

## 关于广东奇德新材料股份有限公司 2022 年年报问询函相关问题的核查意见

XYZH/2023GZAA3F0029

深圳证券交易所创业板公司管理部:

信永中和会计师事务所(特殊普通合伙)(以下简称“我们”或“会计师”)通过广东奇德新材料股份有限公司(以下简称“公司”)收悉深圳证券交易所创业板公司管理部于2023年5月15日下发的《关于对广东奇德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157号,以下简称“问询函”)。根据问询函要求,我们就问询函中要求会计师核查和发表意见的事项进行了核查,回复如下:

### 问题 1

你公司于2021年5月上市,2021年、2022年营业收入分别为3.20亿、2.56亿元,分别同比下滑11.32%、19.86%;归属于上市公司股东的净利润分别为0.32亿、0.16亿元,分别同比下滑61.53%、49.26%。请你公司:

(1) 分产品类型说明你公司上市后营业收入持续下滑的具体原因,公司上市前后行业趋势、竞争格局等是否发生显著变化,并结合主营业务的实际经营情况、行业发展形势、订单获取情况和2023年一季度经营情况等方面说明你公司收入下滑是否具有持续性。

(2) 结合前述情况说明你公司净利润持续大幅下滑的具体原因、合理性,主营业务盈利能力是否出现不利变化,结合2023年一季度净利润继续下滑趋势,说明你公司持续经营能力是否存在不确定,净利润下滑是否仍将持续,以及你公

司为改善盈利能力已采取和拟采取的具体措施。

(3) 请结合行业情况、收入季节性、生产经营情况等说明报告期第四季度净利润下滑、显著低于前三季度的主要原因，拟采取的改善措施，并提示相关风险。

(4) 结合同行业上市公司营业收入和净利润变动趋势，说明报告期内你公司业绩表现与市场发展趋势是否一致，如否，请详细说明原因。

请保荐机构、年审会计师进行核查并发表明确意见。

[回复]

(1) 分产品类型说明你公司上市后营业收入持续下滑的具体原因，公司上市前后行业趋势、竞争格局等是否发生显著变化，并结合主营业务的实际经营情况、行业发展形势、订单获取情况和 2023 年一季度经营情况等方面说明你公司收入下滑是否具有持续性。

[说明]

一、公司上市后营业收入持续下滑的具体原因

2020-2022 年度，公司营业收入变动情况如下：

单位：万元

项目	2022 年度		2021 年度		2020 年度
	金额	增长率	金额	增长率	金额
主营业务收入	25,621.03	-19.86%	31,970.25	-11.35%	36,063.24
其他业务收入	13.42	-27.28%	18.46	150.17%	7.38
合计	<b>25,634.45</b>	<b>-19.86%</b>	<b>31,988.71</b>	<b>-11.32%</b>	<b>36,070.62</b>

公司营业收入以主营业务收入为主，2021 年度和 2022 年度主营业务收入分别较上年下降 11.35%和 19.86%，主要原因是：改性聚丙烯复合材料-熔喷料等防护用品领域需求下降，下游家用电器、办公家具、运动器材客户出口下降导致需求减少以及公司优化调整订单结构所致。

按照产品结构划分，公司 2020 年-2022 年主营业务收入情况如下：

单位：万元

产品类别		2022 年度				2021 年度				2020 年度	
		金额	占比	增加额	增幅	金额	占比	增加额	增幅	金额	占比
改性尼龙 复合材料 及制品	改性尼龙复合材料	12,171.32	47.51%	-2,651.27	-17.89%	14,822.59	46.36%	3,273.42	28.34%	11,549.17	32.02%
	改性尼龙复合材料制品	2,822.23	11.02%	-200.84	-6.64%	3,023.07	9.46%	629.65	26.31%	2,393.42	6.64%
	小计	<b>14,993.55</b>	<b>58.53%</b>	<b>-2,852.11</b>	<b>-15.98%</b>	<b>17,845.66</b>	<b>55.82%</b>	<b>3,903.07</b>	<b>27.99%</b>	<b>13,942.59</b>	<b>38.66%</b>
改性聚丙烯 复合材料 及制品	改性聚丙烯复合材料	1,473.11	5.75%	-1,777.39	-54.68%	3,250.50	10.17%	-9,949.89	-75.38%	13,200.39	36.60%
	改性聚丙烯复合材料制品	693.67	2.71%	-151.29	-17.90%	844.96	2.64%	-1,022.47	-54.75%	1,867.43	5.18%
	儿童汽车安全座椅	30.72	0.12%	-237.34	-88.54%	268.06	0.84%	-91.30	-25.41%	359.36	1.00%
小计	<b>2,197.50</b>	<b>8.58%</b>	<b>-2,166.02</b>	<b>-49.64%</b>	<b>4,363.52</b>	<b>13.65%</b>	<b>-11,063.66</b>	<b>-71.72%</b>	<b>15,427.18</b>	<b>42.78%</b>	
其他改性 复合材料 及制品	其他改性复合材料	2,204.04	8.60%	-1,222.87	-35.68%	3,426.91	10.72%	734.31	27.27%	2,692.60	7.47%
	其他改性复合材料制品	2,857.83	11.15%	-151.18	-5.02%	3,009.01	9.41%	2,153.03	251.53%	855.98	2.37%
	小计	<b>5,061.87</b>	<b>19.75%</b>	<b>-1,374.05</b>	<b>-21.35%</b>	<b>6,435.92</b>	<b>20.13%</b>	<b>2,887.34</b>	<b>81.37%</b>	<b>3,548.58</b>	<b>9.84%</b>
精密注塑模具		2,749.80	10.73%	-366.95	-11.77%	3,116.75	9.75%	409.52	15.13%	2,707.23	7.51%
其他		618.31	2.41%	409.91	196.69%	208.40	0.65%	-229.26	-52.38%	437.66	1.21%
<b>合计</b>		<b>25,621.03</b>	<b>100.00%</b>	<b>-6,349.22</b>	<b>-19.86%</b>	<b>31,970.25</b>	<b>100.00%</b>	<b>-4,092.99</b>	<b>-11.35%</b>	<b>36,063.24</b>	<b>100.00%</b>

由上表可知，2021 年度公司主营业务收入较上年度下降 4,092.99 万元，降幅 11.35%，主要原因为：改性聚丙烯复合材料-熔喷料和改性聚丙烯复合材料制品-无纺布等为口罩生产用的主要原材料，随着国内口罩等防护用品逐步饱和，该类产品需求下降，带动改性聚丙烯复合材料和改性聚丙烯复合材料制品销售收入分别较上年度下降 9,949.89 万元和 1,022.47 万元，降幅分别为 75.38%和 54.75%。

2022 年度公司主营业务收入较上年度下降 6,349.22 万元，降幅 19.86%，主要原因为：受下游客户出口业务下降以及公司优化调整订单结构影响，公司改性尼龙复合材料及制品、改性聚丙烯复合材料及制品和其他改性复合材料及制品较上年度分别减少 2,852.11

万元、2,166.02 万元和 1,374.05 万元，降幅分别为 15.98%、49.64%和 21.35%。下游行业具体分析详见本题回复之“二、公司上市后行业趋势、竞争格局”。

## 二、公司上市前后行业趋势、竞争格局

### （一）公司上市前后行业趋势

按照客户领域划分，公司报告期内的主营业务收入情况如下：

单位：万元

客户领域	2022 年度				2021 年度				2020 年度	
	金额	占比	增加额	增幅	金额	占比	增加额	增幅	金额	占比
婴童出行用品	6,192.43	24.17%	-1,678.14	-21.32%	7,870.57	24.62%	-175.28	-2.18%	8,045.85	22.31%
运动器材	2,010.04	7.85%	-1,111.61	-35.61%	3,121.65	9.76%	198.24	6.78%	2,923.41	8.11%
汽车配件	3,762.70	14.69%	749.58	24.88%	3,013.12	9.42%	465.54	18.27%	2,547.58	7.06%
家用电器	5,011.41	19.56%	-1,902.04	-27.51%	6,913.45	21.62%	1,053.03	17.97%	5,860.42	16.25%
办公家具	2,929.74	11.43%	-913.20	-23.76%	3,842.94	12.02%	2,197.14	133.50%	1,645.80	4.56%
电子及机电产品	4,462.09	17.42%	-422.74	-8.65%	4,884.83	15.28%	2,775.01	131.53%	2,109.82	5.85%
防护用品	80.78	0.32%	-461.41	-85.10%	542.19	1.70%	-11,193.69	-95.38%	11,735.88	32.54%
其他	1,171.84	4.57%	-609.66	-34.22%	1,781.50	5.57%	587.03	49.15%	1,194.47	3.31%
合计	<b>25,621.03</b>	<b>100.00%</b>	<b>-6,349.22</b>	<b>-19.86%</b>	<b>31,970.25</b>	<b>100.00%</b>	<b>-4,092.99</b>	<b>-11.35%</b>	<b>36,063.24</b>	<b>100.00%</b>

公司产品主要应用于婴童出行用品、运动器材、汽车配件、家用电器、办公家具、电子及机电产品和防护用品等领域。2021 年度公司主营业务收入较上年度下降 4,092.99 万元，降幅 11.35%，主要原因为：防护用品领域销售收入较上年度减少 11,193.69 万元，降幅 95.38%。2022 年度公司主营业务收入较上年度下降 6,349.22 万元，降幅 19.86%，主要原因是：受下游客户出口减少以及公司优化调整订单结构等因素影响，家用电器、办公家具、运动器材和婴童出行用品领域销售收入分别较上年度下降 1,902.04 万元、913.20 万元、1,111.61 万元和 1,678.14 万元，降幅分别为 27.51%、23.76%、35.61%和 21.32%。

公司上市前后上述领域变动趋势如下：

#### 1、婴童出行用品领域

公司部分婴童出行用品领域客户产品规格较为分散，且注塑生产涉及频繁的模具切换及清洗，占用较多生产资源，因此公司在不断优化产品结构；同时随着近年来国内新能源汽车行业迎来快速发展，广东地区新能源汽车产业具有先发优势，产业聚集且供应链完整，为更好地承接汽车零部件领域客户订单，提高汽车配件领域生产及交付能力，推动订单结构的优化调整，公司结合行业发展趋势，一方面逐步减少上述婴童出行用品领域客户的精密注塑和精密模具业务订单，另

一方面加大新能源汽车领域产品研发和市场开发投入，导致公司婴童出行用品领域销售收入逐年下降。

## **2、家用电器、办公家具领域**

公司家用电器和办公家具领域 2021 年度销售收入分别为 6,913.45 万元和 3,842.94 万元，分别较上年度上升 1,053.03 万元和 2,197.14 万元，增幅 17.97% 和 133.50%。

2022 年度销售收入分别为 5,011.41 万元和 2,929.74 万元，较上年度分别下降 1,902.04 万元和 913.20 万元，降幅分别为 27.51%和 23.76%，主要原因为：受 2022 年度欧美经济红利减弱、乌克兰危机持续未止、全球高通胀及欧美库存承压等因素影响，中国家用电器产品和家具及其零件出口额下降。据中国海关统计，2022 年中国家用电器产品和家具及其零件出口额分别为 855.00 亿美元和 696.80 亿美元，同比分别下降 13.39%和 5.62%，受家电行业和办公家具行业出口下降影响，公司下游家用电器领域和办公家具领域客户需求下降，带动公司家用电器领域和办公家具领域销售收入较上年度下降。

## **3、运动器材领域**

公司运动器材领域 2021 年度销售收入为 3,121.65 万元，较上年度上升 198.24 万元，增幅 6.78%。

2022 年度销售收入为 2,010.04 万元，较上年度下降 1,111.61 万元，降幅 35.61%，主要原因为：俄乌冲突等国际事件使得全球局势紧张，不少商品因此价格上涨，而广大消费者更愿意去购买与生活相关的必需品，运动器材等商品销量受到一定影响。2022 年中国体育用品及设备出口金额为 176.69 亿美元，较上年度下降 22.45%，受体育用品及设备出口下降影响，公司下游运动器材领域客户需求下降，带动公司运动器材领域销售收入较上年度下降。

## **4、防护用品领域**

2021 年度和 2022 年度公司防护用品领域销售收入分别为 542.19 万元和 80.78 万元，分别较上年度下降 11,193.69 万元和 461.41 万元，降幅分别为 95.38% 和 85.10%。

根据观研报告网发布的《中国口罩行业发展趋势调研与未来投资研究报告（2023-2030年）》，2020-2022年我国口罩销量分别为1,608亿只、882亿只和870亿只，呈逐年下降趋势，随着国内口罩等防护用品逐步饱和，公司下游防护用品领域需求大幅下降，同时口罩及熔喷料等价格出现下滑波动，公司亦逐步减少相关产品的销售，导致公司防护用品领域销售收入下降。

## （二）竞争格局

上市前后公司所在行业竞争格局未发生明显变化。改性塑料行业的整体市场容量大，但由于国内改性塑料行业起步较晚，与国际行业巨头相比，在技术、规模、产业链上均不具备优势。目前国内改性塑料企业总数超过3,000家，但产能超过3,000吨的企业仅70余家。行业集中度偏低，单个企业所占市场份额的比重较小。另外高端改性塑料特别是高端改性工程塑料仍需依赖进口，从市场占有率情况来看，国内企业市场占有率仅30%，远低于国外企业。

改性材料行业的高端产品市场主要由国外的杜邦、巴斯夫、朗盛等国际巨头占据。公司是国内进入细分高端产品市场为数不多的材料供应商之一。公司对环保限令的要求严格执行，产品不仅达到国家标准，且符合欧美等国家法规限令，产品通过FDA、CHCC、ROSH、REACH、EN71等认证标准，产品环保性能和科技含量较高，品质稳定性强，公司的资质和产品质量得到国内外客户的一致认可。

公司主要从事高性能改性尼龙、高性能改性聚丙烯为主的高分子复合材料及其制品的研发设计、生产和销售，是国内具有自主研发能力并掌握高分子复合材料生产核心技术的制造和应用服务商之一，通过塑胶成型一体化的商业模式，为客户提供最优化的新材料解决方案和增值服务，致力于成为国内外知名品牌的材料供应商和一流的塑胶成型方案提供者。

本着科技创新，质量精益求精的宗旨，公司成为通过TS16949、ISO9001、ISO14001等国际体系认证的改性塑料制造企业。经过15年的行业积累与发展，公司已拥有先进的改性塑料生产和检测设备，完善的产品研发能力，专业的运营管理团队及先进的客户服务理念，凭借卓越的产品质量及专业的技术服务能力，公司已成为国内领先的婴儿童车、汽车配件、运动器材、家用电器等行业的高端改性复合材料供应商之一。

### 三、结合主营业务的实际经营情况、行业发展形势、订单获取情况和 2023 年一季度经营情况等方面说明公司收入下滑是否具有持续性

#### （一）主营业务的实际经营情况

公司主营业务为改性尼龙（PA）、改性聚丙烯（PP）、聚苯硫醚（PPS）为主的高性能高分子复合材料及其制品、精密注塑模具、碳纤维制品的研发设计、生产和销售及相关服务。

2022年度公司营业收入为25,634.45万元，较上年度下降19.86%；2023年一季度公司营业收入为6,017.38万元，较上年同期下降1,011.93万元，同比下降14.40%，较2022年第四季度下降62.63万元，环比下降1.03%，变动较小。

针对实际经营过程中的业绩下滑情形，公司一方面通过持续优化产品结构和服务，提高客户满意度和忠诚度，保持现有竞争领域优势地位；另一方面，公司持续加大产品研发力度，积极开拓新领域客户，不断推出具有创新性和前瞻性的产品和服务，以满足下游不同客户的需求，如新能源汽车领域的碳纤维制品等，2023年一季度该产品已取得收入42.50万元，截至2023年4月30日该产品在手订单有127.28万元，且已陆续获得客户项目中标函或定点意向书；另外公司新能源汽车用高耐温增强阻燃尼龙材料、汽车水泵用高流动聚苯硫醚复合材料、预埋铁丝网成型嵌件注塑模具、汽车内饰用双色注塑模具等新品不断获得客户的认可，逐步获取批量订单。

#### （二）行业发展形势

##### 1、政策支持

高分子改性材料是新材料领域中的一个重要分支，是我国重点发展的科技领域，是制造强国战略和创新驱动发展战略的重要组成部分。近年来，政府主管部门出台了一系列鼓励高分子改性材料行业发展的产业政策。如国务院《“十三五”国家战略性新兴产业发展规划》提出，顺应新材料高性能化、多功能化、绿色化发展趋势，推动特色资源新材料可持续发展，加强前沿材料布局，以战略性新兴产业和重大工程需求为导向，优化新材料产业化及应用环境，加强新材料标准体系建设，提高新材料应用水平，推进新材料融入高端制造供应链。当前，我国正处于工业转型升级的重要阶段，在国家政策的大力支持下，通过企业技术创新突



破，产品性能和品质将逐步与国际先进水平竞争，从而实现对进口材料及产品的逐步替代，行业前景广阔。

## 2、下游领域带动改性塑料产业升级

随着应用领域的不断扩展，改性塑料行业也在积极研发新的技术和配方。一方面传统增强技术不断发展，另一方面阻燃技术、复合改性技术、特殊功能化和合金协同化应用逐步落实应用。改性塑料在健康防护领域有广泛的应用，如食品包装和医疗防护等场景。在轨道交通领域，改性塑料可用于内外饰、结构件和缓冲材料。在家居建材领域，改性塑料是卫浴箱包、电动工具和安防设备等产品的重要组成部分。在汽车制造工业中，越来越多的汽车零部件采用塑料材料，改性塑料在汽车上的应用也从传统的装饰部件扩展到功能部件。碳纤维材料、尼龙材料和长玻璃纤维增强塑料等车用轻量化材料需求量逐年上升。未来，随着新能源汽车、智能家居等市场需求的增加，高品质改性塑料的需求量也会不断增长。

## 3、高端改性塑料国产化势在必行

目前，我国改性塑料生产企业众多，行业竞争激烈，与国际大型企业相比，我国改性塑料行业整体技术能力还存在一定差距。国产牌号以中低端牌号为主，进口牌号多以高端牌号为主。受贸易摩擦、宏观经济等诸多因素影响，中国制造业越来越重视供应链建设，要求供应链稳定可靠，强调自主可控，也为中国改性塑料行业创造了新的机遇，逐渐从低端的、偏加工的、附加值较低的环节，向高端研发和高端制造业过渡，降低高端改性塑料的对外依存度。长期趋势来看，高端改性塑料国产化势在必行，具有低密度、高刚性、高韧性、高耐温、低挥发性有机化合物的塑料产品的应用会越来越广。

### （三）订单获取情况

截至2023年4月30日，公司在手订单金额6,096.56万元，其中高性能高分子复合材料和高性能改性复合材料制品的订单金额分别为2,005.42万元和1,371.88万元，在手订单总额对比去年同期增加355.59万元，增幅6.19%，在手订单较上年同期增长；根据公司在汽车配件等领域已获得的客户合同、中标函或定点意向书等，公司预计在2023-2026年的项目实施周期内，相关定点项目订单总金额约4.05亿元（注：1、相关定点项目订单总金额以已获得的客户合同、中

标函或定点意向书作为依据进行测算，测算方式为：定点项目精密模具订单金额+项目实施周期内的预计产品量纲\*产品报价金额；2、项目定点意向书不构成实质性订单，产品的实际供货时间、供货价格、供货数量以客户的后续正式供货协议或销售订单为准，以下均同），随着公司逐步在汽车配件等领域的开拓加深，预计未来将取得更多相关定点项目订单。

上述相关定点项目订单总金额以客户合同、中标函或定点意向书作为依据进行测算，若未来公司产品不能符合客户要求、因市场环境变化等原因使客户下达订单数量未达到预计产品量纲、客户要求调整产品报价等，将可能导致相关定点项目实际取得订单金额发生不利变化，公司提请投资者关注相关风险。

#### **（四）2023 年一季度经营情况**

2023年第一季度公司营业收入为6,017.38万元，较上年同期下降1,011.93万元，降幅14.40%，主要原因为：受宏观环境因素影响，2022年四季度和2023年一季度下游客户需求疲软，公司及客户出现短期停工减产、员工居家办公情形，导致业绩有所影响。但随着公司及客户生产经营逐步恢复，2023年第一季度公司营业收入较2022年第四季度下降62.63万元，环比下降1.03%，收入下降趋势放缓，整体变动较小。

综上，受口罩等防护用品需求减少、下游客户出口下降和公司订单结构优化调整影响，2020-2022年度公司收入呈下滑趋势，但公司所属的高分子改性材料行业是国家重点发展的科技领域，是制造强国战略和创新驱动发展战略的重要组成部分。未来随着新能源汽车、智能家居等市场需求的增加，高品质改性塑料的需求量也会不断增长。从长期趋势来看，基于供应链稳定及自主可控，未来高端改性塑料国产化势在必行，具有低密度、高刚性、高韧性、高耐温、低挥发性有机化合物的塑料产品的应用会越来越广。随着公司新能源汽车领域产品研发和市场开发投入，公司在新能源汽车行业新客户及新项目拓展情况良好，2023年4月30日在手订单较上年同期增长6.19%，2023年一季度收入下降趋势已放缓，但公司短期内收入仍有出现继续下滑的可能。

(2) 结合前述情况说明你公司净利润持续大幅下滑的具体原因、合理性，主营业务盈利能力是否出现不利变化，结合 2023 年一季度净利润继续下滑趋势，说明你公司持续经营能力是否存在不确定，净利润下滑是否仍将持续，以及你公司为改善盈利能力已采取和拟采取的具体措施。

[说明]

一、公司净利润持续大幅下滑的具体原因、合理性，主营业务盈利能力是否出现不利变化

2020-2022 年度公司主要经营业绩指标情况如下：

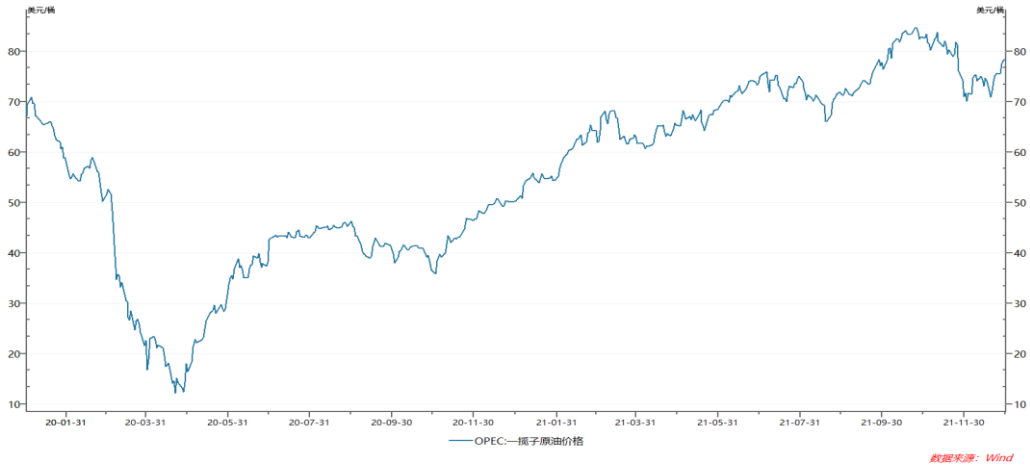
单位：万元

项目	2022 年度			2021 年度			2020 年度
	金额	变动金额	变动幅度	金额	变动金额	变动幅度	金额
营业收入	25,634.45	-6,354.26	-19.86%	31,988.71	-4,081.91	-11.32%	36,070.62
营业成本	19,642.94	-4,183.70	-17.56%	23,826.64	1,691.84	7.64%	22,134.80
营业毛利	5,991.51	-2,170.56	-26.59%	8,162.07	-5,773.75	-41.43%	13,935.82
毛利率	23.37%	-	-2.14%	25.52%	-	-13.12%	38.63%
期间费用	5,568.75	833.48	17.60%	4,735.27	-797.93	-14.42%	5,533.20
净利润	1,580.53	-1,548.14	-49.48%	3,128.67	-5,124.34	-62.09%	8,253.01

2020-2022年度，公司净利润分别为8,253.01万元、3,128.67万元和1,580.53万元。

公司 2021 年度净利润较上年度下降 5,124.34 万元，降幅 62.09%，主要原因为：一是随着国内口罩等防护用品逐步饱和，公司下游防护用品领域需求大幅下降，2021 年度防护用品领域销售收入较上年度下降 11,193.69 万元，降幅 95.38%；二是公司主要原材料为尼龙（PA6、PA66）等石油衍生品，主要原材料占主营业务成本比重约 80%，2021 年国际原油价格上涨带动主要原材料价格上涨，2021 年度公司主要原材料 PA6 和 PA66 市场均价分别为 12,955.54 元/吨和 34,570.03 元/吨，分别较上年度增幅 32.07%和 74.59%。上述两个因素导致公司 2021 年度毛利率下降 13.12 个百分点，净利润下滑。

2020-2021年国际原油价格变动情况如下：

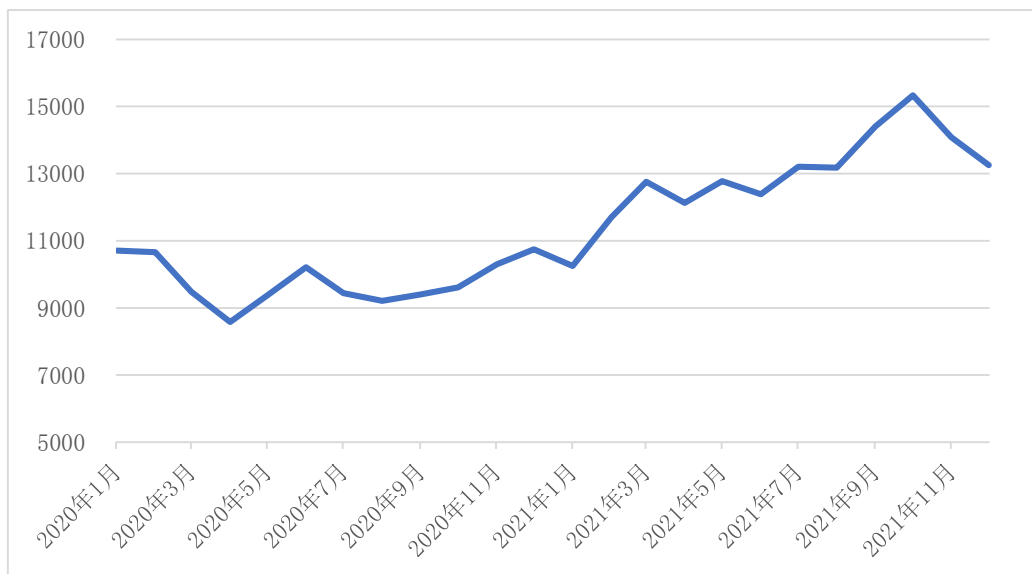


注：数据来源于 Wind。

如上图所示，2021 年度国际原油平均价格为 69.89 美元/桶，较 2020 年度上升 28.42 美元/桶，增幅 68.55%，国际原油价格上升带动尼龙等石油衍生品价格上升。

PA6 市场价格变动情况如下：

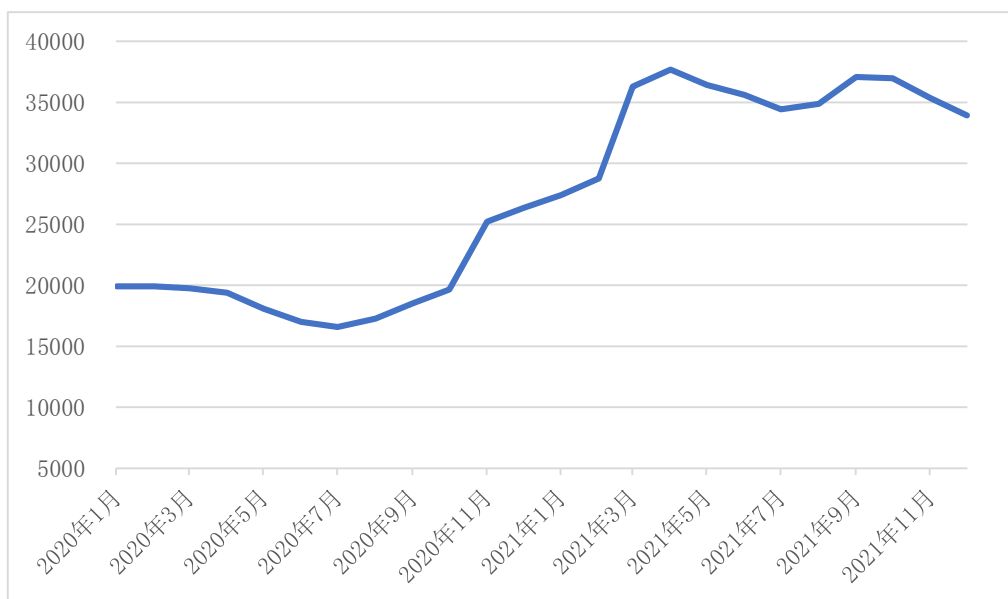
单位：元/吨



注：数据来源于 Wind。

PA66 市场价格变动情况如下：

单位：元/吨



注：数据来源于 Wind。

由上图可知，2021 年度 PA6 和 PA66 市场价格分别为 12,955.54 元/吨和 34,570.03 元/吨，分别较上年度增幅 32.07%和 74.59%。

2022年度净利润较上年度下降1,548.14万元，降幅49.48%，主要原因为：一是受下游客户出口下降影响，运动器材、家用电器和办公家具领域客户需求下降；同时为配合公司汽车配件领域开发战略，更好地承接汽车配件领域客户订单，公司逐步减少产品规格较为分散的客户订单，导致公司2022年度销售收入较同期下降；二是为加强开拓新能源汽车领域和越南市场，公司销售人员增加带动职工薪酬增加，同时为开拓新客户和新市场，本期销售人员与客户沟通频率及服务深度加强，业务招待费及差旅费增加，以及口罩生产设备闲置期间折旧额计入管理费用等，该等因素带动期间费用较上年度上升833.48万元，增幅17.60%，上述两个因素带动2022年度净利润下降。

综上所述，公司净利润持续下滑的原因具有合理性，且由于防护产品应用领域趋势下滑、运动器材、家用电器和办公家具领域整体出口下降、原材料市场价格上涨和期间费用上升，公司主营业务盈利能力出现不利变化，但公司已采取提升核心产品竞争优势，加大研发投入和新品开发，积极开拓新领域客户等相关措施，改善公司盈利能力。具体措施详见本题回复之“三、公司为改善盈利能力已采取和拟采取的具体措施”。

二、结合2023年一季度净利润继续下滑趋势，说明公司持续经营能力是否存在不确定，净利润下滑是否仍将持续

#### （一）2023年第一季度公司业绩情况

受宏观环境因素影响，2022年四季度和2023年一季度下游客户需求疲软，公司及客户出现短期停工减产、员工居家办公情形，导致业绩有所影响，但公司及客户生产经营已逐步恢复。2023年一季度公司营业收入为6,017.38万元，较上年同期减少1,011.93万元，降幅14.40%，较2022年第四季度减少62.63万元，环比下降1.03%，变动较小，收入下降趋势已放缓；2023年一季度公司净利润为309.58万元，较上年同期减少390.18万元，降幅55.76%，较2022年第四季度上升350.99万元，净利润下降趋势亦放缓。

#### （二）公司偿债能力分析

报告期期末公司流动比率为2.93倍，速动比率为2.56倍，流动比率和速动比率均大于1，短期偿债能力良好；整体资产负债率为16.14%，母公司资产负债率为11.36%，资产负债率较低；息税折旧摊销前利润为1,642.86万元，利息保障倍数为12.77倍，利息支付有保障。公司整体偿债能力较强，具备良好的偿债能力。

#### （三）公司所属行业为国家重点发展领域

公司所属的高分子改性材料行业是国家重点发展的科技领域，是制造强国战略和创新驱动发展战略的重要组成部分。未来随着新能源汽车、智能家居等市场需求的增加，高品质改性塑料的需求量也会不断增长。从长期趋势来看，基于供应链稳定及自主可控，未来高端改性塑料国产化势在必行，具有低密度、高刚性、高韧性、高耐温、低挥发性有机化合物的塑料产品的应用会越来越广。

#### （四）公司在手订单情况

截至2023年4月30日，公司在手订单金额6,096.56万元；随着公司新能源汽车领域产品研发和市场开发投入，公司在新能源汽车行业新客户及新项目拓展情况良好，根据公司在汽车配件等领域已获得的客户合同、中标函或定点意向书等，公司预计在2023-2026年的项目实施周期内，相关定点项目订单总金额约4.05亿元。

综上所述，公司2023年第一季度收入下滑趋势已放缓，整体偿债能力强，在手订单情况良好，公司持续经营能力不存在不确定的情形，但从短期看，公司净利润仍存在下滑的可能性。公司已采取相关措施改善公司的盈利能力，具体详见本题回复之“三、公司为改善盈利能力已采取和拟采取的具体措施”。

### **三、公司为改善盈利能力已采取和拟采取的具体措施**

近年来，国内外经济环境复杂，受局部地区地缘政治局势、原油等大宗商品价格波动等因素影响，全球经济发展放缓，公司部分下游客户需求减少，改性塑料行业竞争加剧，行业毛利率逐步下行，在此环境下，公司经营业绩受到一定影响。为改善公司盈利能力，公司采取了以下具体措施：

#### **（一）提升核心产品竞争优势，提高客户满意度和忠诚度**

公司主营业务为改性尼龙（PA）、改性聚丙烯（PP）、聚苯硫醚（PPS）为主的高性能高分子复合材料及其制品、精密注塑模具、碳纤维制品的研发设计、生产和销售及相关服务。公司通过在改性塑料领域十多年的经营，凭借良好的信誉、稳定的产品质量和优秀的售后服务，在下游婴童出行用品、运动器材、汽车配件和家用电器等领域积累了一批优质的客户，该等客户较多是行业内知名的生产企业，优质的客户资源是公司发展的重要保证。公司将积极维护现有优质客户资源，更加聚焦大客户的维护及深度开发，扩大客户销售份额，提高公司现有盈利能力。

#### **（二）加大研发投入和新品开发力度，积极开拓新领域客户**

在消费升级的大背景下，终端客户对产品性能的要求越来越高，导致下游客户对高分子复合材料性能提出更多的个性化和定制化需求，故要求改性塑料企业不断加大科研投入开发新产品。近年来，新能源汽车产业发展迅猛，新能源汽车产业已成为国民经济先导产业，公司已成立新能源项目团队，积极开发及拓展下游新能源汽车领域客户，通过与汽车主机厂及一级零部件配套供应商的深度交流及合作，开发出一系列汽车专用复合材料、汽车注塑精密模具、汽车塑胶零部件及汽车专用碳纤维制品。2020-2022年度公司研发费用率分别为4.76%、4.83%和6.25%，研发费用率逐年上升。2021年度公司“嵌入式高致密度纳米增强复合尼龙材料的研发与制备”项目获得“无限创新”江门科学技术二等奖，相关产品被

评为2021年广东省名优高新技术产品。公司上市至2022年末新取得发明专利1项，实用新型专利19项。

目前公司精密注塑模具和汽车用高性能改性复合材料及其制品、汽车专用碳纤维制品已获得麦格纳、延锋、安道拓、合众、零跑、比亚迪等主机厂或汽车零部件一级供应商的认可，产品逐步应用于小鹏、特斯拉、零跑、哪吒、长安和比亚迪等知名新能源汽车品牌上。

根据公司在汽车配件等领域已获得的客户合同、中标函或定点意向书等，公司预计在2023-2026年的项目实施周期内，相关定点项目订单总金额约4.05亿元。未来公司将进一步巩固高分子材料及其制品、精密注塑模具纵向一体化经营模式，提升客户认可度和黏度，与上述客户形成更紧密和稳定的合作关系。

### **（三）开拓境外市场，进一步拓宽公司业务渠道**

由于越南和泰国等东南亚国家劳动力低廉且其所在国的基础设施不断完善，为寻求低廉优质的生产要素供给，越来越多的制造业落户东南亚，越南制造业市场近年来获得了高速发展。为更好地推进公司国际化战略发展，进一步提升经营业绩，发挥公司技术和产品优势，公司成立了子公司奇德新材料（越南）有限公司以开拓境外市场，进一步拓宽业务渠道，截至2023年4月30日，该子公司已有在手订单206.94万元。

### **（四）提升及统筹优化公司产能，满足客户增长的需求**

随着公司在新能源汽车领域研发投入和开发推进，公司新能源汽车领域相关产品逐步得到客户认可，新客户开发成效明显。公司预计需要更多的产能以满足新开发客户及新项目的需求。一方面，公司逐步减少部分产品规格较为分散的客户订单；另一方面公司对募投项目之间的募集资金投入金额进行调整，加大精密注塑智能制造项目募集资金投入金额及增加建筑面积，提高汽车零部件精密注塑产能，同时扩大碳纤维制品的研发投入，以满足新能源汽车领域客户高端化及轻量化的场景需求，获得更优质的项目订单，推动企业经营业绩发展。

综上所述，2020-2022年度公司净利润下滑的具体原因为：受口罩等防护用品需求减少、上游原材料价格大幅上涨、下游客户出口下降和公司优化调整订单结构影响，导致公司收入下降，毛利率下滑，净利润下降，原因具有合理性。公



司为改善盈利能力已采取具体措施，2023年第一季度收入较2022年第四季度环比下降1.03%，收入下降趋势放缓，持续经营能力不存在不确定性，但短期内公司净利润仍存在下滑的可能性。

**(3) 请结合行业情况、收入季节性、生产经营情况等说明报告期第四季度净利润下滑、显著低于前三季度的主要原因，拟采取的改善措施，并提示相关风险。**

**[说明]**

**一、报告期第四季度净利润下滑、显著低于前三季度的主要原因**

**(一) 行业情况**

公司与同行业可比公司业绩比较情况如下：

单位：万元

项目	公司名称	季度	2022 年度	
			金额	比重
营业收入	南京聚隆	一季度	40,976.35	24.00%
		二季度	37,434.62	21.92%
		三季度	43,660.75	25.57%
		四季度	48,682.41	28.51%
		<b>合计</b>	<b>170,754.13</b>	<b>100.00%</b>
	沃特股份	一季度	34,615.72	23.23%
		二季度	38,137.05	25.59%
		三季度	35,982.39	24.15%
		四季度	40,282.20	27.03%
		<b>合计</b>	<b>149,017.35</b>	<b>100.00%</b>
	江苏博云	一季度	16,343.34	31.65%
		二季度	13,691.12	26.51%
		三季度	10,422.97	20.18%
		四季度	11,185.40	21.66%
		<b>合计</b>	<b>51,642.84</b>	<b>100.00%</b>
	聚赛龙	一季度	34,274.69	26.29%
		二季度	30,273.81	23.22%
		三季度	28,453.96	21.83%
		四季度	37,348.68	28.65%
		<b>合计</b>	<b>130,351.14</b>	<b>100.00%</b>
公司	一季度	7,029.31	27.42%	
	二季度	6,975.59	27.21%	

项目	公司名称	季度	2022 年度	
			金额	比重
		三季度	5,549.54	21.65%
		四季度	6,080.01	23.72%
		<b>合计</b>	<b>25,634.45</b>	<b>100.00%</b>
净利润	南京聚隆	一季度	1,412.58	26.29%
		二季度	589.55	10.97%
		三季度	777.93	14.48%
		四季度	2,592.01	48.25%
		<b>合计</b>	<b>5,372.07</b>	<b>100.00%</b>
	沃特股份	一季度	653.64	25.16%
		二季度	835.63	32.17%
		三季度	1,318.90	50.78%
		四季度	-210.66	-8.11%
		<b>合计</b>	<b>2,597.52</b>	<b>100.00%</b>
	江苏博云	一季度	3,377.87	29.77%
		二季度	3,603.20	31.75%
		三季度	2,683.97	23.65%
		四季度	1,682.49	14.83%
		<b>合计</b>	<b>11,347.53</b>	<b>100.00%</b>
	聚赛龙	一季度	1,306.69	39.73%
		二季度	502.85	15.29%
		三季度	326.31	9.92%
		四季度	1,153.36	35.06%
		<b>合计</b>	<b>3,289.21</b>	<b>100.00%</b>
公司	一季度	699.76	44.27%	
	二季度	605.78	38.33%	
	三季度	316.40	20.02%	
	四季度	-41.40	-2.62%	
	<b>合计</b>	<b>1,580.53</b>	<b>100.00%</b>	

由上表可知，公司 2022 年第四季度净利润低于前三季度，与沃特股份和江苏博云一致，与南京聚隆存在差异的主要原因为：南京聚隆主营业务之一为汽车领域的改性材料销售，其 2022 年度新能源汽车改性材料销售收入 11.47 亿元，同比增长 21.66%，带动其第四季度业绩增长，而公司在新能源汽车领域业务尚处于逐步开拓阶段，导致业绩有所差异；聚赛龙第四季度销售收入较前三季度平均值增长 20.48%，带动第四季度净利润增长，其定期报告中未说明 2022 年第四季度销售收入较前三季度变动原因，而公司第四季度销售收入较前三季度平均值下降 6.72%，导致与聚赛龙第四季度净利润变动存在差异。

公司 2022 年第四季度净利润为负的主要原因为：一是受宏观环境因素影响，2022 年第四季度下游客户需求疲软，公司及客户出现短期停工减产、员工居家办公情形，导致对本季度业绩有所影响；二是因公司年末计提奖金为 268.03 万元，同时第四季度收到的政府补助及投资收益较前三季度平均值减少。

## **（二）收入季节性**

改性塑料行业季节性由其下游行业的季节性决定，由于下游客户涉及的行业较为广泛，各下游产业季节性不完全相同，整体而言改性塑料行业的季节性不明显，因此公司收入不存在明显的季节性特征。由上表可知，公司下半年销售收入略低于上半年，但整体上不存在重大波动，与江苏博云变动趋势一致。

## **（三）生产经营情况**

受宏观环境因素影响，2022 年四季度下游客户需求疲软，公司及客户出现短期停工减产、员工居家办公情形，导致业绩有所影响，但目前公司及客户生产经营已逐步恢复。公司 2022 年第四季度净利润显著低于前三季度的主要原因为：一是公司于年末计提奖金 268.03 万元；二是公司第四季度政府补助减少，其他收益较前三季度平均值减少 109.73 万元；三是公司第四季度投资收益较前三季度平均值减少 85.75 万元，上述因素综合导致公司四季度净利润低于前三季度。

## **二、拟采取的改善措施，并提示相关风险**

公司采取的改善措施详见本题回复之“（2）”之“三、公司为改善盈利能力已采取和拟采取的具体措施”。

受宏观环境因素影响，公司及客户出现短期停工减产、员工居家办公情形，2022 年第四季度公司经营业绩较前三季度下滑，公司已采取通过持续优化产品结构和服务，加大产品研发力度，积极开拓新领域客户等措施，但若未来宏观环境因素反复，公司经营业绩可能面临下滑的风险，公司提请投资者关注。

**（4）结合同行业上市公司营业收入和净利润变动趋势，说明报告期内你公司业绩表现与市场发展趋势是否一致，如否，请详细说明原因。**

### **[说明]**

2021-2022 年度公司与同行业上市公司营业收入和净利润变动情况如下：

单位：万元

项目	公司名称	2022 年度		2021 年度		2020 年度
		金额	增幅	金额	增幅	金额
营业收入	南京聚隆	170,754.13	2.90%	165,936.09	45.73%	113,867.09
	沃特股份	149,017.35	-3.21%	153,963.48	33.55%	115,281.57
	江苏博云	51,642.84	-26.39%	70,155.26	54.19%	45,499.64
	聚赛龙	130,351.14	0.03%	130,308.15	17.59%	110,816.20
	公司	25,634.45	-19.86%	31,988.71	-11.32%	36,070.62
净利润	南京聚隆	5,372.07	76.82%	3,038.13	-50.39%	6,124.40
	沃特股份	2,597.52	-64.07%	7,229.95	0.67%	7,181.98
	江苏博云	11,347.53	-15.93%	13,497.42	21.75%	11,086.24
	聚赛龙	3,289.21	-48.74%	6,416.92	-16.64%	7,697.58
	公司	1,580.53	-49.48%	3,128.67	-62.09%	8,253.01

由上表可知，2021 年度，公司营业收入变动趋势和同行业可比公司存在差异，净利润变动趋势和南京聚隆、聚赛龙一致，和沃特股份、江苏博云不同；2022 年度，公司上述指标和同行业可比公司整体变动趋势一致，主要原因是：公司和同行业可比公司同属改性塑料行业，产品相似或类别相同，但下游细分应用领域各有侧重，导致营业收入和净利润变动趋势略有差异。各公司主要产品和具体应用领域如下：

公司名称	主要产品	主要应用领域
南京聚隆	高性能改性尼龙、聚丙烯等	汽车、5G 通讯及电子电气、高铁及轨道交通
沃特股份	特种高分子材料、工程塑料合金、改性通用材料	电子、家电、光伏、半导体、医疗、办公设备
江苏博云	高性能改性尼龙、高性能改性聚酯	电动工具、汽车零部件、家用电器、电子电气、办公家具
聚赛龙	改性聚丙烯、改性 PC/ABS、改性尼龙	家用电器、汽车工业、电子通信、医护用品
公司	改性尼龙、聚丙烯复合材料及制品	主要应用于婴童车、运动器材、出口型高端家电、汽车配件、电子及机电产品的结构件或功能件上

## 一、营业收入变动分析

### （一）2021 年度

2021 年度公司营业收入下降，与同行业上市公司变动趋势不一致的主要原因是：随着国内口罩等防护用品逐步饱和，公司下游防护用品领域需求大幅下降，2021 年度防护用品领域销售收入较上年度下降 11,193.69 万元，降幅 95.38%，防护用品领域主要产品是熔喷料，2020 年度和 2021 年度熔喷料占该领域销售收入分别为 90.43%和 81.61%，2021 年度熔喷料销量和销售均价分别较上年同期减少 4,495.56 吨和 9,845.85 元/吨，降幅分别为 92.40%和 45.14%，而上述同行业上市公司 2020 年度涉及相关领域产品较少，导致营业收入变动趋势不一致。

2020 年度因防护用品市场需求快速增加而带动业绩较大幅度增长的金发科技和道恩股份，其 2021 年度营业收入情况如下：

单位：万元

公司名称	相关产品	2021 年度		2020 年度
		金额	增幅	金额
金发科技	医疗健康（熔喷布、口罩、丁腈手套、防护服等）	152,696.23	-43.65%	270,974.33
道恩股份	-	426,113.97	-3.64%	442,233.02

注：道恩股份定期报告中未对相关产品进行分类，其除防护用品产品外还有汽车工业、家用电器等领域产品，上表中数据取其营业收入。

由上表可知，金发科技 2021 年度防护用品相关产品销售收入较上年度大幅下降，与公司防护用品领域销售收入变动趋势一致，金发科技医疗健康产品相对公司防护用品领域销售收入下降幅度小的主要原因为：一是金发科技医疗健康相关产品除口罩、口罩用熔喷布外还包括丁腈手套、防护服等，产品较为丰富，而公司该领域相关产品主要为口罩用熔喷料和无纺布，受口罩需求影响较大；二是金发科技不断拓展医疗健康板块销售渠道，2022 年相关产品已进入超 1,000 家医疗机构、超 1,000 家工业防护用品经销商、超 40,000 家终端零售门店，销售渠道的拓宽对其销售收入有促进作用，综合上述两个因素，金发科技医疗健康产品相对公司防护用品领域销售收入下降幅度小。

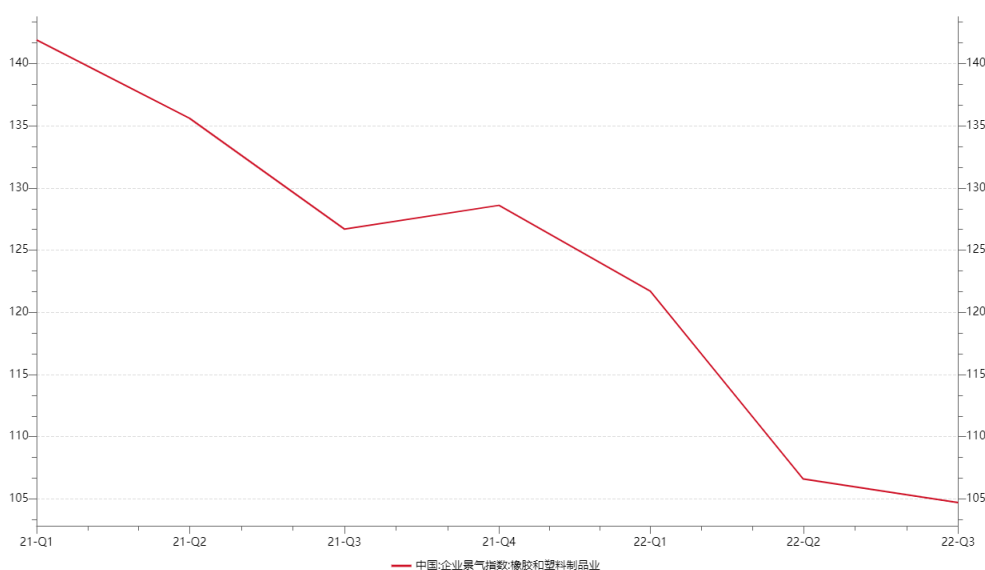
道恩股份 2021 年度营业收入较上年度略有下降，根据其 2021 年年度报告，其 2020 年毛利率受防护用品相关产品影响较大，随着 2021 年度相关产品销售结构变动，毛利率较上年度下降 15.51 个百分点。道恩股份销售收入下降幅度小于公司的主要原因为：道恩股份从事熔喷料产品近 20 年，熔喷料产品在国内具有领先地位，其熔喷料产品除用于防护用品领域外还用于家居用品、个人护理、美容化妆用品等领域，受口罩单一需求影响较小，而公司熔喷料及无纺布产品主要用于口罩生产用途，受口罩单一需求影响较大。

2021 年度，受口罩出口需求减少及国内口罩需求下降影响，同时 2020 年度大量口罩投建产能集中释放等原因，导致 2021 年度口罩及口罩用熔喷料、熔喷布、无纺布等防护产品价格波动巨大，市场上甚至出现恶性竞争现象。公司结合市场情况、自身发展战略及资源条件，逐步减少防护用品领域投入及销售。综上所述原因，导致公司在防护用品领域销售收入较上述同行上市公司下降幅度大。

## （二）2022 年度

公司主要从事改性尼龙、改性聚丙烯为主的高分子复合材料及其制品、精密注塑模具的研发设计、生产和销售及相关服务。根据中国证监会颁布的《上市公司行业分类指引》（2012 年修订版），公司业务属于“C 制造业之 C 29 橡胶和塑料制品业”；根据国家统计局颁布的《国民经济行业分类》（GB/T 4754—2017），公司业务属于“C 制造业之 C 29 橡胶和塑料制品业之 C 292 塑料制品业之 C 2929 其他塑料制品制造”。

2021-2022 年度国家统计局公布的橡胶和塑料制品业景气指数情况如下：



数据来源：wind，国家统计局，2022 年第四季度数据尚未公布。

由上图可知，2021 年第一季度橡胶和塑料制品业景气指数达到最高点，随后呈持续下降趋势，与公司 2022 年度营业收入较 2021 年度下降趋势一致。2022 年度由于市场景气度差，改性塑料行业竞争激烈，市场毛利率整体下滑，同行业上市公司如泉为科技、银禧科技和江苏博云 2022 年度营业收入分别较上年度下降 32.86%、18.07%和 26.39%。

根据新材料研习社及 Wind 数据资料显示，在 2022 年改性塑料 15 强上市企业中，不同企业间展现出分化趋势，营业收入上升、下降和基本持平的公司分别各约三分之一。与上述同行业上市公司相比，公司整体营收规模偏小，上述同行业公司营收规模约为公司的两倍至六倍，由于营收规模的差距导致经营策略上存在一定差异。公司产品为以改性尼龙（PA）、改性聚丙烯（PP）、聚苯硫醚（PPS）

为主的高性能高分子复合材料及其制品，下游客户主要应用场景为冲击强度、弯曲强度、拉伸强度等机械性能指标要求较高的婴童车、运动器材、出口型高端家电等结构件或功能件上，公司在细分行业相对聚焦，且与同行业上市公司相比营业规模相差较大，导致公司受行业景气度影响较大。

公司 2022 年度与同行业上市公司营业收入变动趋势情况分析如下：

### 1、南京聚隆

在 2022 年度行业整体下降趋势情况下，南京聚隆 2022 年度营业收入较上年度增长 2.90%的主要原因为：其主营业务之一为汽车领域的改性材料销售，随着近年来国内新能源汽车行业快速发展，其 2022 年度新能源汽车改性材料销售收入 11.47 亿元，同比增长 21.66%，带动其营业收入增长，剔除新能源汽车改性材料销售收入后，其营业收入较上年同期下降 21.77%，与 2022 年度行业景气度下降趋势一致，与公司营业收入下降幅度较为接近。而公司在新能源汽车领域业务尚处于逐步开拓阶段，相关业务在 2022 年度对公司业绩影响有限，在 2022 年度行业整体下降趋势情况下，公司营业收入下降，导致公司与南京聚隆营业收入变动趋势不一致。

### 2、沃特股份

沃特股份 2022 年度营业收入较上年度下降 3.21%，与 2022 年度行业整体下降变动趋势一致，与公司 2022 年度营业收入变动趋势一致，其营业收入降幅小于公司的主要原因为：一是其 2022 年度分别收购了上海沃特华本半导体科技有限公司和深圳市华宝生物材料科技有限公司，其中前者购买日后至期末实现收入 8,540.54 万元，增加了当年收入规模；二是其 IPO 及 2020 年非公开发行股份募投项目已进入平稳运行和价值释放阶段，2021 年开始研发的 PPS 改性材料在 2022 年实现百吨级的销售增长，且较 2021 年送料认证次数同比增长 313%，综合上述因素导致其营业收入降幅小于公司。

### 3、江苏博云

江苏博云 2022 年度营业收入较上年度下降 26.39%，与 2022 年度行业整体下降变动趋势一致，略高于公司营业收入下降幅度，主要原因是：江苏博云产品主要应用于电动工具行业和家用电器行业，且外销业务收入占比约 60%-70%，占

比较高，出口景气情况对其经营业绩有重要影响；2022 年度，受出口下降影响，其电动工具和家用电器销售收入分别较上年度下降 32.38%和 26.03%，导致收入下降。而公司 2022 年度受下游客户出口业务下降影响，家用电器、办公家具、运动器材销售收入分别较上年度下降 27.51%、23.76%和 35.61%，与江苏博云 2022 年营业收入变动幅度较为接近。

#### 4、聚赛龙

聚赛龙 2022 年度营业收入较上年度增长 0.03%，与 2022 年度行业整体下降变动趋势以及公司营业收入变动趋势不一致，主要原因是：聚赛龙主要客户为美的集团、海信集团、苏泊尔、格兰仕集团<sup>1</sup>等国内知名家电企业，上述企业主要以内销为主，家用电器出口下降对其影响相对较小，如苏泊尔和海信家电 2022 年度国内销售收入较上年度分别提升 5.02%和 13.36%，以国内销售为主的家用电器客户销售收入增长带动聚赛龙业绩增长。而公司下游家用电器领域客户以出口为主，家用电器行业出口下降带动公司家用电器领域销售收入较上年度下降 27.51%，导致公司营业收入变动趋势与聚赛龙不一致。

#### 5、奇德新材

公司 2022 年度营业收入较上年度下降 6,354.26 万元，降幅 19.86%的主要原因为：一是受出口下降影响，下游以出口为主的家电、办公家具、运动器材等领域主要客户销售收入较上年度下降 2,818.13 万元，降幅 50.45%，与江苏博云营业收入下降原因相同；二是公司上市后，为寻求更大的发展空间，借助知名度提升及产能升级契机，制定了大力发展新能源汽车领域的策略。由于汽车零部件制品的前期设计、模具开发、项目管理、制造品控、交付售后等均对公司整体运营能力提出更高要求，为更好地承接汽车零部件领域客户订单，提高汽车配件领域生产及交付能力，推动订单结构的优化调整，公司逐步减少规格较为分散，且注塑生产涉及频繁的模具切换及清洗的客户订单，导致相关客户相关产品销售收入较上年度下降 1,851.05 万元，降幅 58.37%，上述综合因素导致公司 2022 年度收入下降。

由于汽车制造产业链和生产过程的复杂性，主机厂或汽车零部件一级供应商

---

<sup>1</sup> 1、美的集团除家电业务外还包括机器人与自动化业务和智慧楼宇业务等，其国内销售无法区分家电业务变动情况；2、格兰仕为非上市公司，无相关公开资料。



为了保障汽车性能和质量的稳定性，都会对配套供应商进行严格的认证，通常包括技术评审、质量体系评审、价格竞标、产品试制、小批量试用、批量生产等环节，认证周期通常长达 1 年至 2 年。通过整车厂商的认证，是零部件供应商参与整车厂商配套业务的前提条件，具体业务合作通常以项目定点的方式开展。从获得定点函到定点项目正式量产需要几个月到几年不等的时间，具体取决于零部件及相应的模具设计、制造复杂程度以及对应车型量产时间表。定点零部件生产（量产周期）会持续到对应车型停产，该周期通常在 2-5 年之间，视对应车型的生命周期而定。

公司在新能源汽车领域尚处于逐步开拓阶段，由于上述流程较多，从获得客户认证、项目定点、模具设计与制造、量产并最终形成收入时间较长，目前新能源汽车领域对公司 2022 年度营业收入未有明显促进作用。但公司已获得麦格纳、延锋、安道拓、合众、零跑、比亚迪等主机厂或汽车零部件一级供应商的认可，产品逐步应用于小鹏、特斯拉、零跑、哪吒、长安和比亚迪等知名新能源汽车品牌上，根据在汽车配件等领域已获得的客户合同、中标函或定点意向书等，公司预计在 2023-2026 年的项目实施周期内，相关定点项目订单总金额约 4.05 亿元，未来新能源汽车业务对公司营业收入有较好促进作用。

综上所述，公司 2022 年度营业收入下降趋势与行业整体下降趋势情况一致，与江苏博云同受出口下降影响，营业收入下降幅度接近；公司与南京聚隆营业收入变动趋势不一致主要系该公司新能源汽车业务销售收入快速增长，剔除其新能源汽车业务销售收入后，其营业收入下降幅度与公司接近；公司较沃特股份营业收入下降幅度大的主要原因为：其收购子公司提高了营业收入规模、募投项目进入平稳运行和价值释放阶段和开发的 PPS 新品销售实现快速增长；公司与聚赛龙营业收入变动趋势不一致主要系其主要客户是以国内销售为主的家用电器客户，受出口下降影响较小，且其客户销售收入较上年增长带动其营业收入略有增长，而公司下游家用电器领域客户以出口为主，受家用电器行业出口下降影响导致公司营业收入下降，从而与聚赛龙营业收入变动趋势不一致。

公司相较于上述同行上市公司，营业规模较小，下游产品应用领域有所区别，受行业景气度下行影响较明显，但公司 2022 年度营业收入变动原因具有合理性。未来随着公司新能源汽车领域发展战略的实施、募投项目产能的释放等，对公司

营业收入有促进作用。

## 二、净利润

### (一) 2021 年度

2021 年度公司净利润水平与南京聚隆和聚赛龙变动趋势一致，与江苏博云和沃特股份变动趋势不同。

公司 2021 年度净利润下滑的主要原因是：2021 年度毛利率较高的防护用品领域销售收入较上年度下降 11,193.69 万元，降幅 95.38%；同时本年度公司主要原材料 PA6 和 PA66 市场均价分别较上年度上升 32.07%和 74.59%，上述两个因素导致公司净利润下滑。

南京聚隆 2021 年度净利润下滑的主要原因为：一是原材料价格上涨，毛利率下降导致净利润下降；二是其针对存在信用风险的客户，按照谨慎性原则计提信用减值损失，信用减值损失较上年度多计提 1,027.38 万元。

聚赛龙 2021 年度净利润下滑的主要原因是：原材料价格上涨带动其盈利能力下降。

江苏博云 2021 年度净利润上升的主要原因是：当年度江苏博云通过深化与终端客户在多个产品的合作，高性能改性尼龙、高性能改性聚酯、工程化聚烯烃和色母粒及功能性母粒四大类产品销售收入大幅增长，带动营业收入较同期增长 54.19%，净利润上升。

沃特股份 2021 年度净利润上升的主要原因为：其 2021 年度收到政府补助金额为 3,185.91 万元，较上年度增加 1,883.62 万元，增幅 144.64%，当年度扣非归母净利润较上年同期下滑 32.78%。

2020 年度因防护用品市场需求快速增加而带动业绩较大幅度增长的金发科技和道恩股份，其 2021 年度净利润亦出现下滑，具体情况如下：

单位：万元

项目	公司名称	2021 年度		2020 年度
		金额	增幅	金额
净利润	金发科技	165,666.77	-64.06%	460,948.50
	道恩股份	24,718.26	-71.56%	86,915.08

由上表可知，随着国内口罩等防护用品逐步饱和，公司及相关同行业上市公

司防护用品领域业绩下滑，导致净利润下降，公司净利润变动符合行业发展趋势，具有合理性。

## （二）2022 年度

2022 年度公司与同行业上市公司净利润整体水平变动趋势一致。公司 2022 年度与同行业上市公司营业收入变动趋势情况分析如下：

### 1、南京聚隆

南京聚隆 2022 年度净利润较上年度增长 2,333.94 万元，增幅 76.82%的主要原因为：一是其 2022 年度新能源汽车改性材料销售收入 11.47 亿元，同比增长 21.66%，带动其营业收入增长，同时带动其汽车零部件毛利率较上年度增长 3.28 个百分点，毛利较上年度增加 3,189.04 万元；二是其信用减值损失较上年度少计提 835.68 万元。而公司在新能源汽车领域业务尚处于逐步开拓阶段，相关业务在 2022 年度对公司业绩影响有限，导致公司与南京聚隆净利润变动趋势不一致。

### 2、沃特股份

沃特股份 2022 年度净利润较上年度下降 4,632.43 万元，降幅 64.07%的主要原因为：一是当年度收购上海沃特华本半导体科技有限公司、人员增加带动职工薪酬增加以及无形资产摊销增加导致管理费用较上年度增加 1,725.83 万元；二是利息费用较上年度增加 1,326.70 万元；三是当年收到政府补助金额较上年度减少 1,999.43 万元，上述综合因素导致其净利润降幅大于公司。

### 3、江苏博云

江苏博云 2022 年度净利润较上年度下降 2,149.89 万元，降幅 15.93%的主要原因为：受出口下降影响，其电动工具和家用电器销售收入分别较上年度下降 32.38%和 26.03%，导致毛利较上年度下降 6,791.30 万元。但江苏博云净利润下降幅度小于公司的主要原因为其受美元兑换汇率走势上升幅度较大影响，汇兑损益增加较多，导致财务费用较上年度减少 3,422.27 万元。

### 4、聚赛龙

聚赛龙 2022 年度净利润较上年度下降 3,127.71 万元，降幅 48.74%，与公司净利润下降幅度接近，主要原因为：一是受 2022 年度市场景气度差，改性塑

料行业竞争激烈，市场毛利率整体下滑影响，其在营业收入保持稳定的情况下，毛利率较上年度下降 2.16 个百分点，导致毛利较上年度下降 2,810.90 万元；二是其由于业务拓展销售人员增加带动职工薪酬增加，销售费用较上年度增加 758.04 万元。

## 5、奇德新材

公司 2022 年度净利润较上年度下降 1,548.14 万元，降幅 49.48%的主要原因为：一是受下游客户出口下降影响，运动器材、家用电器和办公家具领域客户需求下降；同时为配合公司汽车配件领域开发战略，更好地承接汽车配件领域客户订单，公司逐步减少产品规格较为分散的客户订单，导致公司 2022 年度销售收入较同期下降 6,354.26 万元，降幅 19.86%；二是为加强开拓新能源汽车领域和越南市场，公司销售人员增加带动职工薪酬增加，同时为开拓新客户和新市场，本期销售人员与客户沟通频率及服务深度加强，业务招待费及差旅费增加，以及口罩生产设备闲置期间折旧额计入管理费用等，该等因素带动期间费用较上年度上升 833.48 万元，增幅 17.60%，上述两个因素带动 2022 年度净利润下降。

综上所述，公司 2022 年度与同行业上市公司净利润整体水平变动趋势一致，净利润变动原因具有合理性。

## 三、改性塑料行业整体情况

根据新材料研习社及 Wind 数据资料显示，在 2022 年改性塑料 15 强上市企业中（含奇德新材），2021 年净利润下滑的有 12 家，2022 年净利润下滑的有 9 家，其中连续两年下滑的有 7 家，行业整体呈下降趋势。

### **[中介机构核查程序]**

年审会计师就上述事项履行了如下核查程序：

1、查阅公司及同行业可比公司定期报告、招股说明书等，分析公司营业收入及净利润变动原因，并与同行业可比公司进行对比分析；

2、查阅公司所处行业相关资料，分析公司上市前后行业趋势、竞争格局是否发生变化；

3、取得公司在手订单明细表，分析公司订单获取情况；

4、查阅主要原材料市场价格，分析公司产品成本变动情况；

5、访谈公司高级管理人员，了解公司业绩变动原因及为改善盈利能力采取的具体措施。

### **[中介机构核查意见]**

经核查，年审会计师认为：

1、公司上市后营业收入持续下滑的原因具有合理性；公司上市前后运动器材、家用电器、办公家具、防护用品行业趋势有所变化，但行业竞争格局未发生明显变化；2023年4月30日在手订单较上年同期增长6.19%，2023年一季度收入下降趋势已放缓，但公司短期内收入仍有出现继续下滑的可能；

2、公司净利润持续下滑的原因具有合理性；公司主营业务盈利能力出现不利变化，但公司已采取相关措施，2023年第一季度收入较2022年第四季度环比下降1.03%，收入下降趋势放缓，持续经营能力不存在不确定性，但短期内公司净利润仍存在下滑的可能性；

3、公司报告期第四季度净利润下滑、低于前三季度的原因具有合理性，并提请投资者关注公司经营业绩下滑风险；

4、2021年度公司营业收入与同行业上市公司平均水平变动趋势不一致，主要原因是：随着国内口罩等防护用品逐步饱和，公司下游防护用品领域需求大幅下降，而同行业上市公司2020年度相关领域涉及产品较少，导致营业收入变动趋势不一致；2022年度公司营业收入、2021-2022年度公司净利润与同行业上市公司整体水平变动趋势一致，原因具有合理性。

## **问题 2**

**年报披露，报告期内出口业务实现收入 0.16 亿元，同比下滑 64.60%，受国际经济下行影响，外贸需求持续低迷，公司出口销售大幅下滑，销售下降排名前 5 大客户中有 4 名均系欧洲、美国的大订单客户。请你公司说明主要出口国家（地区）的政治经济形势与贸易政策是否对你公司出口业务产生不利影响，公司出口业务收入下降的原因及合理性，对比同行业公司、行业整体出口情况是否存**

在差异，欧美大订单客户销售收入下降的具体原因及合理性。

请保荐机构、年审会计师进行核查并发表明确意见，并说明针对出口销售收入真实性实施的审计程序、覆盖范围及比例、审计结论。

[回复]

一、主要出口国家（地区）的政治经济形势与贸易政策是否对公司出口业务产生不利影响

公司年报中披露的销售下降排名前五大客户指公司整体销售收入下降排名前五名的客户。

2021-2022年度，公司出口销售收入占营业收入比例分别为13.80%和6.10%，占比较小。公司出口业务主要为销往保税区、转厂销售和直接出口美国等。公司2022年度整体销售收入较上年同期下降排名前5大客户的主要出口国家或地区为欧洲、美国等。

在政治经济形势方面，近年来，受欧美经济红利减弱、乌克兰危机持续未止、全球高通胀及欧美库存承压等因素影响，公司下游客户出口减少且需求下降，导致公司出口收入较上年下降。在贸易政策方面，上述出口国家或地区2022年度贸易政策未发生重大变化。

综上所述，主要出口国家（地区）的政治经济形势对公司出口业务产生了不利影响。

二、公司出口业务收入下降的原因及合理性

报告期内，公司出口业务销售情况如下：

单位：万元

销售区域	2022年度			2021年度	
	金额	占比	增幅	金额	占比
境内销售	24,071.63	93.90%	-12.70%	27,573.99	86.20%
出口业务	1,562.82	6.10%	-64.60%	4,414.72	13.80%
合计	<b>25,634.45</b>	<b>100.00%</b>	<b>-19.86%</b>	<b>31,988.71</b>	<b>100.00%</b>

2022年度公司出口业务销售收入为1,562.82万元，较上年度下降2,851.90万元，降幅64.60%，主要原因为：2022年中国家用电器产品出口额较上年度下降13.39%，体育用品及设备出口额较上年度下降22.45%，家具及其零件出口额

较上年度下降 5.62%，受下游上述产品应用领域出口下降影响，客户需求减少；同时，公司优化调整订单结构，逐步减少注塑生产涉及频繁模具切换及清洗的改性复合材料制品出口业务客户订单，上述因素导致公司主要出口业务客户销售收入较上年同期下降 2,061.88 万元，降幅 71.57%，公司出口业务销售收入下降原因具有合理性。

### 三、对比同行业公司、行业整体出口情况是否存在差异

#### （一）同行业公司对比情况

公司与同行业公司出口业务销售情况对比如下：

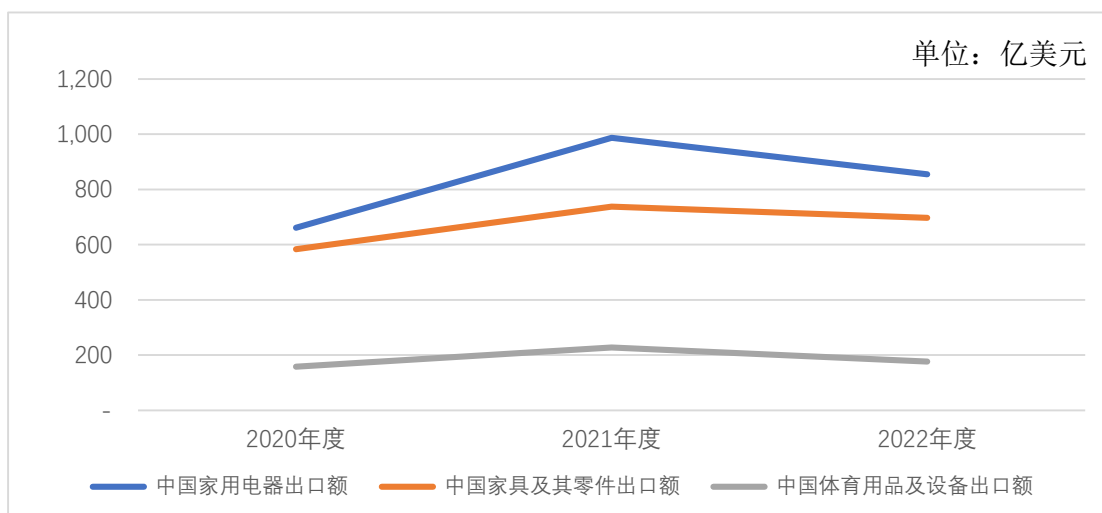
单位：万元

项目	公司名称	2022 年度		2021 年度
		金额	增幅	金额
出口业务	南京聚隆	13,305.50	-10.10%	14,799.56
	沃特股份	27,869.40	32.00%	21,113.64
	江苏博云	32,949.88	-31.19%	47,882.58
	聚赛龙	279.53	-4.75%	293.46
	公司	1,562.82	-64.60%	4,414.72

受全球经济放缓等因素影响，行业整体出口情况不景气。由上表可知，除沃特股份外，公司与其他同行业公司 2022 年度出口业务变动趋势一致，均呈下降趋势。沃特股份 2022 年度出口业务较上年上升的主要原因是：因 PPA 纯树脂实现批量化出口带动出口业务上升。

#### （二）下游行业整体出口情况

改性塑料行业业绩由其下游行业需求决定，公司经营业绩受下游整体出口情况影响较大，公司下游客户主要为婴童出行用品、运动器材、汽车配件和家用电器等领域企业，其中 2022 年度公司下游家用电器、办公家具和运动器材出口额下降，导致公司客户需求下降，订单数量减少，公司销售收入下降。下游家用电器、办公家具和运动器材出口额变动情况如下：



注：数据来源于 Wind。

由上图可知，2022 年度中国家用电器、家具及其零件和体育用品及设备出口额分别为 855.00 亿美元、696.80 亿美元和 176.69 亿美元，分别较上年度下降 132.22 亿美元、41.50 亿美元和 51.14 亿美元，降幅分别为 13.39%、5.62%和 22.45%，与公司出口业务下降趋势一致。

#### 四、欧美大订单客户销售收入下降的具体原因及合理性

公司年报中披露的销售下降排名前五大客户指公司整体销售收入下降排名前五名的客户，2022 年公司销售收入下降的前五名客户分析如下：

单位：万元

序号	客户名称	2022 年度			2021 年度	销售下降原因	该客户主要出口国家或地区
		销售金额	增加额	增幅	销售金额		
1	客户 1	393.59	-1,307.85	-76.87%	1,701.44	受家电出口不景气影响，该客户出口美国、欧洲订单减少，导致材料需求下降	欧洲、美国、中东
2	客户 2	86.44	-721.91	-89.31%	808.35	该客户结算周期较长且毛利率略低，公司减少与其合作	欧洲、美国、东南亚、台湾
3	客户 3	67.27	-533.69	-88.81%	600.96	受家电出口不景气影响，该客户出口美国、欧洲订单减少，导致材料需求下降	欧洲、美国
4	客户 4	2,578.49	-519.65	-16.77%	3,098.14	该客户订单规格较为分散，注塑生产涉及频繁	欧洲、美国



序号	客户名称	2022 年度			2021 年 度	销售下降原因	该客户主要出口国家或地区
		销售金额	增加额	增幅	销售金额		
						模具切换及清洗，公司逐步减少向其销售的产品规格种类	
5	客户 5	455.53	-456.87	-50.07%	912.40	该客户主要生产卫浴产品，受卫浴产品出口不景气影响以及客户改变产品生产所需的高分子材料类别，逐步减少向公司采购	美国
合计		3,581.32	-3,539.97	-49.71%	7,121.29	-	-

由上表可知，公司销售收入下降前五名客户下降原因主要为：出口不景气导致欧美订单减少、公司逐步优化调整订单结构、客户改变产品生产所需高分子材料类别，公司对上述客户销售收入下降的原因具有合理性。

#### [中介机构核查程序]

一、年审会计师就上述事项履行了如下核查程序：

1、登录国家商务部网站，检索主要出口国家（地区）欧洲、美国等的政治经济形势与贸易政策，并在网络上进一步检索相关信息；

2、获取公司销售收入明细表，分析公司主要客户变动情况；

3、访谈公司高管，了解关于 2022 年出口销售收入变动原因，与同行业可比公司是否存在差异；

4、查阅同行业可比公司定期报告和下游行业相关资料，了解关于同行业公司出口销售收入变动情况。

二、说明针对出口销售收入真实性实施的审计程序、覆盖范围及比例、审计结论

（一）出口销售客户函证及回函情况如下：

单位：万元

项目	2022 年度
发函金额	1,462.67

回函金额	1,462.67
出口收入回函占发函比例	100%
出口销售收入	1,562.82
发函占出口销售收入比例	93.59%
回函占出口销售收入比例	93.59%

(二) 将出口销售记录与出口报关单、销售发票等出口销售单据进行核对，结合从中国国际贸易单一窗口取得的发行人海关出口数据进行核对，核对情况如下：

单位：万元

期间	2022 年度
外销收入①	1,562.82
海关出口金额②	1,562.82
差异③=①-②	-

报告期内，外销收入与报关出口金额相匹配。

(三) 获取免抵退税申报表，将出口退税与境外销售规模进行匹配，匹配结果如下：

单位：万元

项目	2022 年度
申报表免抵退税额①	128.85
申报表免抵税额②	127.21
申报表应退税额③=①-②	1.64
实际收到的出口退税金额④	1.64
差异 (③-④)	-
免抵退税销售额⑤	1,444.31
境外销售收入⑥	1,562.82
免抵退税销售额与境外销售收入差异⑦=⑤-⑥	-118.52

2022 年，境外销售收入与免抵退销售额存在总差异-118.52 万元，主要为进料深加工（转厂）免税销售额 48.11 万元以及报关出口和申请出口退税存在时间差差异 70.41 万元所致。

经核查，公司出口销售收入具有真实性。

### **[中介机构核查意见]**

经核查，年审会计师认为：

公司主要出口国家（地区）的政治经济形势对公司出口业务产生不利影响，贸易政策未发生重大变化；公司出口业务收入下降原因具有合理性，公司和同行业公司、下游行业整体出口情况变动趋势一致，欧美大订单客户销售收入下降原因具有合理性。

### **问题 3**

2020 年至 2022 年，你公司综合毛利率分别为 38.63%、25.52%、23.37%，2021 年以来综合毛利率下降幅度较大。请你公司结合产品销售价格、营业成本、产品结构的变动情况说明综合毛利率持续下滑的原因及合理性，报告期营业成本归集是否完整、准确，毛利率与同行业公司是否存在重大差异，以及毛利率下滑趋势是否具有持续性。

请保荐机构、年审会计师进行核查并发表明确意见。

**[回复]**

公司营业收入以主营业务收入为主，综合毛利率变动主要受主营业务毛利率影响，具体如下表：

产品类别	2022 年度			2021 年度			2020 年度		
	毛利率	毛利率贡献率	收入占比	毛利率	毛利率贡献率	收入占比	毛利率	毛利率贡献率	收入占比
主营业务收入	23.34%	23.32%	99.95%	25.48%	25.47%	99.94%	38.65%	38.64%	99.98%
其他业务收入	90.93%	0.05%	0.05%	85.49%	0.05%	0.06%	-57.27%	-0.01%	0.02%
营业收入	<b>23.37%</b>	<b>23.37%</b>	<b>100.00%</b>	<b>25.52%</b>	<b>25.52%</b>	<b>100.00%</b>	<b>38.63%</b>	<b>38.63%</b>	<b>100.00%</b>

### 一、结合产品销售价格、营业成本、产品结构的变动情况说明综合毛利率持续下滑的原因及合理性

2020-2022 年度公司主要产品毛利率变动情况如下：

产品类别		2022 年度			2021 年度			2020 年度		
		毛利率	毛利率贡献率	收入占比	毛利率	毛利率贡献率	收入占比	毛利率	毛利率贡献率	收入占比
改性尼龙 复合材料 及制品	改性尼龙复合材料	25.95%	12.33%	47.51%	27.86%	12.91%	46.36%	38.92%	12.47%	32.02%
	改性尼龙复合材料 制品	18.97%	2.09%	11.02%	31.79%	3.01%	9.46%	34.15%	2.27%	6.64%
改性聚丙烯 复合材料 及制品	改性聚丙烯复合材 料	29.16%	1.67%	5.75%	24.97%	2.54%	10.17%	49.52%	18.13%	36.60%
	改性聚丙烯复合材 料制品	29.42%	0.80%	2.71%	15.39%	0.41%	2.64%	37.05%	1.92%	5.18%
其他改性 复合材料 及制品	其他改性复合材料	19.54%	1.68%	8.60%	16.30%	1.75%	10.72%	17.26%	1.29%	7.47%
	其他改性复合材料 制品	31.33%	3.49%	11.15%	35.95%	3.38%	9.41%	20.96%	0.50%	2.37%
精密注塑模具		5.28%	0.57%	10.73%	15.40%	1.50%	9.75%	23.75%	1.78%	7.51%
主营业务毛利率		<b>23.34%</b>	<b>23.34%</b>	<b>100.00%</b>	<b>25.48%</b>	<b>25.48%</b>	<b>100.00%</b>	<b>38.65%</b>	<b>38.65%</b>	<b>100.00%</b>

由上表可知，2021 年度公司主营业务毛利率较上年度下降 13.17 个百分点，主要原因为：一是公司产品主要原材料为尼龙（PA6、PA66）等石油衍生品，2021 年国际原油价格大幅上涨带动主要原材料价格上涨，导致改性尼龙材料毛利率下降；二是随着国内口罩等防护用品逐步饱和，毛利率较高的改性聚丙烯复合材料-熔喷料和改性聚丙烯复合材料制品-无纺布销售收入下降，带动毛利率下降。

2022 年度公司主营业务毛利率下降 2.15 个百分点，变动较小，主要原因是：改性尼龙复合材料制品产品结构变化及精密注塑模具毛利率下降所致。具体分析如下：

### （一）改性尼龙复合材料

报告期内，改性尼龙复合材料毛利率变动具体情况如下：

项目		2022 年度	2021 年度	2020 年度
毛利率		25.95%	27.86%	38.92%
毛利率增减变动		-1.91%	-11.06%	-
价格变动因素	销售均价（元/吨）	16,674.42	17,391.66	15,970.20
	价格变动比例	-4.12%	8.90%	-
成本变动因素	单位成本（元/吨）	12,347.86	12,546.69	9,753.90
	成本变动比例	-1.58%	28.63%	-

2021 年度和 2022 年度，改性尼龙复合材料销售均价波动及单位成本变动使毛利率变动的幅度如下：

项目	2022 年度	2021 年度
销售均价波动使毛利率变动的幅度①	-3.05%	6.42%
单位成本变动使毛利率变动的幅度②	1.14%	-17.48%
毛利率较上年变动幅度	-1.91%	-11.06%

注：①=（本年销售均价-本年单位成本）/本年销售均价-（上年销售均价-本年单位成本）/上年销售均价；②=（上年单位成本-本年单位成本）/上年销售均价，下同。

2021 年度该类产品毛利率为 27.86%，较上年同期下降 11.06 个百分点，主要原因：一是当年度 PA6 市场均价和 PA66 市场均价分别为 12,955.54 元/吨和 34,570.03 元/吨，分别较上年度上升 3,145.95 元/吨和 14,768.85 元/吨，增幅分别为 32.07%和 74.59%，带动单位成本较上年度上升 28.63%；二是随着单位成本上升，销售均价上升 8.90%，但销售均价上升幅度小于单位成本上升幅度，导致毛利率下降。

2022 年度该类产品毛利率为 25.95%，较上年度下降 1.91 个百分点，变动较小。

### （二）改性尼龙复合材料制品

报告期内，改性尼龙复合材料制品毛利率变动具体情况如下：

项目		2022 年度	2021 年度	2020 年度
毛利率		18.97%	31.79%	34.15%
毛利率增减变动		-12.82%	-2.36%	-
价格变动因素	销售均价（元/吨）	30,149.97	37,563.29	32,339.86
	价格变动比例	-19.74%	16.15%	-
成本变动因素	单位成本（元/吨）	24,431.22	25,622.60	21,295.43
	成本变动比例	-4.65%	20.32%	-

2021 年度和 2022 年度，改性尼龙复合材料制品销售均价波动及单位成本变动使毛利率变动的幅度如下：

项目	2022 年度	2021 年度
销售均价波动使毛利率变动的幅度①	-15.99%	11.02%
单位成本变动使毛利率变动的幅度②	3.17%	-13.38%
毛利率较上年变动幅度	-12.82%	-2.36%

2021 年度该类产品毛利率为 31.79%，较上年度下降 2.36 个百分点，变动较小。

2022 年度该类产品毛利率为 18.97%，较上年度下降 12.82 个百分点，主要原因为：公司该类产品销售结构发生变化，为配合公司汽车配件领域开发战略，更好地承接汽车配件领域客户订单，公司逐步减少产品规格较为分散、注塑生产涉及频繁模具切换及清洗的客户订单，该等订单产品规格较小、生产相对复杂且效率较低，销售均价相对较高，随着该类产品订单的减少，销售均价随之下降，但生产成本下降的幅度小于销售均价下降的幅度，导致毛利率下滑。

### （三）改性聚丙烯复合材料

报告期内，改性聚丙烯复合材料毛利率变动具体情况如下：

项目		2022 年度	2021 年度	2020 年度
毛利率		29.16%	24.97%	49.52%
毛利率增减变动		4.19%	-24.55%	-
价格变动因素	销售均价（元/吨）	12,173.13	11,839.72	18,290.72
	价格变动比例	2.82%	-35.27%	-
成本变动因素	单位成本（元/吨）	8,622.96	8,883.15	9,232.59
	成本变动比例	-2.93%	-3.78%	-

2021 年度和 2022 年度，改性聚丙烯复合材料销售均价波动及单位成本变动使毛利率变动的幅度如下：

项目	2022 年度	2021 年度
销售均价波动使毛利率变动的幅度①	1.99%	-26.46%
单位成本变动使毛利率变动的幅度②	2.20%	1.91%
毛利率较上年变动幅度	4.19%	-24.55%

2021 年度该类产品毛利率为 24.97%，较上年同期下降 24.55 个百分点，主要原因是：随着国内口罩等防护用品逐步饱和，毛利率较高的改性聚丙烯复合材料-熔喷料产品销售收入下降，该类产品毛利率下降。

2022 年度该类产品毛利率为 29.16%，较上年度上升 4.19 个百分点，变动较小。

#### （四）改性聚丙烯复合材料制品

报告期内，改性聚丙烯复合材料制品毛利率变动具体情况如下：

项目		2022 年度	2021 年度	2020 年度
毛利率		29.42%	15.39%	37.05%
毛利率增减变动		14.03%	-21.66%	-
价格变动因素	销售均价（元/吨）	22,982.74	21,467.29	24,360.46
	价格变动比例	7.06%	-11.88%	-
成本变动因素	单位成本（元/吨）	16,221.77	18,163.89	15,334.65
	成本变动比例	-10.69%	18.45%	-

2021 年度和 2022 年度，改性聚丙烯复合材料制品销售均价波动及单位成本变动使毛利率变动的幅度如下：

项目	2022 年度	2021 年度
销售均价波动使毛利率变动的幅度①	4.98%	-10.05%
单位成本变动使毛利率变动的幅度②	9.05%	-11.61%
毛利率较上年变动幅度	14.03%	-21.66%

2021 年度该类产品毛利率为 15.39%，较上年同期下降 21.66 个百分点，主要原因是：随着国内口罩等防护用品逐步饱和，毛利率较高的改性聚丙烯复合材料制品-无纺布产品销售收入下降，该类产品毛利率下降。

2022 年度该类产品毛利率为 29.42%，较上年同期上升 14.03%，主要原因是：当年度公司办公家具领域客户开发新型号产品，颜色性能要求较高的高性能改性聚丙烯复合材料制品采购增加，该产品毛利率较高，带动该类产品毛利率上升。

#### （五）精密注塑模具

报告期内，精密注塑模具毛利率变动具体情况如下：

项目		2022 年度	2021 年度	2020 年度
毛利率		5.28%	15.40%	23.75%
毛利率增减变动		-10.12%	-8.35%	-
价格变动因素	销售均价（元/套）	112,236.63	141,670.44	101,394.27
	价格变动比例	-20.78%	39.72%	-
成本变动因素	单位成本（元/套）	106,305.90	119,854.82	77,314.13
	成本变动比例	-11.30%	55.02%	-



2021 年度和 2022 年度，精密注塑模具销售均价波动及单位成本变动使毛利率变动的幅度如下：

项目	2022 年度	2021 年度
销售均价波动使毛利率变动的幅度①	-19.68%	33.61%
单位成本变动使毛利率变动的幅度②	9.56%	-41.96%
毛利率较上年变动幅度	-10.12%	-8.35%

精密注塑模具销售均价和单位成本受模具规格、工艺难度等因素影响较大。

2021 年度该类产品毛利率为 15.40%，较上年同期下降 8.35 个百分点，主要原因是：毛利率较高的柳州正远机电有限公司因其自身经营原因，2021 年未向公司进行采购，且其目前已破产重整，导致该类产品毛利率下降。

2022 年度该类产品毛利率为 5.28%，较上同期下降 10.12 个百分点，主要原因是：一是公司加大汽车配件领域尤其是新能源汽车行业主机厂或汽车零部件一级供应商客户开拓，于开发前期在价格策略上更优惠；二是当年度公司开发生产汽车用双色注塑模具，该类模具结构复杂，工艺难度较高，前期试错成本高，导致毛利率相对低，上述综合因素导致该类产品整体毛利率下降。

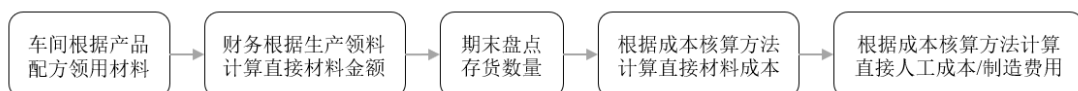
综上所述，公司综合毛利率下滑的原因具有合理性。

## 二、报告期营业成本归集是否完整、准确

### （一）成本核算方法和流程

公司的生产模式主要为“以销定产”方式，即由客户提出产品要求并下达订单，公司根据客户订单组织产品研发、生产、检验并交货。为有效控制产品品质、成本及交期，以满足客户的要求，公司在 ERP 体系下建立了完善的生产管制程序，公司客户服务部门、技术部门、生产部门、品管部门均严格按照公司制定的具体流程操作，确保公司生产的信息流、物流、单据流的统一及生产的有序和高效。

成本核算流程如下图：



序号	项目	主要内容
1	成本核算方法	生产成本采用的成本核算方法为品种法。
2	成本核算流程	公司对存货进行统一编码，该编码是日常货物流转及成本核算的唯一代码；公司产品成本主要由直接材料、直接人工和制造费用构成。

序号	项目	主要内容
3	材料计价及成本费用的归集及分配	<p>1、原材料购进入库按照购买价格采用实际成本，原材料发出采用月末一次加权平均计价；</p> <p>2、生产领用原材料：主要原料由生产部每日按日排单表一次性领料,原材料直接归集到各个产品，计入生产成本-直接材料；辅料领料，按实际领料直接归集计入制造费用-物料消耗。</p> <p>3、直接材料、人工费用、制造费用按实际发生直接归集，在产品之间分配方法如下：</p> <p>（1）生产成本-直接材料的归集和分配：材料按照所领用材料成本直接归集到产品成本对象；</p> <p>（2）生产成本-直接人工/制造费用的归集和分配：</p> <p>①高性能改性复合材料按完工产量权重分配至当月完工产品，期末无在产品；</p> <p>②高性能改性复合材料制品按标准加工工时权重分配至当月完工产品，在产品为完成拌料的高性能高分子复合材料，其主要为材料成本，直接人工和制造费用由完工产品全部分摊；</p> <p>③儿童汽车安全座椅按标准加工工时权重分配至当月完工产品，半成品期末金额小，组装工序较为简单，直接人工和制造费用由完工产品全部分摊；</p> <p>④精密注塑模具按标准工时乘以完工进度的百分比权重分配至当月完工产品和在产品。</p>
4	产品入库	对于生产完工的产品结转相应的生产成本，并于每月月底对实物进行盘点复核并作入库调整。
5	产品出库	商品销售出库时，在确认营业收入的同时结转相应的营业成本，产品成本结转方法为月末一次加权平均法。

## （二）直接材料、人工费用、制造费用的归集和分配方法

项目	归集方法	分配方法	
直接材料	按产品类型、生产部门归集材料耗用	所有产品	按领料单直接归集到产品对象
直接人工	按部门归集车间工人工资	高性能改性复合材料	按完工产量分摊
		高性能改性复合材料制品	按照标准工时分摊
		儿童汽车安全座椅	按照标准工时分摊
		精密注塑模具	按标准工时乘以完工进度百分比计算的工时分摊
制费费用	按部门归集折旧、摊销、水电等费用	高性能改性复合材料	按完工产量分摊
		高性能改性复合材料制品	按照标准工时分摊
		儿童汽车安全座椅	按照标准工时分摊
		精密注塑模具	按标准工时乘以完工进度百分比计算的工时分摊

公司营业成本按照上述方法进行归集，报告期营业成本归集完整、准确。

## 三、毛利率与同行业公司是否存在重大差异，以及毛利率下滑趋势是否具有持续性

### （一）毛利率与同行业公司变动趋势不存在重大差异

2020-2022 年公司与同行业公司综合毛利率变动情况如下：

项目	公司名称	2022 年度	2021 年度	2020 年度
综合毛利率	南京聚隆	13.10%	11.55%	18.36%
	沃特股份	15.05%	15.15%	18.53%
	江苏博云	27.97%	30.27%	38.12%
	聚赛龙	10.23%	12.39%	16.23%
	平均值	<b>19.16%</b>	<b>20.83%</b>	<b>27.88%</b>
	公司	综合毛利率	23.37%	25.52%
	非防护用品领域毛利率	23.33%	25.76%	30.97%

由上表可知，同行业可比公司 2020-2022 年度毛利率整体呈逐年下降趋势，公司与同行业可比公司毛利率变动趋势一致，公司非防护用品领域毛利率与同行业可比公司毛利率变动趋势一致。

公司与金发科技防护用品领域相关产品毛利率对比情况如下：

公司名称	项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
金发科技	医疗健康（熔喷布、口罩、丁腈手套、防护服等）	36.89%	15.29%	76.06%
公司	防护用品领域（熔喷料、无纺布等）	26.24%	9.36%	54.48%

注：道恩股份未披露防护用品领域相关产品毛利率。

公司防护用品领域毛利率呈先降后升的趋势，与金发科技相关产品毛利率变动趋势一致。

## （二）毛利率下滑趋势是否具有持续性

2020-2022 年度公司毛利率下降主要原因为：原材料价格大幅上涨、国内口罩等防护用品逐步饱和、改性尼龙复合材料制品产品结构变化等，毛利率下滑属合理变动。

针对毛利率下滑情形，公司通过持续优化产品结构和服务，提高客户满意度和忠诚度，保持现有竞争领域优势地位；同时持续加大产品研发力度，积极开拓新领域客户，不断推出具有创新性和前瞻性的产品和服务，如新能源汽车领域的碳纤维制品等，以维持公司毛利率水平。从长期来看公司的产品价格会根据市场需求、原材料成本等综合考量后适时作出调整，但未来如果行业竞争加剧或原材料价格因供需原因大幅上涨，将会进一步影响公司毛利率水平，存在毛利率下滑的可能性。

### **[中介机构核查程序]**

年审会计师就上述事项履行了如下核查程序：

- 1、取得公司收入成本明细表，分析公司产品销售价格、营业成本、产品结构变动情况；
- 2、查阅主要原材料市场价格，分析公司产品成本变动情况；
- 3、了解公司成本核算方法，检查营业成本归集是否完整、准确；
- 4、查阅同行业公司年度报告、招股说明书等资料，对比分析毛利率变动趋势及差异情况；
- 5、访谈公司高级管理人员，了解毛利率变动原因。

### **[中介机构核查意见]**

经核查，年审会计师认为：

公司综合毛利率下滑的原因具有合理性；报告期营业成本归集完整、准确，毛利率与同行业公司不存在重大差异；从长期来看公司的产品价格会根据市场需求、原材料成本等综合考量后适时作出调整，但未来如果行业竞争加剧或原材料价格因供需原因大幅上涨，将会进一步影响公司毛利率水平，存在毛利率下滑的可能性。

### **问题 4**

**年报披露，你公司高性能改性复合材料、高性能改性复合材料制品产能利用率分别为 43.96%、56.13%。高性能改性复合材料期末在建产能 25,000 吨。请你公司：**

**(1) 请结合同行业公司对比情况等说明产能利用率是否处于偏低，前期业务规划与实际订单获取情况是否存在较大差异，产生差异的主要原因，公司相关生产线是否仍符合客户的质量及性能要求，你公司为改善产能利用率已采取及拟采取的措施。**

**(2) 说明报告期在建产能的具体情况，结合本期新增产能投产情况、在手**

订单情况、产能利用率情况说明新建产能的合理性、必要性。

(3) 说明高性能改性复合材料、高性能改性复合材料制品相关的生产设备是否因产能利用率较低存在闲置情况，是否已存在减值迹象，减值准备计提是否充分以及 2023 年度是否存在进一步减值风险。

请年审会计师对事项（3）进行核查并发表明确意见。

[回复]

(1) 请结合同行业公司对比情况等说明产能利用率是否处于偏低，前期业务规划与实际订单获取情况是否存在较大差异，产生差异的主要原因，公司相关生产线是否仍符合客户的质量及性能要求，你公司为改善产能利用率已采取及拟采取的措施。

[说明]

#### 一、产能及产能利用率与同行业对比

公司及可比公司 2022 年的主要产品产能利用率如下表所示：

##### (一) 高性能改性复合材料

序号	公司名称	产品类型	产能（吨）	产能利用率
1	奇德新材	高性能改性复合材料	24,300	43.96%
2	南京聚隆	改性塑料	145,000	78.00%
3	沃特股份	改性材料	104,141	54.23%
4	江苏博云	改性塑料及色母粒	30,000	73.60%
5	聚赛龙	改性塑料	220,000	85.21%
平均			<b>104,688</b>	<b>67.00%</b>

##### (二) 高性能改性复合材料制品

序号	公司名称	产品类型	产能	产能利用率
1	奇德新材	高性能改性复合材料制品	370,800 机器工时	56.13%
2	日盈电子	前挡喷嘴总成	1200 万只	79.86%
3	兆威机电	注塑制品	-	-
4	肇民科技	注塑制品	-	-
平均			-	<b>68.00%</b>

注：兆威机电和肇民科技未披露其 2022 年注塑制品的产能利用率。

从上表可知，报告期内公司产能利用率偏低，主要原因是：

1、报告期内，受宏观环境及市场竞争激烈等因素影响，公司改性聚丙烯复合材料需求下降；同时下游家用电器、办公家具、运动器材客户出口下降导致需求减少以及公司优化调整订单结构，公司订单量减少，产能利用率偏低。

2、改性塑料行业部分生产企业根据市场需求以及客户对产品的个性化需求进行生产，需考虑应用场景、力学性能、测试条件、模具结构、下游行业出口国家的环保要求等因素，导致产品为小批量多品种的形式，配置充裕的产能有利于实施定制化的生产模式，故整体产能利用率相对略低。

## 二、前期业务规划与实际订单获取情况是否存在较大差异，产生差异的主要原因

公司高性能高分子复合材料和高性能高分子复合材料制品的产能及产能利用率如下表所示：

产品	项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
高性能高分子复合材料	产能（吨）	24,300.00	22,425.00	19,687.50
	其中：募集资金购置设备产能（吨）	13,245.00	11,738.00	7,301.00
	产能利用率	43.96%	65.05%	92.98%
高性能高分子复合材料制品	产能（机器工时）	370,800.00	363,600.00	365,400.00
	产能利用率	56.13%	55.26%	66.07%

注：2022 年有 1 条募集资金购置设备线存在检修情形，故较满产情况下当年减少 120 吨产能。

报告期内，公司高性能高分子复合材料的产能分别为 19,687.50 吨、22,425.00 吨和 24,300.00 吨，高性能高分子复合材料制品的产能分别为 365,400.00 小时、363,600.00 小时和 370,800.00 小时，产能保持较为稳定。高性能高分子复合材料产能逐年提升的主要原因是：募投项目购置挤出机等部分设备形成新增产能，带动整体产能提升。

公司 2020 年高性能高分子复合材料订单情况较好，产能利用率达到 92.98%，因此购置募投设备以扩大高性能高分子复合材料产能，但 2021 年度和 2022 年度改性聚丙烯复合材料需求下降，下游家用电器、办公家具、运动器材客户出口下降导致需求减少以及公司优化调整订单结构，导致公司产能规划与实际订单量不

匹配，产能利用率偏低。公司高性能高分子复合材料制品产能利用率较为稳定，略有下降。

### 三、公司相关生产线是否仍符合客户的质量及性能要求

报告期内公司主要产品产能利用率下降，但相关生产线仍符合客户质量及性能要求，具体分析如下：

#### （一）公司产品退货情况

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
退货金额	289.37	293.12	219.89
营业收入	25,634.45	31,988.71	36,070.62
退货占营业收入的比例	1.13%	0.92%	0.61%

报告期内，公司退货金额占营业收入的比例分别为 0.61%、0.92%和 1.13%，占比较低，且未发生因为产品质量而产生的重大纠纷。

#### （二）新产品及客户开发

近年来，新能源汽车产业发展迅猛，已成为国民经济先导产业，根据行业发展趋势及公司营销战略规划，公司成立了新能源汽车项目团队，积极开发及拓展下游新能源汽车领域客户，通过与汽车主机厂及一级零部件配套供应商的深度交流及合作，开发出一系列汽车专用复合材料、汽车注塑精密模具、汽车塑胶零部件及汽车专用碳纤维制品。目前，公司精密注塑模具和汽车用高性能改性复合材料及其制品、汽车专用碳纤维制品已获得麦格纳、延锋、安道拓、合众、零跑、比亚迪等主机厂或汽车零部件一级供应商的认可。

公司主要生产线包括高性能高分子复合材料制造生产线和精密注塑生产线，上述生产线已通过汽车行业客户的认可，新客户及相关产品均通过现有生产线进行生产。因此公司主要产品生产线仍符合客户的质量及性能要求。

综上所述，公司相关生产线仍符合客户的质量及性能要求。

### 四、改善产能利用率已采取及拟采取的措施

近年来，国内外经济环境复杂，受局部地区地缘政治局势、原油等大宗商品价格波动等因素影响，全球经济发展放缓，公司部分下游客户需求减少，改性塑

料行业竞争加剧，行业毛利率逐步下行，在此环境下，公司经营业绩受到一定影响。为改善公司盈利能力，提高产能利用率，公司采取了以下具体措施：

### **（一）提升核心产品竞争优势，提高客户满意度和忠诚度**

公司主营业务为改性尼龙（PA）、改性聚丙烯（PP）、聚苯硫醚（PPS）为主的高性能高分子复合材料及其制品、精密注塑模具、碳纤维制品的研发设计、生产和销售及相关服务。公司通过在改性塑料领域十多年的经营，凭借良好的信誉、稳定的产品质量和优秀的售后服务，在下游婴童出行用品、运动器材、汽车配件和家用电器等领域积累了一批优质的客户，该等客户较多是行业内知名的生产企业，优质的客户资源是公司发展的重要保证。公司将积极维护现有优质客户资源，更加聚焦大客户的维护及深度开发，扩大客户销售份额，提高公司现有盈利能力。

### **（二）加大研发投入和新品开发力度，积极开拓新领域客户**

在消费升级的大背景下，终端客户对产品性能的要求越来越高，导致下游客户对高分子复合材料性能提出更多的个性化和定制化需求，故要求改性塑料企业不断加大科研投入开发新产品。近年来，新能源汽车产业发展迅猛，新能源汽车产业已成为国民经济先导产业，公司已成立新能源项目团队，积极开发及拓展下游新能源汽车领域客户，公司已开发出一系列汽车专用复合材料、汽车注塑精密模具、汽车塑胶零部件及汽车专用碳纤维制品。

2020-2022年度公司研发费用率分别为4.76%、4.83%和6.25%，研发费用率逐年上升。2021年度公司“嵌入式高致密度纳米增强复合尼龙材料的研发与制备”项目获得“无限创新”江门科学技术二等奖，相关产品被评为2021年广东省名优高新技术产品。公司上市至2022年末新取得发明专利1项，实用新型专利19项。

目前公司精密注塑模具和汽车用高性能改性复合材料及其制品、汽车专用碳纤维制品已获得麦格纳、延峰、安道拓、合众、零跑、比亚迪等主机厂或汽车零部件一级供应商的认可，产品逐步应用于小鹏、特斯拉、零跑、哪吒、长安和比亚迪等知名新能源汽车品牌上。

根据公司在汽车配件等领域已获得的客户合同、中标函或定点意向书等，公司预计在2023-2026年的项目实施周期内，相关定点项目订单总金额约4.05亿元。



未来公司将进一步巩固高分子材料及其制品、精密注塑模具纵向一体化经营模式，提升客户认可度和黏度，与上述客户形成更紧密和稳定的合作关系。

### **（三）开拓境外市场，进一步拓宽公司业务渠道**

由于越南和泰国等东南亚国家劳动力低廉且其所在国的基础设施不断完善，为寻求低廉优质的生产要素供给，越来越多的制造业落户东南亚，越南制造业市场近年来获得了高速发展。为更好地推进公司国际化战略发展，进一步提升经营业绩，发挥公司技术和产品优势，公司成立了子公司奇德新材料（越南）有限公司以开拓境外市场，进一步拓宽业务渠道，截至2023年4月30日，该子公司已有在手订单206.94万元。

### **（四）提升及统筹优化公司产能，满足客户增长的需求**

随着公司在新能源汽车领域研发投入和开发推进，公司新能源汽车领域相关产品逐步得到客户认可，新客户开发成效明显。公司预计需要更多的产能以满足新开发客户及新项目的需求。一方面，公司逐步减少部分产品规格较为分散的客户订单；另一方面公司对募投项目之间的募集资金投入金额进行调整，加大精密注塑智能制造项目募集资金投入金额及增加建筑面积，提高汽车零部件精密注塑产能，扩大碳纤维制品的研发投入，以满足新能源汽车领域客户高端化及轻量化的场景需求，获得更优质的项目订单，推动企业经营业绩发展。

**（2）说明报告期在建产能的具体情况，结合本期新增产能投产情况、在手订单情况、产能利用率情况说明新建产能的合理性、必要性。**

#### **[说明]**

##### **一、报告期内在建产能的具体情况**

公司目前在建产能分别为募投生产项目高性能高分子复合材料智能制造项目与精密注塑智能制造项目，具体情况如下表所示：

单位：万元

承诺投资项目	募集资金承诺投资总额	调整后募集资金投资总额(1)	截至期末累计投入金额(2)	截至期末投资进度(%) (3)=(2)/(1)	项目进展	项目达到预定可使用状态日期
高性能高分子复合材料智能制造项目	17,146.14	14,146.14	10,955.64	77.45	延期	2023年9月30日
精密注塑智能制造项目	5,563.18	8,563.18	1,551.06	18.11	延期	2024年6月30日

注：上述截至期末累计投入金额和投资进度与2022年度募集资金存放与实际使用情况的专项报告披露略有差异，主要系公司通过“高性能高分子复合材料智能制造项目”的募集资金账户支付了630.23万元用于购买注塑机等设备（该类设备属于精密注塑智能制造项目），年末统计时未扣除该笔金额。

## 二、本期新增产能的投产情况

公司募投生产项目分别为高性能高分子复合材料智能制造项目和精密注塑智能制造项目，其预计可使用状态分别为2023年9月30日和2024年6月30日。

根据募投项目测算，预计募投项目达产后新增产能情况如下表所示：

项目	现有产能	预计募投项目未来新增产能	募投项目达产后产能
高性能高分子复合材料（吨）	24,420	6,765	31,185
高性能高分子复合材料制品（机器工时）	370,800	313,200	684,000

注：募投生产项目高性能高分子复合材料智能制造项目原计划新增产能20,130吨，因公司已购置挤出机等设备并形成13,365吨产能，故未来募投项目完全投产后，公司相比2022年末预计新增高性能高分子复合材料产能为6,765吨。

## 三、在手订单情况

截至2023年4月30日，公司在手订单金额6,096.56万元，其中高性能高分子复合材料和高性能改性复合材料制品的订单金额分别为2,005.42万元和1,371.88万元，在手订单较上年同期增长6.19%。

根据公司在汽车配件等领域已获得的客户合同、中标函或定点意向书等，公司预计在2023-2026年的项目实施周期内，相关定点项目订单总金额约4.05亿元。随着新能源汽车行业的蓬勃发展，高性能高分子复合材料智能制造项目和精密注塑智能制造项目未来具有较好的发展前景。

## 四、产能利用率情况

产品	2022 年度	2021 年度	2020 年度
高性能高分子复合材料	43.96%	65.05%	92.98%
高性能改性复合材料制品	56.13%	55.26%	66.07%

从上表可知，因改性聚丙烯复合材料需求下降、下游家用电器、办公家具、运动器材客户出口下降导致需求减少以及公司优化调整订单结构，导致公司订单量减少进而 2021 年度和 2022 年度主要产品产能利用率整体偏低。近年来，为抓住汽车轻量化和新能源汽车的市场发展机遇，公司积极开发下游汽车领域，并取得较好进展，随着下游汽车客户一体化服务需求的增加，公司下游汽车客户精密注塑需求保持持续较快增长。

综上所述，报告期初，公司处于高速发展时期，主要产品产能利用率较饱和，但随着改性聚丙烯复合材料需求下降，下游家用电器、办公家具、运动器材客户出口下降导致需求减少以及公司优化调整订单结构，导致公司订单量减少，2021 年度和 2022 年度主要产品产能利用率整体偏低。公司调整经营策略，着手开发新能源汽车领域市场，公司预计在 2023-2026 年的项目实施周期内，取得相关项目订单总金额约 4.05 亿元。因此随着新能源汽车行业的蓬勃发展，高性能高分子复合材料智能制造项目和精密注塑智能制造项目的建设具有合理性及必要性。

**(3) 说明高性能改性复合材料、高性能改性复合材料制品相关的生产设备是否因产能利用率较低存在闲置情况，是否已存在减值迹象，减值准备计提是否充分以及 2023 年度是否存在进一步减值风险。**

**[说明]**

**一、高性能改性复合材料、高性能改性复合材料制品相关的生产设备是否因产能利用率较低存在闲置情况**

随着国内口罩等防护用品逐步饱和，2022 年熔喷布、口罩生产相关设备出现闲置的情况，2022 年底因防护用品市场变化原因口罩订单增加，该批设备恢复正常生产状态。报告期内，高性能改性复合材料、高性能改性复合材料制品相关的生产设备由于目前整体订单量不足，设备未能满负荷运转，平均开机时间短，产能利用率较低，但为满足未来发展需要，拓宽产品类别，提高产品质量，公司配备了不同型号、性能的造粒设备，所以不存在设备长期闲置的情况。

**二、公司固定资产减值迹象的判断**

根据《企业会计准则第8号——资产减值》的相关规定，公司于报告期各期末对固定资产是否存在减值迹象进行判断，具体如下：

序号	企业会计准则的规定	公司实际情况
1	资产的市价当期大幅度下跌，其跌幅明显高于因时间的推移或者正常使用而预计的下跌。	主要机器设备目前市场价格未发生大幅下降情形。
2	企业经营所处的经济、技术或者法律等环境以及资产所处的市场在当期或者将在近期发生重大变化，从而对企业产生不利影响。	公司经营所处的经济、技术或者法律等环境未发生重大变化，相关政策未发生重大变化。
3	市场利率或者其他市场投资报酬率在当期已经提高，从而影响企业计算资产预计未来现金流量现值的折现率，导致资产可收回金额大幅度降低。	报告期内，市场利率或者其他市场投资报酬率未发生明显波动。
4	有证据表明资产已经陈旧过时或者其实体已经损坏。	公司固定资产中资产多为厂房及生产线，均可以正常生产，其他设备可以正常运转。公司在对生产设备进行日常维保、盘点过程中，将已经损毁的设备进行报废处理。本年末公司固定资产未发生陈旧过时或者实体损坏的情况。
5	资产已经或者将被闲置、终止使用或者计划提前处置。	公司通过日常维保、盘点等方式对生产设备进行管理，结合监盘检查情况，公司不存在闲置机器，设备均正常使用。
6	企业内部报告的证据表明资产的经济绩效已经低于或者将低于预期，如资产所创造的净现金流量或者实现的营业利润（或者亏损）远远低于（或者高于）预计金额等。	报告期内，除熔喷布、口罩生产相关设备存在经济绩效低于预期的外，其他设备不存在资产的经济绩效已经低于或者将低于预期的情形。
7	其他表明资产可能已经发生减值的迹象。	不存在其他表明资产可能已经发生减值的迹象。

综上，经逐项对照《企业会计准则》的规定，熔喷布、口罩生产相关设备存在经济绩效低于预期的，存在减值迹象。资产组存在减值迹象的，应当估计其可收回金额。可收回金额根据资产的公允价值减去处置费用后的净额与资产预计未来现金流量的现值两者之间较高者确定，即可变现净值。当可变现净值低于其账面价值时，将账面价值减记至可变现净值，减记的金额确认为固定资产减值损失，计入当期损益，即固定资产减值准备。固定资产的减值损失一经确认，在以后会计期间不再转回。

### 三、2022年12月31日固定资产减值准备计提情况

单位：万元

项目	原值	累计折旧	减值	账面价值
房屋及建筑物	12,363.57	1,430.98	-	10,932.60
生产设备	8,615.16	2,993.07	142.51	5,479.59
运输工具	570.61	248.49	-	322.12
办公及电子设备	546.05	355.79	1.96	188.30
合计	22,095.40	5,028.32	144.47	16,922.61

其中：熔喷布、口罩生产相关设备资产减值准备计提情况：

项目	原值	累计折旧	减值	账面价值
生产设备	814.93	356.20	142.51	316.22
办公及电子设备	44.32	27.10	1.96	15.26
合计	859.25	383.30	144.47	331.48

注：办公及电子设备主要为激光粉尘监测仪、口罩呼吸阻力测试仪等。

2021-2022年度，公司熔喷布、口罩生产相关设备因缺少生产订单，设备处于闲置状态，该设备存在减值迹象。本公司根据《企业会计准则第8号-资产减值》的规定，公司存在减值迹象的资产，应当估计其可收回金额，然后将所估计的资产可收回金额与账面价值相比较，以确定资产是否发生减值，以及是否需要计提资产减值准备并确认相应资产减值损失。资产可收回金额的估计，应当根据其公允价值减去处置费用后净额与预计未来现金流量现值两者较高者确定。

报告期固定资产减值的测算过程及主要参数具体如下：

#### 1、资产组预计未来现金流量的现值

资产组在使用过程中所创造的收益会受到使用方式、使用者经验、能力等方面的因素影响。不同的使用方式，不同的使用者，可能在使用同样资产时产生不同的收益。因此，对于同样的资产，不同的使用方式或使用者会有不同的在用价值。本次测算在用价值，参照公司历史年度固定资产组形成的收入、成本等指标和未来的经营计划，在经济寿命内确定资产组未来的现金流量并进行折现，经测算资产组预计未来现金流现值为23.28万元。

#### 2、资产组公允价值减去处置费用后的净额的测算

根据公司的经营情况减值的熔喷布、口罩生产相关设备作为资产组，公司选

择规格相同或规格接近的相关设备进行询价，因此公允价值按（重置全价×成新率-处置费用）确定。

截至 2022 年 12 月 31 日，资产可收回金额如下：

单位：万元

类别	重置全价	平均成新率	处置费用	评估净值
生产设备	624.33	66%	7.09	395.81
办公及电子设备	40.96	58%	0.42	23.36
合计	<b>665.29</b>	-	<b>7.51</b>	<b>419.17</b>

### 3、资产减值准备金额的测算

资产可收回金额的估计，根据其公允价值减去处置费用后的净额 419.17 万元与资产预计未来现金流量的现值 23.28 万元两者之间较高者确定，为 419.17 万元。

资产减值准备金额的计算如下：

单位：万元

类别	账面价值	可收回金额	减值金额
生产设备	316.21	395.81	-
办公及电子设备	15.26	23.36	-
合计	331.47	419.17	-

经测算，截至 2022 年 12 月 31 日存在减值迹象资产的固定资产账面价值为 331.47 万元，可收回金额为 419.17 万元，可回收价值超过账面价值。由于 2022 年底口罩设备处于生产状态，公司预计该批设备经济绩效不存在远低于预期的情况，因此 2022 年 12 月 31 日公司无需计提固定资产减值准备。

除上述熔喷布、口罩生产相关设备外，报告期公司固定资产不存在减值迹象，固定资产减值准备已经充分计提。

### 四、2023 年度是否存在进一步减值风险

2023 年随着国内防护用品市场形势变化，上述熔喷布、口罩生产相关设备处于闲置状态，公司将根据《企业会计准则第 8 号—资产减值》的相关规定在 2023 年第二季度末对其进行减值测试，对存在减值迹象的固定资产充分计提减值。

### [中介机构核查程序]

年审会计师就上述事项履行了如下核查程序：

1、获得公司固定资产台账和闲置固定资产明细表，了解相关固定资产闲置的时间、原因以及背景；

2、逐项核对《企业会计准则第 8 号—资产减值》的相关规定，对固定资产是否存在减值迹象进行判断；

3、实施监盘程序。在获取公司截至 2022 年 12 月 31 日固定资产清单的基础上，对公司固定资产进行了监盘，并观察使用其情况，判断固定资产减值计提的合理性；

4、实施分析性程序，对公司计提的固定资产减值准备及相关测试进行分析，以判断固定资产减值准备计提的准确性和合理性。

### [中介机构核查意见]

经核查，年审会计师认为：

1、高性能改性复合材料、高性能改性复合材料制品相关的生产设备由于目前整体订单量不足，设备未能满负荷运转，产能利用率低，但不存在闲置情况。

2、公司已按照《企业会计准则第 8 号—资产减值》及指南的相关规定在报告期末对存在减值迹象的固定资产进行减值测试。经测试，熔喷布、口罩生产相关设备可回收金额高于账面价值，资产未发生减值，固定资产减值准备计提充分。

## 问题 5

**年报披露，报告期内，你公司实现投资收益 789.86 万元，占利润总额比重 52.16%，主要是现金管理收益；公允价值变动损益 248.53 万元，占利润总额比重 16.41%，主要是本期计提理财产品预期收益；其他收益 418.72 万元，占利润总额比重 27.65%，主要是政府补贴。**

**(1) 请你公司结合营运和投资资金需求、资产负债情况、资金使用计划、具体损益明细及投资收益率等说明购买理财产品以及 1 年以上定期存单的商业**

合理性，理财产品底层资产情况及相关资金是否存在最终流向控股股东、实际控制人、高级管理人员及其关联方的情形，理财产品收益是否具有可持续性，相关会计处理及合规性。

(2) 请你公司结合政府补贴具体项目情况、其他收益归属期间等说明公司获得政府补贴的稳定性，公司是否仍符合政府补贴相关标准。

(3) 结合上述情况说明你公司盈利能力是否依赖非主营业务收入，持续盈利能力是否存在重大不确定性，并提示相关风险。

请年审会计师对问题（1）核查并发表明确意见。

[回复]

(1) 请你公司结合营运和投资资金需求、资产负债情况、资金使用计划、具体损益明细及投资收益率等说明购买理财产品以及 1 年以上定期存单的商业合理性，理财产品底层资产情况及相关资金是否存在最终流向控股股东、实际控制人、高级管理人员及其关联方的情形，理财产品收益是否具有可持续性，相关会计处理及合规性。

[说明]

#### 一、公司营运和投资资金需求、资产负债情况、资金使用计划情况

公司结合经济形势及变化、实际可自由支配资金现状、有息负债现状及资金使用计划等因素，统筹规划营运及投资资金，具体情况如下：

单位：万元

项目	2022 年度/2022 年 12 月 31 日	经营性资产及经营性负债预测		
		2023 年度	2024 年度	2025 年度
流动资产合计①	35,397.05	40,815.06	45,816.51	52,068.33
流动负债合计②	12,086.54	13,317.06	14,903.73	16,887.07
营运资金③=①-②	23,310.51	27,497.99	30,912.78	35,181.26

2022 年公司既有业务营运资金需求 23,310.51 万元，预计 2023 年-2025 年营运资金需求分别为 27,497.99 万元、30,912.78 万元、35,181.26 万元；2022 年末货币资金及理财产品余额合计 32,337.17 万元，公司已有资金主要用于保障既有业务的经营需求。从投资资金需求看，未来公司奇德科技园（新厂房）项目及设备投入资金需求较大，预计 2023 年-2025 年投资资金需求分别为 6,178.83



万元、3,821.18 万元、1,000.00 万元。截至 2022 年末，公司已从 4 家银行累计取得授信额度 11,800.00 万元，且期末公司资产负债率为 16.14%，资产负债率较低，具有较好的偿债能力，在不影响公司正常经营的前提下，公司利用暂时闲置资金购买了安全性高、流动性好的短期理财产品，盘活了存量资金，提高了资金的使用效率。

二、具体损益明细及投资收益率，购买理财产品以及 1 年以上定期存单的商业合理性，理财产品底层资产情况及相关资金是否存在最终流向控股股东、实际控制人、高级管理人员及其关联方的情形，理财产品收益是否具有可持续性

截至 2022 年 12 月 31 日，公司购买的理财产品以及 1 年以上定期存单情况（包括具体损益明细及投资收益率等）如下：

单位：万元

序号	产品名称	理财机构	产品分类	收益类型	预期收益率	累计收益	期末账面价值	报表列报项目	投资/挂钩标的
1	大额存单	上海浦东发展银行股份有限公司中山分行	大额可转让存单	保本固定收益型	3.45%	97.37	2,097.37	一年内到期的其他非流动资产	/
2	大额存单	上海浦东发展银行股份有限公司中山分行	大额可转让存单	保本固定收益型	3.45%	54.62	2,054.62	一年内到期的其他非流动资产	/
3	浦发广州分行专属 2022 年第 0763 期单位大额存单	上海浦东发展银行股份有限公司中山分行	大额可转让存单	保本固定收益型	3.45%	45.04	2,045.04	其他非流动资产	
4	珠海华润银行“润信盈信盈”存款产品	珠海华润银行股份有限公司江门分行	定期存款	保本固定收益型	4.10%	187.20	3,187.20	其他非流动资产	/
5	FGG2136041/2021 年对公大额存单专属第 24 期（3 年）	中国民生银行股份有限公司江门支行	大额可转让存单	保本固定收益型	3.85%	140.85	3,140.85	其他非流动资产	/
6	FGG2236022/2022 年对公大额存单第 6 期（3 年）	中国民生银行股份有限公司江门高新技术小微支行*1	大额可转让存单	保本固定收益型	3.40%	7.09	1,007.09	其他非流动资产	/
7	浙商 CDs2136024(可转让)	浙商银行股份有限公司江门分行	大额可转让存单	保本固定收益型	3.55%	68.63	1,668.63	其他非流动资产	/
8	粤财信托·周周鑫 1 号集合资金信托计划	广东粤财信托有限公司	其他理财产品	非保本固定收益型	-	9.54	405.10	交易性金融资产	投资于信托业保障基金、现金类资产、债券或债券型基金等固定收益资产、底层资产为标准

序号	产品名称	理财机构	产品分类	收益类型	预期收益率	累计收益	期末账面价值	报表列报项目	投资/挂钩标的
									化债权资产的固定收益型理财计划、资产管理计划、信托计划或其他法律法规或政策许可投资的标准化债权产品
9	粤财信托·周周随鑫 2 号集合资金信托计划	广东粤财信托有限公司	其他理财产品	非保本固定收益型	-	5.58	205.58	交易性金融资产	投资于信托业保障基金、现金类资产、债券或债券型基金等固定收益资产、底层资产为标准化债权资产的固定收益型理财计划、资产管理计划、信托计划或其他法律法规或政策许可投资的标准化债权产品
10	粤财信托·随鑫益 1 号集合资金信托计划 6M-X180 (GF6269)	广东粤财信托有限公司	其他理财产品	非保本固定收益型	-	19.10	1,019.10	交易性金融资产	信托业保障基金, 现金类资产、债券或债券型基金等固定收益类资产
11	粤财信托·随鑫益 10 号集合资金信托计划	广东粤财信托有限公司	其他理财产品	非保本固定收益型	-	7.91	1,007.91	交易性金融资产	信托业保障基金, 现金类资产、债券或债券型基金等固定收益类资产
12	粤财信托·随鑫益 1 号集合资金信托计划 6M-X180	广东粤财信托有限公司	其他理财产品	非保本固定收益型	-	1.62	1,001.62	交易性金融资产	信托业保障基金, 现金类资产、债券或债券型基金等固定收益类资产
13	14 天国债逆回购	广发证券股份有限公司	其他理财产品	保本固定收益型	--	0.87	1,000.77	交易性金融资产	国债
14	质押式报价回购交易-奇德新材料 12 月 20 日 28 天 (VC4941)	中信证券股份有限公司	其他理财产品	非保本固定收益型	-	1.21	1,001.21	交易性金融资产	债券质押式回购交易相关规定的债券、基金份额、现金, 深交所和中国结算认可的其他证券
15	中融·汇盈 1 号集合资金信托计划	中融国际信托有限公司	其他理财产品	非保本固定收益型	-	7.32	307.32	交易性金融资产	用于优质企业的并购项目, 资金闲置期间也可以投资于货币市场基金、债券逆回购、大额可

序号	产品名称	理财机构	产品分类	收益类型	预期收益率	累计收益	期末账面价值	报表列报项目	投资/挂钩标的
									转让存单、银行存款等货币市场工具、国债、金融债等债券、信托受益权、资管计划、银行理财产品等金融产品或资产管理产品
16	交通银行“蕴通财富久”日盈	交通银行股份有限公司东升支行	银行理财产品	非保本浮动收益型	-	1.64	91.64	交易性金融资产	投资于存款、债券等债权类资产
17	固收安享系列【126】期收益凭证	中信证券股份有限公司	其他理财产品	本金保障浮动收益型	-	9.20	1,009.20	其他流动资产	中证中信证券量化债股优选稳健策略指数(931786.CSI)
18	嘉实资本-信智 5 期集合资产管理计划	中信证券股份有限公司	其他理财产品	非保本浮动收益型	-	23.87	1,573.87	其他流动资产	现金、银行存款、利率债、信用债、债券正回购等固定收益类资产；其中信用债包括在银行间市场和交易所市场交易的金融债（含次级债）、普通金融债、非银行金融机构债券、商业银行债券、企业债、短期融资券、超短期融资券、中期票据、公司债、非公开定向债务融资工具等；利率债包括在银行间市场和交易所市场交易的国债、政策性金融债、地方政府债、中央银行票据、场外期权。
19	固收安享系列【154】期收益凭证（SPC626）	中信证券股份有限公司	其他理财产品	本金保障浮动收益型	-	-	1,000.00	其他流动资产	中证中信证券量化债股优选稳健策略指数(931786.CSI)
20	固收安享系列【171】期收益凭证产（SPC649）	中信证券股份有限公司	其他理财产品	本金保障浮动收益型	-	-	2,000.00	其他流动资产	中证中信证券量化债股优选稳健策略指数(931786.CSI)
<b>合计</b>						<b>688.66</b>	<b>26,824.12</b>	-	-

公司购买的一年内到期的理财产品金额 15,775.31 万元,超过一年到期的理财产品金额 11,048.81 万元,合计 26,824.12 万元。其中,超过一年到期的理财产品为大额可转让存单或定期存款。

2022 年末公司有息负债规模为 1,000.00 万元,为以专利质押的短期借款,借款年利率 3.70%。根据江门市市场监督管理局发布的《关于组织申报 2022 年知识产权扶持资金(第二批普惠和嘉奖类)的通知》【江市监知促(2022)241 号】,公司可按单笔贷款实际支付利息的 50%给予贴息资助,即公司银行借款实际年利率为 1.85%,而公司购买的大额可转让存单或定期存款预期年收益率为 3.4%-4.10%,短期借款的银行借款实际年利率低于大额可转让存单或定期存款预期年收益率。

根据《人民币单位存款管理办法》第十三条 单位定期存款可以全部或部分提前支取,但只能提前支取一次。全部提前支取的,按支取日挂牌公告的活期存款利率计息;部分提前支取的,提前支取的部分按支取日挂牌公告的活期存款利率计息,其余部分如不低于起存金额由金融机构按原存期开具新的证实书,按原存款开户日挂牌公告的同档次定期存款利率计息;不足起存金额则予以清户。第十五条 金融机构办理大额可转让定期存单业务按照《大额可转让定期存单管理办法》执行。因此,若公司临时有资金需求,公司购买超过一年到期的理财产品大额可转让存单和定期存款也可提前转让或赎回。

综上所述,公司为提高资金使用效率,在不影响日常经营业务开展的前提下,根据资金使用计划合理安排资金,并获取一定投资收益,具有商业合理性。

公司购买的理财产品主要投资于低风险类其他类基金、债券、存款等高流动性资产;公司购买的结构性存款是以公司的存款为本金,挂钩利率、汇率、股票指数、商品价格等金融市场指标的创新型存款产品。上述理财产品底层资产及相关资金不存在最终流向公司控股股东、实际控制人、高级管理人员以及其他关联方的情形。受宏观经济和市场波动影响,公司购买的理财产品存在收益不达预期的可能,理财产品收益不具有可持续性。

### 三、相关会计处理及合规性

根据《企业会计准则第 22 号--金融工具确认和计量》“第三章金融资产的分类”中第十六条规定，企业应当根据其管理金融资产的业务模式和金融资产的合同现金流量特征，将金融资产划分为以下三类：（一）以摊余成本计量的金融资产。（二）以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产。（三）以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产。

第十七条规定中应当分类为以摊余成本计量的金融资产条件为：（一）企业管理该金融资产的业务模式是以收取合同现金流量为目标；（二）该金融资产的合同条款规定，在特定日期产生的现金流量，仅为对本金和以未偿付本金金额为基础的利息的支付。

第十八条金融资产同时符合下列条件的，应当分类为以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产：（一）企业管理该金融资产的业务模式既以收取合同现金流量为目标又以出售该金融资产为目标。（二）该金融资产的合同条款规定，在特定日期产生的现金流量，仅为对本金和以未偿付本金金额为基础的利息的支付。

第十九条按照本准则第十七条分类为以摊余成本计量的金融资产和按照本准则第十八条分类为以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产之外的金融资产，企业应当将其分类为以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产。

公司购买的保本浮动收益型和保本固定收益型理财产品符合本金加利息的合同现金流量特征，且公司不以出售该金融资产为目标，根据其流动性特征作为一年内到期的其他非流动资产/其他流动资产（1 年以内）或其他非流动金融资产（1 年以上）在财务报表中列示。

公司购买的非保本浮动收益型理财产品由于收益率不固定，不符合本金加利息的合同现金流量特征，公司将其划分为以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产，根据其流动性特征作为交易性金融资产（1 年以内）或其他非流动金融资产（1 年以上）在财务报表中列示。

综上所述，报告期内，公司对相关理财产品的会计分类正确，会计处理方式符合《企业会计准则》的规定。

(2) 请你公司结合政府补贴具体项目情况、其他收益归属期间等说明公司获得政府补贴的稳定性, 公司是否仍符合政府补贴相关标准。

[说明]

公司政府补贴的主要项目(5万元(含)以上)情况、其他收益归属期间列示如下: 单位: 万元

序号	补贴项目	金额	归属期间
1	江门市江海区人民政府办公室转入企业上市资金	140.00	2022年
2	省促进经济高质量发展专项资金	75.34	2022年
3	江门市江海区财政国库集中支付中心2022年省级促进经济高质量发展专项企业技术改造资金项目(第一批)奖金	50.00	2022年
4	江门市江海区财政国库集中支付中心2021年产学研联合攻关专项市级资金	30.00	2022年
5	中山市工业和信息化局技术改造专题项目资助	27.63	2022年
6	中山市科学技术局CZ163001高新技术企业认定补助资金	10.00	2022年
7	中山市科学技术局CZ163001第二批企业科技创新发展专项资金	6.71	2022年
8	稳岗补贴	7.99	2022年
9	收到一次性留工补助款	7.67	2022年
10	江门市江海区财政国库集中支付中心拨付2021年江门市总部企业认定奖项目资金(区级)	7.00	2022年
11	一次性留工补助收入	6.88	2022年
12	江门市江海区市场监督管理局2022年江门市知识产权扶持资金(第一批)	6.00	2022年
13	招用建档立卡贫困人口增值税减免	5.59	2022年
14	江门市江海区财政国库集中支付中心支2021年度市测量管理体系认证经费	5.00	2022年
15	江门市江海区科学技术局转入2021年度高新技术企业认定补助(第一批和第二批)专项资金	5.00	2022年
合计		<b>390.81</b>	-

由上表可知, 报告期内公司收到的政府补助主要来自国家引导和鼓励的产业支持、就业支持和上市补助。公司政府补助受宏观经济形势和国家产业政策的影响, 可能随相关政策的变化而变动, 不具有稳定性, 未来是否仍符合政府补贴相关标准具有不确定性。

(3) 结合上述情况说明你公司盈利能力是否依赖非主营业务收入，持续盈利能力是否存在重大不确定性，并提示相关风险。

[说明]

公司理财收益和政府补贴收入占净利润比例如下：

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度
理财收益①	1,038.38	515.45
政府补贴②	410.30	445.89
理财收益、政府补贴合计③=①+②	1,448.68	961.33
理财收益、政府补贴影响净利润金额④=③*85%	1,231.38	817.13
净利润⑤	1,580.53	3,128.67
占净利润比重⑥=④/⑤	77.91%	26.12%

注：理财收益包括大额存单利息收入、处置交易性金融资产取得的投资收益、公允价值变动收益。

2021 年和 2022 年公司理财收益和政府补贴占净利润的比重分别为 26.12% 和 77.91%，2022 年受下游客户出口减少影响，运动器材和家用电器领域客户需求下降；同时公司为配合汽车配件领域开发战略，更好地承接汽车配件领域客户订单，公司逐步优化订单结构和产品结构，上述综合因素导致公司 2022 年度销售收入下降，净利润下降，因此 2022 年度公司盈利能力对理财收益、政府补贴形成依赖。鉴于短期内公司收入及净利润存在下滑可能，故公司盈利能力可能存在依赖非主营业务收入的情形。

公司主营业务盈利能力出现不利变化，但公司已采取相关措施，截至 2023 年 4 月 30 日，公司在手订单金额 6,096.56 万元，其中高性能高分子复合材料和高性能改性复合材料制品的订单金额分别为 2,005.42 万元和 1,371.88 万元，在手订单较上年同期增长 6.19%，2023 年第一季度净利润下降趋势亦放缓，公司持续盈利能力不存在重大不确定性，同时公司已采取相关措施改善公司的盈利能力，具体改善措施详见问题 1(2) 之“三、公司为改善盈利能力已采取和拟采取的具体措施”。在此，公司敬请广大投资者注意短期内公司收入及净利润存在下滑可能，故公司盈利能力可能存在依赖非主营业务收入的情形。



### [中介机构核查程序]

年审会计师就上述事项履行了如下核查程序：

1、查阅《企业会计准则第 22 号--金融工具确认和计量》，了解并检查公司理财产品类型、相关会计处理及列报是否正确；

2、获取公司报告期内理财产品业务台账，了解并检查各期购买及赎回理财产品的情况；

3、查阅并检查公司报告期内购买理财产品说明书，检查理财产品的种类、发行方、投资标的、投资期限、风险等级等内容，检查付款申请手续及银行回单，并通过检查理财产品说明书等内容判断是否涉及关联方资金占用；

4、对理财产品赎回进行检查，检查理财产品赎回的银行回单，同时复核计算理财收益的金额是否准确；

5、对公司年末持有的银行理财产品余额实施函证程序，确认年末理财产品余额的准确性，回函确认金额均为 100%。

### [中介机构核查意见]

经核查，年审会计师认为：

公司购买理财产品以及 1 年以上定期存单具有商业合理性，结合理财产品说明书、关联方核查以及银行流水检查，我们未发现公司理财产品底层资产及相关资金最终流向公司控股股东、实际控制人、高级管理人员以及其他关联方的情形；理财产品收益不具有可持续性；公司对相关理财产品的会计分类正确，会计处理方式符合《企业会计准则》的规定。

## 问题 6

**年报披露，报告期内，你公司发生销售费用 0.17 亿元，同比上升 10.63%，销售费用率 6.47%，销售费用率同比增加 1.78 个百分点。请你公司结合销售人员变动、业务扩展情况、销售费用明细变动等详细说明营业收入下降的情况下销售费用发生额及费用率上升的原因及合理性，结合同行业上市公司销售费用**

变动趋势，说明报告期内你公司销售费用变动与市场发展趋势是否一致，如否，请详细说明原因。

请年审会计师核查并发表明确意见。

[回复]

一、结合销售人员变动、业务扩展情况、销售费用明细变动等详细说明营业收入下降的情况下销售费用发生额及费用率上升的原因及合理性

报告期内，公司销售费用具体构成如下：

单位：万元

项目	2022 年度				2021 年度	
	金额	占比	增加额	增幅	金额	占比
职工薪酬	1,092.32	65.81%	72.48	7.11%	1,019.84	67.98%
业务招待费	321.95	19.40%	101.46	46.02%	220.49	14.70%
差旅费	111.60	6.72%	21.95	24.48%	89.65	5.98%
运杂费	43.32	2.61%	5.24	13.77%	38.08	2.54%
广告费	9.87	0.59%	-23.54	-70.46%	33.41	2.23%
折旧费	22.45	1.35%	-2.69	-10.70%	25.14	1.68%
办公费	3.58	0.22%	0.56	18.63%	3.02	0.20%
其他	54.60	3.29%	-16.05	-22.72%	70.65	4.71%
<b>合计</b>	<b>1,659.70</b>	<b>100.00%</b>	<b>159.42</b>	<b>10.63%</b>	<b>1,500.28</b>	<b>100.00%</b>
<b>销售费用率</b>	<b>6.47%</b>	-	-	-	<b>4.69%</b>	-

2021 年度和 2022 年度，公司销售费用分别为 1,500.28 万元和 1,659.70 万元，主要为职工薪酬、业务招待费、差旅费和运杂费，上述费用合计占销售费用比例分别为 91.18%和 94.55%。

2022 年度公司销售费用较 2021 年度增加 159.42 万元，增幅 10.63%，主要是职工薪酬与业务招待费较上年同期分别增加 72.48 万元和 101.46 元，增幅分别为 7.11%和 46.02%，该等费用增加的主要原因是：（1）公司为加强开拓新能源汽车领域和越南市场，销售人员平均数量较同期增加 9 人，对应职工薪酬增加；（2）为开拓新客户和新市场，本期销售人员与客户沟通频率及服务深度加强，业务招待费及差旅费等增加。

由于前期开发客户及开拓市场需要一定时间，且新项目前期亦存在打样及试生产阶段，其效果显现一般会存在滞后，因此 2022 年收入下降的情况下，销售费用额及费用率略有上升。

根据公司在汽车配件等领域已获得的客户合同、中标函或定点意向书等，公司预计在 2023-2026 年的项目实施周期内，相关定点项目订单总金额约 4.05 亿元。

## 二、结合同行业上市公司销售费用变动趋势，说明报告期内公司销售费用变动与市场发展趋势是否一致

2021-2022 年度，公司与可比公司销售费用率对比情况如下：

项目	公司名称	股票代码	2022 年度	2021 年度
销售费用率	南京聚隆	300644	1.55%	1.44%
	聚赛龙	301131	1.85%	1.27%
	沃特股份	002886	2.73%	2.23%
	江苏博云	301003	2.81%	1.69%
	平均值		2.24%	1.66%
	本公司		6.47%	4.69%

注：可比上市公司指标是根据其公开披露的定期报告数据计算，公式为当期销售费用/当期营业收入\*100%。

由上表可知，同行业可比公司销售费用率均呈上升趋势，和公司销售费用率变动趋势一致。报告期内，公司销售费用率与同行业相比较为高且有所提升，主要原因系：

1、报告期内，公司销售费用率与同行业相比存在一定差异，主要原因系公司与可比公司在经营规模及客户集中度等存在一定差异，公司经营规模较小，规模效应相对较弱且客户相对分散，故销售费用率高，但公司与同行业可比公司的销售人员人均薪酬差异不大。公司上市后产能和企业知名度提升，企业优势增强，公司不断增加市场推广力度，扩大销售投入，以期拉动企业业绩增长，并为募投项目产能消化提前做市场开发工作；

公司名称	股票代码	收入规模	客户集中度	销售人员人均薪酬
南京聚隆	300644	2022年17.08亿元、 2021年16.59亿元	2021-2022年前五大客户的收入占当期营业收入比例分别14.59%、12.79%	2021-2022年销售人员人均薪酬分别为18.74万元和24.37万元
聚赛龙	301131	2022年13.04亿元、 2021年13.03亿元	2021-2022年前五大客户的收入占当期营业收入比例分别42.20%、40.86%	2021-2022年销售人员人均薪酬分别为13.59万元和17.50万元
沃特股份	002886	2022年14.90亿元、 2021年15.40亿元	2021-2022年前五大客户的收入占当期营业收入比例分别22.19%、20.32%	2021-2022年销售人员人均薪酬分别为24.54万元和26.79万元
江苏博云	301003	2022年5.16亿元、 2021年7.02亿元	2021-2022年前五大客户的收入占当期营业收入比例分别70.19%、70.60%	2021-2022年销售人员人均薪酬分别为41.59万元和49.06万元
本公司		2022年2.56亿元、 2021年3.20亿元	2021-2022年前五大客户的收入占当期营业收入比例分别26.17%、29.75%	2021-2022年销售人员人均薪酬分别为21.70万元和23.24万元

2、为改善2021年及2022年营业收入下滑的情况，公司主动优化销售策略，调整减少部分附加值较低的订单。同时基于国内新能源汽车行业迅猛发展趋势，公司积极开发及拓展下游汽车领域客户，自2022年至今公司新增汽车行业客户较多，且公司产品精密注塑模具、汽车用高性能改性复合材料及其制品和汽车专用碳纤维制品已获得麦格纳、延锋、安道拓、合众、零跑、比亚迪等主机厂或汽车零部件一级供应商的认可，产品逐步应用于小鹏、特斯拉、零跑、哪吒、长安和比亚迪等知名新能源汽车品牌上。根据公司在汽车配件等领域已获得的客户合同、中标函或定点意向书等，公司预计在2023-2026年的项目实施周期内，相关定点项目订单总金额约4.05亿元。

3、此外为更好地推进公司国际化战略发展，进一步提升经营业绩，发挥公司技术和产品优势，公司成立了子公司奇德新材料（越南）有限公司以开拓境外市场，进一步拓宽业务渠道，截至2023年4月30日，该子公司已有在手订单206.94万元。

综上所述，鉴于公司为加快发展，主动加强业务投入，特别是对新能源汽车领域和越南市场开拓，导致销售人员薪酬、差旅费、业务招待费增加，导致销售费用率有所上升。

### [中介机构核查程序]

年审会计师就上述事项履行了如下核查程序：

- 1、访谈公司销售部门负责人，了解销售人员增加的原因，分析合理性；
- 2、获取公司销售费用明细表，检查公司各报告期销售费用具体构成情况，对报告期费用的发生情况执行分析性程序，判断各期费用发生及变动的合理性；
- 3、获取公司员工花名册、工资明细表，对比同行业上市公司薪酬水平，分析公司销售费用、高于同行业公司是否主要系公司人均薪酬较高所致。

### [中介机构核查意见]

经核查，年审会计师认为：

- 1、公司收入下降情况下销售费用发生额及费用率上升具有合理性；
- 2、公司销售费用变动与同行业可比公司变动趋势一致。

## 问题 7

年报披露，报告期内，你公司发生管理费用 0.24 亿元，同比上升 16.60%，管理费用率 9.19%，管理费用率同比增加 2.88 个百分点。请你公司结合管理人员变动、设备折旧摊销等详细说明管理费用发生额及费用率上升的原因及合理性，费用率上升趋势是否仍将持续，是否存在改善的措施。

请年审会计师核查并发表明确意见。

### [回复]

一、结合管理人员变动、设备折旧摊销等详细说明管理费用发生额及费用率上升的原因及合理性

2021-2022 年度，公司管理费用具体构成如下：

单位：万元

项目	2022 年度				2021 年度	
	金额	占比	增加额	增幅	金额	占比
职工薪酬	1,300.35	55.20%	117.28	9.91%	1,183.07	58.56%
折旧及摊销	350.93	14.90%	126.81	56.58%	224.12	11.09%
中介服务费	252.21	10.71%	30.09	13.55%	222.12	11.00%
办公费	77.21	3.28%	-20.13	-20.68%	97.34	4.82%
业务招待费	145.48	6.18%	54.45	59.82%	91.02	4.51%

项目	2022 年度				2021 年度	
	金额	占比	增加额	增幅	金额	占比
差旅费	36.66	1.56%	-23.97	-39.54%	60.64	3.00%
其他	192.54	8.17%	50.82	35.86%	141.72	7.02%
<b>合计</b>	<b>2,355.37</b>	<b>100.00%</b>	<b>335.34</b>	<b>16.60%</b>	<b>2,020.03</b>	<b>100.00%</b>
<b>管理费用率</b>	<b>9.19%</b>	-	-	-	<b>6.31%</b>	-

2021 年及 2022 年度，公司管理费用分别为 2,020.03 万元和 2,355.37 万元，主要包括职工薪酬、折旧及摊销、中介服务费和办公费，上述费用合计占管理费用的比例分别为 84.09%和 85.47%。

2022 年公司管理人员数量、人均工资变动情况如下：

项目	2022 年	2021 年
管理人员平均数（人）	86	77
人均工资（万元）	15.12	15.36

注：管理人员包括行政人员、财务人员、司机、仓库管理员等。

2022 年度公司管理费用较 2021 年度增加 335.34 万元，增幅 16.60%，主要原因：（1）报告期内公司因经营发展需要，管理人员平均人数增加 9 人，导致职工薪酬较上年增加 117.28 万元，增幅为 9.91%；（2）2022 年度管理费用中的资产折旧较上年增加 126.81 万，增幅 56.58%，主要为口罩生产设备闲置期间折旧额计入管理费用；（3）2022 年公司试行绩效合伙人的管理机制，聘请外部咨询机构中山道易简文化传媒有限公司和中山煜华教育咨询有限公司，导致中介咨询服务费增加。

2021-2022 年度，公司与可比公司管理费用率对比情况如下：

项目	公司名称	股票代码	2022 年度	2021 年度
管理费用率	南京聚隆	300644	3.71%	3.34%
	聚赛龙	301131	1.26%	0.96%
	沃特股份	002886	4.96%	3.68%
	江苏博云	301003	3.27%	3.19%
	平均值		<b>3.30%</b>	<b>2.79%</b>
	本公司		<b>9.19%</b>	<b>6.31%</b>

注：可比上市公司指标是根据其公开披露的定期报告数据计算，公式为当期销售费用/当期营业收入\*100%。

报告期内，在同行业可比公司中，公司的经营规模较小，规模效应相对较弱，故管理费用比率高，但公司管理人员人均薪酬和管理人员占比与同行业可比公司差异不大。

公司名称	股票代码	收入规模	管理人员人均薪酬	管理人员占比
南京聚隆	300644	2022年17.08亿元、 2021年16.59亿元	2021-2022年管理人员人均薪酬分别为16.22万元和13.62万元	2021-2022年管理人员人员占比分别为21.72%和31.14%
聚赛龙	301131	2022年13.04亿元、 2021年13.03亿元	2021-2022年管理人员人均薪酬分别为14.94万元和15.39万元	2021-2022年管理人员人员占比分别为13.07%和13.01%
沃特股份	002886	2022年14.90亿元、 2021年15.40亿元	2021-2022年管理人员人均薪酬分别为21.22万元和31.52万元	2021-2022年管理人员人员占比分别为12.60%和10.01%
江苏博云	301003	2022年5.16亿元、 2021年7.02亿元	2021-2022年管理人员人均薪酬分别为18.36万元和19.22万元	2021-2022年管理人员人员占比分别为28.10%和27.62%
本公司		2022年2.56亿元、 2021年3.20亿元	2021-2022年管理人员人均薪酬分别为15.36万元和15.12万元	2021-2022年管理人员人员占比分别为20.48%和20.87%

注：管理人员统计口径为财务人员、行政人员及其他。

## 二、费用率上升趋势是否仍将持续，是否存在改善的措施。

2022年由于公司收入下滑导致管理费用率上升，未来公司将进一步控制管理费用支出，预计公司管理费用率不存在持续大幅上升趋势。公司针对管理费用已采取和拟采取的改善措施如下：

1、公司已建立费用报销相关制度，未来将继续加强全面预算管理体系，并严格控制各项费用的审批及支付；

2、推进体系内精细化管理，优化人才团队，加强人员管理效率，科学控制人工成本，提升人均效能；

3、公司将积极开拓新领域客户，开拓境外市场，进一步拓宽公司业务渠道，努力提升公司的盈利能力。

### [中介机构核查程序]

年审会计师就上述事项履行了如下核查程序：

1、访谈公司财务负责人，了解管理人员增加的原因，分析管理费用变动合理性；

2、获取公司管理费用明细表，检查公司各报告期管理费用具体构成情况，

对报告期费用的发生情况执行分析性程序，判断各项费用发生及变动的合理性；

3、获取公司员工花名册、工资明细表，了解管理人员的职能、数量、薪酬，分析其平均薪酬的合理性；

4、获取固定资产清单，对固定资产折旧归属于管理费用的合理性进行分析，对固定资产的折旧进行测算检查，与固定资产的折旧进行勾稽检查。

#### [中介机构核查意见]

经核查，年审会计师认为：

1、公司管理费用发生额和费用率上升具有合理性；

2、公司管理费用率不存在大幅持续上升的趋势，公司已积极制定改善措施。

## 问题 8

年报披露，报告期末你公司货币资金余额 0.55 亿元，较期初下降 46.74%，交易性金融资产余额 0.60 亿元，同比下降 24.51%，应付银行承兑汇票余额 0.52 亿元，短期借款余额 0.16 亿元。请你公司：

(1) 请你公司说明货币资金的具体用途、存放地点、存放类型、是否存在其他权益受限情形，结合报告期内贷款偿还情况、日常运营资金需求及安排、有息负债规模等说明货币资金及交易性金融资产余额下降的原因及合理性，并说明公司偿债能力是否存在受限情形，你公司已采取和拟采取的改善措施。

(2) 请说明银行承兑汇票的主要应付对象、交易内容、票据期限、付款情况、应付对象与公司是否存在关联关系，并结合与银行签署相关协议中约定的票据保证金比例、实际存放的保证金比例等测算保证金规模与票据规模的匹配性。

请年审会计师核查并发表明确意见。



[回复]

(1) 请你公司说明货币资金的具体用途、存放地点、存放类型、是否存在其他权益受限情形，结合报告期内贷款偿还情况、日常运营资金需求及安排、有息负债规模等说明货币资金及交易性金融资产余额下降的原因及合理性，并说明公司偿债能力是否存在受限情形，你公司已采取和拟采取的改善措施。

[说明]

一、公司说明货币资金的具体用途、存放地点、存放类型、是否存在其他权益受限情形

2021 年末和 2022 年末，公司货币资金构成情况如下：

单位：万元

项目	2022.12.31		2021.12.31	
	金额	占比	金额	占比
库存现金	28.45	0.52%	7.98	0.08%
银行存款	4,861.36	88.18%	10,275.99	99.27%
其他货币资金	623.24	11.30%	67.55	0.65%
合计	<b>5,513.05</b>	<b>100.00%</b>	<b>10,351.53</b>	<b>100.00%</b>

报告期末，公司货币资金的具体用途为：作为营运资金或投资资金投入公司的日常生产经营，同时用于购买商业银行销售的低风险理财产品。库存现金存放于公司财务室保险柜，存放类型为随时支取；银行存款均存放于公司名下银行账户，存放类型为银行活期存款；其他货币资金为银行承兑汇票保证金、电费保函质押保证金、第三方电商平台账户保证金，银行承兑汇票保证金存放类型为银行活期存款，电费保函质押保证金存放类型为定期存款，以及第三方电商平台账户保证金存放类型为第三方支付平台存款。除银行承兑汇票保证金、电费保函质押保证金和第三方电商平台账户保证金外，公司不存在其他使用受限的情形。

二、结合报告期内贷款偿还情况、日常运营资金需求及安排、有息负债规模等说明货币资金及交易性金融资产余额下降的原因及合理性

(一) 报告期内贷款偿还情况、日常运营资金需求及安排、有息负债规模情况

2022 年度公司贷款偿还及有息负债规模情况列示如下：

单位：万元

项目	期初余额	期初应付利息	本期借款	本期归还	期末余额	期末应付利息
短期借款	-	-	1,000.00	-	1,000.00	1.01
长期借款	6,670.04	-	-	6,670.04	-	-
<b>合计</b>	<b>6,670.04</b>	<b>-</b>	<b>1,000.00</b>	<b>6,670.04</b>	<b>1,000.00</b>	<b>1.01</b>

2022 年末公司有息负债规模为 1,000.00 万元，均为对银行的短期借款。

截至 2022 年 12 月 31 日，公司已取得中国民生银行股份有限公司、珠海华润银行股份有限公司、上海浦东发展银行股份有限公司、广发银行股份有限公司 4 家银行综合授信额度合计 11,800.00 万元。另截至本问询函回复日，公司已新增广发银行股份有限公司和上海浦东发展银行股份有限公司合计 8,000.00 万元的授信额度，累计综合信用额度为 19,800.00 万元。

公司 2022 年及未来三年营运资金需求及安排如下：

单位：万元

项目	2022 年度/2022 年 12 月 31 日	经营性资产及经营性负债预测		
		2023 年度	2024 年度	2025 年度
流动资产合计①	35,397.05	40,815.06	45,816.51	52,068.33
流动负债合计②	12,086.54	13,317.06	14,903.73	16,887.07
营运资金③=①-②	23,310.51	27,497.99	30,912.78	35,181.26

2022 年公司既有业务营运资金需求 23,310.51 万元，预计 2023 年-2025 年营运资金需求分别为 27,497.99 万元、30,912.78 万元、35,181.26 万元。

综上，2022 年末公司货币资金及理财产品余额合计 32,337.17 万元，且已从 4 家银行累计取得授信额度 11,800 万元（注：截止本问询函回复日银行综合信用额度已累计至 19,800 万元），公司持有的货币资金、理财产品及已经获取的综合信用额度明显高于公司未来的日常运营资金需求，公司现金流稳定，能够提供持续稳定的现金流支持，资金来源预算能够满足偿债需求，不存在债务逾期偿付的压力。

## （二）货币资金及交易性金融资产余额下降的原因及合理性

报告期内公司按理财产品收益类型，根据其流动性特征作为其他流动资产（1 年以内）、一年内到期的其他非流动资产、交易性金融资产或其他非流动金融资产（1 年以上）在财务报表中列示，详见问题 5(1)之“相关会计处理及合规性”。

公司货币资金及理财产品余额变动情况如下：

单位：万元

项目	2022年12月31日	2021年12月31日	变动额	变动率
货币资金	5,513.05	10,351.53	-4,838.48	-46.74%
交易性金融资产	6,040.25	8,001.91	-1,961.66	-24.51%
一年内到期的其他流动资产	4,151.99	-	4,151.99	-
其他流动资产	5,583.07	4,000.00	1,583.07	39.58%
其他非流动资产	11,048.81	15,792.72	-4,743.91	-30.04%
<b>合计</b>	<b>32,337.17</b>	<b>38,146.15</b>	<b>-5,808.98</b>	<b>-15.23%</b>

2022年末公司货币资金及理财产品余额较上年末下降5,808.98万元，降幅15.23%，主要系公司奇德科技园新厂房建设投入以及偿还以前年度长期借款6,670.04万元，同时公司日常经营累积增加现金3,240.94万元，报告期内货币资金及理财产品余额变动合理。

### 三、说明公司偿债能力是否存在受限情形，公司已采取和拟采取的改善措施

#### （一）公司偿债能力是否存在受限情形

2022年公司偿债能力指标列示如下：

项目	2022.12.31/2022年度
流动比率（倍）	2.93
速动比率（倍）	2.56
资产负债率（母公司）	11.36%
息税折旧摊销前利润（万元）	1,642.86
利息保障倍数（倍）	12.77

报告期末，公司流动比率为2.93倍，速动比率为2.56倍，公司流动比率和速动比率均大于1，短期偿债能力良好。公司母公司资产负债率为11.36%，资产负债率较低，偿债能力强；公司息税折旧摊销前利润为1,642.86万元，利息保障倍数分别为12.77倍，利息支付有保障，公司长期偿债能力强，偿债能力不存在受限情形。

#### （二）公司已采取和拟采取的改善措施

1、公司将通过进一步提高持续盈利能力及销售回款能力，保持良好的融资信用，合理运用各类融资工具和渠道，进一步提高偿债能力。

2、公司将进一步加强内部控制，加强对资金的精细化管理，提升资金使用效率。

3、公司进一步加强成本管理和费用预算控制，全面优化经营管理措施，降低各项运营费用。

(2) 请说明银行承兑汇票的主要应付对象、交易内容、票据期限、付款情况、应付对象与公司是否存在关联关系，并结合与银行签署相关协议中约定的票据保证金比例、实际存放的保证金比例等测算保证金规模与票据规模的匹配性。

[说明]

一、银行承兑汇票的主要应付对象、交易内容、票据期限、付款情况、应付对象与公司是否存在关联关系

2022年12月31日公司应付银行承兑汇票情况如下：

单位：万元

供应商名称	票面金额	交易内容	票据期限	期后付款情况		是否存在关联关系
				已到期承兑	尚未到期	
广东奇德新材料股份有限公司	2,977.33	货款	1年	2,000.00	977.33	是
广东邦塑汽车精密模具有限公司	728.83	货款	6个月	450.18	278.65	是
中山邦塑精密塑胶有限公司	500.00	货款	1年	-	500.00	是
上海朗特实业有限公司	375.44	货款	6个月	280.72	94.73	否
华峰集团有限公司	255.28	货款	6个月	205.65	49.63	否
广州邦聚新材料有限公司	63.75	货款	6个月	52.07	11.67	否
重庆聚狮新材料科技有限公司	45.15	货款	6个月	45.15	-	否
宁夏瑞泰科技股份有限公司	40.50	货款	6个月	40.50	-	否
元源新材料有限公司	36.41	货款	6个月	36.41	-	否
泸州天蜀玻纤有限公司	19.28	货款	6个月	19.28	-	否
深圳市富恒新材料股份有限公司	15.90	货款	6个月	15.90	-	否
中山市宝诺模具加工店	15.26	货款	6个月	15.26	-	否
广东天渝复合材料有限公司	14.74	货款	6个月	14.74	-	否
中山市博泰塑胶模具有限公司	13.47	货款	6个月	13.47	-	否
东莞市乐易实业投资有限公司	12.86	货款	6个月	12.86	-	否
中山市佳锐石墨有限公司	12.19	货款	6个月	12.19	-	否
佛山市华匠模具科技有限公司	10.64	货款	6个月	10.64	-	否
中山市豪鸿模具厂	10.24	货款	6个月	10.24	-	否
中山市东升镇精研塑料模具厂	9.55	货款	6个月	9.55	-	否
中山市强泽模具有限公司	8.72	货款	6个月	8.72	-	否
中山市欧治金属制品有限公司	7.76	货款	6个月	7.76	-	否
中山市东升镇欣耀模具加工部	6.77	货款	6个月	6.77	-	否
中山市兴洪金属制品有限公司	6.24	货款	6个月	6.24	-	否

供应商名称	票面金额	交易内容	票据期限	期后付款情况		是否存在关联关系
				已到期承兑	尚未到期	
东莞市元普智造科技有限公司	5.85	货款	6个月	3.51	2.34	否
中山市小榄镇永运五金制品厂	5.79	货款	6个月	5.79	-	否
杭州鑫钧再生资源有限公司	4.85	货款	6个月	2.43	2.43	否
东莞市铭图新材料有限公司	3.27	货款	6个月	-	3.27	否
广州粤盛新材料科技有限公司	1.40	货款	6个月	1.40	-	否
<b>合计</b>	<b>5,207.47</b>	<b>--</b>	<b>--</b>	<b>3,287.43</b>	<b>1,920.05</b>	<b>--</b>

注：期后付款统计截至2023年5月17日。

公司开具的银行承兑汇票期限主要为6个月，应付对象均为原材料供应商，其中：公司和子公司中山邦塑精密塑胶有限公司、广东邦塑汽车精密模具有限公司互为材料供应商，双方存在开具银行承兑汇票的情形，除此之外，其他应付对象与公司不存在关联关系。

## 二、结合与银行签署相关协议中约定的票据保证金比例、实际存放的保证金比例等测算保证金规模与票据规模的匹配性

报告期期末，公司应付票据余额及保证金缴纳情况如下：

单位：万元

项目	2022.12.31
银行承兑汇票余额	5,207.47
保证金余额	461.45
实际存放的保证金比例	8.86%

2022年12月31日公司银行承兑汇票保证金平均比例为8.86%，公司根据与各商业银行签订的协议开具银行承兑汇票，不同银行要求的保证金比例存在差别，具体比例根据银行约定的情况执行。公司报告期内涉及的银行承兑汇票均为银行敞口授信类票据，保证金比例为0%-20%等不同档位水平，具体保证金测算过程如下：

单位：万元

承兑行名称	应付票据期末余额	保证金比例	应交保证金	实缴保证金	差异	担保条款
上海浦东发展银行股份有限公司广州中山分行	1,308.42	20.00%	261.68	261.68	-	20%保证金
珠海华润银行股份有限公司江门分行	761.52	10.00%	76.15	76.30	-0.14	10%保证金

承兑行名称	应付票据期末余额	保证金比例	应交保证金	实缴保证金	差异	担保条款
广发银行江门分行营业部	617.26	20.00%	123.45	123.47	-0.02	20%保证金
上海浦东发展银行股份有限公司广州中山分行	2,413.64	-	-	-	-	以房产和土地抵押，账面价值 313.51 万元
交通银行股份有限公司中山东升支行	106.63	-	-	-	-	未约定保证金比例，以商业票据 120 万元质押
<b>合计</b>	<b>5,207.47</b>	<b>-</b>	<b>461.29</b>	<b>461.45</b>	<b>-0.16</b>	<b>-</b>

综上，公司票据保证金金额系按照合作银行的要求比例存入，与开具的银行承兑汇票规模相匹配，其中差异主要系保证金账户结息产生。公司保证金规模与票据规模具有匹配性。

#### [中介机构核查程序]

年审会计师就上述事项履行了如下核查程序：

- 1、了解公司货币资金循环内部控制的设计，评价内部控制设计是否有效，执行穿行测试、控制测试，评价货币资金循环内部控制运行有效性；
- 2、取得公司报告期内开立银行结算账户清单、征信报告，银行对账单，第三方平台账户明细等资料，对其库存现金进行监盘，核查公司是否存在资金受限的情形；
- 3、对公司报告期内所有货币资金、交易性金融资产、应付票据进行独立发函，回函经核对未发现异常；
- 4、检查报告期内银行借款协议相关的借款背景、借款期限、借款利率等信息，了解公司的授信额度，分析公司存在的流动风险；
- 5、取得公司报告期内银行承兑汇票保证金相关资料，明确相关保证金的受限情况，并关注相关受限资金的披露情况。

#### [中介机构核查意见]

经核查，年审会计师认为：

- 1、报告期内公司货币资金及交易性金融资产余额下降具有合理性，公司偿

债能力不存在受限情形；公司已针对性采取相应的改善措施；

2、关于银行承兑汇票的主要应付对象、交易内容、票据期限、付款情况、应付对象与公司是否存在关联关系已充分说明，并结合与银行签署相关协议中约定的票据保证金比例、实际存放的保证金比例等测算保证金规模与票据规模具有匹配性。

## 问题 9

年报披露，报告期末你公司固定资产账面价值为 1.69 亿元，较期初增长 130.88%，报告期内公司未计提固定资产减值损失。请你公司结合募投项目建设进展、在建工程转固情况等说明固定资产变动的的原因，说明报告期固定资产减值的测算过程及主要参数，结合公司产能利用率偏低、固定资产账面价值大幅增长的情况进一步核实你公司报告期固定资产减值准备计提的准确性、充分性、合理性。

请年审会计师核查并发表明确意见

[回复]

一、结合募投项目建设进展、在建工程转固情况等说明固定资产变动的的原因，说明报告期固定资产减值的测算过程及主要参数

(一) 报告期各期末，公司固定资产账面原值和变动情况如下：

单位：万元

项目	2022-12-31			2021-12-31
	账面原值	增加额	变动率	账面原值
房屋及建筑物	12,363.58	8,348.73	207.95%	4,014.85
生产设备	8,615.16	1,939.47	29.05%	6,675.69
运输工具	570.61	98.79	20.94%	471.82
办公及电子设备	546.05	46.64	9.34%	499.41
合计	22,095.40	10,433.63	89.47%	11,661.77

报告期内，公司固定资产原值呈上升趋势，2022 年末固定资产原值较 2021 年末增加 10,433.63 万元，增长 89.47%，其中房屋及建筑物增加 8,348.73 万元、生产设备增加 1,939.47 万元，主要为奇德科技园（新厂房）1#2#厂房达到预定可使用状态验收转固金额 8,348.73 万元，同时，公司为配套新厂房，在本年新增

智能物流仓等资产。

募投项目建设进展情况：

单位：万元

募投项目	募集资金承诺投资总额①	截至期末累计投入金额②	截至期末投资进度③=②/①
高性能高分子复合材料智能制造项目	14,146.14	10,955.64	77.45%
精密注塑智能制造项目	8,563.18	1,551.06	18.11%
研发中心建设项目	4,301.75	1,153.06	26.80%
<b>承诺投资项目小计</b>	<b>27,011.07</b>	<b>13,659.76</b>	<b>50.57%</b>

截至 2022 年 12 月 31 日，公司募投项目投资进度为 50.57%，在建工程奇德科技园（新厂房）预算数为 27,672.84 万元，累计已发生支出 16,029.69 万元，工程累计投入占预算比例 57.93%。2022 年由于 1#2#厂房已达到预定可使用状态、但尚未办理竣工决算手续，公司按估计价值入账，金额为 8,348.73 万元。

## （二）报告期固定资产减值的测算过程及主要参数如下：

本公司根据《企业会计准则第 8 号-资产减值》的规定，公司存在减值迹象的资产，应当估计其可收回金额，然后将所估计的资产可收回金额与账面价值相比较，以确定资产是否发生减值，以及是否需要计提资产减值准备并确认相应资产减值损失。资产可回收金额的估计，应当根据其公允价值减去处置费用后净额与预计未来现金流量现值两者较高者确定。

考虑熔喷布、口罩生产相关设备存在经济绩效低于预期的，存在减值迹象。详见问题 4（3）之“公司固定资产减值迹象的判断”。

报告期固定资产减值的测算过程及主要参数具体如下：

### 1、资产组预计未来现金流量的现值

资产组在使用过程中所创造的收益会受到使用方式、使用者经验、能力等方面的因素影响。不同的使用方式，不同的使用者，可能在使用同样资产时产生不同的收益。因此，对于同样的资产，不同的使用方式或使用者会有不同的在用价值。本次测算在用价值，参照公司历史年度固定资产组形成的收入、成本等指标和未来的经营计划，在经济寿命内确定资产组未来的现金流量并进行折现，经测算资产组预计未来现金流现值为 23.28 万元。



## 2、资产组公允价值减去处置费用后的净额的测算

根据公司的经营情况减值的熔喷布、口罩生产相关设备作为资产组，公司选择规格相同或规格接近的相关设备进行询价，因此公允价值按（重置全价×成新率-处置费用）确定。

截至 2022 年 12 月 31 日，资产可收回金额如下：

单位：万元

类别	重置全价	平均成新率	处置费用	评估净值
生产设备	624.33	66%	7.09	395.81
办公及电子设备	40.96	58%	0.42	23.36
合计	665.29	-	7.51	419.17

## 3、资产减值准备金额的测算

资产可收回金额的估计，根据其公允价值减去处置费用后的净额 419.17 万元与资产预计未来现金流量的现值 23.28 万元两者之间较高者确定，为 419.17 万元。

资产减值准备金额的计算如下：

单位：万元

类别	账面价值	可收回金额	减值金额
生产设备	316.21	395.81	-
办公及电子设备	15.26	23.36	-
合计	331.47	419.17	-

经测算，截至 2022 年 12 月 31 日存在减值迹象资产的固定资产账面价值为 331.47 万元，可收回金额为 419.17 万元，可回收资金超过固定资产账面价值，因此 2022 年 12 月 31 日公司无需计提固定资产减值准备。

二、结合公司产能利用率偏低、固定资产账面价值大幅增长的情况进一步核实你公司报告期固定资产减值准备计提的准确性、充分性、合理性。

报告期内公司产能利用率情况如下：

产品	项目	2022 年度	2021 年度
高性能 高分子 复合材 料	产能（吨）	24,300.00	22,425.00
	产量（吨）	10,682.86	14,586.93
	产能利用率	43.96%	65.05%
	平均产能利用率	54.51%	

产品	项目	2022 年度	2021 年度
高性能 高分子 复合材 料制品	产能（机器工时）	370,800.00	363,600.00
	产量（精密注塑机器工时）	208,126.31	200,924.00
	产能利用率	56.13%	55.26%
	平均产能利用率	55.70%	
精密注 塑模具	数控加工中心理论可用工时	28,080.00	28,080.00
	数控加工中心实际运行工时	21,792.74	25,875.00
	产能利用率	77.61%	92.15%
	平均产能利用率	84.88%	

从上表可知，受改性聚丙烯复合材料需求下降及下游客户出口减少的市场环境影响，公司 2021 年度和 2022 年度主要产品产能利用率整体偏低。

随着国内口罩等防护用品逐步饱和，2022 年期间熔喷布、口罩生产相关设备出现闲置，2022 年底受防护用品市场变化影响，口罩订单增加，该批设备恢复正常生产状态，2022 年第四季度口罩实现收入额 27.16 万元，除此之外，其他高性能改性复合材料、高性能改性复合材料制品相关的生产设备由于目前整体订单量不足，设备未能满负荷运转，平均开机时间较短，产能利用率较低，但为满足未来发展需要，拓宽产品类别，提高产品质量，公司配备了不同型号、性能的造粒设备，所以不存在设备长期闲置的情况。

公司于 2022 年 12 月底对固定资产进行盘点，观察相关机器设备均保存良好，不存在长期闲置、损毁等情况；公司报告期固定资产减值准备已充分计提。

#### [中介机构核查程序]

年审会计师核查过程如下：

- 1、了解、评价与固定资产减值相关的内部控制，并测试相关内部控制流程的运行有效性；
- 2、取得公司在建工程、固定资产明细表，了解其变动情况；
- 3、获取了公司产量和产能的计算表，并复核其产能的计算依据和过程；
- 4、获取了公司的固定资产减值准备计提政策，并与《企业会计准则》相关会计政策进行比较，确认不存在实质性差异；
- 5、实地查看相关固定资产，并实施监盘程序；
- 6、实施分析性程序，对公司计提的固定资产减值准备及相关测试进行分析，

以判断固定资产减值准备计提的准确性和合理性。

**[中介机构核查意见]**

经核查，年审会计师认为：

1、报告期固定资产账面价值增加的原因为奇德科技园（新厂房）1#2#厂房达到预定可使用状态验收转固，同时，公司为配套新厂房，在本年新增智能物流仓等设备；

2、公司报告期固定资产减值准备计提准确、充分、合理，不存在应计提未计提的情况。

## **问题 10**

报告期内，你公司向前五大客户的销售额为 0.76 亿元，占销售总额的 29.75%，较上年同期上升 3.58 个百分点，公司向前五大供应商采购额为 0.43 亿元，占比 28.23%，较上年同期下降 0.70 个百分点。报告期末，你公司应收账款账面余额 0.83 亿元，其中期末余额前五名应收账款合计 0.24 亿元，占应收账款余额的 29.46%，较上年同期上升 11.81 个百分点。

(1) 请补充说明报告期前五名客户/供应商的名称、销售/采购涉及的具体业务和产品、定价方式、合作年限、业务模式、销售回款情况，并说明与你公司以及你公司董事、监事、高级管理人员、持股 5%以上股东以及上述客户、供应商之间是否存在关联关系或其他业务往来，相关业务是否具备商业实质。

(2) 请说明前五名应收账款对象的具体情况，包括交易对方名称、交易内容、是否存在商业实质、应收账款金额、账龄、坏账准备计提金额、履约能力及信用风险、期后回款情况、与你公司是否存在关联关系，前五名应收账款占比较上年同期上升的原因及合理性、与主要客户是否匹配、是否存在放宽信用政策促进销售情形。

(3) 请说明报告期前五名客户、供应商是否发生变化，如有，请说明变化原因，并请结合公司所处行业特点、经营情况、销售及采购模式等说明公司是否存在对主要客户及供应商的依赖、是否存在客户流失风险，并提示相关风险。

请年审会计师核查并发表明确意见。

[回复]

(1) 请补充说明报告期前五名客户/供应商的名称、销售/采购涉及的具体业务和产品、定价方式、合作年限、业务模式、销售回款情况，并说明与你公司以及你公司董事、监事、高级管理人员、持股 5%以上股东以及上述客户、供应商之间是否存在关联关系或其他业务往来，相关业务是否具备商业实质。

[说明]

一、报告期前五名客户/供应商的名称、销售/采购涉及的具体业务和产品、定价方式、合作年限、业务模式、销售回款情况

(一) 报告期公司向前五名客户相关情况

2021-2022 年度，公司前五名客户的定价方式均为成本加成并根据市场变动情况定价，业务模式均为面向客户的直销模式，其他具体情况如下：

单位：万元

年份	序号	客户名称	金额	占营业收入比重	主要销售内容	合作年限	销售回款
2022 年度	1	客户 1-1	1,327.92	5.18%	改性复合材料及制品、精密注塑 模具	14	1,734.20
		客户 1-2	563.92	2.20%		6	623.28
		客户 1-3	374.32	1.46%		14	446.77
		客户 1-4	312.32	1.22%		14	567.61
	2	客户 2	1,423.88	5.55%	改性复合材料制品、精密注塑模 具	3	1,690.85
	3	客户 3	1,413.14	5.51%	改性复合材料及制品	10	1,493.87
	4	客户 4	1,178.26	4.60%	改性复合材料及制品、精密注塑 模具	6	1,090.50
	5	客户 5-1	654.31	2.55%	改性复合材料及制品、精密注塑 模具	14	761.75
		客户 5-2	377.49	1.48%		5	467.96
前五名客户销售额合计			<b>7,625.56</b>	<b>29.75%</b>	-	-	<b>8,876.79</b>
2021 年度	1	客户 1-1	1,371.25	4.29%	改性复合材料及制品、精密注塑 模具	13	1,223.24
		客户 1-2	923.49	2.89%		13	432.08
		客户 1-3	410.61	1.28%		5	654.39
		客户 1-4	392.79	1.23%		13	383.48

年份	序号	客户名称	金额	占营业收入比重	主要销售内容	合作年限	销售回款
	2	客户 2	1,701.44	5.32%	改性复合材料	5	2,212.27
	3	客户 3-1	955.86	2.99%	改性复合材料及制品、精密注塑 模具	4	545.40
		客户 3-2	428.62	1.34%		13	272.23
	4	客户 4	1,134.59	3.55%	改性复合材料及制品	9	1,191.97
	5	客户 5	1,050.17	3.28%	改性复合材料、精密注塑模具	9	859.45
	前五名客户销售额合计			<b>8,368.82</b>	<b>26.17%</b>	-	-

## (二) 报告期内向前五名供应商相关情况

报告期内，公司向前五名供应商采购的定价方式均为询价，其他具体情况如下表：

单位：万元

年份	序号	供应商名称	金额	占采购金额的比例	主要采购内容	合作年限	业务模式
2022 年度	1	供应商 1	1,164.48	7.69%	玻纤	10 年	比价采购
	2	供应商 2	1,072.76	7.09%	PA	8 年	比价采购
	3	供应商 3	998.95	6.60%	PA	4 年	比价采购
	4	供应商 4	521.60	3.45%	PA	2 年	比价采购
	5	供应商 5	514.59	3.40%	PA	2 年	比价采购
	前 5 名供应商采购总额合计			<b>4,272.38</b>	<b>28.23%</b>	-	-
2021 年度	1	供应商 1	1,681.07	8.25%	PA	3 年	比价采购
	2	供应商 2	1,458.62	7.15%	玻纤	9 年	比价采购
	3	供应商 3	1,277.45	6.27%	PA	7 年	比价采购
	4	供应商 4	804.82	3.95%	PA	9 年	比价采购
	5	供应商 5	675.15	3.31%	PA	1 年	比价采购
	前 5 名供应商采购总额合计			<b>5,897.11</b>	<b>28.93%</b>	-	-

二、公司及公司董事、监事、高级管理人员、持股 5%以上股东以及上述客户、供应商之间是否存在关联关系或其他业务往来，相关业务是否具备商业实质

经核查公司上述客户或供应商工商信息及上述客户出具的说明，公司及公司董事、监事、高级管理人员、持股 5%以上股东以及上述客户、供应商之间不存在关联关系或其他业务往来，公司与上述客户或供应商相关业务具备商业实质。

(2) 请说明前五名应收账款对象的具体情况，包括交易对方名称、交易内容、是否存在商业实质、应收账款金额、账龄、坏账准备计提金额、履约能力及信用风险、期后回款情况、与你公司是否存在关联关系，前五名应收账款占比较上年同期上升的原因及合理性、与主要客户是否匹配、是否存在放宽信用政策促进销售情形。

[说明]

2022 年 12 月 31 日，公司应收账款前五名客户单位情况如下：

单位：万元

2022.12.31							交易内容	客户排名	信用政策
序号	客户名称	应收账款余额	占应收账款余额的比例	账龄	坏账准备	期后回款			
1	客户 1	526.64	6.36%	1 年以内	15.8	473.74	改性复合材料	前十大客户	月结 30 天
2	客户 2	499.37	6.03%	1 年以内	14.98	498.97	改性复合材料及制品、精密注塑模具	前十大客户	月结 60 天
3	客户 3	492.64	5.95%	1 年以内	14.78	491.43	改性复合材料制品、精密注塑模具	前十大客户	月结 90 天

2022.12.31							交易内容	客户排名	信用政策
序号	客户名称	应收账款余额	占应收账款余额的比例	账龄	坏账准备	期后回款			
4	客户 4	489.7	5.91%	1 年以内	14.69	489.7	改性复合材料制品、精密注塑模具	前十大客户	月结 60 天
5	客户 5	431.99	5.21%	1 年以内	12.96	431.99	改性复合材料及制品	前十大客户	月结 60 天
合计		<b>2,440.35</b>	<b>29.46%</b>	-	<b>73.21</b>	<b>2,385.83</b>	-	-	-

在 2021 年报披露中，在统计公司前五名应收账款期末余额时，存在未对不同子公司的同一客户余额进行合并的情况。前五名应收账款期末余额应更正为 2,512.83 万元，占应收账款期末总额的 25.13%，具体情况如下：

2021.12.31							交易内容	客户排名	信用政策
序号	客户名称	应收账款余额	占应收账款余额的比例	账龄	坏账准备	期后回款			
1	客户 1	733.02	7.33%	1 年以内	21.99	733.02	改性复合材料及制品、精密注塑模具	前十大客户	月结 60 天
2	客户 2	574.51	5.75%	1 年以内	17.24	574.51	改性复合材料制品、精密注塑模具	前十大客户	月结 90 天
3	客户 3	473.07	4.73%	1 年以内	14.19	473.07	改性复合材料	前十大客户	月结 30 天
4	客户 4	403.22	4.03%	1 年以内	12.10	403.22	改性复合材料	前十大客户	月结 120 天



2021.12.31							交易内容	客户排名	信用政策
序号	客户名称	应收账款余额	占应收账款余额的比例	账龄	坏账准备	期后回款			
5	客户 5	329.00	3.29%	1 年以内	9.87	329.00	改性复合材料及制品	前十大客户	月结 60 天
合计		<b>2,512.83</b>	<b>25.13%</b>	-	<b>75.38</b>	<b>2,512.83</b>	-	-	-

注：期后回款统计截止至 2023 年 5 月 17 日。

由上表可知，公司 2022 年 12 月 31 日应收账款账面余额 8,284.64 万元，其中期末余额前五名应收账款合计 2,440.35 万元，占应收账款余额的 29.46%，2021 年 12 月 31 日应收账款账面余额 9,999.04 万元，其中期末余额前五名应收账款合计 2,512.83 万元，占应收账款余额的 25.13%，较上年同期上升 4.33%，原因系报告期内前五名客户销售额占营业收入同比增加 3.58%，与前五名客户销售额占比增加情况保持一致。公司前五名应收账款单位均为公司的客户，且交易内容为公司主营业务产品，相关交易具有商业实质。截至 2023 年 5 月 17 日，2021 年末和 2022 年末应收账款期后回款比例分别为 100%和 97.77%，上述客户履约能力较好，信用风险较小。上述应收账款单位均为公司主要客户，具有匹配性。公司对上述客户信用政策未发生变化，不存在放宽信用政策促进销售情形。公司与上述应收账款对象不存在关联关系。

(3) 请说明报告期前五名客户、供应商是否发生变化，如有，请说明变化原因，并请结合公司所处行业特点、经营情况、销售及采购模式等说明公司是否存在对主要客户及供应商的依赖、是否存在客户流失风险，并提示相关风险

[说明]

## 一、报告期前五名客户、供应商变化情况

### (一) 前五名客户变化情况

2021-2022 年公司前五名客户变动情况如下：

2022 年度比 2021 年度		
变动情况	客户名称	变动原因
进入前五的客户	客户 1	2021 年公司新开发的客户，销售额逐步增加。
	客户 2	2021 年度为销售排名第七大客户，2022 年销售额进一步增加。
退出前五的客户	客户 3	受家电出口不景气影响，该客户出口美国、欧洲订单减少，导致材料需求下降，销售排名由 2021 年度第二名下降为 2022 年度第十四名。
	客户 4	2022 年度该客户收入下降 2.32%，由 2021 年度第五名下降为 2022 年度第六名。

### (二) 前五名供应商变化情况

2021-2022 年公司前五名供应商变动情况如下：

2022 年度比 2021 年度		
变动情况	供应商名称	变动原因
进入前五的供应商	供应商 1	PA6 供应商，因公司产品结构变化，采购量增加，由 2021 年度采购金额排名第十四名上升为 2022 年度第四名。
退出前五的供应商	供应商 2	PA66 供应商，因公司产品结构变化，采购量减少，由 2021 年度采购金额排名四名下降为 2022 年度第六名。

二、公司是否存在对主要客户及供应商的依赖、是否存在客户流失风险，并提示相关风险

改性塑料的主要原料是各种未经改性、加工的通用塑料、工程塑料和特种工

程塑料等合成树脂，属于石油天然气化工行业，公司所使用的基体树脂主要是尼龙和聚丙烯材料，该等材料市场并非垄断性市场，竞争充分，供应充足。2021-2022 年公司前五大供应商占采购总额比例分别为 28.93%和 28.23%，前五大客户占营业收入比例分别为 26.17%和 29.75%，占比较低，公司对主要客户及供应商不存在重大依赖。

受下游行业整体出口下降影响，运动器材和家用电器领域客户需求下降；同时为配合公司汽车配件领域开发战略，更好地承接汽车配件领域客户订单，公司逐步减少产品规格较为分散的客户订单，该等因素导致公司 2022 年度部分主要客户收入下降，但主要客户并未发生重大变化，因此短期来看客户流失风险较小，但未来若公司的技术研发能力和产品质量等与客户需求不相匹配，则公司存在流失部分客户的可能性，公司提请投资者关注公司客户流失风险。

#### **[中介机构核查程序]**

年审会计师就上述事项履行了如下核查程序：

1、取得公司报告期销售明细表以及采购明细表，访谈相关人员，了解前五名客户/供应商涉及的具体业务、产品、定价方式、合作年限、业务模式等，并结合细节检查，核查业务真实性和商业合理性；

2、我们检查了公司提供的关联方清单，通过国家企业信用信息公示系统、企查查、天眼查等查询相关信息，并向公司了解有关情况，核查前五名客户/供应商与公司及董事、监事、高级管理人员、持股 5%以上股东之间是否存在关联关系或其他业务往来，核查前五名应收账款与公司是否存在关联关系；

3、取得公司报告期应收账款明细账，结合公司的账龄结构、客户结构和期后回款情况，检查公司应收账款组合确定、坏账准备计提情况；了解应收账款变动的原因，分析变动的合理性；

4、检查公司主要客户销售回款情况；

5、了解前五名客户、供应商的变化情况，分析变动的合理性。

### [中介机构核查意见]

经核查，年审会计师认为：

1、报告期前五名客户/供应商出现变动的理由合理，相关交易均具有商业实质，未发现与公司及公司董事、监事、高级管理人员、持股 5%以上股东存在关联关系或其他业务往来；

2、前五名应收账款均为公司主要客户，与公司不存在关联关系，应收账款占比较上年同期上升的原因具有合理性，公司对前五名客户信用政策未发生变化，不存在放宽信用政策促进销售情形；

3、公司对主要客户及供应商不存在重大依赖，为配合公司汽车配件领域开发战略，更好地承接汽车配件领域客户订单，公司逐步减少产品规格较为分散的客户订单，该等因素导致公司 2022 年度部分主要客户收入下降，但主要客户并未发生重大变化，因此短期来看客户流失风险较小，但未来若公司的技术研发能力和产品质量等与客户需求不相匹配，则公司存在流失部分客户的可能性。

信永中和会计师事务所（特殊普通合伙）

二〇二三年六月八日