

关于对《大连派思燃气系统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预案信息披露的问询函》
的有关财务问题的专项回复

上海证券交易所：

由大连派思燃气系统股份有限公司转来贵所发来的《关于对大连派思燃气系统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预案信息披露的问询函》（上证公函【2018】0612号）（以下简称“问询函”）已收悉。华普天健会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“会计师”）组织相关人员进行认真讨论分析，现对有关问题回复如下：

一、关于标的公司评估与业绩承诺。预案披露，标的公司 2016 年净利润 849.93 万元，2017 年净利润 2,854.25 万元，2018 年 1-3 月净利润 1,253.14 万元，报告期内在毛利率变动不大的情况下，净利率从 6.61% 上升至 19.98%。同时，业绩承诺方承诺 2018 年-2020 年实现扣非后净利润不低于 6,800 万元、9,160 万元和 12,335 万元。请公司：（1）结合行业发展情况和公司核心竞争力分析说明标的公司报告期净利润和净利率大幅增长的原因，是否可持续；（2）结合行业竞争状况、主要客户和在手订单等分析业绩承诺的可实现性。请财务顾问和会计师发表意见。

答复：

（一）结合行业发展情况和公司核心竞争力分析说明标的公司报告期净利润和净利率大幅增长的原因，是否可持续。

1、行业发展情况

（1）锂离子电池负极材料的需求分析

①消费电子产品市场的需求分析

根据高工锂电的统计数据，2016 年全球手机产量为 19.5 亿部，同比增长 3.17%，增长速度有所放缓，但是由于手机更新换代较快、存量手机市场规模较

大以及单个手机搭载的电池容量在增大，以容量计算的手机电池规模依然在稳定增长。此外，以小米、华为、OPPO、VIVO 为代表的国产手机厂商在智能手机领域逐步发力，国产手机在东南亚、非洲的市场份额占比逐渐上升，使得国产手机在手机市场的影响力逐步增强。上述多方面因素仍将带动锂电池及其上游负极材料的需求，给国产锂离子电池厂商及锂电池负极材料企业带来更多业务机会。

②电动交通工具市场的需求分析

根据 Marklines 的统计数据，得益于美国、欧洲和中国市场的优异表现，2017 年全球新能源汽车销量达 120 万辆，新能源汽车销量在全球车市总销量的占比首次超过 1%。预计到 2025 年全球新能源汽车产量达到 2,122 万辆，未来年复合增长率保持在 40%左右。

根据工业和信息化部、国家发展改革委、科技部印发的《汽车产业中长期发展规划》，到 2020 年，我国汽车年产量将达到 3,000 万辆，其中新能源汽车年产量将达到 200 万辆。到 2025 年，我国汽车产量将达到 3,500 万辆，其中新能源汽车年产量将达到 700 万辆。新能源汽车产量及占比有望大幅度提升，从而将带动锂离子动力电池及其上游负极材料的需求，为锂电池相关上下游产业快速发展提供有利支撑。

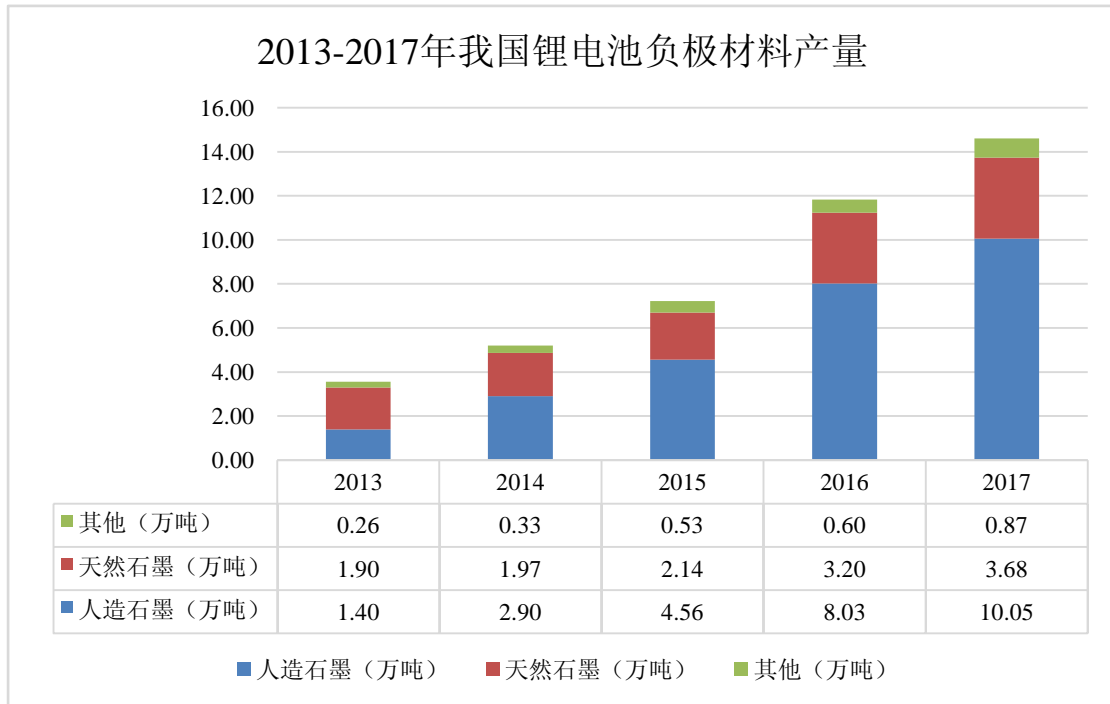
③储能市场的需求分析

在储能电池领域，目前铅酸电池仍占据大部分市场，但由于铅酸电池对环境的污染较严重且价格波动较大，锂电池的替代效应已越来越明显。随着锂电池生产技术快速进步，规模经济效应进一步凸显，加之政策的出台扶持锂电池发展，锂电池产品在储能领域的替代能力将得到提升，将进一步推动锂电池在储能应用领域市场规模相应增长。根据高工锂电的预测，未来 3 年，国内储能电池使用锂电池的占比将呈现快速上升趋势，锂电储能电池产量年复合增长将超过 13%，也将利于锂电池及其上游负极材料相关企业的发展。

(2) 锂离子电池负极材料的产量规模

在三大下游应用市场旺盛需求的带动下，近几年，锂离子电池负极材料的产量保持在较高的增长水平，由 2013 年的 3.56 万吨增至 2017 年的 14.60 万吨，年

复合增长率达到 40% 以上。



数据来源：高工锂电

近几年，动力电池市场主要采用人造石墨作为负极材料。受益于新能源汽车需求带来的动力电池产量增长，预计作为动力电池主要负极材料的人造石墨将保持较高增长速度，是负极材料行业未来主要增长点。

2017年2月20日，工信部、发改委、科技部、财政部四部委联合发布《促进汽车动力电池产业发展行动方案》，提出到2020年，新型锂离子动力电池单体比能量超过300Wh/kg。采用传统的石墨负极材料难以实现以上目标，高能量密度的新型负极材料将成为必然趋势。预计未来使用400mAh/g以上硅基负极材料的高能量密度锂离子电池的比重将在动力电池市场上逐步提升。

总体看来，随着消费电子类产品的更新换代、新能源汽车产业的蓬勃发展以及其它技术领域对锂离子电池的旺盛需求，未来几年内，整个锂离子电池负极材料的市场需求量将继续保持较快增长的趋势。

2、标的公司核心竞争力

(1) 研发与技术优势

标的公司注重研发能力的培养和提升，形成了以市场为导向，立足自主创新、

产学研相结合的研发模式,通过多年负极材料的研发技术积累,形成多项新工艺、新技术,保证了产品在市场中的优势地位。

标的公司拥有近 30 人的研发团队,研发人员具有丰富的行业研发经验,包括项目工程师、研发工程师、工艺工程师等多个专业研发人员,形成了较强的研发实力,目前标的公司拥有 32 项专利授权,其中发明专利 8 项,实用新型 24 项。另外,标的公司通过与科研院校开展“产学研”联合创新的形式,已与湖南大学、南昌大学成立了产学研合作基地,共同开展科技项目研究、科技成果转化、科技人才培养的工作,充分利用外部机构研发资源实现优势互补,加强和完善公司研发创新体系,快速提升公司研发实力。

目前,标的公司已掌握多系列、多品种锂电池负极材料的生产技术,其中有多项技术具备一定的先进水平,主要包括人造石墨二次造粒技术、硅表面碳包覆技术、硅碳复合技术、天然石墨包覆技术、模压技术等,解决诸如充放电过程中的硅体积膨胀问题、碳包覆层不均匀问题、降低生产成本以及提高循环寿命和首次效率等。标的公司顺应行业和技术的发展,及时切入硅基负极材料领域,在该领域的技术研发水平已处于国内领先。目前,标的公司已拥有硅基负极材料相关的发明专利。

凭借较强研发实力及技术优势,标的公司被评定为国家高新技术企业、江西省锂离子电池负极材料工程技术研究中心、省级企业技术中心、博士后创新实践基地。

(2) 客户优势

标的公司在负极材料行业耕耘多年,已成为行业中具有较强竞争力和较高市场地位的主要厂商之一,标的公司以大客户战略为核心,以细分领域龙头企业为立足点,凭借性能优异、品质稳定、种类丰富的产品和多年来不懈地努力经营,积累了一批优质、稳定的客户资源,覆盖了三大终端应用领域,如动力领域的比亚迪、比克电池、哈光宇、广东天劲等客户,数码领域的比亚迪、维科电池、卓能新能源等客户,储能领域的浙江天能、星恒电源等客户,并建立了稳定的合作关系。

标的公司在确保现有核心客户的采购份额的前提下，积极开发潜在优质客户，确保企业未来发展的稳步增长。

(3) 先发优势

标的公司在锂电池负极材料领域起步相对较早，形成了较强技术储备，具备一定的技术先发优势。

标的公司顺应行业和技术的发展及时切入硅基负极材料领域，在该领域的技术研发及产能水平处于国内领先水平。目前，标的公司已拥有硅基负极材料相关的发明专利。由于硅基负极材料具有不可替代的高容量优势，预计未来将在长续航里程动力电池、高能量密度数码电池等多个领域得到广泛应用。通过在负极材料行业的深厚技术沉淀以及在硅基负极材料领域的提早布局，标的公司在部分关键技术上已取得先发优势。

(4) 产品质量优势

标的公司依据 ISO9001: 2008 及 ISO/TS 16949:2009 质量体系建立了较为完善的内部质量管理体系，执行严格的质量控制制度，对公司原料入库、生产制程、包装、仓储、运输、交付等整个过程环节进行全方位质量管理，并通过现代化的管理、先进的生产设备和一流的检测手段来保证产品的质量，得到了客户的高度认可。

3、标的公司报告期净利润和净利率大幅增长的原因，是否可持续

报告期内标的公司净利润和净利率增长主要是由于收入规模增长、期间费用率下降、政府补助增加。标的公司 2016 年、2017 年及 2018 年 1-3 月主要经营情况如下：

单位：万元

项目	2018 年 1-3 月	2017 年度	2016 年度
营业收入	6,270.92	21,969.55	12,866.83
营业成本	4,438.70	15,669.32	9,309.72
毛利	1,832.23	6,300.23	3,557.11
毛利率	29.22%	28.68%	27.65%
期间费用	580.05	2,651.68	2,167.47
期间费用率	9.25%	12.07%	16.85%

其他收益	302.79	409.23	225.46
其他收益占营业收入的比例	4.83%	1.86%	1.75%
净利润	1,253.14	2,854.25	849.93
净利率	19.98%	12.99%	6.61%

注：上述财务数据未经审计。

（1）营业收入快速增长

2016年、2017年和2018年1-3月，标的公司负极材料的销量分别为3,488.72吨、6,558.63吨和1,834.09吨，营业收入分别为12,866.83万元、21,969.55万元及6,270.92万元，呈逐年上升趋势，其中2017年较2016年增长70.75%，主要由于在国家对新能源汽车政策导向和市场需求增加的双轮因素影响下，我国新能源汽车产销量均大幅增长，给负极材料行业的发展带来了较好的发展机遇。在新能源汽车政策利好因素的导向下，标的公司抓住发展机遇，动力电池负极材料产品顺利导入如比亚迪、比克电池等重要客户，凭借标的公司产品的优越性能以及客户的不断拓展，获取的订单持续增加，营业收入规模不断扩大。

（2）期间费用率下降

标的公司2016年度、2017年度和2018年1-3月期间费用分别为2,167.47万元、2,651.68万元和580.05万元，期间费用率分别为16.85%、12.07%和9.25%，呈下降趋势，主要系规模效应所致。其中从销售费用来看，锂电池负极材料行业的客户壁垒较高，一旦进入客户供应商体系后，其销售的稳定性较高，不易被取代；随着标的公司逐渐与客户建立稳定的合作关系，销售费用增长幅度低于营业收入增幅。从管理费用来看，随着标的公司业务规模的提升，管理效率提高，管理费用率一定程度下降。

（3）政府补助增加

报告期内，标的公司2016年度、2017年度、2018年1-3月其他收益为225.46万元、409.23万元和302.79万元，主要为政府补助，属于非经常性损益。

报告期内标的公司净利润和净利率增长主要系业务规模扩大，随着消费电子类产品的更新换代、新能源汽车产业的蓬勃发展以及其它技术领域对锂离子电池的旺盛需求，未来几年内，整个锂离子电池负极材料的市场需求量将继续保持较快增长的趋势，业务规模扩大具有一定的可持续性；同时标的公司期间费用率

随着规模效应而有所下降，具有合理性。综上所述，报告期内标的公司净利润和净利润率增长具有一定的合理性，未来几年内标的公司的净利润增长具有一定的可持续性。

(二) 结合行业竞争状况、主要客户和在手订单等分析业绩承诺的可实现性

1、行业竞争状况

锂电池负极材料行业近年来呈现行业集中度提高、行业逐步规范、主要负极材料厂商市场占有率逐步提高的趋势。我国锂离子电池负极材料行业已出现明显产能集聚情况，行业集中度较高。根据高工锂电的统计数据，2016年，我国前五大负极材料厂商生产负极材料8.14万吨，占总产量的68.82%；前十大负极材料厂商生产负极材料10.77万吨，占总产量的91.06%。目前行业形成了“三大五小”的竞争格局，目前贝特瑞、上海杉杉、江西紫宸处于前三位置，为第一梯队。标的公司、翔丰华、凯金能源、星城石墨、深圳斯诺紧跟其后，处于第二梯队。

根据高工锂电统计数据，2016年、2017年和2018年1-3月，我国锂电池负极材料总产量分别为118,300吨、146,000吨、38,300万吨。标的公司2016年、2017年和2018年1-3月负极材料销量分别为3,488.72吨、6,558.63吨、1,834.09吨。按销售量统计，标的公司2016年、2017年和2018年1-3月市场占有率分别为2.95%、4.49%、4.79%。标的公司的市场占有率稳步提升，呈现逐年上升的趋势，具备较强的竞争实力。

2、主要客户情况

标的公司在负极材料行业耕耘多年，已成为行业中具有较强竞争力和较高市场地位的主要厂商之一，标的公司以大客户战略为核心，以细分领域龙头企业为立足点，凭借性能优异、品质稳定、种类丰富的产品和多年来不懈地努力经营，积累了一批优质、稳定的客户资源，覆盖了三大终端应用领域，如动力领域的比亚迪、比克电池、哈光宇、广东天劲等客户，数码领域的比亚迪、维科电池、卓能新能源等客户，储能领域的浙江天能、星恒电源等客户，并建立了稳定的合作关系。同时公司也积极开发新客户，如CATL、天津力神、孚能、国轩高科等优质动力电池公司（目前处于产品测试合作阶段），优质的下游客户资源将为标的公司的业务收入快速增长提供保障。

根据中国汽车工业协会的统计数据，2017年，我国新能源汽车产量为79.4万辆，同比增长53.8%，销量为77.7万辆，同比增长53.3%。根据高工锂电的统计数据，动力电池装机总电量约36.4GWh，同比增长29%，其中，装机总电量前十动力电池企业合计达26.81GWh，占整体的74%，主要动力电池厂积极扩建产能。根据工业和信息化部、国家发展改革委、科技部印发的《汽车产业中长期发展规划》，到2020年，我国汽车年产量将达到3,000万辆，其中新能源汽车年产量将达到200万辆。到2025年，我国汽车产量将达到3,500万辆，其中新能源汽车年产量将达到700万辆。未来新能源汽车需求将带来动力电池产量的增长，各主要动力电池公司也纷纷扩产，这将带动未来锂电池负极材料市场的需求量同步增长。目前标的公司已经批量供货的客户比亚迪、比克电池以及处于产品测试阶段的潜在客户如CATL、天津力神、孚能、国轩高科等，均存在扩产计划，将给标的公司提升业务规模提供较好机遇。

3、在手订单情况

2018年1-3月，标的公司实现销售收入6,270.92万元，2017年1-3月同期销售收入3,441.14万元，同比增长82.23%。

截至2018年5月30日，标的公司在手订单金额4,919.87万元，订单产品数量1,066.10吨，已经履行订单产品数量354.26吨。由于下游客户按照实时生产需求采购，时效性较强，订单周期较短，随着下游客户需求量的不断增长，客户会不断提出新的订单需求。新的订单将为标的公司2018年5月以后的收入增长提供保障。截至2018年5月30日，标的公司在手订单总体情况如下：

产品类别	合同数量（吨）	合同金额（万元）	已执行部分合同数量（吨）
人造石墨	452.10	2,298.17	143.65
天然石墨	614.00	2,621.70	210.61
合计	1,066.10	4,919.87	354.26

基于锂电池负极材料良好的发展前景、行业集中度提高、行业逐步规范背景，标的公司凭借自身优势实现市场占有率不断提高，其现有优质客户及潜在客户为标的公司的业务收入增长提供了保障，另外结合标的公司的在手订单情况，综合判断业绩承诺具有较大的可实现性。

（三）中介机构意见

综上，会计师认为：

1、报告期内标的公司净利润和净利润率增长主要系业务规模扩大，随着消费电子类产品的更新换代、新能源汽车产业的蓬勃发展以及其它技术领域对锂离子电池的旺盛需求，未来几年内，整个锂离子电池负极材料的市场需求量将继续保持较快增长的趋势，业务规模扩大具有一定的可持续性；同时标的公司期间费用率随着规模效应而有所下降，具有合理性。综上所述，报告期内标的公司净利润和净利润率增长，具有一定的合理性，未来几年内标的公司的净利润增长具有一定的可持续性。

2、报告期内，标的公司的市场占有率稳步提升，呈现逐年上升的趋势，具备较强的竞争实力，优质的下游客户资源为标的公司的业务收入增长提供了保障，同时结合在手订单情况，标的公司业绩承诺具有较大的可实现性。

二、关于标的公司生产经营和财务数据。预案披露，2016年末、2017年末以及2018年一季度末，标的公司应收账款净额分别为1.06亿元、1.49亿元和1.62亿元。请补充披露：（1）报告期内标的公司应收账款大幅上升的原因；（2）报告期内标的公司应收账款余额前五名客户名称、金额、是否存在关联关系；（3）标的公司销售回款政策，上述政策是否发生变动；（4）标的公司在报告期内的应收账款周转率。请财务顾问和会计师发表意见。

答复：

（一）报告期内标的公司应收账款大幅上升的原因

1、业务规模的增长

报告期内，标的公司期末应收账款大幅上升的首要因素是业务规模的大幅增长导致了应收账款的相应增加。标的公司正处于快速发展阶段，2016年、2017年和2018年1-3月，标的公司的营业收入分别为12,866.83万元、21,969.55万元及6,270.92万元，呈逐年上升趋势，其中2017年较2016年增长70.75%，主要由于在国家对新能源汽车政策导向和市场需求增加的双轮因素影响下，我国新能源汽车产销量均大幅增长，给负极材料行业的发展带来了较好的发展机遇。在新能源汽车政策利好因素的导向下，标的公司抓住发展机遇，动力电池负极材料产

品顺利导入如比亚迪、比克电池等重要客户，凭借标的公司产品的优越性能以及客户的不断拓展，获取的订单持续增加，相应导致标的公司 2017 年收入较 2016 年增长速度较快，进而导致应收账款的相应增加。

2、行业整体结算周期延长的影响

应收账款大幅增加还受到行业整体结算周期延长的影响。2016 年以来，新能源汽车国家补贴发放进度受到新能源汽车推广应用核查影响而延缓，地方补贴也同样延迟支付给下游客户，进而影响了行业整体结算周期。受行业整体结算周期延长的影响，标的公司为了加强与客户的合作，导致报告期内部分客户的实际结算账期超过信用期，存在回款逾期的情形。

综上，在报告期内标的公司应收账款大幅增长主要是受业务规模大幅增长及行业整体结算周期延长的影响，符合标的公司实际经营情况和行业特点，具有一定的合理性。

(二) 报告期内标的公司应收账款余额前五名客户名称、金额、是否存在关联关系

(1) 截至 2018 年 3 月 31 日，应收账款余额前五名客户情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	金额
1	广东天劲新能源科技股份有限公司	2,267.96
	深圳市天劲新能源科技有限公司	38.48
	小计	2,306.44
2	深圳市比克动力电池有限公司	596.31
	郑州比克电池有限公司	1,317.30
	小计	1,913.61
3	宁波维科电池有限公司	1,409.88
	宁波维科新能源科技有限公司	0.90
	小计	1,410.78
4	深圳市卓能新能源股份有限公司	1,006.88
	广西卓能新能源科技有限公司	332.27
	小计	1,339.15
5	路华能源科技（保山）有限公司	995.41
	路华电子科技（汕尾）有限公司	104.68
	小计	1,100.09
合计		8,070.07

(2) 截至 2017 年 12 月 31 日，应收账款余额前五名客户情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	金额
1	宁波维科电池有限公司	2,159.84
	宁波维科新能源科技有限公司	0.90
	小计	2,160.74
2	深圳市比克动力电池有限公司	846.31
	郑州比克电池有限公司	854.18
	小计	1,700.49
3	广东天劲新能源科技股份有限公司	1,614.19
	深圳市天劲新能源科技有限公司	38.48
	小计	1,652.67
4	深圳市卓能新能源股份有限公司	971.45
	广西卓能新能源科技有限公司	337.77
	小计	1,309.22
5	浙江天能能源科技股份有限公司	939.58
合计		7,762.70

(3) 截至 2016 年 12 月 31 日，应收账款余额前五名客户情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	金额
1	远东福斯特新能源有限公司	2,103.66
2	深圳市卓能新能源股份有限公司	1,356.45
	广西卓能新能源科技有限公司	185.83
	小计	1,542.28
3	宁波金橙新能源有限公司	404.95
	深圳市金橙电池有限公司	145.29
	小计	550.25
4	深圳瑞隆新能源科技有限公司	491.73
5	凤凰新能源（惠州）有限公司	425.91
合计		5,113.83

注：以上财务数据未经审计。

2、报告期内标的公司应收账款余额前五名客户是否存在关联关系

经查询全国企业信用信息公示系统，了解上述客户的股权结构等基本工商信息，通过对主要客户进行现场走访，了解与标的公司合作情况，并取得标的公司及其董事、监事、高级管理人员出具的关于与标的公司主要客户不存在关联关系的承诺函、大部分主要客户出具的与标的公司不存在关联关系的承诺函。报告期内，标的公司及其董事、监事、高级管理人员未在上述客户中任职或拥有权益，不存在关联关系。

（三）标的公司销售回款政策

报告期内，标的公司根据客户规模、合作时间采取不同的结算模式：针对新客户及小型客户采取货到付款或预付款的结算方式；针对长期合作客户及大客户，根据客户的资质以及合作情况，给予客户一定信用账期，一般为月结 60-180 天。款项结算形式主要以承兑汇票为主。标的公司通过制定信用管理制度，明确信用评定程序、日常信用管理、信用危机应对措施等方面的内容，加强了标的公司对于客户资金、信誉度及风险的控制。

通过检查标的公司与主要客户签订的销售框架合同或订单，了解主要客户的销售回款政策情况，报告期内，标的公司主要客户销售回款政策未发生明显变化。

（四）标的公司在报告期内的应收账款周转率

项目	2018 年 1-3 月	2017 年度	2016 年度
应收账款周转率	1.44	1.53	1.20

注 1：以上财务数据未经审计；

注 2：2018 年 1-3 月应收账款周转率为年化处理数据；

注 3：应收账款周转率=销售收入/（（应收账款余额期初数+应收账款余额期末数）/2）

2017 年应收账款周转率较 2016 年有所提高，主要系标的公司为防范应收账款发生坏账风险，通过与行业内优质客户维持良好的合作关系，同时加强对客户应收账款的催收，因此应收账款的周转率有所提高。

（五）中介机构意见

综上，会计师认为：

报告期内标的公司应收账款大幅上升主要是受业务规模大幅增长及行业整体结算周期延长的影响，符合标的公司实际经营情况和行业特点，具有一定的合理性。报告期内，标的公司及其董事、监事、高级管理人员未在应收账款余额前五名客户中任职或拥有权益，不存在关联关系。标的公司主要客户的销售回款政策未发生明显的变化。

三、关于标的公司生产经营和财务数据。预案披露，2016 年末、2017 年末以及 2018 年一季度末，标的公司存货净额分别为 5111.94 万元、9743.87 万元和 12084.34 万元。同时，标的公司在披露采购模式和生产模式时，称公司采用“以

产定购”“以销定产”的模式。请补充披露：（1）在采用“以产定购”“以销定产”模式的情况下，标的公司报告期内存货余额较大，且大幅上升的原因及合理性；（2）报告期内的存货周转率情况；（3）存货跌价准备的计提情况。请会计师发表意见。

回复：

（一）在采用“以产定购”“以销定产”模式的情况下，标的公司报告期内存货余额较大，且大幅上升的原因及合理性

报告期内，标的公司存货净额分别为 5,111.94 万元、9,743.87 万元和 12,084.34 万元，标的公司存货主要为半成品、委托加工物资及库存商品等，存货构成情况如下：

单位：万元

类别	2018 年 3 月 31 日			2017 年 12 月 31 日			2016 年 12 月 31 日		
	账面余额	跌价准备	账面价值	账面余额	跌价准备	账面价值	账面余额	跌价准备	账面价值
原材料	605.23	—	605.23	768.29	—	768.29	174.42	—	174.42
半成品	5,168.00	—	5,168.00	4,247.66	—	4,247.40	2,064.02	—	2,064.02
委托加工物资	4,034.11	—	4,034.11	3,540.91	—	3,540.91	1,167.09	—	1,167.09
包装物	36.46	—	36.46	108.2	—	108.2	75.88	—	75.88
库存商品	2,242.52	1.98	2,240.54	1,046.39	1.98	1,044.66	1,261.43	—	1,261.43
发出商品	—	—	—	34.40	—	34.40	369.10	—	369.10
合计	12,086.32	1.98	12,084.34	9,745.85	1.98	9,743.87	5,111.94	—	5,111.94

注：上述财务数据未经审计

标的公司 2017 年末的存货余额较 2016 年末增加了 4,633.91 万元，2018 年 3 月末的存货余额较 2017 年末增加了 2,340.47 万元，存货余额在报告期内大幅增长主要是受业务规模及生产规模大幅增长，加强与行业内优质客户保持良好合作关系及石墨化外协加工周期较长的影响，具体说明如下：

1、业务规模及生产规模的增长

报告期内，标的公司半成品余额分别为 2,064.02 万元、4,247.66 万元和 5,168.00 万元，其中 2017 年末的半成品余额较 2016 年末增加了 2,183.64 万元，

2018年3月末的半成品余额较2017年末增加了920.34万元。锂电池及其上游负极材料的需求量不断增长，促进了标的公司销售订单的快速增长，报告期内，标的公司的销售规模快速增长，与之密切相关的生产规模大幅扩张，带动了进入生产工序的半成品的急速增加。同时在原材料采购价格上涨的背景下，标的公司适当增加了原材料的储备量，存货金额也随之增长。

2、加强与行业内优质客户保持良好合作关系的影响

报告期内，标的公司库存商品余额分别为1,261.43万元、1,046.39万元和2,242.52万元。标的公司的部分优质客户采用“零库存”供应链管理模式，即客户根据产品生产排期计划，确定需求后下订单，由于下订单时间和约定的送货时间距离较短，标的公司为加强与客户保持良好的合作关系，维护好客户、扩大销售规模，在客户工厂周边租用场所用于仓储，标的公司提前将货物运送至该仓库，待客户下订单需要时，委托物流公司将货物运送至客户仓库。为了确保供货速度与质量，标的公司会在该仓库预留一定的库存量，库存商品金额也随之增加。

3、石墨化外协加工周期较长的影响

报告期内，标的公司委托加工物资余额分别为1,167.09万元、3,540.91万元和4,034.11万元。受产业与资源分布的影响，我国的负极材料厂商主要分布在华南、华东区域，紧随下游锂离子电池厂商；石墨化工艺耗电量较大，石墨化厂商则主要分布在电价相对低廉的省份。出于管理与专业化分工的需要，负极材料厂商将石墨化环节外包给石墨化外协厂商。标的公司生产的产品需要外发至石墨化供应商进行石墨化加工处理，该道生产工序的周期较长，通常需要1个月以上的时间，因此，标的公司一般会提前备货，保持适度库存。随着标的公司生产规模逐渐扩大，委外加工物资数量也随之增加。

综上，标的公司存货余额在报告期内大幅增长主要是受业务规模及生产规模大幅增长，加强与行业内优质客户保持良好合作关系及石墨化外协加工周期较长的影响，符合标的公司实际经营情况和行业特点，具有一定的合理性。

(二) 报告期内的存货周转率情况

项目	2018年1-3月	2017年度	2016年度
存货周转率	1.63	2.11	2.02

注1：上述财务数据未经审计；

注2：2018年1-3月存货周转率为年化处理数据；

注 3：存货周转率=营业成本/(期初存货余额+期末存货余额)/2

报告期内，2017 年的存货周转率较 2016 年有小幅上升，主要系标的公司通过加强生产环节管理，一定程度上提高了存货周转速度；2018 的 1-3 月的存货周转率小幅下降，主要受到季节性因素的影响。

（三）存货跌价准备的计提情况

存货跌价准备按存货成本高于其可变现净值的差额计提。可变现净值按日常活动中，以存货的估计售价减去估计的销售费用以及相关税费后的金额确定。标的公司采用“以产定购”“以销定产”模式，报告期内标的公司产品销售情况良好，未发现标的公司存货存在市场价格大幅下降、过时、毁损变质等情形。报告期内，2016 年、2017 年年末、2018 年 3 月末标的公司存货跌价准备的计提金额分别为 0 万元，1.98 万元，0 万元。

（四）中介机构意见

综上，会计师认为：

标的公司存货余额在报告期内大幅增长主要是受业务规模及生产规模大幅增长、加强与行业内优质客户保持良好合作关系及石墨化外协加工周期较长的影响，符合标的公司实际经营情况和行业特点，具有一定的合理性。报告期内，2017 年的存货周转率较 2016 年有小幅上升，主要系标的公司通过加强生产环节管理，一定程度上提高了存货周转速度；2018 的 1-3 月的存货周转率小幅下降，主要受到季节性因素的影响。报告期内标的公司产品销售情况良好，未发现存货存在大幅减值的情形。

（此页无正文，为《华普天健会计师事务所（特殊普通合伙）关于大连派思燃气系统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预案信息披露问询函的回复》之盖章页）

华普天健会计师事务所（特殊普通合伙）

2018年6月1日