

**关于保定乐凯新材料股份有限公司
2022 年年报问询函的回复**

致同会计师事务所（特殊普通合伙）

关于保定乐凯新材料股份有限公司 2022 年年报问询函的回复

致同专字（2023）第 110A010331 号

深圳证券交易所：

致同会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“我们”）接受委托对保定乐凯新材料股份有限公司（以下简称“公司”或“乐凯新材”）2022 年财务报表，包括 2022 年 12 月 31 日的合并及公司资产负债表，2022 年度的合并及公司利润表、合并及公司现金流量表、合并及公司股东权益变动表以及相关财务报表附注进行审计，并于 2023 年 3 月 27 日出具了致同审字（2023）第 110A004863 号的无保留意见审计报告。

我们于 2023 年 4 月 12 日收到了乐凯新材转来的贵所出具的《关于对保定乐凯新材料股份有限公司的年报问询函》（创业板年报问询函〔2023〕第 21 号，以下简称“问询函”）。按照该问询函的要求，基于乐凯新材对问询函相关问题的说明以及我们对乐凯新材 2022 年度财务报表审计已执行的审计工作，现就有关事项说明如下：

在本专项说明中，若合计数与各分项数值相加之和在尾数上存在差异，均为四舍五入所致。

问询函问题 1：

年报显示，你公司报告期实现营业收入 16,979.82 万元，同比增长 10.91%，营业收入扣除后金额为 16,713.87 万元，归属于上市公司股东的净利润（以下简称“净利润”）501.35 万元。2020 年度至 2022 年度，你公司扣除非经常性损益的净利润分别为 -4,237.43 万元、-1,347.15 万元、-115.81 万元。

（1）请说明你公司报告期营业收入扣除项目的具体内容及金额，并结合营业收入构成、经营模式、所处行业情况、相关业务与主营业务关联性、产生营业收入的各类业务的持续时间及生产经营条件、是否已形成稳定业务模式、相关交易是否具备商业实质等分析说明营业收入扣除项目的判断依据及合理性，是否符合本所《创业板上市公司自律监管指南第 1 号——业务办理》第一章第三

节的相关规定，并自查说明营业收入扣除项目是否列示完整，是否存在其他应扣除未扣除项目。

(2) 你公司报告期信息防伪材料实现营业收入 7,577.80 万元，同比增长 25.22%，毛利率为 46.52%，同比下滑 8.04 个百分点。你公司在年报中披露，国铁集团未来是否继续采购公司热敏磁票产品以及采购数量等存在不确定性，EMV 迁移的实施将导致银行卡用磁条的需求呈现下降趋势。请分产品类型列示信息防伪材料销售收入及占比、成本及销售价格、实现利润、主要客户、订单量及销售量、市场份额、支付结算方式及变动情况，说明信息防伪材料业务毛利率下滑的原因，结合所处行业需求、相关业务产能利用率情况等说明报告期信息防伪材料相关资产是否存在进一步减值迹象以及减值计提是否充分、合理，相关业务盈利能力是否存在重大不确定性。

(3) 你公司报告期受产线调试及欧洲市场需求下降等因素影响，精细化工材料实现营业收入 5,428.34 万元，同比下降 10.79%，产能利用率为 36.27%，毛利率为 22.78%，同比下降 7.67 个百分点，精细化工材料毛利率连续两年下滑。请对比近三年精细化工材料主要客户、主要成本、销售价格、产品结构、市场环境、同行业可比公司情况的变动情况，分析说明精细化工材料毛利率持续下滑、产能利用率较低的原因及合理性，是否存在产能过剩情形，产线调试、欧洲市场需求下降的相关影响是否具有持续性，报告期精细化工材料相关资产减值计提是否充分、合理，精细化工材料业务盈利能力是否存在重大不确定性。

(4) 你公司报告期电子功能材料实现营业收入 3,973.68 万元，同比增长 5.80%，产量、销量分别同比下降 47.83%、43.77%，你公司在年报中披露报告期进行产品结构调整，单价高的电子功能材料产品销量较上年增长。报告期“乐凯新材电子材料研发及产业基地（一期）”项目实施改扩建，增加 INS 汽车内饰膜和感光干膜产能，在建产能 1,000 万平米。请说明电子功能材料细分类别产品主要客户、成本及售价、销售模式、销售额及占比、市场需求及同比变动、产能利用率情况，并补充披露目前 INS 汽车内饰膜和感光干膜生产开发进展、所处市场竞争格局、在手订单及意向订单、下游客户拓展情况、“乐凯新材电子材料研发及产业基地（一期）”项目建设及产能释放安排等，说明新增产能是否具备对应消化措施，是否存在产能过剩风险。

(5) 报告期公司外销收入为 4,728.53 万元，同比下降 6.54%，外销毛利率为 15.64%，同比下降 9.87 个百分点。请补充披露报告期外销主要客户所在地区、对

应销售产品类型、销售金额及占比、业务模式、收入确认方式、信用政策、回款情况、是否具有商业实质等，并分析说明报告期外销毛利率同比下降的原因及合理性。

(6) 请结合前述问题回复等进一步说明你公司盈利能力是否得到改善，持续经营能力是否存在重大不确定性。

请年审会计师核查并发表明确意见，并说明对报告期公司外销收入采取的审计程序、审计范围、覆盖比例、是否获得充分适当的审计证据，并对外销收入真实性发表明确意见。

一、公司回复

(一) 请说明你公司报告期营业收入扣除项目的具体内容及金额，并结合营业收入构成、经营模式、所处行业情况、相关业务与主营业务关联性、产生营业收入的各类业务的持续时间及生产经营条件、是否已形成稳定业务模式、相关交易是否具备商业实质等分析说明营业收入扣除项目的判断依据及合理性，是否符合本所《创业板上市公司自律监管指南第1号——业务办理》第一章第三节的相关规定，并自查说明营业收入扣除项目是否列示完整，是否存在其他应扣除未扣除项目。

1、请说明你公司报告期营业收入扣除项目的具体内容及金额，并结合营业收入构成、经营模式、所处行业情况、相关业务与主营业务关联性、产生营业收入的各类业务的持续时间及生产经营条件、是否已形成稳定业务模式、相关交易是否具备商业实质等分析说明营业收入扣除项目的判断依据及合理性，是否符合本所《创业板上市公司自律监管指南第1号——业务办理》第一章第三节的相关规定。

(1) 公司报告期营业收入扣除项目的具体内容及金额

2022年度，公司营业收入扣除项目为与主营业务无关的业务收入，金额共计265.95万元。具体内容及金额如下：

单位：万元

序号	项目	收入	扣除原因
1	销售材料	125.00	属于正常经营之外的其他业务收入
2	测试服务	6.01	属于正常经营之外的其他业务收入

3	租赁收入	107.43	属于正常经营之外的其他业务收入
4	涂布加工收入	27.51	属于正常经营之外的其他业务收入
合计		265.95	

(2) 公司营业收入基本情况

公司及控股子公司乐凯化学一直从事功能性膜材料（信息防伪材料和电子功能材料）和精细化工材料的研发、生产和销售，拥有完备的研发体系、生产体系、质量管理体系和市场营销体系及稳定的客户群体，信息防伪材料、电子功能材料和精细化工材料产品销售收入构成公司主营业务收入。

2022 年度，公司营业收入构成、经营模式、所处行业情况、持续时间以及生产经营条件等情况如下：

单位：万元

业务类型		实现收入	营业成本	业务持续时间	备注
主营业务	信息防伪材料	7,437.72	4,009.64	磁条自 2002 年至今； 热敏磁票自 2007 年至今； 其他信息防伪材料自 2015 年至今	
	电子功能材料	3,973.68	2,154.78	2018 年至今	
	精细化工材料	5,302.47	4,130.79	2006 年至今	
其他业务	其他业务收入	265.95	104.48		已扣除

① 信息防伪材料业务

在 2005 年改制成立之前，公司开始研发、生产并销售磁条等信息防伪材料。2005 年，公司正式成立后，集中资源持续加大信息防伪材料研发和市场拓展力度；2007 年，公司开发热敏磁票产品应用到国内铁路客运领域；2015 年，公司利用现有信息防伪材料核心技术，应卡行业客户需要，开发了专用胶粘剂等信息防伪材料新产品。截至目前，上述信息防伪材料仍为公司主营业务之一。

公司拥有研发生产信息防伪材料的核心技术，拥有一条热敏磁票专用生产线和一条磁条生产线，以及配套制浆和整理分切车间等完整的生产体系。经过近 20 年的市场耕耘，公司在国内外银行卡、社保卡、商业零售卡等制卡企业，停车票、地铁票等纸票印刷企业以及国铁集团下属火车票印刷企业等卡票制造领域建立了完善的销售体系，培育了忠实的客户群体。

公司是国内最大的磁条生产商，全球四大磁条生产商之一，占据国内过半市场份额，客户涵盖天喻信息、捷德黄石、金邦达等国内银行卡行业主要的制卡公司。目前，国内绝大多数银行卡采用 IC 芯片与磁条并存的方式，即行业内统称的复合卡。考虑到公司与国内主要银行卡和社保卡制卡企业保持着良好的合作关系，同时公司正加大国际市场开发力度，预计未来磁条销量基本保持稳定。

公司是国内最大的热敏磁票生产企业，与国铁集团所属印刷企业保持着良好的合作关系。2020 年，“电子客票”的实施对热敏磁票整体需求产生较大影响，但热敏磁票仍具有“报销”功能，其需求仍存在。2022 年度，公司取得热敏磁票订单并实现销售 149.23 万平米，较上年同期增长 38.87%；2023 年第一季度取得热敏磁票订单并实现销售 42.68 万平米，较上年增长 85.42%。

② 电子功能材料业务

依托现有信息防伪材料以及研发和生产经验，公司开发了电磁波屏蔽膜、压力测试膜、感光干膜、导电胶膜等多种电子功能材料新产品。2018 年，电磁波屏蔽膜和压力测试膜产品开始形成销售。2022 年度，电磁波屏蔽膜和压力测试膜等电子功能材料实现销售收入 3,973.68 万元，占营业收入的比例达到 23.40%，为公司主营业务之一。

公司拥有研发电子功能材料新产品的核心技术，取得相关的发明专利 16 项，实用新型专利 3 项，另有 12 项专利申请已受理。目前，公司电磁波屏蔽膜产品与磁条产品共用一条生产线，年产能可达到 240 万平米；拥有一条 4# 生产线，满足压力测试膜生产需要和电子功能材料新产品实验需要；公司投资 2.17 亿元建设的四川乐凯新材“电子材料研发及产业基地（一期）项目”于 2022 年 9 月进入设备调试与生产工艺调整阶段。

公司压力测试膜产品主要应用于液晶显示、电子制造服务（EMS）等电子电器行业，正在进一步开发压力测试膜系列产品，拓展汽车产业、半导体、机械设备生产与测试行业；电磁波屏蔽膜产品主要应用于消费电子（智能手机、平板电脑）、汽车电子、通信设备等终端产品，均具有良好的市场前景。

截至目前，公司上述产品正处于市场拓展阶段，市场占有率较低。2022 年度，公司电磁波屏蔽膜和压力测试膜产品产业化生产工艺持续完善，产品市场拓展取得进一步突破。公司已经与多家 FPC 生产厂家和压力测试膜客户建立了良好的合作关系，形成了稳定的客户群。

精细化工材料业务

公司控股子公司乐凯化学前身系中国乐凯集团有限公司有机车间，2002 年有机车间改制组建乐凯化学。秉承多年精细化学品研发生产和管理经验，乐凯化学成立后进一步拓展经营范围，选型抗老化剂细分市场中的特殊功能助剂进行开发。2006 年，第一款光稳定剂产品 UV-1084 上市销售，之后又陆续向市场推出多种型号的光稳定剂产品，2011 年抗氧化剂产品上市。

乐凯化学拥有先进的生产工艺及产业化平台，拥有发明专利 8 项，公司投资建设的乐凯化学沧州厂区“乐凯新型橡塑助剂产业化基地项目（一期）”于 2021 年 11 月进入试生产阶段，建有设计产能 1500 吨的精细化工专用生产线。乐凯化学主导产品已完成欧盟 Reach 法规注册，具备欧盟市场准入资格，抗老化剂系列产品远销海外十几个国家和地区，并且与终端用户建立起稳固直销关系，客户资源相对稳定。

乐凯化学主营产品精细化工材料选型产品系抗老化剂细分市场中的特殊添加剂，定位于抗老化助剂产品中的光稳定剂和抗氧化剂细分市场领域，产品系列包括光稳定剂和抗氧化剂。抗老化助剂作为高分子材料提升性能的必添辅助剂，随着公司下游的塑料、橡胶、涂料、化学纤维、胶黏剂等高分子材料未来很长一段时间保持较快增速，抗老化助剂行业也将在较长时期内保持稳定的增长。

综上，公司信息防伪材料、电子功能材料、精细化工材料等主营业务模块，均拥有核心研发生产技术及能力，形成了稳定的客户群体，在其所处的行业中具有一定的竞争优势，均形成了稳定的业务模式；信息防伪材料仍然保持一定的需求，电子功能材料和精细化工材料具有良好的市场前景，均不存在偶发性、临时性、无商业实质、与主营业务无关等特征。

除以上主营业务以外，公司销售材料、测试服务、租赁收入和涂布加工收入形成的其他业务收入，均属于贵所《创业板上市公司自律监管指南第 1 号——业务办理》第一章第三节规定（以下简称《监管指南 1 号》相关规定）的“与主营业务无关的业务收入”，属于应当扣除的项目。

2、自查说明营业收入扣除项目是否列示完整，是否存在其他应扣除未扣除项目。

根据《监管指南 1 号》相关规定，公司逐项开展自查，具体情况如下：

(一) 与主营业务无关的业务收入是指与上市公司正常经营业务无直接关系，或者虽与正常经营业务相关，但由于其性质特殊、具有偶发性和临时性，影响报表使用者对公司持续经营能力做出正常判断的各项收入。

1、正常经营之外的其他业务收入。如出租固定资产、无形资产、包装物，销售材料，用材料进行非货币性资产交换，经营受托管理业务等实现的收入，以及虽计入主营业务收入，但属于上市公司正常经营之外的收入。

自查结果：2022 年度，公司其他业务收入 265.95 万元，主要为销售材料、测试服务、租赁服务和涂布加工业务，根据《监管指南 1 号》相关规定，全部扣除。

2、不具备资质的类金融业务收入，如拆出资金利息收入；本会计年度以及上一会计年度新增的类金融业务所产生的收入，如担保、商业保理、小额贷款、融资租赁、典当等业务形成的收入，为销售主营产品而开展的融资租赁业务除外。

自查结果：2022 年度，公司不存在类金融类业务收入。

3、本会计年度以及上一会计年度新增贸易业务所产生的收入。

自查结果：2022 年度，公司本会计年度以及上一会计年度不存在新增贸易业务所产生的收入。

4、与上市公司现有正常经营业务无关的关联交易产生的收入。

自查结果：2022 年度，公司关联交易收入 883.65 万元，其中主营业务收入 877.64 万元，其他业务收入 6.01 万元。

(1) 上述与关联方发生主营业务收入 877.64 万元，主要是向乐凯胶片股份有限公司、乐凯医疗科技有限公司、汕头乐凯胶片有限公司、成都航天模塑股份有限公司等关联方销售信息防伪材料和精细化工材料产品形成的收入，上述业务均不属于与上市公司现有正常经营业务无关的关联交易产生的收入，无需扣除。

(2) 上述与关联方发生的其他业务收入 6.01 万元为测试费，已经在正常经营之外的其他业务收入项目中全部扣除。

5、同一控制下企业合并的子公司期初至合并日的收入。

自查结果：2022 年度，公司未发生同一控制下企业合并，不存在同一控制下企业合并的子公司期初至合并日的收入。

6、未形成或难以形成稳定业务模式的业务所产生的收入。

自查结果：2022 年度，公司不存在未形成或难以形成稳定业务模式的业务所产生的收入的情形，全部主营业务均已形成稳定的业务模式。

（二）不具备商业实质的收入是指未导致未来现金流发生显著变化等不具有商业合理性的各项交易和事项产生的收入。

1、未显著改变企业未来现金流量的风险、时间分布或金额的交易或事项产生的收入。

自查结果：2022 年度，公司的销售业务均为正常的销售业务产生的收入，不存在非货币性资产交换等未显著改变企业未来现金流量的风险、时间分布或金额的交易或事项产生的收入。

2、不具有真实业务的交易产生的收入。

自查结果：2022 年度，公司销售业务均与客户签订销售合同，组织物流发运，完成收款（期后收款），均是真实业务。

3、交易价格显失公允的业务产生的收入。

自查结果：2022 年度，公司销售产品价格均是按照市场价格定价，不存在交易价格显失公允产生的收入。

4、本会计年度以显失公允的对价或非交易方式取得的企业合并的子公司或业务产生的收入。

自查结果：2022 年度，公司不存在以显失公允的对价或非交易方式取得的企业合并的子公司或业务产生的收入。

5、审计意见中非标准审计意见涉及的收入。

自查结果：2022 年度，公司审计机构致同会计师事务所出具了无保留意见的审计报告，不存在审计意见中非标准审计意见涉及的收入。

6、其他不具有商业合理性的交易或事项产生的收入。

自查结果：2022 年度，公司销售业务均具有商业合理性，不存在其他不具有商业合理性的交易或事项产生的收入。

（三）与主营业务无关或不具备商业实质的其他收入。

自查结果：2022 年度，公司不存在与主营业务无关或不具备商业实质的其他

收入。

综上，公司《2022 年度报告》列示的营业收入扣除项目的判断是合理的，符合《监管指南 1 号》相关规定；相关营业收入扣除项目已经列示完整，不存在其他应扣除未扣除的项目。

（二）你公司报告期信息防伪材料实现营业收入 7,577.80 万元，同比增长 25.22%，毛利率为 46.52%，同比下滑 8.04 个百分点。你公司在年报中披露，国铁集团未来是否继续采购公司热敏磁票产品以及采购数量等存在不确定性，EMV 迁移的实施将导致银行卡用磁条的需求呈现下降趋势。请分产品类型列示信息防伪材料销售收入及占比、成本及销售价格、实现利润、主要客户、订单量及销售量、市场份额、支付结算方式及变动情况，说明信息防伪材料业务毛利率下滑的原因，结合所处行业需求、相关业务产能利用率情况等说明报告期信息防伪材料相关资产是否存在进一步减值迹象以及减值计提是否充分、合理，相关业务盈利能力是否存在重大不确定性。

1、请分产品类型列示信息防伪材料销售收入及占比、成本及销售价格、实现利润、主要客户、订单量及销售量、市场份额、支付结算方式及变动情况，说明信息防伪材料业务毛利率下滑的原因。

(1) 公司信息防伪材料主要产品为磁条、热敏磁票和专用粘合剂，上述产品 2022 年的订单量、销售量、销售价格、销售成本及同比情况详见下表：

信息防伪材料 产品	2022 年				2021 年				同比			
	订单量	销售量	销售价格	销售成本	订单量	销售量	销售价格	销售成本	订单量	销售量	销售价格	销售成本
其中：磁条 (万平米)	259.02	262.04	—	—	235.37	238.47	—	—	10.05%	9.88%	4.32%	14.49%
热敏磁票 (万平米)	149.23	149.23	—	—	107.46	107.46	—	—	38.87%	38.87%	1.99%	4077.78%
专用粘合剂 (吨)	77.38	77.38	—	—	134.33	134.33	—	—	-42.40%	-42.40%	80.25%	117.21%
特种防伪材料 (万平米)	6.34	6.34	—	—	1.49	1.49	—	—	325.54%	325.54%	-4.95%	-6.70%

注：磁条、热敏磁票、特种防伪材料销售价格与成本单位为元/平米；专用粘合剂销售价格与成本单位为元/公斤。以上产品销售价格与成本为多种规格平均价格及成本。

② 公司产品销售价格和销售成本不宜对外直接披露。

(2) 公司信息防伪材料主要产品销售收入及占比、实现利润情况见下表:

单位: 万元

产品	2022年			2021年			同比		
	营业收入	收入占比	毛利额	营业收入	收入占比	毛利额	营业收入	收入占比	毛利额
信息防伪材料	7,577.80	100.00%	3,524.86	5,468.97	100.00%	2,983.74	38.56%	--	18.14%
其中: 磁条	3,393.13	44.78%	1,312.12	2,960.18	54.13%	1,305.98	14.63%	-9.35%	0.47%
热敏磁票	2,218.04	29.27%	1,656.32	1,566.02	28.63%	1,556.17	41.64%	0.64%	6.44%
专用粘合剂	731.01	9.65%	-41.51	704.03	12.87%	86.59	3.83%	-3.23%	-147.94%
特种防伪材料	561.12	7.40%	27.18	138.72	2.54%	4.23	304.50%	4.87%	542.51%

(3) 公司信息防伪材料主要客户和支付结算方式变动情况见下表:

单位: 万元

产品	客户名称	2022年		2021年		同比		支付 结算 方式
		收入	占比	收入	占比	收入	占比	
磁条	客户一	403.65	11.90%	278.83	9.42%	44.77%	2.48%	承兑 汇票
	客户二	399.37	11.77%	320.95	10.84%	24.44%	0.93%	承兑 汇票
	客户三	273.64	8.06%	163.28	5.52%	67.59%	2.55%	银行 转账
	客户四	212.74	6.27%	237.64	8.03%	-10.48%	-1.76%	承兑 汇票
	客户五	167.46	4.94%	126.31	4.27%	32.58%	0.67%	银行 转账
	客户六	423.21	12.47%	547.07	18.48%	-22.64%	-6.01%	银行 转账
热敏磁票	国铁集团	2,218.04	100.00%	1,565.54	99.97%	41.68%	0.03%	银行 转账
专用粘合剂	客户一	731.01	100.00%	704.03	100.00%	3.83%	--	银行 转账
特种防伪材料	客户二	561.12	100.00%	81.62	58.84%	587.51%	41.16%	承兑 汇票

公司与上述信息防伪材料产品主要客户,建立了长期稳定的合作关系。

上述客户及其支付结算方式与2021年基本一致。

(4) 公司信息防伪材料主要产品毛利率情况见下表:

产品分类	产品毛利率		
	2022年度	2021年度	同比变动百分点
信息防伪材料	46.52%	54.56%	-8.04
其中:磁条	38.67%	44.12%	-5.45
热敏磁票	74.67%	99.37%	-24.70
专用粘合剂	-5.68%	12.30%	-17.98
特种防伪材料	4.84%	3.05%	1.79

2022 年度，公司信息防伪材料主要产品为磁条、热敏磁票、专用粘合剂和特种防伪材料，其毛利率同比下降，主要是由于磁条、热敏磁票和专用粘合剂毛利率下降导致，其中磁条产品毛利率下降 5.45 个百分点，热敏磁票产品毛利率下降 24.70 个百分点，专用粘合剂毛利率下降 17.98 个百分点。各产品毛利率下降分析如下：

磁条产品

2022 年磁条产品毛利率为 38.67%，较同期下降 5.45 个百分点，主要原因系平均单位成本上升 14.49%所致。

平均单位成本上升 14.49%，主要原因为带基、化工等原材料涨价，造成单位材料成本上升；蒸汽及电涨价导致单位能源成本上升。具体情况见下表：

单位：元

名称	单位	平均采购单价		
		2022 年度	2021 年度	同比
甲乙酮	元/公斤	11.53	8.94	28.97%
甲苯	元/公斤	7.32	6.05	20.99%
带基	元/平米	0.53	0.50	5.85%
磁粉	元/公斤	28.90	26.97	7.15%
蒸汽	元/吉焦	114.65	79.71	43.84%
电	元/千瓦时	0.73	0.62	17.74%

注：以上蒸汽单价为公司剔除蒸汽供应商确定的管损后实际用量单价。

热敏磁票产品

2022 年热敏磁票产品毛利率为 74.67%，较同期下降 24.70 个百分点，主要原因系平均单位成本上升 4077.78%所致。

2022 年热敏磁票产品平均单位成本为 3.76 元/平米，2021 年平均单位成本为 0.09 元/平米。2021 年销售热敏磁票为库存成品，该部分存货已于 2020 年全额计提减值准备，因此毛利率较高。2022 年新生产热敏磁票产品，导致平均单位成本上涨。

专用粘合剂产品

2022年专用粘合剂产品毛利率为-5.68%，较同期下降17.98个百分点，主要原因系平均单位成本上升117.21%所致。

专用粘合剂报告期销售单价与单位成本较上年同期变动较大，系2022年粘合剂产品配方变更为环保的水性配方，产品售价和成本提高导致。报告期内，该产品销售价格基本保持稳定，该产品工艺稳定，单位材料成本波动幅度小，毛利率下降主要系该产品生产期间，车间热敏磁票产品产量较低，导致该产品分摊固定费用增加。

2、结合所处行业需求、相关业务产能利用率情况等说明报告期信息防伪材料相关资产是否存在进一步减值迹象以及减值计提是否充分、合理，相关业务盈利能力是否存在重大不确定性。

(1) 信息防伪材料行业需求情况

磁条等信息防伪材料产品主要应用于商业零售、交通、银行业、社保等卡行业领域。目前，公司是国内最大的磁条生产商，全球四大磁条生产商之一，公司产品在整体市场和各个细分领域均处于领先地位，与国内银行卡行业主要的制卡公司建立了长期稳定的合作关系，占据国内过半市场份额。

综合公司与银行卡制卡行业客户交流情况和近年国内磁条产品销售情况，2015年中国实施EMV迁移以来，绝大多数银行卡采用IC芯片与磁条并存的方式，即行业内统称的复合卡，EMV迁移政策尚未对国内磁条市场造成明显影响；公司也未收到磁条客户关于暂停采购、停止采购等采购政策变化信息。结合近年银行卡在用卡数量总体情况，公司认为国内磁条市场保持稳定增长，2022年销量同比增长近10%。

公司是国内最大的热敏磁票生产企业，与国铁集团所属印刷企业保持着良好的合作关系。2020年，“电子客票”的实施对热敏磁票整体需求产生较大影响，但热敏磁票仍具有“报销”功能。2022年度，实现销售149.23万平米，较2021年度增长38.87%；2023年随着客流的增长，市场需求快速恢复，第一季度实现销售42.68万平米，较上年同期增长85.42%。

近年来，公司继续保持与行业内主要客户的良好合作关系，利用现有的核心技术和销售渠道，开发了特种防伪材料、专用粘合剂等制卡行业用新产品。2022年特种防伪材料、专用粘合剂实现销售收入1,292.13万元，较上年同期增长53.32%；

与此同时，公司积极拓展国外磁条产品市场，2022年出口销售收入较上年同期增长55.21%。

鉴于此，公司认为EMV迁移和电子客票虽导致磁条和热敏磁票未来国内需求存在一定的不确定性，但其近年国内市场需求基本保持稳定，公司磁条国内市场新客户的开发以及铁路客流量的回升有助于提高公司磁条和热敏磁票销量；公司海外市场的开拓及新产品的开发上市将为公司信息防伪材料发展带来新的机遇。

（2）信息防伪材料产品产能利用率情况

公司磁条和电磁波屏蔽膜新产品共用一条生产线，热敏磁票和专用胶粘剂等信息防伪材料产品均由热敏磁票生产线生产。2022年度相关产线产能利用率情况如下：

生产线名称	产品	综合产能利用率	备注
1#生产线	热敏磁票、专用胶粘剂	--	热敏磁票专用产线，制浆工序生产专用胶粘剂。
2#生产线	磁条、电磁波屏蔽膜	69.23%	磁条和电磁波屏蔽膜共用产线，同时承担新产品实验任务。

1#生产线系热敏磁票产品的专用生产线，公司利用其制浆工序生产供应专用胶粘剂。鉴于此种情况，该产线产能利用率无法准确统计。

2#生产线系磁条和电磁波屏蔽膜共用产线，当前主要承担磁条和电磁波屏蔽膜生产任务，以及部分新产品试验任务。

（3）信息防伪材料存货减值情况

公司为合理反映报告期内公司财务状况和资产价值，依据《企业会计准则》和相应会计政策的规定，本着谨慎性原则，对信息防伪材料相关存货进行了减值测试：本报告期，信息防伪材料中以前年度已全额计提存货跌价准备的相关存货减值因素未发生重大变化，减值计提充分、合理；其他相关存货不存在减值迹象，无需计提减值。

（4）信息防伪材料固定资产、在建工程等资产减值情况

①热敏磁票产品相关固定资产、在建工程等资产减值情况

2022年末热敏磁票相关的固定资产原值3,363.66万元、折旧1,980.62万元，已计提减值1,127.48万元、净额255.56万元。相关资产已经足额计提减值，且存在重启生产的可能，未发现进一步减值的迹象。

②其他信息防伪产品相关固定资产、在建工程等资产减值情况

公司基于信息防伪材料产品近年来市场需求稳定，营业收入呈平稳上升态势，相关产线产能利用率较上年同比增长的情况判断：报告期内上述产品相关固定资产、在建工程等资产不存在减值迹象，无需计提减值。

(5) 信息防伪材料业务盈利能力分析

基于上述回复，磁条和热敏磁票产品仍保持较高毛利率水平。鉴于未来一定时期内，国内磁条和热敏磁票市场基本保持稳定，公司在持续保持磁条、热敏磁票等信息防伪材料产品国内市场领先地位和较强的竞争力的同时，不断开发磁条国内外市场新客户，持续利用现有技术和销售渠道开发新产品。上述措施以及铁路客流回升带动热敏磁票销量增长有利于信息防伪材料产品销售收入呈平稳上升态势。

综上，公司认为报告期内信息防伪材料相关资产不存在进一步减值迹象，相关减值计提充分、合理，相关业务盈利能力不存在重大不确定性。

如未来 EMV 迁移政策变动导致银行卡取消使用磁条产品，国铁集团不再保留热敏磁票报销功能，将进一步导致公司磁条和热敏磁票需求大幅下降，进而影响公司信息防伪材料业务盈利能力。请广大投资者注意相关风险。

(三) 你公司报告期受产线调试及欧洲市场需求下降等因素影响，精细化工材料实现营业收入 5,428.34 万元，同比下降 10.79%，产能利用率为 36.27%，毛利率为 22.78%，同比下降 7.67 个百分点，精细化工材料毛利率连续两年下滑。请对比近三年精细化工材料主要客户、主要成本、销售价格、产品结构、市场环境、同行业可比公司情况的变动情况，分析说明精细化工材料毛利率持续下滑、产能利用率较低的原因及合理性，是否存在产能过剩情形，产线调试、欧洲市场需求下降的相关影响是否具有持续性，报告期精细化工材料相关资产减值计提是否充分、合理，精细化工材料业务盈利能力是否存在重大不确定性。

1、请对比近三年精细化工材料主要客户、主要成本、销售价格、产品结构、市场环境、同行业可比公司情况的变动情况，分析说明精细化工材料毛利率持续下滑的原因及合理性。

(1) 近三年精细化工材料主要客户收入及售价情况

单位：万元/吨

客户名称	2022年			2021年			2020年		
	收入 (万元)	占比	单价	收入 (万元)	占比	单价	收入 (万元)	占比	单价
客户 1	231.28	4.36%	11.47	393.10	6.54%	9.75	1,210.21	28.94%	10.89
客户 2	918.40	17.32%	9.28	823.93	13.71%	9.15	909.68	21.75%	10.11
客户 3	505.14	9.53%	10.10	927.55	15.44%	9.37	356.05	8.51%	9.89
客户 4	1,132.69	21.36%	10.16	843.98	14.04%	9.62	337.02	8.06%	10.37
客户 5	259.17	4.89%	10.44	428.95	7.14%	9.53	--	--	--
小计	3,046.68	57.46%		3,417.51	56.87%		2,812.96	67.26%	

报告期，公司精细化工材料前五大客户收入占比为 57.46%，同比上升 0.59 个百分点，平均销售单价较为稳定，受汇率影响人民币单价上升，2022 年较 2020 年也呈上升趋势，对毛利率起到了提升作用。

市场环境方面，公司精细化工材料主要销往欧洲市场，应用于花卉农膜等有特殊性能的高分子聚合物领域。报告期，受俄乌战争、能源危机等因素影响，欧洲民众对花卉等非生活必需品的消费力出现阶段性下降，进而导致产业链上游农膜厂商对原材料的需求相应减少。受上述因素影响，报告期公司精细化工材料销售收入同比下降 10.79%，但公司与欧洲客户继续保持密切合作，没有出现客户大量流失的情况，业务基本保持稳定。

(2) 近三年精细化工产品收入、成本情况

单位：万元

年份	销量(吨)	主营业务收入	主营业务成本	平均单位售价 (万元/吨)	平均单位成本 (万元/吨)
2022年	506.88	5,302.47	4,130.79	10.46	8.15
2021年	596.03	6,009.24	4,225.30	10.08	7.09
与 2021 年比	-14.96%	-11.76%	-2.24%	3.77%	14.95%
2020年	404.96	4,181.89	2,449.62	10.33	6.05
与 2020 年比	25.17%	26.80%	68.63%	1.26%	34.71%

报告期，主营业务单位成本分别较 2021 年和 2020 年上升 14.95%和 34.71%。

(3) 近三年精细化工材料主要产品光稳定剂生产成本结构情况

光稳定剂为公司精细化工材料主要产品。报告期，光稳定剂成本占主营业务成本比例为 94.68%。光稳定剂主要成本为材料、人工和能源，具体如下：

产品分类	2022 年	2021 年	与 2021 年	2020 年	与 2020 年
	占比	占比	比较	占比	比较
单位成本	100%	100%	25.64%	100%	28.35%
其中：材料	75.51%	78.88%	20.27%	77.97%	24.31%
人工	9.96%	10.11%	23.88%	9.86%	29.69%
能源	9.72%	4.22%	189.29%	4.47%	179.31%
制造费用	4.80%	6.79%	-11.11%	7.70%	-20.00%

如上表，2021 年 6 月保定厂区停产，2021 年 11 月沧州新厂区进入试生产阶段。2022 年单位材料成本同比上升 20.27%，单位人工成本同比上升 23.88%，单位能源成本同比上升 189.29%，导致光稳定剂单位成本同比上升 25.64%。

材料成本上升的原因：为了满足环保要求调整配方，主要原材料之一由材料 A 变更为材料 B，导致成本增加 266 万元；新产线仍处于设备调试阶段，消耗因素导致成本增加；原材料涨价，导致成本增加，主要材料价格上升情况详见下表：

名称	涨幅
材料 1	21.15%
材料 2	19.79%
材料 3	15.47%

能源成本上升的原因：报告期新厂区发生能源费同比上升 109%，主要能源单价上升，其中蒸汽价格较原保定产线上升 27.89%；新增的公用工程站、污水处理站等公共设施导致能源消耗大幅增加。

人工成本上升的原因：报告期新厂区人均工资普遍高于原保定厂区水平，导致单人人工成本较保定厂区上升 18.47%。

成本上升的其他原因：由于新产线仍处于调试阶段，目前产能利用率偏低，无法有效摊薄固定费用。

（4）近三年与同行业上市公司精细化工材料毛利率对比情况

产品分类	公司营业收入毛利率	同行业公司光稳定剂毛利率
------	-----------	--------------

	2022年	2021年	2020年	2022年	2021年	2020年
精细化工材料	22.78%	30.45%	41.69%	36.52%	36.56%	30.98%

注：公司精细化工材料与天津利安隆新材料股份有限公司光稳定剂属于同行业，数据来源为利安隆 2022 年及 2021 年年度报告。

报告期，公司精细化工材料营业收入毛利率 22.78%，同比降低 7.67 个百分点，较 2020 年下降 18.91 个百分点，毛利率连续两年下滑，对比同行业上市公司利安隆毛利率有差距。

报告期，乐凯化学新产线设备调试进度不及预期，尚未全部完成，工艺流程尚未稳定导致投入产出率偏低；产能尚未得到释放，无法有效摊薄固定费用，拉低了公司毛利率，在现阶段与已经形成稳定生产经营模式的同行业上市公司毛利率存在一定的差距。

综上，公司精细化工材料主要客户、市场售价和产品结构未发生变化，毛利率持续下滑主要系近年原材料持续上升，新厂区工艺调整导致原材料变动，新厂区能源、人工成本较原保定厂区大幅上涨导致；同时，新的生产线设计产能大幅提升，但目前仍未有效释放，固定费用无法有效摊薄也增加了部分单位成本。鉴于上述因素，公司精细化工材料毛利率持续下滑相较于同行业公司存在差距是合理的。

后续随着产线产能的释放，固定费用得以摊薄，投入产出率会随产线调整和工艺调试的稳定而提高，进而提升精细化工材料的盈利能力。

2、产能利用率偏低的原因及合理性，是否存在产能过剩

报告期乐凯化学精细化工材料产量 544 吨，为设计产能（1500 吨/年）的 36.27%，总体产能利用率偏低，主要原因如下：

（1）受相关不可抗力因素影响，报告期多次发生员工返岗率不足、设备厂家延误调试等问题，影响了正常开车，经统计产线停车累计近 3 个月。

（2）新产线仍在开展工艺与设备调试优化，产品生产一次合格率低，多数需要经过二次处理方可达标，进而影响了产能利用效率。

（3）报告期，乐凯化学上半年在产品的市场需求和订单状况较好，基本处于供小于求的状态；下半年欧洲市场受俄乌战争、能源危机影响，订单需求同比

下滑，美洲、中东等新市场开发实现了一定的突破，但整体市场需求仍有所下降，进而影响了产能利用率。

2022年第四季度起，乐凯化学持续加大设备调试力度，缩短调试周期，目前已取得较好的效果，生产工艺趋于稳定。此外，2023年第一季度，欧洲市场需求呈现复苏迹象，欧洲客户开始重新增加订单需求，欧洲市场精细化工材料销售收入较2022年第四季度环比增长128.55%。目前均已收到订单和意向订单，乐凯化学新产线规划生产的光稳定剂和抗氧化剂的生产计划已经饱和。

综上，精细化工材料产能利用率较低的原因为“乐凯新型橡塑助剂产业化基地项目（一期）”处于试生产阶段，不可抗力、设备调试以及市场需求下降等因素影响了产能正常释放，产能利用率较低是合理的。随着新产线设备调试的完成，市场需求的恢复以及新产品的陆续投产，乐凯化学新产线产能利用率将逐步提升，未来不存在产能过剩的情况。

3、产线调试、欧洲市场需求下降的相关影响是否具有持续性

（1）精细化工材料主要产品销售趋势情况

单位：吨/万元

收入分类	2023年第一季度		2022年第四季度		2022年前三季度平均
	数量/金额	环比变动	数量/金额	环比变动	数量/金额
产量	195.29	15.18%	169.55	35.73%	124.92
主营业务收入	1,802.24	9.00%	1,653.38	35.93%	1,216.36
其中：出口收入	1,697.77	63.08%	1,041.06	-1.05%	1,052.10
欧洲市场收入	818.20	128.55%	358.00	-36.11%	560.34

2022年第四季度起，乐凯化学持续加大设备调试力度，目前取得了较好的效果，调试时间大幅缩短，生产工艺趋于稳定，2023年第一季度产量较2022年第四季度环比增长15.18%，较上年同期增长128.84%；

目前，欧洲地区能源带来的影响正在减弱，群众购买力有所回升，制造企业对原材料的需求呈现复苏迹象，欧洲客户开始重新增加订单需求。乐凯化学精细化工材料主营业务收入逐步呈现上升趋势，其中欧洲市场2023年第一季度销售收入较2022年第四季度环比增长128.55%，较上年同期增长56.08%。后续乐凯化学

也将通过国内外走访、展会、行业会等形式与客户面对面沟通，稳定现有客户长期合作的信心；同时积极拓展国外新兴市场及国内下游客户，逐步降低对欧洲市场的依赖度。

综上，公司认为产线调试、欧洲市场需求下降的相关影响，不具有持续性，2023年一季度欧洲市场需求呈现复苏迹象。

4、报告期精细化工材料相关资产减值计提是否充分、合理

保定厂区：乐凯化学于2021年6月全面停止保定生产线生产，开始异地搬迁工作，2021年相关资产已经足额计提了减值准备，2022年开始按照审定的处置方案陆续进行处置，2023年完成的两项协议转让事项均在报告期确认了价值，因此报告期内相关资产不存在进一步减值的迹象。

保定厂区相关资产变动情况如下：

单位：万元

资产项目	2021年末	2022年末
资产原值	2,091.00	372.50
累计折旧	1,191.03	284.80
减值准备	320.13	11.47
账面价值	579.84	76.23

沧州厂区：2022年末，公司按照减值测试程序对精细化工材料库存商品进行减值测试，经测算，精细化工材料相关存货的可变现净值大于账面价值，且鉴于“乐凯新型橡塑助剂产业化基地项目（一期）”系新建产线，在报告期内产能正逐步释放，精细化工产品客户相对稳定，2023年市场需求逐步回升，公司判断乐凯化学沧州厂区相关资产不存在减值迹象。

综上，报告期精细化工材料相关资产减值计提充分、合理。

5、精细化工材料业务盈利能力是否存在重大不确定性

乐凯化学一直从事橡塑抗老化剂等精细化工材料的开发和生产，具有多年的研发生产和管理经验，在工艺技术和市场准入方面具有明显的竞争优势，与终端用户建立起稳固直销关系，客户资源相对稳定。

从细分行业来看，中国作为光稳定剂 UV-1084 系列产品的唯一生产国，对市场的影响力较大，乐凯化学已经建立了稳定销售渠道，与客户建立了稳固的合作关系，报告期内，乐凯化学客户群体保持稳定，正在持续加大国内外客户走访力度，稳定现有客户信任和长期合作的信心，同时利用各种展会加大对美洲等国外客户及国内下游客户的开发，为公司业务提供增量。公司 2023 年第一季度较报告期第四季度产量上升 15.18%，主营业务上升 9%。

未来，公司为提高精细化工材料业务盈利能力拟采取以下措施：

(1) 公司将加快完成产线调试，释放产能，争取早日达产，提高订单保供能力，实现规模降本。

(2) 多渠道多措施，加大市场拓展力度，稳住欧洲市场的基本盘，同时积极开拓国外新市场和国内市场，扩大收入规模。

(3) 进一步加强成本管控措施，多措并举积极推动采购降本、研发降本和生产降本，为提高盈利能力提供支撑。

综上，随着乐凯化学新产线调试的完成，产能的释放以及欧洲市场需求的恢复和新市场的开发，预计精细化工材料业务营收和利润将呈现增长态势，未来盈利能力不存在不确定性。

(四) 你公司报告期电子功能材料实现营业收入 3,973.68 万元，同比增长 5.80%，产量、销量分别同比下降 47.83%、43.77%，你公司在年报中披露报告期进行产品结构调整，单价高的电子功能材料产品销量较上年增长。报告期“乐凯新材电子材料研发及产业基地（一期）”项目实施改扩建，增加 INS 汽车内饰膜和感光干膜产能，在建产能 1,000 万平米。请说明电子功能材料细分类别产品主要客户、成本及售价、销售模式、销售额及占比、市场需求及同比变动、产能利用率情况，并补充披露目前 INS 汽车内饰膜和感光干膜生产开发进展、所处市场竞争格局、在手订单及意向订单、下游客户拓展情况、“乐凯新材电子材料研发及产业基地（一期）”项目建设及产能释放安排等，说明新增产能是否具备对应消化措施，是否存在产能过剩风险。

1、请说明电子功能材料细分类别产品主要客户、成本及售价、销售模式、销售额及占比、市场需求及同比变动、产能利用率情况。

(1) 电子功能材料细分类别产品产量、销量、销售额及占比情况

2022 年度，公司持续加大电子功能材料产品市场开发力度。压力测试膜产品在继续维护并扩大与原有客户合作的同时，新开发多个行业标杆客户，销量和销售收入较上年同期分别增长 35.19%和 28.40%。受不可抗力及部分客户需求变动影响，鉴于已上市电磁波屏蔽膜存在相关工艺适用性问题，公司对电磁波屏蔽膜产品重新定位，进一步优化稳定产品质量并解决了工艺适用性问题。2022 年度公司电磁波屏蔽膜产品销量和销售收入分别下降 76.05%和 76.20%。

综上，2022 年度电子功能材料细分产品占比发生较大变化，单价和毛利率较高的压力测试膜收入占比增长 16.74%，达到 95.14%；单价和毛利率较低电子功能材料收入占比降至 4.86%。

（2）电子功能材料细分类别产品成本、售价及毛利率情况

2022 年度，压力测试膜产品售价较 2021 年下降 5.02%，成本上升 5.09%；电磁波屏蔽膜售价基本保持不变，产品工艺调整及产量大幅下降影响，单位产品分摊的固定费用升高，导致成本上升 35.57%。

（2）电子功能材料细分类别产品主要客户、销售额及占比、销售模式、市场需求及同比变动情况

2022 年电子功能材料细分类别主要客户及其销售占比如下：

单位：万元

产品	序号	客户名称	销售收入	收入占比	销售模式
压力测试膜	1	客户一	785.40	20.77%	经销
	2	客户二	502.29	13.29%	直销
	3	客户三	372.90	9.86%	经销
	4	客户四	242.05	6.40%	直销
	5	客户五	181.23	4.79%	经销
电磁波屏蔽膜	1	客户一	91.60	47.44%	直销
	2	客户二	80.75	41.82%	直销
	3	客户三	6.08	3.15%	直销
	4	客户四	4.25	2.20%	经销
	5	客户五	4.09	2.12%	直销

2021 年电子功能材料细分类别主要客户及其销售占比如下：

单位：万元

产品	序号	客户名称	销售收入	收入占比	销售模式
压力测试膜	1	客户一	560.53	19.04%	经销
	2	客户二	420.67	14.29%	直销
	3	客户三	197.90	6.72%	经销
	4	客户四	190.80	6.48%	直销
	5	客户五	170.38	5.79%	直销
电磁波屏蔽膜	1	客户一	245.24	30.23%	直销
	2	客户二	217.16	26.77%	直销
	3	客户三	116.92	14.41%	经销
	4	客户四	75.19	9.27%	直销
	5	客户五	58.85	7.25%	直销

2022年，压力测试膜客户三为新增前五大客户，主要系其作为公司经销商，其通过市场开发导致产品销售增加，进而新晋为前五大客户；电磁波屏蔽膜客户五为新增前五大客户，主要系其作为终端客户，其采购公司电磁波屏蔽膜产品增加，进而新晋为前五大客户。公司其余电子功能材料细分产品主要客户与2021年基本保持一致。

据相关调查显示，从中长期来看，电子产业依然保持平稳增长态势。但受多种因素影响，电子行业市场需求在2022年四季度明显下降，全球电子整机市场新增需求下降，PC、手机、电视等领域受到较大影响。公司压力测试膜和电磁波屏蔽膜产品客户主要集中电子电器行业，整体行业需求变动对公司产品销售和市场拓展造成一定影响。公司作为压力测试膜行业新进入者，持续加大市场拓展力度，市场占有率正持续提高，进而实现销售收入增长；电磁波屏蔽膜产品受市场重新定位和稳定产品质量因素影响，叠加整体市场需求变动，销量大幅下降。

（4）电子功能材料细分类别产品产能利用率情况

截至目前，公司共有三条生产线生产电子功能材料产品。鉴于公司电子功能材料细分产品特性不同，为满足不同产品的生产工艺要求，公司各生产线的具体情况如下：

生产线名称	产品	综合产能利用率	备注
-------	----	---------	----

2#生产线	磁条、电磁波屏蔽膜	67.19%	磁条、电磁波屏蔽膜共用产线
4#生产线	压力测试膜	227.56%	承担压力测试膜生产和其他新产品研发试验任务。
四川生产线	电磁波屏蔽膜、压力测试膜和感光干膜、汽车内饰膜等新产品	--	该产线为“乐凯新材电子材料研发及产业基地（一期）项目”新建产线，承担电磁波屏蔽膜、压力测试膜和感光干膜等电子功能材料新产品，以及汽车内饰膜新产品的批量化生产任务。

2#生产线系磁条、电磁波屏蔽膜共用产线，当前主要承担磁条和电磁波屏蔽膜生产任务，以及导电胶膜等新产品试验任务。因磁条和电磁波屏蔽膜生产工艺的差异，该生产线单独生产磁条产品的年设计产能为 350 万平方米，单独生产电磁波屏蔽膜的年设计产能为 240 万平方米。2022 年度，公司磁条和电磁波屏蔽膜产品产量共计 233.47 万平方米，生产磁条产品的产能利用率为 65.64%，电磁波屏蔽膜产品的产能利用率为 1.55%，该产线综合产能利用率为 67.19%（上述产能利用率不包含公司新产品开发及现有产品质量改进开展的试验）。

4#生产线原为公司研发试验线，承担压力测试膜产品生产和试验任务的同时，开展感光干膜、汽车内饰膜等新产品试验任务。该生产线设计压力测试膜产能为 4.5 万平方米。公司通过技术进步大幅提高成品率和设备改造等办法，2022 年生产压力测试膜 10.24 万平方米。2022 年 9 月以后，感光干膜和汽车内饰膜等新产品试验任务转移到四川新产线。

四川生产线，为“乐凯新材电子材料研发及产业基地（一期）项目”新建产线。2022 年度，该产线完成改扩建，产线由仅生产电磁波屏蔽膜和压力测试膜产品，扩展至具备同时生产电磁波屏蔽膜、压力测试膜、汽车内饰膜和感光干膜等新产品的能力，设计年产能由 197 万平方米提高至 1,000 万平方米。目前，该项目仍处于设备调试与工艺优化阶段，尚未正式投产。

2、补充披露目前 INS 汽车内饰膜和感光干膜生产开发进展、所处市场竞争格局、在手订单及意向订单、下游客户拓展情况、“乐凯新材电子材料研发及产业基地（一期）”项目建设及产能释放安排等，说明新增产能是否具备对应消化措施，是否存在产能过剩风险。

（1）生产开发进展：

2022 年，公司 INS 工艺汽车内饰膜重点开展了产品技术路线研发及生产工艺调整工作，完成了四川新产线工艺调试和向下游应用的内饰件工艺开发工作。鉴

于汽车内饰膜项目前期需要配合整车制造厂商设计不同图案，并取得整车生产厂商签样、认证及最终订单，该产品正处于客户认证和市场推广阶段。感光干膜重点开展了 PCB 用 LDI 干膜开发工作，分别在保定厂区试验线和四川新产线开展数次产业化验证和全流程生产线验证工作，进一步优化了感光干膜配方，完成了四川新产线生产设备调试与生产工艺优化。截至目前，感光干膜正处于客户认证和市场推广阶段，样品已获得数家下游客户认可，相关客户正在进行批量化验证，暂未实现批量销售。

（2）市场竞争格局：

据调查，目前国内 INS 汽车内饰膜 80% 的市场被日本、德国企业占据，产品主要集中在中高端市场；国内部分厂家也在开发汽车内饰膜产品（数据来源：《科学与技术》2022 年 15 期《汽车内饰表面装饰技术发展分析》）。公司属于该行业的后入者，目前已具备膜片全流程技术基础，尚处于产品开发和市场开拓阶段。综合分析相关行业信息和多方调研了解，国内汽车行业对膜片装饰需求较为强烈，下游客户对于内饰膜材料国产化有迫切需求。

据调查，国内感光干膜行业始终被长兴材料、旭化成、日立化成等国外生产厂家垄断，约占据感光干膜 80% 以上市场份额。据 Prismark 等专业机构调查，2020 年全球感光干膜出货量为 11.26 亿平方米，预计 2023 年出货量为 13.05 亿平方米。鉴于感光干膜是 PCB 不可或缺的耗材，根据国内 PCB 产值占比推测，2020 年国内感光干膜出货量约为 6.6 亿平米。目前国内感光干膜供应商福斯特 2021 年销量约为 1.03 亿平米，2022 年上半年销量约为 5,406.06 万平米。随着国内电子行业及相关配套产业发展，高精度感光干膜应用比例不断增加，国内高端感光干膜市场前景光明。

（3）在手订单及意向订单、下游客户拓展情况

截至目前，汽车内饰膜取得了东风、长城等整车品牌签样，正处于客户认证和开发状态；感光干膜定位高精度应用领域，样品已获得数家下游客户认可，相关客户正在进行批量化验证，正处于客户认证和市场推广阶段。目前，上述产品尚未取得在手订单、意向订单以及批量销售。

（4）“乐凯新材电子材料研发及产业基地（一期）”项目建设及产能释放安排等、新增产能是否具备对应消化措施以及相关风险提示。

公司“乐凯新材电子材料研发及产业基地（一期）”项目新产线主要承担汽

车内饰膜和感光干膜等新产品的产业化，设计产能为 1,000 万平米/年。目前，该产线已进入试生产阶段，正在加快开展设备调试与工艺优化工作。根据当前相关工作进展及未来计划，预计未来 3 年内该产线将逐渐实现设计产能；2023 年 20%，200 万平米；2024 年 50%，500 万平米；2025 年 100%，1000 万平米。全部实现后的设计产能仅为 2020 年国内感光干膜出货量的 1.5%。

针对上述新产线项目建设和产能释放进度，公司正加快汽车内饰膜和感光干膜的研发进展，并加强市场拓展力度以充分消化新增产能。同时目前在研的一些新产品也将在四川产线实现产业化。基于以上原因，公司判断未来存在产能过剩风险的概率不大。

如 INS 工艺汽车内饰膜和感光干膜新产品研发进度和市场拓展进度不及预期；或随着行业的快速发展，市场竞争日趋激烈，新产品未来销售不及预期，“乐凯新材电子材料研发及产业基地（一期）项目”新建电子功能材料专用生产线产能将出现过剩的风险。敬请广大投资者注意投资风险。

（五）报告期公司外销收入为 4,728.53 万元，同比下降 6.54%，外销毛利率为 15.64%，同比下降 9.87 个百分点。请补充披露报告期外销主要客户所在地区、对应销售产品类型、销售金额及占比、业务模式、收入确认方式、信用政策、回款情况、是否具有商业实质等，并分析说明报告期外销毛利率同比下降的原因及合理性。

1、报告期外销主要客户所在地区、对应销售产品类型、销售金额及占比。

公司主要布局信息防伪材料、电子功能材料及精细化工材料产业领域。报告期公司境外业务主要为精细化工材料光稳定剂产品和信息防伪材料磁条产品的销售业务。2022 年度，境外业务主要客户所在地区、对应销售产品类型、销售金额及占比具体情况如下：

单位：万元

序号	国家（地区）	客户名称	产品类型	销售收入	收入占比
1	中东国家	客户一	精细化工材料	1,132.69	23.96%
2	欧洲国家一	客户二	精细化工材料	918.40	19.42%
3	欧洲国家二	客户三	精细化工材料	505.14	10.68%
4	美洲	客户四	精细化工材料	369.28	7.81%

5	欧洲国家三	客户五	精细化工材料	259.17	5.48%
6	其他	---	精细化工材料、信息防伪材料、电子功能材料	1,543.85	32.65%
合计				4,728.53	100%

乐凯化学研发、生产和销售的光稳定剂等精细化工材料，选型产品系抗衰老剂细分市场中的特殊添加剂，主要出口欧洲、中东、南美、北非等市场。乐凯化学在精细化工领域拥有多年的研发生产和管理经验，凭借高超品质和高效沟通服务赢得了良好市场口碑，在客户群中享有极高的信誉，客户忠诚度较高。

在国际市场上，公司是磁条产品领域的重要参与者，多年来保持稳定的市场份额，是国际四大磁条生产商之一。

2、公司境外业务的销售模式

公司通过直销和经销商分销的方式开展国外产品销售，直销客户根据客户订单和合同，组织生产备货；经销商方面，由经销商根据终端市场需求，结合合理库存情况，向公司下达订单，再由公司组织生产备货。公司通过参加国际专业展会等措施拓展国际市场，通过定期展会和不定期走访的方式收集市场变化情况及客户运营情况信息，加强与客户的沟通。

3、收入确认时点及合规性

公司收入确认的具体方法及时间点如下：在商品控制权转移给客户后确认收入。对于出口业务，在出口商品越过船舷时为控制权转移时点。在产品出口取得报关单、提单或者装船单后确认收入。

公司收入确认时点符合准则规定的收入确认条件，收入确认具有合规性。

4、信用政策、回款及是否有商业实质情况

序号	国家	客户	信用政策	是否具有商业实质	2022年期后回款率	2021年期后回款率
1	中东国家	客户一	75天	是	100%	100%
2	欧洲国家一	客户二	60天	是	100%	100%
3	欧洲国家二	客户三	120天	是	52.92%	100%
4	美洲	客户四	预收	是	--	--
5	欧洲国家三	客户五	60天	是	100%	100%

注：客户 4 业务执行预收款，货款已在发货前收到。

(1) 公司境外业务信用政策及管理流程：

①发生赊销业务前，应事先对客户进行资信调查。通过自身力量无法对国外客户进行全面资信调查的，可委托第三方中信保信用调查部门对客户进行资信调查；对未提交规定的书面客户资信资料的不得批准赊销业务；

②市场部每年至少一次根据客户的实际情况和市场情况，对授予客户的账期进行重新评估、核定，并报请授权批准人批准，授予客户的账期一经确定，一般情况下不得随意更改，如遇市场变化或客户自身条件的变化确实需要变动时，需报请授权批准人书面批准后方可变更；

③对客户的资信情况进行动态管理，即在发生业务过程中（应收账款未结清之前）定期对客户的资信情况进行调查、分析、管理，相关资料应在信用管理部门备案登记。市场部应定期对客户的资信情况进行评估，在客户资信情况发生重大变化时，应及时提出处理意见，并报请总经理批准执行；

④对于国外客户，原则上所有出口业务均需参加出口信用保险，降低回款风险，赊销额度及账期按照中信保投保额度控制。对于未批准出口信用额度的国外客户，必须采取付款交单的销售方式,降低回款风险。

(2) 公司境外业务具有商业实质：

①公司境外业务双方均以自己真实意思表示自愿签订销售合同，公司现阶段不存在易物交易；

②合同签订后，公司开始备货，在合同约定时间内完成交货，在物权转移后确认当期收入；

在客户收货后至信用政策规定账期到期，公司完成收汇并核销应收账款。

综上，公司对外销业务严格执行信用政策，各年期后回款良好，风险低，资金回笼快，公司外销业务均具有商业实质。

5、分析说明报告期外销毛利率同比下降的原因及合理性

(1) 报告期外销主要产品及毛利率情况

单位：万元

产品	2022年			2021年			同比		
	收入	收入占比	毛利率	收入	收入占比	毛利率	收入	收入占比	毛利率
外销收入	4,728.53	100%	15.64%	5,059.35	100%	25.51%	-6.54%	--	-9.87%
精细化工材料	4,197.36	88.77%	15.00%	4,723.90	93.37%	26.72%	-11.15%	-4.60%	-11.72%
信息防伪材料	531.17	11.23%	20.69%	335.45	6.63%	8.39%	58.34%	4.60%	12.30%

报告期，信息防伪材料外销收入和毛利率较上年同期均实现增长。外销收入下降主要系精细化工材料外销收入下降 11.15%所致；外销毛利率下降主要系精细化工材料毛利率同比下降 11.72 个百分点所致。

(2) 报告期外销精细化工材料平均售价情况如下：

单位：万元/吨

项目	2022年平均单价	2021年平均单价	同比
精细化工材料	10.12	9.57	5.7%

(3) 报告期外销精细化工材料主要产品成本分要素情况如下：

产品分类	2022年	2021年	与2021年	2020年	与2020年
	占比	占比	比较	占比	比较
单位成本	100%	100%	25.64%	100%	28.35%
其中：材料	75.51%	78.88%	20.27%	77.97%	24.31%
人工	9.96%	10.11%	23.88%	9.86%	29.69%
能源	9.72%	4.22%	189.29%	4.47%	179.31%
制造费用	4.80%	6.79%	-11.11%	7.70%	-20.00%

外销主要产品精细化工材料毛利率大幅下降系其单位成本同比上升 25.64%所致。其中材料部分同比上升 20.27%，人工成本同比上升 23.88%，能源成本同比上升 189.29%。（具体分析详见本回函“精细化工材料毛利率下降”部分内容）

综上，报告期外销毛利率下降主要系外销主要产品精细化工材料原材料、能源、人工的上升，以及产线尚在调试，固定费用难以摊薄所致，在产能释放的阶段是合理的。

(六) 请结合前述问题回复等进一步说明你公司盈利能力是否得到改善，持续经营能力是否存在重大不确定性。

综合前述问题的回复，2022 年度，公司在持续巩固信息防伪材料业务市场地位和竞争优势的同时，利用现有销售渠道开发信息防伪材料新产品，销售收入和营业利润稳步增长；公司持续加大已上市压力测试膜等电子功能材料产品市场拓展力度，新产品市场拓展取得新的突破，销售收入和利润稳步增长；随着公司 INS 汽车内饰膜、感光干膜等新产品市场开发和上市进度的加快，以及四川新产线产能的释放，公司新产品将为公司带来新的盈利增长点；受产线调试和欧洲市场需求下降影响，精细化工材料销售收入虽下降 10.79%，但上述因素影响不具有持续性，随着沧州产线产能的释放、欧洲需求的恢复以及精细化工材料国内外新市场的开发，预计精细化工材料经营规模将进一步扩大，进而带动盈利能力的提升。

近三年，公司营业收入和归属于上市公司股东的净利润持续增长，扣非后净利润亏损额度逐年缩小，经营业绩逐步向好，形成了信息防伪材料、精细化工材料、电子功能材料三个业务板块同步发展的良好态势。2022 年末，公司资产负债率为 16.17%，公司资产负债情况良好。公司主要会计数据和财务指标见下表：

单位：万元

项 目	2022 年度	2021 年度	增减变动幅度	2020 年度
营业收入	16,979.82	15,309.43	10.91%	13,104.98
扣除后的营业收入	16,713.87	15,164.66	10.22%	8,885.83
营业利润	496.67	517.42	-4.01%	-2,119.66
利润总额	561.91	530	6.02%	-2,122.49
归属于上市公司股东的净利润	501.35	498.7	0.53%	-2,517.29
扣非净利润	-115.81	-1,347.15	-91.40%	-4,237.43
总资产	81,549.62	82,702.53	-1.39%	83,811.50
负债总额	13,189.38	14,882.70	-11.38%	16,418.60
归属于上市公司股东的所有者权益	65,300.73	64,799.38	0.77%	64,300.67
资产负债率 (%)	16.17	18.00	-1.83	19.59

注：2020 年 12 月，公司以现金方式购买乐凯化学 71% 的股权并完成资产交割，扣除乐凯化学相关营业收入后的公司营业收入为 8,885.83 万元。

综上，公司盈利能力正在逐步改善，持续经营能力不存在重大不确定性。

二、会计师回复

（一）核查程序

1、了解、评价与收入循环相关内部控制的设计，并测试关键内部控制是否有效运行；

2、获取公司与客户签订的销售合同，检查合同发货及验收、付款及结算等关键条款，并询问管理层，评价收入确认政策是否符合企业会计准则的规定；

3、将本期营业收入和重要产品的毛利率与上期的情况进行比较，分析产品销售的结构与价格变动是否异常，并分析异常变动的原因；

4、检查公司与确认收入相关的销售合同、销售订单、出库单、货运单、销售发票、验收单等重要凭据，对于出口业务，检查出口报关单、提单等重要凭据，并查阅海关电子口岸数据，通过海关总署官网查询报关单信息，复核销售收入记录金额是否准确，评价收入确认的真实性、准确性；

5、检查与主要客户、新增或异常客户交易的支持性证据，分析相关交易是否具有商业合理性，查阅《创业板上市公司自律监管指南第1号——业务办理》中营业收入扣除相关事项的规定，并复核公司2022年度营业收入扣除项目的相关处理过程，核对与主营业务无关的业务收入和支出以及无稳定性的特殊交易或关联交易等扣除是否准确；

6、结合应收账款的审计程序，选取样本向客户发函询证应收账款期末余额及当期交易额；

7、检查关联方交易毛利率情况，分析关联交易的公允性；

8、对临近资产负债表日前后的销售收入执行截至性测试，验证销售收入是否记录于恰当的会计期间。

（二）核查意见

经核查，我们认为：

1、公司2022年度经我们审计的扣除与主营业务无关的业务收入后的全年营业收入为16,713.87万元。公司营业收入扣除项目符合《创业板上市公司自律监

管指南第 1 号——业务办理》第一章第三节中营业收入扣除相关事项的规定，营业收入扣除项目列示完整，不存在其他应扣除未扣除项目。

2、信息防伪材料中毛利贡献最大的产品是热敏磁票和磁条，其中热敏磁票毛利率下降的主要原因是 2021 年销售的主要是已计提跌价准备的库存成品，而 2022 年销售的热敏磁票产品部分则需进一步生产加工。磁条毛利率下降的主要原因是相关原材料及能源费价格上涨致使成本增加。因热敏磁票的未来市场需求存在不确定性，相关资产已于 2020 年计提减值准备；而磁条产品近几年的客户群体、销售收入、销售价格较为稳定，且公司电子功能材料产品与磁条产品共用一条生产线，产能利用率较高，相关资产不存在减值迹象，相关业务盈利能力不存在重大不确定性。

3、公司精细化工材料收入、毛利率下降和产能利用率较低具有合理性。2022 年沧州厂区生产基地尚处于建设阶段，产能未完全释放，产能利用率相对较低。公司正积极推进产线调试，目前已取得较好的效果；欧洲市场 2023 年第一季度销售收入较 2022 年第四季度环比增长 128.55%；产线调试及欧洲市场需求下降的相关影响不具有持续性。同时对于已停产的保定厂区内相关精细化工业务对应资产已充分计提减值，其他资产无减值迹象，精细化工材料业务的盈利能力也不存在重大不确定性。

4、公司本期电子功能材料分为压力测试膜和电磁波屏蔽膜两类产品，压力测试膜收入同比上年增长 836.21 万元，本期收入占比 95.14%，其单位售价远高于电磁波屏蔽膜，导致电子功能材料整体收入增长，销量下降。INS 汽车内饰膜尚处于产品开发和市场开拓阶段，感光干膜正处于客户认证和市场推广阶段，均未取得在手订单及意向订单，尚未实现批量销售。根据公司项目进展和市场需求情况判断，未来产能过剩的风险较小。

5、公司的外销收入 88.77%来源于乐凯化学的精细化工材料，受原材料大幅涨价、新产线产能利用率低等因素影响，外销收入及毛利率下降具有合理性。针对外销收入我们执行的主要审计程序及审计意见如下：

（1）外销收入审计程序

了解、评价与外销收入相关内部控制的设计，并测试关键内部控制是否有效运行；

与公司业务人员进行访谈，了解主要境外客户情况、业务模式、结算情况，获取公司与境外客户签订的销售合同，检查合同发货及验收、成交方式、付款及结算等关键条款，并询问管理层，评价收入确认政策是否符合《企业会计准则》的规定；

将本期外销收入、外销产品毛利率、重要外销客户营业收入与上期进行比较，分析外销产品销售的结构、价格等变动是否异常，并检查异常变动的原因；

检查公司外销收入相关的销售合同、销售订单、出库单、销售发票、报关单、提单等重要凭据，并查阅海关电子口岸数据，通过海关总署官网查询报关单信息，复核外销收入记录金额是否准确，评价外销收入确认的真实性、准确性；

核查主要境外客户的工商信息、经营状态，结合应收账款的审计程序，选取样本向境外客户发函询证应收账款期末余额及当期交易额；

对临近资产负债表日前后的外销收入执行截至性测试，验证外销收入是否记录于恰当的会计期间；

检查主要境外客户的期后回款情况，验证业务真实性。

（2）外销收入审计范围及覆盖比例

公司本期境外销售收入 4,728.53 万元，我们检查了外销收入确认的销售合同、发票、报关单等重要凭据，核查比例覆盖外销收入的 73.53%，并对主要外销客户的交易额和应收账款余额进行函证，以核查收入确认的真实性、完整性，我们针对境外客户的函证金额及函证比例情况如下：

单位：万元

项目	境外客户应收账款	外销收入
期末余额或当期发生额	1,271.29	4,728.53
发函金额	1,116.27	3,435.01
发函比例	87.81%	72.64%
回函相符金额	790.32	2,516.61
回函相符比例	62.17%	53.22%
回函及替代测试金额	1,116.27	3,435.01
回函及替代测试比例	87.81%	72.64%

注：发函比例=发函金额/境外客户应收账款或总外销收入；

回函相符比例=回函相符金额/发函金额；

回函及替代测试比例=回函相符金额及替代测试金额/境外客户应收账款或总外销收入。

（3）外销收入核查结论

基于执行的审计程序，我们认为公司外销收入确认真实、准确，符合《企业会计准则》的相关规定。

6、公司近三年扣除非经常性损益的净利润分别为-4,237.43万元、-1,347.15万元、-115.81万元，但随着新产品开发，产品结构转型，公司盈利能力正逐步改善，持续经营能力不存在重大不确定性。

问询函问题 2:

年报显示，报告期第一至第四季度，你公司营业收入分别为 4,211.50 万元、3,450.70 万元、3,911.79 万元、5,405.83 万元，净利润分别为 158.44 万元、14.34 万元、87.95 万元、240.62 万元，经营活动产生的现金流量净额分别为 1,436.23 万元、632.01 万元、-26.92 万元、-1,239.92 万元。

（1）请结合你公司销售及收款模式、采购及付款模式、所处行业季节性特征等说明报告期第四季度营业收入高于前三季度的原因，是否存在年末集中确认收入情形，并说明各季度经营活动产生的现金流量净额与营业收入、净利润变动趋势不一致的原因及合理性。

（2）年报显示，报告期公司非经常性损益项目中，非流动资产处置损益金额 164.75 万元，系处置固定资产形成的收益。你公司于 2022 年 12 月 27 日披露子公司保定市乐凯化学有限公司处置闲置资产公告，转让金额 468.69 万元。请补充披露报告期固定资产处置的具体情况，包括但不限于处置时间、内容、交易对方、处置对价、是否附生效条件、对报告期财务状况的影响、是否及时披露，是否存在年末突击处置资产情形，相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定。

请年审会计师核查并发表明确意见。

一、公司回复

（一）请结合你公司销售及收款模式、采购及付款模式、所处行业季节性特征等说明报告期第四季度营业收入高于前三季度的原因，是否存在年末集中

确认收入情形，并说明各季度经营活动产生的现金流量净额与营业收入、净利润变动趋势不一致的原因及合理性。

1、请结合你公司销售及收款模式、采购及付款模式、所处行业季节性特征等说明报告期第四季度营业收入高于前三季度的原因，是否存在年末集中确认收入情形。

2022 年营业收入季度变动表：

单位：万元

项目	一季度	二季度	三季度	四季度	合计
信息防伪材料	1,780.24	1,485.24	1,912.13	2,400.19	7,577.80
电子功能材料	1,126.04	753.84	844.10	1,249.70	3,973.68
精细化工材料	1,305.22	1,211.62	1,155.56	1,755.94	5,428.34
合计	4,211.50	3,450.70	3,911.79	5,405.83	16,979.82

(1) 销售及收款模式：公司信息防伪材料和电子功能材料产品采用直销+经销模式，行业账期为月结 60-120 天不等，到期贷款形式为银行转账或承兑汇票；精细化工材料系列产品采用直销模式，行业账期为 60-120 天不等，到期贷款形式为银行转账或承兑汇票。以上销售及收款模式与 2021 年基本一致。

(2) 采购及付款模式：公司原材料、能源等根据产品采购根据国家或地区的不同采用直采+代理采购模式，行业账期为预付或月结 15-70 天不等，到期贷款形式为银行转账或承兑汇票。以上采购及付款模式与 2021 年基本一致。

(3) 2022 年，受不可抗力影响，相关行业二、三季度需求普遍出现下降、开工不足。

(4) 四季度末是双节节点，客户为应对节假日物流不及时，会做提前备货，以满足节前及节后需求。

综上，公司的各季度的收入变化情况与基本的周期规律相吻合，不存在年末集中确认收入的情况。

2、2022 年公司各季度经营活动产生的现金流量净额与营业收入、净利润变动趋势

单位：万元

项目	一季度	二季度	三季度	四季度	合计
营业收入	4,211.50	3,450.70	3,911.80	5,405.82	16,979.82
归母净利润	158.44	14.34	87.95	240.62	501.35
经营活动产生的现金流量净额	1,436.23	632.01	-26.91	-1,239.92	801.41
其中：销售商品、提供劳务收到的现金	3,773.15	2,761.11	4,189.68	4,430.39	15,154.33
收到的税费返还	387.99	961.16	68.09	84.74	1,501.98
购买商品、接受劳务支付的现金	1,282.34	1,765.91	2,470.65	2,989.57	8,508.47
支付给职工以及为职工支付的现金	1,115.10	1,131.67	1,371.98	2,101.36	5,720.11

公司销售商品收到的现金的季度变化趋势与营业收入、净利润的变化趋势一致，而造成各季度经营活动产生的现金流量净额与营业收入、净利润变动趋势不一致的主要原因：

（1）购买商品接受劳务支付的现金持续增加，除了受收入变化的影响外，公司基于日常经营和风险控制需要，自第 2 季度起逐步加大了原材料等的采购和储备力度。

（2）公司本年度共收到 1,501.98 万元税收返还款，其中在上半年收到 1,349.15 万元，下半年仅收到 152.83 万元，与营业收入、净利润的趋势相反。

（3）公司的发放制度决定了下半年为支付给职工以及为职工支付的现金高于上半年，特别是集中在四季度，与营业收入、净利润的趋势相反。

综上，我认为经营活动现金流净额和营业收入、净利润的波动趋势不一致是合理的。

（二）年报显示，报告期公司非经常性损益项目中，非流动资产处置损益金额 164.75 万元，系处置固定资产形成的收益。你公司于 2022 年 12 月 27 日披露子公司保定市乐凯化学有限公司处置闲置资产公告，转让金额 468.69 万元。请补充披露报告期固定资产处置的具体情况，包括但不限于处置时间、内容、交易对方、处置对价、是否附生效条件、对报告期财务状况的影响、是否及时披露，是否存在年末突击处置资产情形，相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定。

1、固定资产处置情况

2022 年公司固定资产处置净值为 449.26 万元，处置对价为 614.01 万元，固定资产处置收益为 164.75 万元，处置资产包括机器设备、房屋建筑物、电子设备、运输工具等闲置资产。具体情况见下表：

单位：万元

序号	交易对手方	处置时间	处置内容	处置净值	处置对价	对报告期利润的影响
1	北京全易环保科技有限公司	2022 年 3 月	乐凯新材本级闲置报废的机器设备、电子设备及其他、运输设备、房屋及建筑物、办公设备等	3.00	12.93	9.93
2	北京全易环保科技有限公司	2022 年 4 月	乐凯新材本级闲置报废的机器设备	2.38	13.27	10.89
3	保定桂恒再生资源回收有限公司	2022 年 4 月	乐凯新材本级闲置报废的运输工具	0.47	0.49	0.02
4	河北旺泽机电设备有限公司	2022 年 6 月	乐凯化学闲置报废的机器设备	65.31	118.64	53.33
5	乐凯胶片股份有限公司	2022 年 12 月	乐凯化学闲置报废的房屋建筑物、机器设备、电子设备、其他	378.10	468.68	90.58
	合计			449.26	614.01	164.75

以上资产处置事项，公司履行相关资产评估和内部决策程序后，分别与上述交易对手方签订了资产转让合同，具体如下：

（1）交易对手方北京全易环保科技有限公司的资产转让合同，仅约定了交易标的、价格、付款条款等主要条款，不附任何生效条件。

（2）交易对手方北京全易环保科技有限公司的资产转让合同，仅约定了交易标的、价格、付款条款等主要条款，不附任何生效条件。

（3）交易对手方保定桂恒再生资源回收有限公司的资产转让合同，仅约定了交易标的、价格、付款条款等主要条款，不附任何生效条件。

（4）交易对手方河北旺泽机电设备有限公司的资产转让合同，仅约定了交易标的、价格、付款条款等主要条款，不附任何生效条件。

(5) 交易对手方乐凯胶片股份有限公司的资产转让合同，除约定了交易标的、价格、付款条款等主要条款外，另行约定“转让标的不存在任何形式的担保，也未被任何有权机构采取查封等强制性措施；乐凯化学依法对标的资产转让履行了内部决策、资产评估、报批等相关程序”，相关条款在合同签订前均已满足，不附任何其他生效条件。

2、固定资产处置程序

公司《固定资产管理办法》规定：拟处置的固定资产每台（套、批）账面净值或评估值 < 50 万元，需经公司相关部门领导、主管领导或总经理审批；50 万元 ≤ 每台（套）账面净值或评估值 < 100 万元，或 50 万元 ≤ 每批账面净值或评估值 ≤ 300 万元，需经董事长专题办公会等内部决策机构审议；每台（套）账面净值或评估值 > 100 万元，或每批账面净值或评估值 > 300 万元，经董事长专题办公会等内部决策机构审议后，报乐凯集团及以上单位审批或备案。

(1) 公司本级于 2022 年 3 月-4 月处置的闲置报废资产，根据上述制度规定，分别聘请第三方评估机构进行了资产评估并履行了相关审批手续后实施，处置过程完整、程序合规，不存在年末突击处置资产情形。

(2) 乐凯化学处置的相关闲置报废资产，因评估值超过了 50 万元，需经董事长专题办公会审议，并报请乐凯集团及以上单位审批或备案，进而导致相关处置手续历时较长，具体如下：

2021 年 6 月，乐凯化学全面停止保定产线生产，拆除了相关设备与配套工艺管线，启动搬迁。

2021 年 9 月，乐凯化学针对保定厂区闲置不用的厂房、构筑物及部分设备的处置工作，拟定了协议转让、进场交易、新厂区利旧等三种处置方式，并通过公司办公会审议。

2022 年 1 月，乐凯化学针对拟处置资产委托天健兴业资产评估有限公司出具了以 2021 年 9 月 30 日为基准日的评估报告，相关处置方案通过董事会审议，并报请乐凯新材决策。

2022 年 3 月，乐凯新材审议通过乐凯化学资产处置方案。

因乐凯化学处置资产涉及地上附着的厂房、构筑物及部分附属设备，鉴于该土地权属为乐凯集团所有，评估报告出具后即与乐凯集团及其所属企业沟通相关

资产转让意向。至 2022 年 6 月，乐凯化学依据乐凯新材批复，通过招标方式完成部分闲置设备（评估值为 78.51 万元）资产处置，交易对手方为河北旺泽机电设备有限公司；其他资产因评估值超过六个月的期限问题，不再具备处置条件。

后经与乐凯集团相关方协商，乐凯化学最终确定以协议转让方式将相关资产分别转让给乐凯胶片、乐凯医疗以及乐凯化学子公司的意向方案。

2022 年 10 月，委托天健兴业资产评估有限公司重新以 2022 年 6 月 30 为基准日完成对相关资产的评估，并出具了新的资产评估报告。同月，新的资产协议转让方案分别通过乐凯化学和乐凯新材内部决策。

根据公司《固定资产管理办法》，新的协议转让资产方案需经公司控股股东乐凯集团和实际控制人航天集团同意。2022 年 10 月，乐凯集团批复同意了乐凯化学以协议方式将相关资产转让给乐凯胶片、乐凯医疗以及乐凯化学子公司沧州乐凯化学的资产处置方案。

2022 年 12 月，航天集团批复同意乐凯化学以协议方式将相关资产转让给乐凯胶片；同月，乐凯化学与乐凯胶片签订资产转让协议，完成资产转让与交割。

2023 年 1 月，航天集团批复同意乐凯化学以协议方式将相关资产转让给乐凯医疗以及乐凯化学子公司沧州乐凯化学，乐凯化学正按计划开展相关闲置资产处置工作。

3、固定资产处置对上市公司的影响及相关披露情况

上述固定资产处置的交易价格均根据第三方评估公司出具的评估报告的评估结果，在遵循市场化定价原则的前提下，通过招标、公开竞价等方式或由交易双方协商确定，交易价格公允，不存在输送利益或侵占上市公司利益的情形。上述合同的签订将为公司带来资产处置收入，增加公司固定资产处置收益为 164.75 万元，符合公司及全体股东的利益。

根据深交所《创业板股票上市规则》相关规定，公司与交易对手方北京全易环保科技有限公司、保定桂恒再生资源回收有限公司和河北旺泽机电设备有限公司不存在关联关系，公司与其之间的固定资产处置交易金额均未达到相关法律法规及公司制度规定的对外披露标准；

公司与交易对手方乐凯胶片股份有限公司属于同一控制方乐凯集团控制下的企业，公司与其之间的固定资产处置交易属于关联交易，交易金额达到相关法律

法规及公司制度规定的对外披露标准。公司及时履行了披露义务，具体详见公司于 2022 年 12 月 27 日在巨潮咨询网披露的《关于控股子公司保定市乐凯化学有限公司处置资产暨关联交易的公告》（2022-109 号）。

4、相关会计处理情况

公司按照《企业会计准则》的规定，“处置固定资产在确定处置时点时，按照《企业会计准则第 14 号——收入》的有关规定进行处理”，即在客户取得相关资产控制权时确认资产处置损益。在处置行为完成时，以资产处置价款与账面价值的差额确认资产处置收益，以上资产处置业务对金额和收入时点确认准确，相关会计处理符合《企业会计准则》的规定。

综上，公司严格按照乐凯化学和乐凯新材《固定资产管理办法》、《资产评估管理办法》等相关制度的规定，严格履行了相关决策程序后，对相关闲置固定资产进行了处置，处置过程完整、程序合规，不存在年末突击处置资产情形；相关资产处置为公司增加收益 164.75 万元，符合公司及全体股东的利益，相关会计处理符合《企业会计准则》的规定；公司及时履行了披露义务。

二、会计师回复

（一）核查程序

1、关于公司报告期第四季度营业收入高于前三季度、各季度经营活动产生的现金流量净额与营业收入、净利润变动趋势不一致，我们主要执行了以下审计程序：

（1）获取公司各季度的财务数据，分析季度之间业绩变动的合理性；

（2）结合主要客户合同的检查，分析公司主要客户的销售政策是否发生变化，分析两期营业收入和应收账款余额变动较大的主要客户的变动原因；

（3）对重要客户的应收账款余额和营业收入进行函证并检查期后回款情况，确认收入的真实性；

（4）对临近资产负债表日前后的销售收入执行截至性测试，检查 2023 年第一季度的收入确认情况和退货情况，分析公司是否存在跨期调节收入的情形。

2、关于处置固定资产，我们主要执行了以下审计程序：

(1) 检查处置闲置资产的上级批复文件、董事会决议文件等，核查处置资产是否经过恰当的授权批准；

(2) 核查与资产处置有关的资产买卖合同、交易对手等相关资料，分析并判断交易真实性、是否具有商业实质；

(3) 检查资产评估机构对处置资产出具的评估报告，判断定价的公允性、合理性；

(4) 检查公司提供的相关账册凭证、处置资产的交接单据、发票等，判断管理层对处置日确定的合理性，复核公司资产处置收益的计算过程，判断处置资产的会计处理是否符合《企业会计准则》的规定。

(二) 核查意见

经核查，我们认为：

1、公司报告期第四季度营业收入高于前三季度、各季度经营活动产生的现金流量净额与营业收入、净利润变动趋势不一致的原因具有合理性。受客户订单需求时间影响，四季度收入高于前三季度，不存在年末集中确认收入情形。受支付薪酬、支付供应商货款、政府补助等多种因素影响，公司四季度净利润较高，经营活动产生的现金流量净额较低，导致各季度经营活动产生的现金流量净额与营业收入、净利润变动趋势不一致；

2、公司处置资产的处置收益确认时点、金额合理，不存在年末突击处置资产情形，相关会计处理符合《企业会计准则》的规定。

问询函问题 3:

年报显示，你公司报告期末应收账款余额 **5,663.41** 万元，较期初增长 **127.38%**，主要系产品结构变化、回款周期变化所致。报告期末对信息防伪和电子功能材料组合、精细化工材料组合应收账款分别计提坏账准备 **141.52** 万元、**13.43** 万元，计提比例分别为 **4.09%**、**0.57%**。报告期末余额前五名的应收账款合计金额 **2,270.27** 万元，占应收账款期末余额合计数的 **38.70%**。

(1) 请分析说明报告期末应收账款余额增幅明显高于营业收入增幅的原因及合理性，并说明应收账款组合确定的依据、坏账准备计提的依据，坏账准备计提是否充分、合理。

(2) 请补充披露报告期末余额前五名应收账款情况，包括但不限于对应主要客户及主营业务、是否存在关联关系、合作年限、销售内容、收入确认方式、支付结算方式、信用账期、回款情况及同比变动情况，说明是否存在放宽信用政策促进销售情形，是否存在无商业实质的往来项目，是否存在非经营性占用上市公司资金情形。

请年审会计师核查并发表明确意见。

一、公司回复

(一) 请分析说明报告期末应收账款余额增幅明显高于营业收入增幅的原因及合理性，并说明应收账款组合确定的依据、坏账准备计提的依据，坏账准备计提是否充分、合理。

1、请分析说明报告期末应收账款余额增幅明显高于营业收入增幅的原因及合理性。

(1) 报告期末应收账款余额、营业收入同比变动情况

单位：万元

应收账款	2022年		2021年		同比变动额		同比变动率	
	账面余额	营业收入	账面余额	营业收入	账面余额	营业收入	账面余额	营业收入
信息防伪材料和电子功能材料组合	3,511.48	11,551.48	1,641.07	9,224.66	1,870.41	2,326.82	113.97%	25.22%
精细化工材料组合	2,355.70	5,428.34	976.41	6,084.77	1,379.29	-656.43	141.26%	-10.79%
合计	5,867.18	16,979.82	2,617.48	15,309.43	3,249.70	1,670.39	124.15%	10.91%

2022年公司应收账款账面余额为5,867.18万元，较期初增长3,249.70万元，增幅为124.15%；营业收入为16,979.82万元，同比上年增长1,670.39万元，增幅为10.91%，应收账款增幅高于营业收入增幅。信息防伪材料和电子功能材料应收账款组合和精细化工材料应收账款组合应收账款增幅均高于营业收入增幅。

(2) 信息防伪材料和电子功能材料组合应收账款账增长分析

单位：万元

客户名称	账面余额		营业收入		同比变动额		同比变动率	
	2022年	2021年	2022年	2021年	账面余额	营业收入	账面余额	营业收入
客户一	482.33	--	1,693.39	1,565.54	482.33	127.86	100.00%	8.17%

客户二	253.54	--	524.65	--	253.54	524.65	100.00%	100.00%
客户三	267.91	115.59	964.77	360.44	152.32	604.32	131.78%	167.66%
客户四	263.07	127.21	502.29	420.67	135.86	81.62	106.80%	19.40%
客户五	110.34	--	97.65	--	110.34	97.65	100.00%	100.00%
客户六	108.98	--	789.65	677.45	108.98	112.20	100.00%	16.56%
客户七	172.05	76.11	217.84	239.55	95.94	-21.72	126.05%	-9.07%
客户八	99.33	23.82	167.46	126.31	75.51	41.15	317.00%	32.58%
客户九	76.27	8.44	372.90	161.32	67.83	211.59	804.10%	131.16%
客户十	66.90	--	73.45	1.15	66.90	72.30	100.00%	6,304.34%
合计	1,900.72	351.16	5,404.05	3,552.43	1,549.55	1,851.63	441.26%	52.12%

2022 年公司信息防伪材料和电子功能材料应收账款组合账面余额为 3,511.48 万元，较期初增长 1,870.41 万元，增幅为 113.97%；营业收入为 11,551.48 万元，同比上年增长 2,326.82 万元，增幅为 25.22%，应收账款增幅高于营业收入增幅。

上表为信息防伪材料和电子功能材料组合应收账款变动前十大客户情况，应收账款账面余额较期初增加原因如下：

①2021 年底，部分合作良好客户实现账期内货款清零。2022 年底受客观因素影响，上述客户自身情况发生变化，严格按照账期付款，导致该部分客户应收账款余额同比有较大增幅。

②2022 年公司新增客户因业务开展导致应收账款余额增加。

③2022 年下半年随着客观因素影响减弱，市场需求释放，特别是四季度叠加年底双节备货影响，销量明显回升。四季度营业收入 3,649.89 万元，同比上年增长 47.36%。但客户回款均有一定账期，导致年末应收账款余额同比增幅较大。

综上，公司报告期末应收账款变动是公司正常生产经营的结果，不存在重大风险。

(3) 精细化工材料组合应收账款增长分析

单位：万元

客户名称	账面余额		营业收入		同比变动额		同比变动率	
	2022 年	2021 年	2022 年	2021 年	账面	营业收入	账面	营业

					余额		余额	收入
客户一	681.63	73.75	200.33	333.33	607.88	-132.99	824.25%	-39.90%
客户二	512.46	313.17	1,132.69	843.98	199.28	288.70	63.63%	34.21%
客户三	182.32	--	505.14	927.55	182.32	-422.41	100.00%	-45.54%
客户四	155.00	--	178.35	0.76	155.00	177.59	100.00%	23471.32%
客户五	216.13	--	196.12	--	216.13	196.12	100.00%	100.00%
客户六	89.10	--	91.71	27.08	89.10	64.63	100.00%	238.68%
客户七	106.20	65.63	257.27	155.80	40.57	101.47	61.82%	65.13%
合计	1,942.83	452.55	2,561.61	2,288.50	1,490.27	273.11	329.30%	11.93%

2022年公司精细化工材料应收账款组合账面余额为2,355.70万元，较期初增长1,379.29万元，增幅为141.26%；营业收入为5,428.34万元，同比上年下降656.43万元，降幅为10.79%，应收账款增幅高于营业收入增幅。

上表为精细化工材料组合应收账款变动主要客户情况，期末应收账款账面余额较期初增加原因为：

2021年下半年，保定产线停产、沧州新产线调试，考虑生产供应的不确定性，为确保已有库存能坚持在过渡期间不断供，采取了按主要客户最低基本需求供货的策略，销售收入维持在较低水平，导致应收账款也降到较低水平；

②2022年下半年随着客观因素影响减弱，特别是四季度销量明显回升，主营业务收入1,653.38万元，同比增长74.22%。但客户回款均有一定账期，导致年末应收账款余额同比增幅较大；

③2022年12月份，乐凯化学保定本部资产处置事项增加形成对乐凯胶片股份有限公司应收账款505.13万元。

应收账款变动是公司正常生产经营的结果，不存在重大风险。

2、说明应收账款组合确定的依据、坏账准备计提的依据，坏账准备计提是否充分、合理。

（1）应收账款组合确定的依据

公司的业务结构主要分为三大板块：精细化工材料、信息防伪材料、电子功能材料。其中信息防伪材料和电子功能材料都属于功能性膜材料，收入主要来源于公司本级，客户群体主要分布在国内；精细化工材料业务收入主要来源

于子公司乐凯化学，境外客户占比较高。公司同一业务板块所形成的应收账款对应客户的信用风险特征具有共性，且其预期信用损失与账龄相关，公司根据不同业务板块的信用风险特征分成不同的组合，在组合基础上计提坏账准备。因此，公司除单项评估信用风险的应收账款外，将剩余应收账款划分组合如下：

项目	确定组合的依据	计提方法
组合 1: 信息防伪和电子功能材料组合	信用风险特征及账龄	按预期信用损失率计提
组合 2: 精细化工材料组合	信用风险特征及账龄	按预期信用损失率计提

(2) 坏账准备计提依据

公司根据新金融工具相关会计准则的规定，根据信用风险特征将应收账款划分为两个组合，依据各组合的预期信用损失率计提坏账准备，预期信用损失率确定方法如下：

第一步，在组合基础上按照公司历史应收账款账龄数据，计算最近 4 年应收账款账龄迁徙率及平均迁徙率；

第二步，以平均迁徙率为基础计算历史损失率；

第三步，在历史损失率的基础上考虑前瞻性影响计算预期信用损失率。

(3) 坏账准备计提是否充分、合理

公司应收账款期后回款情况如下：

单位：万元

应收账款 余额	2020 年			2021 年			2022 年		
	账面 余额	期后 回款	期后 回款率	账面 余额	期后 回款	期后 回款率	账面 余额	期后 回款	期后 回款率
信息防伪材 料与电子功 能材料	1,870.67	1,739.19	92.97%	1,641.07	1,549.38	94.41%	3,511.48	1,911.48	54.44%
精细化工材 料	1,043.25	1,043.25	100.00%	976.41	948.57	97.15%	2,355.70	1,459.02	61.94%
合计	2,913.91	2,782.44	95.49%	2,617.48	2,497.95	95.43%	5,867.18	3,370.50	57.45%

公司 2020 年、2021 年、2022 年应收账款期后回款率分别为 95.49%、95.43% 和 57.45%，其中：2020 年-2021 年回款率稳定且均保持在 95% 以上水平，2022 年期后回款仅为 2023 年一季度金额，因此回款率为 57.45%。

公司的应收账款余额主要集中于一年以内且回款情况良好。基于谨慎性原则，公司对预计无法收回或无法全部收回的应收账款按照单项计提坏账准备，对除预计无法收回或无法全部收回之外的应收账款按照预期信用损失率计提坏账准备，公司认为对应收账款坏账准备计提充分合理，公允反映了公司资产的状况。

（二）请补充披露报告期末余额前五名应收账款情况，包括但不限于对应主要客户及主营业务、是否存在关联关系、合作年限、销售内容、收入确认方式、支付结算方式、信用账期、回款情况及同比变动情况，说明是否存在放宽信用政策促进销售情形，是否存在无商业实质的往来项目，是否存在非经营性占用上市公司资金情形。

1、期末余额前五名应收账款对应主要客户、是否存在关联关系、合作年限、销售内容、支付结算方式、信用账期、回款情况及同比变动情况。

单位：万元

序号	客户	期末余额	上年余额	同比增减	期后回款额	期后回款率
1	客户一	681.63	73.75	824.25%	151.54	22.23%
2	客户二	512.46	313.17	63.63%	512.46	100.00%
3	客户三	482.33	--	100.00%	192.93	40.00%
4	客户四	325.94	325.35	0.18%	325.94	100.00%
5	客户五	267.91	115.59	131.78%	70.92	26.47%
合计		2,270.27	827.87	174.23%	1,253.79	55.23%

续表：

序号	客户	关联关系	销售内容	合作年限	支付结算方式	信用账期
1	客户一	是	精细化工材料/固定资产	21年	银行转账/承兑汇票	45天/合同约定
2	客户二	否	精细化工材料	17年	银行转账	75天
3	客户三	否	信息防伪材料	16年	银行转账	月结60天
4	客户四	否	精细化工材料	18年	银行转账	60天
5	客户五	否	信息防伪材料	9年	承兑汇票	月结90天

客户 5 存在超账期回款情况，该客户为国际知名企业在国内设立的分公司，公司与该客户常年保持良好合作关系。

2、期末余额前五名应收账款应主要客户主营业务及收入确认方式情况

序号	客户	主营业务	收入确认方式
1	乐凯胶片股份有限公司	主要从事彩色相纸、感光材料、摄影扩印服务、信息影像材料加工用药液及相关化学品、影像输出设备、数码影像材料、膜及带涂层的膜类加工产品、导电浆料等产品的研制、生产、销售。乐凯新材（含乐凯化学）与乐凯胶片同属于中国乐凯集团有限公司控制的企业，乐凯化学前身系中国乐凯集团有限公司有机车间，多年来一直为其提供生产影像产品用的感光化学产品。	在客户取得相关商品或服务的控制权时按时点法确认收入
2	客户二	主要从事用于塑料制品方面的各种色母粒的生产销售；乐凯化学自 2006 年开始向其销售光稳定剂产品，主要用于其生产塑料母粒产品。	在出口商品越过船舷时为控制权转移时点，在产品出口取得报关单、提单或者装船单后确认收入
3	上海铁路印刷有限公司	系国铁集团所属印刷企业，主要从事包括火车票在内的各种出版物、文件、资料等印刷品印刷、销售；乐凯新材多年来向其销售热敏磁票产品，用于其生产火车票产品。	在客户取得相关商品或服务的控制权时按时点法确认收入
4	客户四	主要从事用于塑料制品的各种色母粒及农用薄膜的生产和销售，乐凯化学自 2005 年开始向其销售光稳定剂产品，主要用于其生产塑料母粒。	在出口商品越过船舷时为控制权转移时点，在产品出口取得报关单、提单或者装船单后确认收入
5	客户五	主要从事设计、研发、制造、营销及销售各类卡、卡系统和系统组件、读写机具等产品及服务；乐凯新材多年来向其销售磁条等制卡材料，用于其生产银行卡等各类卡产品。	在客户取得相关商品或服务的控制权时按时点法确认收入

3、前五大客户不存在无商业实质往来，相关业务均具有商业实质，具体如下：

①公司与前五大客户所发生的系产品销售业务和资产处置业务，业务双方均以自己真实意思表示自愿签订合同，不存在易物交易；

②合同签订后，对于销售业务，公司开始备货，在合同约定时间内完成交货，在物权转移后确认当期收入；对于资产处置业务，公司在合同约定时限内，完成实物资产交割，取得对方签字确认单，配合后续相关手续，确认资产处置收益；

在物权转移至信用政策规定账期到期，公司完成收款并核销应收账款。

综上，公司与主要客户保持稳定的合作关系，不存在无商业实质的往来项目，不存在非经营性占用上市公司资金情形。除客户 5 存在超账期回款情形，且公司已对该笔超账期应收账款按照预期信用损失率足额计提了坏账准备；除该客户外，其他前五大客户均不存在超账期回款情形。

二、会计师回复

（一）核查程序

1、了解、评价与应收款项管理和坏账准备计提相关内部控制的设计，并测试关键内部控制是否有效运行；

2、了解公司的信用政策、行业特点及信用风险特征，复核以前年度已计提坏账准备的应收账款的后续实际核销或转回情况，评价管理层过往预测的准确性；

3、对于按照信用风险特征组合计提坏账的应收账款，获取并检查应收账款明细表和账龄分析表、坏账准备计提表，重新计算管理层计提的应收账款坏账准备金额，核实坏账准备计提金额的准确性；

4、分析公司资产负债表日预期信用损失率，结合应收账款函证及期后回款情况，判断基于迁徙率模型测算的历史损失率及前瞻性调整是否合理，坏账准备计提是否充分；

5、对应收账款期末余额选取样本执行函证程序，核实应收账款期末余额的真实性，准确性。

（二）核查意见

经核查，我们认为：

1、公司报告期末应收账款余额增幅明显高于营业收入增幅、前五名应收账款期末余额增长的原因主要是收入增长，且四季度销售收入较多，具有合理性，不存在放宽信用政策促进销售情形；

2、结合公司的账龄结构、客户结构和期后回款情况，公司应收账款组合确定、坏账准备计提依据合理，坏账准备计提充分，不存在无商业实质的往来项目，不存在非经营性占用上市公司资金情形。

问询函问题 4:

年报显示，报告期公司对前五名客户销售金额合计 6,388.12 万元，占年度销售总额的 37.62%；向前五名供应商采购金额合计 3,027.55 万元，占年度采购总额比例为 38.73%。报告期前五名客户新增捷德（中国）科技有限公司黄石分公司，前五名供应商新增甘肃西晟镍业有限公司、深圳市嘉睿源科技有限公司、国网河北省电力有限公司保定供电分公司。

请说明报告期前五名客户/供应商出现变动的的原因，并补充披露前述新增客户/供应商的基本情况，包括但不限于成立时间、所属行业、公司规模、销售/采购内容、定价方式、合作年限、业务模式、与该客户/供应商及其终端销售客户之间是否存在关联关系及其他业务往来，并说明相关交易是否具有商业实质，是否存在未形成或难以形成稳定业务模式情形。请年审会计师核查并发表明确意见。

一、公司回复

1、请说明报告期前五名客户/供应商出现变动的的原因。

2022 年度前五大客户中，发生变动的客户为捷德（中国）科技有限公司黄石分公司，销售的产品为磁条等信息防伪材料产品，与该客户保持长期稳定合作关系。2022 年度随着双方进一步合作，新晋为前五大客户。

2022 年度前五大供应商中发生变动的供应商为甘肃西晟镍业有限公司、深圳市嘉睿源科技有限公司、国网河北省电力有限公司保定供电分公司，其中甘肃西晟镍业有限公司、深圳市嘉睿源科技有限公司系公司基于经营需要，原材料采购增加，新晋为前五大供应商；国网河北省电力有限公司保定供电分公司系公司基于对深交所《创业板股票上市规则》、《行业信息披露指引第 18 号——上市公司从事化工行业相关业务》等监管法规的理解，2022 年度将能源供应商列入前五大供应商披露范围，相关统计口径较 2021 年度有所变动，进而导致该公司新晋为前五大供应商。报告期内，公司能源采购金额未达到公司生产总成本 30%以上，公司能源类型及占比未发生重大变化。

2、补充披露前述新增客户/供应商的基本情况，包括但不限于成立时间、所属行业、公司规模、销售/采购内容、定价方式、合作年限、业务模式、与该客户/供应商及其终端销售客户之间是否存在关联关系及其他业务往来，并说明相关交易是否具有商业实质，是否存在未形成或难以形成稳定业务模式情形。

(1) 捷德（中国）科技有限公司黄石分公司基本情况

营业地址：湖北省黄石市杭州西路 151 号；成立时间：2014 年 06 月 17 日；所属行业：计算机、通信和其他电子设备制造业；法定代表人：肖卫；经营范围：设计、研发、制造、营销及销售各类卡、卡系统和系统组件等；该公司为外商投资企业分支机构，相关财务数据无法获取。

销售内容：信息防伪材料产品

定价方式：市场价

合作年限：9 年

业务模式：直销

与该客户及其终端销售客户之间是否存在关联关系及其他业务往来：否

(2) 甘肃西晟镍业有限公司基本情况

营业地址：甘肃省兰州市安宁区北滨西路 1225 之 30 号（兰州国际家居建材博览城第 21 幢 104 号商铺）二层-02 室；成立时间：2022 年 3 月 3 日；所属行业：选矿及有色金属化合物销售行业；法定代表人：张猛；注册资金人民币 500 万元；经营范围：选矿；有色金属合金销售；高性能有色金属及合金材料销售；金属链条及其他金属制品销售；化工产品销售（不含许可类化工产品）；农副产品销售；仪器仪表销售；五金产品零售；五金产品批发；办公用品销售；建筑材料销售；环境保护专用设备销售。；2022 年末从业人数：8 人；2022 年 12 月 31 日总资产 1300 万元、净资产 400 万元，2022 年主营业务收入 2400 万元、净利润 80 万元。

采购内容：镍，钴化合物的代理

定价方式：以上海有色金属及金川镍金属行情为依据，按照合同签订当期金川集团报价确定成交价格。

合作年限：1 年

业务模式：代理商采购

与供应商及其终端销售客户之间是否存在关联关系及其他业务往来：否

(3) 深圳市嘉睿源科技有限公司基本情况

营业地址：深圳市光明区马田街道马山头社区钟表基地格雅科技大厦 1 栋 1004；成立时间：2021-03-05；所属行业：科技推广和应用服务业；法定代表人：王宁；注册资金人民币 100 万元；经营范围：卡制品及其原材料、PVC 膜、磁条、芯片、油墨、钢板、CTP 板的销售及技术开发等；2022 年末从业人数：20 人；2022 年 12 月 31 日总资产 455.42 万元、净资产 213.67 万元，2022 年主营业务收入 987.17 万元、净利润 118 万元。

采购内容：信息防伪材料产品用原材料

定价方式：市场价

合作年限：2 年

业务模式：直采

与供应商及其终端销售客户之间是否存在关联关系及其他业务往来：否

(3) 国网河北省电力有限公司保定供电分公司

营业地址：保定市阳光北大街 138 号；成立时间：1983 年 12 月 01 日；所属行业：电力、热力生产和供应业；法定代表人：马国立；注册资金人民币 30000.026 万元；经营范围：电力销售。农电器材及工矿企业电力器材、配套设备；电力咨询；自有设备、房屋租赁(法律、行政法规或者国务院决定规定须报经批准的项目，未获批准前不准经营)；电力能源唯一供应商。

采购内容：电

定价方式：市场价

合作年限：13 年

业务模式：直采

与供应商及其终端销售客户之间是否存在关联关系及其他业务往来：否

综上，公司与捷德（中国）科技有限公司黄石分公司、甘肃西晟镍业有限公司、深圳市嘉睿源科技有限公司及国网河北省电力有限公司保定供电分公司相关交易具有商业实质，不存在未形成或难以形成稳定业务模式情形。

二、会计师回复

（一）核查程序

- 1、了解报告期前五名客户、供应商的变动原因及合理性；
- 2、选取样本检查变动客户/供应商的销售/采购合同，阅读并评价交易条款，判断交易是否具有商业实质；
- 3、分析变动的供应商两期采购物料和采购价格、变动的客户两期收入和毛利变动是否出现异常；
- 4、对资金收付进行核查，对期末往来款项余额和年度发生额执行函证程序，验证交易的真实性；
- 5、获取关联方和关联交易清单，识别与客户/供应商及其终端销售客户之间是否存在关联关系及其他业务往来。

（二）核查意见

经核查，我们认为：

报告期前五名客户/供应商出现变动的的原因合理，相关交易均具有商业实质，不存在未形成或难以形成稳定业务模式情形，与变动客户/供应商及其终端销售客户之间不存在关联关系及其他业务往来。

问询函问题 5:

年报显示，报告期末公司存货余额 **5,238.38** 万元，累计计提存货跌价准备 **572.23** 万元，报告期新增计提存货跌价准备 **71.27** 万元，转回或转销 **726.85** 万元。

（1）请按存货项目类型补充列示报告期末存货库龄、存放地点及存放状态、对应在手订单及执行情况、可变现净值的确定过程，说明存货跌价准备计提的充分性及合理性。

（2）请说明报告期存货跌价准备转销、转回的具体金额、变动情况、判断依据及其合理性。

请年审会计师核查并发表明确意见。

一、公司回复

(一) 请按存货项目类型补充列示报告期末存货库龄、存放地点及存放状态、对应在手订单及执行情况、可变现净值的确定过程，说明存货跌价准备计提的充分性及合理性。

1、公司期末存货库龄、存放地点及存放状态情况

单位：万元

项目	金额	库龄			计提跌价	存放地点	存放状态
		1年以内	1-2年	2年以上			
原材料	2,307.06	1,397.47	376.67	532.92	284.83	公司	在用
半成品	1,878.77	1,518.58	240.56	119.63	162.98	公司	在用
库存商品	1,256.53	1,133.46	38.38	84.68	124.41	公司	在用
周转材料	347.78	347.78	--	--	--	公司	在用
发出商品	20.47	20.47	--	--	--	公司	在用
合计	5,810.61	4,417.76	655.61	737.24	572.23		

2022年公司期末存货金额为5,810.61万元，主要为原材料金额为2,307.06万元，半成品金额为1,878.77万元，库存商品金额为1,256.53万元。上述存货中库龄在1年以内为4,417.76万元，占比为76.03%；1-2年为655.61万元，占比为11.28%，2年以上为737.24万元，占比为12.69%。

公司建立了完善的存货内控机制，制定了健全的存货管理制度、流程；建立了安全库存和战略储备机制，稳定公司的保供能力；至少一年组织两次清查专项活动，对存货存放状态、性质、用途进行梳理；对存在减值迹象的存货物资进行减值测试，对出现减值的存货计提跌价准备，报告期对相关资产计提跌价准备71.27万元，计提减值之外的其余存货不存在减值的迹象，无需计提存货跌价准备；相关程序合规、完整，跌价准备计提充分、合理。

未计提减值的一年以上存货主要分为两类：一是战略储备原材料，保存完好，持续正常生产使用；二是公司基于相关产品特定生产工艺需要，根据客户需求，按照最小批量生产储备的半成品，后续根据客户实际订单完成最后整理工序后发货。

2、期末存货对应在手订单及执行情况

单位：万元

营业收入	2021年	2022年	2023年1-3月
信息防伪材料	5,468.97	7,577.80	2,077.73
电子功能材料	3,755.68	3,973.68	789.76
精细化工材料	6,084.77	5,428.34	1,807.20
合计	15,309.43	16,979.82	4,674.69

3、可变现净值的确定过程，存货跌价准备计提的充分性及合理性

公司 2022 年 12 月 31 日存货按照成本与可变现净值孰低计量。对于已经无使用价值和变现价值的存货按照可变现净值为 0 确认，全额计提减值；对于其他存货，于 2022 年 12 月 31 日对存货可变现净值进行计算，按照成本与可变现净值孰低计量。

可变现净值测算方法，库存商品可变现净值=销售价格-销售费用-相关税费；用于生产的半成品及原材料可变现净值=产成品销售价格-至完工时估计将要发生的成本-销售费用-相关税费。其中：材料及半成品的期末价值以所生产的产成品的可变现净值与成本的比较为基础加以确定。对于为生产而持有的材料及半成品等，如果用其生产的产成品的可变现净值预计高于成本，则该材料仍按照成本计量。

截至 2022 年 12 月 31 日各类存货价具体情况及跌价准备的计算过程如下：

单位：万元

项目	类别	主要产品类别	余额	可变现净值	存货跌价准备	备注
一、已经无使用价值或变现价值的存货						
信息防伪材料（平方米）	原材料、周转材料	热敏磁票、磁条	284.83	--	284.83	全额计提
	半成品	热敏磁票、磁条	88.06	--	88.06	全额计提
	库存商品	热敏磁票、磁条	95.17	--	95.17	全额计提
电子功能材料（平方米）	原材料、周转材料	--	--	--	--	--
	半成品	压力膜	21.94	--	21.94	全额计提
	库存商品	压力膜	10.95	--	10.95	全额计提

二、其他存货						
信息防伪材料（平方米）	原材料、周转材料	磁条等	769.75	--	--	生产的产成品的可变现净值预计高于成本，则该材料仍按照成本计量
	半成品	磁条等	1,001.24	--	--	生产的产成品的可变现净值预计高于成本，则该材料仍按照成本计量
	库存商品	磁条等	175.93	260.39	--	成本与可变现净值孰低
电子功能材料（平方米）	原材料、周转材料	压力膜、屏蔽膜等	781.17	--	--	生产的产成品的可变现净值预计高于成本，则该材料仍按照成本计量
	半成品	压力膜、屏蔽膜等	767.53	1,190.64	52.98	生产的产成品的可变现净值预计高于成本，则该材料仍按照成本计量
	库存商品	压力膜、屏蔽膜等	65.26	55.79	18.29	成本与可变现净值孰低
精细化工材料（公斤）	原材料、周转材料	稳定剂、光敏剂等	819.09	--	--	生产的产成品的可变现净值预计高于成本，则该材料仍按照成本计量
	库存商品	稳定剂、光敏剂等	929.69	1,328.85	--	成本与可变现净值孰低
合计			5,810.61	--	572.23	

注：①2020年公司对“热敏磁票生产线”相关资产进行了评估和减值测试，并对存在减值迹象的资产计提了减值准备。

②2021年末，公司对存货物资全面清查。部分磁条产品和压力测试膜产品因质量问题无法正常使用，在获取质量部门检测结果后，公司对上述产品全额计提了减值准备。

2022年末，公司按要求履行存货减值测试程序，对电磁波屏蔽膜产品相关存货计提了减值准备。

（二）请说明报告期存货跌价准备转销、转回的具体金额、变动情况、判断依据及其合理性。

公司原材料、库存商品跌价准备转销的主要原因为：

2020年公司对“热敏磁票生产线”相关资产进行了评估和减值测试，并对存在减值迹象的资产计提了减值准备（具体内容详见公司于2020年8月26日在巨潮资讯网披露的2020-058号《关于公司对“热敏磁票生产线”相关资产计提减值准备的公告》）。其中对热敏磁票相关原材料、半成品、成品等全额计提了减值准备。

2022年公司收到上海铁印及国铁印务订单，实现销售收入2,218.04万元。公司对已销售的热敏磁票相关存货跌价准备进行了转销，转销金额为723.95万元。

报告期内公司对已销售的磁条产品相关存货跌价准备进行了转销，转销金额为2.90万元。

2022年度，公司存货跌价准备转销金额及变动具体情况见下表：

单位：万元

项目	2021.12.31	本期增加		本期减少		2022.12.31
		计提	其他	转回或转销	其他	
原材料	564.26	--	--	279.43	--	284.83
在产品	110.00	52.98	--	--	--	162.98
库存商品	553.55	18.29	--	447.42	--	124.42
合计	1227.81	71.27	--	726.85	--	572.23

其中：

单位：万元

项目	本期减少		原因
	转回	转销	
原材料	--	279.43	生产消耗
其中：热敏磁票	--	276.53	生产消耗
库存商品	--	447.42	产品销售
其中：热敏磁票	--	447.42	产品销售
合计	--	726.85	

本期原材料跌价准备转销279.43万元，其中2.90万元系磁条产品相关原材料，生产领用消耗转销；276.53万元系原已计提减值准备的热敏磁票产品相关原材料生产领用并形成产品出售转销；本期库存商品跌价准备转销447.42万元，系原已计提减值准备的热敏磁票产品出售转销。

综上，报告期存货跌价准备计提充分、合理；存货跌价准备转回或转销合理。

二、会计师回复

（一）核查程序

1、了解、评价公司与存货管理、存货减值测试相关内部控制的设计，并测试关键内部控制是否有效运行；

2、对公司的存货执行监盘程序，在监盘过程中实施检查程序，观察存货的存放状态，获取公司存货库龄分析报表，对长库龄存货执行分析性程序，判断是否存在减值迹象；

3、获取存货跌价准备明细表和计提依据，复核并分析存货跌价准备计提的准确性和合理性，评估管理层在存货减值测试中所选用的相关参数的合理性；

4、选取样本，复核管理层确定存货可变现净值的准确性和合理性；

5、比较公司两期的存货跌价准备明细表，分析存货转销的计算依据是否充分，结合存货的销售和成本的结转分析存货转销的合理性。

（二）核查意见

经核查，我们认为：

公司存货的库龄主要分布在 1 年以内和 1-2 年，占比 87.31%，长库龄存货占比较小，且已对存在减值迹象的存货计提跌价准备。公司已经按照《企业会计准则》等相关规定，对截至 2022 年 12 月 31 日存货按照成本与可变现净值孰低计量，可变现净值的计算合理，存货跌价准备计提充分，不存在少计提存货跌价准备的情况。报告期存货跌价准备转销的核算正确，符合《企业会计准则》的相关规定。

问询函问题 6:

年报显示，你公司重要在建工程项目中，乐凯新型橡塑助剂产业化基地项目（一期）项目预算数 14,076.30 万元，期初余额 7,308.05 万元，本期增加金额 806.21 万元，本期转入固定资产 4,252.42 万元，期末余额 3,861.84 万元，工程进度 96%，报告期利息资本化金额 170.02 万元。

请结合项目建设进展、是否已达到预定可使用状态、在建工程转入固定资产的条件、时点及结转金额等，说明是否存在未及时结转或提前结转情形，借款利息资本化的计算依据，相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定。请年审会计师核查并发表明确意见。

一、公司回复

1、乐凯新型橡塑助剂产业化基地项目（一期）进展及转固情况

乐凯新型橡塑助剂产业化基地项目（一期）建设内容主要包含综合楼、车间及生产线、库房及附属设施等，截至 2022 年 12 月 31 日，工程进度 96%。2021 年已达到预定可使用状态的甲类库、丙类库、公用工程站、综合楼、职工食堂、门卫、污水处理站、储罐区等资产进行预转固并计提折旧，2021 年预转固金额为 4,209.06 万元；2022 年 2# 车间房屋、生产线设备搪瓷反应釜、不锈钢反应釜、不锈钢立式储罐、不锈钢料仓、质量流量计、环保设备、配电柜等设施设备达到预定可使用状态，预转固金额为 4,252.42 万元。

公司根据《企业会计准则》的相关规定及行业特征，在判断相关在建工程是否达到预定可使用状态时主要考虑以下因素：

（1）该资产的实体建造（包括土建施工、设备安装、安装调试等）已基本完成；

（2）该资产目前已经基本达到设计要求、合同规定或生产要求；

（3）设备检测、试运行已经基本完成，相关增收不需要发生大额的支出，相关资产的关键缺陷已经消除并完成验收。

报告期内乐凯新型橡塑助剂产业化基地项目（一期）项目各项资产均在达到预定可使用状态后分别进行转固，会计处理符合会计准则规定，不存在未及时结转或提前结转情形。

2、借款利息资本化的计算依据，相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定。

乐凯新型橡塑助剂产业化基地项目（一期）建设开工时间为 2018 年 12 月，截至目前累计已投资 1.3 亿，取得专门借款 6000 万元，借款利率为 2.88%，公司借款利息符合以下资本化条件：

（1）公司乐凯新型橡塑助剂产业化基地项目（一期）于 2018 年 12 月开始开工建设，为使资产达到预定可使用状态所必要的购建活动已经开始；

（2）中国乐凯集团有限公司通过航天科技财务有限责任公司分别于 2020 年 10 月 28 日、2021 年 2 月 7 日向乐凯化学材料有限公司提供委托贷款 4000 万元、2000 万元（专门借款），借款费用已经发生；

（3）2020 年开始陆续使用借款支付工程支出，资产支出已经发生。

根据《企业会计准则 17 号——借款费用》第四条“企业发生的借款费用，可直接归属于符合资本化条件的资产的购建或者生产的，应当予以资本化，计入相关资产成本”；

第六条“为购建或者生产符合资本化条件的资产而借入专门借款的，应当以专门借款当期实际发生的利息费用，减去将尚未动用的借款资金存入银行取得的利息收入或进行暂时性投资取得的投资收益后的金额确定”；

第十二条“购建或者生产符合资本化条件的资产达到预定可使用或者可销售状态时，借款费用应当停止资本化。在符合资本化条件的资产达到预定可使用或者可销售状态之后所发生的借款费用，应当在发生时根据其发生额确认为费用，计入当期损益。”

公司根据借款资本化期间、借款适用利率计算可资本化的利息支出金额，已转固部分资产相关的借款费用已停止资本化。公司报告期借款产生利息 175.20 万元，其中资本化金额 170.02 万元，费用化金额 5.18 万元。

因此，公司借款费用的相关会计处理符合《企业会计准则》的规定。

二、会计师回复

（一）核查程序

1、检查在建工程预算资料、查看监理进度报告，核查工程进度及入账金额的准确性；

2、检查预付工程、设备款的合同等相关资料并结合期后测试，核查在建工程的完整性；

3、检查在建工程账户年末余额构成内容，并到工程现场实地观察，访谈项目人员，了解工程项目的实际完工进度；

4、检查借款用途、类型，复核利息资本化金额计算是否准确；

5、询问工程管理等相关人员，检查在建工程转固依据。结合试生产记录判断转固时点是否合理，以及在建工程转固的真实性、规范性；检查是否存在已达到预定可使用状态但未及时转固的在建工程项目。

（二）核查意见

经核查，我们认为：

公司乐凯新型橡塑助剂产业化基地项目（一期）项目进度、在建工程转入固定资产的条件、时点及结转金额合理，公司已将达到预定可使用状态的资产预转固并计提折旧，不存在未及时结转或提前结转情形。借款利息资本化金额计算合理，相关会计处理符合《企业会计准则》的规定。

问询函问题 7:

年报显示，你公司报告期非经常性损益项目中计入当期损益的政府补助金额 463.78 万元。合并财务报表项目注释显示，报告期磁介质火车票产业化项目、引进外国专家补助收到政府补助金额分别为 199.44 万元、142.20 万元，均计入当期损益。

请补充披露你公司报告期主要政府补助的获得时间、发放主体、原因、相关会计处理以及是否符合《企业会计准则》的规定，并说明相关事项是否达到本所《创业板股票上市规则》及相关规则规定的披露标准，如是，你公司是否履行相应的信息披露义务。请年审会计师核查并发表明确意见。

一、公司回复

（一）请补充披露你公司报告期主要政府补助的获得时间、发放主体、原因、相关会计处理以及是否符合《企业会计准则》的规定。

1、报告期递延收益中的政府补助情况

补助项目	获得时间	发放主体	原因	相关会计处理
磁介质火车票产业化项目	2011年5月	保定市高开区财政局	磁介质火车票产业化项目/不需要向政府交付商品或服务 etc 对价	与资产相关/总额法/摊销计入其他收益
	2011年8月			
	2011年12月			
	2014年6月			
	2014年8月			
热敏磁票生产线扩建项目	2016年7月	保定国家高新技术产业开发区管理委员会财政局	热敏磁票生产线扩建项目/不需要向政府交付商品或服务 etc 对价	
工业转型升级专项资金	2021年11月	沧州临港经济技术开发区经济发展局	乐凯化学材料有限公司退城搬迁项目/不需要向政府交付商品或服务 etc 对价	

眉山市彭山区经信局 2021 工业发展资金	2021 年 10 月	眉山市彭山区经济和信息化局	乐凯新材电子材料研发及产业基地（一期）项目属于四川省级工业发展资金支持项目的电子信息支柱产业/不需要向政府交付商品或服务等价
乐凯新型橡塑助剂产业化基地项目(一期)	2019 年 9 月	河北省	乐凯新型橡塑助剂产业化基地项目(一期)/不需要向政府交付商品或服务等价
研发中心建设项目	2017 年 12 月	保定国家高新技术产业开发区管理委员会财政局	研发中心建设项目/不需要向政府交付商品或服务等价
河北省重点研发计划项目	2022 年 6 月	河北省科学技术厅	可弯曲柔性液晶镜片关键技术的研发与应用示范项目/不需要向政府交付商品或服务等价
专项资金	2021 年 10 月	河北省	专项资金/不需要向政府交付商品或服务等价
开工奖励	2021 年 6 月	沧州临港经济技术开发区经济发展局	沧州渤海新区加快高质量项目开工落地项目/不需要向政府交付商品或服务等价
仿金属高耐磨装饰膜生产线	2013 年 9 月	河北省财政厅	仿金属高耐磨装饰膜生产线项目/不需要向政府交付商品或服务等价

2、报告期直接计入其他收益的政府补助情况

补助项目	获得时间	发放主体	原因	相关会计处理
引进外国专家补助	2022 年 4 月	科学技术部	引进外国专家补助/不需要向政府交付商品或服务等价	与收益相关/总额法/弥补已发生费用或损失计入其他收益
稳岗补贴	2022 年 6 月	保定市就业服务局失业保险管理中心/沧州临港经济技术开发区人力资源和社会保障局	稳岗补贴/不需要向政府交付商品或服务等价	
留工补助	2022 年 8 月/11 月	保定市就业服务局失业保险管理中心/保定市就业服务局失业保险管理	留工补助/不需要向政府交付商品或服务等价	

		中心/保定市就业服务局 失业保险管理中心	
保定国家高新技术产业开发区管理委员会科技服务局研发费用后补助	2022年9月	保定国家高新技术产业开发区管理委员会科技服务局	企业研发后补助/不需要向政府交付商品或服务或对价
市场监督管理局补助款	2022年8月/12月	河北省市场监督管理局/ 保定市市场监督管理局 高新区分局	标准制修订资助经费/ 知识产权补助/不需要 向政府交付商品或服务 等对价
出口信用保险补贴	2022年8月/12月	中国出口信用保险公司 河北分公司	扶持资金/不需要向政 府交付商品或服务等 对价
高新区管委会财政局退新型墙体材料基金	2022年8月	保定国家高新技术产业 开发区管理委员会财政 局	新型墙体材料基金/不 需要向政府交付商品 或服务等对价
高新区管委会科技创新券专项奖励	2022年10月/12月	保定国家高新技术产业 开发区管理委员会科技 服务局	科技创新券专项奖励/ 不需要向政府交付商 品或服务等对价
高新区管委会发改局 2022年中小企业开拓国际市场奖补	2022年12月	保定国家高新技术产业 开发区管理委员会经济 发展改革局	中小业开拓国际市场 奖补/不需要向政府交 付商品或服务等对价
扩工补助	2022年9月/11月/12月	沧州临港经济技术开发 区人力资源和社会保障 局/保定市就业服务局失 业保险管理中心	扩工补助/不需要向政 府交付商品或服务等 对价
高新区管委会科技局拨付科技创新奖励	2022年10月	保定国家高新技术产业 开发区管理委员会科技 服务局	付科技创新奖励/不需 要向政府交付商品或 服务等对价
彭山区人社局大学生就业补贴专项奖励	2022年11月	眉山市彭山区就业服务 中心代付过渡户	招用 2022 年度普通高 校毕业生补助/不需要 向政府交付商品或服 务等对价
眉山市彭山区就业服务中心吸纳高校毕业生社保补贴款	2022年12月	眉山市彭山区就业服务 中心	招收高校毕业生社保 补贴/不需要向政府交 付商品或服务等对价

如上表所示：

(1) 取得的以上款项均来源于政府相关部门，不需要向政府交付商品或服务对价，根据准则在政府补助发放主体、无偿性方面的定义，将其界定为政府补助的会计处理合理、准确。

(2) 以上款项均系企业满足相关条件后政府部门批准发放，全部为货币性资产，并以银行存款方式收到，能够可靠计量，相关会计处理满足政府补助确认条件。

(3) 企业收到的政府补助能够区分与收益相关和与资产相关。与收益相关的政府补助，统一按照总额法进行核算，报告期取得的以上相关补助均系用于弥补已发生的费用和损失，且均与日常活动相关，在报告期计入其他收益；与资产相关的政府补助，统一按照总额法进行核算，取得时计入递延收益，企业取得的相关补助均与日常活动有关，在相关资产使用寿命内，以合理、系统的方法摊销计入其他收益，综述，企业会计处理在确认和计量方面准确、合理、一致，满足准则相关要求。

3、报告期计入当期损益的引入外国专家补助情况

单位：万元

项目	上年拨入专项经费结转	本年拨入专项经费	本年专项经费支出	本年上缴专项结余	本年专项经费结转结余
引进外国专家补助	--	142.20	142.20	--	--

报告期计入当期损益的“引进外国专家补助”142.20 万元，系科学技术部资源配置与管理司于 2022 年 4 月 29 日以银行转账的方式进行发放（支付令：220699995029961104）；该笔款项是对公司引进外国专家已经发生的相关费用 142.2 万元的补偿，备案资料《保定乐凯新材料股份有限公司 2022 年度专项引进外国专家项目经费决算编制说明》、《专项引进外国专家项目经费决算表》。公司确认该笔款项是政府部门发放，具有无偿性，且金额是对已经发生的与日常活动相关的费用的补偿，所以在报告期确认其他收益，计入当期损益的会计处理是准确、合理的、是符合准则相关要求的。

4、磁介质火车票产业化项目补助计入递延收益情况

单位：万元

项目	依据	获得时间	金额	发放主体
磁介质火车票产业化项目	《保定市高新区管委会关于下达 2011 第一批重点发展资金计划的通知》（2011）高区 31 号	2011 年 5 月	400.00	保定市高开区财政局
		2011 年 8 月	200.00	
		2011 年 12 月	150.00	
		2014 年 6 月	400.00	
		2014 年 8 月	350.00	
	《河北省财政厅河北省发展和改革委员会关于下达 2013 年省级资源节约综合利用（第二批）专项资金的通知》冀财建（2013）452 号	2014 年 6 月	100.00	
小计			1,600.00	

5、磁介质火车票产业化项目递延收益摊销情况

单位：万元

项目	达到预定可使用状态时间	开始摊销时间	已摊销月份/预计摊销月份	累计摊销金额
一期项目	2011 年 6 月	2011 年 7 月	84/84	203.95
二期项目	2021 年 12 月	2022 年 1 月	12/84	199.44
小计				403.39

（1）根据《保定市高新区管委会关于下达 2011 第一批重点发展资金计划的通知》（2011）高区 31 号文件和《河北省财政厅河北省发展和改革委员会关于下达 2013 年省级资源节约综合利用（第二批）专项资金的通知》冀财建（2013）452 号文件，公司于 2011 年和 2014 年分批次收到磁介质火车票产业化项目政府补助款项合计 1,600 万元，划分为与资产相关的政府补助，在收到时确认为递延收益。

（2）磁介质火车票产业化项目建设分为两期，均可以生产火车票和磁条。第一期主要资产包括厂房、涂磁生产线、磁性浆料生产线、热敏浆料生产线和整理包装生产线，于 2011 年 6 月全部达到预定可使用状态，公司按照旧准则的规定，按照相关资产使用年限分期计入损益。公司以预算占比，将递延收益对应部分以化工设备折旧年限 7 年为标准，进行摊销，到 2018 年 6 月一期项目摊销完毕，累计摊销递延收益 203.95 万元。

（3）项目二期主要资产包括厂房 2 座、500 涂布生产线、500 制浆生产线、

500 整理生产线、750 涂布生产线、750 制浆生产线、750 整理生产线，研发中心综合楼、研发涂布生产线、研发制浆生产线、配套工程供水、供电、蒸汽、制冷站、空气调节系统。二期资产整体于 2021 年 12 月份最终达到预定可使用状态，整个磁介质火车票产业化项目投资建设完成。公司将磁介质火车票产业化项目下递延收益余额 1,396.05 万元，按照准则在相关资产使用寿命内按照合理、系统的方法计入损益，参照一期，仍然按照 7 年期为标准，从 2022 年 1 月开始摊销，报告期合计摊销 199.44 万元。

综上，报告期磁介质火车票产业化项目相关递延收益摊销，计入当期损益 199.44 万元，会计处理准确、合理、符合《企业会计准则》相关规定。

（二）说明相关事项是否达到本所《创业板股票上市规则》及相关规则规定的披露标准，如是，你公司是否履行相应的信息披露义务。

根据贵所《创业板股票上市规则》及相关规则规定，“单笔收到的与收益相关的政府补助占上市公司最近一个会计年度经审计的归属于上市公司股东的净利润 10%以上且绝对金额超过 100 万元，或者收到的与资产相关的政府补助占最近一期经审计的归属于上市公司股东的净资产 10%以上且绝对金额超过 1,000 万元”应当对外披露。

根据《企业会计准则》相关规定，2022 年度，公司计入当期损益的磁介质火车票产业化项目政府补助 199.44 万元，属于公司上市前收到的与资产相关的政府补助，未达到上述规定的对外披露要求。公司收到的引进外国专家收到政府补助 142.20 万元，属于与收益相关的政府补助，达到了上述规定的对外披露标准，因相关工作人员对贵所《创业板股票上市规则》及相关规则理解不够深入，未及时相应的履行披露义务，对此深表歉意。公司报告期内收到的其他政府补助均未达到对外披露标准。

鉴于上述情况，公司对收到的引进外国专家收到政府补助 142.20 万元的相关详细信息同日进行了披露，具体请查阅公司于同日在巨潮咨询网披露的《关于补充披露公司收到相关政府补助的公告》（公告号：2023-035 号）。

二、会计师回复

（一）核查程序

1、了解报告期内主要政府补助的发生背景、获得条件，核查补助文件、收款凭证与相关会计记录，明确与资产或收益相关的政府补助划分；

2、检查与收益相关的政府补助对应支出发生，以及与资产相关的补助对应资产转固与折旧情况，以确认已收取的政府补助结转符合相关准则规定。

（二）核查意见

经核查，我们认为：

1、公司报告期内政府补助的分类、披露和列报真实、准确，会计处理正确，相关补助计入当期损益符合《企业会计准则》相关规定；

2、公司收到的引进外国专家收到政府补助 142.20 万元已达到贵所《创业板股票上市规则》及相关规则规定的披露标准，已于 2023 年 4 月 25 日发布公告《关于补充披露公司收到相关政府补助的公告》进行补充披露。

本回复仅向贵所报送及披露使用，不得用于任何其他目的。

致同会计师事务所（特殊普通合伙）

二〇二三年四月二十五日