证券代码:002812 股票简称:恩捷股份 公告编号:2020-090
债券代码:128095 债券简称:恩捷转债

云南恩捷新材料股份有限公司
关于深圳证券交易所2019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(以下简称“公司”)于2020年4月22日收到深圳证券交易所中小板公司管理部下发的《关于对云南恩捷新材料股份有限公司2019年年报的问询函》(中小板年报问询函【2020】第26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。现回复如下:

1、2018年度,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,上海恩捷主营业务为锂电池隔膜的生产和销售,交易对方承诺上海恩捷2018年、2019年和2020年实现净利润分别不低于5.55亿元、7.63亿元和8.52亿元。2018年、2019年,上海恩捷分别实现净利润5.85亿元、7.75亿元,完成承诺净利润的105.41%和101.62%。请补充说明:

(1)根据你公司《关于深圳证券交易所2018年年报问询函的回复公告》,上海恩捷2018年平均单线产量为5,325.50万平方米,同行业可比公司平均单线产量为2,174.35万平方米;上海恩捷直接材料成本占收入比例16.72%,同行业可比公司平均值为44.09%。请说明2019年上海恩捷单线产出、辅料消耗量、良品率等主要经营指标的变化情况,并结合同行业可比公司情况,说明上海恩捷上述单产、单位材料成本等经营指标是否处于行业合理水平;分析公司与同行业可比数据差异的原因及合理性。

【公司回复】:

一、生产设备的单线产出情况

2019年,上海恩捷单线产出的变化情况如下:

单位:万平方米

年度	平均单线产出
2018年	5,325.50
2019年	4,875.34

注:(1)平均单线产量=总产量/产线条数;(2)上海恩捷2018年年初共有6条产线,年末总产线达到18条。全年产线数按12条计算;(3)上海恩捷2019年年初共有18条产线,年末总产线达到30条。全年产线数按24条计算。

2019年,上海恩捷平均单线产出相比2018年略有下降,主要原因是2019年无锡恩捷新材料科技有限公司(以下简称“无锡恩捷”)和江西省通瑞新能源科技有限公司(以下简称“江西通瑞”)新增产线主要于下半年陆续建成,由于新建产线自建成至达到稳定生产需要一定的产能爬坡时间。产能爬坡阶段需要对机器设备进行不断的调试、调整,因此当年新建产能尚未完全释放,导致平均单线产出有所降低。

上海恩捷及同行业可比公司生产设备单线产出的对比如下:

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	21	34,825.41	1,658.35
金冠股份	5	10,215.27	2,043.05
胜利精密	8	25,471.00	3,183.88
上海恩捷	24	117,008.20	4,875.34

注:同行业公司平均单线产量=总产量/年末产线条数;

数据来源:各上市公司年报及其他公开资料整理。

从上表可以看出,上海恩捷单线产出在同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。上述生产设备的经验及技术积累使上海恩捷生产线设计水平具有明显优势,目前上海恩捷的最高单线设计产能可达9,000万平方米/年,单线产出整体具备行业最高水平。

随着我国锂电池及隔膜行业迅速发展,同行业上市公司新建产线设计产能亦将逐渐提高。经公开数据查询,近年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

数据来源:各上市公司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,从而单线产出处于领先地位

凭借优良的产品品质以及产能优势,公司2019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,包括松下、三星、LG Chem、宁德时代、比亚迪、国轩高科、孚能科技、天津力神等,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,从而单线产能有效提升。

二、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,部分公司公告其直接原材料占比情况,因此下文以直接材料消耗情况进行分析。

近两年,上海恩捷与同行业公司锂电池隔膜的直接材料消耗占比情况如下:

单位:万元

公司名称	直接材料成本占收入比例	
	2019	2018
星源材质	24.58%	21.75%
沧州明珠	70.68%	60.67%
金冠股份	27.89%	26.89%
上海恩捷	16.65%	16.72%

注: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。

2019年,公司直接材料占比保持稳定。公司直接材料成本占收入比例在同行业中处于较低水平。主要原因如下:

1、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水平和良品率直接相关:良品率越高,单位产出的原材料消耗越小,直接成本越低。

2、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。辅助材料利用率的提升有效控制了单位生产成本。

3、规模效应显著。锂电池隔膜具有显著的规模优势,随着下游电池企业产能扩大,隔膜产能越大的企业更容易获得客户的批量采购订单,可以减少更换生产线参数的次数,提高隔膜的良品率,良品率的提升可以显著降低单位产品材料消耗。

三、锂电池隔膜产品的良品率情况

2019年,上海恩捷锂电池隔膜产品的良品率变化情况如下:

产品	2019年	2018年
基膜半成品	85%	88%
基膜成品	68%	72%
涂布膜	72%	66%
综合良品率	78%	77%

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。

2019年度公司基膜成品的良品率同比略有下降,主要原因是公司锂电池隔膜境外收入占比提升。出口的锂电池隔膜一般定价更高但技术难度更高,因此良品率略有下降。

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,除上述资料外,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水平和分切工艺,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。

(2)请说明近三年上海恩捷营业收入增长率、销售单价、毛利率和净利率等财务指标的变化与同行业可比公司的对比情况。请结合行业竞争格局、研发能力、生产设备及规模、客户关系等进一步说明差异原因及合理性。

【公司回复】:

一、上海恩捷营业收入增长率、销售单价变动情况

近三年上海恩捷及同行业可比公司锂电池隔膜营业收入的变动情况如下:

公司名称	营业收入同比变动			销量同比变动			销售单价同比变动		
	2019	2018	2017	2019	2018	2017	2019	2018	2017
上海恩捷	46.29%	48.57%	79.17%	68.55%	120.19%	110.16%	-13.21%	-32.53%	-14.75%
星源材质	4.63%	10.81%	3.43%	50.80%	47.84%	11.96%	-30.62%	-25.05%	-7.62%
沧州明珠	-43.74%	-35.20%	14.34%	-34.91%	3.80%	19.67%	-13.57%	-37.57%	-4.46%
金冠股份	-56.85%	-	-	-38.18%	-	-	-30.21%	-	-

注:金冠股份未披露2017年度锂电池隔膜销售数据。

数据来源:各上市公司年度报告及其他公开资料。

最近三年,新能源汽车行业的快速发展带动了锂电池及锂电池隔膜的需求快速增长,公司抓住市场机遇,凭借在技术水平、产品品质、产品种类等方面的竞争优势,持续扩大产能,产能扩张速度领先于同行业竞争对手。公司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、国轩高科、孚能科技、天津力神,以及其他超过20家的国内锂电池企业。公司目前基本已经覆盖了国内外主流的锂电池企业客户。

由于锂电池隔膜行业具有显著的规模效益,公司产能的持续扩大一方面提升了自身的生产效率,降低了整体成本,另一方面,下游客户在持续产能扩张中需要供应商具有稳定的产能保障供应,因此公司随着产能的扩大,对于客户的黏性也在不断加强。

凭借公司良好的产品质量及客户基础,公司产能增加的同时,销量持续扩大,销量增加速度领先于同行业对手。上海恩捷销量快速增长带动收入快速增长,2019年上海恩捷主营业务收入同比增长46.29%。随着公司收入和销量的快速增长,公司市场占有率也不断提升,根据GGII的数据,公司最近三年锂电池隔膜国内市场占有率分别为15%、23%和31%,持续提升。

公司产品皆为湿法隔膜,湿法隔膜因工艺难度、产品性能好等原因,湿法隔膜均价比干法隔膜均价高,而同行业可比公司中如星源材质和沧州明珠同时销售湿法隔膜和干法隔膜,且公司海外客户的占比不断增长,因此价格存在一定差异。

受新能源行业政策逐渐退坡的影响,以及新能源汽车行业整体降本增效的要求,最近三年锂电池隔膜价格持续下降,公司销售价格变动趋势与同行业一致。2019年度公司单价降幅小于同行业公司主要在于:

(1)公司积极开发海外客户,公司境外锂电池隔膜销售单价区间约为1.76元/平方米-20.15元/平方米。2019年锂电池隔膜境外销售收入占比提高至17.62%,较2018年境外收入4.20%的占比增加13.42个百分点,随着海外客户占比的提升,销售价格得到支撑。

(2)公司隔膜产品全部为湿法隔膜,由于湿法隔膜的良好性能,正在逐步替代干法隔膜。根据中国化学与物理电源行业协会统计数据,湿法隔膜价格区间为1.2-3.3元/平方米,干法隔膜价格区间为0.9-1.0元/平方米,湿法隔膜销售价格高于干法隔膜。根据第三方机构真锂研究统计,湿法隔膜2019年末价格相比年初下降幅度约25%,干法隔膜2019年末价格相比年初下降幅度超过40%。因此,相较于部分同时销售干法隔膜的企业,价格降幅较小。

二、上海恩捷毛利率和净利率情况

近三年上海恩捷及同行业锂电池隔膜业务毛利率情况如下:

公司名称	毛利率		
	2019	2018	2017
上海恩捷	59.66%	60.28%	65.05%
星源材质	41.73%	48.39%	51.85%
沧州明珠	-51.80%	-5.65%	47.75%
金冠股份	26.60%	52.04%	-

注:金冠股份2017年未披露锂电池隔膜业务数据。

数据来源:各上市公司年度报告及其他公开资料。

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,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不断改进,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成品率和良品率也大高于行业平均水平;公司和下游锂电池龙头客户已形成了稳定良好的合作关系,大客户稳定的订单量提升了生产线的连续性,有效降低单位成本。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下的结果,预计将持续保持该优势。

从同行业上市公司来看,公司及星源材质等龙头企业保持较高水平,主要是2019年公司及星源材质收入仍然保持较好增长,规模扩大有助于维持成本优势,因此毛利维持较高水平。

三、上海恩捷净利率情况

近三年上海恩捷及同行业净利率情况如下:

公司名称	净利率		
	2019	2018	2017
上海恩捷	44.48%	47.78%	44.00%
星源材质	21.67%	34.73%	16.90%
沧州明珠	5.29%	8.80%	15.47%
金冠股份	-129.88%	15.96%	-

数据来源:各上市公司年度报告及其他公开资料。

2019年度上海恩捷与同行业可比公司情况的净利率情况明细如下:

利润表科目	占比营业收入比例			
	上海恩捷	星源材质	沧州明珠	金冠股份
毛利率	59.50%	41.82%	16.08%	28.03%
减:期间费用等成本占比	8.79%	31.41%	8.52%	158.65%
营业利润率	50.71%	10.41%	7.56%	-130.62%
加:营业外收支净额占比	-0.02%	16.17%	0.03%	0.14%
利润总额比例	50.69%	21.67%	5.29%	-129.88%
减:所得税比例	6.41%	4.90%	2.30%	-0.61%
净利率	44.27%	21.67%	5.29%	-129.88%

注:(1)表中同行业上市公司毛利率为营业收入毛利率;(2)期间费用等成本占比为期间费用、投资收益、资产减值损失、税金及附加等合计占营业收入的比率。

公司净利率水平高于同行业可比公司,主要原因系公司毛利率水平较高。同时,公司通过良好的运营管理,费用把控良好,因此公司期间费用等相对较低,净利率水平较高。从同行业可比公司可见,星源材质期间费用等成本占比高于公司,因此净利率低于公司。沧州明珠期间费用等成本与公司接近,但毛利率低于公司,因此净利率低于公司。金冠股份期间费用等成本占比较高,净利率为负。

(3)你公司2019年膜类产品销售收入25.48亿元,较2018年的19.22亿元增长32%;2019年膜类产品销售量60,306.88吨,较2018年的销售量54,435.31吨增长10.79%。按此折算,2019年每吨膜类产品销售收入为4.22万,2018年为3.53万,产品平均售价增长19.54%。请结合你公司膜类产品单价、销售结构、市场情况、同行业可比公司情况说明2019年产品收入增幅高于销量增幅的合理性。同时,说明你公司年报以“吨”为单位披露膜类产品产销存量的原因,是否与行业惯例及业务数据保持一致。

【公司回复】:

一、2019年产品收入增幅高于销量增幅的合理性

2019年,公司膜类产品营业收入、销售数量及单位售价情况如下:

单位:万元、吨、万元/吨

项目	2019年	同比	2018年
营业收入	254,867.98	32.54%	192,289.54
销售数量	60,306.88	10.79%	54,435.31
销售单价	4.23	19.64%	3.53

公司膜类产品营业收入增幅高于销量增幅主要在于公司膜类产品销售结构变化导致。公司销售结构情况如下:

单位:万元

项目		2019年度		2018年度	
		金额	占比	金额	占比
营业收入	BOPP膜	60,588.99	23.77%	59,482.86	30.93%
	锂电池隔膜	194,278.99	76.23%	132,806.69	69.07%

从上表可见,2019年公司膜类产品中锂电池隔膜的收入占比较2018年有所提升。由于锂电池隔膜的单价高于BOPP膜(BOPP膜的销售均价约为1.1万元/吨),因此随着锂电池隔膜收入占比的提升,膜类产品销售单价有所上升,公司收入增长超过销量增长。

二、公司年报以“吨”为单位披露膜类产品产销存量的原因

2016年,恩捷股份首次公开发行股票并在深交所上市。公司上市时主要产品为BOPP薄膜、烟标、无菌包装及其他。BOPP膜属于膜类产品,根据行业惯例,按照“吨”为单位进行披露。公司在首次公开发行的招股书说明书以及后续的历年年报中,膜类产品披露单位均以“吨”为单位。

2018年,公司以发行股份购买资产的方式完成上海恩捷90.08%股权的收购。上海恩捷主要产品为锂电池隔离膜,收购上海恩捷进一步丰富了公司膜类产品系列,公司膜类产品从BOPP膜类产品进一步扩充为BOPP膜和锂电池隔膜。收购完成后,为了保持各年年报披露口径的统一性和连贯性,公司膜类产品按照上市公司的口径,继续以“吨”为单位进行披露。经查,同行业上市公司中沧州明珠经营多种膜类产品,其年报中也以“吨”为单位披露锂电池隔膜业务产销存量。

综上,公司年报以“吨”为单位披露膜类产品产销量与行业惯例及业务数据保持一致。

考虑到部分锂电池隔膜上市公司以平方米作为单位进行披露,公司锂电池隔膜按平方米统计,单价区间为1.03元/平方米-20.35元/平方米。

(4)请说明上海恩捷报告期内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、上海恩捷报告期内前五大客户的销售情况

序号	客户名称	销售金额(万元)	占比
1	客户一	83,140.27	42.59%
2	客户二	37,644.09	19.28%
3	客户三	22,150.44	11.35%
4	客户四	7,145.81	3.66%
5	客户五	4,320.36	2.21%
前五名客户合计		154,400.97	79.09%

经核查,上述客户与公司不存在关联关系。

二、上海恩捷报告期内前五大供应商采购情况

序号	供应商名称	采购金额(万元)	占比
1	供应商一	15,737.86	19.34%
2	供应商二	8,744.20	10.74%
3	供应商三	7,136.75	8.77%
4	供应商四	3,415.41	4.20%
5	供应商五	3,410.89	4.19%
前五名供应商合计		38,445.11	47.23%

经核查,上述供应商与公司不存在关联关系。

(5)请说明上海恩捷归母净利润8.64亿元与计算业绩承诺实现情况的7.75亿元之间差异的构成情况,并向我部报备上海恩捷经审计财务报告。

【公司回复】:

上海恩捷2019年归母净利润8.64亿元与计算业绩承诺实现情况的7.75亿元差异金额为0.89亿元,差异原因如下:(1)扣除非经常性损益金额1.05亿元;(2)加回上海恩捷2017年度实施股权激励计提的管理费用对2019年净利润的影响金额0.16亿元。

(6)请会计师说明就上述事项开展的审计工作及审计结论。

【会计师回复】:

一、问题(1)相关审计共工作及审计结论

(一)核查程序

1、了解生产与仓储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。

2、了解采购与款项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。

3、访谈公司生产管理人员,了解上海恩捷单线产出、辅料消耗量及良品率等主要经营指标的变化情况,并分析其变动合理性。

4、取得生产统计报表,将其与生产成本数据进行核对,并分析其变动合理性。

5、取得生产成本计算单、材料费用归集分配表、制造费用归集分配表等,测算并核实生产成本计算的正确性。

6、取得产品耗料工费分月明细表,分析并核实年度变动及月波动合理性。

7、取得供应商采购明细表,比较分析采购数量和采购单价变动合理性。

8、检查供应商采购合同、采购发票、入库资料及付款凭单等支持性凭证资料,结合采购交易及往来函证,核实供应商采购交易的真实性和完整性。

9、取得存货收发存明细表,分析测算存货发出结转准确性和合理性。

(二)核查结论

经核实,我们认为上海恩捷单线产出、辅料消耗量、良品率等主要经营指标的变化情况符合公司。

二、问题(2)相关审计共工作及审计结论

(一)核查程序

1、了解销售与收款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。

2、取得分客户、分产品销售明细表,结合同业公司公开披露信息,分析销售单价变动合理性。

3、通过访谈市场部人员了解当期市场销售情况,并分析营业收入增长的合理性。针对毛利率变动,我们访谈了采购部人员了解市场原材料价格情况,分析毛利率下降的合理性。

4、取得分客户、分产品销售成本明细表,结合同业公司公开披露信息,分析营业收入增长和毛利率下降的合理性。

5、取得并检查纳税申报资料,并将其与账面记录核对;测算并核实税金计提的正确性。

6、取得并检查员工激励股文件,结合公司员工激励股解禁、回购公告等资料,测算并核实股份支付确认的正确性。

7、取得期间费用发生年度数据、月度数据,分析并核实期间费用变动合理性。

8、取得与期间费用相关的协议,检查协议关键条款,测算并核实期间费用发生合理性。

检查报销审批单、发票、验收资料及付款凭单等支持性凭证资料,结合函证程序,核实期间费用发生的真实性和完整性。

(二)核查结论

经核实,我们认为近三年上海恩捷营业收入增长率、销售单价、毛利率和净利率等财务指标的变化符合公司实际情况。

三、问题(3)相关审计共工作及审计结论

(一)核查程序

1、了解销售与收款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。

2、通过访谈公司市场部人员了解当期市场销售情况,分析营业收入和销售数量增长的合理性,并分析计量单位选取“吨”的原因。

3、查阅同业公司公开披露数据,并分析营业收入和销售数量增长的合理性。

4、取得分客户、分产品销售明细表,结合同业公司公开披露信息,分析销售单价变动合理性。

5、检查销售合同,结合销售交易和往来函证,确认销售交易的真实性。

6、取得产品出库明细和销售发票明细,比较分析销售数量变动合理性。

(二)核查结论

经核实,我们认为公司2019年度产品收入增幅高于销量增幅符合公司实际情况。

四、问题(4)相关审计共工作及审计结论

(一)核查程序

1、了解销售与收款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。

2、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。

3.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。

(二)核查结论

经核实,我们认为上海恩捷前五大客户、前五大供应商与公司不存在关联关系。

五、问题(5)相关审计共工作及审计结论

(一)核查程序

1、了解与财务报告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。

2、取得《盈利预测补偿协议》及其补充协议,检查相关关键条款,核实业绩承诺事项情况计算口径;测算并核实业绩实现金额计算的正确性。

3、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。

4、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。

5、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。

6、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。

7、取得并检查员工激励股文件,结合公司员工激励股解禁、回购公告等资料,测算并核实股份支付确认的正确性。

(二)核查结论

经核实,我们认为上海恩捷归母净利润与计算业绩承诺实现情况之间差异符合公司实际情况。

2、年报披露,截至报告期末,你公司锂电池隔膜年产能已由2016年的1.4亿平方米扩张至23亿平方米,2019年出货量超8亿平方米,年产能和出货量均为全球领先。2020年2月,你公司通过可转债募集资金16亿元,用于锂电池隔膜产能扩张;3月,你公司披露非公开发行预案,拟募集资金50亿元,其中35亿元用于锂电池隔膜产能扩张。请补充说明:

(1)新能源汽车及锂电池隔膜行业近两年的供需情况及价格走势;请补充说明锂电池隔膜行业当前的竞争态势、公司的主要竞争对手、公司近三年的市场占有率及行业地位。

【公司回复】:

一、新能源汽车及锂电池隔膜行业近两年的供需情况及价格走势

(一)新能源汽车行业供需情况

在全球节能环保的大趋势下,为了降低汽车行业石油的消耗量、改善全球能源结构、减少污染物与温室气体排放,新能源汽车行业发展迅速。

1、需求端:全球新能源政策助力电动汽车需求,新能源汽车销量持续增长

从需求端来看,受政策利好,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、法国和英国等国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。中国工信部也已启动燃油车停售的相关研究。

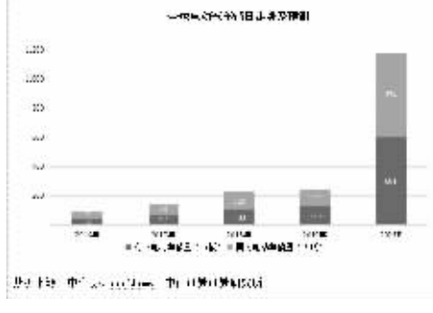
2018年,国务院发布《打赢蓝天保卫战三年行动计划》指出,加快推进城市建成区新增和更新的公交、环卫、邮政、出租、通勤、轻型物流配送车辆使用新能源或清洁能源汽车,重点区域使用比例达到80%;重点区域港口、机场、铁路货场等新增或更换作业车辆主要使用新能源或清洁能源汽车。2020年底前,重点区域的直辖市、省会城市、计划单列市建成区公交车全部更换为新能源汽车。

2018年9月27日,工信部、财政部、商务部、海关总署、质检总局联合公布了《乘用车企业平均燃料消耗量与新能源汽车积分并行管理办法》。从2019年度开始设定积分比例要求,年规模在3万辆以上的车企都需执行新能源积分要求,其中:2019、2020年度的积分比例要求分别为10%、12%,推动各大传统燃油车企向新能源汽车转型。2019年9月11日,工信部发布关于修改《乘用车企业平均燃料消耗量与新能源汽车积分并行管理办法》的决定(征求意见稿)的通知,提出2021年度、2022年度、2023年度,新能源汽车积分比例要求分别为14%、16%、18%,较之前标准进一步逐年提高。双积分政策的实施将进一步加大我国新能源汽车的产量。

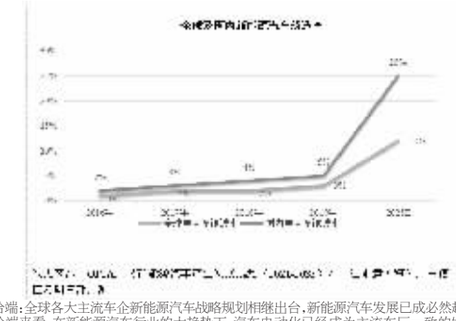
除中国以外,其他国家也出台了相应的政策来鼓励新能源汽车的发展。2019年11月,根据路透社报道,德国政府计划将电动汽车补贴从每辆3000欧元提高至4500欧元,对于售价超过4万欧元的车型补贴将提高至5000欧元。此外,欧盟要求德国汽车制造商在2007年至2021年减排40%的基础上,在2021年至2030年再减排37.5%,德国政府目标到2030年之前实现将1000万辆电动车上路,以满足碳排放的目标。

由此可见,新能源汽车是未来的必然发展趋势,需求空间广阔。

从国内市场来看,据汽车工业协会发布的统计数据,受政策利好,新能源汽车行业快速发展。2018年,新能源汽车销销量完成125.6万辆,比上年同期增长61.7%。2019年,受新能源补贴政策退坡等因素影响,我国新能源汽车销量完成120.6万辆,同比略有下降。从全球市场来看,根据marklines统计数据,2019年海外销售新能源汽车约123万辆,同比增长23%,仍保持快速增长趋势。据中信证券研究所预测,到2025年,我国新能源汽车销量将达到574万辆,海外新能源汽车销量将达到601万量,全球新能源汽车销量有望达到1,175万辆。



从新能源汽车渗透率来看,根据2019年12月工信部发布《新能源汽车产业发展规划(2021-2035)》的征求意见稿,意见稿明确到2025年,新能源汽车新车销量占比达25%左右,而2019年新能源汽车占比仅约为不到5%。根据OICA数据,全球电动汽车的渗透率从2016年的1%提升到了2019年的3%,持续上升。根据中信证券研究部预测,到2025年全球新能源汽车渗透率有望达到12%,相较2019年提升9个百分点,提升空间广阔。



2、供给端:全球各大主流车企新能源汽车战略规划相继出台,新能源汽车发展已成必然趋势

从供给端来看,在新能源汽车行业的大趋势下,汽车电动化已经成为主流车厂一致的发展方向。未来5-10年间,各大车企也将大力投入新能源汽车市场,提高新能源汽车的销售占比。戴姆勒、大众、通用、宝马等龙头车企已发布的新能源汽车战略规划情况如下:

整车企业	新能源汽车战略
戴姆勒	2022年前,发布超过50款新能源车型,其中超过10款为纯电动汽车;2022年前,为所有车型提供电动版本;2025年左右,实现奔驰纯电动汽车销量占到总销量的15-25%。
大众	2020年,在中国销售40万辆新能源汽车;2025年,电动汽车销量达到200-300万辆,占总销量的20-25%,并依次推出30款电动汽车,在中国销量增加到150万辆;2030年,为所有车型配备电动汽车选项。
通用	2020年和2023年之前在中国市场推出10款和20款新能源汽车产品;2020年与2025年在中国新能源汽车销量将分别达到15万辆和50万辆。
宝马	2025年前,推出25款电动车和插电式混合动力汽车,将其全球电动车和插电式混合动力车的销量比例提升到15-25%。
福特	2020年,全球新能源车销量将占总销量的10-25%,并将推出13款电动汽车产品;2025年前,在中国市场销售的产品中70%为混合动力、插电式混合动力与纯电动汽车。
日产	在日本和欧洲销售的电动汽车,到2022年,将占该地区总销量的40%,到2025年达到50%;在美国销售的电动汽车,到2025年,将占该地区总销量的20-30%;在中国销售的电动汽车,到2025年,将占该地区总销量的35-40%,计划推出8款纯电动产品,并加速旗下豪华品牌英菲尼迪的电动化进程,2025年,英菲尼迪旗下的电动汽车将会占到其总销量的50%。
丰田	2020年,全球混合动力车型销量达150万辆,累计销量达1,500万辆;2050年,混合动力和插电式混合动力汽车占总销量的七成,燃料电池和纯电动汽车销量占三成。
本田	2030年,混合动力车、插电式混合动力车、纯电动车和燃料电池车的销量占2/3以上。
北汽	2020年,达到年产销量50万辆,形成80万辆以上的生产能力。坚持纯电驱动的技术路线。计划到2025年实现全线自主品牌产品电动化。
上汽	2020年,目标年销量将达到60万辆,其中自主品牌新能源汽车销量达20万辆。技术路线覆盖BEV、PHEV等。

资料来源:能源与交通创新中心《中国传统燃油汽车退出时间表研究》、公开资料整理

根据全球主流车企的规划,到2025年,各车企电动车年销量规划总计超过1,000万辆。从中国市场来看,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,如特斯拉等全球知名的新能源汽车厂商和全球知名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制造大国。

综上,全球新能源汽车未来发展趋势及相关政策已经较为明确,未来全球范围内对于新能源汽车及相关产品的需求持续提高,全球车厂也随之陆续推出新能源汽车产能规划和销量战略。新能源汽车行业未来供给和需求端发展空间仍然广阔。

(二)锂电池隔膜行业供需及价格走势情况

1、锂电池隔膜行业供需情况

锂离子电池隔膜作为最关键的上游组件之一,与锂离子电池行业形成了同步创新和相互促进的发展道路。锂离子电池的持续更新换代推动了整个产业链上下游业务的成长、发展和创新。锂离子电池应用领域主要包括消费电子产品、电动汽车和储能电站领域。

(1)消费电子领域

消费类锂离子电池作为锂离子电池的重要需求市场,主要应用于手机、笔记本电脑、平板电脑、可穿戴式智能设备、移动电源等数码类电子产品领域。近年来,消费电子数码电池市场整体增长平稳,但高端智能手机、可穿戴设备、无人机等新型数码领域已成为数码电池市场的主要增长点,未来对高端数码电池及高倍率电池的需求依旧强劲。

据高工产研锂电研究所(GGII)的统计预测,2018年-2020年,中国消费电子电池产量分别为31.8Gwh、34Gwh和37Gwh。预计到2020年,全球3C市场锂电池需求量将达到77.4GWh。

(2)动力电池领域

随着下游新能源汽车行业的发展,全球锂电池厂商顺应行业发展趋势,纷纷扩产。宁德时代、比亚迪、松下、LG、三星等国内外锂电池龙头企业的产能规划如下:

序号	客户名称	产能预计
1	宁德时代	2019年末产能约57GWh,2022年计划达到123GWh
2	比亚迪	2019年末产能预计达到40GWh以上,2020年计划达到60GWh
3	松下	2019年产能为35GWh,2025年前计划达到96GWh
4	LG Chem	2019年产能预计达到70GWh,2025