

目 录

一、关于客户供应商·····	第 1—7 页
二、关于毛利率·····	第 8—13 页
三、关于收入·····	第 14—15 页
四、关于存货·····	第 16—17 页
五、关于现金流量·····	第 18—21 页

问询函专项说明

天健函〔2023〕639号

深圳证券交易所：

由浙江恒威电池股份有限公司（以下简称浙江恒威公司或公司）转来的《关于对浙江恒威电池股份有限公司 2022 年年报的问询函》（创业板年报问询函〔2023〕43 号，以下简称问询函）奉悉。我们已对问询函中需要我们说明的财务事项进行了审慎核查，现汇报说明如下。

一、报告期内，你公司向前五大客户销售金额合计占营业收入的 53.94%，向前五大供应商采购金额合计占营业成本的 62.78%，占比均较高。请你公司：

（1）结合与前五大客户、供应商的合作关系情况，说明销售采购集中度较高的原因及合理性，是否存在过度依赖个别客户或供应商的情形，与同行业可比公司情况是否存在重大差异，相关客户、供应商与你公司控股股东、实际控制人及董监高等是否存在关联关系或其他可能导致利益倾斜的情形。（2）补充说明报告期末你对前述客户、供应商的应收、应付账款及预收、预付账款金额情况；并结合相关合同、信用期等，说明是否存在异常情形。（3）说明近三年前五大客户、供应商变动情况及合理性，报告期内是否存在重大变化，结合前述情况说明公司主要销售渠道和供应链是否稳定、持续，以及你公司在拓宽客户与供应商方面已采取和拟采取的措施。请会计师核查并发表明确意见。

（一）结合与前五大客户、供应商的合作关系情况，说明销售采购集中度较高的原因及合理性，是否存在过度依赖个别客户或供应商的情形，与同行业可比公司情况是否存在重大差异，相关客户、供应商与你公司控股股东、实际控制人及董监高等是否存在关联关系或其他可能导致利益倾斜的情形。

2022 年度，公司前五大客户情况如下：

单位：万元

客户名称	首次合作时间	销售额	占年度销售总额比例
客户一	2018年	9,281.54	16.00%
客户二	2019年	6,199.78	10.68%
客户三	2011年	5,739.27	9.89%
客户四	2013年	5,460.48	9.41%
客户五	2013年	4,620.27	7.96%
合计		31,301.33	53.94%

公司主要以 OEM 生产的方式为知名商业连锁企业、品牌运营商以及贸易商提供锌锰电池产品。公司与主要客户均保持了较为长期稳定的合作，2022 年度前五大客户开始合作时间均超过 4 年，平均合作时间超过 8 年。公司不存在对单一客户销售额占营业收入的比例超过 50% 的情形，不存在对单一客户的依赖。

同时，同行业公司近三年前五大客户占营业收入比例情况与公司对比如下：

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
公司	53.94%	57.67%	60.19%
野马电池	39.82%	40.33%	33.04%
长虹能源	37.00%	36.25%	40.79%
力王股份	22.84%	27.51%	20.34%

由上表可见，公司客户集中度与业务模式相似的野马电池较为接近。公司客户集中度略高于野马电池，主要由于双方营业收入规模差异所致。2022 年度，公司营业收入为 5.80 亿元，而野马电池营业收入为 10.20 亿元，公司根据自身经营情况，专注于深耕现有市场份额，因此客户集中度相对较高，而野马电池营业收入规模较大，且具有少量自有品牌销售，因此客户集中度略低于公司。而长虹能源除了锌锰电池业务外，还包含锂电/太阳能等产品业务，力王股份除锌锰电池业务外，也包含锂电池业务，因此长虹能源与力王股份客户集中度低于公司。

2022 年度，公司前五大供应商情况如下：

单位：万元

供应商名称	首次合作时间	采购额	占年度采购总额比例
供应商一	2003年	9,006.37	23.28%
供应商二	2009年	5,207.48	13.46%
供应商三	2004年	4,379.84	11.32%

供应商名称	首次合作时间	采购额	占年度采购总额比例
供应商四	1999 年	3,993.53	10.32%
供应商五	2002 年	1,701.25	4.40%
合 计		24,288.46	62.78%

2022 年度公司前五大供应商均系公司长期合作的供应商，平均合作时间超过 15 年。公司采购集中度较高主要由于公司产品所使用的电解二氧化锰、锌粉、钢壳等原材料，种类较少且行业主要供应商相对较为集中，在长期的合作与考核中，公司已建立了稳定的原材料供货体系。

报告期内，公司不存在向单一供应商采购比例超过总额 50%的情况，不存在对单一供应商依赖的情形。

近三年公司前五大供应商占采购总额的比例情况与可比公司对比如下：

项 目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
公司	62.78%	60.86%	48.01%
野马电池	39.01%	35.25%	35.09%
长虹能源	24.40%	27.83%	31.12%
力王股份	47.09%	37.94%	36.61%

公司主要电池产品以自主生产为主，在公司产能不足的情况下，会临时对外采购能够符合公司质量标准的光身电池，公司对外购电池按照相关质量控制程序进行验收，经验收合格再进行包装后对外销售。2021 年度，公司产能扩充，自有产能可满足客户的需求，外购光身电池金额有所下降，而增加了电池生产所需原材料的采购，因此导致主要原材料采购集中度有所上升。

同时自 2021 年以来，公司主要原材料电解二氧化锰、锌粉、锌筒等价格受大宗商品价格上涨影响而上升，因此相关原材料的供应商采购额也有所增加。

近三年公司采购集中度略高于野马电池，主要由于双方采购策略、供应商体系差异所致，具有合理性。而长虹能源与力王股份由于业务不仅包含锌锰电池业务，还包含锂电池等业务，因产品品类角度，所以采购集中度相对较低。

公司主要客户、供应商与公司控股股东、实际控制人及董监高等不存在关联关系或其他可能导致利益倾斜的情形。

(二) 补充说明报告期末你公司对前述客户、供应商的应收、应付账款及预收、预付账款金额情况；并结合相关合同、信用期等，说明是否存在异常情形。

2022年12月31日，公司对2022年度前五大客户应收账款与预收账款情况如下：

单位：万元

客户名称	销售额	应收账款	预收账款
客户一	9,281.54	1,266.82	-
客户二	6,199.78	1,152.85	-
客户三	5,739.27	570.91	-
客户四	5,460.48	263.68	-
客户五	4,620.27	297.59	-
合计	31,301.33	3,551.85	-

公司根据与不同客户的谈判情况，综合确定信用期，信用政策整体稳定。由上表可见，2022年末应收账款与当期销售额相匹配。

截至本专项说明出具日，前述客户2022期末应收账款已全部回款，不存在异常情形。

2022年12月31日，公司对2022年度前五大供应商应付账款与预付账款情况如下：

单位：万元

供应商名称	采购额	应付账款	预付账款
供应商一	9,006.37	-	567.25
供应商二	5,207.48	242.07	-
供应商三	4,379.84	831.68	-
供应商四	3,993.53	367.88	-
供应商五	1,701.25	358.06	-
合计	24,288.46	1,799.69	567.25

公司期末应付账款情况，主要由分月采购数量波动、货款支付方式等因素综合影响。公司除向供应商一采购电解二氧化锰通过预付款锁定采购价格外，向其他供应商采购包括电解二氧化锰、锌粉、钢壳、锌筒等在内的主要原材料均按照合同约定账期支付采购款项；同时，公司会在锌价上行区间内，通过预付采购款，锁定锌粉与锌筒采购价格。

电解二氧化锰为公司电池的主要原材料之一，2020年至2022年采购金额分别为4,838.95万元、7,433.10万元和10,928.53万元，占当期采购总额的比例

分别为 14.84%、18.75%和 28.25%。供应商一的行业地位较强，历史上双方合作情况良好，基于产品质量以及供货能力等方面考虑，结合对未来订单以及对电解二氧化锰的需求以及未来价格走势的判断，通过预付款锁定阶段性价格的形式进行采购，与供应商一保持了长期稳定的合作，自 2008 年 6 月以来，公司一直通过预付款的形式进行采购，已历时 10 年以上，相关采购模式具有合理性。

截至本专项说明出具日，前述预付账款对应的电解二氧化锰已经采购完成入库，其余供应商应付账款均已支付完毕，不存在异常情形。

(三) 说明近三年前五大客户、供应商变动情况及合理性，报告期内是否存在重大变化，结合前述情况说明公司主要销售渠道和供应链是否稳定、持续，以及你公司在拓宽客户与供应商方面已采取和拟采取的措施。

2020 年度至 2022 年度，公司前五大客户情况如下：

单位：万元

年度	客户名称	收入金额	收入占比
2022 年度	客户一	9,281.54	16.00%
	客户二	6,199.78	10.68%
	客户三	5,739.27	9.89%
	客户四	5,460.48	9.41%
	客户五	4,620.27	7.96%
	小计	31,301.34	53.94%
2021 年度	客户一	13,000.42	23.77%
	客户四	6,373.21	11.65%
	客户二	4,442.06	8.12%
	客户五	3,974.54	7.27%
	客户六	3,750.56	6.86%
	小计	31,540.79	57.67%
2020 年度	客户一	10,648.20	21.92%
	客户四	5,639.26	11.61%
	客户六	4,853.62	9.99%
	客户五	4,057.09	8.35%
	客户三	4,040.63	8.32%
	小计	29,238.80	60.19%

由上表可见，近三年公司主要客户较为稳定，不存在重大变化，各年公司对其收入主要由于客户采购需求变化所致。2020 年度至 2022 年度，客户二、客户三销售金额变化情况如下：

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
客户二	6,199.78	4,442.06	102.69
客户三	5,739.27	3,294.85	4,040.63

客户二系公司近年来新开发的客户，公司于 2020 年度正式成为该客户的合格供应商，2021 年度开始，该客户向公司采购放量。

客户三 2022 年度采购金额较 2020 年度和 2021 年度有所上升，主要系客户三在 2022 年度举办的促销活动效果显著，销量增加，导致其采购增加。

2020 年度至 2022 年度，公司前五大供应商情况如下：

单位：万元

年度	供应商名称	采购金额	采购占比
2022 年度	供应商一	9,006.37	23.28%
	供应商二	5,207.48	13.46%
	供应商三	4,379.84	11.32%
	供应商四	3,993.53	10.32%
	供应商五	1,701.25	4.40%
	小计	24,288.47	62.78%
2021 年度	供应商一	6,606.37	16.66%
	供应商四	6,210.28	15.66%
	供应商二	5,084.56	12.82%
	供应商三	4,703.89	11.86%
	供应商五	1,525.70	3.85%
	小计	24,130.80	60.85%
2020 年度	供应商四	4,653.81	14.27%
	供应商一	3,731.15	11.44%
	供应商三	2,641.99	8.10%
	供应商二	2,502.45	7.67%
	供应商六	2,130.38	6.53%
	小计	15,659.78	48.01%

由上表可见，近三年公司主要供应商较为稳定，不存在重大变化。公司向供应商五在 2020 年度至 2022 年度的采购金额分别为 1,156.58 万元、1,525.70 万元和 1,701.25 万元，该供应商供货稳定，各年采购变化主要由于生产需求变化所致。

由前述分析可见，公司主要销售渠道和供应链稳定且可持续。

在拓宽客户方面，一方面，公司深耕电池行业领域，坚持差异化市场竞争战略，以专业和品质为客户从前期设计咨询、技术交流、产品选型到产品质量跟踪等售前、售中及售后方面提供差异化的优质服务。另一方面，公司通过不断加大研发投入，提高产品技术水平和工艺水平，积极优化产品结构，争取以高质量的产品进一步提升市场占有率，实现营业收入提升。

在供应商管理方面，公司建立了《供应商管理内部控制制度》，本着培养和扶持一批有核心竞争力的合作伙伴为出发点，立足于供应商的质保体系建设，提高产品质量，使供应商与公司形成互利的合作伙伴关系。公司采购部通过内部推荐、同行介绍、互联网等方式查找各种企业名录及以往供应商资料等渠道积极寻找新供应商。对于新的供应商，采购部根据供应商的产品质量、报价、付款条件等进行评价。进行筛选后，评估小组对供方进行考查和评价。评估小组主要考查供方的公司资质、生产能力、质量管理、产品价格、交货能力、售后服务等情况，填写《供方生产能力调查表》等相关表单，再根据公司的《合格供方评分标准》对其进行评价，建立合格供应商档案。

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

(四) 核查程序及核查结论

1. 核查程序

针对上述事项，我们主要执行了以下核查程序：

(1) 向管理层询问了解公司前五大客户、供应商的合作关系，了解公司前五大客户、供应商集中度较高的原因及合理性；

(2) 获取公司 2020 年度至 2022 年度销售明细表及采购明细表，比对分析公

司前五大供应商及客户变动的原因及合理性；

(3) 获取可比上市公司野马电池招股说明书及 2021 年度至 2022 年度年度报告、获取长虹能源和力王股份 2020 年度至 2022 年度年度报告，比对公司与野马电池、长虹能源和力王股份前五大客户、供应商销售及采购占比情况，核实公司前五大供应商及客户集中度是否与同行业情况相符；

(4) 通过爱企查、全国企业信用信息公示系统、企业官网等公开渠道查询公司主要客户及供应商的工商信息，同时结合以前年度的访谈及中信保信息核实公司主要客户、供应商与公司控股股东、实际控制人及董监高等是否存在关联关系或其他可能导致利益倾斜的情形；

(5) 对主要供应商执行采购付款测试程序及对主要客户执行销售回款测试，同时结合大额流水检查测试情况，核实公司与主要客户、供应商是否存在除正常业务外的其他往来情况；

(6) 获取公司主要客户销售合同及主要供应商采购合同，核实公司结算条款、信用期是否存在变动情况，同时结合信用期核实期末往来款结存金额是否存在超信用期的情况；

(7) 向管理层询问了解公司近三年前五大客户、供应商变动的情况，了解公司在拓宽客户与供应商方面已采取和拟采取的措施。

2. 核查结论

经核查，我们认为：(1) 公司不存在对单一客户销售额占营业收入的比例超过 50% 的情形，不存在对单一客户的依赖；采购集中度较高系公司产品所使用的二氧化锰、锌粉、钢壳等原材料种类有限，且行业主要供应商相对较为集中，公司不存在过度依赖个别供应商的情形，公司销售采购集中度较高是合理的，公司与同行业可比公司情况不存在重大差异；相关客户、供应商与公司控股股东、实际控制人及董监高等均不存在关联关系或其他可能导致利益倾斜的情形；(2) 公司主要客户及供应商的期末往来结存金额与其合同、信用期相匹配，不存在异常情形；(3) 公司近三年前五大客户、供应商不存在重大变动。

二、报告期内，你公司海外销售占比高达 89.03%，主要集中在欧洲、北美、日韩地区，其中北美地区的毛利率同比上升 5.9 个百分点，欧洲和日韩地区毛利率分别下降 1.95、1.01 个百分点。请你公司结合海外各区域销售产品结构及

定价考虑等，说明毛利率变动趋势不一致的原因及合理性。请会计师核查并发表明确意见。

（一）海外主要区域销售毛利率变动趋势不一致的原因及合理性

公司产品以出口为主，主要销往欧洲、北美、日韩等发达国家和地区。公司与多家国际商业连锁企业、知名品牌运营商及大型贸易商建立起了长期稳定的合作关系，主要客户包括 Dollar Tree、Strand、Bexel、Daiso、ICA 等。2021 年度与 2022 年度，公司北美、欧洲与日韩地区销售情况如下：

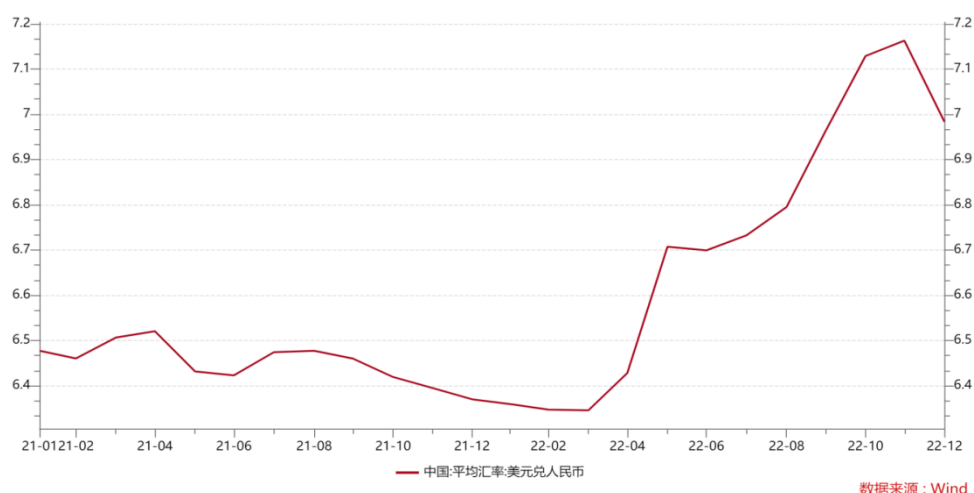
单位：万元

项目	2022 年度		2021 年度	
	金额	毛利率	金额	毛利率
北美地区	15,367.83	28.25%	16,095.64	22.35%
欧洲地区	21,066.24	23.53%	21,195.89	25.48%
日韩地区	14,539.59	25.12%	11,891.19	26.13%

由上表可见，2022 年度，公司对北美地区销售毛利率有所上升，而对欧洲、日韩地区销售毛利率有所下降。

2022 年度，北美地区毛利率上升，主要由于公司对北美地区主要客户以美元计价进行销售，当期美元兑人民币处在高位，相关产品以本币计算销售单价较高，毛利率较高所致。同时，高毛利客户销售占比较 2021 年度上升。

2021 年至 2022 年美元兑人民币汇率情况如下：

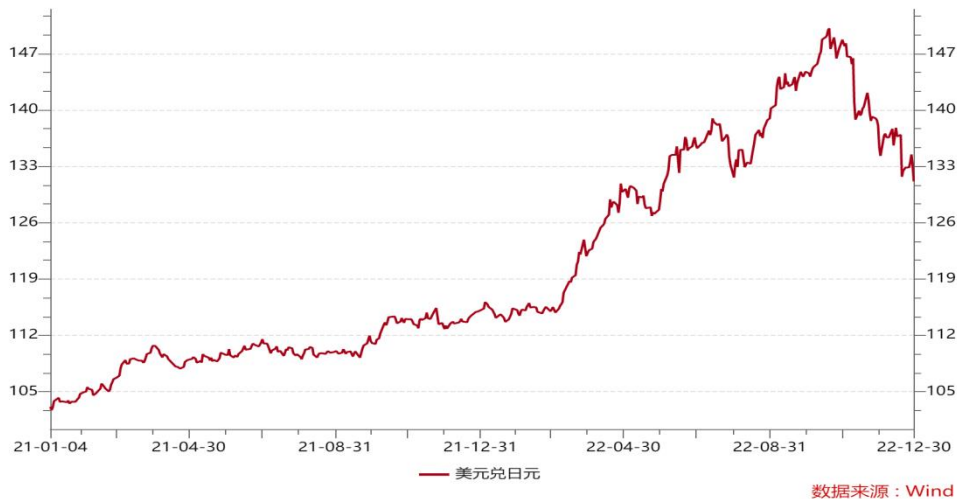


2022 年度，欧洲地区毛利率略有下降，一方面由于部分客户毛利率下降，

且毛利率较高的主要产品 LR03 收入占比由 32.51%下降至 27.75%，毛利率较低的主要产品 LR6 收入占比从 51.62%上升至 54.80%所致。

2022 年度，日韩地区毛利率略有下降，主要系以下因素综合所致：(1)2022 年度，原材料价格大幅上涨，产品成本上升，对客户毛利率产生较大影响，公司根据成本加成的定价模式，拟对相关客户涨价，但由于日元兑美元大幅度贬值，导致日本地区客户成本压力剧增，涨价暂缓；(2)虽然产品成本大幅上升，但是公司日韩地区销售以美元计价，2022 年度美元兑人民币持续上涨，对冲了原材料价格上涨带来的部分影响。综上，日韩地区毛利率本年度略有下降，但变化不大。

2021 年至 2022 年美元兑日元汇率情况如下：



(二) 核查程序及核查结论

1. 核查程序

针对上述事项，我们主要执行了以下核查程序：

(1) 向管理层询问了解公司 2022 年度海外销售各地区客户、定价政策及市场变动情况，核实不同地区主要客户销售收入变动的的原因并分析其合理性；

(2) 获取公司 2021 年度及 2022 年度收入成本表，比对海外各区域主要销售产品两期占比变动情况，核实海外各区域毛利率变动趋势不一致的原因；

(3) 获取公司海外各区域主要客户合同及销售清单，比对两期销售价格波动情况并分析其变动的合理性；

2. 核查结论

经核查，我们认为：公司海外各区域毛利率变动趋势不一致主要受各区域主要客户销售毛利率波动、销售结构变化及汇率变动的影响，公司海外各区域毛利率变动趋势不一致是合理的。

(三) 公司海外收入核查程序及核查结论

1. 核查程序

针对公司海外收入，我们主要执行了以下核查程序：

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

(2) 向管理层询问了解公司外销业务的业务模式、主要客户的构成，主要客户的获取方式、与主要客户的合作历史等信息；

(3) 获取报告期内公司与主要客户的签订的销售框架协议、销售订单等销售合同资料以及日常往来邮件记录，核实公司外销业务的真实性；结合《企业会计准则》判断公司海外销售收入确认政策的合理性；同时检查公司与客户在合同或者订单中约定的信用政策、款项结算方式与实际执行的政策是否一致；

(4) 登录国家外汇管理局应用服务平台，查询公司 2022 年度电子口岸出口数据，并与公司账面的海外销售记录进行核对。

(5) 对海外销售实施函证程序并对未回函客户执行替代测试程序，2022 年度发函情况及通过回函和替代测试分别确认的海外收入金额及其占比如下：

1) 海外销售收入发函情况

单位：万元

项 目	2022 年度
海外销售收入总额	51,662.24
发函金额	47,237.44
发函比例	91.44%

2) 海外销售收入回函和替代测试情况

单位：万元

项 目	2022 年度
海外销售收入总额	51,662.24
函证确认金额	27,050.29
未回函替代测试确认金额[注]	20,187.15
函证确认比例	52.36%
未回函替代测试确认比例	39.08%
汇总确认比例	91.44%

[注]因未回函主要客户处于强势地位，从 IPO 阶段开始发函经多次沟通未果均未回函，执行替代测试程序

针对未回函主要客户往来情况及核查程序

1) 未回函主要客户销售及往来数据情况

单位：万元

主要客户	2022 年度 销售额	占全年销售总 额比例	22 年末应收账 款余额	占应收账款余 额比例	信用政策
客户一	9,281.54	16.00%	1,266.82	16.74%	即期信用证
客户二	6,199.78	10.68%	1,152.85	15.23%	船期后 60 天付款

2) 对未回函主要客户执行的核查程序

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

②向公司董事长、总经理汪剑平询问了解客户一、客户二背景以及公司与其的合作过程；

③以销售台账为基础执行细节测试，获取报告期与收入相关的客户采购订单、公司销售单、出库单、报关单、提单、以及银行回单、信用证（即期信用证），相关原始单据涵盖的产品数量、金额能够一一对应。其中分别抽取客户一、客户二 2022 年度 210 笔订单和 36 笔订单，占其当年度总订单数量比均为 100.00%；

④查阅公司销售人员与客户一、客户二业务往来与 PO 邮件，复核业务开展的过程与真实性；

⑤对公司向客户一、客户二销售形成应收账款进行回款测试以及期后收款测试。其中客户一销售款项均以不可撤销即期信用证结算，客户二均以现汇结算。其中客户一和客户二执行的回款测试金额占其销售金额的比例分别为 96.09%和

92.14%。截止本专项说明出具日，客户一和客户二 2022 年末应收账款余额均已回款；

⑥在 YouTube 查阅客户一购物视频，查看客户一自有品牌电池的销售情况；

⑦查阅了客户二的官网，对客户二业务范围是否包含电池的业务进行了核查；

⑧查阅客户二公开披露的信息，验证公司与其交易背景；查阅了包括力王股份、野马电池、豪鹏科技等的公开披露信息，了解相关电池生产企业向客户二销售的情况以验证公司与其的交易合理性；

⑨查阅公司与客户一和客户二的业务会议视频记录，核实相关业务的真实性；

⑩通过查阅 IPO 期间从中国进出口信用保险公司获取的客户一和客户二的资信评估报告，包括财务状况、股东信息、工商注册信息、业务规模等，交叉比对公司及其关联方与客户的股东是否存在异常情况；

⑪通过电子邮件和纸质函证相结合的方式对客户一和客户二执行独立函证程序，对比函证收件地址与客户一和客户二官网中地址，以及收件人与公司业务联系人的是否相同；通过 WHOIS 网站查询官网所有者并核对公司与客户业务联系邮箱域名与客户官网是否相同。

(6) 对海外销售主要客户实施回款测试，公司 2022 年度海外销售主要客户回款金额及其比例如下：

单位：万元

项 目	2022 年度
海外销售收入总额	51,662.24
主要客户回款测试金额	41,416.02
主要客户回款测试金额占比	80.17%

(7) 抽取公司 2022 年度主要海外客户实施细节测试，抽样获取报告期内公司的外销收入对应的合同或订单、销售发票、出口报关单和提单等原始单据，并将上述原始单据与公司账面外销记录核对；

(8) 获取公司 2021 年度及 2022 年度销售收入成本明细表，分析海外销售单价、单位成本、毛利率的合理性；

(9) 向公司所在地海关获取 2022 年度公司的出口数据并将海关出具的出口数据相关证明与公司 2022 年海外销售数据进行对比分析；

(10) 对资产负债表日前后确认的海外销售收入实施截止测试，评价海外销

售收入是否在恰当期间确认。

2. 核查结论

经核查，我们认为：公司 2022 年海外销售占比高符合公司实际业务经营情况，公司海外销售是真实准确的。

三、报告期内，你公司收入同比增加 6.1%，而电池销售量同比下降 10.07%。请你公司结合报告期内电池产品销售结构、单价变化等情况，说明收入、销量变动方向不一致的原因及合理性。请会计师核查并发表明确意见。

（一）收入、销量变动方向不一致的原因及合理性

公司电池产品主要包括碱性电池、碳性电池以及包括扣式锂锰电池等在内的其他类型电池。不同电池种类、型号规格以及包装形式等，对产品销售价格均会产生一定程度的影响，因此产品结构的变化会导致收入与销量变化幅度存在一定差异。同时，由于公司定价模式为成本加成定价，因此原材料价格的波动，也影响到公司产品的销售价格。此外，由于公司主要以出口为主，汇率变化对销售金额也产生较大影响。

1. 产品结构影响

公司碱性电池单价与单位成本均高于碳性电池。2021 年度与 2022 年度，公司碱性电池与碳性电池销售金额情况对比如下：

单位：万元

项目	2022 年度			2021 年度		
	金额	单价	占当期营收比例	金额	单价	占当期营收比例
碱性电池	44,881.15	0.63	77.35%	40,483.87	0.56	74.03%
碳性电池	11,952.31	0.32	20.60%	13,319.84	0.28	24.36%

由上表可见，公司平均销售单价较高的碱性电池销售占 2022 年度营业收入比例上升，导致当期营业收入增长率会高于电池销售数量增长率。

2. 产品单价上涨影响

（1）产品成本上升导致产品涨价

公司产品主要原材料包括锌粉、电解二氧化锰、锌筒、钢壳等，其中锌粉与锌筒与锌锭价格高度相关，而电解二氧化锰价格与电解锰价格呈现一定的相关性。

2020 年以来，主要原材料价格不断上涨，为了维持正常的经营水平，公司与客户多次协商涨价。

(2) 汇率影响

2021 年与 2022 年，美元兑人民币汇率变化情况如下：



公司外销主要以美元计价为主，2022 年度，美元计价占总外销金额的 92.47%，由上图可见，2022 年二季度以来美元兑人民币大幅升值导致 2022 年产品销售单价有所上升。

综合价格上涨及汇率变化的因素，2021 年度与 2022 年度，公司碱性电池与碳性电池销售单价情况对比如下：

项目	单价（元）		单价变动
	2022 年度	2021 年度	
碱性电池	0.63	0.56	11.11%
碳性电池	0.32	0.28	12.5%

根据碱性电池与碳性电池区分，若以 2022 年销售电池单价结合 2021 年电池销售数量进行测算，公司 2022 年收入为 6.42 亿元，较 2021 年上升 17.62%，与目前收入增长与销售数量下降比例之差相近。综上所述，由于原材料价格上升导致产品涨价，产品结构变化以及美元升值，使公司在当期营业收入增长 6.1% 的情况下，电池销售量同比下降 10.07%。

(二) 核查程序及核查结论

1. 核查程序

针对上述事项，我们主要执行了以下核查程序：

(1) 向公司管理层询问了解公司 2022 年度客户变动情况、行业竞争及市场状况，了解收入与销售量变动方向不一致的原因并分析其合理性；

(2) 获取公司 2021 年度及 2022 年度收入成本表，并结合公司主要产品类型两期销售结构情况核实收入与销售量变动方向不一致的原因；

(3) 获取公司 2021 年度及 2022 年度收入明细表，核实公司主要产品两期销售单价变动情况并分析其变动的原因；

(4) 查询 2021 年度至 2022 年度人民币兑美元汇率波动情况，核实汇率波动对公司销售单价及销售收入的影响；

(5) 获取公司主要客户销售合同或订单，比对两期主要产品销售价格变动情况并核实其变动的合理性；

2. 核查结论

经核查，我们认为：公司收入、销量变动方向不一致主要受公司产品销售结构及汇率波动的综合影响，公司收入、销量变动方向不一致是合理的。

四、报告期末，你公司存货账面原值为 10,934.53 万元，主要为原材料和在产品，其中对在产品计提跌价准备 38.38 万元。请你公司补充说明对在产品计提跌价准备的计算过程及依据，以及跌价准备计提是否充分、谨慎；并结合原材料的库龄、状态等，说明未计提跌价准备的原因及合理性。请会计师核查并发表明确意见。

(一) 在产品计提跌价准备的计算过程及依据

1. 公司存货跌价的会计政策

资产负债表日，存货采用成本与可变现净值孰低计量，按照单个存货成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。直接用于出售的存货，在正常生产经营过程中以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；需要经过加工的存货，在正常生产经营过程中以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值。资产负债表日，同一项存货中针对是否有合同价格约定的情

况，分别确定其可变现净值，并与其对应的成本进行比较，分别确定存货跌价准备的计提或转回的金额。

2. 在产品计提跌价准备的计算过程及依据

公司管理层经减值测试评估后，2021 年度至 2022 年度计提存货跌价准备情况如下：

单位：万元

项 目	2022 年 12 月 31 日	2021 年 12 月 31 日
在产品	38.38	31.70
小 计	38.38	31.70
期末存货余额	10,934.53	9,215.39
跌价准备计提比例	0.35%	0.34%

由上表可知，公司 2021 年度至 2022 年度存货跌价准备金额分别为 38.38 万元和 31.70 万元，占各期末存货账面余额的比重不到 1%，存货跌价准备金额较小，且均为在产品。

公司在产品的存货计提跌价准备主要系经过静置老化期并经过公司检测后挑选出来的存在质量异常的光身电池，该部分电池按照公司处置不合格电池的销售价格作为其可变现净值，对于成本高于可变现净值的差额部分计提存货跌价准备。公司对在产品跌价准备的计提严格按照既定的存货跌价会计政策执行，公司对在产品跌价准备的计提是充分且谨慎的。

(二) 原材料未计提跌价准备的原因及合理性

公司原材料期末结存库龄情况如下：

单位：人民币万元

项 目	期末结存金额	其中：3 个月以内	3-6 个月	6-12 个月	1-2 年
原材料	3,512.24	3,398.28	102.89	10.92	0.14
小 计	3,512.24	3,398.28	102.89	10.92	0.14
占 比	100.00%	96.76%	2.93%	0.31%	0.00%

由上表可知，公司原材料基本集中在 3 个月以内，其中 3 个月以内占比达 96.76%，1 年以上仅有 0.14 万元。公司的原材料主要为锌粉、碱性/碳性电解二氧化锰、钢壳、锌筒等，上述材料在公司的日常生产过程中流转速度很快，不存

在积压现象，除钢壳、锌筒外其余材料可以在不同产品间共用，产成品也基本不存在亏损销售现象。因此公司的原材料也基本不存在需要计提跌价准备的情况。

因此公司对原材料未计提跌价准备是合理的。

(三) 核查程序及核查结论

1. 核查程序

针对上述事项，我们主要执行了以下核查程序：

(1) 访谈公司管理层，了解公司存货跌价准备的会计政策以及对在产品计提跌价准备的计算过程及依据，并评价其合理性；

(2) 获取公司原材料库龄分析表及成本计算表，核实原材料的流转情况及状态，检查是否存在积压情况；

(3) 结合存货监盘，评价公司存货盘点制度的执行情况，检查期末存货中是否存在库龄较长、型号陈旧、产量下降、生产成本或售价波动、技术或市场需求变化等情形；

(4) 了解公司的生产模式，参观公司的生产流程，确认公司光身电池静置老化期并进行检测挑选质量异常电池的流程。

2. 核查结论

经核查，我们认为：公司对在产品的跌价准备已严格按照既定的存货跌价会计政策执行，公司对在产品跌价准备的计提是充分且谨慎的；公司报告期末原材料库龄基本在 3 个月以内，公司原材料流转速度很快，对原材料未计提跌价准备是合理性的。

五、报告期内，你公司经营活动产生的现金流量净额为 11,425.45 万元，其中各季度金额分别为 1,403.71 万元、-1,345.20 万元、320.57 万元、11,046.37 万元，主要集中在第四季度。请你公司结合公司收入、成本季节性波动情况及应收、应付账款信用期等，说明各季度经营活动现金流波动的原因及合理性，是否受其他主要因素影响，是否符合行业惯例。请会计师核查并发表明确意见。

(一) 各季度经营活动现金流波动的原因及合理性

1. 公司与同行业可比上市公司 2022 年度收入成本分季度统计情况如下：

单位：万元

项 目	营业收入							
	公司	占全年 比	野马电池	占全年 比	长虹能源	占全年 比	力王股份	占全年 比
一季度	13,391.36	23.08%	24,654.46	24.17%	96,011.51	29.95%	9,492.50	17.27%
二季度	11,106.21	19.14%	25,061.48	24.57%	84,672.66	26.41%	14,487.86	26.36%
三季度	18,371.56	31.66%	31,319.06	30.70%	64,416.54	20.10%	13,528.42	24.62%
四季度	15,157.77	26.12%	20,974.89	20.56%	75,476.27	23.54%	17,452.39	31.75%
合 计	58,026.90	100.00%	102,009.89	100.00%	320,576.98	100.00%	54,961.17	100.00%

(续上表)

项 目	营业成本							
	公司	占全年 比	野马电池	占全年 比	长虹能源	占全年 比	力王股份	占全年 比
一季度	10,367.34	23.92%	22,269.54	26.35%	82,287.26	30.38%	7,751.45	16.83%
二季度	8,293.88	19.13%	20,550.56	24.32%	69,391.18	25.62%	12,059.07	26.18%
三季度	13,582.62	31.34%	25,286.86	29.92%	53,168.61	19.63%	11,656.91	25.30%
四季度	11,099.02	25.61%	16,398.23	19.40%	66,009.47	24.37%	14,600.60	31.69%
合 计	43,342.86	100.00%	84,505.19	100.00%	270,856.52	100.00%	46,068.03	100.00%

由上表可知，公司营业收入及营业成本呈现一定的季节性特征，公司下半年尤其是第三季度销售较多。由于公司产品以出口为主且销售区域集中在欧洲、北美和日韩等国家与地区，第四季度正值上述地区的感恩节、圣诞节以及新年等重大节日，为及时满足终端客户需求，大型商超与贸易商客户均会在第三季度加大电池采购量。因受产品结构、下游客户结构、自主品牌产品等因素的影响，长虹能源和力王股份外销比例相对较低，而野马电池与公司业务模式及整体外销比例均较为接近。通过与同行业野马电池的营业收入成本的季度波动情况，与公司的季度波动情况基本相匹配，符合行业惯例。

2. 应收销售回款、应付采购付款及应收、应付账款信用期情况

公司 2022 年度分季度应收销售回款及应付采购付款金额及占比情况统计如下：

单位：万元

项 目	销售回款	采购付款
-----	------	------

	金额	占全年比	金额	占全年比
一季度	13,220.58	22.89%	8,887.35	20.83%
二季度	10,672.71	18.48%	12,729.89	29.84%
三季度	13,112.46	22.70%	12,292.48	28.81%
四季度	20,747.99	35.92%	8,756.57	20.52%
合计	57,753.74	100.00%	42,666.29	100.00%

由上表可知，公司销售回款下半年集中度较高，尤其是四季度占比达到35.92%。公司采购付款各季度整体相对平稳，其中二季度及三季度付款金额较多。

3. 公司报告期营业收入与经营性现金流量按季度具体构成如下表：

单位：万元

项目	一季度	二季度	三季度	四季度	全年合计
营业收入	13,391.36	11,106.21	18,371.56	15,157.77	58,026.90
经营性现金净流量	1,403.71	-1,345.20	320.57	11,046.37	11,425.45
1、经营性现金流入	13,255.26	13,789.78	15,203.14	22,332.40	64,580.58
其中：销售商品、提供劳务收到的现金	12,056.14	11,172.92	13,105.97	21,146.91	57,481.94
2、经营性现金流出	11,851.55	15,134.98	14,882.57	11,286.04	53,155.13
其中：购买商品、接受劳务支付的现金	9,355.76	13,140.94	12,774.71	9,652.21	44,923.61

由上表可知，公司经营性现金流入主要为销售商品回款，受到季节性影响，呈现下半年经营性现金流入较多，尤其四季度集中收回货款导致当季经营性净现金流量大幅增加。

通过检查公司主要客户信用期情况，公司主要客户信用期基本在装船后60天左右并存在即期信用期付款的情况，与上年度相比整体信用期基本无变动，公司分季度销售回款及营业收入具有一定的季节性特征。

公司经营性现金流出主要受采购付款周期的影响，结合公司主要供应商信用期情况，公司主要供应商信用期基本在60天左右并存在预付货款的情况，因受主要原材料电解二氧化锰价格波动的影响，电解二氧化锰价格从第一至第二季度采购价格大幅上涨，公司为降低材料波动上涨对于公司业绩的影响，增加支预付款以进行锁价，相应第二及第三季度采购预付款增加较多，后因电解二氧化锰价格趋于稳定，公司于第四季度停止新增预付款支出，相应第四季度经营性现金流出较少。

综上所述，公司各季度经营活动现金流波动主要受行业季节性及供应商的付款方式影响，公司各季度经营活动现金流波动是合理的。

（二）核查程序及核查结论

1. 核查程序

针对上述事项，我们主要执行了以下核查程序：

（1）向公司管理层询问了解公司收入、经营性现金净额季节变动的合理性，了解公司主要客户及供应商变动及其信用期变动情况；

（2）获取公司与野马电池、长虹能源和力王股份季报、半年度及年度报告，比对分析公司分季度收入成本波动情况并与野马电池进行比对，核实收入成本的季节性特征并分析其合理性；

（3）获取公司应收账款销售回款明细及应付账款采购付款明细，并对公司销售回款及采购付款分季度进行汇总，核实分季度变动并分析其合理性；

（4）获取公司主要客户合同，检查主要客户信用期情况，核实是否存在信用期变动情况；

（5）获取公司主要供应商合同，检查主要供应商信用期情况，核实是否存在信用期变动情况；

（6）比对公司分月电解二氧化锰采购价格波动情况，核实公司预付账款变动的合理性。

2. 核查结论

经核查，我们认为：公司各季度经营活动现金流波动主要受行业季节性及供应商的付款方式影响，公司各季度经营活动现金流波动是合理的。

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·杭州

中国注册会计师：陈蔡建

二〇二三年五月十一日