

惠州市惠德瑞锂电科技股份有限公司
精选层挂牌申请文件的审查问询函中
有关财务事项的回复

大华核字[2021]003842 号

大

大华会计师事务所(特殊普通合伙)

Da Hua Certified Public Accountants (Special General Partnership)

关于惠州市惠德瑞锂电科技股份有限公司
精选层挂牌申请文件的审查问询函中
有关财务事项的回复

	目 录	页 次
一、	关于惠州市惠德瑞锂电科技股份有限公司精选层挂牌 申请文件的审查问询函中有关财务事项的回复	1-96

关于惠州市惠德瑞锂电科技股份有限公司 精选层挂牌申请文件的审查问询函中 有关财务事项的回复

大华核字[2021]003842 号

全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

由安信证券股份有限公司转来的全国中小企业股份转让系统有限责任公司《关于惠州市惠德瑞锂电科技股份有限公司精选层挂牌申请文件的审查问询函》（以下简称反馈意见）奉悉。我们已对反馈意见所提及的惠州市惠德瑞锂电科技股份有限公司（以下简称德瑞锂电公司）财务事项进行了审慎核查，现汇报如下：

二、业务和技术

问题 5. 生产方式与技术密集型行业特征是否一致

根据公开发行说明书，报告期末发行人员工总数 395 人，其中生产人员 304 人、占比 76.96%，技术人员 57 人，占比 14.43%；公司从事的锂一次电池业务是技术密集型行业，公司核心技术处于行业先进水平，拥有发明专利 4 项。

（1）公司生产方式是否为劳动密集型。请发行人补充披露：①行业内企业是否具有劳动密集的特征，公司人均创收与同行业可比公司的差异情况，存在差异的原因及合理性。②结合公司生产人员占比高、生产设备自动化水平、技术在生产中的应用情况以及与同行业公司的比较情况等，披露公司是否属于劳动密集型企业，公司的核心资源要素披露是否完整、准确，相关“技术密集”等披露内容是否准确。

（2）补充披露人员变动对公司经营的影响。请发行人补充披露报告期各期员工人数变动情况、变动原因、岗位分布变动情况，报告期内营业收入与员工数量变化趋势的匹配性及对公司生产经营的影响。请结合报告期内人力资源变动、生产设备迭代、技术迭代情况，说明前述因素对公司生产经营的具体影响。

（3）现有产品技术水平披露是否客观。请发行人补充披露：①电池产品相关性能指标与行业标准等通用标准的对比，与主要竞争对手的产品性能指标、生产效率和制造成本等方面的对比情况；请说明发行人核心产品的技术优劣和核心技术的先进性，关于处于行业先进水平等表述是否准确。②结合细分行业技术发展路线、同行业可比公司的主要研发方向和研发项目，说明发行人研发储备项目是否与行业发展方向一致，同类项目研发进展是

否落后，对发行人业务经营、未来发展的影响。

(4) 技术研发能力披露不充分。请发行人：①说明专利多数为实用新型而较少发明专利的原因，与同行业公司是否一致。②说明与惠州学院、河北科技大学进行合作研发的原因及背景，对前述院校是否存在依赖，是否已形成相应技术成果并形成销售，如是，请补充披露具体内容，是否存在纠纷或潜在纠纷。说明与河北科技大学的合作中，约定“知识产权与成果归项目组统一管理，依据各单位对科技成果的贡献，按实际情况进行权益分配”的具体执行情况。③结合研发团队构成、人员数量及核心研发人员背景情况，研发投入与设备、技术储备情况、研发项目管理制度等，说明发行人是否具备根据市场需求持续研发、保持技术先进性的研发能力。

(5) 补充披露未足额缴纳社保、住房公积金的合规性及影响。请发行人补充披露报告期各期社保、住房公积金等缴纳情况，说明未为部分员工缴纳社会保险、住房公积金的原因，是否存在被主管机关行政处罚的风险；补充披露欠缴社会保险、住房公积金的具体金额，是否需要补缴，如是，对发行人经营业绩的影响。

请保荐机构对前述问题进行核查并发表明确意见，请发行人律师对问题(4)进行核查，请申报会计师对问题(5)进行核查，说明核查过程并发表明确意见。

回复：

一、补充披露未足额缴纳社保、住房公积金的合规性及影响。请发行人补充披露报告期各期社保、住房公积金等缴纳情况，说明未为部分员工缴纳社会保险、住房公积金的原因，是否存在被主管机关行政处罚的风险；补充披露欠缴社会保险、住房公积金的具体金额，是否需要补缴，如是，对发行人经营业绩的影响。

(一) 补充披露报告期各期社保、住房公积金等缴纳情况，说明未为部分员工缴纳社会保险、住房公积金的原因，是否存在被主管机关行政处罚的风险。

1、社保、公积金缴纳情况

报告期各期末，发行人为员工缴纳社会保险及住房公积金情况如下：

截止时间	项目	员工总数	缴纳人数	缴纳比例	未缴纳情况及原因
2020 年末	社会保险	377	246	65.25%	退休返聘 2 人不需缴纳；当月入职的 18 名员工尚未办理完毕社会保险缴纳手续而未能缴纳；除此之外，当月应缴纳而未缴纳社会保险的人数为 111 人，主要原因为该部分员工系农村户籍，已在户籍所在地参加了新型农村养老保险及城乡居民基本医疗保险，参加社会保险意愿较低且自愿放弃缴纳。
	住房公积金		353	93.63%	退休返聘 2 人不需缴纳；当月入职的 17 名员工尚未办理完毕住房公积金缴纳手续而未能缴纳；除此之外，当月应缴纳而未缴纳住房公积金的人数为 5 人，主要原因为该部分员工系农村户籍，缴纳住房公积金意愿较低且自愿放弃缴纳。

截止时间	项目	员工总数	缴纳人数	缴纳比例	未缴纳情况及原因
2019 年末	社会保险	310	224	72.26%	退休返聘 2 人不需缴纳；当月入职的 21 名员工尚未办理完毕社会保险缴纳手续而未能缴纳；除此之外，当月应缴纳而未缴纳社会保险的人数为 63 人，主要原因为该部分员工系农村户籍，已在户籍所在地参加了新型农村养老保险及城乡居民基本医疗保险，参加社会保险意愿较低且自愿放弃缴纳。
	住房公积金		179	57.74%	退休返聘 2 人不需缴纳；当月入职的 21 名员工尚未办理完毕住房公积金缴纳手续而未能缴纳；除此之外，当月应缴纳而未缴纳住房公积金的人数为 108 人，主要原因为该部分员工系农村户籍，缴纳住房公积金意愿较低且自愿放弃缴纳。
2018 年末	社会保险	339	220	64.90%	退休返聘 2 人不需缴纳；当月入职的 9 名员工尚未办理完毕社会保险缴纳手续而未能缴纳；除此之外，当月应缴纳而未缴纳社会保险的人数为 108 人，主要原因为该部分员工系农村户籍，已在户籍所在地参加了新型农村养老保险及城乡居民基本医疗保险，参加社会保险意愿较低且自愿放弃缴纳。
	住房公积金		224	66.08%	退休返聘 2 人不需缴纳；当月入职的 9 名员工尚未办理完毕住房公积金缴纳手续而未能缴纳；除此之外，当月应缴纳而未缴纳住房公积金的人数为 104 人，主要原因为该部分员工系农村户籍，缴纳住房公积金意愿较低且自愿放弃缴纳。

截至报告期末，发行人未为部分符合缴纳条件的员工缴纳社会保险和住房公积金，不符合《中华人民共和国社会保险法（2018 修正）》、《住房公积金管理条例（2019 修订）》等规范性文件的要求，但鉴于：1、发行人未为符合条件的员工缴纳社会保险和住房公积金的主要原因为该等员工为农村户籍，已在户籍所在地参加了新型农村养老保险及城乡居民基本医疗保险，该等员工参加社会保险及缴纳住房公积金意愿较低并自愿放弃缴纳社会保险和住房公积金；2、发行人已为员工提供宿舍；3、发行人所在地社会保险及住房公积金主管部门已分别出具证明，证明发行人报告期内社会保险无欠费记录、住房公积金缴存无行政处罚记录；4、经查询发行人所在地社会保险主管部门官方网站行政处罚公示信息，发行人报告期内无行政处罚记录；5、就发行人未为全部员工缴纳社会保险及住房公积金事宜，发行人实际控制人艾建杰、潘文硕已出具承诺：“本人将依法督促发行人为员工缴纳社会保险和住房公积金；如相关主管部门要求发行人为员工补缴本次挂牌前相关社会保险费用及住房公积金费用，或者发行人因本次挂牌前社会保险及住房公积金未合法合规缴纳而需承担任何行政处罚或损失，本人将及时、全额补偿发行人由此遭受的损失，保证发行人不会因此遭受损失。”

综上，发行人报告期内存在未为部分符合条件的员工缴纳社会保险的情况，不会对本次发行造成实质性法律障碍。

发行人已在公开发行说明书“第五节 业务和技术”之“四、关键资源要素”之“（四）公司员工情况”补充披露了上述内容。

（二）是否存在被主管机关行政处罚的风险

报告期内，发行人存在未为部分符合缴纳条件的员工缴纳社会保险及住房公积金的情形，因此存在被相关主管机关给予行政处罚的风险。若未来相关主管机关要求发行人补缴报告期内未缴纳社会保险及住房公积金，或者对发行人因本次挂牌前社会保险及住房公积金未合法合规缴纳给予行政处罚，发行人实际控制人届时将依据已作出的承诺对因补缴社会保险及住房公积金或受到行政处罚而支出的费用和产生的经济损失予以全额补偿，不会对公司生产经营产生重大不利影响。

发行人已在公开发行说明书“第五节 业务和技术”之“四、关键资源要素”之“（四）公司员工情况”进行了补充披露。

（三）补充披露欠缴社会保险、住房公积金的具体金额

发行人已对可能需要补缴并由发行人承担的社会保险以及住房公积金的金额进行了测算，具体如下：

单位：元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
未缴纳金额	646,786.01	1,431,089.87	1,699,901.54
其中：社会保险	320,971.01	1,077,869.87	1,384,613.54
住房公积金	325,815.00	353,220.00	315,288.00
利润总额	39,479,699.44	40,249,989.80	34,472,337.64
未缴纳金额占利润总额比例	1.64%	3.56%	4.93%

发行人已在公开发行说明书“第五节 业务和技术”之“四、关键资源要素”之“（四）公司员工情况”进行了补充披露。

（四）是否需要补缴，如是，对发行人经营业绩的影响

发行人报告期内未足额缴纳社会保险及住房公积金的金额占发行人同期利润总额比例较低，对发行人经营业绩影响相对较小。此外，发行人实际控制人艾建杰、潘文硕已就发行人未为全部员工缴纳社会保险及住房公积金事宜出具承诺：“本人将依法督促发行人为员工缴纳社会保险和住房公积金；如相关主管部门要求发行人为员工补缴本次挂牌前相关社会保险费用及住房公积金费用，或者发行人因本次挂牌前社会保险及住房公积金未合法合规缴纳而需承担任何行政处罚或损失，本人将及时、全额补偿发行人由此遭受的损失，保证发行人不会因此遭受损失。综上所述，若未来有权机关要求发行人补缴报告期内未缴纳社会保险及住房公积金，相关费用支出和产生的经济损失届时将由发行人实际控制人依据已作出的承诺予以全额补偿，不会对发行人经营业绩造成重大影响。

发行人已在公开发行说明书“第五节 业务和技术”之“四、关键资源要素”之“（四）

公司员工情况”进行了补充披露。

二、申报会计师的核查意见

（一）核查程序

- 1、查阅发行人报告期内的社会保险缴纳凭证、住房公积金缴纳凭证；
- 2、查阅报告期内发行人社会保险、住房公积金缴纳统计表、员工档案花名册；
- 3、查阅发行人取得的社会保险、住房公积金政府主管部门出具的合规证明；
- 4、通过公开网站核查发行人是否存在违反劳动用工相关法律法规受到行政处罚的情形；
- 5、查阅了发行人所在地社会保险及公积金缴纳政策；
- 6、获取了公司控股股东及实际控制人未为全部员工缴纳社会保险及公积金事宜出具的承诺函。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：

发行人报告期内存在未为部分符合条件的员工缴纳社会保险及住房公积金的情形，因此存在被相关主管机关给予行政处罚的风险。未缴纳金额占利润总额比例较低。若未来相关主管机关要求发行人补缴，或者对发行人因本次挂牌前社会保险及住房公积金未合法合规缴纳给予行政处罚，发行人实际控制人届时将依据已作出的承诺对因补缴或受到行政处罚而支出的费用和产生的经济损失予以全额补偿，不会对公司生产经营业绩产生重大不利影响。

问题 6. 境外销售的稳定性及可持续性

根据公开发行说明书，2017 年、2018 年、2019 年和 2020 年 1-9 月，公司境外销售收入分别占当年主营业务收入比例为 54.33%、71.28%、63.04%和 65.31%，境外市场中，北美和欧洲区域销售占比最高。

（1）补充披露境外销售情况。请发行人：①补充披露报告期内境外销售情况，分别披露境外销售的国家及地区、主要客户名称、销售金额、与发行人是否签订框架协议以及相关协议的主要条款内容、境外销售模式、订单获取方式、定价原则、信用政策、退换货政策等，结合出口地区和出口产品，分析说明报告期各期主要出口地区的客户变动情况、销售金额及占比波动情况、以及相应变动原因。②说明在销售所涉国家和地区是否已依法取得从事相关业务所必须的法律法规规定的资质、许可，报告期内是否存在被境外销售所涉及国家和地区处罚或者立案调查的情形。

（2）境外客户合作稳定性。请发行人：①补充披露境外客户的基本情况以及在产业链所处的环节，发行人获取境外客户的途径和方法，目前主要出口地区是否存在不利于发行人同境外客户合作的贸易政策、外汇政策等，如果有请分析具体影响并进行充分的风险揭示。②说明与主要境外客户的合作模式，ODM 模式下公司竞争力的具体体现，相较于其同类产品供应商的竞争优势，结合前述情况说明合作的稳定性、可持续性，并充分揭示风险。

（3）贸易摩擦及疫情对出口业务的影响。请发行人结合报告期内公司具体情况，细化

披露关税政策等贸易摩擦、全球疫情情况等对发行人报告期内业绩的影响及对持续获取境外客户订单的影响，与境外客户的其他国家和地区的供应商、以及同类产品供应商相比较，是否存在丧失部分境外客户的风险，说明后续境外销售规划及规划可行性，收入确认时点的合理性，是否存在提前确认收入的情形，是否符合《企业会计准则》，并有针对性的具体披露贸易摩擦、疫情情况相关风险。

请保荐机构、发行人律师和申报会计师对上述事项进行核查，按照《审查问答（一）》问题 19 核查境外销售事项，重点说明对境外销售收入的核查情况，包括核查手段、核查内容、核查比例等，对境外收入的真实性及境外资金流转的合法合规性核查并发表意见。

回复：

一、补充披露境外销售情况。请发行人：①补充披露报告期内境外销售情况，分别披露境外销售的国家及地区、主要客户名称、销售金额、与发行人是否签订框架协议以及相关协议的主要条款内容、境外销售模式、订单获取方式、定价原则、信用政策、退换货政策等，结合出口地区和出口产品，分析说明报告期各期主要出口地区的客户变动情况、销售金额及占比波动情况、以及相应变动原因。②说明在销售所涉国家和地区是否已依法取得从事相关业务所必须的法律法规规定的资质、许可，报告期内是否存在被境外销售所涉国家和地区处罚或者立案调查的情形

（一）补充披露报告期内境外销售情况，分别披露境外销售的国家及地区、主要客户名称、销售金额、与发行人是否签订框架协议以及相关协议的主要条款内容、境外销售模式、订单获取方式、定价原则、信用政策、退换货政策等，结合出口地区和出口产品，分析说明报告期各期主要出口地区的客户变动情况、销售金额及占比波动情况、以及相应变动原因。

报告期内，公司在境外主要国家及地区销售情况如下：

单位：元

年度	序号	国家	销售收入	占境外销售比重	占主营业务收入比重
2020 年度	1	美国	42,258,867.90	38.03%	24.24%
	2	德国	31,145,590.66	28.03%	17.86%
	3	韩国	15,538,333.17	13.98%	8.91%
	4	阿联酋	8,541,262.60	7.69%	4.90%
		合计	97,484,054.33	87.73%	55.91%
2019 年度	1	美国	44,003,687.76	43.39%	27.35%
	2	德国	30,903,669.41	30.47%	19.21%
	3	韩国	11,765,877.66	11.60%	7.31%
	4	阿联酋	3,793,627.32	3.74%	2.36%
		合计	90,466,862.15	89.20%	56.23%
2018 年度	1	美国	51,052,009.25	49.83%	35.52%

年度	序号	国家	销售收入	占境外销售比重	占主营业务收入比重
	2	德国	29,806,467.93	29.09%	20.74%
	3	韩国	11,727,432.57	11.45%	8.16%
	4	中国台湾	2,711,272.30	2.65%	1.89%
		合计	95,297,182.05	93.02%	66.31%

报告期内，公司境外销售主要集中在美国、德国、韩国、阿联酋等国家和地区。报告期各年，上述国家和地区的合计销售金额占境外销售的比例均在 85%以上。

报告期内，公司在美国、德国、韩国、阿联酋等国家的主要客户情况如下：

单位：元

国别	客户名称	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
		销售金额	占该国销售总额比例	销售金额	占该国销售总额比例	销售金额	占该国销售总额比例
美国	BRK	24,929,930.00	58.99%	18,692,287.72	42.48%	19,836,063.60	38.85%
	ASCENT	4,803,397.43	11.37%	4,970,277.02	11.30%	6,956,970.82	13.63%
	东莞优卓 ^{注1}	3,045,119.62	7.21%	11,583,171.70	26.32%	11,128,427.23	21.80%
	Energizer (含 Spectrum) ^{注2}	3,462,015.25	8.19%	5,560,503.07	12.64%	7,489,602.99	14.67%
	TENERGY	4,303,883.02	10.18%	5,430.35	0.01%	2,364,756.77	4.63%
	小计	40,544,345.32	95.94%	40,811,669.86	92.75%	47,775,821.41	93.58%
德国	VARTA	24,974,796.75	80.19%	24,979,577.53	80.83%	20,952,996.81	70.30%
	小计	24,974,796.75	80.19%	24,979,577.53	80.83%	20,952,996.81	70.30%
韩国	VITZROCELL	15,021,080.93	96.67%	11,340,056.11	96.38%	11,684,353.20	99.63%
	小计	15,021,080.93	96.67%	11,340,056.11	96.38%	11,684,353.20	99.63%
阿联酋	AJAX ^{注3}	8,541,262.60	100.00%	3,793,627.32	100.00%	2,464,961.42	100.00%
	小计	8,541,262.60	100.00%	3,793,627.32	100.00%	2,464,961.42	100.00%
	合计	89,081,485.60	80.17%	80,924,930.82	79.80%	82,878,132.84	78.59%

注 1：东莞优卓为 GATEKEEPER SYSTEMS 的子公司，GATEKEEPER SYSTEMS 为超市手推车防盗系统行业龙头企业，公司将货物运送至东莞优卓指定保税区，办理海关程序，并使用美元结算。

注 2：2018 年对 Energizer 的销售额统计的是当年公司对 Spectrum 的销售额，Spectrum 于 2018 年并入 Energizer，订单随之转移至 Energizer。

注 3：2020 年、2019 年，公司与 AJAX 交易，该公司注册在阿联酋，2018 年公司与其母公司 Ajax Systems Inc 交易，该公司注册在乌克兰。

报告期内，主要境外销售地区中客户整体保持稳定。SPECTRUM 2019 年起未再有直接销

售，主要原因是其在 2018 年并入 Energizer，订单随之转移至 Energizer；BRK 为美国安防领域品牌制造商，是公司 2018 年新客户；TENERGY 是一家美国知名的电池品牌商，于 2012 年开始合作，2018 年度、2019 年度因其尝试调整供应商结构，降低了对公司的采购量，2020 年其出于品质、服务等因素考虑重新加大对公司的采购；东莞优卓因其在 2020 年进行供应商调整，增加了其他供应商，导致对公司采购金额减少。

公司与主要境外客户签署框架协议情况、相关业务模式及业务约定情况如下：

序号	客户名称	框架协议签署情况	框架协议内容	销售模式	订单获取方式	定价原则	信用政策	收款周期	退换货政策
1	VARTA	Supply Chain Agreement	客户可不定期向公司发出采购订单，公司负责装运及出口清关，货物交付至客户地点且客户已接受交货后，货物所有权及损毁风险转移至客户，客户应按订单约定向公司付款。	ODM	商务洽谈	商务谈判	赊销	月结 90 天	协商
2	BRK	Master Product Supply Agreement	公司向客户销售一次锂锰电池，合同约定了产品在一定期限的单价、付款条件、产品质量、交付条件及法律责任等。	OBM	商务洽谈	商务谈判	赊销	月结 90 天	协商
3	VITZROCELL	Business Agreement	客户向公司采购锂一次电池，合同约定了产品在合同有效期内的单价、付款期限、质量要求、品牌相关权利归属及客户保护等。	ODM	商务洽谈	商务谈判	赊销	月结 90 天	协商
4	Energizer（含 Spectrum）	无框架协议	-	ODM	商务洽谈	商务谈判	赊销	月结 90 天	协商
5	东莞优卓	无框架协议	-	OBM	商务洽谈	商务谈判	赊销	月结 30 天	协商
6	Tenergy	无框架协议	-	ODM	商务洽谈	商务谈判	赊销	月结 30 天	协商
7	ASCENT	无框架协议	-	ODM	商务洽谈	商务谈判	赊销	月结 30 天	协商
8	AJAX	无框架协议	-	ODM	商务洽谈	商务谈判	赊销	月结 60 天	协商

报告期内，公司与境外客户签署的合同以供应协议（即框架协议）或采购订单为主，部分客户采用与发行人签订框架协议后根据需求下发订单，部分客户根据需求直接向发行人下发采购订单。

发行人已经在公开发行说明书“第八节 管理层讨论与分析”之“三、盈利情况分析”

之“（一）营业收入分析”之“7. 营业收入总体分析”补充披露了上述内容。

（二）说明在销售所涉国家和地区是否已依法取得从事相关业务所必须的法律法规规定的资质、许可，报告期内是否存在被境外销售所涉及国家和地区处罚或者立案调查的情形。

公司的产品已远销北美、欧洲、亚太等地区，并与多家国际知名品牌企业建立了长期稳定的合作关系。公司已获得 UL、UN、CE、RoHS 等多项认证，能够满足在所出口国家开展销售业务的相关要求。截至报告期末，公司已获得认证情况如下：

序号	认证名称	基本情况	适用国家
1	UL	美国保险商试验所认证。UL 是 Underwriter Laboratories Inc. 的简写，是美国从事公共安全试验和鉴定的权威机构，凡在美国销售的电子产品都要获得该认证	美国
2	UN	联合国制定的锂电池运输安全标准测试认证方法，是一个比 UL 更严格的测试，被美国运输部以及各国航空部门采纳作为标准，要求锂电池必须通过 UN 标准测试，共 8 个测试项目	全球通用
3	CE	指 Conformance Européenne 标志，凡是贴有“CE”标志的产品就可在欧盟各成员国内销售，无须符合每个成员国的要求，从而实现了商品在欧盟成员国范围内的自由流通	欧盟成员国
4	RoHS	欧盟于 2006 年 7 月 1 日起实施的关于电子、电气设备中有害物质限制的指令，要求投放欧盟市场的电子电气产品中铅、汞、六价铬、多溴联苯（PBB）和多溴联苯醚（PBDE）的含量不得超过 1000ppm，镉的含量不得超过 100ppm。适用于 8 大类产品	欧盟成员国

截至报告期末，公司取得的进出口业务备案情况如下：

1、2019 年 10 月 18 日，发行人取得中华人民共和国海关深惠州关核发的《海关进出口货物收发货人备案回执》（海关编码：4413361003），有效期为长期。

2、2020 年 10 月 16 日，发行人取得惠州市商务局于出具的《对外贸易经营者备案登记表》，备案登记表编号为 04792083。

报告期内，公司已依法取得在销售所涉国家和地区从事相关业务所必须的 UL、UN、CE、RoHS 等多项认证，不存在被境外国家和地区处罚或者立案调查的情形。

二、境外客户合作稳定性。请发行人：①补充披露境外客户的基本情况以及在产业链所处的环节，发行人获取境外客户的途径和方法，目前主要出口地区是否存在不利于发行人同境外客户合作的贸易政策、外汇政策等，如果有请分析具体影响并进行充分的风险揭示。②说明与主要境外客户的合作模式，ODM 模式下公司竞争力的具体体现，相较于其同类产品供应商的竞争优势，结合前述情况说明合作的稳定性、可持续性，并充分揭示风险。

（一）补充披露境外客户的基本情况以及在产业链所处的环节，发行人获取境外客户的途径和方法，目前主要出口地区是否存在不利于发行人同境外客户合作的贸易政策、外汇政策等，如果有请分析具体影响并进行充分的风险揭示。

1、报告期内主要境外客户基本情况

报告期内，公司主要境外客户基本情况如下：

序号	客户名称	基本情况	行业地位	产业链环节	合作模式
----	------	------	------	-------	------

序号	客户名称	基本情况	行业地位	产业链环节	合作模式
1	VARTA	欧洲企业，1887 年设立，上市公司（ETR:VAR1），最近一个财年销售额 362.7 百万欧元，市值约 47 亿欧元	全球电池品牌制造商	锂一次电池品牌商	ODM
2	BRK	美国著名公司，1992 年设立，母公司 Newell Brands Inc.（NWL）为上市公司，市值约 90 亿美元	全球安防领域品牌制造商	锂一次电池行业下游工业用户	OBM
3	VITZROCELL	韩国企业，1987 年设立，上市公司（082920.KQ），市值 3,542 亿韩元	亚洲锂一次电池品牌制造商	锂一次电池品牌商	ODM
4	东莞优卓	2008 年设立，注册资本 101 万美元，母公司 GATEKEEPER SYSTEMS 为上市公司（GSI.V），注册在加拿大	母公司 GATEKEEPER SYSTEMS 为超市手推车防盗系统行业龙头企业	锂一次电池行业下游工业用户	OBM
5	Energizer（含 Spectrum）	Energizer 为美国著名的企业，成立于 1896 年（Spectrum 为美国著名企业，2007 年设立，2018 年其电池业务被 Energizer 收购）	全球电池品牌制造商	锂一次电池品牌商	ODM
6	TENERGY	美国著名企业，2004 年设立	全球电池品牌制造商	锂一次电池品牌商	ODM
7	ASCENT	美国企业，1998 年设立	电池品牌零售商	锂一次电池品牌商	ODM
8	AJAX	2011 年设立，注册地址在阿联酋，主要生产基地在欧洲乌克兰	安防方案和产品品牌制造商	锂一次电池行业下游工业用户	ODM

公司主要是通过参加行业内国际展会、潜在客户拜访等方式进行境外客户的开拓。公司主要出口地区在美国、德国、韩国、阿联酋等，报告期内，公司在上述区域的销售金额占境外总销售额的比例均在 85%以上。目前，中国与德国、韩国、阿联酋之间的贸易政策总体相对稳定；因贸易摩擦，美国对从中国进口的锂一次电池产品目前仍加征相对较高的关税。美国加征 25%关税后，公司出口美国产品的平均单价有小幅下降，但总体影响较小。报告期内，公司外销业务总体稳定并保持了增长的趋势。若未来贸易摩擦升级或其他国际贸易形势发生变化，可能对公司外销业务产生不利影响。

为了有效规避和降低外汇波动风险，公司开展了外汇远期结售汇业务锁定汇兑成本，该业务可以事先约定将来某一日向银行办理结汇或售汇业务的汇率，对于未来一段时间有收、付外汇业务的主体可以起到防范汇率风险以及货币保值的作用。但是，若未来人民币持续大幅升值，将可能影响公司出口产品在国际市场的价格竞争力，增加公司的汇兑损失，减少公司的经营业绩。

发行人已经在公开发行说明书“第五节 业务和技术”之“三、发行人业务情况”之“（一）发行人的销售情况与主要客户”补充披露了上述内容。

2、贸易摩擦影响的风险

公司主要出口地区在美国、德国、韩国、阿联酋等。报告期各年，公司在上述区域的销售金额占境外总销售额的比例均在 85%以上。目前，中国与德国、韩国、阿联酋之间的贸易政策总体相对稳定；因贸易摩擦，美国对从中国进口的锂一次电池产品目前仍加征相对较高的关税。若未来贸易摩擦升级或其他国际贸易形势发生变化，可能对公司外销业务产生不利影响。

发行人已在公开发行说明书“第三节 风险因素”之“一、经营风险”部分补充披露了上述内容。

（二）说明与主要境外客户的合作模式，ODM 模式下公司竞争力的具体体现，相较于其同类产品供应商的竞争优势，结合前述情况说明合作的稳定性、可持续性，并充分揭示风险。

公司与同行业公司相比的竞争优势如下：

1、从生产规模和市场份额来看，公司与主要竞争对手对比情况

从全球市场来看，日立万胜、日本松下、劲量、金霸王、帅福得等国际知名锂原电池品牌企业，占据了主要的市场份额。根据 GIR 的统计，2019 年上述全球前五名锂锰电池生产企业市场份额合计约 45.67%。公司在国内市场主要竞争对手为亿纬锂能、鹏辉能源。根据公开资料，亿纬锂能是全球较大的锂原电池生产企业，其产品以锂亚电池为主，是全球锂亚电池厂商龙头企业，2019 年锂原电池产品（含锂亚电池、锂锰电池）销售规模约 18.92 亿元。亿纬锂能以锂亚电池、锂锰电池起家，多年以来积累了深厚的技术优势和市场基础，长期处于行业龙头地位。根据 GIR 的统计，2019 年亿纬锂能锂锰电池全球市场份额约为 5.73%，高于公司水平。2020 年亿纬锂能计划投资建设高温锂锰电池自动化生产线及应用检测中心，达产后将形成年产 1.6 亿只高温锂锰电池（锂锰扣式电池）的产能，主要应用于胎压监测系统（TPMS）、物联网终端等领域。鹏辉能源主营业务为锂离子电池、一次电池、镍氢电池的研发、生产和销售。其中锂一次电池主要产品有锂铁电池、锂锰电池，其锂锰电池生产规模较小。2019 年鹏辉能源锂原电池（含锂锰电池和锂铁电池）销售规模约为 1.15 亿元，在锂一次电池领域具有一定的领先地位。鹏辉能源是国内领先的锂铁电池生产企业，根据其招股说明书披露，2014 年锂铁电池销售规模 739.25 万只。力佳科技专业从事扣式电池等锂微型电源研究、开发、制造，主要产品包括锂锰（CR 系列）扣式微型电源、锂铝合金可充（ML 系列）扣式微型电源、锂氟化碳（BR 系列）扣式微型电源和锂聚合物软包微型电源，位于国内锂微型电源市场前列。2019 年力佳科技营业收入规模约 2.37 亿元。目前公司锂锰电池设计产能约 3,200 万只，锂铁电池设计产能约 100 万只，锂锰电池全球市场份额约 3%，产能规模和市场份额较小。未来随着募投项目实施，公司将新增产能约 6,000 万只锂一次电池（含锂铁电池 250 万只），有望提升市场份额。

2、从主要产品性能指标看，公司与主要竞争对手对比情况

从主要产品的性能指标来看，各竞争对手同类产品规格书载明的性能指标差异较小，但由于各自产品生产工艺和原材料配方不同，各品牌电池企业实际产品性能有一定差异。与行业标准相比，公司产品性能指标均不低于或优于国标(GB/T8897.2:2013)、IEC(60086-2:2015)标准。公司主要产品性能与国标、IEC 标准的比较情况如下：

产品	型号	放电条件 (20℃, 55±20%RH)			IEC 标准	国标	公司产品指标
		放电电流、电阻、功率	每天放电时间	终止电压 V			
锂锰电池	CR123A	0.1K Ω	24h	2.0	40h	40h	≥50h
		900mA	3s on/27s off 24 h/d	1.55	1,400 次	1,400 次	≥1,600 次
	CR2	0.2K Ω	24h	2.0	48h	48h	≥60h
		900mA	3s on/27s off 24 h/d	1.55	840 次	840 次	≥840 次
	CR17450	1K Ω	24h	2.0	710h	710h	≥710h
	CR14250	3K Ω	24h	2.0	750h	750h	≥750h
	CR-P2	200 Ω	24h	4.0	40h	40h	≥50h
		900mA	3s on/27s off 24 h/d	3.1	1,400 次	1,400 次	≥1,600 次
	2CR5	200 Ω	24h	4.0	40h	40h	≥50h
		900mA	3s on/27s off 24 h/d	3.1	1,400 次	1,400 次	≥1,600 次

日本松下产品代表了锂锰电池产品性能的国际先进水平。公司锂锰电池产品与日本松下同类型电池品质差距较小，已基本达到国际电池品牌企业的水平。从公司研发部门实际测试的公司 CR123A 产品与日本松下同型号产品在不同测试条件下放电性能对比情况，总体来看，常温条件下公司 CR123A 产品放电性能与日本松下基本一致，低温放电性能较日本松下更具优势。经公司研发部门实际测试，公司 CR17450 产品常温大电流放电性能更具优势，在其他各放电测试条件下，公司 CR17450 产品放电容量与日本松下同型号产品性能接近；公司 CR2 产品放电性能与日本松下产品基本一致。公司研发部门实际测试的 CR123A 产品与日本松下同型号产品放电性能对比情况见下表：

测试条件		国际领先品牌 (CR123A)		发行人 (CR123A)	
		测试结果	百分比	测试结果	百分比
室温放电性能测试	20mA-cont to 2.0V	1546 mAh	100%	1574 mAh	101.81% (注)
	100 Ω -cont to 2.0V	55.9h	100%	55.4h	99.11%
	750mA 4min on /11min off pulse to 1.8V	1.75h	100%	1.81h	103.43%
	900mA 3s on / 27s off pulse to 1.55V	1938 cycles	100%	1922 cycles	99.17%
	1.8A 3s on/7s off pulse to 1.8V	833 cycles	100%	847 cycles	101.68%
低温放电	20mA-cont to 2.0V	1310 mAh	100%	1339 mAh	102.21%

测试条件		国际领先品牌 (CR123A)		发行人 (CR123A)	
		测试结果	百分比	测试结果	百分比
性能 (-20℃)	900mA 3s on / 27s off pulse to 1.55V	810 cycles	100%	1316 cycles	162.47%

注：以 20mA-cont to 2.0V 测试条件为例，该指标的含义为：在室温放电测试下，在 20mA 恒流连续放电至 2V 的区间内，国际领先品牌的测试结果典型值 1,546mAh，其代表国际领先水平，假设其比例 100%，发行人在相同测试条件下的结果为 1,574 mAh，相比国际先进水平的比例达到了 101.81%，证明公司在该项测试条件下的性能与国际领先品牌基本一致。

与亿纬锂能相比，根据其公开披露资料，亿纬锂能高温锂锰电池关键性能达到国际先进水平，是行业内为数不多的同时具备锂原电池、消费类锂离子电池、动力电池先进生产能力的电池制造商，多元化产品结构的形式推动其锂电池制造技术工艺的积淀和创新。亿纬锂能未公开披露其产品性能指标具体情况。经查询对比鹏辉能源公开披露资料，其产品规格参数与发行人差异较小。

3、从生产设备先进性及制造工艺水平看，公司与主要竞争对手对比情况

从生产设备先进性及制造工艺水平看，日本松下代表了全球生产设备和工艺最高水平。日本松下同类产品自动化生产线包括每分钟 120 粒（120PPM）、每分钟 240 粒（240PPM）两种。公司目前通过设备供应商定制开发并即将投入运行的自动化生产线，稳定运行后可实现 120PPM（每分钟 120 粒）的水平，将达到国际先进水平。与国内同行业公司相比，公司目前自动化水平整体处于先进水平。以电芯生产核心工序卷绕环节为例，公司已全面使用自动卷绕机，通过设备供应商的定制开发，公司目前单台卷绕机可达到 15PPM（每分钟 15 粒）的卷绕速度，生产线整体达到 30PPM（每分钟 30 粒）的速度，而国内同行业其他公司目前单台卷绕机最高速度为 10PPM。再如，在正极极片的生产过程中，公司在传统的正极制片工艺（挂网工艺）的基础上完成新工艺（拉浆工艺）的研发，提高了产品的一致性和原材料的使用效率，在同行业中处于先进水平。

报告期内，公司因产品质量问题发生退、换货情况较少，各期换货率均不到 0.01%。公司仅在 2019 年发生一笔锂锰电池退货，退货数量占当期销量的比例为 0.03%。公司不存在因重大产品质量问题发生退、换货的情形。公司产品退换货情况详见“问题七、一、（三）报告期内是否曾因产品质量问题发生退、换货，如有，请披露产品类别、数量、金额、退货率、客户等情况”。

4、从客户资源看，公司与主要竞争对手对比情况

从客户资源看，国际知名锂一次电池品牌企业在欧洲、美国及韩国等地区形成了广阔而稳定的消费渠道和零售市场，产品广泛销售于工业用户、各大商超、社区超市及电商平台等场所。在国际市场，公司主要通过 ODM 模式为全球电池品牌商提供产品。近年来，公司开发了如 BRK、HONEYWELL、JABIL 等国际知名工业用户，但与国际品牌企业比，公司客户资源总

体较少，且未布局零售终端市场。在国内市场，公司在智能烟感器、智能仪表、汽车追踪器、电子价签等领域与下游行业主要厂商均有合作，例如智能烟感器领域的海湾安全技术有限公司、深圳市泛海三江电子有限公司、海康威视（002415.SZ）等生产制造商；智能水表领域的宁波水表（集团）股份有限公司（603700.SH）（全球规模较大的单体水表生产制造商）等；汽车追踪器领域的几米物联、博实结等客户。2021 年 1 月，公司与全球领先的数字化门店解决方案提供商浙江汉朔电子科技有限公司签署《战略合作协议》，就电子价签用锂电池进行合作。亿纬锂能、鹏辉能源产品也面向国内外知名品牌企业和工业用户，与公司目标市场重叠度较高。由于产品类别和应用场景不同，公司与力佳科技相比锂锰电池的客户资源差异较大。

5、锂电池业务，公司与主要竞争对手对比情况

锂电池方面，劲量、鹏辉能源、发行人是目前全球可实现规模化生产的少数几家制造企业。劲量是锂电池的发明者，是国际市场最主要的锂电池生产厂商，据公司销售部门预计其锂电池年销量约 1 亿只。此外，鹏辉能源是国内领先的规模化生产锂电池产品的企业。根据其招股说明书披露，鹏辉能源锂电池产能规模约为 2,300 万只（含原有产能及拟扩建产能）。公司锂电池销量较少，2020 年销售约 108 万只。产品性能方面，公司锂电池产品各项性能符合 IEC 标准。经公司实际测试，公司锂电池产品综合性能与劲量电池差距较小。目前，公司正开展与某国际知名电池品牌合作，面向欧洲市场生产销售锂电池，相关产品已完成认证，将陆续形成销售订单。公司主要锂电池产品性能与国标、IEC 标准的比较情况如下表：

产品	型号	放电条件（20℃，55±20%RH）			IEC 标准	国标	公司产品指标
		放电电流、电阻、功率	每天放电时间	终止电压 V			
锂电池	FR14505	1.5W/ 0.65W	2s/28s,5min/h,10 次/h	1.05	370 次	-	≥525 次
		1000mW	4 min on, 11 min off 8h/d	1.0	120min	-	≥138min
	FR10445	1.2W/ 0.65W	2s/28s,5min/h,10 次/h	1.05	100 次	-	≥140 次
		50mA	1 h on, 11 h off for 24 h	0.9	16h	-	≥17h
		400mW	4 min on, 11 min Off 8h/d	1.0	140min	-	≥192min

总体来看，在锂锰电池领域，公司与全球知名电池品牌企业相比产能规模 and 市场份额较小。公司产品性能指标均不低于甚至优于国标、IEC 标准，与日本松下同类产品性能差距较小，达到国际先进水平。生产设备和工艺水平方面，公司通过设备供应商定制开发并将投入运行的自动化生产线，稳定运行后可实现 120PPM 的水平，处于国内领先水平。客户资源方面，与国际电池品牌企业相比公司尚存在差距，公司通过 ODM 为全球电池品牌企业提供产品。

国内市场方面，公司已与智能烟感器、智能表计、汽车追踪器、电子价签等领域主流生产企业建立了合作关系。同行业可比公司亿纬锂能、鹏辉能源产品也面向国内外知名品牌企业和工业用户，与公司目标市场重叠度较高。由于产品类别和应用场景不同，公司与力佳科技相比锂电池的客户资源差异较大。

锂电池领域，公司是全球可规模化生产锂电池的少数几家制造企业之一。公司锂电池各项性能符合 IEC 标准，综合性能与劲量电池差距较小。但与锂电池发明者美国劲量以及鹏辉能源相比，公司产能和市场规模存在一定差距。

公司的主要境外客户分为两类：工业客户和电池品牌商。公司对工业客户主要采用 OBM 的合作模式，针对工业客户提出的产品规格要求，公司生产自主品牌的电池对其销售。公司对电池品牌商主要采用 ODM 的合作模式，为其代工生产客户品牌的电池。ODM 模式下公司主要客户包括 VARTA、Tenergy、VITZROCELL、AJAX 等。为这些客户提供产品的其他生产企业主要包括美国劲量、日本松下、亿纬锂能、鹏辉能源、武汉力兴（火炬）电源有限公司、武汉昊诚能源科技有限公司等。电池品牌厂商主要从产品性能、品质稳定性、价格水平、供应和服务及时性等方面综合考察供应商，并确定采购量。与美国劲量、日本松下等国际电池品牌企业比，公司目前生产线自动化水平、产品多样性存在一定差距，但产品品质差距较小。同时，公司在产品价格、供货和服务及时性方面更具优势，公司内部决策效率高，响应速度快，每个重要客户均有专人进行售后跟进，可满足客户多样化及定制化的需求，客户满意度较高。目前公司与这些客户合作关系稳定，业务具有持续性。

尽管如此，为控制采购成本和产品品质，客户会采取引入新的供应商、通过调整不同供应商的采购量等措施加强供应商之间竞争，对供应商进行动态管理，这些都会导致公司在同一客户的销售量存在波动。总体来看，报告期内公司对上述客户销售量波动较小。但不排除由于公司产品供应、新的供应商进入、客户自身问题等发生与上述客户业务合作出现波动的风险。

发行人已在公开发行说明书“第三节 风险因素”之“一、经营风险”补充披露了上述内容。

三、贸易摩擦及疫情对出口业务的影响。请发行人结合报告期内公司具体情况，细化披露关税政策等贸易摩擦、全球疫情情况等对发行人报告期内业绩的影响及对持续获取境外客户订单的影响，与境外客户的其他国家和地区的供应商、以及同类产品供应商相比较，是否存在丧失部分境外客户的风险，说明后续境外销售规划及规划可行性，收入确认时点的合理性，是否存在提前确认收入的情形，是否符合《企业会计准则》，并有针对性具体披露贸易摩擦、疫情情况相关风险。

（一）补充关税政策等贸易摩擦、全球疫情情况等对发行人报告期内业绩的影响及对持续获取境外客户订单的影响

1、关税政策对发行人报告期内业绩的影响及对持续获取境外客户订单的影响

报告期内，公司产品出口的主要国家及地区为美国、德国、韩国、阿联酋等，上述国家及地区中，中国与德国、韩国、阿联酋的贸易政策在报告期内相对稳定。

报告期内，因中美贸易摩擦美国对进口中国的锂一次电池产品两次调整关税。公司出口美国锂一次电池适用关税情况以及各季度销售情况如下：

单位：美元

时间	关税额	备注	主要影响季度	出口收入	出口产品单价	毛利率	客户家数
2018 年 1 月 1 日-2018 年 9 月 23 日	2.7%	加征关税前，美国锂一次电池进口关税为 2.7%	2018 年第一季度	1,703,266.05	0.68	37.40%	7
			2018 年第二季度	2,290,110.72	0.83	39.04%	6
			2018 年第三季度	2,687,329.53	0.78	44.30%	7
2018 年 9 月 24 日-2019 年 5 月 9 日	10%	美国 2018 年 9 月 18 日宣布 9 月 24 日起对锂一次电池加征 10%关税	2018 年第四季度	1,076,051.82	0.80	48.72%	6
			2019 年第一季度	1,191,606.76	0.71	44.43%	8
			2019 年第二季度	1,996,987.10	0.89	48.61%	4
2019 年 5 月 10 日至 2020 年 12 月 31 日	25%	美国 2019 年 5 月 9 日宣布，5 月 10 日起对锂一次电池加征 25%关税	2019 年第三季度	1,970,464.78	0.80	49.45%	5
			2019 年第四季度	1,246,626.49	0.77	51.53%	6
			2020 年第一季度	985,152.96	0.78	47.74%	4
			2020 年第二季度	2,064,304.37	0.79	48.01%	5
			2020 年第三季度	1,959,208.37	0.74	48.40%	6
			2020 年第四季度	1,049,638.50	0.63	44.23%	7

注：为剔除汇率变化对毛利率和出口产品单价的影响，上述出口收入为美元计价收入，出口产品单价为美元单价。计算毛利率时，收入为美元计价收入，成本按当月汇率折算成美元计价成本。

报告期内，公司对美国各季度销售收入、单价、毛利率、客户数量变动与当季客户结构、产品类型差异密切相关。公司各年第二、三季度对美国的销售收入、单价、毛利率相对高于当年其他季度，主要是因为公司对 BRK 的销售发货主要集中在第二、三季度，且对其主要销售 CP9V 型号电池，产品单价高于其他型号电池。美国加征 25%关税后，公司出口美国产品的平均单价有小幅下降，但整体影响不大。

针对加征关税，公司与涉及关税的美国客户协商共同分摊增加的关税。目前，公司与主要美国客户的关税分摊情况以及加征 25%关税前后销售情况如下：

单位：美元

客户名称	收货地区	是否涉及关税	分摊情况	加征 25%关税前		加征 25%关税后	
				月均收入	毛利率	月均收入	毛利率
BRK	美国（保税区）	否	-	248,292.61	39.94%	269,527.78	50.21%
东莞优卓	东莞保税区	否	-	141,425.67	56.04%	69,528.33	61.23%
ASCENT	美国	是	双方协商共同分摊	72,451.36	43.38%	63,881.89	44.16%

客户名称	收货地区	是否涉及关税	分摊情况	加征 25%关税前		加征 25%关税后	
				月收入	毛利率	月收入	毛利率
Energizer (含 Spectrum)	美国	是	双方协商共同分摊	86,135.13	37.88%	49,471.37	38.85%
TENERGY	美国	是	双方协商共同分摊	20,215.38	36.65%	34,327.81	35.23%

注：公司对 BRK 的销售，货物发到美国保税区；月收入为报告期内加征 25%关税时点前后各月收入的算数平均值；Energizer 的销售收入，包含了对 Spectrum 的销售额。

上述美国主要客户中，涉及加征关税的 ASCENT、Energizer (含 Spectrum) 在关税调整后月收入有所下降，而 TENERGY 的月收入有所上升。结合毛利率变动情况看，加征关税前后，美国主要客户毛利率未出现明显下降趋势。总体来看，随着关税的提高，美国客户采购公司锂一次电池的成本增加，但锂一次电池在工业领域和民用领域应用广泛，且具有必需品的属性，同时公司在美国的主要客户均为知名电池品牌商及工业客户，相较于采购成本更注重产品品质，此轮中美贸易摩擦未对公司在美国的销售产生重大不利影响。

关税调整后，公司对 BRK、东莞优卓的销售由于收货地区的特殊性，基本未受关税调整影响。对东莞优卓的销售收入下降，主要是因为其在 2020 年进行供应商调整，增加了对其他供应商的采购，对公司的采购规模减小。对 ASCENT 的销售有一定幅度下降，主要是客户在采购时会根据不同供应商的报价、推广力度、以及下游销售情况变化，增加或减少对某一供应商的当年的采购金额，导致公司对该客户的销售在不同年度有波动。公司对 Energizer 的销售收入包含了对 Spectrum 的销售额，Spectrum 原为公司大客户，2018 年 Energizer 收购 Spectrum 的电池业务，订单随之转移至 Energizer，但 Energizer 本身为电池知名品牌商，有完整的供应商体系，完成收购后对其供应商进行了整合，导致减少了对公司产品的采购。TENERGY 曾在 2018 年度、2019 年度尝试调整供应商结构，降低了对公司采购量，2020 年其出于品质、服务等因素考虑重新加大对公司的采购，使得月均采购量有明显增长。

2、全球疫情情况对发行人报告期内业绩的影响及对持续获取境外客户订单的影响

公司在 2020 年 2 月已复工复产，未因新冠疫情的原因停工停产。目前，公司生产经营持续稳定。自 2020 年初以来，公司客户结构相对稳定，主要客户未发生重大变化，主要客户未因新冠疫情而停工停产。锂一次电池在工业领域及民用领域应用广泛，未因新冠疫情的影响而减少终端使用。新冠疫情对公司报告期内的经营情况的影响较小。

目前，全球新冠疫情呈常态化趋势，未来是否会对公司全球销售、生产制造造成不利影响，仍存在不确定性。若未来全球范围内的疫情持续，且公司主要境内外客户的自身经营受到不利影响，公司的经营业绩可能会受到一定程度的影响。

发行人已经在公开发行说明书“第五节 业务和技术”之“七、其他事项”部分补充披露了上述内容。

(二) 公司主要境外客户相对稳定

与境外客户的其他国家和地区的供应商、以及同类产品供应商的比较，以及客户的稳定性，详见本题回复“二、（二）说明与主要境外客户的合作模式，ODM 模式下公司竞争力的具体体现，相较于其同类产品供应商的竞争优势，结合前述情况说明合作的稳定性、可持续性，并充分揭示风险。”

（三）公司未来境外销售规划

一是抓住行业发展机遇。基于锂原电池的固有特性，锂原电池市场保持稳定的快速增长，锂锰电池是目前全球市场用量最大、市场范围最广阔的锂一次电池。而物联网、智能安防、GPS 定位系统、智能表计、RFID 智能标签等下游新兴应用市场的快速发展带来了新的发展机遇。

二是巩固客户和品牌基础。公司具有稳定的客户群体，并为其提供优质的服务，形成了良好的市场品牌。未来公司将通过引进优秀人才、改进营销服务体系、加强品牌管理，进一步巩固和夯实客户基础。

三是做好技术研发储备，提高产品竞争力。报告期内，发行人已拥有圆柱锂锰电池产品工艺相关技术、锂铁电池产品工艺相关技术、软包锂锰电池产品工艺相关技术等核心技术，并得到客户的广泛认可。针对现代电子设备智能化、便携化和微型化、低能耗化、使用环境复杂化等特点，发行人在产品性能提升、新产品开发（新应用场景、使用要求）和自动化改进方面，进行了大量研发储备，为提高产品市场竞争力提供了技术支撑。

四是提高制备能力，做好产能保障。公司通过购置自动化生产设备及自建部分设备，提高生产过程的自动化水平及对生产工艺的适应性，进而提高生产效率、产品品质稳定性、降低单位产品成本。本次募投项目的实施，将进一步提高发行人制备水平，为产品境外销售提供产能保障。

（四）境外收入确认时点的合理性

公司外销采用的是物流公司运输方式。公司以取得提单日期作为出口商品外销收入确认的时点，根据提单和相应的订单、出货单、出厂放行条、报关单等确认收入。

境外销售货物出口报关时，一般先取得报关单再取得提单，发行人以提单作为收入确认的时点更为谨慎。发行人收入确认时点合理，不存在提前确认收入的情形，符合《企业会计准则》。

四、中介机构核查意见

（一）核查过程

1、访谈发行人管理层、销售部负责人等，了解发行人境外业务的开展情况，了解境外订单的主要获取方式、定价原则及各主要国家和地区销售金额波动及客户变动的原因；获取发行人销售收入明细表，分析公司境外销售涉及的主要国家和地区及其主要境外客户情况，及销售金额和变动情况；检查境外主要客户的框架协议、销售合同及订单，并通过网络检索客户的基本信息，查看并分析合同的主要条款，了解境外销售模式、定价原则和信用政策等。

2、获取公司开展境外销售所需要的资质和认证文件，并检索相关资质和文件的具体作用，分析开展境外销售所获得资质的完备性；通过访谈公司管理层和销售部负责人，了解是否存在被境外销售所涉及国家和地区处罚或者立案调查的情形，并通过网络检索核实，同时获取公司出具的不存在违法违规的声明文件。

3、访谈发行人管理层、销售部负责人、财务部门负责人等，了解公司与客户的结算方式、资金支付及流动情况、结换汇情况等；检查公司销售收款、银行收款记录等，查看回款单位是否与合同签订方一致，查明第三方回款的背景原因，核实资金支付实质；登录“中国海关企业进出口信用信息公示平台”、国家外汇管理局的“外汇行政处罚信息”、“国家税务总局”等网站进行检索，确认是否存在因违规而被处罚的情形；获取公司所在地海关、外汇、税务主管部门出具的无违法违规证明文件；查看发行人报告期内的银行流水，包括外币账户的银行流水情况，核查是否存在异常。

4、通过中国电子口岸系统调取发行人所有主体报告期出口报关明细，并与收入成本表出口明细进行对比验证。

5、取得了发行人增值税出口退税申报情况，并对退税额进行复核。

6、访谈发行人管理层、销售部负责人及通过网络检索，了解报告期内汇率变动情况及主要出口国家和地区贸易政策变化和稳定性，结合汇率波动和贸易政策的变化情况分析境外销售收入的变化，分析其对公司境外销售的影响等。

7、访谈境外主要客户、公开检索客户信息，确认其与公司是否存在关联关系，同时核查发行人及其主要关联方、核心人员的银行流水，确认是否存在异常资金往来。

8、针对报告期内境外主要客户，因受新冠疫情影响无法进行实地走访，主要通过视频访谈方式，对其基本情况、经营规模、产品销售区域、主要销售渠道、与发行人的业务合作背景、合作时间、产品质量等情况进行了解。

9、对发行人境外客户的交易额进行函证，访谈和函证具体的核查比例如下：

单位：元

项目	2020 年	2019 年	2018 年	2017 年
访谈金额	87,259,577.69	78,410,195.42	76,060,255.09	59,352,373.43
境外函证金额	107,818,507.31	98,496,223.43	100,325,273.48	81,317,084.09
境外销售金额	111,111,086.34	101,412,969.91	102,448,016.37	83,367,738.82
访谈比例	78.53%	77.32%	74.24%	71.19%
函证比例	97.04%	97.12%	97.93%	97.54%

10、检查相关销售合同、订单、出货单、报关单、提单，核查销售回款相关的银行流水，检查发行人报告期内境外主要客户的销售收入对应的销售合同（订单）、出货单、运单、报关单、提单、销售发票及银行回单，与发行人财务账面记载相核对，检查收入确认时间、收入确认金额的真实性、准确性，及会计处理是否正确。

11、访谈发行人管理层、财务部门负责人，了解发行人境外收入确认政策及成本结转方式，查看销售合同具体条款，评价发行人收入确认政策及成本结转方式是否合理。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

- 1、发行人主要境外销售地区的客户变动较小，客户、销售金额及占比的变动原因明确；
- 2、发行人境外主要销售国家和地区为美国、德国、韩国、阿联酋，目前中国与德国、韩国、阿联酋贸易政策相对稳定，与美国存在一定贸易摩擦，但目前对公司境外销售影响不大，但是，若未来贸易摩擦升级或其他国际贸易形势发生变化，可能对公司外销业务产生不利影响，发行人已就上述情形进行了风险提示；
- 3、发行人与主要境外客户合作关系稳定，业务具有持续性；发行人境外业务收入确认时点合理，不存在提前确认收入的情形，符合《企业会计准则》的要求；
- 4、会计师已按照《审查问答（一）》问题 19 核查境外销售事项对公司进行了逐项核查，公司境外收入真实，境外资金流转符合相关规定。

四、财务会计信息与管理层分析

问题 9. 收入及主要客户变化相关信息披露不充分

根据公开发行说明书，2017 年至 2020 年 9 月，发行人主营业务收入分别为 15,344.71 万元、14,372.45 万元、16,088.18 万元和 13,023.29 万元，其中锂锰电池收入占比分别为 97.85%、97.55%、98.07%和 98.29%。

（1）补充披露不同业务、客户收入情况。请发行人：①补充披露不同业务、客户收入变动情况及原因，结合可比公司同类产品销售情况及细分行业发展情况，分析说明报告期内收入变动是否合理，如存在差异请分析原因。②补充披露各型号电池产品收入结构、销售单价的变化，各型号电池销售价格差异情况，并结合市场、客户、型号等因素说明平均售价变化的原因及合理性。③说明开拓客户、取得订单的主要方式，分产品说明与主要客户的定价方式，对主要客户的销售价格是否存在异常。

（2）补充披露不同产品的前五大客户。请发行人：①补充披露各类产品前五大客户的销售情况，报告期各期的合作历史、合作内容、合作现状、发生变化的原因。②结合合同签订及执行情况补充说明 2018 年主要客户发生较大变化的原因及合理性，结合下游客户经营情况和合同签订履行情况，补充说明与主要客户的交易是否可持续，发行人在客户稳定性与业务持续性方面是否存在重大风险。

请保荐机构、申报会计师核查上述事项，说明对收入真实性、准确性的核查过程、方法和结论，包括但不限于客户核查的方式及范围、比例，客户经营情况及是否与采购规模相匹配等并发表明确意见。

回复：

一、补充披露不同业务、客户收入情况。请发行人：①补充披露不同业务、客户收入变动情况及原因，结合可比公司同类产品销售情况及细分行业发展情况，分析说明报告期内收入变动是否合理，如存在差异请分析原因。②补充披露各型号电池产品收入结构、销售单价的变化，各型号电池销售价格差异情况，并结合市场、客户、型号等因素说明平均售价变化的原因及合理性。③说明开拓客户、取得订单的主要方式，分产品说明与主要客户的定价方式，对主要客户的销售价格是否存在异常。

（一）补充披露不同业务、客户收入变动情况及原因，结合可比公司同类产品销售情况及细分行业发展情况，分析说明报告期内收入变动是否合理，如存在差异请分析原因。

1、不同业务收入变动情况及原因

单位：元

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	变动比例	金额	变动比例	金额	变动比例
OBM	85,496,973.16	2.16%	83,691,663.51	18.62%	70,553,365.10	
ODM	88,851,721.77	15.11%	77,190,087.93	5.49%	73,171,166.59	
合计	174,348,694.93	8.37%	160,881,751.44	11.94%	143,724,531.69	

2019 年度 OBM 增长率高于整体业务的增长率，一方面是因为公司新开发的客户中，OBM 客户的占比较 ODM 的客户占比高；另一方面，原有 OBM 客户因业务发展，电池采购量明显增加。2020 年公司 ODM 业务增长较快，主要因为 ODM 客户 TENERGY、VITZROCELL 等销售金额增长明显。

2、主要客户收入变动情况及原因

（1）报告期内，主要客户收入变动情况

单位：元

客户名称	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	销售收入	变动率	销售收入	变动率	销售收入	变动率
VARTA	24,974,796.75	-0.02%	24,979,577.53	19.22%	20,952,996.81	---
ENERGIZER（含 Spectrum）注 1	3,462,015.25	-37.74%	5,560,503.07	-25.76%	7,489,602.99	---
VITZROCELL	15,021,080.93	32.46%	11,340,056.11	-2.95%	11,684,353.20	---
BRK	24,929,930.00	33.37%	18,692,287.32	-5.77%	19,836,063.60	---
东莞优卓	3,045,119.62	-73.71%	11,583,171.70	4.09%	11,128,427.23	---
几米物联	6,378,073.36	-22.64%	8,244,241.35	130.78%	3,572,392.43	---
轻松表计	7,071,433.19	16.60%	6,064,938.36	31.46%	4,613,528.22	---
AJAX	8,541,262.60	125.15%	3,793,627.32	53.90%	2,464,961.42	---

注 1：ENERGIZER 的销售额中包含了对原 Spectrum 的销售金额；

注 2：几米物联 2020 年销售金额包含发行人对其母公司深圳几米物联有限公司的销售额。

(2) 报告期内，主要客户收入变动原因分析

客户名称	报告期内主要客户销售排名情况	销售变动原因
VARTA	2018 年、2019 年和 2020 年为公司的前五大客户	公司充分发挥客户服务能力与技术创新能力，满足客户的需求，因此与 VARTA 建立了稳定良好的合作关系，公司对 VARTA 的销售额稳定在第一位，不存在重大变动。
ENERGIZER（含 Spectrum）	Spectrum 系发行人 2018 年前五大客户之一	Spectrum 系 2018 年前五大客户之一，2018 年被 ENERGIZER 收购，业务转移到 ENERGIZER，ENERGIZER 本身为电池知名品牌商，有完整的供应商体系，完成收购后对其供应商进行了整合，导致减少了对公司产品的采购。
VITZROCELL	报告期内，系发行人各期前五大客户之一	报告期内，公司与 VITZROCELL 合作关系较为稳定，系发行人报告期内各期前五大客户之一，报告期内，因其业务发展较好和对公司产品品质的认可，加大了对公司产品的采购。
BRK	系发行人 2018、2019、2020 年前五大客户之一	公司与 BRK 于 2016 年开始建立合作关系，2018 年、2019 年、2020 年为公司前五大客户，客户关系稳定。报告期内，因其业务发展较好和对公司产品品质的认可，加大了对公司产品的采购。
东莞优卓	系发行人 2018 年、2019 年前五大客户之一	于 2012 年开始建立合作关系，报告期前两年度对其销售收入逐年增长，2020 年东莞优卓调整供应商结构，对公司采购量减少。
几米物联	系发行人 2019 年前五大客户之一	于 2017 年开始合作，2020 年业务转移至其母公司深圳市几米物联有限公司。报告期内整体稳定，2019 年销售金额较高。
轻松表计	系发行人 2020 年前五大客户之一	报告期内，公司与轻松表计合作关系较为稳定，报告期内销售额持续增长，2020 年成为公司前五大客户。报告期内，因其业务发展较好和对公司产品品质的认可，加大了对公司产品的采购。
AJAX	系发行人 2020 年前五大客户之一	于 2017 年 12 月开始合作，逐步建立合作关系，公司充分发挥客户服务能力与技术创新能力，满足客户的需求，报告期内公司对 AJAX 的销售额逐年提升，2020 年成为公司前五大客户。

3、细分行业发展情况及报告期内公司收入变动与同行业产品销售变动的差异及原因

(1) 细分行业发展情况

公司属于锂一次电池行业，锂一次电池具有能量密度高、使用寿命长、适用温度范围广、重量轻等诸多固有特性，正是由于锂原电池的固有特性及良好性能，锂原电池市场销售规模保持稳定的快速增长，根据 FROST&SULLIVAN 的研究报告，预计 2022 年锂一次电池销售收入达到 25.4 亿美元，年复合增长率为 5.9%；全球锂一次电池市场中，锂锰电池全球市场用量最大，占比达到 40%-50%，且增速超过其他类别产品。

报告期内，公司收入规模整体呈增长趋势，与细分行业的发展趋势基本保持一致。

(2) 公司收入变动与同行业产品销售变动情况

报告期内公司与同行业可比公司同类销售情况见下表：

单位：元

公司名称	2020 年度		2019 年度		2018 年度		2017 年度	复合增长率
	收入	变动率	收入	变动率	收入	变动率	收入	
亿纬锂能			1,892,002,188.67	57.61%	1,200,443,123.08	10.01%	1,091,165,639.92	31.68%
鹏辉能源			115,061,303.28	26.31%	91,094,393.14	-15.74%	108,116,476.66	3.16%
力佳科技			237,206,753.46	25.18%	189,489,260.84	1.15%	187,328,640.83	12.53%

公司名称	2020 年度		2019 年度		2018 年度		2017 年度	复合增长率
	收入	变动率	收入	变动率	收入	变动率	收入	
发行人	174,348,694.93	8.37%	160,881,751.44	11.94%	143,724,531.69	-6.34%	153,447,089.34	2.39%

注：可比公司财务数据来源于定期报告，其中亿纬锂能、鹏辉能源为其披露的锂一次电池收入；力佳科技主营业务为锂锰扣式电池，数据为其披露的销售收入；可比公司尚未披露 2020 年度财务数据。

报告期内，发行人锂一次性电池产品的销售收入增长幅度与同行业可比公司并不完全一致，主要原因是发行人与可比公司锂一次电池的产品结构不同，下游客户群体及应用场景都存在一定差异。

同行业公司产品结构如下：

公司名称	锂一次电池类型
亿纬锂能	锂亚电池、锂锰电池（圆柱、软包、扣式），以锂亚电池为主
鹏辉能源	锂锰电池（圆柱、软包）、锂铁电池，锂铁电池占较高比例
力佳科技	锂锰扣式电池为主
发行人	锂锰电池（圆柱、软包）为主，锂铁电池占比低

亿纬锂能锂一次电池收入增速较快，主要原因是下游 ETC 市场迅猛发展带动其锂亚电池销售收入大幅增长。力佳科技主要为锂锰扣式电池，与公司产品的下游客户群体及应用场景存在较大差异。发行人产品结构与鹏辉能源接近，但鹏辉能源锂铁电池销售占比更高，公司销售收入的增长趋势和复合增长率与鹏辉能源锂一次电池销售收入变动情况差异不大。

发行人已经在公开发行说明书“第八节 管理层讨论与分析”之“三、盈利情况分析”之“（一）营业收入分析”之“7、营业收入总体分析”部分补充披露。

（二）补充披露各型号电池产品收入结构、销售单价的变化，各型号电池销售价格差异情况，并结合市场、客户、型号等因素说明平均售价变化的原因及合理性。

1、报告期内，各型号电池产品收入结构

单位：元

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	比例（%）	金额	比例（%）	金额	比例（%）
CR123A	58,884,650.73	33.77	51,517,558.07	32.02	48,496,182.86	33.74
CR17450	33,034,804.33	18.95	34,572,192.17	21.49	29,691,083.00	20.66
CR2	16,306,572.15	9.35	14,939,746.71	9.29	12,014,439.25	8.36
CR-P2	8,471,172.59	4.86	8,583,488.03	5.34	6,959,384.30	4.84
CP9V	35,994,560.62	20.65	29,560,275.71	18.37	33,246,895.03	23.13
CR17335	9,941,365.55	5.70	10,132,444.01	6.30	6,056,698.21	4.21
其他	11,715,568.96	6.72	11,576,046.74	7.20	7,259,849.04	5.05
合计	174,348,694.93	100.00	160,881,751.44	100.00	143,724,531.69	100.00

发行人已经在公开发行说明书“第八节 管理层讨论与分析”之“三、盈利情况分析”之“(一) 营业收入分析”之“6、主营业务收入按产品型号分类”部分补充披露。

2、报告期内，主要型号电池销售价格变化分析

单位：元/只

电池型号	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	销售单价	变动率	销售单价	变动率	销售单价	变动率
CR123A	3.57	-3.51%	3.70	0.54%	3.68	---
CR17450	5.42	-7.98%	5.89	2.26%	5.76	---
CR2	3.59	-0.83%	3.62	0.84%	3.59	---
CR-P2	3.55	-3.01%	3.66	1.95%	3.59	---
CP9V	6.20	-1.27%	6.28	3.80%	6.05	---
CR17335	3.28	3.80%	3.16	-3.95%	3.29	---
其他	4.18	10.88%	3.77	-6.91%	4.05	---

报告期内，公司主要型号产品单价基本保持稳定。

发行人已经在公开发行说明书“第五节 业务和技术”之“三、发行人业务情况”之“(一) 发行人的销售情况与主要客户”之“1、主要产品的产销情况”部分补充披露。

(三) 说明开拓客户、取得订单的主要方式，分产品说明与主要客户的定价方式，对主要客户的销售价格是否存在异常

公司主要通过参加行业内相关展会、网络推广、潜在客户拜访等方式开拓客户，通过与客户商务洽谈方式获取销售订单，通过商务谈判方式确定产品销售价格。报告期内，公司对主要客户的销售单价情况如下：

单位：元/只

客户名称	2020 年度	2019 年度	2018 年度
VARTA	3.81	3.97	4.07
VITZROCELL	5.06	5.07	4.66
BRK	6.39	6.29	6.00
东莞优卓	7.33	7.12	6.81
几米物联	3.11	3.16	3.37
轻松表计	4.63	5.13	4.92
AJAX	3.60	3.93	3.80
ENERGIZER (含 Spectrum)	3.69	3.83	3.81

注：销售单价按照电芯的平均单价进行统计。

报告期内，不同客户之间平均销售价格存在差异，主要是因为不同客户采购产品的型号存在差异，以及相同型号产品境外客户销售单价普遍高于境内客户。公司对 BRK 主要销售 CP9V 产品，产品定价较高。公司为东莞优卓生产的电池定制化程度相对较高，产品定价较高。报告期内，公司对同一客户不同年度平均销售单价总体平稳，不存在明显异常的情况，

不同年度的销售单价差异主要由销售产品型号结构不同、定制化程度高低所致，境外客户的销售价格也会受汇率波动的影响。

二、补充披露不同产品的前五大客户。请发行人：①补充披露各类产品前五大客户的销售情况，报告期各期的合作历史、合作内容、合作现状、发生变化的原因。②结合合同签订及执行情况补充说明 2018 年主要客户发生较大变化的原因及合理性，结合下游客户经营情况和合同签订履行情况，补充说明与主要客户的交易是否可持续，发行人在客户稳定性与业务持续性方面是否存在重大风险。

（一）补充披露各类产品前五大客户的销售情况，报告期各期的合作历史、合作内容、合作现状、发生变化的原因

1、报告期内前五大客户销售情况

（1）报告期内，锂锰电池前五大客户的销售情况

2020 年度		
客户	销售收入（元）	占比
VARTA	24,974,796.75	14.68%
BRK	24,929,930.00	14.66%
VITZROCELL	15,021,080.93	8.83%
AJAX	7,704,955.95	4.53%
轻松表计	7,071,433.19	4.16%

2019 年度		
客户	销售收入（元）	占比
VARTA	24,979,577.53	15.83%
BRK	18,692,287.32	11.85%
东莞优卓	11,583,171.70	7.34%
VITZROCELL	11,340,056.11	7.19%
几米物联	8,244,241.35	5.23%

2018 年度		
客户	销售收入（元）	占比
VARTA	20,952,996.81	14.95%
BRK	19,836,063.60	14.15%
VITZROCELL	11,684,353.20	8.33%
东莞优卓	11,128,427.23	7.94%
Spectrum	7,489,602.99	5.34%

（2）报告期内锂电池前五大客户的销售情况

2020 年度		
客户	销售收入（元）	占比
ANSMANN ENERGY INTERNATIONAL LTD	1,533,869.00	36.34%
LANDI Schweiz AG	906,743.97	21.48%
AJAX	836,306.65	19.81%
贵州华成进出口贸易有限公司	279,774.58	6.63%
北京升哲科技有限公司	165,500.44	3.92%
2019 年度		
客户	销售收入（元）	占比
ANSMANN ENERGY INTERNATIONAL LIMITED	1,793,208.24	58.00%
AJAX	396,593.12	12.83%
贵州华成进出口贸易有限公司	164,348.04	5.32%
深圳市微玛易购电子商务有限公司	135,691.72	4.39%
ELV Elektronik AG	127,376.52	4.12%
2018 年度		
客户	销售收入（元）	占比
ANSMANN ENERGY INTERNATIONAL LTD	2,773,368.70	79.88%
深圳云里物里科技股份有限公司	185,557.21	5.34%
良特电子科技（东莞）有限公司	178,492.38	5.14%
AJAX	109,632.93	3.16%
深圳市泛海三江电子有限公司	61,399.82	1.77%

2、报告期各期与前五大客户的合作历史、合作内容、合作现状、经营情况、采购规模
报告期内，发行人与主要客户的合作情况如下：

客户名称	合作历史	合作内容	合作现状	经营情况	从发行人采购规模	变化原因
VARTA	2012 年开始合作	锂电池销售	公司与 VARTA 双方合作预期良好，继续保持稳定的合作关系和稳定的供应。	欧洲企业，1887 年设立，拥有 130 多年的历史，上市公司（ETR: VAR1），电池和便携式照明产品品牌制造商，欧洲第一电池品牌最近一个财年销售额 362.7 百万欧元，市值约 47 亿欧元	系发行人 2018 年、2019 年、2020 年第一大客户	保持稳定，无重大变化

客户名称	合作历史	合作内容	合作现状	经营情况	从发行人采购规模	变化原因
Energizer(含Spectrum)	2012 年开始合作	锂电池销售	公司与 Spectrum 合作良好。2018 年 Spectrum 将其电池业务出售给 Energizer, 公司转与 Energizer 合作。公司与 Energizer 目前继续保持相对良好的合作关系。	美国著名企业, 2007 年设立, 最近一个财年销售额 331.4 百万美元, 全球性著名消费品生产公司, 原有电池生产业务	系发行人 2018 前五大客户之一	Energizer 本身为电池知名品牌商, 有完整的供应商体系, 完成对 Spectrum 电池业务收购后, 对其供应商进行了整合, 导致减少了对公司产品的采购。
VITZROCELL	2012 年开始合作	锂电池销售	公司与 Vitzrocell 双方合作预期良好, 继续保持良好的合作关系和稳定的供应。	韩国企业, 1987 年设立, 上市公司 (082920.KQ), 市值 3,542 亿韩元, 世界主要的锂一次电池制造商之一	报告期内, 系发行人各期前五大客户之一	保持稳定, 无重大变化
BRK	2016 年开始合作	锂电池销售	公司与 BRK 双方合作预期良好, 继续保持良好的合作关系和稳定的供应。	美国著名公司, 1992 年设立, 60 多年报警器品牌, 母公司 Newell Brands Inc. (NWL) 为上市公司, 美国 500 强企业, 市值约 90 亿美元	报告期内, 系发行人各期前五大客户之一	保持稳定, 无重大变化
东莞优卓	2012 年开始合作	锂电池销售	公司与优卓双方合作预期良好, 继续保持良好的合作关系和稳定的供应。	2008 年设立, 注册资本 101 万美元, 母公司 GATEKEEPER SYSTEMS 为上市公司 (GSI.V), 注册在加拿大, 生产超市手推车防盗系统行业领先企业	系发行人 2018 年、2019 年前五大客户之一	东莞优卓在 2020 年进行供应商调整, 增加了其他供应商, 对公司的采购规模减小
几米物联	2017 年开始合作	锂电池销售	公司与几米双方合作预期良好, 继续保持良好的合作关系和稳定的供应。	其母公司-深圳市几米物联有限公司为美国、德国、法国、俄罗斯、印度、韩国、马来西亚等 100 多个国家地区提供行业级平台服务, 是国内领先汽车 GPS 导航系统生产企业	系发行人 2019 年前五大客户之一	保持稳定, 无重大变化, 2019 年销售金额较高
轻松表计	2013 年开始合作	锂电池销售	公司与泰安轻松双方合作预期良好, 继续保持良好的合作关系和稳定的供应。	成立于 2003 年, 注册资本 11,000 万人民币, 国内主要水表生产企业之一	系发行人 2020 年前五大客户之一	对公司产品品质的认可及下游需求的增加, 报告期内逐年增加对公司产品的采购, 2020 年成为前五大客户

客户名称	合作历史	合作内容	合作现状	经营情况	从发行人采购规模	变化原因
AJAX	2017 年开始合作	锂电池销售	公司与 AJAX 双方合作预期良好, 继续保持稳定的合作关系和稳定的供应。	2011 年设立, 注册地址在阿联酋, 主要生产基地在欧洲乌克兰, 安防方案和产品品牌制造商	系发行人 2020 前五大客户之一	对公司产品品质的认可及下游需求的增加, 报告期内逐年增加对公司产品的采购, 2020 年成为前五大客户

发行人已经在公开发行说明书“第五节 业务和技术”之“三、发行人业务情况”之“(一) 发行人的销售情况与主要客户”部分补充披露。

(二) 结合合同签订情况及执行情况补充说明 2018 年主要客户发生较大变化的原因及合理性, 结合下游客户经营情况和合同签订履行情况, 补充说明与主要客户的交易是否可持续, 发行人在客户稳定性与业务持续性方面是否存在重大风险。

公司 2017 年、2018 年各年前五大客户情况如下:

单位: 元

2018 年		2017 年	
客户	金额	客户	金额
VARTA	20,952,996.81	东峡大通	33,290,537.46
BRK	19,836,063.60	VARTA	21,926,023.54
VITZROCELL	11,684,353.20	TENERGY	9,922,182.75
东莞优卓	11,128,427.23	SPECTRUM	9,683,281.16
SPECTRUM	7,489,602.99	VITZROCELL	9,509,768.92

报告期内, 伴随新客户的开拓及存量客户各年订单数量的波动, 各期客户销售金额的排序会有一定变动。2017 年公司前五大客户中东峡大通和 Tenergy 在 2018 年度未再进入当年前五大客户。东峡大通主要经营 OFO 共享单车业务, 2018 年东峡大通出现经营困难, 公司终止了与其的合作; 公司与 Tenergy 自 2012 年开始合作, 其曾在 2018 年开始尝试调整供应商结构, 降低了对公司采购量, 2018 年未再进入前五大客户 (其在 2020 年出于品质、服务等因素考虑重新加大对公司的采购, 目前与公司一直保持良好的关系)。报告期内, 公司与东莞优卓塑胶电子有限公司保持良好关系, 其在 2018 年采购规模加大, 进入公司前五名。2018 年, 公司新开发 BRK 客户, 其为美国安防领域品牌制造商, 订单量较大。

报告期内, 公司下游客户主要为国际知名电池品牌商以及物联网、智能安防、GPS 定位系统领域的知名公司, 在行业内具有一定的知名度和影响力。公司与主要客户签署的合同以供应协议 (即是框架协议) 或采购订单为主, 部分客户采用与发行人签订框架协议后根据需求下发订单, 部分客户根据需求直接向发行人下发采购订单。公司与主要客户建立了稳定的合作关系, 目前除东峡大通外, 主要客户均正常经营, 所签署的供应协议和订单均能正常履行。公司在客户稳定性与业务持续性方面不存在重大风险。

三、中介机构核查意见

(一) 核查过程

1、访谈财务相关人员，了解发行人公司销售业务流程和业务模式，获取发行人收入确认政策及成本结转方式，获取并查看发行人报告期内主要收入的销售合同具体条款，分析发行人收入确认政策及成本结转方式是否合理；

2、了解并测试发行人销售收款循环的内部控制程序，确认内部控制设计的合理性及运行的有效性；

3、访谈发行人销售部负责人，了解发行人主要客户的基本情况、合作关系、销售状况、客户变化、当地的竞争状况以及关联关系等情况；

4、获取销售收入明细数据，并进行分析复核；

5、针对报告期内境内主要客户进行实地走访、针对报告期内境外主要客户进行视频访谈，对主要客户的基本情况、经营规模、产品销售区域、主要销售渠道、与发行人的业务合作背景、合作时间、产品质量等情况进行了解；对发行人客户的销售金额进行函证。对客户的访谈和函证金额及比例如下：

单位：元

项目	2020 年	2019 年	2018 年	2017 年
访谈金额	110,104,963.14	107,106,208.45	88,711,909.12	108,098,339.23
函证金额	157,054,578.31	145,512,711.45	133,080,259.13	140,318,284.21
收入金额	174,348,694.93	160,881,751.44	143,724,531.69	153,447,089.34
访谈比例	63.15%	66.57%	61.72%	70.45%
函证比例	90.08%	90.45%	92.59%	91.44%

6、对报告期内资产负债表日前后确认的收入执行截止性测试，针对境内客户，将其对应的销售合同/订单、出货单、物流单、签收单日期与财务入账日期进行核对，评估收入是否在恰当的期间确认；针对境外客户，将其对应的销售合同、出货单、物流单、报关单、提单日期与财务入账日期进行核对，评估收入是否在恰当的期间确认；

7、检查发行人报告期内主要客户的销售收入对应的销售合同（订单）、出货单、运单、报关单、提单、销售发票及银行回单，与发行人财务账面记载相核对，检查收入确认时间、收入确认金额的真实性、准确性，及会计处理是否正确；

8、通过中国电子口岸系统调取发行人所有主体报告期出口报关明细，并与发行人收入成本表出口明细进行对比验证；

9、取得发行人增值税出口退税申报有关资料，并对退税额进行复核；

10、分析复核发行人收入变动是否符合当地市场环境变化、客户经营环境、行业发展的趋势。查阅行业可比公司的同类业务毛利率，分析发行人毛利率与同行业毛利率之间的差异及合理性。

(二) 申报会计师的核查意见

申报会计师认为：

1、公司报告期内不同业务、客户收入变动情况符合公司经营情况，与细分行业发展情况相符，收入变动不存在明显异常的情况；

2、报告期内，发行人主要型号产品的平均销售单价变化合理，不存在异常变动的情况

3、发行人与主要客户的交易采用协商定价方式，对主要客户的销售价格不存在明显异常；

4、报告期内，公司与主要客户建立了相对稳定的合作关系，在客户稳定性与业务持续性方面不存在重大风险。

问题 11. 毛利率显著高于可比公司

根据公开发行说明书，2017 年至 2020 年 9 月，发行人锂锰电池毛利率分别为 41.30%、39.02%、42.24%和 43.94%，锂铁电池毛利率分别为 12.52%、7.34%、10.08%和 7.16%。

请发行人：（1）结合产品结构、原材料采购价格、客户类型、定价方式、同期市场价格差异等因素分析并披露各类产品内外销毛利率差异及变动的原因，以数据分析方式说明相关因素对毛利率变动的影响程度。（2）说明锂铁电池毛利率较低的原因及合理性。（3）说明公司毛利率高于同行业可比公司且变动趋势与可比公司不一致的原因合理性。

请保荐机构、申报会计师核查上述事项并发表明确意见。

回复：

一、结合产品结构、原材料采购价格、客户类型、定价方式、同期市场价格差异等因素分析并披露各类产品内外销毛利率差异及变动的原因，以数据分析方式说明相关因素对毛利率变动的影响程度。

(一) 各类产品内外销毛利率差异及变动的原因

1、公司各类产品内外销毛利率差异的原因

(1) 公司各类产品内外销毛利率差异的原因

①报告期各期，公司主要产品外销毛利率均高于内销毛利率，具体如下：

产品类型	项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
锂锰电池	内销毛利率	37.55%	36.82%	35.00%
	外销毛利率	45.45%	45.47%	40.67%
锂铁电池	内销毛利率	3.36%	3.66%	0.76%
	外销毛利率	9.12%	11.64%	8.57%

报告期内，公司内、外销产品的毛利率差异主要受销售价格的影响，外销产品的平均单价明显高于内销产品。从原材料价格看，公司生产内、外销产品的原材料采购渠道基本一致，内、外销产品的平均成本差异不大。

② 报告期内，境内外销售价格和成本情况如下：

单位：元/只

产品类型	项目	2020 年度			2019 年度			2018 年度		
		境内	境外	差额	境内	境外	差额	境内	境外	差额
锂锰电池	平均单价	3.87	4.50	0.63	3.81	4.70	0.89	3.90	4.63	0.73
	平均成本	2.42	2.45	0.03	2.41	2.56	0.15	2.54	2.75	0.21
锂铁电池	平均单价	3.91	3.89	-0.02	3.87	4.20	0.33	3.85	4.23	0.38
	平均成本	3.77	3.53	-0.24	3.73	3.71	-0.02	3.82	3.87	0.05

注：差额=境外指标-境内指标

报告期内，公司外销产品的平均单价普遍高于内销产品，主要是因为国内外商业环境差异较大。一是，国内外对锂锰电池的消费水平和消费理念不同，欧美国家是全球锂锰电池主要消费地区，锂锰电池作为高端电池产品消费量相对较高。消费理念上，相较于产品价格，欧美地区更注重产品品质，对产品品质要求较高。而国内市场目前锂锰电池总体消费量较低，且客户相对于产品品质，对产品价格更为敏感。二是，国内外竞争格局不同，全球锂锰电池生产企业数量总体较少，竞争格局相对稳定，欧美市场份额被少数全球著名电池品牌商占领，产品品质差异较小，市场价格相对稳定。而国内市场价格竞争更为激烈，导致销售价格较低。

③从产品型号和客户类型结构看

从公司主要产品型号看，公司内、外销产品类型存在较大差异。其中，外销产品中 CR123A、CR17450、CP9V 三个型号产品收入合计占比超过 50%，而内销产品中上述相同三个型号产品收入合计占比约 20%。且报告期各期，外销中 CR123A、CR17450、CP9V 三个型号产品平均毛利率分别为 40.63%、46.22%、45.29%，均高于内销中该三个型号平均毛利率 37.03%、40.90%、39.34%，导致外销产品整体毛利率水平较高。

从客户类型看，外销终端厂商、外销电池品牌商、内销终端厂商三者合计收入占比超过 80%。从三类客户毛利率水平来看，外销终端厂商毛利率最高，外销电池品牌商次之，内销终端厂商毛利率最低。在外销收入中，终端厂商和电池品牌商合计收入全年占比分别为 56.65%、56.26%、61.15%，均超过 50%，导致外销毛利率整体高于内销毛利率。具体情况如下：

内外销主要型号产品收入占比及毛利率情况：

单位：元

产品类型	产品型号	2020 年度					
		内销			外销		
		销售收入	毛利率	收入占比	销售收入	毛利率	收入占比
锂锰电池	CR123A	16,753,830.25	38.89%	9.61%	42,130,820.48	37.85%	24.16%
	CR17450	17,691,149.49	40.48%	10.15%	15,343,654.85	56.10%	8.80%
	CR2	7,586,198.76	48.70%	4.35%	8,720,373.39	49.40%	5.00%
	CR-P2	4,757,783.62	30.06%	2.73%	3,713,388.97	43.86%	2.13%

产品类型	产品型号	2020 年度					
		内销			外销		
		销售收入	毛利率	收入占比	销售收入	毛利率	收入占比
锂电池	CP9V	1,654,238.37	31.64%	0.95%	34,340,322.25	49.60%	19.69%
	CR17335	8,458,814.25	27.44%	4.85%	1,482,551.31	41.74%	0.85%
	其他	5,592,143.92	32.51%	3.21%	1,857,580.78	40.74%	1.07%
	FR14505	671,963.42	1.71%	0.39%	2,000,020.16	2.46%	1.15%
	FR10505	71,486.51	18.79%	0.04%	1,477,718.85	18.13%	0.85%
产品类型	产品型号	2019 年度					
		内销			外销		
		销售收入	毛利率	收入占比	销售收入	毛利率	收入占比
锂电池	CR123A	15,753,822.17	39.43%	9.79%	35,763,735.91	40.18%	22.23%
	CR17450	14,849,510.20	42.53%	9.23%	19,722,681.97	58.02%	12.26%
	CR2	7,101,232.85	50.10%	4.41%	7,838,513.85	49.16%	4.87%
	CR-P2	4,409,246.91	32.04%	2.74%	4,174,241.12	43.77%	2.59%
	CP9V	554,287.89	39.04%	0.34%	29,005,987.82	45.65%	18.03%
	CR17335	10,132,444.01	31.04%	6.30%	-	-	-
	其他	6,056,005.00	13.40%	3.76%	2,420,019.82	10.23%	1.50%
锂电池	FR14505	488,581.15	0.41%	0.30%	1,854,205.63	7.10%	1.15%
	FR10505	115,450.49	17.44%	0.07%	633,583.78	24.93%	0.39%
产品类型	产品型号	2018 年度					
		内销			外销		
		销售收入	毛利率	收入占比	销售收入	毛利率	收入占比
锂电池	CR123A	12,425,500.15	36.90%	8.65%	36,070,682.71	36.66%	25.10%
	CR17450	12,482,248.51	37.58%	8.68%	17,208,834.49	52.77%	11.97%
	CR2	2,751,572.36	41.97%	1.91%	9,262,866.89	43.37%	6.44%
	CR-P2	4,154,750.02	32.72%	2.89%	2,804,634.28	40.77%	1.95%
	CP9V	601,299.83	28.20%	0.42%	32,645,595.19	38.63%	22.71%
	CR17335	6,056,698.21	31.14%	4.21%	-	-	-
	其他	2,258,360.36	18.07%	1.57%	1,476,977.32	22.55%	1.03%
锂电池	FR14505	492,014.03	-1.35%	0.34%	2,423,162.04	4.58%	1.69%
	FR10505	54,071.84	19.97%	0.04%	502,592.92	27.80%	0.35%

内外销主要客户类型收入占比及毛利率情况：

单位：元

产品类型	客户类型	2020 年					
		内销			外销		
		销售收入	毛利率	收入占比	销售收入	毛利率	收入占比
锂电池	终端厂商	49,083,251.53	36.35%	28.15%	44,263,920.80	49.33%	25.38%

产品类型	客户类型	2020 年					
		内销			外销		
		销售收入	毛利率	收入占比	销售收入	毛利率	收入占比
	电池品牌商	11,031,584.56	42.62%	6.33%	62,356,681.37	42.65%	35.76%
	贸易商	2,379,322.57	38.83%	1.36%	968,089.86	48.68%	0.56%
	终端厂商	402,795.75	3.21%	0.23%	836,306.65	16.98%	0.48%
锂铁电池	电池品牌商	322,353.30	3.15%	0.18%	1,734,638.50	6.38%	0.99%
	贸易商	18,300.88	10.12%	0.01%	906,793.86	7.10%	0.52%
产品类型	客户类型	2019 年					
		内销			外销		
		销售收入	毛利率	收入占比	销售收入	毛利率	收入占比
锂锰电池	终端厂商	47,492,902.37	35.11%	27.24%	42,029,227.94	48.90%	24.10%
	电池品牌商	10,502,683.79	45.24%	6.02%	56,074,260.85	42.87%	32.16%
	贸易商	860,962.87	28.34%	0.49%	821,691.71	47.82%	0.47%
锂铁电池	终端厂商	303,318.51	0.87%	0.17%	455,591.87	22.47%	0.26%
	电池品牌商	300,713.13	6.47%	0.17%	1,904,821.02	9.09%	1.09%
	贸易商	-	-	-	127,376.52	11.05%	0.07%
产品类型	客户类型	2018 年					
		内销			外销		
		销售收入	毛利率	收入占比	销售收入	毛利率	收入占比
锂锰电池	终端厂商	36,101,459.13	34.48%	20.70%	38,559,602.74	43.54%	22.11%
	电池品牌商	4,125,640.04	39.88%	2.37%	60,214,292.12	38.86%	34.53%
	贸易商	503,330.28	32.20%	0.29%	695,696.02	38.76%	0.40%
锂铁电池	终端厂商	545,443.63	0.76%	0.31%	109,632.93	26.03%	0.06%
	电池品牌商	-	-	-	2,773,368.70	7.71%	1.59%
	贸易商	642.24	4.37%	0.00%	42,753.34	19.92%	0.02%

④ 定价方式、同期行业市场价格差异对毛利率影响

从定价方式看，公司与国内外客户均协商定价，内、外销定价方式不存在较大差异，对毛利率影响不大。但相对国外客户，国内客户对价格较为敏感，一定程度对产品价格和毛利率形成压力。公司与客户确定价格时，会参考同期行业市场价格水平协商定价，因此产品价格和毛利率受同期行业市场价格水平波动影响。总体来看，由于公司产品品质处于行业先进水平，公司产品价格与同期行业市场价格差异较小。

发行人已经在公开发行说明书“第八节 管理层讨论与分析”之“三、盈利情况分析”之“（三）毛利率分析”之“7、毛利率总体分析”部分进行了补充披露。

二、说明锂铁电池毛利率较低的原因及合理性。

锂铁电池平均单价低于锂锰电池，而平均单位成本高于锂锰电池，导致锂铁电池毛利率

低于锂锰电池。

（一）锂铁电池的单价低于锂锰电池

报告期内，锂锰电池和锂铁电池销售价格对比情况如下：

单位：元/只

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
锂锰电池平均单价	4.25	4.32	4.39
锂铁电池平均单价	3.89	4.13	4.17

锂锰电池和锂铁电池在性能及具体应用场景上存在明显差异，但锂铁电池的应用场景与普通碱性电池差异不大，在很多场景面对与碱性电池的直接竞争。市场上碱性电池的价格较低，为保持竞争力，锂铁电池销售价格通常也较低，毛利率通常在 10%左右。锂铁电池价格虽然高于碱性电池，但一般都低于锂锰电池。

（二）锂铁电池的单位成本高于锂锰电池

锂铁电池和锂锰电池化学体系不同，虽然负极材料均为锂带，但锂铁电池正极材料为二硫化铁、锂锰电池的正极材料为二氧化锰，两者在原材料结构上存在较大差异。同时，由于未形成规模效应，两者在生产过程中耗用的人工成本和分摊的制造费用也有不同。具体情况如下：

锂锰电池和锂铁电池的单位成本构成情况如下：

单位：元/只

产品分类	成本构成	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
锂锰电池	直接材料	1.52	62.30%	1.53	61.45%	1.68	62.69%
	直接人工	0.42	17.21%	0.44	17.67%	0.52	19.40%
	制造费用	0.50	20.49%	0.52	20.88%	0.48	17.91%
	合计	2.44	100.00%	2.49	100.00%	2.68	100.00%
锂铁电池	直接材料	2.07	57.98%	2.23	59.95%	2.53	65.54%
	直接人工	0.70	19.61%	0.66	17.74%	0.67	17.36%
	制造费用	0.80	22.41%	0.83	22.31%	0.66	17.10%
	合计	3.57	100.00%	3.72	100.00%	3.86	100.00%

报告期内，公司锂铁电池直接材料、直接人工、制造费用的单位耗用量均高于锂锰电池，具体原因如下：

1、直接材料差异

公司每 1,000 支锂锰电池电芯和锂铁电池电芯主要用料情况对比如下：

主要用料	锂锰电池		锂铁电池	
	用量	材料金额占比	用量	材料金额占比
锂带	496.5g	约 29%	1,000g	约 33%
电解液	1.9kg	约 10%	1.85kg	约 8%

从主要材料用量来看，锂电池锂带的用量约为锂电池的两倍，而锂带成本占材料成本比重较高，因此锂电池产品成本中单位材料比锂电池高。

2、直接人工、制造费用

报告期内，锂电池单位产品直接人工和制造费用均高于锂电池，主要原因是目前锂电池生产规模小，未形成规模效应，导致单位直接人工和制造费用较高。

综上所述，锂电池产品的售价低、成本高，导致其毛利率较低。

三、说明公司毛利率高于同行业可比公司且变动趋势与可比公司不一致的原因合理性。

公司名称	2020 年度	2019 年度	2018 年度
亿纬锂能	未披露	43.95%	39.73%
鹏辉能源	未披露	23.75%	23.24%
力佳科技	未披露	33.88%	30.82%
同行业平均	--	33.86%	31.26%
发行人	41.71%	41.62%	38.25%

注：亿纬锂能为锂一次电池毛利率，鹏辉能源和力佳科技为公司综合毛利率。

公司毛利率高于同行业公司平均水平，主要是公司产品结构及其目标市场与同行业相比存在差异。具体来看，公司产品的毛利率与亿纬锂能锂一次电池的毛利率水平相近。2018年、2019年公司毛利率均稍低于亿纬锂能。由于鹏辉能源披露的毛利率为二次电池和一次电池的综合毛利率，且其二次电池的销售占比超过90%，加之二次电池的毛利率一般低于一次电池，导致其毛利率低于公司水平。根据公开披露资料，2019年亿纬锂能、鹏辉能源、比亚迪、等A股上市公司锂离子电池毛利率分别为23.76%、23.57%、18.63%。力佳科技主要生产扣式锂电池，应用领域分为传统应用产品市场和新兴智能产品应用市场。其传统产品市场主要包括电脑主板、遥控器、计算器、电子手表、音卡、玩具和小型电子显示器等，该市场竞争商较多，竞争激烈。新兴产品市场主要包括RFID产品、银行密钥、公路ETC、汽车遥控器、汽车胎压计（TPMS）等，新兴产品市场产品技术含量较高，产品附加值高。与力佳科技比，公司产品类型、目标市场差异较大，导致毛利率水平存在差异。

从毛利率变动趋势来看，公司毛利率波动幅度与同行业公司相比存在差异，但总体来看，报告期内公司毛利率变动趋势与可比公司平均毛利率水平变动趋势基本一致。

四、中介机构核查意见

（一）核查程序

1、获取了公司销售收入明细表、成本明细表、销售合同、采购合同等，对不同产品、销售模式、电池型号的收入、成本费用归集情况进行了复核；

2、复核分析发行人报告期内主要电池型号内外销销售收入、销售成本、毛利率变动情况，核查变动原因及其合理性；

3、复核分析发行人报告期内不同客户类型内外销销售收入、销售成本、毛利率变动情

况，核查变动原因及其合理性；

4、查阅报告期内公司的重大销售合同及订单，结合不同客户类型的销售价格、不同电池型号的销售价格，按照内外销分产品计算各种客户类型、主要电池型号的毛利率，分析报告期内内外销不同产品价格和毛利率变动情况；

5、访谈销售部门负责人，了解境内和境外销售情况、定价情况，市场竞争情况等；

6、查阅同行业可比上市公司公开披露的信息，对发行人各产品销售及毛利率变化与同行业可比上市公司类似产品毛利率进行对比分析。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

发行人内、外销产品的毛利率差异主要受销售价格的影响，境外销售价格高于境内，内外销毛利率差异及变动具有合理性；发行人锂电池毛利率低主要是单位产品消耗材料多、没有形成规模化生产导致单位成本较高，锂电池毛利率低具有合理性。公司产品毛利率高于同行业可比公司毛利率主要是与可比公司产品结构不一致所致，报告期内公司毛利率变动趋势与同行业平均毛利率水平变动趋势基本一致。

问题 12. 股份支付会计处理合规性

根据公开发行说明书，2020 年发行人定向发行新增股份登记的总量为 336.00 万股，发行价格为 3.00 元/股，发行对象均为公司在册股东及核心员工，确认股份支付金额 1,108.80 万元，以往年度股份支付确认的金额转入资本公积-股本溢价 35.20 万元。

请发行人补充披露确定股份支付的明细情况，包括股份授予价格、权益工具公允价值的确认方法及相关计算过程，说明股份支付会计处理是否符合《企业会计准则》相关规定。

请保荐机构、申报会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、发行人补充披露确定股份支付的明细情况，包括股份授予价格、权益工具公允价值的确认方法及相关计算过程

（一）股份授予价格

发行人第二届董事会第九次会议决议、2020 年第二次临时股东大会决议通过 2020 年股票定向发行。本次发行对象共计 20 名，均为公司董事、监事、高级管理人员或核心员工，实际发行 3,360,000 股，股份授予价格为人民币 3.00 元，募集资金总额为 10,080,000.00 元。

（二）权益工具公允价值的确认方法

权益工具公允价格按照市场价格确定。公司结合交易量、交易活跃程度确定公允价格，本次发行的董事会决议公告日（2020 年 8 月 10 日）前最近一年的交易量、交易金额（含大宗交易）如下：

期间	交易量（股）	交易金额（元）	交易均价（元/股）
最近 12 个月	8,991,712.00	56,533,736.00	6.287
前 120 日	8,991,712.00	56,533,736.00	6.287
前 90 日	8,921,712.00	56,155,100.00	6.294
前 60 日	7,387,611.00	47,847,600.00	6.477
前 30 日	1,526,499.00	15,192,600.00	9.953

其中大宗交易情况如下：

期间	交易量（股）	交易金额（元）	交易均价（元/股）
2020-5-28	2,019,600.00	10,724,076.00	5.31
2020-5-26	730,000.00	4,380,000.00	6.00
2020-5-22	1,200,000.00	6,372,000.00	5.31
2020-5-22	128,200.00	680,742.00	5.31
2020-5-19	1,500,000.00	7,965,000.00	5.31
2020-5-13	1,382,200.00	7,339,482.00	5.31

公司 2020 年之前交易量较少，2020 年 5 月进入创新层后，交易逐步活跃，公告日前 90 日内累计交易量占最近 1 年交易量的 99.22%，交易量占比较大，且公告日前 90 日可涵盖所有大宗交易，因此参照前 90 日的交易均价确定本次发行的公允价格。董事会决议公告日前 90 个交易日均价（含大宗交易）为 6.294 元/股。公司确定本次股票发行的公允价格为 6.3 元/股。

（三）股份支付费用的确定依据及计算过程

依据《惠州市惠德瑞锂电科技股份有限公司 2020 年第一次股票定向发行说明书》，股票发行价格为人民币 3.00 元/股，公允价格为 6.30 元/股。实际发行 336 万股，按照（每股公允价格-每股发行价格）*发行数量的方式确认股份支付费用 1,108.80 万元。本次定向发行未明确员工服务期限等条件，股份支付金额一次性确认当期损益。

发行人已经在公开发行说明书“第八节 管理层讨论与分析”之“三、盈利情况分析”之“（四）主要费用情况分析”之“2、管理费用分析”部分进行了补充披露。

二、说明股份支付会计处理是否符合《企业会计准则》相关规定。

根据《企业会计准则第 11 号—股份支付》的规定：“以权益结算的股份支付换取职工提供服务的，应当以授予职工权益工具的公允价值计量；授予后立即可行权的换取职工服务的以权益结算的股份支付，应当在授予日按照权益工具的公允价值计入相关成本或费用，相应增加资本公积。”

发行人2020年定向发行股份确认了1,108.80万元股份支付费用，并增加了资本公积-股本溢价1,108.80万元。

2015 年 1 月，经公司股东会决议，潘文硕将其持有公司的股权 2%共 20 万股转让给公司员工宋建强、缪玲，两人分别受让 1.00%的股权。此次股权转让按照同期转让给非关联方深

圳市华惠创富投资管理有限公司的股权转让价格确定公允价格，确认股份支付费用 35.20 万元，同时确认资本公积-其他资本公积 35.20 万元。按照《企业会计准则》相关规定，在股份完成登记日，应将计入“资本公积-其他资本公积”的金额转入“资本公积-股本溢价”科目。但在上述股份完成登记后，公司未及时将上述金额转入“资本公积-股本溢价”。报告期内，公司对此事项进行调整，将 35.20 万元由“资本公积-其他资本公积”科目转入“资本公积-股本溢价”科目。上述事项的调整，涉及金额较小，且是资本公积内部明细科目的调整，未对报表产生重大影响。

报告期内，公司对股份支付的相关会计处理符合《企业会计准则》相关规定。

三、中介机构核查意见

（一）核查程序

1、查阅发行人《关于认定核心员工的议案》，了解发行人认定核心员工的基本过程，询问董事会成员核心员工认定标准；

2、查阅发行人与认购对象签订的《惠州市惠德瑞锂电科技股份有限公司定向发行股份认购协议》、《惠州市惠德瑞锂电科技股份有限公司 2020 年第一次股票定向发行说明书》，了解发行人本次定向发行的发行计划；

3、查阅公司花名册，了解发行对象在公司任职情况；

4、询问发行对象，了解出资情况、资金来源及是否存在股份代持及纠纷情况；

5、查阅中国证券登记结算有限责任公司出具的股份登记确认书；

6、取得发行对象认购银行进账单，核对公司银行流水。

7、查询发行人股票价格市场，分析交易活跃度、成交价格等，核查发行人确定 2020 年定向发行股票公允价格的合理性。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

发行人股份支付费用的确定依据及计算过程符合《企业会计准则》的相关规定。报告期内，发行人对 2015 年 1 月股权转让确认的股份支付费用在资本公积内部明细科目进行调整，涉及金额较小，未对报表产生重大影响。发行人股份支付会计处理符合《企业会计准则》的相关规定。

问题 13. 应收账款快速增长及坏账计提充分性

根据公开发行说明书，2017 年末至 2020 年 9 月末，发行人应收账款账面价值分别为 2,947.00 万元、2,786.96 万元、3,442.97 万元及 3,620.04 万元，2019 年期末应收账款余额大幅增长。

（1）应收账款与营业收入的匹配性。请发行人补充披露报告期各期末应收账款的内销/外销，电池厂商/终端产品厂商等客户类型构成，以及各类应收账款与对应收入的匹配关系，应收账款主要客户与营业收入主要客户是否匹配。

(2) 信用政策是否发生变化。请发行人补充披露与主要客户的结算模式、信用政策、收款周期，报告期内是否存在变化，是否存在放宽信用政策以增加销售收入的情形。

(3) 应收账款快速增加的风险。请发行人：①补充披露一年以内应收账款的账龄情况。②披露各期末信用期内和信用期外应收账款的金额、占比情况，信用期外部分是否计提充足的坏账准备，是否存在大额不可收回的款项。③结合结算政策、逾期情况、实际回款方等说明应收账款前五名经营情况、偿还能力及期后回款情况。

请保荐机构、申报会计师核查并发表明确意见。此外，请保荐机构、申报会计师说明各期末应收账款的发函比例、回函比例、回函金额占期末应收账款余额的比例、函证是否存在差异及处理意见。

回复：

一、应收账款与营业收入的匹配性。请发行人补充披露报告期各期末应收账款的内销/外销，电池厂商/终端产品厂商等客户类型构成，以及各类应收账款与对应收入的匹配关系，应收账款主要客户与营业收入主要客户是否匹配。

(一) 应收账款与收入的匹配分析

1、应收账款内销/外销构成与收入的匹配分析

报告期各期末，发行人应收账款内/外销构成及与当期主营业务收入匹配情况如下：

单位：元

项目		2020 年度/2020.12.31		2019 年度/2019.12.31		2018 年度/2018.12.31	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
应收账款	内销	20,426,581.30	55.21%	20,973,479.42	53.44%	14,866,966.00	50.33%
	外销	16,574,645.30	44.79%	18,270,307.35	46.56%	14,674,225.82	49.67%
	合计	37,001,226.60	100.00%	39,243,786.77	100.00%	29,541,191.82	100.00%
主营业务收入	内销	63,237,608.59	36.27%	59,468,781.53	36.96%	41,276,515.32	28.72%
	外销	111,111,086.34	63.73%	101,412,969.91	63.04%	102,448,016.37	71.28%
	合计	174,348,694.93	100.00%	160,881,751.44	100.00%	143,724,531.69	100.00%

报告期内，公司内/外销应收账款占比与内/外销收入占比变动趋势基本一致。由于与外销相比，内销应收账款回款较慢，各期内销应收账款占比总体高于内销销售收入占比。

2、应收账款终端产品厂商/电池品牌商/贸易商构成与收入的匹配性分析

报告期各期末，发行人应收账款终端产品厂商/电池品牌商/贸易商构成及与当期主营业务收入匹配情况如下：

单位：元

项目		2020.12.31/2020 年度		2019.12.31/2019 年度		2018.12.31/2018 年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
应收账款余额	终端产品厂商	20,887,008.69	56.45%	26,739,475.60	68.14%	17,940,075.07	60.73%

项目		2020.12.31/2020 年度		2019.12.31/2019 年度		2018.12.31/2018 年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
	电池品牌商	14,781,835.85	39.95%	12,267,851.13	31.26%	11,545,073.69	39.08%
	贸易商	1,332,382.06	3.60%	236,460.04	0.60%	56,043.06	0.19%
	合计	37,001,226.60	100.00%	39,243,786.77	100.00%	29,541,191.82	100.00%
主营业务收入	终端产品厂商	94,586,274.73	54.25%	90,282,290.69	56.12%	75,316,138.43	52.40%
	电池品牌商	75,445,257.73	43.27%	68,785,712.84	42.76%	67,165,971.38	46.73%
	贸易商	4,317,162.47	2.48%	1,813,747.91	1.13%	1,242,421.88	0.86%
	合计	174,348,694.93	100.00%	160,881,751.44	100.00%	143,724,531.69	100.00%

报告期内，公司不同类型客户的应收账款与对应销售收入基本匹配。公司增加了终端产品厂商销售，终端产品厂商销售占比呈整体增长趋势；终端产品厂商中，国内企业占比相对较高，与国外客户相比，国内客户回款较慢，终端产品厂商应收账款占比总体高于收入占比。

3、应收账款主要客户与营业收入主要客户匹配分析

报告期各期，发行人应收账款前五名客户的营业收入和营业收入排名情况如下：

单位：元

2020 年/2020.12.31			
客户名称	应收账款余额	营业收入	营业收入排名
VARTA	4,040,558.68	24,974,796.75	1
VITZROCELL	3,949,692.92	15,021,080.93	3
东峡大通	2,893,600.00	---	
几米物联	2,735,092.40	4,902,345.22	7
BRK	2,623,009.80	24,929,930.00	2
2019 年度/2019.12.31			
客户名称	应收账款余额	营业收入	营业收入排名
VARTA	3,227,805.42	24,979,577.53	1
东莞优卓	3,147,354.49	11,583,171.70	3
VITZROCELL	3,008,702.51	11,340,056.11	4
东峡大通	2,893,600.00		
AJAX	2,754,203.76	3,793,627.32	10
2018 年度/2018.12.31			
客户名称	应收账款余额	营业收入	营业收入排名
VITZROCELL	3,396,130.98	11,684,353.20	3
东峡大通	2,893,600.00	271,513.85	47
VARTA	2,796,974.03	20,952,996.81	1
东莞优卓	2,171,310.58	11,128,427.23	4

2019 年度/2019.12.31

Spectrum	1,734,267.02	7,489,602.99	5
----------	--------------	--------------	---

由于东峡大通出现经营困难，公司在 2018 年终止与东峡大通合作，但对其应收款项一直未能全部收回，导致东峡大通一直为报告期各期的应收账款余额前五大客户。除上述情形外，报告期内公司应收账款主要客户均为营业收入主要客户，应收账款主要客户与营业收入主要客户基本匹配。

发行人已在公开发行说明书“第八节 管理层讨论与分析”之“二、资产负债等财务状况分析”之“（一）应收款项”之“3. 应收款项分析”部分补充披露。

二、信用政策是否发生变化。请发行人补充披露与主要客户的结算模式、信用政策、收款周期，报告期内是否存在变化，是否存在放宽信用政策以增加销售收入的情形。

报告期内，公司主要客户的结算模式、信用政策、收款周期情况如下：

单位：元

2020 年度					
客户名称	销售收入	应收账款	结算模式	结算账期	信用政策
VARTA	24,974,796.75	4,040,558.68	电汇	月结 90 天	赊销
BRK	24,929,930.00	2,623,009.80	电汇	月结 90 天	赊销
VITZROCELL	15,021,080.93	3,949,692.92	电汇	月结 90 天	赊销
AJAX	8,541,262.60	735,225.73	电汇	月结 60 天	赊销
轻松表计	7,071,433.19	2,286,889.10	电汇+票据	月结 60 天	赊销
2019 年度					
客户名称	销售收入	应收账款	结算模式	结算账期	信用政策
VARTA	24,979,577.53	3,227,805.42	电汇	月结 90 天	赊销
BRK	18,692,287.72	1,918,455.00	电汇	月结 90 天	赊销
东莞优卓	11,583,171.70	3,147,354.49	电汇	月结 30 天	赊销
VITZROCELL	11,340,056.11	3,008,702.51	电汇	月结 90 天	赊销
几米物联	8,244,241.35	1,704,837.06	电汇	月结 30 天	赊销
2018 年度					
客户名称	销售收入	应收账款	结算模式	结算账期	信用政策
VARTA	20,952,996.81	2,796,974.03	电汇	月结 90 天	赊销
BRK	19,836,063.60	1,059,952.61	电汇	月结 90 天	赊销
VITZROCELL	11,684,353.20	3,396,130.98	电汇	月结 90 天	赊销
东莞优卓	11,128,427.23	2,171,310.58	电汇	月结 30 天	赊销
Spectrum	7,489,602.99	1,734,267.02	电汇+票据	月结 90 天	赊销

公司对于合作年限较长、合作关系稳定且信用良好的客户基本采用赊销方式结算，经综合评价客户的资金实力、合作年限、信用水平、预期订单规模等因素给予一定的信用账期与信用额度。一般来说，信用账期协商确定后，无特殊原因不会发生变更。报告期内，公司与

主要客户的结算模式、信用政策、收款周期保持稳定，不存在通过放宽信用政策以增加销售收入的情形。

发行人已经在公开发行说明书“第五节 业务和技术”之“三、发行人业务情况”之“（一）发行人的销售情况与主要客户”部分补充披露。

三、应收账款快速增加的风险。请发行人：①补充披露一年以内应收账款的账龄情况。②披露各期末信用期内和信用期外应收账款的金额、占比情况，信用期外部分是否计提充足的坏账准备，是否存在大额不可收回的款项。③结合结算政策、逾期情况、实际回款方等说明应收账款前五名经营情况、偿还能力及期后回款情况。

（一）公司应收账款的账龄情况

1、应收账款的账龄情况

单位：元

账龄	2020 年 12 月 31 日		2019 年 12 月 31 日		2018 年 12 月 31 日	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
3 个月以内	31,309,393.38	84.62%	33,299,380.72	84.85%	24,014,629.32	81.29%
3-6 个月	2,506,762.71	6.77%	2,413,573.81	6.15%	1,706,582.37	5.78%
6 个月至 1 年	214,807.45	0.58%	339,189.18	0.86%	937,777.82	3.17%
1-2 年	15,620.00	0.04%	440,671.20	1.12%	2,826,159.25	9.57%
2-3 年	342,671.20	0.93%	2,714,928.80	6.92%	---	---
3 年以上	2,611,971.86	7.06%	36,043.06	0.09%	56,043.06	0.19%
合计	37,001,226.60	100.00%	39,243,786.77	100.00%	29,541,191.82	100.00%

公司报告期各期末 3 个月以内的应收账款余额占比均超过 80%，1 年以内的应收账款合计占比均超过 90%，应收账款账龄 1 年以上的主要客户为东峡大通，已全额计提坏账准备。公司应收账款总体期限合理，账龄情况与信用政策基本相符，坏账风险较低。

发行人已在公开发行说明书“第八节 管理层讨论与分析”之“二、资产负债等财务状况分析”之“（一）应收款项”之“3. 应收款项分析”中补充披露。

（二）披露各期末信用期内和信用期外应收账款的金额、占比情况，信用期外部分是否计提充足的坏账准备，是否存在大额不可收回的款项

单位：元

项目	2020 年 12 月 31 日		2019 年 12 月 31 日		2018 年 12 月 31 日	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
信用期内应收账款	28,428,095.09	76.83%	28,389,204.93	72.34%	22,689,013.89	76.80%
信用期外应收账款	8,573,131.51	23.17%	10,854,581.84	27.66%	6,852,177.93	23.20%
应收账款余额合计	37,001,226.60	100.00%	39,243,786.77	100.00%	29,541,191.82	100.00%

报告期内，公司信用期内应收账款占比基本稳定，信用期外应收账款中主要为应收东峡大通余额 2,893,600.00 元且一直未回款，除东峡大通外，信用期外应收账款占比逐年降低。

信用期外应收账款已按照公司相关政策计提坏账准备，除东峡大通外，不存在大额不可收回的情形。

发行人已在公开发行说明书“第八节 管理层讨论与分析”之“二、资产负债等财务状况分析”之“（一）应收款项”之“3. 应收款项分析”中进行了补充披露。

（三）结合结算政策、逾期情况、实际回款方等说明应收账款前五名经营情况、偿还能力及期后回款情况

单位：元

2020 年度									
客户名称	应收账款余额	结算账期	是否存在逾期	逾期金额及占比		实际回款方是否一致	期后回款金额	经营情况	偿债能力
VARTA	4,040,558.68	月结 90 天	是	126,399.29	3.13%	一致	4,018,125.79	正常	良好
VITZROCELL	3,949,692.92	月结 90 天	否	---	---	一致	3,967,058.62	正常	良好
东峡大通	2,893,600.00	月结 30 天	是	2,893,600.00	100.00%	一致	---	困难	丧失
几米物联	2,735,092.40	月结 30 天	是	1,991,190.00	72.80%	一致	797,026.20	正常	良好
BRK	2,623,009.80	月结 90 天	是	145,860.00	5.56%	一致	---	正常	良好
2019 年度									
客户名称	应收账款余额	结算账期	是否存在逾期	逾期金额及占比		实际回款方是否一致	期后回款金额	经营情况	偿债能力
VARTA	3,227,805.42	月结 90 天	是	69,507.35	2.15%	一致	23,722,729.08	正常	良好
东莞优卓	3,147,354.49	月结 30 天	是	915,235.50	29.08%	一致	6,010,191.11	正常	良好
VITZROCELL	3,008,702.51	月结 90 天	否	---	---	一致	13,896,013.92	正常	良好
东峡大通	2,893,600.00	月结 30 天	是	2,893,600.00	100.00%	一致	-	困难	丧失
AJAX	2,754,203.76	月结 60 天	是	870,952.32	31.62%	一致	10,421,510.90	正常	良好
2018 年度									
客户名称	应收账款余额	结算账期	是否存在逾期	逾期金额及占比		实际回款方是否一致	期后回款金额	经营情况	偿债能力
VITZROCELL	3,396,130.98	月结 9 天	否	---	---	一致	11,749,273.82	正常	良好
东峡大通	2,893,600.00	月结 3 天	是	2,893,600.00	100.00%	一致	---	困难	丧失
VARTA	2,796,974.03	月结 9 天	否	---	---	一致	24,739,069.56	正常	良好
东莞优卓	2,171,310.58	月结 3 天	否	---	---	一致	10,677,031.11	正常	良好
Spectrum	1,734,267.02	月结 9 天	是	547,993.75	31.60%	一致	5,898,935.59	正常	良好

注：2018 年末、2019 年末、2020 年末主要客户的期后回款金额分别为 2019 年度、2020 年度和 2021 年 1-2 月的回款金额。

报告期内，发行人对主要客户的结算账期保持稳定，未发生重大变化，发行人各期末应收账款回款情况良好。除东峡大通外，公司主要客户经营正常，具有偿付能力，主要客户应收款项无法收回的风险较小。

四、中介机构的核查意见

(一) 核查程序

1、获取发行人销售与收款相关的内部控制制度，访谈销售部和财务部负责人，了解发行人销售模式、销售信用政策、结算方式等，并对发行人销售与收款循环实施穿行测试；

2、获取报告期各期各类主要客户（包括内销/外销客户、OBM/ODM 客户、终端产品厂商/电池品牌厂商/贸易商）合同或订单，了解发行人与客户合同约定的信用政策、结算方式及结算周期等，并抽查收入确认依据（合同或订单、出库单、报关单、提单、发票等），确认发行人报告期销售收入和应收账款的真实性、合规性；

3、获取发行人应收账款明细账、账龄明细表，分析各期末应收账款余额变化及其原因，分析应收账款期末余额变动与营业收入变动是否匹配；

4、获取报告期内客户的信用政策、结算方式，统计并分析应收账款形成时间，复核信用期内/信用期外应收账款余额计算的准确性，核实信用期外应收账款形成的原因及合理性；

5、对报告期各期末，发行人主要客户应收账款余额进行函证，发函及回函情况如下：

单位：元

项目	2020 年 12 月 31 日	2019 年 12 月 31 日	2018 年 12 月 31 日
发函金额	31,455,046.12	36,314,574.86	27,621,144.26
回函金额	27,574,983.69	31,028,033.74	20,686,362.35
期末应收账款余额	37,001,226.60	39,243,786.77	29,541,191.82
发函比例	85.01%	92.54%	93.50%
回函比例	87.66%	85.44%	74.89%
回函金额占期末应收账款余额的比例	74.52%	79.06%	70.03%

回函差异情况及原因分析：

单位：元

项目	2020 年 12 月 31 日	2019 年 12 月 31 日	2018 年 12 月 31 日
回函差异金额	2,771,723.03	1,621,562.17	2,199,247.44
其中：已开票/未开票差异	414,640.15	1,621,562.17	2,199,247.44
入账时间差异	2,357,082.88		
回函金额	27,574,983.69	31,028,033.74	20,686,362.35
回函差异占比	10.05%	5.23%	10.63%

报告期内，客户回函差异主要有两类：其一是函证金额为已开票和未开票金额合计，被函证单位回函只确认已开票金额；其二是公司外销客户以提单日期作为收入确认日期，公司在各期末确认已发货且已获取提单部分的收入，而外销客户尚未收到货，不确认该部分的交易额和余额。

6、获取发行人报告期内及期后银行存款明细账及银行对账单，并抽查部分大额的期后回款记录，核查应收账款期后回款情况；

7、获取发行人应收账款坏账准备计提明细表，复核坏账准备计提情况，核查应收账款坏账准备是否计提充分。

2、申报会计师的核查意见

经核查，申报会计师认为：

（1）发行人应收账款与营业收入基本匹配，应收账款主要客户与营业收入主要客户基本匹配；

（2）报告期内发行人对主要客户的信用政策基本稳定，不存在放宽信用政策以增加销售收入的情形；

（3）报告期内发行人应收账款总体期限合理，与公司信用政策基本匹配，逾期账款较少，主要客户期后回款情况较好。除东峡大通外，不存在大额不可收回的情形。

问题 14. 存货变化及原材料获取风险

根据公开发行说明书，2017 年至 2020 年 9 月，发行人存货中在产品账面价值分别为 259.04 万元、271.78 万元、228.20 万元和 300.74 万元，自制半成品账面价值分别为 717.04 万元、1,243.70 万元、1,018.34 万元和 1,038.41 万元，未计提存货跌价准备。公司主要对外采购的主要原材料有锂带、二氧化锰、隔膜、电解液、钢壳及铝网，2017 年至 2020 年 9 月公司向前五大供应商采购金额占比分别为 58.46%、52.44%、49.07%和 49.72%。

请发行人：（1）说明在产品与自制半成品的区别，同时结合库存商品、发出商品、在产品与自制半成品在报告期各期销售情况、销售模式变化、市场需求及价格变动等，分析说明各类存货余额报告期内变化的原因。（2）说明存货的盘点情况，包括盘点时间、地点、人员、范围、盘点方法、程序、盘点比例、账实相符的情况、盘点结果，是否存在盘点差异及产生原因、处理措施。（3）补充披露报告期各期存货减值测试的具体情况，包括但不限于可变现净值的确认依据、相应减值测算过程，说明未计提存货跌价准备的原因及合理性。（4）说明报告期内发行人存货周转率与同行业可比公众公司相比是否存在差异，如存在，分析说明原因及合理性。（5）说明锂带、隔膜、电解液、钢壳等原材料供应商的具体情况、采购情况，上述材料对产品生产的作用，采购价格变化对生产经营的影响，其采购价格、产品质量或采购总量是否受贸易摩擦的影响，是否存在不能获取原材料的风险。

请保荐机构、申报会计师核查上述事项，说明对发行人库存商品、发出商品、自制半成品执行的核查程序、核查数量及占比、核查金额及占比，说明存货监盘的情况（包括但不限于监盘时间、监盘地点、监盘人员及结果）并发表明确意见。

回复：

一、说明在产品与自制半成品的区别，同时结合库存商品、发出商品、在产品与自制半成品在报告期各期销售情况、销售模式变化、市场需求及价格变动等，分析说明各类存货余额报告期内变化的原因。

（一）在产品与自制半成品的区别

在产品是指正在制造尚未完工的电池，包括正在各个生产工序加工的电池和已加工完毕但检测未完成的电池；自制半成品是指完成检测，但尚未包装的电池，即电芯。

（二）各类存货余额报告期内变化的原因

1、发行人收入规模及各类存货余额的变化情况

报告期各期，发行人库存商品、发出商品、在产品和自制半成品与销售收入的变化情况如下：

单位：万元，%

项目	2020 年度 2020.12.31		2019 年度 2019.12.31		2018 年度 2018.12.31		2017 年度 2017.12.31
	金额	变动率	金额	变动率	金额	变动率	金额
销售收入	17,437.10	8.37	16,089.80	11.95	14,372.56	-6.34	15,344.71
库存商品	365.44	-45.63	672.14	1.04	665.21	38.47	480.41
发出商品	408.03	1,528.11	25.06	-73.98	96.32	-18.28	117.87
在产品	358.16	56.95	228.20	-16.03	271.78	4.92	259.04
自制半成品	1,087.53	6.79	1,018.34	-18.12	1,243.70	73.45	717.04

公司存货中，自制半成品为已完成检测但尚未进行包装的电池（即电芯），其金额占比高，主要原因是自制半成品在进入包装环节前需要放至 15-30 天进行老化，周期较长，从而导致自制半成品金额占比较高。公司 2018 年自制半成品金额较 2017 年增加较多，主要是因为公司根据市场销售情况和客户未来采购计划增加备置一定库存。2020 年末，公司发出商品金额大幅增长系发行人在 2020 年 12 月底就海外订单的发货，受境外疫情影响公司取得提单的时间有所延迟，即截至资产负债表日尚未取得提单，未能确认收入并结转成本，导致发出商品金额较大。

公司产品生产过程中，从领料到制成电芯周期一般为 4-7 天，收入规模及订单排产的变动，均会导致在产品的金额有一定波动，公司 2021 年 1 月出货需求高于往年同期，公司在 2020 年 12 月加紧排产，导致 2020 年末的在产品金额增幅较大。

2、销售模式对发行人存货余额的影响

发行人的主要客户为工业用户及电池品牌商，销售模式主要为 OBM 和 ODM。两种模式下，公司均自主研发、设计、生产，仅包装阶段的标签要求存在差异。对于 OBM 销售模式，在上述包装阶段，使用公司自主品牌标签进行包装；对于 ODM 销售模式，包装阶段的标签按照客户要求使用其品牌包装。整体而言，两种销售模式对存货余额的变化影响不大。

3、市场需求对发行人存货余额的影响

公司采用订单式与计划式相结合的方式组织生产，根据未来几个月出货需求和市场变化进行备货生产，存货余额随市场需求变化有一定波动。近年来，锂一次电池行业稳步增长，在物联网、智能安防、GPS 追踪器、RFID 标签等一些新兴的应用领域呈现较快增长趋势，公司销售规模随下游市场需求带动稳步增长，存货余额也有一定增加。

4、价格变动对发行人存货余额的影响

报告期各期，发行人不同产品单价变动情况如下：

单位：元/只，%

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	销售单价	变动率	销售单价	变动率	销售单价	变动率	销售单价	变动率
锂锰电池	4.25	-1.81	4.32	-1.58	4.39	4.88	4.19	---
锂铁电池	3.89	-5.85	4.13	-0.83	4.17	1.50	4.10	---

注：上述销售单价为年度销售收入/销售数量后按照四舍五入取值；为更准确反映销售单价的变化，用销售单价四舍五入前数值计算销售单价变动率。

报告期各期，发行人产品单价整体保持稳定。产品单价对存货余额水平影响较小。

二、说明存货的盘点情况，包括盘点时间、地点、人员、范围、盘点方法、程序、盘点比例、账实相符的情况、盘点结果，是否存在盘点差异及产生原因、处理措施。

(一) 盘点基本情况

项目	2020 年末	2019 年末	2018 年末
盘点计划及实施	财务部会同仓管部门具体组织制定盘点计划并安排实施	财务部会同仓管部门具体组织制定盘点计划并安排实施	财务部会同仓管部门具体组织制定盘点计划并安排实施
盘点范围	原材料抽盘，在产品、自制半成品、库存商品全盘	原材料抽盘，在产品、自制半成品、库存商品全盘	原材料抽盘，在产品、自制半成品、库存商品全盘
盘点时间	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
盘点地点	和畅西三路惠德瑞锂电科技股份有限公司仓库	和畅西三路惠德瑞锂电科技股份有限公司仓库	和畅西三路惠德瑞锂电科技股份有限公司仓库
盘点人员	仓储人员、财务人员	仓储人员、财务人员	仓储人员、财务人员
盘点方法及程序	化学原材料称重；产成品、半成品、在产品计数	化学原材料称重；产成品、半成品、在产品计数	化学原材料称重；产成品、半成品、在产品计数
中介机构监盘	审计机构、保荐机构	审计机构	审计机构
盘点结果及差异处理	账实相符	账实相符	账实相符

(二) 盘点比例

单位：万元，%

项目	2020 年		2019 年		2018 年	
	期末金额	盘点比例	期末金额	盘点比例	期末金额	盘点比例
原材料	499.53	92.96	284.82	89.16	335.83	92.76
在产品	358.16	100.00	228.20	100.00	271.78	100.00
自制半成品	1,087.53	100.00	1,018.34	100.00	1,243.70	100.00
库存商品	365.44	100.00	672.14	100.00	665.21	100.00
发出商品	408.03	—	25.06	—	96.32	—
存货合计	2,718.70	83.70	2,228.56	97.49	2,612.84	95.38

三、补充披露报告期各期存货减值测试的具体情况，包括但不限于可变现净值的确认依据、相应减值测算过程，说明未计提存货跌价准备的原因及合理性。

（一）可变现净值的确定具体依据及存货跌价准备

资产负债表日，发行人存货按成本与可变现净值孰低原则计价，对于存货因遭受毁损、全部或部分陈旧过时或销售价格低于成本等原因，预计其成本不可收回的部分，计提存货跌价准备。库存商品及主要原材料的存货跌价按单个存货项目的成本高于可变现净值的差额提取。其他数量繁多，单价较低的原辅材料提取存货跌价准备。其中，可变现净值的具体确定方式如下：

库存商品、在产品和用于出售的材料等直接用于出售的商品存货，其可变现净值按该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定；用于生产而持有的材料存货，其可变现净值按所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定。为执行销售合同而持有的存货，其可变现净值以合同价格为基础计算；持有存货的数量多于销售合同订购数量的，超出部分的存货可变现净值以市场销售价格为基础计算。

发行人各类存货具体减值测试的依据和过程如下：

1、原材料

为生产而持有的材料等的可变现净值=产成品估计售价（参考产成品的预计售价）-至完工时将要发生的成本-为实现该销售预计的费用和税金；

2、库存商品

可变现净值=市场价格*（1-销售费用率）-相关税费

存货跌价金额=账面成本-[市场价格*（1-销售费用率）-相关税费]

其中，

市场价格：即各类库存商品各期资产负债表日销售价格

销售费用率：各期销售费用/营业收入

3、发出商品

可变现净值=市场价格*（1-销售费用率）-相关税费

存货跌价金额=账面成本-[市场价格*（1-销售费用率）-相关税费]

其中，

市场价格：即各类发出商品订单金额

销售费用率：各期销售费用/营业收入

4、在产品

发行人的在产品属于生产过程中的存货。由于发行人的生产周期较短，各类产品的毛利率较为稳定，故不对在产品计提存货跌价准备。

报告期内公司存货结构和存货周转率、周转天数如下：

单位：万元

项目	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
原材料	499.53	284.82	335.83
半成品	1,087.53	1,018.34	1,243.70
在产品	358.16	228.20	271.78
产成品	365.44	672.14	665.21
发出商品	408.03	25.06	96.32
存货合计	2,718.70	2,228.56	2,612.84
存货周转率（次/年）	4.11	3.88	3.86
存货周转天数（天）	87.61	92.78	93.26

由上可见，发行人存货周转速度较快，一般可以在 80-95 天内消耗完毕。

报告期各期，发行人的存货周转率 and 产品销售毛利率均较高，存货减值的风险较低；报告期各期末，发行人根据《企业会计准则》的规定对各期末存货进行减值测试，未发现存在存货跌价的情形。

发行人已经在公开发行说明书“第八节 管理层讨论与分析”之“二、资产负债等财务状况分析”之“（二）存货”之“2、存货分析”部分进行了补充披露。

四、说明报告期内发行人存货周转率与同行业可比公众公司相比是否存在差异，如存在，分析说明原因及合理性。

发行人存货周转率与同行业可比公司亿纬锂能、鹏辉能源、力佳科技对比如下：

单位：次/年

公司名称	2020 年度	2019 年度	2018 年度	2017 年度
亿纬锂能	未披露	2.93	3.15	3.87
鹏辉能源	未披露	3.50	2.68	2.68
力佳科技	未披露	3.90	3.42	3.50
平均值	-	3.44	3.08	3.35
发行人	4.11	3.88	3.86	4.84

发行人存货周转率高于同行业可比公司平均水平，主要原因是发行人采用订单式与计划式相结合的方式组织生产，并且产能有限，备货规模只能基本满足次月的市场需求，存货规模整体不大；同时，公司专注于锂一次电池的研发、生产与销售，未开展二次电池业务，与同行业公司相比产品类型相对单一，存货的周转速度相对较快。综上所述，发行人存货周转率高于同行业可比公司具有合理性。

五、说明锂带、隔膜、电解液、钢壳等原材料供应商的具体情况、采购情况，上述材料对产品生产的作用，采购价格变化对生产经营的影响，其采购价格、产品质量或采购总量是否受贸易摩擦的影响，是否存在不能获取原材料的风险。

（一）说明锂带、隔膜、电解液、钢壳等原材料供应商的具体情况、采购情况，上述

材料对产品生产的作用，采购价格变化对生产经营的影响

1、报告期内，公司锂带、隔膜、电解液、钢壳等原材料的主要供应商具体采购情况如下：

(1) 锂带

单位：万元

供应商名称	具体情况		采购情况		
			2020 年度	2019 年度	2018 年度
成都顿威新型金属材料有限公司	成立时间 2002-06-14	主营业务 主要生产、销售金属锂制品	1,916.17	1,423.16	1,723.27
奉新赣锋锂业有限公司	2004-01-08	生产及销售锂、次氯酸钠、化工产品、化工原料、锂电池材料；自营和代理国内各类商品和技术的进出口业务。	53.25	262.72	464.23

(2) 隔膜

单位：万元

供应商名称	具体情况		采购情况		
			2020 年度	2019 年度	2018 年度
UBE	成立时间 1987 年	主营业务 主要生产锂电池隔膜	195.64	241.37	201.60
深圳市天成新能源有限公司	2016-03-11	主要针对锂电池隔膜及其他锂电池原材料的技术研发、生产与销售；锂电池隔膜的加工	123.13	102.38	7.58
深圳市中天锂电新材料有限公司	2009-02-24	锂电池隔膜及其他锂电池原材料的技术研发与销售；锂电池隔膜及其他锂电池原材料的生产；电池隔膜的加工。	118.73	---	---

(3) 电解液

单位：万元

供应商名称	具体情况		采购情况		
			2020 年度	2019 年度	2018 年度
北京化学试剂研究有限责任公司	成立时间 1989-07-28	主要生产及销售锂电池电解液、锂离子电池电解液、超净高纯试剂、高纯物质、新型扩散源、光刻胶及配套试剂、金属表面处理专用化学品、标准溶液及实验试剂、其他精细化学品。	229.35	320.70	282.92
浙江中蓝新能源材料有限公司	2019-01-24	主要从事锂离子电池电解液材料的研发、生产和销售。	393.33	—	—

供应商名称	具体情况		采购情况		
			2020 年度	2019 年度	2018 年度
成立时间	主营业务				
深圳新宙邦科技股份有限公司	主要生产及销售锂电池化学品、电容器化学品、有机氟化学平、半导体化学品以及LED封装材料等系列		97.78	132.29	85.88

(4) 钢壳

单位：万元

供应商名称	具体情况		采购情况		
			2020 年度	2019 年度	2018 年度
成立时间	主营业务				
肇庆市高要区超力金属制品有限公司	加工及销售电池配件、五金杂件		445.09	346.44	357.82

2、上述材料对产品生产的作用，采购价格变化对生产经营的影响

报告期内，公司对锂带、隔膜、电解液、钢壳等材料采购单价情况如下：

名称	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	单价	变动率	单价	变动率	单价	变动率
锂带（元/克）	0.8069	-4.54%	0.8453	-20.64%	1.0651	-
隔膜（元/平米）	4.8900	0.10%	4.8849	3.37%	4.7256	-
电解液（元/kg）	91.2560	18.11%	77.2610	24.99%	61.8124	-
钢壳（元/PCS）	0.1195	5.61%	0.1131	0.48%	0.1126	-

注：上述变动率是按照四舍五入前的单价计算的变动率。

公司对上述原材料采购占比情况如下：

单位：万元

名称	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	不含税金额	占当年原材料采购占比	不含税金额	占当年原材料采购占比	不含税金额	占当年原材料采购占比
锂带	1,969.42	28.76%	1,688.18	30.19%	2,258.14	36.73%
隔膜	443.34	6.48%	352.55	6.30%	308.67	5.02%
电解液	733.26	10.71%	500.81	8.95%	432.69	7.04%
钢壳	445.09	6.50%	346.44	6.19%	357.75	5.82%
合计	3,591.11	52.45%	2,887.98	51.63%	3,357.25	54.61%

锂带：锂原电池的负极。锂带价格的波动与金属锂的行业价格波动密切相关，2019 年起锂带采购价格逐年降低，目前市场上金属锂供应相对充足。报告期内锂带价格的波动未对公司生产经营造成重大不利影响。

电解液：在电池内部正负极之间担负传递电荷的作用。公司为提升产品品质和安全性，自 2019 年起增加了对安全性更高的电解液的采购量，采购成本升高。从公司原材料采购成

本构成看，电解液采购占比仅为 7%-10%，占比相对较低。即使未来电解液出现涨价，也不会对公司生产经营造成重大不利影响。

隔膜：防止正负极活性物质直接接触，防止电池内部短路。报告期内，公司隔膜的采购价格较为稳定，对采购成本未构成重大影响；同时，隔膜的采购占比相对较低，即使未来价格发生较大波动，也不会对公司生产经营造成重大不利影响。

钢壳：电池的容器。报告期内，公司钢壳的采购价格较为稳定，对采购成本未构成重大影响。同时，钢壳的采购占比相对较低，即使未来价格发生较大波动，也不会对公司生产经营造成重大不利影响。

（二）其采购价格、产品质量或采购总量是否受贸易摩擦的影响，是否存在不能获取原材料的风险

报告期内，公司的主要原材料中除部分隔膜需向日本 UBE 进口外，其他主要原材料均为向境内供应商进行采购。报告期内，公司隔膜的采购价格稳定，当前中国与日本之间的贸易往来较为顺畅，未有较大的贸易摩擦。同时，除日本 UBE 外，公司与隔膜供应商深圳市天成新能源有限公司、深圳市中天锂电新材料有限公司均建立了良好的合作关系。2020 年，公司对隔膜境内采购量已超过境外采购，未来，国际贸易政策的变化对公司隔膜的采购价格、产品质量及采购总量的影响较小。综上，公司不能获取原材料的风险较小。

六、中介机构核查意见

（一）中介机构核查程序

1、获取发行人存货明细表，进行各类产品存货结构分析与账龄分析，并与各类产品销售收入的变动情况进行匹配分析；

2、获取发行人存货管理制度、与存货相关的财务制度等，了解发行人生产模式与销售模式，对发行人生产与仓储循环、收入循环实施内部控制测试，了解发行人备货政策与执行情况；

3、获取发行人主要产品生产工艺流程图，了解生产周期、生产工艺，并与发行人备货情况、存货情况对比分析；

4、根据发行人存货明细表，计算各类产品存货周转率，并与同行业可比公司进行对比分析；

5、了解发行人存货跌价准备计提方法，获取发行人存货库龄表与存货跌价准备明细表，复核存货跌价准备测试结果；

6、走访报告期主要供应商，了解报告期内采购情况、供货情况等信息；

7、报告期内各年末对发行人的原材料、在产品、自制半成品、库存商品进行了现场监盘和抽盘；同时对发出商品进行发函，检查了相应的发货单，了解了整个发出商品的过程。

8、2020 年 12 月末、2019 年 12 月末、2018 年 12 月末监盘情况如下：

单位：万元，%

项目	2020.12.31		2019.12.31		2018.12.31	
	期末金额	监盘比例	期末金额	监盘比例	期末金额	监盘比例
原材料	499.53	54.07	284.82	45.12	335.83	90.01
在产品	358.16	50.13	228.2	3.90	271.78	18.57
自制半成品	1,087.53	100	1,018.34	43.60	1,243.70	57.27
库存商品	365.44	100	672.14	83.11	665.21	67.28
发出商品	408.03	—	25.06	—	96.32	—
存货合计	2,718.70	69.98	2,228.56	51.16	2,612.84	57.89

(二) 核查意见

经核查，申报会计师认为：

发行人报告期内存货余额的变化与公司经营情况相匹配；发行人各期末均对存货进行盘点，不存在账实不符的情况；发行人相关存货项目可变现净值高于成本，报告期内未计提存货跌价准备具有合理性；发行人采用订单式生产和计划式生产相结合的方式，存货周转快，存货周转率高于同行业可比公司平均水平具有合理性；原材料中，除隔膜向日本采购外，其他主要原材料均从境内采购，受贸易摩擦影响较小，公司未来不能获取原材料的风险较小。

问题 15. 其他财务类问题

(1) 货币资金、交易性金融资产。报告期末，发行人货币资金，交易性金融资产中理财产品 3,113.03 万元，远期结售汇 82.58 万元。请发行人：①说明对现有货币资金的具体使用规划，闲置货币资金的管理方法，财务预算、资金盈余管理相关内部控制及执行的有效性，结合报告期内货币资金结构，测算利息收入与货币资金的匹配关系，说明 2017 年、2018 年利息收入较低的合理性。②补充披露汇兑损益的计算过程，说明远期结售汇业务合同的签订、执行情况及相关会计处理。③说明 2019 年、2020 年存在处置交易性金融资产取得的投资收益，但仅 2019 年存在收回投资收到的现金的原因及合理性，相关会计处理是否符合《企业会计准则》的要求。

(2) 应付账款金额较大。请发行人补充说明各期末应付账款账龄情况、前五大客户、分期支付的合同条款、期后付款情况，与供应商的匹配性，是否存在逾期未支付款项，存在长期未支付的应付账款原因及合理性。

(3) 固定资产增长的合理性。请发行人：①补充披露报告期各期末各类机器设备和电子设备具体情况，包括金额、数量、用途、成新率、先进性水平等情况。②说明产能的计算方式，报告期各期机器设备与产能的匹配关系是否合理，报告期内机器设备持续增长但设计产能未同步增长的原因，持续超设计产能生产对生产经营的影响，原有生产线自动化改造投入的情况及金额。③结合报告期内固定资产购买合同、相关市场价格对比情况，说明机器设备和电子设备账面价值是否真实准确。④补充说明固定资产、在建工程盘点情况，包括盘点时间、地点、人员、范围、盘点方法、程序、盘点比例、账实相符的情况、盘点

结果，是否存在盘点差异及产生原因、处理措施。⑤说明主要固定资产减值测试的过程和计算方法，结合业务、固定资产使用情况，说明固定资产是否存在减值迹象。

(4) 进一步补充披露会计政策。请发行人：①补充披露 OBM、ODM 等模式、产品类别的具体收入确认政策、收入确认时点、具体合同条款，并说明收入确认时点的合理性，是否符合《企业会计准则》规定。②说明是否存在经销模式，如存在，请补充经销模式的具体情况，并结合与经销商之间的合作模式（买断式销售、委托代销等）及其协议主要条款，并说明经销模式下收入确认政策是否符合《企业会计准则》规定。③按照报告期内适用新旧会计准则的情况，补充披露相关科目在新旧会计准则下的会计政策。

(5) 研发项目具体情况。请发行人：①补充披露研发投入对应的研发项目情况、目前所处具体阶段、各项目的研发进度、资金投入情况，说明研发相关内控制度及其执行情况，研发投入的确认依据、核算方法，领料费用下滑的原因及合理性。②补充披露报告期内与科研院所合作的具体情况，包括合作背景、内容、合作模式、合同签署、主要协议约定，是否为合作研发，主要研发项目及成果、知识产权的归属、收入成本费用的分摊情况，发行人在其中参与的环节及发挥的作用，发行人的核心技术来自于自主研发还是合作研发，是否因合作关系存在技术使用期限、范围、用途等限制，该等限制对发行人经营业绩的影响，发行人对以上科研院所是否存在技术依赖。

(6) 第三方回款。根据公开发行说明书，2017 年至 2020 年 1-9 月，发行人第三方回款占营业收入的比重分别为 5.85%、5.74%、4.96%、4.10%，包括客户所属集团统一支付、客户股东代付、客户员工代付，其中，报告期内客户员工代付金额上升。请发行人区分代付类型，补充披露报告期内各期存在第三方回款的客户名称和背景、代付金额、代付原因，并进一步说明报告期内客户员工代付金额上升的原因及合理性。

请保荐机构、申报会计师核查上述事项并发表明确意见。

回复：

一、货币资金、交易性金融资产。报告期末，发行人货币资金，交易性金融资产中理财产品 3,113.03 万元，远期结售汇 82.58 万元。请发行人：①说明对现有货币资金的具体使用规划，闲置货币资金的管理方法，财务预算、资金盈余管理相关内部控制及执行的有效性，结合报告期内货币资金结构，测算利息收入与货币资金的匹配关系，说明 2017 年、2018 年利息收入较低的合理性。②补充披露汇兑损益的计算过程，说明远期结售汇业务合同的签订、执行情况及相关会计处理。③说明 2019 年、2020 年存在处置交易性金融资产取得的投资收益，但仅 2019 年存在收回投资收到的现金的原因及合理性，相关会计处理是否符合《企业会计准则》的要求。

(一) 说明对现有货币资金的具体使用规划，闲置货币资金的管理方法，财务预算、资金盈余管理相关内部控制及执行的有效性，结合报告期内货币资金结构，测算利息收入

与货币资金的匹配关系，说明 2017 年、2018 年利息收入较低的合理性。

1、对现有货币资金的具体使用规划，闲置货币资金的管理方法，财务预算、资金盈余管理相关内部控制及执行的有效性

(1) 公司货币资金使用规划

截至2020年12月31日，公司货币资金账面余额为6,286.49万元，均为库存现金和银行活期存款，货币资金的主要使用规划如下：

单位：万元

使用规划项目	金额
1个季度运营资金周转	3,000.00
1个季度产业园建设	1,800.00
股利分配	599.24
合计	5,399.24

① 1个季度运营资金周转

公司业务不存在明显的季节性波动，运营资金和回款较为平稳，预留1个季度运营资金进行周转。

② 1个季度产业园建设

根据公司产业园建设工程施工合同和设备采购预算，公司计划1个季度产业园建设投入1,800万元。

③ 股利分配计划

根据公司2020年度利润分配方案，公司拟以2020年12月31日的总股本5,992.43万股为基数，以未分配利润向全体股东每10股派发现金股利人民币1元（含税），共计派发现金股利599.24万元。

(2) 闲置货币资金的管理方法，财务预算、资金盈余管理相关内部控制及执行的有效性

为提高公司货币资金使用效率，增加公司现金资产收益，实现股东利益最大化，在有效控制投资风险的情况下，公司将暂时闲置货币资金用于购买风险较小、收益稳定、可随时赎回的理财产品。报告期公司购买了理财产品，符合公司的闲置资金管理办法，资金管理相关内部控制执行有效。

2、结合报告期内货币资金结构，测算利息收入与货币资金的匹配关系，说明 2017 年、2018 年利息收入较低的合理性

报告期内利息测算如下：

单位：元

项目	2020.12.31 / 2020 年度	2019.12.31 /2019 年度	2018.12.31 /2018 年度	2017.12.31 /2017 年度
现金（人民币） 期末余额	4,490.00	539.30	271.80	2,631.40

项目		2020.12.31 / 2020 年度	2019.12.31 /2019 年度	2018.12.31 /2018 年度	2017.12.31 /2017 年度
中国工商银行股份有限公司惠州高新区支行（人民币）	期末余额	22,022,603.99	4,478,074.42	23,488,133.65	6,379,626.59
	活期及协定存款利率	0.3%-1.495%	0.3%-1.495%	0.30%	0.30%
中国建设银行股份有限公司惠州开发区支行（人民币）	期末余额	81,356.60	-	-	-
	活期及协定存款利率	0.3%-1.55%	0.3%-1.55%	0.30%	0.30%
中国兴业银行股份有限公司惠州分行（人民币）	期末余额	6,000,000.00	-	-	-
	活期及协定存款利率	1.725%	0.30%	0.30%	0.30%
中国工商银行股份有限公司惠州高新区支行（外币）	期末余额	34,756,491.83	46,511,347.27	39,811,135.97	50,865,843.59
	活期及协定存款利率	0.01%-1.0074%	0.05%-1.8919%	0.05%	0.05%
货币资金期末余额		62,864,942.42	50,989,960.99	63,299,541.42	57,248,101.58
利息收入		360,573.06	333,608.57	71,106.67	55,904.49

2017 年、2018 年，公司在银行的存款全部以活期利率计息，年利率仅为 0.30%，导致利息收入较低。随着公司的不断发展，为提高货币资金的收益管理，公司自 2019 年与银行签订协定存款利率，具体情况如下：

（1）工商银行

2019 年 09 月 30 日至 2019 年 11 月 13 日，公司与中国工商银行股份有限公司惠州高新区支行签订人民币账户协定存款利率，人民币账户金额 10 万元以内为活期利率，10 万元以上以协定存款利率 1%进行计息；2019 年 11 月 14 日至今，公司与中国工商银行股份有限公司惠州高新区支行签订人民币账户协定存款利率，人民币账户金额 10 万元以内为活期利率，10 万元以上以协定存款利率 1.495%进行计息。2019 年 04 月 30 日起，公司在中国工商银行股份有限公司惠州高新区支行的美元存款按照隔夜 LIBOR（伦敦同业间拆借利率）减去 0.5% 的年利率进行计息。

（2）建设银行

公司在中国建设银行股份有限公司惠州开发区支行 2019 年 7 月开立银行账户，并按协定存款利率计息，人民币金额 50 万元内为活期利率，50 万元以上金额以协定存款利率 1.55% 计息。

（3）兴业银行

公司在中国兴业银行股份有限公司惠州分行 2020 年 12 月开立银行账户，并按协定存款利率计息，人民币 5 万元内为活期利率，5 万元以上金额以协定存款利率 1.725%计息。

综上所述，报告期内，2017 年、2018 年适用活期利率，利息收入较低；自 2019 年起，开始与各银行签订协定存款利率，存款利率高于活期存款利，利息收入增加。2017 年、2018 年利息收入低于其他年份具有合理性，利息收入与货币资金基本匹配。

(二) 补充披露汇兑损益的计算过程, 说明远期结售汇业务合同的签订、执行情况及相关会计处理。

1、汇兑损益的计算过程:

汇兑损益产生原因为期末外币性项目产生的汇兑损益和外币货币性项目结算产生的汇兑损益。

期末外币性项目产生的汇兑损益:

公司持有的外币货币性项目资产负债表日原币金额×资产负债表日的即期汇率- (该外币货币性项目期初原币×期初原币的即期汇率+该外币货币性项目当期 新增每笔的原币金额×业务发生时的即期汇率-该外币货币性项目当期减少每笔 的原币金额×业务发生时的适用汇率)。

外币货币性项目结算产生的汇兑损益:

外币兑换: 卖出外币时, 公司将实际收取的记账本位币 (按银行买入价折算) 登记入账, 同时将付出的外币按当期入账汇率折算为记账本位币, 两者的差额作为汇兑损益, 计入财务费用;

外币购销: 当公司出口商品时, 按照当期入账汇率将外币销售收入折算为人民币, 对于取得的款项或发生的外币债权, 按照折算为人民币的金额入账, 两者的差额作为汇兑损益, 计入财务费用; 公司以外币购入原材料, 按当期入账汇率将支付 (或应付) 的外币折算为记账本位币, 以确定购入货物的入账价值, 对于支付的款项或发生的外币债务, 按照折算为人民币的金额入账, 两者的差额作为汇兑损益, 计入财务费用。

报告期内中国人民银行公告人民币汇率中间价公告:

日期	汇率中间价公告
2018 年 12 月 31 日	6.8632
2019 年 12 月 31 日	6.9762
2020 年 12 月 31 日	6.5249

报告期内公司汇兑损益具体情况如下:

单位: 元

财务费用-汇兑损益	2020 年度	2019 年度	2018 年度
期末外币性项目产生的汇兑损益	3,970,973.23	-352,252.30	-1,608,807.72
外币货币性项目结算产生的汇兑损益	-491,350.00	-537,000.00	-864,900.00
合计	3,479,623.23	-889,252.30	-2,473,707.72

注: 报告期内, 公司外币购销未产生汇兑损益。

根据中国人民银行公告人民币汇率中间价, 美元兑人民币汇率 2018 年至 2019 年呈上升的趋势, 2019 年至 2020 年呈下降的趋势, 因此企业的汇兑损益也随之呈现先收益后亏损的

状态。综上，报告期内，汇兑损益的变动合理。

发行人已经在公开发行说明书“第八节 管理层讨论与分析”之“三、盈利情况分析”之“（四）主要费用情况分析”之“4. 财务费用分析”部分补充披露。

2、说明远期结售汇业务合同的签订、执行情况及相关会计处理。

（1）远期结汇业务合同签订情况

发行人为降低外币货款的汇率波动风险，与中国工商银行股份有限公司惠州仲恺高新区支行签订远期结售汇业务合同签订情况如下：

签订日期	编号	金额（美元）	锁定汇率	择期期限
2019 年 11 月 05 日	22019110500003	2,000,000.00	7.0457	2020 年 05 月 07 日至 2020 年 06 月 23 日
2019 年 12 月 27 日	22019122700001	3,000,000.00	7.0003	2020 年 01 月 02 日至 2020 年 03 月 25 日
2020 年 03 月 13 日	22020031300001	800,000.00	7.0335	2020 年 10 月 09 日至 2020 年 12 月 24 日
2020 年 03 月 13 日	22020031300002	800,000.00	7.0419	2020 年 12 月 01 日至 2020 年 12 月 24 日
2020 年 03 月 13 日	22020031300003	800,000.00	7.0586	2021 年 02 月 01 日至 2021 年 03 月 12 日
2020 年 03 月 13 日	22020031300004	800,000.00	7.0520	2021 年 01 月 05 日至 2021 年 03 月 12 日
2020 年 03 月 13 日	22020031300005	800,000.00	7.0389	2020 年 11 月 02 日至 2020 年 12 月 24 日
2020 年 03 月 13 日	22020031300006	800,000.00	7.0238	2020 年 09 月 01 日至 2020 年 12 月 24 日
2020 年 03 月 19 日	22020031900001	1,000,000.00	7.0700	2020 年 07 月 01 日至 2020 年 12 月 24 日
2020 年 03 月 19 日	22020031900002	1,000,000.00	7.0700	2020 年 08 月 03 日至 2020 年 12 月 24 日
2020 年 12 月 24 日	22020122400010	1,000,000.00	6.5550	2021 年 03 月 01 日至 2021 年 03 月 25 日
2020 年 12 月 24 日	22020031900009	1,000,000.00	6.5683	2021 年 04 月 01 日至 2021 年 06 月 25 日
2020 年 12 月 24 日	22020031900008	1,000,000.00	6.5810	2021 年 05 月 04 日至 2021 年 06 月 25 日
2020 年 12 月 24 日	22020031900007	900,000.00	6.5920	2021 年 06 月 01 日至 2021 年 06 月 25 日
2020 年 12 月 24 日	22020031900003	900,000.00	6.6030	2021 年 07 月 01 日至 2021 年 09 月 24 日
2020 年 12 月 24 日	22020031900005	900,000.00	6.6150	2021 年 08 月 02 日至 2021 年 09 月 24 日
2020 年 12 月 24 日	22020031900002	900,000.00	6.6265	2021 年 09 月 01 日至 2021 年 09 月 24 日
2020 年 12 月 24 日	22020031900004	1,000,000.00	6.6405	2021 年 10 月 8 日至 2021 年 12 月 23 日
2020 年 12 月 24 日	22020031900006	1,000,000.00	6.6500	2021 年 11 月 01 日至 2021 年 12 月 23 日
2020 年 12 月 24 日	22020031900001	1,000,000.00	6.6620	2021 年 12 月 01 日至 2021 年 12 月 23 日

2、执行情况如下：

交割日期	卖出金额（美元）	实际交割汇率	即时汇率	收益金额（人民币）
2020 年 01 月 3 日	3,000,000.00	7.0003	6.9614	116,700.00
2020 年 06 月 23 日	2,000,000.00	7.0457	7.1315	-171,600.00
2020 年 09 月 17 日	800,000.00	7.0238	6.8498	139,200.00
2020 年 09 月 17 日	1,000,000.00	7.0700	6.8498	220,200.00
2020 年 09 月 17 日	1,000,000.00	7.0700	6.8498	220,200.00
2020 年 12 月 9 日	800,000.00	7.0335	6.5921	353,120.00
2020 年 12 月 9 日	800,000.00	7.0419	6.5921	359,840.00
2020 年 12 月 9 日	800,000.00	7.0389	6.5921	357,440.00

（3）远期结售汇业务的相关会计处理

①合同日：公司在签署远期结售汇业务合约时，无需任何资金支付，因此，公司在银行办理远期结售汇业务时，不作任何会计处理。

②资产负债表日：公司将未交割的远期结售汇合约，按照资产负债表日的远期外汇汇率（资产负债表日至交割日的剩余月份的远期合约汇率）与当初约定的外汇合约汇率的变动，计入公允价值变动损益和以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产或以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融负债。具体会计处理：

借：交易性金融资产（（外汇合约汇率-剩余月份的远期合约汇率）*外币余额）

贷：公允价值变动损益（等于交易性金融资产）

若（外汇合约汇率-剩余月份的远期合约汇率）*外币余额小于零，则计入交易性金融负债。

③交割日：在合约交割日结算的收益或亏损，即远期合约汇率与合约交割日的即期外币汇率的差异导致的损益变动，减去上个资产负债表日确认的交易性金融资产金额，计入交割日产生的投资收益。

实际交割时的具体会计处理：

借：银行存款-人民币户（按合同汇率约定实际兑换的人民币金额）

贷：银行存款-美元户（按即期汇率折算的人民币金额）

交易性金融资产（本期实际兑换的外币在上个资产负债表日确认的公允价值变动收益金额）

投资收益（上述三项之差）

（三）说明 2019 年、2020 年存在处置交易性金融资产取得的投资收益，但仅 2019 年存在收回投资收到的现金的原因及合理性，相关会计处理是否符合《企业会计准则》的要求。

2019年、2020年1-9月及2020年度处置交易性金融资产取得的投资收益如下：

单位：元

项目	2020年度	2020年1-9月	2019年度
理财产品	202,598.16	---	148,500.00

项目	2020年度	2020年1-9月	2019年度
远期结售汇	988,820.00	524,700.00	--

公司处置交易性金融资产取得的投资收益主要包含理财产品的收益和远期结售汇交割产生的收益,确认的投资收益金额为处置时收到的收益金额与已确认的公允价值变动收益金额的差额。理财产品购入、赎回的相关现金流量均列报为投资活动的现金流量,投出时计入“投资支付的现金”,收回本金作为“收回投资所收到的现金”,收到的收益作为“取得投资收益收到的现金”。根据《企业会计准则第31号-现金流量表》第七条:外币现金流量以及境外子公司的现金流量,应当采用现金流量发生日的即期汇率或按照系统合理的方法确定的、与现金流量发生日即期汇率近似的汇率折算。汇率变动对现金的影响额应当作为调节项目,在现金流量表中单独列报。因此远期结售汇合约交割中换回的人民币金额与换出的外币折合人民币金额的差额,在现金流量表中作为“汇率变动对现金的影响”体现。

公司2020年1-9月处置交易性金融资产取得的投资收益均为远期结售汇交割产生的投资收益。在现金流量表中作为“汇率变动对现金的影响”体现,因此2020年1-9月现金流量表中不存在“收回投资所收到的现金”。相关会计处理符合《企业会计准则》的要求。

公司2020年收到理财产品的收益金额为1,332,876.81元,其中确认公允价值变动收益金额1,130,278.65元,确认投资收益金额202,598.16元,在现金流量表中作为“取得投资收益收到的现金”体现;2020年公司没有收回理财产品本金,因此在2020年度现金流量表中不存在“收回投资所收到的现金”。远期结售汇交割产生的投资收益在现金流量表中作为“汇率变动对现金的影响”体现。报告期内,相关会计处理保持一致,符合《企业会计准则》的要求。

二、应付账款金额较大。请发行人补充说明各期末应付账款账龄情况、前五大客户、分期支付的合同条款、期后付款情况,与供应商的匹配性,是否存在逾期未支付款项,存在长期未支付的应付账款原因及合理性。

(一) 发行人补充说明各期末应付账款账龄情况、前五大客户、分期支付的合同条款、期后付款情况

报告期各期末,公司应付账款的账龄结构如下:

单位:万元, %

应付账款 账龄	2020.12.31		2019.12.31		2018.12.31	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
1年以内	3,293.33	99.58	2,372.20	97.68	1,803.10	97.38
1年以上	14.00	0.42	56.36	2.32	48.44	2.62
合计	3,307.33	100.00	2,428.56	100.00	1,851.54	100.00

报告期内,公司应付账款账龄以1年以内为主,2018年末、2019年末、2020年末,发行人1年以内应付账款占比分别为97.38%、97.68%和99.58%,发行人及时向供应商支付款

项，信用状况良好。

报告期内，发行人与主要供应商合同不存在分期支付的条款，前五大供应商及其付款条款、期后付款情况如下：

单位：万元

年度	序号	供应商名称	采购金额	付款条款	期末应付账款金额	期后付款金额
2020 年度	1	成都顿威新型金属材料有限公司	1,916.17	月结 90 天	754.80	212.84
	2	肇庆市高要区超力金属制品有限公司	445.09	月结 90 天	181.89	82.75
	3	湘潭电化科技股份有限公司	411.51	月结 90 天	121.75	15.09
	4	浙江中蓝新能源材料有限公司	393.33	月结 90 天	244.78	75.37
	5	安平县安恒丝网制造有限公司	331.94	月结 90 天	131.51	44.69
	合计		3,498.04	-	1,434.73	430.74
年度	序号	供应商名称	采购金额	付款条款	期末应付账款金额	期后付款金额
2019 年度	1	成都顿威新型金属材料有限公司	1,423.16	月结 90 天	528.22	745.64
	2	湘潭电化科技股份有限公司	388.64	月结 90 天	108.87	116.54
	3	肇庆市高要区超力金属制品有限公司	346.44	月结 90 天	138.90	362.17
	4	北京化学试剂研究所有限责任公司	320.70	月结 90 天	143.83	251.18
	5	安平县安恒丝网制造有限公司	265.55	月结 90 天	92.67	188.11
	合计		2,744.49	-	1,012.48	1,663.63
年度	序号	供应商名称	采购金额	付款条款	期末应付账款金额	期后付款金额
2018 年度	1	成都顿威新型金属材料有限公司	1,723.27	月结 90 天	606.85	1,172.76
	2	奉新赣锋锂业有限公司	464.23	月结 90 天	57.75	353.07
	3	湘潭电化科技股份有限公司	396.27	月结 90 天	118.68	293.65
	4	肇庆市高要区超力金属制品有限公司	357.82	月结 90 天	130.10	379.19
	5	北京化学试剂研究所有限责任公司	282.92	月结 90 天	127.71	231.05
	合计		3,224.51	-	1,041.08	2,429.72

(二) 与供应商的匹配性，是否存在逾期未支付款项，存在长期未支付的应付账款原因及合理性

报告期各期末，发行人应付账款前五名的供应商采购及期后付款情况如下：

单位：万元，%

2020 年度/2020 年 12 月 31 日

2020 年度/2020 年 12 月 31 日

应付账款前五名	应付账款余额	占应付账款 总额比例	期后付款金额	采购金额	采购排名
成都顿威新型金属材料有限公司	754.80	22.82	212.84	1,916.17	1
湖南省郴州建设集团有限公司	678.07	20.50	404.78	2,843.67	非前五
浙江中蓝新能源材料有限公司	244.78	7.40	75.37	393.33	4
肇庆市高要区超力金属制品有限公司	181.89	5.50	82.75	445.09	2
安平县安恒丝网制造有限公司	131.51	3.98	44.69	331.94	5
合计	1,991.05	60.20	820.43	5,930.20	-

2019 年度/2019 年 12 月 31 日

应付账款前五名	应付账款余额	占应付账款 总额比例	期后付款金额	采购金额	采购排名
湖南省郴州建设集团有限公司	643.35	26.49	3,034.76	1,473.68	非前五
成都顿威新型金属材料有限公司	528.22	21.75	745.64	1,423.16	1
北京化学试剂研究所有限责任公司	143.83	5.92	251.18	320.70	4
肇庆市高要区超力金属制品有限公司	138.90	5.72	362.17	346.44	3
湘潭电化科技股份有限公司	108.87	4.48	116.54	388.64	2
合计	1,563.17	64.36	4,510.29	3,952.62	-

2018 年度/2018 年 12 月 31 日

应付账款前五名	应付账款余额	占应付账款 总额比例	期后付款金额	采购金额	采购排名
成都顿威新型金属材料有限公司	606.85	32.78	1,172.76	1,723.27	1
肇庆市高要区超力金属制品有限公司	130.10	7.03	379.19	357.82	4
北京化学试剂研究所有限责任公司	127.71	6.90	231.05	282.92	5
湘潭电化科技股份有限公司	118.68	6.41	293.65	396.27	3
安平县凯安金属丝网有限公司	98.32	5.31	73.19	282.14	非前五
合计	1,081.66	58.43	2,149.84	3,042.42	-

注：上表中的采购排名指原材料供应商排名，公司向湖南省郴州建设集团有限公司采购工程建筑，未将其作为原材料供应商。

湖南省郴州建设集团有限公司承建公司锂电池制造产业园的厂房及办公楼建设。报告期内，公司对其应付账款变动情况如下：

单位：元

年度	期初应付余额	当年发生额（含税）	支付金额	期末余额
2019 年	-	15,484,117.62	9,050,587.11	6,433,530.51
2020 年	6,433,530.51	30,694,790.89	30,347,604.62	6,780,716.78

公司应付账款的前五名供应商,除湖南省郴州建设集团有限公司属于工程建筑供应商外,其他供应商均为公司主要原材料供应商。湖南省郴州建设集团有限公司为公司募投项目的承建商,公司对其应付账款主要为应付工程款。报告期内,发行人不存在逾期付款情形。

综上,报告期内,发行人的应付账款余额与对应供应商交易情况基本匹配。不存在因应付账款逾期导致的潜在纠纷或法律风险,不存在重大异常或其他重大情况。

三、固定资产增长的合理性。请发行人:①补充披露报告期各期末各类机器设备和电子设备具体情况,包括金额、数量、用途、成新率、先进性水平等情况。②说明产能的计算方式,报告期各期机器设备与产能的匹配关系是否合理,报告期内机器设备持续增长但设计产能未同步增长的原因,持续超设计产能生产对生产经营的影响,原有生产线自动化改造投入的情况及金额。③结合报告期内固定资产购买合同、相关市场价格对比情况,说明机器设备和电子设备账面价值是否真实准确。④补充说明固定资产、在建工程盘点情况,包括盘点时间、地点、人员、范围、盘点方法、程序、盘点比例、账实相符的情况、盘点结果,是否存在盘点差异及产生原因、处理措施。⑤说明主要固定资产减值测试的过程和计算方法,结合业务、固定资产使用情况,说明固定资产是否存在减值迹象。

(一) 补充披露报告期各期末各类机器设备和电子设备具体情况,包括金额、数量、用途、成新率、先进性水平等情况

1、机器设备具体情况

单位: 元

机器设备	2020年12月31日	2019年12月31日	2018年12月31日
账面原值	30,795,323.53	29,285,390.60	23,030,382.84
累计折旧	10,327,984.52	7,712,745.07	5,297,369.10
减值准备	---	---	---
账面价值	20,467,339.01	21,572,645.53	17,733,013.74

(1) 2020 年 12 月 31 日

设备类别	账面原值(元)	数量(台/件)	用途	成新率	先进性水平
组装类设备	18,257,515.30	443	卷绕、密封、组装	71.58%	国内先进
制片类设备	3,861,886.59	168	极片生产	61.78%	国内先进
干燥类设备	2,523,687.27	53	极片烘烤、车间干燥	68.96%	通用设备
前加工类设备	1,628,541.29	36	盖帽加工	59.80%	国内先进
包装类设备	1,567,579.45	81	成品包装	61.38%	通用设备
检测类设备	1,081,597.52	92	半成品及成品检测	58.91%	通用设备
动力类设备	966,468.38	5	电力输送	56.17%	通用设备
焊接类设备	746,291.62	26	点焊加工	11.99%	通用设备
其它类设备	161,756.11	22	辅助生产	40.80%	通用设备
小计	30,795,323.53	926	---	---	---

(2) 2019 年 12 月 31 日

设备类别	账面原值（元）	数量（台/件）	用途	成新率	先进性水平
组装类设备	17,427,166.53	432	卷绕、密封、组装	79.27%	国内先进
制片类设备	3,565,344.29	160	极片生产	68.03%	国内先进
干燥类设备	2,517,881.98	51	极片烘烤、车间干燥	78.35%	通用设备
前加工类设备	1,495,797.93	35	盖帽加工	65.65%	国内先进
包装类设备	1,437,305.12	73	成品包装	67.12%	通用设备
检测类设备	974,458.29	79	半成品及成品检测	62.57%	通用设备
动力类设备	966,468.38	5	电力输送	65.54%	通用设备
焊接类设备	746,291.62	26	点焊加工	13.61%	通用设备
其它类设备	154,676.46	21	辅助生产	44.00%	通用设备
小计	29,285,390.60	882	---	---	---

(3) 2018 年 12 月 31 日

设备类别	账面原值（元）	数量（台/件）	用途	成新率	先进性水平
组装类设备	12,196,740.32	386	卷绕、密封、组装	82.57%	国内先进
制片类设备	2,673,951.19	149	极片生产	64.95%	国内先进
干燥类设备	2,534,548.66	54	极片烘烤、车间干燥	87.72%	通用设备
前加工类设备	1,460,962.59	33	盖帽加工	74.64%	国内先进
包装类设备	1,416,243.17	72	成品包装	76.00%	通用设备
动力类设备	966,468.38	5	电力输送	74.90%	通用设备
检测类设备	887,789.73	75	半成品及成品检测	69.59%	通用设备
焊接类设备	746,291.62	26	点焊加工	16.61%	通用设备
其它类设备	147,387.18	20	辅助生产	46.96%	通用设备
小计	23,030,382.84	820	---	---	---

2、电子设备具体情况

单位：元

电子设备	2020年12月31日	2019年12月31日	2018年12月31日
账面原值	1,518,521.85	1,345,972.12	920,805.79
累计折旧	1,046,801.10	840,195.53	667,699.93
减值准备	---	---	---
账面价值	471,720.75	505,776.59	253,105.86

(1) 2020年12月31日

设备类别	账面原值（元）	数量（台/件）	用途	成新率	先进性水平
检测类设备	919,969.09	107	半成品及成品检测	29.05%	通用设备
办公类设备	455,156.40	144	管理用设备	34.26%	通用设备

设备类别	账面原值（元）	数量（台/件）	用途	成新率	先进性水平
辅助类设备	85,144.57	25	辅助生产及办公	21.65%	通用设备
其他类设备	58,251.79	12	其他生产	51.74%	通用设备
小计	1,518,521.85	288			

(2) 2019年12月31日

设备类别	账面原值（元）	数量（台/件）	用途	成新率	先进性水平
检测类设备	862,963.53	93	半成品及成品检测	40.43%	通用设备
办公类设备	366,913.28	126	管理用设备	33.28%	通用设备
辅助类设备	83,244.57	24	辅助生产及办公	30.97%	通用设备
其他类设备	32,850.74	7	其他生产	27.42%	通用设备
小计	1,345,972.12	250			

(3) 2018年12月31日

设备类别	账面原值（元）	数量（台/件）	用途	成新率	先进性水平
检测类设备	533,354.98	82	半成品及成品检测	26.88%	通用设备
办公类设备	290,601.71	111	管理用设备	28.59%	通用设备
辅助类设备	70,334.57	22	辅助生产及办公	31.16%	通用设备
其他类设备	26,514.53	6	其他生产	17.90%	通用设备
小计	920,805.79	221			

发行人已经在公开发行人说明书“第八节 管理层讨论与分析”之“二、资产负债等财务状况分析”之“（四）固定资产、在建工程”之“3. 固定资产”部分补充披露。

（二）说明产能的计算方式，报告期各期机器设备与产能的匹配关系是否合理，报告期内机器设备持续增长但设计产能未同步增长的原因，持续超设计产能生产对生产经营的影响，原有生产线自动化改造投入的情况及金额

1、产能的计算方式

产能的计算方式：年产能=生产线数量*生产线日产能*月工作日数（除节假日）*每年月数

2、报告期内各类产品的产能情况及设备价值匹配如下：

产品类别	单位	2020年度	2019年度	2018年度
锂锰电池	设计产能（万只）	3,194.40	3,194.40	3,194.40
锂电池	设计产能（万只）	96.00	96.00	96.00
机器设备价值	期末价值（元）	20,943,841.26	22,084,595.86	17,993,861.32
员工人数	生产员工（人）	275	267	332

注：生产员工人数系公司全年平均人数。

公司在2018年、2019年重点加大了自动化卷绕机购置，提高了卷绕环节自动化水平。随着自动化水平的提高，报告期内生产员工总体呈下降趋势。

公司产品生产流程主要包含制片、前加工、组装、包装等多个重要环节，各个环节效率同时提升，方可总体提升设计产能。卷绕是电芯制作的其中一个环节，卷绕工序后，还有卷芯传输、入壳、点底、滚槽、注液、封口等一系列工序。卷绕是组装的其中一个环节，卷绕环节自动化升级的主要目的是提升产品一致性，并减少人工成本的支出，卷绕单个环节生产效率的提升，并不能显著提高设计产能。因此虽然机器设备持续增长，但设计产能未发生变化。

公司根据订单情况适当延长机器工作时间，实际产能可能存在高于设计产能的情形。持续超设计能力生产未对公司生产经营产生重大不利影响。

3、原有生产线自动化改造投入的情况及金额

报告期各期对原有生产线自动化改造投入的主要设备及金额如下：

2020年度		
设备名称	数量（台/件）	账面原值（元）
自动卷绕机	1	451,327.45
自动翻盖注液机	9	173,002.59
全自动装配线	1	161,061.95
CR123A组合盖帽机	1	132,743.36
自动清粉焊极耳贴胶机	1	125,663.72
振镜式激光焊接机	1	106,033.62
真空搅拌机	1	65,486.73
自动点底机	1	56,628.01
贴尾机	2	53,356.46

2019年度		
设备名称	数量（台/件）	账面原值（元）
自动卷绕机	12	4,448,275.85
立式高温试验箱	15	567,241.38
涂布机	1	199,115.04
侧封机	5	193,965.52
转盘式顶侧封机	3	116,379.31

2018年度		
设备名称	数量（台/件）	账面原值（元）
自动卷绕机	15	4,786,324.74
切折烫一体机	5	200,431.03
点焊机	12	181,561.69
入壳机	3	151,716.77
双工位组合盖帽机前段	1	149,970.45
超声波点焊机	7	124,226.35

2019年度

正极片架桥贴胶纸机	3	119,022.83
自动卷绕机电芯输送装置	14	106,283.32

(三) 结合报告期内固定资产购买合同、相关市场价格对比情况, 说明机器设备和电子设备账面价值是否真实准确。

检查主要固定资产, 将其账面价值与对应的购买合同对比, 并在公开市场查询价格, 具体对比情况如下:

资产名称	型号	数量	资产原值 (元)	购买 年度	合同编 号	合 同 数 量	合同金额 (元)	市场价格
自动卷绕机	HD-YJ002 三轴 高速	1	451,327.43	2020	W-19-150	1	510,000.00	定制产品无公开 市场价
全自动装配 线	CR17450	1	161,061.95	2020	W-19-115	1	182,000.00	定制产品无公开 市场价
CR123A组合 盖帽机	CR123A	1	132,743.36	2020	W-19-124	1	150,000.00	定制产品无公开 市场价
自动清粉焊 极耳贴胶机	CR17450	1	125,663.72	2020	W-19-100	1	142,000.00	定制产品无公开 市场价
自动卷绕机	HD-RB0000	9	3,336,206.90	2019	W-18-129	9	3,870,000.00	定制产品无公开 市场价
自动卷绕机	HD-RB0000	3	1,112,068.97	2019	W-18-253	3	1,290,000.00	定制产品无公开 市场价
捷瑞干燥系 统	ZCH-D-15000S	1	809,966.52	2018	W-18-147	1	890,300.00	无公开市场价格
自动卷绕机	HD-YJ001	10	3,247,863.20	2018	W-17-114	10	3,800,000.00	定制产品无公开 市场价
自动卷绕机	HD-YJ001	5	1,538,461.54	2018	W-17-255	5	1,800,000.00	定制产品无公开 市场价

由于主要机器设备定制化程度较高, 无法获得公开市场价格。机器设备账面价值与合同约定金额相符, 机器设备入账价值真实准确。

(四) 补充说明固定资产、在建工程盘点情况, 包括盘点时间、地点、人员、范围、盘点方法、程序、盘点比例、账实相符的情况、盘点结果, 是否存在盘点差异及产生原因、处理措施。

1、报告期内, 固定资产盘点情况如下:

项目	2020年12月31日	2019年12月31日	2018年12月31日
盘点时间	2020年12月31日	2019年12月31日	2018年12月31日
盘点地点	公司厂区	公司厂区	公司厂区
盘点人员	设备管理人员钟利、财务人员丘惠玲	设备管理人员钟利、财务人员王丽娥	设备管理人员钟利、财务人员王丽娥
盘点范围	公司厂区车间、办公楼内的 机器设备、电子设备	公司厂区车间、办公楼内的 机器设备、电子设备	公司厂区车间、办公楼内的 机器设备、电子设备
盘点方法	全盘	全盘	全盘

项目	2020年12月31日	2019年12月31日	2018年12月31日
盘点程序	由钟利点数并报出资产名称、型号、规格，丘惠玲核查、计数，并与盘点结束后依据各自盘点结果过互相核对确认	由钟利点数并报出资产名称、型号、规格，王丽娥核查、计数，并与盘点结束后依据各自盘点结果过互相核对确认	由钟利点数并报出资产名称、型号、规格，王丽娥核查、计数，并与盘点结束后依据各自盘点结果过互相核对确认
盘点比例	盘点比例占2020年12月31日固定资产余额100.00%	盘点比例占2019年12月31日固定资产余额100.00%	盘点比例占2018年12月31日固定资产余额100.00%
盘点结果	经过复核，未发现盘点差异，确认公司固定资产账实相符	经过复核，未发现盘点差异，确认公司固定资产账实相符	经过复核，未发现盘点差异，确认公司固定资产账实相符
盘点差异处理	无差异	无差异	无差异

2、报告期内，在建工程盘点情况如下：

项目	2020年12月31日	2019年12月31日	2018年12月31日
盘点时间	2020年12月31日	2019年12月31日	2018年12月31日
盘点地点	公司厂区	公司厂区	公司厂区
盘点人员	设备管理人员黄日平、财务人员丘惠玲	设备管理人员黄日平、财务人员王丽娥	设备管理人员钟利、财务人员王丽娥
盘点范围	公司在建的产业园、机器设备	公司在建的产业园、机器设备	公司在建的机器设备
盘点方法	全盘	全盘	全盘
盘点程序	由黄日平指认，报出在建工程的项目名称、确认方式，丘惠玲核查、计数，并于盘点结束后依据各自盘点结果互相核对确认	由黄日平指认，报出在建工程的项目名称、确认方式，王丽娥核查、计数，并于盘点结束后依据各自盘点结果互相核对确认	由钟利指认，报出在建工程的项目名称、确认方式，王丽娥核查、计数，并于盘点结束后依据各自盘点结果互相核对确认
盘点比例	盘点比例占2020年12月31日在建工程余额100.00%	盘点比例占2019年12月31日在建工程余额100.00%	盘点比例占2018年12月31日在建工程余额100.00%
盘点结果	经过复核，未发现盘点差异，确认公司在建工程账实相符	经过复核，未发现盘点差异，确认公司在建工程账实相符	经过复核，未发现盘点差异，确认公司在建工程账实相符
盘点差异处理	无差异	无差异	无差异

(五)说明主要固定资产减值测试的过程和计算方法，结合业务、固定资产使用情况，说明固定资产是否存在减值迹象。

报告期各期，发行人固定资产减值测试过程及结果如下：

序号	减值迹象	2020年末	2019年末	2018年末
1	是否存在资产的市价当期大幅度下跌，其跌幅大大高于因时间的推移或者正常使用而预计的下跌，并且预计在近期内不可能恢复	否	否	否
2	是否存在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的情况	否	否	否
3	是否存在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，导致资产可回收金额大幅度降低的迹象	否	否	否
4	固定资产预计使用方式发生重大不利变化，如企业计划终止或重组该资产所属的经营业务、提前处置资产等情形，从而对企业产生负面影响	否	否	否
5	是否有证据表明资产已经陈旧过时或者其实体已经损坏的情况	否	否	否
6	是否存在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)预计金额等情况	否	否	否

序号	减值迹象	2020年末	2019年末	2018年末
7	其他有可能表明资产已发生重大减值的情况	否	否	否

报告期内，公司固定资产均正常使用，无闲置、废弃等不再具备经济性的资产。公司的机器设备较为先进，公司固定资产的可收回金额高于账面价值。因此，公司无需计提固定资产减值准备。

四、进一步补充披露会计政策。请发行人：①补充披露 OBM、ODM 等模式、产品类别的具体收入确认政策、收入确认时点、具体合同条款，并说明收入确认时点的合理性，是否符合《企业会计准则》规定。②说明是否存在经销模式，如存在，请补充经销模式的具体情况，并结合与经销商之间的合作模式（买断式销售、委托代销等）及其协议主要条款，并说明经销模式下收入确认政策是否符合《企业会计准则》规定。③按照报告期内适用新旧会计准则的情况，补充披露相关科目在新旧会计准则下的会计政策。

（一）补充披露 OBM、ODM 等模式、产品类别的具体收入确认政策、收入确认时点、具体合同条款，并说明收入确认时点的合理性，是否符合《企业会计准则》规定。

根据会计准则相关规定，发行人 OBM、ODM 模式、不同产品类别下收入确认政策、收入确认时点、具体合同条款基本一致，具体情况如下：

主要合同条款	收入确认政策	收入确认时点
国内销售：1、交货：供方提供物流运输服务将货物运送至需方指定地点；2、验收：需方按照要求验收，验收合格的，在出货单上签确认；货物验收不合格的，由供方配合退换货。3、保质期：6 年、10 年不等；4、付款约定：月结 XX 天，电汇或票据结算。 国外销售：1、定价方式：基本为 FOB 价；2、交货：供方运输到指定港口；3、付款约定：月结 XX 天，电汇；4、质量保证：质量不合格由供方承担损失。	内销：以收到客户的签收单作为收入的确认时点，根据签收单和相应的订单、出货单、出厂放行条等确认收入。 外销：以取得提单的日期作为出口商品外销收入确认的时点，根据提单和相应的订单、出货单、出厂放行条、报关单等确认收入。	内销：收到客户的签收单作为收入的确认时点； 外销：取得提单的日期作为出口商品外销收入确认的时点。

根据销售合同条款约定，国内销售以货物签收作为商品控制权转移的依据，发行人国内销售以取得客户签收的签收单作为收入确认的依据，确认时点合理，符合《企业会计准则》规定。

国外销售货物出口报关时，一般先取得报关单再取得提单，发行人以提单作为收入确认的时点更为谨慎。发行人收入确认时点合理，符合《企业会计准则》规定。

发行人已经在公开发行说明书“第七节 财务会计信息”之“四、会计政策、估计”之“（一）会计政策和会计估计”之“37. 收入、成本”部分进行了补充披露。

（二）说明是否存在经销模式，如存在，请补充经销模式的具体情况，并结合与经销商之间的合作模式（买断式销售、委托代销等）及其协议主要条款，并说明经销模式下收入确认政策是否符合《企业会计准则》规定。

报告期内，发行人不存在经销模式。

(三) 按照报告期内适用新旧会计准则的情况, 补充披露相关科目在新旧会计准则下的会计政策。

1、新旧会计准则下的确认原则对比

收入科目在新旧会计准则下的确认原则对比:

企业会计准则第 14 号-收入 (2006)	企业会计准则第14号——收入 (2017年修订)
公司已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购买方; 公司既没有保留与所有权相联系的继续管理权, 也没有对已售出的商品实施有效控制; 收入的金额能够可靠地计量; 相关的经济利益很可能流入企业; 相关的已发生或将发生的成本能够可靠地计量时, 确认商品销售收入实现。	1、公司在履行了合同中的履约义务, 即在客户取得相关商品或服务控制权时, 按照分摊至该项履约义务的交易价格确认收入。 2、履约义务, 是指合同中本公司向客户转让可明确区分商品或服务的承诺。 3、取得相关商品控制权, 是指能够主导该商品的使用并从中获得几乎全部的经济利益。

根据新收入准则, 公司在转让承诺的商品之前已收取的款项, 在考虑增值税部分的金额影响后作为合同负债进行处理, 其中增值税部分确认为“应交税费-待转销项税额”, 并列报为其他流动负债。

公司将商品运送至客户指定地点发生的运输费, 作为合同履行成本计入主营业务成本。

发行人已经在公开发行说明书“第七节 财务会计信息”之“四、会计政策、估计”之“(一) 会计政策和会计估计”之“37. 收入、成本”部分补充披露。

五、研发项目具体情况。请发行人: ①补充披露研发投入对应的研发项目情况、目前所处具体阶段、各项目的研发进度、资金投入情况, 说明研发相关内控制度及其执行情况, 研发投入的确认依据、核算方法, 领料费用下滑的原因及合理性。②补充披露报告期内与科研院所合作的具体情况, 包括合作背景、内容、合作模式、合同签署、主要协议约定, 是否为合作研发, 主要研发项目及成果、知识产权的归属、收入成本费用的分摊情况, 发行人在其中参与的环节及发挥的作用, 发行人的核心技术来自于自主研发还是合作研发, 是否因合作关系存在技术使用期限、范围、用途等限制, 该等限制对发行人经营业绩的影响, 发行人对以上科研院所是否存在技术依赖。

(一) 补充披露研发投入对应的研发项目情况、目前所处具体阶段、各项目的研发进度、资金投入情况, 说明研发相关内控制度及其执行情况, 研发投入的确认依据、核算方法, 领料费用下滑的原因及合理性。

1、补充披露研发投入对应的研发项目情况、目前所处具体阶段、各项目的研发进度、资金投入情况

公司在发展过程中始终把技术创新作为提高公司核心竞争力的关键。报告期内, 发行人的研发项目紧跟行业主流技术的发展趋势, 在提升产品环境适应性、长寿命、可靠性等方向不断探索, 研发重点聚焦在产品性能提升、新产品开发(新应用场景、使用要求)和生产工艺改进等课题, 有序推进研发工作。

报告期内, 公司各研发项目及投入情况如下:

单位：元

研发项目	技术适用性	目前所处阶段	项目进度	资金总投入	2018 年度	2019 年度	2020 年度
HDR201607	高安全性定制化异型软包锂锰一次电池的开发	锂 锰 电池	项目已验收	项目已结项	386,523.78	386,523.78	---
HDR201704	低温型软包锂-二氧化锰电池的研究开发及产业化	锂 锰 电池	项目已验收	项目已结项	282,317.18	202,584.90	79,732.28
HDR201705	超长寿命锂-二氧化锰电池的研发	锂 锰 电池	项目已验收	项目已结项	1,671,972.41	1,114,240.91	557,731.50
HDR201801	容量改善型锂-二硫化铁电池的研究基于激光焊接技术的高容量电池的研发	锂 铁 电池	项目已验收	项目已结项	1,401,070.96	1,401,070.96	---
HDR201802	高温型软包锂-二氧化锰电池的研发	锂 锰 电池	项目已验收	项目已结项	2,579,325.30	2,579,325.30	---
HDR201803	高功率软包锂-二氧化锰电池的研发	锂 锰 电池	项目已验收	项目已结项	2,587,242.41	2,587,242.41	---
HDR201804	高容量 CR17450 防爆电池的研发	锂 锰 电池	项目已验收	项目已结项	1,922,124.45	1,922,124.45	---
HDR201901	超长寿命锂-二硫化铁电池的研发	锂 铁 电池	项目已验收	项目已结项	1,862,106.85	---	1,862,106.85
HDR201902	基于激光焊接技术的高容量电池的研发	通用技术	项目已验收	项目已结项	1,435,214.76	---	1,435,214.76
HDR201903	高安全性锂锰软包电池组的研发	锂 锰 电池	项目已验收	项目已结项	3,487,142.17	---	3,487,142.17
HDR201904	NB-IoT 用高容量电池的开发	锂 锰 电池	项目已验收	项目已结项	669,704.44	---	669,704.44
HDR201905	高容量高可靠性仪表电池的开发	锂 锰 电池	项目已验收	项目已结项	390,809.68	---	390,809.68
HDR201906	小尺寸圆柱形锂锰电池的研发	锂 锰 电池	项目已完成阶段验收	项目未结项	1,584,294.46	---	352,201.85
HDR202001	高可靠性锂-二氧化锰电池的研发	锂 锰 电池	项目已验收	项目已结项	1,887,850.34	---	---
HDR202002	高可靠性锂-二硫化铁电池的研发	锂 铁 电池	项目已验收	项目已结项	1,651,600.43	---	---
HDR202003	医疗卡电池的研发	锂 锰 电池	项目已验收	项目已结项	778,499.37	---	---
							778,499.37

研发项目	技术适用性	目前所处具体阶段	项目进度	资金总投入	2018 年度	2019 年度	2020 年度
HDR202004	小型电子价签卡电池的研發	锂电池	项目已验收	项目已结项	1,153,382.79	---	1,153,382.79
HDR202005	冷链用电子价签卡电池的研發	锂电池	项目已验收	项目已结项	1,065,385.65	---	1,065,385.65
HDR202006	大容量电子价签卡电池的研發	锂电池	项目已验收	项目已结项	788,320.07	---	788,320.07
合计				27,584,887.51	10,193,112.70	8,834,643.54	8,557,131.27

发行人已经在公开发行说明书“第八节 管理层讨论与分析”之“三、盈利情况分析”之“（六）研发投入分析”部分补充披露。

2、说明研发相关内控制度及其执行情况，研发投入的确认依据、核算方法，领料费用下滑的原因及合理性。

（1）说明研发相关内控制度及其执行情况，研发投入的确认依据、核算方法

公司制定了《科研立项管理方法》、《研发准备金制度》等与研发相关的内控制度。根据制度要求，技术部作为牵头部门，根据公司产品路线进行战略规划。总经理负责审核并批准研发的立项、研发计划、下达研发任务及批准各阶段的文件等。报告期内，公司已建立健全研发相关内控制度并得到有效执行。

公司的研发费用包括研发人员工资费用、直接投入费用、间接分摊费用、其他费用等。间接分摊费用包括租赁费、固定资产折旧、水电费等。公司针对研发项目单独设立台账归集费用，每月根据研发项目所发生的支出按项目和性质在研发费用进行分类和归集。

对于研发费用中的直接人工，能够直接归属所属项目的，直接计入所属项目；对于间接参与或不能直接归属于各个项目，按工时分摊的方法将研发人员的人工费用分配到各个项目；与研发相关的直接材料的领用，技术部负责人审批后，材料出库直接归集到所属项目；对于研发项目中的固定资产折旧、水电费等，公司按照实际使用面积进行分配。

（2）领料费用下滑的原因及合理性。

报告期内，公司研发费用中的材料费用 2018 年以来呈现下降趋势，主要原因是：

①不同类别的研发项目研发性质存在显著差异，导致投入的研发材料种类和数量有所不同。例如 2018 年“高温型软包锂-二氧化锰电池研发项目”、“高功率软包锂-二氧化锰电池研发项目”、“高容量 CR17450 防爆电池研发项目”，这三个项目对于研发材料的投入要高于其他研发项目；

②跨期的研发项目，随着技术人员经验丰富，设计方案的成熟，公司相应的减少了同一研发项目的领料、试产规模。例如 2019 年“超长寿命锂-二氧化锰电池的研发”(HDR201705)的材料领用较 2018 年有所降低；

③ 研发领料的成本逐年下降。锂带为公司主要原材料之一，由于 2019 年以来，锂带的市场价格总体呈下降趋势，2020 年锂带的平均采购价格较 2018 年下降 24.24%，导致领料成本有所降低。

综上，公司研发材料投入的金额呈现下降的趋势。

(二) 补充披露报告期内与科研院所合作的具体情况，包括合作背景、内容、合作模式、合同签署、主要协议约定，是否为合作研发，主要研发项目及成果、知识产权的归属、收入成本费用的分摊情况，发行人在其中参与的环节及发挥的作用，发行人的核心技术来自于自主研发还是合作研发，是否因合作关系存在技术使用期限、范围、用途等限制，该等限制对发行人经营业绩的影响，发行人对以上科研院所是否存在技术依赖。

1、合作背景

公司长期以来一直与高校保持密切的合作关系，主要是促进产品技术的理论研究，提升公司的基础研发能力，提升公司核心竞争力，壮大公司规模，推动产业高速发展。

2、合作基本情况

报告期内，公司与惠州学院，河北科技大学进行了技术研发方面的合作，签订了多项合作项目，涉及锂锰电池相关开发。具体如下表所示：

合作院校	合作研发项目	内容	合作模式	协议签订	知识产权归属	成果
惠州学院	高安全性定制化异型软包锂锰一次电池的开发。	为了研制一款高安全性定制化异型软包锂锰一次电池是针对物联网、电器产品超长慢放电场景使用的高端电池产品。	公司负责高安全性定制化异型软包锂锰一次电池关键技术的开发、制造工艺、治具及技术研究，是项目产业化应用的实施主体；高校研究和分析公司现有相关产品技术；协助公司指定相关技术需求；对高安全性定制化异型软包锂锰一次电池进行技术分析和专利检索；为公司建立高安全性定制化异型软包锂锰一次电池专利体系和技术方案提供支持服务。	2016 年 12 月；《产学研项目合作协议》	研发成果归属于公司	研发出高安全性定制化异型软包锂锰一次电池，并于 2017 年 12 月被认定为广东省高新技术产品。本项目的产品已实际销售。

合作院校	合作研发项目	内容	合作模式	协议签订	知识产权归属	成果
河北科技大学	超长寿命锂-二氧化锰电池的研发	为了提高锂-二氧化锰一次电池寿命,本项目拟表征二氧化锰微观晶体和孔道结构,探讨其中 Mn-O 键键能和锰价态分布对电池自放电和寿命影响,设计适合的电解液原料和配比,得到超长寿命的锂-二氧化锰一次电池。	公司负责提供实验所需的原辅材料、装置场地及实验研究经费,高校负责研究开发项目技术和检测分析内容,根据公司要求提供相关的分析检测,并给出合适的检测报告,高校组织成果由公司协助验收。	2017 年 8 月 : 《技术合作(开发)合同》	与河北科技大学研究材料相关的知识产权归河北科技大学所有,电池相关的知识产权归发行人所有	公司申请的 2 项发明专利,1 项实用新型专利,该等专利均已获得授权并投入使用;就超长寿命锂-二氧化锰电池取得 1 份广东省高新技术产品证书;取得 1 份科技查新报告;出具 1 份全面检测报告;出具 3 份测试报告;河北科技大学提出 2 项专利申请、项目人员发表 2 篇 SCI 论文及 2 篇硕士论文。

报告期内,发行人与高校开展的合作均属合作研发,合作内容均围绕发行人现有业务领域进行研究。

(1) 惠州学院:

根据协议规定,公司与惠州学院合作研发的工作成果归公司所有,合作中研发项目中所必需的科研经费由公司提供,产生的收入由公司享有。

(2) 河北科技大学:

与河北科技大学研究材料相关的知识产权归河北科技大学所有,电池相关的知识产权归发行人所有,合作研发中所必需的科研经费由公司提供,产生的收入由公司享有。

与惠州学院的合作研发中,由发行人主导,除专利检索分析方面的相关工作由惠州学院负责,其余研发工作均由发行人完成;与河北科技大学的合作研发中,由发行人主导,与二

氧化锰材料结构分析相关工作由河北科技大学完成，其余工作均由发行人完成。

3、公司对合作研发不存在技术依赖

发行人的核心技术均来自于自主研发。根据发行人与惠州学院及河北科技大学分别签订的合作协议，双方合作未对发行人相关技术的使用权限、范围、用途做出限制，发行人对以上科研院所不存在技术依赖。

发行人已在公开发行说明书“第五节 业务和技术”之“四、关键资源要素”之“（五）发行人的研发情况”之“3、报告期内合作研发情况”中补充披露。

六、第三方回款。根据公开发行说明书，2017年至2020年1-9月，发行人第三方回款占营业收入的比重分别为5.85%、5.74%、4.96%、4.10%，包括客户所属集团统一支付、客户股东代付、客户员工代付，其中，报告期内客户员工代付金额上升。请发行人区分代付类型，补充披露报告期内各期存在第三方回款的客户名称和背景、代付金额、代付原因，并进一步说明报告期内客户员工代付金额上升的原因及合理性。

（一）发行人区分代付类型，补充披露报告期内各期存在第三方回款的客户名称和背景、代付金额、代付原因

发行人已在公开发行说明书“第八节 管理层讨论与分析”之“二、资产负债等财务状况分析”之“（一）应收款项”之“3. 应收款项分析”中补充披露如下：

报告期内发行人各期第三方回款金额超过20万元的明细如下：

2020 年度				
客户名称	客户背景	代付类型	代付金额（元）	代付原因
ASCENT BATTERY SUPPLY,LLC	集团企业	客户所属集团统一对外付款	4,881,019.56	由所属集团代为付款
深圳展图科技有限公司	有限责任公司（自然人独资）	由客户员工或其亲属代付货款	410,913.60	客户指定第三方代付
深圳市亚贝科技有限公司	有限责任公司（自然人股东）	由客户股东代付货款	401,136.00	客户指定第三方代付
台州艺马卫浴有限公司	有限责任公司（自然人投资或控股）	由客户员工或其亲属代付货款	207,250.00	客户指定第三方代付
2019 年度				
客户名称	客户背景	代付类型	代付金额（元）	代付原因
ASCENT BATTERY SUPPLY,LLC	集团企业	客户所属集团统一对外付款	5,994,564.95	由所属集团代为付款
深圳市亚贝科技有限公司	有限责任公司（自然人股东）	由客户股东代付货款	636,544.00	客户指定第三方代付
深圳市微玛易购电子商务有限公司	有限责任公司（自然人股东）	由客户股东代付货款	456,466.42	客户指定第三方代付
2018 年度				
客户名称	客户背景	代付类型	代付金额（元）	代付原因
ASCENT BATTERY SUPPLY,LLC	集团企业	客户所属集团统一对外付款	7,784,076.72	由所属集团代为付款

2018 年度				
SECURITY SYSTEMS DISTRIBUTION INC(AJAX)	集团企业	客户所属集团统一 对外付款	427,295.97	由所属集团代为付款

公司原则上不接受第三方代为支付货款，如因部分客户处于资金临时周转、资金统筹安排的需求，委托其上下级法人、股东、员工及其亲属等代为向公司支付货款，公司均要求客户向公司提交经签字盖章的委托付款函，列明第三方付款的对象、账号及与客户关系等，以确定该客户汇入的款项系公司的货款。报告期内，公司通过第三方回款的金额分别为 824.95 万元、797.89 万元、682.51 万元，第三方回款金额占营业收入的比例分别为 5.74%、4.96%、3.91%，总体金额不大，占营业收入比例较低且逐年下降，处于合理可控范围。

发行人已在公开发行说明书“第八节 管理层讨论与分析”之“二、资产负债等财务状况分析”之“（一）应收款项”之“3. 应收款项分析”中进行了补充披露。

（二）进一步说明报告期内客户员工代付金额上升的原因及合理性。

报告期内，代付类型为由客户员工或其亲属代付货款的代付金额分别为 3.64 万元、62.83 万元、125.79 万元，分别占营业收入比例为 0.03%、0.39%、0.72%。2020 年客户员工或其亲属代付货款总额上升主要是因为深圳展图科技有限公司的员工代付，金额为 41.09 万元，代付金额较大，上升具有合理性。

发行人由客户员工或其亲属代付货款主要与客户自身的经营模式、交易习惯、小规模采购方式等相关。部分客户临时采购，或采购样品，主要是通过公司员工或其亲属代为支付，符合客户自身的经营模式，具有商业合理性。

七、核查程序及核查意见

（一）核查程序

- 1、取得并查阅公司资金管理相关内部控制制度，并进行穿行测试，了解公司对闲置货币资金的管理办法、财务预算管理制度、资金管理相关内部控制制度；
- 2、访谈公司财务负责人，了解公司资金使用规划，分析资金使用规划的合理性；
- 3、获取及查阅发行人报告期内与各银行签订的普通约定存款协议及外汇业务优惠协议，测算报告期内利息收入与银行存款的匹配性；
- 4、获取发行人与银行签订的远期结售汇合约，查阅远期结售汇签订日期、签订金额、成交汇率、交割日期，及实际交割汇率；
- 5、获取发行人应付账款明细表，查阅前五大供应商的合同条款，重点关注分期付款的约定；
- 6、核查报告期内前五大供应商的期后付款及逾期付款情况，重点关注是否存在逾期未付款或长期应付款等异常情况；
- 7、询问工程部负责人，了解报告期末各类机器设备金额、数量、用途、成新率，先进性水平、未计提固定资产减值的依据，评估计提减值的依据是否充分；

8、对固定资产、在建工程进行监盘，采用抽盘的方式进行，监盘程序的比例及结果如下：

类别	项目	2020年12月31日	2019年12月31日	2018年12月31日	2017年12月31日
固定资产	监盘程序	抽盘	抽盘	抽盘	抽盘
	监盘比例	抽盘比例占2020年12月31日固定资产余额74.06%	抽盘比例占2019年12月31日固定资产余额76.48%	抽盘比例占2018年12月31日固定资产余额42.56%	抽盘比例占2017年12月31日固定资产余额76.83%
	监盘结果	经过复核，未发现盘点差异，确认公司固定资产账实相符	经过复核，未发现盘点差异，确认公司固定资产账实相符	经过复核，未发现盘点差异，确认公司固定资产账实相符	经过复核，未发现盘点差异，确认公司固定资产账实相符
在建工程	监盘程序	抽盘	抽盘	全盘	全盘
	监盘比例	抽盘比例占2020年12月31日在建工程余额99.18%	抽盘比例占2019年12月31日在建工程余额99.57%	盘点比例占2018年12月31日在建工程余额100.00%	盘点比例占2017年12月31日在建工程余额100.00%
	监盘结果	经过复核，未发现盘点差异，确认公司在建工程账实相符	经过复核，未发现盘点差异，确认公司在建工程账实相符	经过复核，未发现盘点差异，确认公司在建工程账实相符	经过复核，未发现盘点差异，确认公司在建工程账实相符

9、抽查报告期内机器设备采购合同，检查合同规定的设备名称、规格型号、数量、金额等要素与机器设备入账情况是否相符，检查机器设备入账价值是否准确；

10、询问车间负责人、生产经理，了解报告期内各类产品的总产能，了解产能的计算方式，抽查部分机器设备，检查相关的资料，对产能情况进行验证，评估产能计算方式是否合理有效，评估各期机器设备与各类产品产能的匹配关系是否合理；

11、询问生产部负责人，了解新增机器设备情况和生产人员需求，了解报告期内生产人员变动情况；

12、获取并查阅了发行人与相关高校签订的合同、协议；

13、获取并查阅了发行人与研发相关的内部管理制度；

14、获取并查阅了与研发相关《科研立项管理方法》《研发准备金制度》等与研发相关的内控制度，了解与研发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的运行有效性；

15、访谈了发行人技术部负责人，了解发行人的研发模式、研发方向、研发项目情况、合作研发情况；

16、检查科研项目立项决议书、高新分摊表等相关资料，是否与实际发生的研发项目、进度、金额一致；

17、检查研发费用明细项目的设置是否符合规定的核算内容与范围；

18、实施细节测试，抽查费用发生的原始凭证，以及相关费用的支付记录，复核其研发费用用途、性质的真实性，复核是否存在与研发无关的费用在研发费用中核算的情形；

19、向发行人管理层、财务人员进行了访谈，了解了报告期内公司存在的第三方回款情况，并获取了公司出具的关于第三方回款情况的说明；

20、获取了报告期内主要收款银行账户的流水记录和应收账款台账，核查收款记录的交易性质、回款单位信息、收款单据，核查是否属于第三方回款情况；

21、获取了第三方回款相关的委托付款协议、客户单位出具的说明等资料，核查了客户委托第三方代付货款的真实性、合理性；

22、查看了第三方回款情形相关的收入确认记账凭证、销售合同、出库单、运输单、验收单等单据，验证了收入确认的真实性。

（二）申报会计师的核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、公司对现有货币资金主要用于日常经营周转、产业园建设等。公司报告期的资金使用符合闲置货币资金的管理办法，报告期财务预算、资金管理相关内部控制有效执行；

2、报告期利息收入与货币资金匹配，2017 年、2018 年没有协定存款利率，利息收入较低具有合理性；

3、对处置交易性金融资产取得的投资收益的会计处理符合《企业会计准则》的要求；

4、发行人的应付账款与供应商采购情况相匹配，不存在因应付账款逾期导致的潜在纠纷或法律风险，不存在重大异常或其他重大情况；

5、报告期各期机器设备与产能的匹配关系合理；

6、固定资产购买机器设备和电子设备账面价值真实准确；

7、固定资产、在建工程盘点结果相符，未发现盘点差异；固定资产不存在减值迹象；

8、发行人已建立健全研发相关内控制度并得到有效执行，研发投入的归集、核算合理准确，领料费用下滑具有合理性；

9、发行人拥有独立的研发团队及完善的研发管理体系，具备独立研发能力；发行人的核心技术来自于自主研发，不会因合作关系存在技术使用期限、范围、用途等限制；发行人对合作高校不存在技术依赖，不会对发行人经营业绩造成影响。

10、发行人报告期内客户员工代付主要与客户自身的经营模式、交易习惯、小规模采购方式等相关，报告期内客户员工代付金额上升具有合理性。

五、募集资金运用及其他事项

问题 16. 募投项目执行进展及预期效益

根据公开发行说明书，公司拟使用募集资金 15,400 万元用于“锂电池制造产业园项目”，拟使用募集资金 6,600 万元用于补充流动资金。

（1）锂电池制造产业园项目的必要性与可行性。请发行人：①补充披露项目具体内容及现阶段进展情况、后续规划安排，包括但不限于产品类型、各产品对应规划产能、技术及人员储备情况、设备投资计划、项目实施规划等。②结合公司现有产能、市场容量、主要竞争对手市场份额、对应产品及技术的布局、储备情况，说明消化新增产能的具体规划

及安排。

(2) 在建工程的匹配性。报告期内，公司在建工程账面价值分别为 45.18 万元、15.37 万元、1,708.77 万元和 3,926.22 万元，主要是惠德瑞锂电池制造产业园项目，预算总额为 1.9 个亿元。请发行人：①结合在建工程增加、结转固定资产金额，说明在建工程变动与固定资产增加金额的匹配性。②结合“购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金”等科目说明公司在建工程、固定资产、无形资产变动的匹配性。

(3) 预付工程、设备款是否异常。发行人其他流动资产、其他非流动资产中均为预付工程款和设备款，报告期内其他非流动资产持续增加。请发行人：①说明预付工程、设备款的具体内容、款项支付情况、预期交付时间、结算条款、期后结转情况、长期未交付的原因，预付工程、设备款与募投项目的关系。②说明交易对手方与公司及相关方存在关联关系、交易对手方是否具备履约能力，是否存在无法履约或无法收回款项的风险，相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定。

(4) 补充流动资金未充分披露。请发行人按照《非上市公众公司信息披露内容与格式准则第 11 号——向不特定合格投资者公开发行股票说明书》的要求，补充披露募集资金用于补充流动资金的主要用途，并结合报告期各期末货币资金情况、资产负债率情况、公司历年分红等情况，说明补充流动资金的必要性和合理性。

(5) 募资不足情况下的资金安排。根据申报文件，发行人本次公开发行底价为 6 元/股，发行股份数量上限 1,800 万股，拟募集资金 22,000 万元。如以发行底价测算，发行人可募得资金与计划金额差异较大，请发行人补充披露如募集资金未达预期，对于差额部分的具体规划安排。

请保荐机构对前述事项进行核查并发表明确意见。请申报会计师对问题（2）（3）进行核查并发表明确意见。

回复：

一、在建工程的匹配性。报告期内，公司在建工程账面价值分别为 45.18 万元、15.37 万元、1,708.77 万元和 3,926.22 万元，主要是惠德瑞锂电池制造产业园项目，预算总额为 1.9 个亿元。请发行人：①结合在建工程增加、结转固定资产金额，说明在建工程变动与固定资产增加金额的匹配性。②结合“购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金”等科目说明公司在建工程、固定资产、无形资产变动的匹配性。

（一）结合在建工程增加、结转固定资产金额，说明在建工程变动与固定资产增加金额的匹配性。

单位：元

项目	2020 年	2019 年	2018 年
在建工程增加	33,055,060.10	17,478,007.57	1,330,409.33

项目	2020 年	2019 年	2018 年
其中：机器设备增加	738,528.23	464,308.73	1,330,409.33
产业园项目增加	32,316,531.87	17,013,698.84	---
结转固定资产金额	406,403.69	544,015.90	1,628,491.94

报告期内，在建工程的增加主要是产业园项目投入和生产线技术改造设备投入。其中，产业园项目 2019 年开始投入建设，截止报告期末尚未完工，未达到转固条件，未结转固定资产；生产线技术改造增加的机器设备在验收合格后结转至固定资产。报告期内在建工程变动与固定资产增加金额基本匹配。

（二）结合“购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金”等科目说明公司在建工程、固定资产、无形资产变动的匹配性。

单位：元

项目	2020 年	2019 年	2018 年
购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金	51,017,046.89	13,675,758.34	13,019,573.64
在建工程、固定资产、无形资产变动合计	34,627,511.65	23,827,864.76	8,329,158.08
差异	16,389,535.24	-10,152,106.42	4,690,415.56

差异原因：

单位：元

序号	差异原因	2020 年	2019 年	2018 年
1	预付工程款、设备款增加额（已支付现金流，未增加资产）	14,820,519.87	-5,696,212.25	3,221,943.16
2	应付工程款、设备款增加额（资产增加，未支付现金流）	823,821.72	6,358,233.17	173,052.38
3	长期待摊费用增加额	---	138,640.78	220,171.07
4	增值税进项税额	3,133,322.48	2,261,869.06	1,227,819.58
合计=1-2+3+4		17,130,020.63	-9,653,935.58	4,496,881.43

结合预付工程款/设备款增加额、应付工程款/设备款增加额、长期待摊费用增加额、增值税进项税额分析，“购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金”科目与公司在建工程、固定资产、无形资产变动基本匹配。除上述因素影响外，在计算“在建工程、固定资产、无形资产变动合计”时，在建工程变动金额为每年期末金额相比期初金额的增加额，固定资产变动金额为固定资产原值增加额，无形资产变动金额为无形资产原值增加额。报告期内，公司存在生产线升级改造，会计处理上需要将固定资产转到在建工程科目，该调整会使在建工程金额增加，但不会涉及现金流变动，该会计事项也会使公司“购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金”与公司在建工程、固定资产、无形资产变动产生一定差异。

二、预付工程、设备款是否异常。发行人其他流动资产、其他非流动资产中均为预付工程款和设备款，报告期内其他非流动资产持续增加。请发行人：①说明预付工程、设备

款的具体内容、款项支付情况、预期交付时间、结算条款、期后结转情况、长期未交付的原因，预付工程、设备款与募投项目的关系。②说明交易对手方与公司及相关方存在关联关系、交易对手方是否具备履约能力，是否存在无法履约或无法收回款项的风险，相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定。

(一) 说明预付工程款、设备款的具体内容、款项支付情况、预期交付时间、结算条款、期后结转情况、长期未交付的原因，预付工程款、设备款与募投项目的关系。

1. 预付工程款、设备款的具体内容、款项支付情况、预期交付时间、结算条款、期后结转情况、长期未交付的原因（10 万元以上）

(1) 2020 年

单位：万元

预付对象名称	期末余额	预付款项性质	款项支付情况	预期交付时间	结算条款	期后结转情况	长期未交付原因
东莞市米得自动化科技有限公司	19.80	直线式注液机	已支付总货款的 60%	合同签订后 45 个工作日内交机	甲方先预付定金，乙方在 45 个工作日内交货给甲方，出货前预付一定比例货款，设备到甲方工厂调试合格并验收合格后开具全额发票，三个月内付一定比例货款。尾款一年内付清。	未结转	设备处于调试阶段
东莞市天蓝智能装备有限公司	473.20	圆柱形 CR123A 锂电池自动装配线、装配线系统控制软件	已支付自动装配线 30% 订货款及装配线系统控制软件全款	合同签订后 8 个自然月内完成	1.合同签订生效后 5 个工作日内需方全额支付软件系统费用，及预付部分货款；供方收到软件系统货款后 7 日内提供全额发票。 2.设备按照技术协议验收后，需方支付一定比例货款，供方收到货款后发货。 3.设备到达需方现场调试验收合格后，需方收到自动装配线全额发票后 15 个工作日内支付一定比例货款作为验收款 4.自动装配线的剩余货款，作为质量保证金，验收合格后一年内付清。	未结转	设备尚未交付
		在线 X-RAY 无损透视检测仪及预封机	已支付 40% 货款	合同签订后 70 天内完成（节假日顺延）	1.合同签订生效后 5 个工作日内需支付定金，供方收到订货款后 70 天内完成设备交货（节假日顺延） 2.设备按照技术协议验收后，需方支付部分货款，供方收到货款后发货。 3.设备到达需方现场调试验收合格后，需方收到全额发票后 15 个工作日内支付部分货款作为验收款。 4.剩余货款，作为质保金，验收合格后一年内付清。		

预付对象名称	期末余额	预付款项性质	款项支付情况	预期交付时间	结算条款	期后结转情况	长期未付原因
广东和润建设工程有限公司	25.75	新厂房装修费	已支付工程预算款的 50%	施工过程中由双方分下列阶段对工程质量进行联合验收： 1.材料验收； 2.隐蔽工程验收（包括水、电等隐蔽工程的验收）； 3.竣工验收（包括室内环境质量验收）； 4.其他约定的项目验收。	工程款预算价作为人民币 515,000 元，金额大写为伍拾壹万伍仟元整。工程预算价根据双方签字或盖章确认的《装饰工程预算书》确定。施工过程中有增减施工项目或变更设计、变更材料的，工程款按实际发生计算，有双方在工程竣工验收合格当天按《工程结算书》结算以确定工程结算价和工程尾款。	未结转	正处于合同约定的工程施工过程中
广东特顺能源设备有限公司	15.54	拉浆炉、机械轧辊机、裁片机	已支付 40% 货款	收到预付款后 30 日内	合同在签订时和发货前均需支付部分货款，安装完毕试用合格开全额发票后再支付部分货款，预留的 10% 货款 6 个月后支付。	未结转	设备尚未交付
惠州鸿宸智能科技有限公司	49.70	车间二次水电安装	已支付 48.56% 货款	当乙方完成本合同内的所有工程后，乙方向甲方提出申请验收时，甲方应在 15 天内安排相关工作人员对本合同工程进行验收，不得无故拖延不安排验收，如乙方提出验收申请，甲方若超过一个月不安排相关人员进行工程验收，则视为甲方验收合格。	1. 当合同签订后，甲方应在 7 天内向乙方指定账户预付此工程款合同总价的 30% 作为预付款，作为预定电缆、电箱、电线的预付款； 2. 在乙方进场施工后，乙方每个月向甲方报送工程进度及完成的工作量，甲方应在 7 个工作日内审核该工程量，甲方确认无误后 7 天内应向乙方指定账户支付此次工程量总金额的 50%； 3. 当乙方完成此工程合同内的所有工作量，并通过甲方及相关部门的合格验收后，甲方应该 7 天内向乙方指定账户共支付到此工程合同金额的 90%； 4. 经甲乙双方对此工程进行最终核算工程量后，双方无异议时，进行工程结算，甲方应在 15 天内向乙方指定账户支付此工程合同总价的 7%，剩余 3% 作为质保金。	未结转	正处于施工过程中

预付对象名称	期末余额	预付款项性质	款项支付情况	预期交付时间	结算条款	期后结转情况	长期未付原因
		设备	已支付合同约定的 60%	乙方进场后 4 个月	1.合同签订后,甲方应在 7 天内向乙方指定账户预付合同总价款的 30%作为预付款; 2.当监控及网络语音系统布线完成后(待上设备时),经甲方确认工程量无误后,甲方应在 7 天内向乙方指定账户支付合同总价的 30%; 3.当乙方将双方签订的产品清单上的所有设备货物到达工地且经甲方验收合格后,甲方应在 7 天内再向乙方指定账户支付合同总价的 20%; 4.当本合同工程的所有系统产品,设备,安装且经甲方合格验收后,甲方应在 15 天内向乙方指定账户支付合同总价的 17%,剩余 3%作为质保金。	未结转	合同处于待验收中
惠州市阿特拉斯机电设备有限公司	25.00	真空机组及主管道 1 套	已支付 50%货款	付清预付款后,乙方应在 30 天内将工程设备及部件运送到甲方指定地点。	1.本合同签订后,甲方支付部分款项; 2.乙方对工程安装调试完毕后,由甲、乙双方相关人员对该工程验收。验收合格后由甲方支付部分款项 3.剩余货款作为质保金,在验收合格一年后由甲方支付给乙方。	未结转	设备处于安装调试阶段
		真空机组及主管道 1 套	已支付 50%货款	付清预付款后,乙方应在 30 天内将工程设备及部件运送到甲方指定地点。	1.本合同签订后,甲方支付乙方部分款项; 2.乙方对工程安装调试完毕后,由甲、乙双方相关人员对该工程验收。验收合格后由甲方支付乙方部分款项 3.剩余货款作为质保金,在验收合格一年后由甲方支付给乙方	未结转	设备处于安装调试阶段
惠州市铂艺建筑装饰设计工程有限公司	12.00	新厂房装修	已支付 30%货款	合同未约定	工程款预算价作为人民币 399,845.95 元,金额大写为叁拾玖万玖仟捌佰肆拾伍元玖角伍分。工程预算价根据双方签字或盖章确认的《装饰工程预算书》确定。施工过程中有增减施工项目或变更设计、变更材料的,工程款按实际发生计算,有双方在工程竣工验收合格当天按《工程结算书》结算以确定工程结算价和工程尾款。	未结转	合同第一阶段约定的 30%货款,现处于施工过程中

预付对象名称	期末余额	预付款项性质	款项支付情况	预期交付时间	结算条款	期后结转情况	长未付因	期交原
惠州市广信电气有限公司	108.00	高低压变配电和发电机	已支付的货款 60%	合同签订后,乙方应根据双方的约定并结合本工程的进度合理安排设备交货期	1.全部设备货到工地、甲方验货合格后并在乙方提供增值税发票后 15 个工作日内,甲方向乙方支付部分款项; 2.工程完工验收合格并通电、结算完成并在乙方提供增值税发票后 15 个工作日内,甲方向乙方支付部分款项; 3.工程验收合格满半年并在乙方提供增值税发票后 15 个工作日内,甲方向乙方支付部分款项; 4.剩余款项在竣工验收合格后作为保修金(保修金不计息)。保修金在验收合格满三年后无质量问题并在乙方提供增值税发票后 15 个工作日内不计息支付。	未结转	合同完第阶段即部备到地、方货格并乙提增税票 15 工日向方付同价 60%	同成一段全设货工甲验合后在方供值发后个工作日内乙支合总的
惠州市巨通电梯有限公司	56.28	电梯	已支付原中尾款、电梯更换款 45%	1.交货通知:合同签订后,乙方应视甲方要求交付合同标的,具体时间为甲方在电梯发货前两个月书面通知乙方。若有工期变动,甲方在发货一个月前书面通知乙方。 2.交货时间确认:甲乙双方最迟应在本合同交货通知书确定的交货日期前 30 天对交货日期进行最终确认,并签订《交货日期确认书》。如甲方需要推迟交货日期的,经乙方同意,甲方可将交货日期顺延一次,但最长不得超过 6 个月。 3.交货:乙方收到合同约定的款项后,按交货通知书约定的交货日期交货	1.付款方式:付款方式为银行转账,甲方在收到乙方按合同规定开出的发票 3 个工作日后方可予以付款,如乙方延迟提供发票,付款延迟责任由乙方自负。 2.设备付款条件: (1)甲方在发出电梯订货通知后 15 天内支付定金。 (2)甲方在电梯交货前 30 天支付部分款项。 3.安装及调试付款条件: (1)甲方在安装开工后 7 天内支付部分款项; (2)质量技术监督部门验收合格、完成人员培训及电梯移交工作、合格移交竣工档案资料及有关技术资料 and 备品备件等后 7 个工作日内,甲方向乙方支付部分款项; (3)剩余款项作为质量保证金在当地质量技术监督部门验收合格满一年后 15 个工作日内支付给乙方。	未结转	签订补充协议,更换分梯型号,梯处安过程中	

预付对象名称	期末余额	预付款项性质	款项支付情况	预期交付时间	结算条款	期后结转情况	长期未付原因
惠州市乾坤泰科技有限公司	449.12	空调系统设备、附注采购（包安装）	已支付合同总价的 70%	合同签订后，乙方应根据双方的约定并结合本项目的安装进度合理安排设备交货	1.合同签订后乙方进场开工 7 天后支付部分款项 2.乙方进场开后 20 天后支付部分款项 3.竣工验收合格且收到乙方提供（1）（2）付款及本次付款金额的增值税发票后 14 天内支付部分款项 4.保证质量达到设计要求，支付剩余款项 5.付款方式一律为银行转账。甲方按付款期限条款支付合同。	未结转	正处于施工过程中
深圳市鸿德机电科技有限公司	226.95	锂锰圆柱电池自动卷绕机（15 台）	已支付 30% 货款	收到 30% 预付款之日起 100 天内交付	合同签字生效后，甲方支付预付款。设备制造完毕发货前支付部分款项。乙方将设备运送到甲方工厂并负责进行设备安装与调试，在设备双方共同验收合格后一周内支付部分款项。同时乙方开具合同全额的增值税发票给甲方。余款待设备保修期满后并将程序软件解密移交甲方后一周内。	未结转	完成合同付款阶段
苏州瀚川智能科技股份有限公司	26.40	正极清粉贴胶一体机（1 台）	已支付 30% 货款	买方收到卖方预付款 80 天内将设备交付至买方指定地点	1.合同签订预付款 2.预验收完成后发货前，支付部分款项 3.终验收完成后，卖方开具全额发票后通知买方 7 个工作日内支付部分款项 4.保质款，品质保证期满（验收合格后 12 个月），甲方应在 7 个工作日内支付剩余金额	未结转	完成合同约定的付款
重庆淳蓝环保科技有限公司	13.75	NMP 回收与净化装置	已支付 40% 货款	2020 年 11 月 28 日前完成 NMP 回收与净化装置的安装、调试、人员培训等提供第四条规定的全套技术文件	1.合同签订 1 周内支付预付款 2.材料进厂 1 周内支付部分款项 3.制安完工 1 周内支付部分款项 4.运行验收合格 1 周内支付部分款项 5.质保金，质保期到期（终验收合格之日起一年内）一周内	未结转	设备已产生，但发人新厂还未完工，设备处于甲方。
合计	1,501.49	补充协议：原定于 2020 年 11 月 28 日完成的“涂布机 NMP 为其回收净化处理工程”因委托方涂布机暂不能搬厂致乙方无法如期完工。经双方协商，动工时间推迟到 2021 年 6 月后，具体时间届时甲方通知乙方，此前设备由乙方保管。鉴于设备只做已基本完工，自本协议生效 10 天内，甲方再付款合同价款的 20%(RMB68770)给乙方，即至此甲方共付乙方 40% 合同款（RMB137540）。本协议未提及单项按原合同执行。					

(2) 2019 年

预付对象名称	期末余额	预付款项性质	款项支付情况	预期交付时间	结算条款	期后结转情况	长期未交付原因
东莞市米得自动化科技有限公司	19.80	直线式液柱机	已支付 30% 定金	合同签订后 45 个工作日内	甲方先预付定金,乙方在 45 个工作日内交货给甲方。出货前预付部分款项为出货款,设备到甲方工厂调试合格并验收合格后开具全额发票,三个月内付部分款项。剩余一年内付清。	未结转	完成合同付款第二阶段,已交付设备
惠州市巨通电梯有限公司	15.08	电梯	已支付 30% 定金	1.交货通知:合同签订后,乙方应视甲方要求交付合同标的,具体时间为甲方在电梯发货前两个月书面通知乙方。若有工期变动,甲方在发货一个月前书面通知乙方。 2.交货时间确认:甲乙双方最迟应在本合同交货通知书确定的交货日期前 30 天对交货日期进行最终确认,并签订《交货日期确认书》。如甲方需要推迟交货日期的,经乙方同意,甲方可将交货日期顺延一次,但最长不得超过 6 个月。 3.交货:乙方收到合同约定的款项后,按交货通知书约定的交货日期交货	1.付款方式:付款方式为银行转账,甲方在收到乙方按合同规定开出的发票 3 个工作日后方可予以付款,如乙方延迟提供发票,付款延迟责任由乙方自负。 2.设备付款条件: (1)甲方在发出电梯订货通知后 15 天内支付定金。 (2)甲方在电梯交货前 30 天支付部分款项作为提货款。 3.安装及调试付款条件: (1)甲方在安装开工后 7 天内支付部分款项 (2)质量技术监督部门验收合格、完成人员培训及电梯移交工作、合格移交竣工档案资料及有关技术资料和设备备件等后 7 个工作日内,甲方向乙方支付部分款项; (3)剩余款项(不计利息)作为质量保证金在当地质量技术监督部门验收合格满一年后 15 个工作日内支付给乙方。	未结转	签订补充协议,更换部分电梯型号
惠州亿恒特自动化科技有限公司	10.92	全自动装配线	已支付 60% 货款	合同签订收到订金及验收合格物料之日起 50 个工作日完成发货	双方合同签订后,买方在 3 个工作日内支付定金,设备完成后通知买方验收,验收合格后买方支付部分款项给卖方,卖方 2 个工作日内完成发货;货到买方工厂调试合格后一个月内支付部分款项给卖方,其余尾款至一年保质期满 7 个工作日内付清。	已结转至固定资产	一年内已交付
合计	45.80						

(3) 2018 年

预付对象名称	期末余额	预付款项性质	款项支付情况	预期交付时间	结算条款	期后结转情况	长期未交付原因
深圳市鸿德机电科技有限公司	361.43	锂锰软包电池自动卷绕机(9 台)	已支付 30% 货款	收到 30% 预付款之日起 60 个工作日	合同签字生效后,甲方支付预付款。设备制造完毕发货前支付部分款项。乙方将设备运送到甲方工厂并负责进行设备安装与调试,在设备双方共同验收合格一周内支付部分款项。同时乙方开具合同全额的增值税发票给甲方。余款待设备保修期满后并将程序软件解密移交甲方后一周内。	已结转至固定资产	一年内已交付

预付对象名称	期末余额	预付款项性质	款项支付情况	预期交付时间	结算条款	期后结转情况	长期未交付原因
		锂电包电池自动卷绕机(3台)	已支付30%货款	收到30%预付款之日起75天内交付	合同签字生效后,甲方支付预付款。设备制造完毕发货前支付部分款项。乙方将设备运送到甲方工厂并负责进行设备安装与调试,在设备双方共同验收合格后一周内支付部分款项。同时乙方开具合同全额的增值税发票给甲方。余款待设备保修期满后并将程序软件解密移交甲方后一周内。	已结转至固定资产	一年内已交付
深圳信瑞新能源科技有限公司	14.40	电池测试系统	已支付60%货款	乙方收到预付款后30天内交货到甲方工厂	1.合同签署后甲方向乙方支付部分款项; 2.货到甲方工厂安装调试验收合格后一个月内,支付部分款项; 3.货到甲方工厂安装调试验收合格后三个月内,支付部分款项。	已结转至固定资产	一年内已交付
惠州市多科达科技有限公司	11.96	锂电池自动焊机	已支付40%货款	收到合同预付款后45天交货(节假日顺延)	预付部分款项,乙方收到预付款后开始制作设备;设备制造完成甲方至乙方工厂预验收,验收通过后,甲方支付部分款项,乙方收到货款后发货至甲方工厂。设备正式验收完成一周内支付部分款项;剩余货款在设备交付后12个月内付清(乙方在设备交付的12个月内开具增值税票给甲方,甲方收到税票后支付剩余货款)。	已结转至固定资产	一年内已交付
东莞市泽恒机械有限公司	16.20	转盘式顶侧封机	已支付60%货款	交货时间:60天	1.合同签订后,买方即支付预付款; 2.设备到达买方现场完成安装调试,3个月内支付部分款项; 3.剩余款项作为合同质保金,12个月内支付,质保期为1年; 4.若因买方付款时间延迟,则交货期相应顺延。	已结转至固定资产	一年内交付
爱斯佩克环境仪器(上海)有限公司	18.77	立式高温试验箱(1台)	已支付60%货款	双方签订合同之日起约15日内	1.预付款:合同生效后7天内支付; 2.交货款:合同商品交货前7天内,甲方以电汇方式支付部分款项; 3.结算款:合同商品验收合格后30天内,甲方以电汇方式之支付尾款; 4.乙方在确认收到甲方所支付的100%货款后,15天内开户全额发票; 5.商品所有权的转移:在乙方确认收到100%货款之时,合同商品所有权由乙方转移至甲方; 6.风险转移:合同商品毁损或者灭失的风险,自到货后甲方卸货前由乙方转移至甲方,如果甲方没有按时提货,则合同商品毁损或灭失的风险以及其他费用,自甲方应提货之日转移至甲方。	已结转至固定资产	一年内交付
		立式高温试验箱(11台)	已支付30%货款	2019年1月8日出货4台,1月26日出货7台	1.预付款:合同生效后7天内支付; 2.交货款:合同商品交货前7天内,甲方以电汇方式支付部分款项;; 3.结算款:合同商品验收合格后30天内,甲方以电汇方式之支付尾款 4.乙方在确认收到甲方所支付的100%货款后,15天内开户全额发票; 5.商品所有权的转移:在乙方确认收到100%货款之时,合同商品所有权由乙方转移至甲方; 6.风险转移:合同商品毁损或者灭失的风险,自到货后甲方卸货前由乙方转移至甲方,如果甲方没有按时提货,则合同商品毁损或灭失的风险以及其他费用,自甲方应提货之日转移至甲方。	已结转至固定资产	一年内交付
合计	422.76						

报告期末发行人的预付工程、设备款均用于产业园区建设，均与募投项目有关。

(二) 说明交易对手与公司及相关方存在关联关系、交易对手是否具备履约能力，是否存在无法履约或无法收回款项的风险，相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定。

1、交易对手与公司及相关方是否存在关联关系，交易对手是否具备履约能力，是否存在无法履约或无法收回款项的风险。

预付工程款、设备款交易对手工商信息查询如下：

项目	法人	注册资本	经营状态	公司类型	股东、董监高	是否失信人
深圳市鸿德机电科技有限公司	马鹏江	100 万人民币	存续（在营、开业、在册）	有限责任公司	马鹏江 陈吒	否
深圳信瑞新能源科技有限公司	钟康彪	501 万人民币	存续（在营、开业、在册）	有限责任公司	钟康彪 钟影玫	否
惠州市多科达科技有限公司	廖荣	300 万人民币	在营（开业）企业	有限责任公司(自然人独资)	廖荣 吴家军	否
东莞市泽恒机械有限公司	余四拾	500 万人民币	在营（开业）企业	有限责任公司(自然人投资或控股)	余四拾 喻玲	否
爱斯佩克环境仪器（上海）有限公司	荒田知	100 万美元	存续（在营、开业、在册）	有限责任公司(台港澳法人独资)	荒田知 刘龙官 岛田種雄 木村博充	否
惠州市巨通电梯有限公司	冯昌燕	300 万人民币	在营（开业）企业	有限责任公司(自然人投资或控股)	冯昌燕 欧阳伟星	否
惠州亿恒特自动化科技有限公司	左文明	400 万人民币	在营（开业）企业	有限责任公司(自然人投资或控股)	左文明 时慧	否
东莞市天蓝智能装备有限公司	陈云飞	570 万人民币	在营（开业）企业	有限责任公司(自然人投资或控股)	陈云飞 王家砚 孙佳勋 杨珍珍	否
东莞米得自动化科技有限公司	肖海燕	1,000 万人民币	在业	有限责任公司(自然人投资或控股)	肖海燕 王新杰	否
广东和润建设工程有限公司	钟小东	5,200 万人民币	在营（开业）企业	有限责任公司(自然人投资或控股)	钟小东 刘长仔	否
广东特顺能源设备有限公司	潘飏	1,000 万人民币	在营（开业）企业	有限责任公司(自然人投资或控股)	潘飏 潘陈懿	否
惠州鸿宸智能科技有限公司	陈少龙	500 万	在营（开业）企业	有限责任公司(自然人独资)	陈少龙 刘秋贤	否
惠州市阿特拉斯机电设备有限公司	梁秋奇	200 万人民币	在营（开业）企业	有限责任公司(自然人投资或控股)	廖正海 梁秋奇	否

项目	法人	注册资本	经营状态	公司类型	股东、董监高	是否失信人
惠州市铂艺建筑装饰设计工程有限公司	黄朝勇	500 万人民币	在营（开业）企业	有限责任公司(自然人独资)	黄朝勇 谢清华	否
惠州市广信电气有限公司	刘洁淼	3,680 万人民币	在营（开业）企业	有限责任公司(自然人投资或控股)	刘洁淼 何春燕	否
惠州市乾坤泰科技有限公司	黄剑利	100 万人民币	在业	有限责任公司(台港澳合资)	黄剑利 黄剑腾	否
苏州瀚川智能科技股份有限公司	蔡昌蔚	10,800 万人民币	存续（在营、开业、在册）	股份有限公司(上市、自然人投资或控股)	蔡昌蔚、唐高哲、郭诗斌等	否
重庆淳蓝环保科技有限公司	王小林	800 万	存续（在营、开业、在册）	有限责任公司(自然人独资)	王小林 胡梨平	否

经以上查询，预付工程款、设备款交易对手与公司及相关方不存在关联关系，交易对手方未被列入失信人，均处于存续状态，具备履约能力，不存在无法履约或者无法收回款项的风险。

2、相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定。

预付工程款、设备款会计处理如下：

（1）预付工程款、需要安装的设备款时

借：预付账款

贷：银行存款

（2）收到工程款确认单、或者设备到货，并收到增值税发票时

借：在建工程

应交税费—应交增值税（进项税额）

贷：预付账款

（3）工程通过验收，设备安装调试验收通过

借：固定资产

贷：在建工程

综上，发行人预付工程款、设备款的会计处理符合《企业会计准则》的规定。

三、核查程序及意见

（一）核查程序

1、现场查看在建产业园项目，对产业园监理进行访谈，了解项目进程；

2、核查“购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金”明细，检查归集分类准确性。

3、针对预付工程款、设备款 10 万元以上的项目进行了梳理，访谈发行人财务负责人了解预付工程款、设备款的具体内容、款项支付情况、预期交付时间、结算条款、期后结转情

况、长期未交付的原因；检查报告期合同金额十万元以上的合同，重点查看付款条件、付款进度，对结转情况进行核实；通过公开渠道查阅合同交易对手方的工商信息及信用情况。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

（1）报告期内在建工程变动与固定资产增加金额基本匹配，“购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金”科目与公司在建工程、固定资产、无形资产变动基本匹配。

（2）期末预付工程款、设备款均与募投项目相关，交易对手方与公司及相关方不存在关联关系，交易对手方未被列为失信人，均处于存续状态，具备履约能力，不存在无法履约或无法收回款项的风险，相关会计处理符合《企业会计准则》的规定。

问题 17. 客户名称未披露

根据申报文件，发行人申请“前五大客户销售情况”、“重要合同”以及“按欠款方归集的期末余额前五名的应收账款情况”中部分客户的名称不予披露。但发行人已在公开发行说明书“主营业务情况”等多个部分，披露公司“与 BRK、HONEYWELL、JABIL、FLEXTRONICS、VARTA、ENERGIZER、博实结、几米物联等国际知名品牌企业、国内知名企业建立了长期稳定的合作关系”。

请发行人按照《审查问答（一）》问题 28 要求：（1）逐项说明相关信息涉及商业秘密的依据和理由，并说明信息披露文件是否符合公开发行说明书准则及相关规定要求，未披露相关信息是否对投资者决策判断构成重大障碍。（2）发行人建立并执行相应的内部管理制度情况，是否已明确相关内部审核程序，是否审慎认定不予披露事项。（3）公开发行说明书已披露的客户是否与申请不予披露名称存在对应关系，如存在，说明是否符合“不予披露的信息应当尚未泄漏”的要求。

请补充提交发行人律师、申报会计师出具的核查报告。请保荐机构、发行人律师、申报会计师按照《审查问答（一）》问题 28 的要求进行核查，并在报告中说明核查过程，逐项分析说明发行人不予披露的相关依据及是否符合规则规定。

回复：

一、公司已建立并执行关于信息披露的相关内部管理制度

公司的《信息披露管理制度》规定，“公司存在或正在筹划应予以披露的重大事件时，该事件尚未披露前，董事和有关当事人应当确保有关信息绝对保密，尽量减少知情人员范围，保证信息处于可控范围；一旦该信息难以保密，或者已经泄露，应当立即予以披露”，此外，还明确了未披露信息的传递、审核及披露程序。

公司对《公开发行说明书》履行了《信息披露管理制度》规定的董事会秘书审核、公司相关部门对未披露信息进行核对确认、公司全体董事、监事及高级管理人员审阅并签署不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏的承诺，公司已履行内部审核程序再行披露。

二、公司不再就相关信息申请豁免披露

公司原拟申请《公开发行说明书》中“前五大客户销售情况”、“重要合同”以及“按欠款方归集的期末余额前五名的应收账款情况”中部分客户的名称不予披露（以下简称“不予披露的信息”），鉴于该等不予披露的信息重要性水平较高且有助于投资者对公司投资价值的决策判断，经公司审慎决策，公司将不再就上述信息申请豁免披露，并已在《公开发行说明书》“第五节、三、（一）4、报告期内前五大客户销售情况”、“第五节、三、（三）1、销售合同”、“第八节、二、（一）2、（5）按欠款方归集的期末余额前五名的应收账款情况”中补充披露了相关客户名称。补充披露的具体信息如下：

（一）报告期内前五大客户销售情况

单位：万元

2020 年度				
序号	客户	销售金额	销售占比	是否存在关联关系
1	VARTA	2,497.48	14.32%	否
2	BRK	2,492.99	14.30%	否
3	VITZROCELL	1,502.11	8.61%	否
4	AJAX	854.13	4.90%	否
5	轻松表计	707.14	4.06%	否
合计		8,053.85	46.19%	-
2019 年度				
序号	客户	销售金额	销售占比	是否存在关联关系
1	VARTA	2,497.96	15.53%	否
2	BRK	1,869.23	11.62%	否
3	东莞优卓	1,158.32	7.20%	否
4	VITZROCELL	1,134.01	7.05%	否
5	几米物联	824.42	5.12%	否
合		7,483.94	46.52%	-
2018 年度				
序号	客户	销售金额	销售占比	是否存在关联关系
1	VARTA	2,095.30	14.58%	否
2	BRK	1,983.61	13.80%	否
3	VITZROCELL	1,168.44	8.13%	否
4	东莞优卓	1,112.84	7.74%	否
5	SPECTRUM	748.96	5.21%	否
合计		7,109.15	49.46%	-
2017 年度				
序号	客户	销售金额	销售占比	是否存在关联关系
1	东峡大通	3,329.05	21.70%	否
2	VARTA	2,192.60	14.29%	否
3	TENERGY	992.22	6.47%	否

2020 年度

4	SPECTRUM	968.33	6.31%	否
5	VITZROCELL	950.98	6.20%	否
合计		8,433.18	54.97%	-

(二) 报告期内的重大合同

序号	客户名称	年度	协议名称/形式	销售产品	有效期限
1	VARTA	2018 年度	订单	锂锰电池	客户按需下发订单
2		2019 年度	supply chain agreement		2019/1/2 签订，长期有效直至一方提前 30 天通知终止
		2020 年度			
3	BRK	2018 年度	master product supply agreement	锂锰电池	2018/9/1-2021/7/31,到期后客户有两次将合同延期一年的权利，延期后，合同将逐月延期直至一方提前 90 天通知对方终止
		2019 年度			
		2020 年度			
4	VITZROCELL	2018 年度	订单	锂锰电池	客户按需下发订单
5		2019 年度	Business Agreement		2019/7/1-2020/6/30
6		2020 年度	Business Agreement		2020/7/1-2021/6/30
7	东莞优卓	2018 年度	订单	锂锰电池	客户按需下发订单
		2019 年度			
8	几米物联	2019 年度	订单	锂锰电池	客户按需下发订单
9	Spectrum	2018 年度	订单	锂锰电池	客户按需下发订单
10	轻松表计	2020 年度	供应协议	锂锰电池	2017/2/24 签订，长期有效
11	AJAX	2020 年度	订单	锂锰电池、锂铁电池	客户按需下发订单

(三) 按欠款方归集的期末余额前五名的应收账款情况

单位: 元

单位名称	2020 年 12 月 31 日		
	应收账款	占应收账款期末余额合计数的比例	坏账准备
VARTA	4,040,558.68	10.92%	202,027.93
VITZROCELL	3,949,692.92	10.67%	197,484.65
东峡大通	2,893,600.00	7.82%	2,893,600.00
几米物联	2,735,092.40	7.39%	136,754.62
BRK	2,623,009.80	7.09%	131,150.49
合计	16,241,953.80	43.89%	3,561,017.69
单位名称	2019 年 12 月 31 日		
	应收账款	占应收账款期末余额合计数的比例	坏账准备
VARTA	3,227,805.42	8.23%	161,390.27
东莞优卓	3,147,354.49	8.02%	157,367.72
VITZROCELL	3,008,702.51	7.67%	150,435.13
东峡大通	2,893,600.00	7.37%	2,893,600.00

单位名称	2020 年 12 月 31 日		
	应收账款	占应收账款期末余额合计数的比例	坏账准备
AJAX	2,754,203.76	7.02%	137,710.19
合计	15,031,666.18	38.31%	3,500,503.31

单位名称	2018 年 12 月 31 日		
	应收账款	占应收账款期末余额合计数的比例	坏账准备
VITZROCELL	3,396,130.98	11.50%	169,806.55
东峡大通	2,893,600.00	9.80%	273,476.44
VARTA	2,796,974.03	9.47%	139,848.70
东莞优卓	2,171,310.58	7.35%	108,565.53
Spectrum	1,734,267.02	5.87%	86,713.35
合计	12,992,282.61	43.99%	778,410.57

问题 19. 请中介机构切实提高工作质量

发行人删改了公开发行说明书“应收票据、货币资金”等科目标题，申请不予披露但未按照《审查问答（一）》问题 28 要求说明不予披露理由、提交中介机构核查报告。

请发行人、保荐机构、发行人律师、申报会计师按照规则要求对公开发行说明书等申报文件进行全面梳理，核查是否存在未披露或披露明显不符合要求以及文字错误等情况，如存在，请进行补充完善。请保荐机构等中介机构切实提高中介机构工作质量，严格落实本次公开发行的中介机构责任。

回复：

1、公司已在公开发行说明书中补充披露“应收票据、货币资金”科目标题，并对公开发行说明书等申报文件进行全面梳理并完善，包括但不限于公开发行说明书前后披露数据的一致性以及不同文件之间表述及数据的一致性等，截至本问询回复出具日，不存在未披露或披露明显不符合要求以及文字错误等情况。

2、中介机构核查意见：

保荐机构、发行人律师、申报会计师对公开发行说明书等申报文件进行全面梳理并完善，截至本问询回复出具日，不存在未披露或披露明显不符合要求以及文字错误等情况。

问题 20. 其他信息披露问题

(1) 发行人的客户类型与合作模式。请发行人按照电池生产企业、终端厂商、贸易商等客户类型，分别披露产品的销售收入及其占比，各类型项下的主要客户，与上述各类型客户合作的主要业务模式，报告期内 OBM、ODM 模式的销售收入及占比。

(2) 补充披露主要股东、董监高信息。请发行人补充披露持股 5%以上股东的具体情况；董事、监事、高级管理人员之间是否存在亲属关系；结合董监高在同类型企业的任职经历，说明是否相关人员是否曾签订竞业禁止协议，是否存在知识产权方面的纠纷或潜在纠纷。

(3) 关于研发情况。根据公开发行说明书，截至 2020 年 9 月 30 日，公司员工总数为

395 人，其中硕士学历共 2 人，本科学历共 19 人。岗位结构方面，技术人员共有 57 人，其中研发人员 27 人。发行人的核心技术均处于行业领先水平。请发行人：①说明技术人员与研发人员的认定标准、主要职责，与同行业可比公司是否存在较大差异，是否存在不当认定研发人员或不当归集研发费用情形，并结合研发人员的学历背景、从业经验等情况，说明公司研发人员是否可以满足研发项目的需求，与在研项目情况是否相匹配。②补充披露发行人核心技术的来源，并逐项说明相关技术处于行业领先水平的依据。

（4）删除无关内容。请在“主要法律法规及政策”部分，删除与发行人行业不相关政策法规。

请保荐机构对前述问题进行核查并发表明确意见。请发行人律师对问题（2）进行核查并发表明确意见。请申报会计师对问题（3）进行核查并发表明确意见。

回复：

一、关于研发情况。根据公开发行说明书，截至 2020 年 9 月 30 日，公司员工总数为 395 人，其中硕士学历共 2 人，本科学历共 19 人。岗位结构方面，技术人员共有 57 人，其中研发人员 27 人。发行人的核心技术均处于行业领先水平。请发行人：①说明技术人员与研发人员的认定标准、主要职责，与同行业可比公司是否存在较大差异，是否存在不当认定研发人员或不当归集研发费用情形，并结合研发人员的学历背景、从业经验等情况，说明公司研发人员是否可以满足研发项目的需求，与在研项目情况是否相匹配。②补充披露发行人核心技术的来源，并逐项说明相关技术处于行业领先水平的依据。

（一）说明技术人员与研发人员的认定标准、主要职责，与同行业可比公司是否存在较大差异，是否存在不当认定研发人员或不当归集研发费用情形，并结合研发人员的学历背景、从业经验等情况，说明公司研发人员是否可以满足研发项目的需求，与在研项目情况是否相匹配。

1、说明技术人员与研发人员的认定标准、主要职责，与同行业可比公司是否存在较大差异，是否存在不当认定研发人员或不当归集研发费用情形。

公司技术人员与研发人员是根据其工作岗位及职责进行认定，研发人员和其他技术人员有严格的区分。研发人员主要就职于公司技术部和工程部，主要负责公司的新产品设计开发、生产工艺改进、生产设备研发等工作。除研发人员外，其他技术人员主要就职于品质部和生产部，主要负责公司产品质量检验、不良产品的分析改善、设备仪器仪表校对等工作。

公司研发人员的认定标准和主要职责与同行业公司相比不存在较大差异。公司建立了有效内控制度，严格按照会计准则的要求归集研发费用，不存在不当认定研发人员或研发费用归集不存在明显不当的情形。

2、结合研发人员的学历背景、从业经验等情况，说明公司研发人员是否可以满足研发项目的需求，与在研项目情况是否相匹配。

公司研发人员中，60%的研发人员拥有 5 年以上锂一次电池研发经验，其中有 9 人相关研发经验超过 14 年，研发人员中大专以上学历 20 人。公司研发人员研发经验丰富，能够满

足公司研发项目的需求。截至本问询回复出具日，公司正在从事的研发项目及已新启动的研发项目共有 5 项，包括小尺寸圆柱形锂锰电池的研发、高振动可靠性锂锰电池、20 年寿命圆柱锂-二氧化锰电池、20 年寿命锂-二硫化铁电池、超长寿命软包锂-二氧化锰电池等项目，公司研发项目进展顺利，截至 2020 年末，取得 4 项发明专利，19 项实用新型专利，并有多款产品被认定为广东省高新技术产品。公司研发人员可以满足研发项目的需求，与在研发项目情况相匹配。

（二）补充披露发行人核心技术的来源，并逐项说明相关技术处于行业领先水平的依据。

核心技术名称	应用领域	技术来源	成熟程度	技术水平	技术概述	行业领先情况
柱式锂锰电池生产工艺技术	锂锰圆柱电池	自主研发	批量生产	行业领先	通过对正极成型，锂带防拉伸、黏连技术研究，盖帽封边技术，电池滚槽，涂胶，注液、包装贴底面垫等一系列工艺的研究，形成可靠稳定的柱式锂锰电池生产工艺技术。目前公司已取得与该技术相关的专利有“一种电池盖帽封边装配机”1 项发明专利，“一种锂带制片装置”、“一种圆柱形电池的滚槽机构”、“一种锂电池的涂胶机构”、“一种电池自动贴底垫、面垫机”5 项实用新型专利，形成锂锰圆柱电池系列产品。	通过该技术的应用，生产效率提升，电池性能基本接近国际标杆企业产品，储存寿命达到 10 年，形成柱式锂锰电池系列产品。
锂电产品工艺	锂电池	自主研发	批量生产	行业领先	通过正极工艺的研究（包含软态铝箔的研究），过流过热锂电池保护结构的研究，形成可靠稳定的柱式锂电池生产工艺技术。目前公司已取得与该技术相关的专利有“一种含软态铝箔的锂一次电池”1 项发明专利，“一种电池极片贴胶纸设备”、“一种具有过流过热保护结构的锂电池”2 项实用新型专利，形成 AA、AAA 两个系列的锂电池新产品。	通过该技术的应用，生产效率提升，电池性能基本接近国际标杆企业产品，储存寿命达到 10 年，形成锂电池系列产品。
软包锂电产品工艺	锂锰软包电池	自主研发	批量生产	行业领先	根据需求定制，克服了高温环境下电池性能下降，容易出现漏液、膨胀的问题，具有良品率高，使用寿命长，安全性能高等优点。目前公司已取得与该技术相关的专利有“一种软包锂电池组”、“一种薄型锂锰软包装电池”、“一种安全性好的薄型锂锰软包装电池”、“一种新型锂电池组”4 项实用新型专利。	通过该技术的应用，视客户需求形成软包锂锰电池系列产品，储存寿命达到 10 年，通过下游行业主流客户认证。
低温安全型锂-二氧化锰电池技术	锂锰圆柱电池、锂锰软包电池	自主研发	批量生产	行业领先	提升锂锰电池的低温放电能力，尤其是在-40℃下的负载能力。目前公司已取得与该技术相关的专利有“一种锂电池电解液及所得的锂一次电池”1 项发明专利。	通过对电解液、正极配比的优化，使电池低温性能得到明显提升，可以满足-40℃使用条件下的负载要求。
超长寿命锂-二氧化锰电池技术	锂锰圆柱电池	合作研发	试生产	行业领先	通过对关键材料和工艺技术的研究，降低电池自放电率，从而达到超长储存寿命的目的。目前公司已取得与该技术相关的专利有“一种锂二氧化锰电池”1 项实用新型专利。	通过该技术的应用，可以使用锂锰电池在 70℃ 条件下电池储存时间达到 150 天，储存寿命可达 15 年。

核心技术名称	应用领域	技术来源	成熟程度	技术水平	技术概述	行业领先情况
高电率锂一次电池技术	放效的圆柱电池、锂铁圆柱电池	自主研发	批量生产	行业领先	提升电池的放电容量和安全性。目前公司已取得与该技术相关的专利有“一种放电效率高的锂一次电池”1项发明专利，“一种高放电效率的锂二氧化锰电池”、“一种放电效率高的锂一次电池”、“一种圆柱形电池的防爆机构”3项实用新型专利。	通过正负抑制反应区域的设置，以及中止反应区域的设置，提升电池在过放电、强制放电的测试通过率，杜绝安全隐患。

发行人已经在公开发行说明书“第五节 业务和技术”之“四、关键要素资源”之“（一）发行人产品所使用的核心技术情况”之“1、发行人的核心技术”部分补充披露。

二、核查情况及核查意见

（一）核查程序

- 1、获取并查阅公司花名册，对研发人员的学历背景进行核查；
- 2、访谈了发行人技术部负责人，了解公司对技术人员与研发人员的认定标准、主要职责；
- 3、实施细节测试，抽查费用发生的原始凭证，以及相关费用的支付记录，复核其研发费用用途、性质的真实性，复核是否存在不当归集研发费用的情形。

（二）申报会计师的核查意见

经核查，申报会计师认为：

公司对技术人员与研发人员的认定标准、主要职责认定合理，与同行业可比公司不存在较大差异，不存在不当认定研发人员或不当归集研发费用的情形；公司研发人员可以满足研发项目的需求，与在研项目情况相匹配。

大华会计师事务所(特殊普通合伙)



中国注册会计师：

（项目合伙人）

张朝铖

中国注册会计师：

刘国平

二〇二一年四月十六日



姓名: 张朝晖
Full name: Zhang Chao Hui
性别: 男
Sex: Male
出生日期: 1983-01-23
Date of birth: 1983-01-23
工作单位: 深圳会计师事务所(普通合伙)
Working unit: Shenzhen Association of Certified Public Accountants (General Partnership)
身份证号: 440301198301230000
Identity card No.: 440301198301230000



此件仅用于业务报告专用，复印无效。

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
y m d

年度检验登记
Annual Renewal Registration



张朝晖
110001610229
深圳市注册会计师协会

日
d



Full name: 刘国平
Sex: 男
Date of birth: 1988-03-05
Work unit: 深圳注册会计师协会
Registration No.: 110101480329
Ident. No.: 362421198803050016



此件仅用于业务报告专用，复印无效。

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



刘国平
110101480329
深圳市注册会计师协会

日
/ /



营业执照

(副本)(7-1)

统一社会信用代码

91110108590676050Q



扫描二维码登录
“国家企业信用
信息公示系统”
了解更多登记、
备案、许可、监
管信息



名称 大华会计师事务所(特殊普通合伙)

类型 特殊普通合伙企业

执行事务合伙人 梁春、杨雄

经营范围

审查企业会计报表，出具审计报告；验证企业资本，出具验资报告；办理企业合并、分立、清算事宜中的审计业务，出具有关报告；基本建设年度财务决算审计；代理记账；会计咨询、税务咨询、管理咨询、会计培训；法律、法规规定的其他业务；无（市场主体依法自主选择经营项目，开展经营活动；依法须经批准的项目，经相关部门批准后依批准的内容开展经营活动；不得从事国家和本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。）

成立日期 2012年02月09日

合伙期限 2012年02月09日至 长期

主要经营场所 北京市海淀区西四环中路16号院7号楼1101



2021年02月04日

登记机关

此件仅用于业务报告专用，复印无效。

国家企业信用信息公示系统网址：

<http://www.gsxt.gov.cn>

市场主体应当于每年1月1日至6月30日通过
国家企业信用信息公示系统报送公示年度报告。

国家市场监督管理总局监制

证书序号: 0000093

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》。



中华人民共和国财政部制

此件仅用于业务报告专用, 复印无效。

会计师事务所

执业证书

名称: 大华会计师事务所(特殊普通合伙)

首席合伙人: 梁春

主任会计师:

经营场所: 北京市海淀区西四环中路16号院7号楼12层

组织形式: 特殊普通合伙

执业证书编号: 11010148

批准执业文号: 京财会许可[2011]0101号

批准执业日期: 2011年11月03日