

目 录

一、关于收入·····	第 1—18 页
二、关于募投对经营业绩影响·····	第 19—22 页

关于重庆润际远东新材料科技股份有限公司 IPO 意见落实函中有关财务事项的说明

天健函〔2023〕8-92号

上海证券交易所:

由重庆润际远东新材料科技股份有限公司、长江证券承销保荐有限公司转来的《关于重庆润际远东新材料科技股份有限公司首次公开发行股票并在沪市主板上市的审核中心意见落实函》(上证上审〔2023〕354号,以下简称意见落实函)奉悉。我们已对审核问询函所提及的重庆润际远东新材料科技股份有限公司(以下简称润际新材或公司)财务事项进行了审慎核查,现汇报如下。

一、关于收入

请发行人说明:(1)报告期内销量大幅下滑的客户减少采购发行人产品的原因,是否存在公司产品质量、成本、使用效果未达(终端)客户预期等情形,公司产品是否被其他产品或技术工艺替代;2022年对浦项的销售大幅增长的原因及合理性;(2)2021年外销产品不同客户价格差异较大的原因及合理性;(3)发行人报告期内业绩波动与同行业可比公司的差异情况及原因;公司2023年一季度营业收入、经营业绩及同比变动情况;主要客户长期协议的到期续签情况,是否存在销售金额同比大幅下滑、未续签长期协议等情况及原因;一季度末的在手订单情况。请发行人披露:公司收入规模和经营业绩对原材料价格波动的敏感性分析;请保荐机构、申报会计师说明核查依据、过程,并发表明确核查意见。(意见落实函问题1)

(一)报告期内销量大幅下滑的客户减少采购发行人产品的原因,是否存在公司产品质量、成本、使用效果未达(终端)客户预期等情形,公司产品是否被其他产品或技术工艺替代;2022年对浦项的销售大幅增长的原因及合理性

1. 报告期内销量大幅下滑的客户减少采购公司产品的原因，是否存在公司产品质量、成本、使用效果未达（终端）客户预期等情形，公司产品是否被其他产品或技术工艺替代

(1) 境内部分客户收入出现下滑的原因

报告期内，公司境内主营业务产品销量分别为 39,917.26 吨、22,001.58 吨、10,817.98 吨，销量呈逐年下降趋势，主要系受公司产能限制，在公司境外市场开拓较好的背景下，公司主动降低对境内毛利相对偏低、回款较慢客户的销售，报告期内，客户销量同比下滑超过 30%且数量下滑超过 2,000 吨的内销客户主要为宝武钢铁集团、鞍钢股份。

报告期各期，公司对宝武钢铁集团销量分别为 31,316.76 吨、18,255.21 吨、8,853.81 吨，公司对鞍钢股份销量分别为 7,406.54 吨、2,034.41 吨和 75.25 吨，对宝武钢铁集团、鞍钢股份销量持续下降，主要系：

宝武钢铁集团为公司 2020 年和 2021 年第一大客户以及 2022 年第二大客户，由于对其销售占比较高且为依托公司产品在宝武钢铁集团的口碑拓展国内其他钢厂客户，公司对宝武钢铁集团的销售毛利率较低；同时宝武钢铁集团下属公司一般在开具发票后 30-60 日内以商业票据或通宝凭证支付，兑付期限通常为 3-6 个月，回款速度较慢。

2021 年随着境外客户需求的增长和原材料价格的上涨，公司对日常流动资金的需求逐渐增大，为加快公司整体回款速度，减少资金占用，公司主动缩减对回款速度较慢、毛利率较低的宝武钢铁集团、鞍钢的供货规模，导致 2021 年对宝武钢铁集团、鞍钢销量大幅下降。

2022 年，受疫情、高温限电等因素影响，公司原材料采购不及时、生产及发货效率降低导致公司产量下降。同时，2022 年境内钢铁行业下游需求走弱，钢厂利润空间被持续压缩，宝武钢铁集团出于对成本控制的考虑，对原材料价格更为敏感，给予公司产品的溢价进一步下降。在上述背景下，公司优先满足毛利率水平较高、回款速度较快的境外客户的需求，进一步缩减了对宝武钢铁集团、鞍钢的销售规模，公司与上述客户仍维护较好的供销关系。

宝武钢铁集团、鞍钢股份对公司产品品质认可度高，宝武钢铁集团内的宝钢股份炼钢厂、梅山钢铁炼钢厂、武钢硅钢部、八一钢铁以及鞍钢股份炼钢总厂均认为公司产品锰收得率高、杂质含量低，有利于提高钢铁品质，相较金属锰等对

比品具有明显优势。因此公司对宝武钢铁集团等境内钢厂销量下滑主要系公司基于更优的毛利率水平及流动资金考虑所致，不存在因产品质量、成本、使用效果未达到终端客户预期而被其他产品或技术工艺替代的情形。

(2) 境外部分客户销售下滑的原因

报告期各期，公司境外主营业务产品销量分别为 22,923.63 吨、61,767.05 吨、63,206.29 吨，境外客户销量整体呈逐年增长趋势，但单个客户的销量也存在一定的波动，报告期内单个客户销量同比下滑超过 30%且数量下滑超过 2,000 吨的外销客户为三井物产。三井物产系日本最大的综合商社，属于贸易型客户，具备较强的资金实力，回款速度相对较快。2020 年及以前公司境外销售规模整体较小，为借助境外贸易商在当地的仓储、物流优势，同时综合考虑当期流动资金规模及营运资金需求，以及日本终端客户的特殊交易习惯，公司 2020 年和 2021 年与贸易型客户合作意愿较强，对贸易型客户三井物产销量较大；但由于贸易型客户的稳定性不及终端客户，2022 年随着公司经营积累的增加以及原材料市场价格的下降，公司流动性较为充足，与贸易型客户的合作意愿减弱，在此背景下，叠加日本钢铁市场不景气、俄乌战争原因导致与部分终端客户中断合作，此外公司与三井物产巴西终端客户已建立了直接合作关系，因此对三井物产销售出现大幅下滑。具体情况如下：

公司通过三井物产销售的终端客户主要位于日本、俄罗斯、巴西等地区。报告期各期，公司对三井物产销量分别为 4,582.00 吨、10,869.00 吨、54.00 吨，2022 年销量较上年下降 10,795.00 吨，主要系：

1) 日本市场方面：2022 年受宏观经济环境影响，日本钢铁产品的下游需求萎缩，终端钢厂对原材料价格更为敏感，导致三井物产对终端客户的中标量下降；此外，由于日本客户的商业习惯，终端生产型企业较少直接参与海外贸易，一般全权委托专业贸易公司进行采购，因此公司无法直接与日本终端客户建立直接合作关系；

2) 俄罗斯市场方面：受 2022 年 2 月俄乌战争影响，日本对俄罗斯进行经济制裁，三井物产直接中断了与俄罗斯客户的业务合作；2022 年 3 月原三井物产俄罗斯终端客户与公司建立联系并达成初步合作意向，但后续公司在进行客户背景调查时，发现该终端客户被美国商务部列入“实体清单”，综合评判相关风险后，公司暂未与其开展业务合作；

3) 巴西市场方面：公司 2020 年下半年与原三井物产巴西终端客户 Vallourec 建立直接业务关系，随着双方直接业务合作的深入，Vallourec 逐步减少通过三井物产向公司采购产品，2022 年以来 Vallourec 全部直接向公司采购产品。

因此，2022 年公司对三井物产销量的下滑主要系日本终端客户需求下降、俄乌战争、与巴西终端客户建立直接合作关系等原因综合导致，公司对三井物产销售的产品品质稳定，报告期内三井物产未出现退换货情形，不存在因产品成本、使用效果未达到终端客户预期而导致被其他产品或技术工艺替代的情形。

2. 2022 年对浦项的销售大幅增长的原因及合理性

浦项系韩国最大的钢铁制造商，2021 年《财富》世界 500 强公司之一，根据世界钢动态公司（WSD）发布的 2021 年度世界级钢铁企业竞争力排名第一，浦项已连续 13 年蝉联全球钢铁企业竞争力第一名。2020 年 7 月，公司与浦项采购部门建立联系，向其推介公司锰剂产品，并于同月向其邮寄 3 公斤锰剂样品，经其检验符合需求后，于 2020 年 8 月浦项与公司签订了 19 吨的试订单，但经浦项生产测试公司产品的熔化测试指标未达到其要求，经公司对助熔剂比例、产品比表面积进一步改进后，于 2020 年 12 月再次与浦项签订一笔 19 吨的锰剂试订单。2021 年 4 月经浦项通知试生产验证通过并邀请公司参与其后续采购。根据浦项对公司产品的评价，公司锰剂产品具有熔化速度快、锰收得率高、杂质含量少等特性，浦项希望与公司进行长期合作，因此 2021 年 4 月试生产通过后公司对浦项销售规模快速增长。

报告期各期，公司对浦项销售收入分别为 42.99 万元、12,606.86 万元、30,170.40 万元，销量分别为 38 吨、3,857 吨、13,621 吨，自 2020 年末开始合作以来公司对其销售收入和销量持续增长，其中 2021 年销售收入较上年增长 12,563.87 万元，2021 年销量较上年增长 3,819 吨。此外，在公司实现直接向浦项供货前，2021 年通过 SSAB 向浦项销售 2,736 吨产品，2021 年向浦项合计销售 6,593 吨产品。随着双方合作的深入以及浦项对公司商业信誉、产品品质的进一步认可，2022 年 3 月，公司中标浦项长协订单，每月向其供货 836 吨，使得 2022 年公司对浦项销售规模进一步扩大，浦项成为公司 2022 年第一大客户。上述长协于 2022 年 12 月到期后，公司与浦项新签订了新的长协合同，约定 2023 年公司向其供货量提升至 1,615 吨/月，目前协议正常履行。

综上，对浦项销售收入大幅增长系因公司产品通过浦项样品检测、试订单等较长时间认证后，浦项对公司产品性能较为认可，同时随着合作的深入，浦项与公司签订长协合同，并根据生产需求扩大采购量，对浦项销售的增长具有合理性。

(二) 2021 年外销产品不同客户价格差异较大的原因及合理性

公司 2021 年外销产品不同客户价格差异较大主要系 2021 年原材料市场价格大幅上涨，由于公司销售定价系以原材料价格为基础，因此签订合同时间的不同导致各客户销售单价差异较大，外销客户之间价格差异较大具有合理性。

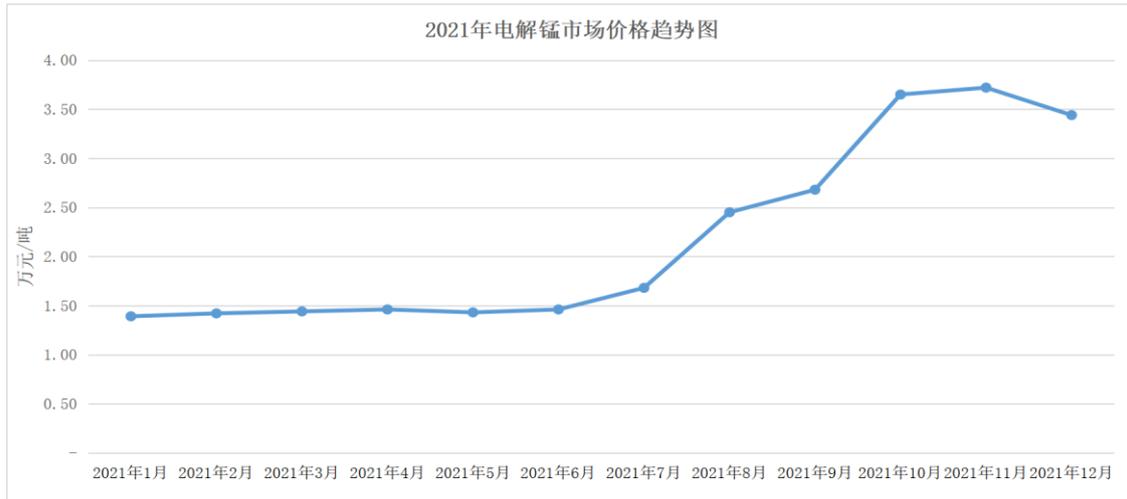
1. 锰剂不同客户销售价格对比情况

2021 年锰剂外销前五大客户销售价格与锰剂整体销售单价对比情况如下：

序号	客户名称	销售单价（万元/吨）	销售单价差异
1	三井物产	1.98	-0.13
2	TTIS	2.81	0.70
3	SSAB	2.23	0.12
4	浦项	3.27	1.16
5	JFE	2.27	0.16
锰剂整体		2.11	

2021 年公司锰剂产品销售均价为 2.11 万元/吨，锰剂外销前五大客户中三井物产、SSAB、JFE 销售均价分别为 1.98 万元/吨、2.23 万元/吨和 2.27 万元/吨，与锰剂整体均价差异相对较小；TTIS、浦项销售均价分别为 2.81 万元/吨、3.27 万元/吨，远高于锰剂整体均价，主要系公司销售定价以原材料市场价格为基础，2021 年原材料电解锰市场价格大幅上涨，合同签订时点的电解锰市场价格波动导致不同客户销售单价存在较大差异。

2021 年电解锰的价格走势如下图所示：



注：电解锰市场价格走势按月平均价格计算

2021年上半年电解锰市场价格稳定在1.40-1.50万元/吨左右，下半年电解锰市场价格大幅上涨，从6月的1.46万元/吨大幅上涨至3.72万元/吨，公司对TTIS销售单价高于锰剂整体水平，系其销售主要集中在下半年，下半年销量占全年比例为71.15%，拉高了其全年销售单价；对浦项的销售单价高于公司整体水平，系因公司2021年对浦项的销售全部发生在下半年市场价格较高的区间所致。

2. 硅剂不同客户销售价格对比情况

2021年硅剂前五大客户销售价格与硅剂整体销售单价对比情况如下：

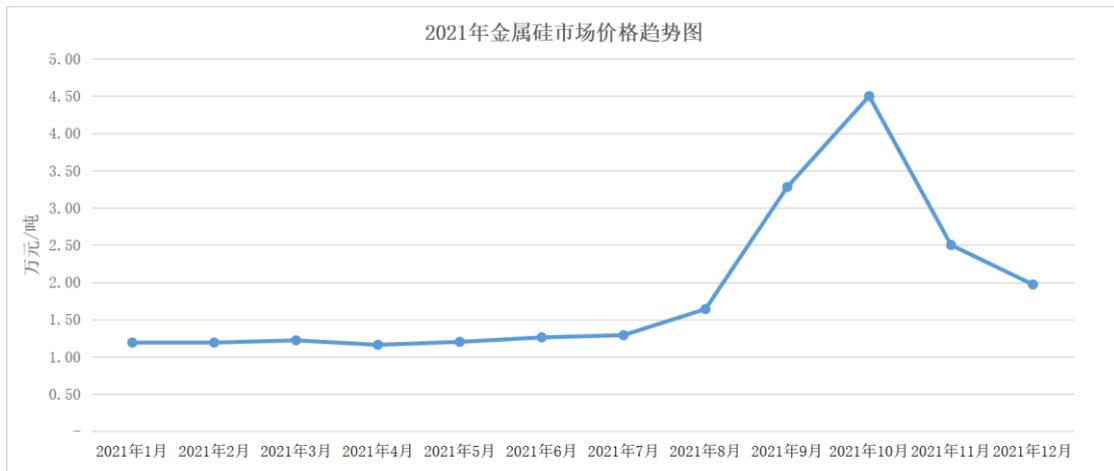
序号	客户名称	销售单价 (万元/吨)	销售单价差异
1	EGA	1.56	-0.25
2	Alcoa	1.45	-0.36
3	Ma'aden	3.24	1.43
4	Ye Chiu	1.49	-0.32
5	Nemak	4.82	3.01
硅剂整体		1.81	

注：Alcoa包括Alcoa Norway ANS、Alcoa Fjardaal SF和Alcoa Canada Co；Ye Chiu包括Ye Chiu Non-Ferrous Metal (M) SDN BHD和Ye Chiu Metal Smelting SDN BHD

2021年公司硅剂产品销售均价为1.81万元/吨，硅剂外销前五大客户中，对EGA、Alcoa、Ye Chiu销售单价低于整体水平，对Ma'aden、Nemak销售单价高于整体水平，且存在较大差异，主要系公司销售定价以原材料市场价格为基础，

2021 年原材料金属硅市场价格大幅波动，合同签订时点的金属硅市场价格波动导致不同客户销售单价存在较大差异。

2021 年金属硅市场价格走势情况如下：



注：金属硅市场价格走势按月平均价格计算

2021 年上半年金属硅市场价格稳定在在 1.20-1.30 万元/吨左右，下半年金属硅市场价格大幅上涨，由 6 月的 1.26 万元/吨快速上涨至 4.50 万元/吨，随后在 11 月-12 月期间迅速回落。

公司对 Ma' aden 和 Nemak 的销售单价高于硅剂整体水平，系公司与 Ma' aden 于 2021 年 10 月 17 日金属硅市场价格高点签订了 200 吨硅剂（单价为 6.57 万元/吨）的销售合同，占公司对其全年销量的比例为 35.71%，显著拉高了销售均价，此外，Ma' aden 对硅剂产品的 Ca、P 等杂质含量上限的要求更高，进一步导致对其销售单价较高；公司对 Nemak 销售单价较高，主要系公司 2021 年对 Nemak 销售全部发生在 2021 年 10 月金属硅市场价格高点，导致对其销售均价高于其他硅剂主要客户。

（三）发行人报告期内业绩波动与同行业可比公司的差异情况及原因；公司 2023 年一季度营业收入、经营业绩及同比变动情况；主要客户长期协议的到期续签情况，是否存在销售金额同比大幅下滑、未续签长期协议等情况及原因；一季度末的在手订单情况

1. 公司报告期内业绩波动与同行业可比公司的差异情况及原因

公司主要产品为锰剂、硅剂等合金元素添加剂以及钒剂、钛剂等晶粒细化剂产品，目前没有与公司产品或业务完全相同的上市公司，因此公司在选取同行业上市公司时，主要选取与公司同属于新型金属材料产业链或经营模式相似的

公司，其中深圳新星主要产品为铝晶粒细化剂、博迁新材主要产品为镍粉等金属粉体材料、东睦股份主要产品为粉末冶金制品、悦安新材主要产品为雾化合金粉和羰基铁粉，各可比公司原材料、生产工艺、产品用途均与公司存在一定差异，导致公司业绩波动与可比公司不同。

报告期内，公司营业收入、净利润与可比公司的差异对比及分析如下：

单位：万元

项目	2022 年度		2021 年度		2020 年度
	金额	变动	金额	变动	金额
营业收入					
深圳新星	152,430.27	10.80%	137,570.59	39.51%	98,609.42
博迁新材	74,655.40	-23.02%	96,975.18	62.74%	59,588.22
东睦股份	372,634.19	3.76%	359,132.69	9.38%	328,345.40
悦安新材	42,766.28	6.54%	40,141.45	56.56%	25,640.48
润际新材	167,279.82	-3.69%	173,696.69	158.30%	67,245.76
净利润					
深圳新星	-4,808.49	-267.06%	2,878.22	2.33%	2,812.74
博迁新材	15,348.12	-35.47%	23,783.64	49.59%	15,899.66
东睦股份	16,945.29	321.26%	4,022.55	-58.84%	9,772.28
悦安新材	9,934.82	8.06%	9,193.70	74.50%	5,268.45
润际新材	14,904.56	-23.34%	19,441.30	1,202.07%	1,493.11

注：可比公司数据来自可比公司定期报告、招股说明书

(1) 营业收入变动与可比公司的对比情况

2021 年度，深圳新星、博迁新材、东睦股份、悦安新材营业收入分别同比增长 39.51%、62.74%、9.38%和 56.56%，公司营业收入同比增长 158.30%，可比公司营业收入变动方向一致，但公司营业收入涨幅较大，主要系公司积极拓展境外市场，2020 年度推出的锰剂和硅剂新产品得到终端客户认可并实现大规模应用，2021 年度产品销量同比大幅增长 32.70%，同时公司根据自身产能利用情况、流动资金规模，并结合原材料市场价格上涨等因素，大幅上调产品售价，产品均价同比上涨 94.65%，量价齐升导致 2021 年度公司营业收入涨幅远超可比公司水平。

2022 年度，深圳新星、东睦股份、悦安新材营业收入分别同比上升 10.80%、

3.76%、6.54%，博迁新材营业收入同比下降 23.02%，公司营业收入同比小幅下降 3.69%，主要系新冠疫情、重庆地区高温供电不足等因素导致公司原材料采购不及时、生产及发货效率降低以及全球经济增速放缓引起下游需求疲软等因素综合所致。博迁新材变动趋势与公司一致；深圳新星营业收入同比增长 10.80%，主要系其六氟磷酸锂产线投产并形成收入导致，其铝晶粒细化剂收入同比下降 3.27%，与公司收入变动趋势一致；东睦股份营业收入同比小幅增长 3.76%，受下游需求放缓、行业景气度降低等因素影响收入增速有所放缓；悦安新材营业收入同比小幅增长 6.54%，同样受系国内外宏观经济环境变动影响，全球消费电子行业呈现疲软态势，智能终端客户需求不及预期。

公司收入变动与可比公司对应产品收入变动不存在重大差异，均主要受外部不可控因素、宏观经济环境及下游需求等多重因素的不利影响。

(2) 净利润变动与可比公司的对比情况

2021 年度，深圳新星、博迁新材、悦安新材净利润同比上升 2.33%、49.59% 和 74.50%，公司净利润同比上涨 1,202.07%，涨幅远超上述三家可比公司，主要系公司下游需求快速增长，公司上调订单售价，营业收入快速增长，同时期间费用增长幅度不及收入涨幅，导致公司 2021 年度净利润大幅扩大；东睦股份 2021 年净利润同比下降 58.84%，与公司净利润变动趋势相反，主要系其原辅材料、运费价格大幅上涨且销售不及预期，以及计提大额商誉减值损失和存货跌价准备导致。

2022 年深圳新星、博迁新材净利润分别同比下降 267.06%和 35.47%，公司净利润同比下降 23.34%，深圳新星、博迁新材净利润变动趋势与公司一致，深圳新星净利润下滑幅度较大主要系其推出的新产品计提较大金额的存货跌价以及期间费用增长导致；2022 年东睦股份净利润同比上升 321.26%，与公司变动趋势不同，主要系 2021 年东睦股份计提 8,417.62 万元商誉减值，2022 年东睦股份不存在进一步商誉减值，同时期间费用及研发投入同比下降综合引起东睦股份 2022 年净利润大幅增长，导致其与公司净利润变动趋势存在差异；悦安新材净利润同比增长 8.06%，与其收入变动趋势一致，与公司净利润变动趋势存在差异，主要系公司除收入略有下降外，还受原材料价格大幅下跌等因素导致的毛利率有所下降，以及人民币贬值导致的远期结售汇投资损失较大影响。

2. 公司 2023 年一季度营业收入、经营业绩及同比变动情况

本所对公司一季度财务数据进行审阅并出具《审阅报告》（天健审[2023]8-354号），2023年一季度公司实现营业收入46,553.67万元，净利润2,578.37万元，扣非后净利润2,944.94万元。

公司2023年一季度营业收入、净利润及环比变动情况如下：

单位：万元、吨、万元/吨

项目	2023年一季度	2022年四季度	环比变动率
营业收入	46,553.67	34,049.54	36.72%
销售数量	28,145.67	20,175.61	39.50%
净利润	2,578.37	1,978.06	30.35%
扣非后净利润	2,944.94	2,024.75	45.45%
电解锰市场价格	1.37	1.40	-2.49%

公司产品销售不存在明显的季节性特征，2023年一季度主要原材料电解锰市场价格环比小幅下降，但2023年一季度公司营业收入、销售数量、净利润、扣非后净利润分别比2022年四季度增长36.72%、39.50%、30.35%、45.45%，从环比数据来看，公司2023年一季度比2022年四季度经营业绩显著回升。

公司2023年一季度营业收入、净利润与2022年季度平均数对比情况如下：

单位：万元、吨、万元/吨

项目	2023年一季度	2022年季度平均数	变动率
营业收入	46,553.67	41,819.96	11.32%
销售数量	28,145.67	18,654.57	50.88%
净利润	2,578.37	3,726.14	-30.80%
扣非后净利润	2,944.94	4,465.88	-34.06%
电解锰市场价格	1.37	1.78	-23.03%

随着公司产品的市场推广及受到客户的不断认可，通过长协方式向公司采购产品的客户数量及采购量不断增加，2023年一季度公司产品销量大幅增加，较2022年季度平均销量增长50.88%。公司产品销售定价以原材料价格为基础，并综合考虑技术加成、市场需求等因素进行确定，尽管主要原材料电解锰市场价格下降，2023年一季度营业收入仍较2022年季度平均数上升11.32%，但受电解锰市场价格下降的影响，2023年一季度公司净利润和扣非净利润分别较2022年季度平均值下降30.80%和34.06%。公司已建立良好的客户基础，随着募集资金投资项目建成投产，公司产能将大幅增加，产销量的增加将对冲原材料价格下降等

因素对公司业绩的不利影响。

公司 2023 年一季度营业收入、净利润及同比变动情况如下：

单位：万元、吨、万元/吨

项目	2023 年一季度	2022 年一季度	同比变动率
营业收入	46,553.67	59,147.19	-21.29%
销售数量	28,145.67	15,783.95	78.32%
净利润	2,578.37	6,514.69	-60.42%
扣非后净利润	2,944.94	6,461.70	-54.42%
剔除汇率因素后的净利润	3,834.03	6,520.96	-41.20%
电解锰市场价格	1.37	3.08	-55.70%

2023 年一季度公司实现营业收入 46,553.67 万元，净利润 2,578.37 万元，扣非后净利润 2,944.94 万元，营业收入和经营业绩同比下降较多，主要系公司销售定价以原材料价格为基础，并综合考虑技术加成、市场需求等因素进行确定，2022 年一季度电解锰市场价格处于高位（市场均价 3.08 万元/吨），2022 年 3 月电解锰价格开始大幅下跌后维持在低位波动，2023 年一季度电解锰市场价格为 1.37 万元/吨，同比下降 55.70%，导致 2023 年一季度营业收入和经营业绩同比下降幅度较大。但公司产品销量实现大幅上升，2023 年一季度各类添加剂产品实现销量 28,145.67 吨，较 2022 年一季度大幅增长 78.32%，销量呈大幅增长趋势。此外，由于 2023 年一季度人民币对美元汇率大幅波动，公司产生的汇兑损失和远期结售汇业务投资损失、公允价值变动损失合计 1,477.24 万元，若剔除汇率影响因素，2023 年一季度净利润为 3,834.03 万元，较 2022 年一季度同比下降 41.20%。

同行业可比公司 2023 年一季度营业收入和归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润同比变动情况如下：

项目	营业收入同比变动率	归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润同比变动率
深圳新星	-29.45%	-161.03%
博迁新材	-50.72%	-123.04%
东睦股份	-9.88%	-420.93%
悦安新材	-23.66%	-31.53%
润际新材	-21.29%	-54.42%

注：可比公司数据来自其 2023 年一季度报告

如上表所示，同行业可比公司 2023 年一季度营业收入、归母扣非净利润均呈同比下滑趋势，与公司 2023 年一季度营业收入和经营业绩变动趋势一致。

3. 主要客户长期协议的到期续签情况，是否存在销售金额同比大幅下滑、未续签长期协议等情况及原因

报告期内，与公司签订长协合同的客户销售收入以及长协到期续签情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	销售金额			长协合同续签情况			
		2022年度	2021年度	2020年度	是否续签	合同期限	产品类别	合同数量
1	三井物产	226.12	21,526.03	4,735.89	否	2020年12月-2021年3月	锰剂	300吨/月-700吨/月
						2020年11月-2021年3月	锰剂	200吨/月-400吨/月
						2021年6月-2021年12月	锰剂	400吨/月-800吨/月
						2020年10月-2021年9月	锰剂	243吨/月-513吨/月
2	TTIS	10,040.29	14,614.71	599.05	是	2021年3月-2022年2月	锰剂	500吨/月-650吨/月
						2022年6月-2023年5月	锰剂	525吨/月
3	JFE	6,179.19	9,645.04		暂未续签	2021年4月-2022年3月	锰剂	200吨/月
						2022年4月-2023年3月	锰剂	200吨/月
4	浦项	30,170.40	12,606.86	42.99	是	2022年4月-2022年12月	锰剂	836吨/月
						2022年12月-2023年12月	锰剂	1,615吨/月
5	Novolipetsk Steel	8,705.02	1,743.48	53.61	是	2021年12月-2022年8月	锰剂	2,250吨
						2022年9月-2023年8月	锰剂	200吨/月-500吨/月

注：TTIS 已与公司就 2023 年 6 月-2024 年 5 月期间的合作达成意向，确认的交易总数量为 12,800 吨

如上表所示，报告期内与公司签订长协合同的客户共 5 家，其中 TTIS、浦项和 Novolipetsk Steel 长协到期后均已续签。报告期内，公司对长协客户销售中，三井物产、TTIS 和 JFE 出现销售收入下滑的情形，具体原因如下：

(1) 三井物产

2022 年公司对三井物产销售收入大幅下滑主要系日本终端客户需求下降、

俄乌战争、与巴西终端客户建立直接合作关系等原因综合导致。公司与三井物产签订的长协合同到期后，双方未再续签新的长协，其长协合同主要面向日本客户和俄罗斯客户，2022年未再续签的原因主要系：1) 日本终端客户方面，受宏观经济形势影响，日本钢铁产品的下游需求萎缩，导致终端钢厂对价格敏感，三井物产对其终端客户的中标量下降，因此原长协合同结束后，三井物产未再签订新的长协合同；2) 俄罗斯终端客户方面，由于俄乌战争导致欧美及日本对俄罗斯进行经济制裁，2022年2月俄乌战争爆发后三井物产直接中断了与俄罗斯客户的业务合作，在原长协合同到期后未进行续签。上述原因综合导致三井物产未与公司续签新的长协合同。

(2) TTIS

报告期内，公司与TTIS的长协合同到期后均已续签，交易数量稳定增加。2022年公司对TTIS销售收入存在下滑的情形，主要系2022年对TTIS的销售主要集中在价格较低的二、三、四季度，导致其2022年销售均价较低所致；从销量上看，公司2022年对TTIS销量为5,675.00吨，同比增长9.13%，不存在销量大幅下降的情形。

(3) JFE

报告期内，公司与JFE于2021年4月签订长协合同后续签至2023年3月，由于日本钢铁行业景气度下降，2023年3月长协合同到期后JFE延后了与公司商谈续签长协合同事宜。2022年公司对JFE销售收入呈下降趋势，主要受宏观经济环境影响，日本钢铁产品下游需求萎缩，JFE维持了原长协合同需求，但减少了零单采购量。

因此，2022年，除三井物产外，公司对长协客户TTIS、JFE销售金额同比下滑不是因未续签长期协议所致。

除上述客户外，随着客户合作的深入以及客户对公司产品品质、商业信誉的认可，Nemak、Vallourec、CSP、Usiminas等部分生产型客户于2023年开始由零单转为通过长协方式向公司采购添加剂产品，客户粘性和稳定性不断增强。

4. 一季度末的在手订单情况

截至2023年3月31日，公司在手订单情况如下：

项 目	在手订单数量（万吨）	在手订单金额（万元）
境外	2.84	43,323.91

项 目	在手订单数量（万吨）	在手订单金额（万元）
其中：长协	2.54	38,501.92
零单	0.30	4,821.99
境内	0.16	2,164.33
合 计	3.00	45,488.24

注 1：在手订单中长协合同的订单单价按 2023 年 3 月市场价格估算

注 2：上表使用 2023 年 3 月 31 日美元对人民币汇率 6.8717 将外销合同价格折算为人民币

截至 2023 年 3 月 31 日，公司在手订单数量为 3.00 万吨，其中境外长协 2.54 万吨，境外零单 0.30 万吨，境内 0.16 万吨，一季度末在手订单总金额约为 4.55 亿元。公司在手订单均正常履行，同时持续与客户签订新的订单。截至 2023 年 5 月 15 日，公司在手订单情况如下：

产品类别	在手订单数量（万吨）	在手订单金额（万元）
境外	5.64	87,352.37
其中：长协	5.16	79,510.86
零单	0.48	7,841.51
境内	0.21	2,763.69
合 计	5.85	90,116.06

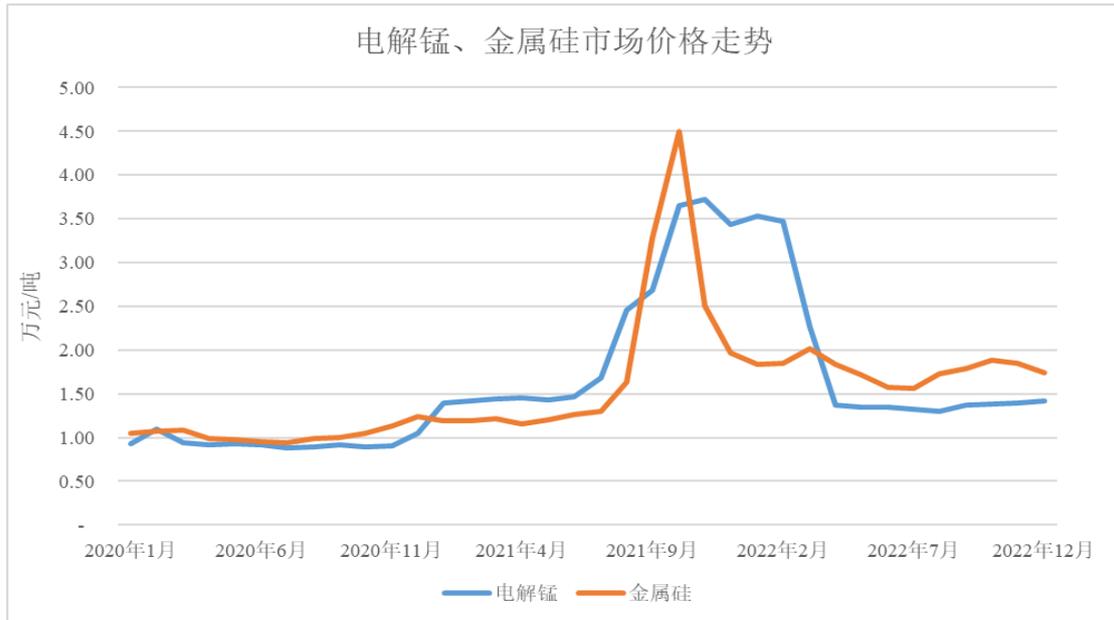
注 1：在手订单中长协合同的订单单价按 2023 年 5 月市场价格估算

注 2：上表使用 2023 年 5 月 15 日美元对人民币汇率 6.9654 将外销合同价格折算为人民币

截至 2023 年 5 月 15 日，公司在手订单数量为 5.85 万吨，其中境外长协 5.16 万吨，境外零单 0.48 万吨，境内 0.21 万吨，在手订单总金额约为 9.01 亿元。在手订单数量和金额较大，为公司 2023 年业绩提供了较强的支撑。

（四）公司收入规模和经营业绩对原材料价格波动的敏感性分析

1. 报告期内，公司主要原材料电解锰和金属硅市场价格经历了大幅波动，具体情况如下：



数据来源：亚洲金属网

2020年和2021年上半年电解锰和金属硅市场价格处于低位，2021年下半年原材料价格大幅上涨，电解锰由6月的1.46万元/吨大幅上涨至3.72万元/吨，金属硅由6月的1.26万元/吨快速上涨至4.50万元/吨，随后电解锰和金属硅市场价格分别于2022年一季度和2021年四季度大幅下降，2022年下半年电解锰维持在1.20-1.50万元/吨宽幅波动，金属硅维持在1.50-2.00万元/吨宽幅波动。

尽管2021年和2022年公司主要原材料市场价格经历了大幅波动，2021年和2022年公司分别实现营业收入17.34亿元和16.73亿元，扣非后净利润1.87亿元和1.79亿元，经营业绩未出现大幅波动，随着终端客户对公司产品的认可，公司盈利能力和抗风险能力进一步增强。

2. 原材料市场价格对公司收入规模和经营业绩对原材料价格波动的敏感性分析

报告期内，公司主营业务成本中直接材料占比均在95%以上，原材料市场价格波动对公司经营业绩产生一定影响。假设除直接材料成本以外的其他因素保持不变，公司收入规模和经营业绩对原材料价格波动的敏感性分析如下：

单位：万元

2022年度				
直接材料成本变动	营业收入		净利润	
	变动金额	变动率	变动金额	变动率
20%	32,543.21	19.45%	4,300.01	28.85%

10%	16,271.60	9.73%	2,150.00	14.43%
1%	1,627.16	0.97%	215.00	1.44%
0%				
-1%	-1,627.16	-0.97%	-215.00	-1.44%
-10%	-16,271.60	-9.73%	-2,150.00	-14.43%
-20%	-32,543.21	-19.45%	-4,300.01	-28.85%

2021 年度

直接材料成本变动	营业收入		净利润	
	变动金额	变动率	变动金额	变动率
20%	33,877.95	19.50%	5,223.28	26.87%
10%	16,938.98	9.75%	2,611.64	13.43%
1%	1,693.90	0.98%	261.16	1.34%
0%				
-1%	-1,693.90	-0.98%	-261.16	-1.34%
-10%	-16,938.98	-9.75%	-2,611.64	-13.43%
-20%	-33,877.95	-19.50%	-5,223.28	-26.87%

2020 年度

直接材料成本变动	营业收入		净利润	
	变动金额	变动率	变动金额	变动率
20%	12,867.95	19.14%	1,062.57	71.17%
10%	6,433.98	9.57%	531.29	35.58%
1%	643.40	0.96%	53.13	3.56%
0%				
-1%	-643.40	-0.96%	-53.13	-3.56%
-10%	-6,433.98	-9.57%	-531.29	-35.58%
-20%	-12,867.95	-19.14%	-1,062.57	-71.17%

注 1：营业收入变动率=（直接材料成本变动后营业收入-直接材料成本变动前营业收入）/直接材料成本变动前营业收入

注 2：净利润变动率=（直接材料成本变动后净利润-直接材料成本变动前净利润）/直接材料成本变动前净利润

如上表所示，以 2022 年为例，若直接材料成本分别降低或上升 1%、10%、20%时，公司营业收入将分别上升或降低 0.97%、9.73%和 19.45%，净利润将分别上升或降低 1.44%、14.43%和 28.85%，因此在电解锰、金属硅等主要原材料市场

价格下跌时，公司收入规模和经营业绩将面临一定程度的下降，而原材料市场价格上涨时，公司收入规模和经营业绩将有所提升。随着公司经营业绩的提升，净利润对原材料市场价格波动的敏感性下降。

（五）核查程序及核查意见

1. 核查程序

（1）获取三井物产销售的提单、合同，根据提单收货人、收货港口、合同约定的收货人等信息确认其终端客户情况；对三井物产进行访谈，了解公司与三井物产业务合作情况；

（2）对宝武钢铁集团进行访谈，了解公司与宝武钢铁集团的业务合作情况；

（3）获取公司与浦项业务开发过程相关的邮件等沟通记录、寄样单据、合金元素添加剂产品试验订单协议及第一笔正式订单协议等资料，了解其业务开发过程；

（4）获取公司报告期内的销售明细，对比分析主要产品锰剂和硅剂外销单价差异情况，获取原材料市场单价情况，分析不同客户产品不同客户价格差异较大的原因；

（5）查阅可比公司披露的报告期各期定期报告，对比分析可比公司与润际新材经营业绩的差异原因；

（6）获取公司 2023 年一季度财务报表，2022 年一季度、四季度及年度财务报表并进行对比；

（7）获取主要客户长期协议合同，并了解相关合同续签情况；

（8）获取并统计公司一季度末及截至 2022 年 5 月 15 日的在手订单情况。

2. 核查结论

经核查，我们认为：

（1）报告期内，公司对境外客户三井物产、对境内客户宝武钢铁集团、鞍钢等境内钢厂的销量存在大幅下滑的情形。公司对三井物产销量的下滑主要系日本终端客户需求下降、俄乌战争、与巴西终端客户建立直接合作关系等原因综合导致，公司对三井物产销售的产品品质稳定，报告期内三井物产未出现退换货情形，不存在因产品成本、使用效果未达到终端客户预期而导致被其他产品或技术工艺替代的情形；

（2）宝武钢铁集团、鞍钢股份等国内客户对公司产品品质认可度高，宝武钢

铁集团内的宝钢股份炼钢厂、梅山钢铁炼钢厂、武钢硅钢部、八一钢铁以及鞍钢股份炼钢总厂均认为公司产品锰收得率高、杂质含量低，有利于提高钢铁品质，相较金属锰等对比品具有明显优势。因此公司对宝武钢铁集团等境内钢厂销量下滑主要系公司主动选择叠加宏观环境导致的终端需求走弱的结果，不存在因产品质量、成本、使用效果未达到终端客户预期而被其他产品或技术工艺替代的情形；

(3) 公司于 2021 年 4 月正式通过浦项试生产验证，浦项对公司锰剂产品性能的认可度高，随着双方合作的扩展，浦项对公司的商业信誉、供货能力、产品性能的认可程度不断提高，与公司签订长协合同，逐步扩大对公司锰剂产品采购规模，因此公司对其销售收入和销量实现较大幅度的增长具备合理性；

(4) 公司 2021 年外销产品不同客户价格差异较大主要系下半年原材料价格大幅上涨，客户签订合同时间差异导致，价格差异具有合理性；

(5) 报告期内公司收入和净利润变动具备匹配性，与可比公司经营业绩波动情况的差异具备合理性。2023 年一季度公司营业收入、扣非后净利润分别环比增长 36.72%、45.45%，经营情况较 2022 年四季度显著回升，在 2022 年多重不利因素影响消除后，公司盈利能力明显恢复。2023 年一季度公司营业收入、扣非后净利润较 2022 年营业收入、扣非后净利润的季度平均数分别增长 11.32%和下降 34.06%；2023 年一季度公司营业收入和扣非后净利润分别同比下降 21.29%和 54.42%，若剔除汇率因素的影响，2023 年一季度净利润为 3,834.03 万元，同比下降 41.20%，业绩下滑主要系原材料市场价格下降导致，2022 年一季度电解锰市场价格处于高位（市场均价 3.08 万元/吨），使得 2022 年一季度业绩较好，但具有一定的偶发性；2023 年一季度电解锰市场价格为 1.37 万元/吨，电解锰市场价格同比下降 55.70%，导致一季度营业收入和经营业绩同比下降幅度较大。但公司销量实现大幅增加，2023 年一季度公司实现销量 28,145.67 吨，同比大幅增长 78.32%。除三井物产外，公司不存在因未续签长协合同对长协客户销售金额同比大幅下滑的情况。2023 年一季度末在手订单总金额约为 4.55 亿元，截至 2023 年 5 月 15 日在手订单总金额约为 9.01 亿元；

(6) 在电解锰、金属硅等主要原材料市场价格下跌时，公司收入规模和经营业绩将面临一定程度的下降，而原材料市场价格上涨时，公司收入规模和经营业绩将有所提升。随着公司经营业绩的提升，净利润对原材料市场价格波动的敏感性下降。

二、关于募投对经营业绩影响

请发行人：说明募投项目建成后相关固定资产、无形资产折旧摊销对公司毛利率、经营业绩的影响，并视情况作风险揭示请保荐机构、申报会计师说明核查依据、过程，并发表明确核查意见。（意见落实函问题3）

（一）募投项目建成后相关固定资产、无形资产折旧摊销对公司毛利率、经营业绩的影响

1. 根据公司的固定资产、无形资产折旧摊销会计政策，募投项目建成后固定资产和无形资产折旧摊销情况如下：

项目	投资金额 (万元)	折旧/摊销年限 (年)	年折旧/摊销额 (万元)
新型金属功能材料智能制造升级建设项目			
固定资产-房屋及建筑物	17,396.76	20	826.35
固定资产-专用设备	11,330.32	10	1,076.38
无形资产-软件	1,106.00	5	221.20
新型金属功能材料研发中心建设项目			
固定资产-房屋及建筑物	3,298.00	20	156.66
固定资产-专用设备	1,720.71	10	163.47
无形资产-软件	80.00	5	16.00
营销服务网络建设项目			
固定资产-房屋及建筑物	2,300.00	20	109.25
固定资产-通用设备	409.00	3	129.52
固定资产-运输设备	590.00	4	140.13
无形资产-软件	65.00	5	13.00

募投项目建成后，相关固定资产、无形资产折旧摊销对公司毛利率、经营业绩的影响情况如下：

单位：万元、年、万元/年

项目	公式	T+1年	T+2年	T+3年	T+4年	T+5年	T+6年
1. 本次募投项目新增折旧摊销							
新型金属功能材料智能制造升级建设项目	A			2,123.93	2,123.93	2,123.93	2,123.93
新型金属功能材料研发中心建设项目	B		336.12	336.12	336.12	336.12	336.12

营销服务网络建设项目	C	282.64	282.64	282.64	122.25	122.25	109.25
本次募投项目新增折旧摊销	D=A+B+C	282.64	618.76	2,742.69	2,582.30	2,582.30	2,569.30

2. 对毛利率的影响

现有营业收入-不含募投项目	E	167,279.82	167,279.82	167,279.82	167,279.82	167,279.82	167,279.82
新增营业收入	F			112,707.98	161,033.68	214,541.85	214,541.85
预计营业收入-含募投项目	G=E+F	167,279.82	167,279.82	279,987.80	328,313.50	381,821.67	381,821.67
折旧摊销对毛利率的影响	H=A/G			0.76%	0.65%	0.56%	0.56%

3. 对净利润的影响

现有净利润-不含募投项目	I	14,904.56	14,904.56	14,904.56	14,904.56	14,904.56	14,904.56
新增净利润	J			6,443.28	9,324.49	12,546.39	12,546.39
预计净利润-含募投项目	K=I+J	14,904.56	14,904.56	21,347.84	24,229.05	27,450.95	27,450.95
折旧摊销占净利润比重	L=D/K	1.90%	4.15%	12.85%	10.66%	9.41%	9.36%

(续上表)

项目	公式	T+7年	T+8年	T+9年	T+10年	T+11年	T+12年
----	----	------	------	------	-------	-------	-------

1. 本次募投项目新增折旧摊销

新型金属功能材料智能制造升级建设项目	A	2,123.93	1,902.73	1,902.73	1,902.73	1,902.73	1,902.73
新型金属功能材料研发中心建设项目	B	320.12	320.12	320.12	320.12	320.12	156.66
营销服务网络建设项目	C	109.25	109.25	109.25	109.25	109.25	109.25
本次募投项目新增折旧摊销	D=A+B+C	2,553.30	2,332.10	2,332.10	2,332.10	2,332.10	2,168.63

2. 对毛利率的影响

现有营业收入-不含募投项目	E	167,279.82	167,279.82	167,279.82	167,279.82	167,279.82	167,279.82
新增营业收入	F	214,541.85	214,541.85	214,541.85	214,541.85	214,541.85	214,541.85
预计营业收入-含募投项目	G=E+F	381,821.67	381,821.67	381,821.67	381,821.67	381,821.67	381,821.67
折旧摊销对毛利率的影响	H=A/G	0.56%	0.50%	0.50%	0.50%	0.50%	0.50%

3. 对净利润的影响

现有净利润-不含募投项目	I	14,904.56	14,904.56	14,904.56	14,904.56	14,904.56	14,904.56
新增净利润	J	12,546.39	12,546.39	12,546.39	12,546.39	12,546.39	12,546.39

预计净利润-含募投项目	$K=I+J$	27,450.95	27,450.95	27,450.95	27,450.95	27,450.95	27,450.95
折旧摊销占净利润比重	$L=D/K$	9.30%	8.50%	8.50%	8.50%	8.50%	7.90%

根据公司本次募集资金投资项目规划，募投项目建成且稳定运行后，预计年新增折旧摊销费用合计约为 2,000-3,000 万元，新增折旧摊销费用对各年毛利率影响在 0.5%-0.8% 的范围内，占各年净利润的比例在 7%-13% 的范围内，募投项目稳定运行后新增折旧摊销费用对公司的毛利率、经营业绩影响较小。

2. 募集资金投资项目折旧摊销对未来经营业绩影响

公司本次募集资金拟投资于新型金属功能材料智能制造升级建设项目、新型金属功能材料研发中心建设项目、营销服务网络建设项目和补充营运资金项目。上述项目的实施将巩固和提高公司科技创新实力，提升生产工艺的技术含量和自动化水平，扩大公司产能规模，进一步完善产业布局、提升公司整体实力。尽管上述募集资金投资项目经过充分和审慎的可行性分析，但仍存在因市场环境发生较大变化、项目实施过程中发生不可预见因素等导致项目延期、无法实施或无法实现预期收益的风险，从而增加公司经营的不确定性。

根据本次募集资金投资项目规划，项目建成后，公司固定资产、无形资产规模将大幅增大，相应的折旧摊销费用也将增加，预计年新增折旧摊销金额最高为 2,742.69 万元。尽管本次募集资金投资项目预期效益良好，项目顺利实施后能够较好地消化新增折旧摊销费用的影响，但由于影响募集资金投资项目效益实现的因素较多、募投项目从开始建设到产生效益需要一定时间，若未来市场环境等发生重大不利变化或项目经营管理不善，导致募集资金投资项目产生的实际效益未达预期，则新增固定资产折旧、无形资产摊销将对公司未来的经营业绩产生一定的不利影响。此外，本次新型金属功能材料智能制造升级建设项目达产后，公司的生产能力将大幅提高，可能面临新增产能消化不及预期的风险。

(二) 核查程序及核查意见

1. 核查程序

(1) 查阅公司本次募投项目的可行性研究报告，了解本次募投项目收入、成本、费用、现金流等指标的测算过程及测算依据；

(2) 复核公司募投项目效益测算表，核查募投项目实施后对公司经营业绩的影响；

(3) 复核公司募投项目效益测算表中固定资产、无形资产的折旧和摊销年限与公司会计政策是否匹配。

2. 核查结论

经核查，我们认为：

根据公司本次募集资金投资项目规划，募投项目建成且稳定运行后，预计年新增折旧摊销费用合计约为 2,000-3,000 万元，新增折旧摊销费用对各年毛利率影响在 0.5%-0.8% 的范围内，占各年净利润的比例在 7%-13% 的范围内，募投项目稳定运行后新增折旧摊销费用对公司的毛利率、经营业绩影响较小。

公司已对募集资金投资项目新增折旧摊销费用对未来经营业绩影响的相关风险在招股说明书中进行风险提示。

专此说明，请予察核。



中国注册会计师：  
中国注册会计师：  

二〇二三年五月三十日