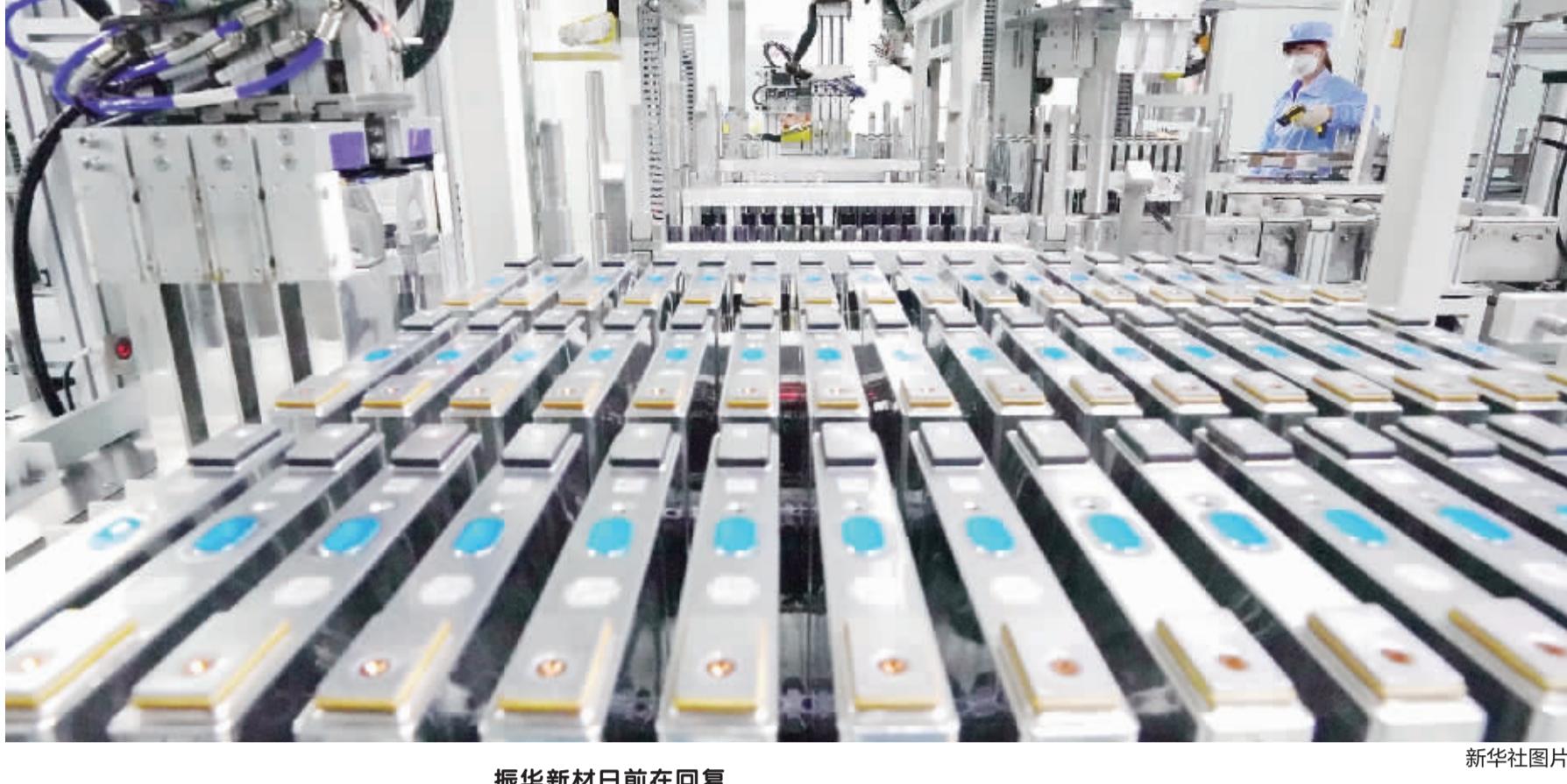


振华新材：对宁德时代销售收入可能进一步增加



新华社图片

产品结构较为单一

针对公司业绩波动较大、产品销售对宁德时代存在较大依赖的风险，公司回复审核中心意见落实函时指出，宁德时代为公司报告期内第一大客户。受新冠疫情爆发导致部分产品订单推迟等因素影响，公司2020年对宁德时代销售收入及占比有所下降。根据高工锂电（GGII）调研数据，2018年、2019年、2020年，我国动力电池装机量第一的宁德时代的市场份额分别为41.28%、51.79%、50.09%。公司对宁德时代销售收入及占营业收入的比例较高，未来存在金额及占比进一步增加的可能性。

针对公司产品单一、三元高镍产品收入占比较低的风险方面，公司回复审核中心意见落实函时指出，三元正极材料业务为公司营业收入的主要构成，占比均在85%以上。2018年至2020年及2021年1-3月（简称“报告期内”），公司三元正极材料实现销售收入分别为253389.61万元、236250.62万元、88643.97万元、90925.43万元。其中，公司中镍5系产品销售收入占比分别为99.97%、96.70%、91.48%、77.97%。

报告期内，公司中镍5系三元材料销售收入为公司三元正极材料收入的主要构成，占比高于同行业可比公司，产品结构较为单一。

在下游动力电池头部企业纷纷扩产、新能源汽车渗透率不断提升、产品力提升及消费驱动带来新能源汽车产销量不断扩大的背景下，三元正极材料以其能量密度较高、安全性能较好、回收价值高等特点成为动力电池正极材料的主流选择之一，预计三元正极材料市场将持

炬芯科技：第三方回款占比逐年下降

●本报记者 刘杨

上交所日前公告，科创板上市委员会将于6月11日审核炬芯科技的首发事项。炬芯科技日前回复科创板二轮问询称，随着公司逐步加强境外销售收款管理，第三方回款金额及占比逐年下降。

第三方回款占比高

2017年、2018年、2019年及2020年1-9月（简称“报告期内”），炬芯科技存在较高金额和比例的第三方回款，包括供应链物流或渠道回款、关联公司回款和其他第三方回款。上交所注意到，在首轮问询回复中，炬芯科技并未将第三方付款方与客户名称、销售金额、回款类型等进行对应；同时，上交所注意到公司第三方回款的付款方主要为境外企业；此外，公司选取的可比公司第三方回款金额及占比相对公司较小，付款方相对集中。

对此，上交所要求炬芯科技说明与公司所列举的同行业公司情况不同，公司存在大量小金额第三方付款、每年付款方众多的业务实质和商业合理性，公司的销售内控是否健全，与同行业可比公司存在重大差异的原因。

炬芯科技回复称，报告期内，公司第三方回款均因外销收入产生。报告期内，公司内销收入不存在第三方回款的情况，公司除了部分外销收入采用第三方回款外，其他均为直接回款。报告期内，公司其他第三

振华新材日前在回复首次公开发行股票并在科创板上市的审核中心意见落实函时称，公司对宁德时代销售收入及占营业收入的比例较高，未来存在金额及占比进一步增加的可能性。

●本报记者 董添

募资巩固主业

公司本次公开发行股票募集资金扣除发行费用的净额，按轻重缓急顺序投资于锂离子电池正极材料生产线建设项目（沙文二期）、锂离子动力电池三元材料生产线建设（义龙二期）以及补充流动资金。拟投入募集资金合计约12亿元。

沙文二期和义龙二期项目用于扩充锂离子电池正极材料，尤其是中高镍低钴、高镍低钴三元正极材料生产能力，有利于优化产品结构及生产工艺，进一步做大做强公司主营业务。本次募集资金用于补充流动资金有利于优化公司资本结构、降低偿债风险、减轻财务压力，从而提升公司整体经营绩效。

招股说明书显示，公司2009年在国内外较早完成镍钴酸锂三元正极材料一次颗粒大单晶材料的研发及生产，经过多年研发培育和技术积淀，公司的一次颗粒大单晶技术已全面应用于NCM正极材料的多系列产品中。公司在一次颗粒大单晶技术积累、研发体系、产品质量、客户资源、材料回收等方面具有领先的竞争优势，为募集资金投资项目顺利开展提供了技术基础及市场保障。募集资金投资项目主要布局公司下一代中高镍低钴、高镍低钴产品，契合行业发展对未来正极材料产品的技术及工艺的需求，有助于优化公司正极材料产品结构，提升公司核心竞争力，增强持续盈利能力，巩固公司在三元正极材料行业中的优势地位。

客户集中度较高

招股说明书显示，公司主要存在技

术风险、经营风险、内控风险、财务风险、其他风险5大层面的风险。

公司2018年至2020年现金流量持续为负的风险方面，报告期内，公司经营活动现金流量净额分别为-22515.36万元、-1906.71万元、-19094.04万元、4319.24万元。基于行业特征、主要客户付款惯用方式，公司以银行承兑汇票作为经营活动主要资金收付方式，销售产品时主要以银行承兑汇票为收款方式，采购原材料时主要以银行承兑汇票支付货款，相应导致公司2018年至2019年经营活动现金流量净额为负数。2020年，受公司提前储备低价原材料及孚能科技2020年第四季度实现收入部分货款尚未收回等因素影响，公司当年经营活动现金流量净额为负数。

报告期内，公司资产负债率分别为74.13%、59.34%、69.93%、71.48%，处于较高水平。较高的资产负债率水平一方面使公司面临一定的偿债风险，另一方面随着公司生产经营规模持续扩大，资金需求持续增加，也为公司新增债务融资带来一定的压力。

报告期内，公司对前五大客户销售额占当期营业收入的比例分别为85.67%、93.55%、89.56%、95.39%。根据高工锂电（GGII）调研数据，2018年至2020年，我国装机量前五名动力锂离子电池企业合计市场份额分别为73.75%、80.29%、82.20%。公司存在下游客户集中度较高的风险，未来如果主要客户因经营不利或调整供应商范围等原因，削减对公司的采购量，或者出现激烈竞争导致主要客户流失，都将对公司的销售规模、回款速度、毛利率等造成影响，从而对公司经营产生不利影响。

中自环保 专注环保催化剂领域

●本报记者 吴勇

中自环保目前闯关科创板获第二轮审查问询。中自环保是一家专注于环保催化剂研发、生产和销售的高新技术企业。公司此次拟募集资金用于新型催化剂智能制造园区、汽车后处理装置智能制造产业园项目、国六b及以上排放标准催化剂研发能力建设项目、氢能源燃料电池关键材料研发能力建设项目以及补充流动资金。

行业地位受关注

在监管机构对中自环保的两轮问询中，其市场地位、技术水平等问题受到关注。

市场地位方面，监管机构要求中自环保结合与竞争对手在市场占有率、取得型式检验公告车型数量等的比较情况，客观量化披露公司的行业地位。

对此，公司回应称，在环保催化剂领域，以巴斯夫、庄信万丰、优美科为主的外资企业历史悠久、技术积累深厚、品牌影响力巨大。我国企业经过长期的技术积累和产品追赶，在自主品牌车辆以及商用车等部分领域取得了一定突破。其中，中自环保、威孚高科、贵研铂业、凯龙高科及艾可蓝的生产规模较大。

在历次新排放标准的实施初期，发动机厂、整车厂往往优先选择使用外资环保催化剂巨头的产品，特别在合资品牌和自主品牌高端车型等机动车市场的开拓方面，外资环保催化剂巨头优势显著。根据立木信息咨询发布的《中国汽车尾气催化剂市场调研与投资战略报告(2021版)》，目前中国催化剂市场基本为外国企业所垄断，巴斯夫和庄信万丰各占有环保催化剂市场份额约26%，优美科占19%，外资催化剂厂商在中国的整体市场占有率达到71%。

截至2020年6月30日，公司所取得的国六天然气发动机型号公告数量居行业首位；公司取得的国六柴油发动机型号公告数量居行业第六位，在国产厂商中排第三位；公司取得的国六汽油车车型公告居行业第六位，在国产厂商中排第三位。

深耕尾气处理催化剂领域

招股书显示，中自环保是我国移动污染源（机动车、非道路机械、船舶等）尾气处理催化剂领域的少数主要国产厂商之一，并积极探索其技术在氢燃料电池电催化剂等新能源领域的应用。

中自环保介绍，经过多年的发展，公司掌握了高性能稀土储氧材料技术、耐高温高比表面材料技术、贵金属高分散高稳定技术、先进涂覆技术等环保催化材料从配方到工艺的全套核心技术。公司已实现向潍柴、玉柴、云内、上柴、柳机动力、小康动力等主流发动机厂和重汽、一汽解放、北汽福田、大长江等主流整车厂批量供货。

有行业分析人士表示，催化技术是工业生产和日常生活中的关键技术之一，能显著提高化学反应效率，广泛应用于石油炼制、医药化工和环境保护三大领域，化工行业创新的核心工作之一就是催化领域的创新。

近年来，随着我国产业结构不断升级和环保要求日益提高，我国在环保催化剂领域进行了大量投入，在工信部、国家发改委、科技部和财政部联合发布的《新材料产业发展指南》中，机动车尾气、工业废气净化用催化材料等环保催化材料被列为重点应用领域急需的关键战略新材料。

根据市场研究公司MarketsandMarkets测算，预计全球污染排放控制催化剂市场规模将由2019年的211亿美元增至2024年的305亿美元。

受益行业发展的高景气度，2017年、2018年、2019年及2020年1-6月（简称“报告期内”），中自环保分别实现营业收入3.2亿元、3.37亿元、10.01亿元、13.77亿元。

毛利率低于同业

报告期内，中自环保毛利率分别为25.03%、11.20%、18.71%、20.29%，在同行业可比公司中，艾可蓝毛利率分别为34.84%、36.62%、36.05%、36.38%；凯龙高科毛利率分别为29.58%、28.73%、31.12%、29.71%；同行毛利率平均数分别为22.35%、22.24%、21.98%、20.71%。中自环保毛利率低于同行业可比上市公司。

对此，中自环保表示，艾可蓝和凯龙高科产品结构以柴油车国五产品的SCR为主，该产品不含贵金属，单位价值远低于TWC等需要使用贵金属的产品，因此毛利率更高；生产工艺方面，这两家公司以封装为核心工艺，与公司不具有可比性。

同时，艾可蓝用于汽油车的TWC产品亦含有贵金属，产品定位与公司的汽油车催化剂产品存在直接竞争关系，具有一定的可比性。

值得关注的是，此次公司募投的国六b及以上排放标准催化剂研发能力建设项目将前瞻性地研制国六b及以上标准尾气处理催化剂材料、技术及系列产品，并加快各类科技成果的转化和产业化，巩固公司核心技术在尾气排放标准逐步升级中的市场竞争优势。

中自环保表示，排放标准的持续升级在给尾气处理催化剂厂商带来广阔市场前景的同时，也提出了愈发显著的技术挑战。我国目前处于国六a标准实施过程中，并将最早于2023年7月1日全面实行更为严格的国六b标准。此外，根据欧盟于2019年12月11日发布的《欧洲绿色协议》，预计欧盟将在欧六排放标准上进一步升级推出欧七排放标准，在目前污染物控制种类之上，新增甲醛（HCHO）、乙醛（C₂H₄O）等排放限值要求。

“鉴于我国机动车排放标准已与国外先进标准接轨，预计我国也将制定国七排放标准，届时对尾气处理催化剂的性能要求将会显著提升。在排放标准升级迭代的趋势下，尾气处理催化剂厂商须持续投入研发力量，加大研发能力建设力度，以满足未来日益增长的市场需求，并在未来的市场竞争中取得技术优势。”中自环保建议。

人的朋友代为付款，致使公司其他第三方付款方数量众多；另一方面，报告期内，公司的小额订单较多，10万元人民币以下的订单数量占比分别为39.16%、32.50%、32.30%和27.80%，公司的销售回款账期系以每笔订单进行计算，直接客户在临近账期到期日时，因其自身资金结算安排，委托其他第三方对小额订单进行回款，致使公司存在大量小金额的第三方付款。

炬芯科技称，公司的销售内控健全。报告期初，公司制定了销售相关政策，对定价原则、信用标准和条件、收款方式以及涉及销售业务的机构和人员的职责权限等相关内容作了明确规定，但未严格要求销售回款方与签订合同的客户保持一致。为了确保销售回款并实现风险控制，公司建立了针对客户第三方回款的内控制度。报告期内，公司第三方回款金额整体呈显著下降趋势，2020年1-9月第三方回款金额为803.78万元，其他第三方回款金额为0万元；公司的第三方回款和销售收入确认相关内控制度得到了有效执行。

客户集中度较高

招股说明书显示，公司主要存在技

股比例占多数的股东意见为准；公司董事会对会议议案表决之前，LO, CHITAKLEWIS与叶奕廷经协商仍就拟表决议案持不同意见时，以持股比例占多数的相关股东意见为准；每一名叶氏家族成员均受到《一致行动人协议》的约束，需要共同遵守本次所约定之事项。

对此，上交所要求炬芯科技结合公司实际控制人通过其持股平台持有珠海瑞昇权益，珠海瑞昇为合伙企业，非公司法人，说明“以珠海瑞昇持股比例占多数的股东意见为准”的可操作性，实际控制人如何在各层级保持一致。

炬芯科技回复称，根据各个实际控制人签署的《一致行动人协议》，各方在珠海瑞昇于公司股东大会任何议案表决作出前，应当协商一致并达成共同意思表示，并由珠海瑞昇于公司股东大会作出表决。各方如有不同意见时，应以持股比例占多数的股东意见为准。在实际决策过程中，11名实际控制人按持股比例进行直接协商决策，各香港持股平台、珠海瑞昇、珠海辰友及实际控制人所担任的董事均为11名实际控制人的决策意志的执行主体。

炬芯科技指出，实际控制人根据《一致行动人协议》的约定进行协商，若存在不同意见的，则由各实际控制人单独和共同在炬芯科技的间接穿透持股比例的多数意见为准，从而形成11名实际控制人的共同决策意见，各个实际控制人在各个层级的决策均根据上述意见行使有关表决权，从而确保各层级的意见一致。

报告期内，公司第三方回款中大量小金额、数量众多的付款方为其他第三方。

炬芯科技表示，公司第三方回款中大量小金额、数量众多的付款方主要是：一方，公司的直接客户对应的下游客户较多且较为分散，直接客户进行二次开发形成整套应用方案的过程中涉及的贸易方众多，直接客户委托其贸易方或实际控制

报告期，公司第三方回款中大量小金额、数量众多的付款方为其他第三方。

关于实际控制权，根据首轮问询回复，叶氏家族和LO, CHITAKLEWIS在其签署的《一致行动人协议》中明确意见分歧或纠纷时的解决机制为：各方在珠海瑞昇于公司股东大会任何议案表决作出前，经协商如仍有不同意见时，应以在珠海瑞昇持