

国民技术股份有限公司 关于对深圳证券交易所半年报问询函回复的公告

本公司及董事会全体成员保证信息披露的内容真实、准确、完整，没有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏。

国民技术股份有限公司（以下简称“国民技术”或“公司”）于2021年9月29日收到深圳证券交易所下发的《关于对国民技术股份有限公司的半年报问询函》（创业板半年报问询函【2021】第61号）（以下简称“半年报问询函”），现就半年报问询函所提问题及公司相关情况回复如下：

1.报告期内，公司实现营业收入 2.81 亿元，同比增长 66.12%；实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润 -4,697.03 万元，同比下降 4.69%。其中，芯片类产品业务收入为 1.40 亿元，同比增长 115.03%；负极材料及加工业务收入为 1.25 亿元，同比增长 133.04%。

（1）请补充说明公司各业务板块向前五名客户销售金额及同比变动情况，结合产品销售数量和单价变化等补充说明各板块业务收入同比大幅增长的原因，扣除非经常性损益后净利润与营业收入变动情况不一致且差异较大的原因及合理性。

回复：

（一）芯片业务板块

1、前五大客户销售金额及同比变动情况

单位：万元

客户	2021 年上半年	2020 年上半年	变动额	变动率
客户 A	2,939.84	-	2,939.84	-
客户 B	800.44	592.46	207.97	35%
客户 C	701.87	1,365.95	-664.08	-49%
客户 D	611.28	715.31	-104.02	-15%
客户 E	520.82	1.19	519.62	43,666%
合计	5,574.25	2,674.91	2,899.33	108%

2、芯片业务板块收入同比大幅增长的原因

2021 年上半年，公司芯片类产品实现业务收入 1.40 亿元，同比增长 115.03%，其中，销售数量较上年同期增加 52%；销售均价较上年同期提高 41%。销售数量和单价同比增加主要原因是：（1）主要是受益于集成电路下游市场需求旺盛，芯片类产品订单供不应求；（2）产品销售结构发生变化，公司通用 MCU 产品开始实现批量出货，销售占比由上年同期的不到 1% 提升至今年上半年约 51%，提升较大。

（二）负极材料及加工业务板块

1、前五大客户销售金额及同比变动情况

单位：万元

客户	2021 年上半年	2020 年上半年	变动额	变动率
客户 1	4,385.08	175.42	4,209.66	2400%
客户 2	1,054.25	631.68	422.57	67%
客户 3	680.53	1.42	679.12	47960%
客户 4	672.06	212.40	459.66	216%
客户 5	631.35	-	631.35	-
合计	7,423.27	1,020.92	6,402.36	627%

2、负极材料及加工业务收入同比大幅增长的原因

2021 年上半年，公司负极材料及加工业务收入共计 1.25 亿元，较上年同期增长 133.04%。主要是受益于锂电池下游市场需求旺盛，负极材料及加工业务销售订单增加。

其中，（1）负极材料业务实现销售收入 0.68 亿元，同比增长 43.11%，销售数量约 2,900 吨，较上年同期增加 61.87%，销售单价略有下降。（2）加工类业务实现收入 0.57 亿元，同比增长 858.41%，其中石墨化代加工收入 0.41 亿元，加工数量约 3,400 吨，较上年同期增加 645%，加工单价基本持平；同时，自 2020 年下半年开始，斯诺实业除石墨化加工以外，还承接了其他各生产环节，如包覆、炭化、预处理及筛分等代加工业务，较上年同期新增销售收入 0.16 亿元。

综上，负极材料及加工业务收入大幅增长的主要原因系负极材料产品销售数量和石墨化代加工业务量大幅增加所致。

（三）扣非后净利润与营业收入变动情况不一致且差异较大的原因及合理性说明

扣非后净利润除了受营业收入的影响，还受毛利率、期间费用、所得税费用等诸多因素的影响，2021 年 1-6 月扣非后净利润与营业收入变动情况不一致且差异较大的主要原因为：

1、新产品领域研发投入较大，业绩贡献需要一定周期

2018 年开始，公司确立了“安全+通用”战略导向，聚力技术优势，对现有产品进行更新换代并投入通用 MCU 等新产品研发。近三年公司投入大量资源开展了多项通用 MCU 核心技术研发。2021 年上半年，公司持续加大研发投入、加快引进研发人才，研发费用

7,186.50 万元，较上年同期增加 1,105.09 万元，增长比例为 18.17%，主要是人工成本及研发项目委外开发费增加。由于芯片产品从研发到销售的周期较长，故在新产品领域的研发投入其产出不会立即在当期形成业绩贡献。

2、公司收入结构发生变化，综合毛利率下降

2021 年上半年，公司综合毛利率为 42.23%，较上年同期的 45.98% 下降 3.75 个百分点。主要是毛利较高的技术服务收入较去年同期减少 2,048.91 万元，同比下降 84.94%，使得毛利额的增长幅度小于营业收入的增长幅度。

3、管理费用 4,505.71 万元，较上年同期增加 1,746.18 万元，增长比例为 63.28%，主要是因为上年同期受疫情影响，政府减免部分费用及公司节约了管理费用支出，同时，随着公司主营业务的增长及专项业务的开展，本期人工成本及服务费用增加。

4、财务费用 2,112.42 万元，较上年同期增加 525.28 万元，增长比例为 33.10%，主要是因为本期融资结构变化和融资规模增长，利息费用增加及根据租赁准则确认了租赁利息支出。

5、所得税费用 961.36 万元，较上年同期增加 1,114.06 万元，增长比例为 729.57%，主要是因为本期子公司国民投资和内蒙古斯诺单体实现的利润总额较上年同期增加。

综上所述，扣除非经常性损益后净利润与营业收入变动情况不一致且差异较大符合公司现阶段实际情况。

(2) 负极材料及加工业务由子公司深圳市斯诺实业发展有限公司(以下简称“斯诺实业”)承担,报告期内斯诺实业净利润为-1,562.67万元。其中,负极材料类产品销售收入为 6,807.88 万元,同比增长 43.11%, 毛利率为 28.43%, 同比减少 11.39 个百分点;石墨化加工类收入为 5,652.72 万元,同比增长 858.41%, 毛利率为 28.97%, 同比增长 3.8 个百分点。请补充说明公司负极材料产品和石墨化加工业务的具体内容,结合销售数量、单价、成本费用等量化分析石墨化加工类收入增幅较大的原因,负极材料类产品和石墨化加工业务毛利率水平及其变动趋势与同行业可比公司相比的合理性,以及报告期内斯诺实业亏损的原因及合理性。

回复:

(一) 负极材料产品和石墨化加工业务的具体内容

斯诺实业的负极材料产品,系由石油焦、煨后焦、针状焦等经粉碎—整形—包覆造粒—碳化—石墨化—混合等制造工艺生产出的人造石墨负极材料,主要应用于锂离子动力电池、储能电池、3C 数码等电池。其中 2021 年上半年,动力电池客户收入占负极材料类收入的比例约 37%, 储能电池客户收入占负极材料类收入比例约 37%, 3C 数码客户收入占负极材料类收入比例约 26%。

斯诺实业为增加收入、积累生产技术及工艺经验、也为开发现金流更好的业务,同时开展了以石墨化为主以及包覆造粒、炭化、预处理及筛分等代加工业务。

(二) 石墨化加工类收入增幅较大的量化分析

受益于锂电池下游市场需求旺盛，公司负极材料及加工业务销售订单增加。2021 年上半年，石墨化加工类业务实现收入 0.57 亿元，同比增长 858.41%，其中石墨化代加工收入 0.41 亿元，加工数量约 3,400 吨，较上年同期增加 645%，加工单价基本持平，因满产运营及工艺持续优化使得石墨化加工毛利率较去年同期提高约 10%；同时，自 2020 年下半年开始，斯诺实业承接了除石墨化加工以外的其他各生产环节，如包覆、炭化、预处理及筛分等代加工业务，较上年同期新增销售收入 0.16 亿元。

综上，石墨化加工类收入增幅较大的主要原因是石墨化代加工业务量大幅增加所致。

（三）综合毛利率水平及变动趋势与同行业可比公司的比较

单位	2021 年上半年毛利率	2020 年上半年毛利率	变动
贝特瑞	36.73%	36.68%	0.05%
杉杉	24.47%	27.72%	-3.25%
翔丰华	26.77%	29.93%	-3.16%
斯诺实业	28.68%	38.20%	-9.52%

注：（1）同行业公司与斯诺实业的产品结构、规模等存在一定的差异，毛利率水平及变动趋势不具有完全可比性。（2）因未能从公开信息查到翔丰华 2020 年上半年的毛利率，翔丰华上年同期的毛利率数据取其 2020 年 9 月份的数据。

从上表可以看出，同行业可比公司 2021 年上半年综合毛利率水平为 24.47%-36.73%，斯诺实业上半年综合毛利率为 28.68%，处于同行业毛利率水平范围内。

2021 年公司负极材料和石墨化加工综合毛利率下降幅度大于同

行业可比公司，主要原因是：

今年上半年，斯诺实业在稳定原有客户订单基础上优化了客户结构，3C 数码客户收入约占斯诺实业 2021 年上半年的收入约 26%，较上年同期下降约 14 个百分点；动力及储能收入占比约 74%，较上年同期上升约 14 个百分点。客户由原来的 3C 数码中小型客户如能优、优特利、汇亿向动力及储能的大中型客户，如国轩、星恒、多氟多等集中。为了在大中型客户实现大量出货，销售单价较上年同期有所降低，导致综合毛利率的下降。

自 2021 年下半年起，下游市场需求持续旺盛，行业石墨化加工产能紧张，带动负极材料及加工业务销售单价相应增长。

综上，斯诺实业负极材料类产品和石墨化加工业务毛利率水平及其变动趋势符合公司实际情况。

（四）报告期内斯诺实业亏损的原因及合理性。

斯诺实业因原主要大客户出现偿债风险等历史原因导致资产负债率较高，有息负债较多，主要是对母公司的负债，截至 2021 年 6 月 30 日约 8 亿元，斯诺实业 2021 上半年产生的利息费用为 2,503.33 万元。斯诺实业 2021 年上半年累计收入为 1.26 亿元，毛利 3,679.74 万元，扣除该利息费用的影响，斯诺实业的息税前利润已经实现盈利 1,371.44 万元。

综上，斯诺实业报告期内出现亏损符合实际情况。

（3）根据半年度报告，“公司是国内最大的可信计算芯片厂商，

国内商业市场占有率已超过 85%。”请补充说明公司可信计算芯片包括的主要产品类型、竞争优势、竞争对手、近三年又一期营业收入、净利润、毛利率，市场份额的数据来源及合理性，是否存在夸大宣传的情形。

回复：

公司可信计算芯片目前主要产品类型包括可信计算芯片 LPC 接口 SSX44 芯片、LPC 接口 Z32H320TC 芯片及 SPI 接口 Z32H330TC 芯片；主要竞争优势为公司可信计算芯片同时支持国际算法和国密算法，支持 Intel、AMD、高通、津逮、兆芯、龙芯、飞腾、海光、华芯通等多个国内外计算平台应用；竞争对手（含国际市场）主要为英飞凌（Infineon）、ST（意法半导体）、Nuvoton（台湾新唐科技）等。

可信计算芯片产品近三年又一期营业收入分别为约 2,500 万元、2,200 万元、3,400 万元及 2,400 万元，产品毛利率均高于每年公司集成电路业务综合毛利率（2021 年上半年，公司集成电路业务综合毛利率为 50.96%）。

市场份额的数据来源及合理性：由于可信计算芯片产品属于商用密码类产品，国家实施专项监管，在国内市场销售的可信计算芯片须获得国家密码管理局认证并支持国密算法。经查，目前共有 6 家国内企业（含公司）的可信计算芯片产品通过国家密码管理局认证，但一是公司产品于 2007 年通过国家密码管理局认证，是最早通过认证的商业化产品，市场进入早，与客户形成了良好的合作关系；二是其他获得国家密码管理局可信计算芯片认证的芯片厂商，有的以科研为主，

有的以专项市场为主。根据公司对 TCM 芯片市场了解的情况，2020 年国内 TCM 芯片销售数量约 69 万颗，公司 TCM 芯片产品销售数量约 59 万颗，占比约 86%；2021 年预估国内市场 TCM 芯片销售数量约 75 万颗，公司 2021 年上半年 TCM 芯片销售数量约 37 万颗，全年预计销售 65 万颗，销售占比超过 85%。综上，公司认为相关描述不存在夸大宣传的情形。

2.报告期末，公司存货账面价值为 2.43 亿元，较期初增长 33.64%，占当期营业收入的 86.62%；存货跌价准备期末余额为 6,411.85 万元，本期计提 55.74 万元，本期转回或转销 4,300.16 万元。

(1) 请补充说明公司期末存货的具体构成及库龄结构，期末存货账面价值大幅增长的原因，结合各业务板块经营模式说明存货规模与公司销售规模是否匹配、是否存在大量过时积压的情形。

回复：

公司的存货主要由国民技术母公司的芯片类存货及斯诺实业的负极材料存货构成。两大业务板块的存货构成及库龄结构、存货金额变化原因及存货规模合理性说明如下：

(一) 芯片类：

1、芯片类存货账面余额具体构成及变化情况如下表：

单位：万元

存货类别	期末余额	期初余额	变动额	增长率
原材料	1,752.27	1,368.37	383.90	28.06%
在产品	10,314.92	7,630.29	2,684.63	35.18%

存货类别	期末余额	期初余额	变动额	增长率
通用 MCU	4,906.68	1,115.55	3,791.13	339.84%
安全芯片	4,843.06	6,008.39	-1,165.33	-19.40%
其他	565.18	506.35	58.83	11.62%
库存商品	4,984.14	5,742.35	-758.21	-13.20%
通用 MCU	1,239.93	239.88	1,000.05	416.90%
安全芯片	3,625.13	4,732.64	-1,107.51	-23.40%
其他	119.08	769.83	-650.75	-84.53%
周转材料	33.63	71.61	-37.98	-53.04%
发出商品	307.09	11.95	295.14	2469.79%
未到结算期的分期收款商品 或提供的劳务	1,568.30	1,568.30	-	-
合计	18,960.35	16,392.87	2,567.48	15.66%

2、芯片类存货期末账面余额的库龄结构如下表：

单位：万元

存货类别	1年以内	1-2年	2-3年	3年以上	总计
原材料	1,307.65	143.78	9.62	291.22	1,752.27
在产品	8,077.82	816.43	674.78	745.89	10,314.92
通用 MCU	4,906.68	-	-	-	4,906.68
安全芯片	2,666.43	793.57	650.1	732.96	4,843.06
其他	504.71	22.86	24.68	12.93	565.18
库存商品	2,847.57	951.96	426.77	757.84	4,984.14
通用 MCU	1,235.59	4.34	-	-	1,239.93
安全芯片	1,610.95	911.37	348.1	754.71	3,625.13
其他	1.03	36.25	78.67	3.13	119.08
周转材料	30.07	0.9	0.18	2.48	33.63
发出商品	307.09				307.09
未到结算期的分期收款 商品或提供的劳务				1,568.30	1,568.30
合计	12,570.20	1,913.07	1,111.35	3,365.73	18,960.35

3、芯片类存货账面价值构成及变化情况如下表：

单位：万元

存货类别	期末账面价值	期初账面价值	变动额	增长率
原材料	1,390.76	742.38	648.38	87.34%
在产品	9,193.18	5,424.81	3,768.37	69.47%
通用 MCU	4,906.68	1,115.55	3,791.13	339.84%
安全芯片	3,786.89	3,908.46	-121.57	-3.11%
其他	499.61	400.80	98.81	24.65%
库存商品	3,890.64	3,055.12	835.52	27.35%
通用 MCU	1,239.93	232.28	1,007.65	433.81%
安全芯片	2,545.43	2,697.47	-152.04	-5.64%
其他	105.28	125.37	-20.09	-16.02%
周转材料	29.14	49.98	-20.84	-41.70%
发出商品	307.09	11.95	295.14	2,469.79%
合计	14,810.81	9,284.24	5,526.57	59.53%

4、芯片类存货期末存货账面价值大幅增长的原因

从以上表格可以看出，芯片类存货账面价值较期初大幅增长，主要是因为通用 MCU 存货大幅增长。

公司 MCU 产品型号较多，2021 年上半年，公司 MCU 产品销售订单大幅增长，为了满足市场需求，公司 MCU 产品的备货相应大幅增加。在产能紧张的情况下 MCU 芯片整个生产周期约 4-6 个月，截至 2021 年 6 月 30 日，多数 MCU 存货还处于在产品状态，在产品占存货比例约 62%，导致公司的芯片类存货账面价值较期初大幅增加。

5、芯片业务经营模式

公司采用灵活的Fabless轻资产经营模式，从事集成电路研发设计

和销售，将晶圆制造、封装测试业务外包给专门的晶圆制造及封装测试厂商。该经营模式有利于公司集中优势资源用于产品研发与设计环节，在完成集成电路版图的设计后，将版图交予晶圆制造厂商，由晶圆制造厂商按照版图生产出晶圆后，再交由封装测试厂商完成封装、测试环节。公司取得芯片成品后，主要用于对外销售，部分芯片应市场需求，委托模组加工商进一步加工成模组后对外销售。

公司根据销售预测安排委外生产，同时受芯片类产品备货周期较长、主要代工厂产能供给日趋紧张、芯片销售竞争日益加剧等因素影响，公司为保障供货需求，相应保有一定量的备货。除此之外，根据行业、产品及市场需求情况，公司采取直销和渠道销售相结合的销售推广模式，其中2021年上半年公司直销客户收入与渠道销售收入的比例约为40%:60%。

6、存货规模与公司销售规模是否匹配的说明

公司所处集成电路行业需求持续向好，但今年全球出现严重芯片产能短缺，在产能紧张的情况下MCU芯片整个生产周期约4-6个月。

公司的MCU业务处于高速发展阶段，公司根据销售订单增加了采购订单，但因生产交付周期长，截至报告期末，大部分还处于在产品状态，生产备货与实现销售存在时间差，在产品占存货比例约62%，导致出现公司芯片业务的存货规模占当期集成电路及关键元器件收入的比例为100.64%的阶段性较高的现象。

综上，公司存货规模与销售规模的占比符合公司现阶段的实际情况。

7、芯片存货是否存在大量过时积压情形的说明

公司的芯片类产品生命周期（自量产后）一般为 3-5 年，芯片产品的保质期一般为 2 年，如超过 2 年，重新进行检测确保性能有效后可以正常出货。报告期末库龄超过 2 年的存货账面余额为 4,477.08 万元，主要是公司传统安全芯片类存货及福建省多卡融合平台项目。由于市场情况变化，客户出货量下降，逐步形成积压状态。截至 2021 年 6 月 30 日，母公司存货跌价准备余额为 4,149.54 万元，其中传统安全芯片类存货跌价准备余额为 2,581.24 万元，福建省多卡融合平台项目存货跌价准备余额为 1,568.30 万元。但芯片性能质量仍有保障，部分芯片产品正在通过开发新的应用方案，调整应用市场，逐步予以继续销售，并持续做好减值测试工作。

（二）负极材料类

1、负极材料类存货账面余额具体构成及变化情况如下表：

单位：万元

存货类别	期末余额	期初余额	变动额	增长率
原材料	2,006.31	1,291.15	715.16	55.39%
在产品	836.31	665.83	170.47	25.60%
库存商品	8,069.96	8,816.14	-1056.08	-11.98%
其中：半成品	5,661.03	6,808.95	-1147.92	-16.86%
产成品	2,408.93	2,007.19	401.74	20.02%
委托加工物资	-	1,061.01	-1061.01	-100.00%
合计	10,912.58	11,834.13	-921.55	-7.79%

2、负极材料存货期末账面余额的库龄结构如下表：

单位：万元

项目	1年以内	1-2年	2-3年	3-4年	总计
原材料	1,451.54	180.46	312	62.32	2,006.32
在产品	836.31	-	-	-	836.31
库存商品	6,568.78	997.82	340.25	163.12	8,069.97
其中：半成品	4,345.63	822.41	337.66	155.32	5,661.02
产成品	2,223.14	175.41	2.59	7.8	2,408.94
合计	8,856.63	1,178.28	652.25	225.44	10,912.60

从以上两个表格可以看出，负极材料类的存货总额较期初有所减少，不存在较期初大幅增长的情形。

3、负极材料类经营模式：

(1) 采购模式。斯诺实业采购的原材料主要为焦类产品、石墨，辅料为沥青，为降低库存跌价风险、减少库存对财务资金占用，公司主要采用“按需采购”的模式，报告期内斯诺原材料进入上涨期，随着企业订单稳定，公司扩宽采购渠道，并与上游供应商建立起长期合作关系，采购模式在“按需采购”的基础上，优化为长期协作采购单和零星采购单相结合，在保障供应的稳定性和灵活性基础上，有利于控制采购成本。

(2) 生产模式。斯诺采用以销定产的生产原则，每月按照销售计划统筹规划生产计划，各产线根据生产计划编排生产安排及原辅料需求，实施生产工作，满足市场需求。石墨化加工主要配套自身负极材料石墨化加工需求，在满足自身需求的基础上剩余产能可对外提供加工服务。

(3) 销售模式。斯诺实业以直销为主，通过多种渠道积极响应

行业内客户需求，加快自身技术和产品的升级速度。

4、存货规模与公司销售规模是否匹配的说明

报告期末，负极材料存货的账面价值为 8,832.10 万元，负极材料业务处于快速发展阶段，斯诺实业根据销售订单情况增加了采购订单，生产交付的周期约 3 个月。报告期末，原材料、在产品及其产成品的库存量较高是为满足后续产品订单需求。公司存货规模与销售规模是相匹配的。

5、负极材料存货是否存在大量过时积压情形的说明

从负极材料类存货的库龄结构表可以看出，负极材料库龄一年以内存货占比为 81.16%，且主要为已生产的产成品及其石墨化后半品，不存在大量过时积压的情形。

(2) 请结合行业发展情况、市场需求、客户变化、在手订单、销售价格及成本变化、本次计提存货跌价准备的具体测算过程等，说明本次计提存货跌价准备的充分性。

回复：

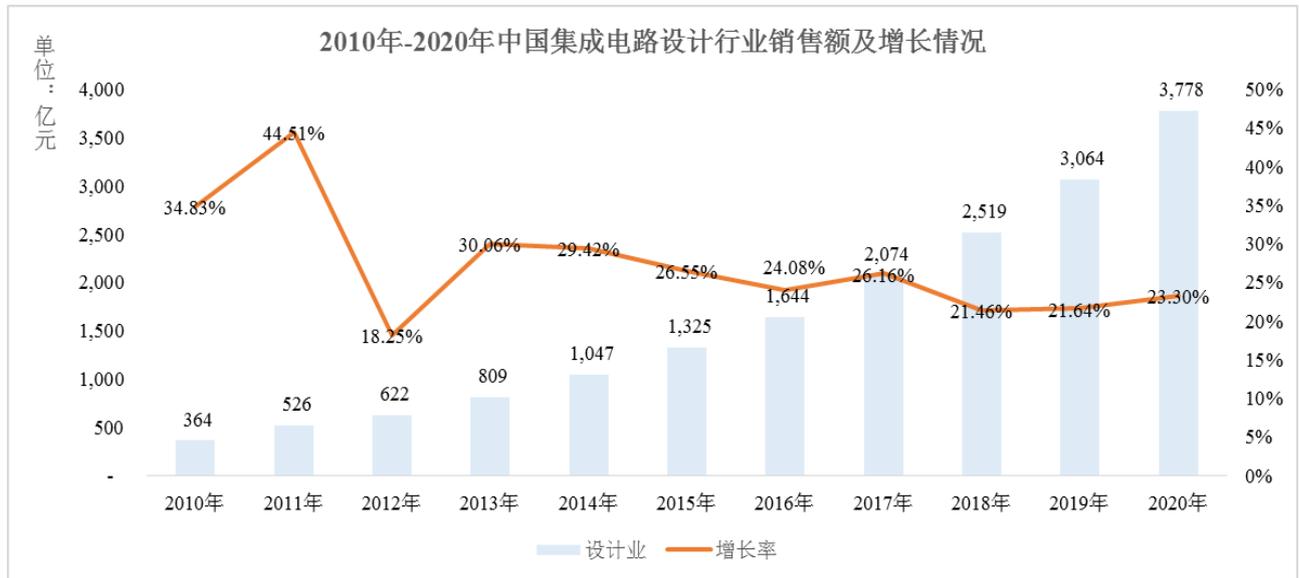
(一)公司的存货主要由国民技术母公司的芯片类存货及斯诺实业的负极材料类存货构成。各业务板块行业发展情况、市场需求、客户变化、在手订单、销售价格及成本变化情况如下：

1、芯片类

(1) 行业发展及市场需求情况

在国家政策扶持以及市场应用带动下，中国集成电路产业近年保

持快速增长。根据中国半导体行业协会发布的数据，我国集成电路设计业销售收入从2010年的363.9亿元增长到2020年的3,778.4亿元，年均复合增长率26.36%，保持稳定的增长。



数据来源：中国半导体行业协会

传统安全芯片方面，随着移动互联网和智能手机的大规模普及，用户对产品易用性与去介质化（去硬件化）要求逐渐提高，银行对UKey、OTP等网银产品的需求逐渐下降。

通用MCU芯片方面，随着5G商用时代的开启、物联网行业的发展及新能源汽车普及使MCU芯片市场规模扩张，下游应用领域需求景气度向好。前瞻产业研究院预计2026年中国MCU市场规模有望达到513亿元，2020-2026年年复合增长率为11.37%。其中部分细分市场情况分析如下：

1) 车用领域MCU：由于现今汽车逐渐从燃油车向新能源汽车过渡，新能源车在整车热管理系统、照明系统、电机驱动控制系统、充电逆变系统、电池管理系统和车身控制及车载系统内均加载MCU芯

片。传统燃油车的半导体器件中，MCU价值量占比最高，约为1/3，新能源汽车中半导体器件价值量更远超过传统燃油车。随着汽车智能化和电动化程度提升，单车MCU使用量有望达到上百颗。

2) 工业控制领域MCU：工业应用主要包括工业自动化控制、电源管理、电机驱动、表计类应用等。据Grand View Research预测，全球直流无刷电机BLDC的市场规模将从2020年的173亿美元增长至2027年的272亿美元，2020-2027年CAGR为6.7%6.7%，据Frost Sullivan预测，2018-2023年中国BLDC电机市场规模CAGR为15%。

3) 消费类领域MCU：消费类包括移动设备电子产品、智能家电等，智能门锁、无人机等。随着IoT市场规模扩大、智能家居的普及，以及众多传统产品接入网络，未来消费类产品芯片含量增大。据IDC数据，中国智能家居出货量将由2018年的1.56亿台增长至2023年的4.53亿台。

4) 医疗电子：在医疗领域，常见的额温枪、血压计、雾化器和血氧仪等医疗仪器设备中均加装MCU，随着家用医疗产品的普及以及更多医疗设备的智能化，MCU将在医疗电子领域占据更多的市场份额。

(2) 客户变化、在手订单、销售价格和成本变化情况

报告期内，公司MCU产品销售订单大幅增加，MCU产品主要通过渠道模式销售。2021年上半年，公司新增渠道代理商20余家，且渠道销售收入比去年同期涨幅超过10倍。除此之外，直销客户以及其他芯片产品的核心客户群体未发生重大变化。公司2021年上半

年 MCU 销售收入占公司芯片类业务收入超过 50%，产品典型应用包括工业控制、消费电子、汽车电子、医疗电子等，其中工业控制及消费电子销售收入占 MCU 销售收入超过 90%。

截至 2021 年 9 月 30 日，公司芯片类产品的在手订单金额约 8.07 亿元（未含税）。其中 90% 以上为 MCU 产品订单。根据合同约定预计在 2021 年及 2022 年执行完毕。

公司芯片类产品由于晶圆制造、封装测试产能紧张，部分上游供应链涨价，上半年平均成本上升约 10%，同时公司通用 MCU 产品的平均销售价格呈上升趋势，其他主要产品如 Ukey、可信计算近一年一期的销售平均价格保持相对稳定。相应的存货可变现净值从多种因素叠加来看未发生重大变化。

2、负极材料类

(1) 行业发展情况及市场需求情况

1) 动力概况：全球新能源汽车销量和动力电池装机电量同比双增长背后，表明尽管受新冠疫情影响，但全球电气化进程仍在加速推进，带动全球新能源产业链进一步发展。

高工产业研究院(GGII)通过发布的《新能源汽车产业链数据库》统计显示，2020 年全球新能源汽车销量约 319 万辆，同比增长 44%，动力电池装机量约 136.30GWh，同比增长 18%。

2) 储能概况：2020 年电力储能仍处于产业化早期，尽管政策密集出台以培育储能市场，但低价竞标、安全隐忧和商业模式模糊等问

题仍未消除，因此行业发展仍需一段过程。在新能源并网、电力辅助补偿政策、电力价格调整等新一轮利好因素支持下，GGII认为2021年中国电力储能锂电池将取得巨大的发展空间。

高工产研锂电研究所（GGII）初步统计，2020年中国储能锂电池出货量16GWh，其中电力储能6.6GWh，占比41%，通信储能7.4GWh，占比46%，其他包括城市轨道交通、工业等领域用储能锂电池。

3) 数码概况：2020年国内3C数码终端总体需求稳中有增，其主要增长点来自于国产数码锂电池在国产终端的比例持续提升及电子烟等新型产品。高工产研锂电研究所（GGII）数据显示，2020年中国3C数码电池出货量增速为8.8%，总出货量为36.6GWh。

（2）客户变化、在手订单、销售价格和成本变化情况

报告期内，公司负极材料及石墨化代加工订单增加，客户群体由原来中小型客户逐步向行业大中型客户调整。报告期内新增约5家大中型客户，其中主要有广东凯金、星恒、上海杉杉等。

截至2021年9月30日，公司负极材料及石墨化代加工的在手订单金额约1.09亿元（未含税），其中负极材料在手订单金额约0.91亿元，石墨化代加工在手订单金额约为0.18亿元。该部分在手订单预计将在2021第四季度及2022年上半年执行完毕。

2021年上半年，负极材料产品平均销售价格较上年年末略有上升，单位成本较上年年末略有下滑。

（二）本次计提存货跌价准备的具体测算过程

1、确定存货可变现净值

可变现净值，是指在日常活动中，存货的预计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额。

（1）正常使用销售的存货

为执行销售合同而持有的存货，其可变现净值应当以合同价格为基础计算。企业持有存货的数量多于销售合同订购数量的，超出部分的存货的可变现净值以一般销售价格为基础计算。以预计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额作为可变现净值。

2021 年上半年，正常使用销售的存货中，集成电路和关键元器件业务的综合毛利率为 50.96%，负极材料的综合毛利率为 28.68%，各类存货的可变现净值大于 24,325.40 万元，大于存货成本。

（2）呆滞或残次品存货

处于呆滞或残次品状态的存货，预计的可变现净值极低。

1) 芯片类，处于呆滞或残次品状态的芯片存货，一般视同废品处置，预测可变现净值为 0，经减值测试，本报告期计提存货跌价 55.74 万元。

2) 负极材料类，经减值测试，2021 年上半年，未发现负极材料类存在需要补计提跌价的呆滞或残次品。

2、测算存货跌价准备金额

采用了按单个存货项目计提存货跌价准备的方式，将每个存货项

目的成本与其可变现净值逐一进行比较，按较低者计量存货，并且按成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。

（三）本次计提存货跌价准备的充分性说明

综上所述，公司所处的集成电路和新能源行业发展较快，市场景气度高，产品需求较大，销售价格和产品成本相对稳定。经存货跌价准备测算，考虑呆滞和残次品的品质会对后续销售产生影响，本报告期对呆滞品和残次品计提存货跌价 55.74 万元。

综上，本次计提存货跌价准备符合公司现阶段实际情况。

（3）请补充说明本次转回或转销存货跌价准备的原材料、在产品、库存商品和委托加工物资的主要类型、数量及客户情况等，结合已计提跌价准备存货实现销售及期后回款情况，说明本期转回或转销存货跌价准备的会计处理是否合规，前期计提跌价准备的判断是否谨慎、客观。

回复：

（一）本次跌价转销的情况说明及期后回款情况

2021 年上半年无转回存货跌价准备的情形，转销存货跌价准备 4,300.16 万元，转销的主要类型、金额及客户情况如下表：

单位：万元

项目	2021 年 转销金额	转销主要产品
原材料	493.70	负极材料、圆片及元器件
在产品	1,099.66	安全芯片、RCC 产品等
库存商品	2,279.40	负极材料、安全芯片、RCC 产品等
委托加工物资	410.24	负极材料

项目	2021年转销金额	转销主要产品
周转材料	17.15	包装物及低值易耗品
合计	4,300.16	

存货跌价准备转销主要系前期计提跌价的存货本期实现销售。2021年上半年存货跌价转销金额为4,300.16万元，对应的营业收入为2,921.04万元，结转计提存货跌价后的营业成本为1,675.99万元。其中：

芯片类存货2021年上半年跌价转销金额为3,014.84万元，对应处置的芯片及元器件数量为1,682.05万PCS（主要为传统的安全芯片类存货及元器件），因转销对应产品为一些超期、呆滞品，依据市场定价原则，以远低于正常售价的价格处置，处置对应的客户主要包括深圳市凯瑞佳电子有限公司、深圳市芯博源电子有限公司、深圳益峰电子有限公司，处置对应的产品类型包括原材料、在产品、库存商品，处置对应的销售收入仅为50.53万元，均已在处置当期实现回款。

负极材料类存货2021年上半年跌价转销金额为1,285.31万元，处置对应的数量为1,269.6吨，依据市场定价原则，处置对应的收入为2,870.51万元，结转计提存货跌价后的营业成本为1,675.99万元。负极材料类中存货跌价准备转销主要系前期计提跌价的库存商品本期实现销售。负极材料类中主要销售负极材料客户东莞市沃泰通新能源有限公司、天津力神电池股份有限公司、多氟多新能源科技有限公司等，负极材料行业回款周期普遍较长，已回款730万，还未回款的部分正在积极跟进催收中。

（二）本期转销存货跌价准备的会计处理合规性说明

根据企业会计准则的相关规定，企业计提了存货跌价准备，如果其中有部分存货已经销售，则企业在结转销售成本时，应同时结转对其已计提的存货跌价准备。这实际上是按已售存货的账面价值结转营业成本。

因此，公司在已计提存货跌价准备的存货对外销售时，转销已计提的存货跌价准备，冲减当期营业成本的会计处理符合相关规定。

（三）前期计提存货跌价准备的判断谨慎性、客观性说明

公司根据存货会计政策，按照成本与可变现净值孰低计量，对成本高于可变现净值及陈旧和滞销的存货，计提存货跌价准备。存货减值至可变现净值是基于评估存货的可售性及其可变现净值。鉴定存货减值要求管理层在取得确凿证据，并且考虑持有存货的目的、资产负债表日后事项的影响等因素的基础上作出判断和估计。实际的结果与原先估计的差异将在估计被改变的期间影响存货的账面价值及存货跌价准备的计提或转回。

2021 年上半年存货跌价转销金额为 4,300.16 万元，对应的营业收入为 2,921.04 万元，结转计提存货跌价后的营业成本为 1,675.99 万元，其中：

1、芯片类

2021 年上半年跌价转销金额为 3,014.84 万元，为 2020 年及以前年度陆续计提，主要集中在 2015 年（约 1,100 万元）和 2017 年（约 600 万元），转销对应产品为一些超期、呆滞品，以前年度进行存货减值测试时，预计可变现净值为 0 元，实际处置对应的销售收入为

50.53 万元。

2、负极材料类

负极材料类存货 2021 年上半年跌价转销金额为 1,285.31 万元，处置对应的收入为 2,870.51 万元，结转计提存货跌价后的营业成本为 1,675.99 万元，营业收入高于存货的账面价值，主要原因为：

(1) 2020 年因受疫情影响，负极材料市场不畅，价格出现下降，在 2020 年底计提跌价准备时，依据当时的市场销售平均预测单价作为预测依据。2021 年锂电池行业逆转前期市场低迷情况，下游市场需求旺盛，相较于 2021 年初市场平均单价有所上涨，使得已计提跌价产品销售时的单价高于 2020 年存货跌价测试时预估的单价；

(2) 报告期，内蒙古负极材料生产基地的满产运营及其工艺的提升，单位负极材料的加工费用下降。存货至完工时发生的加工费用低于 2020 年存货跌价测试时预估的金额。

基于 2020 年与 2021 年市场环境的较大变化，并综合考虑在计提跌价时预计产生的销售费用及税费后，计提跌价时预计的可变现净值与实际销售情况不存在重大异常差异。

综上，公司前期计提跌价的判断是谨慎、客观的。

3.报告期内，公司发生管理费用 4,505.71 万元，同比增长 63.28%，其中服务费 1,492.55 万元，同比增长 283.59%，办公场地费 46.49 万元，同比下降 75.98%。请补充说明本期服务费增长以及办公场地费下降的原因及合理性。

回复：

(1) 本期服务费增长原因

本期服务费主要包括咨询服务费、律师费、审计及评估费等，主要是本期咨询服务费增加导致。公司在推动华夏芯投资项目股权转让、实施股权激励、旗隆海外诉讼案件等重大事项过程中，为保证项目顺利实施及确保合规性，规避潜在风险，聘请中介机构对项目提供服务。

(2) 本期办公场地费下降原因

本期办公场地费 46.49 万元，同比下降 75.98%，主要系：办公场地装修费较上年同期减少 75.56 万元；国民技术北京分公司和星民智联更换办公场所，租赁面积减少，物业管理费和水电费相应同比减少；执行新租赁准则，将租赁费确认为使用权资产进行计提折旧，不再计入办公场地费。

综上，本期服务费增长以及办公场地费下降是公司经营过程中的正常变动，符合公司实际情况，具备合理性。

4.报告期内，公司发生借款利息支出 1,971.39 万元，同比增长 17.34%。请结合货币资金、信贷规模、借款来源、利率、用途等情况补充说明利息支出同比增长较大的原因及合理性。

回复：

报告期末，公司货币资金余额为 20,968.63 万元，上年同期货币资金余额为 23,159.37 万元，同比下降 9.48%。

报告期内，公司日均借款规模 60,446.39 万元，其中，向金融机

构借款日均规模为 43,277.50 万元、占比 71.60%、借款期限 1 年、3 年、15 年，非金融机构借款 17,168.89 万元、占比 28.40%、借款期限 1-2 年，主要用于补充内蒙斯诺扩产建设资金需求、国民技术 MCU 芯片备货资金需求、以及日常生产经营流动资金。借款规模、融资成本等情况如下表：

单位：万元

项目	2021 年上半年	2020 年上半年	变动额	同比变动/增减
日均借款规模	60,446.39	51,193.89	9,252.50	18.07%
利息费用	1,971.39	1,680.00	291.39	17.34%
年化利率	6.52%	6.56%		-0.04%

注：日均借款规模=（ Σ 借款金额*借款天数）/180 天

报告期内，公司利息费用较上年同比增加 17.34%，主要是日均借款规模较上年同期增长 18.07% 所致。

5.报告期末，公司应收款项融资余额为 8,103.41 万元，较期初增长 2.90 倍。请补充说明公司应收款项融资余额的主要构成及其大幅增长的原因。

回复：

应收款项融资余额的主要构成为：

单位：万元

项目	期末余额	期初余额	增长比例
银行承兑汇票	8,103.41	2,078.02	289.96%

公司应收款项融资余额为 8,103.41 万元，较期初增长 2.90 倍，是随着公司销售规模的增长、尤其是负极材料业务销售收入增长，收

到的银行承兑汇票回款增加所致。前十大票据如下：

序号	出票人	票面金额（万元）	票据来源
1	上海杉杉科技有限公司	610.25	代加工收入
2	宁德时代新能源科技股份有限公司	500.00	负极材料销售取得
3	宁德时代新能源科技股份有限公司	500.00	负极材料销售取得
4	宁德时代新能源科技股份有限公司	500.00	负极材料销售取得
5	广东凯金新能源科技股份有限公司	500.00	代加工收入
6	广东凯金新能源科技股份有限公司	422.04	代加工收入
7	合肥国轩高科动力能源有限公司	400.00	负极材料销售取得
8	上海杉杉科技有限公司	389.75	代加工收入
9	广东凯金新能源科技股份有限公司	311.65	代加工收入
10	天津力神电池股份有限公司	268.05	负极销售收入
	合计	4,401.75	

公司在日常资金管理中持有银行承兑汇票的目的是贴现、背书或质押，管理的业务模式既以收取合同现金流量为目标又以出售为目标，分类为以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产，列报为应收款项融资。

6.报告期内，公司支付其他与经营活动有关的现金为 7,256.89 万元，同比增长 61.83%。请补充说明该项目的具体内容、大幅增长的原因及合理性。

回复：

公司支付其他与经营活动有关的现金的具体内容：

单位：万元

项目	本期金额	上期金额	变动金额	同比增长
费用类支出	5,837.93	3,479.77	2,358.16	67.77%

往来款、备用金	731.29	994.66	-263.37	-26.48%
票据保证金	663.20		663.20	100.00%
手续费及其他	24.47	9.72	14.75	151.83%
合计	7,256.89	4,484.14	2,772.75	61.83%

支付其他与经营活动有关的现金大幅增长主要是费用类支出和票据保证金增加，具体情况为：

(1) 费用类支出金额为 5,837.93 万元，同比增加 2,358.16 万元，主要系：上年同期受疫情影响，公司节约了费用支出；今年上半年基于公司芯片项目设计研发所需，部分研发工作委托外部单位开展，发生委托开发费 730.10 万元；服务费增加 1,103.45 万元，主要包括咨询服务费、律师费、审计及评估费等。公司在推动投资项目股权转让、实施股权激励、海外诉讼案件等重大事项过程中，为保证项目顺利实施及确保合规性，规避潜在风险，聘请中介机构对项目提供服务。

(2) 票据保证金同比增加 663.20 万元，是公司资金结算需要支付的开具银行承兑汇票保证金。

支付其他与经营活动有关的现金大幅增长是公司实际经营活动发生，符合公司实际情况。

7.半年报显示，公司于 2021 年 5 月 31 日与浦项化学签署了《意向书》，双方仍在就股权转让协议条款进行磋商。请补充说明截至回函日双方协商进展，合作继续推进是否存在重大障碍、合作可行性是否发生重大不利变化。

回复：

由于疫情防控因素，双方较难直接当面沟通，对双方谈判工作具有一定影响。自公司与 POSCO CHEMICAL Co., LTD（以下简称“浦项化学”）签订《意向书》以来，双方就核心问题包括交易范围、交易方式、各方的权利义务等进行了多轮会议、电话和邮件往来的交换沟通。

2021年7月15日，公司收到浦项化学发来的股权转让协议(SPA)和股东协议(SHA)初稿，并在7月底将协议修改情况反馈给对方。自2021年8月起，双方针对上述协议核心条款的分歧进行了多次磋商，但未能就上述方案的核心条款达成一致，双方仍在努力积极寻找可以合作的更多可能路径。

目前双方正在寻找新的合作方案，并于2021年9月30日召开了电话会议进行讨论；根据讨论的情况，2021年10月5日，公司将新合作方案的合作草案发给了对方；下一步双方将针对新方案展开深入沟通，以期实现共赢合作。

根据目前双方的沟通情况，双方正在努力排除合作障碍，合作仍具备可行性，但双方是否能就前述合作方案最终达成一致尚存在一定不确定性，提请投资者注意相关风险。公司将根据该事项进展情况，按照有关法律法规的规定及时履行信息披露义务。

8.2021年9月8日，你公司披露《关于收到中国证券监督管理委员会深圳监管局行政监管措施决定书的公告》，深圳证监局现场检查发现，“你公司全资子公司国民科技（深圳）有限公司（以下简称国

民科技) 在 2017 年与部分客户的系统集成业务应收账款回款实际来源为你公司预付款项, 构成虚构应收账款收回, 影响到你公司相关定期报告信息披露数据的准确性”。请补充说明你公司虚构应收账款收回的原因、涉及的公司客户名称、业务内容、发生时间、款项金额、实收金额, 影响的定期报告名称、对应科目、金额及列报情况, 是否需要更正已披露的定期报告及具体情况, 截至回函日你公司就上述违规事项的整改情况。

回复:

(一) 本次事项涉及的客户、业务内容、时间及金额等情况

本次事项涉及的客户为深圳市富源机电设备有限公司(以下简称“富源机电”), 公司全资子公司国民科技(深圳)有限公司(以下简称“国民科技”)与富源机电开展的业务包括系统集成业务和供应链管理业务。

系统集成业务由国民科技向富源机电供应系统集成产品, 包括监控系统、网络服务器、电源柜、户外柜等, 形成对富源机电的应收账款。供应链管理业务主要基于国民科技作为上市公司的全资子公司, 在品牌、信用、规模化以及资金成本等供应链资源及供应链管理服务等领域的优势。国民科技为富源机电提供的供应链管理服务主要包含:

- (1) 参与寻找重要物料的供应商, 并参与物流配送及验收等过程;
- (2) 参与富源机电与供应商的采购议价, 提升富源机电议价能力, 降低交易成本;
- (3) 提供供应链采购资金支持, 通过规模化采购降低采购成本, 促使富源机电提升产品质量、交付能力, 提高其在同行中

的竞争力；(4)提供供应链管理咨询服务，提升富源机电供应链效率，加快周转，控制成本。富源机电根据销售预测制定其 2017 年的采购计划，国民科技对其中的部分物料采购，包括铁板、五金件、外协件、塑胶件、铜板、铝板、化工产品和包材等提供供应链管理服务和供应链款项。根据双方合同约定，由国民科技直接付款给富源机电，付款后，由其自行对外支付货款，公司在账务处理时计入了对富源机电的其他应收款。

中国证券监督管理委员会深圳监管局（以下简称“深圳证监局”）通过检查发现，国民科技于 2017 年向富源机电支付的供应链管理款项中有约 8800 余万元以销售回款名义回款至国民科技，并将情况通报了公司。公司通过自查发现，造成上述情况的原因主要系由于公司资金往来采取收支两条线，公司的系统集成及供应链管理业务主要依据合同及相关的请款资料，收款依据应收款项到期及催收情况并按照最终的银行流水入账，两者未直接对应。因此在业务发生时，未能及时发现公司应收款回款与公司的供应链业务付款之间存在联系，经深圳证监局指出后了解到该情况。

（二）本次事项影响的定期报告、对应科目、款项金额等情况

上述问题影响公司《2017 年年度报告》及《2018 年年度报告》，影响的科目主要为应收款项、其他应收款、坏账准备，影响金额如下：

1、对 2017 年年度报告影响

财务报表影响	2017 年 12 月 31 日	差异
--------	------------------	----

	更正前	更正后	
应收账款坏账准备余额	12,013,073.84	16,439,308.84	4,426,235.00
其他应收款坏账准备余额	2,232,035.04	1,346,788.04	-885,247.00
应收账款列报	365,196,554.65	449,295,019.65	+84,098,465.00
其他应收款列报	192,728,173.44	105,088,720.44	-87,639,453.00

因上述坏账准备计提产生的 354.10 万元差额对公司 2017 年归属于上市公司股东的净利润的影响金额为-300.98 万元，鉴于 2017 年公司亏损额较大，占公司 2017 年经审计归属于上市公司股东的净利润比例 0.62%；应收账款和其他应收款列报差异金额占公司总资产的比例分别为+2.79%、-2.90%。

2、对 2018 年年度报告影响

2018 年，富源机电受其大客户沃特玛资金链断裂、中兴通讯与美国纠纷的双重影响，偿付能力下降，公司针对富源机电的应收账款及其他应收款在扣减担保物价值之外的部分全额计提了坏账，相当于补提了这部分坏账准备。如 2017 年已完整计提了该部分 354.10 万元坏账准备，则 2018 年可减少计提相应的金额，故对 2018 年归属于上市公司股东的净利润的影响金额为 2017 年影响金额的相对值 300.98 万元，占公司 2018 年经审计归属于上市公司股东的净利润比例 0.19%；同时，由于已全额计提了坏账，对 2018 年财务报表中应收账款和其他应收款科目列报没有影响。

财务报表影响	2018年12月31日		差异
	更正前	更正后	
应收账款坏账准备余额	843,448,601.72	927,547,066.72	84,098,465.00
其他应收款坏账准备余额	129,648,486.56	42,009,033.56	-87,639,453.00
应收账款列报	488,476,188.79	488,476,188.79	0.00
其他应收款列报	32,089,572.53	32,089,572.53	0.00

考虑以上数据相对于2017年及2018年报表项目总额影响比例较小，对公司2017年及2018年财务报表未造成重大影响，故未追溯调整及更正。

（三）整改情况

为更好地落实深圳证监局下发的《关于对国民技术股份有限公司采取责令改正措施的决定》（中国证券监督管理委员会深圳监管局行政监管措施决定书[2021]90号，以下简称“《责令改正决定》”）中的相关整改要求，公司成立了由董事长孙迎彤先生为组长的专项整改工作小组，全面统筹开展本次整改工作。公司董事、监事、高级管理人员以及相关部门人员，本着实事求是的原则，严格按照法律、法规和规范性文件以及《公司章程》及公司相关制度的要求，对《责令改正决定》中提出的问题制定了整改计划。

针对《责令改正决定》要求一，公司依据法律及合同协议条款持续积极追偿相关应收款项，并与富源机电进一步沟通，再次向其明确

必须快速、完整解决全部欠款问题的要求。富源机电已向公司出具了还款承诺函，承诺于 2021 年 11 月底前还清全部欠款。考虑到上述应收账款此次回收具有一定特殊性，非经常性属性，公司拟将上述应收账款回款计入公司权益项目。

截至本函回复日，富源机电已按照其向公司出具承诺函的承诺，向公司归还了部分款项。公司责成法务负责人、国民科技负责人负责催收，整改工作小组将持续跟踪督促欠款方的回款工作，确保还款承诺不折不扣地执行，切实维护上市公司及全体股东利益。

针对《责令改正决定》要求二，公司将按照专项整改工作及持续整改计划两部分完成。专项整改工作主要包括（1）对管理层进行培训，提高规范意识，加强内控的执行；（2）公司专门组织修订了《公司内部信息披露管理制度》，编制了《公司信息披露管理规范指引》，对具有信息披露职责，可能接触信息披露工作的各级负责人及员工进行了制度讲解，要求认真学习并予以反馈，落实信息披露各个层级的责任人；（3）进一步加强对销售业务的风险控制管理，完善销售业务风险评估及客户信用管理，进一步严格应收款项额度与催收管理及进一步完善公司内控制度，强化子公司的风险管控。

持续整改计划，是公司长期提升公司治理能力的规划，以不断提升公司治理能力，提高规范运作水平，主要包括（1）全面开展企业合规建设工作；（2）加强公司内部审计工作；（3）更加努力做好股东大会、董事会、监事会以及管理层的工作；（4）持续提高公司董事会、监事会、管理层、部门负责人以及关键岗位的法律意识、合规意识、

责任意识、风险意识，制定年度培训考核计划，着力解决执行不力、监督失控的问题，严格按照相关法律法规落实公司的内部控制制度；

（5）落实责任追究机制。持续整改计划将长期执行。

通过此次事项，公司深刻认识到在内部管控与规范运作工作中存在的问题和差距。公司将引以为戒，持续落实各项整改措施，强化规范运作意识，通过全面开展合规建设工作，健全内部控制制度，进一步提升公司治理能力，切实提高公司规范运作水平，维护公司及股东合法利益，实现公司持续、健康、稳定发展。

特此公告。

国民技术股份有限公司

董 事 会

二〇二一年十月十三日