

安徽大地熊新材料股份有限公司

关于 2023 年年度报告的事后审核问询函的回复公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性依法承担法律责任。

安徽大地熊新材料股份有限公司（以下简称“公司”或“大地熊”）于 2024 年 7 月 2 日收到上海证券交易所科创板公司管理部下发的上证科创公函【2024】0266 号《关于对安徽大地熊新材料股份有限公司 2023 年年度报告的事后审核问询函》（以下简称“《问询函》”）。公司会同保荐机构华泰联合证券有限责任公司（以下简称“华泰联合证券”或“保荐机构”）、年审会计师容诚会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“年审会计师”）就《问询函》有关问题逐项进行认真核查落实，现将有关问题回复如下：

问题一、关于经营业绩。年报披露，公司营业收入为 14.3 亿元，同比下滑 33%；归母净利润为-0.43 亿元，同比由盈转亏。2021-2023 年，公司销售毛利率从 21%逐年下滑至 12%。本期业绩下滑主要系市场需求减弱、产品销量同比下降；上游稀土原材料价格下行，市场竞争加剧，产品售价同比下降。

请公司：（1）补充披露前五大客户名称、合作时间、销售金额及占比、应收账款余额、期后回款情况，说明前五大客户较上年度变化情况及原因；（2）结合销售和采购定价模式、原材料采购价格变动情况、销售单价及单位成本、产能产量情况、期间费用等，量化分析公司近三年毛利率持续下滑且业绩由盈转亏的原因；（3）说明业绩波动趋势及变动幅度是否与同行业可比公司存在重大差

异，如是，请分析原因及合理性；（4）结合市场趋势、在手订单、业务开拓、产能利用率等情况，说明公司业绩、毛利率是否存在进一步下滑的趋势，并进行充分风险揭示。

【回复】

一、公司回复

（一）补充披露前五大客户名称、合作时间、销售金额及占比、应收账款余额、期后回款情况，说明前五大客户较上年度变化情况及原因

公司 2023 年度前五大客户名称、合作时间、销售金额及占比情况如下：

单位：万元

客户名称	合作时间	2023 年		2022 年		销售金额变动
		销售金额	占比	销售金额	占比	
AMSC	10 年以上	12,364.65	8.65%	13,490.02	6.36%	-8.34%
包头市英思特稀磁新材料股份有限公司	5 年	9,584.95	6.70%	16,575.88	7.82%	-42.18%
美国百得	10 年	7,452.31	5.21%	9,851.17	4.65%	-24.35%
精进电动	3 年	5,398.80	3.78%	4,797.00	2.26%	12.55%
日本牧田	10 年	5,272.67	3.69%	10,495.91	4.95%	-49.76%
合计	-	40,073.38	28.02%	55,209.98	26.04%	-27.42%

公司 2023 年度前五大客户应收账款余额、期后回款情况如下：

单位：万元

客户名称	2023 年末应收账款余额	截至 2024 年 6 月 30 日期后回款金额	回款率
AMSC	3,588.61	3,588.61	100.00%
包头市英思特稀磁新材料股份有限公司	1,485.63	1,485.63	100.00%
美国百得	2,905.03	2,905.03	100.00%
精进电动	3,890.24	1,390.69	35.75%
日本牧田	588.89	588.89	100.00%
合计	12,458.40	9,958.85	79.94%

公司 2022 年度前五大客户、销售金额及占比情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	销售金额	占销售总额比例
1	中国中车	17,116.69	8.08%
2	包头市英思特稀磁新材料股份有限公司	16,575.88	7.82%
3	AMSC	13,490.02	6.36%
4	日本牧田	10,495.91	4.95%
5	美国百得	9,851.17	4.65%
合计		67,529.67	31.86%

2023 年度新增前五大客户为精进电动科技股份有限公司（688280.SH），上年度为公司前二十大客户，系公司加大业务开拓力度，通过合作研发项目加强与精进电动的联系，使得 2023 年销售量有所上升。2023 年度中国中车退出前五大客户，主要原因系市场竞争加剧，本年度公司从中国中车获取订单的数量减少所致。

（二）结合销售和采购定价模式、原材料采购价格变动情况、销售单价及单位成本、产能产量情况、期间费用等，量化分析公司近三年毛利率持续下滑且业绩由盈转亏的原因

1、最近三年公司营业收入、营业成本、毛利率及净利润情况如下：

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度	2021 年度
营业收入	143,015.06	211,948.06	165,456.53
营业成本	126,133.88	172,318.01	131,513.29
毛利率	11.80%	18.70%	20.51%
归属于母公司普通股股东的净利润	-4,280.59	14,973.39	15,194.30

2、公司的销售和采购定价模式

公司主要产品烧结钕铁硼成品的对外销售价格采取成本加成的定价方式，通过材料采购成本、产品配方、材料利用率、人工等制造成本、相关费用和税金以

及合理利润空间来确定对外销售基准报价。

采购的原材料主要为钕铁硼速凝薄带合金片，以稀土金属镨（Pr）、钕（Nd）为主，采购定价原则为“稀土金属价格+加工费”。

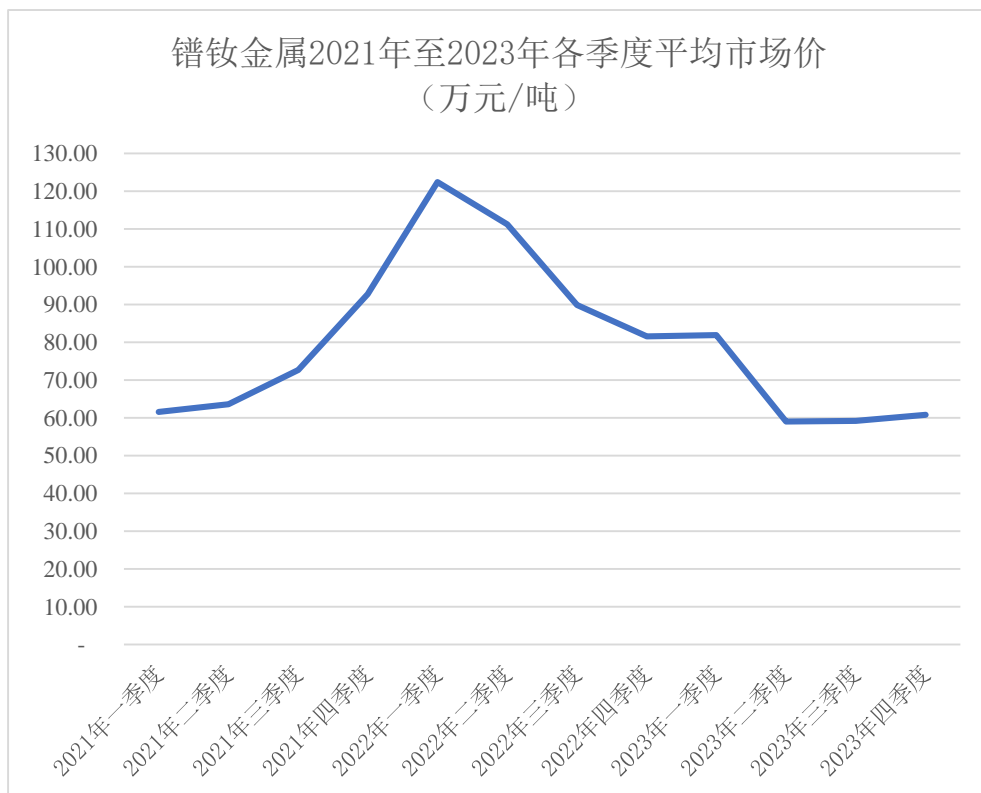
3、原材料采购价格变动情况

钕铁硼速凝薄带合金片 2021 年至 2023 年采购价格如下：

单位：万元/吨

原材料名称	2023 年度		2022 年度		2021 年度
	金额	变动率	金额	变动率	金额
钕铁硼速凝薄带合金片	21.59	-34.43%	32.92	26.18%	26.09

公司主要原材料钕铁硼速凝薄带合金片，以稀土金属镨（Pr）、钕（Nd）为主，受镨钕金属价格波动影响较大，2021 年度至 2023 年度镨钕金属市场价格走势情况如下：



注：数据来源于亚洲金属网，镨钕混合金属均价。

4、销售单价及单位成本情况

公司产品以烧结钕铁硼为主，2021 年度至 2023 年度烧结钕铁硼产品单位售价和单位成本变动情况如下：

单位：万元/吨

项目	2023 年度		2022 年度		2021 年度
	金额	变动率	金额	变动率	金额
单位销售售价	42.96	-25.50%	57.67	32.24%	43.61
单位销售成本	37.18	-19.75%	46.33	34.34%	34.49
单位销售毛利	5.78	-49.00%	11.34	24.45%	9.11
毛利率（%）	13.46	-6.20 个百分点	19.66	-1.24 个百分点	20.90

公司产品定价主要为成本加成方式，在过往一段时间稀土金属市场价格的基础上与客户商议定价，而从接收订单至生产备货和产品交付存在一定时间周期，因而销售价格变动一般略滞后于原材料稀土金属价格波动，特别是在稀土原材料价格由上升转至持续下降趋势时，将在一段期间内造成销售价格及单位成本变动不一致的情形。2022 年上半年，稀土金属价格短暂延续 2021 年上行趋势至近十年来的最高点，同时稀土永磁下游应用市场需求旺盛，公司在手订单不断增加，结合即期生产和未来订单对稀土原料不断增加的需求，公司库存了较多高价稀土原材料；2022 年下半年开始随着稀土原材料价格持续走低，下游应用市场需求回落，客户普遍减少采购，公司产品售价和销量双重承压，高价库存消化周期较长，使得当期销售价格涨幅不及成本涨幅，毛利率下降 1.24 个百分点。2023 年度随着稀土原材料价格继续震荡下行，公司单位售价和单位成本同步下跌，但客户观望气氛浓厚，以消化库存为主，市场竞争加剧，公司产品售价同比下降幅度更高使得当年度毛利率继续下滑。公司主要产品烧结钕铁硼的成本结构如下：

单位：万元/吨

单位成本	2023 年度		2022 年度		2021 年度
	金额	变动率	金额	变动率	金额
材料成本	29.01	-25.81%	39.10	41.29%	27.67
外协加工费	2.15	17.48%	1.83	17.52%	1.56
直接人工	1.65	-2.03%	1.69	-8.21%	1.84

单位成本	2023 年度		2022 年度		2021 年度
	金额	变动率	金额	变动率	金额
制造费用	4.37	17.48%	3.72	8.57%	3.43
小计	37.18	-19.75%	46.33	34.33%	34.49

2022 年度公司烧结钕铁硼单位生产成本较 2021 年增长 34.33%，2023 年度公司烧结钕铁硼单位生产成本较 2022 年减少 19.75%，与稀土原材料市场价格波动趋势一致。

5、公司产能产量情况

项目	2023 年度		2022 年度		2021 年度
	数量	变动率	数量	变动率	数量
产能（吨）	10,000	25.00%	8,000	33.33%	6,000
产量（吨）	3,540	-14.29%	4,130	4.42%	3,955
产能利用率	35.40%	减少 16.23 个百分点	51.63%	减少 14.29 个百分点	65.92%

注：根据行业惯例，以毛坯生产作为产能、产量的衡量标准；产能均为各期末数据。

公司自 2020 年上市起开始投资扩产，随着 2022 年末募集资金投资项目“年产 1500 吨汽车电机高性能烧结钕铁硼磁体建设项目”建成投产，2023 年 11 月子公司包头大地熊年产 5000 吨“高端制造高性能稀土永磁材料及器件项目”建成投产，陆续形成并释放新增产能。但 2023 年随着镨钕金属价格的持续走低，以及国内主要客户观望情绪浓厚，产业链均以消化库存为主，采购意愿不强，导致产量下降。

6、公司期间费用情况

公司 2021 年度至 2023 年度期间费用变动情况如下：

单位：万元

项目	明细	2023 年		2022 年		2021 年
		金额/占比	变动	金额/占比	变动率	金额/占比
销售费用	金额	3,543.00	-24.80%	4,711.68	54.98%	3,040.27
	占营业收入比例	2.48%	11.44%	2.22%	20.98%	1.84%
管理费用	金额	5,380.84	-9.24%	5,928.65	16.09%	5,106.92

项目	明细	2023 年		2022 年		2021 年
		金额/占比	变动	金额/占比	变动率	金额/占比
	占营业收入比例	3.76%	34.51%	2.80%	-9.37%	3.09%
研发费用	金额	8,018.64	-23.87%	10,532.92	9.19%	9,646.79
	占营业收入比例	5.61%	12.82%	4.97%	-14.76%	5.83%
财务费用	金额	1,512.04	-13.38%	1,745.65	183.83%	615.04
	占营业收入比例	1.06%	28.37%	0.82%	121.57%	0.37%
合计	金额	18,454.52	-19.48%	22,918.90	24.50%	18,409.02
	占营业收入比例	12.91%	19.43%	10.81%	-2.88%	11.13%

公司期间费用整体随营收规模变化而波动，但 2023 年下降幅度低于收入下降幅度，主要原因系：（1）人员基本工资、折旧及摊销费用相对稳定，受收入下降影响较小，仍维持一定规模；（2）面对下游需求不振的局面，公司加强业务开拓，销售人员差旅费用、招待费用有所增加；（3）公司 2023 年借款较 2022 年有所减少，但仍处于较高规模，利息支出较高。因此，公司 2023 年期间费用率较 2022 年有所上升。

综上所述，受报告期内稀土价格大幅波动影响，叠加下游市场需求不振、行业竞争加剧，以及维持基本员工规模及新增产能投产使得公司产品成本中的单位人工基本维持不变、制造费用有所上升，使得公司产品毛利率和利润水平持续下降。而期间费用的降幅低于收入降幅也是公司利润由盈转亏的原因。

（三）说明业绩波动趋势及变动幅度是否与同行业可比公司存在重大差异，如是，请分析原因及合理性

2023 年度，公司营业收入与同行业可比上市公司营业收入变动幅度比较情况如下：

单位：万元

同行业可比公司	2023 年收入	2022 年收入	变动率
金力永磁	668,786.44	716,518.69	-6.66%
正海磁材	587,374.77	631,901.68	-7.05%
英洛华	222,419.17	312,092.51	-28.73%

同行业可比公司	2023 年收入	2022 年收入	变动率
宁波韵升	536,942.77	640,937.89	-16.23%
中科三环	835,823.11	971,580.80	-13.97%
大地熊	143,015.06	211,948.06	-32.52%

注*：英洛华列示钕铁硼产品的营业收入变动情况

公司归母净利润与同行业可比上市公司归母净利润变动幅度比较情况如下：

单位：万元

同行业可比公司	2023 年归母净利润	2022 年归母净利润	变动率
金力永磁	56,369.28	70,268.67	-19.78%
正海磁材	44,750.52	40,411.08	10.74%
英洛华	8,671.22	25,854.27	-66.46%
宁波韵升	-22,742.77	35,569.03	-163.94%
中科三环	27,531.03	84,786.24	-67.53%
大地熊	-4,280.59	14,982.78	-128.57%

公司与同行业上市公司可比模块的业绩变动趋势一致，但受业绩规模、客户情况等不同，变动幅度存在一定差异。

2023 年公司收入下降幅度、归母净利润下降幅度高于部分同行业上市公司，主要系公司 2022 年第一大客户中国中车本年销量减少所致。2022 年公司对第一大客户中国中车实现销售收入 17,116.69 万元，2023 年公司对中车实现销售收入 3,508.85 万元，同比收入大幅减少。中国中车与公司合作始于 2017 年，其下属子公司向公司采购磁体及组件用于其风力发电电机和新能源汽车电机制造。2023 年度中国中车退出前五大客户，主要原因系由于市场竞争加剧，本年度公司从中国中车获取订单的数量减少所致。

（四）结合市场趋势、在手订单、业务开拓、产能利用率等情况，说明公司业绩、毛利率是否存在进一步下滑的趋势，并进行充分风险揭示

2023 年，受上游稀土原材料价格下行，稀土供需关系调整及全球经济复苏迟缓影响，稀土永磁材料市场竞争加剧，同时下游客户以消化库存为主，观望气

氛浓厚。因此全行业阶段性面临上游供应超预期、中游产能过剩、下游需求疲软等问题，产品价格持续下跌。

2024 年上半年，稀土材料价格逐渐降至近 5 年来历史低位，随着国务院《稀土管理条例》的下达，稀土供给端的稳定性增强，但下游新能源车、风电、消费类电子等主要消费行业需求放缓，预计稀土价格将在年内维持平稳或略有反弹，短期将难以再回到历史高位。2024 年，稀土永磁材料行业同比增速预计将继续放缓，随着《推动工业领域设备更新实施方案》等经济刺激政策推出，工业电机、家电、新能源汽车等终端需求有所回暖，产能过剩程度预计会有所降低；中长期，国内新能源需求和人形机器人等有望接力拉动下游需求增长，带来存量和增量需求并举。稀土作为我国不可再生的稀缺性关键战略资源，即使出现产能过剩但供需关系相对可控，远期稀土供给也有望从过剩转向相对平衡。

公司 2020 年陆续开始投资扩产，并在 2022 年、2023 年形成新增产能。随着稀土金属价格自 2022 年年初达到近十年来最高点后掉头下行并持续走低，叠加下游需求不振影响，产能利用率亦持续下降。为应对上述不利局面，公司近年来加大业务开拓力度，特别在新能源、消费类电子等领域取得了一定成效，扩大了对精进电动等新能源客户的销售，新增了新能源、注塑模具等相关客户的开发。2023 年末在手订单近 500 吨。

综上所述，随着稀土材料价格逐渐企稳，供需关系改善，公司业绩将逐渐回暖，毛利率水平有望回升，进一步下滑的风险较低。如行业竞争进一步加剧，公司产品需求继续萎缩，公司现有产能无法充分利用，仍存在业绩下降或继续亏损的风险。公司已在年度报告第三节“管理层讨论与分析”——四、风险因素进行了风险提示如下：

“（二）业绩大幅下滑或亏损的风险：报告期内，受全球经济环境、稀土原材料价格等因素影响，全球终端市场需求下降，下游企业去库存等多重因素影响，

本年度公司产品销量同比有所下降，业绩出现亏损。若上游稀土原材料价格继续震荡下行，行业竞争进一步加剧，公司产品售价继续下降，公司现有产能不能充分利用，将导致公司业绩下滑或亏损。公司将持续强化技术创新和新产品研发，优化产品结构，加大市场开拓力度，不断提升产品和企业核心竞争力。

（六）行业竞争加剧的风险：公司所处烧结钕铁硼永磁材料行业竞争日益激烈，行业头部企业都在加大业务布局、抢占市场份额，行业竞争日益加剧。如果未来公司不能有效提升市场竞争力，公司可能面临因产能过剩，行业竞争加剧而导致的毛利率水平降低、盈利能力下降、客户流失和新客户不能获取的风险。为此，公司将持续关注市场需求变化，加强技术研发、市场开拓、成本控制等方面的能力建设，适时调整公司经营策略，提升公司市场竞争力。”

二、保荐机构核查程序及核查意见

（一）核查程序

1、对财务总监进行访谈，了解公司所处行业本年的市场行情及发展趋势，了解公司当前业务开拓情况，了解公司主要产品销售的定价方式，主要材料采购的定价方式；

2、获取公司销售台账，查阅销售合同、对账单等原始资料，了解前五大客户的销售情况及变动情况；

3、对收入、成本执行分析性程序，判断收入、毛利率波动的合理性；

4、查询同行业上市公司公开财务数据，比较公司与同行业上市公司业绩波动是否一致。

（二）核查意见

经核查，保荐机构认为：

1、公司披露的前五大客户销售金额、应收账款余额等情况真实、准确，前五大客户变动情况与公司业务发展情况相符；

2、受原材料价格持续下跌，下游需求不振影响，公司维持基本人员及投资扩产等原因，导致公司毛利率持续下滑，公司利润下降，由盈转亏；

3、公司业绩波动趋势与同行业可比公司一致，业绩下降幅度略高于同行业可比公司，不存在重大差异；

4、结合市场趋势、业务开拓等情况，公司业绩、毛利率有望回升，但如果未来公司不能有效提升市场竞争力，公司可能面临因产能过剩，行业竞争加剧而导致的毛利率水平降低、盈利能力下降的风险。

三、年审会计师核查程序及核查意见

（一）核查程序

年审会计师主要执行了如下核查程序：

1、对管理层、相关部门进行访谈，了解公司所处行业本年的市场行情及发展趋势，了解公司当前业务开拓情况，了解公司主要产品销售的定价方式，主要材料采购的定价方式；

2、了解与销售与收款相关的内部控制制度，执行穿行测试，并对重要的控制点执行控制测试，确认相关的内部控制制度设计是否合理并得到有效执行；

3、获取公司销售台账，查阅销售合同、对账单等原始资料，了解前五大客户的销售情况及变动情况；

4、获取公司应收账款明细表，检查主要客户期末应收账款余额；结合期后检查，对主要客户期末回款情况进行核实；

5、对收入、成本执行分析性程序，判断收入、毛利率波动的合理性；

6、获取期间费用明细表，对期间费用的变动情况进行分析，核查主要费用的合同、发票、付款单等原始单据；

7、查询同行业上市公司公开财务数据，比较公司与同行业上市公司业绩波动是否一致。

（二）核查意见

经核查，年审会计师认为：

1、公司披露的前五大客户销售金额、应收账款余额等情况真实、准确，前五大客户变动情况与公司业务发展情况相符；

2、受原材料价格持续下跌，下游需求不振影响，公司维持基本人员及投资扩产等原因，导致公司毛利率持续下滑，公司利润下降，由盈转亏；

3、公司业绩波动趋势与同行业可比公司一致，业绩下降幅度略高于同行业可比公司，不存在重大差异；

4、结合市场趋势、业务开拓等情况，公司业绩、毛利率有望回升，但如果未来公司不能有效提升市场竞争力，公司可能面临因产能过剩，行业竞争加剧而导致的毛利率水平降低、盈利能力下降的风险。

问题二、关于收入结构。年报披露，烧结钕铁硼营业收入同比下滑 33%，橡胶磁营业收入同比下滑 17%，其他磁性制品营业收入同比增长 93%。分地区看，境外毛利率为 22%，较境内毛利率高 10%；分销售模式看，经销毛利率为 24%，较直销毛利率高 12%。

请公司：（1）补充其他磁性制品的收入构成、成本构成、毛利率及同比情况，说明其他磁性制品营业收入同比增长的原因；（2）结合境内外客户结构、产品结构、产品价格变动情况，说明公司境外业务毛利率高于境内业务毛利率的原因；（3）说明境内业务收入下滑幅度显著高于境外业务收入下滑幅度的原因；

（4）结合主要经销商客户基本情况及终端销售去向，说明经销毛利率高于直销毛利率的原因。

【回复】

一、公司回复

(一) 补充其他磁性制品的收入构成、成本构成、毛利率及同比情况, 说明其他磁性制品营业收入同比增长的原因

1、公司 2023 年末其他磁性制品的主要收入构成、成本构成情况如下:

单位: 万元

产品名称	项目	2023 年度	2022 年度	变动率
粘结钕铁硼	营业收入	925.55	586.38	57.84%
	占比	43.84%	53.74%	-
	营业成本	668.68	463.38	44.31%
	占比	39.93	52.08	-
	毛利率	27.75%	20.98%	-
铁氧体	营业收入	459.56	496.64	-7.47%
	占比	21.77%	45.51%	-
	营业成本	389.15	421.35	-7.64%
	占比	23.24%	47.36%	-
	毛利率	15.32%	15.16%	——
注塑磁体	营业收入	698.09	-	100.00%
	占比	33.06%	-	-
	营业成本	591.20	-	100.00%
	占比	35.30%	-	-
	毛利率	15.31%	-	-
其他	营业收入	28.14	8.22	242.41%
	占比	1.33%	0.75%	-
	营业成本	25.52	4.96	414.74%
	占比	1.52%	0.56%	-
	毛利率	9.30%	39.67%	-
合计	营业收入	2,111.34	1,091.24	93.48%
	占比	100.00%	100.00%	-
	营业成本	1,674.55	889.69	88.22%
	占比	100.00%	100.00%	-
	毛利率	20.69%	18.47%	-

2、其他磁性制品营业收入同比增长的原因

其他磁性制品营业收入同比增长主要受粘结钕铁硼和注塑磁体收入上升的影响：粘结钕铁硼主要客户镇江泛沃新能源汽车技术股份有限公司本期增加采购，公司 2023 年对其销售 911.00 万元，较 2022 年增加 57.61%；注塑磁体主要系公司本年收购 PM 技研株式会社，新增相关产品销售所致。

(二) 结合境内外客户结构、产品结构、产品价格变动情况，说明公司境外业务毛利率高于境内业务毛利率的原因

1、2022 年及 2023 年，按应用领域划分，公司境内外客户结构情况如下：

单位：万元

客户类别	境外 2023 年			境内 2023 年		
	收入	收入占比	毛利率	收入	收入占比	毛利率
工业电机	16,154.48	44.82%	21.36%	30,920.38	36.92%	11.41%
汽车工业	14,102.65	39.13%	23.61%	17,929.46	21.41%	12.78%
消费类电子	2,987.73	8.29%	22.31%	23,994.23	28.65%	9.12%
其他	2,794.23	7.75%	13.59%	10,905.91	13.02%	8.16%
小计	36,039.09	100.00%	21.72%	83,749.97	100.00%	10.62%
客户类别	境外 2022 年			境内 2022 年		
	收入	收入占比	毛利率	收入	收入占比	毛利率
工业电机	21,088.83	47.94%	25.96%	48,370.36	36.54%	19.57%
汽车工业	17,032.57	38.72%	27.38%	38,895.79	29.39%	16.02%
消费类电子	4,376.09	9.95%	23.37%	33,319.40	25.17%	17.33%
其他	1,492.10	3.39%	25.18%	11,774.51	8.90%	17.54%
小计	43,989.58	100.00%	26.22%	132,360.06	100.00%	17.78%

公司境外客户以工业电机和汽车工业客户为主。2022 年度及 2023 年度，工业电机及汽车工业领域合计占境外销售比重分别为 86.66%、83.95%。

公司境内客户以工业电机、汽车工业及消费类电子客户为主，三类客户合计占境内销售比重分别为 91.10%、86.98%。

2、2022 年及 2023 年，公司境内外业务产品结构情况如下：

单位：万元

产品类别	境外 2023 年			境内 2022 年		
	收入	收入占比	毛利率	收入	收入占比	毛利率
烧结钕铁硼	34,645.98	96.13%	21.68%	81,057.34	96.78%	9.95%
橡胶磁	393.15	1.09%	39.99%	1,581.25	1.89%	35.19%
其他磁性制品	999.96	2.77%	15.93%	1,111.38	1.33%	24.97%
小计	36,039.09	100.00%	21.72%	83,749.97	100.00%	10.62%
产品类别	境外 2022 年			境内 2022 年		
	收入	收入占比	毛利率	收入	收入占比	毛利率
烧结钕铁硼	43,144.10	98.08%	26.14%	129,725.02	98.01%	17.50%
橡胶磁	499.17	1.13%	42.00%	1,890.11	1.43%	35.81%
其他磁性制品	346.31	0.79%	13.64%	744.93	0.56%	20.71%
小计	43,989.58	100.00%	26.22%	132,360.06	100.00%	17.78%

3、境内外产品价格情况

公司境内外产品均以烧结钕铁硼产品为主，故列示烧结钕铁硼产品价格变动情况进行对比分析。

项目	境外			境内		
	2023 年	2022 年	变动	2023 年	2022 年	变动
销售重量（吨）	554.36	592.56	-6.45%	2,138.77	2,404.97	-11.07%
销售金额（万元）	34,645.98	43,144.10	-19.70%	81,057.34	129,725.02	-37.52%
销售单价（万元/吨）	62.50	72.81	-14.16%	37.90	53.94	-29.74%

4、公司境外业务毛利率高于境内业务毛利率的原因

近两年，公司境内外产品结构相仿，不存在重大差异，均以烧结钕铁硼为主，产品结构较为稳定。境外业务毛利率高于境内业务主要系客户结构不同所致：境外客户主要集中于毛利率相对较高的工业电机和汽车工业中的燃油车传统部件领域，当前境外燃油车消费受新能源汽车冲击相比国内较小，境外客户报价相对稳定；而境内工业电机和汽车工业客户多为新能源和风电领域客户，受供需关系的影响近年来招投标价格较低，使得相应应用领域境内业务毛利率低于境外。同

时境内消费类电子客户收入占比显著高于境外，消费电子市场需求疲软导致相应业务毛利率较低，亦拉低了公司整体内销毛利率水平。

（三）说明境内业务收入下滑幅度显著高于境外业务收入下滑幅度的原因

公司境外销售收入 2023 年为 36,039.09 万元，较 2022 年下降 18.07%；境内销售收入 2023 年为 83,749.97 万元，较 2022 年下降 36.73%。

境内业务收入下滑幅度显著高于境外业务收入下滑幅度的具体原因如下：

（1）国内新兴市场新能源客户招投标价格极低，给予的货款回笼账期不断延长，公司为了控制经营风险，保障经营现金流稳健，选择性放弃或临时收缩了部分新能源客户和风险较大客户的业务，谨慎开拓新能源等新兴客户市场，导致相关行业的产品销量有所下降。

（2）境内客户产品价格下降幅度高于境外客户产品下降幅度，境外烧结钕铁硼销售单价 2023 年为 62.50 万元/吨，较 2022 年下降 6.54%，境内烧结钕铁硼销售单价为 37.90 万元/吨，较 2022 年下降 28.20%，境内烧结钕铁硼产品价格下降幅度较大。主要系境外客户报价较为稳定，对公司产品质量、ESG 治理水平等可持续发展要求较为严苛，市场准入门槛较高，销售与定价模式较为稳定，销售定价大多执行月度或季度定价，稀土原材料价格波动能平衡传导，大多合同执行力较好，具有较高的客户粘性；境内存在部分客户执行月度调价或者交付时定价的方式，在 2023 年钕铁硼市场价格持续走低的情况下，客户国内市场采购压价较多，加上国内客户使用产品结构等影响，也是导致公司对其销售单价低于境外客户的原因。

（四）结合主要经销商客户基本情况及终端销售去向，说明经销毛利率高于直销毛利率的原因

1、公司前五大经销商客户基本情况及终端销售去向如下：

客户名称	基本情况	终端销售去向
Advanced Magnet Source Corp.	是一家位于美国汽车城底特律的永磁体和磁性组件供应商以及其同一控制下的关联企业，在美国汽车行业 EPS、油泵电机等领域具有一定优势，已通过 ISO9001 认证。公司致力于各种磁性材料的销售，产品包括钕铁硼磁铁、钕钴、铝镍钴和陶瓷磁铁等，主要客户包括美国耐世特（Nexteer）、英国邦迪（TI）等。	终端客户包括耐世特（美国；汽车系统）、康斯博格（挪威；汽车零部件）、邦迪（英国；汽车系统）等
J&J MAGNETIC	是韩国一家专业从事多种磁性产品经营的商社，在韩国本土磁性材料市场排名前列，主要经营产品包括稀土永磁、铁氧体永磁、橡胶磁等，主要客户包括现代、起亚、法雷奥、电装等，在韩国汽车电机领域具有较强的竞争力。	主要客户包括现代、起亚、法雷奥、电装等，在韩国汽车电机、水泵电机以及点火线圈等领域具有较强的竞争力
Mega Integrity co, Ltd	位于中国台湾，是一家专业从事磁性材料和组件的供应商，主要经营产品包括烧结钕铁硼磁体，烧结铁氧体磁体，粘结磁体，磁钢等。	终端销售为台湾地区各大马达制造公司，包括大同公司（家电马达,汽车马达大厂）、雅速达、直得科技（线性电机大厂）、碧绿威（新加坡线性电机大厂）、台湾日电产（日电产台湾研发中心）、恩德科技集团（线性电机大厂）
LOGI MAG LTD	位于中国香港，成立于 1999 年，是一家专业从事磁性材料和组件的供应商，主要经营产品包括烧结钕铁硼磁体、烧结铁氧体磁体、粘结磁体、磁钢、柔性磁性橡胶等。	主要客户为 CONRAD ELECTRONICSE（德国汽车零件零部件企业）、DATA LOGIC（意大利工业扫码器、贩卖机企业）、AMF MAGNETICS（澳大利亚家用电器零配件企业）
HUGE TECHNOLOGY LTD	位于中国香港，是一家专业从事磁性材料销售的公司，产品范畴包括烧结钕铁硼、粘结钕铁硼、橡胶磁等产品。	主要客户为 FMI LIMITED（印度玩具零配件企业）

2、说明经销毛利率高于直销毛利率的原因

公司经销、直销收入情况如下：

单位：万元

地区	经销		直销	
	金额	占比	金额	占比
境外	11,197.91	64.82%	24,841.18	24.23%
境内	6,077.44	35.18%	77,672.53	75.77%
合计	17,275.35	100.00%	102,513.71	100.00%

公司的主要经销商客户 Advanced Magnet Source Corp.、J&J MAGNETIC、Mega Integrity co, Ltd 及 LOGIMAG LTD 均为境外客户，终端客户也主要为境外客户，经销模式下的收入主要来源于境外收入。2023 年度，公司经销模式下境外收入占比 64.82%，高于直销模式下的 24.23%。因此，公司经销业务毛利率较高主要系其终端客户多数系境外客户所致。如上文所述，受境内外客户结构以及供需环境差异影响，境外业务毛利率较境内业务更高，导致经销模式下业务毛利率更高。

二、保荐机构核查程序及核查意见

（一）核查程序

- 1、对财务总监进行访谈，了解公司向主要境内外客户销售产品的变化情况，了解公司主要经销商的基本情况及其终端客户信息；
- 2、获取公司产品销售收入、成本明细表，分析境内外客户、经销直销客户收入、成本、毛利变动情况；
- 3、结合下游客户情况，对其他磁性制品的收入、成本、毛利率变动进行分析；
- 4、结合境内外客户定价方式对境内外客户毛利率差异进行分析。

（二）核查意见

经核查，保荐机构认为：

- 1、公司其他磁性制品营业收入同比增长主要受粘结钕铁硼客户需求增加和 2023 年收购 PM 公司导致注塑磁体收入上升的影响，具有合理性；

2、公司受境内外供需环境差异以及境内外客户报价方式差异影响，境外业务毛利率高于境内业务毛利率，具备合理性；

3、受国内新兴市场新能源客户招投标价格极低和货款回笼账期不断延长的因素影响，公司战略放弃或临时性收缩了部分国内客户，以及境内外产品价格差异影响，导致境内业务收入下滑幅度显著高于境外业务，具有合理性；

4、受经销业务分地区结构占比以境外业务为主的影响，公司经销业务毛利率高于直销业务，具有合理性。

三、年审会计师核查程序及核查意见

（一）核查程序

年审会计师主要执行了如下核查程序：

1、对相关部门进行了访谈，了解公司向主要境内外客户销售产品的变化情况，了解公司主要经销商的基本情况及终端客户信息；

2、获取公司产品销售收入、成本明细表，分析境内外客户、经销直销客户收入、成本、毛利变动情况；

3、结合下游客户情况，对其他磁性制品的收入、成本、毛利率变动进行分析；

4、结合境内外客户定价方式对境内外客户毛利率差异进行分析。

（二）核查意见

经核查，年审会计师认为：

1、公司其他磁性制品营业收入同比增长主要受粘结钕铁硼客户需求增加和2023年收购PM公司导致注塑磁体收入上升的影响，具有合理性；

2、公司受境内外供需环境差异以及境内外客户报价方式差异影响，境外业务毛利率高于境内业务毛利率，具备合理性；

3、受国内新兴市场新能源客户招投标价格极低和货款回笼账期不断延长的因素影响，公司战略放弃或临时性收缩了部分国内客户，以及境内外产品价格差

异影响，导致境内业务收入下滑幅度显著高于境外业务，具有合理性；

4、受经销业务分地区结构占比以境外业务为主的影响，公司经销业务毛利率高于直销业务，具有合理性。

问题三、关于资产减值损失。年报披露，本期计提存货跌价准备 0.64 亿元，同比增长 103%，其中库存商品计提存货跌价准备为 0.43 亿元，同比增长 172%。

请公司：（1）分库龄列示各存货科目的金额及存货跌价计提情况，是否存在长库龄存货积压的情形，说明本期库存商品减值损失大幅增加的原因；（2）结合存货可变现净值及测算依据，说明公司 2023 年末存货跌价准备计提比例大幅增加的原因，前期计提是否充分。

【回复】

一、公司回复

（一）分库龄列示各存货科目的金额及存货跌价计提情况，是否存在长库龄存货积压的情形，说明本期库存商品减值损失大幅增加的原因

2023 年末各存货科目的库龄及存货跌价计提情况如下：

单位：万元

存货名称	2023 年末余额	2023 年末库龄		2023 年末跌价准备	
		1 年以内	1 年以上	1 年以内	1 年以上
原材料及周转材料	5,037.04	3,775.72	1,261.32	-	-
委托加工物资	1,591.41	1,591.41	-	-	-
在产品	9,372.79	9,310.07	62.72	256.44	29.08
半成品	6,805.40	5,374.06	1,431.33	535.73	813.61
库存商品	13,628.52	9,216.77	4,411.11	2,310.37	2,633.19
发出商品	6,420.37	6,412.26	8.75	565.18	0.61
合计	42,855.53	35,680.31	7,175.22	3,667.72	3,476.48

2022 年末各存货科目的库龄及存货跌价计提情况如下：

单位：万元

存货名称	2022 年末余额	2022 年末库龄		2022 年末跌价准备	
		1 年以内	1 年以上	1 年以内	1 年以上
原材料及周转材料	8,803.52	8,346.44	457.08	-	-
委托加工物资	2,899.09	2,899.09	-	-	-
在产品	13,792.95	13,792.95	-	-	-
半成品	12,929.45	12,458.31	471.14	137.87	37.49
库存商品	15,082.78	13,139.86	1,942.91	1,267.66	577.63
发出商品	8,412.79	8,408.35	4.44	1,230.80	-
合计	61,920.58	59,045.00	2,875.58	2,636.33	615.12

2023 年末，公司库龄 1 年以上存货 7,175.22 万元，较上年增长 95.63%，主要系市场需求减弱，公司前期为部分客户的备货本期未能完全实现销售所致。其中，部分库龄 1 年以上的半成品和库存商品存在一定积压。

根据公司存货坏账计提政策，基于谨慎性原则，对于库龄超过 1 年的库存商品等结合期末边角料售价确定其可变现净值。由于本年度稀土金属原材料价格继续下探，烧结钕铁硼产品订单价格随着稀土价格下跌明显，而本期库龄 1 年以上库存商品较上年末大幅增加，导致计提的库存商品减值损失增长明显。

（二）结合存货可变现净值及测算依据，说明公司 2023 年末存货跌价准备计提比例大幅增加的原因，前期计提是否充分

根据企业会计准则的相关规定，公司对存货在资产负债表日按成本与可变现净值孰低计量，存货成本高于其可变现净值的，计提存货跌价准备，计入当期损益。在确定存货的可变现净值时，以取得的可靠证据为基础，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。

1、直接出售的存货（库存商品、发出商品）

库存商品等直接用于出售的存货，在正常生产经营过程中，以该存货的预计售价减去预计的销售费用和相关税费确定其可变现净值。为执行合同而持有的存货，以合同价格作为其可变现净值的计量基础；超出合同部分的存货可变现净值以一般销售价格为计量基础。库龄一年以上且超出合同部分的存货，结合边角料

销售价格作为预计售价。

2、需要进一步加工的存货（原材料及周转材料、委托加工物资、在产品、自制半成品）

需要经过加工的存货，在正常生产经营过程中，以所生产的产成品的预计售价减去至完工时预计将要发生的成本、销售费用和相关税费后确定其可变现净值。为执行合同而持有的存货，以合同价格作为其可变现净值的计量基础；超出合同部分的存货可变现净值以一般销售价格为计量基础。库龄一年以上且超出合同部分的存货，结合边角料销售价格作为预计售价。

各期末，发行人将按照上述计算得出的可变现净值与存货账面成本进行比较，如存货成本高于其可变现净值的，则按差额计提存货跌价准备，计入当期损益。

根据《企业会计准则第1号——存货》，为生产而持有的材料等，用其生产的产成品的可变现净值高于成本的，该材料仍然应当按照成本计量；材料价格的下降表明产成品的可变现净值低于成本的，该材料应当按照可变现净值计量。为执行合同而持有的存货，以合同价格作为其可变现净值的计量基础；超出合同部分的存货可变现净值以一般销售价格为计量基础。

根据企业会计准则的相关规定及公司存货跌价计提政策，公司在2022年末已充分计提存货跌价准备。由于稀土价格持续走低及存货库龄的影响，2023年存货跌价准备计提比例增加，详细说明如下：

公司采购原材料及对外销售产品定价均受稀土金属市场价格波动影响，由于公司属于连续性生产，从原材料采购、生产备货再到发货销售存在一定周期；同时，公司会结合原材料稀土金属市场价格以及客户预计订单情况进行适当战略性采购以及生产备货，以应对价格大幅波动或临时性供需失衡导致产品无法按时交付的情形。

2022年末，由于原材料价格下跌、生产周期及备货影响，公司部分产成品和

半成品成本已高于售价，公司结合订单价格、一般销售价格对存货计提减值，并基于谨慎性原则，对库龄超过 1 年以上的库存商品、半成品等结合期末边角料售价计提跌价准备。

2023 年镓钨市场价格继续下探，叠加下游需求不振，应客户要求发货节奏放缓、数量减少，期末公司部分产成品和半成品成本高于售价的幅度进一步增加；此外，2022 年为部分客户的备货本期未能完全实现销售导致本年度库龄 1 年以上的库存商品增加较多，同时受原材料价格下跌影响，边角料 2023 年末销售价格 14.90 万元/吨，较 2022 年末下降 35.26%，由于库龄超过 1 年的库存商品结合期末边角料售价计提跌价准备，因此数量的增加及边角料售价的下降，导致本期存货跌价准备金额较前期增加、计提比例上升。

根据存货跌价计提政策，2022 年公司计提存货跌价准备 3,166.74 万元，2023 年计提存货跌价准备 6,501.82 万元。公司存货跌价计提政策没有发生变化，前期计提充分。

二、保荐机构核查程序及核查意见

（一）核查程序

1、取得存货的年末库龄清单，重新复核库龄划分是否正确，结合产品的状况，对库龄较长的存货进行分析性复核，分析存货跌价准备是否合理；

2、获取期末存货跌价准备计算表，检查是否按照公司存货跌价准备相关会计政策执行，分析存货跌价准备计提是否充分；

3、查阅了公司期末库龄一年以上原材料的明细及存货跌价测试，分析原材料未计提跌价的合理性。

（二）核查意见

经核查，保荐机构认为：

1、经核查，我们认为公司存在部分长库龄存货积压情况，受原材料价格持

续下跌和部分备货未能及时销售的影响，库存商品减值损失大幅增加；

2、公司前期已结合存货呆滞及预计可变现净值情况，充分、准确计提存货跌价准备，2023 年末存货跌价准备计提比例大幅增加主要受原材料价格下跌、部分产品库龄增加等因素影响，具有合理性。

三、年审会计师核查程序及核查意见

（一）核查程序

年审会计师主要执行了如下核查程序：

- 1、了解存货跌价相关的内部控制设计和执行情况，并测试其有效性；
- 2、对存货实施监盘，检查存货的数量、状况，以识别呆滞、已损坏或者陈旧的存货，并询问管理层是否对此类存货计提了适当的存货跌价准备；
- 3、取得存货的年末库龄清单，重新复核库龄划分是否正确，结合产品的状况，对库龄较长的存货进行分析性复核，分析存货跌价准备是否合理；
- 4、获取期末存货跌价准备计算表，重新计算验证数字的正确性，检查是否按照公司存货跌价准备相关会计政策执行，检查以前年度计提的存货跌价本期的变化情况等，分析存货跌价准备计提是否充分。

（二）核查意见

经核查，年审会计师认为：

- 1、经核查，我们认为公司存在部分长库龄存货积压情况，受原材料价格持续下跌和部分备货未能及时销售的影响，库存商品减值损失大幅增加；
- 2、公司前期已结合存货呆滞及预计可变现净值情况，充分、准确计提存货跌价准备，2023 年末存货跌价准备计提比例大幅增加主要受原材料价格下跌、部分产品库龄增加等因素影响，具有合理性。

问题四、关于前五大供应商。年报披露，前五大供应商采购额为 7.2 亿元，占年度采购总额 80%；前五名供应商中，第四名和第五名为报告期内新进入前五名的供应商。其中，关联方北方磁材占比 66%，同比下滑 8 个百分点。

请公司：（1）补充前五名供应商名称、合作时间、采购模式、采购金额及占比、采购内容、是否存在关联关系，较上年变化情况及原因；（2）结合公司对北方磁材持股比例变化情况和公司采购政策，说明对公司原材料供应稳定性的影响；（3）说明供应商集中度及变化情况和同行业可比公司是否存在重大差异，如是，请说明原因及合理性。

【回复】

一、公司回复

（一）补充前五名供应商名称、合作时间、采购模式、采购金额及占比、采购内容、是否存在关联关系，较上年变化情况及原因

2023 年度公司前五名供应商名称、合作时间、采购模式、采购金额及占比、采购内容、是否存在关联关系等情况如下：

供应商名称	采购金额 (万元)	采购占比	采购内容	采购模式	合作 年限	是否 关联 方
北方磁材	59,158.23	65.57%	钕铁硼速凝薄片等	框架协议加订单式	10 年以上	是
赣州晨光稀土新材料有限公司	6,304.11	6.99%	稀土金属	即时订单式	3 年	否
包头天和磁材科技股份有限公司	2,278.09	2.53%	烧结钕铁硼毛坯	即时订单式	9 年	否
包头天石稀土新材料有限责任公司	2,188.71	2.43%	稀土金属、烧结钕铁硼毛坯等	即时订单式	5 年	否
山西中圣恒磁材料有限公司	2,092.63	2.31%	烧结钕铁硼毛坯	即时订单式	5 年	否

供应商名称	采购金额 (万元)	采购占比	采购内容	采购模式	合作 年限	是否 关联 方
合计	72,021.77	79.83%				

2022 年前五大供应商采购金额及占比、采购内容、采购模式等情况如下：

供应商名称	采购金额 (万元)	采购 占比	采购内容	采购模式	是否关 联方
北方稀土安徽公司	125,142.33	73.62%	钕铁硼速凝薄片等	框架协议加订单式	是
赣州晨光稀土新材料有限公司	6,579.32	3.87%	稀土金属	即时订单式	否
宁波复能稀土新材料股份有限公司	5,722.12	3.37%	稀土金属	即时订单式	否
包头天和磁材科技股份有限公司	2,981.63	1.75%	烧结钕铁硼毛坯	即时订单式	否
有研稀土新材料股份有限公司	2,630.20	1.55%	稀土金属	订单式合同	否
合计	143,055.61	84.16%			

2023 年，公司前五大供应商的采购内容、采购模式没有发生变化；第一大供应商北方磁材采用“框架协议加订单式”，其余前五大供应商均采用“即时订单式”采购模式。

2022 年底，北方稀土对其旗下内蒙古包钢稀土磁性材料有限责任公司（整合后名称变更为内蒙古北方稀土磁性材料有限责任公司，简称“北方磁材”）、宁波包钢展昊新材料有限公司、北京三吉利新材料有限公司、北方稀土（安徽）永磁科技有限公司（简称“北方稀土安徽公司”）四家磁材企业整合重组，公司由原持有北方稀土安徽公司 40% 股份转为持有北方磁材 5.18% 股份。2023 年度，公司第一大供应商由北方稀土安徽公司转为北方磁材，前五大供应商结构未发生重大变化，新增/退出前五大供应商均为稀土和毛坯供应商。

2023 年，在保持与北方稀土及北方磁材紧密合作的同时，公司根据市场供

求关系变化增加了向其他稀土供应商询价和采购，拓展了稀土供应渠道。同时，公司不断完善原材料库存管理机制，根据在手订单情况保持适度的原材料储备。因此，公司当期向北方磁材采购占比略有下降，但常年仍保持较高水平且基本稳定在 60%-70%区间上下波动，具有合理性。

(二) 结合公司对北方磁材持股比例变化情况和公司采购政策，说明对公司原材料供应稳定性的影响

2022 年通过股权置换方式增资北方磁材，公司由原持有北方稀土安徽公司 40%股份转为持有北方磁材 5.18%股份。通过本次股权置换，公司与北方稀土之间的合作和联系没有变化，公司在北方磁材董事会派驻董事一名，参与对参股公司的管理。同时，公司与原北方稀土安徽公司的原有合作方式延续并扩大至北方磁材及其下属子公司；2023 年度，北方磁材及其子公司仍为公司第一大原材料供应商，公司稀土原材料的稳定供应没有受到本次股权置换的影响。

(三) 说明供应商集中度及变化情况和同行业可比公司是否存在重大差异，如是，请说明原因及合理性

1、公司供应商集中度及变化情况与同行业可比公司对比

最近三年，公司前五名供应商采购占比与同行业可比公司的对比情况如下：

公司名称	2023 年度	2022 年度	2021 年度
中科三环	37.77%	36.12%	50.96%
正海磁材	64.13%	67.21%	68.32%
英洛华	42.27%	37.97%	34.05%
宁波韵升	61.76%	76.18%	68.52%
金力永磁	81.81%	76.70%	73.20%
中科磁业	44.39%	73.38%	73.44%
英思特	48.24%	59.47%	47.31%
京磁股份	未披露	72.91%	66.59%
天和磁材	未披露	85.21%	77.91%
平均值	54.34%	65.02%	62.26%

公司名称	2023 年度	2022 年度	2021 年度
大地熊	79.83%	84.16%	75.49%

注 1：选取主营业务同为烧结钕铁硼磁材的已上市公司中科三环、正海磁材、英洛华、宁波韵升、中科磁业，以及近三年新申报 IPO 的烧结钕铁硼磁材行业公司英思特、京磁股份、天和磁材；

注 2：中科磁业未披露 2022 年年度数据，取其招股说明书中披露的 2022 年 1-6 月数据，下同。

最近三年，公司前五名供应商均为稀土原材料或毛坯供应商，采购占比分别为 75.49%、84.16%及 79.83%，始终处于较高水平，其中 2022 年度前五名供应商采购占比最高主要系 2022 年度稀土平均市场价格处于近年最高位所致。公司前五名供应商集中度高于同行业可比公司主要受第一大供应商采购占比集中所致。公司第一大供应商采购占比与同行业公司对比情况如下：

公司名称	2023 年度	2022 年度	2021 年度
中科三环	10.54%	10.46%	17.80%
正海磁材	28.93%	32.24%	36.27%
英洛华	19.11%	19.20%	14.39%
宁波韵升	未披露	未披露	未披露
金力永磁	48.26%	32.14%	28.47%
中科磁业	14.70%	31.94%	23.46%
英思特	20.29%	20.92%	20.51%
京磁股份	未披露	61.54%	47.97%
天和磁材	未披露	57.77%	51.08%
平均值	23.64%	33.28%	29.99%
大地熊	65.57%	73.62%	68.01%

2、说明与同行业公司存在差异的原因及合理性

公司第一大供应商内蒙古北方稀土磁性材料有限责任公司（以下简称“北方磁材”）及其子公司北方稀土（安徽）永磁科技有限公司（以下简称“北方稀土安徽公司”，曾用名“安徽包钢稀土永磁合金制造有限责任公司”，以下简称“安徽包钢”），系公司与中国北方稀土（集团）高科技股份有限公司（以下简称“北

方稀土”) 为战略合作而设立的参股公司。

鉴于国家对稀土行业的整合、集中、综合高效利用政策的大背景，上游稀土集团和下游稀土应用先进企业的深度合作成为稀土行业发展共赢的内在需求。北方稀土和公司于 2011 年合资成立安徽包钢，形成产业链共赢纽带：一方面，公司需要获得稳定、高质量的镨钕合金（轻稀土）供应渠道；另一方面，北方稀土也需要在包头以外的地区选择技术水平高、生产规模较大、具有较高行业知名度的合作伙伴作为战略布局，以提高稀土资源的综合利用效率，扩大下游产业布局。因此，公司与北方稀土合资设立安徽包钢并以其作为主要供应商契合了双方的发展需求和行业现状，为互利互惠、合作共赢的现实需要。十多年来双方遵守约定不断深化合作并实现互利共赢，保障了公司稀土原材料的稳定供应。

2022 年，公司参与北方稀土对其所属内蒙古包钢稀土磁性材料有限责任公司、宁波包钢展昊新材料有限公司、北京三吉利新材料有限公司、北方稀土安徽公司四家企业的整合重组，内蒙古包钢稀土磁性材料有限责任公司更名为北方磁材，公司将原持有的安徽包钢 40% 股权调整为持有北方磁材 5.18% 股权。本次重组后，公司稀土原材料的供应渠道和稳定性未发生重大变化，公司选派董事参与整合重组后北方磁材的公司治理，保障公司总体战略规划和发展目标的实现，并继续向北方磁材采购稀土合金薄片等主要原材料。因此，公司自 2011 年起与北方稀土战略合作持续延续，北方磁材成为双方新的合作纽带。

自公司科创板 IPO 申报时起，公司向安徽包钢（及其后北方稀土安徽公司、北方磁材）的采购占比如下表所示，常年保持较高水平且基本稳定在 60%-70% 区间上下，波动趋势与稀土金属市场价格变动趋势基本一致，这是由历史上与北方稀土的战略合作关系及合作模式决定的。综上所述，公司供应商集中度高于同行业公司具有合理性。

2023 年度	2022 年度	2021 年度	2020 年度
65.57%	73.62%	68.01%	62.21%
2019 年度	2018 年度	2017 年度	2016 年度
62.24%	62.29%	60.17%	59.96%

二、保荐机构核查程序及核查结论

（一）核查程序

1、查阅公司采购明细表，访谈财务总监，了解主要供应商变动的原因及合理性；

2、查阅了公司、北方磁材的工商档案资料，访谈财务总监了解公司对北方磁材的采购政策；

3、查阅同行业公司前五大供应商采购占比情况，对比分析公司供应商集中度情况是否与其存在重大差异。

（二）核查结论

经核查，保荐机构认为：

1、2023 年度，公司前五大供应商结构未发生重大变化，新增/退出前五大供应商均为稀土和毛坯供应商，变动原因为供需关系及价格因素导致，具有合理性；

2、2022 年通过股权置换方式增资北方磁材，公司由原持有北方稀土安徽公司 40%股份转为持有北方磁材 5.18%股份；通过本次股权置换，公司与北方稀土之间的合作和联系及采购政策没有变化；2023 年度，北方磁材及其子公司仍为公司第一大原材料供应商，公司稀土原材料的稳定供应没有受到本次股权置换的影响；

3、公司前五名供应商集中度高于同行业可比公司主要受第一大供应商采购占比集中所致，这是由历史上与北方稀土的战略合作关系及合作模式决定的，具有合理性。

问题五、关于对外投资。年报披露，本期公司全资子公司大地熊日本株式会社于 2023 年 6 月收购 PM 技研株式会社 100% 股权，开拓注塑磁体业务线，此次交易形成商誉 514 万元。

请公司：（1）补充本次对外投资的基本情况，包括本次投资目的、本次交易的定价依据、交易价格及与账面值相比的溢价情况、PM 技研株式会社的基本情况、对外投资的决策与审批程序等；（2）补充披露 PM 技研株式会社 2023 年度的营业收入、净利润、主要客户情况，说明收购 PM 技研株式会社对上市公司本期主营业务、经营业绩、客户结构的影响；（3）论证注塑磁体业务线是否属于公司新业务，如是，请分析开展新业务的原因、背景及合理性、可行性论证情况等。

【回复】

一、公司回复

（一）补充本次对外投资的基本情况，包括本次投资目的、本次交易的定价依据、交易价格及与账面值相比的溢价情况、PM 技研株式会社的基本情况、对外投资的决策与审批程序等

1、投资目的

本次对外投资充分利用 PM 技研株式会社（以下简称“PM 公司”）现有注塑磁体研发、生产和经营基础，增加注塑磁体业务线，有利于进一步拓展公司磁组件业务，并扩大公司在日本及亚洲市场的品牌影响力，提升公司在磁性材料领域综合竞争优势，符合公司总体战略规划和发展目标。

2、交易的定价依据、交易价格及与账面值相比的溢价情况

收购 PM 公司使公司能够掌握先进的注塑磁体成型及充磁技术，并填补这一产品的空缺；通过对标的公司的收购，使得公司在日本拥有生产基地并快速切入本土市场。结合标的公司现有技术积累、客户和未来盈利能力预测等情况，公司

决定拟由公司全资子公司大地熊日本株式会社以现金方式收购 PM 公司 100% 股权，本次交易基于标的公司现有净资产并结合其 2022 年末净资产 6,956.31 万日元（折合人民币 364.22 万元），按照磁材同行业公司 2 倍左右的平均 PB 的估值进行参考。通过对 PM 公司多次现场尽调，经与标的公司多轮谈判并报公司总经理办公会研究决定，以标的公司 2022 年年末账面净资产的 2 倍左右作为谈判依据，最终确认以 13,507.80 万日元（折合人民币 676.74 万元）的交易价格全资收购 PM 公司，较账面价值溢价人民币 517.35 万元。

3、PM 公司基本情况

标的公司	PM 技研株式会社
成立日期	1981 年 3 月
企业性质	私人企业
法定代表人	小谷节男
注册资本	5000 万日元
住所	日本埼玉县埼玉市大宫区仲町二丁目 25 番地
经营范围	成型磁铁的设计、生产、销售
主要股东	小谷节男、古泽扶美、冈田正史

4、对外投资的决策与审批程序

本次对外投资已经公司总经理办公会审议通过，因投资金额较低，无需提交公司董事会和股东大会审议，也无需政府有关部门批准。

本次对外投资不属于关联交易，亦未构成《上市公司重大资产重组管理办法》规定的重大资产重组情形。

（二）补充披露 PM 技研株式会社 2023 年度的营业收入、净利润、主要客户情况，说明收购 PM 技研株式会社对上市公司本期主营业务、经营业绩、客户结构的影响

1、PM 公司 2023 年度营业收入、净利润、主要客户情况

PM 公司 2023 年度实现营业收入 2.56 亿日元(折合人民币 1,292.64 万元)、

净利润-3,434 万日元（折合人民币-174.37 万元），主要客户包括：爱知制钢株式会社，CITIZEN MICRO 株式会社，日本电产株式会社，Power Supply Technology Co., Ltd.等。

2、收购 PM 公司对公司本期主营业务、经营业绩、客户结构的影响

（1）购买日后至 2023 年 12 月 31 日，PM 公司实现营业收入为 13,851.03 万日元（折合人民币 698.09 万元），占公司营业收入的比例为 0.48%，实现净利润为 163.63 万日元（折合人民币 8.25 万元），整体业务规模较小，对公司整体业绩及财务指标影响较小。

（2）公司主要产品为烧结钕铁硼磁体，主要应用于工业电机、汽车工业、消费类电子等领域，PM 公司主要产品为注塑磁体，主要应用于传感器、马达编码器、高端打印设备等细分领域，对公司现有产品应用领域和客户结构形成了一定补充。但由于其经营规模较小，对本期客户结构未产生重大影响。

（三）论证注塑磁体业务线是否属于公司新业务，如是，请分析开展新业务的原因、背景及合理性、可行性论证情况等

PM 公司注塑磁体业务线属于磁组件业务，是公司主营业务的自然延伸，不属于新业务范畴。PM 公司是专业从事磁钢整体磁气回路的解析与设计，注塑磁体的开发、制造与销售，其注塑磁体主要应用于传感器、马达编码器、高端打印设备等细分领域，对公司现有产品应用领域和客户结构形成了一定补充，丰富公司磁性材料及部件产品种类。PM 公司在该行业已经耕耘了 40 多年，对注塑磁体的成型以及充磁技术、模具设计和磁场分析等方面积累了技术和市场优势，通过收购公司将快速进入这个领域，为公司向注塑磁体领域的全新产业布局提供快捷路径，并进一步推进公司海内外战略合作与业务拓展，扩大公司在日本及亚洲市场的品牌影响力，提升公司在磁性材料领域综合竞争优势。

二、保荐机构核查程序及核查意见

（一）核查程序

1、访谈公司管理层，了解公司发展规划，了解本次业务收购的背景和目的，以及本次交易的定价依据；

2、获取了 PM 技研株式会社 2022 年度的财务报表，分析定价合理性以及与公司主业在业务、核心技术等方面的协同性；

3、获取了 PM 技研株式会社 2023 年度的财务报表，查看收购后业绩的实现情况。

（二）核查意见

经核查，保荐机构认为：

1、本次交易系增加注塑磁体业务线，提升公司在磁性材料领域综合竞争优势，符合公司总体战略规划和发展目标；

2、本次交易基于标的公司现有净资产并结合 2022 年度 PM 公司业绩情况后谈判定价，并履行了对外投资的决策与审批程序；

3、本次收购对公司现有产品应用领域和客户结构形成了一定补充，但由于其经营规模较小，对本期客户结构未产生重大影响；PM 公司注塑磁体业务线属于磁组件业务，是公司主营业务的自然延伸，不属于新业务范畴。

问题六、关于一季度业绩情况。2024 年一季报披露，公司实现营业收入为 3.0 亿元，同比下滑 15%；归母净利润为 0.08 亿元，同比增长 120%。研发费用为 1438 万元，同比下滑 32%；资产减值损失为 290 万元，上年同期为 2290 万元，同比大幅下滑。

请公司：（1）补充一季度收入结构及同比变动情况、成本构成及毛利率变动情况，量化分析公司 2024 年一季度营业收入、净利润变动趋势不一致具体原

因；（2）补充研发费用的具体构成及同比变化，结合研发规划、在研项目情况，说明研发费用持续下滑的原因；（3）补充资产减值损失的构成及同比变动情况，结合公司相关资产具体情况，说明资产减值损失同比下滑的原因及合理性。

【回复】

一、公司回复

（一）补充一季度收入结构及同比变动情况、成本构成及毛利率变动情况，量化分析公司 2024 年一季度营业收入、净利润变动趋势不一致具体原因

公司营业收入成本情况构成如下：

单位：万元

项目		2024 年一季度	2023 年一季度	变动率
主营业务	收入	27,768.58	29,510.86	-5.90%
	收入占比	93.27%	84.13%	-
	成本	23,109.15	27,166.67	-14.94%
	成本占比	91.34%	83.08%	-
	毛利率	16.78%	7.94%	增长 8.84 个百分点
其他业务	收入	2,003.99	5,566.49	-64.00%
	收入占比	6.73%	15.87%	-
	成本	2,190.62	5,534.26	-60.42%
	成本占比	8.66%	16.92%	-
	毛利率	-9.31%	0.58%	下降 9.89 个百分点
合计	收入	29,772.57	35,077.35	-15.12%
	收入占比	100.00%	100.00%	-
	成本	25,299.77	32,700.93	-22.63%
	成本占比	100.00%	100.00%	-
	毛利率	15.02%	6.77%	增长 8.25 个百分点

公司主营业务收入成本构成情况如下：

单位：万元

项目		2024 年一季度	2023 年一季度	变动率
烧结钕铁硼	收入	26,532.16	28,687.89	-7.51%
	收入占比	95.55%	97.21%	-
	成本	22,202.96	26,553.57	-16.38%
	成本占比	96.08%	97.74%	-
	毛利率	16.32%	7.44%	增长 8.88 个百分点
橡胶磁	收入	619.56	352.36	75.83%
	收入占比	2.23%	1.19%	-
	成本	431.01	243.21	77.22%
	成本占比	1.87%	0.90%	-
	毛利率	30.43%	30.98%	下降 0.54 个百分点
其他磁性制品	收入	616.86	470.61	31.08%
	收入占比	2.22%	1.59%	-
	成本	475.18	369.88	28.47%
	成本占比	2.06%	1.36%	-
	毛利率	22.97%	21.40%	增长 1.56 个百分点
合计	收入	27,768.58	29,510.86	-5.90%
	收入占比	100.00%	100.00%	-
	成本	23,109.15	27,166.66	-14.94%
	成本占比	100.00%	100.00%	-
	毛利率	16.78%	7.94%	增长 8.84 个百分点

2024 年一季度，公司营业收入同比下降 15.12%，主要原因为：（1）受全球经济环境和稀土原材料价格持续下行等因素影响，2024 年一季度终端市场需求仍未完全复苏，导致主营业务收入减少 1,742.28 万元，同比下降 5.90%；（2）公司其他业务收入主要为边角料废料销售，其主要成分为稀土金属。2024 年一季度稀土金属平均市场价格较上年同期下降 41.91%，边角料废料销售价格同比大幅下降，导致其他业务收入减少 3,562.50 万元，同比下降 64.00%。

2024 年一季度，公司归母净利润同比增长 119.66%，主要原因为：2024 年一季度，稀土金属价格小幅震荡企稳，成本变动与售价变动趋于一致，毛利率水

平有所恢复，烧结钕铁硼毛利率同比增长 8.95 个百分点。此外，2023 年一季度，基于谨慎性原则，公司根据存货坏账计提政策对于库龄超过 1 年的成品计提了一定存货跌价准备；而 2024 年一季度稀土价格止跌企稳，且存货中新增库龄一年以上产成品较少，相应计提存货跌价准备也较少。

(二) 补充研发费用的具体构成及同比变化，结合研发规划、在研项目情况，说明研发费用持续下滑的原因

研发费用的具体构成及同比变化如下：

单位：万元

项目	2024 年一季度			2023 年一季度	
	金额	占比	变动情况	金额	占比
材料、燃料及动力费	780.89	54.31%	-42.03%	1,346.95	63.78%
职工薪酬	533.74	37.12%	-16.09%	636.10	30.12%
折旧费用	110.78	7.71%	12.03%	98.89	4.68%
其他	12.36	0.86%	-58.68%	29.91	1.42%
合计	1,437.78	100.00%	-31.92%	2,111.86	100.00%

2024 年一季度在研项目情况：

单位：万元

序号	项目名称	预计投资额	本期投入金额	累计投入金额	研发进展
1	烧结稀土永磁废旧产品的绿色高值化再生技术研究	1,470.00	77.85	960.72	技术开发阶段
2	稀土永磁加工油泥的绿色高值化再生技术研究	840.00	42.73	527.77	技术开发阶段
3	高矫顽力无重稀土烧结钕铁硼多组元共扩散技术	850.00	55.67	691.99	技术开发阶段
4	高服役能力无重稀土烧结钕铁硼关键制备技术	900.00	43.49	602.12	技术开发阶段
5	GBD 工艺中重稀土效能提升技术研发	1,800.00	82.65	413.82	技术开发阶段
6	高性能烧结钕铁硼永磁体技术开发	1,050.00	37.77	347.85	技术开发阶段

序号	项目名称	预计投资额	本期投入金额	累计投入金额	研发进展
7	晶界扩散型烧结钕铁硼磁体的服役特性研究	960.00	67.39	328.48	技术开发阶段
8	烧结钕钴永磁二次资源减量与资源化利用技术研发	1,500.00	26.15	92.48	技术开发阶段
9	烧结钕铁硼磁体的多组元共扩散机制及矫顽力提升机理研究	600.00	32.19	98.33	技术开发阶段
10	高端永磁电机用超高综合性能烧结钕铁硼材料关键技术研发与产业化	1,700.00	65.07	207.23	技术开发阶段
11	烧结钕铁硼磁体近净成型技术开发及应用	1,600.00	37.93	139.21	技术开发阶段
12	烧结钕铁硼磁体选区扩散技术研究与开发	1,000.00	54.16	150.18	技术开发阶段
13	高电阻率烧结钕铁硼磁体的研究与开发	950.00	89.70	186.31	技术开发阶段
14	磁体表面高耐蚀性复合防护层的研发与应用	1,260.00	43.96	43.96	技术开发阶段
15	富 Ce 烧结钕铁硼磁体的磁硬化机理研究	1,200.00	47.87	47.87	技术开发阶段
16	稀土永磁磁粉阻燃与耐腐蚀改性技术的研发	100.00	27.42	27.42	技术开发阶段
17	稀土永磁挤出造粒技术的研发	120.00	33.42	33.42	技术开发阶段
18	高性能无卤稀土橡胶磁产品的研发	100.00	27.71	27.71	技术开发阶段
19	喷涂渗透工艺和丝网印刷渗透工艺研发	1,060.00	18.67	861.30	技术开发阶段
20	低重稀土高性能 48SH 产品研发	1,500.00	14.44	367.47	技术开发阶段
21	无重稀土高性能 52H 产品研发	1,000.00	77.06	383.46	技术开发阶段
22	15kGs 以上高剩磁烧结钕铁硼产品研发	800.00	46.28	277.96	技术开发阶段
23	双合金复合扩散技术研发项目	3,000.00	63.40	148.67	技术开发阶段

序号	项目名称	预计投资额	本期投入金额	累计投入金额	研发进展
24	使用 Al(铝)Re(重稀土)合金喷涂晶界扩散(GBD)工艺开发	360.00	21.92	26.45	技术开发阶段
25	使用 Al+Dy 和 Al+Tb 复合镀层晶界扩散(GBD)工艺开发	280.00	7.03	15.10	技术开发阶段
26	物理气相沉积(PVD)设备用靶材的重稀土节约工艺开发	320.00	6.46	12.20	技术开发阶段
27	高性能磁体无氧工艺开发	275.00	2.68	5.94	技术开发阶段
28	高性能磁体低稀土总量产品的开发	255.00	5.50	8.47	技术开发阶段
29	高性能磁体低碳工艺开发	225.00	4.61	9.32	技术开发阶段
30	无重稀土高性能 54H 产品的开发	215.00	4.45	6.47	技术开发阶段
31	低氧低重稀土渗透基材和适配扩渗工艺开发	140.00	30.00	30.00	技术开发阶段
32	无重稀土 42SH 磁钢的开发	419.00	50.29	452.92	技术开发阶段
33	高丰度稀土 Ce 磁体晶界扩散技术开发	350.00	40.99	215.54	技术开发阶段
34	异性产品--晶界扩散技术(蒸镀工艺)	320.00	51.03	51.03	技术开发阶段
35	研究高丰度平衡利用技术开发 48M 含 Ce 磁钢	450.00	57.48	57.48	技术开发阶段
36	开发 48SH 高性能磁钢重稀土减量化技术	280.00	42.34	42.34	技术开发阶段
合计		29,249.00	1,437.78	7,898.99	

2023 年一季度在研项目情况：

序号	项目名称	预计投资额	本期投入金额	累计投入金额	研发进展
1	高性能烧结钕铁硼辐射磁环的开发与产业化	1,060.00	82.90	905.35	技术开发阶段
2	磁体表面高耐蚀性铝镀层研究开发	600.00	76.52	572.60	技术开发阶段

序号	项目名称	预计投资额	本期投入金额	累计投入金额	研发进展
3	烧结稀土永磁废旧产品的绿色高值化再生技术研究	1,470.00	81.42	553.66	实验研究阶段
4	稀土永磁加工油泥的绿色高值化再生技术研究	840.00	41.57	344.64	技术开发阶段
5	高矫顽力无重稀土烧结钕铁硼多组元共扩散技术	850.00	73.59	424.17	实验研究阶段
6	高服役能力无重稀土烧结钕铁硼关键制备技术	900.00	69.50	363.91	实验研究阶段
7	晶界扩散型钕铁硼磁体的矫顽力机制研究	517.00	26.15	211.56	技术开发阶段
8	高功率驱动电机用超高性能烧结钕铁硼材料研发	2,252.00	314.47	1,630.13	技术开发阶段
9	GBD 工艺中重稀土效能提升技术研发	1,800.00	64.31	131.47	技术开发阶段
10	非重稀土晶界扩散技术开发	280.00	60.69	139.84	技术开发阶段
11	Cu、Al 对重稀土元素晶界扩散的影响研究	400.00	40.37	190.69	技术开发阶段
12	金属 Ce 在 45MG0e 以上性能磁体中的应用研究	180.00	63.77	107.77	技术开发阶段
13	磁体表面高结合力镍铜镍镀层开发	720.00	53.79	184.05	技术开发阶段
14	高性能烧结钕铁硼永磁体技术开发	1,050.00	50.54	50.54	实验研究阶段
15	晶界扩散型烧结钕铁硼磁体的服役特性研究	960.00	54.92	54.92	实验研究阶段
16	强磁组件新型拼接方法的研发	220.00	34.33	179.51	中试阶段
17	新型磁性潮流玩具的研发	100.00	35.10	35.10	技术开发阶段
18	超高表磁超高磁场高度的稀土永磁磁条研发	90.00	18.40	18.40	技术开发阶段
19	各向异性稀土永磁充磁取向与挤出的研发	88.00	18.91	18.91	技术开发阶段

序号	项目名称	预计投资额	本期投入金额	累计投入金额	研发进展
20	磁控溅射制备高矫顽力稀土永磁新材料工艺与性能研究	2,850.00	231.28	1,309.99	技术开发阶段
21	电镀污水净化利用工艺研发	200.00	21.37	67.22	技术开发阶段
22	烧结钕铁硼磁体表面高结合力铜镍镀层研发	200.00	26.97	59.61	技术开发阶段
23	喷涂渗透工艺和丝网印刷渗透工艺研发	1,060.00	346.19	646.33	技术开发阶段
24	低重稀土高性能 48SH 产品研发	1,500.00	69.76	107.67	技术开发阶段
25	无重稀土高性能 52H 产品研发	1,000.00	57.21	87.23	技术开发阶段
26	15kGs 以上高剩磁烧结钕铁硼产品研发	800.00	38.11	64.58	技术开发阶段
27	无重稀土 48H 磁钢的开发与批量生产	528.00	19.01	278.37	技术开发阶段
28	无重稀土 42SH 磁钢的开发	419.00	19.86	186.86	技术开发阶段
29	曳引机\伺服电机用稀土永磁磁钢降本项目开发	450.00	3.92	3.92	技术开发阶段
30	高丰度稀土 Ce 磁体晶界扩散技术开发	350.00	12.30	12.30	技术开发阶段
31	消费类电子用 N48-N52 含 Ce 磁体开发	400.00	4.67	4.67	技术开发阶段
合计		24,134.00	2,111.86	8,945.92	

2024 年一季度研发费用同比下降 31.93%，主要系研发领用主要材料稀土金属价格下降使得材料成本同比下降 42.03%所致：2023 年一季度领用材料平均单位成本 33.34 万元/吨，2024 年一季度领用材料平均单位成本 18.20 万元/吨，平均单位成本下降 45.41%。

公司将继续依托国家级创新平台的资源和基础，坚持自主创新与产学研协同创新相结合，重点围绕节能环保、智能制造等下游市场的应用需求，围绕稀土永磁材料的“性能高端化、资源节约化”开展研究工作，做好研发创新和成果就地

及时转化,促进产品创新和品质提升,节约资源,提高产品附加值和市场竞争力。

(三) 补充资产减值损失的构成及同比变动情况,结合公司相关资产具体情况,说明资产减值损失同比下滑的原因及合理性

资产减值损失的构成及同比变动情况如下:

单位:万元

项目	2024年一季度金额	2023年一季度金额	变动率
存货跌价损失	290.23	2,289.74	-87.32%

2024年一季度末,公司资产减值损失计提较上期减少87.32%,主要受存货跌价损失减少影响。

2023年一季度末及2024年一季度末存货库龄及跌价情况如下:

单位:万元

存货名称	2024年一季度末余额	2024年一季度末库龄		2024年一季度末跌价准备	
		1年以内	1年以上	1年以内	1年以上
原材料及周转材料	3,687.12	2,409.24	1,277.89	-	-
委托加工物资	2,190.43	2,190.43	-	-	-
在产品	10,424.11	10,398.00	26.10	227.44	10.10
半成品	9,016.47	7,597.11	1,419.36	585.30	773.16
库存商品	12,078.41	8,010.39	4,068.02	2,420.14	2,409.19
发出商品	6,637.60	6,548.46	89.13	312.84	1.08
合计	44,034.14	37,153.63	6,880.51	3,545.73	3,193.54
存货名称	2023年一季度末余额	2023年一季度末库龄		2023年一季度末跌价准备	
		1年以内	1年以上	1年以内	1年以上
原材料及周转材料	8,596.06	8,110.74	485.32	-	-
委托加工物资	1,542.69	1,542.69	-	-	-
在产品	11,551.31	11,372.04	179.27	212.96	83.15
半成品	10,537.78	9,611.74	926.04	242.68	103.46
库存商品	15,039.58	11,783.79	3,255.79	1,839.02	1,493.44
发出商品	6,169.03	6,106.53	62.50	574.61	5.14
合计	53,436.45	48,527.54	4,908.91	2,869.28	1,685.19

2023 年一季度末，公司库龄超过 1 年的库存商品、半成品余额 4,181.82 万元，较上年末增加 73.23%，根据公司坏账计提政策，库龄超过 1 年的库存商品、半成品结合期末边角料售价计提跌价准备，2023 年一季度末库龄 1 年以上产品规模大幅增加导致当期存货跌价准备金额计提金额较大。2024 年一季度末库龄超过 1 年的库存商品、半成品余额 5,487.38 万元，较上年末减少 6.08%，上期末已足额计提减值，因此本期存货跌价准备计提金额较少。

二、保荐机构核查程序及核查意见

（一）核查程序

- 1、向公司财务总监了解公司收入、成本、毛利同比变动原因，研发费用持续下降的原因；
- 2、查阅公司 2024 年一季度财务报告，分析收入、成本、毛利的变动情况；
- 3、取得研发费用台账，查看研发费用的构成与变化情况；
- 4、获取期末存货跌价准备明细表，查看公司存货库龄情况及存货跌价计提情况，并与季度报表项目核对相符。

（二）核查意见

经核查，保荐机构认为：

- 1、公司受全球经济环境和稀土原材料价格持续下行影响及钕铁硼废料收入下滑影响导致营业收入同比下降，受 2024 年一季度镨钕金属价格小幅震荡企稳，成本变动与售价变动趋于一致的影响，毛利水平略有上升，同时受资产减值损失计提同比减少的影响，归母净利润有所上升，具有合理性；
- 2、公司因原材料稀土金属价格下降，导致投入研发材料成本降低，造成研发费用下降，具有合理性；
- 3、2024 年一季度新增 1 年以上库龄的库存商品金额较 2023 年一季度少，导致资产减值损失计提金额同比下滑，具备合理性。

三、年审会计师核查程序及核查意见

(一) 核查程序

年审会计师主要执行了如下核查程序：

- 1、向公司财务总监、技术部负责人了解公司收入、成本、毛利同比变动原因，研发费用持续下降的原因；
- 2、查阅公司 2024 年一季度财务报告，分析收入、成本、毛利的变动情况；
- 3、取得研发费用台账，查看研发费用的构成与变化情况；
- 4、获取期末存货跌价准备明细表，查看公司存货库龄情况及存货跌价计提情况，并与季度报表项目核对相符。

(二) 核查意见

经核查，年审会计师认为：

- 1、公司受全球经济环境和稀土原材料价格持续下行影响及钽铁硼废料收入下滑影响导致营业收入同比下降，受 2024 年一季度镨钕金属价格小幅震荡企稳，成本变动与售价变动趋于一致的影响，毛利水平略有上升，同时受资产减值损失计提同比减少的影响，归母净利润有所上升，具有合理性；
- 2、公司因原材料稀土金属价格下降，导致投入研发材料成本降低，造成研发费用下降，具有合理性；
- 3、2024 年一季度新增 1 年以上库龄的库存商品金额较 2023 年一季度少，导致资产减值损失计提金额同比下滑，具备合理性。

特此公告。

安徽大地熊新材料股份有限公司董事会

2024 年 7 月 18 日