



证券代码：601515

证券简称：东峰集团

公告编号：临 2024-058

广东东峰新材料集团股份有限公司

关于回复上海证券交易所关于公司 2024 年半年度报告 信息披露监管工作函的公告

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、准确性和完整性承担法律责任。

广东东峰新材料集团股份有限公司（以下简称“公司”）于 2024 年 9 月 30 日收到上海证券交易所下发的《关于广东东峰新材料集团股份有限公司 2024 年半年度报告的信息披露监管工作函》（上证公函[2024]3504 号，以下简称“《监管工作函》”）。公司对《监管工作函》所提出的问题进行了认真核查和分析，现就《监管工作函》回复内容公告如下。因涉及公司商业秘密，部分客户、投资项目等相关信息不列示具体名称，并提请广大投资者注意相关风险。

《监管工作函》项下问题一：

“一、半年报显示，报告期公司实现营业总收入 6.89 亿元，同比下降 55.55%；归母净利润-1.30 亿元，为上市以来首次亏损，上年同期为 2.41 亿元；销售毛利率为 23.03%，近年呈下滑趋势。报告期公司经营活动现金流量净额为-5.41 亿元，首次出现负值。分产品看业务结构变化较大，其中烟标业务报告期实现营业收入 0.69 亿元，占比 10.06%，2023 年度为 10.83 亿元，占比 41.16%；报告期毛利率为 15.59%，2023 年度为 24.25%。膜类新材料业务实现营业收入 1.52 亿元，占比 22.09%，同比下降 34.56%；毛利率为 8.13%，较 2023 年度下降 5.85 个百分点。医药包装业务实现营业收入 3.31 亿元，毛利率 29.32%，其中子公司华健药包前期 2022 年度业绩承诺完成率 51.44%，2023 年度业绩承诺完成率 107.21%。

请公司：（1）结合行业政策、产品产销存情况、市场价格变化、成本项目构成、主要客户情况等，分产品量化分析报告期内公司烟标业务、膜类新材料业务业绩波动情况，与行业整体趋势及可比公司是否存在重大差异；（2）结合主要客户情况、产品售

价和成本要素等，补充披露华健药包业绩增长的原因，是否符合行业趋势；（3）补充披露经营活动现金流净额由正转负的具体原因；（4）说明在原主营烟标业务持续收缩、新主营膜类新材料业务毛利率持续下滑的情况下，公司对后续持续经营的考虑和拟采取的应对措施。”

公司回复：

一、结合行业政策、产品产销存情况、市场价格变化、成本项目构成、主要客户情况等，分产品量化分析报告期内公司烟标业务、膜类新材料业务业绩波动情况，与行业整体趋势及可比公司是否存在重大差异；

公司 2024 年 1-6 月、2023 年度主营业务产品构成及毛利率变动情况分析列示如下：

金额单位：人民币万元

产品类别	2024 年 1-6 月					2023 年度					毛利率变动
	销售收入	收入权重	毛利额	毛利权重	毛利率	销售收入	收入权重	毛利额	毛利权重	毛利率	
烟标	6,935.59	10.46%	1,081.08	7.32%	15.59%	108,297.16	42.24%	26,260.57	45.40%	24.25%	-8.66%
医药包装	33,093.44	49.91%	9,702.29	65.72%	29.32%	71,235.48	27.79%	19,172.05	33.15%	26.91%	2.40%
膜类新材料	15,224.65	22.96%	1,238.50	8.39%	8.13%	50,456.60	19.68%	7,051.90	12.19%	13.98%	-5.84%
纸品	7,405.96	11.17%	1,538.82	10.42%	20.78%	16,161.23	6.30%	3,752.32	6.49%	23.22%	-2.44%
其他	3,649.56	5.50%	1,202.49	8.15%	32.95%	10,221.98	3.99%	1,602.73	2.77%	15.68%	17.27%
合计	66,309.20	100.00%	14,763.18	100.00%	22.26%	256,372.44	100.00%	57,839.58	100.00%	22.56%	-0.30%

【注】：以上 2024 年 1-6 月、2023 年度销售收入均为公司主营业务收入。

由上表可见，公司 2024 年 1-6 月、2023 年度业务收入结构发生了较大变化，其中：烟标业务收入比重在 2024 年 1-6 月为 10.46%、在 2023 年度为 42.24%，本报告期较上期下降了 31.78 个百分点；非烟标业务收入比重相对上升，主营业务结构发生了较大变化。2023 年公司按照转型升级的经营战略，结合各个业务板块的具体情况以及所处行业的发展趋势，制定相应的经营规划，集中资源与资金，全面聚焦新型材料业务板块，同时加速对 I 类医药包装、药用辅材、医用耗材、医疗器械板块的资金投入与资源布局，并对原印刷包装板块的资产进行相应的处置，进一步加快公司战略转型与调整。公司调整后的经营战略和并表范围发生了较大变化，导致上述 2024 年 1-6 月、2023 年度业务板块收入的较大变动。

由于公司相继对外转让出售了原烟标印刷业务板块子公司延边长白山印务有限公司 100%的股权、贵州西牛王印务有限公司 59.641%的股权、深圳市凯文印刷有限公司



100%的股权、湖南福瑞印刷有限公司 100%的股权（包括其控股子公司株洲福瑞包装有限公司），并表范围也发生了较大变化。

（一）烟标业务

1、烟标产品产销存分析

产品名称	计量单位	2024年1-6月			2023年度			近两期增减变动比例		
		生产量	销售量	库存量	生产量	销售量	库存量	生产量	销售量	库存量
烟标	万套	3,165.79	3,137.58	1,055.07	30,288.82	40,416.33	1,026.86	-79.10%	-84.47%	2.75%

【注】：为便于比对分析，“近两期增减对比”一栏中的“生产量”、“销售量”，上期2023年度以50%计。

2023年，公司实施战略调整，加速产业板块转型升级，先后对外转让出售了子公司延边长白山印务有限公司 100%的股权、贵州西牛王印务有限公司 59.641%的股权、深圳市凯文印刷有限公司 100%的股权、湖南福瑞印刷有限公司 100%的股权（包括其控股子公司株洲福瑞包装有限公司），并表范围发生了较大变化，2024年1-6月生产量、销售量与上期相比出现大幅度下降，报告期末库存量与上期末基本持平。

2、烟标产品市场价格变动分析

金额单位：人民币万元

烟标级别	计量单位	2024年1-6月						2023年度						近同期比较变动	
		销量	销售收入	收入权重	平均套价	销售成本	单套成本	销量	销售收入	收入权重	平均套价	销售成本	单套成本	平均套价	单套成本
一类烟标	万套	230.77	919.86	13.26%	3.99	806.63	3.50	6,483.51	31,850.51	29.41%	4.91	22,550.90	3.48	-18.74%	0.57%
二类烟标	万套	665.87	1,966.75	28.36%	2.95	1,773.51	2.66	14,830.42	39,003.84	36.02%	2.63	29,655.44	2.00	12.17%	33.00%
三类烟标	万套	1,732.92	3,576.07	51.56%	2.06	2,754.00	1.59	13,271.84	29,454.84	27.20%	2.22	22,368.79	1.69	-7.21%	-5.92%
四类烟标	万套							3,785.30	5,879.19	5.43%	1.55	4,737.39	1.25	/	/
五类烟标	万套							12.74	8.01	0.01%	0.63	6.84	0.54	/	/
其他	万套	508.03	472.90	6.82%	0.93	433.00	0.85	2,032.52	2,100.76	1.94%	1.03	1,607.65	0.79	-9.71%	7.59%
合同履行成本-销售运费						87.38						1,109.56			
合计	万套	3,137.58	6,935.59	100.00%	2.21	5,854.51	1.87	40,416.33	108,297.16	100.00%	2.68	82,036.59	2.03	-17.54%	-7.88%

由上表可见：（1）2024年1-6月烟标整体平均套价为2.21元，较上期下降了17.54%；2024年1-6月烟标整体单套成本为1.87元，较上期下降了7.88%，烟标平均成本下降幅度低于平均售价幅度9.66个百分点。因此，本报告期烟标毛利率较上期出现下滑的主要原因是平均售价的下降。（2）由于2023年公司实施战略调整，全面聚焦新型材料业务板块，同时加速对I类医药包装、药用辅材、医用耗材、医疗器械板块的资金投入与资源布局，并对原印刷包装板块的资产进行相应的处置，本报告期烟标销售量较上期出现大幅下降。

从销售收入结构来看：除中档三类烟标2024年1-6月销售收入比重较上期上升24.36个百分点外，高档一类及二类烟标、低档四类及五类烟标销售收入比重与上期相比均有不同程度下降，报告期内公司烟标产品结构与上期相比也发生了较大变化。

综上，通过对2024年1-6月、2023年度数据的对比，公司烟标产品的价格、产销量、销售结构均出现下降，虽然产品成本得到有效管控，但烟标业务毛利率仍然出现下滑。

3、烟标产品成本项目构成分析

金额单位：人民币万元

成本项目构成	2024年1-6月				2023年度				近两期比较变动		
	成本金额	占成本比重	占收入比重	平均单套成本	成本金额	占成本比重	占收入比重	平均单套成本	占成本比重波动	占收入比重波动	平均单套成本波动
直接材料	4,220.19	72.08%	60.85%	1.35	58,154.11	70.89%	53.70%	1.44	1.20%	7.15%	-0.09
人工费用	640.78	10.95%	9.24%	0.20	7,721.48	9.41%	7.13%	0.19	1.53%	2.11%	0.01
制造费用	906.15	15.48%	13.07%	0.29	15,051.44	18.35%	13.90%	0.37	-2.87%	-0.83%	-0.08
合同履行成本-销售运费	87.38	1.49%	1.26%	0.03	1,109.56	1.35%	1.02%	0.03	0.14%	0.24%	-
合计	5,854.51	100.00%	84.41%	1.87	82,036.59	100.00%	75.75%	2.03	0.00%	8.66%	-0.16

由上表可见，根据烟标成本构成来看：在占烟标总成本比重方面，本报告期直接材料、直接人工、合同履行成本-销售运费与上期相比分别上升了1.20、1.53、0.14个百分点，制造费用与上期相比下降了2.87个百分点；在占烟标总收入比重方面，直接材料、直接人工和合同履行成本-销售运费与上期相比分别上升了7.15、2.11、0.24个百分点，制造费用与上期相比下降了0.83个百分点；在平均单套成本方面，直接材料、制造费用与上期相比分别下降了0.09元/套和0.08元/套，直接人工、合同履行成本-销售运费则相对与上期基本持平。

综上，公司在直接材料成本和制造费用成本方面进行了有效管控，但烟标销量、价格、销售结构的下滑是影响烟标毛利率与盈利水平的主要因素。

4、烟标主要原材料采购价格波动分析

主要材料	2024年1-6月			2023年度			采购单价变动情况	
	采购数量(吨)	采购金额(万元)	采购单价(万元/吨)	采购数量(吨)	采购金额(万元)	采购单价(万元/吨)	增减额(万元)	增减率
外购原纸	5,902.07	3,505.51	0.59	28,087.46	17,705.61	0.63	-0.04	-6.35%
外购纸品	1,051.27	1,342.99	1.28	7,559.34	10,843.00	1.43	-0.15	-10.49%
纸张合计	6,953.35	4,848.50	0.70	35,646.81	28,548.61	0.80	-0.10	-12.50%

由上表可见，由于公司2023年战略调整转型，公司报告期内烟标产销量大幅下降，主要原材料纸张采购数量与采购金额均与产销量同向相关出现大幅减少；采购价格报告期与上期相比下降了12.50%，是成本构成要素中直接材料下降的主要原因。

5、主要客户销售及毛利率变动情况

2024年1-6月：

金额单位：人民币万元

排名	主要客户名称	销售收入	收入占比	毛利额	毛利额占比	毛利率
1	云南中烟物资(集团)有限责任公司	1,961.45	28.28%	630.04	53.92%	32.12%
2	安徽中烟工业有限责任公司	1,707.43	24.62%	161.20	13.80%	9.44%
3	云南省玉溪印刷有限责任公司	1,046.41	15.09%	98.24	8.41%	9.39%
4	甘肃烟草工业有限责任公司	388.50	5.60%	79.36	6.79%	20.43%
5	重庆宏声印务有限责任公司	367.21	5.29%	25.18	2.16%	6.86%
	合计	5,471.01	78.88%	994.04	85.07%	18.17%

2023年度：

金额单位：人民币万元

排名	主要客户名称	销售收入	收入占比	毛利额	毛利额占比	毛利率
1	湖南中烟工业有限责任公司	40,163.33	37.09%	8,461.20	30.91%	21.07%
2	甘肃烟草工业有限责任公司	15,936.83	14.72%	3,659.40	13.37%	22.96%
3	贵州中烟工业有限责任公司	10,485.32	9.68%	5,448.35	19.91%	51.96%
4	吉林烟草工业有限责任公司	5,734.52	5.30%	1,401.60	5.12%	24.44%
5	安徽中烟工业有限责任公司	4,813.58	4.44%	728.80	2.66%	15.14%
	合计	77,133.58	71.22%	19,699.35	71.97%	25.54%

从公司近两期前五名烟标客户的销售情况来看，2024年1-6月主要烟标客户的毛利率较2023年度均有不同程度的下滑，前五名烟标客户整体下降了7.37个百分点。其中，本报告期安徽中烟工业有限责任公司的毛利率较上期下降5.70个百分点，甘肃烟草工业有限责任公司的毛利率较上期下降2.53个百分点。此外，由于2023年公司实施战略调整，上期已对外转让了子公司延边长白山印务有限公司、贵州西牛王印务有限公司和湖南福瑞印刷有限公司的股权，导致上期客户中部分客户在本报告期退出前五名销售客户之列。

6、可比公司的情况

金额单位：人民币万元

可比上市公司	烟标业务	2024年1-6月	2023年度
劲嘉股份	营业收入	62,480.18	148,009.45
	营业成本	44,995.79	94,843.18
	毛利率	27.98%	35.92%
陕西金叶	营业收入	37,702.73	61,904.92



	营业成本	29,858.15	49,829.30
	毛利率	20.81%	19.51%
永吉股份	营业收入	24,261.04	56,094.44
	营业成本	7,875.15	16,636.24
	毛利率	32.46%	29.66%
*ST 金时【注】	营业收入	/	2,950.41
	营业成本	/	2,187.97
	毛利率	/	25.84%
新宏泽	营业收入	15,170.83	17,181.43
	营业成本	10,234.61	12,273.76
	毛利率	32.54%	28.56%
可比公司平均值	毛利率	28.45%	27.90%
本公司	毛利率	15.59%	24.25%

【注】：因市场环境发生较大变化，*ST 金时在 2023 年终止了全部烟标业务。

公司主要查找公开可查询到的从事烟标业务的 A 股上市公司，并从其定期报告中摘录烟标业务相关数据进行对比分析。因此，上述 5 家同行业公司具有较高的代表性和可比性。

7、是否存在重大差异的结论

上述 5 家同行业可比公司的烟标业务，在 2024 年 1-6 月、2023 年度的毛利率各有不同，公司与劲嘉股份的业务体量更为接近。除此以外，公司报告期与上述同行业可比公司的实际经营情况存在差异，主要系公司 2023 年持续实施战略调整转型，对烟标印刷包装的相关资产进行处置，先后对外转让了多家烟标子公司的股权，因此报告期内公司并表范围发生了较大变化，烟标收入规模、毛利率与同行可比公司相比，均发生了较大变化。

（二）膜类新材料业务

1、膜类新材料业务构成情况

金额单位：人民币万元

产品小类	2024 年 1-6 月					2023 年度					毛利率增减
	销售收入	收入权重	毛利额	毛利权重	毛利率	销售收入	收入权重	毛利额	毛利权重	毛利率	
膜品	3,842.01	25.24%	394.99	31.89%	10.28%	6,910.56	13.70%	449.82	6.38%	6.51%	3.77%
功能膜	3,641.32	23.92%	1,372.05	110.78%	37.68%	6,528.36	12.94%	1,864.28	26.44%	28.56%	9.12%



差异化基膜	3,404.48	22.36%	81.78	6.60%	2.40%	13,063.90	25.89%	1,459.14	20.69%	11.17%	-8.77%
隔膜	3,216.17	21.12%	-953.34	-76.98%	-29.64%	21,777.37	43.16%	2,378.29	33.73%	10.92%	-40.56%
电化铝	1,120.67	7.36%	343.02	27.70%	30.61%	2,176.41	4.31%	900.38	12.77%	41.37%	-10.76%
合计	15,224.65	100.00%	1,238.50	100.00%	8.13%	50,456.60	100.00%	7,051.90	100.00%	13.98%	-5.85%

从膜类新材料业务构成来看，公司膜类新材料由差异化基膜、膜品、功能膜、隔膜、电化铝五个细分类别构成，上表按本报告期产品销售收入规模和权重进行排序，依次为膜品、功能膜、差异化基膜、隔膜和电化铝。五个细分类别的膜类新材料整体合计，其2024年1-6月销售收入额、毛利率与上期可比期间相比出现下降的情况。但报告期五个细分类别各自业务经营情况趋势又不尽相同，其中：膜品的销售额及毛利率较上期可比期间、分别增长11.19%和3.77个百分点，功能膜的销售额及毛利率较上期可比期间、分别增长11.55%和9.12个百分点；差异化基膜、隔膜的销售额及毛利率与上期可比期间相比、均出现较大幅度的下滑，电化铝销售额虽略有上升、但毛利率出现下降。

基于膜品与功能膜两个细分类别的销售额、毛利率均呈现增长的良好势头，下文不再展开说明。对于销售额与毛利率出现较大幅度下降的差异化基膜、隔膜和电化铝产品，具体分析说明如下：

（1）差异化基膜产品

1) 差异化基膜产品产销存分析

产品类别	计量单位	2024年1-6月			2023年度			近两期增减变动比例		
		生产量	销售量	库存量	生产量	销售量	库存量	生产量	销售量	库存量
差异化基膜	吨	3,562.99	3,149.82	2,596.71	10,275.95	10,834.49	2,183.54	-30.65%	-41.86%	18.92%

【注】：为便于可比分析，“近两期增减变动比例”一栏中的“生产量”、“销售量”，上期2023年度以50%计。

报告期内，差异化基膜业务产品受下游需求大幅度急剧下滑、同行内卷竞争异常激烈、行业内企业拼价格战等方面的影响，产销量较上期相比出现大幅下滑，期末库存量上升。公司为减少生产亏损，2024年上半年主动组织停产、检修保养设备以消耗合适库存，同时邀请设备供应商工程师团队到公司对设备进行全面检查，并同步全力组织全力推进对多种不同切片材料进行试验，以期降低生产成本。

2) 差异化基膜产品市场价格及成本变动分析

金额单位：人民币万元

产品类别	计量单位	2024年1-6月				2023年度				销量波动	平均售价波动	平均成本波动
		销量	平均	销售	平均	销量	平均	销售	平均			



			售价	收入	成本		售价	收入	成本			
差异化基膜	吨	3,149.82	1.08	3,404.48	1.03	10,834.49	1.21	13,063.90	1.04	-41.86%	-10.74%	-0.96%

由上表可见，公司差异化基膜产品报告期销售量、平均售价、平均成本与上期相比分别下降 41.86%、10.74%和 0.96%，主要原因是受经济下行、下游市场需求大幅度下滑、竞争白热化等因素的影响，行业内订单需求严重不足，行业内企业甚至不惜以材料和人工成本的极低价格抢单，市场竞争异常激烈，导致产品销售量出现大幅度的下滑；公司一直在工艺技术、生产管理、品质服务等整体经营统筹方面优于竞争对手，相对弥补了销量及销售价格的下滑，成本耗费得到相对有效的控制。

3) 差异化基膜产品成本构成项目分析

金额单位：人民币万元

成本项目构成	2024年1-6月				2023年度				近两期比较变动		
	成本金额	占成本比重	占收入比重	平均成本	成本金额	占成本比重	占收入比重	平均成本	占成本比重波动	占收入比重波动	平均成本波动
直接材料	2,540.49	76.46%	74.62%	0.81	8,130.30	70.06%	62.23%	0.75	6.40%	12.39%	0.05
人工费用	195.37	5.88%	5.74%	0.06	570.53	4.92%	4.37%	0.05	0.96%	1.37%	0.01
制造费用	519.57	15.64%	15.26%	0.16	2,619.22	22.57%	20.05%	0.24	-6.93%	-4.79%	-0.08
合同履行成本-销售运费	67.28	2.02%	1.98%	0.02	284.70	2.45%	2.18%	0.03	-0.43%	-0.20%	-0.01
合计	3,322.71	100.00%	97.60%	1.05	11,604.75	100.00%	88.83%	1.07	0.00%	8.77%	-0.03

从差异化基膜成本构成来看：在平均成本方面，报告期直接材料、直接人工与上期相比分别上升 0.06 元/吨、0.01 元/吨，制造费用、合同履行成本-销售运费与上期相比分别下降 0.08 元/吨和 0.01 元/吨；在占总成本比重方面，报告期直接材料、直接人工与上期相比分别上升了 6.40、0.96 个百分点，制造费用、合同履行成本-销售运费与上期相比分别下降了 6.93、0.43 个百分点；在占总收入比重方面，报告期直接材料、直接人工与上期相比分别上升了 12.39、1.37 个百分点，制造费用、合同履行成本-销售运费与上期相比分别下降了 4.79、0.20 个百分点。

4) 差异化基膜产品主要客户销售情况

2024年1-6月：

金额单位：人民币万元

排名	主要客户名称	销售收入	收入占比	是否存在关联关系
1	珠海恩捷新材料科技有限公司	839.56	24.66%	否

2	广东粤美包装材料科技有限公司	359.42	10.56%	否
3	东莞光群雷射科技有限公司	314.32	9.23%	否
4	江西省通瑞新能源科技发展有限公司	278.02	8.17%	否
5	汕头市金信通包装材料有限公司	166.94	4.90%	否
	合计	1,958.27	57.52%	

2023 年度：

金额单位：人民币万元

排名	主要客户名称	销售收入	收入占比	是否存在 关联关系
1	江西省通瑞新能源科技发展有限公司	3,925.32	30.05%	否
2	珠海恩捷新材料科技有限公司	3,465.02	26.52%	否
3	东莞光群雷射科技有限公司	745.56	5.71%	否
4	广东粤美包装材料科技有限公司	709.61	5.43%	否
5	深圳市深大极光科技股份有限公司	505.80	3.87%	否
	合计	9,351.30	71.58%	

从近两期前五名客户销售情况来看，报告期销售收入额、收入占比、毛利率等与上期相比均出现较大幅度下滑，前五名客户合计综合毛利率下降了 19.35 个百分点，其中前四名客户均为原已合作的客户，主要原因是下游客户受到市场需求量下滑、消化前期库存、消费降级等方面的影响，业务需求量出现显著下降，其中本报告期对珠海恩捷新材料科技有限公司、江西省通瑞新能源科技发展有限公司销售收入大幅减少，主要系客户因其出口订单受阻订单量锐减所致；此外，珠海恩捷新材料科技有限公司、江西省通瑞新能源科技发展有限公司、深圳市深大极光科技股份有限公司等主要客户组织招标竞价，销售价格大幅下降，公司从维稳客户合作关系、保证市场份额、保持内部技术管理骨干人员团队稳定等方面考虑，以市场竞价价格与同行业企业进行竞价，报告期内差异化基膜产品出现量价齐降。

5) 差异化基膜产品的主要原材料采购价格分析

金额单位：人民币万元

材料名称	计量单位	2022 年 1-6 月			2023 年度			平均采购单价波动
		数量	采购金额	平均采购单价(元/吨)	数量	采购金额	平均采购单价(元/吨)	
聚酯切片	吨	4,240.65	2,898.19	6,834.32	11,667.90	7,618.08	6,529.09	4.67%
聚乙烯	吨	1,041.40	883.77	8,486.34	1,835.56	1,518.19	8,270.97	2.60%

差异化基膜产品的主要原材料为聚酯切片与聚乙烯，其价格波动受国际原油价格影响，并与原油价格正向关联。2024年上半年石油价格相对稳定且居高，较为坚挺，高于2023年平均水平。报告期公司聚酯切片、聚乙烯采购价格与上期相比分别上升了4.67%、2.60%。

(2) 隔膜产品

1) 隔膜产品产销存分析

产品类别	计量单位	2024年1-6月			2023年度			近两期增减变动比例		
		生产量	销售量	库存量	生产量	销售量	库存量	生产量	销售量	库存量
隔膜	万平米	11,682.31	10,206.20	5,855.36	43,760.77	42,149.77	5,348.29	-46.61%	-51.57%	9.48%

【注】：为便于可比分析，“近两期增减变动比例”一栏中的“生产量”、“销售量”，上期2023年度以50%计。

报告期内，受下游客户开展招投标价格竞争的影响，隔膜业务产品的价格出现下降，为主动应对产品价格下降带来的影响，公司引入可增加单线产能并降低产品成本的新工艺流程，基于对现有及新增产线运用该新工艺进行试生产调试等方面的考虑，公司主动减少部分在手订单，叠加产线测试、调试、试生产、产能爬坡等情况，报告期产销量与上期相比出现大幅下滑，期末库存量有所上升。

2) 隔膜产品市场价格及成本变动分析

金额单位：人民币万元

产品类别	计量单位	2024年1-6月				2023年度				销量波动	平均售价波动	平均成本波动
		销量	平均售价	销售收入	平均成本	销量	平均售价	销售收入	平均成本			
隔膜	万平米	10,206.20	0.32	3,216.17	0.39	42,149.77	0.52	21,762.45	0.45	-51.57%	-38.97%	-13.33%

公司隔膜产品主要客户为比亚迪，该客户以招投标竞价方式降低采购成本，公司为保持一定的市场份额和行业地位，以市场价格进行投标。报告期内，隔膜产品的平均售价为0.32元，与上期相比下降了38.97%；公司通过原料混合改性、工艺流程改造整合、内部机台班组效率提升等多种节本降耗措施，抵销市场招投标竞价对产品价格带来的不利影响，报告期内已初见成效，隔膜产品平均成本与上期相比下降13.33%。

3) 隔膜产品成本项目构成分析

金额单位：人民币万元

成本项目	2024年1-6月	2023年度	近两期比较变动



构成	成本金额	占成本比重	占收入比重	平均成本	成本金额	占成本比重	占收入比重	平均成本	占成本比重波动	占收入比重波动	平均成本波动
直接材料	1,969.42	47.23%	61.24%	0.19	9,234.97	47.61%	42.41%	0.22	-0.37%	18.83%	-0.03
人工费用	550.51	13.20%	17.12%	0.05	3,345.28	17.24%	15.36%	0.08	-4.04%	1.76%	-0.03
制造费用	1,471.25	35.29%	45.75%	0.15	6,265.52	32.30%	28.77%	0.15	2.99%	16.97%	-
合同履行成本-销售运费	178.32	4.28%	5.54%	0.02	553.32	2.85%	2.54%	0.01	1.42%	3.00%	0.01
合计	4,169.51	100.00%	129.64%	0.41	19,399.08	100.00%	89.08%	0.46	0.00%	40.56%	-0.05

从隔膜成本构成来看：在平均成本方面，报告期直接材料、直接人工与上期相比分别下降 0.03 元/平米、0.03 元/平米，制造费用与上期相比持平，合同履行成本-销售运费与上期相比上升 0.01 元/平米；在占总成本比重方面，报告期直接材料、直接人工与上期相比分别下降了 0.37、4.04 个百分点，制造费用、合同履行成本-销售运费与上期相比分别上升了 2.99、1.42 个百分点；在占总收入比重方面，报告期直接材料、直接人工、制造费用、合同履行成本-销售运费与上期相比均全线上升，主要原因是市场招投标竞价导致产品价格的下跌。

4) 隔膜产品主要客户销售情况

2024 年 1-6 月：

金额单位：人民币万元

主要客户名称	销售收入	收入占比	是否存在关联关系
深圳市比亚迪供应链管理有限公司	2,971.33	92.39%	否

2023 年度：

金额单位：人民币万元

主要客户名称	销售收入	收入占比	是否存在关联关系
深圳市比亚迪供应链管理有限公司	18,602.11	85.42%	否

公司主要客户为比亚迪，该客户近两期销售额占全部收入的比重分别为 92.39%、85.42%。因比亚迪以招投标竞价方式降低采购成本，公司为保持一定的市场份额和行业地位，隔膜产品平均售价较上期下降 38.97%，综合毛利率下降了 35.58 个百分点。

5) 隔膜产品主要原材料采购价格分析

金额单位：人民币万元

材料名称	计量	2024 年 1-6 月	2023 年度	平均采
------	----	--------------	---------	-----



	单位	数量	采购金额	平均单价	数量	采购金额	平均单价	购单价波动
聚丙烯	吨	3,519.56	3,085.04	0.88	11,176.57	12,598.35	1.13	-22.24%

从主要原材料采购价格来看，公司从降本节耗的角度，进行了原料替代性方面的试验和研发，该研发验证过程需要反复进行试验及优化，产品产出率和良率目前仍处于相对较低的水平。该产品主要原材料为聚丙烯，报告期采购平均价格较上期相比下降了22.24个百分点。

(3) 电化铝膜类产品

1) 电化铝产品产销存分析

产品类别	计量单位	2024年1-6月			2023年度			近两期增减变动比例		
		生产量	销售量	库存量	生产量	销售量	库存量	生产量	销售量	库存量
电化铝	万米	4,513.61	5,274.64	844.03	11,741.13	10,343.88	1,605.07	-23.11%	1.99%	-47.41%
电化铝	万枚	19,637.17	28,145.21	9,647.60	104,620.72	100,565.36	18,155.64	-62.46%	-44.03%	-46.86%

【注】：为便于可比分析，“近两期增减变动比例”一栏中的“生产量”、“销售量”，上期2023年度以50%计。

电化铝产品有两种计量结算单位，报告期与上期相比，计量单位为万米的电化铝产品生产量、库存量有一定幅度的下降，销售量略有增长；计量单位为万枚的电化铝产品生产量、销售量、库存量均大幅下降。

2) 电化铝产品市场价格及成本变动分析

金额单位：人民币万元

产品类别	计量单位	2024年1-6月				2023年度				销量波动	平均售价波动	平均成本波动
		销量	平均售价	销售收入	平均成本	销量	平均售价	销售收入	平均成本			
电化铝	万米	5,275.19	0.13	704.48	0.12	10,316.05	0.10	1,060.42	0.09	2.27%	0.03	0.03
电化铝	万枚	28,145.21	0.0148	416.19	0.0038	96,284.68	0.0116	1,115.99	0.0031	-41.54%	0.0032	0.0007
合计				1,120.67				2,176.41				

从电化铝产品市场价格及成本来看，计量单位为万米的电化铝产品销售量略有增长，平均售价、平均成本均有所上升；计量单位为万枚的电化铝产品销售量出现大幅下降，平均售价、平均成本均小幅上升。

3) 电化铝产品成本构成项目分析

金额单位：人民币万元

成本项目	2024年1-6月	2023年度	近两期比较变动
------	-----------	--------	---------

构成	成本金额	占成本比重	占收入比重	成本金额	占成本比重	占收入比重	占成本比重波动	占收入比重波动
直接材料	409.61	52.67%	36.55%	696.76	54.60%	32.01%	-1.93%	4.54%
人工费用	98.25	12.63%	8.77%	139.05	10.90%	6.39%	1.74%	2.38%
制造费用	247.86	31.87%	22.12%	392.53	30.76%	18.04%	1.11%	4.08%
合同履行成本-销售运费	21.93	2.82%	1.96%	47.68	3.74%	2.19%	-0.92%	-0.23%
合计	777.65	100.00%	69.39%	1,276.02	100.00%	58.63%	0.00%	10.76%

从电化铝成本构成来看：在占总成本比重方面，报告期直接材料、合同履行成本-销售运费与上期相比分别下降了 1.93、0.92 个百分点，直接人工、制造费用与上期相比分别上升了 1.74、1.11 个百分点；在占总收入比重方面，报告期直接材料、直接人工、制造费用与上期相比分别上升了 4.54、2.38、4.08 个百分点，合同履行成本-销售运费与上期相比下降了 0.23 个百分点。

4) 电化铝产品主要客户销售情况

2024 年 1-6 月：

金额单位：人民币万元

排名	主要客户名称	销售收入	收入占比	是否存在关联关系
1	汕头市晟涛印刷有限公司	339.70	30.31%	否
2	贵州西牛王印务有限公司	187.82	16.76%	否
3	深圳市研润科技有限公司	128.56	11.47%	否
4	深圳市海天鑫科技有限公司	85.00	7.58%	否
5	广东彩多多新材料有限公司	76.00	6.78%	否
	合计	817.08	72.91%	

2023 年度：

金额单位：人民币万元

排名	主要客户名称	销售收入	收入占比	是否存在关联关系
1	深圳市研润科技有限公司	475.54	21.85%	否
2	贵州西牛王印务有限公司	412.61	18.96%	否
3	汕头市晟涛印刷有限公司	369.51	16.98%	否
4	绍兴毅龙镭射科技有限公司	203.54	9.35%	否
5	深圳永丰吉科技有限公司	135.61	6.23%	否
	合计	1,596.81	73.37%	

从近两期前五名客户销售情况来看，报告期销售收入额、收入占比与上期相比基本持平；前五名客户合计综合毛利率与上期相比下降了 11.57 个百分点。其中前三名客户均为上期客户，本报告期排名第一的汕头市晟涛印刷有限公司销售额、毛利率相对有所增长，排名第二、第三的贵州西牛王印务有限公司、深圳市研润科技有限公司销售额、毛利率均出现一定程度的下滑。

2、膜类新材料业务同行业可比数据

(1) 功能膜产品

金额单位：人民币万元

可比公司	产品类别	指标	2024年1-6月	2023年度
纳尔股份	车身贴+保护膜	营业收入	81,660.33	122,013.08
		营业成本	68,578.35	101,555.80
		毛利率	35.66%	39.26%
本公司	功能膜	毛利率	39.33%	30.60%

公司生产的功能膜产品与可比公司纳尔股份对应的车身贴、车身保护膜产品属于面向同一类型客户的业务，具有一定的可比性。2023 年和 2024 年 1-6 月，本公司功能膜业务的毛利率与纳尔股份车身贴、车身保护膜产品毛利率均处于 30%-40%之间。

2024 年 1-6 月，本公司毛利率水平有所上升，纳尔股份毛利率有所下降，主要系以下因素影响：1、纳尔股份整体规模较大，受影响因素较多，而本公司功能膜业务规模相对较小，尽管受外部行业冲击导致销售均价有所下降，但通过对内降本增效和对外主要客户拓展，2024 年上半年毛利率得以提升；2、纳尔股份客户以品牌代理商、汽车原厂等中大型客户为主，本公司产品以经销商、汽车 4S 店等中小型客户为主，两类销售渠道存在一定的差异性，使得毛利率变化趋势也有所不同。

(2) 差异化基膜产品

金额单位：人民币万元

可比公司	产品类别	指标	2024年1-6月	2023年度
裕兴股份	塑料薄膜	营业收入	55,821.06	159,885.10
		营业成本	59,420.89	145,701.23
		毛利率	-6.45%	8.87%
双星新材	聚酯薄膜	营业收入	282,698.52	528,945.56
		营业成本	280,710.97	505,794.59
		毛利率	0.70%	4.38%



可比公司平均值	/	毛利率	-2.88%	6.63%
本公司	基膜	毛利率	4.38%	13.35%

虽然公司生产的差异化基膜产品与上述公司整体上属于相似类型的聚酯薄膜，但上述公司的产品应用领域与公司生产的差异化基膜产品差异较大，使得不同公司产品毛利率水平差异较大。从应用领域来看，裕兴股份的聚酯薄膜产品主要应用于新能源、电子通讯、电气绝缘等领域；双星新材的聚酯薄膜产品主要应用于光学材料、新能源、节能窗膜材料、可变信息材料等工业领域；公司生产的聚酯薄膜主要用于食品包装、日化包装、印刷等日常生活消费领域。

从毛利率变化趋势来看，公司和上述公司 2024 年 1-6 月的毛利率较 2023 年相比均有所下降，变化趋势基本一致。本公司生产的差异化基膜产品毛利率下降，主要由于下游客户受到市场需求量急剧下滑、消化前期库存、消费降级等方面影响，业务需求量出现显著下降，市场竞争白热化，其中公司主要客户珠海恩捷新材料科技有限公司、江西省通瑞新能源科技发展有限公司、深圳市深大极光科技股份有限公司等组织招标竞价，销售价格大幅下降所致。

二、结合主要客户情况、产品售价和成本要素等，补充披露华健药包业绩增长的原因，是否符合行业趋势；

2022 年度、2023 年度和 2024 年 1-6 月（以下简称“两年一期”），华健药包营业收入及净利润均实现持续增长。华健药包两年一期的主要经营数据如下：

金额单位：万元

项目	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度	2024 年 1-6 月可比变动	2023 年同比变动
营业收入	11,912.45	22,663.96	18,012.45	5.12%	25.82%
营业成本	8,726.14	17,113.41	14,411.50	1.98%	18.75%
销售费用	301.11	586.87	464.30	2.62%	26.40%
管理费用	675.43	1,309.05	1,083.94	3.19%	20.77%
研发费用	614.89	1,154.10	955.44	6.56%	20.79%
财务费用	80.11	145.10	219.54	10.42%	-33.91%
其他收益	128.31	157.33	90.62	63.11%	73.62%
净利润	1,384.40	2,047.18	694.38	35.25%	194.82%
扣除非经常性损益后的净利润	1,377.47	2,037.07	696.88	35.24%	192.31%

项目	2024年1-6月	2023年度	2022年度	2024年1-6月可比增减	2023年同比增减
销售毛利率	26.75%	24.49%	19.99%	2.26%	4.50%
期间费用率	14.03%	14.10%	15.12%	-0.07%	-1.02%
销售净利率（扣非前）	11.62%	9.03%	3.86%	2.59%	5.17%
销售净利率（扣非后）	11.56%	8.99%	3.87%	2.57%	5.12%

【注】：“2024年1-6月可比变动”一栏系将2024年1-6月数据与2023年度数据的50%进行对比，除非特别说明，下同。

近两年一期，华健药包产销稳步增长，2023年度实现不含税产值（下同）22,048.48万元，较2022年度增加2,979.36万元，同比增长15.62%；2024年1-6月实现产值13,308.21万元，可比增长20.72%；2023年度实现营业收入22,663.96万元，较2022年度增加4,651.51万元，同比增长25.82%；2024年1-6月实现营业收入11,912.45万元，可比增长5.12%。华健药包采用以销定产模式，产销增长主要系华健药包加强与客户合作，积极挖掘现有主要客户增量收入，开发新产品，满足客户的多样化需求，同时亦积极开拓国内外市场。

近两年一期，华健药包净利润随着产销规模持续增长稳步提升，2023年度实现净利润2,047.18万元，较2022年度增加1,352.80万元，同比增长194.82%；2024年1-6月实现净利润1,384.40万元，可比增长35.25%。华健药包净利润增长主要原因如下：

- 1、收入增长：近两年一期，华健药包产销规模持续增长，从而带动净利润增长；
- 2、毛利率提升：①管理层持续改善产品收入结构，增加高附加值产品比重；②积极开拓高毛利客户，提升高毛利客户收入占比；③降本增效，从采购源头控制成本，2023年度主要原材料铝箔和薄膜采购价格较2022年度分别下降6.39%和12.20%，从而带动成本下降；④强化生产管理、完成工艺整合，提升投入产出产品、资产、人员、能源效率，优化主要原材料、采用可替代性辅料及减少辅料消耗，降低成本；⑤华健药包逐渐完善与自身产业链相关的基膜生产链条，由其全资子公司提供的基膜占比逐年提升，外购原材料减少，提升效益；⑥提升规模效益，摊薄生产固定成本：随着营业收入的增长，生产规模稳步扩大，生产经营的规模化效应提升，有效降低了生产和运营成本。
- 3、期间费用率下降：华健药包实施费用预算管理，强化费用管控，2023年度期间费用率减少1.02个百分点；
- 4、享受政策红利：依据财政部、国家税务总局出台的增值税加计抵减政策，华健药包2024年1-6月和2023年度分别取得增值税加计抵减收益119万元和73.73万元。

(一) 主要客户情况

1、华健药包两年一期的主要客户情况列示

2024 年 1-6 月：

金额单位：万元

排名	客户名称	销售收入	收入占比	备注
1	客户 1	2,106.25	17.73%	
2	客户 2	1,789.54	15.06%	
3	客户 3	526.66	4.43%	2023 年度收入 662.29 万元
4	客户 4	460.46	3.88%	
5	客户 5	380.46	3.20%	2023 年度收入 0.00 万元
合计		5,263.38	44.30%	

2023 年度：

金额单位：万元

排名	客户名称	销售收入	收入占比	备注
1	客户 1	3,681.60	16.32%	
2	客户 6	1,914.57	8.49%	
3	客户 4	1,301.53	5.77%	2022 年度收入 453.99 万元
4	客户 7	809.64	3.59%	
5	客户 2	696.05	3.09%	2022 年度收入 211.90 万元
合计		8,293.72	37.26%	

2022 年度：

金额单位：万元

排名	客户名称	销售收入	收入占比	备注
1	客户 1	3,106.32	17.33%	
2	客户 8	2,300.00	12.83%	
3	客户 6	979.36	5.46%	
4	客户 7	744.88	4.16%	
5	客户 9	480.61	2.68%	
合计		7,611.17	42.46%	

华健药包上述近两年一期的前五大客户均与公司不存在关联关系，并通过包括但不限于招投标、议价在内的业务对接方式取得订单。从主要客户销售收入的情况来看，华健药包近两年一期前五大客户的销售额呈现逐年增长，主要系华健药包积极挖掘现有主

要客户增量收入（包括但不限于：拓展现有客户供应品种、同一客户同一品种增加供应份额等），同时通过参加行业展会等方式积极开拓国内外新客户。

从近两年一期的前五名客户分布来看，华健药包各年度前五名客户均为长期合作的优质客户，销售占比在 37%至 45%之间，客户集中度低，名次在各年度之间有变化但相对稳定，销售规模也在逐年提升。

2、收入增长原因分析

（1）2023 年度对比 2022 年度

2023 年度，华健药包实现营业收入 22,663.96 万元，较 2022 年度增加 4,651.51 万元，同比增长 25.82%，其中，贡献收入增长的主要客户情况如下：

金额单位：万元

客户名称	2023 年度 销售收入	2022 年度 销售收入	同比变动额	同比变动比例
客户 6	1,914.57	979.36	935.21	95.49%
客户 4	1,301.53	453.99	847.54	186.69%
客户 1	3,681.60	3,106.32	575.28	18.52%
客户 2	696.05	211.9	484.15	228.48%
客户 3	665.92	190.26	475.66	250.01%
合计	8,259.67	4,941.83	3,317.84	67.14%
销售收入增加额				4,651.51
变动额占销售收入增加额比例				71.33%

从上表可见，2023 年度收入增长贡献前五名客户合计贡献收入增量 3,317.84 万元，占销售收入增加额比重为 71.33%。收入增长贡献前五名客户的收入增长主要原因如下：

客户 6：2023 年初，国内甲型流感进入高发期，客户 6 主要产品为甲型流感用药，产品销量大幅增长，仅 2023 年上半年，其主要产品销售额已接近 2022 年全年水平，其相应的包装材料需求亦随之上涨，华健药包作为其包装材料供应商，销售收入较 2022 年同比上升 95.49%。

客户 4：经过与客户 4 的长期稳定合作，华健药包累积了良好的信誉，并于 2023 年首次成为客户 4 的第一供应商，供应份额大幅增加，销售收入较 2022 年同比上升 186.69%。

客户 1：经过与客户 1 的长期稳定合作，华健药包取得客户 1 供应份额的增加，销售收入较 2022 年同比上升 18.52%。

客户 2：2023 年底，客户 2 新产线投产，采购额增加。鉴于客户 2 与华健药包距离较近，区域优势显著，同时华健药包与客户 2 一直以来保持良好的合作关系，华健药包取得的供货份额增加，销售收入较 2022 年同比上升 228.48%。

客户 3：客户 3 采取分年分价格段招标的方式确定当年度供应商供应份额，2023 年经过华健药包积极拓展以及采取以价换量策略，客户 3 供应份额增加，其中冷铝供应份额由 2022 年的 20%增加至 2023 年的 40%，药用铝箔供应份额增加至超过 50%，销售收入较 2022 年大幅增长 250.01%。

(2) 2024 年 1-6 月对比 2023 年度

2024 年 1-6 月，前五名客户实现销售收入 5,263.38 万元，2023 年度前五名客户实现销售收入 8,293.72 万元，可比增长 26.92%，主要系华健药包通过提升服务质量和产品竞争力以优化客户结构，实现大客户收入占比提升，其中，客户 2 于 2024 年 1-6 月实现收入 1,789.54 万元，较 2023 年可比增长 414.20%。

(二) 分产品收入及毛利

2024 年 1-6 月：

金额单位：万元

产品类别	计量单位	2024 年 1-6 月				
		销售收入	收入权重	销售毛利	毛利权重	毛利率
复合膜-纯铝膜	公斤	2,898.09	24.39%	923.31	27.66%	31.86%
复合膜-纯铝膜	平方米	1,876.78	15.80%	704.08	21.09%	37.52%
复合膜-镀铝膜	公斤	1,916.11	16.13%	418.50	12.54%	21.84%
复合膜-纸铝塑	公斤	213.81	1.80%	76.70	2.30%	35.87%
药用铝箔	公斤	2,190.64	18.44%	349.05	10.46%	15.93%
成型材料-冷铝	公斤	1,233.03	10.38%	439.14	13.16%	35.62%
成型材料-热带铝	公斤	686.55	5.78%	217.01	6.50%	31.61%
其他	其他单位	866.7	7.28%	209.99	6.29%	24.23%
合计		11,881.72	100.00%	3,337.80	100.00%	28.09%

【注】：以上分产品销售毛利额及毛利率计算均不含运费，除非特别说明，下同。

2023 年度：

金额单位：万元

产品类别	计量单位	2023 年度				
		销售收入	收入权重	销售毛利	毛利权重	毛利率
复合膜-纯铝膜	公斤	8,421.39	37.34%	2,780.79	47.30%	33.02%
复合膜-纯铝膜	平方米	850.57	3.77%	183.05	3.11%	21.52%



复合膜-镀铝膜	公斤	3,085.73	13.68%	740.05	12.59%	23.98%
复合膜-纸铝塑	公斤	480.30	2.13%	164.40	2.80%	34.23%
药用铝箔	公斤	4,604.85	20.42%	625.56	10.64%	13.58%
成型材料-冷铝	公斤	1,253.59	5.56%	504.79	8.59%	40.27%
成型材料-热带铝	公斤	1,779.05	7.89%	563.42	9.58%	31.67%
其他	其他单位	2,079.84	9.21%	316.55	5.39%	15.22%
合计		22,555.32	100.00%	5,878.60	100.00%	26.06%

2022 年度：

金额单位：万元

产品类别	计量单位	2022 年度				
		销售收入	收入权重	销售毛利	毛利权重	毛利率
复合膜-纯铝膜	公斤	6,201.21	34.59%	1,504.06	38.93%	24.25%
复合膜-纯铝膜	平方米	309.60	1.73%	38.82	1.00%	12.54%
复合膜-镀铝膜	公斤	2,623.69	14.64%	583.83	15.11%	22.25%
复合膜-纸铝塑	公斤	210.08	1.17%	61.55	1.59%	29.30%
药用铝箔	公斤	4,397.87	24.53%	641.61	16.61%	14.59%
成型材料-冷铝	公斤	827.74	4.62%	329.55	8.53%	39.81%
成型材料-热带铝	公斤	1,430.81	7.98%	373.05	9.66%	26.07%
其他	其他单位	1,926.03	10.74%	330.57	8.56%	17.16%
合计		17,927.04	100.00%	3,863.04	100.00%	21.55%

华健药包近两年一期营业收入持续增长，综合毛利率水平逐年上升。从收入结构看，近两年一期，华健药包产品结构得到优化，毛利率较高的纯铝膜及冷铝收入占比逐年上升，而毛利率较低的铝箔收入占比逐年下降，上述产品收入占比情况变动分别如下：

1、2023 年度对比 2022 年度：毛利率相对较高的纯铝膜（计量单位为公斤）收入占比由 34.59%提升至 37.34%，冷铝收入占比由 4.62%提升至 5.56%，而毛利率低的铝箔收入占比由 24.53%下降至 20.42%。

2、2024 年 1-6 月对比 2023 年度：毛利率相对较高的纯铝膜（计量单位为平方米）收入占比由 3.77%提升至 15.80%，冷铝收入占比由 5.56%提升至 10.38%，而毛利率低的铝箔收入占比由 20.42%继续下降至 18.44%。

综上所述，收入产品结构优化带动华健药包综合毛利率持续提升，经营业绩持续增长。

（三）主要产品平均售价分析

2024 年 1-6 月：

金额单位：元/公斤、元/平方米

产品类别	计量单位	2024年1-6月		
		平均售价	平均成本	毛利率
复合膜-纯铝膜	公斤	30.21	20.59	31.86%
复合膜-纯铝膜	平方米	6.19	3.87	37.52%
复合膜-镀铝膜	公斤	19.84	15.51	21.84%
复合膜-纸铝塑	公斤	37	23.73	35.87%
药用铝箔	公斤	37.61	31.62	15.93%
成型材料-冷铝	公斤	42.97	27.66	35.62%
成型材料-热带铝	公斤	40.11	27.43	31.61%

2023年度：

金额单位：元/公斤、元/平方米

产品类别	计量单位	2023年度		
		平均售价	平均成本	毛利率
复合膜-纯铝膜	公斤	31.98	21.42	33.02%
复合膜-纯铝膜	平方米	5.25	4.12	21.52%
复合膜-镀铝膜	公斤	22.51	17.11	23.98%
复合膜-纸铝塑	公斤	37.4	24.6	34.23%
药用铝箔	公斤	38.86	33.58	13.58%
成型材料-冷铝	公斤	47.7	28.49	40.27%
成型材料-热带铝	公斤	39.7	27.13	31.67%

2022年度：

金额单位：元/公斤、元/平方米

产品类别	计量单位	2022年度		
		平均售价	平均成本	毛利率
复合膜-纯铝膜	公斤	31.12	23.57	24.25%
复合膜-纯铝膜	平方米	4.45	3.89	12.54%
复合膜-镀铝膜	公斤	24.64	19.15	22.25%
复合膜-纸铝塑	公斤	35.11	24.82	29.30%
药用铝箔	公斤	39.76	33.96	14.59%
成型材料-冷铝	公斤	53.57	32.24	39.81%
成型材料-热带铝	公斤	41.09	30.38	26.07%

近两年一期，华健药包主要产品平均售价变动具体情况及原因如下：

(1) 纯铝膜（计量单位为公斤）：2023年，纯铝膜销售价格上涨2.76%，与华健

药包主要产品线销售价格变动趋势不一致，主要系 2023 年纯铝膜销售单价较高的客户 6 和客户 4 收入占比由 2022 年的 19.11%提升至 2023 年的 35.74%（收入占比提升原因见“（一）主要客户情况”），提升了纯铝膜的平均售价；2024 年 1-6 月，纯铝膜销售价格下降 5.53%，主要系：①2024 年 1-6 月销售单价较高的客户 6 和客户 4 收入占比下降；②2024 年，医药包装市场竞争更为激烈，为扩大市场份额，获取更多订单并通过大订单提升经营效率、降低成本，华健药包主动对销售单价进行下调。

（2）纯铝膜（计量单位为平方米）：近两年一期，纯铝膜平均销售价格分别上涨 17.98%和 17.90%，主要系其销售单价高的客户收入占比逐年提升，2022 年度、2023 年度和 2024 年 1-6 月，客户 2 纯铝膜收入占该产品收入比例分别为 10.70%、82.25%和 94.58%（收入占比提升原因见“（一）主要客户情况”），从而提升了纯铝膜的平均售价。

（3）镀铝膜、铝箔、冷铝：2023 年主要产品平均售价分别下降 8.64%、2.26%和 10.96%，主要系主要原材料铝箔、薄膜等在 2022 年价格暴涨的基础上，于 2023 年回落，故产品销售价格随之下降。2024 年，医药包装市场竞争更为激烈，为扩大市场份额，获取更多订单并通过大订单提升经营效率、降低成本，华健药包主动对销售单价进行下调，镀铝膜、铝箔、冷铝价格分别下降 11.86%、3.22%和 9.92%。销售价格下调后，2024 年 1-6 月镀铝膜和冷铝分别实现收入 1,916.11 万元和 1,233.03 万元，分别占 2023 年度镀铝膜收入和冷铝收入的 62.10%和 98.36%，实现了较大幅度的增长。

（4）纸铝塑、热带铝：纸铝塑市场需求较小，客户较为稳定但各年度间需求变化较大，不同客户价格亦存在一定差异，2023 年度销售单价高的客户收入占比提高，从而带动销售单价较 2022 年上涨了 6.52%。热带铝 2023 年度销售单价下降原因与镀铝膜、铝箔、冷铝一致，2024 年 1-6 月销售单价上涨 1.03%系销售单价高的客户收入占比略有提高。

（四）成本项目构成变动

1、成本项目构成列示

金额单位：万元

成本项目构成	2024 年 1-6 月			2023 年度			2024 年 1-6 月较 2023 年	
	金额	成本项目权重	占收入比重	金额	成本项目权重	占收入比重	成本项目权重变动	占收入比重变动

直接材料	7,468.45	85.64%	62.86%	14,302.14	83.78%	63.41%	1.86%	-0.55%
人工费用	351.71	4.03%	2.96%	809.6	4.74%	3.59%	-0.71%	-0.63%
制造费用	723.76	8.30%	6.09%	1,564.97	9.17%	6.94%	-0.87%	-0.85%
合同履行成本-销售运费	176.91	2.03%	1.49%	394.24	2.31%	1.75%	-0.28%	-0.26%
合计	8,720.83	100.00%	73.40%	17,070.95	100.00%	75.68%	-	-2.29%

从成本构成来看：在占总成本比重方面，2024年1-6月直接材料与2023年相比上升了1.86个百分点，人工费用、制造费用、合同履行成本-销售运费与上期相比分别下降了0.71、0.87、0.28个百分点；在占总收入比重方面，2024年1-6月直接材料、人工费用、制造费用、合同履行成本-销售运费与2023年相比分别下降了0.55、0.63、0.85、0.26个百分点。

金额单位：万元

成本项目构成	2023年度			2022年度			2023年较2022年	
	金额	成本项目权重	占收入比重	金额	成本项目权重	占收入比重	成本项目权重变动	占收入比重变动
直接材料	14,302.14	83.78%	63.41%	12,109.25	84.24%	67.55%	-0.46%	-4.14%
人工费用	809.6	4.74%	3.59%	596.09	4.15%	3.33%	0.60%	0.26%
制造费用	1,564.97	9.17%	6.94%	1,358.65	9.45%	7.58%	-0.28%	-0.64%
合同履行成本-销售运费	394.24	2.31%	1.75%	310.25	2.16%	1.73%	0.15%	0.02%
合计	17,070.95	100.00%	75.68%	14,374.25	100.00%	80.18%	-	-4.50%

从成本构成来看：在占总成本比重方面，2023年直接材料、制造费用与2022年相比下降了0.46、0.28个百分点，人工费用、合同履行成本-销售运费与2022年相比分别上升了0.60、0.15个百分点；在占总收入比重方面，2023年直接材料、制造费用与2022年相比下降了4.14、0.64个百分点，人工费用、合同履行成本-销售运费与2022年相比分别上升了0.26、0.02个百分点。

2、成本要素变动分析

(1) 直接材料成本

2023年度，华健药包直接材料成本占收入比重较2022年度减少4.14%，主要系华健药包2023年度主要原材料采购价格下降，其中：铝箔采购价格下降6.39%，薄膜采购价格下降12.20%，从而带动直接材料成本占收入比重下降。近两年一期主要原材料采购价格如下：

单位：吨、万元、万元/吨

材料名称	2024年1-6月			2023年度			2022年度		
	数量	采购额	单价	数量	采购额	单价	数量	采购额	单价
铝箔	1,343.52	3,349.34	2.49	2,713.82	6,757.29	2.49	2,418.38	6,424.22	2.66
薄膜	1,298.43	1,416.94	1.09	2,942.88	3,187.75	1.08	2,786.26	3,427.66	1.23
小计	2,641.95	4,766.28		5,656.70	9,945.04		5,204.64	9,851.88	

2024年1-6月华健药包直接材料成本占收入比重较2023年略有下降,主要系自2023年以来,华健药包内部致力于加快降本增效步伐,提高经营效益,2024年上半年降本增效措施成效显著。华健药包采取的主要降本增效措施如下:

1) 对特定大客户产品进行专项工艺开发,在保证产品交付质量不变情况下,主要原材料由原带涂层的材料转为不带涂层的材料、并实现关键辅料的可替代化,大幅提升成品率,从而降低直接材料消耗成本;

2) 2023年开始,华健药包加快内部工艺技术优化步伐,并于2023年下半年陆续完成,于本报告期内生产效率、良品率逐步提升,生产耗费降低,直接材料成本下降。主要工艺技术优化情况如下:①高固含复合胶工艺改造及无溶剂工艺开发:经长期技术积累及多次稳定性测试,华健药包完成复合胶工艺改造和无溶剂工艺开发,由常规复合胶工艺变更为高固含复合胶工艺,叠加无溶剂工艺,于复合过程可节省大量溶剂,同时减少热能损耗;②自动化系统控制:华健药包在各机组增加自动粘度控制系统,胶水用量由原人工控制优化为系统控制,胶水使用量更为精准,减少了原人为估算导致浪费的情况;③版辊共用及版辊工艺改善:华健药包2023年通过技术攻关提出了同规格产品共用白版的技术方案并于报告期内成功实施(原每个产品单独使用专用版辊),同时改用激光雕刻工艺减少了原材料消耗;④油墨配方改良:华健药包通过油墨配方改良,提高油墨使用率,降低了产品油墨单耗。

3) 强化生产计划、生产组织与物料采购一体化协同管理。报告期内,调整为同规格大批量集中生产以及按产成品规格及数量倍数采购,减少了原材料浪费及模具更换时间,提高了生产效率及成品良品率。

(2) 人工费用成本

华健药包2023年度实现不含税产值22,048.48万元,较2022年度增加2,979.36万元,同比增长15.62%;2024年1-6月实现产值13,308.21万元,可比增长20.72%。相对于产值的增长,华健药包2024年1-6月平均生产人员人数与2023年持平,人均产值

提高，从而人工费用成本占收入比重下降，规模化效应显著。2023 年度，华健药包虽然产值增长，但其平均生产人员人数亦较 2022 年有所增长，人均产值略有提升，即 2022 年人员效率低于 2023 年，而 2022 年末受特定因素影响，备货增加，备货相应收入在 2023 年实现，故人工费用成本占收入比重略有上升。

（3）制造费用成本

近两年一期，制造费用成本占收入比重整体呈下降趋势，主要系随着华健药包产销规模增长，规模化效应体现，百元产值制造费用率下降。

（4）合同履约成本-销售运费

2024 年 1-6 月，华健药包产销规模增长，但运费占收入比重下降 0.26%，主要系：
①华健药包采取大批量运输供应商集中化和紧急发运的小批量发货多供应商策略相结合，供应商集中化提高单个供应商运输量以降低运输单价，小批量货物多供应商比价以追求性价比最优；②基于良好的合作关系，华健药包积极与客户协商集中批次发货，以降低单位运输成本；③积极利用区位优势开拓周边客户，缩短运输距离，降低运输成本。

综上所述，虽然近两年一期产品售价有所下降，但华健药包通过优化产品收入结构（提升高毛利产品及高毛利客户收入占比）、降低原材料采购成本、工艺改进、原材料可替代化、提升生产效率等多种举措有效降低产品生产成本，持续提升毛利率，为华健药包业绩增长奠定了坚实的基础。

（五）期间费用情况

华健药包近两年一期期间费用、占收入比重及整体变动情况如下：

金额单位：万元

项目	2024 年 1-6 月	2023 年	2022 年	2024 年 1-6 月可比变动	2023 年同比变动
销售费用	301.11	586.87	464.30	2.62%	26.40%
管理费用	675.43	1,309.05	1,083.94	3.19%	20.77%
研发费用	614.89	1,154.10	955.44	6.56%	20.79%
财务费用	80.11	145.10	219.54	10.42%	-33.91%
合计	1,671.54	3,195.11	2,723.22	4.63%	17.33%
营业收入	11,912.45	22,663.96	18,012.45	5.12%	25.82%
占营业收入比例	14.03%	14.10%	15.12%	-	-

近两年一期，华健药包期间费用分别为 2,723.22 万元、3,195.11 万元和 1,671.54 万元，期间费用占营业收入的比重分别为 15.12%、14.10%和 14.03%。2023 年华健药包期间费用率相较 2022 年减少 1.02 个百分点，主要系因华健药包收入规模快速增长且增长幅度大于期间费用增长幅度所致，从而相对提升利润总额约 226 万元；2024 年上半年

期间费用率亦略有下降。

（六）与行业趋势对比

华健药包与同行业可比公司的主要经营数据对比分析如下：

金额单位：万元

可比公司名称	可比产品	指标	2024年1-6月	2023年度	2022年度
海顺新材	药包综合	营业收入	55,013.54	102,087.20	101,260.12
		营业成本	38,458.20	71,265.98	74,093.45
		净利润	5,868.16	7,733.21	10,104.04
		毛利率	30.09%	30.19%	26.83%
		期间费用率	17.52%	19.25%	14.03%
		净利率	10.67%	7.58%	9.98%
本公司（华健药包）	全部产品	营业收入	11,912.45	22,663.96	18,012.45
		营业成本	8,726.14	17,113.41	14,411.50
		净利润	1,377.47	2,037.07	696.88
		毛利率	26.75%	24.49%	19.99%
		期间费用率	14.03%	14.10%	15.12%
		净利率	11.56%	8.99%	3.87%

【注】：上表净利润为扣除非经常性损益后的净利润。

海顺新材以冷冲压成型复合硬片、PTP 铝箔、SP 复合膜、PVC 等药用包装材料为主，与华健药包较为接近，可作为可比公司对比分析。

从毛利率变化趋势看，2022 年受铝箔、薄膜等原材料涨价影响，海顺新材的毛利率与华健药包的毛利率均处于较低水平。2023 年铝箔、薄膜等原材料价格有所回落，海顺新材的毛利率变动趋势与华健药包保持一致，均有较大幅度提升，但增长幅度小于华健药包，主要系海顺新材 2023 年扩增产能导致人工、折旧等成本有所增长，而华健药包处于稳步经营状态，固定成本变化不大，但产量提升，故单位成本下降。2024 年上半年，海顺新材毛利率略有下降，而华健药包毛利率继续提升，毛利率趋势变化存在差异，主要系华健药包 2024 年上半年高毛利产品收入占比提升。整体而言，海顺新材毛利率高于华健药包，主要原因为：海顺新材经营规模较大，有较好的规模效应，具备成本优势，同时客户分布与华健药包有一定的差异性。

从净利率变化趋势看，2022 年海顺新材的净利率远高于华健药包，主要系华健药包经营规模较小，原材料价格波动的短期冲击因素对华健药包经营业绩影响更为显著。

2023 年海顺新材的净利率与华健药包净利率变化趋势存在差异，海顺新材在毛利率有所提升的情况下净利率反而下降，华健药包净利率随毛利率的提升而提升，主要系 2023 年海顺新材可转换公司债券摊销的融资费用和利息费用增加金额较大，期间费用率提高，同时其由于扩增产能导致人工、折旧等成本有所增长，而华健药包不存在上述情形，且在收入增长的同时积极进行费用管控，期间费用率下降。2024 年上半年，海顺新材及华健药包的净利率变化趋势一致，均有所提升，华健药包的净利率增长幅度高于海顺新材，主要系华健药包 2024 年上半年高毛利产品收入占比提升，带动毛利率的提升，而海顺新材毛利率略有下降。

综上所述，华健药包近两年一期的业绩波动影响因素合理，与所在行业总体趋势相一致。

三、补充披露经营活动现金流净额由正转负的具体原因；

公司 2024 年上半年经营活动现金流量净额为-54,146.92 万元，对比上年同期变动-517.66%，主要系公司业务转型、收入及业务结构和并表范围均发生较大变化以及部分资金限制，其中公司业务转型、收入及业务结构发生较大变化，主要系公司按照“转型提速、重点投入、优化布局”的经营理念，坚定推进战略转型升级的实施，有序推进印刷包装业务板块相关资产的处置、剥离业务板块内相关子公司的股权，收入及业务结构同比发生较大变化；另外期间内公司及全资子公司广东鑫瑞新材料科技有限公司部分资金受限，该资金受限的事项未达到临时公告的披露标准，且上述资金受限的情况已于 2024 年 9 月 30 日全部解除。

四、说明在原主营烟标业务持续收缩、新主营膜类新材料业务毛利率持续下滑的情况下，公司对后续持续经营的考虑和拟采取的应对措施；

公司按照“转型提速、重点投入、优化布局”的经营理念，持续推进战略转型升级，优化 I 类医药包装及新型材料板块的资金投入与资源布局，公司一方面积极加大在 I 类医药包装领域的投入、加快推进控股子公司新厂区的建设进程；另一方面也顺应新型材料领域各个细分板块的行业发展趋势，针对性地调整经营规划，确保业务板块的稳健发展。同时，公司也逐步按计划收缩各项非主营类的投资及资产，加强现金流管理，更加聚焦未来的核心主业，有效应对公司战略转型升级期间对资金储备的需求。具体经营安排及应对措施如下：

（一）积极加大在 I 类医药包装领域的投入，支持控股子公司提升规模、提速发展；

报告期内，公司已完成 I 类医药包装业务板块的股权整合，将下属 I 类医药包装板块子公司的股权统一转让至全资子公司汕头东峰医药包装有限公司名下，其已成为公司 I 类医药包装板块的核心产业整合平台，并进一步提升对控股子公司贵州千叶药品包装有限公司的持股比例至 99.9975%。

I 类医药包装业务板块作为公司“转型提速、重点投入、优化布局”战略实施的重要支撑，公司快速加大对 I 类医药包装领域的资金投入与资源布局，以控股子公司新厂区的建设为依托，通过新厂区的建成投产，进一步扩充产能、提升市场份额。该板块目前主要扩产项目如下：

（1）控股子公司常州市华健药用包装材料有限公司（以下简称“华健药包”）计划投资人民币 5 亿元在常州西太湖科技产业园内取得项目用地并投资建设“高阻隔药品包装材料智能制造基地项目”，目前项目土建处于封顶阶段，并已完成吹膜车间整体搬迁，按计划推进土建工程质量验收准备工作，保障各项建设工作的高效推进；

（2）控股子公司重庆首键药用包装材料有限公司（以下简称“首键药包”）计划投资人民币 4 亿元在重庆涪陵高新技术产业开发区内取得项目用地并投资建设“年产 120 亿只药用瓶盖、120 亿只药用吸管智能制造基地项目”，目前项目正在进入装修和设备购买、铺设阶段，加快推进厂房（含洁净室）的改建、新建和道路、园林、消防等配套工程的施工，以保障项目后续顺利投产；

（3）控股子公司江苏福鑫华康包装材料有限公司（以下简称“福鑫华康”）计划投资人民币 1.2 亿元在江苏省泰兴市虹桥工业园区内取得项目用地并投资建设“医药包装硬片生产项目”，目前项目已投产；

（4）控股子公司重庆东峰首键药用玻璃包装有限公司（以下简称“东峰首键”）作为实施主体的 2020 年度非公开发行 A 股股票募集资金投资项目之一的“东峰首键年产 65 亿只药用玻璃瓶生产基地项目”，目前项目处于土建过程中，包括土地平整、厂房及配套设施建设、设备优化选型、数字化与智能化基础建设等多项工作有序进行，并同步启动管理团队组建、生产技能培训与生产实战演练等工作，加快项目投产进度；

（5）贵州千叶药品包装有限公司（以下简称“千叶药包”）正实施原厂房拆除重建项目，目前项目主体已封顶，室内部分门窗框以及喷淋、桥架、消火栓管线完成安装，室外部分外墙雨水管完成安装。

公司通过前期对千叶药包、首键药包、华健药包、福鑫华康四家专业 I 类医药包装

公司的并购、以及投资新设东峰首键，已实现对 PVC 硬片、PVDC 硬片、药用包装瓶、药用玻璃管、药用玻璃瓶、易刺铝盖、铝塑组合盖、药用 SP 复合膜、药用包装铝箔、成型冲压复合硬片（包括冷冲压成型铝、热带型泡罩铝）等多种药品包装材料的全面覆盖。

在产品品类持续扩充、并形成对药品包装材料的全面覆盖后，提升控股子公司的产能是公司 I 类医药包装业务板块下一阶段经营发展的重点，公司层面安排集团投资部、集团财务部两个核心部门密切跟进控股子公司新厂区的建设工作及资金统筹，并由集团基建管理部派驻专员重点跟进新厂区建设涉及的基建工作，持续跟进新厂区的建设进程，力争加快推进控股子公司新厂区的建成投产，有效扩充公司 I 类医药包装业务板块各个产品品类的产能，为后续开拓市场、优化客户结构奠定基础。

东峰药包作为公司医药包装板块的核心产业整合平台，通过整合上述五家控股子公司，提高研发、生产、销售、客户资源等方面的协同价值，切实搭建东峰药包医药包装产业一体化平台，覆盖华东、华中、华南、西南地区等医药包装重点区域，持续提升东峰药包在大包装产业板块的整体规模和市场竞争力。未来随着公司 I 类医药包装产能的突破，公司也将最大化发挥集团管理优势，依托“东峰药包”的产业平台化管理及品牌效应积极拓展包括外资药企在内的优质客户，进一步优化客户结构，持续开拓新的市场，为“东峰药包”未来可持续发展打下坚实的基础，加快将 I 类医药包装业务板块培育成为公司支柱板块之一。

（二）顺应新型材料领域各个细分板块的行业发展趋势，针对性地调整经营规划，稳健推进业务板块的发展；

新型材料业务作为公司“转型提速、重点投入、优化布局”战略转型落地的另一核心板块，公司顺应新型材料领域各个细分板块的行业发展趋势，针对性地调整经营规划及投资进度，同时加强研发投入，稳健推进业务板块的发展。

作为公司新型材料业务板块的主要经营主体之一，公司全资子公司广东鑫瑞新材料科技有限公司（以下简称“鑫瑞科技”）及其控股子公司汕头市鑫瑞奇诺包装材料有限公司（以下简称“鑫瑞奇诺”）于 2022 年在汕头市濠江区启动新型功能膜材料项目的建设，该项目截至报告期末已投资人民币近 1.2 亿元，引入 PE 吹膜机、氧化铝镀膜机、高速涂布机等国际领先的薄膜生产设备，生产、研发及销售新型功能膜材料，包括单材化 PE 膜产品（MD0-PE 基膜等）、镀氧化铝膜及涂布膜等产品，广泛应用于高阻隔要求的食品、药品等工业包装领域。报告期内该项目涂布膜产品实现稳定生产，各类产品在客户端基本完成性能验证，业务保持稳定增长趋势；镀氧化铝产品已顺利调试成功并达

到同行领先水平，处于批量客户送样验证阶段，已有部分客户批量投入使用；PE膜产品通过引进两台进口PE吹膜设备进行生产，第一台设备主体及配套工程已完成建设，2024年下半年开展第二台设备主体及配套工程的建设安装，同步配合国外工程师开展设备调试验收等工作，预计2024年年底可形成小批量销售。该项目将结合鑫瑞科技基膜生产、真空镀膜、高速涂布、高阻隔涂料配方等方面的自研技术优势，形成基于可循环高阻隔材料的核心产品体系，项目实施完成并达产后，鑫瑞科技新型材料业务在高阻隔产业链上的纵深将得到进一步的优化，实现对高阻隔绿色包装材料核心工艺环节的全面覆盖，技术壁垒将得到进一步加强。

在上述新型功能膜材料项目持续推进建设进程的同时，鑫瑞科技在基膜业务领域聚焦差异化产品的研发，并重点推进客户开发工作、着力挖掘市场潜在客户；在功能膜业务领域，鑫瑞科技则致力于拓展高性价比、大批量的订单，同步积极优化工艺组合，进一步降低生产成本，推动相关业务快速增长。

新能源新型材料业务作为公司新型材料业务板块的另一组成部分，公司积极优化产业布局，在新能源动力电池、储能电池材料领域布局基础上积极延伸产业链，同时顺应行业发展趋势，公司经过审慎研究，也针对性地调整了经营规划及投资进度。

由于隔膜行业扩产周期进入集中投放期，行业内多个新建项目相继投产，产能投放过于集中，市场竞争进一步加剧。2024年上半年由于产能过剩，且下游重启招投标，隔膜单平盈利能力进一步走低。总体而言，2024年锂电池隔膜行业需求的增量仍低于产能增量，产能过剩格局预计短期内难有改观，预计未来一段时间内锂电隔膜价格将受到行业去产能的影响。在此背景下，“盐城博盛锂电池隔膜生产项目（二期）”作为公司2020年度非公开发行A股股票募集资金投资项目之一，虽已在前期经过了充分的可行性研究与论证，但由于新能源行业及细分领域短期波动较大，市场环境发生较大变化，下游主要客户的当前需求出现了阶段性的波动，现有的锂电池隔膜产能已能够基本满足客户及订单需求，短期业务的发展亦存在一定的不确定性，继续实施该募投项目对其业务规模、经营效益的提升作用极为有限，并不符合公司长远规划及全体投资者的利益，因此公司审慎考虑后，经履行审议程序，已终止“盐城博盛锂电池隔膜生产项目（二期）”的实施。

在新型材料行业阶段性竞争加剧的现时情形下，公司持续支持新型材料业务板块各子公司加大研发投入，不断提升创新驱动能力，通过研发带动技术、产品升级，有效应对行业竞争周期中对业务发展形成的挑战。

报告期内，鑫瑞科技根据市场需求及自身技术优势积极开展“超低雾度高清晰基膜开发”、“阻燃 PET 薄膜开发”、“高性能可回收软包装聚乙烯薄膜开发”等研发项目；鑫瑞奇诺前期开发的耐水煮 PVA 阻隔膜产品正全面进行推广、目前处于客户试用阶段，耐水胶水墨 PVA 阻隔膜产品正处于客户测试验证阶段、2024 年下半年将全力进行推广试用，耐蒸煮高阻隔 PVA 产品处于开发阶段、后续将与客户配合进行测试验证；控股子公司深圳市博盛新材料有限公司在产品研发领域取得了显著进展，其中“三层共挤 9 微米高强度隔膜技术开发”项目已完成、“高性能国产锂电池隔膜原料开发”项目已完成在部分产品上的实际应用、“高效新型智能拉伸系统技术开发”项目正处于硬件实施阶段、“三层共挤 14 微米超低透气干法隔膜技术开发”项目也在持续优化改进中。

(三)坚定推进战略转型升级,收缩各项非主营类的投资及资产,加强现金流管理,实现对核心主业的深度聚焦;

公司按照“转型提速、重点投入、优化布局”的经营理念，坚定推进战略转型升级的实施，印刷包装业务作为公司原先的主要业务板块，结合印刷包装细分领域未来的发展空间相对有限、业务板块增长趋缓、行业内部竞争激烈的现状，公司也有序推进对相关资产进行处置，截止目前已完成对持有的湖南福瑞印刷有限公司、延边长白山印务有限公司、贵州西牛王印务有限公司、陆良福牌彩印有限公司、深圳市凯文印刷有限公司股权的转让，进一步回笼资金为后续重点投入项目提供资金支持。

此外，公司前期投资的消费投资基金已进入退出期，随着基金对其所投项目的处置，公司及全资子公司汕头东峰消费品产业有限公司也在逐步收回投资本金，截止目前已合计收回投资本金 2,051.37 万元，未来随着基金投资本金的持续收回，公司也将进一步强化现金流管理，并按照经营规划将资金审慎、有序投入 I 类医药包装、新型材料等核心主业。

《监管工作函》项下问题二:

“二、根据前期投资协议约定，子公司博盛新材 2022-2024 年度业绩承诺期净利润分别不低于 3000 万元、4750 万元、6000 万元，但其 2022-2023 年度实际完成净利润 433.26 万元、-3050.76 万元，远低于承诺金额，且 2023 年度业绩补偿安排至今尚未披露。报告期内，博盛新材继续亏损 500.19 万元。关注到，公司未对博盛新材相关商誉计提减值准备。公告显示，由于市场环境变化较大，公司已终止非公开发行募投项目“盐城博盛锂电池隔膜生产项目（二期）”并将节余募集资金 3.25 亿元永久补充流动资金。

请公司：（1）结合博盛新材具体经营数据、在手订单和产能变化、行业竞争格局等情况，说明其实际业绩与前期承诺差异较大的原因，相关情况与前期 2022 年报回函披露信息是否存在重大差异；（2）结合前述情况，说明未计提商誉减值准备的原因及合理性；（3）结合协议约定明确博盛新材有关业绩承诺方本期需履行的业绩补偿义务和后续补偿安排。”

公司回复：

一、结合博盛新材具体经营数据、在手订单和产能变化、行业竞争格局等情况，说明其实际业绩与前期承诺差异较大的原因，相关情况与前期 2022 年报回函披露信息是否存在重大差异；

（一）结合博盛新材具体经营数据、在手订单和产能变化、行业竞争格局等情况，说明其实际业绩与前期承诺差异较大的原因

2022 年 1 月，公司全资子公司鑫瑞科技以 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 2023 年和 2024 年实现净利润分别为 4,750 万元（扣非后归母净利润，下同）和 6,000 万元，而 2023 年和 2024 年 1-6 月博盛新材实际扣除非经常性损益后的净利润分别为-3,050.76 万元和-4,847.79 万元，二者存在较大差异。博盛新材主要经营情况及实际业绩与前期承诺差异较大原因如下：

1、博盛新材具体经营情况及主要经营数据

报告期内，博盛新材母公司单体亏损 500.19 万元，合并亏损 4,727.97 万元。博盛新材持续亏损主要系因为产品平均售价下降、应用新工艺流程的产线仍处于调试阶段因此主动减少部分在手订单、产线陆续投产使得固定资产折旧及摊销增加及借款利息大幅增加等因素。报告期内博盛新材合并主要经营数据如下（其中 2023 年的数据已经苏亚金诚会计师事务所（特殊普通合伙）审计）：

（1）合并资产负债表

金额单位：万元

项目	2024.6.30	2023.12.31
流动资产	29,950.60	38,349.41
非流动资产	83,214.80	67,628.30
资产总计	113,165.41	105,977.72
流动负债	85,739.75	74,894.24

项目	2024.6.30	2023.12.31
非流动负债	14,245.14	13,196.40
负债合计	99,984.89	88,090.65
归属于母公司所有者权益合计	13,180.52	17,887.07
少数股东权益	-	-
所有者权益合计	13,180.52	17,887.07
负债和所有者权益总计	113,165.41	105,977.72

(2) 合并利润表

金额单位：万元

项目	2024年1-6月	2023年度
营业收入	4,107.46	24,107.99
营业利润	-5,541.16	-2,861.60
利润总额	-5,541.24	-2,861.99
净利润	-4,727.97	-2,539.53
归属于母公司所有者的净利润	-4,727.97	-2,539.53

(3) 合并现金流量表

金额单位：万元

项目	2024年1-6月	2023年度
经营活动产生的现金流量净额	141.49	-15,663.54
投资活动产生的现金流量净额	-15,026.74	-25,592.57
筹资活动产生的现金流量净额	16,608.80	31,067.77
汇率变动对现金及现金等价物的影响	-	-3.14
现金及现金等价物净增加额	1,723.55	-10,191.48
期末现金及现金等价物余额	4,195.71	2,472.16

(4) 产量及销量情况

报告期内，博盛新材主要产品干法基膜的产量及销量情况如下：

数量单位：万平方米

项目	2024年1-6月
产量	11,682.31
销量	10,206.20
产销率	87.36%

为应对产品价格下降带来的影响，博盛新材于 2023 年第四季度引入可以增加单线

产能并降低产品成本的新工艺流程，在新增产线运用上述新工艺进行试生产调试，且同步将新工艺引入已投产产线并对已投产产线进行调试，导致 2024 年 1-6 月产线的产量及销量较低。

2、实际业绩与前期承诺差异较大的原因

(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 年度主要销售 14 μ m 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 12 μ m 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；2024 年客户采购价格进一步降低，但隔膜产品的厚度降低及生产规模化优势实现的成本下降幅度低于产品价格下降幅度。

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.2024年1-6月高强度三层共挤隔膜的销售数量	9,184
B. 2024年1-6月产品平均销售单价	0.31
C. 2021年产品平均销售单价	0.88
影响2024年1-6月营业利润金额 (=A \times (B-C))	-5,234.88

经测算，在不考虑成本及其他因素的影响下，以 2024 年 1-6 月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 2024 年 1-6 月营业利润减少 5,234.88 万元，从而对承诺净利润的完成造成较大影响。

(2) 在手订单

经统计，博盛新材 2024 年 6 月末对比亚迪的在手订单达到 3,551 万平方米。为应对产品价格下降带来的影响，博盛新材于 2023 年第四季度引入可以增加单线产能并降低产品成本的新工艺流程。截至 2024 年 6 月末，应用新工艺流程的产线仍处于调试阶段，因此博盛新材主动减少了部分在手订单。

(3) 产能变化及新增固定资产折旧

为应对产品价格下降带来的影响，博盛新材于 2023 年第四季度引入可以增加单线产能并降低产品成本的新工艺流程，在新增产线运用上述新工艺进行试生产调试，且同步将新工艺引入已投产产线并对已投产产线进行调试，导致 2024 年 1-6 月产线的产能

较低。

项目	2024年1-6月
产能（万平方米）	18,246.44
产能利用率	64.03%

随着新产线的投产，博盛新材固定资产规模出现大幅度增加，年折旧摊销费用也相应增加，对博盛新材生产经营及业绩实现产生不利影响。

单位：万元

项目	数值
A.2024年1-6月固定资产折旧及使用权资产摊销	1,930.03
B.2024年1-6月长期待摊费用摊销	260.37
C. 2021 年度固定资产及使用权资产折旧	934.92
D. 2021 年度长期待摊费用摊销	181.74
影响 2024 年 1-6 月营业利润金额（=（A-C/2）+（B-D/2））	1,632.07

经测算，在不考虑收入及其他因素的影响下，以 2021 年数据为基础，长期资产折旧和摊销增加导致博盛新材 2024 年 1-6 月营业利润减少 1,632.07 万元，从而对承诺净利润的完成造成较大影响。

（4）产能持续扩张导致借款利息大幅增加

自 2022 年 10 月公司控股博盛新材以来，博盛新材产能持续扩张，对资金链的周转要求和规模相应提高，博盛新材的短期借款和向股东公司借款大幅度增加（其中，截止 2024 年 6 月 30 日，博盛新材向股东公司累计借款余额为 6.65 亿元），导致有息负债产生的利息大幅增加，2024 年 1-6 月利息费用为 1,218.88 万元，对原业绩承诺的经营预期产生了较大的影响。

（5）行业竞争格局

ICC 鑫椏资讯数据显示，2024H1 中国隔膜产量达到了 92.4 亿平米，同比增长达到 20%。

与此同时，隔膜扩产周期进入集中投放期，恩捷股份常州基地、星源材质南通基地、中材锂膜宜宾萍乡基地、江苏厚生山西基地等行业内多个新建项目相继投产。由于产能投放过于集中，隔膜行业供需短期失衡。

行业竞争加剧和供需短期失衡导致恩捷股份等隔膜上市公司业绩集体下滑。以恩捷股份为例，2024 年上半年营收为 47.83 亿元、归母净利润为 2.91 亿元，同比下降 14.10% 和 79.28%；毛利率则从 2023 年的 37.43% 降至 2024H1 的 21.02%。从自身客户角度来看，

博盛新材核心客户 2024 年上半年单价相比 2023 年底也出现一定幅度的下滑，与行业趋势基本一致。

总体而言，2024 年锂电池隔膜行业需求有一定提升，但隔膜行业短期的需求增量低于产能增量。

3、实际业绩与前期承诺差异较大的原因与前期 2022 年报回函披露信息是否存在重大差异

上文已详细列示 2024 年 1-6 月实际业绩与承诺差异较大的原因，与前期 2022 年报回函披露的影响当期业绩承诺完成的原因存在一定的差异，主要系因期间不同、影响业绩承诺完成的因素亦存在相应的差异，具体情况如下：

序号	2024 年 1-6 月实际业绩与前期承诺差异较大的原因	2022 年报回函披露的影响当期业绩的原因	差异情况说明
1	产品价格下降	产品价格下降	主要产品价格在 2022 年的基础上进一步下降。
2	在手订单	无	应用了新工艺流程的产线仍处于调试阶段，因此博盛新材主动减少了部分在手订单。
3	产能变化及新增长期资产折旧摊销	新产线达产时间延后	2022 年新产线达产时间延后，尚未全部开始产生折旧摊销；2023 年以来，新产线陆续投产，年折旧摊销费用大幅增加。
4	产能持续扩张导致借款利息大幅增加	无	自 2022 年 10 月以来，博盛新材的有息负债大幅增加。
5	行业竞争格局	无	相比 2022 年，当前行业竞争显著加剧。
6	无	会计政策差异	持续性影响因素。

二、结合前述情况，说明未计提商誉减值准备的原因及合理性；

1、2023 年度商誉减值测试中博盛新材 2024 年度预算情况

公司合并报表确认的博盛新材商誉形成于 2022 年 10 月收购博盛新材之控股权。公司对博盛新材商誉减值测试，系根据博盛新材管理层提供的 2024 年度经营预算，综合考虑了当前博盛新材所在行业竞争格局的变化、主要产品销售价格的下调以及产线投产进度放缓等因素影响，按照包含商誉资产组减值测试口径对管理层预算利润进行了调整，最终得出商誉减值测试口径的 2024 年度预算。

2022 年 1 月，公司全资子公司鑫瑞科技以 5,000 万元对博盛新材进行增资，博盛新材的创始股东及总经理对 2022-2024 年的业绩进行了承诺。公司于并购日 2022 年 10 月

31日合并成本为公司(含相关子公司)先后增资及股权受让直至取得深圳博盛47.21347%的股权及其控制权时所累计支付的现金对价29,413.80万元,并购日可辨认净资产的公允价值为32,552.28万元,本次合并成本与按持股比例47.21347%享有深圳博盛购买日可辨认净资产公允价值份额之间的差额确认为商誉14,044.74万元。上述业绩承诺与商誉的形成无直接关联,因此商誉减值测试口径的2024年度预算数据与上述业绩承诺存在较大差异。

商誉减值测试中,预算利润为所得税前口径,不考虑财务费用、其他收益、投资收益、信用减值损失、资产减值损失、资产处置收益等非经营性收入和支出。该预算利润与2023年度商誉减值测试的预算利润口径一致,具体情况如下:

金额单位:人民币万元

项目	2024年度
营业收入	38,980.55
减:营业成本	35,941.60
税金及附加	60.87
销售费用	317.44
管理费用	1,416.16
研发费用	1,660.02
营业利润	-415.54

2024年新投产线处于安装调试至达产的过程中,各产线的投产时间不同,2024年上半年产能水平存在明显差异。针对该情况,公司在编制2024年度预算时,根据各条产线的预期投产进度逐月分析并预测了博盛新材的产能水平、预期销量以及预期收入。又由于固定成本费用相对稳定,因此24年各月利润(或亏损)存在差异,基于此,公司根据各月预算收入情况对2024年度预算合理拆分出上、下半年的预算收入、预算成本、预算费用以及预算利润。公司通过对比分析博盛新材2024年上半年实际利润与模拟预算,差异较小,从而判断无需计提商誉减值。2024年上、下半年预算数据的模拟拆分过程详见下文。

2、模拟拆分2024年上、下半年预算数据

为便于2024年1-6月实际经营数据与预算数据的对比分析,博盛新材对2024年度预算按上、下半年进行了拆分。具体拆分思路和过程如下:

(1) 预算收入的拆分

① 预算主营业务收入的拆分

预算主营业务收入为锂电池隔膜销售收入，具体拆分过程如下：

A.上、下半年隔膜预算销量拆分

博盛新材主要采取“以销定产”的生产模式，生产部门根据销售部门的订单数量和交期需求，结合各生产基地的实际生产情况来确定生产计划和采购计划。年度经营预算对隔膜销量的预测建立在理论产能的范围内，按企业预计的隔膜需求量进行预测，产量和销量保持一致。根据年初投产进度预估，2024年上、下半年的预计销量如下：

销量单位：万平方米

销量预测	生产基地	2024年全年	2024年上半年	2024年下半年
高强度三层共挤隔膜	娄底	55,274.56	22,325.56	32,949.00
	盐城	36,903.01	3,563.47	33,339.54
	小计	92,177.57	25,889.03	66,288.54
其他隔膜	娄底	2,518.93	1,259.46	1,259.46
	盐城	187.96	18.15	169.81
	小计	2,706.89	1,277.61	1,429.28
预算销量合计		94,884.46	27,166.64	67,717.82

B.上、下半年预算隔膜销售单价

预算单价是博盛新材结合市场发展情况、客户结构变化、未来产能的集中释放情况及成本因素综合确定。2024年预算中隔膜销售单价不变，上、下半年保持一致。

单价单位：元/平方米

预算单价	2024年全年	2024年上半年	2024年下半年
高强度三层共挤隔膜单价	0.3750	0.3750	0.3750
其他隔膜单价	0.3576	0.3576	0.3576
预算综合单价	0.3745	0.3745	0.3745

C.上、下半年隔膜预算销售收入拆分

隔膜销售收入=隔膜销量×隔膜销售单价

综合上文分析，2024年上、下半年隔膜预算销售收入拆分情况如下：

金额单位：人民币万元

预算主营业务收入	2024年	2024年上半年	2024年下半年
高强度三层共挤隔膜收入	34,565.74	9,708.15	24,857.59
其他隔膜收入	968.11	456.93	511.17
预算主营业务收入合计	35,533.84	10,165.08	25,368.77

②预算其他业务收入的拆分

博盛新材其他业务收入主要为废料销售收入。2024年预算废料销售单价不变，上、下半年预算单价保持一致。废料的销量与隔膜销量（预算中假设产销平衡）紧密相关，按单位隔膜所产生的废料量并结合上、下半年隔膜销量进行拆分。最终，废料销售收入预测情况如下：

预算其他业务收入	单位	2024年	2024年上半年	2024年下半年
预算废料销量	吨	8,178.06	2,329.47	5,848.59
预算废料销售单价	万元/吨	0.4215	0.4215	0.4215
预算废料销售收入	万元	3,446.71	985.40	2,461.31
预算其他业务收入	万元	3,446.71	985.40	2,461.31

③预算收入拆分结果

经上述思路拆分后，博盛新材的预算收入拆分情况如下：

金额单位：人民币万元

预算收入	2024年	2024年上半年	2024年下半年
主营业务收入	35,533.84	10,165.08	25,368.77
其他业务收入	3,446.71	985.40	2,461.31
预算收入合计	38,980.55	11,150.48	27,830.07

（2）预算营业成本的拆分

博盛新材营业成本主要包括：直接材料、直接人工、制造费用、销售运费等。

①预算直接材料的拆分

隔膜直接材料包括材料本身和材料采购运费两部分。

其中：隔膜材料本身包括聚丙烯和包辅材，预算材料成本是综合考虑不同客户对不同型号隔膜的需求、不同型号隔膜的材料消耗、聚丙烯的采购价、包辅材的耗用量及采购价等综合分析得出。预算材料采购运费，根据单位产量隔膜所需采购运费耗用综合分析得出。

对于预算直接材料的拆分，结合上、下半年隔膜销量进行拆分。拆分后具体情况如下：

成本单位：万元

预算直接材料	2024年	2024年上半年	2024年下半年
材料本身	18,785.19	5,393.39	13,391.80
采购运费	220.89	63.51	157.38

预算直接材料合计	19,006.08	5,456.90	13,549.18
----------	-----------	----------	-----------

②预算直接人工的拆分

预算人工成本是根据博盛新材员工数量及其薪资水平分析得出。预算中人员数量和薪资水平全年平稳，因此，上、下半年预算直接人工为全年直接人工预算的一半。

③预算制造费用的拆分

制造费用包括辅助人工成本、折旧摊销、水电费、办公费、交通差旅费等。

预算辅助人工成本的拆分方法参考直接人工；

预算折旧摊销依据企业折旧和无形资产摊销政策进行上、下半年拆分；

预算电费为变动成本，与产线配置水平相关，根据上、下半年产线数量拆分；

水费、办公费、交通差旅费等为固定成本，按全年预算的一半拆分。

④预算销售运费的拆分

销售运费为变动成本，预算销售运费是根据单位销量隔膜耗用的销售运费测试得出，因此上、下半年销售运费按隔膜销量进行拆分。

⑤预算营业成本拆分结果

经上述思路拆分后，博盛新材的预算营业成本拆分情况如下：

金额单位：人民币万元

预算营业成本	2024年	2024年上半年	2024年下半年
(一)直接材料	19,006.08	5,456.90	13,549.18
隔膜直接材料本身	18,785.19	5,393.39	13,391.80
采购运费	220.89	63.51	157.38
(二)直接人工	3,621.16	1,810.58	1,810.58
(三)制造费用	11,939.14	5,097.62	6,841.52
辅助人工	567.59	283.80	283.80
折旧费	4,238.47	1,861.90	2,376.57
摊销费	2,328.55	1,164.28	1,164.28
电费	4,402.88	1,586.83	2,816.06
水费	14.97	7.49	7.49
厂区租金	245.93	122.97	122.97
办公等其他费用	4.40	2.20	2.20
交通及差旅费	36.34	18.17	18.17
维修费	100.00	50.00	50.00
(四)销售运费	1,375.22	393.74	981.47



预算营业成本合计	35,941.60	12,758.84	23,182.76
----------	-----------	-----------	-----------

(3) 预算税金及附加、销售费用、管理费用以及研发费用的拆分

预算税金及附加包括印花税和车船使用税。印花税按上下半年收入规模拆分、车船使用税按全年预算的一半拆分。

预算销售费用、管理费用、研发费用主要包括职工薪酬、折旧摊销、业务招待费、差旅费交通费、物业管理费等。其中，预算职工薪酬的拆方法参考营业成本-直接人工；预算折旧摊销依据企业折旧和无形资产摊销政策进行上、下半年拆分；预算业务招待费、差旅费交通费、物业管理费以及其他费用为固定成本，按全年预算的一半拆分。

(4) 2024 年度经营预算拆分结果

金额单位：人民币万元

项目	2024 年年度经营预算		
	2024 全年	2024 年 1-6 月	2024 年 7-12 月
营业收入	38,980.55	11,150.48	27,830.07
减：营业成本	35,941.60	12,758.84	23,182.76
税金及附加	60.87	17.42	43.45
销售费用	317.44	158.72	158.72
管理费用	1,416.16	710.10	706.06
研发费用	1,660.02	830.96	829.07
营业利润	-415.54	-3,325.56	2,910.02

3、按商誉减值测试口径调整 2024 年 1-6 月实际经营数据

为便于 2024 年 1-6 月实际经营数据与预算数据的对比分析，博盛新材对 2024 年 1-6 月实际数据按商誉减值测试口径进行调整。具体如下表：

金额单位：人民币万元

项目	调整前 2024 年 1-6 月合并利润表	调整后 2024 年 1-6 月合并利润表	调整内容
营业收入	4,107.46	4,107.46	不调整
减：营业成本	5,059.70	5,077.26	厂房租赁使用权资产折旧调整为实际租金
税金及附加	29.59	29.59	不调整
销售费用	107.18	106.96	办公室租赁使用权资产折旧调整为实际租金
管理费用	2,116.83	1,960.67	厂房、办公室租赁使用权资产折旧调整为实际租金

项目	调整前2024年1-6月合并利润表	调整后2024年1-6月合并利润表	调整内容
研发费用	409.74	409.60	厂房租赁使用权资产折旧调整为实际租金
财务费用	1,168.86	-	商誉减值测试口径不包含，剔除
加：其他收益	326.12	-	商誉减值测试口径不包含，剔除
投资收益	-	-	商誉减值测试口径不包含，剔除
信用减值损失	-97.40	-	商誉减值测试口径不包含，剔除
资产减值损失	-969.87	-	商誉减值测试口径不包含，剔除
资产处置收益	-15.57	-	商誉减值测试口径不包含，剔除
营业利润	-5,541.16	-3,476.61	

经调整后，博盛新材 2024 年 1-6 月与减值测试预算同口径的亏损额为 3,476.61 万元。

4、2024 年 1-6 月实际经营数据与预算数据对比分析

(1) 2024 年 1-6 月实际经营数据与预算数据差异情况

金额单位：人民币万元

项目	2024 年 1-6 月预算数	2024 年 1-6 月实际数	差额	差异率
收入端	11,150.48	4,107.46	-7,043.02	-63.16%
其中：营业收入	11,150.48	4,107.46	-7,043.02	-63.16%
成本端	14,476.04	7,584.07	-6,891.96	-47.61%
其中：营业成本	12,758.84	5,077.26	-7,681.59	-60.21%
税金及附加	17.42	29.59	12.17	69.86%
销售费用	158.72	106.96	-51.76	-32.61%
管理费用	710.10	1,960.67	1,250.57	176.11%
研发费用	830.96	409.60	-421.36	-50.71%
营业利润	-3,325.56	-3,476.61	-151.06	4.54%

对比 2024 年 1-6 月实际经营数据与预算数据，博盛新材 2024 年 1-6 月收入端完成度较低，但由于通过成本端的降本增效手段，营业利润与预算目标差距并不大。

(2) 2024 年 1-6 月实际经营数据与预算数据差异原因分析

①收入端差异原因分析：

A.产品价格

随着隔膜行业龙头企业扩产产能的集中释放，导致市场供需错配，客户进一步降低了产品价格。虽然年初预算已根据市场行情大幅度调低预期隔膜单价，但 2024 年 1-6 月实际情况仍低于预期。具体情况如下：

单位：万平方米、万元、元/平方米

项目	2023 年度实际数	2024 年 1-6 月预算数	2024 年 1-6 月实际数
隔膜销量	42,149.77	27,166.64	10,206.20
隔膜销售收入	21,775.70	10,165.08	3,293.24
平均销售单价	0.52	0.37	0.32

B.产能

a.引入新工艺流程，导致投产时间不及预期

为应对产品价格下降带来的影响，博盛新材于 2023 年第四季度引入可以增加单线产能并降低产品成本的新工艺流程。博盛新材在新增的二期生产线运用新工艺进行试生产调试阶段，同步将新工艺引入一期生产线并对一期生产线进行调试。由于一期、二期生产线引入新工艺的调试期间花费了较预期更久的投产爬坡时间，导致一期生产线的产量远低于正常生产期间产量，二期生产线的投产时间也远落后于原计划投产时间。

C.订单量

为应对产品价格下降带来的影响，博盛新材于 2023 年第四季度引入可以增加单线产能并降低产品成本的新工艺流程。应用了新工艺的产线仍处于调试阶段，因此博盛新材主动减少了部分在手订单。与此同时，博盛新材客户集中度较高，大客户订单不足也是引起博盛新材的收入完成不如预期的原因之一。

②成本端差异原因分析

A.营业成本

金额单位：人民币万元

项目	2023 年度实际数	2024 年 1-6 月预算数	2024 年 1-6 月实际数
营业收入	24,107.99	11,150.48	4,107.46
营业成本	21,487.81	12,758.84	5,077.26
毛利率	10.87%	-14.42%	-23.61%

从上表可见，博盛新材 2024 年 1-6 月实际毛利率不及预期，但考虑到市场销售单价的下滑因素以及新增固定资产折旧的因素，博盛新材 2024 年 1-6 月的实际毛利率低于预算毛利率属于合理范围。随着新工艺的调试稳定及产能利用率的提高，在现有价格

水平下未来毛利存在较大提升空间。

B.期间费用

对比博盛新材 2024 年 1-6 月的实际期间费用和预算期间费用，公司销售费用、研发费用的控制优于预期，而管理费用超预期的主要原因为产线投产晚于预期，而扩产调试期间的车间费用转入管理费用核算。

综上，从成本端看，博盛新材 2024 年 1-6 月通过合理有效的成本控制，有效降低了与预算目标的差距。

5、2024 年半年报未计提商誉减值的合理性

经上述分析，总体来说，博盛新材 2024 年 1-6 月受产能扩张速度、市场供需环境影响，营收水平低于预期，但公司合理有效地通过成本控制手段，整体盈利水平与预期目标差距并不大，预计下半年随着新工艺的调试稳定及产能利用率的提高，毛利水平将有较大幅度提高，全年仍有可能完成预算目标，在半年报报告日，对照商誉减值测试时的全年预算仍有可能完成，因此，2024 年半年报未计提商誉减值具备合理性。

三、结合协议约定明确博盛新材有关业绩承诺方本期需履行的业绩补偿义务和后续补偿安排；

（一）业绩补偿的约定；

公司全资子公司广东鑫瑞新材料科技有限公司（以下简称“鑫瑞科技”）及相关方已于 2022 年 1 月 11 日签署《投资协议书》，由鑫瑞科技以人民币 5,000.00 万元的价格认缴深圳市博盛新材料有限公司（以下简称“博盛新材”、“目标公司”）新增注册资本人民币 1,079.3599 万元，占博盛新材注册资本总额的 8.33%，且《投资协议书》中约定了业绩承诺等条款。

由于鑫瑞科技已将根据《投资协议书》取得的博盛新材 8.33% 股权等合计持有的博盛新材 14.85% 的股权转让给公司，公司于 2022 年 11 月 10 日与相关方签署《投资协议书之补充协议》，约定《投资协议书》项下鑫瑞科技的权利由公司享有。

《投资协议书》中关于业绩承诺条款的具体约定如下：

“9.3 创始股东及公司总经理承诺，目标公司业绩承诺期净利润分别不低于人民币 3,000 万元、人民币 4,750 万元和人民币 6,000 万元，合计人民币 13,750 万元。

9.4 若目标公司业绩承诺期内任一年度净利润低于本协议第 9.3 条约定的业绩承诺，则投资方有权要求业绩补偿义务人进行业绩补偿；经投资方书面通知后 30 日内，业绩

补偿义务人应以现金或股权方式向投资方进行业绩补偿，每年的补偿金额按照以下公式进行计算：

业绩补偿金额=（当年度承诺净利润-当年度实现净利润）÷业绩承诺期承诺净利润总额×本次投资总价款

若上述补偿金额计算结果为负值时，则补偿金额取 0。

若逾期支付补偿金额，则每逾期一个自然日，应向投资方支付每日万分之五的违约利息。

顾军、钱超、熊杰及公司总经理对本协议项下的业绩补偿义务承担连带责任。

如果目标公司某年度实际利润达不到上述承诺，但在业绩承诺期满后累计实现的净利润达到或超过业绩承诺期承诺净利润总额人民币 13,750 万元的，投资方予以退还业绩补偿义务人之前已履行的业绩补偿金额。”

（二）2023 年度业绩补偿概况；

苏亚金诚会计师事务所（特殊普通合伙）已就博盛新材 2023 年度业绩承诺实现情况出具《关于深圳市博盛新材料有限公司 2023 年度业绩承诺实现情况的审核报告》（苏亚核 [2024] 30 号），博盛新材 2023 年度实现扣除非经常性损益后的归属于母公司的净利润为人民币-3,050.76 万元，未达到 2023 年度承诺净利润金额人民币 4,750.00 万元。

依据《投资协议书》中业绩承诺条款的计算公式以及苏亚金诚会计师事务所（特殊普通合伙）出具的审核报告中载明的博盛新材 2023 年度业绩承诺的实现情况，博盛新材相关业绩补偿义务人 2023 年度应补偿的金额如下：业绩补偿金额=（当年度承诺净利润-当年度实现净利润）÷业绩承诺期承诺净利润总额×本次投资总价款=（4,750-（-3,050.76））÷13,750×5,000=2,836.64 万元。

（三）业绩补偿的进展情况；

公司已于 2024 年 6 月 6 日向业绩补偿义务人发出《关于支付业绩补偿款的函》，要求上述业绩补偿义务人及时履行对公司的业绩补偿义务，并在 30 日内即 2024 年 7 月 6 日前以现金方式向公司支付 2023 年度业绩补偿款 2,836.64 万元。若逾期支付，应按《投资协议书》约定支付违约利息。

公司亦已于 2024 年 8 月 12 日收到业绩补偿义务人顾军发来的《关于支付业绩补偿款的回函》，内容如下：

“已收到《关于支付业绩补偿款的函》，现结合本人相关情况作如下说明：

(1) 创业至今，本人已将自身大部分资金投入博盛新材的经营发展，资金及身家已耗尽；

(2) 对于博盛新材 2022 年度的业绩补偿款，经内部协商，钱超、熊杰及张羽标确无支付能力，最后由本人及家庭成员通过向包括亲属朋友在内的多方借款等多种方式进行筹措，才勉强凑足资金，于 2023 年 7 月才由本人配偶陈燕予以支付，并为钱超、熊杰及张羽标等人先行进行了垫付；

(3) 对于博盛新材 2023 年度的业绩补偿款，结合现实的资金情况，确无现金支付能力，唯一可执行的解决方式，是按照投资文件的约定，将本人所持有的博盛新材股权转让予贵司充抵业绩补偿款。”

公司正在与业绩补偿义务人等相关方进行积极协商，后续也将密切关注上述业绩补偿义务的实际承担情况，并严格按照有关法律法规的规定和要求及时履行信息披露义务。

《监管工作函》项下问题三：

“三、半年报显示，公司本期权益法核算的长期股权投资收益为-1.27 亿元，是报告期业绩出现亏损的主要原因之一。公司 2021-2023 年度权益法核算的长期股权投资收益分别为 4.49 亿元、0.03 亿元、-0.77 亿元，投资收益波动较大。分投资标的看，报告期对合营企业成都天图天投东风股权投资基金中心(有限合伙)（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）的投资收益分别是-0.53 亿元、-0.82 亿元，合计-1.38 亿元，上述基金存续期即将届满。

请公司：（1）列示报告期内成都基金、深圳基金的具体投资项目情况，说明大额亏损的具体原因，未对相关长期股权投资项目计提减值准备的原因及合理性；（2）补充披露成都基金、深圳基金的后续退出安排，并结合近期投资风险和收益波动情况审慎考虑公司未来的投资安排；（3）核实并说明基金底层资产投向是否存在直接或间接流向公司控股股东及其关联方的情况。”

公司回复：

一、列示报告期内成都基金、深圳基金的具体投资项目情况，说明大额亏损的具体原因，未对相关长期股权投资项目计提减值准备的原因及合理性；

1、报告期内两只基金的具体投资项目以及当期公允价值变动情况列示如下：

(1) 成都基金

金额单位：人民币万元

被投资项目名称	期末公允价值	期初公允价值	当期公允价值变动	估值方法
深圳市品道餐饮管理有限公司	8,864.10	14,001.60	-5,137.50	市价法(股价)
深圳百果园实业(集团)股份有限公司	2,980.60	7,232.40	-4,251.80	市价法(股价)
项目 1	1,591.30	5,147.80	-3,556.50	可比公司法
项目 2	7,258.80	5,868.20	1,390.60	可比公司法
其他投资项目	7,725.30	8,864.80	-1,139.50	
合计	28,420.10	41,114.80	-12,694.70	

成都基金 2024 年 1-6 月出现大额亏损的主要原因，系所投资股权项目报告期期末较期初整体公允价值大幅减少 12,694.70 万元，其中：深圳市品道餐饮管理有限公司（奈雪的茶，股票代码 HK2150）当期公允价值减少 5,137.50 万元，系股价从上期末 HKD3.17 元/股下跌为本期末 HKD2.06 元/股；深圳百果园实业（集团）股份有限公司（百果园集团，股票代码 HK2411）当期公允价值减少 4,251.80 万元，系股价从上期末 HKD6.09 元/股下跌为本期末 HKD2.47 元/股；项目 1 当期公允价值减少 3,556.50 万元，主要系因主营业务开展受限，企业业绩下降 71%，导致其估值水平大幅下降。

（2）深圳中小微基金

金额单位：人民币万元

被投资项目名称	期末公允价值	期初公允价值	当期公允价值变动	估值方法
项目 3	105,436.50	159,340.00	-53,903.50	可比公司法
项目 4	15,678.50	23,737.10	-8,058.60	可比公司法
项目 5	15,971.70	13,253.80	2,717.90	可比公司法
项目 6	45,596.90	36,567.10	9,029.80	可比公司法
其他投资项目	184,988.74	189,801.40	-4,812.66	
合计	367,672.34	422,699.40	-55,027.06	

深圳中小微基金 2024 年 1-6 月出现大额亏损的主要原因，系所投资股权项目报告期期末较期初整体公允价值大幅减少 55,027.06 万元，其中：项目 3 当期公允价值减少 53,903.50 万元，主要系行业整体低迷，门店业绩下滑，使得成本费率大幅上涨，虽然零售商品总销售额增加，但利润微薄，企业业绩下降 8%，同时可比公司估值倍数下降，导致其估值水平下降；项目 4 当期公允价值减少 8,058.60 万元，主要系经济下行、行业内卷导致天猫渠道销售业绩下滑，企业业绩下降 16%，同时可比公司估值倍数下降，导

致其估值水平下降。

成都基金、深圳中小微基金所投资的股权项目均作为以公允价值计量的交易性金融资产，期末采用公允价值计量。其 2024 年 6 月末的公允价值，均系根据深圳市天图投资管理股份有限公司聘请的具备胜任能力的独立第三方评估机构艾华迪商务咨询（上海）有限公司和北京中企华资产评估有限责任公司出具的以财务报告为目的所涉及的基金公司持有的交易性金融资产项目资产评估报告为计量依据；2023 年年末的公允价值，均根据深圳市天图投资管理股份有限公司聘请的具备胜任能力的独立第三方评估机构艾华迪商务咨询（上海）有限公司和北京中企华资产评估有限责任公司出具的以财务报告为目的所涉及的基金公司持有的交易性金融资产项目资产评估报告为计量依据，2023 年期末公允价值经过对其财务报表进行审计的德勤华永会计师事务所（特殊普通合伙）和深圳致公会计师事务所（普通合伙）分别予以审计确认。

2、公司未对相关长期股权投资项目计提减值准备的原因及合理性

成都基金、深圳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其公允价值，市场法常用方法包括市场乘法、最近融资价格法、行业指标法等。成都基金、深圳基金对外投资的股权投资项目均采用以公允价值计量且其变动计入当期损益的交易性金融资产进行会计核算。具体估值情况，由基金管理人天图投资委托第三方评估机构对投资项目采用专业的评估方法进行企业价值评估，并据此确认投资项目的公允价值变动。

公司按照《企业会计准则第 2 号——长期股权投资》的相关规定，将成都基金和深圳基金作为合营企业，两只基金期末估值已按公允价值计量，公司对其采用权益法核算。具体计算投资损益时，系根据合伙协议中关于费用、收益分配和亏损分担的相关约定条款进行相应调整后的财务数据，主要调整包括计提基金普通合伙人管理费、支付给普通合伙人的业绩报酬等相关事项。公司按经调整后的合伙人权益（为合伙人资本与可供分配利润之和）视同为可分配资金计算应享有的净资产份额，并作为对合营企业权益投资的账面价值。

公司报告期末按照《企业会计准则第 8 号——资产减值》的相关规定，对两只基金期末长期股权投资的账面价值进行了减值测试。由于公司所投资对象为结构化主体，因此其可收回金额以该资产的公允价值减去处置费用后的净额确定。两只基金所拥有的资

产均为金融资产，已采用公允价值计量，故在扣除其金融负债后的净资产亦已按照公允价值计量，另两只基金的处置费用近乎为零。因此，公司按照《企业会计准则第 2 号——长期股权投资》的规定对其采用权益法核算所拥有的份额（期末账面价值），即为公司期末进行减值测试的可收回金额，公司期末对两只基金权益投资的账面价值为对两只基金期末估值的间接运用公允价值的体现。因此，公司未对相关长期股权投资项目计提减值准备是合理的。

二、补充披露成都基金、深圳基金的后续退出安排，并结合近期投资风险和收益波动情况审慎考虑公司未来的投资安排；

（一）消费投资基金后续退出安排

1、成都基金

（1）协议约定

《成都天图天投东风股权投资基金中心（有限合伙）合伙协议》相关条款如下：

“第八.7 条：投资退出方式：对于本合伙企业所投资项目，将通过股权转让、挂牌新三板、IPO、并购、回购及清算等多种方式退出。东风印刷作为本合伙企业的有限合伙人，在同等条件下，对本合伙企业所投资项目的股权拥有优先收购权。对于符合或认同汕头东风印刷股份有限公司并购理念的目标公司或项目，在合理的情况下，东风印刷有权按照届时市场公允价格或协商一致的价格对本合伙企业所持投资项目股权或项目权益进行收购或者一次性受让除东风印刷以外的投资者所持股权。具体收购事宜按相关法律、法规、中国证监会及上海证券交易所的相关规定和市场公允原则协商一致后确定，全体合伙人知晓并对此行为无异议。

第十条：本合伙企业经营期限为 8 年，自本合伙企业成立之日起计算。本合伙企业营业执照颁发之日，为本合伙企业成立之日。如经营期限届满前叁（3）个月，若出现本协议第八条第 4 款所述情况，经基金管理人提议并经全体合伙人书面同意，本合伙企业可以延长经营期限，但本合伙企业累计经营期限不得超过 8 年。如延长经营期限的建议未获得全体合伙人书面同意，执行事务合伙人应以本合伙企业利益最大化为原则积极变现基金资产，且变现方案需经全体合伙人一致同意。”

（2）基金存续情况

根据成都基金的营业执照，其成立日期为 2016 年 11 月 17 日，最初合伙协议约定基金存续期为 7 年，即 2023 年 11 月 16 日到期。但因基金所投项目尚未完全退出，于

2023年10月份经全体合伙人一致同意表决通过，基金延期1年至2024年11月16日并相应根据决议修改了合伙协议条款。由于截至目前基金所投项目仍未全部退出，因此成都基金全体合伙人正在积极沟通将基金经营期限再度延长一年至2025年11月16日的相关安排，目前基金延期的内部表决流程正推进过程中、尚未生效。

(3) 后续退出机制及策略

根据合伙协议，成都基金在成立后4年内为投资期、4年之后至到期日为退出期，目前处于退出期。根据协议约定，基金对所投项目采取以下策略积极寻求退出：

对于已经上市项目，将采取在股票二级市场以合理收益价格为前提进行出售，对于合适的报价，也不排除通过大宗交易、协议转让的方式进行转让；

对于非上市项目，将积极采取股权转让、挂牌新三板、IPO、并购、回购及清算等多种方式退出，目前对此类项目也正在积极寻求通过上述方式进行退出。

2、深圳中小微基金

(1) 协议约定

《深圳市天图东峰中小微企业股权投资基金合伙企业（有限合伙）合伙协议》相关条款如下：

“第1.7条：“合伙企业的存续期限为[八](8)年（“存续期”），自成立日起计算。经合伙人大会同意，合伙企业可以延长存续期，但不得使合伙企业的存续期超过[十](10)年。”

第6.5条：6.5.1 合伙企业可通过如下方式退出被投资企业：（1）被投资企业股权/股份转让；（2）由被投资企业股东回购；（3）被投资企业清算；（4）其他合法合规的退出方式。”

(2) 基金存续情况

根据深圳中小微基金的营业执照，其成立日期为2017年7月25日，合伙协议约定基金存续期为8年，即2025年7月24日到期，目前仍在存续期内。基金全体合伙人预计将在基金存续期到期前三个月内按合伙协议约定协商确定基金是否进行延期。

(3) 后续退出机制及策略

根据合伙协议，深圳中小微基金在成立后5年内为投资期、5年之后至到期日为退出期，目前处于退出期。根据协议约定，基金对所投项目采取以下策略积极寻求退出：

对于已经上市项目，将采取在股票二级市场以合理收益价格为前提进行出售，对于合适的报价，也不排除通过大宗交易、协议转让的方式进行转让；

对于非上市项目，将积极采取股权转让、挂牌新三板、IPO、并购、回购及清算等多种方式退出，目前对此类项目也正在积极寻求通过上述方式进行退出。

（二）公司未来的投资安排

公司按照“转型提速、重点投入、优化布局”的经营理念，坚定推进战略转型升级的实施，公司前期投资的消费投资基金已进入退出期，随着基金对其所投项目的处置，公司及全资子公司汕头东峰消费品产业有限公司也在逐步收回投资本金，未来随着基金投资本金的持续收回，公司也将进一步强化现金流管理，并按照经营规划将资金有序投入 I 类医药包装、新型材料等核心主业，更加聚焦主业的发展，暂无对基金等非主营业务新增投资的计划。

三、核实并说明基金底层资产投向是否存在直接或间接流向公司控股股东及其关联方的情况：

公司通过国家企业信用信息公示系统对成都基金、深圳中小微基金所投资项目的股权结构进行穿透核查，确认上述基金底层资产投向不存在直接或间接流向公司控股股东香港东风投资集团有限公司及其关联方的情况。

在此基础上，公司控股股东香港东风投资集团有限公司于 2024 年 11 月 5 日出具《确认函》，确认如下：“深圳天图东峰投资咨询中心（有限合伙）、深圳市天图东峰中小微企业股权投资基金合伙企业（有限合伙）、成都天图天投东风股权投资基金中心（有限合伙）未直接或间接投资于本公司及/或本公司的关联方持股的公司；深圳天图东峰投资咨询中心（有限合伙）、深圳市天图东峰中小微企业股权投资基金合伙企业（有限合伙）、成都天图天投东风股权投资基金中心（有限合伙）的底层资产不存在直接或间接流向本公司及/或本公司的关联方的情况。”

深圳天图东峰投资咨询中心（有限合伙）、深圳市天图东峰中小微企业股权投资基金合伙企业（有限合伙）及其执行事务合伙人深圳天图资本管理中心（有限合伙）已于 2024 年 11 月 5 日出具《确认函》，确认如下：“本基金与深圳中小微基金未直接或间接投资于东峰集团控股股东香港东风投资集团有限公司及其关联方持股的公司，本基金与深圳中小微基金的底层资产未流向东峰集团控股股东及其关联方。”

成都天图天投东风股权投资基金中心（有限合伙）及其执行事务合伙人深圳天图资本管理中心（有限合伙）已于 2024 年 11 月 5 日出具《确认函》，确认如下：“本基金未直接或间接投资于东峰集团控股股东香港东风投资集团有限公司及其关联方持股的

公司，本基金的底层资产未流向东峰集团控股股东及其关联方。”

《监管工作函》项下问题四：

“四、前期公告显示，公司拟调整房屋及建筑物、机器设备的折旧年限，其中房屋及建筑物折旧年限由 20 年变更至 20-40 年、机器设备折旧年限由 5-10 年变更至 5-15 年，并自 2024 年 1 月 1 日起开始执行，预计将使公司 2024 年度固定资产折旧额减少约 2930.70 万元，归母净利润增加约 2419.28 万元。

请公司：（1）补充披露上述会计估计变更涉及的具体资产项目及变更依据，说明其是否符合《企业会计准则》的规定；（2）结合同行业可比公司情况、报告期内上述会计估计变更的具体影响等，说明该会计估计变更是否合理、审慎，是否存在通过会计估计变更调节利润的情形。”

公司回复：

一、补充披露上述会计估计变更涉及的具体资产项目及变更依据，说明其是否符合《企业会计准则》的规定；

1、公司上述会计估计变更涉及的具体资产项目列示如下：

金额单位：人民币万元

序号	单位名称	资产名称	结构/进口	计量单位	数量	账载原值	折旧年限		备注
							变更前	变更后	
一	房屋建筑物类：								
1	母公司-东峰集团	A厂区厂房	钢混结构	幢	1	3,151.43	20	30	
2	母公司-东峰集团	E厂区厂房	钢混结构	幢	1	5,596.10	20	30	
3	母公司-东峰集团	久皓大院	钢混机构	栋	1	871.25	20	30	
4	母公司-东峰集团	绿城桂园桂雨苑 7-707 及桂雨苑 7、8-174 地下车位	钢混结构	套	1	101.22	20	30	
5	母公司-东峰集团	华新城振华园 5、6 幢-6 幢 302 房全套	钢混结构	套	1	35.26	20	30	
6	母公司-东峰集团	华新城振华园 18 幢 102 房全套	钢混结构	套	1	28.52	20	30	
7	母公司-东峰集团	华新城振华园 20 幢 408 房全套	钢混结构	套	1	30.82	20	30	
8	母公司-东峰集团	华新城信华园 2 幢 703 房全套	钢混结构	套	1	27.60	20	30	
9	母公司-东峰集团	华新城振华园 21 幢 711 房全套	钢混结构	套	1	27.39	20	30	
10	母公司-东峰集团	华新城振华园 21 幢 209 房全套	钢混结构	套	1	27.93	20	30	
11	母公司-东峰集团	华新城振华园 5、6 幢-6 幢 801 房全套	钢混结构	套	1	28.42	20	30	
12	母公司-东峰集团	华新城振华园 21 幢 411 房全套	钢混结构	套	1	29.92	20	30	
13	母公司-东峰集团	华新城振华园 4 幢 802 房全套	钢混结构	套	1	30.67	20	30	
14	母公司-东峰集团	华新城振华园 19 幢 809 房全套	钢混结构	套	1	27.15	20	30	
15	母公司-东峰集团	华新城振华园 20 幢 507 房全套	钢混结构	套	1	29.94	20	30	
16	母公司-东峰集团	华新城振华园 5、6 幢-6 幢 407 房全套	钢混结构	套	1	55.77	20	30	
17	母公司-东峰集团	华新城振华园 5、6 幢-5 幢 403、404 房	钢混结构	套	1	60.41	20	30	
18	母公司-东峰集团	华新城振华园 18 幢 706 房全套	钢混结构	套	1	26.24	20	30	
19	母公司-东峰集团	华新城振华园 5、6 幢-6 幢 507 房全套	钢混结构	套	1	59.63	20	30	
20	母公司-东峰集团	华新城振华园 20 幢 402 房全套	钢混结构	套	1	30.85	20	30	
21	母公司-东峰集团	华新城振华园 18 幢 811 房全套	钢混结构	套	1	28.43	20	30	

22	母公司-东峰集团	华新城振华园 21 幢 210 房全套	钢混结构	套	1	29.29	20	30	
23	母公司-东峰集团	华新城振华园 5、6 幢-6 幢 807 房全套	钢混结构	套	1	52.66	20	30	
24	母公司-东峰集团	华新城振华园 18 幢 803 房全套	钢混结构	套	1	27.10	20	30	
25	母公司-东峰集团	华新城信华园 4 幢 601、602 房	钢混结构	套	1	57.37	20	30	
26	母公司-东峰集团	华新城振华园 19 幢 811 房全套	钢混结构	套	1	28.00	20	30	
27	母公司-东峰集团	华新城富华园 9 幢 801 房全套	钢混结构	套	1	32.71	20	30	
28	母公司-东峰集团	华新城富华园 2 幢 702 房全套	钢混结构	套	1	29.83	20	30	
29	母公司-东峰集团	华新城信华园 2 幢 807 房全套	钢混结构	套	1	31.32	20	30	
30	母公司-东峰集团	华新城信华园 2 幢 205、206 房全套	钢混结构	套	1	58.39	20	30	
31	母公司-东峰集团	华新城富华园 5 幢 601 房全套	钢混结构	套	1	28.02	20	30	
32	母公司-东峰集团	华新城振华园 1、2 幢 2 幢 705 房全套	钢混结构	套	1	29.63	20	30	
33	母公司-东峰集团	华新城富华园 4 幢 802 房全套	钢混结构	套	1	27.57	20	30	
34	母公司-东峰集团	华新城富华园 5 幢 803 房全套	钢混结构	套	1	31.82	20	30	
35	母公司-东峰集团	华新城富华园 3 幢 702 房全套	钢混结构	套	1	29.64	20	30	
36	母公司-东峰集团	华新城富华园 2 幢 804、805 房	钢混结构	套	1	59.81	20	30	
37	母公司-东峰集团	华新城信华园 3 幢 708 房全套	钢混结构	套	1	23.72	20	30	
38	母公司-东峰集团	深圳南山区智慧广场 A 栋 2102 单元	钢混结构	栋	1	3,193.00	20	30	
39	子公司-陆良福牌	联合厂房	钢结构	幢	1	1,146.57	20	40	
40	子公司-陆良福牌	联合仓库	钢结构	幢	1	487.79	20	40	
41	子公司-鑫瑞科技	A 栋仓库	钢混结构	幢	1	1,395.72	20	30	
42	子公司-鑫瑞科技	D 栋仓库	钢混结构	幢	1	2,125.49	20	30	
43	子公司-鑫瑞科技	E 栋-PET 车间	钢混结构	幢	1	3,135.72	20	30	
44	子公司-鑫瑞科技	办公楼	钢混结构	幢	1	5,183.56	20	30	
45	子公司-鑫瑞科技	K 栋综合楼	钢混结构	幢	1	1,760.44	20	30	
46	子公司-鑫瑞科技	候工楼	钢混结构	幢	1	3,281.82	20	30	
47	子公司-鑫瑞科技	食堂	钢混结构	幢	1	64.02	20	30	
48	子公司-鑫瑞科技	厂房（一期）	钢混结构	幢	1	708.74	20	30	

49	子公司-鑫瑞科技	厂房（二期）	钢混结构	幢	1	476.34	20	30	
50	子公司-鑫瑞科技	B 栋纸品车间	钢混结构	幢	1	1,875.41	20	30	
51	子公司-鑫瑞科技	C 栋涂布及镀铝车间	钢混结构	幢	1	1,925.77	20	30	
52	子公司-鑫瑞科技	科研新厂房	钢混结构	幢	1	1,917.80	20	30	
53	子公司-鑫瑞科技	F 栋功能膜车间	钢混结构	幢	1	2,258.57	20	30	
54	子公司-贵州千叶	综合楼	钢混结构	幢	1	984.80	20	30	
55	子公司-贵州千叶	1 号楼	钢混结构	幢	1	4,852.10	20	30	
56	子公司-贵州千叶	2 号楼	钢混结构	幢	1	2,122.25	20	30	
57	子公司-贵州千叶	3 号楼	钢混结构	幢	1	169.81	20	30	
58	子公司-重庆首键	1 号车间	钢结构	幢	1	551.95	20	40	
59	子公司-重庆首键	2 号车间	钢结构	幢	1	551.95	20	40	
60	子公司-重庆首键	3 号车间	钢结构	幢	1	225.86	20	40	
61	子公司-重庆首键	综合办公楼	钢混结构	幢	1	314.98	20	30	
62	子公司-重庆首键	食堂	钢混结构	幢		184.98	20	30	
63	子公司-常州华健	办公楼及生产车间	钢混结构	栋	1	982.05	20	30	
64	子公司-常州华健	车间二	钢结构	栋	1	126.29	20	40	
二	机器设备类：								
1	子公司-东峰科技	海德堡速霸七色平张纸胶印机	进口设备	台	1	487.95	10	15	
2	子公司-东峰科技	海德堡超霸 A106 计算机直接制版机	进口设备	台	1	20.76	10	15	
3	子公司-东峰科技	海德堡计算机直接制版机	进口设备	台	1	4.20	10	15	
4	子公司-东峰科技	曼罗兰高速对开八色胶印机	进口设备	台	1	1,038.62	10	15	
5	子公司-东峰科技	清洗机	进口设备	台	1	66.38	10	15	
6	子公司-东峰科技	蒸馏机	进口设备	台	1	71.60	10	15	
7	子公司-鑫瑞科技	双向拉伸聚酯薄膜机	进口设备	台	1	11,262.19	10	15	
8	子公司-鑫瑞科技	阿特拉斯分切机	进口设备	台	1	1,016.30	10	15	
9	子公司-鑫瑞科技	膜面清洁机	进口设备	台	1	120.76	10	15	

10	子公司-鑫瑞科技	在线涂布机	进口设备	台	1	461.66	10	15	
11	子公司-鑫瑞科技	在线薄膜缺陷检测设备	进口设备	台	1	143.53	10	15	
12	子公司-鑫瑞科技	埃瑞玛再生机	进口设备	台	1	464.46	10	15	
13	子公司-鑫瑞科技	格拉高涂布机 GCW-170-CIB	进口设备	台	1	926.42	10	15	
14	子公司-鑫瑞新材料	格拉高涂布机	进口设备	台	1	479.15	10	15	
15	子公司-鑫瑞新材料	格拉高涂布机	进口设备	台	1	422.90	10	15	
16	子公司-湖南博盛	锂离子电池隔膜生产设备	进口设备	条	1	1,191.49	10	15	
17	子公司-湖南博盛	锂离子电池隔膜生产设备	进口设备	条	1	1,191.49	10	15	
18	子公司-湖南博盛	流延生产线	进口设备	条	1	953.31	10	15	
	合计					73,208.82			

2、公司上述会计估计变更的依据及是否符合《企业会计准则》规定

根据《企业会计准则第4号——固定资产》第十九条：“企业至少应当于每年年度终了，对固定资产的使用寿命、预计净残值和折旧方法进行复核。使用寿命预计数与原先估计数有差异的，应当调整固定资产使用寿命。预计净残值预计数与原先估计数有差异的，应当调整预计净残值。与固定资产有关的经济利益预期实现方式有重大改变的，应当改变固定资产折旧方法。固定资产使用寿命、预计净残值和折旧方法的改变应当作为会计估计变更。”

根据《企业会计准则第28号——会计政策、会计估计变更和差错更正》第八条：“企业据以进行估计的基础发生了变化，或者由于取得新信息、积累更多经验以及后来的发展变化，可能需要对会计估计进行修订。会计估计变更的依据应当真实、可靠。”

2023年末，公司对固定资产的使用年限和预计残值率等会计估计进行了全面复核，发现公司的房屋建筑物主要为钢混结构与钢结构，均采用较高的建筑设计和施工标准，预计可长期为公司带来经济效益；购置的进口设备技术更为先进、自动化程度高，实际使用年限均超过了原估计使用年限且仍运行良好，预计使用寿命相对较长。公司目前执行的预计使用年限与其预期带来经济利益的期限不匹配，公司如按之前的预计使用年限，一定程度上不能真实反映未来相关资产的实际使用情况，也不能适应公司固定资产管理和公司业务发展的需要。

根据企业会计准则的上述规定并结合公司实际资产情况，为了更加公允、适当地反映公司资产状况和经营成果，使固定资产折旧年限与固定资产使用寿命更加接近，经评估固定资产的实际使用情况和实际使用年限，公司决定对房屋及建筑物、机器设备类别进行进一步细化分类，以客观公允反映资产实际使用状况。公司细化分类的固定资产范围为：（1）房屋建筑物类：进一步细分为砖混结构房屋建筑物、钢混结构房屋建筑物、钢结构房屋建筑物；（2）机器设备类：进一步细分为工具器具设备、国产设备、进口设备。

综上所述，本次会计估计变更采用未来适用法进行会计处理，符合《企业会计准则》的规定。

二、结合同行业可比公司情况、报告期内上述会计估计变更的具体影响等，说明该会计估计变更是否合理、审慎，是否存在通过会计估计变更调节利润的情形；

按照“转型提速、重点投入、优化布局”的经营理念，公司持续推进战略转型，快

速加大新型材料、I 类医药包装材料等板块的资金投入与资源布局，业务结构已发生显著变化。自 2024 年开始，公司新型材料、I 类医药包装材料已代替原印刷包装业务，成为公司的主要业务板块。

随着公司战略转型升级的持续推进，新增新型材料、I 类医药包装材料两大业务板块，且新的业务板块目前都在推进新厂区的建设，进一步扩充产能、提升市场份额，上述新建房屋及建筑物建设标准较高、且不同业务板块涉及的机器设备细分类别也日趋复杂。2023 年年末，公司对固定资产的使用年限和预计残值率等会计估计进行了全面复核，发现公司的房屋建筑物主要为钢混结构与钢结构，均采用较高的建筑设计和施工标准，预计可长期为公司带来经济效益；购置的进口设备技术更为先进、自动化程度高，实际使用年限均超过了原估计使用年限且仍运行良好，预计使用寿命相对较长。公司目前执行的预计使用年限与其预期带来经济利益的期限不匹配，公司如按之前的预计使用年限，一定程度上不能真实反映未来相关资产的实际使用情况，也不能适应公司固定资产管理和公司业务发展的需要。

为了更加客观反映房屋及建筑物、机器设备的资产价值，公司依照会计准则等相关规定并结合实际情况，以谨慎性原则为前提，对房屋及建筑物、机器设备类别进行细化并重新确定细分类别资产预计使用年限。其中，房屋及建筑物类别中，钢混结构房屋建筑物折旧年限从预计 20 年变更为 30 年，钢结构房屋建筑物折旧年限从预计 20 年变更为 40 年，其他均保持不变；机器设备类别中，进口机器设备折旧年限从预计 10 年变更为 15 年，其他均保持不变。相应会计估计变更自 2024 年 1 月 1 日起开始执行，本次会计估计变更事项，使公司 2024 年 1-6 月固定资产折旧额减少 1,397.65 万元，利润总额增加 1,397.65 万元，归属于母公司所有者的净利润增加约 1,156.38 万元。

本次会计估计变更采用未来适用法进行会计处理，无需对已披露财务报告进行追溯调整，对公司以往各年度财务状况和经营成果不会产生影响。上述会计估计变更是公司结合战略转型升级后业务板块变化情况所做的合理调整，能够更加客观、公允地反映公司的资产状况、使用情况和经营成果，符合《企业会计准则》等相关法规规定，且本次会计估计变更的相关决策程序符合有关法律法规及公司制度的规定，不存在损害公司及全体股东利益的情形。

根据同行业可比公司定期报告、招股说明书披露的信息，公司进行相应折旧年限变更后，与同行业上市公司的同类资产折旧政策不存在重大差异。

公司主要业务板块可比上市公司折旧年限情况如下：

业务板块	可比上市公司	资产类别	
		房屋及建筑物	机器设备
新型材料	星源材质	20-40	5-10
	恩捷股份	20	6-13
	中兴新材	20	5-10
	沧州明珠	10-30	10、15
	惠强新材	40	3-10
医药及辅料	海顺新材	10-40	10-15
	环球印务	20-50	10
	华强科技	5-30	2-20
	华兰股份	20	10
	正川股份	3-20	2.5-15
	力诺特玻	15-30	3-8
本公司（变更后）		20-40	5-15

数据来源：中兴新材、惠强新材的数据来源于其招股说明书，其他可比上市公司的数据来源于其 2024 年半年度报告。

上述会计估计的变更系根据公司自身经营发展的实际情况所做的相应调整，坚持合理、审慎的原则，与同行业可比上市公司的同类资产折旧不存在重大差异，相应变更对固定资产折旧、净利润的影响客观反映了实际资产价值的变动，符合公司实际情况和业务发展的需要，符合企业会计准则规定，且公司细化并分类管理房屋建筑物及机器设备类，更有利于对固定资产的实际管理和财务监督，本次公司会计估计变更是合理和审慎的，不存在通过会计估计变更调节利润的情形。

《监管工作函》项下问题五：

“公司销售费用与管理费用合计占比常年高于同行业平均水平。半年报显示，公司销售费用本期发生额为 0.22 亿元，同比减少 30.69%；管理费用本期发生额为 1.11 亿元，同比减少 33.88%，上述两项合计占营业收入之比为 19.30%。请公司结合具体业务开展情况、公司员工数量、工资水平、费用支出与业务规模的匹配情况等，说明公司销售费用和管理费用占营业收入的比例相对较高的原因及合理性。”

公司回复：

（一）近两年一期业务变动情况

金额单位：人民币万元

项目	2024年1-6月		2023年度		2022年度		收入权重变动	
	金额	收入权重	金额	收入权重	金额	收入权重	2024年1-6月较2023年	2023年较2022年
		1		2		3	4=1-2	5=2-3
烟标	6,935.59	10.06%	108,297.15	41.16%	245,079.27	65.46%	-31.10%	-24.30%
医药包装	33,093.44	48.02%	71,235.48	27.08%	58,202.98	15.55%	20.94%	11.53%
膜类新材料	15,224.65	22.09%	50,456.60	19.18%	29,407.21	7.86%	2.91%	11.32%
纸品	7,405.95	10.74%	16,161.23	6.14%	12,379.18	3.30%	4.60%	2.84%
其他	3,649.56	5.30%	10,221.98	3.88%	26,134.37	6.98%	1.42%	-3.10%
主营业务合计	66,309.20	96.21%	256,372.44	97.44%	371,203.01	99.15%	-1.23%	-1.71%
其他业务收入	2,612.66	3.79%	6,743.42	2.56%	3,197.59	0.85%	1.23%	1.71%
营业收入合计	68,921.86	100.00%	263,115.86	100.00%	374,400.60	100.00%		

公司按照转型升级的经营战略，结合各个业务板块的具体情况以及所处行业的发展趋势，制定相应的经营规划，集中资源与资金，全面聚焦新型材料业务板块，同时加速对 I 类医药包装、药用辅材、医用耗材、医疗器械板块的资金投入与资源布局，并对原印刷包装板块的资产进行相应的处置，进一步加快公司战略转型与调整，公司战略转型升级与调整的经营战略，导致近两年一期业务板块的收入发生较大变动。

由上表可见，公司近两年一期原主营烟标业务收入比重在 2022 年为 65.46%、在 2023 年为 41.16%、在 2024 年 1-6 月为 10.06%，逐年下降，2024 年 1-6 月较 2023 年下降了 31.10 个百分点，2023 年较 2022 年下降了 24.30 个百分点；非烟标业务收入比重逐年上升，主营业务结构发生了较大变化。公司加快推进“转型提速、重点投入、优化布局”战略转型的实施，同时避免后续印刷包装板块因行业变化原因盈利持续下降而无法顺利实现剥离的情况。公司实施战略调整转型，加速产业板块转型升级，通过对包装印刷业务等相关资产的处置，实现资金回笼并投入到新的核心业务板块。2023 年，公司相继对外转让出售了子公司延边长白山印务有限公司 100%的股权、贵州西牛王印务有限公司 59.641%的股权、深圳市凯文印刷有限公司 100%的股权、湖南福瑞印刷有限公司 100%的股权（包括其控股子公司株洲福瑞包装有限公司）。

（二）销售费用和管理费用占营业收入比例相对较高的原因及合理性

1、近一年一期销售与管理费用占营业收入比例变动情况

金额单位：人民币万元

项目	2024年1-6月				2023年度				占收入比例波动		
	报表金额	减：辞退费用	扣减后金额	占收入比例		报表金额	减：辞退费用	扣减后金额	占收入比例		
				报表	扣减后				报表	扣减后	



	1	2	3=2-1	4	5	6	7	8	9	10	11=4-9	12=5-10
销售费用	2,203.04	-	2,203.04	3.20%	3.20%	6,126.30	-	6,126.30	2.33%	2.33%	0.87%	0.87%
管理费用	11,114.56	10.44	11,104.12	16.12%	16.11%	30,339.44	1,869.18	28,470.26	11.53%	10.82%	4.59%	5.29%
合计	13,317.60	10.44	13,307.16	19.32%	19.31%	36,465.74	1,869.18	34,596.56	13.86%	13.15%	5.46%	6.16%
营业收入	68,921.86	-	68,921.86			263,115.86	-	263,115.86				

【注】：为便于对数据的变动进行分析，增加一年一期销售与管理费用（以下简称“两项费用”）占营业收入比例波动的前后可比性，对公司在战略调整与转型中，根据预期业务变化，对相关业务板块员工进行相应调整。公司 2024 年 1-6 月支付解除劳动关系相关费用 10.44 万元，2023 年支付解除劳动关系相关费用 1,869.18 万元（其中：支付遣散员工离职一次性安置补偿金为 1,636.96 万元）。

因此，扣除调整后的两项费用占收入比例分别为：2024 年 1-6 月为 19.31%，2023 年度为 13.15%，2023 年度占收入比例与同行业可比公司相当。2024 年 1-6 月占收入比例较高的原因，主要是公司 2023 年战略调整转型，业务收入结构发生了较大变化，2024 年 1-6 月营业收入降幅较大，而销售与管理两项费用大多为固定成本，虽然公司已采取多种控制费用支出的举措，但降幅比例不及营业收入的降幅比例。

2、两期收入业务结构变动情况

金额单位：人民币万元

序号	项目	2024 年 1-6 月		2023 年度		占收入比例变动 (3)=(1)-(2)
		金额	占收入比例	金额	占收入比例	
			(1)		(2)	
一	营业收入	68,921.86		263,115.86		
	其中：烟标业务收入	6,935.59	10.06%	108,297.15	41.16%	-31.10%
	非烟标业务收入	61,986.27	89.84%	154,818.71	58.84%	31.10%

公司 2024 年 1-6 月烟标业务收入占收入比重为 10.06%，较 2023 年度占比 41.16% 下降 31.10 个百分点；非烟标业务收入占收入比重为 89.84%，较 2023 年度占比 58.84% 上升了 31.10 个百分点。近两期业务结构发生了较大变化。

3、销售及管理两项费用主要费用项目及占比变动

(1) 关于销售费用占收入比重的波动

金额单位：人民币万元

序号	项目	2024 年 1-6 月		2023 年度		占收入比例变动 (3)=(1)-(2)
		金额	占收入比例	金额	占收入比例	
			(1)		(2)	
一	销售费用	2,203.04	3.20%	6,126.30	2.33%	0.87%
1	其中：职工薪酬	1,174.11	1.70%	2,652.75	1.01%	0.69%



	其中：工资性支出	1,035.16	1.50%	2,274.54	0.87%	0.63%
	其他职工薪酬	138.95	0.20%	378.21	0.14%	0.06%
2	销售渠道运营费	392.57	0.57%	1,348.11	0.51%	0.06%
3	业务招待费	327.21	0.48%	1,186.68	0.45%	0.03%
4	其他销售费	309.15	0.45%	938.76	0.36%	0.09%

【注】：上表中其他职工薪酬，包括：工资性支出（职工工资、奖金、津贴和补贴），短期带薪缺勤，五险（养老、医疗、生育、工伤、失业保险金）一金（住房公积金），职工福利费，非货币性福利等员工薪酬支出。

由上表可见，销售费用中费用项目的占比波动主要是职工薪酬的变动，两期占比波动为 0.69% 个百分点，其中主要是工资性支出的波动，其他职工薪酬作为工资性支出的附加薪酬，波动方向相同；销售渠道运营费、业务招待费、其他销售费基于公司近两期业务结构的变化，公司进行了有效管控，占比波动不大。

公司近两期业务结构发生了较大变化，在销售人员工资性支出薪酬方面分析如下：

金额单位：人民币万元

序号	项目	2024 年 1-6 月		2023 年度		变动情况
		金额	占平均总人数比例	金额	占平均总人数比例	
一	销售费用					
1	工资性薪酬支出总额	1,035.16		2,274.54		
2	销售人员平均人数	134	6.03%	161	4.72%	-27
3	月均工资(元/人/月)	12,907.24		11,754.71		1,152.53
4	平均员工人数	2,218		3,416		1,198
5	销售人员平均人数占平均员工人数比例	6.03%		4.72%		1.31%

2024 年 1-6 月销售人员平均人数较 2023 年度减少 27 人，销售人员平均人数占平均员工人数比例增加 1.31 个百分点，主要是公司实施战略调整转型，2023 年相继对外转让出售了子公司延边长白山印务有限公司 100% 的股权、贵州西牛王印务有限公司 59.641% 的股权）、深圳市凯文印刷有限公司 100% 的股权、湖南福瑞印刷有限公司 100% 的股权（包括其控股子公司株洲福瑞包装有限公司），原烟标业务客户单位相对集中、数量较少，对销售人员实施片区化管理，且烟标业务售后服务的差异性不大，故配置销售人员相对较少。而非烟标业务产品类别、技术标准、应用市场等差异性较大，如膜类新材料业务包括锂电池干法隔膜、镭射新材料膜品、PET 基膜、烫印材料、功能膜（窗膜、漆面膜、建筑膜等）等，医药包装业务包括 PVC 硬片、PVDC 硬片、药用 SP 复合膜、药用包装铝箔、成型冲压复合硬片、药用包装瓶等产品组合等，上述业务板块客户单位数量相对较多，且地域分散，另外营销人员应具备与产品服务相匹配的专业知识，

因此需要分别配备销售人员进行有针对性的营销和售后服务。

2024年1-6月公司平均员工人数较2023年度平均减少1,198人，降幅为35.07%，主要是烟标业务占比下降、相应减少该业务板块的人员，另外因原烟标业务的流水线化水平、自动化水平等较非烟标业务更高，因此减少的人员数量相对较少。

2024年1-6月销售人员平均人数较2023年度月均工资增加1,152.53元，主要是公司实施战略调整转型，业务收入出现大幅下降，为弥补公司战略调整转型导致原烟标业务收入大幅下降的影响，公司加大力度开拓医药包装、膜类新材料市场和客户，加速业务拓展，全面调动营销人员的积极性，增加销售人员对市场与客户开拓的绩效薪酬所致。

(2) 关于管理费用占收入比重的波动

金额单位：人民币万元

序号	项目	2024年1-6月		2023年度		占收入比例变动 (3)=(1)-(2)
		金额	占收入比例	金额	占收入比例	
			(1)		(2)	
二	管理费用	11,114.56	16.12%	30,339.44	11.53%	4.59%
	减：职工薪酬-辞退费用	10.44	0.01%	1,869.18	0.71%	-0.70%
	扣减辞退费用后的管理费用	11,104.12	16.11%	28,470.26	10.82%	5.29%
1	其中：职工薪酬	4,613.91	6.69%	13,293.69	5.05%	1.64%
	其中：工资性支出	3,584.53	5.20%	8,179.41	3.11%	2.09%
	其他职工薪酬	1,018.94	1.48%	3,245.10	1.23%	0.25%
2	折旧费	2,057.99	2.99%	5,123.90	1.95%	1.04%
3	无形资产摊销	1,044.24	1.52%	2,202.35	0.84%	0.68%
4	业务招待费	647.27	0.94%	1,716.04	0.65%	0.29%
5	中介机构费	645.75	0.94%	1,384.35	0.53%	0.41%
6	物业管理费	381.21	0.55%	976.98	0.37%	0.18%
7	办公费	373.58	0.54%	730.95	0.28%	0.26%
8	租赁费	256.71	0.37%	464.03	0.17%	0.20%
9	长期待摊费用摊销	186.35	0.27%	325.61	0.12%	0.15%
10	车辆费用	157.22	0.23%	508.90	0.20%	0.03%
11	修理费	147.72	0.22%	683.19	0.26%	-0.04%
12	差旅费	145.30	0.21%	562.23	0.21%	0.00%
13	环境保护费	99.65	0.15%	441.30	0.17%	-0.02%
14	其他管理费	357.65	0.52%	1,925.92	0.73%	-0.21%

【注】：上表中其他职工薪酬，包括：工资性支出（职工工资、奖金、津贴和补贴），短期带薪缺勤，五险（养老、医疗、生育、工伤、失业保险金）一金（住房公积金），职工福利费，非货币性福利等员工薪酬支出。

管理费用占收入比重分别为：2024年1-6月为16.12%，2023年度为11.53%；扣减辞退费用后的管理费用占收入比重（以下简称“扣减后比例”）分别为：2024年1-6月

为 16.11%，2023 年度为 10.82%，2023 年度管理费用扣减后比例与同行业可比公司相当，具有合理性。2024 年 1-6 月管理费用扣减后比例为 16.11%，相对较高的原因主要是：1）公司 2023 年持续推进战略调整转型，业务收入结构发生了较大变化，2024 年 1-6 月营业收入降幅较大；2）管理费用中大多为固定或半变动成本，如管理人员职工薪酬等半变动成本，折旧费、无形资产摊销、租赁费、长期待摊费用摊销等为刚性固定成本，随着战略调整以及业务结构的变化，公司管理层虽已采取严格控制费用的举措，但降幅仍不及营业收入的降幅比例。

公司近两期业务结构发生了较大变化，在管理员工资性支出薪酬方面分析如下：

金额单位：人民币万元

序号	项目	2024 年 1-6 月		2023 年度		变动情况
		金额	占平均总人数比例	金额	占平均总人数比例	
一	管理费用					
1	工资性薪酬支出总额	3,584.53		8,179.41		
2	管理人员平均人数(人)	618	6.03%	765	4.72%	-147
3	月均工资(元/人/月)	9,664.42		8,912.95		751.47
4	平均员工人数	2,218		3,416		1,198
5	管理人员平均人数占平均员工人数比例	27.87%		22.39%		5.48%

2024 年 1-6 月管理人员平均人数较 2023 年度减少 147 人，管理人员平均人数占平均员工人数比例增加 5.48 个百分点，主要原因是：一方面公司实施战略调整转型，2023 年先后对外转让出售多家烟标子公司，减少了管理人员；另一方面公司医药包装新建、扩产和技改项目在建，包括：重庆首键药用包装材料有限公司年产 120 亿只药用瓶盖和 120 亿只药用吸管智能制造基地项目、重庆东峰首键药用玻璃包装有限公司年产 65 亿只药用玻璃瓶生产基地项目、常州市华健药用包装材料有限公司高阻隔药品包装材料智能制造基地项目、江苏福鑫华康包装材料有限公司医药包装硬片生产项目等，上述项目将于 2024 年下半年起陆续竣工、逐步投产，因此公司相应提前储备技术、生产、管理等骨干人员，相应增加了储备管理人员。综合以上两大影响因素，公司管理人员平均人数净减少。

2024 年 1-6 月管理人员平均人数较 2023 年度月均工资增加 751.47 元，主要是：公司 2023 年实施战略调整转型，以支付离职一次性安置补偿金的方式遣散部分低层管理人员，留下骨干管理人员；同时，公司医药包装新建、扩产和技改项目将于 2024 年下半年起陆续竣工、逐步投产，相应提前招聘储备技术、生产、管理等岗位的重要骨干人

员，上述骨干管理人员平均工资薪酬高于普通管理人员所致。

4、结论

综上所述，公司 2024 年 1-6 月及 2023 年销售费用和管理费用占营业收入的比例相对较高系基于公司业务开展及经营发展的实际情况，具有合理性。

《监管工作函》项下问题六：

“六、前期 2022 年报回函显示，其他应收款欠款方贵州裕豐截至 2022 年 12 月 12 日尚欠公司借款本金 1100 万元，并约定至 2024 年 4 月 30 日止的还款期限内全部偿还。半年报显示，贵州裕豐其他应收款期末余额仍有 735.59 万元。请公司补充说明上述借款未按期偿还的原因及后续安排。”

公司回复：

（一）贵州裕豐未按期偿还借款的原因

截止 2024 年 9 月 30 日，公司应收贵州裕豐借款本金人民币 7,355,945.65 元、累计应付利息人民币 206,031.86 元，合计应收金额为人民币 7,561,977.51 元。其中，2023 年 1-12 月贵州裕豐实际偿还借款本金人民币 3,589,303.03 元，为各方约定归还金额人民币 6,600,000.00 元的 54.38%。自 2023 年 6 月份起，贵州裕豐还款金额显著下降，个别月份出现无法偿还款项的情形。2024 年 1-9 月，贵州裕豐偿还借款本息为人民币 0 元。

根据实地走访、电话访谈等多种方式了解，受累于经济下行和内部经营不善，贵州裕豐目前已处于停产状态，已无法正常开展各项经营业务。经审核贵州裕豐 2023 年度和 2024 年半年度财务报表，贵州裕豐 2023 年、2024 年 1-6 月分别实现营业收入为人民币 8,694,202.63 元、1,031,834.18 元，同比分别下降 59.37%、95.31%；2023 年期末和 2024 年 6 月末资产负债率分别达到 118.36%、177.13%，已处于资不抵债的状态。

贵州裕豐因财务状况及经营情况出现严重恶化，目前已不具备还款能力，因此未按期偿还对公司的借款。

（二）公司后续安排

目前，公司仍继续紧密监管贵州裕豐银行账号的资金支付与往来，安排专人加紧向贵州裕豐追讨借款，以尽快归还借款为前提持续进行电话及现场催收，并将根据贵州裕豐的还款能力决策通过法律途径进行追讨，最大限度地保障借款金额的归还。

另外，贵州裕豐于 2024 年第二季度引入战略投资方。通过对战略投资方的访谈，



其明确表示计划盘活贵州裕豐的资产及业务，逐步归还对公司的欠款。公司也将继续安排专人与贵州裕豐及其战略投资方进行紧密对接，催收上述欠款。

本回复中所指“报告期”为2024年1月1日至2024年6月30日；

本回复中部分合计数与各分项之和如在尾数上存在差异，为四舍五入所致。

特此公告。

广东东峰新材料集团股份有限公司

董事会

2024年11月12日