

江苏裕兴薄膜科技股份有限公司 关于 2019 年年报问询函的回复

深圳证券交易所创业板公司管理部：

关于贵部对我公司的年报问询函（创业板年报问询函【2020】第 52 号）已收悉，现回复如下：

1、2019 年，你公司塑料薄膜产品营业收入为 8.57 亿元，同比增长 18.90%，销量同比增长 27.63%，毛利率较 2018 年提升 4.63 个百分点至 18.97%。请结合同行业可比公司情况、销售均价、销售成本、产销量变化等，详细说明塑料薄膜产品销量增速高于营业收入增速情况下毛利率提升的原因及合理性。请年审会计师核查并发表明确意见。

回复：

公司 2019 年实现聚酯薄膜产销量同比增加，销售收入同比增长，具体产销情况如下：

聚酯薄膜产品	2019 年	2018 年	变动比例
销售收入（万元）	85,665.86	72,046.81	18.90%
销售成本（万元）	69,418.27	61,713.30	12.49%
销量（吨）	77,056	60,374	27.63%
产量（吨）	76,863	61,482	25.02%
销售平均成本（元/吨）	9,008.81	10,221.83	-11.87%
毛利率	18.97%	14.34%	4.63%

2018 年下半年公司投建的年产 2 万吨高端功能聚酯薄膜项目（以下简称“五号线”）竣工投产，受益于五号线产能释放，公司 2019 年产量和销量分别较上年同期增长 25.02% 和 27.63%，实现聚酯薄膜产品销售收入 85,665.86 万元，较

上年同期增长 18.90%。

近两年，中石化每月公布的公司主要原材料半光聚酯切片平均结算价情况如下：（单位：元/吨）

原材料平均结算价	2019 年	2018 年	变动比例
半光聚酯切片	7,479	8,902	-15.99%

如上表数据所示，2019 年公司主要原材料半光聚酯切片平均结算价较 2018 年下降 15.99%。由于原材料价格下降，公司产品售价同比有所下降，2019 年销售均价较 2018 年下降了 6.84%，导致公司 2019 年聚酯薄膜产品销售收入增幅低于销量增幅。

由于五号线产能释放，产销量同比增长，公司 2019 年聚酯薄膜产品销售成本为 69,418.27 万元，较上年同期增长 12.49%。由于原材料价格下降和聚酯薄膜产销量增加等因素，公司聚酯薄膜产品单位成本同比下降。此外，公司固定资产中有 7,481.27 万元通用设备于 2019 年 2 月提足折旧，自 3 月起不再计提，上述资产计入制造费用的折旧金额较 2018 年减少 623.44 万元。近两年，公司聚酯薄膜产品销售平均成本构成情况如下：（金额：元/吨）

聚酯薄膜产品平均成本	2019 年	2018 年	变动比例
直接材料	7,107.49	8,146.07	-12.75%
直接人工	319.14	335.76	-4.95%
制造费用	1,582.18	1,740.00	-9.07%
合计	9,008.81	10,221.83	-11.87%

如上表数据所示，2019 年聚酯薄膜产品销售平均成本较 2018 年下降 11.87%，降幅高于销售均价降幅，导致聚酯薄膜产品销售成本增幅低于销售收入增幅。

截至公司披露问询函回复之日，同行业上市公司东材科技、双星新材尚未披露 2019 年年度报告，暂无可比数据。

综上所述，由于五号线产能释放，公司 2019 年度的聚酯薄膜产销量增加，销售收入增长。因原材料价格下降导致产品售价同比下降，致使销售收入增幅低于销量增幅。由于聚酯薄膜产销量增加、原材料价格下降等原因，产品销售均价的降幅小于成本的降幅，形成了聚酯薄膜产品销量增速高于营业收入增速情况下毛利率较上年提升 4.63% 的结果。

2、2017 年至 2019 年，你公司经营活动现金流量净额分别为 5,369.96 万元、-766.02 万元、14,400.90 万元，实现归属于上市公司股东的净利润(以下简称“净利润”)分别为 6,895.82 万元、7,621.19 万元、9,436.83 万元。年报显示，报告期经营活动现金流量净额同比大幅增加主要由于营业收入增长销售回款增加、背书转让承兑汇票支付原材料款增加。

(1) 请结合上述情况具体量化分析报告期经营活动产生的现金流量净额同比大幅增加的原因及合理性。

(2) 分析近两年你公司经营活动现金流量净额与净利润变化趋势不一致的原因及合理性。

请年审会计师核查并发表明确意见。

回复：

(1) 近两年，公司经营活动现金流量项目情况如下：（单位：万元）

经营活动现金流量项目	2019 年	2018 年	增减金额
经营活动现金流入小计	76,877.49	65,969.72	10,907.77
经营活动现金流出小计	62,476.59	66,735.74	-4,259.15
经营活动产生的现金流量净额	14,400.90	-766.02	15,166.92

近两年，公司销售商品、提供劳务收到的现金构成情况如下：（单位：万元）

销售商品、提供劳务收到的现金	2019 年	2018 年	增减金额
现金回款	21,740.75	18,264.41	3,476.34
承兑汇票到期托收回款	50,990.56	39,699.06	11,291.50
承兑汇票贴现	2,369.81	3,845.85	-1,476.04
合计	75,101.12	61,809.32	13,291.80

由于五号线产能释放，2019 年产销量较 2018 年有所增加，销售收入也随之增加。公司近年来销售回款中承兑汇票占比较高，2019 年承兑汇票回款金额较

2018 年增加 15,671.73 万元。

现金流入方面，2019 年承兑汇票到期托收回款金额较 2018 年增加 11,291.50 万元，加上现金回款和承兑汇票贴现金额较 2018 年共增加 2,000.30 万元，致 2019 年公司销售商品、提供劳务收到的现金较 2018 年合计增加 13,291.80 万元。

近两年，公司购买商品、接受劳务支付的现金构成情况如下：（单位：万元）

购买商品、接受劳务支付的现金	2019 年	2018 年	增减金额
支付原材料款	27,797.73	40,138.85	-12,341.12
兑付到期应付票据	16,410.93	10,792.25	5,618.68
支付电费及其他款项	8,948.07	6,776.59	2,171.48
合计	53,156.73	57,707.69	-4,550.96

近两年，公司通过承兑汇票支付原材料款项构成情况如下：（单位：万元）

付款方式	2019 年	2018 年	增减金额
背书转让承兑汇票支付	21,479.20	12,405.07	9,074.13
开具承兑汇票支付	13,836.28	5,783.89	8,052.39
合计	35,315.48	18,188.96	17,126.52

2019 年，由于五号线产能释放，公司原材料采购量相应增加。因公司销售回款的承兑汇票较多，公司相应调整了原材料采购现金与承兑汇票支付的比例，2019 年背书转让承兑汇票和开具承兑汇票支付原材料的金额较 2018 年共增加 17,126.52 万元。

现金流出方面，2019 年现金支付原材料款较 2018 年减少 12,341.12 万元，兑付到期应付票据、支付电费及其他款项较 2018 年共增加 7,790.16 万元，致 2019 年公司购买商品、接受劳务支付的现金较 2018 年合计减少 4,550.96 万元。

综上所述，由于报告期内到期承兑汇票托收金额增加致经营现金流入增加、背书转让和开具承兑汇票支付原材料货款金额增加致经营现金流出减少共同作用，2019 年经营活动产生的现金流量净额较 2018 年大幅增加。

(2) 近三年，公司经营活动现金流量项目情况如下：（单位：万元）

经营活动现金流量项目	2019 年	2018 年	2017 年
经营活动现金流入小计	76,877.49	65,969.72	45,845.18

经营活动现金流出小计	62,476.59	66,735.74	40,475.22
经营活动产生的现金流量净额	14,400.90	-766.02	5,369.96

2018 年下半年五号线投产后，产销规模扩大，销售收入随之增长。公司给予重点客户的结算方式一般为 2-3 个月左右的信用账期后，支付 6 个月期限的承兑汇票。从收入确认到票据到期，需要 8-9 个月的时间，现金流入会滞后于收入的确认，当年下半年形成的收入未能在当期获得现金流入，会在次年产生现金流入。

五号线投产后，原材料采购量增加。公司原材料聚酯切片行业内的结算方式为现款或 3 个月期限的大型银行承兑汇票，两种结算方式的价格之间会有贴现成本的差异。公司在现金充足的情况下，调整购买原材料现金与承兑汇票支付的比例，增加现金购买原材料支出，以降低采购成本，同时叠加原材料采购量增加、2018 年下半年原材料价格上涨因素的影响，由此导致 2018 年经营活动现金流出大幅增加。

综上所述，2018 年下半年五号线投产后，产销规模扩大，销售收入随之增长。由于销售回款中承兑汇票占比较高，承兑汇票到期形成现金流入的时间滞后于收入确认的时间，以及原材料现金采购金额增加，2018 年公司经营活动产生的现金流入金额低于经营活动产生的现金流出金额，形成了 2018 年经营活动现金流量净额大幅下降且与净利润变动趋势相反的结果。

2019 年，受益于五号线产能释放，产销量同比增长，销售收入随之增长。受报告期内到期承兑汇票托收金额增加致经营现金流入增加、背书转让和开具承兑汇票支付原材料货款金额增加致经营现金流出减少共同作用，2019 年经营活动产生的现金流量净额较 2018 年大幅增加，形成了经营活动现金流量金额大幅增加且与净利润趋势变动一致的结果。

3、报告期内，公司向前五名供应商采购总额占全年采购额的比重为 88.10%。请说明你公司近两年主要供应商变化情况，并结合你公司原材料特点、采购政策等说明供应商集中度较高的原因及合理性，是否符合行业惯例，原材料采购价格是否公允，是否对主要供应

商存在重大依赖以及拟采取的应对措施。

回复：

2019 年公司前五大供应商采购情况如下：（单位：万元）

单位名称	采购金额	占采购总额的比例
供应商 A	28,559.59	43.42%
供应商 B	16,920.73	25.73%
供应商 C	8,773.70	13.34%
供应商 D	1,882.77	2.86%
供应商 E	1,803.90	2.75%
合计	57,940.69	88.10%

2018 年公司前五大供应商采购情况如下：（单位：万元）

单位名称	采购金额	占采购总额的比例
供应商 A	26,000.41	42.40%
供应商 B	12,164.04	19.84%
供应商 C	10,342.00	16.87%
供应商 E	4,531.33	7.39%
供应商 F	1,164.75	1.90%
合计	54,202.53	88.40%

2019 年，由于五号线产能释放，原材料采购量相应增加，公司前五大供应商采购金额为 57,940.69 万元，较 2018 年增加 3,738.16 万元，占采购总额比例为 88.10%，与 2018 年基本保持持平。除供应商 D 新晋为 2019 年前五大供应商外，其余 4 家公司也是 2018 年前五大供应商。前五大供应商的变化，系公司根据业务需要进行采购引起的正常变化。

公司聚酯薄膜产品的主要原材料是聚酯切片，系石油的下游加工产物，属于大宗商品，行业集中度较高，主要生产商为中石化仪征化纤公司等大型石化厂商。公司综合产品品质、供应商供货的时效、原材料采购成本等因素，选择江浙沪地区大型石化厂商或其销售代理商作为公司主要合格供应商，与其签订年度采购合同，期间根据生产经营需要及时调整采购安排。因此，公司供应商集中度较高。

同行业上市公司前五大供应商采购情况如下：（单位：万元）

公司名称	前五大供应商采购金额	前五大供应商采购金额占采购总额的比例
裕兴股份	57,940.69	88.10%
双星新材	204,343.68	64.13%
东材科技	64,533.44	61.90%

注：双星新材、东材科技尚未披露 2019 年年度报告，其数据取自 2018 年年度报告。

上述数据显示，同行业上市公司前五大供应商集中度相对较高，符合行业惯例。双星新材、东材科技除经营功能聚酯薄膜业务外，还经营其他业务，原材料采购相对分散，因此供应商集中度与本公司相比较低。

公司主要原材料为聚酯切片，属于大宗商品，市场上供应量充足。采购价格以中石化公布的当月聚酯切片结算价为基础，根据不同品种和付款方式进行相应调整，价格透明公允。公司前五大供应商集中度相对较高，单一供应商采购金额占比小于 50%。因此，公司对主要供应商不存在重大依赖。

针对公司前五大供应商集中度较高的情况，公司一方面持续维护与供应商的合作关系，根据生产计划积极与供应商沟通，协调安排原材料采购运输，确保原材料供应及时；另一方面，公司也积极引入新的合格供应商，增强公司采购的议价能力，降低供应商的集中度。

4、报告期内，公司向前五名客户销售额共 4.98 亿元，2017 年至 2019 年前五名客户销售额占年度销售总额比重分别为 51.59%、53.94%、56.93%，集中度较高且逐年提升。请你公司就以下事项作出说明：

（1）公司客户集中度较高的原因及合理性，是否与同行业可比公司一致，并分析 2017 年至 2019 年你公司前五名客户销售额占比逐年提升的原因。

(2) 公司对主要客户是否存在重大依赖风险，对你公司业务发展的影响和拟采取的应对措施。

回复：

(1) 公司主营业务是中厚型特种功能性聚酯薄膜的研发、生产和销售，公司生产的特种功能性聚酯薄膜产品广泛应用于新能源、电子通讯、电气绝缘等工业领域。

随着近年来太阳能光伏行业快速发展，公司太阳能背材用聚酯薄膜的产销量随之增加，其销售额的比重也随之增加。太阳能背材用聚酯薄膜的客户为光伏背板厂商，背板行业经过近些年的竞争，优胜劣汰，目前产能主要集中在 10 余家厂商。公司前五大客户均为背板厂商，因此公司客户集中度较高。

同行业上市公司前五大客户销售情况如下：（单位：万元）

公司名称	前五大客户销售额	前五大客户销售额占销售总额的比例
裕兴股份	49,787.82	56.93%
双星新材	108,508.60	28.13%
东材科技	29,187.45	17.75%

注：双星新材、东材科技尚未披露 2019 年年度报告，其数据取自 2018 年年度报告。双星新材经营业务包括光学材料、节能窗膜、信息材料、热收缩材料、新能源材料等；东材科技经营业务包括绝缘材料、光学膜材料、环保阻燃材料、电子材料等，两家上市公司经营业务较为分散。

2017 年至 2019 年公司前五大客户销售情况如下（单位：万元）：

2019 年	销售金额	占销售总额的比例
客户 A	21,127.70	24.16%
客户 B	13,378.88	15.30%
客户 C	6,075.77	6.95%
客户 D	4,738.41	5.42%
客户 E	4,467.06	5.10%
合计	49,787.82	56.93%
2018 年	销售金额	占销售总额的比例
客户 A	14,818.29	20.06%
客户 B	9,800.05	13.27%

客户 F	5,337.08	7.23%
客户 C	5,040.37	6.83%
客户 E	4,837.93	6.55%
合计	39,833.72	53.94%
2017 年	销售金额	占销售总额的比例
客户 F	7,736.02	13.10%
客户 B	7,035.44	11.91%
客户 A	6,680.31	11.31%
客户 C	5,001.25	8.47%
客户 E/客户 G	4,014.28	6.80%
合计	30,467.30	51.59%

注：客户 E 和客户 G 是母子公司，因此合并计算其销售额。

2018 年下半年公司五号线竣工投产，该生产线主要生产太阳能背材用聚酯薄膜，公司太阳能背材用聚酯薄膜产销量较 2017 年有所增长。公司前五大客户均为背板厂商，故前五大客户的销售额及占销售总额的比重同比增长。2019 年，由于五号线产能释放，公司太阳能背材用聚酯薄膜产销量较 2018 年有所增长，故前五大客户的销售额及占销售总额的比重同比增长。综上所述，2017 年至 2019 年公司前五大客户销售额占比逐年提升。

(2) 公司主要产品是太阳能背材用聚酯薄膜，公司前五大客户是太阳能光伏背板行业中规模较大的企业，与公司合作多年，形成了良好的合作关系，公司产品已获得对方充分认可，成为其主要供货商。公司前五大客户集中度较高，单一客户销售金额占比小于 30%。此外，随着光伏发电推动平价上网，光伏行业的发展对太阳能背材用聚酯薄膜的需求仍将保持增长，公司在维护老客户合作关系的同时也将会积极开发新客户，因此公司对主要客户不存在重大依赖风险。

随着光伏发电推动平价上网，光伏产业规模稳步扩大、技术创新不断推进、出口增速也有提升。据行业统计，2019 年全国光伏发电累计装机达到 20,430 万千瓦，同比增长 17.3%，其中集中式光伏 14,167 万千瓦，同比增长 14.5%；分布式光伏 6,263 万千瓦，同比增长 24.2%（注：上述数据来源于国家能源局新能源司）。因此，光伏行业的发展，预计对太阳能背材用聚酯薄膜的需求仍将保持增长，公司增加太阳能背材用聚酯薄膜的产销，符合行业发展和市场需求，将会提高公司整体经营效益，实现公司战略目标。

针对公司客户集中度较高的情况，公司一方面努力维护客户关系，与客户研

发部门对接，围绕终端需求开发新产品，不断优化产品质量，满足客户需求；另一方面积极开发新产品，调整产品结构，积极开发新客户，推广增销公司特色膜和新品，降低客户的集中度。

5、2017 年至 2019 年，你公司研发投入金额逐年增加，分别为 2,524.80 万元、2,902.19 万元、3,874.37 万元。请你公司补充说明最近三年研发项目具体内容、应用领域及方向等情况，说明研发费用逐年增加的原因，研发成果转化情况和对你公司业务发展的影响。

回复：

公司的研发活动主要包括关键原材料的改性研究、新产品的开发、原有产品的工艺质量改进，主要涉及太阳能光伏、光电显示、电子电器、电气绝缘等应用领域。近三年，公司积极开发新材料，拓展聚酯薄膜在上述领域中的应用。

在太阳能光伏应用领域，围绕提高聚酯薄膜耐候性，使之具有高阻隔性、抗紫外、耐水解性能，达到保护太阳能电池，增强抗老化作用，公司开展了抗紫外耐水解聚酯薄膜项目的研发。围绕有效降低聚酯薄膜的纵横向收缩率，优化聚酯薄膜性能，公司开展了低收缩聚酯薄膜项目的研发。

在光电显示和电子材料领域，为了使光扩散聚酯薄膜具有高透光率和高雾度，并且具有良好的尺寸稳定性和抵抗光源发出的紫外线的的能力，满足聚酯薄膜在液晶显示装置背光模块中的性能要求，公司开展高透高雾光扩散聚酯薄膜项目研发。围绕提高透光率、降低雾度，提高聚酯薄膜清晰度和提高尺寸稳定性，使其能够应用在 ITO 基膜、X 光医用胶片等产品之中，公司相继开展了高透低雾蓝色聚酯薄膜项目和高清晰度聚酯薄膜项目的研发。

在电子电器、电气绝缘领域，为了使薄膜达到良好耐热性能、电气绝缘性能（电气强度、相对介电常数、介质损耗因数等），公司相继开展低萃取聚酯薄膜、高温低析出聚酯薄膜、500 微米电气绝缘聚酯薄膜及特种功能聚酯薄膜等项目研发。为了提高聚酯薄膜阻燃能力，使其阻燃等级达到 VTM-0/V-0 级，公司开展了阻燃聚酯薄膜项目研发。

在纺织工业领域，围绕提升聚酯薄膜机械强度、抗撕裂性能、尺寸稳定性和

防静电性能等特性，公司相继开展了 500 微米彩色综丝基膜项目研发和红色无析出聚酯薄膜项目研发。在表观印制领域，为了使聚酯薄膜满足光泽度要求的同时保持良好的机械性能，公司开展了低光泽聚酯薄膜项目研发。

公司坚持自主创新和产学研合作开发路线，积极推进立项项目研发进度，并力求将其研究成果转化为产品。

近三年，公司研发费用构成情况如下：（单位：万元）

项目	2019 年	2018 年	2017 年
人员人工	1,076.27	971.56	918.58
直接投入	2,565.67	1,608.47	1,299.55
折旧费用及长期费用摊销	203.17	226.14	203.36
无形资产摊销			35.29
委托研发费	10.00	65.29	38.00
其他	19.26	30.74	30.01
合计	3,874.37	2,902.19	2,524.80

公司研发项目相关技术属于行业前沿，其产品前景广阔，公司通过加大直接投入，推进试验进度，不断调整配方，优化工艺条件，克服技术难关，争取尽快实现研发成果转化。因此 2017 年至 2019 年研发费用逐年增加。

公司高度重视新品研发和关键原材料改性研究工作，近三年公司共获得发明授权 16 项，实用新型授权 15 项，还有 6 项发明专利、1 项实用新型专利已获受理。2019 年，公司抗紫外薄膜经过扩试和预生产，目前配方和工艺已成熟，生产过程基本稳定，性能满足客户需求；新产品红色综丝基膜已实现批量生产并投放市场形成较好收益；低光泽膜样品能够基本满足客户需求；公司太阳能背材用聚酯薄膜、电子材料用膜、电气绝缘用膜经过改进原料配方和工艺、优化了核心指标，产品的性能和表观不断提升，质量得到客户普遍认可。

公司通过加大研发投入，加快特种功能聚酯薄膜研究进度，积极开发新产品，优化现有产品系列，将会提升公司产品的市场竞争力，提升公司品牌实力，实现公司战略发展。

6、2019 年 1 月 30 日、5 月 14 日，你公司披露拟投资建设年产 2 万吨光学级聚酯基膜和年产 5000 万平方米光学用离型及保护膜项目、年产 25000 吨功能聚酯薄膜项目，投资额分别为 3 亿元、1.6 亿

元。年报显示，截至报告期末上述项目累计投入金额分别为 1.38 亿元、0.34 亿元，项目进度分别为 60%、25.23%。请你公司补充披露上述项目预计达到预定可使用状态日期，核实是否达到计划进度以及拟投资规模、项目可行性是否发生重大变化。

回复：

公司于 2019 年 1 月 30 日披露的投建年产 2 万吨光学级聚酯基膜和年产 5000 万平方米光学用离型及保护膜项目，总投资额为 3 亿元。固定资产投资包括前期工程设计、新建厂房施工、设备采购、设备安装调试、试生产等阶段。

光学级聚酯基膜项目投资额为 2 亿元，其中固定资产投资费用 1.5 亿元，流动资金 0.5 亿元，建设周期预计为 18 个月。截至 2019 年末，项目累计投入 0.98 亿元，占固定资产投资费用的 65.33%。截至本问询函回复之日，项目累计投入 1.15 亿元，占固定资产投资费用的 76.67%。目前，项目主要设备已到厂并正进行安装，待设备完成安装后即可进入调试阶段，预计达到预定可使用状态日期为今年第三季度。公司项目组根据项目已完成工作量估算确认项目建设进度为 80%，和项目计划进度保持一致，项目预计投入金额和计划投资规模保持一致，未发生重大变化。光学用离型及保护膜项目投资额 1 亿元，其中固定资产投资费用 0.75 亿元，流动资金 0.25 亿元，建设周期预计 24 个月，目前项目已经完成土地、厂房的购置。公司将努力克服疫情的影响，加快推进项目进度，努力在预计的建设周期内完成项目建设。

公司于 2019 年 5 月 14 日披露的投建年产 25000 吨功能聚酯薄膜项目，总投资额 1.6 亿元，其中固定资产投资费用 1.35 亿元，铺底流动资金 0.25 亿元，项目建设周期预计为 15 个月。截至 2019 年末，项目累计投入 0.34 亿元，占固定资产投资费用的 25.23%。截至本问询函回复之日，项目累计投入 0.74 亿元，占固定资产投资费用的 54.82%。目前，项目主要设备中，除分切设备为到港状态，其它主要设备已到厂并正在安装，待设备完成安装后即可进入调试阶段，预计达到预定可使用状态日期为今年 7 月。公司项目组根据已完成工作量和已投入资金情况估算确认本项目建设进度为 85%，和项目计划进度保持一致，项目预计投入金额和计划投资规模保持一致，未发生重大变化。

随着光伏发电平价上网以及 5G 市场、万物互联带动电子产品的更新换代，太阳能背材用聚酯薄膜和光学聚酯基膜的需求预计仍将保持增长，并加快替代同类进口产品，因此，上述项目建成后，将加快公司功能聚酯薄膜产品结构的调整速度，提升公司盈利能力，项目产品符合国家产业发展规划和产业政策，符合国家环境保护要求，因此项目可行性未发生重大变化。

7、报告期内，你公司收购完成江苏索拉菲斯合成材料有限公司的土地、房屋等资产（以下简称“收购资产”），收购资产账面价值 10,005.62 万元，评估价值 5,645.79 万元，收购价格 5,480.96 万元。请你公司说明收购上述资产的原因及定价依据，以及该交易事项对你公司当期利润的影响。

回复：

2019 年 1 月 30 日，公司披露投资建设年产 2 万吨光学级聚酯基膜和年产 5000 万平方米光学用离型及保护膜项目。根据原有厂区的整体建设规划，已无空地，年产 5000 万平方米光学用离型及保护膜项目需要另行选址。江苏索拉菲斯合成材料有限公司（以下简称“索拉菲斯”）与公司同位于常州市钟楼经济开发区内，距公司仅 2 公里，地理位置优越。索拉菲斯拥有一宗土地使用权以及生产厂房、综合辅房等配套设施，符合公司选址要求。公司经过审慎考虑，决定收购上述索拉菲斯所有的土地、房屋等资产。

受公司委托，江苏中企华中天资产评估有限公司对索拉菲斯资产进行资产评估并出具了资产评估报告。本次评估采用成本法及市场法评估后的总资产价值为 5,645.79 万元，其中，土地使用权评估价值为 1,743.56 万元，增值率为 23.02%；房屋建筑物评估价值为 2,446.25 万元，增值率为 19.21%；设备类资产由于制造商的同类产品最新报价已大幅降低，评估价值为 1,455.98 万元，增值率为 -77.72%。

公司与索拉菲斯经过友好协商，以评估价值为基础，最终双方同意以 5,480.96 万元的价格达成本次资产收购交易。

本次交易系公司收购土地、房屋等实物资产，公司根据《企业会计准则》等

相关规则，以交易价格 5,480.96 万元入账计入固定资产、无形资产等会计科目进行会计处理。固定资产折旧额、无形资产摊销额及当期费用化的资产合计影响本报告期净利润 203.57 万元，对公司经营成果和财务指标无重大影响。

江苏裕兴薄膜科技股份有限公司董事会

2020 年 4 月 27 日