

湖南泰嘉新材料科技股份有限公司

申请向特定对象发行股票审核问询函的回复

天职业字[2023]28232-13 号

目 录

申请向特定对象发行股票审核问询函的回复—————2

关于湖南泰嘉新材料科技股份有限公司

申请向特定对象发行股票审核问询函的回复

天职业字[2023] 28232-13 号

深圳证券交易所：

根据贵所于 2023 年 3 月 31 日印发的《关于湖南泰嘉新材料科技股份有限公司申请向特定对象发行股票的审核问询函》（审核函（2023）120040 号）（以下简称“问询函”）的要求，天职国际会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“我们”或“会计师”）作为湖南泰嘉新材料科技股份有限公司（以下简称“发行人”或“公司”或“泰嘉股份”）的审计机构，对问询函中涉及会计师的相关问题，逐条回复如下：

如无特别说明，本答复使用的简称与《湖南泰嘉新材料科技股份有限公司向特定对象发行股票募集说明书》（以下简称“募集说明书”）中的释义相同。

本回复中的字体代表以下含义：

黑体（不加粗）	问询函所列问题
宋体（不加粗）	问询函所列问题的回复
楷体（加粗）	对申请文件及回复报告等文件的修订、补充
楷体（不加粗）	对募集说明书（申报稿）的引用

本问询函回复报告表格中若出现总计数与各分项数值之和尾数不符的情况，均为四舍五入原因造成。

目录

问题一	4
问题二	35
问题三	81

问题一

报告期各期，发行人应收账款余额占营业收入的比例分别为 18.14%、11.44%、14.50% 和 104.49%，公司锯切业务大部分经销商客户主要在年底结清周转额。截至 2022 年 9 月末，发行人因溢价收购铂泰电子和美特森产生商誉的余额为 13,306.77 万元。铂泰电子主要产品包括为 Apple Inc 公司生产的手机充电器，Apple Inc 公司自 2019 年起陆续淘汰功率为 5W 的手机充电，同时新手机不再标配充电器，订单量大幅减少，且 Apple Inc 公司产品生产线资产专用性较强，通用程度不高。报告期各期，发行人境外收入分别为 7,440.46 万元、5,977.20 万元、11,378.42 万元和 14,581.08 万元，申报材料称一方面是因为发行人重视培育海外市场和销售渠道，另一方面是受能源价格上涨、国际地缘冲突等因素影响，国产锯条凭借优异的性价比逐渐在海外市场打开销售局面。

请发行人补充说明：

(1) 剔除铂泰电子和美特森的影响后，并结合锯切业务经销商客户信用政策、同行业可比公司情况，说明最近一期末，应收账款余额占营业收入比例大幅提升的原因及合理性；
(2) 结合应收账款周转率、期后回款情况、账龄分布及同行业可比公司情况等，说明应收账款坏账准备计提的充分性；(3) 铂泰电子和美特森报告期内的经营情况，行业竞争格局，订单储备情况，业绩下滑的原因及合理性，是否存在业绩持续下滑趋势，应收账款坏账准备计提是否充分，是否对本次募投项目及未来持续盈利能力造成重大不利影响；(4) 结合截至最新一期末铂泰电子和美特森商誉减值测试情况，相关资产组或者资产组组合的可回收金额、确定过程及其账面价值，并核对原评估报告或估值报告中使用的预测数据与实际数据的差异及原因，说明商誉减值是否充分；(5) 结合境外销售模式及发行人海外市场培育情况、收入确认时点及依据、信用政策、前五大客户类型及变动情况、回款情况、同行业公司、国产锯条性价比优势等，说明境外收入大幅上升的合理性和业绩真实性；(6) 发行人境内外客户信用政策是否存在重大差异，如是，说明原因及合理性，是否符合行业惯例。

请发行人补充披露 (3) (4) 相关风险。

请保荐人及会计师核查并发表明确核查意见。

【回复】

一、剔除铂泰电子和美特森的影响后，并结合锯切业务经销商客户信用政策、同行业可比公司情况，说明最近一期末，应收账款余额占营业收入比例大幅提升的原因及合理性；

(一) 公司锯切业务经销商客户信用政策及同行业可比公司情况

公司境内和境外的客户采取不同的信用政策：(1) 针对国内主要经销商，公司采取“年周转额+月结额”的结算方式，发货额度在年周转额内，经销商可先货后款，当累计金额达到年周转额上限后采用月结额的方式进行结算，每年末经销商需同公司结清该年度的年周转额欠款，月结额度的欠款需在约定期限内结清，超出月结额度后执行款到发货的结算方式；(2) 针对境外客户，公司主要采用信用期的方式进行管理，信用期多在 180 天以下。

公司及同行业可比上市公司信用政策如下：

	公司	岱勒新材	恒而达	恒锋工具
境内	年周转额+月结额	采用直销为主、代理为辅的销售模式。对不同客户根据其资质采取不同的信用政策，信用期多为月结30-150天或者待客户收到其终端客户款项后一定期间内支付货款。	采用经销为主、直销为辅的销售模式。对履约能力和商业信誉较好的经销商提供授信支持，给予经销商一定的信用额度。在周转信用额度范围内，公司对该经销商可以先货后款的结算方式进行销售；达到周转信用额度后，除增加临时额度外，公司对该经销商按款到发货的结算方式进行销售。对履约能力或信誉一般的经销商，公司按款到发货的结算方式进行销售。	公司采用直销为主、经销为辅的销售模式：对业务量大、订单频繁、合作期限久的直销客户给予一定的账期，对于业务量小、合作期限较短的直销客户需部分或者全额预付账款；对于业务量大、订单频繁、合作期限久的经销商给予一定信用额度和付款期限，对于较小的经销商预付30-50%的货款，交货前支付剩余款项。
境外	信用期			

注：同行业可比上市公司中，恒而达主营业务中涵盖锯切业务，具有一定可比性；岱勒新材主要产品为金刚石线锯，下游客户主要为光伏行业，产品结构和下游客户均同公司存在一定差异；恒锋工具主营产品为精密复杂刃量具和精密高效刀具，下游客户主要为向大型车企提供零部件的供货商，与公司存在一定差异。

由上表可知，除岱勒新材外，其他可比上市公司对于经销商客户皆给予一定信用额度和偿还期限，同时也会对一些客户采用信用期的方式管理应收账款，因此周转额度与信用期相结合使用的做法在行业内具有一定普遍性。

（二）剔除铂泰电子和美特森的影响后应收账款余额及营业收入具体情况

截止2022年9月末，剔除铂泰电子和美特森的影响后，泰嘉股份的应收账款及营业收入情况如下：

单位：万元

项目	应收账款余额	应收账款坏账准备	应收账款净额	营业收入	应收账款余额/营业收入
2022年9月末					
泰嘉股份	20,313.73	1,216.45	19,097.28	45,827.20	44.33%
2021年末					
泰嘉股份	7,637.19	576.67	7,060.52	52,670.00	14.50%
2021年9月末					
泰嘉股份	16,067.81	996.48	15,071.33	38,983.00	41.22%
2020年末					
泰嘉股份	4,613.36	410.12	4,203.23	40,317.98	11.44%

2022年9月末应收账款余额占营业收入的比例较2021年末大幅增加的原因主要有两点：

首先公司锯切业务的结算政策导致大部分境内经销商在年底才会结清年周转额，因此三

季度末应收账款余额与年末相比略高。根据上表可知，2022年9月末与2021年9月末的应收账款余额占营业收入的比例较前一年度年末皆有较大幅度的提升，符合公司销售结算和信用政策特点。

其次，同境内经销商相比，公司海外客户的信用期较长。2022年1-9月公司境外营业收入的比例从2021年全年的21.60%上升至31.82%。由于信用期较长的境外客户销售金额增加，导致2022年9月末应收账款余额随之增加。公司海外客户信用期情况如下：

信用期	主要客户名称	年末应收账款占比	信用政策
180天以上	ARNTZ GmbH + Co. KG	56.22%	360天内付款
90-180天	Rosmark-steel、SUL CORTE Importadora de Ferramentas Ltda.等	18.19%	信用期为180天和120天内付款
30-90天	Sawlutions Inc.、Blades International LLC等	6.58%	信用期为90天和60天内付款
30天及以下	SJM Distributor、Trustworthy Co., Ltd等	1.14%	30天内付款
其他	FRASCIO RICCARDO、Factory Max Co., Ltd等众多海外客户	17.87%	款到发货或部分预付

2019-2022年各期末，剔除铂泰电子和美特森后，公司应收账款与当期营业收入具体情况如下：

单位：万元

项目	2022.12.31/ 2022年度	2021.12.31/ 2021年度	2020.12.31/ 2020年度	2019.12.31/ 2019年度
应收账款余额	14,262.91	7,637.19	4,613.36	7,222.52
坏账准备	775.22	576.67	410.12	903.06
应收账款账面价值	13,487.69	7,060.52	4,203.23	6,319.46
营业收入	62,112.37	52,670.00	40,317.98	39,811.66
应收账款余额/营业收入	22.96%	14.50%	11.44%	18.14%

由上表可见，2022年末公司主要供应商在年底结清周转额欠款后，应收账款余额占营业收入的比例明显下滑，公司的应收账款余额占营业收入的比重较2021年增加，但仍处在合理范围，增加的原因主要系境外营业收入比例的增加。

截止2023年3月末，剔除铂泰电子和美特森的影响后，泰嘉股份的应收账款及营业收入情况如下：

单位：万元

项目	应收账款余额	应收账款坏账准备	应收账款净额	营业收入	应收账款余额/营业收入
2023年3月末					
泰嘉股份	20,148.68	1,000.81	19,147.87	14,806.19	136.08%

2022 年末					
泰嘉股份	14,262.91	775.22	13,487.69	62,112.37	22.96%
2022 年 3 月末					
泰嘉股份	16,221.41	1,001.36	15,220.05	15,121.49	107.27%
2021 年末					
泰嘉股份	7,637.19	576.67	7,060.52	52,670.00	14.50%

2023 年 3 月末应收账款余额占营业收入的比例较 2022 年末大幅增加的原因主要有两点：

首先，公司当期营业收入为一个季度的营业收入，当期营业收入实现时间仅为 3 个月，营收时间较短。

其次，公司锯切业务的结算政策导致大部分境内经销商在年初充分利用周转额度积极备货，而在年底才会结清年周转额，因此一季度末应收账款余额与年末相比较高。根据上表可知，2023 年 3 月末与 2022 年 3 月末的应收账款余额占营业收入的比例较前一年度年末皆有较大幅度的提高，符合发行人销售结算和信用政策特点。

2019 年末至 2022 年末，公司可比上市公司应收账款余额占营业收入的比例如下：

可比公司	2022.12.31	2021.12.31	2020.12.31	2019.12.31
恒锋工具	30.76%	24.88%	31.88%	36.66%
岱勒新材	41.66%	56.65%	56.86%	54.91%
恒而达	20.19%	17.93%	15.54%	13.57%
平均	30.87%	33.15%	34.76%	35.04%

由上表可知，公司应收账款余额占营业收入的比例优于可比上市公司平均水平，且与主要产品同样包括双金属带锯条的恒而达接近，符合行业情况。

（三）核查程序及核查意见

1、核查程序

会计师履行了以下核查程序：

（1）获取发行人剔除铂泰电子和美特森后的应收账款明细，检查是否有大额长时间未收回款项；

（2）获取发行人锯切业务的信用政策，与同行业可比公司进行对比，核查是否存在重大差异；

（3）获取发行人锯切业务的销售订单、出库单、发票和银行回单，核查锯切业务的真实性；

(4)对主要客户 2019 年末、2020 年末、2021 年末、2022 年末进行应收账款函证程序；

(5)针对应收账款对财务人员进行访谈，了解信用政策的制定依据，询问与同行业可比公司差异的具体原因。

2、核查意见

经核查，会计师认为：

剔除铂泰电子和美特森的影响后，发行人截止 2022 年 9 月末和 2023 年 3 月末的应收账款余额占营业收入的比例增加，主要由于信用政策的影响，2022 年末，大部分境内经销商在年底结清年周转额，应收账款余额占营业收入的比例业已回归至合理范围，且符合行业情况。

二、结合应收账款周转率、期后回款情况、账龄分布及同行业可比公司情况等，说明应收账款坏账准备计提的充分性

(一) 发行人应收账款周转率、期后回款情况、同行业可比上市公司账龄分布情况

1、应收账款周转率

2019-2022 年，剔除铂泰电子和美特森后，公司及同行业可比上市公司应收账款周转率情况如下：

单位：次

上市公司	主要产品	2022 年度	2021 年度	2020 年度	2019 年度
恒而达	双金属带锯条、重型模切工具	5.39	6.47	6.90	7.14
岱勒新材	金刚石线锯	3.05	1.86	1.72	1.96
恒锋工具	机床用精密复杂刃量具和精密高效刀具	3.66	4.07	3.07	2.96
平均	-	4.03	4.13	3.90	4.02
公司	双金属带锯条	6.05	8.60	6.81	6.71

由上表可知，2019-2022 年，公司应收账款周转率与恒而达相近，高于其他可比公司，主要原因为：恒而达主营业务产品包括双金属带锯条，同公司可比性较强，其他可比公司的具体产品、下游客户和应用场景与公司存在一定差异；此外，公司作为锯切行业的龙头企业，议价能力相对较强，下游经销商体系较为稳定，因此应收账款回收情况较好。

2、期后回款

2022 年 9 月末、2022 年末，剔除铂泰电子和美特森后，公司各期应收账款余额和回款

情况如下：

单位：万元

项目	2022.12.31	2022.9.30
应收账款余额	14,262.91	20,313.73
坏账准备	775.22	1,216.45
期后回款金额	8,934.95	20,313.73
期后回款占应收账款金额比例	62.64%	100.00%

截至 2022 年末，2022 年 9 月末的应收账款期后回款占当期末应收账款余额的比例为 100.00%；截至 2023 年 4 月 1 日，2022 年末应收账款期后回款占当期末应收账款余额的比例为 62.64%，期后回款情况良好。

3、账龄分布及坏账计提政策

2019-2022 年，剔除铂泰电子和美特森后，公司及同行业可比上市公司应收账款账龄情况如下：

账龄	公司	平均	恒而达	岱勒新材	恒锋工具
	2022.12.31				
1 年以内（含 1 年）	98.53%	92.80%	91.50%	90.18%	96.72%
1 至 2 年（含 2 年）	0.99%	2.82%	5.85%	0.93%	1.68%
2 至 3 年（含 3 年）	0.03%	1.49%	1.40%	2.30%	0.77%
3 至 4 年（含 4 年）	0.04%	1.31%	0.41%	2.06%	0.36%
4 至 5 年（含 5 年）	0.03%		0.45%	0.66%	
5 年以上	0.38%	1.58%	0.39%	3.87%	0.47%
合计	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
账龄	2021.12.31				
1 年以内（含 1 年）	96.39%	91.54%	95.39%	83.28%	95.96%
1 至 2 年（含 2 年）	1.00%	3.41%	2.85%	5.01%	2.37%
2 至 3 年（含 3 年）	0.12%	1.67%	0.69%	3.77%	0.56%
3 至 4 年（含 4 年）	0.06%	1.05%	0.15%	1.18%	0.64%
4 至 5 年（含 5 年）	0.07%		0.39%	0.79%	
5 年以上	2.36%	2.33%	0.53%	5.98%	0.47%
合计	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
账龄	2020.12.31				
1 年以内（含 1 年）	92.98%	89.98%	93.87%	83.61%	92.46%
1 至 2 年（含 2 年）	1.61%	5.18%	3.93%	7.00%	4.62%
2 至 3 年（含 3 年）	0.90%	1.32%	0.84%	1.60%	1.53%
3 至 4 年（含 4 年）	0.36%	1.85%	0.47%	0.88%	1.09%
4 至 5 年（含 5 年）	0.37%		0.80%	2.31%	

5年以上	3.79%	1.67%	0.09%	4.61%	0.30%
合计	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
账龄	2019.12.31				
1年以内(含1年)	89.32%	93.07%	97.36%	88.84%	93.00%
1至2年(含2年)	1.35%	2.72%	1.01%	2.69%	4.47%
2至3年(含3年)	0.73%	0.96%	0.57%	0.84%	1.47%
3至4年(含4年)	1.55%	3.24%	1.05%	2.56%	0.90%
4至5年(含5年)	2.51%			4.17%	
5年以上	4.55%			0.89%	
合计	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

2019-2022年各年末,账龄在1年以内应收账款占比的行业平均值分别为93.07%、89.98%、91.54%和**92.80%**,相比之下公司账龄在1年以内应收账款占比分别为89.32%、92.98%、96.39%和98.53%,公司应收账款账龄结构逐年优化,2020年末、2021年末及2022年末,公司应收账款账龄结构优于行业平均水平。

公司应收账款坏账计提政策及同行业可比上市公司应收账款坏账准备计提政策如下:

(1) 泰嘉股份

针对于不含重大融资成分的应收账款,公司按照相当于整个存续期内的预期信用损失金额计量损失准备。

对于包含重大融资成分的应收账款和租赁应收款,公司选择始终按照相当于存续期内预期信用损失的金额计量损失准备。除了单项评估信用风险的应收账款外,基于其信用风险特征,将其划分为不同组合,具体组合及计量预期信用损失的方法如下:

组合名称	确定依据	计提方法
账龄组合	类似账龄的款项信用风险特征相似	参考历史信用损失经验,结合当前状况以及对未来经济状况的预测,编制应收账款账龄与整个存续期预期信用损失率对照表,计算预期信用损失

(2) 恒而达

对于不含重大融资成分的应收账款,恒而达按照相当于整个存续期内的预期信用损失金额计量损失准备。

除了单项评估信用风险的应收账款外,基于其信用风险特征,将其划分为不同组合,具体组合及计量预期信用损失的方法如下:

组合名称	确定依据	计提方法
------	------	------

账龄组合	类似账龄的款项信用风险特征相似	参考历史信用损失经验,结合当前状况以及对未来经济状况的预测,编制应收账款账龄与整个存续期预期信用损失率对照表,计算预期信用损失
------	-----------------	---

(3) 岱勒新材

对于不含重大融资成分的应收账款,岱勒新材按照相当于整个存续期内的预期信用损失金额计量损失准备。

除了单项评估信用风险的应收账款外,基于其信用风险特征,将其划分为不同组合,具体组合及计量预期信用损失的方法如下:

组合名称	确定依据	计提方法
风险组合	类似账龄的款项信用风险特征相似	参考历史信用损失经验,结合当前状况以及对未来经济状况的预测,编制应收账款账龄与整个存续期预期信用损失率对照表,计算预期信用损失
性质组合	应收合并范围内关联方款项	参考历史信用损失经验,结合当前状况以及对未来经济状况的预测,编制应收账款账龄与整个存续期预期信用损失率对照表,计算预期信用损失

(4) 恒锋工具

对于不含重大融资成分的应收账款,恒锋工具按照相当于整个存续期内的预期信用损失金额计量损失准备。

除了单项评估信用风险的应收账款外,基于其信用风险特征,将其划分为不同组合,具体组合及计量预期信用损失的方法如下:

组合名称	确定依据	计提方法
应收账款—其他单位款项组合	类似账龄的款项信用风险特征相似	参考历史信用损失经验,结合当前状况以及对未来经济状况的预测,编制应收账款账龄与整个存续期预期信用损失率对照表,计算预期信用损失
应收账款—合并范围内关联往来组合	应收合并范围内关联方款项	参考历史信用损失经验,结合当前状况以及对未来经济状况的预测,编制应收账款账龄与整个存续期预期信用损失率对照表,计算预期信用损失

由上对比可发现,公司应收账款坏账计提政策与恒而达相同,与岱勒新材和恒锋工具的差异仅为表述性差异,对合并报表及单体报表的披露并无实质性影响,应收账款坏账计提政策合理。

剔除铂泰电子和美特森的影响后,公司与同行业可比上市公司最近一年应收账款预期信

用损失计提比例比较情况如下：

账龄	公司	平均	恒而达	岱勒新材	恒锋工具
1年以内（含1年）	4.51%	2.90%	1.23%	2.46%	5.00%
1至2年（含2年）	51.77%	28.13%	23.06%	51.33%	10.00%
2至3年（含3年）	96.52%	47.70%	39.68%	73.41%	30.00%
3至4年（含4年）	100.00%	84.28%	100.00%	82.51%	50.00%
4至5年（含5年）	100.00%			85.98%	50.00%
5年以上	100.00%			90.00%	100.00%

由上表可见，剔除铂泰电子和美特森后，与同行业可比上市公司相比，公司最近一期应收账款预期信用损失率较为谨慎，计提比例合理。

（二）核查程序及核查意见

1、核查程序

会计师履行了以下核查程序：

（1）获取发行人境内客户和境外客户的信用政策，与同行业可比公司对比，检查是否有重大差异；

（2）获取发行人截止 2022 年 9 月末和 2022 年末的应收账款明细表，对比截止 2022 年末欠款减少的客户是否主要为具有周转额度的经销商；

（3）进入发行人订单管理系统，核实报告期内主要客户的信用政策；

（4）对主要客户进行应收账款函证程序；

（5）获取发行人期后回款明细，检查期后回款银行电子回单的付款名称与经销商名称是否一致。

2、核查意见

经核查，会计师认为：

发行人应收账款周转率在行业内处于较好水平、应收账款账龄以 1 年以内为主、应收账款坏账准备计提政策与同行业可比上市公司不存在重大差异、期后回款良好，应收账款坏账准备计提充分。

三、铂泰电子和美特森报告期内的经营情况，行业竞争格局，订单储备情况，业绩下滑的原因及合理性，是否存在业绩持续下滑趋势，应收账款坏账准备计提是否充分，是否对本次募投项目及未来持续盈利能力造成重大不利影响

(一) 铂泰电子报告期内的经营情况及 2020 年和 2021 年业绩下滑的原因和合理性

2020 年-2023 年 3 月，铂泰电子的业绩情况如下：

项目	2023 年 1-3 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
营业收入（万元）	28,441.18	137,348.40	75,940.24	210,931.82
营业成本（万元）	26,176.42	126,164.26	70,613.11	187,302.08
营业利润（万元）	302.47	2,912.19	-10,058.05	-1,001.51
净利润（万元）	215.80	2,293.26	-7,043.50	-2,512.07

注：上述业绩情况为剔除泰嘉股份和美特森后，铂泰电子及其子公司合并报表数据。

2020-2023 年 3 月，铂泰电子的营业收入分别为 210,931.82 万元、75,940.24 万元、137,348.40 万元和 **28,441.18 万元**，净利润分别为-2,512.07 万元、-7,043.50 万元、2,293.26 万元和 **215.80 万元**，2022 年成功扭亏为盈。2020 年和 2021 年铂泰电子亏损的原因主要系罗定雅达和深圳雅达的原股东 Consumer HK 采取业务收缩战略、市场环境及大客户策略的变化，导致业务订单量大幅下降、成本费用支出较大，以下展开分析：

2020 年度和 2021 年度铂泰电子合并利润表主要项目如下：

单位：万元

项目	2021 年度	2020 年度
营业收入	75,940.24	210,931.82
营业成本	70,613.11	187,302.08
税金及附加	253.72	331.18
销售费用	148.71	249.17
管理费用	6,938.32	12,641.25
财务费用	830.97	1,630.91
研发费用	2,265.78	-
加：其他收益	29.64	1,024.91
信用减值损失（损失以“-”号填列）	850.05	-290.48
资产减值损失（损失以“-”号填列）	-5,809.40	-6,695.46
资产处置收益（损失以“-”号填列）	-17.97	-3,817.71
营业利润	-10,058.05	-1,001.51
加：营业外收入	-	-
减：营业外支出	111.25	2,055.65
利润总额	-10,169.29	-3,057.16
减：所得税费用	-3,125.80	-545.09
净利润	-7,043.50	-2,512.07

2020 年及 2021 年铂泰电子收入构成情况如下：

单位：万元

项目	2021 年度		2020 年度	
	金额	比例	金额	比例
主营业务收入	70,097.41	92.31%	203,015.59	96.25%
其他业务收入	5,842.84	7.69%	7,916.23	3.75%
合计	75,940.24	100.00%	210,931.82	100.00%

2020 年及 2021 年铂泰电子按照产品划分的主营业务收入构成情况如下：

单位：万元

项目	2021 年度		2020 年度	
	金额	比例	金额	比例
手机充电器类产品	59,437.31	84.79%	194,979.32	96.04%
电源类产品	10,660.10	15.21%	8,036.27	3.96%
合计	70,097.41	100.00%	203,015.59	100.00%

2020 年及 2021 年铂泰电子按照地区划分的营业收入构成情况如下：

单位：万元

项目	2021 年度		2020 年度	
	金额	比例	金额	比例
境内	41,982.90	55.28%	38,368.30	18.19%
境外	33,957.34	44.72%	172,563.52	81.81%
合计	75,940.24	100.00%	210,931.82	100.00%

从上述表格可看出，2021 年铂泰电子营业收入下滑主要系手机充电器类产品产生的主营业务收入大幅下降，尤其是来自境外的营业收入大幅下降所致。铂泰电子手机充电器主要境外客户为客户 A，2020 年客户 A 宣布其低功率充电器停产及部分型号产品不再配送充电器，导致罗定雅达订单量减少。

其次，Consumer HK 拟退出中国市场，减少了生产和销售计划，造成产品收入和销量同时下滑。

最后，2020 年度、2021 年度，由于上述大客户低功率充电器停产及部分型号不再配送充电器的影响，罗定雅达和深圳雅达对相关专用资产进行清理，导致计提大额减值准备和资产处置损失。2020 年度，资产减值损失为 6,695.46 万元，主要系对大客户已停产项目相关的辅助设备、配套设施计提减值，包括测试、品质检验、工装模治具、办公等设备；当年度资产处置损失为 3,817.71 万元，主要系罗定雅达报废的固定资产，其中包括对 1 条生产 18W/20W 充电器的生产线和 9 条生产 5W 低功率充电器的生产线；2020 年营业外支出主要系长期待摊费用报废损失 2,016.04 万元，为上述已报废资产的相关装修和改良支出；2021 年度资产减值损失 5,809.40 万元，系对 1 条生产 18W/20W 充电器的生产线及相关辅助设备、配套设施等计提减值。由于大客户设备的专用性强、客户对产线购置认证严格，难以将上述

资产进行出售、转让或改扩建，因此罗定雅达对上述相关资产进行了足额减值处理。

因此，2020年度和2021年度的亏损主要是非正常经营环境下相关订单下降及相关资产减值的会计处理导致的。

2020-2023年3月铂泰电子净利润分别为-2,512.07万元、-7,043.50万元、2,293.26万元和**215.80万元**，2022年度净利润较2021年度增加将近9000万元，主要系2021年第3季度铂泰电子完成对罗定雅达的收购，新管理层对罗定雅达的业务进行有效整合，转变经营策略，积极开拓新客户和新产品，具体措施包括：

(1) 转变经营策略，在维护原有老客户的同时，积极开拓国内客户，并开发了新能源电源、智能光伏产品等新业务；

(2) 通过提高变压器等材料自制比例，降本增效，提升工厂运营效率，降低运营成本。

此外，铂泰电子新管理层确定了如下发展规划：在稳定消费类电源的基础上，重点开发新能源电源业务，随着新业务不断拓展，相关非消费电子产品产线、营收规模和盈利占比将会持续提升。

铂泰电子2022年1季度和2023年1季度经营情况如下：

单位：万元

项目	2023年1季度	2022年1季度	同比变动
营业收入	28,441.18	37,831.29	-9,390.11
营业毛利	2,264.76	2,468.30	-203.54
期间费用	2,525.37	2,027.27	575.14
利润总额	152.51	364.63	-212.11
所得税费用	-63.29	134.70	-197.99
净利润	215.80	229.93	-14.13

注：上述数据为未经审计财务数据

根据调研机构Canaly公布的数据，2023年1季度全球智能手机出货同比下滑12%左右，受消费电子市场低迷的影响，本期铂泰电子营业收入较去年同期下降9,390.11万元、营业毛利同比下降203.54万元。2023年1季度，铂泰电子增加了销售和研发方面的支出和投入，期间费用同比上升575.14万元。同时，受营业收入下降的影响，铂泰电子2023年3月末应收账款余额较2023年期初下降8,404.26万元，由此应收账款坏账准备的转回导致信用减值产生418.55万元利得。此外，2023年1季度与去年同期相比，所得税费用存在197.99万元的差异。综上，铂泰电子净利润同比2022年1季度下降14.13万元。

综上所述,2020年和2021年铂泰电子面临的是非正常经营环境,因此导致了业绩下滑,2022年度经过管理层采取的一系列措施已成功扭亏为盈,导致业绩下滑的不利因素逐渐消除。

(二) 铂泰电子所处行业竞争格局

铂泰电子及可比上市公司主营业务和主要产品对比如下:

公司名称	主营业务	主要产品
铂泰电子	主要从事电源类产品,电源类产品主要为消费电子电源和光伏/储能电源的代工生产	消费电子充电器及适配器、开关电源、服务器类变压器、光伏优化器、光伏逆变器、储能变流器等
奥海科技	主要从事充电器、移动电源等智能终端充储电产品的设计、研发、生产和销售,产品主要应用于智能手机、智能穿戴设备、智能家居、摄像头、智能音箱等领域。	有线充电器、无线充电器、移动电源、电源适配器等
可立克	主要从事磁性元件和开关电源的生产和制造	开关电源变压器和电源变压器、电感、电源适配器、动力电池充电器等
天宝集团	制造消费品开关电源及用作工业用途的智能充电器及控制器	开关电源、智能充电器及控制器、新能源电动车行业的充电设备

由上表可见,铂泰电子仅有部分业务与可比公司构成竞争关系。

(三) 铂泰电子订单储备情况

由于铂泰电子业务模式为“定制生产、以销定产”,且产品生产周期较短,公司主要客户下单方式为滚动下单。铂泰电子根据已签订的框架协议、客户的意向性需求和自身产能规划,制定了2023年度的销售计划,但公司正在履行的在手订单不能完全覆盖募投项目新增产能。针对此风险,发行人已在募集说明书中“重大事项提示”以及“第五节 风险因素”之“四、募集资金投资项目风险”之“(七)在手订单不足带来的未来产能无法消化风险”进行了披露(四)铂泰电子以前年度的业绩下滑是否会对本次募投项目及未来持续盈利能力造成重大不利影响

1、铂泰电子业绩下滑的情形已经消除

2020年及2021年,导致铂泰电子出现经营亏损的原因主要系原股东 Consumer HK 采取业务收缩战略、市场环境及大客户策略的变化,导致业务订单量大幅下降、成本费用支出较大,具体原因详见本回复问题一之“三、(一)铂泰电子报告期内的经营情况及2020年和2021年业绩下滑的原因和合理性”。铂泰电子在2022年营收同比2021年已经大幅回升,同时实现净利润2,293.26万元,其业绩下滑情形已经消除。

2、铂泰电子具备持续盈利能力

铂泰电子的主营业务为电源类产品的研发、生产和销售，其全资子公司罗定雅达曾经为艾默生网络能源重要的全球主要生产基地，具有深厚的技术储备和产品生产能力。铂泰电子目前主要客户包括客户 B、客户 E、客户 A 等大型企业，是电源行业的领先企业之一，其主要子公司罗定雅达从 2014 年至 2022 年的营业收入和利润情况如下：

单位：万元

项目	2014 年	2015 年	2016 年	2017 年	2018 年	2019 年	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年 1-3 月
营业收入	183,450.94	285,510.33	234,375.36	277,229.96	322,806.18	382,172.31	210,897.88	75,105.79	133,668.41	27,435.91
净利润	7,621.58	12,866.78	10,845.30	7,732.18	3,104.03	9,210.22	-2,770.23	-6,558.39	2,186.41	500.44

由上可知，2014-2023 年 3 月罗定雅达累计实现营业收入超过 200 亿元，除 2020 年度和 2021 年度因处于非正常经营状态导致亏损以外，其余年度皆实现盈利。

铂泰电子（含其子公司罗定雅达）的核心竞争力主要体现在：

（1）品牌和市场地位优势：罗定雅达自成立日起即专注于电源产品，拥有接近 30 年的从业经验和行业积淀，是电源行业的领先企业之一。

（2）突出的产品品质保障能力：秉承“结果导向，风险思维，归纳演绎，持续改进”的质量文化，坚持运用 PDCA 质量管理流程持续提升产品质量，以质量管理（数据追溯、电子流承载、质控点防呆、过程监控）IT 化，生产过程自动化为基础；生产过程可视化，问题显性化，标准数字化实现质量可视，并运用大数据预警，精准抽样实现质量全面管控。罗定雅达于 2019 年获得中国质量协会全国六西格玛项目研修示范级（一等奖），在 2018 年成为客户 60 余家 EMS（电子制造服务，Electronics Manufacturing Services，以下简称 EMS）工厂的零缺陷样板线标杆企业。

（3）大客户资源优势：罗定雅达赢得了众多国内外知名品牌客户的信赖，已与众多世界 500 强或业内顶尖企业建立了合作关系。国际顶级客户对供应商的选择和要求非常严苛，认证周期长，通常只会考虑业内头部的电源厂商。

（4）突出的研发和产品开发能力：自 2021 年以来，罗定雅达在原有基础上持续加大研发投入，目前是客户 B 认可的 ODM 厂商，同时也陆续获得 ODM 项目订单。在延续原有消费电子业务的基础上，研发团队成功开发、导入智能光伏优化器、充电桩、户外电源产品已实现量产。

（5）先进的精益制造能力：罗定雅达拥有高度自动化的电源成品生产线，年产能超过

1 亿只充电器；拥有 SMT、磁性元器件、线缆等核心零组件自制能力，可以为客户提供电源一站式解决方案。罗定雅达拥有完整的智能制造系统，自主研发工厂管控和数字云端预警系统，IT 防呆系统，实现制程 KPI 可视化；同时研发的可追溯系统可以赋予产品 ID，ID 回溯制程信息以及每个元器件的供应商，生产周期，批量号。为产品的一致性提供了坚实的保障。

3、铂泰电子具备本次募投项目的实施能力

（1）技术能力

铂泰电子及其全资子公司罗定雅达和深圳雅达主营业务为电源类产品的 ODM 和 OEM 代工生产，产品的结构、外观、工艺均由品牌商提供，企业根据品牌商订单情况进行生产，产品生产完成后以品牌商的品牌出售。公司消费电子电源和本次发行光伏电源均属于电力电子产品的制造，具体功能都是电能的变频（调整交流电频率）、调压（低压电流升压以及高压电流降压）、整流（将交流电变成直流电）、逆变（将直流电变成交流电）。举例而言，消费电子领域的手机充电器就是将 220V 的交流电转化为 5V 的直流电。

罗定雅达自成立日起即专注于电源产品，拥有接近 30 年的从业经验和行业积淀，在历史上是全球电源行业头部企业—艾默生网络能源在中国的主要生产基地之一，因此具备丰富的电源类产品生产经验和技術积累，具备实施募投项目的能力，具体分析详见本回复问题二之“二、（一）电源基地项目实施主体是否具备开展本次募投项目所需的技术、人员、专利、客户储备”。

（2）产能消化能力

自设立以来，铂泰电子主营业务收入主要来源于消费电子电源类产品，主要下游市场包括智能手机、笔记本电脑、平板电脑等消费电子 3C 领域。从宏观角度来看，消费电子具有较强的周期性，其市场需求受居民可供支配收入、消费习惯、技术迭代影响较大，当经济景气周期下行、产品创新不足、技术迭代放缓时，消费电子市场需求就会呈现疲软状态。为了应对下游消费电子行业周期性波动对公司电源业务应收的负面影响，本次发行的募投项目“新能源电源及储能电源生产基地项目”拟产出产品为光伏逆变器、光伏优化器和储能电源，将业务拓展到新能源和储能等领域，优化产品结构，提高公司抗风险能力，并为未来业绩提供新的增长点。

铂泰电子的业务模式为 OEM 和 ODM 代加工，公司产能消化能力主要取决于被代工企业的市场地位、市场规模以及产品生命周期。针对光伏逆变器、光伏优化器和配套储能电池，铂泰电子主要客户为客户 D。客户 D 是全球光伏逆变器主要生产厂商之一。铂泰电子全资子公司罗定雅达自 2008 年起就成为了客户 B 消费电子电源产品主要供应商，长期以来同客户 B 保持了良好的合作关系。

综上所述，铂泰电子以前年度的业绩下滑情形已经消除，本身具备较为突出的核心竞争力以及募投项目的实施能力，不会对本次募投项目及未来持续盈利能力造成重大不利影响。

(五) 铂泰电子应收账款坏账准备计提的充分性

截止 2022 年 9 月末，铂泰电子应收账款逾期金额和坏账准备情况如下：

单位：万元

项目	金额
应收账款余额	28,448.12
逾期金额	706.54
逾期金额占应收账款比例	2.48%
坏账准备	1,754.63
坏账准备/逾期金额	248.34%

截止 2022 年末，铂泰电子应收账款逾期金额和坏账准备情况如下：

单位：万元

项目	金额
应收账款余额	31,306.66
逾期金额	133.25
逾期金额占应收账款比例	0.43%
坏账准备	1,565.33
坏账准备/逾期金额	1174.74%

截止 2023 年 3 月末，铂泰电子应收账款逾期金额和坏账准备情况如下：

单位：万元

项目	金额
应收账款余额	22,902.40
逾期金额	131.57
逾期金额占应收账款比例	0.57%
坏账准备	1,138.45
坏账准备/逾期金额	865.26%

铂泰电子及同行业可比上市公司最近一期账龄分布情况如下：

项目	铂泰电子	奥海科技	可立克	天宝集团
1年以内(含1年)	99.57%	94.02%	99.62%	100.00%
1至2年(含2年)	0.43%	0.76%	0.01%	-
2至3年(含3年)	-	1.62%	0.37%	-
3至4年(含4年)	-	0.88%	-	-
4至5年(含5年)	-	0.13%	-	-
5年以上	-	2.60%	-	-
合计	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

铂泰电子应收账款主要集中在1年以内，无2年以上应收账款，与同行业上市公司奥海科技和可立克相比账龄结构较好。截止**2023年3月末**，铂泰电子逾期应收账款金额为**131.57**万元，占当期末应收账款余额的比例为**0.57%**，占比较小，当期末的坏账准备金额为**1,138.45**万元，坏账准备足以覆盖逾期金额，坏账准备计提充分。

(六) 美特森所处行业竞争格局

美特森及可比上市公司主营业务和主要产品对比如下：

公司名称	主营业务	主要产品
美特森	主要从事双金属带锯条的生产和销售	双金属带锯条
恒而达	主要从事模切工具、锯切工具、裁切工具等金属切削工具研发、生产和销售	重型模切工具、双金属带锯条
岱勒新材	主要从事金刚石线的研发、生产和销售	金刚石线等
恒锋工具	主要从事精密复杂刃量具、精密高效刀具和精磨改制的生产和销售	机床用精密复杂刃量具和精密高效刀具

由上表可见，同行业可比上市公司中，岱勒新材主要产品为金刚石线锯，下游客户主要为光伏行业，与美特森不构成直接竞争关系；恒锋工具主营产品为精密复杂刃量具和精密高效刀具，下游客户主要为向大型车企提供零部件的供货商，与美特森不构成直接竞争关系；恒而达主要产品为模切工具，锯切市场中属于双金属带锯条产品的后进入者，其该部分业务与美特森和母公司泰嘉股份构成直接竞争关系，系公司在国内市场的主要追赶者之一。

(七) 美特森报告期内的经营情况和订单储备情况

美特森成立于2018年10月，得益于其创始人肖建民和核心团队在带锯行业的深厚经验和能力，公司发展迅速。肖建民，男，1971年8月1日出生，中国国籍，无境外永久居留权，1995年毕业于扬州大学。1995年至2012年，任职于连云港阿玛达公司（日本阿玛达公司国内分支机构，阿玛达公司为全球双金属带锯条第一梯队企业）；2012年至2019年1月，任职于江阴金缘锯业有限公司；2018年10月至今，担任江苏美特森经理；2021年6

月至今，兼任江苏美特森执行董事。目前美特森的主要产品为高速钢带锯条。

2019-2023年3月，美特森的营收及利润如下：

项目	2023年1-3月	2022年度	2021年度	2020年度	2019年度
营业收入（万元）	2,504.93	6,501.11	4,822.69	3,322.54	775.75
营业成本（万元）	1,944.90	4,632.43	3,398.54	2,533.93	561.61
净利润（万元）	291.56	648.61	633.55	231.56	17.62

2019至2023年3月，美特森的收入分别为775.75万元、3,322.54万元、4,822.69万元、6,501.11万元和**2,504.93万元**，2019-2022年美特森年复合增长率为103.12%；净利润分别为17.62万元、231.56万元、633.35万元、648.61万元和**291.56万元**，2019-2022年美特森年复合增长率为232.65%，发展情况良好。

2022年1季度和2023年1季度，美特森业绩情况如下：

单位：万元

项目	2023年1季度	2022年1季度	同比变动
营业收入	2,504.93	1,861.52	643.41
净利润	291.56	277.34	14.22

由上表可见，美特森今年2023年1季度业绩情况较去年同期有所增长。

双金属带锯条系金属加工机床所适用的低值易耗工具，其订单具有“小批量、多批次”的特征，大部分经销商单次采购金额不大，客户集中度不高。经销商同美特森签订年度框架经销协议后，会根据其自身备货情况、终端客户需求，以小批量滚动方式向美特森提交订单（PO）。因此，美特森没有在手大额订单。基于业务特点，美特森销售部门会根据以往年度销售情况、区域经营部市场预测结果、经销商反馈情况等因素，制定年度销售目标。针对此风险，发行人已在募集说明书中“重大事项提示”以及“第五节 风险因素”之“四、募集资金投资项目风险”之“（七）在手订单不足带来的未来产能无法消化风险”进行了披露。

（八）美特森应收账款坏账准备计提的充分性

截止2022年9月末，美特森应收账款逾期金额和坏账准备情况如下：

单位：万元

项目	金额
应收账款余额	2,018.53
逾期金额	31.75

逾期金额占应收账款比例	1.57%
坏账准备	118.09
坏账准备/逾期金额	371.94%

截止 2022 年末，美特森应收账款逾期金额和坏账准备情况如下：

单位：万元

项目	金额
应收账款余额	1,852.84
逾期金额	91.27
逾期金额占应收账款比例	4.93%
坏账准备	97.59
坏账准备/逾期金额	106.93%

截止 2023 年 3 月末，美特森应收账款逾期金额和坏账准备情况如下：

单位：万元

项目	金额
应收账款余额	2,388.28
逾期金额	34.88
逾期金额占应收账款比例	1.46%
坏账准备	62.03
坏账准备/逾期金额	177.87%

美特森及同行业可比上市公司最近一年账龄分布情况如下：

项目	美特森	恒而达	岱勒新材	恒锋工具
1 年以内（含 1 年）	95.07%	91.50%	90.18%	96.72%
1 至 2 年（含 2 年）	4.10%	5.85%	0.93%	1.68%
2 至 3 年（含 3 年）	0.73%	1.40%	2.30%	0.77%
3 至 4 年（含 4 年）	0.10%	0.41%	2.06%	0.36%
4 至 5 年（含 5 年）	-	0.45%	0.66%	
5 年以上	-	0.39%	3.87%	0.47%
合计	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

美特森应收账款主要集中在 1 年以内，占比达到 95.07%，与同行业可比上市公司相比处在同一水平。截止 2023 年 3 月，美特森逾期应收账款金额为 34.88 万元，占当期末应收账款余额的比例为 1.46%，占比较小，当期末的坏账准备金额为 62.03 万元，坏账准备足以覆盖逾期金额，坏账准备计提充分。

（九）核查程序及核查意见

1、核查程序

会计师履行了以下核查程序：

(1) 关于铂泰电子

①针对铂泰电子 2020、2021 年业绩下滑事项与发行人管理层进行访谈，询问下滑的具体原因；

②获取铂泰电子报告期内固定资产明细，现场查看闲置设备情况。访谈铂泰电子财务负责人，了解标的公司固定资产减值相关企业会计政策、报告期内闲置设备的基本情况、闲置原因及计提减值准备的依据；

③获取了管理层对报告期内固定资产是否存在减值迹象的判断资料，复核了其判断依据和结论是否正确；

④查询铂泰电子及可比上市公司主要产品和市场竞争格局；

⑤了解铂泰电子各产品的生产线情况及产能情况，获取铂泰电子根据在手订单制定的 2022 年度排产计划和销售预测；

⑥查阅同行业上市公司定期报告中披露的应收账款账龄分布情况，与铂泰电子对比分析；

⑦获取铂泰电子逾期账款的客户名单，了解逾期事项，评估坏账的影响金额。

(2) 美特森

①查询美特森及可比上市公司主要产品和市场竞争情况；

②对管理层进行访谈，了解美特森 2022 年度的排产情况；

③查阅同行业上市公司定期报告中披露的应收账款账龄分布情况，与美特森对比分析；

④获取美特森逾期账款的客户明细，就逾期事项对发行人进行访谈。

2、核查意见

经核查，会计师认为：

(1) 关于铂泰电子

①业绩情况

2020 年至 2021 年，罗定雅达原股东拟出售该公司，因此采取了业务收缩策略，订单量大幅下降；与此同时，罗定雅达海外主要客户调整了产品结构，导致罗定雅达专用产线相关资产大幅减值。2021 年三季度罗定雅达被铂泰电子收购后，铂泰电子管理层积极转变经营

策略，布局新产品，业绩已得到改善。2022 年度，铂泰电子营业收入同比 2021 年大幅回升，同时实现净利润 2,293.26 万元，已实现扭亏为盈。截至 2022 年底，铂泰电子经营情况正常，订单储备充足，不存在业绩持续下滑的趋势。

②铂泰电子应收账款坏账计提充分

铂泰电子应收账款主要集中在 1 年以内，无 2 年以上应收账款，与同行业上市公司奥海科技和可立克相比账龄结构较好。截止 2023 年 3 月末，铂泰电子逾期应收账款金额为 131.57 万元，占当期末应收账款余额的比例为 0.57%，占比较小，当期末的坏账准备金额为 1,138.45 万元，坏账准备足以覆盖逾期金额，坏账准备计提充分。

截至本回复出具日，导致铂泰电子 2021 年业绩大幅下滑的不利因素已经消除。铂泰电子具备较为突出的市场竞争力，具备募投项目实施能力，不会对本次募投项目实施及公司未来持续盈利能力造成重大不利影响。

(2) 关于美特森

①业绩情况

2019 至 2022 年，美特森的收入年复合增长率为 103.12%；净利润年复合增长率为 232.65%，经营情况良好，不存在业绩下滑的情形。

②应收账款坏账计提充分

美特森应收账款主要集中在 1 年以内，占比达到 95.07%，与同行业可比上市公司相比处在同一水平。截止 2023 年 3 月，美特森逾期应收账款金额为 34.88 万元，占当期末应收账款余额的比例为 1.50%，占比较小，当期末的坏账准备金额为 62.03 万元，坏账准备足以覆盖逾期金额，坏账准备计提充分。

2019 至 2022 年美特森收入和净利润保持增长，不存在业绩下滑情形；美特森具备募投项目实施能力，不会对本次募投项目实施及公司未来持续盈利能力造成重大不利影响。

四、结合截至最新一期末铂泰电子和美特森商誉减值测试情况，相关资产组或者资产组组合的可回收金额、确定过程及其账面价值，并核对原评估报告或估值报告中使用的预测数据与实际数据的差异及原因，说明商誉减值是否充分

(一) 商誉减值测试过程、关键参数及商誉减值损失的确认方法

公司聘请的沃克森（北京）国际资产评估有限公司依据《企业会计准则第 8 号-资产减值》针对铂泰电子包含商誉资产组组合可收回金额于 2023 年 4 月 7 日出具《资产评估报告》（沃克森国际评报字（2023）第 0428 号）：经评估，截至评估基准日 2022 年 12 月 31 日，东莞市铂泰电子有限公司包含商誉的资产组组合账面价值为 30,039.33 万元，在持续经营和评估假设成立的前提下，最终确定包含商誉的资产组组合可收回金额不低于 33,011.00 万元。

公司聘请的沃克森（北京）国际资产评估有限公司依据《企业会计准则第 8 号-资产减值》针对美特森包含商誉资产组组合可收回金额 2023 年 4 月 7 日出具《资产评估报告》（沃克森国际评报字（2023）第 0429 号）：经评估，截至评估基准日 2022 年 12 月 31 日，江苏美特森切削工具有限公司包含商誉的资产组组合账面价值为 12,550.61 万元，在持续经营和评估假设成立的前提下，最终确定包含商誉的资产组组合可收回金额不低于 13,264.78 万元。

截止 2022 年 12 月 31 日，公司商誉基本情况如下：

单位：万元

公司名称	金额
铂泰电子	6,752.68
美特森	6,685.76
合计	13,438.45

截止 2022 年 12 月 31 日，商誉所在资产组或者资产组组合的相关信息如下：

单位：万元

主要构成	商誉账面价值	含商誉资产组的账面价值	资产组的可收回金额	确定方法	本期是否发生变动
铂泰电子长期资产	6,752.68	30,039.33	33,011.00	商誉所在的资产组生产的产品存在活跃市场，可以带来独立的现金流，可将其认定为一个单独的资产组。	否
美特森长期资产	6,685.76	12,550.61	13,264.78	商誉所在的资产组生产的产品存在活跃市场，可以带来独立的现金流，可将其认定为一个单独的资产组。	否

公司聘请第三方评估机构结合与商誉相关的能够从企业合并的协同效应中收益的资产组或者资产组组合进行商誉减值测试。在对包括商誉的相关资产组或者资产组组合进行减值测试时，如与商誉相关的资产组或者资产组组合存在减值迹象的，先对不包含商誉的资产组或者资产组组合进行减值测试，计算可收回金额，并与相关账面价值相比较，确认相应的减值损失。再对包含商誉的资产组或者资产组组合进行减值测试，比较这些相关资产组或者资产组组合的账面价值（包括所分摊的商誉的账面价值部分）与其可收回金额，如相关资产组或者资产组组合的可收回金额低于其账面价值的，确认商誉的减值损失。

铂泰电子资产组的可收回金额采用权益法预测现金流量现值；采用未来现金流折现方法的主要假设：预计铂泰电子资产组未来5年业务规模维持在稳定增长情况，预测期营业收入年化增长率1.00%-25.35%不等，稳定年份增长率0.42%，息税前利润率1.62%-2.63%，折现率9.68%测算资产组的可收回金额。经测算显示资产组可收回金额大于铂泰电子资产组账面价值及商誉账面价值之和。

江苏美特森资产组的可收回金额采用权益法预测现金流量现值；采用未来现金流折现方法的主要假设：预计江苏美特森资产组未来5年业务规模维持在稳定增长情况，预测期营业收入年化增长率6.76%-14.39%不等，稳定年份增长率0.00%，息税前利润率12.49%-14.85%，折现率11.69%测算资产组的可收回金额。经测算显示资产组可收回金额大于江苏美特森资产组账面价值及商誉账面价值之和。

（二）原评估报告或估值报告中使用的预测数据与实际数据的差异及原因

公司并购铂泰电子时，聘请第三方评估机构出具了评估报告，该评估报告采用市场法进行评估，该报告中不涉及预测数据，因此无需核对评估报告中使用的预测数据与实际数据。

公司并购美特森时，聘请第三方评估机构出具了评估报告，该评估报告采用收益法进行评估，该报告中涉及预测数据，评估报告中使用的预测数据与实际数据的对比情况如下：

2022年7-12月预测数	2022年7-12月实际数	差异原因
营业收入 3,236.41 万元	营业收入 3,290.30 万元	实际实现收入稍高于预测数据
利润总额 692.08 万元	利润总额 352.26 万元	实际数少 339.82 万元，主要差异原因：（1）和预测比，为提高管理层、业务骨干工作积极性，增加了绩效工资成本 120 万元。；（2）预测时将收到的产业扶持资金 204 万元按现金流一次性计入其他收益，而会计上归入与资产相关的收益，分期摊销。
净利润 618.24 万元	净利润 278.16 万元	-

截至 2022 年 12 月 31 日，铂泰电子包含商誉资产组组合的账面价值为 30,039.33 万元，采用预计未来现金流量现值法进行评估，包含商誉资产组预计未来现金流量现值为人民币 33,011.00 万元。由于预计未来现金流量现值高于包含商誉资产组组合的账面价值，故可不再采用公允价值减去处置费用净额计算可收回金额，最终确定包含商誉资产组组合铂泰电子的可收回金额不低于 33,011.00 万元，高于包含商誉资产组组合的账面价值，无需计提减值准备。

截至 2022 年 12 月 31 日，美特森包含商誉资产组组合的账面价值为 12,550.61 万元，本次采用预计未来现金流量现值法进行评估，包含商誉资产组预计未来现金流量现值为人民币 13,264.78 万元。由于预计未来现金流量现值高于包含商誉资产组组合的账面价值，故可不再采用公允价值减去处置费用净额计算可收回金额，最终确定包含商誉资产组组合美特森的可收回金额不低于 13,264.78 万元，高于包含商誉资产组组合的账面价值，无需计提减值准备。

（三）核查程序及核查意见

1、核查程序

会计师履行了以下核查程序：

（1）询问发行人，了解有关收购背景、时间、整合管理情况，获取发行人收购子公司过程中签署的协议文件以及董事会/股东会批准文件、支付股权款的原始单据、了解发行人对子公司形成控制时点并确认；

（2）了解发行人商誉减值测试的具体方法、减值测试过程，获取并复核管理层对子公司资产组的未来经营预测数据；

（3）获取并复核第三方评估机构对报告期内商誉所属资产组可收回金额的评估报告，判断发行人的减值测试结果是否合理。

2、核查意见

经核查，会计师认为：铂泰电子和美特森的商誉减值测试合理，商誉无需计提减值准备。

五、结合境外销售模式及发行人海外市场培育情况、收入确认时点及依据、信用政策、前五大客户类型及变动情况、回款情况、同行业公司、国产锯条性价比优势等，说明境外收入大幅上升的合理性和业绩真实性

（一）公司境外销售模式和海外市场培育情况

与境内销售方式类似，公司境外销售以经销为主，均为买断式销售。

公司于 2006 年就开始注重培育海外市场，为国内锯切企业海外开拓的先行者。发展初期，公司主要通过网络、展会及拜访等方式来接触海外客户。随着业务的发展，公司目前已于全球 40 多个国家建立销售网络，在加拿大、新西兰、日本等地拥有品牌独家代理，产品

遍及海内外各个主要国家。针对国际市场，公司目前已在德国、荷兰、印度和香港设立分支机构：公司通过参股德国百年企业 ARNTZ GmbH + Co. KG 的战略，形成低中高端产品优势互补的产品竞争策略；通过在香港、荷兰和印度设立控股子公司，开拓东南亚、欧美及南亚市场，建立拓展“一带一路”市场的服务平台。此外，公司积极拓展东欧市场，先后连续 5 年参加俄罗斯国际金属加工装备、仪器及工具展览会，目前已与 ROSMARK-STEEL、OOO“TECHNOWOOD”等俄罗斯锯切市场主要经销商建立了良好合作关系。2022 年度，公司俄罗斯市场营业收入同比 2021 年度增长近 3 倍。

（二）公司及可比上市公司境外销售收入确认时点及依据、信用政策

公司及可比上市公司境外收入确认时点和信用政策如下：

	公司	岱勒新材	恒而达	恒锋工具
收入确认时点及依据	针对境外客户，公司主要以 FOB、CIF、CFR 形式出口，根据与客户签订的出口合同或订单，完成相关产品生产，经检验合格后向海关报关出口，取得报关单和提单（运单），确认收入。	对于境外销售的产品，以产品发运并办理完毕出口清关手续并取得报关单时确认销售收入。	本公司根据客户合同或订单将出口产品发运到指定港口并报关装船，经报关出口并取得出口货物报关单和货运提单时确认收入。	外销收入在公司已根据合同约定将产品报关，取得提单，已收取货款或取得了收款权利且相关的经济利益很可能流入时确认。
信用政策	公司主要采用信用期的方式进行管理，信用期多在 180 天以下	采用直销为主、代理为辅的销售模式。对不同客户根据其资质采取不同的信用政策，信用期多为月结 30-150 天或者待客户收到其终端客户款项后一定期间内支付货款。	采用经销为主、直销为辅的销售模式。对履约能力和商业信誉较好的经销商提供授信支持，给予经销商一定的信用额度。在周转信用额度范围内，公司对该经销商可以先货后款的结算方式进行销售；达到周转信用额度后，除增加临时额度外，公司对该经销商按款到发货的结算方式进行销售。对履约能力或信誉一般的经销商，公司按款到发货的结算方式进行销售。	公司采用直销为主、经销为辅的销售模式：对业务量大、订单频繁、合作期限久的直销客户给予一定的账期，对于业务量小、合作期限较短的直销客户需部分或者全额预付账款；对于业务量大、订单频繁、合作期限久的经销商给予一定信用额度和付款期限，对于较小的经销商预付 30-50% 的货款，交货前支付剩余款项。

注：可比上市公司在年报和招股书中均未单独披露境外客户的信用政策。

由上表可见，针对境外客户的收入确认时点和依据，公司与可比上市公司皆以取得报关单和提单为收入确认时点，具有行业普遍性。公司对境外客户采取分类管理，不同客户采取的信用政策也有所区别，具体情况如下：

考虑到境外客户的资信情况不透明状况以及逾期欠款的处理难度，公司在出口销售中对

于合作初期的客户采取预收全额货款的政策。随着境外客户业务量的增加和按时付款的记录保持，公司会逐步调整针对该客户的信用政策，对该部分客户采取部分货款预付的方式进行管理。只有合作时间悠久、业务量较大的境外客户享有信用期付款的政策。此外，对于从预付部分货款晋升到信用期内付款的境外客户，公司会委托保险公司进行信用调查，对于存在一定回款风险的信用期业务会针对性地购买相关保险。公司目前主要海外客户皆为合作期限时间长、回款记录保持良好的客户，海外账款坏账发生风险较小。

（三）报告期内公司前五大客户及回款情况

截止 2023 年 4 月 1 日，公司 2019-2022 年主要境外客户及回款情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	所属国家和地区	销售金额	占国外销售比例	期末应收款项余额	占当期收入比例	期后回款金额	期后回款比例
2022 年度/2022 年末								
1	ARNTZ GmbH + Co. KG	德国	4,224.49	22.41%	4,472.73	105.88%	1,065.41	23.82%
2	ROSMARK-STEEL	俄罗斯	3,216.96	17.07%	1,201.08	37.34%	890.66	74.15%
3	Barksdale Imports	美国	992.34	5.26%	973.04	98.05%	146.70	15.08%
4	STARRETT INDUSTRIAL COM LTD	巴西	941.73	5.00%	-	-	-	-
5	OOO“TECHNOWOOD”	俄罗斯	938.01	4.98%	-	-	-	-
合计		-	10,313.54	54.71%	6,646.85	64.45%	2,102.77	31.64%
2021 年度/2021 年末								
1	ARNTZ GmbH + Co. KG	德国	3,087.41	27.13%	2,945.90	95.42%	2,945.90	100.00%
2	STARRETT INDUSTRIAL COM LTD	巴西	800.89	7.04%	479.77	59.91%	479.77	100.00%
3	Barksdale Imports	美国	739.36	6.50%	529.09	71.56%	529.09	100.00%
4	BIPICO INDUSTRIES(TOOLS)PVT. LTD.	印度	574.40	5.05%	189.40	32.97%	189.40	100.00%
5	SWORD Sp. z o.o.	波兰	544.63	4.79%	-	-	-	-
合计		-	5,746.68	50.51%	4,144.17	72.11%	4,144.17	100.00%
2020 年度/2020 年末								
1	ARNTZ GmbH + Co. KG	德国	1,265.82	21.18%	1,172.38	92.62%	1,172.38	100.00%
2	SWORD Sp. z o.o.	波兰	638.76	10.69%	95.98	15.03%	95.98	100.00%

3	Barksdale Imports	美国	587.58	9.83%	347.03	59.06%	347.03	100.00%
4	GREENBAND srl	意大利	362.74	6.07%	198.06	54.60%	198.06	100.00%
5	OOO“TECHNOW OOD”	俄罗斯	334.73	5.60%	-	-	-	-
合计		-	3,189.63	53.36%	1,813.45	56.85%	1,813.45	100.00%
2019 年度/2019 年末								
1	ARNTZ GmbH + Co. KG	德国	2,414.08	32.45%	2,464.25	102.08%	2,464.25	100.00%
2	SWORD Sp. z o.o.	波兰	679.74	9.14%	118.12	17.38%	118.12	100.00%
3	Barksdale Imports	美国	514.19	6.91%	284.58	55.35%	284.58	100.00%
4	FRASCIO RICCARDO	意大利	439.70	5.91%	31.09	7.07%	31.09	100.00%
5	ROSMARK-STEE L	俄罗斯	405.10	5.44%	85.32	21.06%	85.32	100.00%
合计		-	4,452.81	59.85%	2,983.36	67.00%	2,983.36	100.00%

2019-2021 年，公司海外主要客户货款均已结清，回款良好。2022 年度，公司境外主要客户期后回款比例较低，其主要原因为：境外主要客户中 ARNTZ GmbH + Co. KG 和 Barksdale Imports 信用期较长，2022 年底欠款截至 2023 年 4 月 1 日仅经过 3 个月时间，主要货款尚未到付款期限。

综上所述，公司锯切业务前五大境外客户回款进度良好，不存在无法收回款项的情况。

（四）同行业公司、国产锯条性价比优势

1、同行业公司

公司双金属带锯条竞争对手主要由以下企业组成：

（1）雷诺仕（LENOX）

美国雷诺仕公司成立于 1915 年，多年来一直从事锯切工具的生产和服务，在超过 70 个国家开展业务。

（2）施泰力（Starrett）

美国施泰力公司成立于 1880 年，为纽约证券交易所上市公司。经过一百多年的发展，施泰力目前已成为世界最大的量具及锯类产品生产厂家之一，施泰力公司锯类产品包括双金属带锯条、曲线锯、往复锯及手锯片等。

（3）天田株式会社（AMADA）

日本天田株式会社成立于 1946 年，是一家专业生产金属加工机械的大型跨国公司，天田株式会社于 1969 年研制成功双金属带锯条和带锯床，其产品的研发、生产处于国际领先水平。

（4）百固（BAHCO）

百固系美国实耐宝旗下企业，实耐宝为美国上市公司。百固公司成立于 1886 年，是全球最早规模生产和销售锯条产品的企业。百固公司于 1967 年研制出双金属带锯条产品，现已发展成为全球最大的切割工具、手动工具和电动气动工具产品系列的工具设备制造商之一，产品包括双金属带锯条、手弓锯、孔锯以及其他切割产品。

（5）威库斯（WIKUS）

德国威库斯公司成立于 1958 年，是欧洲最大的锯条制造商之一，在全球 60 多个国家和地区都设有代表处，主要提供工具钢带锯条、双金属带锯条、硬质合金带锯条和金钢砂带锯条四种产品。

（6）罗特根（RONTGEN）

德国罗特根公司成立于 1899 年，经过一个多世纪的发展，如今业务范围覆盖金属切割工具、金属切割工具测试设备等领域。该公司的双金属带锯条和硬质合金带锯条用户遍布全球，是国际市场上主要的带锯条生产企业之一。

（7）本溪工具股份有限公司

本溪工具股份有限公司成立于 1998 年，位于中国辽宁省本溪市，主要产品为复合钢带、双金属带锯条、高精度硬质合金带锯条，品牌有 LION 雄狮、FORK 三叉、SHARE 斯尔、ROMANCE 诺漫斯等。

（8）福建恒而达新材料股份有限公司

福建恒而达新材料股份有限公司成立于 1995 年，位于中国福建省莆田市，并于 2021 年 2 月 8 日在深交所创业板上市（300946.SZ），公司主要从事模切工具、锯切工具、裁切工具等金属切削工具研发、生产和销售。

2、国产锯条性价比优势

2017-2022 年，国内锯切行业进出口数据如下：

单位：万美元

时间	进口金额	出口金额
2017年	2,125.92	1,652.93
2018年	2,616.65	2,365.96
2019年	2,164.17	2,921.13
2020年	1,833.27	2,770.40
2021年	1,841.01	4,207.11
2022年	1,418.46	6,681.09

根据中国海关统计数据显示,2017年至2022年我国双金属带锯条的进口金额从2,125.92万美元下降至1,418.46万美元;而另一方面双金属带锯条的出口金额从1,652.93万美元增至6,681.09万美元,复合年均增长率达32.23%,国内双金属带锯条领先企业“走出去”的步伐速度加快,因此报告期内公司境外收入大幅增加符合行业发展趋势。

考虑到公司是国产锯条主要出口企业之一,且其他国产锯条品牌出口价格、规格等无具体公开数据,以下主要分析公司锯条产品与海外锯条产品性价比情况,具体情况如下:

产品型号	技术指标	泰嘉产品	国外竞品
MTCUT SHD 67*1.6-1.0/1.5-10G	切削效率	12~25cm ² /min	8~15cm ² /min
	耐用性	9.1m ²	6.71m ²
	价差	公司单位售价较国外主要竞品低 10-15%	
SSCUT 41*1.3-2/3-10BS	切削效率	11~16cm ² /min	11~16cm ² /min
	耐用性	3.5m ²	2.9m ²
	价差	公司单位售价较国外主要竞品低 10-15%	
TANCUT SHD 27*0.9-3/4-10N	切削效率	30cm ² /min	15cm ² /min
	耐用性	6m ²	4m ²
	价差	公司单位售价较国外主要竞品低 10-15%	
CB-EMP 34*1.1-3/4-CH	切削效率	12cm ² /min	12cm ² /min
	耐用性	1.14m ²	0.43m ²
	价差	公司单位售价较国外主要竞品高 5-10%	
CB-X925 67*1.6-1.4/2.0	切削效率	10cm ² /min	10cm ² /min
	耐用性	1.96m ²	1.57m ²
	价差	公司单位售价较国外主要竞品高 5-10%	

注:上表中MTCUT、SSCUT和TANCUT是高速钢双金属带锯条,CB是硬质合金带锯条

上述规格和尺寸产品占公司对外销售锯条收入78%左右,由上表可见,公司高速钢双金属带锯条在销售单价较海外竞品低5-10%的情况下,耐用性较之提升20-50%、涂层型的切削效率较之提升50-100%;硬质合金带锯条在销售单价比国外竞品高5-10%的情况下,耐用性较之提升24.84%和165.12%,性价比优势明显。

(五) 核查程序及核查意见

1、核查程序:

针对境外收入,会计师执行了以下程序:

(1) 了解、评估并测试了公司锯切业务境外销售收入确认相关的关键内部控制设计及执行的有效性；

(2) 获取境外客户相关框架协议和合同，检查合同条款及实际执行情况，确认履约义务具体内容和交付成果；

(3) 通过公开信息查询境外客户的规模、主营业务情况及与公司是否存在关联关系；选取主要境外客户进行访谈，访谈内容主要包括境外客户的业务基本情况、双方业务往来情况、收入结算方式及金额等；

(4) 对主要境外客户进行函证程序；

(5) 收取公司境外客户应收账款回款明细，检查销售订单、出库单、发票、银行回单等支持性文件。

(6) 登录公司的“生产企业出口退税申报系统”和“在线税局”系统，查看出口退税申报明细表和免抵退税申报汇总表。

2、核查意见：

经核查，会计师认为：

公司境外收入大幅上升与行业趋势一致，具有合理性，境外收入真实、准确，期后回款良好，不存在虚增收入的情况。

六、发行人境内外客户信用政策是否存在重大差异，如是，说明原因及合理性，是否符合行业惯例

(一) 公司境内和境外采用不同信用政策的原因及合理性

由于锯切行业的最终用户具有集中度低、布局较为分散、单次采购量较小、采购批次较为频繁这一行业特性，公司销售模式为经销为主、直销为辅。

公司对境内和境外的客户采取不同的信用政策：(1) 针对国内主要经销商，公司采取“年周转额+月结额”的结算方式，发货额度在年周转额内，经销商可先货后款，当累计金额达到年周转额上限后采用月结额的方式进行结算，每年末经销商需同公司结清该年度的年周转额欠款，月结额度的欠款需在约定期限内结清，超出月结额度后执行款到发货的结算方式；(2) 针对境外客户，公司采用信用期的方式进行管理，信用期多在 180 天以下。

境内和境外采用不同信用政策主要是因为：与境内客户不同，境外客户的资信情况较难了解，逾期欠款的处理难度较大，公司在出口销售中对于合作初期的客户采取预收全额货款

的政策。随着境外客户业务量的增加和按时付款的记录保持，公司会逐步调整信用政策，对该部分客户采取部分货款预付的方式进行管理。只有合作时间悠久、业务量较大的境外客户享有信用期付款的政策，经过多年的积累，建立并延续了信用期结算的做法。因此，公司针对境外客户会采取信用期而非境内“年周转额+月净额”的结算方式。

（二）公司及同行业可比公司信用政策对比

公司及同行业可比上市公司信用政策如下：

	公司	岱勒新材	恒而达	恒锋工具
境内	年周转额+月净额	采用直销为主、代理为辅的销售模式。对不同客户根据其资质采取不同的信用政策，信用期多为月结30-150天或者待客户收到其终端客户款项后一定期间内支付货款。	采用经销为主、直销为辅的销售模式。对履约能力和商业信誉较好的经销商提供授信支持，给予经销商一定的信用额度。在周转信用额度范围内，公司对该经销商可以先货后款的结算方式进行销售；达到周转信用额度后，除增加临时额度外，公司对该经销商按款到发货的结算方式进行销售。对履约能力或信誉一般的经销商，公司按款到发货的结算方式进行销售。	公司采用直销为主、经销为辅的销售模式：对业务量大、订单频繁、合作期限久的直销客户给予一定的账期，对于业务量小、合作期限较短的直销客户需部分或者全额预付账款；对于业务量大、订单频繁、合作期限久的经销商给予一定信用额度和付款期限，对于较小的经销商预付30-50%的货款，交货前支付剩余款项。
境外	信用期			

由上表可见，可比上市公司仅仅披露总体的信用政策，没有针对境外境内不同客户性质分开披露。除岱勒新材外，恒而达和恒锋工具皆给予主要经销商可先货后款的一定信用周转额度，同时也会对一些客户采用信用期的方式管理应收账款，因此周转额度与信用期相结合使用的做法符合行业惯例。

（三）核查程序及核查意见

1、核查程序

会计师履行了以下核查程序：

（1）了解发行人与收入确认相关的关键内部控制，评价这些控制的设计，确定其是否得到执行，并测试相关内部控制运行有效性；

（2）获取发行人信用政策、了解境外账款管理情况，根据客户资信情况、款项回收情况等因素，分析发行人境内外应收账款采用不同信用政策的原因；

（3）查阅同行业可比公司的定期报告、招股说明书及其他公告文件，分析发行人信用政策与同行业可比公司存在差异的原因及合理性；

（4）获取发行人境外客户回款明细表，检查报告期内的销售订单、出库单、发票、银

行回单等支持性文件；

(5) 对主要境外客户进行访谈，访谈内容主要包括境外客户的业务基本情况、双方业务往来情况、收入结算方式及金额等。

2、核查意见

经核查，会计师认为：

发行人境内外客户信用政策存在差异是由于境外客户相比境内客户资信情况较难了解，逾期欠款处理难度较大而在历史上形成并延续至今，具有合理性。同行业可比上市公司中，除岱勒新材仅采用信用期管理应收账款外，其余可比公司皆与发行人一样采取周转额度与信用期相结合的方式，该种做法符合行业惯例。

问题二

本次发行拟募集资金 60,805.62 万元，拟投资于高速钢双金属带锯条产线建设项目（以下简称金属带锯条项目）、硬质合金带锯条产线建设项目（以下简称合金带锯条项目）、新能源电源及储能电源生产基地项目（以下简称电源基地项目）、研发中心建设项目（以下简称研发中心项目）并补充流动资金。募集资金由发行人以借款方式提供给三个实施主体，其中电源基地项目的实施主体为雅达能源，为发行人非全资孙公司。金属带锯条项目尚未取得环评。金属带锯条项目和合金带锯条项目属于对现有业务的扩产。根据申报材料，本次高速钢双金属带锯条产线建设项目将新增高速钢双金属带锯条产能 1,000 万米，完全达产后公司产能将达到 3,800 万米，占 2025 年全世界双金属锯条市场规模的 23.75%。金属带锯条项目和合金带锯条项目预测毛利率均高于同行业上市公司水平。电源基地项目属于拓展新的应用领域，代加工光伏优化器、光伏逆变器、储能变流器，预计毛利率为 16.65%，显著低于同行业可比公司水平。

请发行人补充说明：（1）电源基地项目拟生产产品的生产流程、工艺技术、生产设备、应用领域与发行人现有消费电子类电源产品的区别与联系，该项目目标客户、供应商与铂泰电子现有客户、供应商的区别与联系，是否属于投向主业；（2）电源基地项目实施主体是否具备开展本次募投项目所需的技术、人员、专利、客户储备，目前已经小批量试产的具体情况，是否需要通过客户验证，募集资金以借款方式提供给雅达能源，其他股东是否

同比例提供借款，是否有利于维护上市公司利益，并明确贷款利率等安排；（3）结合研发中心项目的具体用途、研发领域、预计研发产出、已有研发场地情况、报告期内研发支出增长或预计增长情况，说明建设研发中心项目的必要性；（4）结合本次募投项目市场需求、产品竞争格局、客户储备情况、在手订单或意向性合同、现有产能及产能利用率情况、拟新增产能及产能释放速度等情况，说明本次募投项目新增产能的合理性及消化措施；（5）本次募投项目的具体投资构成明细、各项投资支出的必要性，各明细项目所需资金的测算假设及主要计算过程，测算的合理性，是否包含董事会前投入的资金；与发行人前期可比项目及同行业上市公司可比项目单位产能投资是否一致，如否，请说明原因及合理性；（6）结合本次募投项目拟生产产品单价、单位成本、毛利率等指标，与现有业务的情况进行纵向对比，与同行业可比公司的情况进行横向比较，说明效益预测高于报告期内平均水平是否合理、谨慎；（7）结合各类新增固定资产的金额、转固时点以及募投项目未来效益测算情况，说明因实施本次募投项目而新增的折旧和摊销对发行人未来经营业绩的影响；（8）电源基地项目租赁合同期限为 5 年，短于整个项目计算期 12 年，请对照《监管规则适用指引-发行类第 6 号》6-4 内容说明租赁土地实施募投项目的土地用途、租期后对土地的处置计划等，是否存在无法继续实施本次募投项目的风险；（9）本次募投项目环评的办理进展，预计取得的时间，尚需履行的程序及是否存在重大不确定性。

请发行人补充披露上述风险。

请保荐人核查并发表明确意见。请发行人律师核查（8）（9）并发表明确意见，请保荐人和发行人律师结合（2）核查是否存在损害上市公司利益的情形，并发表意见。请会计师核查（3）（4）（5）（6）（7）并发表明确意见

【回复】

三、结合研发中心项目的具体用途、研发领域、预计研发产出、已有研发场地情况、报告期内研发支出增长或预计增长情况，说明建设研发中心项目的必要性

（一）研发中心项目的具体用途

研发中心项目拟投入金额为 3,000 万元，具体支出情况如下：

序号	设备	数量 (台/套)	单价 (万元/台)	金额 (万元)
1	功率分析仪	2	22	44.00
2	示波器（高精度）	15	8.5	127.50
3	雷击浪涌测试室	1	95	95.00
4	音频噪声测试室	1	80	80.00
5	材料光谱分析仪	1	48	48.00
6	电压探头	30	2	60.00
7	电流放大器	30	2.5	75.00

序号	设备	数量 (台/套)	单价 (万元/台)	金额 (万元)
8	电流探头	30	1.6	48.00
9	恒温恒湿机组	3	30	90.00
10	高低温冲击试验箱	2	55	110.00
11	HALT 三综合试验箱	1	200	200.00
12	100kW 可编程直流电源	1	80	80.00
13	数据采集卡	80	0.38	30.40
14	数据采集器	40	0.45	18.00
15	Fluke 手持式功率分析仪	2	2.6	5.20
16	Fluke 手持式热成像仪	5	2.5	12.50
17	Fluke 手持式示波器	2	4.6	9.20
18	示波功率仪	5	63	315.00
19	示波记录仪	5	38	190.00
20	混合信号示波器	3	42	126.00
21	安规测试仪	2	22.5	45.00
22	多路温度记录仪	8	8	64.00
23	EMC 测试室	1	547.7	547.70
24	逆变器孤岛装置 100kw	2	30	60.00
25	电磁式振动试验台	1	60	60.00
26	光伏模拟器	8	11	88.00
27	AC 模拟电源 (60KW)	1	58.5	58.50
28	RS&CS 系统	1	90	90.00
29	PTC Creo Parametric Essentials 4.0	5	15	75.00
30	AD 软件	2	13	26.00
31	AUTOCAD	2	2	4.00
32	Matlab	2	10	20.00
33	存储备份系统	2	30	60.00
34	太阳能电池模拟器	2	19	38.00
合计		298.00	-	3,000.00

通过采购上述研发设备，公司拟新建新材料应用验证开发实验室、安全和安规测试实验室、测试开发实验室、噪音实验室、可靠性实验室和应用实验室以支持研发项目的开展，提高公司的基础研发能力和机能，提升研发效率和质量，为公司未来长期的研发项目开展及产

品研发升级奠定技术基础。研发实验室具体建设内容如下：

序号	项目名称	建设内容及目标
1	新材料应用验证开发实验室	该实验室主要支持新材料的参数确认、参数提取，研发环节验证测试等等，以保证设计数据的准确性、可信度，并负责建立新材料数据库。
2	安全和安规测试实验室	该实验室主要支持电源各类产品的雷击浪涌测试、ESD 静电保护测试、EMC 电磁兼容性测试、研发环节安规验证相关测试等等，验证产品在常态和极限下的安全和安规的性能指标。
3	测试开发实验室	该实验室主要支持电源类成品的电气方面的相关测试（电气的功能测试、器件的白盒测试、电气的功能极限测试、热应力测试、外壳温度测试等）验证产品在低温、常温、高温和极限下的各项电气的性能指标。
4	噪音实验室	该实验室主要支持电源各类产品产生的噪音的测试，通过噪音的客观和主观测试，验证产品在噪音房的噪声指标
5	可靠性实验室	该实验室主要支持电源各类产品的温度和湿度环境测试，钢球冲击测试、滚筒测试、球压测试、振动等研发环节相关测试，验证产品在常态和极限下的产品可靠性的性能指标
6	应用实验室	该实验室主要支持电源各类产品在消费者应用时，模拟部分应用使用环境对性能要求的测试，该实验室将配备相关模拟器设备，电源测试设备，提供自动化测试方案。

（二）研发中心的研发领域

研发中心建设项目主要对新材料应用、新工艺、测试自动化等领域开展研究，通过新建研发中心提高公司在电源领域的设计、测试、制程能力，提高公司电源产品生产工艺、扩充新能源电源产品品类，具体研发领域如下：

1、新材料应用方面的研发

随着客户对电源产品节能环保要求的提升，公司需要通过应用新材料来改善电源产品的热应力，同时降低电源在使用过程中的发热，使电源成品既符合安全规定要求也满足客户的参数要求。

公司在新材料方面的研究主要包括对碳化硅、导热硅胶垫、石墨烯、磁性部件的磁材、超级电容、可回收 PCC 料等材料在产品中的应用进行设计验证和大批量测试，最终得到不同新材料对产品性能的影响，以及新材料应用的量产性。通过实施研发中心建设项目，公司将结合自身需求，建立和优化关键新材料的设计和选型方案，建立新材料资源池和技术资料

库。通过新购进实验器材和验证设备，公司有能力和开展多种新材料的大规模设计验证、测试和制程验证，建立和完善新材料可靠性测试向量和指标。研发中心项目建成后，公司在新材料应用方面的研发数量和质量将得到大幅提升，并为新产品可靠性提升和研发迭代奠定基础。

2、新工艺方面的研发

电源领域原有的焊接工艺主要使用锡丝或锡膏，通过电烙铁加热、回流炉加热、锡炉加热，将零部件焊接到 PCB 板上。而新能源电源由于内部电子元器件数量较多，在有限的空间内需要布置数量众多的 MOS 开关管，焊脚和周围其它零部件距离过近，传统接触式焊接工艺焊接效率低。通过实施研发中心建设项目，公司将积极开发激光焊接工艺，实现无接触 MOS 开关管焊接，避免工装治具、设备对密集零件区域 MOS 开关管干涉，进一步提升公司焊接工艺的效率和自动化程度。

3、新产品方面的研发

近年来，随着新能源电源市场的快速发展，家用储能、分布式光伏、户外充电桩、移动式电源等下游市场蓬勃发展，产品种类、应用场景、功能需求也越发多样性。公司为了在市场竞争中保持优势地位，必须紧跟电源终端厂商的创新节奏，进行新产品方面的技术开发、增强技术储备。通过实施研发中心项目，公司可进一步扩充产新产品研发团队、提升新产品开发速度，使公司有能力及时响应终端厂商的新需求。

4、测试自动化方面的研发

随着数字化芯片在电源产品中的应用逐渐普遍，以及数字化芯片功能、协议、接口日益增多，电源产品的测试和验证变得越来越复杂。一方面，电源产品测试项目数量大幅增加，同设计密切结合的定制化测试越来越多；另一方面，客户对测试周期的要求越来越短。在这种市场背景下，公司拟实施研发中心项目，增强测试自动化方面的研发。通过自主开发自动化测试平台，提高产品测试反馈效率和测试结果准确性。在自动化测试平台的帮助下，为产品提供各个阶段的验证数据，快速配合设计阶段解决各种技术问题。

（三）预计研发项目

截至本回复出具日，公司拟在研发中心开展的研发项目如下：

序号	研发项目	项目描述
1	新材料应用开发项目	包括对碳化硅、导热硅胶垫、石墨烯、磁性部件的磁材、超

		级电容、可回收 PCC 料等材料在产品中的应用进行设计验证和大批量测试，并建立材料技术资料库。
2	激光焊接工艺提升项目	对公司现有激光焊接工艺进行改善，优化焊接作业工序，提升新能源电源焊接工艺效率。
3	储能家用配电箱（美规）-单相 10 路	家用配电箱能够以 Level-2 的规格为电动汽车快速充电，可接入家庭电路为全屋电子设备供电，整个系统由主机、扩展电池包、家用配电箱、智能插座、电动汽车充电枪、太阳能板等组成。本项目产品额定系统电压：120V/240VAC，最大输入电流 50A*2，输出 EV 2 路 120/240V, 40A，10 路输出电压 120Va.c。
4	储能家用配电箱（欧规）单相 10 路	家用配电箱能够以 Level-2 的规格为电动汽车快速充电，可接入家庭电路为全屋电子设备供电，整个系统由主机、扩展电池包、家用配电箱、智能插座、电动汽车充电枪、太阳能板等组成。本项目产品额定系统电压：115V/230VAC，最大输入电流 50A*2，输出 EV 2 路 115/230V, 40A，10 路输出电压 230Va.c。
5	储能家用配电箱（欧规）三相 4 路	家用配电箱能够以 Level-2 的规格为电动汽车快速充电，可接入家庭电路为全屋电子设备供电，整个系统由主机、扩展电池包、家用配电箱、智能插座、电动汽车充电枪、太阳能板等组成。本项目产品额定系统电压：230V/400VAC，最大输入电流 63A*4，输出 EV 2 路 230/400V, 63A，4 路输出电压 230Va.c。
4	储能 DCDC 整机-5K	多块户用型电池相互连接智能组串式储能系统采用电池模组级能量优化，电池单簇能量控制，数字智能化管理，全模块化设计等创新技术作为灵活性资源，可以为电力系统提供调频、调峰、夜间售电等服务。本项目产品最大充电电压 350-980Vd.c,最大输入电流 15A，输出电压 350-435Vd.c ,额定输出功率 5kW,最大电流 20A。
5	储能 LLC-BMS 模块-5K	该 BMS 采用四级结构，从下往上分别是模组级 BMU、电池簇级 BCU、系统级 CMU 和子阵级 SACU，四级结构层层递进，实现对电池系统的监测、保护和智能化管理
6	单相光伏逆变器研发-2K	光伏逆变器将太阳能板直流电压转化市电交流电压，本项目产品最大输入电压 600Vd.c.，最大输入电流 12.5A，MPPT 电压范围 90-560Vd.c.，输出电压 220/240Va.c 单相，额定输出功率 2kW，额定输出电流 9.1A。
7	单相光伏逆变器研发-4K	光伏逆变器将太阳能板直流电压转化市电交流电压，本项目产品最大输入电压 600Vd.c.，最大输入电流 12.5A，MPPT 电压范围 90-560Vd.c.，输出电压 220/240Va.c 单相，额定输出功率 4kW，额定输出电流 18.2A。
8	单相光伏逆变器研发-6K	光伏逆变器将太阳能板直流电压转化市电交流电压，本项目产品最大输入电压 600Vd.c.，最大输入电流 12.5A，MPPT 电压范围 90-560Vd.c.，输出电压 220/240Va.c 单相，额定输出功率 6kW，额定输出电流 27.3A。
9	小三相光伏逆变器研发-10K	光伏逆变器将太阳能板直流电压转化市电交流电压，本项目产品最大输入电压 1100Vd.c.，最大输入电流 13.5A，MPPT 电压范围 140-980Vd.c.，输出电压 220/380Va.c 三相，额定输出功率 10kW，额定输出电流 15.2A。
10	小三相光伏逆变器研发-15K	光伏逆变器将太阳能板直流电压转化市电交流电压，本项目产品最大输入电压 1100Vd.c.，最大输入电流 30A，MPPT 电压范围 200-1000Vd.c.，输出电压 220/380Va.c 三相，额定输出功率 15kW，额定输出电流 22.8A。
11	小三相光伏逆变器研发-20K	光伏逆变器将太阳能板直流电压转化市电交流电压，本项目产品最大输入电压 1100Vd.c.，最大输入电流 30A，MPPT 电压范围 200-1000Vd.c.，输出电压 220/380Va.c 三相，额定输出功率 20kW，额定输出电流 30.4A。
12	小三相光伏逆变器研发-23K	光伏逆变器将太阳能板直流电压转化市电交流电压，本项目产品最大输入电压 1100Vd.c.，最大输入电流 30A，MPPT 电压范围 200-1000Vd.c.，输出电压 220/380Va.c 三相，额定输

		输出功率 23kW，额定输出电流 34.9A。
13	40K 光伏逆变器研发	光伏逆变器将太阳能板直流电压转化市电交流电压，本项目产品最大输入电压 1100Vd.c.，最大输入电流 30A，MPPT 电压范围 200-1000Vd.c.，输出电压 220/380Va.c 三相，额定输出功率 40kW，额定输出电流 60.8A
14	35W 单口快充充电器，小体积	开发 35W 快充充电器，此充电器是小体积尺寸，携带方便，应用在手机、平板，单口 A，QC 协议和 SCP 协议。
15	100W 带 1.8 米 type C 线，多协议适配器，高密度	开发 100W 快充适配器，此适配器是高密度，携带方便，应用在手机、平板，高端笔记本电脑，type C 接口输出，线长 1.8 线，PD 协议和 PPS 协议。 需要支持大型游戏、高分辨率视频播放等功能，满载功率带载，因此运行功率较高，需要大功率电源适配器予以支持。

上述研发项目预计产出为专利技术、技术秘密和新的电源产品，且同公司主营业务密切相关，有利于提升公司的技术储备和可持续经营能力。

（四）已有研发场地情况

报告期内，公司电源业务研发场地情况如下：

研发场地主体	面积（平方米）	研发人员数量	人均面积（平米）
深圳雅达	1,000	37	27.03
罗定雅达	2,360	126	18.73
铂泰电子	450	21	21.43
合计	3,810.00	184.00	20.71

公司现有研发场地面积总计约 3,810 平方米，人均面积 20.71 平米，研发工作空间较为局促，同时分布在不同的地区，不利于技术人员实时协作与技术交流。

本研发中心建设项目将有效整合公司现有研发资源，统一电源业务全部研发力量，共享研发成果，促进各研发部门之间的沟通与协作。

（五）报告期内研发费用增长情况

2019 年至 2022 年，公司研发费用分别为 1,417.95 万元、1,458.53 万元、2,797.35 万元和 3,915.22 万元，增幅显著。尤其是 2021 年以来，公司逐渐加大电源业务的研发力度，研发支出大幅上升。未来，随着公司新能源电源业务的快速展开，对新材料应用、新工艺改进、新产品开发方面的研发需求将随之上升。

（六）核查程序及核查意见

1、核查程序

会计师主要执行了以下核查程序：

①取得研发中心项目的可行性研究报告；

②同铂泰电子及其子公司技术人员访谈，了解研发中心项目拟采购设备的用途和具体建设内容，未来拟研发领域和预计研发项目情况；

③查阅截至 2022 年 12 月 31 日铂泰电子及其子公司技术人员数量，取得发行人电源业务研发场地面积，分析电源业务现有研发场地是否满足未来研发需求；

④分析发行人报告期研发费用规模情况。

2、核查意见

经核查，会计师认为：

发行人研发中心项目将新采购研发设备并搭建六个实验室，具体用途较为明确；研发中心拟研发领域和预计研发项目与公司电源主营业务密切相关；公司电源业务目前研发场地较为分散，研发工作空间较为局促，不利于后续研发工作的展开；报告期内，公司研发费用快速增长，且新增的新能源电源业务有较为迫切的研发需求。因此，本次研发中心建设项目具有充分的必要性。

四、结合本次募投项目市场需求、产品竞争格局、客户储备情况、在手订单或意向性合同、现有产能及产能利用率情况、拟新增产能及产能释放速度等情况，说明本次募投项目新增产能的合理性及消化措施；

（一）高速钢双金属带锯条产线建设项目新增产能的合理性及消化措施

1、高速钢双金属带锯条市场需求日益增长

高速钢双金属带锯条下游行业遍及钢铁、机械加工、汽车及零部件、航空航天等制造业各部门，应用领域十分广阔，因此下游单一行业的景气度对双金属带锯条行业影响有限。但另一方面，一个国家的制造业整体水平和发展趋势对双金属带锯条行业有决定性影响。如果制造业整体景气指数下行，双金属带锯条市场需求也会出现减少乃至萎缩的情况。党的二十大报告中指出，“建设现代化产业体系，坚持把发展经济的着力点放在实体经济上，推进新型工业化，加快建设制造强国、质量强国、航天强国、交通强国、网络强国、数字中国。”“十四五”规划中再次明确提出，保持制造业比重基本稳定，增强制造业竞争优势，推动制造业高质量发展。高端制造业已经成长为推动我国经济发展的新引擎，航空装备制造、核电装备制造、卫星装备制造、物联网相关装备、海洋工程装备和轨道交通装备等产业受到政策倾斜，

拉动上下游产业环节蓬勃发展，双金属带锯条产品需求日益增长。

2022 年我国制造业行业增加值规模为 33.5 万亿元，占 GDP 比重为 27.7%，位居各行业首位。制造业增加值占商品增加值比重为 58.62%。从制造业增加值占世界比重来看，2022 年，我国制造业增加值占世界比重接近 30%，连续 13 年位居世界首位。双金属带锯条是金属切割加工的必备工具，是现代制造业的工具性耗材，被喻为“工匠之手”。我国制造业总体规模和发展趋势，为双金属带锯条行业的持续稳定发展提供了坚实的基础。

在国际市场，近两年随着欧美等国通胀高启以及地缘冲突导致的能源价格上涨，欧美带锯条企业制造成本大幅上升、产品交付周期延长，市场竞争力明显下降，海外市场需求正向国内生产端快速转移。2022 年度公司出口收入达 18,850.72 万元，较 2021 年提高 65.67%。

根据中国机床工具工业协会锯床分会统计数据，2021 年度，我国高速钢双金属带锯条市场规模约为 6,700 万米，全球高速钢双金属带锯条市场规模约为 13,600 万米。预计至 2025 年，我国高速钢双金属带锯条市场规模将超过 8,600 万米，全球高速钢双金属带锯条市场规模将超过 16,000 万米。

2、公司作为国内双金属带锯条龙头企业，市场竞争优势明显

国内双金属带锯条行业竞争体现在高端产品和中低端产品两个领域。高端产品领域主要表现为国外企业与少数几家国内企业的竞争，中低端产品领域主要表现为国内企业的竞争。

在高端产品领域：长期以来，以美国雷诺仕、日本天田株式会社、德国威库斯等为代表的国外企业凭借先进生产工艺、过硬的产品质量占据我国高端双金属带锯条市场。近年来，随着我国双金属带锯条生产工艺的发展，逐渐出现了一批包括公司在内的掌握高端双金属带锯条生产工艺的企业，并在高端产品领域与国外企业形成竞争。

在中低端产品领域：国内企业凭借产品价格和地域优势，逐渐占领了中低端双金属带锯条市场，公司、本溪工具股份有限公司、福建恒而达新材料股份有限公司等企业凭借先进的生产工艺、稳定的产品质量逐渐成为行业的领先企业。其他规模较小的市场竞争者受生产工艺、生产设备、产品质量、品牌知名度等条件限制较难对领先企业的市场地位造成威胁。

2021 年度，公司高速钢双金属带锯条产量为 2,187.46 万米，占全球市场规模的 16.08%，为国内双金属带锯条龙头企业，具有较强的市场竞争优势。预计至 2025 年，全球高速钢双金属带锯条市场规模将达到 16,000 万米。本募投项目完全达产后，公司双

金属带锯条产能为 3,740 万米，预计占 2025 年全球高速钢双金属带锯条市场规模的 23.38%。

3、公司具备完善的经销网络，积累了丰富的客户资源

高速钢双金属带锯条是机械加工过程中使用的一种低值易耗工具，终端客户倾向以“小批量、多批次”的方式频繁复购。基于业务特点，该行业销售模式以经销为主。公司经过 20 年的市场耕耘和客户积累，目前具备较为完善的经销网络，积累了丰富的客户资源。

公司根据业务的分布将全国划分为华东、华北、华南、西南、西北、东北和中南（本部）七大区域。重点区域设有销售子公司，在每个区域的核心城市设有区域经营部，所辖区域中的重点城市设立有办事处，部分区域经营部配有仓库和技术服务人员，能为区域内经销商提供快捷的发货和及时的售后服务。

公司销售子公司、区域经营部和办事处的业务员广泛联系区域内的经销商，有选择的发展区域内的优质经销商，技术服务人员也配合业务员为经销商提供技术支持，有计划的协助经销商对其区域内的重要直接客户提供售前、售中和售后的技术服务，配合经销商拓展业务。通过对经销商的技术支持和售后服务，公司与经销商形成了一种长期互惠的业务关系，在广大经销商乃至最终用户中赢得了良好的口碑。

在深耕国内市场的同时，公司也注重国际市场的开发，在荷兰、印度设立了分支机构，并参股了德国百年锯条企业 ARNTZ GmbH + Co. KG。2021 年以来，公司双金属带锯条出口收入上升较快。

4、在手订单或意向性合同情况

公司双金属带锯条订单具有“小批量、多批次”的特点，且单一经销商采购金额有限，客户集中度较低。经销商同公司签订框架经销协议后，会根据其自身备货情况、终端客户需求，以小批量滚动方式向公司提交订单（PO）。基于业务特点，公司没有大额在手订单或意向性合同。但公司销售部门会根据以往年度销售情况、区域经营部市场调研结果、经销商反馈情况等因素，制定年度销售目标。针对此风险，发行人已在募集说明书中“重大事项提示”以及“第五节 风险因素”之“四、募集资金投资项目风险”之“（七）在手订单不足带来的未来产能无法消化风险”进行了披露。

5、现有产能及产能利用率情况

报告期内，公司高速钢双金属带锯条产能及产能利用率情况如下：

指标	2023年1-3月	2022年度	2021年度	2020年度	2019年度
产能（万米） ¹	685.00	2,530.00	2,200.00	1,970.00	1,970.00
产量（万米）	645.72	2,519.82	2,187.46	1,638.35	1,928.76
产能利用率	94.27%	99.60%	99.43%	83.17%	97.91%

从上表可知，报告期内公司高速钢双金属带锯条产能利用率维持在较高的水平。目前，世界经济正处于新一轮科技革命和产业变革中，我国制造业正处于由大变强、由高速发展转变为高质量发展的关键阶段。以双金属带锯条领域为例，随着航空航天、军工、新能源汽车等行业高速发展，未来几年中国双金属带锯条市场容量将逐步上升。公司作为国内双金属带锯条行业领军企业，现有生产设施已运行了十余年，面临着产能不足、设备技术领先程度下降等一系列问题，急需进行升级扩产，推动公司向价值链中高端持续迈进，增强公司智能制造的竞争优势，巩固公司的行业地位。

截至2023年一季度末，公司双金属带锯条总年产能2,828万米，其中包括高速钢双金属带锯条2,740万米，硬质合金带锯条88万米。本次发行高速钢双金属带锯条产线建设项目拟新增高速钢双金属带锯条产能1,000万米，新增产能占目前产能的36.50%。

6、拟新增产能及产能释放速度

高速钢双金属带锯条产线建设项目建设周期为2年，预计第2年开始生产，第4年达产，第2年到第4年每年综合达产率分别为15%、60%、100%，第4年以后综合达产率为100%。具体情况如下：

项目	T+12	T+24	T+36	T+48
达产进度	0%	15%	60%	100%
销量（万米）	-	150.00	600.00	1,000.00

7、新增产能消化具体措施

公司将通过以下几方面措施来实现产能消化的目标：

（1）完善服务标准，提升终端用户产品体验

公司将进一步优化售前、售中及售后服务标准和流程，实现销售过程的层层可控，客户对产品的体验和意见可以及时反馈并进行有效评估。与此同时，公司会注重收集终端客户对不同种类材料锯切的加工数据，完善公司锯切数据

库，总结其中的经典案例作为产品应用方案进行推广。帮助中小客户建立锯切车间管理体系和工艺方案，提升中小客户锯切加工效率。

(2) 做好工艺优化，提升产品竞争力

公司将不断加大研发投入，紧盯客户需求和终端市场变化趋势，做好高速钢带锯条齿形改进和工艺优化。提升关键工序的生产效率和制造水平，解决诸如复合钢带焊缝强度、直线度、淬火后龟背合格率等质量难点，进一步提升公司高速钢双金属带锯条的锯切效率，缩短公司产品同国外竞争对手产品在使用寿命方面的差距。

(3) 优化现有产品性能，开发高速高效专用带锯条

公司目前已建立行业内产品系列、规格型号齐全的高速钢带锯条产品体系，涉及7个品牌、400多种产品，可充分满足客户对普碳钢、不锈钢、模具钢、钛合金、高温合金等材料锯切需求。为提升带锯条产品性能，公司建立了国内最早的涂层带锯条实验室，经过多年技术攻关，涂层带锯条产品已获市场认可，尤其是MTCUT系列涂层产品，锯切性能优秀，并成功销售给国内大型模具钢生产企业。未来，公司将继续加快涂层技术在高速钢带锯产品应用，开发高速高效专用带锯条，为新增产能消化提供技术支持。

(4) 积极开拓销售渠道，进一步扩大海外销售规模

公司将坚持以经销商为主渠道、多极营销渠道为补充的销售模式。对国内经销商，公司将在售后支持、技术培训、销售管理等方面夯实同经销商的合作基础，提升经销商合作信心。同时，公司将依托子公司美特森，提升高速钢双金属带锯条在长三角地区的产能布局，增强公司产品在长三角地区的投递效率和覆盖能力。在开发国内重点区域的同时，公司将进一步加强海外销售渠道的建设，增强公司锯条品牌知名度和产品影响力。近年来，公司着力开拓国际市场，目前已于全球40多个国家建立销售网络，在加拿大、新西兰、日本等地拥有品牌独家代理，产品遍及海内外各个主要国家。随着公司海外销售渠道的不断丰富，品牌认可度逐渐提升，海外市场需求将促进公司新增产能的消化。

8、核查程序及核查意见

（1）核查程序

会计师主要执行了以下核查程序：

①取得中国机床工具工业协会锯床分会统计数据；

②获取发行人现有产品产能利用率及产销率数据，分析发行人产能利用情况；

③获取发行人 2023 年销售预计数据，结合发行人市场需求、下游行业发展等情况，分析发行人新增产能是否能合理有效消化；

④取得募投项目可行性分析报告和相关测算底稿，了解拟新增产能的释放速度。

（2）核查结论

经核查，会计师认为：

高速钢双金属带锯条市场需求旺盛，未来几年国内和世界高速钢双金属带锯条市场规模仍将持续保持增长；发行人作为国内高速钢双金属带锯条行业龙头企业，具有较高的市场占有率和品牌知名度，竞争优势较为明显；经过 20 年的发展，发行人建立了完善的销售网络并积累了丰富的客户资源，同经销商建立了良好的互惠合作关系；报告期内，发行人高速钢双金属带锯条产能利用率维持在较高水平，仅靠现有设备难以应对未来市场需求。因此，高速钢双金属带锯条产线建设项目新增产能具备合理性，发行人具备足够的市场空间、储备客户、销售渠道消化新增产能。

（二）硬质合金带锯条产线建设项目新增产能的合理性及消化措施

1、硬质合金带锯条市场需求日益增长

硬质合金带锯条属于双金属带锯条中的一种，其背材为冷轧合金钢带，齿材通常为硬质合金颗粒，具有齿部硬度高、红硬性好、耐磨性优等特点，主要适用于高速钢双金属带锯条无法切割的高硬材料和高效率切割。

硬质合金是一种合金材料，由粘结金属和难熔金属的硬质化合物通过粉末冶金工艺制成，具有很高的强度、硬度、耐腐蚀性和耐磨性，被誉为“工业牙齿”。我国正处于由制造业大国向制造业强国转变的过程中，产业结构调整进程加快，装备制造业是实现产业结构调整的基础，是产业结构调整和工业升级的先导产业，硬质合金是装备制造业的重要配套材料。针对国内硬质合金行业精加工程度不足的现状，国家出台了一系列鼓励政策对硬质合金产业进行

支持，如《“十三五”材料领域科技创新专项规划》、《中国制造 2025》、《关于加快推进工业强基的指导意见》等，为硬质合金相关产品的发展营造了良好的政策环境。公司所生产的硬质合金带锯条属于硬质合金重要应用领域之一，符合国家产业发展政策。

伴随着我国制造业升级转型步伐的加快，制造业生产效率不断提升，高硬度材料在制造业中的适用范围不断扩大，客户对可以进行高速锯切和难切割材料锯切的硬质合金带锯条需求快速增长，举例而言：2021 年我国钛合金产量由 2020 年的 9.70 万吨增至 13.59 万吨，增幅达 40.10%；2021 年我国不锈钢钢材产量达到 1,456.02 万吨，同比增长 61%。

在我国制造业升级转型的背景下，硬质合金带锯条市场需求快速增长。根据中国机床工具工业协会锯床分会统计数据，2021 年度，我国硬质合金带锯条市场规模约为 150 万米，全球硬质合金带锯条市场规模约为 600 万米，**公司硬质合金带锯条产量为 36.31 万米，占全球市场规模的 6.05%**。预计至 2025 年，我国硬质合金带锯条市场规模将超过 310 万米，全球硬质合金带锯条市场规模将超过 1,000 万米。**本募投项目完全达产后，公司硬质合金锯条产能为 188 万米，预计占 2025 年全球硬质合金带锯条市场规模的 18.80%**。

2、公司作为国内硬质合金带锯条先导企业，具备较强的市场竞争力

2009 年之前，我国不具备硬质合金带锯条生产技术，该部分市场全部被国外企业垄断。公司从 2009 年开始率先引进世界最先进的硬质合金焊接、磨齿生产线，并与湖南大学、广东工业大学等校企合作自主研发磨床、电阻焊机等硬质合金生产设备，实现了关键设备的国产化，是硬质合金带锯条行业标准起草单位。公司开发的“分齿型高低齿硬质合金带锯条”被科技部、商务部、国家环保总局和国家质量监督检验检疫局联合认定为国家重点新产品，也是中国航天中国运载火箭技术研究院认可的硬质合金带锯条合格供应商。凭借突出的技术实力，公司硬质合金带锯条产品有较强的市场竞争力，具备明显的技术优势和市场竞争力。

3、公司具备完善的经销网络

硬质合金带锯条销售模式同样以经销模式为主，其客户储备情况请详见本题回复之“（一）高速钢双金属带锯条产线建设项目新增产能的合理性及消化措施”之“3、公司具备完善的经销网络，积累了丰富的客户资源”。

4、在手订单或意向性合同情况

公司硬质合金带锯条订单具有“小批量、多批次”的特点，且单一经销商采购金额有限，客户集中度较低。经销商同发行人签订框架经销协议后，会根据其自身备货情况、终端客户需求，以小批量滚动方式向发行人提交订单(PO)。基于业务特点，发行人没有大额在手订单或意向性合同。但发行人销售部门会根据以往年度销售情况、区域经营部市场调研结果、经销商反馈情况等因素，制定年度销售目标。针对此风险，发行人已在募集说明书中“重大事项提示”以及“第五节 风险因素”之“四、募集资金投资项目风险”之“(七) 在手订单不足带来的未来产能无法消化风险”进行了披露。

5、现有产能及产能利用率情况

报告期内，公司硬质合金带锯条产能及产能利用率情况如下：

指标	2023年1-3月	2022年度	2021年度	2020年度	2019年度
产能（万米）	22.00	60.00	50.00	30.00	30.00
产量（万米）	21.40	61.84	36.31	24.95	15.26
产能利用率	97.25%	103.07%	72.61%	83.17%	50.86%

产品产能系根据公司各生产流程中关键设备的正常运转时间并综合考虑生产人员情况计算得出，业务高峰期时公司会安排加班生产，因此2022年硬质合金带锯条的产能利用率超过了100%。公司硬质合金产能已处于饱和水平，具有较强的扩产需求。

截至2023年一季度末，公司双金属带锯条总年产能2,828万米，其中包括高速钢双金属带锯条2,740万米，硬质合金带锯条88万米。本次发行硬质合金带锯条产线建设项目拟新增硬质合金带锯条产能100万米，新增产能占目前产能的113.64%。

6、拟新增产能及产能释放速度

硬质合金带锯条产线建设项目建设周期为2年，第1年开始生产，第4年达产，第1年到第4年综合达产率分别为20%、50%、90%、100%，第4年以后综合达产率为100%。

项目	T+12	T+24	T+36	T+48
达产进度	20%	50%	90%	100%
销量（万米）	20.00	50.00	90.00	100.00

7、新增产能消化具体措施

公司将通过以下几方面措施来实现产能消化的目标：

(1) 做好市场调研，提升新产品研发水平

公司作为国内硬质合金带锯条领军企业，未来将围绕军工、航空航天、新能源等锯切需求不断增加、难切割材料用量较大的行业，不断开发和改进更适应客户需求的产品。在个性化硬质合金产品方面增加研发投入，积极推进校企合作研发，促进公司技术积累和研发成果转化效率。通过提升新产品研发水平，从而为公司本次募投项目产能消化提供较强的技术保障。

(2) 保持现有客户长期稳定合作关系，不断拓展开发新客户

公司凭借在国内硬质合金带锯条领域的技术优势、先发优势和性价比优势，已拥有一批业务关系持续稳定的客户资源。在现有客户维护方面，公司可根据客户需求不断推出适应性更广、锯切效率更高、使用寿命更长的硬质合金带锯条，并凭借专业服务能力，及时解决客户在锯切工艺方面的技术问题，为客户提供完善的售后支持服务。未来，公司将重点关注铝材市场的高速切割需求，增加铝材合作厂家的试切频次，提升硬质合金产品在大型铝锭切割领域的产品渗透率。此外，公司还将积极推广木工专用硬质合金带锯条产品，加大相关产品在云南、江西、广东等区域的推广力度。公司通过不断拓展硬质合金带锯条的应用范围、积极开发新客户，可促进募投项目新增产能的稳步消化。

(3) 采取多元化的品牌宣传方式

公司将继续通过参加推广展会，如长沙发动机展、长沙新材料展、俄罗斯国际金属加工装备、仪器及工具展等；举办产品技术交流会；运营锯切技术公众号和视频号；短视频推广；直播推广；在百家号、搜狐号、知乎等互联网平台上撰写和发布 SEO（搜索引擎优化）文章等多元化的方式进行品牌宣传，提升公司硬质合金带锯条产品知名度，为募投项目新增产能消化创造新的机遇。

(4) 利用硬质合金产品性价比优势，积极抢占海外市场

得益于长期以来坚持自主研发的发展策略，公司硬质合金带锯条产品性能不断提升，与国外竞品差距逐步缩小，在海外市场的产品认可度逐步提高。尤其是 CB-X925 高温硬质合金产品，获得国家发明专利，并在国外市场获得客户认可。目前公司产品已远销全球 40 多个国家和地区，在多个国家都设有品牌独

家代理或者品牌代理，海外品牌知名度不断提升。根据中国机床工具工业协会锯床分会统计数据测算，预计到 2025 年，除中国市场外，海外硬质合金带锯条市场规模将超过 690 万米。未来，公司将充分利用自身硬质合金带锯条产品的性价比优势，制定积极营销政策，加快在海外市场对竞品替换、抢占海外市场份额。

8、核查程序及核查意见

（1）核查程序

会计师主要执行了以下核查程序：

- ①取得中国机床工具工业协会锯床分会统计数据；
- ②获取发行人现有产品产能利用率及产销率数据，分析发行人产能利用情况；
- ③获取发行人 2023 年销售预计数据，结合发行人市场需求、下游行业发展等情况，分析发行人新增产能是否能合理有效消化；
- ④取得募投项目可行性分析报告和相关测算底稿，了解拟新增产能的释放速度。

（2）核查结论

经核查，会计师认为：

随着我国制造业转型升级，高硬度金属材料的应用范围逐渐扩大，硬质合金带锯条市场需求旺盛，未来几年国内和世界硬质合金带锯条市场规模仍将持续保持增长；发行人作为国内硬质合金带锯条先导企业，具有较强的技术优势，是国内少数具备硬质合金带锯条量产能力的企业，市场竞争优势较为明显；发行人建立了完善的销售网络，具备足够的客户资源消化新增产能；2022 年度发行人硬质合金带锯条产能利用率已经饱和，具有较强的扩产需求。因此，硬质合金带锯条产线建设项目新增产能具备合理性，发行人具备足够的市场空间、储备客户、销售渠道消化新增产能。

（三）新能源电源及储能电源生产基地项目新增产能的合理性及消化措施

1、光伏行业保持高景气度，逆变器等关键部件市场需求快速增长

能源和环境问题是制约世界经济和人类文明可持续发展的两个突出难点。节能减排、降

低化石能源在经济结构中占比、大力发展可再生能源已成为世界各国政府的基本共识和发展战略。2015年12月《巴黎协定》在全球第21次气候变化大会中通过，195个国家和地区代表联合约定加快可再生能源推广进度。随着各国政府对可再生能源支持力度的增加，以及光伏技术进步使得装机成本不断下降，光伏发电已经成为全球能源结构转型重要组成部分。

《2021年国务院政府工作报告》提出，我国二氧化碳排放量力争于2030年前达到峰值，努力争取2060年前实现碳中和。2020年12月21日，国务院新闻办公室发布《新时代的中国能源发展》白皮书，指出开发利用非化石能源是推进能源绿色低碳转型的主要途径。在此背景下，我国政府出台了一系列政策，鼓励大力发展光伏行业。2021年10月，国务院发布了《关于印发2030年前碳达峰行动方案的通知》（国发[2021]23号），要求全面推进风电、太阳能发电大规模开发和高质量发展，坚持集中式与分布式并举，加快建设风电和光伏发电基地。加快智能光伏产业创新升级和特色应用，创新“光伏+”模式，推进光伏发电多元布局。到2030年，风电、太阳能发电总装机容量达到12亿千瓦以上。

根据中国光伏行业协会统计，2019-2021年期间，全球光伏年度新增装机容量分别为111.6GW、130GW和170GW。在全球经济增速放缓的情况下，最近三年光伏新增装机量仍然实现了持续增长，2019至2021年复合增长率达23.42%。在快速提升可再生能源装机量大趋势推动下，预计2021-2025年期间，全球每年平均新增光伏装机量将超过220GW。至2030年，全球光伏年新增装机量将超过300GW。2019-2021年期间，中国光伏年度新装机容量分别为30.1GW、48.2GW和54.88GW。预计2021-2025年期间，中国每年平均新增光伏装机将超过75GW。

(1) 光伏逆变器市场空间

从市场空间上看，根据Wood Mackenzie数据，预计到2025年全球光伏逆变器市场空间将达到300GW，对应市场规模达180亿美元。根据Global Market Insights数据，2021年全球光伏逆变器市场规模超过191.8亿美元，到2028年有望超过270亿美元，其中亚洲市场有望达113亿美元，2021-2028年全球市场规模CAGR超5%。我国作为光伏逆变器主要生产国家之一，2023年光伏逆变器仍保持了强劲的出口势头。根据海关总署统计数据，2022年12月至2023年4月，我国光伏逆变器出口金额分别为9.95亿美元、10.81亿美元、8.69亿美元、11.68亿美元和10.01亿美元，同比增长118.45%、149.38%、148.58%和85.56%。

(2) 光伏优化器市场空间

光伏优化器是一款用于光伏系统中光伏组件背后的 DC/DC 转换电源，通过不断跟踪每个光伏组件的最大功率点 (MPPT) 来提高光伏系统的发电量，同时具备组件级关断、组件级监控等功能，并支持长组串设计。根据 Allied Market Research 数据，2021 年光伏优化器全球市场规模约 26 亿美元，并预计在 2031 年达到 74 亿美元，2022 年至 2031 年全球市场规模 CAGR 超过 10.81%，市场需求成长迅速，市场空间较为广阔。

(3) 储能变流器市场空间

随着新能源发电渗透率的逐步提升，储能需求也相应快速增长，作为储能集成系统中重要的能量转换装置，储能变流器有望形成一个与光伏逆变器规模相当的市场。储能变流器的主要作用是实现储能电池系统和电网（或负荷）双向电流可控转换，能够在电网和储能系统间精确快速地调节电压、频率、功率，实现恒功率恒流充放电以及平滑波动性电源输出。

根据国家发改委、能源局联合印发的《“十四五”新型储能发展实施方案》，“十三五”以来，我国新型储能实现了由研发示范向商业化初期过度的实质性进步，2021 年底新型储能累计装机超过 400 万千瓦，“十四五”时期是我国实现碳达峰目标的关键期和窗口期，也是新型储能发展的重要战略机遇期，目标到 2025 年，新型储能由商业化初期步入规模化发展阶段，具备大规模商业化应用条件，到 2030 年，新型储能全面市场化发展。根据头豹研究院预计，受电网侧和发电侧需求推动，预计储能变流器市场规模将会迎来一波爆发，中国电化学储能新增装机规模从 2020 年 13.6GW 上升至 2025 年的 151.2GW，市场新增规模从 2020 年 13.3 亿元上升至 2025 年的 60.5 亿元。

在全世界大力发展可再生能源的背景下，光伏逆变器等关键部件市场需求快速增长，可较充分的保障本项目的产能消化，确保项目顺利实施。

2、公司是国内电源产品制造行业主要参与者之一，具备较强的竞争优势

近年来，随着全球产业链分工和一体化进程的不断深化，中国大陆地区已经成为全球电源产品制造行业最主要的承接地和消费市场，消费电子、服务器、新能源电源等终端品牌纷纷在国内设立生产基地，导致电源产品产能也逐渐向国内集中。随着国内电源下游用户品牌知名度、产品市场定位以及质量控制水平的提升，其对配套电源供应商提出了更高的要求，大部分产品品质不佳、技术工艺落后、研发实力不强的电源制造企业被挤出市场。行业通过优胜劣汰，逐渐向行业内几家大型龙头生产企业集中。

目前行业内主营或兼营电源产品的企业主要包括东莞市奥海科技股份有限公司（002993.SZ）、天宝集团控股有限公司（01979.HK）、深圳可立克科技股份有限公司（002782.SZ）和公司。

公司电源业务经营主体为控股子公司铂泰电子。铂泰电子的全资子公司罗定雅达成立于1995年，在电源行业拥有接近30年的从业经验和行业积淀。罗定雅达在2010年即实现年营业收入接近20亿元，2014-2021年8年间，累计实现营业收入接近200亿元，到2020年7月已经累计出货充电器超过20亿只。

罗定雅达历史上隶属于雅达能源（Astec Power），其定位为雅达能源在中国的制造基地。雅达能源是全球领先的电源公司，能够提供从1w-6kw的AC/DC、DC/DC电源转换产品，雅达能源在1996年实现了约6亿美元的营业收入，于1999年被纽交所上市公司艾默生电气（EMERSON ELECTRIC，股票代码：EMR）收购。

自1999年开始，罗定雅达成为艾默生电气子公司，隶属于艾默生网络能源（英文名称Emerson Network Power，以下简称为“艾默生网络能源”）。艾默生电气成立于1890年，其在《FORTUNE》杂志评选的2022年美国五百强公司中排名第199名，其在2021财年实现营业收入182亿美元，净利润23亿美元。艾默生电气原涉及五大经营领域：网络能源、过程控制、工业自动化、环境调节、家电和工具。艾默生网络能源是全球电源行业头部企业，拥有业界最宽、最完整的网络能源产品线，产品涉及通信电源、印刷板板装电源、客户定制电源、UPS、机房专用精密空调、户外柜式机房等等。

罗定雅达作为艾默生网络能源在中国的主要生产基地，其历史上产品品类丰富，涵盖了包括UPS电源、模块电源、通讯电源在内的各类电源，具有深厚的技术储备和产品生产能力。

3、公司具备较为优质的客户资源，可为本募投项目产能消化提供坚实基础

铂泰电子的业务模式为OEM和ODM代加工，公司产能消化能力主要取决于被代工企业的市场地位、市场规模以及产品生命周期。针对光伏逆变器、光伏优化器和储能变流器，铂泰电子主要客户为客户D。本次募投项目投产后，铂泰电子具备持续中标客户D光伏逆变器、光伏优化器和储能变流器订单的能力，具体分析如下：

(1) 铂泰电子具备先进的电源产品生产技术和丰富的量产经验

铂泰电子及其子公司拥有高度自动化的电源成品生产线；拥有 SMT、磁性元器件、线缆等核心零组件自制能力，可以为客户提供电源一站式解决方案。此外，公司拥有完整的智能制造系统，自主研发工厂管控和数字云端预警系统，IT 防呆系统，实现制程 KPI 可视化；同时研发的可追溯系统可以赋予产品 ID，ID 回溯制程信息以及每个元器件的供应商、生产周期、批量号，为产品的质量一致性提供了坚实的保障。

铂泰电子的全资子公司罗定雅达成立于 1995 年，在电源行业拥有接近 30 年的从业经验和行业积淀，专注于电源行业产品的大规模生产制造，各类电源产品全球出货量累计超过 20 亿只，具有长期稳定、大规模高质量生产的历史记录。

综上，凭借多年稳定、先进的大规模制造能力和良好的声誉，铂泰电子及其子公司在电源产品代加工行业具备较强的市场竞争力，为持续中标客户订单奠定了坚实的基础。

(2) 公司同目标客户建立了长期良好合作关系

新能源电源及储能电源生产基地项目主要客户为客户 D，铂泰电子全资子公司罗定雅达自 2008 年起就成为了客户 B 消费电子电源产品主要供应商，长期以来同客户 B 保持了良好的合作关系。截至本回复出具日，罗定雅达已同客户 D 签署了框架《采购主协议》，成功取得了客户 D 新能源电源产品合格供应商资质。双方在协议中约定了协议范围、产品成本管理流程、供应及需求、产品变更联合管理流程、物料管理流程、集成服务、工程服务、返工及维修流程、产品生命周期计划流程及转移流程、业务连续性、保证、知识产权及许可、沟通及信息传递、国际贸易、保险、管理流程、保密、赔偿、期限及终止等条款。其中重要条款主要内容如下：(1) 产品成本管理条款约定了产品价格构成应在报价单中列出，客户在供应商完成产品交付并通过验收后付款；(2) 供应及需求条款约定了供应商收到客户产品需求预测后 3 个工作日内作出反馈及交付承诺，并在之后按照 PO 的交付日期交付产品，如无法及时交付，则客户有权取消 PO、要求供应商加急运输、要求逾期违约金或要求供应商承担相应损失；(3) 保证条款约定了交付的产品所有权完整、无瑕疵，如供应商违反此保证则应当及时更换、提供符合保证的新产品、赔偿客户的损失。如有“批量问题”产生，供应商应当整改并提供返工、对召回产品退款、赔偿客户损失等一系列救济手段；(4) 赔偿条款约定了供应商因知识产权、产品质量等方面原因导致客户的损失，供应商应当承担赔偿责任；(5) 期限及终止条款约定了主协议 3 年内有效，且可以自动延续。此外，如任何一方因违反协议且未纠正、供应商延迟交付或交付不合格产品且无法提供合理保证，客

户有权终止协议。

(3) 公司中标产线已顺利通过验证

截至本回复出具日，公司已中标客户 D 部分型号光伏优化器、光伏逆变器和储能变流器订单，新建设的光伏优化器、光伏逆变器和储能变流器生产线，已全部顺利通过客户 D 一整套 SMT 产线认证、DIP 产线认证、模块整机产线认证、测试产线认证、自动化设备认证、人员上岗及质量数据管理认证，其中：光伏优化器和光伏逆变器产品已完成全部产品试制验证，并开始批量供货；储能变流器生产线启动导入试制流程，目前已经有 2 个编码通过试制，其余 3 个编码已经提交试制报告待审核，预计 2023 年 6 月底审核通过。

未来，客户 D 可能根据自身需求招标不同型号的光伏优化器、光伏逆变器和储能变流器。同公司目前中标产品相比，不同型号的光伏优化器、光伏逆变器和储能变流器主要区别为产品的具体功率、体积大小和适配用途，其生产工艺、生产技术和生产流程并无实质不同。

综上，公司相关产线通过客户 D 验证，为未来持续中标客户 D 新型号产品提供了技术保障。

(4) 客户 D 在新能源电源领域具有较强的市场地位

客户 D 是全球光伏逆变器主要生产厂家之一。根据客户 D 年度报告，客户 D 2022 年度收入达到人民币 508.06 亿元，其产品（包括光伏逆变器、优化器、储能变流箱、充电桩、数据中心电源等）大部分委外代工生产。

从中长期看，客户 D 产品出货量和代工需求将随着产业发展持续增长，为公司募投项目产能消化提供了较为充分的保障。

综上所述，截至本回复出具日，发行人具备开展本次募投项目所需的技术、人员储备，本募投项目的实施不存在重大不确定性或重大风险。

4、在手订单或意向性合同情况

由于铂泰电子业务模式为“定制生产、以销定产”，且产品生产周期较短，公司主要客户下单方式为滚动下单。铂泰电子根据已签订的框架协议、客户的意向性需求和自身产能规划，制定了 2023 年度的销售计划，但公司正在履行的在手订单不能完全覆盖募投项目新

增产能。针对此风险，发行人已在募集说明书中“重大事项提示”以及“第五节 风险因素”之“四、募集资金投资项目风险”之“（七）在手订单不足带来的未来产能无法消化风险”进行了披露。

5、现有产能及产能利用率情况

2020年至2023年3月，公司电源业务主要产品为手机充电器类产品，占主营业务收入的比例分别为96.04%、84.79%、89.95%和**75.68%**。2020年至2023年3月，公司产能利用率情况如下：

指标	2023年1-3月	2022年度	2021年度	2020年度
产能（个）	22,692,000	86,379,947	75,289,600	160,969,600
产量（个）	6,542,776	39,045,254	20,570,426	54,955,100
产能利用率	28.83%	45.20%	27.32%	34.14%

基于行业特点和客户要求，公司电源业务为部分客户不同类型的产品分设不同的生产线，相关生产线的专用化程度较高。由于客户不同产品的生命周期不同，随市场需求变化，部分生产线可能会出现闲置或利用率不足的情形，需要通过技改调整生产线设备后用于生产其他型号的产品。2020年、2021年公司电源业务产能利用率较低，主要原因包括：

（1）部分低功率型号充电器（5W）产品在2020年开始退出市场，同时公司部分主要客户的手机产品不再标配充电器，造成公司订单大幅下降；

（2）2020年和2021年上半年，原股东方寻求出售罗定雅达和深圳雅达，业务上采取收缩策略。

2022年，铂泰电子收购罗定雅达和深圳雅达后对电源业务进行了整合和调整，积极拓展客户，并赢得了重要客户的信任。2022年公司消费电子电源业务订单逐步恢复，所对应的主营业务收入较2021年增长82.64%，产能利用率上升。

2023年一季度，铂泰电子受主要客户**客户E**和**客户C**消费电子订单周期波动影响，消费电子电源产能利用率出现了明显下降。2023年一季度，铂泰电子消费电子产品产能利用率为**25.70%**，**新能源产品产能利用率为67.63%**。

为了应对下游消费电子行业周期性波动对公司电源业务营收的负面影响，本次发行新能源电源及储能电源生产基地项目拟产出产品为光伏逆变器、光伏优化器和储能电源，将业务拓展到新能源和储能等领域，优化产品结构，提高公司抗风险能力，并为未来业绩提供新的增长点。由于不同类型的电源产品生产专用设备专用性较强，公司消费电子电源产能利用率较低，

不会影响新能源电源及储能电源生产基地项目的产能消化能力。

截至 2023 年一季度末，公司光伏优化器年产能为 544 万台。本次新能源电源及储能电源生产基地项目拟新增光伏优化器产能 720 万台，新增产能占目前产能的 132.35%。

截至 2023 年一季度末，公司光伏逆变器产能为 103.36 万台。本次新能源电源及储能电源生产基地项目拟新增光伏逆变器产能 126 万台，新增产能占目前产能的 121.90%。

6、拟新增产能及产能释放速度

新能源电源及储能电源生产基地项目建设期 2 年，第 1 年开始生产，第 3 年达产。其中：光伏优化器产品第 1 年到第 3 年综合达产率分别为 33.33%、66.67%、100%，第 3 年以后综合达产率为 100%；光伏逆变器和储能变流器第 1 年到第 3 年综合达产率分别为 50%、66.67%、100%，第 3 年以后综合达产率为 100%。

产品名称	项目	T+12	T+24	T+36
光伏优化器	达产进度	33.33%	66.67%	100%
	销量（万台）	240	480	720
光伏逆变器	达产进度	50%	66.67%	100%
	销量（万台）	63	84	126
储能变流器	达产进度	50%	66.67%	100%
	销量（万台）	60	90	120

7、新增产能消化具体措施

公司将通过以下几方面措施来实现产能消化的目标：

（1）发挥大客户优势，加强同大客户的合作关系

截至本回复出具日，公司新能源电源及储能电源生产基地项目主要目标客户为客户 D。客户 D 作为光伏电源市场主要生产商，相关产品市场占有率长期居全球前三位。未来，公司将紧盯重点客户的需求变动，在新建研发中心的基础上，进一步增加研发投入。通过对新材料应用、新工艺开发等方面的研究，提升公司新能源电源生产效率和产品性能。此外，公司将根据客户产品迭代方向和下游市场变动趋势，前瞻性地开展新产品开发和技术储备，以便迅速满足客户不同功率产品的扩产需求。

此外，由于公司电源业务为代加工生产，具有典型的“以销定产、定制生产”特征。公司只有在取得目标客户特定产品明确的中标通知后，才会规划产能扩张。具体流程如下：

首先，公司根据客户的中标通知，确定具体的产品型号和中标分配的份额，评估具体产线产能规划；然后，公司投资评审委员会审核和批准新增产线投资立项，确定新增产线设备计划；最后，公司工程部门评估和提供新增产线具体规划，制定具体线体建设实施计划，确定供应商备货、设备安装调试的具体时间点。

综上所述，公司产能扩张系建立在目标客户明确需求的基础上，为新增产能消化提供了较为坚实的保障。

(2) 保证产品质量，进一步提升客户满意度

产品质量是代工企业的核心竞争力，公司电源业务主要生产基地为罗定雅达，罗定雅达自成立以来一直致力于建立并不断完善质量保证体系。罗定雅达已经取得 BSI 颁发的 ISO9001:2015 质量管理体系认证证书，主营产品的制造符合 ISO9001:2015 质量管理体系认证要求。ISO9001 质量管理体系作为公司产品制造、销售和服务等方面的质量管理指导标准，在罗定雅达内部得到了严格有效地执行，覆盖了主要产品的制造和服务的全过程。未来，公司将进一步提升产品质量控制管理，开展全生产环节的质量保证及质量改进活动，增强来料质量检验和生产过程质量追溯。公司通过保证产品质量、提升产品良率，能进一步提升客户满意度，促进募投项目的产能消化。

(3) 把握清洁能源行业发展机遇，积极开发新客户

近年来在世界各国大力推广清洁能源的背景下，光伏行业投资规模不断增加，表现出良好的市场前景。公司在维护好现有重点客户的基础上，还将紧跟行业发展趋势，利用自身在智能制造、大规模代工生产方面积累的经验 and 市场知名度，通过实地走访、参加行业展会等方式不断开拓新客户，增强新能源电源客户储备和多元化程度。

8、核查程序及核查意见

(1) 核查程序

会计师主要执行了以下核查程序：

①获取发行人现有电源产品的综合产能利用率，并了解新能源电源生产设备的专用性情况；

②了解募投项目主要产出及其下游市场需求情况，公司的市场地位情况和竞争优势；

③了解募投项目产品已签订的销售协议情况，并查阅了主要目标客户向公司发送的相关产品中标通知邮件；

④取得募投项目可行性分析报告和相关测算底稿，了解拟新增产能的释放速度。

(2) 核查意见

经核查，会计师认为：

光伏发电作为节能减排、绿色清洁能源和可持续发展的重要组成部分，其装机规模在未来一段时间内仍将持续增长，光伏逆变器、光伏优化器和储能变流器作为分布式光伏电站的重要电源设备，拥有较为广阔的市场空间；铂泰电子及其子公司是国内主要电源产品生产企业之一，具备实施募投项目的技术储备和产业化能力；公司具备优质的客户资源，并已同主要客户就募投项目拟生产产品签订了框架协议。因此，新能源电源及储能电源生产基地项目新增产能具备合理性，发行人具备足够的市场空间、储备客户、销售渠道消化新增产能。

五、本次募投项目的具体投资构成明细、各项投资支出的必要性，各明细项目所需资金的测算假设及主要计算过程，测算的合理性，是否包含董事会前投入的资金；与发行人前期可比项目及同行业上市公司可比项目单位产能投资是否一致，如否，请说明原因及合理性

(一) 高速钢双金属带锯条产线建设项目

1、募投项目的具体投资构成明细、各项投资支出的必要性，各明细项目所需资金的测算假设及主要计算过程，测算的合理性

本项目投资主要包括车间建设、设备硬件、其他费用、铺底流动资金等，公司拟投资总额为 12,280.50 万元，本次发行募集资金拟投入 9,849.40 万元，具体情况如下：

单位：万元

序号	投资内容	拟投资总额	是否属于资本性支出	拟使用募集资金
1	建设投资	10,000.00	-	9,849.40
1.1	车间建设	3,614.40	是	3,614.40
1.2	设备硬件	6,235.00	是	6,235.00
1.3	其他费用	150.60	否	-
2	铺底流动资金	2,280.50	否	-
	合计	12,280.50	-	9,849.40

(1) 车间建设

项目将自建厂房 16,000 平方米，用于建设高速钢双金属带锯条生产线及其相应配套设施，预计车间建设投入 3,614.40 万元，详细构成如下：

项目	类别	投资额（万元）
1	建筑工程	1,885.31
2	装修工程	249.72
3	采通工程	524.48
4	配电及照明	405.87
5	弱电工程	27.60
6	给排水	48.30
7	消防工程	96.62
8	其他工程	376.50
合计		3,614.40

（2）设备硬件

项目拟购置设备共 60 台/套，总金额共计 6,235.00 万元，详细构成如下：

序号	设备名称	数量（台、套）	投资额（万元）
1	铣齿机	23	2,415.00
2	刃磨床	3	120.00
3	分齿机	7	140.00
4	热处理线	4	2,000.00
5	进口对焊机	2	80.00
6	国产对焊机	8	80.00
7	钢带削边机	2	300.00
8	激光焊接线	2	400.00
9	钢带退火炉	3	150.00
10	焊缝轧平机	2	120.00
11	调平校直机	2	200.00
12	定长备料机	2	30.00
13	其他	-	200.00
合计		60	6,235.00

（3）其他费用

本项目的其他费用主要为工程设计阶段考虑的预备费，针对在项目实施过程中可能发生难以预料的支出，需要事先预留的费用，总计 150.60 万元。此部分费用由公司自筹解决，不使用本次募集资金进行投入。

（4）铺底流动资金

在项目建设期以及运营初期，当收入尚未产生或仅少量流入、尚不能覆盖投资以外的付现成本时，为保证项目正常运转，存在的现金流缺口应由铺底流动资金补足。本项目铺底流动资金预计金额为 2,280.50 万元，不使用本次募集资金进行投入。

2、本项目募集资金是否包含董事会前投入的资金

截至本次发行相关董事会决议日，高速钢双金属带锯条产线建设项目尚未投入资金，项目不存在需要置换本次发行董事会决议日前募投项目已投入资金的情况。

3、与发行人前期可比项目及同行业上市公司可比项目单位产能投资是否一致

公司	公司前期项目	恒而达	本募投项目
项目名称	年产 1300 万米双金属带锯条建设项目	锯切工具生产项目	高速钢双金属带锯条产线建设项目
投资主要构成 (万元)	土建：4,200	土建：12,502.32	土建：3,614.40
	设备 ¹ ：12,755	设备：13,801.00	设备：6,235.00
	铺底：4,950	铺底：2,119.23	铺底：2,280.50
房屋建设面积	24,827 平方米	-	16,000 平方米
产出情况	高速钢双金属带锯条 1280 万米	高速钢双金属带锯条 550 万米、硬质合金带锯条 50 万米、圆锯片 50 万米	高速钢双金属带锯条 1,000 万米

注：年产 1300 万米双金属带锯条建设项目产能包括 1280 万米高速钢双金属带锯条和 20 万米硬质合金带锯条；设备总投资 15,518 万元，其中 12,755 万元为高速钢双金属带锯条设备，2,023 万元为硬质合金带锯条设备。

根据上表，三个项目的单位产能投资和单位造价情况如下：

项目	单位产能投资 ¹ (元/米)	单位造价 ² (万元/平方米)
年产 1300 万米双金属带锯条建设项目	9.96	0.17
锯切工具生产项目	21.23	-
高速钢双金属带锯条产线建设项目	6.24	0.23

注：1、单位产能投资=设备投资÷拟产出锯条数量；2、单位造价=土建投资÷房屋建设面积

从上表可知，高速钢双金属带锯条产线建设项目单位产能投资低于公司前期投资的年产 1300 万米双金属带锯条建设项目，其主要原因为：年产 1300 万米双金属带锯条建设项目系公司首次公开发行募投项目，该可研报告的编制时间为 2010 年，当时我国高端装备制造业尚处于发展阶段，国产设备在带锯条制造领域的渗透率还较低，公司主要生产设备均为进口，设备价格较高。近 10 年来，随着我国高端装备制造业的快速发展，以及带锯条上游设备生

产厂商技术的不断进步，带锯条生产设备国产化率大幅提高，本次募投项目主要采用了国产设备，性价比优于同类进口设备。

同行业可比上市公司恒而达锯切工具生产项目单位产能投资较高，主要原因系其产出不仅为高速钢双金属带锯条，还包括硬质合金带锯条和圆锯片，其中硬质合金带锯条单位产能投资显著高于高速钢双金属带锯条，导致综合单位产能投资高于本项目。

高速钢双金属带锯条产线建设项目单位造价高于公司前期同类项目，主要原因为 1300 万平米双金属带锯条建设项目可研报告编制时期在 2010 年，同现在相比当时建材和人工成本较低。本项目房屋造价与同地区不同行业上市公司募投项目的造价对比情况如下：

公司名称	项目名称	年份	实施地点	单位造价 (万元/平方米)
广大特材	大型高端装备用核心精密零部件项目（一期）	2022	江苏省张家港市	0.31
禾信仪器	高端质谱仪器生产项目	2022	江苏省昆山市	0.25
特创科技	淮安特创线路板生产二期项目	2022	江苏省淮安市	0.25
公司	高速钢双金属带锯条产线建设项目	2022	江苏省连云港市	0.23

从上表可知，本次募投项目房屋造价与同地区不同行业上市公司募投项目处于同一水平。

4、核查程序及核查意见

（1）核查程序

会计师主要执行了以下核查程序：

①查阅募投项目的可行性分析报告，了解具体投资构成明细、各明细项目所需资金的测算假设及主要计算过程；

②向发行人了解募投项目的实施进展情况，是否存在董事会前投入资金；

③查询可比公司募投项目公开信息、同区其他上市公司募投项目公开信息，了解可比项目单位产能投资和同区域建筑单位造价情况。

（2）核查意见

经核查，会计师认为：

本次发行募投项目各明细项所需资金经过了公司较为严谨的测算假设和计算过程，与公司的实际经营情况相符，测算具有合理性；截至本次发行相关董事会决议日，本募投项目尚未投入资金，不存在需要置换本次发行董事会决议日前募投项目已投入资金的情况；与发行人前次募投项目和同行业可比公司募投项目相比，公司本次募投项目的单位产能投资和单位建筑造价存在一定差异，但差异原因具有合理性。

（二）硬质合金带锯条产线建设项目

1、募投项目的具体投资构成明细、各项投资支出的必要性，各明细项目所需资金的测算假设及主要计算过程，测算的合理性

本项目投资主要包括车间建设、设备硬件、其他费用、铺底流动资金等，公司拟投资总额为 11,211.13 万元，本次发行募集资金拟投入 9,844.21 万元，具体情况如下：

单位：万元

序号	投资内容	拟投资总额	是否属于资本性支出	拟使用募集资金
1	建设投资	9,999.39	-	9,844.21
1.1	车间建设	3,714.21	是	3,714.21
1.2	设备硬件	6,130.00	是	6,130.00
1.3	其他费用	155.18	否	-
2	铺底流动资金	1,211.74	否	-
合计		11,211.13	-	9,844.21

（1）车间建设

项目将自建厂房 14,200.00 平方米，用于建设硬质合金带锯条生产线及其相应配套设施，预计车间建设投入 3,714.21 万元，详细构成如下：

项目	类别	投资额（万元）
1	建筑工程	1,940.93
2	装修工程	256.68
3	采通工程	539.11
4	配电及照明	417.19
5	弱电工程	28.37
6	给排水	49.65
7	消防工程	99.31
8	其他工程	382.97
合计		3,714.21

（2）设备硬件

项目拟购置设备共 191 台/套，总金额共计 6,130.00 万元，详细构成如下：

序号	设备名称	数量（台、套）	投资额（万元）
1	激光切割	1	50.00
2	滚轧校直 BR100	1	190.00
3	湿喷机	3	45.00
4	焊接	17	595.00
5	感应退火	17	221.00
6	双侧磨	2	80.00
7	双侧磨滤油机	1	12.00
8	前角磨床	34	986.00
9	顶磨床（简易）	18	522.00
10	顶磨床（倒角）	30	1,200.00
11	侧磨床（进口）	2	380.00
12	侧磨床（国产）	7	385.00
13	滤油机	8	192.00
14	分齿机	4	60.00
15	重绕机	4	12.00
16	油雾收集系统	4	180.00
17	空调柜机	5	10.00
18	新风系统	1	20.00
19	中央空调重装	1	60.00
20	机械手	20	300.00
21	变压器	1	22.00
22	高压柜	1	30.00
23	低压柜	1	60.00
24	高压电缆	1	30.00
25	计量设备	1	4.00
26	互控设备	1	4.00
27	车间配电设备	1	230.00
28	空压机	2	220.00
29	吸附式干燥机	2	30.00
合计		191	6,130.00

（3）其他费用

本项目的其他费用主要为工程设计阶段考虑的预备费，针对在项目实施过程中可能发生难以预料的支出，需要事先预留的费用，总计 155.18 万元。此部分费用由公司自筹解决，不使用本次募集资金进行投入。

（4）铺底流动资金

在项目建设期以及运营初期，当收入尚未产生或仅少量流入、尚不能覆盖投资以外的付现成本时，为保证项目正常运转，存在的现金流缺口应由铺底流动资金补足。本项目铺底流动资金预计金额为 1,211.74 万元，不使用本次募集资金进行投入。

2、本项目募集资金是否包含董事会前投入的资金

截至本次发行相关董事会决议日，硬质合金带锯条产线建设项目尚未投入资金，项目不存在需要置换本次发行董事会决议日前募投项目已投入资金的情况。

3、与公司前期可比项目及同行业上市公司可比项目单位产能投资是否一致

由于同行业可比公司中仅有恒而达主要产品包括硬质合金带锯条，但其并未披露硬质合金带锯条的投资与产出情况，此处仅同公司前次募投项目进行比较，具体情况如下：

公司	公司前期项目	本募投项目
项目名称	年产 1300 万米双金属带锯条建设项目	硬质合金带锯条产线建设项目
投资主要构成 (万元)	土建：4,200	土建：3,714.21
	设备：2,023	设备：6,130.00
	铺底：4,950	铺底：1,211.74
房屋建设面积	24,827 平方米	14,200 平方米
产出情况	硬质合金带锯条 20 万米	硬质合金带锯条 100 万米

根据上表，两个项目的单位产能投资和单位造价情况如下：

项目	单位产能投资 ¹ (元/米)	单位造价 ² (万元/平方米)
年产 1300 万米双金属带锯条建设项目	101.15	0.17
高速钢双金属带锯条产线建设项目	61.30	0.26

注：1、单位产能投资=设备投资÷拟产出锯条数量；2、单位造价=土建投资÷房屋建设面积

从上表可知，硬质合金带锯条产线建设项目单位产能投资低于公司前期投资的年产 1300 万米双金属带锯条建设项目，主要原因为公司前期项目较多使用进口设备，价格较高；本项目生产设备主要为国产设备，性价比较高。

本项目房屋造价与同地区不同行业上市公司募投项目的造价对比情况如下：

公司名称	项目名称	年份	实施地点	单位造价 (万元/平方米)
华纳药厂	高端制剂产研基地建设项目	2022 年	湖南长沙	0.26
长远锂科	车用锂电池正极材料扩产二	2022 年	湖南长沙	0.28

	期项目			
	年产6万吨磷酸铁锂项目	2022年	湖南长沙	0.25
博云新材	硬质合金产业化项目-硬质合金厂房	2021年	湖南长沙	0.23
	硬质合金产业化项目-混合料厂房	2021年	湖南长沙	0.24
公司	硬质合金带锯条产线建设项目	2022年	湖南长沙	0.26

从上表可知，本次募投项目房屋造价与同地区不同行业上市公司募投项目处于同一水平。

4、核查程序及核查意见

(1) 核查程序

会计师主要执行了以下核查程序：

①查阅募投项目的可行性分析报告，了解具体投资构成明细、各明细项目所需资金的测算假设及主要计算过程；

②向发行人了解募投项目的实施进展情况，是否存在董事会前投入资金；

③查询可比公司募投项目公开信息、同区其他上市公司募投项目公开信息，了解可比项目单位产能投资和同区域建筑单位造价情况。

(2) 核查意见

经核查，会计师认为：本次发行募投项目各明细项所需资金经过了公司较为严谨的测算假设和计算过程，与公司的实际经营情况相符，测算具有合理性；截至本次发行相关董事会决议日，本募投项目尚未投入资金，不存在需要置换本次发行董事会决议日前募投项目已投入资金的情况；与发行人前次募投项目相比，公司本次募投项目的单位产能投资和单位建筑造价存在一定差异，但差异原因具有合理性。

(三) 新能源电源及储能电源生产基地项目

1、募投项目的具体投资构成明细、各项投资支出的必要性，各明细项目所需资金的测算假设及主要计算过程，测算的合理性

本项目投资主要包括厂房装修工程、货仓建设投资、设备及软件购置、厂房租金、铺底流动资金等，公司拟投资总额为 24,183.79 万元，本次发行募集资金拟投入 20,112.01 万元，

具体情况如下：

单位：万元

序号	投资内容	拟投资总额	是否属于资本性支出	拟使用募集资金
1	建设投资	20,112.01	-	20,112.01
1.1	厂房装修工程	3,075.00	是	3,075.00
1.2	货仓建设投资	857.01	是	857.01
1.3	设备及软件购置	16,180.00	是	16,180.00
2	厂房租金及预备费	1,712.40	-	-
3	铺底流动资金	2,359.38	-	-
合计		24,183.79	-	20,112.01

(1) 厂房装修及货仓建设

项目将租赁厂房 25,000 平方米，自主进行装修改造并建设货仓，以满足生产需求。预计装修工程费 3,075 万元、货仓建设费用 857.01 万元。

(2) 设备及软件购置

项目将组建 8 条 MI 生产拉线、6 条 SMT 生产线，以及配套的质量检测设备、IT 专用网络等，总计投入 16,180.00 万元，详细构成如下：

序号	设备名称	数量（条、台、组）	投资额（万元）
1	MI 生产拉线	8	8,700.00
2	SMT 产线	6	5,880.00
3	空压机	4	200.00
4	OMM 检测设备	1	40.00
5	CMM 检测设备	2	150.00
6	ROHS1.0 检测设备	1	35.00
7	ROHS2.0 检测设备	1	60.00
8	厚膜仪	1	15.00
9	X-ray 检测设备	1	150.00
10	可编程交流电源	1	22.00
11	PV 模拟源/动力电池模拟器	2	30.00
12	大功率可编程直流电子负载	1	20.00
13	可编程交流负载	2	15.00
14	数字示波器	3	28.00
15	BGA 维修站	1	15.00
16	通孔器件返修工作站	1	20.00
17	服务器	1	114.00
18	存储设备	1	40.00
19	办公电脑、软件及配套系统	1	192.00

20	网络系统及机房	1	270.00
21	数据备份系统	1	76.00
22	安防监控系统	1	108.00
合计		42	16,180.00

(3) 厂房租金及预备费

本项目拟租赁厂房 25,000 平方米, 预计厂房租赁单价为 20 元/月/m², 租金年涨幅约 3%; 预备费为针对在项目实施过程中可能发生难以预料的支出, 需要事先预留的费用。此部分费用总计 1,712.40 万元, 不使用本次募集资金进行投入。

(4) 铺底流动资金

在项目建设期以及运营初期, 当收入尚未产生或仅少量流入、尚不能覆盖投资以外的付现成本时, 为保证项目正常运转, 存在的现金流缺口应由铺底流动资金补足。本项目铺底流动资金预计金额为 2,359.38 万元, 不使用本次募集资金进行投入。

2、本项目募集资金是否包含董事会前投入的资金

截至本次发行相关董事会决议日, 新能源电源及储能电源生产基地项目尚未投入资金, 项目不存在需要置换本次发行董事会决议日前募投项目已投入资金的情况。

3、与发行人前期可比项目及同行业上市公司可比项目单位产能投资是否一致

铂泰电子及其子公司无前期可比项目, 此处仅与同行业上市公司进行对比。公司电源业务模式主要为代加工生产, 同行业可上市公司可比项目单位产能投资情况如下:

公司	奥海科技	本募投项目
项目名称	快充及大功率电源智能化生产基地建设项目	新能源电源及储能电源生产基地项目
投资主要构成 (万元)	设备: 66,012.69 铺底: 11,333.21	设备: 16,180.00 铺底: 2,359.38
产出情况	小功率快充及适配器产品: 3,360 万台; 大功率快充及适配器产品: 1,260 万套 动力工具电源产品: 180 万套 服务器电源产品: 45 万套	光伏优化器: 720 万套 光伏逆变器: 126 万套 储能变流器: 120 万套

根据上表, 奥海科技可比项目单位产能投资为 13.62 元/台套, 本募投项目为 16.75 元/台套, 其主要原因为: 奥海科技募投项目产出主要为消费电子电源产品, 本募投项目产出主要为新能源电源产品。相比之下, 新能源电源尺寸较大、内部物料和电子元器件较多、异性零部件较多, 对生产设备要求更高, 单台套产品的加工工时较长, 导致单位产能投资额较高。

4、核查程序及核查意见

(1) 核查程序

会计师主要执行了以下核查程序：

①查阅募投项目的可行性分析报告，了解具体投资构成明细、各明细项目所需资金的测算假设及主要计算过程；

②向发行人了解募投项目的实施进展情况，是否存在董事会前投入资金；

③查询可比公司募投项目公开信息，了解可比项目单位产能投资情况。

(2) 核查意见

经核查，会计师认为：

本次发行募投项目各明细项所需资金经过了公司较为严谨的测算假设和计算过程，与公司的实际经营情况相符，测算具有合理性；截至本次发行相关董事会决议日，本募投项目尚未投入资金，不存在需要置换本次发行董事会决议日前募投项目已投入资金的情况；与同行业可比公司募投项目相比，公司本次募投项目的单位产能投资存在一定差异，但差异原因具有合理性。

六、结合本次募投项目拟生产产品单价、单位成本、毛利率等指标，与现有业务的情况进行纵向对比，与同行业可比公司的情况进行横向比较，说明效益预测高于报告期内平均水平是否合理、谨慎

(一) 高速钢双金属带锯条产线建设项目拟生产产品单价、单位成本、毛利率情况

1、产品单价、单位成本、毛利率情况

本项目建设周期为 24 个月，完全达产年产品单价、单位成本和毛利率情况如下：

单位：万元

科目	完全达产年
营业收入	20,350.00
营业成本	12,579.71
毛利	7,770.29
销售数量（万米）	1,000.00
销售单价（元）	20.35

科目	完全达产年
销售成本（元）	12.58
毛利率	38.18%

本项目在进行效益测算时以公司目前高速钢双金属带锯条产品的平均售价和成本为基础。公司 2022 年度高速钢双金属带锯条平均售价为 20.76 元/米、平均成本为 12.54 元/米、毛利率为 39.58%，本项目毛利率情况略低于公司既有业务，测算较为合理。

2、同行业可比公司的情况

项目	业务板块	毛利率			
		2022 年	2021 年	2020 年	2019 年
恒锋工具	机床用精密复杂刃量具和精密高效刀具	47.87%	49.64 %	48.58%	50.38%
岱勒新材	金刚石线锯	35.34%	13.82%	21.20%	17.82%
恒而达	双金属带锯条、重型模切工具	28.73%	30.31%	29.96%	29.31%
平均值		37.31%	31.26%	33.25%	32.50%
本项目完全达产年		38.18%			

同行业可比公司虽然均属于机床工具行业，但所生产的具体产品差别较大，导致募投项目预测毛利率高于同行业可比公司报告期内平均水平，具体如下：

恒锋工具主营产品为精密复杂刃量具和精密高效刀具，下游客户主要为向大型车企提供零部件的供货商，由于下游客户需求的多样性，恒锋工具的产品多为非标定制化产品，因此附加值较高；此外由于高端装备零部件领域的竞争对手多位于海外，无法及时提供售后技术支持服务，因此恒锋工具在国内有较强的议价能力，导致其产品毛利率较公司募投项目更高。

岱勒新材主要产品为金刚石线锯，下游客户主要为光伏行业，周期性波动和行业竞争激烈度均高于公司，产品结构和下游客户均同公司存在一定差异，因此其产品毛利率较公司募投项目较低。

恒而达主营产品包括模切工具和双金属带锯条，2020 年起恒而达不再单独披露双金属带锯条产品的毛利率。但根据恒而达 2021 年 1 月披露的《首次公开发行股票并在创业板上市招股说明书》，恒而达双金属带锯条毛利率低于公司，主要原因为恒而达是双金属带锯条产品市场的后进入者，处于市场拓展期，同档次产品市场定价一般较公司低。

2022 年同行业可比公司毛利率区间为 28.73%-47.87%，平均值为 37.31%，本项目完全

达产年毛利率与同行业可比公司平均毛利处于同一水平，测算较为合理。

3、核查程序及核查意见

(1) 核查程序

会计师主要执行了以下核查程序：

- ①查阅本募投项目的可行性分析报告，了解拟生产产品单价、单位成本、毛利率等指标；
- ②查阅可比公司公开信息，了解可比公司毛利率情况；
- ③获取发行人现有产品的单价、单位成本、毛利率等相关指标。

(2) 核查意见

经核查，会计师认为：

本募投项目拟生产产品单价、单位成本、毛利率与公司现有业务情况具备可比性；项目完全达产年毛利率与同行业可比公司平均毛利处于同一水平。本项目效益预测具有合理性。

(二) 硬质合金带锯条产线建设项目拟生产产品单价、单位成本、毛利率情况

1、产品单价、单位成本、毛利率情况

本项目建设周期为 24 个月，完全达产年产品单价、单位成本和毛利率情况如下：

单位：万元

科目	完全达产年
营业收入	10,600.00
营业成本	5,741.53
毛利	4,858.47
销售数量 (万米)	100.00
销售单价(元)	106.00
销售成本(元)	57.42
毛利率	45.83%

本项目在进行效益测算时以公司目前硬质合金带锯条产品的平均售价和成本为基础。公司 2022 年度硬质合金带锯条平均售价为 133.08 元/米、平均成本为 58.82 元/米、毛利率为 55.80%。公司基于未来硬质合金带锯条定价策略、市场推广速度等因素，本项目测算选用的产品单价和毛利率低于现有产品，测算过程较为合理。

2、同行业可比公司的情况

项目	业务板块	毛利率			
		2022年	2021年	2020年	2019年
恒锋工具	机床用精密复杂刃量具和精密高效刀具	47.87%	49.64%	48.58%	50.38%
岱勒新材	金刚石线锯	35.34%	13.82%	21.20%	17.82%
恒而达	双金属带锯条、重型模切工具	28.73%	30.31%	29.96%	29.31%
平均值		37.31%	31.26%	33.25%	32.50%
本项目完全达产年		45.83%			

同行业可比公司虽然均属于机床工具行业，但所生产的具体产品差别较大，各公司毛利率存在一定差异。具体差异请详见本题回复之“(一) 高速钢双金属带锯条产线建设项目拟生产产品单价、单位成本、毛利率情况”之“2、同行业可比公司的情况”。硬质合金带锯条属于双金属带锯条中的高端产品，毛利率水平较普通高速钢双金属带锯条高。2022年同行业可比公司毛利率区间为28.73%—47.87%，平均值为37.31%。本项目完全达产年毛利率为45.83%，在同行业上市公司中处于中间水平，测算较为合理。

3、核查程序及核查意见

(1) 核查程序

会计师主要执行了以下核查程序：

- ①查阅本募投项目的可行性分析报告，了解拟生产产品单价、单位成本、毛利率等指标；
- ②查阅可比公司公开信息，了解可比公司毛利率情况；
- ③获取发行人现有产品的单价、单位成本、毛利率等相关指标。

(2) 核查意见

经核查，会计师认为：

本募投项目拟生产产品单价、单位成本、毛利率与公司现有业务情况具备可比性；项目完全达产年毛利率与同行业可比公司平均毛利处于同一水平。本项目效益预测具有合理性。

(三) 新能源电源及储能电源生产基地项目拟生产产品单价、单位成本、毛利率情况

1、产品单价、单位成本、毛利率情况

本项目建成后，预计年产能包括 720 万台光伏优化器、126 万台光伏逆变器和 120 万台储能变流器，预计每年的收入、成本、毛利情况如下：

单位：万元

项目	完全达产年
营业收入	49,249.48
营业成本	41,051.64
毛利	8,197.84
销售数量 (万台)	966.00
综合销售单价 (元/台)	50.98
其中：光伏优化器 (元/台)	11.35
光伏逆变器 (元/台)	188.39
储能变流器 (元/台)	144.51
销售成本	42.50
毛利率	16.65%

本项目在进行效益测算时，光伏优化器、光伏逆变器和储能变流器的销售单价分别为 11.35 元/台、188.39 元/台和 144.51 元/台。公司 2022 年度光伏优化器销售单价为 12.39 元/台、整套光伏逆变器销售单价为 163.75 元/台，储能变流器尚未实现量产；**2023 年一季度**，公司光伏优化器销售单价为 **12.90 元/台**、光伏逆变器整机及单板平均单价为 **39.92 元/台**（折合成整套光伏逆变器销售单价约为 **203.61 元/台**），已量产产品销售单价与测算数据不存在明显差异。

2022 年公司光伏优化器和逆变器产品综合毛利率为 7.08%，**2023 年一季度公司光伏优化器和逆变器产品综合毛利率为 7.43%**，与完全达产年测算毛利率 16.65% 存在一定差异，主要原因为：公司光伏优化器和逆变器产线于 2022 年下半年刚刚组建，处于投产初期，产能尚在逐步爬升，折旧摊销等固定成本占比较高。

2、同行业可比公司的情况

项目	业务板块	毛利率			
		2022 年	2021 年	2020 年	2019 年
阳光电源	新能源电源设备的研发、生产、销售	24.55%	22.25%	23.07%	23.81%
固德威	光伏并网逆变器、储能产品和户用系统	32.46%	31.66%	37.60%	40.50%
锦浪科技	光伏为并网组串式逆变器和储能组串式逆变器	33.52%	28.71%	31.82%	34.57%
奥海科技	消费电子电源代工业务	21.75%	18.22%	23.14%	20.79%

平均值	28.07%	25.21%	28.91%	29.92%
本项目完全达产年	16.65%			

2019年至2022年，同行业可比公司毛利率区间为18.22%-40.50%，2022年可比公司平均毛利率为28.07%。本项目经测算的完全达产年毛利率为16.65%，较同行业平均水平低，主要原因为：公司业务模式为给电源品牌企业进行代工生产，因此毛利率水平低于同类产品终端品牌厂商。

公司新能源电源及储能电源生产基地项目预测单价及同行业可比公司募投项目同类产品单价情况如下：

单位：元/台

项目	阳光电源	固德威	锦浪科技	公司
光伏优化器	7,034.07	-	-	11.35
光伏逆变器		5,294.09	5,381.09	188.39
储能变流器		-		144.51

注：由于各上市公司披露口径不同，此处单价换算口径基于固德威公开披露的产能功率和台数换算口径（6.90万台/GW）进行披露；阳光电源未单独披露各产品销量；锦浪科技仅披露逆变器销量，未披露变流器销量。

公司募投项目产品单价与可比公司相比差异较大，主要原因系业务模式不同所致：公司为新能源电源的代工厂，业务模式以OEM为主，即根据品牌厂商委托加工订单需求，由品牌厂商提供主要原材料，自己采购部分辅材进行组装加工。在这一过程中公司根据工序数量和消耗的工时，向品牌厂商收取加工费和辅料费用。可比公司阳光电源、固德威和锦浪科技均为光伏电源终端品牌厂商，其业务涵盖产品研发、设计、生产制造和向最终用户销售整个产业链，最终产品售价包含了全部零部件成本、制造费用，以及技术附加值和品牌溢价在内的合理利润空间。综上所述，公司产品单价较同行业可比公司同类产品单价低具有合理性。

与代工厂相比，终端厂商需要进行持续、大额的新产品研发迭代、渠道维护、市场和品牌推广，其研发和营销费用占营收比重通常较高（代工厂通常研发强度和营销费用率均远低于终端厂商），因此终端厂商需要保持相对较高的毛利率水平以覆盖其研发、营销支出。综上所述，公司产品单价以及毛利率水平低于同行业可比公司（非代工型）具有合理性。

3、核查程序及核查意见

（1）核查程序

会计师主要执行了以下核查程序：

①查阅本募投项目的可行性分析报告，了解拟生产产品单价、单位成本、毛利率等指标；

②查阅可比公司公开信息，了解可比公司毛利率情况；

(2) 核查意见

经核查，会计师认为：

本募投项目拟生产产品单价、单位成本、毛利率与公司现有业务情况具备可比性，差异原因具有合理解释；本项目毛利率与同为电源代工企业的同行业可比公司处于同一水平。本项目效益预测具有合理性。

七、结合各类新增固定资产的金额、转固时点以及募投项目未来效益测算情况，说明因实施本次募投项目而新增的折旧和摊销对发行人未来经营业绩的影响

(一) 各募投项目新增固定资产的金额、转固时点及折旧参数

公司本次募投项目新增固定资产类别及金额、转固时点及具体的折旧方法、折旧年限及残值率如下：

单位：万元

项目名称	类别	资产原值	预计转固时间	折旧/摊销年限	残值率
高速钢双金属带锯条产线建设项目	房屋建筑	3,315.96	第1年	25年	3%
	硬件设备	5,517.70	分2年	10年	3%
硬质合金带锯条产线建设项目	房屋建筑	3,407.53	第1年	25年	3%
	硬件设备	5,424.78	分2年	10年	3%
新能源电源及储能电源生产基地项目	厂房装修	2,821.10	第1年	5年	-
	货仓建设	758.41	分2年	10年	3%
	硬件设备	8,584.07	分2年	5年	3%
	硬件设备	5,734.51	分2年	10年	3%
研发中心建设项目	电子设备	2,544.25	第1年	5年	3%
	软件	110.62	第1年	5年	-
合计		38,218.93	-	-	-

(二) 本次募投项目新增折旧摊销对业绩的影响

考虑本次募投项目建成后新增折旧摊销费用以及募投项目带来的营业收入和利润贡献，

以公司 2022 年度营业收入、利润总额为基准金额，并假设未来保持不变，本次募投项目建设完成至完成后各年度的折旧摊销金额及占营业收入、利润总额的比例测算如下：

单位：万元

项目	T+1	T+2	T+3	T+4	T+5	T+6	T+7	T+8	T+9	T+10	T+11	T+12
1、本次募投资项目新增折旧摊销合计 (a)	1,257.51	3,655.42	4,696.68	4,696.68	4,696.68	3,770.76	2,269.72	1,952.11	1,952.11	1,952.11	1,685.73	984.52
2、对营业收入的影响												
现有营业收入 - 不含募投资项目 (b)	97,775.14	97,775.14	97,775.14	97,775.14	97,775.14	97,775.14	97,775.14	97,775.14	97,775.14	97,775.14	97,775.14	97,775.14
新增营业收入 (c)	27,896.00	44,434.65	70,999.48	80,199.48	80,199.48	80,199.48	80,199.48	80,199.48	80,199.48	80,199.48	80,199.48	80,199.48
预计营业收入 - 含募投资项目 (d=b+c)	125,671.14	142,209.79	168,774.63	177,974.63	177,974.63	177,974.63	177,974.63	177,974.63	177,974.63	177,974.63	177,974.63	177,974.63
折旧摊销占预计营业收入比重 (a/d)	1.00%	2.57%	2.78%	2.64%	2.64%	2.12%	1.28%	1.10%	1.10%	1.10%	0.95%	0.55%
3、对净利润的影响												
现有净利润 - 不含募投资项目 (c)	13,864.06	13,864.06	13,864.06	13,864.06	13,864.06	13,864.06	13,864.06	13,864.06	13,864.06	13,864.06	13,864.06	13,864.06

新增净利润 (f)	3,657.06	4,633.97	7,900.77	10,298.79	10,005.70	10,345.28	11,025.58	11,102.37	11,101.84	10,761.69	10,787.75	11,165.88
预计净利润 - 含募投项 目 (g=e+f)	17,521.12	18,498.03	21,764.83	24,162.85	23,869.76	24,209.34	24,889.64	24,966.43	24,965.90	24,625.75	24,651.81	25,029.94
折旧摊销占 预计净利润 比重(a/g)	7.18%	19.76%	21.58%	19.44%	19.68%	15.58%	9.12%	7.82%	7.82%	7.93%	6.84%	3.93%

注：上述假设仅为测算本次募投资项目相关折旧或摊销对公司未来业绩的影响，不代表公司对未来年度盈利情况的承诺，也不代表公司对未来年度经营情况及趋势的判断。投资者不应据此进行投资决策，投资者据此进行投资决策造成损失的，公司不承担赔偿责任。

根据上表，虽然本次募投项目的实施会导致公司折旧摊销金额增加，但随着相关项目顺利达产、产能充分释放，项目新增营业收入金额将大幅超过折旧摊销金额，本次募投项目新增折旧摊销对公司未来经营业绩和盈利能力不会造成重大不利影响。

（三）核查程序及核查意见

1、核查程序

会计师主要执行了以下核查程序：

查阅发行人本次募投项目可行性研究报告及报告期内定期报告，分析本次募投项目新增折旧摊销对业绩的影响。

2、核查意见

经核查，会计师认为：本次募投项目新增的折旧摊销占发行人整体营业收入、净利润的比例较低，对发行人未来经营业绩的影响较小。

问题三

发行人最近三年现金分红总额占归属于母公司股东的净利润的比例分别为 49.33%、247.12%和 102.03%。截至 2022 年 9 月 30 日，发行人持有 5,000 万元理财产品。发行人于 2021 年 1 月出资成立嘉兴海容拾贰号股权投资合伙企业（有限合伙）（以下简称嘉兴海容），注册资本一亿元，发行人于 2022 年 10 月决议拟解散该企业。截至 2022 年 9 月 30 日，发行人交易性金融资产 5,012.37 万元，主要为理财产品；长期股权投资 2,320.89 万元，主要为对昂兹公司 ARNTZ GmbH+Co.KG 的投资；其他非流动金融资产 5,044.24 万元，为发行人对上海金浦科技创业股权投资基金合伙企业（有限合伙）和平潭冯源一号股权投资合伙企业（有限合伙）的投资，认定为财务性投资。此外，发行人持有著作权泰嘉 B2B 商城平台 1.0。

请发行人补充说明：（1）结合营运资金及缺口情况、闲置资金管理情况、未来投资安排等，说明存在大比例分红的情况下本次募集资金及补充流动资金的必要性；（2）截至目前嘉兴海容解散进展；本次发行相关董事会决议日前六个月至今实施或拟实施的财务性投资及类金融业务的具体情况，是否应从本次募集资金总额中扣除，结合相关投资情况分析公司是否满足最近一期末不存在金额较大的财务性投资的要求；（3）发行人及控股子公司是否提供、参与或与客户共同运营网站、APP 等互联网平台业务，是否属于“平台领域经营者”，发行人及控股子公司、参股公司参与行业竞争是否公平有序、合法合规，是否存在垄断协议、限制竞争、滥用市场支配地位等不正当情形，并对照国家反垄断相关规定，发行人是否存在达到经营正集中情形以及是否履行申报义务。

请保荐人核查并发表明确意见，请发行人律师核查（3）并发表明确意见，请会计师核查（1）（2）并发表明确意见，

【回复】

一、结合营运资金及缺口情况、闲置资金管理情况、未来投资安排等，说明存在大比例分红的情况下本次募集资金及补充流动资金的必要性

经结合公司营运资金及缺口情况、闲置资金管理情况、未来投资安排等，以 2022 年末的财务状况为基础进行测算，公司未来三年的资金缺口如下：

（一）新增营运资金需求预测

公司流动资金占用金额主要来源于经营过程中产生的经营性流动资产和经营性流动负债。公司结合对未来三年（2023 年至 2025 年）市场情况的预判以及公司自身的业务规划，对 2023 年末、2024 年末和 2025 年末的经营性流动资产和经营性流动负债进行预测，计算各年末的经营性流动资金占用额。未来三年，公司日常经营需补充的营运资金规模采用收入百分比法进行测算，预计 2023 年-2025 年新增营运资金 21,179.33 万元。公司营运资金预测依据如下：

1、2022年9月末，公司合并了铂泰电子和美特森两个主体，尤其铂泰电子经营性流动资产和经营性流动负债规模较大，公司2021年末合并口径经营性流动资产和经营性流动负债结构不能准确反应公司未来预测期的实际经营状况。因此，以公司2022年9月30日合并报表的经营性流动资产和经营性流动负债占比作为基础，并假设2022年12月31日及预测期经营性资产及经营性负债占营业收入的比重不变；

2、假设铂泰电子于2022年1月1日开始与公司合并报表前提下，公司2022年度合并口径营业收入不低于190,000万元；

3、根据公司2022年12月20日公告的《湖南泰嘉新材料科技股份有限公司2022年股票期权与限制性股票激励计划实施考核管理办法》，公司设定的业绩/绩效考核指标及标准为：以2021年营业收入为基数，2023年、2024年和2025年营业收入增长率分别不低于280%、350%和450%。按照上述增长率，以公司2021年营业收入为基数，假设公司2023年、2024年和2025年营业收入为200,146万元、237,015万元和289,685万元。

具体测算过程如下：

单位：万元

项目	2022年/2022年末 (E)	占营业收入比例	2023年至2025年预计营运资金		
			2023年(E)	2024年(E)	2025年(E)
营业收入	190,000.00	100.00%	200,146.00	237,015.00	289,685.00
应收票据	9,717.76	5.11%	10,236.69	12,122.40	14,816.26
应收账款	61,709.24	32.48%	65,004.51	76,979.03	94,085.48
应收款项融资	5,193.65	2.73%	5,471.00	6,478.81	7,918.55
预付款项	1,410.89	0.74%	1,486.23	1,760.01	2,151.12
存货	34,002.52	17.90%	35,818.25	42,416.35	51,842.21
经营性流动资产合计	112,034.07	58.97%	118,016.69	139,756.60	170,813.63
应付票据	29,368.60	15.46%	30,936.88	36,635.78	44,777.07
应付账款	41,293.21	21.73%	43,498.27	51,511.11	62,958.02
合同负债	1,004.36	0.53%	1,058.00	1,252.89	1,531.31
经营性流动负债合计	71,666.18	37.72%	75,493.15	89,399.78	109,266.40
营运资金	40,367.89	21.25%	42,523.54	50,356.82	61,547.23
营运资金需求量	-		2,155.65	7,833.28	11,190.40
营运资金需求合计					21,179.33

根据上述测算，公司预计2023年-2025年新增流动资金需求分别为2,155.65万元、7,833.28万元和11,190.40万元，合计营运资金缺口为21,179.33万元。

（二）发行人货币资金及闲置资金管理情况

截至 2023 年 3 月 31 日，公司合并口径货币资金（含理财产品）金额如下：

单位：万元

项目	余额	受限资金金额及原因
库存现金	4.02	-
银行存款	13,622.93	-
其他货币资金	3,670.71	其中 3,666.34 万元为受限货币资金，主要系保函保证金和开票保证金
交易性金融资产（理财产品）	-	-
合计	17,297.66	-
受限货币资金	3,666.34	-
非受限货币资金	13,631.32	-

截至 2023 年 3 月 31 日，公司合并口径非受限的货币资金（含理财产品）余额为 13,631.32 万元。

（三）资金支出计划

1、营运资金需求

随着公司经营规模的不断扩大，公司需要持有有一定规模的流动资金以保证业务正常运转。根据本题回复之“（一）新增营运资金需求预测”，公司预计 2023 年-2025 年营运资金缺口为 21,179.33 万元。

2、为偿还流动有息负债预留资金

截至 2023 年 3 月 31 日，公司合并口径的短期借款余额为 30,481.23 万元。为保障财务的稳健性、降低流动性风险、优化资产负债结构，公司需要预留一部分现金。

3、支付其他应付款中的股权收购款

2022 年 9 月 26 日，公司第五届董事会第二十二次会议，审议通过了《关于收购资产的议案》，以自有资金 11,534.23 万元收购宋江华和肖建民持有的美特森 100% 的股权。截至 2023 年 3 月 31 日，公司其他应付款中应付股权交割款 6,372.09 万元。

4、未来投资安排

截至本回复出具日，公司无其他未来投资安排。

5、财务性投资情况

截至 2023 年 3 月 31 日，公司的财务性投资情况如下：

单位：万元

序号	项目	账面价值
1	其他非流动金融资产	5,422.97
2	期后财务性投资	-
合计		5,422.97

6、现金分红情况

报告期内，为了股东能够获取稳定投资回报、维护中小投资者的权益，公司进行了一定必要的现金分红，具体情况如下：

报告期现金分红情况	分红年度	分红方案	现金分红金额(含税)
	2019 年度	以总股本 21,000 万股为基数，向全体股东每 10 股派发现金股利 3 元（含税）	6,300.00
	2020 年度	以总股本扣减回购专用证券账户中股份后的股本 19,950.00 万股为基数，向全体股东每 10 股派发现金股利 1 元（含税）；2020 年度已实施股份回购金额为 8,274.06 万元，视同为现金分红	10,269.06
	2021 年度	以总股本扣减回购专用证券账户中股份后的股本 20,998.00 万股为基数，向全体股东每 10 股派发现金股利 1.5 元(含税)；2021 年度已实施股份回购金额为 294.97 万元，视同为现金分红	3,444.67
	合计		20,013.73

从上表可知，公司现金分红中包括为实施股权激励而进行的股份回购金额，纯现金分红金额为 6,300 万元、1,995 万元和 3,149.70 万元，占归属于母公司股东的净利润分别为 102.03%、48.01%和 45.11%。

报告期内，公司营业收入规模持续上升、整体财务状况及盈利能力良好，具备现金分红的条件和能力。根据《关于进一步落实上市公司现金分红有关事项的通知》、《上市公司监管指引 3 号—上市公司现金分红》等规定的要求，公司制定了行之有效的分红规划，为保护公司股东特别是中小股东的利益提供了有效的保障机制。

2023 年 5 月 4 日，公司年度股东大会审议通过了《关于 2022 年度利润分配预案的议案》，考虑到 2023 年度公司项目布局与建设的资金安排和发展规划，公司 2022 年度利润分配方案为：“不派发现金红利，不送红股，不以资本公积金转增股本。”

报告期内公司现金分红与公司的经营业绩、财务状况、现金流及资金需求相匹配，不会对公司财务状况和正常生产运营产生重大不利影响。

7、公司可自由支配资金缺口

根据公司可自由支配货币资金、资金支出计划等安排，公司资金缺口的测算情况如下：

单位：万元

	项目	账面价值
可自由支配的资金	货币资金及理财产品等	17,297.66
	减：受限货币资金	3,666.34
	可自由支配的资金小计（a）	13,631.32
2023-2025 年资金支出计划	营运资金需求	21,179.33
	为偿还流动有息负债预留资金	30,481.23
	支付其他应付款中的股权收购款	6,372.09
	支出资金小计（b）	58,032.65
长期资金安排	剩余财务性投资变现（c）	5,422.97
总体资金缺口（b-a-c）		38,978.36

根据上表测算，公司 2023 年至 2025 年资金缺口为 **38,978.36** 万元。

（四）核查程序及核查意见

1、核查程序

会计师主要执行了以下核查程序：

（1）根据发行人目前经营性流动资产、经营性流动负债和未来预计收入增长情况，对未来三年营运资金缺口进行了测算；

（2）了解了公司截至 **2023 年 3 月 31 日** 的受限货币资金、财务性投资、短期借款、一年以内到期的长期借款、未来投资安排等情况，测算公司未来可自由支配的资金和资金缺口。

2、核查意见

经核查，会计师认为：报告期内公司现金分红金额同公司经营业绩、财务状况相匹配，不会对公司正常生产运营产生重大不利影响。2023 年至 2025 年，公司业务将处于持续扩张阶段，经营活动的资金需求较大，可能导致公司营运资金紧张，面临一定的资金压力。经测算，公司 2023 年至 2025 年资金缺口为 **38,978.36** 万元。因此，公司拟使用本次募集资金中的 18,000.00 万元补充公司流动资金及偿还银行贷款具备合理性。

二、 截至目前嘉兴海容解散进展；本次发行相关董事会决议日前六个月至今实施或拟实施的财务性投资及类金融业务的具体情况，是否应从本次募集资金总额中扣除，结合相关投资情况分析公司是否满足最近一期末不存在金额较大的财务性投资的要求

(一) 嘉兴海容解散进展

2023年3月8日，嘉兴南湖区税务局出具了《清税证明》(南税税企清[2023]12611号)，证明嘉兴海容所有税务事项均已结清。2023年4月10日，嘉兴市南湖区行政审批局出具了《登记通知书》，嘉兴海容注销登记办理完毕。

(二) 本次发行相关董事会决议日前六个月至今实施或拟实施的财务性投资及类金融业务的具体情况，是否应从本次募集资金总额中扣除

公司于2022年10月28日召开董事会审议通过本次向特定对象发行股票的相关议案，本次发行相关董事会决议日前六个月(即2022年4月28日)至本回复出具日，公司实施或拟实施的财务性投资及类金融业务的具体情况如下：

1、 设立或投资产业基金、并购基金

2022年5月24日，上市公司全资子公司湖南泽嘉股权投资有限公司签署了《财产份额转让协议》等相关文件，杨乾勋先生将其持有的长沙荟金企业管理合伙企业(有限合伙)的部分认缴份额人民币1万元转让给泽嘉投资，交易对价人民币0元，转让完成后，泽嘉投资将作为普通合伙人占长沙荟金0.8846%的合伙份额，并担任长沙荟金的执行事务合伙人，于2022年5月27日完成工商变更登记工作。

2022年7月13日，泽嘉投资与长沙荟金其他合伙人达成财产份额转让协议，并完成工商变更登记。截至本回复出具日，长沙荟金合伙份额113.04万元，其中普通合伙人、执行事务合伙人泽嘉投资出资112.04万元，有限合伙人杨乾勋出资1.00万元。其股权结构如下：

合伙人名称	类型	出资份额(万元)	占比
湖南泽嘉股权投资有限公司	执行事务合伙人	112.04	99.12%
杨乾勋	-	1.00	0.88%
合计		113.04	100.00%

公司投资长沙荟金企业管理合伙企业(有限合伙)的目的是为了实现了对铂泰电子的收购和整合，具体过程如下：

2022年8月2日泰嘉股份第五次董事会第二十次会议审议通过了《关于本次公司增资

参股公司东莞市铂泰电子有限公司之重大资产重组方案的议案》，泰嘉股份通过控股主体长沙荟金以现金对铂泰电子增资，作价以 2021 年 12 月 31 日铂泰电子净资产为基础，参考评估结果，双方协商确定按照 12,012.00 万元的估值对铂泰电子进行增资，增资价格为 9.24 元/单位注册资本，由长沙荟金增资 1,044.49 万元认购铂泰电子新增注册资本 113.04 万元，占增资后铂泰电子 8% 股权。

2022 年 8 月 2 日，经铂泰电子股东会决议，同意长沙荟金增资 1,044.49 万元认购铂泰电子新增注册资本 113.04 万元，占增资后铂泰电子 8% 股权。

在上述增资完成后，泰嘉股份通过海容基金和长沙荟金合计持有铂泰电子 52.23% 表决权，实现对铂泰电子的控制，并将铂泰电子纳入合并报表范围。

截至本回复签署日，泰嘉股份直接持有并通过长沙荟金合计控制铂泰电子 63.49% 的出资份额，系铂泰电子的控股股东。

泰嘉股份主要从事锯切材料、锯切产品、锯切工艺和锯切装备等领域的研究开发、制造，锯切技术服务及锯切整体解决方案的提供，是国家工信部认定的第三批制造业单项冠军培育企业。但受限于细分行业总体规模限制，公司仅凭单一业务实现收入、利润大幅突破的难度较大。针对锯切行业特点和公司具体情况，泰嘉股份制定了双主业发展战略：第一主业为锯切业务，以“双金属带锯条国内市场占有率 50%，国外销售占公司锯切业务销售的 50%”为发展目标，稳步提升市占率；第二主业为电源业务，充分发挥公司先进制造技术的综合应用能力，拓展公司发展空间，培育新的业绩增长点。

因此，公司通过投资长沙荟金实现对铂泰电子的收购和整合，符合公司战略发展方向。

截至本回复出具日，长沙荟金只持有铂泰电子股份，无其他对外投资，其存续目的系作为铂泰电子员工的持股平台。因此，公司对长沙荟金的投资，不属于财务性投资。

除上述情况以外，自本次发行相关董事会决议日前六个月起至本回复出具日，发行人不存在设立或投资产业基金、并购基金的情形。

2、拆借资金

自本次发行相关董事会决议日前六个月起至本回复出具日，发行人不存在新增拆借资金的情形。

3、委托贷款

自本次发行相关董事会决议日前六个月起至本回复出具日，公司不存在委托贷款的情形。

4、以超过集团持股比例向集团财务公司出资或增资

自本次发行相关董事会决议日前六个月起至本回复出具日，公司未设立集团财务公司。

5、购买收益波动大且风险较高的金融产品

自本次发行相关董事会决议日前六个月起至本回复出具日，公司所购买委托理财旨在不影响公司正常经营的前提下提高资金使用的效率和管理水平，且期限较短、风险较低、收益波动较小，理财产品的预期收益率及实际收益率均未超过 5%，公司不存在购买收益波动大且风险较高的金融产品。

6、非金融企业投资金融业务

自本次发行相关董事会决议日前六个月起至本回复出具日，公司不存在投资金融业务的情形。

7、类金融业务

自本次发行相关董事会决议日前六个月起至本回复出具日，公司未从事类金融业务。

综上所述，公司于 2022 年 10 月 28 日召开董事会审议通过本次向特定对象发行股票的相关议案，本次发行相关董事会决议日前六个月（即 2022 年 4 月 28 日）至本回复出具日，公司没有新增财务性投资及类金融业务，无需从本次募集资金总额中扣除。

（三）结合相关投资情况分析公司是否满足最近一期末不存在金额较大的财务性投资的要求

截至 2023 年 3 月 31 日，公司与财务投资相关的各类资产科目如下：

单位：万元

科目	项目	金额	财务性投资金额
货币资金	银行存款、现金以及短期可当日赎回理财产品	17,297.66	-
交易性金融资产	风险低、收益波动小的理财产品	-	-
衍生金融资产	-	-	-
其他应收款	往来账款等	894.34	-

科目	项目	金额	财务性投资金额
长期应收款	-	-	-
长期股权投资	参股子公司投资	1,945.18	-
其他非流动金融资产	产业基金、并购基金	5,422.97	5,422.97
投资性房地产	对外出租的房屋	1,196.27	-
合计			5,422.97
截至 2023 年 3 月 31 日合并报表归母净资产			74,248.19
占比			7.30%

截至 2023 年 3 月 31 日，公司持有的财务性投资金额占公司合并报表归属于母公司净资产的比例为 7.30%，未超过 30%，不存在最近一期末持有金额较大、期限较长的交易性金融资产和可供出售金融资产、借予他人款项、委托理财等财务性投资的情形，符合《证券期货法律适用意见第 18 号》的规定。具体分析如下：

1、货币资金

截至 2023 年 3 月 31 日，公司货币资金主要为银行存款、现金等，不属于财务性投资。

2、交易性金融资产

截至 2023 年 3 月 31 日，公司未持有交易性金融资产。

报告期内，公司交易性金融资产科目主要为委托理财产品，公司通过购买理财产品对暂时闲置资金进行现金管理。公司所购买委托理财旨在不影响公司正常经营的前提下提高资金使用的效率和管理水平，且期限较短、风险较低、收益波动较小，理财产品的预期收益率及实际收益率均未超过 5%，不属于收益波动大且风险较高的金融产品，因此不属于财务性投资。

3、其他应收款

截至 2023 年 3 月 31 日，公司其他应收款账面价值为 894.34 万元，主要为公司支付的押金、保证金以及向员工提供的普惠性购房借款，不存在对外资金拆借，不属于财务性投资。

4、长期股权投资

截至 2023 年 3 月 31 日，公司长期股权投资具体明细情况如下：

单位：万元

名称	账面价值	间接持股比例	与公司主营业务关系	是否属于财务性投资	金额
----	------	--------	-----------	-----------	----

ARNTZ GmbH+Co.KG	1,945.18	28.02%	公司参股的德国锯条企业	否	-
合计	1,945.18	-	-	-	-

ARNTZ GmbH+Co.KG 为德国双金属带锯条企业，与公司主营业务紧密相关。公司参股 ARNTZ GmbH+Co.KG 目的是为了打开海外市场，提高公司双金属带锯条产品欧美地区市场占有率，不以获取投资收益为目的，因此公司对 ARNTZ GmbH+Co.KG 的股权投资不属于财务性投资。

5、其他非流动金融资产

截至 2023 年 3 月 31 日，公司其他非流动金融资产具体明细情况如下：

单位：万元

序号	基金名称	账面价值	出资比例	是否属于财务性投资	财务性投资金额
1	上海金浦科技创业股权投资基金合伙企业（有限合伙）	2,945.12	3.33%	是	2,945.12
2	平潭冯源一号股权投资合伙企业（有限合伙）	2,477.85	31.69%	是	2,477.85
合计		5,422.97	-	-	5,422.97

（1）2020 年 9 月 23 日，泰嘉股份第五届董事会第三次会议审议通过了《关于与专业投资机构合作投资的议案》，同意公司与上海廪杰沣实企业管理中心（有限合伙）、上海金浦智能科技投资管理有限公司（基金管理人）签署《有限合伙人份额转让协议》等相关文件，上海廪杰沣实企业管理中心（有限合伙）将其持有的上海金浦科技创业股权投资基金合伙企业（有限合伙）（以下简称“金浦科创基金”）的部分认缴份额人民币 2,000 万元（对应金浦科创基金 3.3333% 的份额，未实缴出资）转让给公司，交易对价人民币 0 元。转让完成后，泰嘉股份将作为有限合伙人占金浦科创基金 3.33% 的合伙份额。截至 2021 年 4 月，泰嘉股份已合计实缴了 2,000 万元出资款。**截至本回复出具日，发行人认缴 2,000 万元，实缴 2,000 万元，未追加投资。**

泰嘉股份参与该项投资主要目的系充分利用基金平台与合作方的投资能力，通过投资高成长性的企业，对新兴产业及优质项目进行培育孵化，优化资源配置，提高资金盈利能力。基于谨慎性角度，将该投资认定为财务性投资。

（2）2020 年 11 月 11 日，泰嘉股份第五届董事会第五次会议审议通过了《关于与专业投资机构合作投资暨关联交易的议案》，同意公司与张晨签署《合伙权益转让协议》等相关文件，公司受让其持有的平潭冯源一号股权投资合伙企业（有限合伙）（以下简称“冯源一号”）

的部分认缴份额人民币 2,500 万元（未实缴出资），交易对价人民币 0 元。转让完成后，泰嘉股份将作为有限合伙人占冯源一号 31.69%的合伙份额。截至 2021 年 12 月，泰嘉股份已合计实缴了 2,500 万元出资款。**截至本回复出具日，发行人认缴 2,500 万元，实缴 2,500 万元，未追加投资。**

泰嘉股份参与该项投资主要目的系充分利用基金平台与合作方的投资能力，通过投资高成长性的企业，对新兴产业及优质项目进行培育孵化，优化资源配置，提高资金盈利能力。基于谨慎性角度，将该投资认定为财务性投资。

6、投资性房地产

截至 2023 年 3 月 31 日，公司投资性房地产账面价值为 1,196.27 万元，为公司将闲置房屋转入投资性房地产，并采用成本计量模式，不属于财务性投资。

7、类金融业务

截至 2023 年 3 月 31 日，公司不存在实施或拟实施对融资租赁、商业保理和小贷业务等类金融业务进行投资的情形。

8、非金融企业投资业务

截至 2023 年 3 月 31 日，公司不存在投资金融业务的情况，亦无拟投资金融业务的计划。

（四）核查程序及核查意见

1、核查程序

会计师主要执行了以下核查程序：

（1）获得公司截至截至 2023 年 3 月 31 日的货币资金及银行理财明细表、报告期内的定期报告；

（2）获得公司交易性金融资产、其他应收款、长期股权投资、其他非流动金融资产、投资性房地产等科目明细表，结合有关合同、理财产品说明书、投资协议、合伙协议等文件，判断是否存在财务性投资或类金融业务；

（3）访谈发行人财务负责人，了解发行人财务性投资及类金融业务的情况，同时了解发行人未来拟实施的财务性投资及类金融业务的相关计划；

(4) 查阅董事会决议日前六个月至今，发行人投资相关科目明细账，检查理财说明书、资金流水，判断是否属于财务性投资。

2、核查意见

经核查，会计师认为：公司于 2022 年 10 月 28 日召开董事会审议通过本次向特定对象发行股票的相关议案，本次发行相关董事会决议日前六个月（即 2022 年 4 月 28 日）至本回复出具日，公司**没有新增财务性投资及类金融业务**，无需从本次募集资金总额中扣除；截至**2023 年 3 月 31 日**，公司持有的财务性投资金额占公司合并报表归属于母公司净资产的比例为**7.30%**，未超过 30%，不存在最近一期末持有金额较大、期限较长的交易性金融资产和可供出售金融资产、借予他人款项、委托理财等财务性投资的情形。

本页无正文，为天职业字[2023]28232-13 号之《湖南泰嘉新材料科技股份有限公司向特定对象发行股票审核问询函的回复》的签字页）



中国注册会计师：



中国注册会计师：



中国注册会计师：



证书序号: 0000175

说明

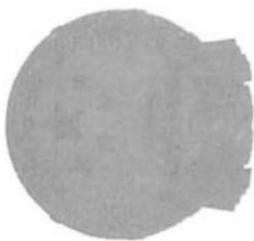
- 1、《会计师事务所执业证书》是证明持有人经财政部门依法审批，准予执行注册会计师法定业务的凭证。
- 2、《会计师事务所执业证书》记载事项发生变动的，应当向财政部门申请换发。
- 3、《会计师事务所执业证书》不得伪造、涂改、出租、出借、转让。
- 4、会计师事务所终止或执业许可注销的，应当向财政部门交回《会计师事务所执业证书》。



发证机关:

二〇一八年七月二十六日

中华人民共和国财政部制



会计师事务所

执业证书

天职国际会计师事务所(特殊普通合伙)


名称:

邱靖之

首席合伙人:

主任会计师:

北京市海淀区车公庄西路19号68号楼A-1和A-5区域

经营场所:

特殊普通合伙

组织形式:

11010150

执业证书编号:

京财会许可[2011]0105号

批准执业文号:

2011年11月14日

批准执业日期:

年度检验登记
Annual Renewal Registration

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



年 月 日
/ /

年度检验登记
Annual Renewal Registration

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

年 月 日
/ /



年度检验登记
Annual Renewal Registration

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



证书编号：
No. of Certificate

批准注册协会：湖南省注册会计师协会
Authorized Institute of CPA

发证日期：2019 年 04 月 04 日
Date of Issuance

姓名 张成
Full name
性别 男
Sex
出生日期 1987-05-30
Date of birth
工作单位 天职国际会计师事务所(特殊普通合伙)湖南分所
Working unit
身份证号码 430481198705302015
Identity card No.



注册会计师事务所变更事项登记
Registration of the Change of Working Unit by a CPA

同意转出
Agree the holder to be transferred from
北京天华会计师事务所有限公司湖南分公司
(2012.6.25 自己核准注册)
CPA 章松松 注册代码

转出协会盖章
Stamp of the transfer-out Institute of CPAs
2012 年 06 月 25 日

同意转入
Agree the holder to be transferred to
天华会计师事务所有限公司湖南分公司
转入协会盖章
Stamp of the transfer-in Institute of CPAs
2012 年 07 月 07 日

THE CHINESE INSTITUTE OF CERTIFIED PUBLIC ACCOUNTANTS
中国注册会计师协会

姓名 周 量
Full name
性别 女
Sex
出生日期 1981-05-24
Date of birth
工作单位 北京大中天会计师事务所有限公司湖南分所
Working unit
身份证号码 430102198105245528
Identity card No.

年度检验合格
Annual Renewal Registration合格专用章
2010.3.18

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

证书编号: 110100500006
No. of Certificate
批准注册协会: 湖南省注册会计师协会
Authorized Institute of CPAs
发证日期: 2009 年 08 月 11 日
Date of Issuance

年度检验登记
Annual Renewal Registration

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

年度检验合格
Annual Renewal Registration合格专用章
2010.3.18

证书编号: 1101080212359
No. of Certificate
批准注册协会: 湖南省注册会计师协会
Authorized Institute of CPAs
发证日期: 2010 年 07 月 28 日
Date of Issuance

年度检验合格
Annual Renewal Registration合格专用章
2010.3.18

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

证书编号: 110100500006
No. of Certificate
批准注册协会: 湖南省注册会计师协会
Authorized Institute of CPAs
发证日期: 2009 年 08 月 11 日
Date of Issuance



姓名 曾春卫
 Full name
 性别 男
 Sex
 出生日期 1975-01-14
 Date of birth
 工作单位 天职国际会计师事务所有限公司
 Working unit 湖南分所
 身份证号 430521750114003
 Identity card No.

注册会计师工作单位变更事项登记
 Registration of the Change of Working Unit by a CPA

同意调出
 Agree the holder to be transferred from

事务所
 CPA

转出协会盖章
 Stamp of the transfer-out Institute of CPAs
 年 月 日

同意调入
 Agree the holder to be transferred to

事务所
 CPA

转入协会盖章
 Stamp of the transfer-in Institute of CPAs
 年 月 日

注册会计师工作单位变更事项登记
 Registration of the Change of Working Unit by a CPA

同意调出
 Agree the holder to be transferred from

事务所
 CPA

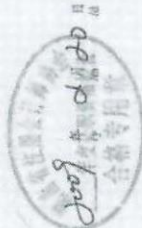
转出协会盖章
 Stamp of the transfer-out Institute of CPAs
 2012年6月28日

同意调入
 Agree the holder to be transferred to

事务所
 CPA

转入协会盖章
 Stamp of the transfer-in Institute of CPAs
 2012年6月28日

年度检验
 Annual Renewal Registration
 2011.12.18
 本证书经检验合格，继续有效一年。
 This certificate is valid for another year after this renewal.



年度检验登记
 Annual Renewal Registration

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



证书编号: 110003400151
 No. of Certificate
 批准注册协会: 湖南省注册会计师协会
 Authorized Institute of CPAs
 发证日期: 2008年 月 日
 Date of Issuance

年度检验登记
 Annual Renewal Registration

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

