（上接B098版）

项目	2022.12.31	2021.12.31
流动资产：		
货币资金	12,663.64	1,094.36
应收票据	270.95	427.02
应收账款	8,375.15	2,174.66
预付款项	1,171.35	314.92
其他应收款	38.84	254.81
存货	3,638.74	1,906.77
其他流动资产	1,020.19	274.84
流动资产合计	27,178.86	6,447.38
非流动资产：		
固定资产	20,856.47	7,841.94
在建工程	54.37	-
使用权资产	4,626.65	1,575.84
无形资产	37.06	31.61
长期待摊费用	3,953.74	1,385.55
递延所得税资产	3,421.25	1,966.79
其他非流动资产	4,920.64	4,548.94
非流动资产合计	37,870.17	17,350.67
资产总计	65,049.04	23,798.05
流动负债：		
短期借款	2,324.14	1,582.36
应付票据	7,780.28	130.00
应付账款	2,626.06	799.91
预收款项	-	65.42
合同负债	0.03	-
应付职工薪酬	567.09	189.31
应交税费	559.05	548.81
其他应付款	20,021.71	539.38
一年内到期的非流动负债	483.60	66.93
其他流动负债	235.95	239.71
流动负债合计	34,597.91	4,161.83
非流动负债：		
租赁负债	5,333.19	2,151.81
递延收益	3,273.93	3,442.60
递延所得税负债	1,417.40	414.46
非流动负债合计	10,024.52	6,009.87
负债合计	44,622.43	10,171.70
所有者权益（或股东权益）：		
实收资本（或股本）	12,952.32	10,802.16
资本公积	15,139.67	11,218.89
盈余公积	-	-
未分配利润	-7,665.36	-8,394.95
归属于母公司所有者权益合计	20,426.64	13,626.10
少数股东权益	-0.03	0.25
所有者权益合计	20,426.60	13,626.35
负债和所有者权益总计	65,049.04	23,798.05

（2）合并利润表

金额单位：万元

项目	2022年度	2021年度
营业收入	14,527.55	3,492.81
减：营业成本	11,061.02	4,108.51
税金及附加	11.96	1.97
销售费用	239.89	193.40
管理费用	1,139.08	1,047.01
研发费用	1,260.56	975.21
财务费用	453.44	137.30
加：其他收益	369.91	274.84
投资收益	-160.77	-16.81
信用减值损失	-164.80	-79.08
资产减值损失	-120.80	-49.01
资产处置收益	-	-
营业利润	285.14	-2,840.64
加：营业外收入	0.38	0.05
减：营业外支出	7.59	0.20
利润总额	277.93	-2,840.80
减：所得税费用	-451.52	-455.72
净利润	729.45	-2,385.08
归属于母公司所有者的净利润	729.59	-2,385.28
少数股东损益	-0.14	0.21

（3）合并现金流量表

金额单位：万元

项目	2022年度	2021年度
一、经营活动产生的现金流量：		
销售商品、提供劳务收到的现金	8,513.20	1,435.95
收到的税费返还	9.67	534.04
收到其他与经营活动有关的现金	2,213.13	2,461.97
经营活动现金流入小计	10,736.00	4,431.96
购买商品、接受劳务支付的现金	11,181.83	4,214.18
支付给职工以及为职工支付的现金	3,371.53	1,415.43
支付的各项税费	179.83	2.67
支付其他与经营活动有关的现金	3,519.05	981.43
经营活动现金流出小计	18,252.23	6,613.71
经营活动产生的现金流量净额	-7,516.23	-2,181.75
二、投资活动产生的现金流量：		
取得投资收益收到的现金	-	2.31
收到其他与投资活动有关的现金	623.60	0.09
投资活动现金流入小计	623.60	307.40
购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金	8,250.17	4,427.42
投资支付的现金	0.0001	305.00
取得子公司及其他营业单位支付的现金净额	-	-
支付其他与投资活动有关的现金	7,245.25	40.00
投资活动现金流出小计	15,495.42	4,772.42
投资活动产生的现金流量净额	-14,871.82	-4,465.02
三、筹资活动产生的现金流量：		
吸收投资收到的现金	6,070.80	5,910.00
取得借款收到的现金	2,000.00	700.00
收到其他与筹资活动有关的现金	27,412.06	2,315.98
筹资活动现金流入小计	35,482.86	8,925.98
偿还债务支付的现金	1,059.00	610.00
分配股利、利润或偿付利息支付的现金	108.54	25.34
支付其他与筹资活动有关的现金	7,943.36	1,041.04
筹资活动现金流出小计	9,110.90	1,676.38
筹资活动产生的现金流量净额	26,371.96	7,249.60
四、汇率变动对现金及现金等价物的影响	0.00002	0.08
五、现金及现金等价物净增加额	3,983.91	602.91
加：期初现金及现金等价物余额	893.92	291.01
六、期末现金及现金等价物余额	4,877.83	893.92

报告期内，博盛新材主要产品干法基膜的产能、产量及销量情况如下：

数量单位：万平方米

产品	项目	2022年度	2021年度
干法基膜	产能	27,765.34	16,000.00
	产量	22,846.70	7,906.92
	产能利用率	82.28%	49.42%
	销量	20,693.23	5,029.57
	产销率	90.57%	63.61%

整体来看，随着产能规模的稳步扩大及下游客户需求的持续增长，博盛新材的产销情况进一步优化，从而有效的改善了经营业绩，提升了持续经营能力。

2.业绩实现的情况与预测的情况相差较大的原因分析

2022年1月，上市公司的下属子公司鑫瑞科技以5,000万元对博盛新材进行增资从而持有博盛新材8.33%的股权。相关投资协议约定，博盛新材的创始股东及总经理承诺2022年实现净利润4,000万元（扣非后归母净利润），而2022年博盛新材实际扣除非经常性损益后的净利润为433.26万元，二者存在较大差异。主要原因如下：

（1）产品价格下降

在2022年1月鑫瑞科技增资博盛新材之前，博盛新材2021年主要销售14μm及以上厚度的隔膜产品，其中主打的高强度三层共挤隔膜平均售价为0.88元/平米；2022年以来，博盛新材主要销售12μm厚度的隔膜产品，主打的高强度三层共挤隔膜平均售价为0.68元/平米，且主要从2022年第三季度开始明显下降。一方面隔膜产品的厚度降低减少了直接材料耗用，而生产规模的提升进一步降低了产品的单位人工和制造费用，从而提升了成本优势，具备销售价格下调的成本空间；另一方面为有效应对市场竞争，在合理保障经营利润的前提下，适度下调销售价格可以扩大对下游客户的供应规模，增强客户粘性，符合经营业务长远发展的客观需要。

然而，由于主要产品的销售价格下调，对原业绩承诺的经营预期产生了较大的影响，造成实际净利润与预期承诺净利润存在较大差异。

单位：万平方米、元/平方米、万元

项目	数值
A. 2022年7-12月高强度三层共挤隔膜的销售数量	12,083.06
B. 2022年产品平均销售单价	0.68
C. 2021年产品平均销售单价	0.88
影响营业利润金额（=A×（B-C））	-2,416.61

经测算，在不考虑成本及其他因素的影响下，以2022年第三季度和第四季度的高强度三层共挤隔膜的销售量为基础，该类产品的价格下降将导致博盛新材全年营业利润的减少2,416.61万元，从而对承诺净利润造成较大影响。

（2）新产线达产时间延后

2022年上半年，由于交通受阻等外部特定因素影响，博盛新材扩产设备的进场和调试工作有所延后，原定的扩产计划也受到一定负面影响，造成盐城基地的新增产线实际投产时间较预期有所推迟，限制了相应的产能投放，从而也对产销规模的增长造成了不利影响。2022年上半年博盛新材的隔膜产品销售量为7,521.26万平方米，下半年销售量为13,171.97万平方米，上半年销售量占全年比重仅为36.35%，未达到投产预期。

（3）会计政策差异

2022年1月鑫瑞科技增资博盛新材时，由于持股比例仅为8.33%，因而并未产格按照上市公司的会计政策对其会计核算进行准确估算。2022年10月上市公司通过进一步受让相关股东股权等方式，实现对博盛新材的控制，从而将其纳入上市公司的合并报表范围，并对博盛新材的原会计政策进行了相应的调整。经统计，该调整事项对2022年度审计净利润的影响主要包括：1）应收账款及其他应收款坏账准备的计提，形成的坏账损失差异为164.80万元；2）存货跌价准备的计提，形成的跌价损失差异为120.80万元。上述调整事项导致博盛新材2022年度的营业利润下降约285.60万元，进而造成审计净利润与原承诺净利润存在着一定的差异。

综上，博盛新材2022年实际业绩实现情况与2022年1月鑫瑞科技增资入股时相关交易对方的承诺净利润差异较大，主要是由于产品价格下降、新产线达产时间延后以及会计政策差异的共同影响所致，具有合理性。

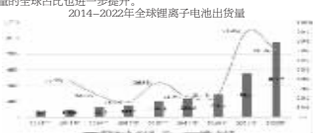
二、结合行业竞争格局、有关项目投产进度、历史及在手订单情况、客户集中度、新客户拓展情况等，说明博盛新材后续业绩承诺的可实现性

（一）博盛新材所处行业竞争格局

1、池隔膜行业市场需求情况

根据EVTank统计，2022年全球锂离子电池总体出货量967.7GWh，同比增长70.3%。其中，2022年，中国锂离子电池出货量达到660.8GWh，同比增长97.7%；同时，受益于汽车动力电池和储能电池出货量的大幅度增长，中国锂离子电池出货量占全球锂离子电池总体出货量的比重已经达到69.0%。整体来看，随着全球新能源汽车及储能产品等领域的持续发展，全球锂电池需求近年来持续保持增长，中国锂离子电池出货量的全球占比也进一步提升。

2014-2022年全球锂离子电池出货量



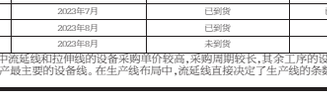
数据来源：EVTank

（2）动力电池方面：新能源汽车发展带动动力锂电需求提升

新能源汽车行业近年来正处于快速发展阶段。为应对能源与环保问题，欧洲出台最严格碳排放政策，英国、德国、法国等全球多个国家已出台燃油车禁售计划，随着国家提出“碳达峰碳中和”目标以及配套政策，新能源汽车行业快速发展。

全球能源转型及国家政策的刺激，带动动力电池需求大幅提升，下游客户对隔膜企业产能要求不断提高。2021年隔膜行业大幅增长的主要原因在于汽车动力电池出货量的超预期增长。根据EVTank统计，2022年全球动力电池出货量684.2GWh，同比增长84.4%；高工锂电（GGII）数据显示，2022年中国动力电池市场出货量达480GWh，同比增长110%。隔膜作为锂电池制造不可或缺的重要原材料，下游客户需求的大幅提升有望为锂电池隔膜行业带来广阔的市场空间。

2014-2021年中国动力锂电池出货量



数据来源：EVTank

（3）储能电池方面：储能电池需求量大幅增长，带动干法隔膜市场

新能源行业的发展以及光、风、水绿色能源的电力供应占比增加，调峰系统对储能电池需求量也逐步增大，除动力电池外，作为干法隔膜主要应用场景之一的储能电池需求量同样大幅增长。根据EVTank统计，2022年全球储能电池出货量达到159.3GWh，同比增长140.3%。GGII数据显示，2022年我国储能锂电池出货量延续了2021年的高速增长，全年出货量达到130GWh，同比增长170.8%，增速超过动力电池，带动了干法隔膜的市场需求。根据GGII的预测，预计2025年全球储能电池出货量将超500GWh，到2030年，储能电池出货量将达到2,300GWh。

相较于动力电池，由于应用场景不同，储能电池强调电池容量，追求长寿命、低成本和更高的安全性。磷酸铁锂电池具有成本低、安全性高、循环寿命长等特点，在储能领域具有独特优势，从而带动了干法隔膜市场的发展。

2、锂电池隔膜行业市场竞争情况

锂电池隔膜生产分为干法和湿法两种工艺，干法隔膜安全性高、热稳定性好，主要应用于大型磷酸铁锂动力锂电池，而湿法隔膜则在重视能量密度的三元电池中应用更广泛。干法隔膜已经进入到薄型化、多层化的时代。随着电池企业对电池的安全性能要求进一步提升，干法隔膜将得到更广泛的应用。

博盛新材同行业可比上市公司的具体情况如下：

公司名称	证券代码	公司介绍	主要隔膜类型	财务数据
恩捷股份	002812.SZ	恩捷股份成立于2006年，2016年上市，主要产品包括锂离子隔离膜（基膜和涂布膜）、BOPP薄膜（烟膜和平膜）；包装印刷产品，主要包括烟标和无菌包装；纸制品包装等。恩捷股份是全球隔膜主要客户包括松下、LG化学、三星、宁德时代等企业	以湿法隔膜为主	2022年度，营业收入为125.91亿元，净利润42.12亿元
星源材质	300568.SZ	星源材质成立于2003年，2016年上市，主要产品包括干法隔膜、湿法隔膜以及在干湿法隔膜基础上进行涂覆加工的涂覆隔膜。星源材质的主要客户包括宁德时代、比亚迪和中创新航等企业	干法和湿法隔膜均有布局	2022年度，营业收入为28.80亿元，净利润7.48亿元
璞泰来	603659.SH	璞泰来成立于2012年，2017年上市，主要产品包括负极材料及石墨化加工、膜材料及涂覆加工和自动化设备。璞泰来的主要客户包括宁德时代、LG新能源、ATL、三星SDI等企业	以湿法隔膜为主	2022年度，营业收入为154.64亿元，净利润33.24亿元
沧州明珠	002108.SZ	沧州明珠成立于1996年，2007年上市，主要产品包括PE管道、BOPA薄膜和锂离子电池隔膜产品。沧州明珠的客户为燃气给管商和水务公司，和印包装企业和锂离子电池生产企业	干法和湿法隔膜均有布局	2022年度，营业收入为28.36亿元，净利润2.96亿元

资料来源：同行业可比上市公司2022年年度报告。

受益于下游客户需求规模的快速增长，锂电池隔膜行业的市场竞争主要以产能规模扩张及产品结构完善为主。EVTank数据显示，在干法隔膜企业中，博盛新材2022年出货量排名已进入行业前四位，同时博盛新材从事锂离子电池隔膜业务多年，自主研发的12μm高强度三层共挤隔膜顺利实现技术突破和大批量生产销售，目前是国内少数具备量产12μm干法隔膜的公司。为了应对市场竞争，博盛新材将进一步扩大产能规模和改进技术工艺，丰富产品结构，从而提升市场竞争能力。

总体来看，干法隔膜行业未来仍有较大的需求空间，博盛新材在行业内拥有较好的竞争力。

（二）项目投产进度

博盛新材在湖南娄底和江苏盐城均设有隔膜生产基地，未来将大幅增加隔膜生产线来扩充产能。2022年末，博盛新材共有9条生产线正式投产，其中湖南娄底生产基地5条，江苏盐城生产基地4条。

为了更好地把握市场机会并提升综合竞争力，博盛新材湖南娄底生产基地和江苏盐城生产基地均在稳步推进扩产计划，预计2023年分别在湖南娄底基地和江苏盐城基地增加6条产线，即合计新增12条隔膜生产线。

项目投产进度方面，拟新增产线的核心流延设备和拉伸设备均已签订设备采购合同并按照合同约定正常推进设备安装调试及交付工作，扩产进度与规划整体进度基本保持一致。截至本回复公告日，项目投产进度具体情况如下：

拟建产线名称	预计投产时间	流延设备到货情况	流延设备安装调试情况
娄底六线	2023年5月	已到货	已安装完毕，调试中
娄底七线	2023年8月	未到货	-
娄底八线	2023年8月	未到货	-
娄底九线	2023年9月	未到货	-
娄底十线	2023年10月	未到货	-
娄底十一线	2023年10月	未到货	-
盐城五线	2023年6月	已到货	已安装完毕，调试中
盐城六线	2023年6月	已到货	已安装完毕，调试中
盐城七线	2023年7月	已到货	已安装完毕，调试中
盐城八线	2023年7月	已到货	已安装完毕，调试中
盐城九线	2023年8月	已到货	安装中
盐城十线	2023年8月	未到货	-

注1：博盛新材拟新增产线中流延线和拉伸线的设备采购单价较高，采购周期较长，其余工序的设备采购单价较低，采购周期较短。因此，流延线和拉伸线是扩产最主要的设备线。在生产线布局中，流延线直接决定了生产线的条数，拉伸线为流延线的配套生产线，故上表仅分析流延设备的到货及安装调试情况。

注2：预计投产时间根据中企华评估出具的《资产评估报告》及相关评估说明列示。

（三）主要客户历史及在手订单情况

报告期内，博盛新材的主要客户为比亚迪，其历史及在手订单信息如下：

单位：万平方米

主要客户名称	2021年度已完成订单数量	2022年度已完成订单数量	2022年末在手订单数量	2023年5月末在手订单数量
深圳市比亚迪供应链管理有限公司	3,834.92	20,363.75	3,249.23	5,801.34

注：已完成订单指已完成生产并发货的订单，在手订单指各期末尚未完成生产或发货的订单。

经统计，博盛新材2023年5月末对比亚迪的在手订单达到5,801.34万平方米，较2022年末增长78.55%，增长较快。整体来看，随着博盛新材供应能力的提升和比亚迪需求规模的扩大，2023年以来的在手订单较为充足且仍在持续增长中。良好的订单情况为博盛新材实现业绩承诺提供了有利的条件。

（四）客户集中度

博盛新材2021年和2022年，前五大客户销售金额占主营业务收入的比例分别为85.22%和98.68%；其中第一大客户比亚迪的销售金额占主营业务收入的比例分别为63.52%和94.39%，客户集中度较高。

锂电池隔膜行业主要服务于锂电池生产客户，目前动力电池企业的行业集中度较高，且主要以比亚迪和宁德时代为代表，因而锂电池隔膜企业的客户集中度较高具有行业特性。同时，由于博盛新材目前的产能规模有限，为了阶段性充分满足下游大客户比亚迪的采购需求，也间接造成客户集中度较高的情况。

一方面由于隔膜作为锂电池制造不可或缺的重要原材料，锂电池客户对隔膜厂商本身具有较强的业务合作粘性，另一方面博盛新材凭借合格的工艺技术和产品质量，通过了下游知名客户（如比亚迪和宁德时代）的供应链审核，是管目前的客户集中度相对较高，但双方推持着长期、稳定的合作关系，且供需规模均在不断扩大，这对博盛新材的经营业务稳定性有较强的保障作用。博盛新材与主要客户保持长期稳定的合作关系，并且签订了长期合作协议，具体情况如下：

客户名称	首次合作时间	合作协议期限	合作期限	续期约定
深圳市比亚迪供应链管理有限公司	2017年	2022/1/1-2023/12/31	两年	协议到期后，在供需双方无异议情况将持续生效（注：协议中未具体约定续展的周期）
宁德时代新能源科技股份有限公司	2019年	2022/7/29起三年后到期	三年	无

注：上述合同为正在履行的合同，涉及博盛新材与同一控制下多个主体签署合同的，仅列示与母公司签署的合同。

未来，随着产能规模的进一步扩大和有效投放，博盛新材将在满足此类大客户大规模需求的同时，合理分散供应更多的下游客户，从而降低客户集中度，提升经营业务的可持续性，确保业绩承诺达标。

（五）新客户拓展情况

博盛新材发展至今，已与比亚迪等客户建立长期、稳定的合作关系，博盛新材自成立以来，合作的主要客户如下：

序号	主要客户名称	首次合作时间
1	深圳市比亚迪供应链管理有限公司	2017年
2	宁德时代新能源科技股份有限公司	2019年
3	青海时代新能源科技有限公司	2019年
4	江苏时代新能源科技有限公司	2019年
5	万向一二三股份公司	2018年
6	河南海宏科技有限公司	2017年
7	瑞浦兰钧能源股份有限公司	2019年
8	湖南益利高新能源科技有限公司	2020年
9	重庆天辉能源科技有限公司	2021年
10	湖北林锂新能源有限公司	2021年
11	福建巨电新能源股份有限公司	2021年
12	遂宁市天美新能源科技有限公司	2021年
13	河南恒一锂能科技有限公司	2022年
14	汕头市蜢辉新能源有限公司	2022年
15	深圳市智美达新能源投资发展有限公司	2023年
16	广东嘉尚新能源科技有限公司	2023年
17	成都肯百特电子科技有限公司	2023年

如前所述，由于产能规模有限，为了最大化的提升经营业务效率，博盛新材存在客户集中度较高的情况，间接造成新客户的开发数量相对有限，符合经营业务实际。

基于自身的业务规划，未来几年，博盛新材将继续扩大产能规模，优化生产工艺，进一步提升产品性能和质量的稳定性，同时在确保供应能力持续提升的基础上，积极开拓新客户，确保客户需求得到及时满足，进而建立持续稳定的客户合作关系，确保产能释放和客户需求的有效匹配，从而为实现后续的业绩承诺提供充分的保障。

（六）博盛新材后续业绩承诺的可实现性

综上所述，隔膜作为锂电池制造不可或缺的重要原材料，随着新能源汽车行业快速发展和储能市场需求大幅增长，博盛新材所处行业市场需求将持续保持增长。同时，干法隔膜行业竞争情况良好，目前仍有相对合理的扩产空间。

具体来说，在成本方面，博盛新材的主要原材料为聚丙烯，受油价波动影响较大，未来走势具有一定的不确定性；同时，博盛新材也在积极优化采购渠道。2023年1-5月，聚丙烯公开市场价格整体处于下降趋势，博盛新材的采购价格亦有所降低。2023年1-5月，博盛新材聚丙烯平均采购单价为11,727元/吨，较预测2023年均价下降4.80%。在销售方面，博盛新材的产品定价受到客户需求、市场供给以及经营策略等多重因素的影响，2023年1-5月其主要产品销售单价有所下降。2023年1-5月，博盛新材主要产品三层共挤隔膜平均销售单价为0.59元/平方米，较预测2023年均价下降3.06%；博盛新材2023年以来的大客户在手订单仍然较为充足，在与行业知名客户保持着长期、稳定的业务合作关系的同时也逐步推进新客户的开发工作进行客户结构的多元化，为博盛新材销售量的可实现性提供了一定的保障。2023年1-5月，博盛新材实现隔膜销售1.7亿平方米，已超过2022全年销售量的80%。在产能方面，博盛新材2023年预计新增12条隔膜生产线，目前扩产进度与规划整体进度基本保持一致，产能的提升有望进一步提升博盛新材的供应能力。

博盛新材的客户需求与产能规模的适配性良好，这为业绩承诺的实现提供了有利的条件。未来，随着产能等经营业务优势的提升和客户结构的不断优化，博盛新材的经营收入增长具有良好的持续性，其后续业绩承诺具备可实现性。博盛新材虽然与主要客户签订了长期合作协议，但依然可能存在客户订单不及预期的风险。博盛新材正积极推进客户结构的多元化，如公司现有客户发生重大变动且新客拓展不及预期，则会对其营业收入的实现产生重大影响，进而直接影响其业绩水平。提请投资者关注博盛新材未来业绩可能不及预期的风险。

三、结合博盛新材的业绩波动情况、与公司主营的协同性等，说明在博盛新材业绩远低于预期且业绩补偿义务尚未履行的情况下，仍高溢价收购其剩余股份是否有利于维护上市公司合法权益

（一）博盛新材的业绩波动情况

博盛新材是主要从事锂离子电池隔膜的研发、生产和销售服务，其2021-2022年业绩情况如下：

金额单位：万元

项目	2022年度	2021年度
营业收入	14,527.55	3,492.81
主营业务收入	13,652.65	3,135.79
营业成本	11,061.02	4,108.51
利润总额	277.93	-2,840.80
净利润	729.45	-2,385.08
归属于母公司所有者的净利润	729.59	-2,385.28
扣非归母净利润	433.26	-2,131.25

注：上表数据业经审计。

2021年-2022年，博盛新材的营业收入分别为3,492.81万元和14,527.55万元，2022年主营业务收入占比超过90%，主营业务突出。2022年度较2021年度，博盛新材主营业务收入增长幅度达到335.38%，处于快速增长阶段，其中高强度三层共挤隔膜作为目前的核心产品，增幅达到598.08%，成为主营业务收入增长的核心来源。

2022年博盛新材已实现由亏转盈，博盛新材凭借着良好的工艺技术、日益提升的规模化产能、满足客户需求的高产品质量和快速响应的服务能力，与国内知名锂电池生产商建立了良好的合作关系，并成为比亚迪刀片电池隔膜的重要供应商之一。同时博盛新材在湖南娄底和江苏盐城设立了两大制造基地，通过快速扩充生产线以提升产能，不断满足下游主要客户的采购需求，博盛新材未来业绩有望持续增长。

（二）上市公司主营业务的协同性

上市公司从2007年开始从事新材料产品相关业务，原新型材料业务主要围绕全资子公司广东鑫瑞新材料科技有限公司、控股子公司汕头市鑫瑞奇诺包装材料有限公司等主体展开，并逐步形成了涵盖基膜、功能膜、高阻隔材料和新能源材料的业务布局。

博盛新材作为从事锂离子电池隔膜的研发、生产和销售服务的企业，其核心产品亦属于膜产品的范畴，双方具有一定的协同性。具体表现为：

1、在生产端，双方的原材料选用、设备匹配和核心工艺具有一定的相通性

原材料方面，上市公司膜业务的主要原料为聚酯切片和聚丙烯，标的公司主要原材料为聚丙烯。上市公司的原料使用均已国产化，标的公司原材料处于逐步国产化阶段。在原料价格趋势的判断、原材料供应商选择等方面双方可以互通有无；设备匹配方面，上市公司膜业务与博盛新材业务的核心设备工作原理具有相似性，双方在设备改造优化、产线管理经验等方面可以相互共享。核心工艺方面，上市公司膜类新材料业务经过多年的发展，已熟练掌握了膜产品的制备能力并在核心工艺和关键环节中积累了丰富的经验；博盛新材核心团队在隔膜行业具有超过10年的研发生产经验，掌握核心工艺，双方技术方面的经验可以相互借鉴，具有一定的相通性。

2、在产品端，博盛新材的膜产品是上市公司高附加值膜品类的有利补充

上市公司原新型材料业务逐步形成了涵盖基膜、功能膜、高阻隔材料和新能源材料的业务布局，产品广泛应用于锂电池隔膜保护、汽车车漆保护和食品包装等领域。在动力电池和储能电池应用场景的快速发展下，锂电池隔膜作为电池中的重要组成材料分和锂电池材料中技术壁垒最高的环节之一，具有较高的附加值和良好的发展前景。博盛新材的产品有利于上市公司加快进入新能源、储能材料领域，并基于隔膜产品逐步面向其他综合材料投入，有效提高公司在新能源新型材料产业化前沿应用方面的研发能力，是上市公司高附加值膜品类的有利补充。

3、在客户端，双方可以有效实现信息和资源共享

上市公司的膜产品的应用范围中已拓展至新能源锂电池领域，博盛新材隔膜产品的客户则直接为新能源电池厂商。博盛新材可在对行业下游市场趋势分析、客户开拓和认证等方面与上市公司实现信息和资源的共享。

上市公司与博盛新材的合作有利于上市公司整体的战略布局。同时，上市公司将加速该板块产品多路线发展，从传统的膜品供应商向电池包安全解决方案提供商进一步转型。

（三）博盛新材业绩远低于预期且业绩补偿义务尚未履行的情况下，仍高溢价收购其剩余股份是否有利于维护上市公司合法权益

报告期内，博盛新材的营业收入分别为3,492.81万元和14,527.55万元，净利润分别为-2,131.25万元和433.26万元。虽然2022年收入增幅较快，但博盛新材2022年业绩实现情况与2022年1月鑫瑞科技增资入股时相关交易对方的承诺净利润差异较大，主要系由于产品价格下降、新产线达产时间延后以及会计政策差异的共同影响所致，具有合理性。

本次交易上市公司收购博盛新材6.06%的股权主要系博盛新材在干法隔膜领域具有核心竞争力，2022年博盛新材已实现由亏转盈且2023年产能快速提升，同时本次交易也是上市公司膜类新材料业务的进一步完善，为上市公司贡献新的利润增长；其次本次交易的定价公允、交易对方亦对博盛新材的未来业绩做出了相应的业绩承诺，以进一步保障上市公司的利益。因而，在博盛新材经营业务持续向好的背景下，本次交易有利于提高上市公司资产质量、改善财务状况和增强持续经营能力，为上市公司股东创造更多价值，有利于维护上市公司合法权益。

4、上市公司已发送书面通知，业绩补偿义务人已确认就前次增资事项涉及的业绩补偿款933.36万元将于2023年7月26日前以现金的方式向上市公司支付，相关补偿金额和安排符合协议约定，不存在争议或潜在纠纷，可以保障上市公司利益。

六、项目独立财务信息披露情况

针对上述指定问题，项目独立财务顾问华泰联合证券有限责任公司发表意见如下：

1、博盛新材2022年实际业绩实现情况与预测情况差异较大主要是受产品价格下降、新产线达产时间延后以及会计政策差异等因素的综合影响，具有合理性。

2、博盛新材所处行业市场需求将持续保持增长，干法隔膜行业竞争情况良好，目前仍有相对合理的扩产空间。博盛新材的客户需求与产能规模的适配性良好，这为业绩承诺的实现提供了有利的条件。未来，随着产能等经营业务优势的提升和客户结构的不断优化，博盛新材的经营收入增长具有良好的持续性，其后续业绩承诺具备可实现性。博盛新材虽然与主要客户签订了长期合作协议，但依然可能存在客户订单不及预期的风险。博盛新材正积极推进客户结构的多元化，如公司现有客户发生重大变动且新客拓展不及预期，则会对其营业收入的实现产生重大影响，进而直接影响其业绩水平。提请投资者关注博盛新材未来业绩可能不及预期的风险。

3、随着主要产品进入批量化稳定供应阶段，博盛新材2022年度较2021年度主营业务收入增长幅度达到335.38%，实现了经营业务的快速增长和扭亏为盈，符合经营业务实际，具有良好的业务发展预期。同时，博盛新材所从事的锂离子电池隔膜业务，亦属于膜产品的范畴，与上市公司具有一定的协同性，是上市公司膜类新材料业务领域的拓展和完善，进一步收购其剩余股份也可以依托博盛新材在干法隔膜业务领域的核心竞争力快速推进上市公司的整体战略布局落地，且本次交易作价以评估值为依据，资产定价公允。交易对方亦对博盛新材的未来业绩做出了相应的业绩承诺，以进一步保障上市公司的利益。因而，在博盛新材经营业务持续向好的背景下，本次交易有利于提高上市公司资产质量、改善财务状况和增强持续经营能力，为上市公司股东创造更多价值，有利于维护上市公司合法权益。

4、上市公司已发送书面通知，业绩补偿义务人已确认就前次增资事项涉及的业绩补偿款933.36万元将在2023年7月26日前以现金的方式向上市公司支付，相关补偿金额和安排符合协议约定，不存在争议或潜在纠纷，可以保障上市公司利益。

《监管工作函》项下问题四：

“二、关于公司对外投资；4、关于合联营企业投资。年报显示，公司本期权益法核算的长期股权投资收益为296.83万元，较上年的4.49亿元大幅下滑。其中，对合营企业成都天图天投东风股权投资企业（以下简称成都基金）和深圳天图东峰投资咨询中心（有限合伙）（以下简称深圳基金）的投资收益本年度分别是-0.59亿元、0.22亿元，2021年度分别是0.35亿元、3.47亿元；对联营企业广西真龙彩印包装有限公司（以下简称广西真龙）的投资收益本年度为0.39亿元，2021年度为0.65亿元。请公司：（1）结合成都基金、深圳基金的具体投资项目名称及业绩表现，广西真龙的具体经营情况，说明公司上述投资收益大幅减少的原因及合理性；（2）结合上述投资事项的收益波动、公司在标的企业的决策参与和影响程度，及其与公司主营的协同性等，说明公司是否对投资风险进行了充分审慎评估，以及相应的风控措施。请会计师对问题（1）发表意见。

公司回复：

一、结合成都基金、深圳基金的具体投资项目名称及业绩表现，广西真龙的具体经营情况，说明公司上述投资收益大幅减少的原因及合理性

（1）成都基金和中小微基金具体投资项目名称及估值情况

成都基金、中小微基金系根据中国证券投资基金业协会发布的《证券公司金融工具估值指引》、《私募投资基金非上市股权投资估值指引（试行）》等相关指引，上述两只基金属于私募投资基金，其财务报表应当以公允价值计量，对不同的具体投资项目可以采用市场法、收益法、成本法等估值技术确定公允价值，市场法常用方法包括市场乘数法、最近融资价格法、行业指标法等。

2022年，成都基金的投资项目及其期末公允价值情况如下：

金额单位：万元

被投资项目名称	期初		期末		当期估值变动
	评估方法	公允价值	评估方法	公允价值	
项目1	近期交易法	16,732.00	可比公司法	9,824.10	-6,907.90
项目2	近期交易法	10,621.90	可比公司法	6,825.80	-3,796.10
项目3	市价法	39,934.70	市价法	38,380.70	-1,554.00
项目4	投资成本法	1,300.00	净资产比例法	252.70	-1,047.30
项目5	可比公司法	12,839.20	可比公司法	12,270.60	-568.70
其他投资项目		10,333.90		10,774.00	440.70
合计		91,761.20		78,327.90	-13,433.30

2022年，中小微基金的投资项目及其期末公允价值情况如下：

金额单位：万元

被投资项目名称	期初		期末		当期估值变动
	评估方法	公允价值	评估方法	公允价值	
项目1	可比公司法	11,730.90	可比公司法	4,655.90	-7,075.00
项目2	近期交易法	68,166.00	可比公司法	62,665.40	-5,500.60
项目3	可比公司法	15,972.30	可比公司法	13,118.00	-2,854.30
项目4	可比公司法	8,966.30	可比公司法	7,274.70	-1,691.60
项目5	可比公司法	982.50	可比公司法	7.10	-975.40
项目6	近期交易法	42,524.00	可比公司法	41,826.80	-697.20
项目7	投资成本法	1,200.00	近期交易法	917.10	-282.90
项目8	可比公司法	465.00	可比公司法	302.60	-162.40
项目9	可比公司法	13,666.80	可比公司法	13,783.20	116.40
项目10	投资成本法	2,440.00	近期交易法	2,684.00	244.00
项目11	近期交易法	2,004.00	近期交易法	2,287.90	283.90
项目12	可比公司法	2,548