

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 的审核中心意见落实函中有关财务事项的说明

天健函〔2021〕1295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》（审核函〔2021〕011003号，以下简称意见落实函）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，现汇报说明如下。

一、关于销售佣金及新增客户（意见落实函问题2）

申报材料显示：

- （1）报告期内，发行人的主要销售佣金支付对象 DMI、RFI 均为贸易公司；
- （2）报告期内，发行人对 Li & Fung 和 Dollar Tree 等新开拓客户的销售收入快速增加。

请发行人说明：

（1）DMI、RFI 的设立背景、主营业务、合作历史等情况，DMI、RFI 与发行人是否存在共同客户或竞争关系，DMI、RFI 为发行人介绍客户的合理性，发行人报告期内向 DMI、RFI 持续支付佣金的原因，发行人与 Bexel 等客户的销售业务是否依赖于 DMI、RFI；

（2）报告期各期 Li & Fung 和 Dollar Tree 的期后回款情况，Li & Fung 和 Dollar Tree 报告期内的信用政策和结算方式、是否发生较大变化。

请保荐人、申报会计师对上述事项发表明确意见。

(一) DMI、RFI 的设立背景、主营业务、合作历史等情况，DMI、RFI 与发行人是否存在共同客户或竞争关系，DMI、RFI 为发行人介绍客户的合理性，发行人报告期内向 DMI、RFI 持续支付佣金的原因，发行人与 Bexel 等客户的销售业务是否依赖于 DMI、RFI

1. Dai Myung International Ltd (以下简称 DMI)

(1) DMI 设立背景、主营业务、合作历史

1) DMI 的基本信息

名称	Dai Myung International Ltd
类型	私人公司
注册资本	10,000 美元
注册地址	Room No. 1402, 102Dong, 73, Dobongro 136Ga-Gil, Dobong-Gu, Seoul, Korea
设立时间	2005 年 7 月 20 日
股权结构	Bumsik Shin 持股 100%
主营业务	贸易服务

2) 双方合作历史

2016 年，公司经朋友介绍认识了 DMI 实际控制人 Bumsik Shin (韩国籍)，Bumsik Shin 曾任职于 Bexel (1998—2005)，具备在韩国市场的电池销售经验。公司当时正在拓展电池销售市场，于是提出希望 Bumsik Shin 为公司介绍韩国客户且愿意支付佣金。因此，Bumsik Shin 向公司介绍了韩国客户 Bexel、Go Power 并以自己控制的 DMI 与公司签订佣金协议收取佣金。2017 年至今，公司与 DMI 保持业务合作关系，DMI 向公司提供的服务包括业务开发、客户维护、市场调研等。

(2) DMI 与公司共同客户与竞争关系情况

经访谈 DMI 实际控制人 Bumsik Shin 及网络核查，DMI 报告期内与公司不存在共同客户。DMI 是一家国际贸易服务公司，不经营电池生产业务且不直接采购电池进行销售。因此，DMI 主营业务不同于公司，与公司业务不存在替代性、竞争性及利益冲突，与公司不存在竞争关系。

(3) DMI 为公司介绍客户的合理性

DMI 实际控制人 Bumsik Shin 因在 Bexel 的工作经历，其本身在韩国积累着电池销售业务的相关经验和资源。Bumsik Shin 在 Bexel 离职后设立了 DMI，通过 DMI 提供国际贸易服务，即利用自己的文化、语言和地理位置优势帮助促成及

维护韩国本土客户的业务合作并以此收取佣金。因此，在公司提出介绍韩国客户的请求后，向公司介绍了 Bexel 及 Go Power，且在公司与 Bexel、Go Power 建立业务合作后，与公司签订佣金协议，收取佣金。DMI 为公司介绍客户属于 DMI 主营业务范围，符合商业逻辑，具有合理性。

(4) 公司报告期内向 DMI 持续支付佣金的原因

1) 报告期内，DMI 向公司提供了服务

DMI 为韩国公司且其实际控制人 Bumsik Shin 为韩国籍。在公司与 Bexel、Go Power 的交易过程中，Bexel、Go Power 要求供应商参与其产品优化的研讨会、及时处理韩国消费者的产品投诉等。DMI 实际控制人 Bumsik Shin 代表公司在韩国沟通解决前述问题，为公司与 Bexel、Go Power 的业务合作提高了沟通效率，节约了沟通成本，维护了客户关系。

因此，公司报告期内持续向 DMI 支付佣金是对 DMI 提供的服务支付的对价。

2) 报告期内，公司与 DMI 签订了佣金协议

公司与 DMI 签订的佣金协议约定，DMI 给公司介绍客户后，如果公司与 DMI 介绍的客户确定了业务关系，则该业务应被视为 DMI 的工作成果并计算佣金，公司向 DMI 支付的佣金金额以 DMI 所介绍客户当期相关产品销售收入为基础，根据实际收到货款情况，公司需支付佣金，佣金支付比例由公司和 DMI 协商确定。

因此，报告期内，公司向 DMI 持续支付佣金具有协议基础。

3) 报告期内，公司均产生支付佣金的义务

DMI 向公司介绍了客户 Bexel、Go Power，且 Bexel、Go Power 与公司确定了业务关系，报告期内，公司与 Bexel、Go Power 交易的具体情况如下：

单位：万元

年度	客户名称	销售收入	佣金金额	佣金比例	支付方式
2018 年	Bexel、Go Power	2,755.48	43.51	1.58%	现汇
2019 年		2,228.66	50.59	2.27%	现汇
2020 年		5,324.05	66.50	1.25%	现汇

如上表所述，报告期内，Bexel 和 Go Power 持续与公司进行交易，佣金协议约定了公司与 DMI 介绍的客户产生交易并完成收款时，公司需支付佣金。公司向 DMI 支付的佣金比例根据销售的不同客户、不同电池产品型号进行约定，佣金比例在 3% 以内。

因此，公司报告期内持续向 DMI 支付佣金为正常履行合同义务。

(5) 公司销售业务是否依赖于 DMI

2017 年至今，公司一直直接与 Bexel、Go Power 进行交易，彼此建立了长期稳定的合作关系。Bexel、Go Power 均认可公司的产品及服务质量，公司是其重要的供应商。

DMI 在公司与 Bexel、Go Power 的销售业务中主要提供客户维护服务。如前所述，DMI 主要借助自身文化、语言和地理位置优势代表公司在韩国境内处理客户问题。DMI 作为贸易服务商，其服务具有可替代性，公司销售业务不依赖于 DMI。

2. RFI (China) Co., Ltd (以下简称 RFI)

(1) RFI 的设立背景、主营业务、合作历史等情况

1) RFI 的基本信息：

名称	RFI (China) Co., Ltd
类型	私人公司
注册资本	300,000 港币
注册地址	Flat J, 13/F, Block 2, Golden Dragon Industrial Centre, Nos. 162-170 Tai Lin Pai Road, Kwai Chung N.T, HK, China
设立时间	2006 年 5 月 4 日
股权结构	WONG VUN SHENG 持股 100%
主营业务	贸易及贸易服务

2) 双方合作历史

2004 年，公司通过朋友介绍认识了 WONG VUN SHENG (马来西亚籍)，WONG VUN SHENG 拥有相关电池销售的资源，向公司介绍了有电池购买需求的 Kapa。2004 年至 2015 年，Kapa 指定金华市亚美进出口贸易有限公司 (以下简称金华亚美公司) 向公司购买电池。后因金华亚美公司经营不善，2016 年起，Kapa 直接向公司购买电池。由于 WONG VUN SHENG 促成公司上述电池销售业务，在公司与金华亚美公司合作之初，公司直接向 WONG VUN SHENG 支付佣金。2013 年，出于合规性考虑公司变更了佣金支付方式，即将相关佣金支付至 RFI，因此，2013 年至今公司均向 RFI 支付佣金。

(2) RFI 与公司是否存在共同客户或竞争关系

经访谈 RFI 实际控制人 Wong Vun Sheng 及网络核查，RFI 与公司不存在共同客户。RFI 无电池生产业务，与电池销售有关的业务仅为在韩国地区销售锂电

池移动电源产品，与公司生产的电池应用范围不同。因此，RFI 经营的业务不同于公司，与公司业务不存在替代性、竞争性及利益冲突，与公司不存在竞争关系。

(3) RFI 为公司介绍客户的合理性

RFI 为 Wong Vun Sheng 实际控制的公司，Wong Vun Sheng 本身从事国际贸易工作，在跨境采购和销售具有丰富经验。2004 年，公司经朋友介绍结识 Wong Vun Sheng，且 Wong Vun Sheng 知悉 Kapa 有电池采购的需求，在了解到公司为电池生产商且愿意为业务介绍人支付佣金后向其介绍了 Kapa。公司后续直接与 Kapa 联系并建立的商业合作。

因此，Wong Vun Sheng 为公司介绍 Kapa 系了解到公司与 Kapa 各自存在销售、采购电池的商业需求，Wong Vun Sheng 利用自己的信息渠道向公司介绍了 Kapa，具有合理性。

(4) 公司报告期内向 RFI 持续支付佣金的原因

1) 报告期内，RFI 向公司提供了服务

报告期内，RFI 持续向公司提供了服务，包括但不限于协助公司沟通 Kapa 提出的质量问题、市场需求等事项，RFI 利用自己的国际贸易经验、语言优势为公司与 Kapa 的业务合作提高了沟通效率，节约了沟通成本，维护了客户关系。

因此，公司报告期内持续向 DMI 支付佣金也是对 RFI 提供的服务支付的对价。

2) 报告期内，公司与 RFI 签订了佣金协议

公司与 RFI 签订的佣金协议约定，公司定期和 RFI 核对 Kapa 涉及的订单并支付佣金，公司向 RFI 支付的佣金金额以当期 Kapa 相关产品销售收入为基础，根据实际收到货款情况，公司需支付佣金，佣金支付比例由公司和 RFI 协商确定。

3) 报告期内，公司均产生支付佣金的义务

Kapa 与公司在报告期内持续开展交易，具体交易及支付佣金情况如下：

单位：万元

年度	客户名称	销售收入	佣金金额	佣金比例	支付方式
2018 年	Kapa Reynolds S. A.	1,383.63	26.37	1.91%	现汇
2019 年		1,224.54	9.54	0.78%	现汇
2020 年		1,488.99	14.34	0.96%	现汇

如上表所述，报告期内，Kapa 持续与公司进行交易，佣金协议约定了 Kapa 与公司产生交易时并完成付款后，公司需支付佣金。报告期初，公司与 RFI 约定

的佣金比例为 3%；2018 年下半年开始，公司与 RFI 协商，降低佣金比例至 1%。2019 年与 2020 年佣金比例低于 1%，主要由于 Kapa 未完全支付货款，公司未计提相关收入对应佣金。因此，公司报告期内持续向 RFI 支付佣金为正常履行合同义务。

(5) 公司销售业务是否依赖于 RFI

2016 年至今，公司一直直接与 Kapa 进行交易，彼此建立了长期稳定的合作关系。Kapa 认可公司的产品及服务质量，公司是其重要的供应商。

RFI 在公司与 Kapa 的销售业务中主要提供客户维护服务。如前所述，RFI 借助自身与境外客户丰富的沟通经验协助公司处理客户相关问题。RFI 为公司提供的服务具有可替代性，公司销售业务不依赖于 RFI。

(二) 报告期各期 Li & Fung 和 Dollar Tree 的期后回款情况，Li & Fung 和 Dollar Tree 报告期内的信用政策和结算方式未发生变更

1. 报告期各期 Li & Fung（含 Li&Fung 与 Goodwest）和 Dollar Tree 应收账款期后 1 个月和 4 个月回款情况统计情况如下：

单位：万元

项 目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
Li&Fung			
应收账款期末余额	604.30	448.34	381.92
期后 1 个月回款金额	65.42	114.42	-
期后 4 个月回款金额	604.30	448.34	381.92
期后 1 个月回款金额占比	10.83%	25.52%	-
期后 4 个月回款金额占比	100.00%	100.00%	100.00%
Goodwest			
应收账款期末余额	230.48	395.65	321.49
期后 1 个月回款金额	114.36	248.66	209.34
期后 4 个月回款金额	230.48	395.65	321.49
期后 1 个月回款金额占比	49.62%	62.85%	65.11%
期后 4 个月回款金额占比	100.00%	100.00%	100.00%

Dollar Tree[注]			
应收账款期末余额	927.47	-	-
期后1个月回款金额	573.75	-	-
期后4个月回款金额	927.47	-	-
期后1个月回款金额占比	61.86%	-	-
期后4个月回款金额占比	100.00%	-	-

[注]因 Greenbrier International Inc. 与 Dollar Tree Stores Canada, Inc. 同受 Dollar Tree 控制且信用政策及结算方式均相同, 此处以 Dollar Tree 汇总披露

由上表可知, Li&Fung 与 Goodwest 报告期各期应收账款均在4个月内收回, 结合 Li&Fung 与 Goodwest 信用期分别为船期后120天付款和船期后60天付款, 报告期各期 Li&Fung 与 Goodwest 应收账款均在信用期内收回。

Dollar Tree 销售款项均以不可撤销即期信用证进行结算, 由上表可知, Dollar Tree 2018-2019 年度销售款项均已在当年度收回, 而 2020 年末存在未结算应收账款主要系 2020 年度 Dollar Tree 放量后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所致。Dollar Tree 2020 年度分订单期末已出口未收款情况统计如下:

单位: 美元

订单单号	订单总金额	20 年末已出口未收款	期后收款日期
HW2010707	361,582.83	299,892.82	2021-2-18
HW2009637	730,014.60	244,339.76	2021-3-9
HW2009630	870,488.65	870,488.65	2021-1-8
HW2009636	6,704.32	6,704.32	2021-1-22
合计	1,968,790.40	1,421,425.55	

由上可知, 订单 HW2010707、HW2009637 于 2020 年末未收款系对应订单在 20 年末尚未全部完成出口, 已出口未收款部分需对应订单全部完成出口后方能进行即期信用证兑付流程所致; 订单 HW2009630、HW2009636 期末未收款系订单 HW2009630 于 2020 年 12 月 27 日完成出口, 订单 HW2009636 于 2020 年 12 月 28 日完成出口, 因对应即期信用证兑付需提交资料并经银行审核, 存在一定的时间差所致。Dollar Tree 2020 年末应收款均已在期后 3 个月内收回。

2. Li&Fung、Goodwest 和 Dollar Tree 报告期内的信用政策和结算方式

报告期各期 Li&Fung、Goodwest 和 Dollar Tree 信用政策和结算方式统计如下：

项 目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
Li&Fung			
信用政策	船期后 120 天付款	船期后 120 天付款	船期后 120 天付款
结算方式	电汇	电汇	电汇
Goodwest			
信用政策	船期后 60 天付款	船期后 60 天付款	船期后 60 天付款
结算方式	电汇	电汇	电汇
Dollar Tree			
信用政策	即期信用证	即期信用证	即期信用证
结算方式	信用证	信用证	信用证

由上表可知，报告期各期 Li&Fung、Goodwest 和 Dollar Tree 信用政策和结算方式均保持一致，未发生变更。剔除 Dollar Tree 2020 年度实际出货时间拉长的具体因素影响，Li&Fung、Goodwest 和 Dollar Tree 相应货款均在信用期内收回，公司报告期各期不存在应收账款逾期未收回的情况，不存在通过放宽信用政策提前确认收入的情形。

（三）核查情况

1. 核查程序

针对 DMI、RFI 销售佣金及报告期内客户 Li&Fung 与 Dollar Tree 的期后回款情况，我们主要执行了以下核查程序：

（1）获取报告期各期 DMI、RFI 销售佣金协议，了解公司销售佣金的计提标准和计提依据，复核佣金计提金额的准确性，同时获取公司报告期各期佣金结算明细并结合期后收款情况，核实报告期各期公司佣金结算是否均已准确入账；

（2）对佣金支付对象 DMI、RFI 进行访谈，了解佣金支付对象 DMI、RFI 的设立背景、主营业务、合作历史等情况，确认其与公司是否存在共同客户或竞争关系及其为公司介绍客户的合理性；

（3）向公司负责人及经办人员了解公司报告期内向 DMI、RFI 持续支付佣金

的原因，确认公司与 Bexel 等客户的销售业务是否依赖于 DMI、RFI；

(4) 获取公司报告期各期主要客户 Li & Fung 和 Dollar Tree 的销售订单/合同或往来邮件，了解公司与 Li & Fung 和 Dollar Tree 的信用政策和结算方式并核实其在报告期内是否发生变更；

(5) 对 Li & Fung 和 Dollar Tree 执行回款测试程序，获取并查看公司对 Li & Fung 和 Dollar Tree 的回款凭证、银行回单、银行对账单等相关资料，确认其期后回款情况，并比对其回款是否逾期，是否按照既定的信用政策和结算方式回款；

(6) 获取公司报告期各期销售收入明细表，查看公司报告期主要客户 Li & Fung 和 Dollar Tree 各期末应收账款订单构成情况及对应回款日期，核实是否存在应收账款长期未收回的情况。

2. 核查结论

经核查，我们认为，DMI、RFI 与公司不存在共同客户或竞争关系，其为公司介绍客户是合理的，公司报告期内向 DMI、RFI 持续支付佣金主要由于其持续为其提供相关服务，公司与 Bexel 等客户的销售业务不依赖于 DMI、RFI；公司报告期内主要客户 Li & Fung 各期末应收账款实际相应货款均在信用期内收回，不存在应收账款回收风险，Dollar Tree 货款结算为即期信用证，部分货款未及时收到系公司货款结算按照订单结算，订单中部分货物未完成出口或未及时办妥信用证放款手续等，订单完成出口及办妥相关手续后即收到货款，不存在应收账款回收风险；公司主要客户 Li & Fung 和 Dollar Tree 报告期内信用政策和结算方式均保持一致，未发生变更，不存在放宽信用政策提前确认收入的情形。

二、关于毛利率（意见落实函问题 3）

申报材料显示：

报告期内，公司的毛利率高于同行业可比公司野马电池。对比野马电池的单位成本，公司的包材成本远低于野马电池。

请公司说明：

(1) 报告期内主要产品的包装形式以及包材耗用、结转的合理性，并分析包材变动对产品销售价格的影响；

(2) 报告期内包材的主要供应商的情况及变动原因，包材采购价格的公允

性。





请保荐人、申报会计师对上述事项发表明确意见。

(一) 报告期内主要产品的包装形式以及包材耗用、结转的合理性，并分析包材变动对产品销售价格的影响

公司已申请以“****”替代公司单一客户的主要包装材料采购报价情况。

1. 报告期内主要产品的包装形式

报告期内，公司锌锰电池产品成本中包含的包材成本主要包括电池标签、零售包装、展示包装（非必需）、外箱等，具体展示如下：

包装分类		图例
电池标签	PVC 彩色商标	
	PET 铝膜商标	
零售包装	热收缩装	
	插卡	

包装分类		图例
挂卡装	纸挂卡	
	纸塑挂卡	
	双泡壳	
塑料翻盖盒		

包装分类		图例
展示包装	展示盒	
	挂条	
外箱		

由于不同客户对电池产品的销售渠道有所差异，因此公司会根据客户需求，定制化进行电池包装。因此，不同电池产品包材成本差异较大。


2. 包装形式对销售价格的影响

(1) 包装变动对销售价格影响

公司会根据客户要求确定包装形式与材料，包装形式与材料的变动将直接影响成本，进而影响公司对客户的产品销售报价。针对包装复杂、成本较高的产品，公司会相应提升销售报价。公司不同包装形式报价对比如下：

项目	包装形式	图例	单价（美元/节）
----	------	----	----------

项目	包装形式	图例	单价 (美元/节)
Strand	4 节热收缩装		****
	4 节挂卡装		****
HW-USA	40 节塑料翻盖盒装		****
	8 节挂卡装		****
Sailing Group	4 节挂卡/36 卡展示盒		****

项目	包装形式	图例	单价（美元/节）
	4节挂卡/20卡普通内盒		****

由上表可见，包装复杂或额外配展示盒的产品价格会高于包装简单或未配展示盒的产品。同时，热收缩装电池可使用硬卡纸内盒包装；挂卡电池通常需要使用瓦楞纸内盒包装，进一步增加了包装成本的差异。

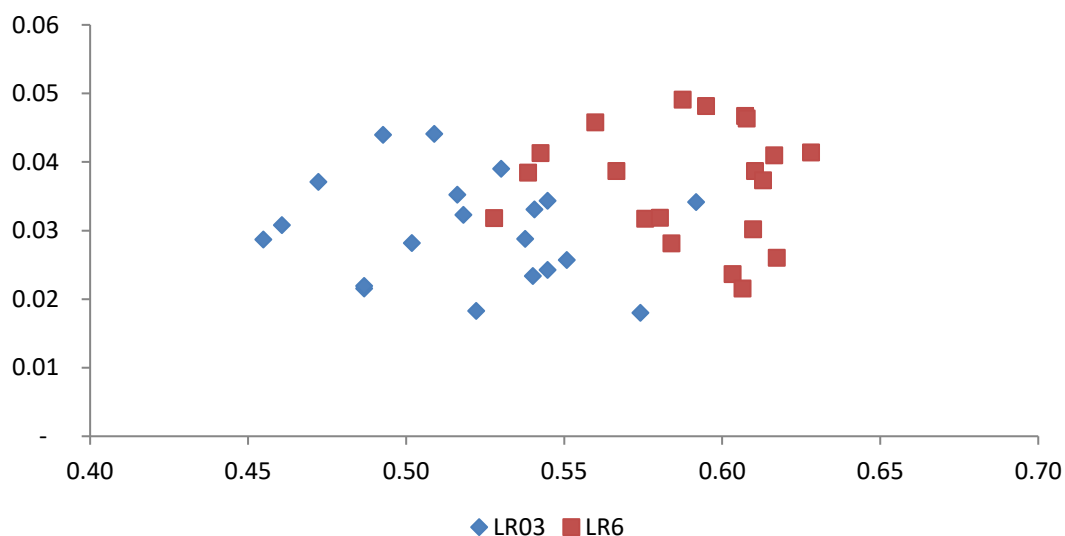
同时，相同包装模式不同包装支数对销售价格亦有一定的影响。以前述不同零售包装形式的 LR6 电池为例，2021 年公司相同产品不同包装产品售价差异对比如下：

客户名称	包装形式	图例	单位报价（美元/节）	差异分析
Kanematsu	4节热收缩装		****	热收缩包装增加电池产品的边际成本较低，因此不同包装形式报价相同或差异极小
	10节热收缩装		****	
Strand	4节挂卡装		****	挂卡与泡罩成本相对较高，不同包装规格对单位报价影响较大

客户名称	包装形式	图例	单位报价 (美元/节)	差异分析
	2 节挂卡装		****	
Innovent	20 节塑料翻盖盒		****	塑料翻盖盒单只电池数量较多，平均包装成本较低。不同包装对单位电池报价影响较小
	50 节塑料翻盖盒		****	

由前述分析可见，公司会根据客户对包装形式的要求，进行差异化报价，相关报价具有逻辑性。

但不同客户间，相同型号不同包装的产品单价无明显关系。以公司主要产品 LR03、LR6 为例，2020 年度各产品前二十大客户单位包材成本与单价散点图如下：



[注]纵轴为单位成本，横轴为单位售价，单位均为元/支

由上图可见，在公司整体层面上，产品售价与包装并直接关联。这主要由于不同客户对产品的价格敏感度有所差异，相同包装成本的产品的销售价格因为客户不同而产生一定的差异。

(2) 包装成本低于野马电池的合理性

如前所示，不同电池产品包装形式各异，包材成本差异较大。报告期内，公司热收缩、塑料翻盖盒为主的简单包装产品收入与以挂卡为主的复杂包装产品收入占比如下：

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
简单包装客户	42.94%	43.97%	50.05%
复杂包装客户	57.06%	56.03%	49.95%

根据消费习惯来看，日韩地区客户通常要求热收缩等简单包装产品，而欧美地区客户通常要求挂卡等复杂包装产品。以公司 LR6 产品为例，相关客户与包装成本情况对应如下：

客户地区	客户名称	产品型号	图例	包装成本 (元/支)
欧洲	Strand	Kodak 6 节挂卡 12 卡单瓦内盒*4 外箱		****
美国	HW-USA	Wegmans 8 节挂卡 24 卡 外箱		****
美国	Dollar Tree	E-Circuit 4 节挂卡 12 卡挂条*4 外箱		****

客户地区	客户名称	产品型号	图例	包装成本 (元/支)
欧洲	ICA	ICA Home 4节挂卡 20卡 外箱		****
日本	Kanematsu	Lawson 4节热收缩 10卡/彩盒*20外箱		****
日本	Daiso	D&H 6节热收缩 10卡/彩盒*8外箱		****
韩国	Bexel	Bexel 2节热收缩 12卡/彩盒*30外箱		****
中国	中拉物流	Alfacell 2节热收缩 15卡/彩盒*24外箱		****

由上表可见，日韩客户要求的热收缩等简单包装产品包装成本较低，而欧美客户要求的挂卡产品包装成本较高。

2017年至2019年，公司与野马电池分区域收入占比对比如下：

项目	2019年度		2018年度		2017年度	
	恒威电池	野马电池	恒威电池	野马电池	恒威电池	野马电池
欧洲与北美	57.38%	68.44%	53.22%	68.33%	53.25%	68.99%
日韩（恒威电池）/亚洲，不包括中国大陆及港澳台（野马电池）	31.14%	3.43%	34.68%	2.29%	34.66%	3.33%
中国大陆	8.96%	14.14%	7.56%	14.59%	7.56%	13.02%
其他地区	2.51%	13.99%	4.53%	14.79%	4.53%	14.66%

项 目	2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	恒威电池	野马电池	恒威电池	野马电池	恒威电池	野马电池
总 计	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

[注]由于公司与野马电池分区域收入统计口径有所差异，基于可比性考虑，将公司的日韩地区与野马电池的不包含中国大陆及港澳台地区的收入占比进行对比

由上表可见，公司在欧洲及北美地区销售收入占比低于野马电池；公司日韩地区收入比例远高于野马电池亚洲地区（不包含中国大陆及港澳台地区）；中国大陆地区，公司主要客户为浙江中拉物流有限公司，其产品主要出口至巴西等拉丁美洲，以热收缩包装为主。而野马电池在中国大陆地区主要以自有品牌销售为主，根据互联网检索野马电池自有品牌产品多以挂卡包装为主。

因此，由上表可见，野马电池销售产品主要以复杂包装为主；而公司销售复杂包装产品比例不超过 60%，因此公司电池产品平均包装成本低于野马电池具有合理性。

3. 包材耗用与结转的合理性

(1) 公司包材领用及财务核算情况

公司包装材料分为专用包装材料和通用包装材料，其中：专用包装材料属于只能用于指定品牌和型号的包装材料，如电池商标、挂卡、塑料翻盖盒、展示盒等，上述包装材料按照相关订单对品牌及型号的要求定制；通用包装材料属于可以用于不同品牌或不同型号产品的包装材料，如绝缘圈、热收缩膜、标准纸箱等，通用包装材料根据产品订单结合库存情况进行采购。公司包装材料以专用包装材料为主。

公司产品包装成本包括专用包装材料成本和通用包装材料成本，其中专用包装材料根据包装事业部使用情况，按照订单进行归集并在相关产品上予以分配；通用包装材料按照使用数量采用月末一次加权平均法结转成本，在所有使用的产品上予以分配。相同包装材料的同类型产品采用月末一次加权平均法结转产品成本。

(2) 包材耗用与结转的合理性

公司的专用包装材料按照订单要求进行采购和领用，通用包装材料按照生产任务单中各产品相关材料的所需数量领用。包装事业部在接到产品订单后向包材仓库领取对应订单的专用包装材料，同时，根据实际生产情况领用相关的通用包

装材料，月末统计出当月包装材料的实际耗用数量。

公司财务部根据生产事业部统计的各类包装材料耗用数与当月各类产品产量数进行核对，核对一致后将专用包装材料按照订单进行归集并在相关产品上予以分配，通用包装材料按照使用数量采用月末一次加权平均法结转成本，在所有使用的产品上予以分配。公司包装材料的耗用数据是准确的，相关核算也是合理的。

公司结合公司产品的生产特点，制定了专用包装材料和通用包装材料的管理和领用制度，并形成了完善的成本核算方法。专用包装材料按照订单进行采购、管理、使用及成本结转分配，通用包装材料根据各产品实际使用情况按月末一次加权平均法结转成本，并在所有使用的产品上进行成本分配，公司包装材料的成本结转核算是合理的，能够准确的反映公司产品成本情况。

(二) 报告期内包材的主要供应商的情况及变动原因，包材采购价格的公允性

公司已申请以“****”替代主要类别包装材料对应主要供应商的主要产品采购价格情况，已申请豁免披露价格差异的具体原因。

1. 报告期各期主要包材供应商采购情况

报告期各期公司前五大包材供应商采购情况统计如下：

单位：万元

序号	主要供应商	主要采购内容	采购金额	采购占比(%)
2020 年度				
1	浙江德伊印刷有限公司	挂卡、内盒、贴标	1,270.01	30.59
2	南昌景辉纸制品有限公司	挂卡	462.10	11.13
3	嘉兴创美包装有限公司	内盒、外箱	431.66	10.40
4	嘉兴市俞氏包装材料有限公司	外箱	386.44	9.31
5	嘉善大成塑业有限公司	透明片	193.81	4.67
小计			2,744.02	66.10
2019 年度				
1	浙江德伊印刷有限公司	挂卡、内盒、贴标	873.58	35.93

2	嘉兴创美包装有限公司	内盒、外箱	298.05	12.26
3	南昌景辉纸制品有限公司	挂卡	171.81	7.07
4	江苏景宏新材料科技有限公司	贴标	140.07	5.76
5	嘉兴市俞氏包装材料有限公司	外箱	115.30	4.74
小计			1,598.81	65.76

2018年度

1	浙江德伊印刷有限公司	挂卡、内盒、贴标	975.48	39.29
2	嘉兴创美包装有限公司	内盒、外箱	262.34	10.57
3	海宁恒鑫纸业有限公司	外箱	163.02	6.57
4	绍兴永能印务有限公司	贴标	124.29	5.01
5	苏州媛媛包装有限公司	吸塑罩	117.96	4.75
小计			1,643.09	66.19

公司报告期内前五大包材供应商基本情况、定价公允性、信用期及付款方式统计说明如下：

供应商名称	成立时间	注册资本	定价公允性说明	信用期	是否存在逾期付款情况	付款方式
浙江德伊印刷有限公司	2002-03-19	2,000万元	根据市场价格商谈确定	60天	否	电汇
南昌景辉纸制品有限公司	2017-05-03	100万元	根据市场价格商谈确定	30天	否	电汇
嘉兴创美包装有限公司	2015-04-10	300万元	根据市场价格商谈确定	30天	否	电汇
嘉兴市俞氏包装材料有限公司	2006-04-14	150万元	根据市场价格商谈确定	60天	否	电汇
嘉善大成塑业有限公司	2002-05-24	51万元	根据市场价格商谈确定	60天	否	电汇
江苏景宏新材料科技有限公司	2001-08-31	6,000万元	根据市场价格商谈确定	60天	否	电汇
海宁恒鑫纸业有限公司	2006-04-06	150万元	根据市场价格商谈确定	60天	否	电汇
绍兴永能印务有限公司	2010-12-01	368万元	根据市场价格商谈确定	60天	否	电汇
苏州媛媛包装有限公司	2016-01-13	100万元	根据市场价格商谈确定	60天	否	电汇

2. 采购价格对比

由于公司不同客户对不同产品的包装要求不同，包装形式差别较大，导致同类产品不同包装、不同产品同种包装采购价格均存在较大差异。由于包装材料种

类和规格因不同客户不同产品均有所不同。目前公司同一品种、规格包装材料价格变动基于对应纸张价格波动，包装材料并无完全公开的市场价格。公司就新增客户产品包装材料在选择供应商定价时通常会向多个供应商询价，综合考虑报价、产品质量、供货情况选定供应商，并结合采购量等情况确定采购价格。由于不同产品、不同规格包装材料差异很大，故我们选取报告期各期公司主要产品 LR03、LR6、R03 和 R6 的主要包装材料挂卡、外箱、内盒及贴标价格进行比对。

(1) 挂卡价格比对

报告期各期 LR03、LR6、R03 和 R6 的包装材料挂卡主要供应商采购平均价格比对情况：

单位：元/个

主要供应商	主要产品	2020 年度	2019 年度	2018 年度
浙江德伊印刷有限公司	LR6	****	****	****
	LR03	****	****	****
	R6	****	****	****
	R03	****	****	****
南昌景辉纸制品有限公司	LR6	****	****	****
	LR03	****	****	****
	R6	****	****	****
	R03	****	****	****

由上表可知，公司挂卡主要供应商对应采购的主要产品挂卡价格差异主要系受不同品牌要求的规格不同所致，同一供应商主要产品报告期挂卡平均采购单价变动在规格不存在重大变更的情况下主要受到不同包装形式的影响。

(2) 内盒价格比对

报告期各期 LR03、LR6、R03 和 R6 的包装材料内盒主要供应商采购平均价格比对情况：

单位：元/个

主要供应商	主要产品	2020 年度	2019 年度	2018 年度
浙江德伊印刷有限公司	LR6	****	****	****
	LR03	****	****	****
	R6	****	****	****

	R03	****	****	****
嘉兴创美包装有限公司	LR6	****	****	****
	LR03	****	****	****
	R6	****	****	****
	R03	****	****	****

公司主要向浙江德伊印刷有限公司采购筒装/卡装彩盒，向嘉兴创美包装有限公司采购瓦楞内盒（区分单瓦、双瓦），两者材质不同，公司根据不同客户针对不同产品的内盒包装要求相应进行采购，因而浙江德伊印刷有限公司与嘉兴创美包装有限公司就内盒大类的平均采购价格差异较大且不具有可比性。

(3) 外箱价格比对

报告期各期 LR03、LR6、R03 和 R6 的包装材料外箱主要供应商采购平均价格比对情况：

单位：元/个

主要供应商	主要产品	2020 年度	2019 年度	2018 年度
嘉兴创美包装有限公司	LR6	****	****	****
	LR03	****	****	****
	R6	****	****	****
	R03	****	****	****
嘉兴市俞氏包装材料有限公司	LR6	****	****	****
	LR03	****	****	****
	R6	****	****	****
	R03	****	****	****
海宁恒鑫纸业 有限公司	LR6	****	****	****
	LR03	****	****	****
	R6	****	****	****
	R03	****	****	****

由于公司不同客户对不同产品外箱的包装材质、尺寸、印刷要求均不相同，公司向不同供应商采购不同种类外箱，各年度不同品牌销售占比的不同导致报告期内外箱采购平均价格变动较大。

(4) 贴标价格比对

报告期各期 LR03、LR6、R03 和 R6 的包装材料贴标主要供应商采购平均价格
 比对情况：

单位：元/个

主要供应商	主要产品	2020 年度	2019 年度	2018 年度
浙江德伊印刷 有限公司	LR6	****	****	****
	LR03	****	****	****
	R6	****	****	****
	R03	****	****	****
江苏景宏新材 料科技有限公 司	LR6	****	****	****
	LR03	****	****	****
	R6	****	****	****
	R03	****	****	****
绍兴永能印务 有限公司	LR6	****	****	****
	LR03	****	****	****
	R6	****	****	****
	R03	****	****	****

由上表可知，报告期内各主要供应商贴标平均采购价格总体较为稳定，不同
 供应商之间价格存在差异，公司主要产品 R6、R03 贴标基本向浙江德伊印刷有限
 公司采购。

3. 公司主要包材供应商变动较大的原因及合理性

(1) 2020 年度较 2019 年度

公司主要包材供应商采购额均较 2019 年有了明显的增长，主要系受公司当
 期销量同比增长 67.64%，相应增加了包材采购量。

1) 南昌景辉纸制品有限公司、嘉兴市俞氏包装材料有限公司采购增长明显
 高于其他包材供应商，主要由于其对应客户销售增长较高，相应增加了采购所致；

2) 2020 年度新增前五大包材供应商嘉善大成塑业有限公司，系公司自 2018
 年下半年开始大部分吸塑罩逐渐由外购改为自制，同时因 2020 年度公司产销量
 上涨，公司向嘉善大成塑业有限公司采购透明片等用于生产吸塑罩，相应大幅增
 加了采购量；

3) 2019 年度包材前五大供应商江苏景宏新材料科技有限公司采购下降，因

2020年度相关品牌的销售较2019年度合计下降8.76%，相应降低了采购需求量，同时其他品牌销售增加，相应增加了其他供应商的采购需求，从而导致江苏景宏新材料科技有限公司采购额跌出前五。

(2) 2019年度较2018年度

1) 江苏景宏新材料科技有限公司采购增加，系对应品牌销售较2018年度合计增加61.11%，相应大幅增加对江苏景宏新材料科技有限公司的贴标采购量；

2) 南昌景辉纸制品有限公司采购增加，系对应品牌销售增长较快，公司向其采购对应挂卡数量增加；

3) 嘉兴市俞氏包装材料有限公司采购增加，系公司主要向其采购外箱，因报告期对应品牌销售增长公司相应增加对其的采购量；

4) 海宁恒鑫纸业有限公 2019 年度采购下降系其采购价格偏高且送货速度较慢，公司减少采购量；

5) 绍兴永能印务有限公司 2019 年度采购下降，系公司主要向绍兴永能印务有限公司和浙江德伊印刷有限公司采购 PET 铝膜贴标，由于浙江德伊印刷有限公司采购价格略便宜且品质稳定，同时送货方便且能满足公司日益增长的采购需求，公司相应减少对绍兴永能印务有限公司的采购量；

6) 苏州媛媛包装有限公司 2019 年采购下降，系公司逐渐增加吸塑罩的自产，相应减少了对苏州媛媛包装有限公司的吸塑罩采购量。

(三) 核查情况

1. 核查程序

针对包装材料及包材主要供应商情况，我们主要执行了以下核查程序：

(1) 获取报告期内公司不同包装形式的样品，了解锌锰电池产品包装的分类情况；

(2) 了解公司包装材料成本核算方法并获取公司包装材料成本结转明细表，核对公司报告期各期包材是否已按照既定成本核算方法予以合理、准确分摊；

(3) 获取公司收入成本表，对比分析相同产品不同包材价格、包材价格与产品价格等；

(4) 获取公司分产品分包装形式的包材采购明细表，核实不同包装形式下产品包材成本价格波动情况并核实其价格波动是否符合公司生产经营情况，同时核

对报告期各期包材成本与账面结转包材成本是否存在差异情况；

(5) 向公司的管理层了解公司产品销售的定价策略是否考虑对应产品包装形式，并确认了解包材形式变动对于产品销售价格的影响情况；

(6) 访谈公司采购负责人及财务负责人，了解公司包材市场供应情况、采购模式、定价模式、公司包材供应商选取的基准以及与主要包材供应商的合作情况及变动原因，了解公司对包装材料主要供应商的询价机制并获取公司与包装材料主要供应商的价格调整单等相关询价资料，同时结合对主要包材供应商浙江德伊印刷有限公司、南昌景辉纸制品有限公司、嘉兴创美包装有限公司及嘉兴市俞氏包装材料有限公司的访谈核查公司包材采购价格是否公允；

(7) 取得公司报告期内的包材采购明细表、仓库台账、与主要包材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；

(8) 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包材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包装材料的合理性，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；

(9) 统计公司主要包材供应商期后付款情况，核实公司期后付款是否与合同、协议约定的信用期限和结算方式相符，是否存在支付异常的情况；

(10) 对公司主要包材供应商报告期各期采购发生额及未结算余额执行独立函证程序，并对函证结果进行分析和评价，核实报告期各期公司对主要包材供应商采购及未结算金额的准确性。

2. 核查结论

经核查，我们认为，报告期内产品包装形式根据电池标签区分，包括 PVC 彩色商标与 PET 铝膜商标等；零售包装包括热收缩装、挂卡装、塑料翻盖盒装等。公司包材耗用与结转合理，能够准确的反映公司产品成本情况。包材种类的差异对产品价格影响各异，在公司整体层面上，产品售价与包装并无直接关联；报告期内包材的主要供应商基本稳定，包材主要供应商信用期基本在 30-60 天且公司均不存在逾期支付货款的情况，包材主要供应商各期变动主要系受不同品牌电池销售变动的影 响，包材供应商采购价格均根据市场价格商谈确定，采购价格是公

允的。

三、关于期后业绩（意见落实函问题 4）

申报材料显示：

公司 2021 年上半年经审阅的营业收入为 24,134.96 万元，扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润 4,005.55 万元，分别较上年同期增长 32.14% 和 8.90%。据测算，公司 2021 年 1-9 月的营业收入较上年同期的变动幅度为 8.05% 至 22.27%，扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润较上年同期的变动幅度为-7.19%至 7.78%。

请公司：

（1）结合 2021 年上半年的审阅数据以及 1 至 9 月份的业绩预计数据，说明公司 2021 年度主营业务收入增速放缓、净利率下滑的原因及合理性，分析是否与同行业可比公司的变动趋势一致，并充分提示相关风险；

请保荐人发表明确意见，并请申报会计师对（1）发表明确意见。

（一）结合 2021 年上半年的审阅数据以及 1 至 9 月份的业绩预计数据，说明公司 2021 年度主营业务收入增速放缓、净利率下滑的原因及合理性，分析是否与同行业可比公司的变动趋势一致，并充分提示相关风险

1. 2021 年上半年业绩情况分析

（1）2021 年度主营业务收入增速放缓情况分析

1) 2020 年主营业务收入高速增长原因

2020 年度，公司实现主营业务收入 48,372.62 万元，较 2019 年度增长 51.52%。主要由于 Dollar Tree 与 Bexel 收入增长所致，前述客户较 2019 年收入增长 12,004.63 万元，贡献了 72.99%的收入增长。

Dollar Tree 收入增长主要由于 2018 年和 2019 年 Dollar Tree 自有品牌 E-Circuit 电池推广情况良好，Dollar Tree 在 2020 年开始全面推广 E-Circuit 电池的销售，并于 2020 年初停止了向 L'Image Home Products 采购 Sunbeam 品牌电池。公司作为 Dollar Tree 电池产品主要供应商，相关收入高速增长。

Bexel 收入增长主要由于韩国劳动法趋严，加班时长限制增加导致 Bexel 生产成本提升，故增加了对外采购，而公司承接了 Bexel 新增的委外产能所致。

2) 2021 年主营业务收入增长放缓原因

2021 年主营业务收入增长较 2020 年放缓，主要由于以下原因：

① 2020 年上半年基数较高

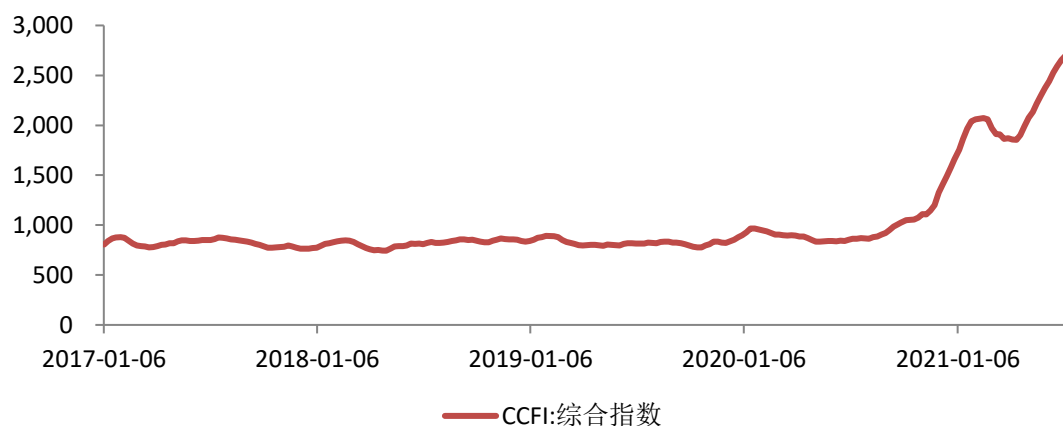
2020 年上半年公司实现主营业务收入 18,147.78 万元，较公司 2019 年上半年上升了 37.45%。一方面由于 Dollar Tree 电池销售策略变化导致自有品牌采购量增长；同时由于韩国劳动法趋严，Bexel 采购数量增长所致。

2021 年，公司在 2020 年收入增长的良好基础上，进一步增加了客户的开拓，营业收入较 2020 年同期增长了 32.14%。2020 年主要客户 Dollar Tree 在 2021 年上半年销售收入持续增长，且新客户浙江长虹飞狮电器工业有限公司亦贡献了部分收入增长。但存量客户业务需求有限，新增的包括 Innovent 等客户尚未开始放量采购，因此 2021 年上半年主营业务收入增幅与 2020 年上半年基本持平，但低于 2020 年全年主营业务收入增长水平。

② 海运成本上升导致发货延迟

全球海运运力在受到 2020 年“新冠肺炎”疫情冲击后，运力增长极为有限；美欧等多个港口出现“用工荒”，营运效率大幅下降；同时，全球海员供给量超过 1/3 的印度与菲律宾疫情大幅反弹，导致多个国家拒绝载有印度、菲律宾海员的船只入港，进一步加剧了海运成本的上涨。

2021 年以来，美欧等主要经济体疫情防控能力持续提升，经济活动逐步回归正常，进口需求止跌反弹，海运市场需求不断增长。需求快速回复与供给不足导致全球海运成本持续上升。2017 年至 2021 年 6 月 30 日，中国出口集装箱运价指数（CCFI）走势如下：



报告期各期，公司外销收入占营业收入比重分别为 91.85%、90.26%和 92.85%。

公司主要以 FOB 模式进行外销，产品运输以海运为主。在 FOB 模式下，公司虽不承担持续上升的海运成本，但部分客户基于运输成本的考虑，要求放缓发货速度，影响了公司营业收入的增长。因此，公司在预测 2021 年 1-9 月业绩时，充分考虑到海运成本上升带来的延期发货问题，预计收入增长率较去年有所减缓。

(2) 2021 年度净利率下滑情况分析

公司 2020 年度、2021 年 1-6 月、2021 年 1-9 月净利率变化情况如下：

项目	2021 年 1-9 月	2021 年 1-6 月	2020 年度
营业收入	38,000~43,000	24,134.96	48,573.35
扣非归母净利润	6,200~7,200	4,005.55	9,015.09
净利率	16.32%~16.74%	16.60%	18.56%

[注]2020 年度数据为经审计数据，2021 年 1-6 月数据为经审阅数据，2021 年 1-9 月数据为预测数

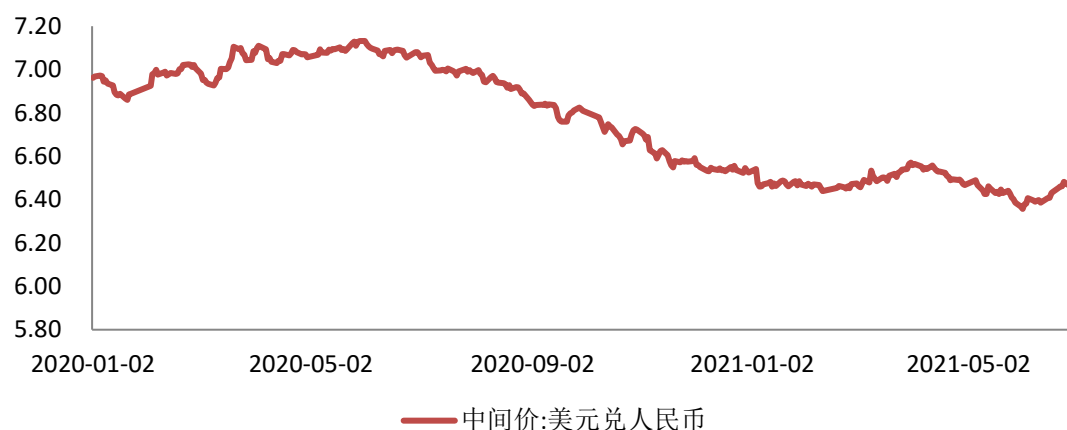
由上表可见，2021 年以来公司净利率较 2020 年出现了一定程度的下滑，主要原因如下：

1) 人民币兑美元走强

公司产品主要出口至欧洲、北美、日韩等国家和地区，报告期各期外销收入占营业收入比重分别为 91.85%、90.26%和 92.85%。公司销售主要以美元等外币定价。根据结算货币不同，报告期内公司境外销售收入情况如下：

币种	2020 年度	2019 年度	2018 年度
USD (万美元)	6,195.21	3,962.28	4,194.72
RMB (万人民币)	1,583.10	1,309.30	1,384.53
EUR (万欧元)	85.09	56.78	-

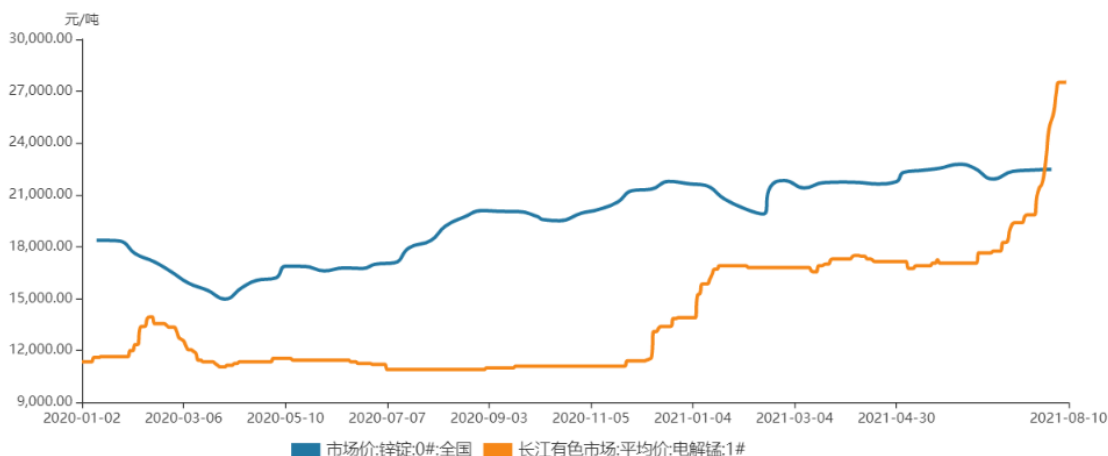
2020 年以来，美元兑人民币汇率走势如下：



由上图可见，2020年下半年以来，人民币兑美元持续升值。2021年人民币兑美元处在高位的情况下，公司以外币报价与结算的销售比例较高，导致销售净利率有所下降。

2) 原材料价格上涨

2020年下半年以来，包括锌、电解二氧化锰在内的原材料价格持续走高。2020年以来，相关大宗商品价格走势如下图所示：



公司 2021 年 1-6 月主要原材料采购单价较 2020 年度变动情况如下：

项目	2021 年 1-6 月采购单价 (A)	2020 年度采购单价 (B)	变动率 (A-B) / B
锌粉 (元/吨)	23,745.90	21,343.09	11.26%
R03 锌筒 (元/万只)	546.16	494.81	10.38%
R06 锌筒 (元/万只)	802.12	729.29	9.99%
碱性电解二氧化锰 (元/吨)	8,735.55	8,776.36	-0.46%
碳性电解二氧化锰 (元/吨)	7,460.40	7,803.78	-4.40%
LR03 钢壳 (元/万只)	589.42	576.22	2.29%
LR6 钢壳 (元/万只)	743.71	736.99	0.91%
隔膜纸 (元/公斤)	84.12	96.62	-12.94%

[注] 电解二氧化锰价格下降主要由于 2021 上半年采购以前期锁价产品为主，2021 年新锁价订单价格已有所上涨

由前述信息可见，2020 年下半年以来主要原材料价格的持续上涨，导致公司产品生产成本增加，毛利率有所下降，进而影响净利率水平。

2. 同行业可比公司 2021 年业绩变化情况

同行业可比公司 2020 年与 2021 年净利率情况如下：

公司名称	2021 年 1-3 月	2020 年度
------	--------------	---------

公司名称	2021年1-3月	2020年度
亚锦科技	-	16.77%
力王股份	-	12.81%
野马电池	8.55%	10.76%
长虹能源	13.02%	12.05%

[注]截至本落实函回复签署之日，可比公司均未披露2021年半年报，野马电池与长虹能源披露了2021年一季报数据

长虹能源2021年1-3月净利率有所上升，主要由于毛利率相对较高的锂电/太阳能产品收入占比持续提升所致。而与公司业务相似度最高的野马电池净利率在2021年一季度较2020年出现了一定程度的下降。公司净利率从2020年的18.56%下降至2021年上半年的16.60%，与野马电池变动趋势一致。

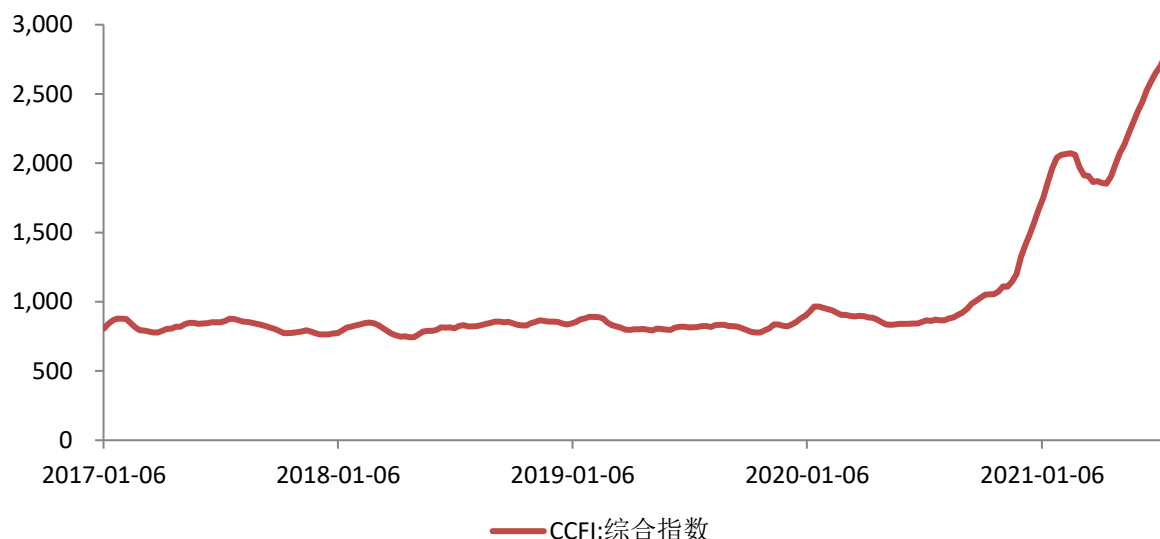
3. 风险提示

针对前述风险，公司已在招股说明书“重大事项提示”与“第四节 风险因素”补充披露相关风险如下：

(1) 海运成本上升风险

全球海运运力在受到2020年“新冠肺炎”疫情冲击后，运力增长极为有限；美欧等多个港口出现“用工荒”，营运效率大幅下降；同时，全球海员供给量超过1/3的印度与菲律宾疫情大幅反弹，导致多个国家拒绝载有印度、菲律宾海员的船只入港，进一步加剧了海运成本的上涨。

2021年以来，美欧等主要经济体疫情防控能力持续提升，经济活动逐步回归正常，进口需求止跌反弹，海运市场需求不断增长。需求快速回复与供给不足导致全球海运成本持续上升。2017年至2021年6月30日，中国出口集装箱运价指数（CCFI）走势如下：



报告期各期，公司外销收入占营业收入比重分别为 91.85%、90.26%和 92.85%。公司主要以 FOB 模式进行外销，产品运输以海运为主。公司虽不承担持续上升的海运成本，但部分客户基于运输成本的考虑，要求放缓发货速度。

若全球海运成本继续维持高位或进一步上涨，且公司客户无法将运费成本向下游转嫁，将导致公司产品需求的减少，进而影响公司的盈利水平。

(2) 汇率波动的风险

公司产品主要出口至欧洲、北美、日韩等国家和地区，报告期各期外销收入占营业收入比重分别为 91.85%、90.26%和 92.85%。公司销售主要以美元等外币定价。根据结算货币不同，报告期内公司境外销售收入情况如下：

币种	2020 年度	2019 年度	2018 年度
USD (万美元)	6,195.21	3,962.28	4,194.72
RMB (万人民币)	1,583.10	1,309.30	1,384.53
EUR (万欧元)	85.09	56.78	-

2017 年以来，美元兑人民币汇率走势如下：



报告期内，公司汇兑收益为 178.60 万元、93.14 万元及-929.00 万元，公司因进出口业务产生的外币资产存在因汇率不利波动而发生汇兑损失的风险。同时，人民币升值也将影响公司以外币定价出口产品的市场竞争力，进而存在客户流失或订单转移至其他国家的风险。

(二) 核查情况

1. 核查程序

针对公司 2021 年度主营业务收入增速放缓、净利率下滑的相关情况，我们主要执行了以下核查程序：

(1) 访谈公司管理层，了解公司主营业务收入增速放缓、净利率下滑的原因以及公司应对主营业务收入增速放缓、净利率下滑的措施及未来经营计划；

(2) 查阅公司 2021 年 1-6 月财务报表、2018-2019 年度及 2020 年 1-6 月财务报表，比对 2021 年 1-6 月营业收入、净利润等主要经营指标与同期的变动情况并分析其变动原因；

(3) 获取公司 2021 年 1-9 月和 2020 年 1-9 月营业收入、净利润等主要经营数据，了解公司报告期后业绩情况，核实是否存在影响公司持续经营能力的情形；

(4) 获取 2020 年度、2021 年 1-6 月公司销售收入明细表，结合公司主要客户销售变动情况，分析 2021 年度主营业务收入增速放缓的原因及合理性；

(5) 查看 2020 年度、2021 年 1-6 月美元兑人民币汇率变动及原材料价格波动情况，分析 2021 年度净利率下滑的原因及合理性；

(6) 查阅同行业可比公司招股说明书、定期报告，结合同行业可比公司营业收入及净利率变动情况，比较分析公司营业收入及净利率的变动趋势与同行业可比公司变动趋势是否一致。

2. 核查结论

经核查，我们认为，公司 2021 年主营业务收入增速放缓系 2020 年同期收入基数较高，且海运成本增加导致发货延迟，收入确认减少所致；2021 年净利率下滑主要由于人民币升值以及主要原材料价格上涨，产品成本上升所致。相关情况具有合理性，与同行业可比公司野马电池趋势一致，公司已在招股说明书补充披露与修改风险因素的披露。

专此说明，请予察核。

天健会计师事务所（特殊普通合伙）



中国注册会计师：

吕安吉



中国注册会计师：

刘杰



二〇二一年八月十七日



营业执照

(副本)

统一社会信用代码
913300005793421213 (1/3)



扫描二维码“国家企业信用信息公示系统”了解更多登记、备案、许可、监管信息

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、法规和规定的其他业务。(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年03月13日

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，亦不得向第三方传送或披露。



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，2017年6月28日改制



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》。



发证机关：

2019年12月25日

中华人民共和国财政部制

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）具有执业资质，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。

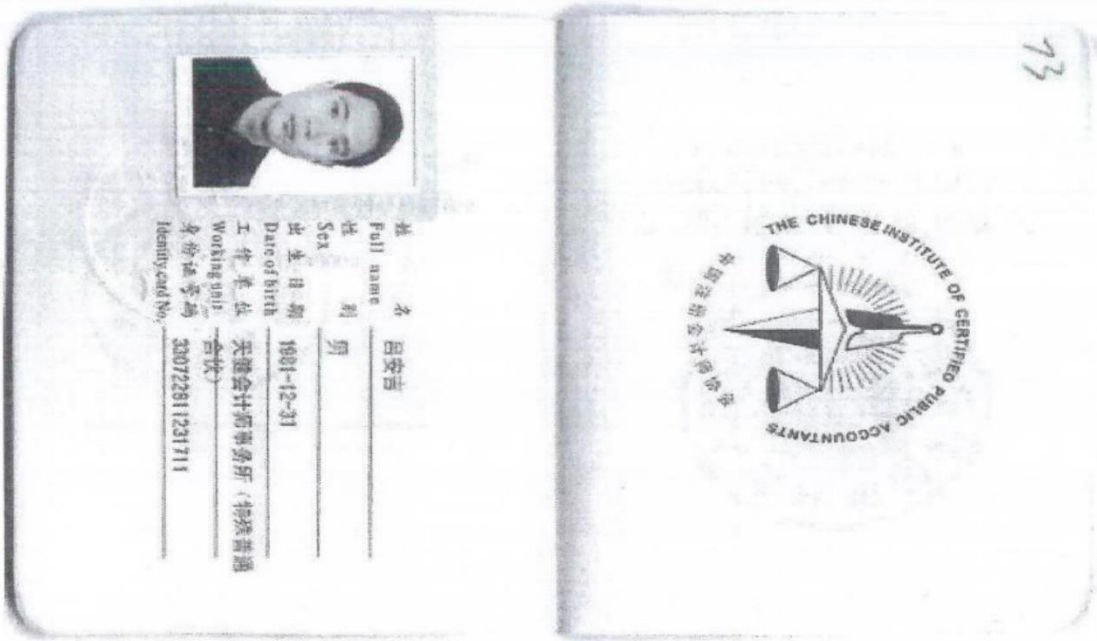
首席合伙人：胡少先

证书号：44

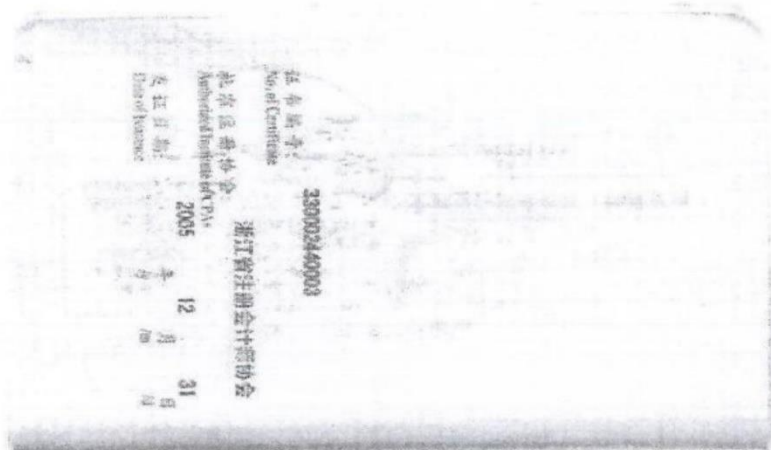
发证时间：二〇一二年十一月八日
证书有效期至：二〇一五年十一月八日



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



姓名: 吕安吉
 性别: 男
 出生日期: 1981-12-31
 工作单位: 天健会计师事务所(特殊普通合伙)
 身份证号码: 33072811231711



证书编号: 330702440003
 批准注册协会: 浙江注册会计师协会
 注册日期: 2005 年 12 月 31 日
 发证日期: 2005 年 12 月 31 日



年度检验登记
 Annual Renewal Registration
 本证书检验合格, 继续有效一年
 This certificate is valid for another year after this renewal.

注册会计师注册缴费章
 (浙江注册会计师)
 2020 检
 浙江注册会计师协会

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。



329



姓名 刘江杰
 Full name 刘江杰
 性别 男
 Sex 男
 出生日期 1985-03-17
 Date of birth 1985-03-17
 工作单位 天健会计师事务所(特殊普通合伙)
 Working unit 天健会计师事务所(特殊普通合伙)
 身份证号 3402021198503172734
 Identity card No.

证书编号: 330000012024
 No. of certificate: 330000012024
 批准注册机关: 浙江省注册会计师协会
 Authorized language of CPAs 浙江省注册会计师协会
 发证日期: 2009 年 09 月 27 日
 Date of issuance

年度检验登记
 Annual Renewal Registration

本证书检验合格，继续有效一年。
 This certificate is valid for another year after this renewal.



年 月 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 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。