

立信会计师事务所（特殊普通合伙）
关于常州聚和新材料股份有限公司首次公开发行股票并在
科创板上市发行注册环节反馈意见落实函的回复

信会师函字[2022]第 ZF428 号

中国证券监督管理委员会、上海证券交易所：



由安信证券股份有限公司转来上海证券交易所于 2022 年 7 月 7 日出具的《发行注册环节反馈意见落实函》（以下简称“《落实函》”）收悉，根据《落实函》的要求，我们对涉及申报会计师的相关问题进行了逐项核查，有关情况回复如下：

如无特别说明，本审核问询函的回复中简称与《常州聚和新材料股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市招股说明书（注册稿）》中的简称具有相同含义。如无特殊说明，以下单位均为万元，本说明中如若明细项目金额加计之和与合计数存在尾差，系四舍五入所致。

目录

问题三	1
问题四	20

问题三

根据申报材料：（1）报告期内发行人收入大幅增长，分析原因主要为市场占有率大幅提高、客户大幅提升采购比例；（2）发行人称销售费用率低于同行业公司的原因主要为产品获得客户及口碑效应，且为研发驱动型企业，但研发费用率均低于同行业公司；（3）报告期内经营性现金流量净额持续为负且逐年增大。

请发行人：（1）具体分析说明成立后短时间内得以大幅提升市场占有率、客户采购比例的原因、商业合理性及技术来源，实行“大客户战略”的可行性；（2）结合研发费用较低的背景说明认定自身为研发驱动型企业的依据是否充分，业绩大幅增长情况下无需依赖市场推广的商业合理性，是否存在对客户及其员工的商业贿赂；（3）说明发行人经营性现金流量净额持续下滑的原因及合理性，是否符合行业惯例。

请保荐机构及申报会计师进行核查并发表明确意见。

【回复】

一、发行人说明

（一）具体分析说明成立后短时间内得以大幅提升市场占有率、客户采购比例的原因、商业合理性及技术来源，实行“大客户战略”的可行性

1、公司成立后短时间内得以大幅提升市场占有率和客户采购比例的原因及商业合理性

公司成立于 2015 年，初期产品主要聚焦在市场主流的多晶硅电池用正面银浆领域。彼时多晶技术较为成熟，根据光伏行业协会数据，2017 年，BSF 电池占据了 83% 的市场份额，市场上银浆厂商主要以三星 SDI、美国杜邦等境外企业为主，主要提供多晶硅正银产品。

自公司成立以来，光伏行业降本增效步伐不断加快，各个环节的新技术、新产品不断涌现。公司下游光伏电池片领域的主要变化为单晶硅电池的发电效率不断提高，且在叠加 PERC 电池技术后，发电效率进一步提升，具备取代多晶硅电

池的潜力。但传统高温烧结银浆应用在单晶 PERC 电池上容易引起高电池光衰和较大接触损伤，限制了当时单晶 PERC 电池的推广。

2017 年，公司核心团队根据下游电池片技术路径从多晶硅电池向单晶硅电池转变的趋势，预测市场主流即将切换至单晶电池，从而将主要研发资源投入至单晶 PERC 电池正面银浆领域，逐步突破了在双面氧化铝钝化层和选择性发射极上制备银浆的技术瓶颈，奠定了单晶产品技术基础，推出并量产了单晶 PERC 电池用正面银浆。

2018 年，BSF 电池依旧占有 60% 的市场份额，系市场主流产品，但市场上主流厂商已开始布局单晶产线。公司彼时规模尚小，资源有限，加之“531 光伏新政”使得一大批中小型光伏企业退出市场，管理层决定集中公司资源服务大客户。公司通过自身过硬的技术和优质的服务获取了如东方日升、通威太阳能等客户的信赖，开始建立合作关系。

2019 年开始，单晶电池成为市场主流，公司对东方日升和通威太阳能等客户的销量开始上涨，产品在业内获得了良好的赞誉。通威太阳能和东方日升作为行业龙头，有较强的示范效应，众多电池厂商纷纷邀请公司进行产品测试和技术交流，公司从而获得了更多的测试机会。凭借自身研发实力和技术积累，公司通过了众多客户的可靠性测试，成为其合格供应商，在合作关系不断加深的情况下，销量逐渐攀升。

综上，得益于公司管理层的研判，于 2017 年开始将主要精力投入到单晶 PERC 的研发，方才在 2019 年在行业产品切换的风口把握机会，抢占先发优势，凭借优异的产品质量和服务质量获得了客户认可，市场占有率和客户采购比率逐步攀升，具有商业合理性。

2、公司产品的技术来源

公司高度重视研发工作，注重人才培养，报告期初便建立了稳定、资深的研发团队，研发工作覆盖了从原材料性能的理论研究到银浆产品量产落地的全过程，不断优化正面银浆配方和制备工艺，持续产生技术创新成果。依靠强大的研发实力及在生产研发过程中积累的核心技术，公司以此生产的正面银浆产品能够持续

满足不同厂商对多种类型太阳能电池配套银浆的需求，支撑公司业绩持续增长。
公司与光伏正银产品相关的主要核心技术具体情况如下：

序号	技术名称	技术先进性及具体表征	技术来源	专利情况	应用产品
1	高效晶硅太阳能电池主栅银浆技术	- 主栅银浆在电池片当中主要起到粘连作用，其固化形成的银栅线与组件的焊带进行互联，对焊接附着力有较高要求，需能在强风、强光、极寒、高腐蚀等恶劣条件下保证不断联是需要特殊配方的高难度技术。 - 公司自主研发的配方，能使银浆在烧结成型过程中，在不破坏 80-120nm 的氮化硅钝化层的同时实现 >3N 的焊接附着力，并能保证至少 25 年的使用寿命。	自主研发	发明专利已授权 1 项	主栅银浆（PERC/TOPCon/IBC 等电池）
2	高效晶硅太阳能电池细栅银浆技术	- 细栅银浆在电池片当中主要起到的是汇集及导出光生载流子的作用，在高效太阳能电池中，银浆需要渗透钝化膜但在保证不破坏或烧穿钝化膜的情形下与硅形成接触进而导出载流子，与此同时会产生接触电阻。持续降低银浆的银硅接触电阻，提高方阻和栅线的高宽比是需要特殊配方的高难度技术。 - 公司自主研发的细栅银浆技术能有效改善银电极和硼硅发射极之间的接触电阻，可适应 70-100 及 120-130 的方阻要求，可适应氮化硅、氧化硅、氧化铝、多晶硅等多种钝化膜，能与硅基底实现良好接触。	自主研发	发明专利已授权 10 项	PERC 电池细栅银浆
3	TOPCon 高效电池成套银浆技术	TOPCon 电池主要特点在于采用超薄二氧化硅（SiO₂）隧道层和掺杂非晶硅钝化背面，此举能有效降低少数载流子复合，提高电池转化效率，而导电银浆需要接触硅基底才能实现欧姆接触。要使银浆在上述特殊钝化层结构上即能实现金属化又能最大程度保留钝化层的增益效果具有较高技术难度。	自主研发	发明专利已授权 1 项	TOPCon 银浆

序号	技术名称	技术先进性及具体表征	技术来源	专利情况	应用产品
		目前公司已能保证生产的银浆在 100-140nm 的薄膜上实现欧姆接触而不蚀穿该薄膜结构，且在 100nm 薄膜上的电池效率超过 24%。			
4	超低体电阻低温银浆技术	- 由于低温银浆烧结温度较低，其配方中不能包含玻璃粉，原先玻璃粉起到的传输属性需要以特殊的树脂体系进行兼容。低温银浆所形成的银线还需保证在 330℃ 焊接时不易被瞬时高温破坏，同时保证银浆本身低体电阻，需对银浆配方中的树脂体系及银粉进行创新，技术难度高。 - 公司通过银粉复配及自主开发的双树脂体系，所制成的低温银浆已能实现自身体电阻 $<5 \times 10^{-6} \Omega \text{cm}$，低温固化电极的钎焊附着力大于 1N 并能同时满足 HJT 高效电池和叠瓦组件热固型导电胶技术的要求。	自主研发	发明专利已授权 1 项	HJT 银浆
5	高效率浆料过滤技术	- 传统的浆料过滤设备仅仅是运用高目数网版，通过浆料本身的自重进行过滤，团结浆料容易粘附在网版上，需要人工进行刮取残留物后二次过滤。 - 公司的高效率浆料过滤技术采用的是负压模式，能有效降低浆料粘附情况，提高过滤效率。	自主研发	实用新型专利已授权 1 项	全产线银浆产品
6	高粘度浆料自动罐装技术	- 最早行业内采用的是人工灌装，灌装速度慢，且灌装过程中易产生废料。 - 公司自主研发了自动灌装技术，采用的是转子泵浆料罐装运输模式，实现高粘度高固含量浆料的自动罐装，保证每罐精度控制在 $\pm 2\text{g}$ 范围内且设备腔体内残留浆料可控制在 300g 以内，有效提高灌装效率，降低废料的产生。	自主研发	实用新型专利已授权 1 项	全产线银浆产品

综上，公司已在银浆的配方设计、材料改性、生产工艺、测试技术等环节都拥有了自主研发能力，并从中归纳总结出了上述核心技术。公司产品均系依靠自有核心技术进行生产，同时，得益于公司对产品技术的深刻了解，公司能够较为准确及时地把握行业趋势、客户需求，从而有针对性的对产品进行迭代升级，以此持续驱动着业绩增长。

3、实行“大客户战略”的可行性

(1) 产业集中度较高

光伏电池片行业龙头企业凭借技术、成本、管理、规模的领先优势不断提升市场份额，行业集中度不断提升。根据中国光伏行业协会统计，2019 年，我国前十电池片企业总产能约占全国总产能的 53.0%，总产量占全国总产量的 54.9%；2020 年，我国前十电池片企业总产能约占全国总产能的 68.6%，总产量占全国总产量的 68.2%，前五电池片企业产量占全国总产量的 47.6%；2021 年，我国前十电池片企业总产能约占全国总产能的 68.2%，总产量占全国总产量的 78.3%，产业集中度较高。

下游产业集中度较高为实施“大客户战略”带来了可能性，公司集中资源优先服务下游头部客户有助于快速提升知名度、扩大经营规模，下游客户经营规模较大也有助于公司降低经营风险。

(2) 大客户具有示范效应

全面平价上网时代的来临，促使光伏产业链面临较大的降本增效压力，性价比是光伏企业的首要追求。下游电池片厂商选择供应商时，会参考同行业厂商的供应商情况，并设有完整的供应商选择流程，前期设置可靠性测试，以确保供应商产品满足要求，之后采用竞争性谈判的方式确定交易价格，从而保证产品“性价比”。基于下游行业较为集中的现状及其选择供应商的方式，公司拟定了重点发展大客户的销售策略，聚焦于业内头部客户的开拓，并通过大客户的示范效应，辐射行业内其他客户。

公司凭借性能优异、品质稳定的产品和响应及时的服务，满足客户设置的可靠性测试、商务谈判、验厂等流程，逐步开拓了东方日升、通威太阳能、横店东磁、晶澳科技、中来光电、润阳悦达、阿特斯、晶科能源等诸多国内知名太阳能电池片制造商，在业内获得了较高的品牌认可度。由于大客户示范效应，公司又进一步获得了更多客户的技术沟通和测试邀请，从而拓展了客户渠道。

(3) 公司产品具备竞争力，能够满足下游客户导入要求

由于正面银浆直接关系着太阳能电池片的转换效率，其成本约占太阳能电池片非硅成本的 50%-60%，是太阳能电池片厂商实现降本增效的关键因素。因此下游电池片生产企业极为重视对正面银浆供应商的选择。

公司下游客户多为规模较大的电池片生产企业，多数已在境内外上市，相关客户的内部管理规范，核心供应商管控严格，供应商导入流程成熟。具体而言，电池厂商在引入浆料供应商时，首先需要与供应商进行技术交流，供应商借此了解电池厂商的现有生产技术、未来迭代路径及具体产品需求。之后供应商根据交流结果试制样品并不断对产品效率及性能进行实验，通过供应商的可靠性测试后，再经过验厂、商务谈判等环节，方可进入到合格供应商名单中，整个供应商选择流程涉及研发、生产、采购等多个部门，周期较长，配套正银与其电池的适配度、正银产品的性价比、正银厂商的供货稳定性均是电池片厂商作出采购选择的重要标准。

2018 年以来，公司不断改进和优化正银产品，公司彼时的单晶 PERC 产品性能优良，能够满足电池厂商对效率、拉力、可焊性、抗老化等一系列性能需求，且公司研发团队反应迅速，可持续配合客户工艺需求对产品进行升级迭代。依靠极具竞争力的产品、及时响应的服务能力顺利通过了东方日升、通威太阳能等知名电池厂商的层层考核，才最终进入其供应链体系，开始向其稳定供货。此后，公司凭借优异的产品质量和服务水平逐步扩大市场占有率，在正面银浆市场打响了知名度，陆续获得晶澳科技、晶科能源、阿特斯、天合光能等业内知名客户的认可，通过供应商导入流程后成为其合格供应商并开始稳定供货，销售收入逐年上升。

综上，正面银浆作为高技术壁垒的电池配套材料，只有能够为客户创造价值才能最终获得客户青睐。由于公司客户均为管理规范的行业知名企业，公司的产品、服务具备竞争力是公司能够顺利实施“大客户”战略的重要原因。

（4）公司研发、管理团队整体素质过硬、能力出众

报告期初，公司已经组建了较为成熟的研发、管理团队。核心技术人员冈本珍范（OKAMOTO KUNINORI）、敖毅伟、郑建华、任益超彼时均已经加入公司，并与其他资深研发人员一同组成了公司研发团队核心班底。其中，公司首席技术官冈本珍范（OKAMOTO KUNINORI）在电子浆料行业拥有超过 30 年的研发工作经验，曾长期任职于 Du Pont Japan Ltd.、三星 SDI 等公司研发部门，于 2018 年入选“江苏省外专百人”计划并于 2019 年获得“江苏省特聘外国专家”称号；敖毅伟、任益超、郑建华等核心技术人员亦拥有长期的银浆研发工作经验。

在经营管理方面，公司总经理刘海东曾担任三星恺美科材料贸易（上海）有限公司销售总监，拥有近 10 年的电子材料业务的销售、管理经验；公司副总经理、财务总监李浩曾在 3M 中国有限公司任职近 20 年，并曾担任 3M 中国有限公司建筑及商业服务部总经理；公司董事、制造部负责人姚剑亦拥有光伏相关企业逾 10 年的生产管理经验。专业的管理团队通过其丰富的知名企业管理经验大大提升了公司运营效率，增强了公司核心竞争力。

综上，公司在报告期初已经组建了履历丰富、人员充足的研发团队，核心研发团队已经具备丰富的浆料研发经验。同时，公司的主要管理人员亦具有丰富的知名企业管理经验。素质过硬、能力出众的研发、管理团队是公司及时把握行业发展方向、推出极具竞争力产品、快速进入大客户供应链体系并持续扩大经营规模的根本原因。

（二）结合研发费用较低的背景说明认定自身为研发驱动型企业的依据是否充分，业绩大幅增长情况下无需依赖市场推广的商业合理性，是否存在对客户及其员工的商业贿赂

1、公司认定自身为研发驱动型企业的依据较为充分

（1）公司报告期内研发投入远超同行业可比公司

报告期内，公司研发费用占营业收入的比例与同行业公司对比情况如下：

可比公司 ^{注①}	项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
帝科股份	营业收入（万元）	167,040.33	281,445.60	158,154.46	129,942.16
	研发费用（万元）	5,099.47	9,818.90	5,716.12	4,824.17
	研发费用率（%）	3.05	3.49	3.61	3.71
苏州晶银 ^{注②}	营业收入（万元）	99,180.79	117,008.62	75,602.82	96,895.31
	研发费用（万元）	/	/	/	3,747.96
	研发费用率（%）	/	/	/	3.87
匡宇科技	营业收入（万元）	2,314.42	7,096.06	21,796.91	26,268.50
	研发费用（万元）	571.74	1,553.44	1,319.19	1,495.72
	研发费用率（%）	24.70	21.89	6.05	5.69
平均研发费用率（%）		13.88	12.69	4.83	4.42
发行人	营业收入（万元）	338,385.22	508,392.99	250,271.90	89,401.48
	研发费用（万元）	10,252.36	16,058.90	9,337.33	3,893.36
	研发费用率（%）	3.03	3.16	3.73	4.35

注①：资料来源于同行业可比公司定期报告、招股说明书或重组报告书；研发费用率=研发费用/当期营业收入。

注②：苏州晶银未单独披露 2020 年、2021 年及 2022 年 1-6 月研发费用数据。

报告期内，公司高度重视研发工作，报告期内研发投入不断加大。报告期合计研发费用金额远超同行业可比公司。

根据光伏行业协会相关数据进行测算，2020 年度、2021 年度，公司正面银浆产品市场占有率分别排名全行业第二位、全行业第一位，由于公司整体经营规模较大、营业收入较高，2020 年度、2021 年度及 2022 年 1-6 月的研发费用率低于同行业可比公司平均值。2020 年度、2021 年度及 2022 年 1-6 月，帝科股份与公司之间的经营规模差距相对较小，二者研发费用率差异亦较小。

（2）公司拥有稳定、资深的核心研发团队

公司深知研发团队的重要性，高度重视研发团队的建设，不断丰富技术人员梯队。冈本珍范（OKAMOTO KUNINORI）、敖毅伟、任益超、郑建华等核心技术人员均拥有长期的银浆研发工作经验，公司核心技术人员凭借丰富的研发经验，在报告期初即帮助公司建立了良好的研发机制、健全的研发体系，并为公司不断培养新生代研发人员，提高研发人员单位效能和整体研发效率。

随着公司规模不断扩大，技术人员数量稳步上升，研发团队结构不断优化。截至 2022 年 6 月末，公司拥有研发人员合计 122 人，研发人员的专业涵盖微米材料、无机非金属材料、金属材料、高分子化学、有机化学、无机化学、物理学等十余个学科并有多名研发人员曾作为组员获得“2019 年江苏省双创团队”称号。

报告期各期末，公司研发人员的数量及受教育情况展示如下：

项目	2022.6.30	2021.12.31	2020.12.31	2019.12.31
博士	9	8	6	4
硕士	20	19	14	11
本科	45	41	29	20
本科以下	48	44	26	14
研发人员数量（人）	122	112	75	49
研发人员占员工总数的比例	43.26%	44.80%	44.12%	41.18%

目前，公司已汇聚了一批资深的电子浆料专家，组建了一支极具竞争力的研发团队，能够保证公司产品和技术的不断创新。

（3）公司能够根据客户需求不断更新迭代核心技术

全面平价上网时代的来临，促使光伏产业链面临较大的降本增效压力。技术的迭代升级是提升转换效率的第一驱动力，目前市场主流的太阳能电池片技术更新速度快、产品迭代周期短，不断朝高效、高功率方向升级。正面银浆是应用型产品，只有及时根据电池片技术和工艺的更新快速升级技术、调整配方，以配合客户产品更新，解决客户痛点，才能持续保持客户粘度，提高销售量。

自公司设立以来，重要的技术迭代情况如下：

序号	年份	技术名称	技术开发与迭代情况	对应的产品
1	2016	高效晶硅太阳能电池细栅银浆技术	- 在传统多晶硅电池用正面银浆的基础上协助客户进行收窄栅线宽度的突破，实现线宽由 45um 到 40um 的匹配，在保证印刷质量不损失的前提下，浆料湿重降低 5%并提升效率 0.05%； - 开发出多晶二次印刷浆料，实现更窄的线宽，并提升效率 0.03%。	多晶硅电池用正面银浆

序号	年份	技术名称	技术开发与迭代情况	对应的产品
2	2017	高效晶硅太阳能电池细栅银浆技术	- 对多晶二次印刷浆料进行升级, 实现线宽从 40um 到 35um 的匹配, 再次实现湿重下降 5%并提效 0.05%; - 通过技术升级实现对新型印刷技术无网结网版的匹配。利用新型有机配方, 配合无网结技术, 实现单次印刷线宽 35um 的匹配; - 开发出单晶产品, 同时配合无网结的网版印刷技术, 为客户提升效率 0.05%。	- 多晶硅电池用正面银浆 - 单晶硅电池用正面银浆
3	2017	高效晶硅太阳能电池细栅银浆技术	- 对多晶无网结技术进行升级, 进一步降低线宽至 30um, 提升效率 0.1%; - 对常规单晶无网结技术进行升级, 降低线宽至 30um, 提升效率 0.1%; - 随着 PERC 技术的兴起, 公司不断探索前沿技术, 对浆料配方进行调整, 开发出第一代 PERC 技术, 实现 SE+常规网版线宽 30um 的匹配; - 同时公司进一步对有机体系和玻璃粉进行研究, 实现效率大幅提升 1%左右。	- 多晶硅电池用正面银浆 - 单晶 PERC 电池用正面银浆
4	2018	高效晶硅太阳能电池细栅银浆技术	- 随着 PERC 电池技术被不断认可, PERC 镀膜技术呈现多样化, 其中一种是双面氧化铝镀膜技术, 这种技术在正面也会镀上一层氧化铝薄膜, 这层氧化铝本身致密性较好, 对正面银浆的渗透带来更大的难度, 且在渗透过程中因氧化铝的加入玻璃性能容易发生变化从而对接触性能产生影响; - 公司进一步对原材料进行研究、配比, 突破了在氧化铝钝化层上制备银浆的技术瓶颈, 开发出第一款单晶双面氧化铝 PERC 电池用正面银浆产品并提升效率 0.03%。	单晶 PERC 电池用正面银浆
5	2018	高效晶硅太阳能电池主栅银浆技术	- 随着单晶 PERC 电池的量产, 能有效降低生产成本的分布印刷技术诞生; - 公司根据主栅的拉力和湿重要求的平衡性设计开发出第一代单晶 PERC 电池用主栅银浆产品, 为客户实现降本 10%, 并提效 0.02%。	单晶 PERC 电池用正面银浆
6	2019	高效晶硅太阳能电池细栅银浆技术	- 进一步对单晶 PERC 技术进行细分, 并进行客制化产品开发, 实现以下技术的升级: 1、提高单次印刷浆料的拉力; 2、提高分布印刷浆料的印刷性; 3、对单晶双面氧化铝 PERC 电池用银浆进行升级, 提高转换效率;	单晶 PERC 电池用正面银浆

序号	年份	技术名称	技术开发与迭代情况	对应的产品
			4、突破在高方阻发射极上制备银浆的技术瓶颈，开发的产品能够匹配30um的线宽并实现量产。	
7	2019	高效晶硅太阳能电池主栅银浆技术	进一步对主栅技术需求进行剖析，实现主栅产品客制化，在帮助客户降低成本的同时保证拉力等高可靠性要求。	单晶 PERC 电池用正面银浆
8	2019	TOPCon 高效电池成套银浆技术	- 公司提前布局 N 型技术，TOPcon 是其中重要的一个技术部分，能有效降低少数载流子复合，提高电池转化效率； - 公司率先在背光面细栅银浆上取得突破，根据对背面镀膜技术的理解，实现对 150nm 薄膜层技术的匹配。	TOPCon 电池用正面银浆
9	2019	超低体电阻低温银浆技术	公司通过银粉复配及对树脂体系的研究，成功开发出低温银浆，并在与客户的配合过程不断优化低温银浆技术，有效提高焊接拉力。	HJT 电池用正面银浆
10	2020	高效晶硅太阳能电池细栅银浆技术	- 通过对国产银粉性能的研究，在多晶硅电池用正面银浆产品上实现国产银粉替代； - 继续细化单晶 PERC 技术需求并不断升级产品，实现线宽 20-25um 的匹配，在保持性能不损失的情况下，进一步降低银浆耗量。	- 多晶硅电池用正面银浆 - 单晶 PERC 电池用正面银浆
11	2020	TOPCon 高效电池成套银浆技术	- 对 TOPCon 背光面细栅银浆技术进行升级，实现 90nm 薄膜层技术的匹配并提升效率 0.15%； - 成功开发出低成本 TOPCon 主栅银浆技术，为客户降成本； - 在受光面银铝浆技术上取得突破，开发出相应产品并进入可靠性测试。	TOPCon 电池用正面银浆
12	2020	超低体电阻低温银浆技术	- 进一步对低温产品焊接性进行优化，定向开发出高拉力，高可靠性产品，并实现小批量生产； - 对产品有机和树脂体系进行优化，产品效率提升 0.1%，并成功实现小批量生产。	HJT 电池用正面银浆
13	2021	高效晶硅太阳能电池细栅银浆技术	- 继续细化单晶 PERC 技术需求并不断升级产品，开发出低于 15um 超细线印刷银浆，并成功匹配高于 160 方阻高效电池工艺，实现客户端提效降本； - 结合行业醋酸测试等电池可靠性测试新需求，开发出匹配的性能优化产品。	单晶 PERC 正面银浆

序号	年份	技术名称	技术开发与迭代情况	对应的产品
14	2021	TOPCon 高效电池成套银浆技术	- 结合 182 及以上尺寸 TOPCon 高效电池 GW 级量产工艺升级，对成套银浆技术进行技术升级； - 开发低成本工艺匹配背面银浆，并完成 0.1% 以上的提效升级； - 完成 <18um 超细线印刷正面银铝浆配方开发及量产，实现降本提效目标。	TOPCon 电池用正面银浆
15	2021	超低体电阻低温银浆技术	- 实现 <25um 细线印刷正面银浆开发； - 银包铜浆料配方定型，并完成可靠性验证。	HJT 电池用银浆

公司具备较强的产品迭代能力，能够根据行业发展方向、客户需求持续升级产品，不断助力光伏产业链降本增效。

（4）公司能够及时响应客户需求

公司为了更好地服务客户，配备了客户驻地研发工程师，负责项目技术沟通并提供产品技术支持，设立客户经理，并建立完备的客户档案、客户投诉等管理系统，及时、准确地响应客户所反馈的问题；建立信息快速传递与反馈机制，确保了客户需求的快速处理与反馈，并且时刻与客户保持紧密的沟通、迅速响应并解决客户问题。

同时，公司采用聚焦“大客户”销售策略，凭借深厚的技术积淀、多样化的产品结构和全方位的客户服务拓展头部客户，建立了良好的客户结构，并利用大客户示范效应辐射其他客户获取新的商业机会，从而提升销售收入。

综上，公司研发费用率与规模较为相近的同行业可比公司帝科股份差异较小。但公司报告期内累计研发投入总金额远超同行业可比公司。公司在报告期初即建立了资深、稳定的核心研发团队，加之公司不断迭代核心技术、及时响应客户需求，不断推出极具市场竞争力的正银产品，从而逐步与诸多行业知名客户建立了良好的合作关系。公司强大的研发能力、充足的研发投入持续驱动着业绩增长，不断增强行业地位，公司认定自身为研发驱动型企业的依据充分。

2、业绩大幅增长情况下无需依赖市场推广的商业合理性，是否存在对客户及其员工的商业贿赂

公司在业绩大幅增长的情况下未依赖市场推广，具有商业合理性，主要体现在如下方面：

首先，公司在成立之初即组建了较为成熟的研发、管理团队，掌握了多项应用于主要产品研发、生产的核心技术，拥有深厚的技术积淀，可以及时根据电池片技术和工艺的更新快速升级技术、调整配方，以配合客户产品更新，解决客户痛点，满足降本增效需求。

其次，公司依靠前瞻性的战略眼光，依托自身研发实力和技术积淀，在 2017 年将主要研发资源投入至单晶 PERC 电池正面银浆领域，逐步突破了在双面氧化铝钝化层和选择性发射极上制备银浆的技术瓶颈，奠定了单晶产品技术基础，推出并量产了单晶 PERC 电池用正面银浆。在 2019 年产品切换的风口，公司凭借产品竞争优势逐步进入通威太阳能、东方日升等业内规模较大厂商的供应商体系，并持续稳定供货，迅速打开市场。

最后，由于下游客户集中度较高，公司制定了“大客户战略”，凭借性能优异、品质稳定的产品和响应及时的服务，通过客户设置的可靠性测试、商务谈判等流程，逐步开拓了东方日升、通威太阳能、横店东磁、晶澳科技、中来光电、润阳悦达、阿特斯、晶科能源等诸多国内知名太阳能电池片制造商，在业内获得了较高的品牌认可度。由于大客户示范效应，公司又进一步获得了更多客户的技术沟通和测试邀请，从而拓展了客户渠道。同时，公司客户大多系国内外上市公司，内部管控规范，需通过其供应商导入流程后方可向其供货，导入流程涉及多个部门，周期较长，产品性价比和供应商稳定性是重要的考核标准，市场推广对成为其合格供应商的作用较小。对于部分规模较小的客户，公司主要通过经销商负责商务谈判、维系客户关系。

综上，由于下游电池片行业集中度较高，且下游行业的头部客户主要为上市公司，相关客户内部管理规范，市场推广整体作用较小。公司采用“大客户”战略，以研发驱动业务发展，对于单晶硅电池用正面银浆产品的前瞻性研发使得公司在产品切换的行业趋势中取得了先发优势，并以高性价比的产品、高质量的服

务和优异的技术实力获得了头部客户认可，利用产品口碑效应和大客户示范效应辐射其他客户以获取增量客户；另一方面，公司利用上述优势不断提升存量客户的满意度，增强客户粘性，扩大在存量客户处的占有率。对于部分规模较小的客户，主要通过经销商负责商务谈判、维系客户关系。从而在销售收入快速增长的同时，销售费用未大规模增加，亦不存在对客户及其员工的商业贿赂。

（三）说明发行人经营性现金流量净额持续下滑的原因及合理性，是否符合行业惯例

1、发行人经营性现金流量净额持续下滑的原因及合理性

报告期各期，公司经营活动现金流量净额分别为-20,706.23 万元、-81,520.72 万元、-105,840.92 万元和-83,126.30 万元。同时，公司净利润分别为 7,074.52 万元、12,424.62 万元、24,677.61 万元和 21,584.54 万元，净利润与经营活动产生的现金流量净额差异较大，二者间的调节关系如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
净利润	21,584.54	24,677.61	12,424.62	7,074.52
加：存货的减少（增加以“一”号填列）	-2,571.44	-24,893.96	-20,141.81	-5,419.18
经营性应收项目的减少（增加以“一”号填列）	-37,495.62	-132,756.46	-83,682.19	-32,061.95
经营性应付项目的增加（减少以“一”号填列）	-65,780.66	23,189.61	4,952.71	7,794.95
其他调整	1,136.88	3,942.28	4,925.96	1,905.43
经营活动产生的现金流量净额	-83,126.30	-105,840.92	-81,520.72	-20,706.23

由上表可见，公司各期经营性应收项目的增加额均超过经营性应付项目的增加额，且各期末存货余额也持续增长，具体分析如下：

（1）采购付款周期远远短于销售收款周期，导致各期经营性应收项目的增加额均远远超过经营性应付项目的增加额

在原材料采购环节，公司主要向 DOWA 采购银粉，付款方式主要为现款现货，采购付款周期较短；在产品销售环节，公司报告期内直销比例较高，2022 年 1-6 月达到 93.17%，下游客户多为通威太阳能、晶澳科技以及天合光能等行业内

规模较大的知名企业，公司依行业惯例为主要客户授予了一定的信用期。上述情况的存在，使得公司采购付款周期短于销售收款周期。

(2) 报告期内销售收入快速增长，进一步放大了收付款周期不匹配对经营性现金流量的影响

由于近年来光伏行业持续景气，公司充分发挥竞争优势，逐步进入了诸多知名电池片厂商的供应商体系，销售规模持续扩大、销售收入持续增长，2019年至2021年营业收入的年均复合增长率达到138.47%。在销售收入、在手订单持续增长的背景下，公司各期末的存货、应收款项等资产规模持续快速增长，进一步放大了销售收款相比于采购付款滞后性对公司经营性现金流量的影响。

(3) 公司将“非 9+6 银行”出具的银行承兑汇票贴现对应的现金流入计入“收到其他与筹资活动有关的现金”

报告期内，出于商业习惯的考虑，公司下游客户较多的采用银行承兑汇票作为货款支付方式。相应的，公司也会较多的采取票据贴现方式筹集资金。出于谨慎性考虑，公司将信用等级较高银行（即“9+6 银行”）出具的银行承兑汇票贴现收取的现金列入经营活动产生的现金流量，将收取的信用水平一般的银行（即“非 9+6 银行”）出具的银行承兑汇票贴现产生的现金计入筹资活动的现金流量（收到其他与筹资活动有关的现金）。报告期各期，公司“非 9+6 银行”银行承兑汇票贴现计入筹资活动的现金流量分别为 9,765.08 万元、23,559.89 万元、114,040.76 万元和 76,970.50 万元。

综上所述，公司经营活动产生的现金流量净额为负，主要系公司的业务结算模式所致。同时，公司收到客户开来的“非 9+6 银行”银行承兑汇票后，贴现用于支付供应商货款，贴现对应的现金流入根据相关规定计入“收到其他与筹资活动有关的现金”而非经营活动现金流。公司下游客户整体规模较大、信用良好，应收账款账龄较短、回款情况良好，坏账风险整体较小，随着公司业务规模趋于稳定，现金流量状况将逐步改善。

2、是否符合行业惯例

(1) 现金流量与帝科股份对比

公司与同行业可比公司帝科股份在经营规模、供应商结构及采购模式、销售模式等方面整体差异较小。报告期各期现金流对比情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	帝科股份	发行人	帝科股份	发行人	帝科股份	发行人	帝科股份	发行人
营业收入	167,040.33	338,385.22	281,445.60	508,392.99	158,154.46	250,271.90	129,942.16	89,401.48
经营活动产生的现金流量净额	24,948.34	-83,126.30	-25,939.81	-105,840.92	-52,059.82	-81,520.72	6,446.65	-20,706.23

公司将收到的银行承兑汇票根据信用等级的不同分别列示于应收款项融资及应收票据，并将应收票据的贴现现金流入计入筹资性活动现金流之“收到其他与筹资活动有关的现金”科目中。

若将公司“非 9+6 银行”银行承兑汇票贴现收到的现金计入经营活动现金流量，与同行业可比公司帝科股份现金流对比如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	帝科股份	发行人	帝科股份	发行人	帝科股份	发行人	帝科股份	发行人
营业收入	167,040.33	338,385.22	281,445.60	508,392.99	158,154.46	250,271.90	129,942.16	89,401.48
经营活动产生的现金流量净额（还原后）	24,948.34	-6,155.80	-25,939.81	8,199.84	-52,059.82	-57,960.83	6,446.65	-10,941.15

由上可见，公司与同行业可比公司经营活动现金流及收付款模式类似，符合行业惯例。若将“非 9+6 银行”票据贴现金额计入经营性现金流量，公司 2021 年度经营性现金净流入 8,199.84 万元，2022 年 1-6 月经营性现金净流出 6,155.80 万元。

(2) 偿债能力与帝科股份对比

2022 年 1-6 月，公司与同行业可比公司经营情况对比如下：

单位：万元

可比公司	总资产	营业收入	净利润
帝科股份	252,865.34	167,040.33	2,753.52
发行人	289,993.29	338,385.22	21,584.54

报告期内，公司短期偿债能力指标与同行业公司对比如下：

可比公司 ^{注①}		2022.6.30	2021.12.31	2020.12.31	2019.12.31
帝科股份	流动比率（倍）	1.49	1.55	1.91	1.73
	速动比率（倍）	1.17	1.27	1.66	1.45
	资产负债率（合并） （%）	61.64	58.86	48.44	54.51
发行人	流动比率（倍）	1.89	1.68	2.84	1.7
	速动比率（倍）	1.50	1.35	2.26	1.39
	资产负债率（合并） （%）	49.94	56.86	33.36	57.88

注：资料来源于同行业可比公司定期报告、招股说明书或重组报告书

报告期内，公司流动比率、速动比率及资产负债率与帝科股份较为接近，主要由于公司与帝科股份均主要采购 DOWA 生产的银粉，结算模式主要为款到发货，而下游客户销售回款存在账期，需要通过银行借款融资以满足经营规模扩大所产生的资金需求。此外，报告期各期末，公司应收账款主要客户均为行业头部上市公司及其子公司，期后回款状况良好。

综上，公司整体经营规模较大，收入、净利润均高于同行业可比上市公司，公司具备较强的偿债能力、财务风险较低、抗风险能力较强。此外，通过本次公开发行股票募集资金，将有效缓解经营规模扩大带来的资金压力，有助于公司进一步改善资本结构、扩宽公司融资渠道、提高公司偿债能力。

二、申报会计师核查意见

（一）核查程序

针对以上事项，申报会计师实施的主要核查程序包括（但不限于）：

1、对通威太阳能、晶澳科技、天合光能、东方日升、阿特斯、横店东磁、中来光电等发行人报告期内主要客户进行了专项访谈并获取了客户签署的《承诺函》，承诺：“……聚和股份严格遵守本公司对银浆供应商的管理要求，与本公司合作关系的建立、维持过程均具有真实业务背景及商业合理性，双方业务往来符合法律法规及本公司内部管理制度的规定，不存在聚和股份通过向本公司董事、高级管理人员、关键管理人员或其他员工输送不正当利益以获取本公司采购订单的情况……”；

2、核查持有发行人 5%以上股份的股东、董监高及关键岗位人员自 2018 年 1 月至 2022 年 6 月的银行流水；

3、获取并复核管理层编制的合并现金流量表，将各现金流量项目与利润表项目的当期发生额及相关资产负债表项目的期初期末变动金额进行勾稽核对；

4、复核管理层编制的将净利润调整到经营性现金流量净额的过程，对净利润与经营性现金流量净额之间的调节项目进行勾稽核对；

5、查询同行业可比公司相关数据，并分析发行人经营活动现金流量净额和净利润的匹配是否合理；

6、对比分析公司偿债能力，了解应收账款期后回款情况。

7、访谈发行人管理层，了解报告期内市场占有率大幅提升的原因及“大客户战略”的可行性。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：

1、公司关于报告期内发行人市场占有率大幅提升有合理商业原因，技术均来源于自有技术，实行“大客户战略”具有合理性和可行性的说明与我们了解的相关信息在重大方面一致；

2、公司关于发行人认定自身为研发驱动型企业的依据充分；业绩大幅增长情况下无需依赖市场推广的商业合理性，不存在对客户及其员工的商业贿赂的说明与我们了解的相关信息在重大方面一致；

3、发行人经营性现金流量净额持续下滑的情况具有合理性，符合行业惯例。

问题四

根据申报材料：（1）发行人正面银浆成本包括原材料、人工成本和制造费用，原材料占比均超过 99%，其中银粉为原材料的主要成分，采用即采即产的模式，报告期内采购价格持续上升。报告期内，因销售端提价幅度不及成本端采购价格上升幅度，发行人毛利率持续下滑；（2）发行人银粉集中向 DOWA 采购，报告期内采购占比较高，未充分说明集中采购的原因。

请发行人：（1）针对银粉价格波动对毛利率、业绩等指标的影响进行敏感性分析，并说明应对下游产品销售价格上涨幅度不及原材料采购价格上涨风险的应对措施；（2）说明报告期内集中向 DOWA 采购银粉的原因及商业合理性，原材料来源是否存在替代途径，以及针对采购集中度较高的风险应对措施。

请保荐机构及申报会计师进行核查并发表明确意见。

【回复】

一、发行人说明

（一）针对银粉价格波动对毛利率、业绩等指标的影响进行敏感性分析，并说明应对下游产品销售价格上涨幅度不及原材料采购价格上涨风险的应对措施

1、银粉价格波动对毛利率、业绩等指标的影响分析

公司正银产品的定价方式通常为在银市场价格基础上，综合考虑市场竞争关系、预期采购规模、客户信誉、回款进度以及对产品的要求等因素最终确定销售价格。公司单位成本中原材料占比超过 99.00%，原材料又以银粉为主，故公司单位成本亦受银价影响较大。综上，银价同时影响销售单价和单位成本，对单位毛利影响较小。假设其他因素不变，当银价上升，发行人销售单价和单位成本同时上升，由于银价在单价和成本中占比较大，会导致毛利率呈下降趋势；反之，呈上升趋势。

以 2022 年 1-6 月为例，银价的变动对公司正面银浆的毛利率、业绩等指标影响的分析如下：

项目	2022 年 1-6 月	银价 ^{注①} 上升幅度		银价 ^{注①} 下降幅度	
		5.00%	10.00%	5.00%	10.00%
单位成本（元）	4,373.45	4,592.12	4,810.80	4,154.78	3,936.11
单位毛利（元）	559.00	559.00	559.00	559.00	559.00
单价（元） ^{注②}	4,932.45	5,151.12	5,369.80	4,713.78	4,495.11
销量（吨）	683.54	683.54	683.54	683.54	683.54
收入（亿元）	33.72	35.21	36.70	32.22	30.73
成本（亿元）	29.89	31.39	32.88	28.40	26.90
毛利率	11.33%	10.85%	10.41%	11.86%	12.44%
费用率 ^{注③}	5.05%	5.05%	5.05%	5.05%	5.05%
净利润率 ^{注④}	6.28%	5.80%	5.36%	6.81%	7.39%

注①：单位为元/KG

注②：单价=单位成本+单位毛利

注③：费用率=（2022 年 1-6 月毛利润-2022 年 1-6 月净利润）/ 2022 年 1-6 月销售收入

注④：净利润率=（销售收入-营业成本-销售收入*费用率）/销售收入

当银价上涨 5%时，销售收入和营业成本会上涨 1.49 亿元，毛利率和净利润率会下降 0.48 个百分点；当银价上涨 10%时，销售收入和营业成本会上涨 2.99 亿元，毛利率和净利润率会下降 0.92 个百分点。

同理，当银价下降 5%，销售收入和营业成本会下降 1.49 亿元，毛利率和净利润率相应上升 0.53 个百分点，当银价下降 10%时，销售收入和营业成本会下降 2.99 亿元，毛利率和净利润率将上升 1.11 个百分点。

2、应对下游产品销售价格上涨幅度不及原材料采购价格上涨风险的应对措施

公司采用“以销定购”的采购模式，即根据下游客户订单需求，及时向供应商“背靠背”采购银粉，以降低银价波动风险。同时，为应对重要节假日等特殊情况，公司会综合考虑交货周期、物流状况、客户采购预期等因素，备有一定的银粉库存。银作为贵金属价值较高，在单价和成本中占比较高，故银价上涨会带动公司毛利率下降。

由于银价随市场波动，公司采用“背靠背”的采购模式规避银价波动风险，利润主要来源于加工费。公司持续深化改革，开源节流，一方面开拓更多客户以

扩大销量，一方面进行供应链端改革以控制成本，通过规模效应使公司可以保持较高的利润空间。

（1）扩大公司业务规模

一方面，绿色能源前景向好，发展迅速，电池厂商不断加紧扩产步伐，下游需求旺盛。另一方面，公司已与众多业内知名客户建立了良好的合作关系，并通过持续升级迭代产品、改进售后服务，持续提升客户采购规模。随着公司业务规模的不断扩大，公司净利润水平进一步提升。

（2）加强成本管控

一方面，公司与国产银粉厂商深化合作关系，进一步推动银粉国产替代进程；另一方面，公司自 2021 年起开始尝试直接购买银锭后委托银粉厂加工，进一步降低银粉成本。此外，公司还进行了供应链改革，对于采购量较大，运输路线固定的客户采用专线物流，以节省运输成本。

（二）说明报告期内集中向 DOWA 采购银粉的原因及商业合理性，原材料来源是否存在替代途径，以及针对采购集中度较高的风险应对措施

1、报告期内集中向 DOWA 采购银粉的原因及商业合理性

银粉的质量是决定银浆质量的重要因素，其粒径、分散性等指标对银浆的导电性、稳定性及转换效率等有较大影响。高质量的银粉在生产上存在一定壁垒，需要有较长时间的技术积淀。DOWA 作为行业知名的银粉供应商，进入市场时间较早，具有较强的研发实力、先进的设备支持和较大的规模优势，其产品粒径范围小、分散性良好，每批次产品的质量稳定，是行业内头部银浆厂商的主要供应商。

同行业可比公司主要供应商及相应的采购额占总采购额的比例如下：

公司名称	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
发行人	DOWA 52.64%	DOWA 82.19%	DOWA 94.92%	DOWA 96.46%
帝科股份	未披露	DOWA 67.56%、第二大 供应商 16.71%	第一大供应商 77.46%、 第二大供应商 13.69%	DOWA 94.31%

公司名称	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
苏州晶银	未披露	未披露	未披露	苏州思美特表面材料科技有限公司 51.48%、宁波晶鑫 38.20%、DOWA 7.83%
匡宇科技	未披露	上海磐维 59.96%、上海世铎科技有限公司 24.86%	上海磐维 49.96%、苏州思美特表面材料科技有限公司 24.80%	苏州思美特表面材料科技有限公司 89.70%、DOWA 6.94%

注：数据来源于各可比公司公开披露数据。2020 年度、2021 年度及 2022 年 1-6 月苏州固锝未单独披露苏州晶银采购明细。

由于各银粉厂商技术水平、生产工艺和制造设备的差异，每家厂商提供的银粉产品具有不同的特征。银浆系配方性产品，所用原料特性将直接影响浆料性能。故业内企业一般会选择一至两家银粉厂商作为主要供应商，根据其提供的银粉特性进行浆料产品的研发。公司和帝科股份均选择 DOWA 作为主要银粉供应商，苏州晶银和匡宇科技主要采购国产厂商银粉。

公司是 DOWA 的重要客户和战略合作伙伴，双方签订了《供货框架协议》，目前合作情况良好，DOWA 会根据公司的要求进行银粉的一定程度的定制化研发和生产，从而帮助公司不断优化产品性能。报告期内，公司对于 DOWA 的采购情况符合行业惯例。

2、原材料来源是否存在替代途径，以及针对采购集中度较高的风险应对措施

为应对主要供应商集中风险，公司积极拓宽银粉供应商储备，以保障原材料的供应稳定。报告期内，公司持续与多家国产银粉厂商开展研发合作。具体情况如下：

供应商	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
长期稳定合作的银粉供应商	DOWA、山东建邦、宁波汉宜、上海磐维、宁波晶鑫	DOWA、宁波汉宜、上海磐维、宁波晶鑫	DOWA	DOWA
开始批量采购	/	山东建邦胶体材料有限公司	上海磐维、宁波汉宜	/

供应商	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
已经完成银粉试样、产品研发	江苏连银新材料有限公司	江苏连银新材料有限公司	东莞大州电子材料有限公司	东莞大州电子材料有限公司
	成都市天甫金属粉体有限责任公司	成都市天甫金属粉体有限责任公司	山东建邦胶体材料有限公司	苏州斯普利特新材料科技有限公司
	中钞长城贵金属有限公司	中钞长城贵金属有限公司	/	煜恒（上海）能源科技有限公司
陆续开展其他品牌银粉的研发工作	中科铜都粉体新材料股份有限公司	中科铜都粉体新材料股份有限公司	宁波晶鑫	山东建邦胶体材料有限公司

2022 年 1-6 月，公司已与山东建邦、宁波汉宜、上海磐维、宁波晶鑫等供应商形成了长期稳定的合作关系，2022 年 1-6 月上述四家公司合计采购占比超过银粉采购量的 27%，采购规模持续攀升。此外，公司已完成了与江苏连银新材料有限公司、成都市天甫金属粉体有限责任公司以及中钞长城贵金属有限公司的银粉产品研发及试样工作，未来将开展多家国产银粉供应商的银粉研发和试样工作，以丰富公司原料采购渠道。

2022 年 1-6 月，公司对各银粉供应商采购比例如下列示：

公司	采购数量（吨）	采购金额（万元）	采购比例
DOWA	309.83	158,727.56	70.58%
山东建邦	46.99	21,889.66	9.73%
上海磐维	31.97	14,554.79	6.47%
宁波汉宜	30.79	13,863.07	6.16%
宁波晶鑫	27.30	12,423.16	5.52%
其他	7.75	3,441.52	1.53%
合计	454.63	224,899.76	100.00%

二、申报会计师核查意见

（一）核查程序

针对以上事项，申报会计师实施的主要核查程序包括（但不限于）：

1、复算银粉价格波动对毛利率、业绩等指标的影响进行敏感性分析，核查分析过程中的数据来源；

2、访谈了解发行人应对下游产品销售价格上涨幅度不及原材料采购价格上涨风险的应对措施；

3、获取发行人供应商采购明细表，检查公司与主要供应商签订的采购合同或订单、采购发票、入库单、付款凭证等原始单据，确认采购真实性；

4、对报告期内交易金额较大的供应商发送询证函，对报告期内交易的金额和余额进行确认；

5、对重要供应商进行实地走访，对双方关联关系、交易模式、结算条款、合作情况等内容进行核实，结合查阅的同行业招股说明书、定期报告等公开市场资料核查发行人采购价格是否公允。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：

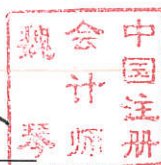
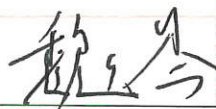
1、发行人针对银粉价格波动对毛利率、业绩等指标的影响进行敏感性分析以及应对下游产品销售价格上涨幅度不及原材料采购价格上涨风险的应对措施的说明与申报会计师审计申报财务报表过程中了解的信息在重大方面一致；

2、报告期内发行人向 DOWA 集中采购银粉具有商业合理性，公司关于采购集中度较高的风险应对措施相关说明与申报会计师审计申报财务报表过程中了解的信息在重大方面一致。

（以下无正文）

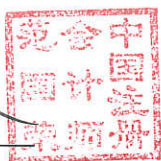
（本页无正文，为《立信会计师事务所（特殊普通合伙）关于常州聚和新材料股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市发行注册环节反馈意见落实函的回复》之签署页）

中国注册会计师：



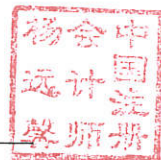
魏 琴

中国注册会计师：



范国荣

中国注册会计师：



杨远馨

立信会计师事务所（特殊普通合伙）



2022年9月23日

（特殊普通合伙）

仅限用于常州聚和新材料股份有限公司审计、审阅、鉴证
等报告及IPO申报

证书编号:
No. of Certificate

310000062223

批准注册协会:
Authorized Institute of CPAs

浙江省注册会计师协会

发证日期:
Date of Issuance

2005

04

22

年 /y 月 /m 日 /d



姓名	魏琴
性别	女
出生日期	1978-11-28
工作单位	立信会计师事务所 (特殊普通 合伙) 浙江分所
身份证号码	330104197811280720



年度检验登记

Annual Renewal Registration

本证书经检验合格, 继续有效一年。
This certificate is valid for another year after
this renewal.



年 /y 月 /m 日 /d

年度检验登记

Annual Renewal Registration

本证书经检验合格, 继续有效一年。
This certificate is valid for another year after
this renewal.



月 /m 日 /d

仅限用于常州聚和新材料股份有限公司审计、审阅、鉴证
等报告及IPO申报

证书编号: 310000062365
No. of Certificate

批准注册协会: 浙江省注册会计师协会
Authorized Institute of CPAs

发证日期: 2016年10月29日
Date of Issuance

姓名: 范国荣
Full name: 范国荣
性别: 男
Sex: 男
出生日期: 1985-10-25
Date of birth: 1985-10-25
工作单位: 立信会计师事务所有限公司杭州分所
Working unit: 立信会计师事务所有限公司杭州分所
身份证号码: 360732198510252312
Identity card No.: 360732198510252312



年度检验登记
Annual Renewal Registration

本证书经检验合格, 继续有效一年。
This certificate is valid for another year after this renewal.



2016年10月29日

年度检验登记
Annual Renewal Registration

本证书经检验合格, 继续有效一年。
This certificate is valid for another year after this renewal.



2020年10月29日



姓名	杨远馨
Full name	
性别	女
Sex	
出生日期	1993-03-16
Date of birth	
工作单位	立信会计师事务所 (特殊普通合伙) 浙江分所
Working unit	
身份证号码	330602199303161024
Identity card No.	



年度检验登记

Annual Renewal Registration

仅限用于常州聚和新材料股份有限公司审计、审阅、鉴证
等报告及IPO申报

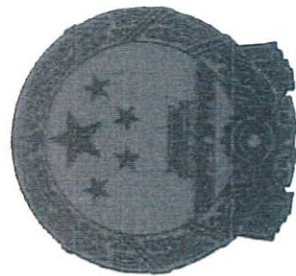
本证书经检验合格，继续有效一年。
This certificate is valid for another year after
this renewal.

证书编号: 310000062613
No. of Certificate

批准注册协会: 浙江省注册会计师协会
Authorized Institute of CPAs

发证日期: 2020 年 04 月 08 日
Date of Issuance /y /m /d

年 月 日
/y /m /d



证书序号:0001247

此复印件与原件一致,仅供
使用,其它无效。
公司名称: 年 月 日

说明

- 1、《会计师事务所执业证书》是证明持有人经财政部门依法审批,准予执行注册会计师法定业务的凭证。
- 2、《会计师事务所执业证书》记载事项发生变动的,应当向财政部门申请换发。
- 3、《会计师事务所执业证书》不得伪造、涂改、出租、出借、转让。
- 4、会计师事务所终止或执业许可注销的,应当向财政部门交回《会计师事务所执业证书》。

会计师事务所

执业证书



名称:立信会计师事务所(普通合伙)

首席合伙人:朱建弟

主任会计师:

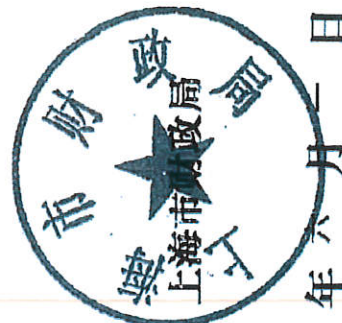
经营场所:上海市黄浦区南京东路61号四楼

组织形式:特殊普通合伙制

执业证书编号:310000006

批准执业文号:沪财会〔2000〕26号(转制批文 沪财会[2010]82号)

批准执业日期:2000年6月13日(转制日期 2010年12月31日)



发证机关:

二〇一八年六月一日

中华人民共和国财政部制

此复印件与原件一致,仅供

使用,其它无效。

公司名称:

年 月 日

统一社会信用代码

91310101568093764U

证照编号: 01000000202009170032

营业执照

(副本)

扫描二维码
登录“国家企业信用信息公示系统”,
了解更多许可、监管信息。



名称

立信会计师事务所

类型

特殊普通合伙企

执行事务合伙人

朱建弟、杨志国

经营范围

审查企业会计报表,出具审计报告;验证企业资本,出具验资报告;办理企业合并、分立、清算事宜中的审计业务,出具有关报告;基本建设年度财务决算审计;代理记账;会计咨询、税务咨询、管理咨询、会计培训;信息系统领域内的技术服务;法律、法规规定的其他业务。

【依法须经批准的项目,经相关部门批准后方可开展经营活动】

成立日期 2011年01月24日

合伙期限 2011年01月24日至不约定期限

主要经营场所 上海市黄浦区南京东路61号四楼



登记机关

2020 年 09 月 17 日



此复印件与原件一致,仅供
使用,其它无效。

公司名称: _____ 年 月 日

证书序号: 000396

会计师事务所 证券、期货相关业务许可证

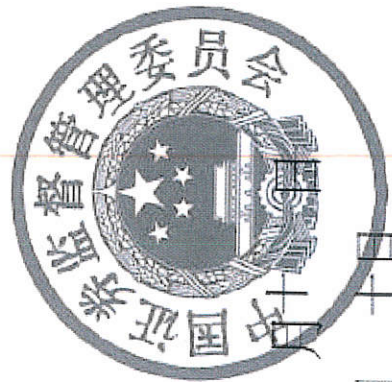
经财政部 中国证券监督管理委员会审查, 批准

立信会计师事务所(特殊普通合伙)



执行证券、期货相关业务。

首席合伙人: 朱建弟



证书号: 34

发证时间: 二〇一一年七月

证书有效期至: 二〇一二年七月 十日