

云南恩捷新材料股份有限公司
关于深圳证券交易所 2018 年年报问询函的回复公告

本公司及全体董事保证本公告内容真实、准确和完整，没有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏。

云南恩捷新材料股份有限公司（以下称“公司”或“恩捷股份”）于2019年6月11日收到深圳证券交易所中小板公司管理部出具的《关于对云南恩捷新材料股份有限公司2018年年报的问询函》（中小板年报问询函【2019】第343号），公司就相关事项进行了认真核查和分析，并对问询函中所列问题向深圳证券交易所作出了书面说明回复。现对回复公告如下：

1、报告期内，你公司完成对上海恩捷新材料科技有限公司（以下简称“上海恩捷”）90.08%股权的收购，交易对方承诺上海恩捷2018年、2019年和2020年实现经审计的扣除非经常性损益且剔除其他费用后的净利润分别不低于5.55亿元、7.63亿元和8.52亿元。上海恩捷2018年度实现净利润5.85亿元，完成业绩承诺。请补充说明：

（1）结合同行业可比公司情况，说明上海恩捷生产设备的单线产出、锂电池隔膜产品的验收合格率、良品率，以及辅料消耗量是否处于行业合理水平。

【公司回复】：

一、生产设备的单线产出情况

2018年，上海恩捷及同行业可比公司生产设备单线产出的情况如下：

单位：万平方米

公司名称	基膜产线条数	总产量	平均单线产量
星源材质	13	24,750.17	1,903.86
长园中锂	10	24,511.21	2,451.12
金冠股份	5	9,280.78	1,856.16
胜利精密	8	19,890.00	2,486.25
平均	--	--	2,174.35

公司名称	基膜产线条数	总产量	平均单线产量
上海恩捷	12	63,906.00	5,325.50

注：（1）平均单线产量=总产量/年末产线条数；

（2）上海恩捷 2018 年年初共有 6 条产线，2018 年陆续投产 12 条产线，年末总产线达到 18 条。上述全年单线投产条数按 12 条计算；

数据来源：各上市公司年报及其他公开资料。

从上表可以看出，上海恩捷单线产出在行业内处于较高水平，主要原因如下：

（一）上海恩捷作为国内最早进入隔膜行业的公司，在产线设计之初就采用行业最高标准。

上海恩捷的核心生产设备主要进口自日本制钢所（JSW），相比国产设备，具有更好的稳定性及低能耗性。上海恩捷根据自行设计的设备图纸向日本制钢所订制，并在收到设备后又进行调试、改良并配备多种检测设备，以保证生产效率和产品质量。上海恩捷对第一条生产线调试时间长达3年，此后上海恩捷所投产的每条新产线，均在之前的产线调试经验上持续改良、迭代升级。上述生产设备改良方面的技术优势使上海恩捷平均单线产出超过5,000万平方米/年，目前上海恩捷子公司珠海恩捷新材料科技有限公司（以下简称“珠海恩捷”）新建产线的最高单线设计产出可达9,000万平方米/年，较大的单线设计产出使得公司单线产出具备行业最高水平。

同行业上市公司新建产线设计产能情况如下：

单位：万平方米/年

公司	项目名称	产线条数	设计总产能	平均单线设计产能
星源材质	年产36,000万平方米锂电池湿法隔膜项目	8	36,000	4,500
沧州明珠	年产10,500万平方米湿法锂电池隔膜项目	3	10,500	3,500
金冠股份	湖州金冠锂电池隔膜生产基地建设项目	6	27,000	4,500
胜利精密	苏州捷力新能源材料有限公司湿法隔膜项目	8	40,000	5,000

数据来源：各上市公司 2018 年年报以及其他公开资料。

（二）公司具有稳定的订单量，能够保持持续的生产，从而单线产出始终处于领先地位。

凭借优良的产品品质以及产能优势，公司2018年隔膜出货量排名国内第一。公司目前已进入全球绝大多数主流锂电池生产企业的供应链体系，包括占海外锂电池市场近80%市场份额的三家锂电池生产巨头：松下、三星、LG Chem，以及占中国锂电池市场超过80%市场份额的前五家锂电池生产企业：宁德时代、比亚迪、国轩、孚能科技、天津力神，以及其他超过20家的国内锂电池企业。公司和下游客户已形成了稳定良好的合作关系，具有稳定的订单量，从而同一生产线能在单月内能够持续生产同一型号产品，持续生产降低了频繁切换生产产品所带来的损耗，有效提高了公司产品生产的效率，从而单线产能得到有效提升。

二、锂电池隔膜产品的良品率（验收合格率）情况

最近三年，上海恩捷锂电池隔膜产品的良品率（验收合格率）情况如下：

产品	2018年	2017年	2016年
基膜半成品	88%	89%	85%
基膜成品	72%	69%	60%
涂布膜	66%	69%	65%
综合良品率	76.7%	78%	73%

注：公司良品率的计算公式为：

基膜半成品良品率=基膜半成品分切收率×基膜半成品 A 品率；

基膜成品良品率=基膜成品分切收率×基膜成品 A 品率×基膜半成品良品率；

涂布膜良品率=涂布膜分切收率×涂布膜 A 品率×基膜半成品良品率；

综合良品率=（半成品 A 品+基膜成品 A 品+涂布膜成品 A 品-用于生产基膜成品的半成品 A 品-用于生产涂布膜的半成品 A 品）/母卷。

同行业可比公司中星源材质2014-2016年1-6月分切收得率（与上海恩捷的良品率计算方法一致）情况如下：

项目	2016年1-6月	2015年	2014年
总体分切收得率	64.47%	59.29%	62.50%
其中：销售给韩国LG Chem的分切收得率	58.40%	55.76%	52.72%
销售给韩国LG Chem以外其他客户的分切收得率	71.06%	67.70%	69.50%

注：星源材质以干法隔膜为主，上表所示公司分切收得率为干法隔膜分切收得率；

数据来源：星源材质于2018年3月公告的《星源材质公开发行可转换公司债券募集说明书》。

金冠股份收购的鸿图隔膜2015-2017年1-8月基膜和涂覆膜的良品率情况如下：

产品	2017年1-8月	2016年	2015年
基膜半成品	79.98%	89.14%	79.78%
基膜成品	70.12%	77.45%	69.22%
涂布膜	65.86%	73.44%	--
综合良品率	69.07%	77.03%	76.83%

数据来源：金冠股份于2018年1月公告的《吉林省金冠电气股份有限公司发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金暨关联交易报告书（草案）（修订稿）》

经查询公开市场资料，除星源材质及金冠股份外，其他同行业上市公司未公布其良品率情况。

与同行业公司相比，上海恩捷的产品综合良品率处于行业领先水平，特别是公司产品全部为湿法锂电池隔膜，其生产的技术难度高于干法锂电池隔膜，对于良品率的控制更加困难。公司在多年的生产实践中不断完善生产技术和分切工艺，不断提升设备的精度和控制系统，不断地完善生产工艺控制，不断地改善管理提升整体品控体系，使得公司整体良品率不断改善，并持续维持在行业最优水平。

三、辅料消耗量情况

经查询同行业可比上市公司年度报告等公开资料，同行业可比公司皆未公告辅料消耗情况或辅料占原材料的比例情况，部分同行业可比公司公告其直接原材料占比情况，因此以下分析以直接材料消耗情况作为比较。

上海恩捷与同行业公司2018年锂电池隔膜的直接材料消耗情况对比如下：

单位：万元

公司名称	锂电池隔膜收入	直接材料成本	直接材料成本占收入比例
星源材质	56,962.08	12,390.87	21.75%
沧州明珠	27,968.80	16,967.49	60.67%
金冠股份	25,064.47	6,738.78	26.89%
胜利精密	41,219.89	27,637.97	67.05%
平均	--	--	44.09%
上海恩捷	132,806.69	22,216.50	16.72%

注：（1）表中上海恩捷锂电池隔膜收入仅指上海恩捷主营业务收入；

（2）直接材料成本与收入比例=直接材料成本/锂电池隔膜收入。

数据来源：各上市公司年度报告及其他公开资料。

公司直接材料成本占比在同行业中处于较低水平。主要原因如下：

（一）公司良品率处于行业领先地位。直接材料的消耗与生产技术和良品率直接相关：良品率越高，单位产出的原材料消耗越小，直接成本越低。

（二）公司通过工艺改进和设备改造提高辅料的回收利用。锂电池隔膜生产中的主要辅助材料包括白油、二氯甲烷等，上述材料的消耗与各公司辅料回收系统效率以及萃取系统设计直接相关：辅料回收系统效率越高，萃取系统效率越高，辅料耗费越低。上海恩捷持续通过改进辅料回收系统设备，以及对萃取系统改进设计来提升辅料回收效率。公司2017年完善了白油的回收利用，白油的单位耗用量较2016年下降超过三分之一，2018年，公司进一步提高了二氯甲烷的回收利用，二氯甲烷的单位耗用量较2017年下降超过三分之二。辅助材料利用率的提升有效控制了单位生产成本。

（2）年报披露，上海恩捷报告期内实现营业收入13.35亿元，同比增长49.32%。请结合报告期内锂电池隔膜行业竞争格局，上海恩捷主要产品销量、价格走势和同行业可比公司情况，说明其营业收入变动、毛利率及利润率是否处于行业合理水平。

【公司回复】：

一、锂电池隔膜行业竞争格局

锂电池隔膜的应用领域主要包括消费型锂电池、动力型锂电池及储能型锂电池。公司目前下游客户主要为动力型锂电池客户，终端用户为新能源汽车厂商。近年来，得益于全球节能减排力度的不断加大，全球新能源汽车行业快速发展，需求量不断上升，带动锂电池全产业链的发展。随着下游行业需求的持续增长，锂电池隔膜行业也不断增长，2018年以来，锂电池隔膜行业整体竞争格局情况如下：

（一）锂电池隔膜价格有所下降，规模效应显现

新能源汽车行业的高速增长带动了上游锂电池隔膜行业的快速发展，锂电池隔膜行业较高的毛利率水平吸引了许多国内企业进入本行业，大量资金投入导致产能迅速增加，日趋激烈的市场竞争导致锂电池隔膜的价格在2018年有所下降。

由于锂电池隔膜行业具有明显的规模效应，在订单量充足的情况下连续生产的效率最高，生产成本最低。因此，在价格下降的情况下，行业龙头能够凭借规模和成本优势进一步扩大市场份额，而规模较小、成本较高的公司则面临收入下降或者亏损的情况。

（二）湿法锂电池隔膜的占比进一步提高

在动力类锂电池领域，随着新能源乘用车市场的发展，为了满足动力类锂电池高能量、高性能的要求，正极材料开始呈现由磷酸铁锂向三元材料转移的趋势。三元材料技术能够较好的解决锂电池单位能量密度值相对较低的问题，再加上近年来涂覆技术的快速发展，使得涂覆后的湿法隔膜耐热性得到了良好解决，明显改善锂电池的热稳定性，安全性也得到大幅提高。因此，三元材料技术所用隔膜配套广泛采用湿法隔膜。随着三元材料技术越来越广泛地被下游动力类锂电池厂商采用，湿法隔膜在动力类锂电池领域中的应用将不断扩大。随着我国新能源补贴政策对于能量密度要求的进一步提升，更薄的湿法隔膜对干法隔膜市场将继续进行替代。

上海恩捷依靠管理团队对市场准确判断和自身研发团队的技术优势，从创立之初就定位在湿法锂电池隔膜的中高端市场，目前，公司湿法制膜产品质量稳定，产能处于领先地位，在国内中高端隔膜市场已建立了良好的品牌形象。随着湿法隔膜应用的不断加深以及对于干法隔膜的替代，公司市场份额也将继续扩大。

（三）龙头效应显著，行业集中度进一步提高

由于锂电池对于安全性、稳定性、持续性的要求极高，因此，锂电池厂商和隔膜厂商之间的合作研发、试样及最终投产需要经历一个很长的过程，国内厂商认证时间约为9-12个月，国外厂商认证时间约为18-24个月。由于电池是电动汽车的重要部件，更换供应商需要进行大量严格测试和调整，花费较大的人力和物力，因此一旦经下游电池厂商认证通过并确认开始合作，双方的供应关系较为稳固，客户粘性很高。随着锂电池行业的发展，锂电池厂商目前也呈现了高集中度的情况，目前松下、三星、LG Chem占海外锂电池市场近80%市场份额，宁德时代、比亚迪、国轩、孚能科技、天津力神5家锂电池生产企业占据了国内80%的市场份额，因此，目前锂电池隔膜需求的增量也主要来源于上述厂商。

在下游锂电池客户产能快速扩张的同时，对于锂电池隔膜厂商稳定大规模供货的需求也不断提升。在此情况下，锂电池隔膜厂商产能的增加需要能够满足下游需求的增长，同时在产品品质、稳定性上有所保障的厂商才能获得最大的行业红利。

上海恩捷依靠管理团队对市场准确判断和自身管理的优势，不断加大锂电池隔膜产能的投入，2018年珠海恩捷12条产线逐步投产，产能释放后，公司凭借深厚的客户积累以及优秀的产品品质，销量持续上升，湿法隔膜市场份额为全球第一。

二、上海恩捷主要产品销量

上海恩捷主要产品为锂电池隔膜。同行业可比公司主要产品销量情况如下：

单位：万平方米

公司名称	2018年		2017年
	销量	同比增长	销量
上海恩捷	46,859.35	120.19%	21,281.57
星源材质	22,954.45	47.84%	15,526.17
胜利精密	12,477.00	7.84%	11,570
金冠股份	8,100.44	--	--
沧州明珠	1,783.94万吨	3.80%	1,718.7万吨

注：金冠股份未披露 2017 年销量；纽米科技未披露 2018 年及 2017 年销量。

数据来源：各公司 2018 年年度报告

2018年公司湿法隔膜出货量为4.68亿平方米，同比增加120.19%，与行业整体趋势一致，增速远超行业水平，主要是公司提前对行业进行预判，提前进行布局，产能扩张领先于同行业其他公司。在下游需求进入爆发增长期的时候，公司能够快速满足客户大额的增量需求，保持稳定的产品供给，实现产销量的快速增长以及客户黏性的提升。

三、上海恩捷主要产品价格走势情况

2018年，上海恩捷及同行业公司价格情况如下：

公司名称	单位	2018年	2017年
上海恩捷	万元/万平方米	2.84	4.20

公司名称	单位	2018年	2017年
星源材质	万元/万平方米	2.48	3.31
胜利精密	万元/万平方米	3.30	4.10
金冠股份	万元/万平方米	3.09	--
沧州明珠	万元/吨	15.68	25.11

注：纽米科技未公告其销量和价格数据。金冠股份未公告其 2017 年销量和价格数据。

数据来源：各公司 2018 年年度报告。

从上表可以看出，锂电池隔膜行业2018年整体价格较2017年有所下降，上海恩捷产品的价格走势与同行业上市公司保持一致。上海恩捷产品皆为湿法隔膜，而同行业可比公司中如星源材质同时销售湿法隔膜和干法隔膜，因此价格存在一定差异。

四、上海恩捷营业收入变动情况

2018年，上海恩捷及同行业可比公司营业收入的变动情况如下：

单位：万元

公司名称	2018年锂电池隔膜收入	2017年锂电池隔膜收入	同比增长
上海恩捷	132,806.69	89,390.34	48.57%
星源材质	56,962.08	51,406.22	10.81%
胜利精密	41,219.89	47,423.26	-13.08%
沧州明珠	27,968.80	43,158.52	-35.20%
金冠股份	25,064.47	--	--

注：（1）表中上海恩捷锂电池隔膜收入仅指上海恩捷主营业务收入；

（2）金冠股份未披露 2017 年锂电池隔膜收入。

新能源汽车的快速发展带动了锂电池及锂电池隔膜的需求增长，2018年，公司抓住市场机遇，凭借在产能规模、产品品质、产品种类以及新产品开发、成本价格方面的竞争优势，收入快速增长，市场份额不断提升，2018年上海恩捷主营业务收入同比增长48.57%，超过同行业其他企业，湿法隔膜的市场份额为全球第一。

从同行业可比公司的营业收入情况来看，龙头企业上海恩捷及星源材质在2018年行业需求量上升、价格下降的背景下，凭借其产能、产品、成本等各方面优势，营业收入实现了快速增长。而对于同行业部分其他公司，价格的下降导致

其营业收入有所下滑。整体来看，锂电池隔膜行业在快速增长的同时实现行业集中度进一步加强的形势，与各公司经营业绩相符。

五、毛利率情况

上海恩捷及同行业毛利率情况如下：

项目	2018年度					
	上海恩捷	星源材质	沧州明珠	金冠股份	纽米科技	胜利精密
毛利率	60.28%	48.39%	-5.65%	52.04%	2.72%	30.54%
	2017年度					
	上海恩捷	星源材质	沧州明珠	金冠股份	纽米科技	胜利精密
	65.05%	51.85%	47.75%	--	33.30%	29.62%

上海恩捷长期致力于先进湿法隔膜的生产制造技术的开发和改进，公司生产效率和经营效率远超行业平均水平，公司的生产成本为行业最优，因此公司毛利率处于行业领先水平。

公司成本优势首先来源于公司的生产管理和技术团队持续不断地对生产设备和生产工艺的改进，使得公司生产设备的单线产出远超同行，使得单位折旧、单位人工和能耗有较大的差异；其次公司对生产技术和生产管理的精益求精让公司的良品率也高于行业平均水平；此外公司规模优势对采购成本优势、合理排产以及高开工率、产能利用率也有很大的贡献；另外公司持续改进辅料回收效率，辅料耗费也远低于同行水平。

公司的成本优势是生产设备不断改进、生产工艺技术不断提升、持续的研发投入、精益求精的生产管理、极强的市场开拓能力和庞大的生产规模综合作用的结果，竞争对手极难追赶，公司将长期保持该优势。

从同行业上市公司来看，沧州明珠、纽米科技的毛利率下滑较大，主要是2018年，其收入皆有不同程度的下滑，沧州明珠2018年隔膜业务收入同比下降35.20%，纽米科技2018年隔膜业务收入同比下降18.35%，由于折旧等成本相对固定，收入下降会带动其整体毛利率下滑。

(3) 上海恩捷报告期内向前五大客户及前五大供应商的销售、采购金额，占总销售额/采购额的比例，上述客户和供应商是否与公司存在关联关系。

【公司回复】：

一、上海恩捷报告期内向前五大客户的销售情况

序号	客户名称	销售金额（万元）	占上海恩捷销售收入的比例
1	客户一	48,529.73	36.35%
2	客户二	11,436.99	8.57%
3	客户三	10,300.84	7.72%
4	客户四	7,348.13	5.50%
5	客户五	6,954.50	5.21%
前五名客户合计		84,570.19	63.34%
上海恩捷销售总额		133,508.32	--

上述客户与公司不存在关联关系。

二、上海恩捷报告期内向前五大供应商采购情况

序号	供应商名称	采购金额（万元）	占上海恩捷采购总额的比例
1	供应商一	5,580.05	17.82%
2	供应商二	3,717.16	11.87%
3	供应商三	3,268.81	10.44%
4	供应商四	2,675.42	8.54%
5	供应商五	2,054.43	6.56%
前五名供应商合计		17,295.87	55.23%
上海恩捷采购总额		31,318.47	--

上述供应商与公司不存在关联关系。

（4）上海恩捷报告期内应收账款、其他应收款金额、账龄，坏账准备计提金额，应收对象与公司是否存在关联关系，并请结合应收账款、其他应收款历史及期后回款情况，说明其可回收性，是否足额计提了坏账准备。请年审会计师核查并发表明确意见。

【公司回复】：

一、上海恩捷报告期内应收账款、其他应收款金额、账龄、坏账准备计提金

额情况

(一) 应收账款

截至2018年末，上海恩捷应收账款余额为79,123.59万元。应收账款分类计提坏账准备情况如下：

单位：万元

项目	账面余额	坏账准备	计提比例	账面价值
按信用风险特征组合计提坏账准备的应收账款	79,123.59	155.80	0.20%	78,967.79
单项金额虽不重大单独计提坏账准备的应收账款	--	--	--	--
合计	79,123.59	155.80	0.20%	78,967.79

注：公司对单项金额重大的应收款单独进行减值测试，按预计未来现金流量现值低于其账面价值的差额计提坏账准备。单独测试未发生减值的应收款项，将其归入相应组合计提坏账准备。报告期内单项金额重大的应收款项经单独测试未发生减值。

截至2018年末，上海恩捷按信用风险特征组合计提坏账准备的应收账款账龄及坏账准备计提情况如下所示：

单位：万元

账龄	期末余额		
	应收账款	坏账准备	计提比例
6个月以内（含）	76,981.66	--	--
6个月-1年	1,226.73	61.34	5.00%
1—2年	885.74	88.57	10.00%
2—3年	29.46	5.89	20.00%
合计	79,123.59	155.80	--

(二) 其他应收款

截至2018年末，上海恩捷其他应收款余额为251.93万元，主要为押金保证金、备用金、代垫款等，其他应收账款分类计提坏账准备情况如下：

单位：万元

项目	账面余额	坏账准备	计提比例	账面价值
按信用风险特征组合计提坏账准备的应收账款	251.93	2.00	0.79%	249.93
单项金额虽不重大单独计	--	--	--	--

项目	账面余额	坏账准备	计提比例	账面价值
提坏账准备的应收账款				
合计	251.93	2.00	0.79%	249.93

截至2018年末，上海恩捷按信用风险特征组合计提坏账准备的其他应收账款账龄及坏账准备计提情况如下所示：

单位：万元

账龄	期末余额		
	其他应收款	坏账准备	计提比例
6个月以内（含）	216.49	--	--
6个月-1年	33.84	1.69	5.00%
1—2年	0.14	0.01	10.00%
2—3年	1.46	0.29	20.00%
合计	251.93	2.00	--

二、应收对象与公司是否存在关联关系情况

上海恩捷应收账款对象为下游采购锂电池隔膜产品的锂电池生产厂商，与公司不存在关联关系。

上海恩捷其他应收款为支付的押金及保证金、员工备用金及员工社保垫款等，公司押金保证金主要为租赁仓库等给出租公司支付的押金保证金，应收对象为上海择鑫置业有限公司等出租单位，员工备用金及员工社保垫款收款对象为公司一般员工。综上，上海恩捷其他应收款的应收对象与公司不存在关联关系。

三、应收账款、其他应收款历史及期后回款情况

最近三年，上海恩捷应收账款和其他应收款历史回款情况如下：

（一）应收账款回款情况

单位：万元

年度	年初余额	当年回款金额	当年回款占年初余额的比例
2016年度	8,887.52	8,521.90	95.89%
2017年度	20,042.71	19,405.06	96.82%
2018年度	29,427.75	28,512.55	96.89%

(二) 其他应收款回款情况

单位：万元

年度	年初余额	当年回款金额	当年回款占年初余额的比例
2016年度	25.57	25.57	100.00%
2017年度	1,964.65	1,927.40	98.10%
2018年度	116.73	115.13	98.63%

从上表可以看出，报告期内上海恩捷应收账款及其他应收款回款情况良好，期初余额基本在期末都已收回，最近三年不存在大额应收款未回的情况。

截至2019年6月18日，上海恩捷应收账款期后回款情况如下：

单位：万元

2018年末余额	期后回款金额	回款比例
79,123.59	58,057.39	73.38%

截至2019年6月18日，上海恩捷已回款比例73.38%，未收回的应收账款主要是2018年第四季度销售所致，尚在账期内。

上海恩捷客户主要为三星SDI、比亚迪、国轩、LG Chem、宁德时代和天津力神等优质客户，客户信誉良好，货款支付能力强。最近三年，上海恩捷客户的回款情况良好，发生坏账的情况极少，基本可在信用期内回款，发生坏账的风险较低。客户应收账款的回收可行性较高。

上海恩捷已积极采取各项措施加强应收账款的回款保障。第一，公司制定客户等级分类标准，对客户进行信用等级分类，优化客户的结构；第二，建立应收账款跟踪监控和催款制度，加强应收账款的风险控制。

截至2019年6月18日，上海恩捷其他应收款期后回款情况如下：

单位：万元

2018年末余额	期后回款金额	回款比例
251.93	110.80	43.98%

上海恩捷尚未收回的其他应收款主要为押金保证金，金额较小，且不能收回的可能性较低。

上海恩捷应收账款和其他应收款历史回款情况良好，期后回款情况良好。同

时，公司积极采取回款保障措施，应收账款的可回收性较强，发生坏账的风险较小，公司应收账款坏账准备计提充分合理。

【年审会计师意见】：

一、核实程序

（一）了解与收入、应收账款确认相关的关键内部控制，评价这些控制的设计，确定其是否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性。

（二）了解与应收账款减值相关的关键内部控制，评价这些控制的设计，确定其是否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性。

（三）查阅主要客户公开披露的信息，了解其生产经营情况以及和公司销售合作情况。

（四）结合应收、预收及收入函证，以及针对重要客户进行实地走访以核实收入和应收的真实性。

（五）取得并检查公司基本信用报告；检索国家企业信用信息公示系统，获取并检查应收方股权关系及“董监高”信息，结合检查其他文件资料核实是否与公司存在关联关系。

（六）分析评估公司应收款项坏账准备会计估计的合理性，包括确定应收款项组合的依据、金额重大的判断、单独计提坏账准备的判断等。

（七）计算公司资产负债表日坏账准备金额与应收款项余额之间的比率，比较前期坏账准备计提数和实际发生数，分析应收款项坏账准备计提是否充分。

（八）分析应收账款账龄情况，了解对主要客户的信用政策的制定情况，分析应收账款余额与信用政策的匹配情况，信用政策的执行情况以及应收账款的逾期情况，结合期后回款测试评价应收款项坏账准备计提的合理性。

（九）获取公司坏账准备计提表，检查计提方法是否按照坏账政策执行，重新计算坏账准备金额是否正确。

二、核实结论

经核实，我们认为上海恩捷应收对象与公司不存在关联关系，上海恩捷应收账款、其他应收款坏账准备计提说明与实际相符。

2、报告期内，你公司实现归属于上市公司股东的净利润（以下简称“净利润”）5.18亿元，同比增长40.79%；经营活动产生的现金流量净额为1.71亿元，同比下降34.34%。请结合行业特点、产品类别、销售模式、收入确认政策和收款政策等说明净利润与经营活动产生的现金流量净额变动不匹配的原因。

【公司回复】：

净利润与经营活动产生的现金流量净额变动不匹配的原因如下：

一、行业特点

公司主营业务为包装印刷品、纸制品包装及膜类业务，下游客户为卷烟公司、食品饮料公司及锂电池生产企业等，公司下游主要客户皆为国内外知名的厂商。公司在与上述公司交易过程中，一般会给予客户一定的信用期，客户可在信用期内付款。同时，根据行业特点，下游客户付款时会通过票据的方式支付一定的款项。由于信用期和票据持有到期等因素，导致公司现金流量流入时点与营业收入确认时点存在滞后性，从而导致净利润与经营活动产生的现金流量净额变动不匹配。

二、产品类别

（一）包装印刷品、纸制品包装及BOPP薄膜

报告期内，公司包装印刷品、纸制品包装及BOPP薄膜主要提供给卷烟生产企业和食品饮料企业。2018年，该部分业务实现的净利润及经营活动产生的现金流量净额情况如下：

单位：万元

项目	2018年度	2017年度	增减变动
净利润	4,242.26	15,592.35	-72.79%
经营活动产生的现金流量净额	7,646.00	17,190.03	-55.52%

从上表可以看出，上述业务板块经营活动产生的现金流量净额略高于当期净利润，主要系存在前期回款所致，上述业务板块的现金流变动情况与净利润保持一致。

（二）锂电池隔膜业务

公司膜类业务中锂电池隔膜产品主要供应给国内外知名的锂电池生产企业。2018年度，锂电池隔膜业务实现的净利润及经营活动产生的现金流量净额情况如下：

单位：万元

项目	2018年度	2017年度	增减变动
净利润	63,792.12	39,339.46	62.16%
经营活动产生的现金流量净额	9,456.10	8,857.63	6.76%

2018年锂电池隔膜业务净利润同比增长62.16%，经营活动产生的现金流量净额同比增长6.76%，低于净利润的增长幅度。

整体来看，公司2018年净利润与经营活动产生的现金流量净额变动不匹配的主要原因在于锂电池隔膜业务实现的经营性活动现金流量净额小于净利润。

三、公司销售模式、收入确认政策和收款政策

（一）销售模式

公司湿法锂电池隔膜产品采取直销的销售模式，由营销部门销售人员负责产品的销售、推广和订单获取工作；烟标和烟膜产品主要基于烟标印刷行业的下游卷烟企业依据《烟用物资采购管理规定》实行的全国性招标采购，公司通过参与各卷烟企业招投标获取订单，并按照客户的订单组织生产和销售，为客户提供定制产品；平膜一般采取以销定产，并配备适当的库存量；无菌包装、特种纸制品均按照客户要求进行了定制化生产。

（二）收入确认政策

公司主要产品收入确认时点及依据分别为：（1）锂电池隔膜、BOPP烟膜、烟标、无菌包装产品：货物送至客户指定收货地点，完成货物交付并取得客户关

于货物所有权和风险移交的证据。（2）BOPP 平膜产品：货物已按与客户约定方式完成货物交付，并取得客户或客户指定承运单位关于货物所有权和风险移交的证据。（3）特种纸产品：货物送至客户指定收货地点，完成货物交付并取得客户确认货物符合使用要求的相关证据。

（三）公司收款政策

公司在将货物移交给客户之后，与客户就交易金额进行对账，双方确认无误后公司开具相应的发票。在开具发票后，公司会给予客户一定的信用账期，客户在信用期内进行支付。

根据客户资信情况、产品类别、采购规模、历史合作情况针对不同客户制定不同的信用期，对于资信情况较好、业务规模较大、合作稳定的重大客户通常信用期较长。

四、净利润与经营活动产生的现金流量净额变动不匹配的原因。

（一）公司给予客户一定的信用期，因此现金流入晚于收入确认。根据客户资信情况、产品类别、采购规模、历史合作情况针对不同客户制定不同的信用期，对于资信情况较好、业务规模较大、合作稳定的重大客户通常信用期较长。

（二）公司结算方式以票据为主。公司客户主要通过票据的方式进行支付，锂电池业务中下游客户通过票据支付的比例超过90%。由于公司在建工程较多，公司通过票据背书转让的方式支付部分设备工程款，上述经营性收入未体现为经营性现金流，导致现金流入低于营业收入。

（三）2018年，珠海恩捷12条产线陆续投产，随着产能爬坡以及下游订单量的增加，公司营业收入呈现逐步攀升的趋势。

2018年，上海恩捷按季度实现的营业收入情况如下：

单位：万元

第1季度	第2季度	第3季度	第4季度	合计
18,932.25	27,362.90	38,570.43	48,642.75	133,508.32

由于公司根据行业惯例给予客户信用期，因此期末形成的收入尚未形成现金流入。

综上，锂电池隔膜业务的快速增长带来应收账款大幅增加，根据行业特性，公司一般给予客户一定的信用期，从而导致销售回款滞后于销售收入的增长。同时，公司以背书应收票据形式支付设备款导致经营活动产生的现金净流量减少。剔除上述原因影响，公司经营活动产生的现金流量净额与净利润变动相匹配。

3、报告期末，你公司应收款项账面余额为15.71亿元，同比增长78.61%，占营业收入的比重为63.91%，计提坏账准备2,106万元。请补充说明：

（1）应收款项具体构成、形成原因，并结合业务特点、信用政策、结算方式等说明应收账款大幅增长及占营业收入比例较高的原因。

【公司回复】：

一、应收款项具体构成、形成原因

报告期末，公司应收款项账面余额15.71亿元，主要包括应收票据和应收账款，具体情况如下：

单位：万元

项目	截止2018年12月31日余额
应收账款	123,078.27
应收票据	33,984.10
合计	157,062.37

公司主营业务分为（1）膜类产品，主要包括锂电池隔膜（基膜和涂布膜）、BOPP薄膜（烟膜和平膜）；（2）包装印刷产品，主要包括烟标和无菌包装；（3）纸制品包装，主要包括特种纸产品（镭射转移防伪纸、直镀纸和涂布纸）、全息防伪电化铝、转移膜及其他产品。公司应收账款来自于向下游客户销售锂电池隔膜、烟膜和平膜、烟标、无菌包装和特种纸等产品所形成的货款。公司下游客户主要包括锂电池生产厂商、卷烟生产企业及食品饮料企业等。公司应收票据主要来源于下游客户支付的承兑汇票，根据行业惯例，公司下游客户部分通过承兑汇票的方式进行支付，在票据到期日前，公司未进行贴现的票据计入应收票据。

二、应收账款大幅增加及占营业收入比例较高的原因

单位：万元

项目	2018年度	2017年度	变动比率
营业收入	245,749.28	211,437.51	16.23%
应收账款	125,184.28	73,241.48	70.92%
其中：锂电池隔膜板块	79,123.59	29,427.75	168.87%
非锂电池隔膜业务板块	46,060.69	43,813.73	5.13%

2018年，公司期末应收账款余额为125,184.28亿元，较2017年同比增长70.92%，高于营业收入增长，主要来源于锂电池隔膜业务的增长。

（一）锂电池隔膜业务应收账款变动情况

公司锂电池隔膜产品主要提供给中高端锂电池生产企业。公司2018年末，应收账款变动情况如下：

单位：万元

项目	2018年度	2017年度	变动比率
营业收入	133,508.32	89,410.51	49.32%
应收账款	79,123.59	29,427.75	168.87%
占比	59.26%	32.91%	--

公司2018年锂电池隔膜业务应收账款同比增长168.87%，占营业收入的比例达到59.26%，主要原因系：

（1）上海恩捷的信用政策及结算方式

上海恩捷根据客户资信情况、产品类别、采购规模、历史合作情况针对不同客户制定不同的信用期，对于资信情况较好、业务规模较大、合作稳定的重大客户通常信用期较长，一般在30-120天之间；结算方式方面，上海恩捷对于资信较好的重大客户可以选择接受商业汇票的方式。受行业影响，上海恩捷的信用期较长，从而导致期末应收账款、应收票据的余额较大。

（2）锂电池隔膜业务快速增长，带动应收账款增长

2018年，新能源汽车行业整体向好，带动上游锂电池及锂电池隔膜的增长。据中汽协数据显示，2018年，新能源汽车产销分别完成127万辆和125.6万辆，比上年同期分别增长59.9%和61.7%。公司2018年营业收入同比增长49.32%，由于

给与公司客户一定的信用期，因此营业收入增长的同时应收账款也快速增长。

(3) 公司锂电池隔膜产线陆续投产，收入集中在下半年

公司基于日益增长的锂电池隔膜市场需求扩大产能，2018年珠海恩捷12条产线陆续投产。随着公司产能的逐步爬坡，公司收入逐步提高。受产能变化影响，应收账款、应收票据的余额主要形成于下半年，且较上半年增长较快，因而，报告期末应收票据、应收账款余额占当期营业收入比例较高。

(4) 受国家对于新能源汽车补贴政策的转变，新能源汽车补贴继续退坡，从而造成新能源车厂的资金紧张，进而传递至锂电池行业导致结算周期延长。

以上因素为公司锂电池隔膜业务的应收账款大幅增加及占营业收入比例较高的原因。

(二) 非锂电池隔膜业务应收账款变动情况

公司非锂电池隔膜业务主要包括BOPP膜、包装印刷产品和纸制品包装，下游客户主要为卷烟生产企业和食品饮料企业等。2018年，其应收账款增长及占比情况如下：

单位：万元

项目	2018年度	2017年度	变动比率
营业收入	112,240.96	122,027.00	-8.02%
应收账款	46,060.69	43,813.73	5.13%
占比	41.04%	35.90%	--

2018年，受整体烟草市场去库存和调结构的影响，下游卷烟生产企业对烟用原、辅材料需求量减少，从而导致公司非锂电池隔膜业务收入同比下降8.02%。受上游政策影响，部分涉烟业务的客户回款周期有所延长，应收账款较上年末增加5.13%，占营业收入的比例略有上升。

(2) 结合应收方、期后回款情况，同行业可比公司情况等说明应收账款坏账准备计提的充分性。请年审会计师核查并发表明确意见。

【公司回复】：

一、应收方情况

截至2018年末，公司应收账款前五名客户的情况如下：

单位：万元

客户名称	期末余额	占应收账款期末余额的比例	账龄	已计提坏账准备
客户一	29,844.43	23.84%	6个月以内	-
客户二	7,452.31	5.95%	6个月以内	-
客户三	6,190.50	4.95%	6个月以内	-
客户四	4,904.87	3.92%	6个月以内	-
客户五	4,816.96	3.85%	6个月以内、7至12月	15.82
合计	53,209.07	42.51%	--	15.82

公司的客户主要为国内外大型知名锂电池生产企业、大型国有烟草集团及食品饮料企业，均为规模大、信誉好，具有支付能力的企业。

二、应收账款期后回款情况

截至2019年6月18日，公司应收账款期后回款情况如下：

单位：万元

年份	报告期末余额	期后回款金额	回款比例
2018年末	125,086.48	83,889.63	72.40%

由上表可以看出，公司期后回款情况良好。截至2019年6月18日，公司已回款83,889.63万元，回款比例达到72.40%，未收回的应收账款是2018年第四季度销售所致，尚在账期内。

截至2019年6月18日，公司应收账款前五名期后回款情况如下：

单位：万元

单位名称	报告期末余额	期后回款金额	回款比例
客户一	29,844.43	29,844.43	100.00%
客户二	7,452.31	5,300.00	71.12%
客户三	6,190.50	6,190.50	100.00%
客户四	4,904.87	4,904.87	100.00%
客户五	4,816.96	1,200.00	24.91%
合计	53,209.07	47,439.80	89.16%

从上表看出，报告期末应收账款前五大客户回款比例较高，客户五回款比例较低主要系期末金额部分还在信用期内所致。

三、应收账款坏账计提充分的情况

截至2018年末，公司应收账款坏账计提情况如下：

单位：万元

项目	账面余额	坏账准备	计提比例	账面价值
按信用风险特征组合计提坏账准备的应收账款	125,086.48	2,008.21	1.61%	123,078.27
单项金额虽不重大单独计提坏账准备的应收账款	97.80	97.80	100.00%	--
合计	125,184.28	2,106.01	1.68%	123,078.27

截至2018年末，公司按信用风险特征组合计提坏账准备的其他应收账款账龄及坏账准备计提情况如下所示：

单位：万元

账龄	期末余额		
	其他应收款	坏账准备	计提比例
6个月以内（含）	106,050.46	-	0.00%
6个月-1年	7,380.16	369.01	5.00%
1—2年	9,541.92	954.19	10.00%
2—3年	1,522.37	304.47	20.00%
3至4年	412.47	206.23	50.00%
4至5年	24.02	19.22	80.00%
5年以上	155.09	155.09	100.00%
合计	125,086.48	2,008.21	1.61%

根据同行业可比上市公司披露的公开信息，将采用账龄分析法计提坏账准备的情况列示如下：

账龄	恩捷股份	胜利精密	长园集团	星源材质	沧州明珠	可比平均
6个月以内（含）	0%	0.5%	1%	5%	5%	3%
6个月—1年	5%	2%	1%	5%	5%	3%
1—2年	10%	10%	10%	10%	10%	10%
2—3年	20%	30%	30%	20%	20%	25%

账龄	恩捷股份	胜利精密	长园集团	星源材质	沧州明珠	可比平均
3—4年	50%	50%	60%	50%	50%	53%
4—5年	80%	80%	60%	80%	80%	75%
5年以上	100%	100%	100%	100%	100%	100%

与同行业可比上市公司相比，在6个月以内账龄的坏账计提比例上，公司低于其他同行业上市公司；在其余账龄的坏账计提比例上，公司与同行业可比上市公司保持一致。

上海恩捷账龄6个月以内应收账款坏账准备计提比例与同行业差异的原因如下：

第一，通过对上海恩捷客户的结构、资信情况等进行分析，上海恩捷的客户主要为三星SDI、比亚迪、国轩、LG Chem、宁德时代和天津力神等优质客户，客户信誉良好，货款支付能力强，上海恩捷具有较同行业更为优质的客户群。

第二，通过对上海恩捷客户的信用政策、历史回款情况、发生坏账情况、回款保障措施等进行分析，上海恩捷客户的回款情况良好，发生坏账的情况极少，基本可在信用期内回款，应收账款的可收回性较强，发生坏账的风险较低。因此，上海恩捷根据多年积累的应收账款管理经验制定的坏账政策符合其实际情况。

基于以上原因分析，公司应收账款坏账准备已充分计提。

【年审会计师回复】：

一、核实程序

（一）了解与收入、应收账款确认相关的关键内部控制，评价这些控制的设计，确定其是否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性。

（二）了解与应收账款减值相关的关键内部控制，评价这些控制的设计，确定其是否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性。

（三）查阅主要客户公开披露的信息，了解其生产经营情况以及和公司销售合作情况。

（四）结合应收、预收及收入函证，以及针对重要客户进行实地走访以核实

收入和应收的真实性。

（五）分析评估公司应收款项坏账准备会计估计的合理性，包括确定应收款项组合的依据、金额重大的判断、单独计提坏账准备的判断等。

（六）计算公司资产负债表日坏账准备金额与应收款项余额之间的比率，比较前期坏账准备计提数和实际发生数，分析应收款项坏账准备计提是否充分。

（七）分析应收账款账龄情况，了解对主要客户的信用政策的制定情况，分析应收账款余额与信用政策的匹配情况，信用政策的执行情况以及应收账款的逾期情况，结合期后回款测试评价应收款项坏账准备计提的合理性。

（八）获取公司坏账准备计提表，检查计提方法是否按照坏账政策执行，重新计算坏账准备金额是否正确。

二、核实结论

经核实，我们认为恩捷股份关于应收方的应收账款坏账准备已充分计提。

4、你公司固定资产期末余额为31.75亿元，较期初增长108%。你公司采用年限平均法对房屋及建筑物和机器设备折旧，其中房屋及建筑物折旧年限20年，残值率5%-10%；机器设备折旧年限10-13年，残值率5%-10%。请结合同行业可比公司情况，说明房屋及建筑物和机器设备折旧方法、折旧年限及残值率的确定是否符合行业惯例。

【公司回复】：

一、房屋及建筑物折旧方法、折旧年限及残值率与同行业公司对比

公司与同行业可比公司的房屋及建筑物折旧方法、折旧年限、残值率及年折旧率对比如下：

房屋及建筑物折旧				
公司名称	折旧方法	折旧年限	残值率	年折旧率
恩捷股份	年限平均法	20	5%-10%	4.50%-4.75%
星源材质	年限平均法	20-40	5%	2.375%-4.75%

房屋及建筑物折旧				
公司名称	折旧方法	折旧年限	残值率	年折旧率
沧州明珠	年限平均法	10-20	5%	4.75%-9.5%
金冠股份	年限平均法	20-30	5%	3.17%-4.75%
长园集团	年限平均法	49	5%	1.94%
纽米科技	年限平均法	20-40	5%	2.38%-4.75%

注：金冠股份选取其旗下子公司鸿图隔膜（从事锂电池隔膜业务）的折旧政策。

数据来源：各公司年度报告及公开市场数据。

房屋及建筑物折旧政策与同行业公司对比分析：

（一）从折旧方法来看，公司与同行业公司折旧方法一致，均采用年限平均法，符合行业惯例。

（二）从折旧年限来看，除沧州明珠房屋建筑物的折旧年限为10-20年外，公司房屋建筑物的折旧年限均短于或等于同行业其他可比公司的折旧年限。公司折旧年限的选取较为谨慎，不存在明显高于同行业平均水平的情况。

（三）从折旧年限及残值率综合来看，公司年折旧率不存在明显低于同行业平均水平的情况。

整体来看，公司房屋及建筑物的折旧方法、折旧年限及残值率的确定符合行业惯例。

二、机器设备折旧方法、折旧年限及残值率与同行业公司对比

公司与同行业可比公司的机器设备折旧方法、折旧年限、残值率及年折旧率对比如下：

机器设备折旧				
公司名称	折旧方法	折旧年限	残值率	年折旧率
公司	年限平均法	10-13	5-10%	6.92%-9.5%
星源材质	年限平均法	5-10	5%	9.50%-19%
沧州明珠	年限平均法	10	5%	9.5%
金冠股份	年限平均法	2-16	5%	5.94%-47.50%
中锂新材	年限平均法	12	5%	7.92%
纽米科技	年限平均法	12-16	5%	5.94%-7.92%

机器设备折旧政策与同行业公司对比分析：

（1）从折旧方法来看，公司与同行业公司折旧方法一致，均采用年限平均法，符合行业惯例。

（2）从折旧年限来看，公司折旧年限为10-13年，除星源材质整体折旧年限较低外，公司与其他同行业公司不存在显著差异。

（3）从折旧年限及残值率综合来看，公司年折旧率高于金冠股份和纽米科技，不存在明显低于同行业平均水平的情况。

公司折旧方法及估计的确定根据企业会计准则的要求以及公司实际生产经营的情况来确定，根据《企业会计准则第4号-固定资产》第十五条“企业应当根据固定资产的性质和使用情况，合理确定固定资产的使用寿命和预计净残值。”和第十六条“企业确定固定资产使用寿命，应当考虑下列因素：（一）预计生产能力或实物产量；（二）预计有形损耗和无形损耗；（三）法律或者类似规定对资产使用的限制。”

上海恩捷锂电池隔膜生产线以引进日本制钢所的全套国外先进的生产设备为主，设备技术水平和设备制造精度、运行稳定性、故障率、连续开机时间、持续生产能力等指标均为行业领先水平。公司根据机器设备的预计生产能力以及预计的有形损耗和无形损耗为根据综合确定公司的折旧年限、残值率。从同行业可比公司的折旧方法、折旧年限及残值率来看，公司与同行业可比公司不存在显著差异，符合会计准则的要求及行业惯例。

5、报告期内，你公司收到政府补助1.65亿元，其中计入当期损益的金额为9,136万元。请补充说明上述政府补助的具体内容、是否具备可持续性、会计处理是否符合《企业会计准则》的规定，以及是否需履行信息披露义务。请年审会计师核查并发表明确意见。

【公司回复】：

2018年，公司收到政府补助款1.65亿元，计入当期损益的金额为9,136万元。

具体构成如下：

单位：万元

序号	项目	期初余额	当期收到的政府补助	当期摊销额	期末余额	计入当期损益的政府补助
1	计入递延收益的政府补助	5,115.07	1,765.92	-1,179.02	5,701.97	-
2	冲减相关资产账面价值的政府补助	-	6,775.00	-	-	-
3	当期收到计入其他收益的政府补助	-	7,956.84	-	-	7,956.84
4	递延收益当期摊销计入其他收益的政府补助	-	-	-	-	1,179.02
合计		-	16,497.76	-	-	9,135.86

一、当期取得的计入递延收益的政府补助明细情况

项目	金额（万元）	与资产相关/与收益相关	是否具备可持续性
产业扶持资金	1,765.92	与收益相关	否

2018年3月，无锡锡山经济技术开发区管理委员会与上海恩捷签订《投资协议书之补充协议》，协议约定锡山经济技术开发区管理委员会设立专项产业扶持资金6,949.92万元。

2018年12月，根据《关于拨付无锡恩捷新材料科技有限公司产业扶持资金的通知》，公司之控股孙公司无锡恩捷新材料科技有限公司（以下简称“无锡恩捷”）收到产业扶持资金6,949.92万元。

因该笔产业扶持资金未明确与资产相关还是与收益相关，根据《企业会计准则第16号—政府补助》第十条“对于同时包含与资产相关部分和与收益相关部分的政府补助，应当区分不同部分分别进行会计处理；难以区分的，应当整体归类为与收益相关的政府补助。”的规定，公司将此项政府补助认定为与收益相关的政府补助。

根据《企业会计准则第16号—政府补助》第九条“与收益相关的政府补助，应当分情况按照以下规定进行会计处理：

（一）用于补偿企业以后期间的相关成本费用或损失的，确认为递延收益，并在确认相关成本费用或损失的期间，计入当期损益或冲减相关成本；

（二）用于补偿企业已发生的相关成本费用或损失的，直接计入当期损益或冲减相关成本。”

根据《投资协议书之补充协议》约定，其中1,765.92万元尚处于等待期内，故将其计入递延收益，待以后年度满足协议约定条件时计入损益。其余5,184.00万元已满足协议约定条件，将其在当期一次性确认损益。

公司就上述政府补助取得情况于2019年1月2日在指定信息披露媒体《中国证券报》《上海证券报》《证券时报》《证券日报》及巨潮资讯网（www.cninfo.com.cn，下同）发布了《关于收到政府补贴的公告》（公告编号：2018-159号）。

二、冲减相关资产账面价值的政府补助明细情况

单位：万元

序号	项目	期初余额	本期新增	冲减相关资产账面价值	期末余额	与资产相关/与收益相关	是否具备可持续性
1	2018年工业技术改造资金	--	3,375.00	3,375.00	--	与资产相关	否
2	珠海恩捷项目专项产业扶持资金	3,350.00	--	3,350.00	--	与资产相关	否
3	珠海恩捷项目招商引资优惠补助	50.00	--	50.00	--	与资产相关	否
合计		3,400.00	3,375.00	6,775.00	--	---	否

（一）2018年工业技术改造资金

2018年12月，根据《关于转发<国家发展改革委工业和信息化部关于下达2018年工业技术改造专项中央预算内投资（补助）计划的通知>的通知》（沪发改投[2018]68号），公司收到政府奖励资金3,375.00万元，通知规定该笔政府奖励资金原则上用于上海恩捷锂电池隔膜生产线技术改造项目支出。

根据《企业会计准则第16号—政府补助》第四条“……与资产相关的政府补助，是指企业取得的、用于购建或以其他方式形成长期资产的政府补助……”的规定，公司将该笔政府奖励资金认定为与资产相关的政府补助。

2018年度相关锂电池隔膜生产线技术改造项目已完成并结转固定资产。根据《企业会计准则第16号—政府补助》第八条“与资产相关的政府补助，应当冲减相关资产的账面价值或确认为递延收益。与资产相关的政府补助确认为递延收益的，应当在相关资产使用寿命内按照合理、系统的方法分期计入损益……”的规定，公司将该笔政府补助全额冲减固定资产原值，按固定资产折旧年限摊销。

公司就上述政府补助取得情况于2018年12月13日在指定信息披露媒体《中国证券报》《上海证券报》《证券时报》《证券日报》及巨潮资讯网发布了《关于收到政府补贴的公告》（公告编号：2018-152号）。

（二）珠海恩捷项目招商引资优惠补助

2017年1月，珠海经济技术开发区管委会与珠海恩捷签订《上海恩捷新材料科技股份有限公司锂电池隔膜项目投资补充协议书》，协议约定珠海经济技术开发区管委会承诺设立专项产业扶持资金3,350.00万元，用于项目公司进行土地整理、供电、道路等配套设施建设，2017年度公司收到相关政府补助3,350.00万元。

根据《企业会计准则第16号-政府补助》，由于该笔产业扶持资金已明确用于项目公司进行土地整理、供电、道路等配套设施建设，公司将该笔产业扶持资金认定为与资产相关的政府补助。

2018年珠海恩捷相关配套设施已建设完成并转入固定资产，根据《企业会计准则第16号—政府补助》，公司将该笔政府补助直接冲减固定资产原值，按固定资产折旧年限摊销。

上述政府补助的取得在公司完成重大资产重组前，公司已在《发行股份购买资产并募集配套资金暨关联交易报告书（修订稿）》中披露。

（三）珠海恩捷项目招商引资优惠补助

根据《关于印发<珠海经济技术开发区招商引资优惠措施>的通知》（珠港办[2017]49号），2017年度公司收到政府奖励资金50.00万元。通知规定该笔政府奖励资金原则上用于项目办公室租赁费用等，珠海恩捷已将项目办公室租金计入在建工程。根据《企业会计准则第16号—政府补助》的规定，公司将该笔政府奖励资金认定为与资产相关的政府补助。

2018年度相关在建工程已转入固定资产，根据《企业会计准则第16号—政府补助》的规定，公司将该笔政府补助冲减相应的固定资产原值，按固定资产折旧年限摊销。

三、当期收到计入当期损益的政府补助情况如下：

单位：万元

项目	收到政府补助的具体时间	补助内容	本期金额	与资产相关/与收益相关	注释
其他收益	2018年12月29日	产业扶持资金	5,184.00	与收益相关	注1
其他收益	2018年6月12日	开发扶持资金	1,265.65	与收益相关	注2
其他收益	2018年9月4日	进口贴息-财政补贴	408.89	与收益相关	注3、注5
其他收益	2018年12月7日	自主创新示范区专项发展基金	200.00	与收益相关	注3、注5
其他收益	2018年11月14日	科技发展基金补助	160.50	与收益相关	注3、注5
其他收益	2018年8月10日	小巨人补助款	150.00	与收益相关	注3、注5
其他收益	2018年2月1日	玉溪高新区管委会2017年度创新发展先进企业表彰奖励	146.90	与收益相关	注3、注4
其他收益	2018年12月18日	锂电池-财政补贴	114.00	与收益相关	注3、注5
其他收益	2018年2月1日	收玉溪高新技术产业开发区管委会财政贡献奖/扩销促产奖励/云南省新产品/云南名牌/市级科技成果/外贸进出口	107.70	与收益相关	注3、注4
其他收益	2018年6月28日	品牌经济-2017第四批产业转型专项补助	50.00	与收益相关	注3、注5
其他收益	2018年9月30日	海峡两岸科技产业开发园管委会产业发展扶持资金	21.95	与收益相关	注3、注5
其他收益	2018年2月1日	2017年财政贡献奖\2017年四季度扩销促产奖\安全生产责任书考核良好企业	39.00	与收益相关	注3、注4
其他收益	2018年9月27日	第五批产业转型专项收入	20.50	与收益相关	注3、注5
其他收益	2018年6月15日	稳岗补贴	18.74	与收益相关	注3、注5
其他收益	2018年11月14日	玉溪市红塔区公共就业和人才服务中心拨付的2017年失业保险援企稳岗补贴	11.25	与收益相关	注3、注5

项目	收到政府补助的具体时间	补助内容	本期金额	与资产相关/与收益相关	注释
其他收益	2018年9月28日	收玉溪高新区管委会财政局支付中心“2018年上半年扩销促产科技创新奖励”（实用新型专利）	10.00	与收益相关	注3、注5
其他收益	2018年12月11日	专利补助--上海市知识产权局	9.31	与收益相关	注3、注5
其他收益	2018年11月30日	2017年企业稳岗补贴	7.25	与收益相关	注3、注5
其他收益	2018年11月27日	收玉溪市红塔区公共就业和人才服务中心2017年稳岗补贴	5.97	与收益相关	注3、注5
其他收益	2018年10月31日	社保及岗位补贴	5.26	与收益相关	注3、注5
其他收益	2018年2月28日	市级科技成果“十二层液体食品包装用镀铝膜纸基铝塑复合材料的奖励	3.00	与收益相关	注3、注5
其他收益	2018年10月31日	玉溪市实施品牌和质量强市战略领导小组办公室文件关于2018年质量走廊的通知拨款	3.00	与收益相关	注3、注5
其他收益	2018年10月31日	局2018年科技计划（下级）项目经费补助	3.00	与收益相关	注3、注5
其他收益	2018年4月30日	中央外经贸发展专项资金	2.45	与收益相关	注3、注5
其他收益	2018年8月31日	收到玉溪高新区管委会“支持外贸中小企业开拓市场项目-企业管理体系认证”专项资金	2.04	与收益相关	注3、注5
其他收益	2018年12月31日	温江区就业服务管理局补贴	1.95	与收益相关	注3、注5
其他收益	2018年4月24日	区困补贴	1.35	与收益相关	注3、注5
其他收益	2018年10月30日	玉溪知识产权局关于下达玉溪市2017年第三季度专利申请奖励经费的拨款通知	0.80	与收益相关	注3、注5
其他收益	2018年12月31日	成都市第二批专利资助金	0.80	与收益相关	注3、注5
其他收益	2018年1月22日	玉溪市财政局商务局拨付的2017年10至11月稳增长进出口奖励	0.54	与收益相关	注3、注5
其他收益	2018年7月31日	成都市第一批专利资助金	0.40	与收益相关	注3、注5
其他收益	2018年8月17日	玉溪市财政局商务局拨付2017年度中央外经贸发展专项资金款	0.33	与收益相关	注3、注5
其他收益	2018年5月3日	宣桥社区就业奖励	0.30	与收益相关	注3、注5
—	—	合计	7,956.83	—	—

注 1：详见本回复中的“一、当期收到计入递延收益的政府补助”。

注 2、2018 年 6 月，根据《关于认定上海恩捷新材料科技股份有限公司为浦东新区大企业总部的批复》（浦商委投管字[2018]2 号），上海恩捷收到政府补助 1,265.65 万元。因政府补助文件中未明确补助资金用途，根据《企业会计准则第 16 号-政府补助》规定，公司将该笔政府补助认定为与收益相关的政府补助，并于收到时点一次性确认为当期损益。上述政府补助的取得在公司完成重大资产重组前。

注 3、上述政府补助文件未明确规定用于与资产相关的支出，也未明确用于以后期间的成本费用支出或弥补损失，根据《企业会计准则第 16 号—政府补助》的规定，公司将上述政府补助认定为与收益相关的政府补助，并于收到时点一次性确认为当期损益。

注 4、公司就上述政府补助取得情况于 2018 年 2 月 3 日在指定信息披露媒体发布了《关于收到政府补贴的公告》（公告编号：2018-009 号）。

注 5、根据《深圳证券交易所上市规则》相关规定，公司需披露取得的大额政府补助，上述政府补助金额较小，公司已在定期报告中披露。

四、递延收益当期摊销计入其他收益的政府补助

报告期初递延收益余额为5,115.07万元，本期摊销1,179.02万元，报告期末递延收益余额为5,701.97万元。

递延收益摊销及余额情况如下：

单位：万元

负债项目	期初余额	本期新增补助金额	本期计入当期损益金额	期末余额	与资产相关/与收益相关	是否可持续
电缆沟补贴收入	388.17	--	34.00	354.17	与资产相关	注1
企业技术改造补贴收入	98.11	--	11.32	86.79	与资产相关	注1
电力配套工程改造补助费	41.67	--	5.00	36.67	与资产相关	注1
工业园区建设专项资金	64.42	--	3.50	60.92	与资产相关	注1
9000万平方米高性能锂电池隔膜项目	2,431.71	--	269.24	2,162.47	与资产相关	注1
锂电池隔膜生产线技术改造项目	1,340.99	--	105.96	1,235.03	与资产相关	注1
珠海恩捷项目招商引资优惠补助	750.00	--	750.00	--	与收益相关	注2
产业扶持资金	--	1,765.92	--	1,765.92	与收益相关-	--
合计	5,115.07	--	1,179.02	5,701.97	--	--

注 1：根据《企业会计准则第 16 号-政府补助》第八条“与资产相关的政府补助，应当冲减相关资产的账面价值或确认为递延收益。与资产相关的政府补助确认为递延收益的，应当在相关资产使用寿命内按照合理、系统的方法分期计入损益……”的规定，上述与资产相关的政府补助，公司按照固定资产折旧年限分期摊销。

注 2：依据政府补助文件要求，公司报告期将其用于弥补研发投入，根据《企业会计准则第 16 号—政府补助》第九条“.....（二）用于补偿企业已发生的相关成本费用或损失的，直接计入当期损益或冲减相关成本。”的规定，公司于报告期按实际研发投入金额将其结转为当期损益。

综上所述，上述政府补助均为政府部门给予的一次性补贴，不具备可持续性、公司政府补助会计处理符合《企业会计准则》的规定，且公司严格按照深圳证券交易所《上市规则》第11.11.4条规定“上市公司出现下列情形之一的，应当及时向本所报告并披露：.....（十四）获得大额政府补贴等额外收益或者发生可能对上市公司的资产、负债、权益或者经营成果产生重大影响的其他事项.....”，对已获得的大额政府补贴以临时公告形式进行披露，详见公司指定信息披露媒体《中国证券报》《上海证券报》《证券时报》《证券日报》及巨潮资讯网。

【年审会计师意见】：

一、核实程序

（一）了解与政府补助确认相关的关键内部控制，评价这些控制的设计，确定其是否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性。

（二）重点分析公司粉饰财务报表的舞弊动机，评估公司利用政府补助调节利润的风险。

（三）了解并分析公司利润的来源和构成，评价公司业绩是否过度依赖政府补助收入。

（四）取得并检查政府补助相关文件，包括政府出具的补助文件、公司已获得相关资产的凭据、公司申请文件、项目验收报告及重要会议纪要等相关资料，将项目资料与政府补助文件进行比对，评价政府补助账务处理的合理性。

（五）按照政府补助定义，核对公司认定的政府补助事项，判断补助资产的来源单位与政府文件规定是否一致，分析公司是否满足政府补助的确认条件并达到或者可以达到政府补助的所附条件、检查公司是否收到补助金额。

（六）结合相关固定资产折旧计提情况，测算与资产相关政府补助摊销是否正确。

（七）核对公司政府补助分类是否恰当，核对公司政府补助列报与披露的准确性与完整性，核对公司将政府补助作为经常性损益列报的依据是否充分。

（八）结合取得的政府补助明细表，查阅公司对外公告信息，以核实公司是否履行信息披露义务。

二、核实结论

经核实，我们认为恩捷股份政府补助账务处理符合《企业会计准则》的规定，恩捷股份针对政府补助已充分履行披露义务。

6、年报披露，你公司湿法隔膜产能截至报告期末已由2016年的1.4亿平方米/年扩张至13亿平方米/年，并将在2019年底完成20条生产线的建设并投产，根据以上数据计算，到2020年你公司将形成28亿平方米湿法隔膜产能。请说明近三年你公司湿法隔膜的产能利用率，并请结合锂电池隔膜行业未来3年的市场规模、供需情况及竞争格局，说明上述投资计划是否具备可行性，投资决策是否谨慎，是否充分考虑了潜在风险。

【公司回复】：

一、近三年公司湿法隔膜的产能利用率情况

单位：万平方米

年度	理论产能	实际产量	产能利用率
2016 年度	14,000.00	14,222.67	101.59%
2017 年度	28,500.00	29,237.89	102.59%
2018 年度	82,000.00	63,906.00	77.93%

注：公司理论产能系按照转速、幅宽以及停机维护的正常损耗计算所得。公司产品定位于中高端市场，客户对于转速和幅宽的要求较高，因此公司理论产能与可生产的最高产能存在区别。

上述统计产能系母卷产能，实际销售按照产品的不同需经过分切、涂覆等工艺后出售。

珠海恩捷 12 条产线在 2018 年陆续投产，因此其产能按照投产时间加权平均计算所得。

报告期内，公司锂电池隔膜产能利用率保持在较高水准，主要系：（1）公司下游订单需求旺盛，公司产线保持满产；（2）公司对机器设备不断进行技术改进带来生产效率的提升，产能利用率有效提升。

2018 年，随着珠海恩捷隔膜生产线陆续投产，公司产能大幅提升，由于公

司设备投产后产能爬坡需要一定期间，因此当年产能利用率略有下降。

二、锂电池隔膜行业未来 3 年市场规模、供需情况及竞争格局

（一）市场规模及供需情况

锂电池隔膜主要应用领域为动力类锂电池、储能电池及消费类锂电池。随着锂电池市场规模的迅速增长，带动了整个锂电池隔膜产业的高速增长。

近年来，受惠于中国先进的制造业水平以及一系列产业政策的扶持，全球新能源汽车产业链正逐渐向中国转移，全球知名的新能源汽车厂商和电池厂商正陆续在中国投资建厂，中国已形成一个较为完备的新能源汽车产业链，中国正在逐渐成为一个新能源汽车大国。

2017 年国家发改委、工信部、科技部联合发布的《汽车产业中长期发展规划》中指出，预计 2020 年我国汽车产量将达到 3,500 万辆，其中新能源汽车的产销要达到 200 万辆。2018 年，国务院发布《打赢蓝天保卫战三年行动计划》中支出，2020 年新能源汽车产销量达到 200 万辆左右。加快推进城市建成区新增和更新的公交、环卫、邮政、出租、通勤、轻型物流配送车辆使用新能源或清洁能源汽车，重点区域使用比例达到 80%；重点区域港口、机场、铁路货场等新增或更换作业车辆主要使用新能源或清洁能源汽车。2020 年底前，重点区域的直辖市、省会城市、计划单列市建成区公交车全部更换为新能源汽车。

根据中汽协数据显示，2018 年新能源汽车产销分别完成 127 万辆和 125.6 万辆，比上年同期分别增长 59.9%和 61.7%。其中纯电动汽车产销分别完成 98.6 万辆和 98.4 万辆，比上年同期分别增长 47.9%和 50.8%；插电式混合动力汽车产销分别完成 28.3 万辆和 27.1 万辆，比上年同期分别增长 122%和 118%

作为新能源汽车产业链中的上游行业，锂电池及锂电池隔膜行业的发展受新能源汽车产业影响较大，根据中国汽车动力电池产业创新联盟公布的数据显示，从动力电池装车量的数据来看，2018 年全年我国动力电池装车量共计 56.9GWh，同比增长 56.3%。相应的，2018 年中国锂电池隔膜出货量大幅增长。

从全球市场来看，世界主要国家均在大力发展新能源汽车产业，挪威、荷兰、德国、印度、法国和英国等更是明确提出了燃油车停售时间表：挪威、荷兰将于 2025 年停止销售；德国、印度将于 2030 年停止销售；法国、英国将于 2040 年停止销售。中国工信部也宣布已启动燃油车停售的相关研究。由此可见，新能源车成为国际市场主流是未来的必然发展趋势。

根据彭博新能源财经的预测，2020 年预计全球新能源汽车销量将达到 360 万辆，2025 年全球新能源汽车销量将达到 820 万辆，渗透率达到 8%，2020-2025 年 CAGR 为 18.0%，新能源汽车长周期景气持续。

从目前隔膜行业的供需来看，下游客户由其是动力类锂电池生产商对湿法工艺制备的隔膜需求为主，并在未来持续保持增长，动力类锂电池因其产品性能的要求，对高一致性、安全性的隔膜需求增量较大，因次，隔膜行业呈现结构性供需状态，即低端隔膜产能严重过剩，而高端湿法锂电池隔膜供不应求。

公司目前已进入全球绝大多数主流锂电池生产企业的供应链体系，包括占海外锂电池市场近 80% 市场份额的三家锂电池生产巨头：松下、三星、LG Chem，以及占中国锂电池市场超过 80% 市场份额的前五家锂电池生产企业：宁德时代、比亚迪、国轩、孚能科技、天津力神，以及其他超过 20 家的国内锂电池企业。

随着特斯拉、丰田、大众等国际新能源汽车巨头陆续在国内建厂，对于上游锂电池及隔膜的需求也同步增长。根据公开信息，目前锂电池生产厂商都在持续扩张产能：宁德时代拟在广州投资 42.26 亿元建设新的动力电池基地，在苏州投资 74 亿元建设动力电池基地。同时宁德时代计划在德国东部埃尔福特附近建造锂电池工厂，耗资 2.4 亿欧元（约合人民币 18 亿元），计划于 2021 年投产，初期年产能将达 14GWh。孚能科技在江苏镇江的生产基地已开工投建，建成后汽车动力电池年产能将达 20GWh。其中，一期建设年产 10GWh 动力电池生产线和孚能科技产业研究院，计划于 2020 年实现全面达产；二期新增年产 10GWh 产能，计划于 2022 年实现全面达产。除上述企业外，三星 SDI、LG Chem、韩国 SK 等公司也纷纷在中国建厂扩产，带动下游需求的增加。

公司和下游客户已形成了稳定良好的合作关系，具有稳定的订单量。2019 年以来，公司下游客户的需求量持续增长。公司与 LG Chem 已签署长达 5 年总计 6.17 亿美元的供销合同，与其形成稳定的合作关系。

（二）行业竞争格局

（1）锂电池隔膜的产业重心向中国转移

在政策和市场的双轮驱动下，中国新能源汽车 2018 年产销突破百万辆，并表现出强劲逆势增长态势。进入 2019 年以来，新能源汽车市场继续保持快速增长势头。根据中国汽车工业协会发布的数据显示，一季度新能源汽车产销量同比增长 102.7% 和 109.7%，其中纯电动汽车产销量同比增长 109.3% 和 121.4%。

经过十多年的培育，中国的新能源汽车产业，尤其是纯电动汽车领域，发展成效显著，中国目前已经是新能源汽车的最大市场，产业核心技术日臻成熟稳定，产业链及配套基础设施不断得到完善。

随着中国新能源汽车产业的快速发展以及中国进一步扩大对外开放的政策，世界各国的汽车制造商纷纷进军中国新能源汽车领域，特斯拉、丰田、别克、大众等跨国车企巨头纷纷在中国设厂开发生产新能源汽车。相应的，锂电池及锂电池隔膜行业也逐步向国内转移。2018年，隔膜国产化率进一步提升，从2017年90%上升到93%。国内隔膜继续替代进口隔膜在中国的市场；同时，随着国内湿法隔膜技术逐步提升，湿法隔膜出口比例加大，如上海恩捷、星源材质等出口量增加。

从全球锂电池隔膜市场来看，日本旭化成、东丽化学、韩国SK、日本宇部等，由于进入行业的时间较早，具有领先的生产技术和相应的规模化生产优势，但近年来以上海恩捷为代表的国内隔膜厂商通过技术进步，逐渐突破国外隔膜企业技术垄断的局面，成功进入中高端电池厂商供应链。从目前的来看，国外隔膜企业扩产速度相较于国内隔膜企业而言较慢，随着下游厂商需求的不断提高，预计中国隔膜生产商在全球市场中的份额将不断提升。

（2）湿法锂电池隔膜的占比进一步提高

在动力类锂电池领域，随着新能源乘用车市场的发展，为了满足动力类锂电池高能量、高性能的要求，正极材料开始呈现由磷酸铁锂向三元材料转移的趋势。三元材料技术能够较好的解决锂电池单位能量密度值相对较低的问题，再加上近年来涂覆技术的快速发展，使得涂覆后的湿法隔膜耐热性得到了良好解决，明显改善锂电池的热稳定性，安全性也得到大幅提高。因此，三元材料技术所用隔膜配套广泛采用湿法隔膜。随着三元材料技术越来越广泛的被下游动力类锂电池厂商采用，湿法隔膜在动力类锂电池的应用将不断扩大。随着我国新能源补贴政策对于能量密度要求的进一步提升，更薄的湿法隔膜对干法隔膜市场将继续进行替代。因此，未来湿法隔膜生产企业的增长将高于干法隔膜生产企业。

（3）锂电池行业集中度不断提高，龙头优势显著

由于锂电池对于安全性、稳定性、持续性的要求极高，因此，电池厂商和隔膜厂商之间的合作研发、试样及最终投产需要经历一个很长的过程，国内厂商认证时间约为9-12个月，国外厂商认证时间约为18-24个月。由于电池系电动汽

车的重要部件，更换供应商需要进行大量严格测试和调整，花费较大的人力和物力，因此一旦经下游电池厂商认证通过并确认开始合作，双方的供应关系较为稳固，客户粘性很高。

在下游锂电池客户产能快速扩张的时候，对于锂电池隔膜产商稳定大规模供货的需求也不断提升。在此情况下，锂电池隔膜厂商产能的增加需要能够满足下游需求的增长，同时在产品品质、稳定性上有所保障的厂商才能获得最大的行业红利。根据高工锂电的统计数据，湿法隔膜 2018 年前五大厂商的市占率合计为 74%，较 2017 年增加 4 个百分点，行业集中度进一步提高。其中上海恩捷连续两年保持市场份额第一，龙头优势进一步巩固。

综上，随着全球新能源汽车行业及锂电池产业链向国内集中，公司凭借技术优势、产品优势、产能优势等核心竞争力，不断提高市场占有率，稳固龙头地位。从目前来看，随着公司下游需求的增长，公司订单量持续增长，产品供不应求。公司根据已有的订单及对于行业增长的预期综合判断自身的投资计划，从目前的来看，公司拟建项目具有较好的市场预期及可行性。

三、扩产计划的必要性和可行性

（一）必要性

公司目前已与宁德时代、国轩、比亚迪、三星、LG Chem、孚能科技、天津力神等客户建立了稳定的合作关系并形成批量供货，为保证拥有持续的供给，此类厂商优先选择可向其稳定大规模供货的隔膜厂商作为长期合作伙伴。

第一，随着全球新能源的快速发展，下游客户产能不断扩大，公司目前的产能已经难以满足现有客户和潜在客户隔膜需求的快速增长。

第二，隔膜行业对于生产环境的要求较高，由于不同客户、不同产品对隔膜性能有所差别，不同型号在生产切换时需先停机、更换组件、重新调试设定参数和试运行。在生产切换过程中，重新预热会消耗大量电费导致制造费用上升、试运行会产出一部分不合格品造成原材料成本的上升、设备的调试同样需要耗用额外的人工工时使得直接人工成本上升。因此，只有在产线稳定连续生产时成本最低，最好专线专供，只生产单一产品。在下游客户需求量不断提升的时候，公司只有通过扩大产能规模，才能最大化提升单线持续生产同一产品的的时间，减少频繁换机时的损耗，降低产品成本，并带动公司整体良品率的提升。通过规模化的生产，公司产品质量的稳定性能够有效提高并降低生产成本，从而通过产品优势

和价格优势进一步牢牢把握下游客户，形成良性循环。

第三，公司已切入海外锂电池隔膜供应体系，为充分受益于国际新能源汽车行业增长带动的动力锂电池行业高速发展，并有效提升公司的抵抗风险能力，公司需加强国外客户的战略合作关系，进一步提高锂电池隔膜产品的供应规模，积极拓展锂电池基膜及涂覆隔膜产品种类；另一方面，公司需要及时响应现有和潜在海外客户对公司锂电池隔膜生产工艺、技术水平、生产管控能力和产品品质提出的新要求，拓展和开发潜在客户资源，为未来建立战略合作关系和启动产品认证工作排除障碍。随着全球汽车行业电动化进程加速，全球一流锂电池厂商的产能扩张逐步落地，相关锂电池厂商将加大对公司的隔膜产品采购。

因此，公司将通过扩产计划，在竞争日趋激烈的锂电池隔膜行业保持领先地位，避免未来因产能不足而制约公司业务的发展、失去强化市场竞争力和提升市场占有率的机会。

（二）可行性

公司具有成熟的生产管理经验。公司的主要核心设备是日本制钢所按照公司自行设计的图纸制造，设备不断改良和迭代升级使得公司的隔膜设备的生产能力及能耗最右，大幅提高了产品生产效率及质量。同时，公司具备成熟的原料配方及工艺流程设计能力，通过自主研发原料配方、提升辅料的循环利用以及品质控制的提升，大幅增加生产的良品率，有效控制生产过程中的损耗，降低单位生产成本。

公司具有强大的新产品和前瞻性技术研发能力，目前基膜、功能基膜及涂布膜产品品类 50 余种，其中涂布产品具有明显优势，报告期内公司累计获得专利 164 项，并积极布局海外专利，正在申请注册并已获受理的国际专利 27 项，有效提高了生产效率和生产质量水平。凭借过硬的产品质量，公司已通过大多数国内外优质电池厂商的认证，与客户建立了比较稳定的订单关系，且均已占据主要供货商地位。电池厂商由于认证过程复杂、周期较长，主材更换意愿较低，作为优先进入其供应体系的龙头隔膜供应商，公司的订单具有较高壁垒，难以被取代，且公司与客户的合作还延伸至共同开发新产品、与客户一起为未来新车型的产品开发提供定制化的隔膜产品设计和生产等方面，从而进一步稳固供应关系，提高客户粘性。

公司长期专注于湿法锂电池隔膜的研发工作，在经营过程中培养、引进了一批理论功底深厚、实践经验丰富的技术人才，公司的技术与运营核心团队均拥有多年薄膜领域的研发和从业经验，对行业发展的现状、未来趋势以及企业的经营管理有着全面的认识和深刻的理解，并通过对行业机遇的把控、核心技术的积累，形成了较强的技术研发优势。

综上，公司的扩产计划是谨慎的，成熟的生产管理经验是扩产计划的重要基础，公司深厚的技术积累为公司扩产项目实施提供了有力的技术及品质保障，公司核心客户优质稳定，且能保持长期合作关系，为扩产项目产能的消化提供了保障，公司的技术与运营团队为计划的实施提供了有力的支撑。

（三）公司未来可能面临的风险因素及应对措施

公司锂电池隔膜业务未来可能面临的风险主要有因国家新能源汽车补贴政策逐步退坡，若下游产业链内各企业不能通过技术进步、规模效应等方法抵消政策变化所带来的影响，政策变化将对整个新能源汽车产业链的发展造成不利影响的风险；市场竞争加剧的风险；主要原材料价格受国际原油价格波动的风险；在建项目实施风险；技术失密和核心人员流失的风险；技术进步和产品替代风险。

公司将通过持续投入研究开发隔膜新的应用，开拓其新的商业化应用市场；并同时投入资源布局新的产品项目以分散经营风险，在一定程度上降低锂电池隔膜业务波动对公司的影响。其次，公司将通过开拓海外市场，提升海外客户占比，优化客户结构，减少国内市场波动对公司业绩的影响。另外，公司将通过战略采购体系并以规模采购方式持续提高议价能力、降低原材料成本，同时将通过技术创新、工艺设备流程改造、提高生产效率和减少损耗等措施持续降低原材料成本占主营业务成本的比重。公司已通过与金融机构加大合作力度和发行 A 股可转换公司债券等融资渠道，对在建或拟建的扩产项目做了合理安排。公司已对核心员工实施了股权激励，使得员工能够共同分享企业成长的价值，进一步保持核心员工的稳定，继续保持公司行业领先的技术水平，并加强新产品开发能力和前瞻性技术储备研究，制定新项目开发计划进行研发，积极研发其他功能膜新产品和新技术，此外，还通过与客户深度合作共同开发产品的战略合作方式，及时掌握技术发展动向并顺应市场需求，有效应对未来公司可能会面临的风险。

综上所述，公司的扩产计划是为了抓住产业发展机遇，增强客户粘性，进一

步提升公司的产业规模和盈利能力的战略布局。公司已对潜在风险进行了合理评估，并有相应的应对措施，公司的扩产计划符合国家相关的产业政策以及未来公司整体战略发展规划，顺应行业发展趋势，具有良好的市场前景和经济效益，有利于进一步增强公司盈利能力，提升竞争力和持续发展能力，维护股东的长远利益。

特此公告。

云南恩捷新材料股份有限公司董事会

二零一九年六月二十七日