际上是 LCD 终端产品高端化升级的过程，受下游终端面板大幅度减产影响小，产品高端化和升级需求大，能够成为发行人新的业绩增长点，2022 年四季度订单收入环比第三季度预计收入增幅超过 10%；此外发行人具备功能膜精加工及功能膜生产能力，市场占有率位居前列，发行人业绩不存在大幅下滑的风险。

因此，虽然下游终端面板厂商自 2022 年二季度开始大规模减产，整个面板行业处于下行周期，但根据多家行业研究报告显示，整个面板行业预计 2022 年四季度转好，发行人拥有量子点膜等新型高端膜片是终端产品升级的典型产品，收入及毛利贡献持续上升，是发行人新的业绩增长点，此外发行人具备功能膜精加工和功能膜生产的协同优势，有利于稳固自身市场地位，发行人不存在业绩大幅下滑的风险，成长性和持续经营能力未发生重大不利变化，符合创业板定位。

### （三）从 LCP 膜业务推进的角度看

由于 LCP 膜生产线预计调试到 2022 年 12 月，2022 年度未发生折旧金额，大额折旧对 2022 年业绩不产生影响。后续随着 2023 年 LCP 膜的规模化量产，公司的收入利润规模将进一步得到提升，新增大额折旧将会被销售收入有效覆盖，不会导致发行人出现业绩大幅下滑的风险，对公司成长性和持续经营能力不构成重大不利影响。

公司围绕 5G 网络、工业互联网、中国制造 2025 等国家重大战略，以贝迪新材十多年光学膜研发制造领域的研发能力、专利技术、人才资源、服务网络为基础，规划建设 LCP 薄膜产业基地。公司 LCP 膜投产后，可以改变 LCP 薄膜长期为国外企业所垄断的局面，项目关键技术突破不仅提升我国 LCP 薄膜产品技术水平，也将有效带动促进我国高端新材料产业发展。

2021 年度，公司 LCP 膜研发及产业化项目入选国家发改委资金支持序列，获得 4,751 万元中央预算内补贴。公司储备产品 LCP 膜符合国家产业政策导向，属于国家鼓励发展的重点新材料领域，具有较强的技术先进性和产品创新性。

2022 年 8 月，南京大学、复旦大学、上海交通大学的多名技术专家组成专家组（其中院士一名），对公司 LCP 膜研发及产业化项目进行了现场评审。专家组认为：公司已自主开发了 5G 通信技术关键材料—LCP 膜的核心技术，通过材

料改性修饰、提升材料的关键性能，解决了高温、高湿下 LCP 膜的稳定性难题；基于熔融挤出的同步双向拉伸工艺，实现了 LCP 膜的可控制备，整体技术和工艺水平以及产品性能达到了国际一流水平，有望 4-6 个月内实现量产。

综上所述，发行人深入贯彻创新驱动发展战略，是解决 5G 时代重要卡脖子材料 LCP 膜的创新型企业。通过多年来技术积淀与市场实践，发行人专注于研发创新产品，提升产品性能，形成了创新、独特的产品解决方案，符合“创新、创造、创意”的特点。同时，发行人不断与“新技术、新产业、新业态、新模式”进行深度融合，致力于将新技术应用于生产，创新供应链管理新模式，不断完善生产技术、模式，符合创业板的定位。

#### （四）2022 年业绩预计情况

根据发行人业绩预计分析，2022 年度，发行人主要财务数据与上年同期对比情况如下：

单位：万元

| 项目                    | 2022 年度             | 2021 年度   | 变动比例         |
|-----------------------|---------------------|-----------|--------------|
| 营业收入                  | 84,000.00-90,000.00 | 84,202.87 | -0.24%-6.88% |
| 净利润                   | 4,385.17-4,711.20   | 4,648.12  | -5.66%-1.36% |
| 扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润 | 3,935.17-4,261.20   | 4,214.66  | -6.63%-1.10% |

与上一版业绩初步预计相比，由于受到下游终端面板减产、行业终端需求减少的影响，海信集团等客户减少部分在手订单，2022 年三季度下调收入金额约 1,700.00 万元。行业内研究报告显示显示面板行业将于三季度末四季度初回暖，但出于谨慎性考虑，发行人按照三季度在手订单情况，同样下调四季度在手订单约 1,400.00 万元，预计 10-12 月在手订单为 2.10 亿元，全年合计下调营业收入至 8.40 亿元至 9.00 亿元。

根据以上预计情况可知，2022 年度，预计公司实现营业收入 84,000.00 万元至 90,000.00 万元，较上年同期变动-0.24%至 6.88%；预计实现净利润 4,385.17 万元至 4,711.20 万元，较上年同期变动-5.66%至 1.36%；扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润为 3,935.17 万元至 4,261.20 万元，较上年同期变动-6.63%至 1.10%。虽受俄乌冲突、国内疫情反复等外部环境不确定性因素扰动，客户端需求受到一定影响，但预计公司营业收入稳中有增。

发行人 2022 年度业绩初步预计情况请参见“4.关于发行人业务与业绩”之“一、按产品结构、客户结构分类说明 2022 年业绩预计情况，业绩预计依据是否充分”。

综上，发行人 2022 年业绩预计具有可实现性，不存在业绩大幅下滑风险，成长性和持续经营能力未发生重大不利变化，符合创业板定位。

## 五、中介机构核查意见

### （一）核查程序

申报会计师履行了如下核查程序：

1、向公司管理层及业务部门了解 2022 年 1-9 月的经营状况，获取了公司的销售及采购明细以了解主要客户、供应商是否发生重大不利变化；

2、针对发行人 2022 年 1-6 月财务报表数据进行审阅；

3、获取公司 2022 年 10-12 月主要客户的“采购预测+订单/排程”，分析公司持续经营能力是否发生重大不利变化；

4、查阅行业研究报告，分析背光模组大尺寸、轻薄化发展趋势对公司精加工业务的影响，了解行业周期性对发行人持续经营能力等影响；

5、获取中国光学光电子行业协会液晶分会出具的关于发行人市场占有率的证明，查阅同行业公司公开披露资料，分析精加工行业、量子点膜行业的竞争格局；

6、向发行人 LCP 业务负责人了解 LCP 膜产品的商业化测试认证流程及周期，以及 2022 年度以及未来年度销售订单及收入的预计情况，同时测算 LCP 项目产生的成本费用情况，量化分析 LCP 膜生产线转固后对业绩的影响。

### （二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、发行人功能膜精加工业务产能产量具有比较优势，市场占有率位居行业前列，成长性突出。面板行业周期处于下行周期有利于市场占有率居前的公司把握市场机遇，抢占行业内由于出清所增加的市场需求，稳固自身市场地位，发行

人不存在业绩大幅下滑的风险，成长性和持续经营能力未发生重大不利变化，符合创业板定位。

2、虽然游终端面板厂商自 2022 年二季度开始大规模减产，整个面板行业处于下行周期，但根据多家行业研究报告显示，整个面板行业预计 2022 年四季度转好，发行人拥有量子点膜等新型高端膜片是终端产品升级的典型产品，收入及毛利贡献持续上升，是发行人新的业绩增长点，此外发行人具备功能膜精加工和功能膜生产的协同优势，有利于稳固自身市场地位，发行人不存在业绩大幅下滑的风险，成长性和持续经营能力未发生重大不利变化，符合创业板定位。

3、由于 LCP 膜生产线预计调试到 2022 年 12 月，2022 年度未发生折旧金额，未对 2022 年业绩产生影响。后续随着 2023 年 LCP 膜的规模化量产，公司的收入利润规模将进一步得到提升，新增大额折旧将会被销售收入有效覆盖，不会导致发行人出现业绩大幅下滑的风险，对公司成长性和持续经营能力不构成重大不利影响。综上，公司符合创业板“三创四新”的相关要求，符合创业板定位。

## 2. 关于自然人股东宋新波

申请文件及问询回复显示：

（1）发行人持股 2.7017%的自然人股东宋新波入股发行人时为山东省诸城市预算外资金服务中心副科级职工。2017 年 9 月，发行人实际控制人刘勇转让其持有贝迪有限 47.93 万元注册资本给宋新波，转让对价为 2,800 万元。2019 年 12 月，宋新波退休。

（2）宋新波为支付其受让刘勇所持有人股份的价款向上海佩展投资管理中心（有限合伙）借款人民币 2,800 万元，年利率 10%。目前，宋新波已归还所欠佩展投资的全部本金和利息。

（3）发行人称，宋新波投资上海景鑫专项资管计划的资金来源是 2016 年向好友王树美借款 2,100 万元，现已合计归还 1,928 万元。佩展投资主要投资人为王树高，王树高与王树美为姐弟关系。

（4）发行人称，宋新波系自行决定投资贝迪新材并自行沟通和处理投资入股事宜，与王树美、王树高及其他方之间均不存在股份代持关系或其他利益安排。

（5）宋新波拒绝提供除入股发行人以外的其他资金流水。

请发行人：

（1）说明王树美、王树高、刘勇与宋新波是否存在其他资金往来或关于股份关系的约定、协议，是否存在其他共同投资或业务合作。

（2）在宋新波拒绝提供资金流水的情况下，仅凭借访谈确认宋新波不存在与王树美、王树高及其他方股份代持关系或其他利益安排的依据是否充分。

请保荐人、申报会计师、发行人律师审慎发表明确意见。

回复：

**一、说明王树美、王树高、刘勇与宋新波是否存在其他资金往来或关于股份关系的约定、协议，是否存在其他共同投资或业务合作**

**（一）王树美、王树高与宋新波是否存在其他资金往来或关于股份关系的约定、协议，是否存在其他共同投资或业务合作**

根据宋新波的访谈说明、书面确认和王树美经询证后的回复确认，宋新波与王树美投资合作多年，过往存在其他资金往来记录，但该等资金往来与宋新波投资贝迪新材事宜不相关，王树美、王树高与宋新波不存在关于贝迪新材股份相关的股权代持、委托持股或其他利益安排；宋新波与王树高之间不存在任何直接的资金往来。由于银行流水涉及个人隐私的原因，宋新波及王树美、王树高未提供与贝迪新材项目无关的资金流水。

根据王树美经询证后的回复确认，王树美、王树高均不知悉宋新波对贝迪新材进行股权投资的情况，且发行人及其实际控制人刘勇与王树美、王树高无任何接触或联系，保荐机构及发行人律师向王树高发函询证相关情况，但截至本回复出具之日，保荐机构及发行人律师未联系到王树高且王树高未予回函。

截至本回复出具之日，宋新波已签署相关股份转让协议，将其持有的全部发行人股份分别转让给发行人的现有股东南京宁翀、高新区创投，在转让完成后宋新波不再拥有发行人股份。本次股份转让未导致发行人新增股东，未造成发行人实际控制人变更，不会对发行人控股权的稳定性和持续经营能力造成不利影响，不影响其本次发行上市的实质条件，具体情况详见本题第二问回复所述。

**（二）刘勇与宋新波是否存在其他资金往来或关于股份关系的约定、协议，是否存在其他共同投资或业务合作**

根据刘勇与宋新波的访谈说明、书面确认和刘勇的银行流水记录，2017年9月，刘勇将其当时持有的贝迪有限4.00%股权（对应当时贝迪有限47.93万元注册资本）转让给宋新波，宋新波就此次股权转让向刘勇支付转让款2,800万元。截至本回复出具之日，宋新波将其持有发行人全部股份对外转让，其中部分股份转让给发行人实际控制人刘勇控制的南京宁翀。

除上述情况外，宋新波与刘勇之间不存在其他资金往来，且不存在关于贝迪新材股份相关的股权代持、委托持股或其他利益安排，亦不存在其他共同投资或

业务合作。

二、在宋新波拒绝提供资金流水的情况下，仅凭借访谈确认宋新波不存在与王树美、王树高及其他方股份代持关系或其他利益安排的依据是否充分

#### （一）已履行的核查程序

申报会计师按照勤勉尽责和诚实信用原则履行了必要、可行的核查程序，采取书面审查、实地走访、对当事人进行访谈、公开渠道查询、询证等多种核查方式对上述问题进行查证，对有关事实、法律问题作出认定和判断，包括但不限于：

1、对当事人提供的书面材料进行书面审查。查阅了包括但不限于以下相关书面材料：宋新波填写的调查表及其出具的确认函、《退休证》和宋新波投资贝迪新材相关的银行流水记录、宋新波与王树美的借款协议和还款支付记录、上海景鑫专项资管计划的清算报告、清算说明和资产份额证明、宋新波与佩展投资的借款文件和补充协议、还款支付记录、佩展投资出具的确认函、山东省诸城市财政局出具的书面确认等书面材料。

2、对刘勇、宋新波相关银行流水记录执行走访程序。现场陪同刘勇查阅银行流水记录，同时对宋新波执行实地走访程序，现场陪同和见证宋新波至其开户行查阅与其受让发行人股权所支付转让价款相关银行流水记录，并就其中资金往来相关问题现场进行查证。

3、对刘勇、宋新波、佩展投资等当事人执行访谈程序。多次对刘勇、宋新波、佩展投资等当事人进行访谈，特别就宋新波向王树美借款投资上海景鑫专项资管计划及还款过程，向佩展投资借款及还款过程，投资入股贝迪新材的背景及过程、投资经验及投资实力情况，与王树美、王树高的关系，与发行人及其实际控制人刘勇的资金往来等情况进行逐项访谈核实。

4、对刘勇、宋新波、王树美、王树高等相关当事人执行公开查询程序。登录国家企业信用信息公示系统、公开检索网站等进行查询，查询检索宋新波、王树美的对外投资情况等。

综上，申报会计师就宋新波入股发行人事宜审慎履行了查验义务，遵循了勤勉尽责和诚实信用原则，执行了必要、可行的核查程序。

## （二）宋新波已转让所持发行人全部股份

2022年9月21日，宋新波与南京宁翀、高新区创投签署《股份转让协议》，约定宋新波将其持有的发行人101.315万股股份（对应持股比例为1.35%）以2,431.00万元价格转让给南京宁翀，将其持有的发行人101.315万股股份（对应持股比例为1.35%）以2,431.00万元价格转让给高新区创投；自协议签署生效之日起，宋新波不再拥有发行人股份或其权利、权益，由受让方分别享有各自受让股份及其全部权利、权益。同时，宋新波确认其转让持有的发行人股份为其真实意思表示，不存在委托任何第三方代持发行人股份的情况，不存在任何关于转让股份的纠纷或潜在争议。

截至本回复出具之日，南京宁翀、高新区创投尚需按照上述《股份转让协议》向宋新波支付转让价款并就本次股份转让代扣代缴相应个人所得税。南京宁翀为发行人实际控制人刘勇控制的企业，根据刘勇和南京宁翀提供的相关借款协议等文件，南京宁翀支付本次股份转让款的资金来源于刘勇向第三方（包括银行及第三方企业）的借款，其中第三方企业已确认不存在委托持股或股权代持的情况。

南京宁翀、高新区创投已就本次受让的新增股份作出补充承诺：在贝迪新材上市审核期间新增取得的101.315万股股份，自贝迪新材上市之日起36个月内，不转让或委托他人管理上述新增持有的贝迪新材股份，也不得提议由贝迪新材回购该部分股份。若法律法规、规章或规范性文件对股份锁定和减持另有规定的，从其规定。

南京宁翀、高新区创投均为发行人现有股东，上述股份转让未导致发行人新增股东。本次股份变动未造成发行人实际控制人变更，不会对发行人控股权的稳定性和持续经营能力造成不利影响，不影响其本次发行上市的实质条件。

## 三、中介机构核查意见

### （一）核查程序

申报会计师履行了如下核查程序：

1、查阅宋新波的调查表、与其受让发行人股权所支付转让价款相关的银行流水；

- 2、陪同宋新波现场调取与其支付转让价款相关的银行流水记录；
- 3、查阅宋新波向佩展投资借款的借款文件、签署的补充协议等文件；
- 4、访谈发行人股东刘勇、宋新波；
- 5、取得佩展投资出具的确认函；
- 6、取得宋新波出具的确认函；
- 7、查阅佩展投资的工商档案资料；

8、查阅宋新波与南京宁翀企业管理合伙企业（有限合伙）、南京江宁高新区科技创业投资管理有限公司签署的《股份转让协议》，以及刘勇、南京宁翀签署的相关借款协议等文件；

9、登录国家企业信用信息公示系统等网站查询，公开检索宋新波、王树美的投资情况。

## （二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、根据宋新波的访谈说明、书面确认和王树美经询证后的回复确认，宋新波与王树美投资合作多年，过往存在其他资金往来记录，但该等资金往来与宋新波投资贝迪新材事宜不相关，王树美、王树高与宋新波不存在关于贝迪新材股份相关的股权代持、委托持股或其他利益安排；宋新波与王树高之间不存在任何直接的资金往来。由于银行流水涉及个人隐私的原因，宋新波及王树美、王树高未提供与贝迪新材项目无关的资金流水。

2、根据刘勇与宋新波的访谈说明、书面确认和刘勇的银行流水记录，2017年9月，刘勇将其当时持有的贝迪有限4.00%股权（对应当时贝迪有限47.93万元注册资本）转让给宋新波，宋新波就此次股权转让向刘勇支付转让款2,800万元。截至本回复出具之日，宋新波将其持有发行人全部股份对外转让，其中部分股份转让给发行人实际控制人刘勇控制的南京宁翀。除上述情况外，宋新波与刘勇之间不存在其他资金往来，且不存在关于贝迪新材股份相关的股权代持、委托持股或其他利益安排，亦不存在其他共同投资或业务合作。

3、申报会计师就宋新波入股发行人事宜审慎履行了查验义务，遵循了勤勉

尽责和诚实信用原则，执行了必要、可行的核查程序。截至本回复出具之日，宋新波已将其持有发行人的股份全部对外转让给发行人现有股东，在转让完成后不再持有发行人股份，不存在委托任何第三方代持发行人股份的情况，不存在任何关于转让股份的纠纷或潜在争议。本次股份转让未造成发行人实际控制人变更，不会对发行人控股权的稳定性和持续经营能力造成不利影响，不影响其本次发行上市的实质条件。南京宁翀、高新区创投均已作出补充承诺，确认就本次受让的新增股份锁定期为自贝迪新材上市之日起 36 个月。

### 3. 关于在建工程 LCP 膜生产线

申请文件及问询回复显示：

(1) 发行人 LCP 膜生产线 2021 年、2022 年 1-6 月投入金额分别为 16,870.38 万元、128.88 万元；设备购置阶段已于 2021 年 6 月完成，主体设备及配套设备安装已于 2021 年 12 月完成机械安装。

截至目前该 LCP 膜生产线仍处于调试阶段，尚未转固，预计将于 2022 年 12 月转固。转固后预计增加年折旧费用 1,731.24 万元。

(2) 调试阶段中，每一部分的测试运行完成并满足要求后签发“部分验收证明书”，验收并签发最后一份“部分验收证明书”后签发“最终验收证明书”。

请发行人：

(1) 说明 LCP 膜生产线 2022 年以来各月份设备、研发等投入情况，各月份技术参数等与合同标准差异情况。

(2) 说明“部分验收证明书”“最终验收证明书”等单据签署情况，合同等是否约定其他调试阶段性、调试完成可投入使用的外部单据，结合单据签署情况，说明发行人 LCP 膜生产线仍无需转固的依据的充分性。

(3) 说明发行人与 LCP 客户是否已签订合同，未来该产线产能是否存在大量闲置风险，并进行风险提示；说明该产线是否存在可产生合格产品但因未能产生收入而延迟转固的情形，是否存在延迟确认折旧费用的情形。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、说明 LCP 膜生产线 2022 年以来各月份设备、研发等投入情况，各月份技术参数等与合同标准差异情况

(一) 说明 LCP 膜生产线 2022 年以来各月份设备、研发等投入情况

2022 年 1-8 月，公司 LCP 膜生产线各月份设备、研发投入情况如下表所示：

单位：万元

| 项目   | 2022 年度 |       |       |       |       |        |       |       | 合计     |
|------|---------|-------|-------|-------|-------|--------|-------|-------|--------|
|      | 1 月     | 2 月   | 3 月   | 4 月   | 5 月   | 6 月    | 7 月   | 8 月   |        |
| 设备投入 | 4.00    | 6.80  | 28.60 | 4.15  | 16.13 | 69.20  | 19.31 | 55.70 | 203.89 |
| 研发投入 | 167.30  | 15.86 | 47.77 | 75.81 | 76.55 | 87.47  | 45.54 | 44.01 | 560.30 |
| 合计   | 171.30  | 22.66 | 76.37 | 79.96 | 92.68 | 156.67 | 64.85 | 99.71 | 764.19 |

注：根据 LCP 膜设备调试情况，预计 2022 年 9-12 月设备支出 794.90 万元。

2022 年 1-8 月，LCP 膜生产线累计设备投入 203.89 万元，9-12 月份预计发生 794.90 万元。上述设备投入主要系公司 LCP 膜生产线在调试过程中，涉及到对初始设计的优化改造，持续发生设备改造导致。

2022 年 1-8 月，LCP 膜业务累计研发投入 560.30 万元。发行人研发项目中“LCP 膜成型技术研究”和“新型 LCP 复合出料模头技术研究”、“LCP 材料性能改进研究”等是专门针对 LCP 膜的研发，发行人申请了“高频传输 LCP 膜及其制备方法和应用”、“一种 LCP 膜厚度检测装置”、“一种同步拉伸制备 LCP 膜的方法”、“一种双轴延伸 LCP 膜的制备方法”、“一种 LCP 薄膜裁切规划方法和装置”等发明专利。在 LCP 膜业务规模化量产之前，工艺技术改善、产品试制等研发活动较为集中，上述 LCP 膜业务领域的研发项目，导致 2022 年度 LCP 膜业务研发投入较高。

## （二）各月份技术参数等与合同标准差异情况

截至本审核中心意见落实函回复之日，投料系统、收卷系统已调试完毕，等待签发“部分验收证明书”，挤出系统、铸片系统和拉伸系统尚处于设备调试阶段，仍需要进一步改造升级，预计 2022 年 12 月完成调试工作。

2022 年 1-8 月，公司 LCP 膜生产线各月份调试、改造情况与预期达成情况已经申请豁免披露。从以上各月工作情况可以看出，发行人正全力推进 LCP 膜生产线的调试工作，各组成系统核心部件运转趋于顺畅，设备改造及故障排查有序推进，整体调试工作符合预期。

二、说明“部分验收证明书”“最终验收证明书”等单据签署情况，合同等是否约定其他调试阶段性、调试完成可投入使用的外部单据，结合单据签署情况，说明发行人 LCP 膜生产线仍无需转固的依据的充分性

截至本审核中心意见落实函回复之日，投料系统、收卷系统已于 2022 年 9 月调试完毕，待外方人员共同验收后签发“部分验收证明书”；挤出系统、铸片系统和拉伸系统处于设备调试阶段，仍需要进一步优化改造，尚未签发“部分验收证明书”；根据目前 LCP 膜生产线调试进度预计，2022 年 12 月完成全部调试工作。经查验合同内容，不存在约定其他调试阶段性、调试完成可投入使用的外部单据的情形。

发行人依据企业会计准则的规定，结合公司实际情况，制定了在建工程的转固标准，对在建工程是否达到预计可使用状态进行判断。具体而言，公司在建工程 LCP 设备在同时满足下述条件的情况下，即为达到预定可使用状态：（1）LCP 膜生产线主体及辅助设备实体建造/安装工作已经全部完成；（2）继续发生在所购建的 LCP 膜生产线上的支出金额很少或几乎不再发生；（3）所购建的 LCP 膜生产线需要试生产或试运行，在能够正常生产出合格产品时。

LCP 膜生产线达到预定可使用状态分为以下几个阶段：

| 设备工程在建阶段     | 合同验收项目            | 合同或其他验收标准                                   | 文件名称         | 参与各方      | 签收日期            | 公司的完工进度情况                                                                                                                        | 完成情况                                 | 尚需完成工作                           |
|--------------|-------------------|---------------------------------------------|--------------|-----------|-----------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------|----------------------------------|
| 一、设备购置阶段     | LCP 主体设备采购        | 卖方根据技术附件的时间表提供设备及技术文件到买方工厂。                 | 进口货物报关单      | 发行人、供应商 A | 2021 年 4 月至 6 月 | 2021 年 4 月至 6 月，LCP 生产线主体设备分批通过海运方式由法国运抵南京。                                                                                      | 已完成。                                 | /                                |
| 二、主体设备机械安装阶段 | 设备机械安装、电气配套安装     | MCC（机械验收证明书）指卖方和买方在机械安装完成满足要求并具备调试条件后签署的证明。 | MCC（机械验收证明书） | 发行人、供应商 A | 2021 年 12 月     | 2021 年 6 月，供应商 A 的技术团队正式启动生产线的安装调试工作，公司聘请了专业团队提供安装服务，包括投料系统、挤出系统、铸片系统、拉伸系统、收卷系统等；截至 2021 年 12 月，LCP 生产线已经完成设备安装和电气调试工作。          | 已完成。                                 | /                                |
| 三、设备工艺调试阶段   | 设备调试、产品精细化调试并能够正常 | 部分验收证明书是指每一部分的测试运行完成并满足要求后签发的证明书。           | 投料系统验收证明书    | 发行人、供应商 A | 预计 2022 年 9 月   | 2021 年 1 月，主要进行挤出机带料调试，寻找合适的挤出机温度、螺杆转速、熔体泵转速等；2022 年 2 月，主要进行拉伸系统调试，寻找合适的拉伸温度、拉伸比；2022 年 3 月，主要进行拉伸系统烘箱温度改造；2022 年 4 月，主要进行拉伸系统调 | 截至目前，调试阶段试生产的样品部分指标不合格，机器性能、工艺参数、产品质 | 投料系统及收卷系统基本调试完毕，待外方人员共同验收；挤出系统、铸 |
|              |                   |                                             | 挤出系统验收证明书    | 发行人、供应商 A | 预计 2022 年 10 月  |                                                                                                                                  |                                      |                                  |
|              |                   |                                             | 铸片系统验收       | 发行人、供     | 预计 2022         |                                                                                                                                  |                                      |                                  |

| 设备工程在建阶段 | 合同验收项目  | 合同或其他验收标准                                                            | 文件名称      | 参与各方      | 签收日期           | 公司的完工进度情况                                                                                                 | 完成情况                      | 尚需完成工作            |
|----------|---------|----------------------------------------------------------------------|-----------|-----------|----------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------|-------------------|
|          | 生产出合格产品 |                                                                      | 证明书       | 应商 A      | 年 12 月         | 试, 拉伸比调整、烘箱温度调整、风机转速调整等; 2022 年 5 月, 主要进行拉伸链夹轨道校准、调整、检修等; 2022 年 6 月, 主要进行挤出、拉伸、收卷联机调试, 并使用测厚仪辅助进行产品厚度调整。 | 量等尚未达到试生产预期目标, 需进一步改造和调试。 | 片系统、拉伸系统需进一步优化改造。 |
|          |         |                                                                      | 拉伸系统验收证明书 | 发行人、供应商 A | 预计 2022 年 11 月 |                                                                                                           |                           |                   |
|          |         |                                                                      | 收卷系统验收证明书 | 发行人、供应商 A | 预计 2022 年 9 月  |                                                                                                           |                           |                   |
|          |         | 最终验收证明书是指完成技术附件 (文件号: TA 2020154-1.1) 验收并签发最后一份部分验收证明书后, 立即签发的一份证明书。 | 最终验收证明书   | 发行人、供应商 A | 预计 2022 年 12 月 | 预计 2022 年 9 至 12 月陆续完成各组成系统的验收工作。                                                                         | 尚未验收。                     | 各组成系统待验收。         |

截至目前, 公司试生产的 LCP 膜样品部分指标不合格, 机器性能、工艺参数、产品质量等尚未达到试生产预期目标, 需进一步改造和调试, 未满足上述条件 (3), 即“所购建设备需要试生产或试运行, 则在能够正常生产出合格产品时, 或试运行结果表明能够正常运转时”; 发行人后续仍有金额较大固定资产支出, 未满足上述条件 (2), 即“继续发生在所购建的 LCP 膜生产线上的支出金额很少或几乎不再发生”; 因此 LCP 生产线未达到转固条件。

综上所述, 发行人 LCP 膜生产线已完成设备机械化安装, 目前处于设备调试阶段, 尚无法正常生产出合格产品, 未达到预计可使用状态, 不满足转固条件。同时, 从公司以及同行业功能膜生产企业的历史经验及行业研究报告看, 拥有独创性的重大新产品或新技术所对应的生产线建设和调试通常会经历较长的周期。发行人 LCP 膜生产线未转固依据充分。

三、说明发行人与 LCP 客户是否已签订合同, 未来该产线产能是否存在大量闲置风险, 并进行风险提示; 说明该产线是否存在可产生合格产品但因未能产生收入而延迟转固的情形, 是否存在延迟确认折旧费用的情形

(一) 说明发行人与 LCP 客户是否已签订合同, 未来该产线产能是否存在大量闲置风险, 并进行风险提示

#### 1、说明发行人与 LCP 客户是否已签订合同

截至目前, 公司仍在全力推进 LCP 膜产品的设备调试及送样认证工作, 接

洽及送样的客户包括信维通信、瑞声科技、生益科技、中山新高等主流 FCCL 制造商。其中，公司已与中山新高签订《框架合作协议》，待产品通过中山新高测试认证后，双方将签署正式采购合同。

## **2、未来该产线产能是否存在大量闲置风险，并进行风险提示**

由于公司 LCP 膜生产线机器性能、工艺参数指标等尚未达到合同约定的技术附件的相关要求，尚未送样认证通过并生产出合格产品，此外考虑到在生产线的精细化调试过程中，可能涉及到对初始设计的优化改造。因此，公司 LCP 膜生产线整体未达到预定可使用状态，继续使用在建工程核算。后续，公司将积极推进 LCP 生产线的精细化调试工作，预计在 2022 年 12 月调试完成达到预定可使用状态后及时将生产线转入固定资产核算。

由于 LCP 薄膜产品下游客户产品送样认证周期较长，虽然目前 LCP 薄膜市场处于供不应求状态，仍存在 LCP 膜生产线转固后存在短期内设备闲置率较高风险。发行人自主开发了 5G 通信技术关键材料—LCP 膜的核心技术，通过材料改性修饰、提升材料的关键性能，解决了高温、高湿下 LCP 膜的稳定性难题；基于熔融挤出的同步双向拉伸工艺，实现了 LCP 膜的可控制备，整体技术和工艺水平以及产品性能达到了国际一流水平，未来市场前景广阔，因此不存在产线长期大量闲置的风险。

LCP 膜生产线转固后存在设备闲置率较高及产能过剩风险，发行人已在招股说明书中披露相关风险：

### **“（十）新产品设备闲置率较高及产能过剩风险**

随着公司功能膜生产业务中的自产复合膜、LCP膜陆续建成达产，公司生产能力也将大幅提升，生产能力的提升一方面将给公司现行的销售、研发等各个环节的组织架构、管理水平和人员素质等方面带来考验。另一方面，公司业务可能面临拓展新客户的挑战，若公司营销能力不能同步提升，将可能面临短期内设备闲置率较高及产能过剩的风险。”

**（二）说明该产线是否存在可产生合格产品但因未能产生收入而延迟转固的情形，是否存在延迟确认折旧费用的情形**

LCP 生产线不存在可产生合格产品但因未能产生收入而延迟转固的情形，不

存在延迟确认折旧费用的情形，LCP 生产线目前处于设备调试阶段，预计 2022 年 12 月达到预定可使用状态，具体情况如下：

### **1、专家组预计 LCP 膜产品有望在未来 4-6 个月内实现量产**

2022 年 8 月，自南京大学、复旦大学、上海交通大学的多名技术专家组成专家组（其中院士一名），对公司 LCP 膜的研发及产业化项目进行了现场评审。专家组评审后出具了《5G 通信技术关键材料：液晶聚合物（LCP）薄膜研发及产业化》项目评审意见，专家组认为：“南京贝迪新材料科技股份有限公司已自主开发了 5G 通信技术关键材料—LCP 膜的核心技术，通过材料改性修饰、提升材料的关键性能，解决了高温、高湿下 LCP 膜的稳定性难题；基于熔融挤出的同步双向拉伸工艺，实现了 LCP 膜的可控制备，整体技术和工艺水平以及产品性能达到了国际一流水平，有望 4-6 个月内实现量产。”

### **2、LCP 膜生产线核心系统仍需进一步调试改造**

公司 LCP 膜生产线主要系统工艺参数和性能与设计的差异以及未来几个月内预计进展如下：

#### **（1）挤出系统**

在设备调试过程中，由于温度控制系统不稳定，导致挤出机熔体中仍会存在未充分熔融的原料。针对该问题，公司技术团队持续进行温控系统的参数优化，确保温度控制精度达到 0.1℃，满足产品连续生产需要。温控系统的调试预计 10 月底完成。

由于过滤器、计量泵布局不合理，在生产调试中，容易造成系统后端压力不稳定，导致产品外观缺陷。针对该问题，公司技术团队重新设计了布局方案，并定制了专用设备。该模块的改造预计 9 月底完成。

#### **（2）铸片系统**

薄膜表面有细小条纹并偶有杂质，需对模头内腔及流道进行完善，目前方案设计，预计 12 月可完成。铸片系统激冷辊温度控制无法达到设计要求，模温机需进行改造，已重新定制，预计 10 月更换完成。

#### **（3）拉伸系统**

目前拉伸系统尚不能完全达到设计拉伸比，需对轨道和链夹精度进行优化调整，预计 11 月份完成。同时，链夹闭合一致性不够，需对闭夹器进行改善。闭夹器已发厂商外协加工，预计 9 月底更换完成。

### **3、LCP 膜产品尚未通过下游客户测试认证**

截至目前，公司共计开展三轮 LCP 膜产品的客户送样工作，送样产品均为 LCP 薄膜产品。因公司 LCP 膜产品尚处于试制期间，送样过程未向客户收取费用，未产生销售收入。

第一轮送样发生在 LCP 膜定制生产线交付之前，公司利用已有设备制作了 LCP 薄膜样品，验证了自研技术路线的可行性。由于公司仅有小型挤出机等研发设备，缺乏适合的拉伸设备，第一轮送样的产品存在一定瑕疵。

第二轮送样发生在公司定制的 LCP 膜生产线安装完毕之后，公司在设备调试过程中向客户发出了一批试制样品，从已收到的反馈结果看，公司 LCP 膜产品较定制生产线交付前有了较大幅度改善。

目前，公司正在组织进行第三轮客户送样。根据公司设备调试进度及试制样品分析，本轮送样的样品将取得进一步的改善。公司会根据客户的反馈情况开展多轮交叉送样，加快推进下游客户认证工作。

公司三轮客户送样认证情况已申请豁免披露。

综上，发行人 LCP 膜生产线核心系统仍需进一步升级改造，尚未达到预定可使用状态；LCP 膜产品多轮送样尚未达到客户测试认证要求；结合外部专家组在 2022 年 8 月出具的评审意见，发行人 LCP 膜产品有望在未来 4-6 个月内实现量产。因此，发行人的 LCP 膜生产线不存在可产生合格产品但因未能产生收入而延迟转固的情形，不存在延迟确认折旧费用的情形。

## **四、中介机构核查意见**

### **（一）核查程序**

申报会计师履行了如下核查程序：

1、向发行人 LCP 业务负责人了解具体业务进展情况，以及 LCP 膜生产线设备安装、调试及转固情况，并与会计准则、公司在建工程转固具体政策以及行

业案例进行对比，分析公司未转固依据是否充分，是否存在推迟转固的情形；获取项目相关合同文件以及重要建设、调试等时点资料，核查相关主体签章是否齐全，转固是否准确；

2、向发行人 LCP 业务负责人了解 LCP 膜产品的商业化测试认证流程及周期，以及 2022 年度以及未来年度销售订单及收入的预计情况，同时测算 LCP 项目产生的成本费用情况，量化分析 LCP 膜生产线转固后对业绩的影响；

3、获取了外部专家组出具的《5G 通信技术关键材料：液晶聚合物（LCP）薄膜研发及产业化》项目评审意见，了解外部专家对发行人 LCP 膜生产线和工艺技术可行性的评审结果；

4、获取发行人 LCP 膜送样记录、与 LCP 膜设备供应商签署的采购合同；

5、访谈发行人技术人员，了解 LCP 膜生产线主要系统工艺参数和性能与设计的差异以及未来几个月内预计进展；

6、访谈发行人高管，了解发行人是否与客户签署了关于 LCP 膜相关的框架协议。

## （二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、2022 年 1-8 月，LCP 膜生产线累计设备投入 203.89 万元，9-12 月份预计发生 794.90 万元。上述设备投入主要系公司 LCP 膜生产线在调试过程中，涉及到对初始设计的优化改造，持续发生设备改造导致。2022 年 1-8 月，LCP 膜业务累计研发投入 560.30 万元。在 LCP 膜业务规模化量产之前，工艺技术改善、产品试制等研发活动较为集中，上述 LCP 膜业务领域的研发项目，导致 2022 年度 LCP 膜业务研发投入较高。

2、2022 年 1-9 月，发行人 LCP 膜生产线各主要组成系统有序推进调试工作，截至目前，投料系统、收卷系统已完成调试工作，取得“部分验收证明书”，挤出系统、铸片系统及拉伸系统的核心技术参数仍与合同标准存在差异，预计 2022 年 12 月完成调试工作，取得“全部验收证明书”。

3、发行人 LCP 膜生产线已完成设备机械化安装，目前处于设备调试阶段。

LCP 膜生产线尚无法正常生产出合格产品，后续仍有金额较大固定资产支出，尚未达到预定可使用状态。发行人已取得 MCC（机械验收证明书），尚未取得“部分验收证明书”、“最终验收证明书”。同时，从公司以及同行业功能膜生产企业的历史经验看，拥有独创性的重大新产品或新技术所对应的生产线建设和调试通常会经历较长的周期。发行人 LCP 膜生产线未转固依据充分。

4、发行人已与中山新高签订框架合作协议，待产品通过中山新高测试认证后，双方将签署正式采购合同。

5、LCP 膜生产线产能存在短期闲置风险，不存在长期大量闲置的风险，发行人已在招股说明书并进行风险提示。

6、发行人 LCP 膜生产线核心系统仍需进一步升级改造，尚未达到预定可使用状态；LCP 膜产品多轮送样尚未达到客户测试认证要求；结合外部专家组在 2022 年 8 月出具的评审意见，发行人 LCP 膜产品有望在未来 4-6 个月内实现量产。发行人的 LCP 膜生产线不存在可产生合格产品但因未能产生收入而延迟转固的情形，不存在延迟确认折旧费用的情形。

#### 4. 关于发行人业务与业绩

申请文件及问询回复显示：

(1) 发行人预计 2022 年实现营业收入 85,500.00 万元至 95,500.00 万元，同比增长 1.54%至 13.42%，扣非后归母净利润为 4,050.00 万元至 4,560.00 万元，同比变动-3.91%至 8.19%。

(2) 公开信息显示，2021 年发行人可比公司翰博高新、激智科技扣非后归母净利润分别下滑 33.93%、15.40%，锦富技术扣非后归母净利润为-3.46 亿元。其中激智科技披露的净利润下滑原因包括原材料价格上升、三层复合膜良品率爬坡等影响，翰博高新净利润下滑原因包括拓展 MiniLED 等业务，各项期间费用增长较多。

2021 年发行人营业收入、扣非后归母净利润分别增长 40.67%、42.79%。

报告期各期，发行人复合膜收入分别为 2,892.63 万元、13,353.35 万元、30,666.50 万元，毛利率分别为 8.98%、9.30%、8.89%；量子点膜收入为 0、6,151.47 万元、10,743.97 万元。

请发行人：

(1) 按产品结构、客户结构分类说明 2022 年业绩预计情况，业绩预计依据是否充分。

(2) 说明 2021 年可比公司亏损或净利润均同比下滑的情形下，发行人扣非后归母净利润大幅上升的合理性；2021 年原材料价格上升等影响因素对发行人业绩的影响、是否与可比公司一致。

(3) 说明发行人复合膜业务毛利率较低的原因。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明是否就 2021 年复合膜、量子点膜大幅新增收入的真实性进行针对性核查，说明核查过程、结论。

回复：

一、按产品结构、客户结构分类说明 2022 年业绩预计情况，业绩预计依据是否充分

发行人 2022 年业绩预计包括 1-9 月已实现业绩及 10-12 月在手订单两部分。9 月份业绩为发行人财务及销售部门按照 8 月份发货情况估算。

(一) 2022 年 1-6 月主要财务数据及经营情况

2022 年 1-6 月，发行人主要财务数据与上年同期对比情况如下：

单位：万元

| 项目                    | 2022 年 1-6 月 | 2021 年 1-6 月 | 变动比例   |
|-----------------------|--------------|--------------|--------|
| 营业收入                  | 42,528.75    | 39,083.66    | 8.81%  |
| 净利润                   | 2,277.66     | 2,288.79     | -0.49% |
| 扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润 | 2,030.75     | 2,005.94     | 1.24%  |

2022 年 1-6 月，发行人营业收入、净利润和扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润分别为 42,528.75 万元、2,277.66 万元和 2,030.75 万元，较去年同期分别增长 8.81%、-0.49%和 1.24%。发行人 2022 年 1-6 月营业收入同期增长率大于净利润同期增长率，主要系发行人新建厂房和购置设备导致固定资产折旧增加 366.09 万元，新产品研发投入致使研发费用同比增加 728.16 万元以及利息支出同比增加 392.51 万元所致。

2022 年上半年，受新冠疫情及俄乌冲突等不利因素扰动，显示行业终端需求受到一定影响。发行人凭借过硬的产品质量、丰富的产品开发经验、快速响应及供货能力，依托长期积累的优质客户资源，2022 年上半年营业收入较同期实现稳步增长，净利润水平稳中有增。

2022 年 1-6 月，发行人按产品结构、客户结构分类的销售收入如下：

单位：万元

| 客户名称 | 销售产品   | 金额       | 占比     |
|------|--------|----------|--------|
| 喜星集团 | 基础光学膜片 | 4,760.89 | 11.19% |
|      | 复合膜片   | 4,779.73 | 11.24% |
| 小计   |        | 9,540.62 | 22.43% |
| 新谱集团 | 基础光学膜片 | 4,592.46 | 10.80% |
|      | 复合膜片   | 4,552.83 | 10.71% |

| 客户名称 | 销售产品   | 金额               | 占比            |
|------|--------|------------------|---------------|
| 小计   |        | <b>9,145.30</b>  | <b>21.50%</b> |
| 京东方  | 基础光学膜片 | 4,683.65         | 11.01%        |
|      | 复合膜片   | 3,466.73         | 8.15%         |
|      | 量子点膜片  | 246.02           | 0.58%         |
| 小计   |        | <b>8,396.40</b>  | <b>19.74%</b> |
| 海信集团 | 基础光学膜片 | 1,478.83         | 3.48%         |
|      | 复合膜片   | 3,096.64         | 7.28%         |
|      | 量子点膜片  | 551.33           | 1.30%         |
| 小计   |        | <b>5,126.79</b>  | <b>12.05%</b> |
| 苏州乐轩 | 基础光学膜片 | 419.47           | 0.99%         |
|      | 复合膜片   | 909.69           | 2.14%         |
|      | 量子点膜片  | 252.75           | 0.59%         |
| 小计   |        | <b>1,581.91</b>  | <b>3.72%</b>  |
| 合计   |        | <b>33,791.02</b> | <b>79.45%</b> |

## （二）2022 年 7-9 月主要财务数据及经营情况

2022 年 7-9 月，受终端面板厂商减产以及市场需求变化的影响，产业链上游功能膜生产和精加工厂经营业绩承压。受累于整个行业处于下行周期的影响，部分客户销售未达预期，7-9 月预计实现营业收入 2.06 亿元。与上一版业绩初步预计中 7-9 月在手订单 2.23 亿元相比，出现小幅下滑。

2022 年 7-9 月，发行人按产品结构、客户结构分类的销售收入如下：

单位：万元

| 客户名称 | 销售产品   | 金额              | 占比            |
|------|--------|-----------------|---------------|
| 喜星集团 | 基础光学膜片 | 2,078.36        | 10.09%        |
|      | 复合膜片   | 2,508.65        | 12.18%        |
| 小计   |        | <b>4,587.01</b> | <b>22.27%</b> |
| 新谱集团 | 基础光学膜片 | 2,028.11        | 9.85%         |
|      | 复合膜片   | 2,405.94        | 11.68%        |
| 小计   |        | <b>4,434.05</b> | <b>21.52%</b> |
| 京东方  | 基础光学膜片 | 1,789.66        | 8.69%         |
|      | 复合膜片   | 1,507.07        | 7.32%         |
| 小计   |        | <b>3,296.73</b> | <b>16.00%</b> |

| 客户名称   | 销售产品   | 金额               | 占比            |
|--------|--------|------------------|---------------|
| 海信集团   | 基础光学膜片 | 580.18           | 2.82%         |
|        | 复合膜片   | 1,824.31         | 8.86%         |
|        | 量子点膜片  | 113.92           | 0.55%         |
| 小计     |        | <b>2,518.41</b>  | <b>12.23%</b> |
| TCL 集团 | 基础光学膜片 | 355.02           | 1.72%         |
|        | 复合膜片   | 148.03           | 0.72%         |
|        | 量子点膜片  | 1,655.18         | 8.03%         |
| 小计     |        | <b>2,158.24</b>  | <b>10.48%</b> |
| 合计     |        | <b>16,994.44</b> | <b>82.50%</b> |

### （三）2022 年 10-12 月在手订单情况

显示用光学膜精加工行业通常采用“采购预测+订单/排程”的形式向下游销售，客户定期更新采购预测，通常覆盖未来 3 个月甚至更长时间的生产计划。

与上一版业绩初步预计相比，由于受到下游终端面板减产、行业终端需求减少的影响，海信集团等客户减少部分在手订单，2022 年三季度下调收入金额约 1,700.00 万元。行业内研究报告显示显示面板行业将于三季度末四季度初回暖，但出于谨慎性考虑，发行人按照三季度在手订单情况，同样下调四季度在手订单约 1,400.00 万元，预计 10-12 月在手订单为 2.10 亿元，全年合计下调营业收入至 8.40 亿元至 9.00 亿元。

2022 年 10-12 月发行人主要客户在手订单情况如下所示：

单位：万元

| 客户名称 | 销售产品   | 金额              | 占比            |
|------|--------|-----------------|---------------|
| 新谱集团 | 基础光学膜片 | 2,170.50        | 10.34%        |
|      | 复合膜片   | 2,617.80        | 12.47%        |
| 小计   |        | <b>4,788.30</b> | <b>22.80%</b> |
| 喜星集团 | 基础光学膜片 | 1,929.15        | 9.19%         |
|      | 复合膜片   | 2,310.00        | 11.00%        |
| 小计   |        | <b>4,239.15</b> | <b>20.19%</b> |
| 海信集团 | 基础光学膜片 | 752.65          | 3.58%         |
|      | 复合膜片   | 3,065.60        | 14.60%        |
|      | 量子点膜片  | 360.00          | 1.71%         |

| 客户名称   | 销售产品   | 金额        | 占比     |
|--------|--------|-----------|--------|
| 小计     |        | 4,178.25  | 19.90% |
| 京东方    | 基础光学膜片 | 2,303.93  | 10.97% |
|        | 复合膜片   | 1,182.62  | 5.63%  |
| 小计     |        | 3,486.55  | 16.60% |
| TCL 集团 | 基础光学膜片 | 527.12    | 2.51%  |
|        | 复合膜片   | 157.60    | 0.75%  |
|        | 量子点膜片  | 1,495.00  | 7.12%  |
| 小计     |        | 2,179.72  | 10.38% |
| 合计     |        | 18,871.98 | 89.87% |

从上表可知，公司主要客户保持了较为充足的采购需求，同时公司通过加大量子点复合增亮膜（QDCEF）、POP 复合膜等新产品的市场推广，不断提高产品质量，拓宽国内外销售渠道，以保障销售规模的不断扩大。

#### （四）说明 2022 年业绩初步预计情况

结合 2022 年 1-9 月主要经营情况以及 10-12 月在手订单情况测算，公司 2022 年度业绩初步预计情况如下：

单位：万元

| 项目                          | 预测下限      | 预测上限      |
|-----------------------------|-----------|-----------|
| 2022 年 1-9 月预测营业收入①         | 63,000.00 | 63,000.00 |
| 2022 年 10-12 月预测营业务收入②（注 1） | 21,000.00 | 27,000.00 |
| 2022 年预计营业收入③=①+②           | 84,000.00 | 90,000.00 |
| 综合毛利率④（注 2）                 | 16.11%    | 16.57%    |
| 2022 年预计毛利额⑤=③*④            | 13,530.01 | 14,913.29 |
| 税金及附加⑥（注 3）                 | 137.29    | 147.10    |
| 销售费用⑦（注 4）                  | 1,254.98  | 1,344.62  |
| 管理费用⑧（注 5）                  | 3,211.56  | 3,684.24  |
| 研发费用⑨（注 6）                  | 4,132.80  | 4,428.00  |
| 财务费用⑩（注 7）                  | 601.35    | 765.00    |
| 利润总额⑪=⑤-⑥-⑦-⑧-⑨-⑩           | 4,192.03  | 4,544.33  |
| 所得税费用⑫=（⑪-⑨*60%）*15%        | 256.85    | 283.13    |
| 2022 年预计扣除非经常性损益后的净利润⑬=⑪-⑫  | 3,935.17  | 4,261.20  |
| 税后非经常性损益⑭                   | 450.00    | 450.00    |

| 项目               | 预测下限     | 预测上限     |
|------------------|----------|----------|
| 2022 年预计净利润⑮=⑬+⑭ | 4,385.17 | 4,711.20 |

注 1：公司在对 2022 年 10-12 月销售收入预测的过程中，复合膜（POP）、量子点复合增亮膜（QDCEF）等新产品存在潜在的销售增长可能，该部分需求变动对销售收入的最大影响值估计为 6,000 万元。

注 2：报告期内，公司综合毛利率分别为 20.56%、18.28%、15.64%和 16.31%，公司综合毛利率在经历缓慢下降后趋于稳定。公司预计下半年整体经营情况好于上半年且产品结构未发生重大变化，谨慎选取 16.11%至 16.57%作为综合毛利率的预测区间。

注 3：报告期内，公司税金及附加收入占比分别为 0.09%、0.10%、0.12%、0.34%，本测算选取平均值 0.16%。

注 4：报告期内，公司销售费用率分别为 2.25%、1.65%、1.01%、1.07%，本测算选取平均值 1.49%。

注 5：报告期内，公司管理费用分别为 2,484.90 万元、2,681.83 万元、2,991.01 万元、1,513.78 万元，随着业务规模的增长，公司管理费用呈现持续上升趋势。2022 年下半年，预计公司新增部分厂房折旧。考虑上述因素后，预计公司 2022 年度的管理费用下限为 3,211.56 万元。同时，考虑到产品开发、业务拓展导致的管理成本增加，管理费用上限预计为 3,684.24 万元。

注 6：报告期内，公司研发费用率分别为 5.22%、4.46%、4.35%、5.65%，本测算选取平均值 4.92%。

注 7：报告期内，公司财务费用率分别为 0.36%、1.09%、1.08%、0.21%，平均费率为 0.69%。考虑到下半年可能存在汇率波动，预计公司 2022 年度的财务费用为 601.35 万元至 765.00 万元。

结合以上预计分析，2022 年度，发行人主要财务数据与上年同期对比情况如下：

单位：万元

| 项目                    | 2022 年度             | 2021 年度   | 变动比例         |
|-----------------------|---------------------|-----------|--------------|
| 营业收入                  | 84,000.00-90,000.00 | 84,202.87 | -0.24%-6.88% |
| 净利润                   | 4,385.17-4,711.20   | 4,648.12  | -5.66%-1.36% |
| 扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润 | 3,935.17-4,261.20   | 4,214.66  | -6.63%-1.10% |

注：上述 2022 年度财务数据为发行人初步预计结果，未经申报会计师审计或审阅，不构成发行人的盈利预测或业绩承诺。

根据以上预计情况可知，2022 年度，预计公司实现营业收入 84,000.00 万元至 90,000.00 万元，较上年同期变动-0.24%至 6.88%；预计实现净利润 4,385.17 万元至 4,711.20 万元，较上年同期变动-5.66%至 1.36%；扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润为 3,935.17 万元至 4,261.20 万元，较上年同期变动-6.63%至 1.10%。虽受俄乌冲突、国内疫情反复等外部环境不确定性因素扰动，客户端需求受到一定影响，但预计公司营业收入稳中有增。

综上所述，发行人客户及产品结构稳定合理，订单需求明确，2022 年度业绩预计可实现性强，依据充分。

二、说明 2021 年可比公司亏损或净利润均同比下滑的情形下，发行人扣非后归母净利润大幅上升的合理性；2021 年原材料价格上升等影响因素对发行人业绩的影响、是否与可比公司一致

（一）说明 2021 年可比公司亏损或净利润均同比下滑的情形下，发行人扣非后归母净利润大幅上升的合理性

发行人可比公司的选择上，由于完全可比的同行业可比上市公司较少，发行人选取了翔腾新材、激智科技、锦富技术和翰博高新等，其中翔腾新材精加工业务与发行人较为一致且处于同一产业链位置，与发行人最具可比性，2021 年翔腾新材营业收入同比增长 44.30%、扣非后归属于母公司净利润同比增长 31.26%，与发行人业绩变动趋势相一致，激智科技、锦富技术和翰博高新由于产业链不同、产品结构和客户变动等原因 2021 年业绩出现下滑，具体分析如下：

#### 1、所处上下游产业链位置不同

发行人处于由功能高分子膜材料精加工向功能高分子膜材料生产业务转型过渡期，以功能膜精加工业务的主要产品收入占比较高，功能膜生产业务逐步发展，在收入中占比逐步提升。

锦富技术 2021 年年度报告显示：光电显示薄膜及电子功能器件模切业务是其最早开展的业务，生产工艺和加工技术在同行业中处于领先水平。近年来，由于多元化战略不及预期，锦富技术业绩出现大幅波动。目前，锦富技术已制定“剥离非核心业务，重新聚焦主业”的战略。2021 年，锦富技术扣非后归母净利润为-3.46 亿元，大额为负主要受到（1）液晶显示模组业务主要客户股权变更，订单大幅下降；（2）基于对检测治具、自动化装备业务前景的良好预期，公司前期增加了该业务库存备货，但受行业市场竞争加剧及主要客户需求变更等因素的影响，该类业务订单的落地不及预期，部分为非标产品储备的存货可变现净值下降，导致部分存货出现跌价损失情况；（3）商誉计提减值 13,042.61 万元等影响，上述业绩变动原因不适用于发行人。

翰博高新的主要产品包含背光显示模组、导光板、精密结构件、光学材料等相关零部件，广泛应用于笔记本电脑、平板电脑、桌面显示器、车载屏幕、手机、医疗显示器及工控显示器等终端产品，为发行人下游客户。2021 年，翰博高新

营业收入 29.05 亿元，同比增长 17.79%，扣除非经常性损益后归属母公司股东净利润同比下滑 33.93%，主要受汇率波动、用工成本上涨等因素导致的毛利率下降，持续引入高端人才、员工激励相关费用增加，以及研发投入增加等因素影响，上述业绩变动原因不适用于发行人。

激智科技主要从事显示用光学膜及功能性薄膜产品的研发、生产和销售。公司主要生产扩散膜、增亮膜、复合膜、量子点膜等光学膜产品。翰博高新为半导体显示面板重要零部件背光显示模组一站式综合方案提供商，集光学设计、导光板设计、精密模具设计、整体结构设计和产品智能制造于一体，为发行人上游供应商。2021 年，激智科技营业收入为 19.25 亿元，同比增长 35.51%，扣除非经常性损益后归属母公司股东净利润同比下滑 15.40%，主要受原材料价格上涨、三层复合膜等新产品良率爬坡等因素影响，上述业绩变动原因不适用于发行人。

## 2、产品结构不同

从竞争优势角度来看，相比较同行业可比公司，发行人产品的发展侧重于集中在电视、台式显示器等中大尺寸应用终端，应用于 40 寸以上电视终端产品销售收入报告期内占比分别为 45.16%、59.50%和 66.88%，在中大尺寸光学膜片精加工领域更具竞争优势；翰博高新、翔腾新材产品应用在笔记本电脑、车载显示、手机等终端领域较多，应用在电视（TV）终端的相对较少。其中翰博高新在上市报告书中披露“转板公司的主要产品包含背光显示模组、导光板、精密结构件、光学材料等相关零部件，广泛应用于笔记本电脑、平板电脑、桌面显示器、车载屏幕、手机、医疗显示器及工控显示器等终端产品。”翔腾新材在招股说明书中披露“2019 年光学膜片销售价格上升主要系大尺寸产品占比提高，2020 年和 2021 年价格下降主要系中小尺寸占比提升所致。”由此可见，翰博高新电视终端应用产品较少，而翔腾新材目前主要专注于中小尺寸终端。

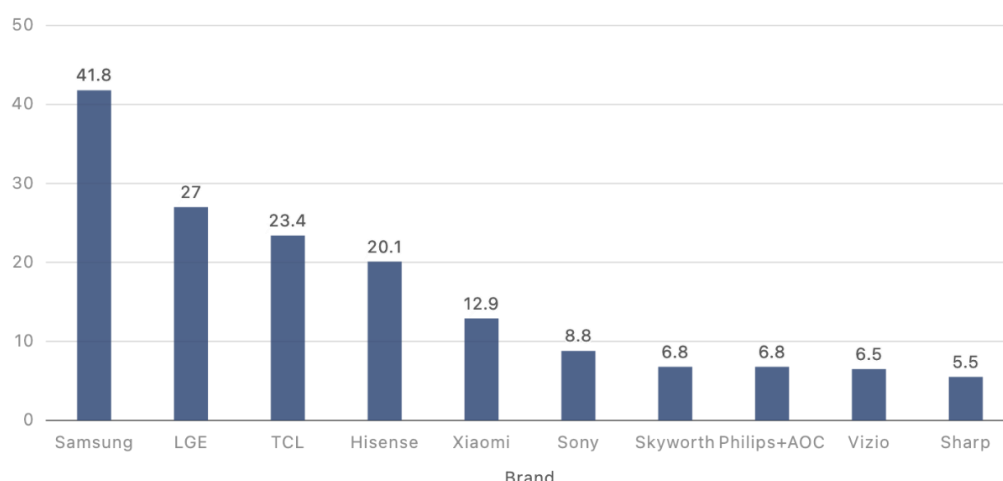
基于行业内高清化、轻薄化的发展趋势，公司研发和推出了主要应用于 TV 领域的量子点膜片及复合膜片产品。报告期内，公司新产品量子点膜片和复合膜片销售收入分别为 2,892.63 万元、19,504.82 万元和 41,410.47 万元，销售占比分别为 6.49%、33.68%和 49.65%，呈现了快速增长的趋势，导致公司 TV 应用领域占比逐步提升。

### 3、直接客户与终端客户不同

翰博高新报告期内客户相对集中，来自第一大客户京东方的收入占比分别为 86.97%、87.48%和 83.05%，故其盈利能力受到客户影响较大。激智科技为光学膜生产企业，其下游客户主要为光学膜精加工企业。

公司的终端客户 LG、TCL、海信、小米受到电视终端市场需求萎缩影响较小，甚至出现了逆势增长。根据奥维睿沃显示，2021 年 LGE 全球电视出货量为 27 百万台，同比增长 3.7%，持续保持了市场领先地位；海信以 20.1 百万台电视出货量排名全球第四，保持 8.8%的增长，2021 年海信借助体育营销策略与双品牌策略，其在海外的影响力不断提升，2021 年海外电视出货同比增长 12%；小米全球电视出货 12.9 百万台，同比增长 2.8%，排名第五，在中国市场出货稳定，海外出货同比增长 12%，海外占比 31%，具体情况如下图所示：

2021年全球TV TOP10品牌出货规模



数据来源：Trendforce，AVC Revo；单位为百万台。

报告期内发行人的产品应用于电视的终端客户 LG、小米、海信的销售额分别为 17,237.06 万元、25,003.29 万元和 43,724.45 万元，占发行人电视终端销售比例的 79.62%、66.83%、72.65%，占比较高。受此影响下，发行人直接客户新谱集团和喜星集团加大了对公司的业务采购，国内客户京东方和海信收入持续增长，导致公司在大尺寸的 TV 领域收入快速增长，毛利贡献逐步增加。

### 4、终端电视大尺寸化和高清化趋势

#### (1) 大尺寸电视面板细分市场需求增加

2021 年全球 40 寸以上电视面板出货量保持快速增长。发行人 40 寸以上产品销售收入报告期内占比分别为 45.16%、59.50%和 66.88%。2021 年 40 寸至 70 寸电视面板出货量同比增长 1.17%,70 寸及以上电视面板出货量同比增长 47.83%，全球 40 寸以上电视面板出货量统计情况如下：

单位：百万台

| 尺寸   | ≤40 寸  | 40 寸-70 寸 | ≥70 寸  |
|------|--------|-----------|--------|
| 2020 | 101.6  | 128.3     | 9.2    |
| 2021 | 92.6   | 129.8     | 13.6   |
| 增长率  | -8.86% | 1.17%     | 47.83% |

注：数据来源于奥维睿沃（AVC REVO）。

## （2）轻薄化和高清化电视面板细分市场需求增加

轻薄化和高清化的趋势带动了复合膜片和量子点膜片需求的增加，复合膜的应用使得背光模组显著变薄，可以更好的满足液晶显示薄型化的需求。量子点膜片相较于传统液晶显示具有色域高、颜色纯、性能稳定三大优势。根据势银数据显示，2021 年全球量子点电视出货量近 1,100.00 万台，预计 2025 年量子点电视出货量可实现 2,000.00 万台，预计呈现快速增长，另一方面发行人提前布局切入复合膜市场，使得复合膜销售收入大幅提升。

## 5、与行业内可比公司翔腾新材业绩变动一致

翔腾新材主要从事新型显示领域各类薄膜器件的研发、生产、精密加工和销售，产品包括各类规格的偏光片、光学膜片和功能性胶粘材料，均是新型显示领域的关键组件，广泛应用于液晶电视、显示器、笔记本电脑、平板电脑、手机、穿戴设备、车载显示、工业控制及公共显示等各类光电显示产品中。翔腾新材的光学膜片产品与发行人主营产品相似，具有可比性。

2021 年翔腾新材营业收入同比增长 44.30%、扣非后归属于母公司净利润同比增长 31.26%，其业绩增长主要原因有（1）下游行业市场空间广阔，且需求持续稳定增长；（2）液晶面板产业链加速向中国大陆转移；（3）持续的工艺研发能力和稳定的质量控制能力使得公司积累了稳定优质的客户资源。发行人 2021 年业绩增长情况与其保持一致。

综上所述，2021 年可比公司亏损或净利润均同比下滑的情形下，发行人扣

非后归母净利润大幅上升具有合理性。

## （二）2021 年原材料价格上升等影响因素对发行人业绩的影响、是否与可比公司一致

发行人可比公司激智科技 2021 年业绩下滑主要原因系原材料价格上涨导致，主要是因为其受大宗商品价格上升导致，但发行人原材料采购价格受大宗商品价格变动影响较小，发行人原材料采购均价上涨主要系原材料采购结构变化导致，但对于同一种具体型号原材料价格平缓甚至出现下降。

### 1、发行人 2021 年原材料采购均价上升主要受结构变化影响

2020 年及 2021 年，公司主要原材料采购均价变化情况如下：

| 名称                       | 2021 年度 |         | 2020 年度 |    |
|--------------------------|---------|---------|---------|----|
|                          | 采购均价    | 变动      | 采购均价    | 变动 |
| 基础光学膜（元/m <sup>2</sup> ） | 10.26   | 5.34%   | 9.74    | -  |
| 复合膜（元/m <sup>2</sup> ）   | 32.39   | 50.09%  | 21.58   | -  |
| 阻隔膜（元/m <sup>2</sup> ）   | 18.53   | -23.25% | 24.14   | -  |

2021 年基础光学膜采购均价上升，主要系相较于外资高价原材料国产原材料采购价格较低，购买内外资原材料比例不同影响采购均价。同时由于应用终端结构变化和大尺寸化趋势等因素的变化也是导致其采购均价变化的重要诱因；复合膜采购均价上升主要系产品品种变动影响。

报告期内，发行人原材料采购均价发生波动是由于采购原材料结构变化导致，对于原材料单品价格来讲，价格较为平稳，未发生大幅波动，未对发行人业绩产生不良影响，以复合膜片为例，选取发行人 2021 年复合膜片 80%以上的具体材质型号，分析季度采购均价情况如下所示：

单位：元/平方米

| 材质型号    | 2021 年第一季度 | 2021 年第二季度 | 2021 年第三季度 | 2021 年第四季度 |
|---------|------------|------------|------------|------------|
| 内资      |            |            |            |            |
| MO***** | 15.49      | 15.49      | 15.49      | 15.49      |
| MO***** | 15.49      | 15.49      | 15.49      | 15.49      |
| JD***** | 13.95      | 13.80      | 13.79      | 13.65      |
| MO***** | 14.51      | 14.60      | 14.60      | 14.60      |

| 材质型号    | 2021 年第一季度 | 2021 年第二季度 | 2021 年第三季度 | 2021 年第四季度 |
|---------|------------|------------|------------|------------|
| JD***** | -          | -          | -          | 16.89      |
| DS***** | 13.36      | 13.36      | 13.36      | 13.36      |
| JD***** | 14.60      | 14.60      | 14.60      | 14.42      |
| MO***** | 15.28      | 15.49      | 15.49      | 15.49      |
| JD***** | -          | -          | -          | 17.07      |
| JD***** | 58.00      | 58.00      | 58.00      | 58.00      |
| JD***** | 15.03      | 14.60      | 14.60      | 14.42      |
| JD***** | 17.82      | 17.70      | 17.70      | 15.00      |
| DS***** | -          | -          | 14.60      | 14.68      |
| LR***** | 133.18     | 133.18     | 133.18     | 133.18     |
| LE***** | 42.00      | 42.00      | 42.00      | 41.83      |
| JD***** | -          | 14.02      | 14.60      | 14.40      |
| JD***** | -          | 14.60      | 14.47      | 14.49      |
| CO***** | 37.05      | 36.00      | 36.00      | 36.00      |
| UD***** | 115.04     | 119.49     | -          | 119.47     |
| CD***** | 14.00      | 14.00      | 14.00      | 14.00      |
| 外资      |            |            |            |            |
| CG***** | 142.39     | 138.74     | 141.28     | 138.99     |
| CG***** | 154.76     | 138.51     | 139.43     | 137.51     |
| CG***** | 38.59      | 38.25      | 37.71      | 37.28      |
| CG***** | 55.95      | 53.34      | 49.08      | 44.56      |
| CG***** | 47.33      | 46.21      | 46.88      | 45.74      |
| CG***** | 40.94      | 40.61      | 39.89      | 39.55      |
| CG***** | 38.91      | 38.58      | 38.03      | 37.59      |
| CG***** | 42.77      | 42.43      | 41.85      | 41.44      |
| AM***** | 15.33      | 15.04      | 16.80      | 16.00      |

发行人产品种类繁多，就单个产品而言其原材料采购价格未发生变化甚至出现下行趋势，发行人采购均价的上升主要系产品结构变化导致，因此对发行人业绩不存在不利影响。

## 2、由于发行人产品结构导致采购均价的上升能够有效传导给下游客户

发行人的产品定价方式为：公司主要产品根据客户需求进行定制化生产，对

于向客户销售的产品，采取单客户议价方式，定价过程中除考虑上游原材料（卷材）价格、公司加工成本外，还要考虑产品工艺技术、前期研发投入、订单规模、市场竞争情况等因素，通过向客户报价并经协商议价，最终确定产品销售价格。

发行人功能膜精加工业务品种繁杂、数量大、备货周期、生产周期较短，下游终端客户行业地位强势、对于交货期要求较高，在通过议价/招标完成报价和备货、生产和发货过程中，业务周期整体较短，具有“短平快”的业务特点，使得原材料价格波动对于发行人主要产品毛利率影响较小。

发行人能够有效将原材料价格波动风险向下游客户传导。公司根据市场销售预期与自身产能，与主要客户签订年度框架协议，下游客户根据具体业务需要以销售订单或报价单等形式确定产品的销售价格。由于下游终端客户的订单对交货期要求高、一般按月或按周向发行人下发生产排程或生产计划，全年订单分散且数量较大，发行人在每轮订单的议价过程中，充分考虑了原材料价格因素，在每个定价周期，原材料的价格波动能够有效传导至产品定价，说明原材料价格波动能够有效传导至下游客户。

综上所述，发行人原材料采购均价上涨主要系原材料采购结构变化导致，发行人可比公司激智科技 2021 年业绩下滑主要原因系原材料价格上涨导致，主要是因为其受大宗商品价格上升导致。由于发行人与激智科技为行业的上下游，激智科技消化了大宗商品价格上涨的压力，发行人原材料采购价格受大宗商品价格变动影响较小。而且发行人原材料采购均价上涨能够有效的传导给下游终端客户，因此，发行人 2021 年原材料价格上升等影响因素对发行人业绩未产生不良影响。

### 三、说明发行人复合膜业务毛利率较低的原因

发行人功能膜精加工业务毛利率呈现以下特点：

1、尺寸越大的产品，因单片价值高，材料成本占比较高且工序及工艺流程无明显差异，呈现毛利率越低的特点；

2、尺寸相同的产品，因所用的原材料材质不同导致单片价值呈现差异，单片价值越高，材料成本占比较高且工序及工艺流程无明显差异，反而呈现毛利率越低的特点。

发行人复合膜业务毛利率较低主要由于复合膜应用尺寸大的比例高，而且相

较于基础光学膜片而言其单位价值更高，导致其毛利率较低，具体分析如下：

（一）从应用终端来看，复合膜片主要应用于大尺寸的电视终端，相较于应用于其他终端显示的毛利率较低

报告期应用于不同终端显示器件的复合膜片收入占比及毛利率情况如下：

| 用途类别        | 2021 年度        |              | 2020 年度        |              | 2019 年度        |              |
|-------------|----------------|--------------|----------------|--------------|----------------|--------------|
|             | 收入占比           | 毛利率          | 收入占比           | 毛利率          | 收入占比           | 毛利率          |
| 电视          | 98.70%         | 8.99%        | 99.63%         | 9.51%        | 100.00%        | 8.98%        |
| 其中：40 寸及以下  | 1.86%          | 14.01%       | 6.22%          | 13.40%       | 2.11%          | 10.15%       |
| 40 寸至 70 寸  | 86.16%         | 8.22%        | 63.58%         | 7.15%        | 60.51%         | 6.00%        |
| 70 寸及以上     | 10.69%         | 14.34%       | 29.83%         | 13.74%       | 37.38%         | 13.73%       |
| 其他          | 1.30%          | 15.89%       | 0.37%          | 25.10%       | -              | -            |
| <b>复合膜片</b> | <b>100.00%</b> | <b>9.08%</b> | <b>100.00%</b> | <b>9.57%</b> | <b>100.00%</b> | <b>8.98%</b> |

注：70 寸以上超大尺寸，加工工艺要求高具有稀缺性，毛利率较高

如上表所述，发行人的产品复合膜片的终端显示器件主要为大尺寸的电视，占比分别为 100.00%、99.63%、98.70%，其中尺寸在 40 寸至 70 寸的产品收入占比分别为 60.51%、63.58%、86.16%，毛利率分别为 6.00%、7.15%和 8.22%，毛利率相比较其他尺寸相对较低。

发行人终端显示器件为电视的 40 寸至 70 寸的产品收入的占比大，因此，整体的复合膜片毛利率较低。

（二）相较于基础光学膜材，复合膜材的单位价值更高，因而单片价值越高，反而毛利率较低

公司主要产品根据客户需求进行定制化生产，对于向客户销售的产品，采取单客户议价方式，定价过程中除考虑上游原材料（卷材）价格、公司加工成本外，还要考虑产品工艺技术、前期研发投入、订单规模以及市场竞争情况等因素，通过向客户报价并经协商议价，最终确定产品销售价格。

在该种模式下，公司定价充分考虑了原材料价格因素，以市场价格为基础，具有公允性。例如由于大尺寸及复合膜片精加工产品所需的工艺技术及机器设备要求更高，因而其单位面积下产品定价也更高。

报告期应用于电视终端的基础光学膜片和复合膜片的单位成本、单位售价、

单位产品毛利情况如下：

| 类别          | 2021 年度 |       | 2020 年度 |       | 2019 年度 |       |
|-------------|---------|-------|---------|-------|---------|-------|
|             | 基础光学膜片  | 复合膜片  | 基础光学膜片  | 复合膜片  | 基础光学膜片  | 复合膜片  |
| 单位售价（元/平方米） | 13.00   | 44.34 | 12.11   | 30.26 | 14.53   | 29.65 |
| 单位成本（元/平方米） | 10.97   | 40.31 | 9.84    | 27.36 | 11.76   | 26.99 |
| 单位产品毛利率     | 15.56%  | 9.08% | 18.72%  | 9.57% | 19.12%  | 8.98% |

由上表可知，报告期内应用于电视的基础光学膜片单位成本分别为 11.76 元/平方米、9.84 元/平方米、10.97 元/平方米，复合膜片的单位成本分别为 26.99 元/平方米、27.36 元/平方米、40.31 元/平方米，基础光学膜片的单位成本明显低于复合膜片，基于材质的不同，复合膜片的单位采购价格较高。

报告期内应用于电视的基础光学膜片的单位售价分别为 14.53 元/平方米、12.11 元/平方米、13.00 元/平方米，复合膜片的单位售价分别为 29.65 元/平方米、30.26 元/平方米、44.34 元/平方米，基于材质的不同，基础光学膜片的单位售价明显低于复合膜片。

由于复合膜片精加工产品所需的工艺技术及机器设备要求更高，因而其单位面积下的毛利额也更高。报告期内复合膜片 2020 年开始规模化量产销售，2020 年和 2021 年复合膜片的单位毛利额均高于基础光学膜片。但由于复合膜片原材料价格较高导致单位成本更高，毛利额的上升幅度不及原材料价格的增长幅度，从而使得复合膜片产品呈现单位产品毛利额高但是毛利率水平较低的特点。

#### 四、中介机构核查意见

##### （一）核查程序

申报会计师履行了如下核查程序：

1、向公司管理层及业务部门了解 2022 年 1-9 月的经营状况，获取了公司的销售及采购明细以了解主要客户、供应商是否发生重大不利变化。

2、获取申报会计师出具的发行人 2022 年 1-6 月审阅报告，与 2021 年同期经营数据进行对比分析。

3、获取公司 2022 年 10-12 月主要客户的“采购预测+订单/排程”，分析公

司持续经营能力是否发生重大不利变化。

4、查阅可比公司年度报告、转板上市公告书和招股说明书等文件，了解可比公司主营业务、主要产品以及 2021 年经营业绩变动的原因；查阅行业研究报告，了解显示终端的发展情况；访谈发行人财务总监、销售负责人，了解原材料价格上升对发行人经营业绩的影响。

5、获取发行人收入、成本明细表，量化分析复合膜片的毛利率，并分析合理性；按照应用终端以及原材料单位价值等角度，量化分析复合膜片毛利率较低的原因。

## （二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、发行人客户及产品结构稳定合理，订单需求明确，2022 年度业绩预计依据充分，可实现性强。

2、2021 年可比公司亏损或净利润均同比下滑的情形下，发行人扣非后归母净利润大幅上升具有合理性，2021 年原材料价格上升主要系产品结构变化导致，且发行人能够有效向下游传导原材料价格上涨的风险，因此原材料价格上升等影响因素对发行人业绩未造成不良影响。

3、复合膜片毛利率较低的原因从应用终端来看，复合膜片主要应用于大中尺寸的电视及台式显示器，相较于应用于其他终端显示的毛利率较低，相较于基础光学膜材，复合膜材的单位价值更高，因而单片价值越高，反而毛利率较低。

五、说明是否就 2021 年复合膜、量子点膜大幅新增收入的真实性进行针对性核查，说明核查过程、结论。

## （一）核查过程

1、获取发行人复合膜片、量子点膜片销售明细，对比各期主要客户的销售内容、销售金额及占比情况，了解主要客户增减变动原因并分析其合理性；

2、对发行人管理层和销售人员进行访谈，了解行业特征、产品及下游客户的产品应用及市场变化情况，结合行业环境分析复合膜片、量子点膜片收入增长的合理性；

3、了解与收入确认相关的关键内部控制，评价其设计是否有效，并测试了相关内部控制运行的有效性；

4、获取并核查发行人与主要客户销售合同或销售订单的主要条款，了解公司收入确认的政策及收入确认时点的相关依据；

5、通过国家企业信用信息公示系统等公开渠道查询主要复合膜片、量子点膜片客户的基本情况，包括但不限于注册地、经营地、注册资本、股权结构、成立时间、与公司发生业务的起始时间，主营业务、经营规模等。并关注主要客户的经营规模、行业地位、支付能力、所购货物是否具有商业合理性，是否与其生产经营能力和规模相匹配；

6、获取发行人报告期内银行对账单及大额银行回单，抽样检查客户回款，核实账面收款记录的金额、收款单位与银行流水记录等信息是否一致，核查销售收款的真实性和准确性；

7、对于 2021 年度复合膜片和量子点膜片销售收入前五大客户和主要新增客户，均独立执行收入函证程序，函证占比达 75%以上，具体情况如下：

单位：万元

| 项目               | 复合膜片      | 量子点膜片     |
|------------------|-----------|-----------|
| 2021 年度收入金额 A    | 30,666.50 | 10,743.97 |
| 发函金额 B           | 24,462.39 | 10,060.26 |
| 发函比率 C=B/A       | 79.77%    | 93.64%    |
| 回函确认一致金额 D       | 24,207.24 | 10,060.26 |
| 回函确认一致金额比例 E=D/B | 98.96%    | 100.00%   |

注 1：回函确认一致金额为客户回函相符的函证金额及回函有差异经调节后确认金额。

注 2：回函差异金额主要为公司与客户入账时间差异。申报会计师对客户回函不符的进行了差异调节。

申报会计师对复合膜片未回函客户的收入执行替代程序情况如下：

单位：万元

| 项目             | 复合膜片    | 量子点膜片 |
|----------------|---------|-------|
| 未回函金额          | 255.15  | -     |
| 对未回函金额执行替代程序金额 | 255.15  | -     |
| 替代程序核查比例       | 100.00% | -     |

申报会计师对客户未回函的进行了替代测试，客户替代测试主要程序：（1）

查阅报告期内销售订单、销售发票、出库单、物流单、客户签收单、对账单、报关单等，确认收入的真实性；（2）检查应收账款的期后收款情况。

8、对发行人复合膜片和量子点膜片的主要客户进行了走访。

9、对 2021 年度复合膜片和量子点膜片收入执行细节测试，抽样检查与收入确认相关的支持性文件，包括销售合同或订单、销售发票、出库单、物流单、对账单、报关单等，检查比例均在 70%以上。

## （二）核查结论

经核查，申报会计师认为，随着行业高清化、轻薄化发展趋势，2021 年度下游市场对复合膜片及量子点膜片需求激增，以及发行人与京东方、海信集团、TCL 集团等大型面板及显示终端企业合作的不断深入，2021 年复合膜片、量子点膜片收入大幅新增合理、真实。

## 5. 关于收入

申请文件及问询回复显示：

(1) 报告期各期发行人基础光学膜片（精加工）毛利率为 20.63%、20.34%、15.27%。发行人说明 2021 年毛利率下降原因包括原材料价格上升。报告期各期，发行人基础光学膜片单价分别为 21.55 元/平米、18.17 元/平米、17.60 元/平米。

(2) 2019、2020 年可比公司激智科技量子点膜、复合膜等光学膜产品平均单价为 27.35 元/平方米、35.37 元/平方米，未区分细分类别单独披露；发行人 2019、2020 年复合膜片单价为 29.65 元/平方米、51.15 元/平方米，2020 年量子点膜片单价为 143.18 元/平方米。

发行人说明，一般情况下量子点膜片价格远高于复合膜片价格。

(3) 报告期内，发行人可比公司锦富技术、翔腾新材基础光学膜片单价均呈下滑趋势，发行人逐期上升。发行人说明可比公司单价下滑主要因小尺寸产品占比上升，而发行人大尺寸占比升高。

请发行人：

(1) 说明发行人 2021 年原材料价格上升情形下，2021 年该产品销售单价下滑的合理性，是否对主要直接客户、终端客户销售价格下滑或存在降价约定等机制，对发行人毛利率的影响，是否存在毛利率进一步下滑风险。

(2) 分析说明发行人 2020 年以来量子点膜片、复合膜片价格均明显高于激智科技光学膜产品销售均价的合理性。

(3) 结合产品构成、下游应用变化趋势等，分析说明发行人与可比公司在产品尺寸结构占比方面存在较大差异的合理性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、说明发行人 2021 年原材料价格上升情形下，2021 年该产品销售单价下滑的合理性，是否对主要直接客户、终端客户销售价格下滑或存在降价约定等机制，对发行人毛利率的影响，是否存在毛利率进一步下滑风险

（一）说明发行人 2021 年原材料价格上升情形下，2021 年该产品销售单价下滑的合理性

发行人 2021 年原材料价格上升情形下，2021 年该产品销售单价下滑主要系产品销售和原材料采购的时间性差异导致。一般情况下，发行人的“采购→生产→销售”周期为 3 个月，即 1 个月采购、1 个月生产和仓储、1 个月发货和对账，因此发行人产品在实现销售时与其对应的原材料采购活动的发生存在一定的时间线差异。因此，根据“采购→生产→销售”周期来看，每年的 10 月至次年的 9 月的采购情况与次年的 1 月至 12 月的销售情况具有线性的匹配关系，模拟分析情况如下：

| 模拟前情况       | 2021 年度                    | 2020 年度                    | 2019 年度                    |
|-------------|----------------------------|----------------------------|----------------------------|
| 销售均价（元/平方米） | 17.60                      | 18.17                      | 21.55                      |
| 采购均价（元/平方米） | 10.26                      | 9.74                       | 10.45                      |
| 模拟后情况       | 2020 年 10 月至<br>2021 年 9 月 | 2019 年 10 月至<br>2020 年 9 月 | 2018 年 10 月至<br>2019 年 9 月 |
| 采购均价（元/平方米） | 9.81                       | 9.98                       | 10.82                      |

如上表所述，2019 年、2020 年度和 2021 年度的产品销售均价分别为 21.55 元/平方米、18.17 元/平方米和 17.60 元/平方米，2018 年 10 月至 2019 年 9 月、2019 年 10 月至 2020 年 9 月和 2020 年 10 月至 2021 年 9 月的原材料采购均价分别为 10.82 元/平方米、9.98 元/平方米和 9.81 元/平方米，销售均价和采购均价变动趋势一致。

因此，发行人 2021 年原材料价格上升情形下，2021 年该产品销售单价下滑主要系原材料采购的时间性差异导致，即 2021 年第四季度发行人基于订单的安排，从境外采购的单位价值较高、尚未实现销售的基础光学膜原材料较多导致 2021 年度采购均价上涨。通过每年的 10 月至次年的 9 月的采购情况与次年的 1 月至 12 月的销售情况进行模拟线性分析之后，采购均价和销售均价变动趋势一致，具有合理性。

**（二）是否对主要直接客户、终端客户销售价格下滑或存在降价约定等机制，对发行人毛利率的影响，是否存在毛利率进一步下滑风险**

发行人原材料光学膜的最终应用产品为电视、平板、笔记本电脑等直接面向消费者的消费类电子产品，更新换代快，终端厂商一般采用“撇脂”定价策略以及降价促销的销售策略，导致新产品推出后，其价格往往处于持续下降趋势。终端客户行业地位较为强势，为保证适度的利润水平，将成本压力向上游转移。新产品在上市初期的定价相对较高，但随着技术水平的不断升级以及生产工艺的持续改进，产品更新换代周期日趋缩短，现有消费类电子产品的整体市场价格呈持续下行趋势，因此在行业内呈现终端产品价格下降向上游传导的情况。

发行人不存在与主要直接客户、终端客户约定降价机制的情况，在实际业务开展过程中，存在下游终端客户价格下降并要求发行人随之降价的情形。发行人出于维护客户关系角度的考虑，根据具体产品的盈利情况、终端客户的需求迫切程度以及订单数量，结合后续合作机会情况，对于部分产品终端客户降价选择性予以支持，符合行业内一般规律。在降价之后，发行人会积极与上游供应商进行沟通或者选择替代性的供应商，将降价风险传导给上游供应商，将相关的毛利损失大部分转嫁到上游供应商承担，因此毛利率进一步下滑的风险较小。

发行人在招股说明书之“第四节 风险因素”之“五、财务风险”中补充如下风险提示：

**“（九）终端客户降价要求发行人产品降价的风险**

消费电子行业产品的定价规律以及下游主要客户对发行人产品降价的要求，将使得同一型号产品的销售单价在生命周期内呈现下降趋势。未来随着行业竞争加剧、下游客户的降价要求、新技术更迭或者新竞争者进入等情形的出现，如果发行人不能根据客户的定制化需求持续开发新型号产品或推出新技术，发行人基础光学膜片、复合膜片和量子点膜片的平均销售单价将存在下降的风险。如果发行人的工艺水平和产量规模效应等优势不能使产品单位成本也相应幅度下降，或者将相关的降价损失转嫁至上游供应商，发行人的毛利率可能也会随之下滑，从而影响公司经营利润。”

## 二、分析说明发行人 2020 年以来量子点膜片、复合膜片价格均明显高于激智科技光学膜产品销售均价的合理性

2020 年以来，发行人复合膜片、量子点膜片单价与激智科技同类产品的对比情况以及产品可比性分析如下：

| 序号 | 公司   | 主要产品      | 单位    | 2021 年 | 2020 年 | 2019 年 |
|----|------|-----------|-------|--------|--------|--------|
| 1  | 激智科技 | 量子点膜、复合膜等 | 元/平方米 | -      | 35.37  | 27.35  |
| 2  | 发行人  | 复合膜片      | 元/平方米 | 43.66  | 51.15  | 29.65  |
|    |      | 量子点膜片     | 元/平方米 | 138.89 | 143.18 | -      |

注 1：激智科技将量子点膜、复合膜等高端显示用光学膜产品合并披露其收入，其中量子点膜以及复合膜与发行人产品具有可比性。

注 2：可比公司数据来自于募集说明书、年度报告等公开资料。

2019 年至 2020 年，激智科技将量子点膜、复合膜等高端显示用光学膜产品合并披露，其平均销售单价分别为 27.35 元/平方米和 35.37 元/平方米，其未披露量子点膜和复合膜各自销售单价，同时也未披露量子点膜和复合膜的内部销售占比，因此无法与发行人相应产品进行准确比较。

发行人相应产品平均价格高于激智科技，主要原因系：

（1）公司与激智科技销售复合膜片产品种类规格型号不同进而导致销售价格呈现差异，公司销售复合膜片价格更高，作为功能膜精加工企业，发行人根据终端客户需求采购原材料生产达到客户性能要求的产品，终端产品不同所需的原材料不同，相应需要向不同供应商进行采购，发行人除向激智科技采购以外，还向 SHINWHA INTERTEK CORP.和爱思开希集团等采购高端复合膜片，该产品核心材料拥有专利保护，市场上竞品和替代料较少，采购均价高于激智科技的复合膜价格，故发行人复合膜片价格高于激智科技光学膜产品销售均价；如 2021 年，发行人向爱思开希集团采购复合膜 CG\*\*\*\*\*产品均价为 144.45 元/平方米，采购均价较高。

（2）产品结构不同，一般来讲量子点膜片价格远高于复合膜片价格，2020 年及 2021 年 1-6 月，发行人量子点膜片销量占比分别为 14.13%和 11.63%，激智科技量子点膜片销量占比分别为 5.81%和 4.55%，因此由于产品结构的差异导致发行人合并披露的价格高于激智科技；

(3) 产业链位置不同，发行人处于激智科技下游，在其产品基础上进行精加工，同样产品单位面积相同情况下片材价格高于卷材。

因此，发行人 2020 年以来量子点膜片、复合膜片价格高于激智科技光学膜产品销售均价具备合理性。

### 三、结合产品构成、下游应用变化趋势等，分析说明发行人与可比公司在产品尺寸结构占比方面存在较大差异的合理性

从液晶显示模组组件的细分领域来看，公司生产的产品主要为基础光学膜片、复合膜片和量子点膜片，上述类型的产品是液晶显示模组的重要组件，在各类液晶显示模组中均有使用。由于使用液晶显示模组的终端产品种类众多，包括电视、台式显示器、笔记本电脑、车载显示等，不同终端品牌商因品牌定位、消费群体、市场定价等因素不同，其对显示的参数和性能要求也不尽相同。各液晶面板生产商均有较为稳定的业务领域和客户群体，对上游也采用合格供应商管理模式进行采购，因此尽管液晶显示模组组件的生产商数量众多，但行业仍然呈现出较为稳定的供需关系和有序竞争的格局。行业内企业能够充分参与市场竞争，在不同细分领域、销售区域、终端客户呈现不同竞争优势，发行人与同行业公司专注于其特定优势业务，为合作良好的直接客户和终端品牌服务。

通过结合发行人产品构成、下游应用变化趋势等，与可比公司在产品尺寸结构占比方面存在较大差异的合理性如下：

| 序号 | 可比公司 | 主要终端客户                               | 主要产品对应的下游应用产品                     | 相比优势                                                                                     | 相比劣势                                                                 |
|----|------|--------------------------------------|-----------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------|
| 1  | 锦富技术 | 三星、LG、创维、康佳等                         | 未披露                               | (1) 公司业务发展由“原材生产+精加工”双驱动，涉及产业链不同位置，利用渠道优势，可以精准了解行业发展趋势以及动态，进而研发及丰富完善产品线；<br>(2) 相比于竞争对手多 | (1) 公司目前处于业务转型期间，功能膜生产业务需进一步发展；<br>(2) 发行人产品应用在笔记本电脑、车载显示、手机等终端领域较少。 |
| 2  | 翰博高新 | 戴尔、联想、惠普、华硕、华为、三星、小米、路虎、福特、一汽、比亚迪等   | 笔记本电脑、平板电脑、桌面显示器、车载屏幕及手机          |                                                                                          |                                                                      |
| 3  | 翔腾新材 | LG、小米、夏普、戴尔、惠普、微软、华硕、创维、三星、华为、明基等    | 液晶电视、显示器、笔记本电脑、平板电脑、手机、穿戴设备、车载显示等 |                                                                                          |                                                                      |
| 4  | 激智科技 | LG、TCL、海信、海尔、长虹、创维、华为、小米、vivo、oppo 等 | 电视、显示器、笔记本电脑、平板电脑、智能手机、导航仪、车      |                                                                                          |                                                                      |

| 序号 | 可比公司 | 主要终端客户                                  | 主要产品对应的下游应用产品       | 相比优势                                               | 相比劣势 |
|----|------|-----------------------------------------|---------------------|----------------------------------------------------|------|
|    |      |                                         | 载显示屏等               | 集中于中小尺寸产品，公司产品主要集中在电视、台式显示器等中大尺寸应用终端，并在电视终端应用更具优势。 |      |
| 5  | 发行人  | LG、海信、小米、华为、海尔、联想、微软、苹果、VIZIO、三星、惠普、夏普等 | 电视、台式显示器、笔记本电脑、车载显示 |                                                    |      |

注 1：可比公司数据主要来自于转板上市公告书、招股说明书、公司官网、年度报告等。

注 2：锦富技术未披露主要终端客户，填列内容主要为其直接客户。

发行人及同行业可比公司凭借产品结构特点、业务发展渊源、客户开发拓展等，各自在应用终端及终端品牌细分行业中拥有比较优势。相较于可比公司，公司产品主要集中在电视、台式显示器等中大尺寸应用终端，并在电视终端应用更具优势，未来公司将在巩固电视终端优势的同时，向中小尺寸终端应用进行渗透，向中小尺寸产品进行研发拓展，实现突破。

综上所述，发行人与可比公司在产品尺寸结构占比方面存在较大差异主要系各自在其对应的应用终端、终端品牌细分行业中专注发展和巩固优势地位导致，具有合理性。

#### 四、中介机构核查意见

##### （一）核查程序

申报会计师履行了如下核查程序：

1、获取发行人基础光学膜片销售均价和原材料采购均价明细表，分析发行人 2021 年原材料价格上升情形下，2021 年该产品销售单价下滑的原因；访谈发行人财务总监和销售负责人，了解 2021 年对主要直接客户和终端客户销售价格是否存在下滑以及双方是否存在降价机制；

2、查阅激智科技募集说明书、年度报告等文件，了解其量子点膜片和复合膜片销售价格情况；查阅行业研究报告，了解行业量子点膜片和复合膜片的销售均价情况；

3、查阅公司可比公司年度报告、转板上市公告书和招股说明书等文件，了

解可比公司的主要终端客户、下游应用产品，分析公司及可比公司的优劣势。

## （二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、发行人不存在与主要直接客户、终端客户约定降价机制的情况，在实际业务开展过程中，存在下游终端客户价格下降并要求发行人随之降价的情形。发行人出于维护客户关系角度的考虑，根据具体产品的盈利情况、终端客户的需求迫切程度以及订单数量，结合后续合作机会情况，对于部分产品终端客户降价选择性予以支持，符合行业内一般规律。在降价之后，发行人会积极与上游供应商进行沟通或者选择替代性的供应商，将降价风险传导给上游供应商，将相关的毛利损失大部分转嫁到上游供应商承担，因此毛利率进一步下滑的风险较小，发行人对相关风险进行了风险提示。

2、发行人 2020 年以来量子点膜片、复合膜片价格均明显高于激智科技光学膜产品销售均价具有合理性。

3、发行人及同行业可比公司凭借产品结构特点、业务发展渊源、客户开发拓展等，各自在应用终端及终端品牌细分行业中拥有比较优势，具有合理性。

## 6. 关于原材料

申请文件及问询回复显示：

(1) 报告期各期发行人阻隔膜采购单价分别为 25.35 元/m<sup>2</sup>、24.14 元/m<sup>2</sup>、18.53 元/m<sup>2</sup>，阻隔膜采购价格下降，主要系伴随发行人采购量增加，上游供应商东丽集团持续降价导致。

(2) 报告期内，发行人基础光学膜材采购单价为 10.45 元/平方米、9.74 元/平方米、10.26 元/平方米，可比公司翔腾新材为 12.93 元/平方米、13.51 元/平方米、13.26 元/平方米。

请发行人：

(1) 说明向东丽集团采购阻隔膜价格持续降低的原因，结合向不同供应商采购价格分析采购公允性，报告期内阻隔膜采购价持续下滑是否与行业趋势一致。

(2) 结合行业内光学膜材公司销售价格、同行业公司采购价格等分析报告期各期发行人基础光学膜材、复合膜、阻隔膜等原材料采购价格公允性、报告期内采购价格变动与可比公司是否一致。

(3) 以可比公司采购基础光学膜材价格测算对发行人报告期各期的财务数据影响。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、说明向东丽集团采购阻隔膜价格持续降低的原因，结合向不同供应商采购价格分析采购公允性，报告期内阻隔膜采购价持续下滑是否与行业趋势一致

### (一) 说明向东丽集团采购阻隔膜价格持续降低的原因

东丽集团成立于 1926 年，主要业务包括纤维和纺织品、高性能化学品、碳纤维复合材料、环境和工程及生命科学等，主要产品包括树脂和化成品、碳纤维复合材料以及纺织品、服装等。目前，东丽集团在海外拥有 180 家分公司及附属机构。东丽集团是世界第一大碳纤维生产商，同时东丽集团也是世界上唯一一家

具有 RO、NF、UF、MF、纤维滤布系列膜技术研发与向市场提供全系列商业化膜产品的膜厂家。2021 年度，东丽集团实现营收 1,160.60 亿元。

发行人向东丽集团采购阻隔膜价格逐年下降，主要原因发行人向供应商采购规模扩大，同时发行人储备了多家供应商，通过价格比选选择性价比更高的供应商；同时下游终端消费品竞争逐年加剧，压缩了上游原材料供应商的利润空间。

### 1、采购规模扩大导致采购价格下降

发行人报告期内向东丽采购规模持续扩大，根据供应商“量大从优”的原则，东丽集团给予发行人的采购价格逐年下降。

### 2、通过价格比选选择性价比更高的供应商

发行人向东丽集团采购阻隔膜价格持续降低主要系发行人采购原材料采取询价方式进行，阻隔膜供应商除东丽集团外另有如 Kolon Industries, Inc 等其他供应商，发行人与原材料供应商进行市场化谈判，东丽集团为维持对发行人的销售规模主动进行降价。

### 3、终端产品竞争压缩上游原材料供应商的利润空间

发行人阻隔膜主要用于量子点膜，最终应用产品为电视、笔记本电脑等直接面向消费者的消费类电子产品，更新换代快，终端厂商一般采用“撇脂”定价策略以及降价促销的销售策略，导致新产品推出后，其价格往往处于持续下降趋势。终端客户行业地位较为强势，为保证适度的利润水平，将成本压力向上游转移。

（二）结合向不同供应商采购价格分析采购公允性，报告期内阻隔膜采购价持续下滑是否与行业趋势一致

报告期内，发行人主要向东丽集团和 Kolon Industries, Inc.，采购占比合计占阻隔膜采购金额的 80%以上，具体情况如下所示：

单位：万元、%、元/平方米

| 序号 | 供应商名称                  | 2021 年   |       |       | 2020 年   |       |       | 2019 年 |       |       |
|----|------------------------|----------|-------|-------|----------|-------|-------|--------|-------|-------|
|    |                        | 采购金额     | 采购占比  | 采购单价  | 采购金额     | 采购占比  | 采购单价  | 采购金额   | 采购占比  | 采购单价  |
| 1  | 东丽集团                   | 3,175.16 | 72.92 | 19.00 | 3,141.66 | 83.62 | 23.98 | 82.62  | 28.15 | 28.29 |
| 2  | Kolon Industries, Inc. | 763.41   | 17.53 | 20.81 | 330.68   | 8.80  | 21.19 | 158.69 | 54.06 | 24.46 |
| 合计 |                        | 3,938.57 | 90.45 | -     | 3,472.33 | 92.42 | -     | 241.32 | 82.21 | -     |

发行人向东丽集团采购的阻隔膜单价与 Kolon Industries,Inc.采购均价差异较小，基本保持同一水平，未见明显的异常情况，采购价格公允。同时，从采购单价的变动趋势来看，发行人向东丽集团采购的阻隔膜单价与 Kolon Industries,Inc.采购均价均呈现下降的趋势，与行业趋势一致。

二、结合行业内光学膜材公司销售价格、同行业公司采购价格等分析报告期各期发行人基础光学膜材、复合膜、阻隔膜等原材料采购价格公允性、报告期内采购价格变动与可比公司是否一致

（一）结合行业内光学膜材公司销售价格、同行业公司采购价格等分析报告期各期发行人基础光学膜材等原材料采购价格公允性、报告期内采购价格变动与可比公司是否一致

### 1、基础光学膜材采购价格公允

发行人基础光学膜上游供应商主要为国内光学膜上市公司，报告期内发行人向激智科技、长阳科技、康得新集团以及上市公司子公司东旭成及华威新材采购的基础光学膜占比超过内资厂商采购额的 70%以上，除康得新集团外上述供应商均为上市公司或其子公司，采购销售流程相对规范，公司采购部负责供应商的开发和维护，根据供应商的资质、规模、存续时间等方面对供应商进行初步考核和审查，并对供应商寄送的原材料样品送开发与品质进行测试，经测试合格且供应价格满足公司的成本控制要求的情况下，采购部对符合要求的供应商进行实地考察，在综合评价供应商的供货价格、交货期、物料品质、账期、品牌、所在区域等因素后，择优选择供应商。

报告期内，基础光学膜主要内资供应商采购金额及采购单价情况如下：

单位：万元、元/平方米

| 序号 | 供应商名称 | 主要原材料   | 2022 年 1-6 月 |      | 2021 年度  |      | 2020 年度  |      | 2019 年度  |       |
|----|-------|---------|--------------|------|----------|------|----------|------|----------|-------|
|    |       |         | 采购金额         | 采购单价 | 采购金额     | 采购单价 | 采购金额     | 采购单价 | 采购金额     | 采购单价  |
| 1  | 激智科技  | 扩散膜、棱镜膜 | 1,061.27     | 7.72 | 3,092.12 | 8.30 | 1,734.95 | 9.14 | 618.24   | 9.20  |
| 2  | 东旭成   | 反射膜     | 672.08       | 4.51 | 2,192.89 | 4.91 | 755.85   | 4.95 | 1,369.15 | 5.48  |
| 3  | 华威新材  | 棱镜膜     | 574.59       | 9.23 | 2,120.10 | 9.34 | 2,569.12 | 9.70 | 949.38   | 10.02 |
| 4  | 康得新集团 | 扩散膜、棱镜膜 | 297.18       | 7.36 | 912.02   | 7.13 | 1,478.22 | 6.31 | 1,799.96 | 7.76  |
| 5  | 长阳科技  | 反射膜     | 106.13       | 5.65 | 467.60   | 4.84 | 53.86    | 9.61 | 514.71   | 4.89  |

发行人向不同供应商采购金额变化主要系发行人各期采购需求不同所致，采购单价受各期采购金额数量、具体产品型号、材质不同影响而存在差异。发行人向内资供应商采购的基础光学膜主要由反射膜、扩散膜和棱镜膜（增亮膜）等组成，一般反射膜单价较低，报告期各期向内资供应商采购均价范围为 4.72 至 5.18 元/平方米；扩散膜单价较高，报告期各期向内资供应商采购均价范围为 6.20 至 6.64 元/平方米；棱镜膜（增亮膜）单价最高，报告期各期向内资供应商采购均价范围为 10.23 至 11.35 元/平方米。

发行人向东旭成和长阳科技主要采购反射膜，向华威新材主要采购增亮膜，发行人向上述供应商采购原材的均价基本在发行人向内资供应商采购原材的均价范围内，不存在显著差异，价格公允。

发行人主要向激智科技采购的原材料主要为增亮膜及扩散膜，结合激智科技公开披露信息，发行人向其采购均价与其销售均价对比如下所示：

单位：万平方米、元/平方米

| 类别   | 主要产品   | 2021 年   |      | 2020 年   |      | 2019 年   |      |
|------|--------|----------|------|----------|------|----------|------|
|      |        | 数量       | 均价   | 数量       | 均价   | 数量       | 均价   |
| 激智科技 | 基础光学膜片 | 3,813.72 | 8.45 | 8,782.12 | 8.43 | 8,910.87 | 8.27 |
| 发行人  | 基础光学膜片 | 372.40   | 8.30 | 189.87   | 9.14 | 67.20    | 9.20 |

注：激智科技相关数据来自于定期报告、募集说明书等，2021 年度主要产品的销售数量及均价为 2021 年 1-6 月数据。

发行人向激智科技采购基础光学膜均价与激智科技销售基础光学膜均价差异较小，但趋势不完全一致，主要系发行人根据终端客户需要采购原材料规格型号不同，而不同规格型号原材料价格各不相同，因此不同年度原材料采购结构的变化导致了采购均价的差异。

如 2021 年基础光学膜不同料号原材料的主要采购单价范围为 5.17 至 15.63 元/平方米，由于下游终端产品需求的不同导致发行人采购原材料结构上呈现差异，2020 年发行人向激智科技采购的主要原材料为 P250\*\*型号，其采购单价较高，采购占比 66.65%，采购均价为 11.76 元/平方米，2021 年向激智科技采购 P250\*\*型号占比 38.59%，采购均价为 10.98 元/平方米，故采购具体产品比例的不同会造成激智科技销售均价与发行人采购均价的差异。

## 2、基础光学膜采购价格与可比公司一致

发行人向功能膜生产企业采购基础光学膜卷材，采购价格与同行业可比公司翔腾新材和翰博高新进行比较，具体情况如下：

单位：元/平方米

| 序号 | 公司   | 相似原材料       | 2021 年度 | 2020 年度 | 2019 年度 |
|----|------|-------------|---------|---------|---------|
| 1  | 翰博高新 | 光学膜原材（卷材）   | 11.28   | 10.16   | 10.90   |
| 2  | 翔腾新材 | 光学膜原材（卷材）   | 13.26   | 13.51   | 12.93   |
| 3  | 发行人  | 基础光学膜原材（卷材） | 10.26   | 9.74    | 10.45   |

注：可比公司数据来自于转板上市报告书、招股说明书、年度报告等公开资料。同行业公司未披露 2022 年 1-6 月情况。

2019 年至 2021 年，发行人基础光学膜片采购价格与翰博高新相近，且变化趋势一致，低于可比公司翔腾新材光学膜卷材采购价格，且变化趋势不一致，主要系发行人与翔腾新材相比，原材料采购结构呈现差异，具体情况如下：

翔腾新材光学膜主要种类为棱镜膜和复合膜，其合计收入占自产模式下光学膜片收入的比例分别为 83.54%、83.95%和 83.72%，复合膜与基础光学膜片相比具有更高的价格，产品结构的差异导致其平均价格较发行人高。发行人采购基础光学膜中棱镜膜比例为 56.84%、62.45%和 63.27%。通过模拟计算，将发行人棱镜膜比例调整至与翔腾新材一致后，发行人基础光学膜卷材的平均采购单价为 13.30 元/平方米、12.06 元/平方米和 13.28 元/平方米，与翔腾新材采购单价区别较小。

（二）结合行业内光学膜材公司销售价格、同行业公司采购价格等分析报告期各期发行人复合膜、阻隔膜等原材料采购价格公允性、报告期内采购价格变动与可比公司是否一致

### 1、复合膜采购价格公允

发行人报告期内复合膜主要供应商包括爱思开希集团、乐金集团、激智科技和双星新材等，由于复合膜原材料规格型号各不相同，不同原材料采购价格各不相同，发行人根据终端客户的生产需要在其供应商名录中选择合适供应商，因此不同供应商的原材料采购价格各不相同，不同原材料采购价格不可比。

发行人自爱思开希集团采购占比超过 65%，爱思开希集团成立于 1976 年，

主要业务为研发并制造薄膜和化学、材料领域产品，主要产品包括薄膜、化学产品以及 Mobility、半导体、环保材料为主的具有附加值材料。爱思开希集团已在北京、上海、南通、苏州等多地设有工厂及贸易公司。2021 年实现销售收入 149 亿元。

其他国内供应商主要包括激智科技和双星新材等上市公司。上述公司采购销售流程相对规范，公司采购部负责供应商的开发和维护，根据供应商的资质、规模、存续时间等方面对供应商进行初步考核和审查，并对供应商寄送的原材料样品送开发与品质进行测试，经测试合格且供应价格满足公司的成本控制要求的情况下，采购部对符合要求的供应商进行实地考察，在综合评价供应商的供货价格、交货期、物料品质、账期、品牌、所在区域等因素后，择优选择供应商。

申报会计师对上述采购价格的公允性履行了以下核查程序：

（1）对公司报告期内主要供应商进行访谈，了解公司与主要原材料供应商的交易情况、定价及结算模式等，核查原材料供应商与公司是否存在关联关系；

（2）了解并检查原材料采购与付款循环相关内控制度，访谈采购和财务部门负责人及其他相关人员，了解公司总体原材料采购情况、原材料供应商选取方式以及标准、原材料的采购模式以及定价方式等，评价相关内部控制设计是否合理，执行是否有效；

（3）获取并核查报告期发行人及其控股股东、实际控制人、董事（除独立董事）、监事、高级管理人员等关键人员的银行流水，另外获取并核查主要关联方银行流水，核查其是否存在与主要原材料供应商的资金往来，确认不存在代发行人代垫成本费用情形；

（4）获取了发行人的采购明细表，取得了发行人主要原材料（基础光学膜、复合膜和阻隔膜等）的采购量、采购价格等相关的数据，分析复核同类原材料下不同年份的波动对比、同类原材料不同供应商的采购价格对比。

经核查，发行人报告期内复合膜采购价格公允。

## **2、阻隔膜采购价格公允**

报告期内发行人阻隔膜主要采购供应商包括东丽集团和 Kolon Industries,

Inc.，上述公司均为国际知名供应商，发行人通过询价等方式在上述两家供应商当中选择性价比较高的原材进行采购，经比较发行人向上述两家供应商采购均价相差不大，价格公允合理。

### 三、以可比公司采购基础光学膜材价格测算对发行人报告期各期的财务数据影响

报告期内，发行人基础光学膜材采购单价为 10.45 元/平方米、9.74 元/平方米、10.26 元/平方米。公司基础光学膜采购价格与可比公司的存在差异，与产品结构和应用领域相关，具体比较情况参见本次审核中心意见落实函回复“6、关于原材料”之“二、结合行业内光学膜材公司……”。

在销售价格不变的前提下，通过使用可比公司采购基础光学膜材价格，模拟测算对发行人报告期各期的财务数据影响，具体情况如下：

| 项目                                  | 2021 年度  | 2020 年度   | 2019 年度  |
|-------------------------------------|----------|-----------|----------|
| 公司采购单价 A（元/平方米）                     | 10.26    | 9.74      | 10.45    |
| 翔腾新材采购单价 B（元/平方米）                   | 13.26    | 13.51     | 12.93    |
| 按照翔腾产品结构模拟后公司采购单价 C（元/平方米）          | 13.30    | 12.06     | 13.28    |
| 公司采购单价与翔腾采购单价变动比例 $D = (B - C) / C$ | -0.30%   | 12.02%    | -2.64%   |
| 采购均价/单位成本比率 E                       | 68.81%   | 67.27%    | 61.08%   |
| 预计单位成本变动比例 $F = D * E$              | -0.21%   | 8.09%     | -1.61%   |
| 报告期基础光学膜调整后的毛利率                     | 15.48%   | 12.25%    | 22.24%   |
| 对报告期毛利的影响（万元）                       | 80.42    | -2,784.54 | 611.34   |
| 对报告期净利润的影响（万元）                      | 68.36    | -2,366.86 | 519.64   |
| 调整前报告期各期净利润（万元）                     | 4,958.24 | 3,830.47  | 2,635.30 |
| 影响占净利润的比重                           | 1.38%    | -61.79%   | 19.72%   |
| 调整后报告期各期净利润（万元）                     | 5,026.59 | 1,463.61  | 3,154.94 |

由上表可知，随着发行人基础光学膜材的采购价格的上涨，对应的基础光学膜片的销售价格也同步增长，其采购价格若采用可比公司采购基础光学膜材价格，相关影响占净利润的比例分别为 19.72%、-61.79%和 1.38%，其中 2020 年价格差异导致对公司损益的影响较大。

考虑到发行人主要产品根据客户需求进行定制化生产，对于向客户销售的产

品，采取单客户议价方式，定价过程中除考虑上游原材料（卷材）价格、公司加工成本外，还要考虑产品工艺技术、前期研发投入、订单规模、市场竞争情况等因素，通过向客户报价并经协商议价，最终确定产品销售价格，发行人生产周期较短、能够有效将原材料价格波动风险向下游客户传导，原材料价格上涨会导致销售价格上涨，以保证在公司生产加工过程中获取适当利润。

此外，从大宗商品价格波动、原材料采购价格和毛利率变动情况来看，报告期内，公司主要原材料为基础光学膜、复合膜以及阻隔膜卷材，其受到大宗商品价格影响较小，采购价格变动主要系产品结构影响导致。

综上所述，以可比公司采购基础光学膜材价格测算对发行人报告期各期的财务数据不构成重大影响，根据发行人的定价方式和价格传导机制，发行人能够传导原材料价格上涨的风险，原材料价格上涨对发行人业绩影响较小。

#### **四、中介机构核查意见**

##### **（一）核查程序**

申报会计师履行了如下核查程序：

1、获取发行人阻隔膜采购明细，访谈发行人财务总监和采购负责人，了解发行人向东丽集团采购阻隔膜价格持续下降的原因；查阅东丽集团官网等公开信息，获取与东丽集团访谈文件；

2、获取发行人基础光学膜内资供应商采购金额及单价，分析差异原因；查阅同行业可比公司转板上市公告书、定期报告等，比较原材料采购价格情况；

3、获取发行人采购均价、单位成本和单位售价数据，以可比公司采购基础光学膜材价格对发行人报告期各期的财务数据影响进行测算。

##### **（二）核查意见**

经核查，申报会计师认为：

1、发行人向东丽集团采购阻隔膜价格持续降低主要系发行人向东丽集团采购规模上升，量大价格从优导致采购价格下降，此外同类供应商的市场竞争也是导致价格下降的重要因素，下游终端产品市场竞争激烈向上游供应商传导进一步压缩了上游供应商的利润空间，向东丽集团采购的阻隔膜单价与 Kolon

Industries, Inc. 采购均价差异较小，基本保持同一水平，采购价格公允，与行业趋势一致。

2、将发行人基础光学膜采购单价与上游上市公司供应商销售价格进行比较，并将发行人采购单价与同行业公司可比公司采购均价进行比较，发行人报告期采购价格公允、合理。经核查发行人复合膜和阻隔膜主要供应商情况，并进行同类原材料采购比价，并履行了走访、函证以及核查发行人采购内控等核查程序，发行人复合膜和阻隔膜采购价格公允。

3、以可比公司采购基础光学膜材价格测算对发行人报告期各期的财务数据不构成重大影响，根据发行人的定价方式和价格传导机制，发行人能够传导原材料价格上涨的风险，原材料价格上涨对发行人业绩影响较小。

（本页无正文，为《关于南京贝迪新材料科技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中心意见落实函的回复》之签字页）



中国注册会计师：

（项目合伙人）



中国注册会计师：

