证券代码:688550　证券简称:瑞联新材　公告编号:2025-059

西安瑞联新材料股份有限公司关于2024年年度报告的信息披露监管问询函的回复公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏,并对其内容的真实性、准确性和完整性依法承担法律责任。

西安瑞联新材料股份有限公司(以下简称“瑞联新材”或“公司”)于近日收到上海证券交易所下发的《关于西安瑞联新材料股份有限公司的定期报告信息披露监管问询函》(上证科创公函【2025】0225号)(以下简称《年报问询函》)。按照《年报问询函》的要求,公司与致同会计师事务所(特殊普通合伙)和国泰海通证券股份有限公司对《年报问询函》所列事项进行了逐项落实,现就《年报问询函》所涉及问题回复如下:

本回复中若出现总计数尾数与所列数值总和尾数不符的情况,均为四舍五入所致;如无特别说明,本回复中使用的简称或名词的释义与公司《2024年年度报告》一致。同时,根据《上海证券交易所科创板上市公司自律监管指引第1号—一规范运作》《信息披露暂缓与豁免事务管理制度》等有关规定,基于商业秘密保护的需求,公司对本回复中的客户信息进行豁免披露并已履行公司内部审批程序。

1.关于境内外收入和毛利率。年报显示,2024年公司海外销售收入为9.14亿元,同比增长13.70%,占收入比重达到62.68%。境内销售收入5.44亿元。境外、境内销售毛利率分别为49.10%、35.95%,均同比增加。请公司:(1)分别列式海外及境内前五大客户名称、销售主要产品、营业收入、应收账款、信用期,对于销售金额变化较大的,说明原因及合理性;(2)结合细分行业发展、市场需求、下游客户情况等,说明公司海外销售收入快速增长的原因及合理性;(3)结合不同产品的价格、成本的变动、同行业可比公司情况,说明公司毛利率大幅提升的原因,以及境外销售毛利率高于境内的原因及合理性。

一、公司回复

(一)分别列示海外及境内前五大客户名称、销售主要产品、营业收入、应收账款、信用期,对于销售金额变化较大的,说明原因及合理性

1、公司2024年度境内前五大客户名称、销售主要产品、营业收入、应收账款、信用期如下:

单位:人民币万元

序号	客户名称	2024年度营业收入	2024年末应收账款余额	2023年度营业收入	营业收入变动比例(%)	信用期	销售主要产品
1	客户A	13,800.58	5,184.26	9,773.55	41.20	N/90	显示材料
2	客户B	11,712.82	-	2,753.61	325.36	N/60	显示材料
3	客户C	8,758.64	4,874.16	6,647.80	31.75	N/120	显示材料
4	客户D	7,120.91	1,999.71	7,393.96	-3.69	N/120	显示材料
5	客户E	3,608.68	414.34	4,502.20	-19.85	N/100	显示材料
境内前五大客户合计		45,001.63	12,472.47	31,071.11	44.83		
内销收入金额		54,436.52	-	40,401.50	34.74		
前五大客户占比(%)		82.67		76.91			

公司2024年境内前五大客户中,营业收入增幅超过30%的包括客户A、B、C。

公司2024年度境内客户营业收入较2023年度增幅较大的原因主要为显示材料市场回暖,下游需求增加,具有合理性。行业情况、需求变化详见问询函1、(二)细分行业发展、市场需求。

2、公司2024年度海外前五大客户名称、销售主要产品、营业收入、应收账款、信用期如下:

单位:人民币万元

序号	客户名称	2024年度营业收入	2024年末应收账款余额	2023年度营业收入	营业收入变动比例(%)	信用期	销售主要产品
1	客户F	16,387.11	363.62	15,200.95	7.80	N/60	显示材料
2	客户G	11,274.90	--	11,291.86	-0.15	N/60	医药中间体
3	客户H	9,725.38	366.61	10,169.89	-4.37	N/60	显示材料
4	客户I	9,564.90	1,550.60	3,219.57	197.09	N/60	显示材料
5	客户J	9,360.58	579.10	6,794.56	37.77	N/60	显示材料
海外前五大客户合计		56,312.86	2,859.93	46,676.83	20.64		
外销收入金额		91,433.31		80,414.77	13.70		
前五大客户占比(%)		61.59		58.05			

公司2024年度境外营业收入较2023年度增幅较大的原因主要为:显示材料市场回暖,下游需求增加,具有合理性。行业情况、需求变化详见问询函1、(二)细分行业发展、市场需求、下游客户情况等,公司海外销售收入快速增长的原因及合理性中的回复。

(二)结合细分行业发展、市场需求、下游客户情况等,公司海外销售收入快速增长的原因及合理性

1、细分行业发展、市场需求情况

公司的主要产品根据其终端产品应用领域和业务类型,分别属于显示行业、医药CDMO行业和电子信息行业,细分行业的行业发展、市场需求如下:

(1)显示行业

2024年,受“以旧换新”“国补”等政策和海外体育赛事活动的刺激,终端消费电子市场需求回升。2024年上半年面板出货量价齐升,尽管2024年下半年面板厂商采取控产去库存策略,但2024年全年面板出货量仍呈现增长态势。根据Omdia数据,2024年全球显示面板的出货面积约2,63亿平方米,同比增长6%,市场规模约1,338亿美元,同比增长13%。

Omdia数据显示,2024年AMOLED面板的出货面积约1,741万平方米,占全球显示面板出货面积的6.61%,市场规模约533亿美元,占全球显示面板市场规模的39.85%。其中,电视用AMOLED的出货量约676万片,同比增长28%;桌面显示器用AMOLED面板的出货量约201万片,同比增长143%;汽车用AMOLED面板的出货量约264万片,同比增长111%。2024年,在电视、笔记本电脑、桌面显示器的出货带动下,TFT-LCD面板的出货面积实现增长。

(2)医药CDMO行业

医药CDMO行业赛道前景宽广,以化学药CDMO为主,但行业集中度较低、市场呈现高度碎片化。人类医疗保健需求不断增长和人口老龄化等因素促进全球医药行业的蓬勃发展,新药研发的投入产出比下降和研发难度增大进一步提升对医药全产业链CDMO需求,进而带动全球医药CDMO市场快速扩容。中国CDMO市场凭借完善的产业链、更好的法律经济环境,在全球市场中的份额逐年递增,预计2025年之后将占据全球市场的五分之一。

(3)电子材料行业

公司电子化学品板块的主要产品的直接下游主要为半导体光刻胶领域和显示面板用光刻胶领域。

2024年,随着人工智能、高效能运算需求的指数倍扩张,叠加消费类、工业类电子产品需求的稳步回升,半导体产业在经历了两年的下滑后走出低谷呈现明显的回暖趋势,世界集成电路协会(WICA)发布,2024年全球半导体市场规模达到6,202亿美元,同比增长约17%,2030年有望突破一万亿美元。全球半导体光刻胶市场迎来了快速增长,根据OYR(恒州博智)的统计及预测,2024年全球半导体光刻胶市场销售达到26.85亿美元,预计2031年将攀升至45.47亿美元。在显示光刻胶领域,显示面板的出货量与出货面积的提升也促进了显示光刻胶需求增长,2024年中国大陆显示光刻胶市场规模同比提升约6.89%。

2、公司下游客户情况

公司下游客户所处行业主要为显示材料、医药及电子化学品行业,其中显示材料业务主要产品包括OLED材料与单体液晶,直接应用于下游OLED终端材料、液晶的生产,产品的终端应用领域包括OLED显示面板、TFT-LCD显示面板等,公司显示材料主要客户为混晶及OLED终端材料厂商;医药行业主要客户为制药厂商;电子化学品行业的主要客户为半导体材料厂商。

3、公司海外销售收入快速增长的原因及合理性

2024年公司海外营业收入金额为91,433.31万元,较2023年度的80,414.77万元增加11,018.54万元,增幅13.7%。其中,前五大客户中的I、J两个海外客户营业收入2024年度较2023年度合计增加8,911.35万元,占海外营业收入增加金额的80.88%。客户I、客户J两个海外客户营业收入大幅增加的主要原因为:公司作为国内显示材料领域的头部企业,在细分领域具有较高的市场地位,显示材料的下游客户多为显示行业龙头企业,且与公司长期保持战略合作关系,客户关系稳定;在2024年度显示行业市场需求显著回升时,公司凭借优势的市场地位和优质的客户资源对客户I和客户J的销售收入大幅增加。

综上,公司海外销售收入快速增长具有合理性。

(三)结合不同产品的价格、成本的变动、同行业可比公司情况,说明公司毛利率大幅提升的原因,以及境外销售毛利率高于境内的原因及合理性

1、不同产品的价格、成本的变动

(1)公司2024年度及2023年度营业收入、毛利、毛利率及变动情况

单位:人民币万元

收入类别	2024年				2023年				毛利率变动%
	主营业务收入	收入占比%	毛利	毛利率%	主营业务收入	收入占比%	毛利	毛利率%	
显示材料	127,566.45	87.46	55,027.72	43.14	103,136.03	85.37	34,276.54	33.23	9.91
医药中间体	15,435.66	10.58	8,919.49	57.78	13,589.20	11.25	7,587.68	55.84	1.95
电子化学品及其他	2,867.72	1.97	520.46	18.15	4,091.04	3.39	643.53	15.73	2.42
合计	145,869.83	100	64,467.67	44.20	120,816.27	100	42,507.75	35.18	9.02

2024年度毛利率较2023年度增加9.02个百分点,主要由两个因素导致,一是各板块毛利率的增加,二是产品结构的调整。其中,显示材料板块对2024年度整体毛利率影响较大,显示材料板块收入占比2024年度较2023年度增加2.09%,板块毛利率增加9.91个百分点,导致公司整体毛利率增加。

(2)分板块营业收入、成本、毛利率较大增幅的原因

显示材料板块的单位收入、单位成本对毛利率的影响情况见下表:

单位:元/公斤

板块	年度	单位收入	单位成本	毛利率%	毛利率变动%	单位收入变动比例%	对毛利率的影响%	单位成本变动%	对毛利率的影响%
显示材料	2024年	5,441.79	3,094.39	43.14	9.91	8.06	4.98	-7.97	4.92
	2023年	5,036.07	3,362.37	33.23					

显示材料板块毛利率增加9.91个百分点,其中单位收入增加8.06%导致板块毛利率增加4.98个百分点;单位成本下降7.97%,导致板块毛利率增加4.92个百分点。单位收入增加的主要原因为显示材料板块中高货值产品销售占比增加。

显示材料板块单位成本下降7.97%,单位料工费对单位成本变动的影响见下表:

单位:元/公斤

项目	单位成本	其中		
		直接材料	直接人工	制造费用
2024年	3,094.39	1,951.38	381.19	761.82
2023年	3,362.37	2,239.86	399.33	723.18
2024年较2023年变动金额	-267.98	-288.48	-18.14	38.64
2024年较2023年变动率%	-7.97	-12.88	-4.54	5.34

由上表可知,单位成本的下降主要是由于单位直接材料的下降。单位材料下降的主要原因为产品工艺不断优化。

2、同行业可比公司情况

公司同行业可比公司毛利率情况如下:

公司名称	2024年度	2023年度	变动(%)
瑞联新材	44.20%	35.18%	9.02
莱特光电	67.08%	57.55%	9.53
八亿时空	42.47%	41.52%	0.95
万润股份	39.81%	42.49%	-2.68
可比公司平均(不含瑞联新材)	49.79%	47.19%	2.60

2024年度,公司同行业毛利率除万润股份外,均实现了增长,行业平均毛利率增长了2.60个百分点。公司毛利增长9.02个百分点,高于行业平均水平。但与主业为OLED产品的莱特光电比较,变动趋势及比例基本一致。公司毛利率变化与行业趋势不存在重大差异。

3、外销毛利率高于内销毛利率的原因及合理性

2024年度公司外销、内销分板块毛利、毛利率及占比、变动见下表:

单位:人民币万元

板块	营业收入	营业成本	毛利	毛利率(%)	各板块毛利占比(%)
内销	54,436.52	34,866.91	19,569.62	35.95	
其中:显示材料	48,670.32	30,047.26	18,623.06	38.26	95.16
其他	5,766.21	4,819.65	946.55	16.42	4.84
外销	91,433.31	46,535.25	44,898.06	49.10	
其中:显示材料	78,896.14	42,491.48	36,404.66	46.14	81.08
其他	12,537.17	4,043.77	8,493.40	67.75	18.92
总计	145,869.83	81,402.16	64,467.67	44.20	

公司显示材料境内销售毛利占境内业务毛利的95.16%,显示材料境外销售毛利占境外业务毛利的81.08%,境内及境外业务毛利主要来源于显示材料板块。显示材料板块毛利率增长的原因详见前述“(三)1、(2)分板块营业收入、成本、毛利率较大增幅的原因”。

其中,境内境外显示材料板块产品结构不同,境外的高毛利显示材料产品营业收入占比大于境内营业收入,故境外销售毛利率高于境内销售毛利率。

其次,外销其他板块中医药中间体毛利率高于内销其他板块医药中间体的毛利率,也导致了外销毛利率高于内销毛利率。

综上,境外销售毛利率高于境内销售毛利率具有合理性。

二、会计师核查程序和核查结论

(一)核查程序

1、我们取得了销售合同,结合不同的销售模式,识别与销售商品控制权转移相关的合同条款与条件,进而评价收入确认政策是否符合企业会计准则的规定,是否与公司业务情况相符;

2、我们了解了主要产品的细分行业发展、市场整体情况及下游客户情况,对主要产品销售收入实施分析程序,与历史同期、同行业公司的毛利率进行对比,分析收入增长及毛利率变动情况,并判断变化的合理性;

3、我们对应收账款周转率进行了分析,并对重要客户应收账款的实际收回与销售合同约定的信用期进行比较;

4、对于内销业务,抽样检查了与收入真实性有关的销售合同、发货单、出库单、签收单、发票、物流运输记录等;对于外销业务,抽样检查与收入真实性有关的销售合同、出库单、发货单、运单、出口报关单、提单、签收单、形式发票等,确认营业收入的真实性;

5、我们对性质重要、金额重大及抽样选择的客户进行函证,并对部分金额重大的直销客户、代理商客户进行了访谈,并通过查询客户公告、官网等公开信息对主要客户进行背景调查,确认营业收入的真实性;

6、我们对公司的营业收入执行截止测试,评价营业收入是否记录在正确的会计期间;

7、我们对期后实施了特定的检查,包括检查期后是否存在大额销售退回及当期收入在期后的收款情况;

8、我们执行分析程序确定了主营业务收入、成本是否配比,收入是否真实发生,各月毛利率变动是否正常;

9、我们分析了公司的收入、毛利构成及变化情况是否符合行业和市场同期的变化情况;

10、我们核查了原材料采购成本、人工成本、制造费用等各项成本构成,分析其变动趋势与毛利率变动的匹配性。

(二)核查结论

1、公司海外及境内前五大客户销售金额变化较大具备合理性;

2、公司海外销售收入快速增长的原因具备合理性;

3、公司毛利率大幅提升以及境外销售毛利率高于境内的原因具备合理性。

2.关于长期股权投资。根据年报和相关公告,2024年度公司新增投资出光电子材料(中国)有限公司(以下简称出光电子)7,639.84万元,持股比例20%。本次投资基于出光兴产株式会社(以下简称出光.日本)拟将其在中国的大部分OLED材料业务转移至出光电子,公司将与出光日本一同协助合资公司建立独立的研发、销售体系等而进行的增资。请公司:(1)说明出光日本向合资公司进行客户转移、专利授权,合资公司将生产外包给瑞联新材等关键事项进展情况,交易对方是否按期履行了增资协议的相关约定;(2)结合出光电子主要经营数据,说明合资公司目前经营发展情况;(3)补充说明公司向出光电子采购、销售内容和金额、应收预付等往来情况;(4)结合上述情况,补充说明股权投资的估值和定价依据、定价是否公允。

一、公司回复

(一)说明出光日本向合资公司进行客户转移、专利授权,合资公司将生产外包给瑞联新材等关键事项进展情况,交易对方是否按期履行了增资协议的相关约定

2024年6月,公司与出光电子原股东出光兴产株式会社、出光(上海)投资有限公司(出光日本和出光(上海)投资有限公司统称为“出光集团”)签署合资协议(即增资协议),就出光日本向出光电子进行客户转移、专利授权和合资公司将生产外包给瑞联新材等关键事项约定如下:

1.出光日本向合资公司进行客户转移情况

协议约定:出光日本应将其在中国的OLED材料业务客户转移至出光电子,不包括其与中国LG显示有限公司的子公司签订的协议,并通过过渡服务促进出光电子在中国OLED材料销售。

进展情况:2024年10月,出光日本已按照合资协议的约定与出光电子完成中国特定OLED材料客户的业务转移。

2、出光日本向合资公司进行专利授权情况

协议约定:出光日本将授权合资公司在中国或其他特定地区使用出光日本的专利用于特定OLED材料的生产、销售,出光日本与合资公司签署的关于OLED材料的专利授权协议的形式和内容应当令瑞联新材满意。

进展情况:2024年10月,出光电子和出光日本签署并执行专利授权协议,协议签署前公司和出光日本就专利授权协议的内容已达成一致。

3、合资公司将生产外包给瑞联新材情况

协议约定:合资公司将会把OLED材料的生产外包给包括瑞联新材在内的制造商。瑞联新材应为合资公司的生产提供支持,包括支持合资公司开发生产工艺,以及向合资公司提供与生产OLED材料相关的技术、专有知识和其他支持。

进展情况:2024年10月,公司与出光电子签署《生产基本合同》,但截至本问询函回复之日,虽然出光日本已按照合资协议的约定与出光电子完成中国特定OLED材料客户的业务转移,但是出光电子供应链端的业务转移尚未完成,公司目前仍与出光日本开展业务,预计2025年中完成供应链端的业务转移后,公司与出光日本的少部分业务将转移至出光电子,双方按照《生产基本合同》的约定开展业务。

综上,公司和出光集团就客户转移、专利授权、合资公司将生产外包给瑞联新材等关键事项的履行进展均符合合资协议的相关约定。

(二)结合出光电子主要经营数据,说明合资公司目前经营发展情况

出光电子系出光集团于2018年5月29日在成都设立的有限责任公司。注册资本人民币80,000,000.00元。经营期限为永久。出光电子主要从事OLED等平板显示屏材料、电子材料及其相关产品的研发、测试、生产、销售等。2024年度,出光电子的主营业务为来料加工服务及有机发光材料产成品销售。

出光电子2024年度审计报告、2025年一季度(未经审计)、2024年一季度(未经审计)主要财务数据及变动情况如下表:

1、出光电子2024年1-3月、2025年1-3月经营情况主要数据

单位:人民币万元

项目	2025年1-3月	2024年1-3月	变动率
营业收入	5,762.60	1,543.16	273.43%
营业成本	3,457.99	821.54	320.91%
净利润	789.17	327.34	141.09%
经营活动现金流量金额	1,512.47	634.98	138.19%

2、出光电子2025年3月31日、2024年12月31日财务状况主要数据

单位:人民币万元

项目	2025年3月31日	2024年12月31日	变动率
资产总额	22,997.30	20,239.45	13.63%
负债总额	4,553.23	2,584.54	76.17%
所有者权益总额	18,444.07	17,654.91	4.47%

由上述表格可知,出光电子2025年一季度的营业收入金额较2024年一季度增幅273.43%,净利润较2024年一季度增幅141.09%,盈利能力显著提升。出光电子资产总额由2024年12月31日的20,239.45万元增加至2025年3月31日的22,997.30万元,增幅13.63%,所有者权益总额增幅4.47%。出光电子资产规模稳步提升,净资产规模平稳增加。

综上,出光电子生产经营活动稳定,盈利能力持续增长。

(三)补充说明公司向出光电子采购、销售内容和金额、应收预付等往来情况

2024年度公司与出光电子未发生采购及销售交易,截至2024年12月31日,公司与出光电子不存在应收预付等往来款余额。

(四)结合上述情况,补充说明股权投资的估值和定价依据、定价是否公允

公司与出光电子均按期履行了增资协议的相关约定,增资后出光电子经营状态正常。

1、投资项目的尽调及估值

就公司对外投资出光电子事项,公司在提交董事会审议程序前,已聘请会计师事务所、评估机构及律师事务所对标的公司及关联业务开展尽职调查并取得了尽职调查报告及估值报告。根据资产评估有限公司出具的《西安瑞联新材料股份有限公司拟收购股权所涉及出光电子材料(中国)有限公司股东全部权益价值估值报告》,评估基准日为2023年12月31日,在满足估值假设的前提下,出光电子材料(中国)有限公司的股东全部权益的投前估值为人民币32,652.63万元。

2、投资项目的定价

公司与出光日本协商确定的投前估值金额为日元67亿元,按照2024年5月31日的汇率折算人民币金额约为人民币30,559.37万元,与公司聘请的评估机构出具的估值结果差异较小。增资后公司持股20%,投后估值金额日元83.75亿元,对应的股权价值为日元16.75亿元,根据2024年5月31日的汇率折算为人民币金额,投资定价人民币7,639.84万元。

公司投资出光电子在定价时已充分参考尽职调查及估值结论,定价公允。

二、会计师核查程序和核查结论

(一)核查程序

1、我们获取了公司与出光电子原股东出光兴产株式会社、出光(上海)投资有限公司签署的《合资协议》,并阅读了出光日本向合资公司进行客户转移、专利授权及合资公司将生产外包给瑞联新材等事项的约定,了解截至2024年12月31日的履行进展是否符合《合资协议》的相关约定;

2、我们取得了德勤华永会计师事务所(特殊普通合伙)成都分所于2025年3月14日出具的报告号为德师成都报(审)字(25)第P00001号审计报告,了解了出光电子主要经营数据,并通过访谈了公司相关人员,了解了出光电子目前经营发展情况;

3、结合我们对公司2024年度财务报表实施的审计程序,核查2024年度公司与出光电子是否发生采购、销售交易及2024年末应收账款、预付款项等往来款情况;

4、我们取得并查阅了北京卓信大华资产评估公司出具的估值报告、第三届董事会2024年第三次临时会议董事会议案及会议决议,复核了定价合理性。

(二)核查结论

1、公司已按要求说明出光日本向合资公司进行客户转移、专利授权,合资公司将生产外包给瑞联新材等关键事项进展情况,交易对方按期履行了《合资协议》的相关约定;

2、公司已结合出光电子主要经营数据,说明了合资公司目前经营发展情况;

3、2024年度未发生公司向出光电子采购、销售,无应收预付等往来情况;

4、公司已说明股权投资的估值和定价依据,定价公允。

3.关于其他权益工具投资。年报显示,2024年度公司新增股权投资3000万元,投资对象为初芯共创控股集团有限公司,持股比例6%,公开资料显示其为投资机构。另外,公司其他权益工具投资还包括对南京海融医药科技股份有限公司投资2,682.72万元,对西安思摩威新材料有限公司投资1000万元。请公司:(1)结合公司主营业务、发展规划、与被投资对象合作情况和关联关系、投资决策流程等,说明对上述对象投资的原因及必要性;(2)分项列示股权投资对象、投资金额、持股比例、投资时间、期末账面价值、公允价值变动情况;(3)结合上述股权投资的估值和定价依据,补充说明定价是否公允;(4)补充说明公司与上述投资对象是否有日常经营往来、应收预付以及非经营性资金等往来情况。如有,请披露具体情况。

一、公司回复

(一)结合公司主营业务、发展规划、与被投资对象合作情况和关联关系、投资决策流程等,说明对上述对象投资的原因及必要性

公司持续专注于研发、生产和销售专用有机新材料,业务内容涵盖显示材料、医药产品、电子化学品等新材料,公司的对外投资主要围绕核心业务以实现业务协同促进业务发展为目标。

公司与被投资对象的合作情况:

投资对象	公司的发展规划	与被投资对象合作情况	投资决策流程	投资的原因和必要性
初芯共创控股集团有限公司(简称“初芯集团”)	初芯集团的投资、并购领域与公司在电子化学品领域的发展规划契合,对公司向电子化学品等领域的业务布局起到关键作用	公司不与初芯集团直接开展业务合作,而是计划通过初芯集团与其投资的相关企业开展合作,目前处于前期洽谈阶段,暂未实现业务合作	公司总经理办公会审议通过	公司看好被投资对象所处领域的行业发展前景和未来业务协同的价值
南京海融医药科技股份有限公司(简称“海融医药”)	海融医药大力布局创新药、改良型新药和高端仿制药,是一家有潜力和前景的医药企业,公司作为上游企业与其在原料药业务发展规划上契合,有助于公司原料药业务的未来布局和业务拓展。	在原料药业务上双方已达成业务合作,目前就两个原料药产品形成合作。	公司总经理办公会审议通过	公司看好投资对象在创新药、改良型新药、高端仿制药的发展前景以及未来双方在原料药业务的协同价值
西安思摩威新材料有限公司(简称“思摩威”)	思摩威主营业务为OLED材料的研发、生产及销售,其中某种产品实现量产并规模供应,公司作为上游企业与投资对象在电子化学品业务发展规划上契合,有助于公司电子化学品业务的未来布局和业务拓展。	目前双方已就某种产品的单体产品形成合作	公司总经理办公会审议通过	公司看好投资对象在OLED材料领域的发展前景以及未来双方在电子化学品业务的协同价值

公司与上述对象在投资前均无关联方关系,公司对上述对象股权投资符合公司经营活动与发展规划,具有合理性。

(二)分项列示股权投资对象、投资金额、持股比例、投资时间、期末账面价值、公允价值变动情况

公司股权投资情况如下:

单位:人民币万元

投资对象	投资金额	持股比例	投资时间	期末账面价值	累计公允价值变动
初芯共创控股集团有限公司	3,000.00	6.00%	2024年12月	3,000.00	-
南京海融医药科技股份有限公司	2,600.00	0.9936%	2022年12月	2,682.72	82.72
西安思摩威新材料有限公司	1,000.00	1.6667%	2023年6月	1,253.31	253.31

注:1、上述累计公允价值变动截止日为2024年12月31日;

2、投资时间以增资缴款时间为准。

(三)结合上述股权投资的估值和定价依据,补充说明定价是否公允

上述股权投资的估值和定价依据情况:

投资对象	估值方法	增资时估值	定价依据
初芯共创控股集团有限公司	收益法确定(DCF折现法)	4.5亿元	2024年12月投资时,公司按照收益法中的DCF折现法确定投资对象的估值,适用的折现率为13.8%,公司现金流现值为48,459万元,综合考虑投资对象的团队情况、所投项目情况、本轮融资规模等因素,最终确定投前估值为4.5亿元。本次投资定价公允、合理,不存在损害公司及股东利益的情形。
南京海融医药科技股份有限公司	市场法确定	25.61亿元	市场法是以现实市场上的参照物来评价评估对象的现行公平市场价值。2022年11月投资时,公司经过筛选和综合考量,将北交所上市的诺思兰德(430047.BJ)这一可比上市公司作为参照物予以评估投资对象的估值诺思兰德在2022年10月31日最股价格,综合考虑被投资对象的技术平台先进性、产品优势与未来市局、团队背景、管理经验、销售渠道与资源等因素,以及在公司原料药业务的战略布局和发展规划,双方具有高度的业务协同性,最终确定47.46元/股的价格认购投资对象547,830股,对应的投资前估值为25.61亿元。 本次投资定价公允、合理,不存在损害公司及股东利益的情形。
西安思摩威新材料有限公司	协商确定	5.3亿元	2023年6月投资时,综合考虑到投资对象的①技术团队;②知识产权;③强大创新能力;④产品的性能优势明显;⑤市场的认可;⑥国产化替代的行业趋势,与公司具有高度产业协同效应,经与投资对象、其他四个投资方经过多轮协商确定本次交易的投资前估值为5.3亿元。

综上,公司上述股权投资的定价公允。

(四)补充说明公司与上述投资对象是否有日常经营往来、应收预付以及非经营性资金等往来情况。如有,请披露具体情况

截至2024年12月31日,公司与初芯集团、思摩威无日常经营往来、应收预付以及非经营性资金等往来情况。

截至2024年12月31日,公司应收海融医药应收账款原值余额48.98万元。除此之外,公司与海融医药无其他日常经营往来、预付以及非经营性资金等往来情况。

二、会计师核查程序和核查结论

(一)核查程序

1、我们检查了公司投资活动是否符合公司章程、投融资管理制度的规定;投资决策是否经过了相关权力机构的审批等;

2、我们通过访谈公司管理层了解了公司的发展规划、投资意图及公司与被投资对象的合作情况,并通过公开信息查询了被投资对象的主营业务及其所处行业情况;

3、我们获取了公司对被投资对象的增资协议,查阅了增资协议的相关条款;并检查了被投资单位工商变更情况,是否与增资协议中约定的持股比例、增资方等内容一致;

4、我们通过访谈公司管理层及查阅资料了解了上述股权投资的估值和定价依据,并查了公司的出资银行回单,核查收款单位及出资金额是否与增资协议一致等;

5、我们核查了增资前公司与被投资单位之间是否存在关联方关系;

6、我们检查了公司与被投资对象的日常经营往来、应收账款、预付款项及非经营性资金往来情况。

(二)核查结论

1、公司已对主营业务、发展规划与被投资对象的合作情况和关联关系进行说明,公司对上述对象股权投资符合公司经营活动与发展规划,具有合理性。

2、公司已按要求列示与被投资对象之间的投资金额、投资比例、投资时间、期末账面价值、公允价值变动情况;

3、公司已说明相关股权投资的估值和定价依据,定价公允。

4、公司已对与投资对象之间的日常经营往来、应收账款等往来款进行说明,公司与被投资对象不存在非经营性资金往来的情况。

4.关于存货及存货减值。公司存货期末原值5.66亿元,对原材料、在产品、库存商品、发出商品计提存货跌价准备合计0.81亿元,存货净值4.85亿元。近三年存货周转率分别为1.65、1.39、1.57。请公司:(1)说明原材料、在产品、库存商品、发出商品项下的产品。具体构成、金额以及库龄等信息;(2)结合公司存货减值计提相关会计政策,说明存货减值计提是否充分,存货减值政策是否具有一致性,并说明相关会计处理是否符合《企业会计准则》的相关规定;(3)分析存货周转率变动与同行业可比公司的差异及原因。

一、公司回复

(一)说明原材料、在产品、库存商品、发出商品项下的产品。具体构成、金额以及库龄等信息

库存商品包括加工入库的显示材料、医药中间体与电子化学品等。发出商品为已发货但尚未达到收入确认时点的存货。不同类型存货的明细金额、库龄分布见下表:

单位:人民币万元

2024.12.31	1年以内	1-2年	2-3年	3年以上	总计
原材料	6,982.66	961.12	968.16	1,803.11	10,715.06
库存商品	25,751.42	2,659.18	2,241.28	3,107.94	33,759.81
其中:显示材料	22,535.62	2,122.92	1,776.26	2,460.16	28,894.97
医药中间体	1,903.24	269.14	435.21	566.80	3,174.39
电子化学品及其他	1,312.55	267.12	29.81	80.97	1,690.46
在产品	8,181.84	--	--	--	8,181.84
发出商品	3,853.07	--	--	--	3,853.07
合同履约成本	89.22	--	--	--	89.22
委托加工物资	2.61	--	--	--	2.61
总计	44,860.83	3,620.30	3,209.44	4,911.05	56,601.62

公司期末存货原值5.66亿元,其中库龄一年以内、一至两年、两至三年及三年以上的金额分别为4.49亿元、0.36亿元、0.32亿元及0.49亿元。

(二)结合公司存货减值计提相关会计政策,说明存货减值计提是否充分,存货减值政策是否具有一致性,并说明相关会计处理是否符合《企业会计准则》的相关规定

1、存货减值计提相关会计政策

(1)公司存货跌价准备的确定依据和计提方法

资产负债表日,存货按照成本与可变现净值孰低计量。当其可变现净值低于成本时,计提存货跌价准备。

可变现净值是按存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额。在确定存货的可变现净值时,以取得的确凿证据为基础,同时考虑持有存货的目的以及资产负债表日后事项的影响。

公司按照组合计提存货跌价准备,组合类别及确定依据以及不同类别存货可变现净值的确定依据如下:

组合名称	确定组合的依据	可变现净值的确定依据
可变现净值组合	可变现净值	存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额
库龄组合	无法直接对应存货的估计售价和可变现净值	基于库龄确定存货可变现净值

公司基于库龄确认存货可变现净值,各库龄组合可变现净值的计算方法和确定依据如下:

公司对库龄在1年以内的库龄组合存货不计提存货跌价准备,对库龄在1-2年的库龄组合存货按照5%计提跌价准备,对库龄在2年以上的库龄组合存货按照95%计提存货跌价准备。

资产负债表日,以前减记存货价值的影响因素已经消失的,存货跌价准备在原已计提的金额内转回。

公司存货跌价准备的确定依据和计提方法一贯执行,未发生会计政策变更的情形。

2、存货减值计提是否充分

(1)结合存货库龄,存货跌价准备对存货原值的覆盖率

单位:人民币万元

项目		2024年12月31日
存货余额库龄	1年以内	44,860.83
	1-2年	3,620.30
	2-3年	3,209.44
	3年以上	4,911.05
	合计余额	56,601.62
存货跌价准备覆盖率	存货跌价准备	8,087.24
	存货整体	14.29%
	1年以上	68.88%
	2年以上	99.59%
	3年以上	100.00%

(2)公司计提的存货跌价准备对1年以上、2年以上及3年以上库龄原值的覆盖率分别为68.88%、99.59%及100.00%,存货跌价准备对长库龄存货的覆盖率较高。

公司存货减值准备计提充分,相关会计处理符合《企业会计准则》的相关规定。

(三)分析存货周转率变动与同行业可比公司的差异及原因

公司2023年度及2024年度的存货周转率及存货周转天数如下:

报表项目	2024年	2023年	2024年较2023年变动(%)
存货周转天数(天)	220.86	262.11	-15.74
存货周转率(次/年)	1.65	1.39	18.71

注:存货周转率=营业成本/((期初存货净值+期末存货净值)/2);

存货周转天数=365/存货周转率

公司2024年度存货周转率高于2023年度,主要原因是显示行业在2024年度逐渐回暖导致存货周转率提高。

公司存货周转天数与同行业可比公司周转率见下表:

公司名称	2024年	2023年
瑞联新材	1.65	1.39
万润股份	1.18	1.26
八亿时空	1.50	1.66
莱特光电	1.69	1.49
可比公司平均(不含瑞联新材)	1.46	1.47

注:存货周转率=营业成本/((期初存货净值+期末存货净值)/2)

公司存货周转率略高于同行业可比公司存货,无重大不一致。

二、会计师核查程序和核查结论

(一)核查程序

1、我们了解了公司与存货跌价准备计提相关的业务流程及内部控制,测试并评价与存货跌价准备计提相关的关键内部控制的设计和运行有效性;

2、我们了解了管理层确定存货可变现净值的方法,判断是否符合企业会计准则的相关规定,是否与公司的业务情况相符;

3、我们取得并复核了管理层计