

杭华油墨股份有限公司

HANGZHOU TOKA INK CO., LTD.

(浙江省杭州经济技术开发区白杨街道 5 号大街(南)2 号)



关于杭华油墨股份有限公司 首次公开发行股票并在科创板上市 申请文件的审核问询函之回复

保荐人（主承销商）



浙商证券股份有限公司
ZHESHANG SECURITIES CO., LTD.

(浙江省杭州市江干区五星路 201 号)

二〇二〇年七月

上海证券交易所：

贵所于 2020 年 6 月 7 日出具的上证科审（审核）〔2020〕313 号《关于杭华油墨股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市申请文件的审核问询函》（以下简称“审核问询函”）收悉。浙商证券股份有限公司（以下简称“保荐机构”）作为保荐机构和主承销商，与杭华油墨股份有限公司（以下简称“杭华股份”、“发行人”或“公司”）、国浩律师（上海）事务所（以下简称“发行人律师”、“律师”）、天健会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“发行人会计师”、“天健会计师”、“会计师”）对审核问询函所列问题进行了逐项落实，现回复如下，请予审核。

除另有说明外，本回复报告所用简称及名词释义与招股说明书一致。

本回复报告若出现总数与各分项数值之和尾数不符的情况，均为四舍五入原因造成。

本回复报告中的字体代表以下含义：

审核问询函所列问题	黑体（加粗）
对问询函所列问题的回复	宋体（不加粗）
对招股说明书的修改、补充	楷体（加粗）

目录

一、关于发行人股权结构、董监高等基本情况	5
1、关于前次主板 IPO 申报	5
2、关于控股股东和实际控制人	7
3、关于子公司	32
4、关于子公司股权转让	37
5、关于股份支付	42
6、关于董监高和核心技术人员	46
7、关于员工持股计划	52
二、关于发行人核心技术	56
8、关于技术	56
9、关于专利	66
10、关于核心技术	71
11、关于研发	83
三、关于发行人业务	100
12、关于行业地位	100
13、关于产品	119
14、关于产能及产能利用率	138
15、关于主要客户和供应商	143
16、关于销售模式	157
17、关于原材料	175
四、关于公司治理与独立性	185
18、关于同业竞争	185
19、关于经常性关联销售及关联采购	190
五、关于财务会计信息与管理层分析	204
20、关于会计政策与会计估计	204
21、关于收入确认	207
22、关于经营业绩及财务状况	215
23、关于毛利率	219

24、关于研发费用.....	223
25、关于应收账款.....	227
26、关于存货.....	234
27、关于固定资产和在建工程.....	239
28、关于其他财务问题.....	247
六、关于风险揭示	255
29、关于风险因素.....	255
30、关于“新冠疫情”引致的经营风险	261
31、关于募投项目.....	266
32、关于承诺.....	278
33、关于科创板定位.....	279
34、关于概览.....	280
35、关于媒体质疑.....	281

一、关于发行人股权结构、董监高等基本情况

1、关于前次主板IPO申报

公开资料显示，发行人曾于2016年提交申报材料，申请在主板上市，于2018年终止审查。

请发行人说明：（1）与前次申报材料除财务数据外，其他方面的信息披露是否存在重大差异、差异具体内容及差异原因；（2）前次主板IPO终止审查的相关信息，包括但不限于终止审查的具体原因，相关事项的解决措施，报告期内是否还存在前述类似情形。

回复：

【发行人说明】

（一）与前次申报材料除财务数据外，其他方面的信息披露是否存在重大差异、差异具体内容及差异原因

与前次申报材料除财务数据外，本次申报信息披露主要差异如下：

1、信息披露规则差异

公司前次申请在主板上市，系遵照《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第1号——招股说明书》的相关规定编制招股说明书，并由各责任主体根据主板要求出具相应承诺，本次申请在科创板上市，系遵照《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第41号——科创板公司招股说明书》的相关规定编制招股书，并由各责任主体根据科创板要求出具相应承诺，导致两次申报材料披露的内容、顺序有所区别，承诺事项亦各有不同。

2、报告期差异

前次申报的报告期为2013年度、2014年度、2015年度及2016年1-6月，本次申报的报告期为2017年度、2018年度及2019年度，相关行业情况及公司股权结构、经营情况、人员等均有所变化，导致披露内容存在差异，主要差异如下：

差异项目	前次申报披露内容	本次申报披露内容
股东持股比例	杭实集团持股 50.00%， TOKA 持股 46.67%，协丰 投资持股 3.33%	新增一次股权转让，最新比例为： 杭实集团持股 50.00%，TOKA 持股 44.67%，协丰投资持股 5.33%
主营业务描述	环保型印刷油墨产品的研发、生产和销售	节能环保型油墨产品及数码材料、 功能材料的研发、生产和销售

差异项目	前次申报披露内容	本次申报披露内容
主要资产、荣誉情况	披露截至前次申报招股说明书签署日主要资产、荣誉情况	披露截至本次申报招股说明书签署日主要资产、荣誉情况，专利技术、商标、所获荣誉及参与制定的标准等均有所增加
董监高及核心技术人员	披露截至前次申报招股说明书签署日董事、监事、高级管理人员及核心技术人员情况	披露截至本次申报招股说明书签署日董事、监事、高级管理人员及核心技术人员情况，存在一定变化
关联方及关联交易	按主板相关要求披露	按科创板相关要求披露，随着董事、监事及高级管理人员的变化而有所差异
同行业可比公司	天龙集团、科斯伍德、乐通股份	天龙集团、科斯伍德、乐通股份、东方材料

3、控股股东、实际控制人差异

2013年8月15日，杭实集团(时名杭州市工业资产经营投资集团有限公司)与 TOKA 签订一致行动协议，双方同意共同行使对公司的股东权利。根据前述协议，前次申报期间，公司由杭实集团和 TOKA 共同控制。

2018年3月26日，杭实集团与 TOKA 签订《终止协议》，双方同意原一致行动协议终止，杭实集团与 TOKA 不再对公司形成共同控制。同日，杭实集团与协丰投资签订《一致行动协议》，双方同意共同行使对公司的股东权利，在任何涉及公司经营有关的股东大会投票、董事任命或委派、财务、经营、管理决策等方面的事项均保持一致行动。此外，TOKA 还通过向协丰投资转让发行人股份、减少由其提名的董事席位等措施，切实降低了其对公司经营管理的影响。综上，公司自 2018 年 3 月 26 日起由杭实集团和协丰投资共同控制，公司控股股东、实际控制人较前次申报有所变化。

4、募集资金投资项目差异

公司前次申报的募集资金投资项目为年产 5,000 吨紫外光固化（UV）油墨产能置换技术改造项目及 2.8 万吨/年液体油墨及功能材料项目。因业务发展需要，公司以自筹资金开始前述项目的建设，其中 2.8 万吨/年液体油墨及功能材料项目分两期实施，已实施建设的为一年产 1 万吨液体油墨部分。因此，公司本次募集资金投资项目有所调整，保留了二期年产 1 万吨液体油墨及 8,000 吨功能材料项目，并新增新材料研发中心项目及补充流动资金，以进一步提高公司的研发能力和自主创新能力，支持公司业务发展，使募集资金投资项目较

前次存在较大差异。

除前述列示差异外，公司本次申报材料与前次申报材料在信息披露方面不存在重大差异。

(二) 前次主板 IPO 终止审查的相关信息，包括但不限于终止审查的具体原因，相关事项的解决措施，报告期内是否还存在前述类似情形

1、前次主板 IPO 终止审查的具体原因

基于当时国内资本市场的总体环境及审核理念，同时结合公司的长远发展规划考虑，公司决定撤回前次主板 IPO 申请，优化公司股权和治理结构后，再择机重启上市计划。

2、相关解决措施

公司股东采取了一系列调整措施，包括 TOKA 与杭实集团终止一致行动、TOKA 向协丰投资转让发行人股份、减少由 TOKA 提名的董事席位，从而降低了 TOKA 对公司经营管理的影响，优化公司股权和治理结构。

3、目前不存在前述类似情形

公司股权结构调整后，治理结构更加优化，不再存在前述类似情况，有利于公司长远发展，故公司重新向上海证券交易所提交了科创板首发上市申请文件，申请首次公开发行股票并在科创板上市。

2、关于控股股东和实际控制人

2.1 招股说明书披露，杭实集团（时名杭州市工业资产经营投资集团有限公司）与 TOKA 于 2013 年 8 月 15 日签订的《协议书》，对发行人形成共同控制。2018 年 3 月 26 日，杭实集团与 TOKA 签订《终止协议》，双方同意原一致行动协议终止，杭实集团与 TOKA 不再对发行人形成共同控制。

同日，杭实集团与协丰投资签订《一致行动协议》，自协议签订之日起，杭实集团与协丰投资合计持有发行人 53.33% 股权，对发行人形成共同控制。2019 年 5 月 28 日，杭实集团和协丰投资签署《一致行动协议之补充协议》。

截至招股说明书签署之日，杭实集团持有发行人 50.00% 的股份，TOKA 持有发行人 44.67% 的股份，持股比例较高，且 TOKA 及其控制的企业与发行人经营相同业务。发行人认定杭实集团和协丰投资对发行人形成共同控制，为发行人的

共同控股股东、实际控制人。

根据保荐工作报告，杭实集团、协丰投资及TOKA于2018年3月26日共同签署的《杭华油墨股份有限公司控制结构调整协议书》，于2019年5月28日共同签署的《〈杭华油墨股份有限公司控制结构调整协议书〉之履行确认协议》。

根据律师工作报告，发行人引入新股东协丰投资，并由TOKA向协丰投资转让其持有的发行人3.33%股权。所转让比例的确定系基于：根据当时的国有股转持规定，在发行人首次公开发行的股份达到发行前股份总数的25%且杭实集团履行转持义务后，杭实集团与TOKA的持股比例仍基本相同。

请发行人补充提供前述四份协议文本。

请发行人补充披露杭实集团、协丰投资及TOKA签署《杭华油墨股份有限公司控制结构调整协议书》和《〈杭华油墨股份有限公司控制结构调整协议书〉之履行确认协议》具体情况以及协议相关内容。

请发行人说明：（1）发行人2013年引入新股东协丰投资的原因；（2）2018年3月杭实集团与TOKA终止一致行动协议的具体原因；（3）结合公司章程、协议以及发行人股东大会、董事会、监事会及发行人经营管理的实际运行情况，说明杭实集团与协丰投资是否能够对发行人实现共同控制；（4）目前TOKA在公司经营、管理决策中发挥的作用，是否对公司经营、管理具有重大影响；（5）TOKA对发行人的投资及生产、经营理念，是否会谋求发行人实际控制权，发行人是否会面临实际控制权变更的风险，是否能够保证控制权的稳定；（6）杭实集团和TOKA对发行人是否并表，具体的会计核算方式；（7）发行人共同控股股东杭实集团与协丰投资在面对意见分歧时候的解决机制，是否存在可能导致实际由杭实集团与TOKA进行控制的情形；（8）未向上追溯共同控股股东的实际控制人的原因及合理性，是否符合相关法律法规规定及杭实集团实际控制人的认定。

请保荐机构和发行人律师对前述问题进行核查，按照《上海证券交易所科创板股票发行上市审核问答（二）》问题5的要求进行核查并发表明确意见。

回复：

【发行人披露】

发行人已就《杭华油墨股份有限公司控制结构调整协议书》和《〈杭华油墨

股份有限公司控制结构调整协议书>之履行确认协议》的签署情况及相关内容，在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“三、发行人报告期内的股本和股东变化情况”中补充披露如下：

“2018年3月26日，发行人全体股东签订《杭华油墨股份有限公司控制结构调整协议书》（以下简称“《调整协议》”），一致同意对发行人股权和治理结构做如下调整：（1）终止并解除杭实集团与 TOKA 原签订的关于一致行动的《协议书》及其补充协议；（2）杭实集团与协丰投资在涉及股东权利的一切重大事项上保持一致行动，并签署相关协议；（3）由 TOKA 向协丰投资转让其持有的 480 万股发行人股份，占总股本的 2%；（4）对董事会董事构成进行调整，除 3 名独立董事外，各股东应确保 3 名杭实集团提名的董事、2 名 TOKA 提名的董事及 1 名协丰投资提名的董事当选。

.....

2019年5月28日，发行人全体股东签订《关于<杭华油墨股份有限公司控制结构调整协议书>之履行确认协议》，基于《调整协议》履行结果确认如下：

（1）《调整协议》已如约履行完毕，各股东对协议的履行结果表示满意，不存在任何纠纷及未尽事宜；（2）各股东承诺，将严格遵守本协议、《调整协议》或杭实集团与协丰投资签订的《一致行动协议》的规定，不会谋求对杭华股份的单独控制。”

【发行人说明】

（一）发行人 2013 年引入新股东协丰投资的原因

发行人 2013 年引入员工持股平台协丰投资主要系改善公司治理结构及实现核心员工激励。

2013 年协丰投资入股前，发行人股东为杭实集团及 TOKA，分别持有 50% 股权。其中杭实集团为杭州市国资委下属国有企业，TOKA 为注册地在日本并在东京证券交易所上市的公司，两位股东均不能通过董事会单独控制发行人。公司管理人员对公司的生产经营具有重要的影响作用，但未持有公司股权。

此外，公司为技术密集型企业，核心管理及技术人员对公司持续发展具有重要意义。核心员工未持有公司股份，不利于有效激励管理团队，亦不能实现所有者与经营者共享经营成果、保持长期利益一致。

因此，2013年，发行人原股东一致同意引入协丰投资作为第三方股东，协丰投资的合伙人均为公司在职中高层管理人员（含核心技术人员）。截至目前协丰投资共有38名自然人合伙人，均为中国籍员工。

（二）2018年3月杭实集团与 TOKA 终止一致行动协议的具体原因

由于日本油墨市场的发展早于中国市场，公司成立初期在技术发展理念、经营管理等方面借鉴了 TOKA 的先进经验。经过数十年的发展，公司已成为国内具有较强技术研发能力的行业领先企业，公司自主培养的经营管理团队也愈发成熟。随着公司在技术、业务、管理等各方面能力的增强，以及中国与日本油墨市场个性化差异的加大，TOKA 在发行人日常经营、管理中发挥的作用日趋减弱，TOKA 更多以投资者的身份参与行使股东权利、获取投资回报。

因此，TOKA 主动提出放弃对发行人的共同控制地位，并进一步降低其持有的发行人股份比例，杭实集团对此表示理解，双方就终止一致行动事项达成一致意见。

2018年3月，发行人全体股东共同签订《杭华油墨股份有限公司控制结构调整协议书》，通过 TOKA 与杭实集团终止一致行动、TOKA 向协丰投资转让股份、减少1名由 TOKA 提名的董事等措施，实现发行人控制权的转变。发行人全体股东已切实履行前述协议的约定事项，TOKA 与杭实集团基于双方真实意思表示，终止一致行动协议，并降低了 TOKA 的持股比例及对发行人股东大会、董事会决策的影响。

前述调整完成后，杭实集团持股 50%，TOKA 持股 44.67%，协丰投资持股 5.33%，杭实集团及协丰投资共同持股比例较 TOKA 多 10.66%。

（三）结合公司章程、协议以及发行人股东大会、董事会、监事会及发行人经营管理的实际运行情况，说明杭实集团与协丰投资是否能够对发行人实现共同控制

1、股东大会决策

根据公司现行有效的《公司章程》、《股东大会议事规则》，股东出席股东大会，以其所代表的有表决权的股份数额行使表决权，每一股份享有一票表决权；除法定及上市公司治理要求的特别决议事项外，其他事项需经出席股东大会的股东所持表决权二分之一以上通过。

杭实集团和协丰投资合计持有公司 55.33%的股份，所持表决权过半数，能够共同对发行人股东大会审议的大部分事项形成有效决策。

2、董事会、监事会决策

根据发行人现行有效的《公司章程》、《董事会议事规则》、《监事会议事规则》，除对外担保事项外，其余董事会审议事项应当经全体董事过半数通过；监事会审议事项应当经半数以上监事通过。

发行人董事会共设有 6 名非独立董事，其中 4 名为杭实集团/协丰投资提名，占非独立董事总数的三分之二；发行人监事会共设有 3 名监事，其中 2 名为职工监事，1 名股东监事由杭实集团提名。杭实集团与协丰投资能够共同对发行人董事会及监事会决议产生重大影响。

3、共同控制后的三会表决情况

发行人自受杭实集团与协丰投资共同控制以来，历次股东大会各项议案表决时，杭实集团与协丰投资的表决意见均为一致，且各项议案最终表决结果亦与双方意见一致；历次董事会及监事会各项议案的最终表决结果，与杭实集团、协丰投资提名的董事、监事意见均一致。

综上所述，杭实集团与协丰投资能够对发行人实现共同控制。

(四)目前 TOKA 在公司经营、管理决策中发挥的作用，是否对公司经营、管理具有重大影响

1、TOKA 未直接参与发行人经营、管理

自发行人设立以来，TOKA 作为发行人股东从未以股东身份向公司提起议案，其行使的股东权利主要表现为在发行人股东大会上行使表决权，提名 2 名董事进入发行人董事会。TOKA 未直接参与发行人的经营、管理。

2、TOKA 提名董事、推荐总经理无法独立对发行人日常经营决策实施重大影响

TOKA 提名的 2 名董事，分别为中間和彦、三輪達也。中間和彦工作地为日本，未在发行人处担任除董事以外的其他职务或领取薪酬，除在发行人董事会上发表意见外，不直接参与发行人日常经营决策。三輪達也除担任发行人董事外，亦为发行人董事会聘任的总经理，对发行人董事会负责。

(1) 发行人尊重历史聘任日籍员工担任总经理

①根据发行人前身杭华有限设立时适用的《中外合资经营企业法》（1979年7月8日施行），合营企业董事长由中国合营者担任，正副总经理由合营各方分别担任。杭华有限设立时，合营各方签订的《杭华油墨化学有限公司合同》及《杭华油墨化学有限公司章程》即约定，公司总经理由外国合营者推荐，副总经理由中国合营者推荐。为尊重公司发展历史，公司历任董事长、副总经理均由中方人员担任，历任总经理均由日籍人员担任。

②经过数十年实践，由中方员工担任董事长及副总经理、日方员工担任总经理的管理层设置，符合发行人历史发展实际情况，有利于吸收不同的管理经验。故发行人改制为股份公司后，仍延续了相应传统，由董事会聘任日籍员工为总经理。

（2）总经理为发行人在职员工，且不能独立对发行人日常经营作出决策

发行人总经理系由 TOKA 推荐、经董事会聘任、与发行人签订正式劳动合同，并合规办理了《外国人工作许可证》的日籍员工，其虽由 TOKA 推荐，但在职期间系发行人正式员工，在发行人处领取薪酬，受公司制度约束，以发行人利益为首要出发点。

根据发行人现行有效的《公司章程》及《总经理工作细则》，公司总经理、副总经理均由董事长提名，由董事会聘任，公司总经理不具有提名副总经理的权限。发行人董事会享有重新聘任总经理的权利，且杭实集团与协丰投资能够对发行人董事会决议产生重大影响。

此外，根据发行人的内部制度文件《业务分工规定》，总经理及副总经理业务分工基本一致，主要职责包括根据《公司章程》及董事会决定的基本方针，共同制定公司工作的总体实施计划和办法，共同组织和领导公司的日常工作，执行董事会关于共同签署重大事项的决定，执行公司质量管理与环境管理工作，指导、监督各部门共同落实公司经营战略和质量方针。在实践中，在发行人经理级权限内的重要决策事项，如制度的批准、人事的任免等，均需取得总经理与副总经理的共同认可，由双方共同批准实施，总经理不能单独作出决策。

综上所述，TOKA 仅持有发行人 44.67% 股份，无法单独对股东大会议案形成决策；TOKA 提名的 2 名董事不构成对发行人董事会的重大影响。此外，发行人总经理虽由日籍员工担任，但其首要身份为发行人员工，且需与发行人副

总经理对日常经营相关的重要事项进行联席管理，同时受董事会监督，无法独立对发行人日常经营决策实施重大影响。因此，TOKA 未直接参与发行人经营、管理，对发行人经营、管理不具有重大影响。

（五）TOKA 对发行人的投资及生产、经营理念，是否会谋求发行人实际控制权，发行人是否会面临实际控制权变更的风险，是否能够保证控制权的稳定

根据发行人前身杭华有限设立时合营各方签订的《杭华油墨化学有限公司合同》，合资经营的目的是“本着加强经济合作和技术交流的愿望，采用先进而适用的技术和科学的经营管理方法……提高经济效益，使投资各方获得满意的经济利益”。

近年来，发行人以更加独立的姿态面向市场开展经营活动，拥有多项独立研发的核心发明专利，具备业务、资产、生产经营、人员等各方面独立性，TOKA 在发行人日常经营中发挥的作用日趋减弱。

于 TOKA 而言，发行人并非其具有实际控制权的子公司，而是拥有良好收益的参股公司，TOKA 对发行人投资的主要目的系获取投资回报，TOKA 未直接参与发行人日常经营、管理，其行使股东权利主要表现为在发行人股东大会上行使表决权，提名 2 名董事进入发行人董事会。因此，TOKA 于 2018 年 3 月与杭实集团终止一致行动，主动放弃对发行人的共同控制地位，并在《关于<杭华油墨股份有限公司控制结构调整协议书>之履行确认协议》中再次确认，不会谋求对发行人的单独控制。

此外，杭实集团及协丰投资共同持股比例较 TOKA 多 10.66%，发行人亦不存在其他能够与 TOKA 形成一致行动的股东，股权差距较为稳定。如将来发行人完成上市，TOKA 增持发行人股票亦受到相关法律法规的约束，借此消除与杭实集团、协丰投资股权差距的可能性较小。

综上所述，TOKA 持有发行人股权的主要目的是获取投资回报，不会谋求发行人实际控制权，鉴于杭实集团与协丰投资的持股比例已形成对发行人的绝对控制且与 TOKA 存在超过 10%的持股比例差距，发行人不存在面临实际控制权变更的风险，控制权稳定。

（六）杭实集团和 TOKA 对发行人是否并表，具体的会计核算方式

报告期内，杭实集团和 TOKA 均未对发行人进行并表，系以权益法对持有的发行人股权进行会计核算。

（七）发行人共同控股股东杭实集团与协丰投资在面对意见分歧时候的解决机制，是否存在可能导致实际由杭实集团与 TOKA 进行控制的情形

2018 年 3 月 26 日，杭实集团与协丰投资签订《一致行动协议》，双方约定：如经杭实集团与协丰投资充分沟通协商后，对涉及杭华股份经营管理有关的股东大会投票、董事任命或委派、财务、管理决策等方面的事项行使何种表决权达不成一致意见，双方仍采取一致行动，协丰投资同意以杭实集团的意见为准行使相关事项表决权。

2019 年 5 月 28 日，杭实集团与协丰投资签订《一致行动协议之补充协议》，约定将争议解决机制变更为：双方均出席股东大会并对未达成一致意见的议案投“弃权”票；2020 年 6 月 22 日，双方签订《<一致行动协议之补充协议>之终止协议》，一致同意解除上述补充协议，即双方意见分歧时仍以杭实集团的意见为准。发行人亦据此删除了招股说明书“第四节 风险因素”之“三、内控风险”中原披露的“共同控股股东不能协商一致的风险”。

综上，杭实集团与协丰投资在面对意见分歧时以杭实集团的意见为准，不存在可能导致实际由杭实集团与 TOKA 进行控制的情形。

（八）未向上追溯共同控股股东的实际控制人的原因及合理性，是否符合相关法律法规规定及杭实集团实际控制人的认定

根据中共杭州市委及杭州市人民政府下发的相关文件，杭实集团是杭州市国资委下属的国有资产营运机构，授权经营相关国有资产，负责参与全资、控股和参股企业重大决策，监管国有资产，行使出资人权利，对企业重大事项作出决策，并享受国有资产经营利益。对发行人投资所形成的权益是杭实集团经授权经营管理的资产之一。

协丰投资系由 38 名自然人出资设立的合伙企业，其涉及投资杭华股份及行使股东权利的相关事项，均由 5 名合伙人组成的决策委员会进行事前决策，无实际控制人。

杭实集团和协丰投资不属于同一控制下企业，无共同实际控制人。杭实集团与协丰投资通过签署协议形成一致行动关系，涉及发行人重要事项的决策沟

通仅发生在协议签署方杭实集团及协丰投资之间，双方系独立自主地行使其股东权利、保持一致行动，无法由杭实集团上级主管机构或协丰投资特定合伙人直接出面参与并行行使对发行人的股东权利，且杭实集团已获授权经营国有资产，能够独立对公司重大事项作出决策。

综上所述，直接认定杭实集团和协丰投资为公司实际控制人而未向上追溯，真实、合理反映了公司控制权结构。

【保荐机构的核查意见】

1、针对问询函问题的核查程序及核查意见

保荐机构履行了以下核查程序：

（1）查阅了发行人前身设立时的合营合同、公司章程，杭华有限时期相关董事会会议资料及杭华股份设立至今历次股东大会、董事会、监事会会议资料；

（2）查阅了发行人各股东间签订的相关协议；

（3）查阅了发行人现行有效的内部治理文件、主要制度文件及部分人事任命文件；

（4）查阅了中共杭州市委、杭州市人民政府下发的国有资产经营相关文件。

经核查，保荐机构认为：

（1）发行人 2013 年引入新股东协丰投资系为优化公司治理结构、激励管理团队；

（2）2018 年 3 月杭实集团与 TOKA 终止一致行动协议，主要系 TOKA 更多以投资者的身份参与行使股东权利、获取投资回报，故主动放弃对发行人的共同控制地位；

（3）杭实集团和协丰投资能够共同对发行人股东大会审议的大部分事项形成有效决策、对发行人董事会及监事会决议产生重大影响，故杭实集团和协丰投资能够对发行人实现共同控制；

（4）TOKA 未直接参与发行人经营、管理，对发行人经营、管理不具有重大影响；

（5）TOKA 持有发行人股权的主要目的是获取投资回报，不会谋求发行人实际控制权，鉴于杭实集团与协丰投资的持股比例已形成对发行人的绝对控制且与 TOKA 存在超过 10%的持股比例差距，发行人不存在面临实际控制权变更

的风险，控制权稳定；

(6) 报告期内，杭实集团和 TOKA 均未对发行人进行并表，系以权益法对持有的发行人股权进行会计核算；

(7) 杭实集团与协丰投资在面对意见分歧时以杭实集团的意见为准，不存在可能导致实际由杭实集团与 TOKA 进行控制的情形；

(8) 杭实集团是杭州市国资委下属的国有资产营运机构，授权经营相关国有资产，协丰投资无实际控制人。杭实集团和协丰投资不属于同一控制下企业，无共同实际控制人，且杭实集团与协丰投资独立自主地行使其对杭华股份的股东权利、保持一致行动，不涉及杭实集团上级主管机构或协丰投资特定合伙人，故直接认定杭实集团和协丰投资为公司实际控制人而未向上追溯，真实、合理反映了公司控制权结构。

2、按照《上海证券交易所科创板股票发行上市审核问答（二）》（以下简称“《审核问答（二）》”）问题 5 相关要求履行的核查程序及核查意见

保荐机构查阅了发行人《公司章程》、三会相关资料、公司相关制度及执行情况等资料，查阅了发行人股东间签订的协议文件，向发行人股东进行了访谈/取得了相关问卷。经核查，保荐机构认为：

(1) 实际控制人认定的基本要求

杭实集团与协丰投资在涉及股东权利的一切重大事项上保持一致行动，两者合计持有发行人 55.33%的股份，形成绝对控股。杭实集团与协丰投资提名的董事占发行人董事会非独立董事的三分之二，可对董事会决策施加重大影响。杭实集团、协丰投资及其提名的董事、监事意见及决议表决，均与历次会议最终表决结果一致。杭实集团和协丰投资能够对发行人实现共同控制。

此外，发行人全体股东亦认可杭实集团和协丰投资对发行人的共同控制，并通过《关于<杭华油墨股份有限公司控制结构调整协议书>之履行确认协议》予以确认。

TOKA 仅持有发行人 44.67%股份，无法单独对股东大会议案形成决策，TOKA 提名的 2 名董事不构成对发行人董事会的重大影响，TOKA 不能对发行人形成控制。

因此，发行人实际控制人的认定真实、准确，符合发行人的实际情况，不

存在通过实际控制人认定而规避发行条件的情形。

(2) 共同实际控制人

杭实集团为发行人第一大股东，不存在排除第一大股东为共同实际控制人的情形。杭实集团不能独立对发行人形成控制，杭实集团与协丰投资对发行人形成共同控制的认定符合发行人实际情况，发行人不存在为扩大履行实际控制人义务的主体范围或满足发行条件而做出违背事实的认定。发行人共同实际控制人非自然人股东，不适用自然人配偶、亲属的相关规定。

杭实集团与协丰投资已在一致行动协议中明确了发生意见分歧或纠纷时的解决机制；杭实集团与协丰投资取得发行人共同控制权已满 2 年，最近 2 年内控制权未发生变化，不存在为满足发行条件而调整实际控制人认定范围的情形。

(3) 实际控制人变动的特殊情况

报告期内，发行人不存在实际控制人变动的特殊情况，不适用。

(4) 实际控制人认定中涉及股权代持情形的处理

报告期内，发行人股权不存在代持的情形，不适用。

综上所述，杭实集团与协丰投资通过一致行动，能够切实对公司股东大会、董事会、监事会决策产生重大影响，发行人对共同实际控制人的认定真实、准确，符合《审核问答（二）》的相关规定。

【律师的核查意见】

律师履行了以下核查程序：

- 1、查阅杭华有限七届四次董事会会议资料；
- 2、查阅杭实集团与 TOKA 于 2018 年 3 月 26 日签订的《终止协议》；
- 3、查阅杭实集团与协丰投资于 2018 年 3 月 26 日签订的《一致行动协议》及其补充协议和补充协议之终止协议；
- 4、查阅 TOKA 与协丰投资于 2019 年 4 月 28 日签署的《股份转让协议》；
- 5、查阅杭实集团、TOKA 与协丰投资于 2018 年 3 月 26 日签订的《杭华油墨股份有限公司控制结构调整协议书》以及于 2019 年 5 月 28 日签订的《关于<杭华油墨股份有限公司控制结构调整协议书>之履行确认协议》；
- 6、查阅发行人现行有效的《公司章程》、《股东大会议事规则》、《董事会议事规则》、《监事会议事规则》；

7、查阅发行人于报告期内召开的股东大会、董事会、监事会会议资料；

8、查阅 1979 年 7 月 8 日施行的《中外合资经营企业法》；

9、查阅发行人设立时由合营各方签署的《杭华油墨化学有限公司合同》；

10、查阅发行人制定的《业务分工规定》；

11、查阅中共杭州市委、杭州市人民政府下发的“市委[2001]15 号”《中共杭州市委杭州市人民政府关于组建杭州市工业资产经营有限公司的通知》；

12、查阅杭州市人民政府下发的“杭政发[2001]119 号”《关于授权杭州市工业资产经营有限公司经营国有资产的通知》。

1、针对问询函问题的核查意见

(1) 出于优化公司治理结构和实现核心员工激励的双重考虑，2013 年，发行人原股东一致同意引入协丰投资作为公司的第三位股东，协丰投资的合伙人均为公司在职中高层管理人员（含核心技术人员）；

(2) TOKA 更多是以投资者的身份参与行使股东权利、获取投资回报，故主动放弃对发行人的共同控制地位，并进一步降低其持有的发行人股份比例、减少董事会席位提名权，使其持股比例与实际发挥的经营管理作用相匹配；

(3) 杭实集团与协丰投资能够对发行人实现共同控制；

(4) TOKA 未直接参与发行人经营、管理，对发行人经营、管理不具有重大影响；

(5) TOKA 持有发行人股权的主要目的是获取投资回报，不会谋求发行人实际控制权，鉴于杭实集团与协丰投资的持股比例已形成对发行人的绝对控制且与 TOKA 存在超过 10%的持股比例差距，发行人不存在面临实际控制权变更的风险，发行人控制权稳定；

(6) 报告期内，杭实集团和 TOKA 均未对发行人进行并表，系以权益法对持有的发行人股权进行会计核算；

(7) 发行人共同控股股东杭实集团与协丰投资在面对意见分歧时候的解决机制，不存在可能导致实际由杭实集团与 TOKA 进行控制的情形；

(8) 杭实集团是杭州市国资委下属的国有资产营运机构，授权经营相关国有资产，协丰投资无实际控制人。杭实集团和协丰投资不属于同一控制下企业，无共同实际控制人。涉及发行人重要事项的决策沟通仅发生在协议签署方杭实

集团及协丰投资之间，无法由杭实集团上级主管机构或协丰投资特定合伙人直接出面参与并行使对发行人的股东权利，故直接认定杭实集团和协丰投资为公司实际控制人而未向上追溯，系出于对公司实际情况的尊重，真实、合理反映了公司控制权结构。

2、按照《上海证券交易所科创板股票发行上市审核问答（二）》问题 5 的要求的核查意见

（1）实际控制人认定的基本要求

经发行人确认，其实际控制人为杭实集团和协丰投资，发行人系由杭实集团与协丰投资共同控制的公司。前述认定已由发行人全体股东予以确认。

经核查发行人的《公司章程》、发行人股东间签订的协议文件，杭实集团与协丰投资在涉及股东权利的一切重大事项上保持一致行动，两者合计持有发行人 55.33% 的股份，形成绝对控股。经杭实集团与协丰投资提名的董事占发行人董事会非独立董事的三分之二，可对董事会决策施加重大影响。经核查发行人历次股东大会、董事会、监事会会议文件并结合发行人经营管理实际运作相关情况，发行人律师认为，杭实集团和协丰投资共同控制发行人。

（2）对共同控制人认定的核查

①基于对发行人股权结构、公司治理文件、内部决策机构及经营管理运作情况的核查，发行人律师认为，发行人受杭实集团及协丰投资共同控制的认定符合实际情况，不存在违背事实的认定。

②经核查，杭实集团为发行人第一大股东，发行人的共同实际控制人认定不存在排除第一大股东为共同实际控制人的情形。

③发行人共同实际控制人分别为有限责任公司和有限合伙企业，不适用“实际控制人的配偶、直系亲属，如其持有公司股份达到 5% 以上或者虽未超过 5% 但是担任公司董事、高级管理人员并在公司经营决策中发挥重要作用，除非有相反证据，原则上应认定为共同实际控制人”。

④发行人股东杭实集团与协丰投资已在一致行动协议中明确了发生意见分歧或纠纷时的解决机制：“如果经双方充分沟通协商后，对涉及杭华油墨经营管理有关的股东大会投票、董事任命或委派、财务、经营、管理决策等方面的事项行使何种表决权达不成一致意见，双方仍采取一致行动，协丰投资同意以杭

实集团的意见为准行使相关事项的表决权”。

⑤发行人共同实际控制人分别为有限责任公司和有限合伙企业，不适用“对于作为实际控制人亲属的股东所持的股份，应当比照实际控制人自发行人上市之日起锁定 36 个月”。

⑥经核查，控制权于最近 2 年内未发生变化。

(3)《上海证券交易所科创板股票发行上市审核问答(二)》问题 5 之(三)“实际控制人变动的特殊情形”对发行人不适用。

(4) 发行人实际控制人认定不涉及股权代持情形，《上海证券交易所科创板股票发行上市审核问答(二)》问题 5 之(四)“实际控制人认定中涉及股权代持情形的处理”对发行人不适用

综上所述，发行人律师认为，发行人关于实际控制人的认定符合《上海证券交易所科创板股票发行上市审核问答(二)》问题 5 的要求。

2.2 招股说明书披露，协丰投资成立于2013年，系发行人员工持股平台，其合伙人均为发行人在职员工。公司员工朱柏冬为执行事务合伙人，非公司的董事、监事或高级管理人员，在协丰投资的出资比列为2.22%。

请发行人说明：(1) 协丰投资的历史沿革，是否存在日方人员出资的情况；(2) 协丰投资合伙协议的具体内容和决策机制，能够对协丰投资实现控制的主体；(3) 协丰投资的朱柏冬担任协丰投资执行事务合伙人的原因及合理性，其是否在发行人处任职，其是否能实际控制协丰投资；(4) 朱柏冬及协丰投资其他股东是否与TOKO存在相关利益安排。

回复：

【发行人说明】

(一) 协丰投资的历史沿革，是否存在日方人员出资的情况

1、协丰投资的历史沿革

(1) 2013 年 8 月，协丰投资设立

协丰投资系由 27 位自然人与墨华投资于 2013 年 8 月共同设立的合伙企业，其设立时的出资情况如下：

单位：万元

序号	合伙人名称	出资额	出资比例 (%)
1	朱柏冬	27.9100	2.41
2	邱克家	125.5500	10.84
3	龚张水	111.6150	9.64
4	陈建新	69.7550	6.02
5	曹文旭	69.7550	6.02
6	袁崇德	55.8100	4.82
7	吴国强	55.8100	4.82
8	程磊明	55.8100	4.82
9	王斌	55.8100	4.82
10	戴连泽	27.9100	2.41
11	陈群	27.9100	2.41
12	曹明华	27.9100	2.41
13	王忠保	27.9100	2.41
14	楼当朝	27.9100	2.41
15	马志强	27.9100	2.41
16	黄慎	27.9100	2.41
17	何铁飞	27.9100	2.41
18	孙冠章	27.9100	2.41
19	沈剑彬	27.9100	2.41
20	林日胜	27.9100	2.41
21	奚振浔	27.9100	2.41
22	杭州墨华投资管理有限公司 ^注	27.9100	2.41
23	林洁	27.9100	2.41
24	傅波	27.9100	2.41
25	张锦强	27.9100	2.41
26	洪少坚	27.9100	2.41
27	葛进	27.9100	2.41
28	赵国淼	27.9100	2.41
合计		1,158.1150	100.00

注：墨华投资系邱克家、龚张水、陈建新共同设立的公司，已于 2020 年 2 月注销。

(2) 2013 年 12 月，第一次出资额转让

经全体合伙人同意，邱克家、龚张水于 2013 年 12 月与时任总经理高见沢

昭裕签订《财产转让协议》，约定将两人持有的协丰投资部分出资额以平价转让给高见沢昭裕。同月，协丰投资在杭州市工商行政管理局办理完成了变更登记手续。

本次出资额变动的具体情况及协丰投资最新出资情况如下：

单位：万元

序号	合伙人名称	出资额变动情况	出资额	出资比例 (%)
1	高见沢昭裕	83.7000	83.7000	7.23
2	邱克家	-41.8500	83.7000	7.23
3	龚张水	-41.8500	69.7650	6.02
4	其他合伙人	-	920.9500	79.52
合计		-	1,158.1150	100.00

(3) 2015年1月，第二次出资额转让

经全体合伙人同意，协丰投资全体合伙人于2015年1月与新升任的中层管理人员陈震宇、张国伟、任悦分别签订《财产转让协议》，约定原合伙人以其出资比例分别向新进合伙人平价转让部分出资额。同月，协丰投资在杭州市工商行政管理局办理完成了变更登记手续。

本次出资额变动的具体情况及协丰投资最新出资情况如下：

单位：万元

序号	合伙人名称	出资额变动情况	出资额	出资比例 (%)
1	朱柏冬	-1.6746	26.2354	2.27
2	高见沢昭裕	-5.0220	78.6780	6.79
3	邱克家	-5.0220	78.6780	6.79
4	龚张水	-4.1859	65.5791	5.66
5	陈建新	-4.1853	65.5697	5.66
6	曹文旭	-4.1853	65.5697	5.66
7	袁崇德	-3.3486	52.4614	4.53
8	吴国强	-3.3486	52.4614	4.53
9	程磊明	-3.3486	52.4614	4.53
10	王斌	-3.3486	52.4614	4.53
11	戴连泽	-1.6746	26.2354	2.27

序号	合伙人名称	出资额 变动情况	出资额	出资比例 (%)
12	陈群	-1.6746	26.2354	2.27
13	曹明华	-1.6746	26.2354	2.27
14	王忠保	-1.6746	26.2354	2.27
15	楼当朝	-1.6746	26.2354	2.27
16	马志强	-1.6746	26.2354	2.27
17	黄慎	-1.6746	26.2354	2.27
18	何铁飞	-1.6746	26.2354	2.27
19	孙冠章	-1.6746	26.2354	2.27
20	沈剑彬	-1.6746	26.2354	2.27
21	林日胜	-1.6746	26.2354	2.27
22	奚振浔	-1.6746	26.2354	2.27
23	杭州墨华投资管理有限公司	-1.6746	26.2354	2.27
24	林洁	-1.6746	26.2354	2.27
25	傅波	-1.6746	26.2354	2.27
26	张锦强	-1.6746	26.2354	2.27
27	洪少坚	-1.6746	26.2354	2.27
28	葛进	-1.6746	26.2354	2.27
29	赵国淼	-1.6746	26.2354	2.27
30	陈震宇	23.1623	23.1623	2.00
31	张国伟	23.1623	23.1623	2.00
32	任悦	23.1623	23.1623	2.00
合计		-	1,158.1150	100.00

(4) 2016年2月，第三次出资额转让

经全体合伙人同意，协丰投资全体合伙人于2016年2月与新升任的中层管理人员吴博、厉伟锋、许张根分别签订《财产转让协议》，约定原合伙人以其出资比例分别向新进合伙人平价转让部分出资额。同月，协丰投资在杭州市市场监督管理局办理完成了变更登记手续。

本次出资额变动的具体情况及协丰投资最新出资情况如下：

单位：万元

序号	合伙人名称	出资额 变动情况	出资额	出资比例 (%)
----	-------	-------------	-----	-------------

序号	合伙人名称	出资额 变动情况	出资额	出资比例 (%)
1	朱柏冬	-1.4167	24.8187	2.14
2	高見沢昭裕	-4.2486	74.4294	6.43
3	邱克家	-4.2486	74.4294	6.43
4	龚张水	-3.5413	62.0378	5.36
5	陈建新	-3.5408	62.0289	5.36
6	曹文旭	-3.5408	62.0289	5.36
7	袁崇德	-2.8329	49.6285	4.29
8	吴国强	-2.8329	49.6285	4.29
9	程磊明	-2.8329	49.6285	4.29
10	王斌	-2.8329	49.6285	4.29
11	戴连泽	-1.4167	24.8187	2.14
12	陈群	-1.4167	24.8187	2.14
13	曹明华	-1.4167	24.8187	2.14
14	王忠保	-1.4167	24.8187	2.14
15	楼当朝	-1.4167	24.8187	2.14
16	马志强	-1.4167	24.8187	2.14
17	黄慎	-1.4167	24.8187	2.14
18	何铁飞	-1.4167	24.8187	2.14
19	孙冠章	-1.4167	24.8187	2.14
20	沈剑彬	-1.4167	24.8187	2.14
21	林日胜	-1.4167	24.8187	2.14
22	奚振浯	-1.4167	24.8187	2.14
23	杭州墨华投资管理有限公司	-1.4167	24.8187	2.14
24	林洁	-1.4167	24.8187	2.14
25	傅波	-1.4167	24.8187	2.14
26	张锦强	-1.4167	24.8187	2.14
27	洪少坚	-1.4167	24.8187	2.14
28	葛进	-1.4167	24.8187	2.14
29	赵国淼	-1.4167	24.8187	2.14
30	陈震宇	-1.2508	21.9115	1.89
31	张国伟	-1.2508	21.9115	1.89
32	任悦	-1.2508	21.9115	1.89

序号	合伙人名称	出资额 变动情况	出资额	出资比例 (%)
33	吴博	20.8461	20.8461	1.80
34	厉伟锋	20.8461	20.8461	1.80
35	许张根	20.8461	20.8461	1.80
合计		-	1,158.1150	100.00

(5) 2017年1月，第四次出资额转让

因合伙人张国伟退休，经全体合伙人同意，张国伟于2017年1月与墨华投资、新升任的中层管理人员张磊分别签订《财产转让协议》，由张国伟将其持有的协丰投资出资额全部平价转出。同月，协丰投资在杭州市市场监督管理局办理完成了变更登记手续。

本次出资额变动的具体情况及协丰投资最新出资情况如下：

单位：万元

序号	合伙人名称	出资额 变动情况	出资额	出资比例 (%)
1	杭州墨华投资管理有限公司	2.2236	27.0423	2.34
2	张国伟	-21.9115	-	-
3	张磊	19.6880	19.6880	1.70
4	其他合伙人	-	1,111.3847	95.96
合计		-	1,158.1150	100.00

(6) 2018年12月，第五次出资额转让

因合伙人袁崇德、曹明华退休，高见沢昭裕退出，经全体合伙人同意，高见沢昭裕、袁崇德、曹明华及墨华投资于2018年12月，与级别有所提升的合伙人王忠保、张锦强，其他全体合伙人及新升任的中层管理人员全琪纯、朱凯、仇刚、崔刚、张腾、何良，分别签订《财产转让协议》，由高见沢昭裕、袁崇德、曹明华及墨华投资将其持有的协丰投资出资额全部平价转出。同月，协丰投资在杭州市市场监督管理局办理完成了变更登记手续。

本次出资额变动的具体情况及协丰投资最新出资情况如下：

单位：万元

序号	合伙人名称	出资额 变动情况	出资额	出资比例 (%)
1	朱柏冬	0.8350	25.6537	2.22

序号	合伙人名称	出资额 变动情况	出资额	出资比例 (%)
2	高見沢昭裕	-74.4294	-	-
3	邱克家	2.5042	76.9336	6.64
4	龚张水	2.0873	64.1251	5.54
5	陈建新	2.0870	64.1160	5.54
6	曹文旭	2.0870	64.1160	5.54
7	袁崇德	-49.6285	-	-
8	吴国强	1.6698	51.2983	4.43
9	程磊明	1.6698	51.2983	4.43
10	王斌	1.6698	51.2983	4.43
11	戴连泽	0.8350	25.6537	2.22
12	陈群	0.8350	25.6537	2.22
13	曹明华	-24.8187	-	-
14	王忠保	14.8111	39.6298	3.42
15	楼当朝	0.8350	25.6537	2.22
16	马志强	0.8350	25.6537	2.22
17	黄慎	0.8350	25.6537	2.22
18	何铁飞	0.8350	25.6537	2.22
19	孙冠章	0.8350	25.6537	2.22
20	沈剑彬	0.8350	25.6537	2.22
21	林日胜	0.8350	25.6537	2.22
22	奚振浯	0.8350	25.6537	2.22
23	杭州墨华投资管理有限公司	-27.0423	-	-
24	林洁	0.8350	25.6537	2.22
25	傅波	0.8350	25.6537	2.22
26	张锦强	14.8111	39.6298	3.42
27	洪少坚	0.8350	25.6537	2.22
28	葛进	0.8350	25.6537	2.22
29	赵国淼	0.8350	25.6537	2.22
30	陈震宇	0.7372	22.6488	1.96
31	任悦	0.7372	22.6488	1.96
32	吴博	0.7014	21.5475	1.86
33	厉伟锋	0.7014	21.5475	1.86

序号	合伙人名称	出资额 变动情况	出资额	出资比例 (%)
34	许张根	0.7014	21.5475	1.86
35	张磊	0.6624	20.3504	1.76
36	全琪纯	19.1533	19.1533	1.65
37	朱凯	19.1533	19.1533	1.65
38	仇刚	19.1533	19.1533	1.65
39	崔刚	19.1533	19.1533	1.65
40	张腾	19.1533	19.1533	1.65
41	何良	19.1533	19.1533	1.65
合计		-	1,158.1150	100.00

(7) 2019年4月，第六次出资额转让

鉴于协丰投资拟受让杭华股份股权，由全体合伙人对协丰投资按原比例增资，再以增资款支付股权转让对价，协丰投资提前向全体合伙人发起关于本次增资意愿的调查。经调查了解，合伙人吴博拟转让部分出资额，陈群拟退出协丰投资、转让其持有的全部出资额。

经全体合伙人同意，吴博、陈群于2019年4月与新升任的中层管理人员胡应华、夏建勇分别签订《财产转让协议》，平价转让持有的协丰投资出资额。同月，协丰投资在杭州市市场监督管理局办理完成了变更登记手续。

本次出资额变动的具体情况及协丰投资最新出资情况如下：

单位：万元

序号	合伙人名称	出资额 变动情况	出资额	出资比例 (%)
1	陈群	-25.6537	-	-
2	吴博	-9.7045	11.8429	1.02
3	胡应华	17.6791	17.6791	1.53
4	夏剑勇	17.6791	17.6791	1.53
5	其他合伙人	-	1,110.9139	95.92
合计		-	1,158.1150	100.00

(8) 2019年5月，第一次增资

经全体合伙人同意，协丰投资出资额由1,158.1150万元增加至3,085.0156万元，由各合伙人按原比例平价增资，出资比例保持不变。2019年5月，协丰

投资在杭州市市场监督管理局办理完成了变更登记手续。

本次增资完成后，协丰投资的出资情况如下：

单位：万元

序号	合伙人名称	本次新增 出资额	合计出资额	出资比例 (%)
1	朱柏冬	42.6828	68.3365	2.22
2	邱克家	128.0040	204.9376	6.64
3	龚张水	106.7021	170.8273	5.54
4	陈建新	106.6771	170.7930	5.54
5	曹文旭	106.6771	170.7930	5.54
6	吴国强	85.3521	136.6503	4.43
7	程磊明	85.3521	136.6503	4.43
8	王斌	85.3521	136.6503	4.43
9	王忠保	65.9366	105.5664	3.42
10	张锦强	65.9366	105.5664	3.42
11	戴连泽	42.6828	68.3365	2.22
12	楼当朝	42.6828	68.3365	2.22
13	马志强	42.6828	68.3365	2.22
14	黄慎	42.6828	68.3365	2.22
15	何铁飞	42.6828	68.3365	2.22
16	孙冠章	42.6828	68.3365	2.22
17	沈剑彬	42.6828	68.3365	2.22
18	林日胜	42.6828	68.3365	2.22
19	奚振浯	42.6828	68.3365	2.22
20	林洁	42.6828	68.3365	2.22
21	傅波	42.6828	68.3365	2.22
22	洪少坚	42.6828	68.3365	2.22
23	葛进	42.6828	68.3365	2.22
24	赵国淼	42.6828	68.3365	2.22
25	陈震宇	37.6844	60.3332	1.96
26	任悦	37.6844	60.3332	1.96
27	厉伟锋	35.8519	57.3994	1.86
28	许张根	35.8519	57.3994	1.86

序号	合伙人名称	本次新增 出资额	合计出资额	出资比例 (%)
29	张磊	33.8595	54.2099	1.76
30	全琪纯	31.8671	51.0204	1.65
31	朱凯	31.8671	51.0204	1.65
32	仇刚	31.8671	51.0204	1.65
33	崔刚	31.8671	51.0204	1.65
34	张腾	31.8671	51.0204	1.65
35	何良	31.8671	51.0204	1.65
36	胡应华	29.4141	47.0933	1.53
37	夏剑勇	29.4141	47.0933	1.53
38	吴博	19.7064	31.5493	1.02
合计		1,926.9006	3,085.0156	100.00

本次增资完成后，协丰投资出资额未发生变化。

2、是否存在日方人员出资的情况

协丰投资历史上曾存在日方人员高見沢昭裕出资的情况。

2013年12月-2018年12月，时任总经理高見沢昭裕曾持有协丰投资部分出资额，并已在杭实集团与 TOKA 解除一致行动当年末退出（根据《协丰投资合伙协议之补充协议》的相关约定，合伙人财产转让通常在每年度12月实施）。

高見沢昭裕退出后，协丰投资合伙人不再有日方人员。

（二）协丰投资合伙协议的具体内容和决策机制，能够对协丰投资实现控制的主体

1、协丰投资合伙协议的具体内容和决策机制

根据协丰投资全体合伙人签订的《协丰投资合伙协议之补充协议》，协议主要就合伙目的、涉及投资杭华股份及行使股东权利的事前决策、普通合伙人职权及合伙人财产转让等事项进行了约定，具体内容如下：

（1）合伙目的

1.合伙目的：

向杭华股份投资并持有杭华股份相应的股份。

除非全体合伙人书面一致同意，协丰投资除持有及管理上述股份外，不开展其他业务，不对外举债，也不发生除与前述投资相关的费用以外的任何成本

费用。

(2) 涉及投资杭华股份及行使股东权利的事前决策

2.决策委员会

2.1 成立决策管理委员会,专门负责涉及协丰投资投资杭华股份及行使股东权利(提案、表决等)的事前决策,并代表协丰投资出席与杭实集团关于杭华股份的预先沟通会(如需)。

2.2 决策管理委员会由5名委员构成,委员均为协丰投资合伙人,决策委员会成员经全体合伙人过半数选举产生。决策委员会决议的表决实行一人一票,所议事项必须经全体委员三分之二以上同意方为通过。

(3) 普通合伙人职权

3.1 协丰投资由普通合伙人负责合伙企业的事务,不设经营机构。普通合伙人可依据合伙协议及补充协议行使以下职权:

3.1.1 经全体合伙人同意或决策委员会审议通过,执行与杭华股份及其股东的谈判、签约、出资、股份回购及其项目管理事宜,并办理相应手续;

3.1.2 针对合伙企业重大事务,召集和主持全体合伙人会议;

3.1.3 根据补充协议的约定决定有限合伙人的入伙及退伙,并办理相应事宜;

3.1.4 由全体合伙人授予的其他职权。

(4) 合伙人财产转让

①合伙人离职或退休

4.1.3 如发生合伙人不再在杭华股份任职或退休的情况:

离职的合伙人应在离职前、退休的合伙人应在当年度12月将其在协丰投资的全部财产份额转让予普通合伙人指定的人(该指定的人应为新晋升为杭华股份部长(含)以上级别的人员)。如不指定上述人员的,则应按照全体其他合伙人的相对出资份额比例转让予全体其他合伙人。

转让价格按以下原则计算:

4.1.3.1 第一次出资部分(2019年5月1日前的出资),按原取得价格转让;

4.1.3.2 第二次出资部分(2019年5月1日后的出资),按该次出资部分对应的2019年1月1日至截止年度12月31日的杭华股份实现的可供分配利润(经审计的)中尚未分配部分与原取得价格之和转让。其中:因离职而转让的,截

止年度为离职行为发生的上一年度；因退休而转让的，截止年度为退休当年。

②新晋合伙人入伙

4.1.4 每年 12 月，统计当年度晋升为杭华股份部长（含）以上干部的人员。如果其中有非协丰投资合伙人的，同时愿意成为新合伙人的，向合伙企业提出入伙书面申请。由普通合伙人召开会议，由当年度退休合伙人或者全体合伙人转让协丰投资财产份额给每一位新合伙人，每一位新合伙人受让的份额总数应略低于同职务级别的原合伙人。退休人员转让的，参照 4.1.3 款；全体合伙人进行转让的，应按相对出资份额转让。转让执行具体时间由普通合伙人确定，转让价格按晋升当年退休合伙人的退出价格。新合伙人的入伙登记手续于次年办理，并于办理完成后成为协丰投资有限合伙人，按其出资份额享有权利承担义务。

③首发上市后的转让退出

4.2 杭华股份完成首次公开发行股份并上市，且协丰投资持有杭华股份的股份的锁定期届满后，合伙人可要求协丰投资出售其通过协丰投资间接持有的杭华股份股份（以下简称‘二级市场出售’）。二级市场出售完成后，协丰投资将回购二级市场出售的股份所对应的该合伙人在协丰投资的财产份额，回购对价为协丰投资完成二级市场出售所得款项扣除必要税收及费用。二级市场出售的具体管理办法另行制定。

④其他

4.3.4 杭华股份上市申报后至首次公开发行股份前，原则上不进行合伙财产的转让，但在此期间离职的，仍按 4.1.3 款执行。

2、能够对协丰投资实现控制的主体

根据《协丰投资合伙协议之补充协议》的相关约定，协丰投资除持有并管理杭华股份部分股权外，不开展其他业务，而其涉及投资杭华股份及行使股东权利的相关事项，均由 5 名合伙人组成的决策委员会进行事前决策，执行事务合伙人仅负责根据全体合伙人或决策委员会的决策进行最终执行。此外，协丰投资有限合伙人的入伙及退伙亦系遵照前述协议的相关约定办理，执行事务合伙人主要负责具体转让事项的核算及分配。因此，协丰投资执行事务合伙人不能对协丰投资实现控制，而协丰投资决策委员会委员并非长期固定（委员为协

丰投资合伙人，受离职等影响可能存在变动)，亦不存在特定委员对协丰投资的长期控制。

综上所述，协丰投资无实际控制人。

(三) 协丰投资的朱柏冬担任协丰投资执行事务合伙人的原因及合理性，其是否在发行人处任职，其是否能实际控制协丰投资

协丰投资执行事务合伙人朱柏冬在发行人处担任行政部下属总务部部长一职，负责内外联络及文书档案、公司公章等的管理事宜，由其担任协丰投资执行事务合伙人更便于相关事务的办理及各合伙人的联络协调，原因合理。

如本题第(二)问的相关回复，朱柏冬不能实际控制协丰投资。

(四) 朱柏冬及协丰投资其他股东是否与 TOKA 存在相关利益安排

根据协丰投资全体合伙人及 TOKA 出具的相关声明文件，朱柏冬及协丰投资其他合伙人与 TOKA 不存在关联关系或任何利益安排。

3、关于子公司

招股说明书披露，公司下设六家全资子公司，一家控股子公司湖州杭华。其中，浙江杭华和杭华功材均成立于2015年，但目前均未正式投产，最近一年利润均为负。

2020年3月20日，发行人以1,802.16万元的对价将所持有的安庆杭华100%股权转让给昆山市泰永祥商务发展有限公司，其主营业务为液体油墨的生产及销售。报告期内，安庆杭华的产能利用率在20%左右。

本次募投项目之一以全资子公司杭华功材为实施主体，建设年产1万吨液体油墨和年产8,000吨功能材料，与目前公司现有液体油墨系列产品一致。

请发行人补充披露母公司、各子公司的业务定位和关系，公司有关生产线的分布情况。

请发行人说明：(1)湖州杭华参股股东德清远邦科技有限公司的股权结构、出资方式，是否与发行人控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其亲属存在关联关系，与其共同设立公司的背景、原因和必要性；(2)安庆杭华股权转让定价的公允性，是否存在重大违法违规、是否存在债权债务纠纷；

(3)浙江杭华和杭华功材目前均为亏损和从15年到现在尚未正式投产的原因。

请发行人律师对说明（1）（2）进行核查并发表明确意见。

回复：

【发行人披露】

发行人已就母公司、各子公司的业务定位和关系、生产线等情况在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“七、发行人控股、参股公司及分公司情况”中补充披露如下：

“（一）母公司及各子公司的业务定位和关系

杭华股份（母公司）主营 UV 油墨及胶印油墨的研发、生产和销售，拥有可年产 25,000 吨胶印油墨（含 UV 油墨）的生产线，为发行人核心业务主体。

湖州杭华主营液体油墨的研发、生产和销售，拥有可年产 5,000 吨液体油墨的生产线，为发行人主营业务的重要组成部分。

安庆杭华原主营液体油墨的生产和销售，拥有可年产 6,000 吨液体油墨的生产线，曾为发行人主营业务的组成部分，后随着发行人对液体油墨整体布局的调整而转出。

广州杭华作为华南地区的销售、服务基地，主要负责华南及周边地区业务机会的发掘、市场的开拓及客户的维护，未配置生产线。

蒙山梧华主营油墨用树脂的生产和销售，拥有可年产 17,422 吨松香及松节油的生产线、可年产 8,000 吨松香改性树脂的生产线，为发行人油墨产品的稳定生产提供保障。

杭华印材主营油墨产品及印刷器材的贸易活动，未配置生产线，系基于长三角地区经济较为发达、业务发展机会较多，而设置的独立贸易主体，为发行人油墨产品的销售提供支持。

浙江杭华作为本次发行募集资金投资项目新材料研发中心项目的实施主体，目前尚无除土地外的其他资产，将在项目建成后成为发行人的研发主体，进一步提高发行人的研发能力和自主创新能力，巩固并强化发行人的行业地位。

杭华功材作为发行人未来环保型液体油墨和功能材料的生产主体，正新建年产 10,000 吨液体油墨项目，本次发行募集资金投资项目年产 10,000 吨液体油墨及 8,000 吨功能材料项目（二期）亦将由该公司负责实施，从而进一步巩固和提升发行人的市场地位。”

【发行人说明】

(一) 湖州杭华参股股东德清远邦科技有限公司的股权结构、出资方式，是否与发行人控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其亲属存在关联关系，与其共同设立公司的背景、原因和必要性

1、德清远邦科技有限公司的股权结构

根据德清远邦科技有限公司（以下简称“德清远邦”）提供的工商资料，德清远邦成立于 2005 年，股东为章良福（持股 60%）、沈小平（持股 40%），法定代表人为沈小平。自德清远邦成立之日起至本问询函回复签署之日，其工商登记的股权结构未发生变更。

2、德清远邦的出资方式

湖州杭华系由杭华有限与德清远邦于 2007 年共同设立，设立时的注册资本为人民币 1,600 万元，其中：杭华有限以货币出资 1,120 万元，持有湖州杭华 70% 股权；德清远邦以土地房产评估作价出资 479.9803 万元，以货币出资 0.0197 万元，持有湖州杭华 30% 股权。

德清远邦用于出资的土地房产业经浙江勤信资产评估有限公司评估，并于 2007 年 11 月 8 日出具浙勤评报字（2007）第 175 号《德清远邦科技有限公司部分资产评估项目资产评估报告书》，确认相应资产的评估价值为 479.9803 万元。

根据湖州正立会计师事务所有限公司就湖州杭华股东出资出具的《验资报告》，截至 2008 年 6 月 19 日，湖州杭华已收到杭华有限货币出资 1,120 万元，德清远邦实物及货币出资 480 万元。

3、德清远邦与发行人控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其亲属均不存在关联关系

德清远邦及其股东与发行人控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其亲属均不存在关联关系。

4、共同设立湖州杭华的背景、原因和必要性

在 2007 年老厂区拆迁并整体搬迁至现有厂区之前，杭华有限所产产品包含液体油墨（部分属危险化学品）。根据当时的搬迁计划，胶印油墨和 UV 油墨生产线先行搬迁至新厂区，液体油墨暂留市区老厂区继续生产。后因新厂区所在地政府对引入企业危险化学品生产的限制，液体油墨生产线无法整体搬迁至新

厂区，且老厂区所在地政府要求提前完成搬迁，若杭华有限重新选址建设液体油墨生产厂区，预计周期较长，不利于后续发展及市场竞争。经了解，杭华有限获悉德清远邦拥有符合公司需求的土地、厂房且正在寻找投资项目，当地政府亦未限制液体油墨生产企业入驻。经与德清远邦协商一致，杭华有限决定与其共同投资设立湖州杭华，尽快弥补液体油墨产能的不足，原因必要且合理。

（二）安庆杭华股权转让定价的公允性，是否存在重大违法违规、是否存在债权债务纠纷

1、安庆杭华股权转让定价的公允性

根据坤元资产评估有限公司出具的坤元评报[2019]682号《杭华油墨股份有限公司拟进行股权转让涉及的安庆市杭华油墨科技有限公司股东全部权益价值评估项目资产评估报告》，截至2019年6月30日，安庆杭华股东全部权益的评估价值为1,802.16万元。发行人本次向昆山市泰永祥商务发展有限公司（以下简称“昆山泰永祥”）转让安庆杭华100%股权的价格，系参考前述评估结果确定为1,802.16万元，定价公允。

2、不存在重大违法违规

根据安庆杭华税务、环保、社会保险、住房公积金、工商、土地、房屋管理、安全生产等政府主管部门出具的证明，自报告期初至安庆杭华股权转让相关工商变更登记手续完成之日，安庆杭华不存在重大违法违规行为。

3、不存在债权债务纠纷

安庆杭华与主要客户及供应商合作关系良好，截止股权转让相关工商变更登记手续完成之日，安庆杭华不存在重大债权债务纠纷。

（三）浙江杭华和杭华功材目前均为亏损和从15年到现在尚未正式投产的原因

浙江杭华系本次发行募集资金投资项目新材料研发中心项目的实施主体，已于2019年取得德清工业园区孟溪村宗地编号为2017-118的土地使用权并办理完毕不动产权证书，目前尚未开始建设故未正式投产。2019年度，浙江杭华略有亏损，主要系当期缴纳土地使用税并就应收政府土地履约金计提坏账准备所致。

杭华功材于2016年3月签订《国有建设用地使用权出让合同》，并于2016

年4月办理取得了《国有土地使用证》。在完成项目备案、环评、安全条件审查等程序，并取得建筑工程施工许可证后，杭华功材于2017年6月正式开始年产10,000吨液体油墨项目的建设，并于2019年11月完成建设工程竣工验收，于2020年4月完成建设工程消防验收。截至本问询函回复签署之日，前述项目已进入试生产试车阶段，相关工作仍在有序开展中。2019年度，杭华功材略有亏损，主要系当期缴纳土地使用税并对土地使用权进行摊销所致。

【律师的核查意见】

律师针对说明（1）、（2）履行了以下核查程序：

- 1、查阅德清远邦以及湖州杭华工商登记档案资料；
- 2、查阅德清远邦向湖州杭华以实物出资的评估报告，以及湖州杭华取得的相关资产权属证书；
- 3、对德清远邦负责人进行访谈并制作访谈记录；
- 4、取得发行人董事、监事、高级管理人员填写的调查问卷；
- 5、查阅安庆杭华股权转让事宜的工商变更档案，以及与本次股权转让相关的转让协议、评估报告；
- 6、取得相关政府部门就安庆杭华合规情况出具的证明；
- 7、对昆山泰永祥负责人进行访谈并制作访谈记录。

经核查，律师认为：

1、德清远邦股东为两名自然人，章良福持股60%，沈小平持股40%；湖州杭华设立时注册资本人民币1,600万元，其中杭华有限以货币出资1,120万元持有湖州杭华70%股权，德清远邦以货币及土地房产评估作价共计出资480万元持有湖州杭华30%股权；德清远邦及其股东与发行人控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其亲属不存在关联关系；在当时的背景下，发行人与德清远邦共同设立湖州杭华从事液体油墨生产具有合理性和必要性；

2、安庆杭华股权转让定价公允；自报告期初至安庆杭华股权转让工商变更完成之日期间，安庆杭华不存在重大违法违规行为；截至安庆杭华股权转让交割日，安庆杭华亦不存在尚未了结的重大诉讼、仲裁或债权债务纠纷；安庆杭华股权转让协议履行情况良好，双方不存在债权债务纠纷。

4、关于子公司股权转让

2020年3月20日，发行人（转让方）与昆山市泰永祥商务发展有限公司（受让方）签订《关于安庆市杭华油墨科技有限公司之股权转让协议》，约定转让方以1,802.16万元的对价将所持有的安庆杭华100%股权转让给受让方。股权转让对价系参考评估结果确定。安庆杭华主营业务为液体油墨的生产及销售，系发行人主营业务的一部分，是从事液体油墨生产的两家主要子公司之一。截至2019年12月31日，安庆杭华总资产为2,129.44万元，净资产为1,373.17万元，2019年度实现净利润-37.74万元，报告期内安庆杭华产能利用率显著较低。

请发行人补充披露：（1）转让从事主营业务子公司的具体原因，转让方的具体情况，与发行人及其关联方是否存在关联关系或其他安排；（2）股权转让事项的办理进展；（3）报告期内安庆杭华产量、销量、收入占比，安庆杭华的销售实现方式及主要的销售对象，模拟测算转让安庆杭华对发行人报告期内主要财务数据及财务指标的影响。

请发行人说明：（1）结合受让方股东背景等情况说明其受让安庆杭华股权的商业合理性；（2）结合报告期内安庆杭华的生产经营状况说明报告期末账面资产是否存在减值迹象，股权转让价格是否公允；（3）子公司股权转让后董监高是否仍然留任，公司是否实际丧失了对该公司的控制。

请申报会计师核查并发表意见。

回复：

【发行人披露】

公司已就安庆杭华转让的相关情况补充在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“七、发行人控股、参股公司及分公司情况”之“（二）发行人控股子公司情况”中补充披露如下：

“（3）股权转让原因及相关情况

①转让安庆杭华的原因

公司于2007年投资设立安庆杭华，将其作为液体油墨的主要生产基地之一。安庆杭华设立初期主要以含甲苯类油墨为主，为契合国家有关行业绿色发展战略，安庆杭华转型生产无苯型环保油墨，但受限于设备及场地规模，较难对生产工艺进行提升，生产效率较低，且离公司总部及其他子公司相距较远，无法

发挥协同效应，导致近年来持续亏损。因此，公司对液体油墨的整体布局进行了调整，转让安庆杭华并在离总部较近的浙江湖州新建 2.8 万吨/年液体油墨及功能材料项目。调整布局后，公司的整体经营效率将得到有效提升，转让安庆杭华符合公司的整体利益。

②本次股权转让受让方的具体情况

本次股权转让的受让方系昆山泰永祥，其基本情况如下：

公司名称	昆山市泰永祥商务发展有限公司
成立时间	2019 年 9 月 20 日
统一社会信用代码	91320583MA204BWL8B
法定代表人	王树羊
注册资本	人民币 1,000 万元
主要办公地点	昆山市玉山镇中华园西路 99 号新江市政商务大楼 604 室
经营范围	非行政许可的商务信息咨询服务；会务服务；展览展示服务；计算机信息技术咨询服务；日用百货销售；办公用品销售；文化用品销售；仓储服务（不含危险品）。
股东及认缴比例	王树羊认缴出资 450 万元，持股比例为 45%；褚仁余认缴出资 350 万元，持股比例为 35%；谢志勇认缴出资 200 万元，持股比例为 20%

③关联关系

昆山泰永祥与公司及其关联方不存在关联关系或其他安排。

(4) 股权转让事项的办理进展

①股权转让协议的签订

2020 年 3 月 20 日，公司与昆山泰永祥签订《关于安庆市杭华油墨科技有限公司之股权转让协议》，向昆山泰永祥转让安庆杭华 100% 股权。股权转让价格系参考坤元资产评估有限公司出具的坤元评报[2019]682 号《杭华油墨股份有限公司拟进行股权转让涉及的安庆市杭华油墨科技有限公司股东全部权益价值评估项目资产评估报告》的评估结果确定。

②工商变更登记手续的办理

2020 年 4 月 28 日，安庆杭华就股东变更事项办理了工商变更登记手续；2020 年 6 月 5 日，安庆杭华就高级管理人员备案、负责人变更、名称变更等事项办理完成了工商变更登记手续。

③股权转让款的支付

截至招股说明书签署日，公司累计已收到股权转让进度款 1,136.00 万元，

占转让总价款（1,802.16万元）的63.04%。剩余股权转让款将于工商变更完成后3个月内支付。

(5) 报告期内安庆杭华的主要经营情况、财务数据及对公司的影响

① 报告期内安庆杭华产量、销量、收入占比

项目	2019 年度			2018 年度			2017 年度		
	产量 (吨)	销量 (吨)	营业收入 (万元)	产量 (吨)	销量 (吨)	营业收入 (万元)	产量 (吨)	销量 (吨)	营业收入 (万元)
安庆杭华	1,106.00	1,124.00	1,850.09	1,252.00	1,346.00	2,211.46	1,539.00	1,509.00	2,375.05
公司整体	27,165.00	26,622.00	100,762.44	25,944.00	26,347.00	96,612.88	27,394.00	27,664.00	96,111.14
占比	4.07%	4.22%	1.84%	4.83%	5.11%	2.29%	5.62%	5.45%	2.47%

注：以上油墨产销量系公司自产产品产销量，不包含树脂及相关品。

由上表数据可知，安庆杭华的产量、销量及收入占公司整体的比重较小，且呈逐年下降趋势。

② 安庆杭华的销售实现方式及主要的销售对象

安庆杭华采取经销和直销相结合的销售模式，其中经销模式均为买断式销售。

报告期各期，安庆杭华的主要客户为温州市一印印刷包装有限公司、温州市印刷物资有限公司、安庆市娟文商贸有限公司等，上述三家客户的收入占比为70%左右。

安庆杭华的收入占公司营业收入的比重较小，且公司与温州市印刷物资有限公司等也保持着较为良好的合作关系，安庆杭华转让后，将不会导致公司主要客户的流失，对公司的销售不存在不利影响。

③ 模拟测算转让安庆杭华对公司报告期内主要财务数据及财务指标的影响

假设公司报告期内不存在子公司安庆杭华，相应的模拟报表的主要财务数据及财务指标与实际报表的比较情况如下：

单位：万元

项目	2019 年度			2018 年度			2017 年度		
	实际报表	模拟报表	变动幅度	实际报表	模拟报表	变动幅度	实际报表	模拟报表	变动幅度
资产总额	121,498.57	119,369.13	-1.75%	111,606.71	109,448.69	-1.93%	108,314.06	106,038.31	-2.10%
净资产	87,732.56	86,359.39	-1.57%	81,852.16	80,410.91	-1.76%	77,288.76	75,699.75	-2.06%

项目	2019 年度			2018 年度			2017 年度		
	实际报表	模拟报表	变动幅度	实际报表	模拟报表	变动幅度	实际报表	模拟报表	变动幅度
营业收入	100,762.44	98,912.35	-1.84%	96,612.88	94,401.42	-2.29%	96,111.14	93,736.09	-2.47%
净利润	9,111.47	9,149.21	0.41%	6,745.20	6,879.36	1.99%	7,790.74	8,113.07	4.14%

由上表数据可知，安庆杭华报告期内的资产总额、净资产、营业收入、净利润等占公司合并报表金额的比例较小，转让安庆杭华对公司报告期内主要财务数据及财务指标的影响较小。”

【发行人说明】

（一）结合受让方股东背景等情况说明其受让安庆杭华股权的商业合理性

安庆杭华近几年持续亏损，且与公司总部相距较远，无法发挥协同效应，因此，公司拟出售安庆杭华并优化业务布局。昆山泰永祥的实际控制人为王树羊，与公司不存在关联关系，其多年来一直在包装行业内从事相关工作，熟悉油墨行业市场情况。王树羊了解到公司有转让安庆杭华的意向，与公司进行了沟通和协商。公司考虑整体业务布局以及受让方的从业背景，经双方友好协商，最终确定了安庆杭华的股权转让事宜。

双方交易基于自愿公平的原则，交易价格以评估结果为依据，存在商业合理性。

（二）结合报告期内安庆杭华的生产经营状况说明报告期末账面资产是否存在减值迹象，股权转让价格是否公允

1、安庆杭华报告期末账面资产已充分计提了减值准备

安庆杭华报告期内持续亏损，转让前仍正常生产经营。安庆杭华 2019 年末净资产为 1,373.17 万元，主要资产的减值准备计提情况如下：

（1）应收票据 806.89 万元，均系银行承兑汇票，不存在减值迹象，无需计提减值准备；

（2）固定资产 451.85 万元，其中账面原值为 1,277.17 万元、累计折旧为 784.04 万元、减值准备为 41.28 万元，公司已对固定资产按照其可回收金额计提了相应的减值准备；

（3）应收账款 358.30 万元，其中账面余额为 678.13 万元、坏账准备为 319.83 万元，公司已对应收账款按照坏账准备政策计提了相应的坏账准备；

(4) 存货 290.10 万元，其中账面余额 296.09 万元、跌价准备 5.99 万元，公司已对存货按照其可变现净值计提了相应的跌价准备；

(5) 无形资产 108.05 万元，均系土地使用权，不存在减值迹象，无需计提减值准备。

安庆杭华期末账面资产已充分计提了减值准备，不存在其他减值迹象的情形。

2、股权转让价格公允

安庆杭华的股权转让对价系参照坤元资产评估有限公司出具的《杭华油墨股份有限公司拟进行股权转让涉及的安庆市杭华油墨科技有限公司股东全部权益价值评估项目资产评估报告》（坤元评报[2019]682 号）的评估结果确定。经评估确认的安庆杭华股东全部权益的评估价值为 18,021,630.56 元，股权转让价格以评估值为依据较为公允。

(三) 子公司股权转让后董监高是否仍然留任，公司是否实际丧失了对该公司的控制

公司与昆山市泰永祥商务发展有限公司遵照《关于安庆市杭华油墨科技有限公司之股权转让协议》的约定办理了工商变更登记及交割。2020 年 4 月 28 日，办妥了股东变更的工商变更登记手续，并依约于 2020 年 5 月完成了财产交割；2020 年 6 月 5 日，办妥了高级管理人员备案、负责人变更、名称变更等事项的工商变更登记手续。根据工商登记资料，安庆杭华已更名为安庆市宜涂油墨科技有限公司，原高级管理人员陈云海、吴国强、王斌已退出，由王树羊担任安庆市宜涂油墨科技有限公司执行董事兼总经理，谢志勇担任监事。

综上，股权转让后，安庆杭华原董监高不再留任，公司已对安庆杭华丧失了控制权。

【会计师的核查意见】

针对上述事项，会计师实施了以下核查程序：

1、获取并查阅股权转让协议，核实股权转让事项涉及的工商变更、财产交接、款项支付等是否符合协议约定；

2、访谈公司相关人员以及昆山市泰永祥商务发展有限公司的实际控制人王树羊，了解安庆杭华股权转让的交易背景、交易进展以及是否存在关联关系等情况；

3、查阅昆山市泰永祥商务发展有限公司以及王树羊对外投资情况的工商信息，核查是否存在关联关系等情况；

4、查阅公司收到股权转让款的明细，核实其是否与协议约定支付进度相匹配，并检查相应的收款单据等资料；

5、获取并分析报告期内安庆杭华财务数据，模拟测算转让安庆杭华对公司报告期内主要财务数据及财务指标的影响；

6、查阅安庆杭华的资产评估报告，复核相关的评估方法及参数，判断股权转让价格的公允性。

经核查，会计师认为：公司转让子公司安庆杭华主要系出于公司总体战略布局的考虑，具有合理、充分的商业理由，受让方昆山市泰永祥商务发展有限公司与公司及其关联方不存在关联关系或其他安排；安庆杭华报告期内的资产总额、净资产、营业收入、净利润等占公司合并报表金额的比例较小，转让安庆杭华对公司报告期内主要财务数据及财务指标的影响较小；安庆杭华期末账面资产已充分计提了减值准备，不存在其他减值迹象的情形；安庆杭华的股权转让对价系参照评估结果确定，价格公允；股权转让后，安庆杭华原董监高不再留任，公司已对安庆杭华丧失了控制权。

5、关于股份支付

发行人股东协丰投资为员工持股平台，共计38名包括内部董事、监事、高级管理人员及核心技术人员在内的员工通过持有协丰投资财产份额间接持有发行人股份。报告期内，协丰投资曾于2019年5月受让TOKA持有的发行人480.00万股股份。

请发行人补充披露本次公开发行申报前是否存在已经制定或实施的股权激励及安排及具体情况，披露股权激励对公司经营情况、财务状况、控制权变化等方面的影响，以及上市后的行权安排。

请发行人说明：（1）2013年8月成立的发行人员工持股平台协丰投资的引入方式及对应估值；（2）报告期内持股平台协丰投资合伙份额的变动、转让、退出的相关情况及其对应估值；（3）2019年4月协丰投资与TOKA签订股份转让协议时的估值情况；（4）上述（1）-（3）估值的公允性，股份支付的会计处理

是否符合企业会计准则的规定，报告期内是否存在应确认未确认的股份支付。

请申报会计师核查并发表意见。

回复：

【发行人披露】

发行人已就本次公开发行申报前不存在股权激励及其他安排的情况在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“十一、股权激励及其他制度安排和执行情况”中进行了明确，具体情况如下：

“截至本招股说明书签署之日，发行人不存在已制定拟实施或正在实施的股权激励（如员工持股计划、限制性股票、股票期权）及其他制度安排和执行情况。”

【发行人说明】

（一）2013年8月成立的发行人员工持股平台协丰投资的引入方式及对应估值

协丰投资系于2013年9月以股权转让方式引入，其受让的杭华有限3.33%股权原由TOKA持有。

根据协丰投资与TOKA于2013年8月27日签订的《股权转让协议》，协丰投资系以1,156.2452万元的对价受让杭华有限3.33%股权，该对价对应的杭华有限整体估值为34,722.08万元。

（二）报告期内持股平台协丰投资合伙份额的变动、转让、退出的相关情况及其对应估值

自2013年8月设立之时至2019年4月最后一次出资额转让期间，协丰投资出资总额一直为1,158.1150万元。

2017年1月至2019年4月，协丰投资共计发生三次出资额转让，系根据《协丰投资合伙协议之补充协议》关于合伙人不继续在杭华股份任职或退休等的相关约定执行，不属于主要股东及其关联方向员工转让股份的情形，交易对价亦按原取得价格平价确定，具体情况如下：

单位：万元

序号	变更时间	转让涉及出资额	涉及交易对价	转让涉及出资比例	穿透至杭华股份的权益占比	对应发行人整体估值
1	2017年1月，出资额转让	21.9115	21.9115	1.8920%	0.0630%	34,778.2282

序号	变更时间	转让涉及出资额	涉及交易对价	转让涉及出资比例	穿透至杭华股份的权益占比	对应发行人整体估值
2	2018年12月, 出资额转让	175.9188	175.9188	15.1901%	0.5058%	34,778.2282
3	2019年4月, 出资额转让	35.3583	35.3583	3.0531%	0.1017%	34,778.2282

注：具体转让及受让名单，详见第 2.2 题第（一）小题的回复；协丰投资报告期内历次出资额变更对应的估值，略高于其 2013 年进入发行人时的估值，主要系协丰投资出资总额略高于 2013 年取得发行人股权时的交易对价所致。

2019 年 5 月，为继续受让杭华股份股权，协丰投资出资额由 1,158.1150 万元增加至 3,085.0156 万元，新增的 1,926.9006 万元出资额由各合伙人按原比例认缴，本次增资并继续受让发行人股权对应的估值情况详见本题第（三）小题的回复。

前述增资完成后，协丰投资出资额未再发生变化。

（三）2019 年 4 月协丰投资与 TOKA 签订股份转让协议时的估值情况

根据协丰投资与 TOKA 于 2019 年 4 月 28 日签订的《股权转让协议》，协丰投资系以 1,926.9006 万元的对价受让杭华股份 2.00% 股权，该对价对应的杭华股份整体估值为 96,345.03 万元。

（四）上述（1）-（3）估值的公允性，股份支付的会计处理是否符合企业会计准则的规定，报告期内是否存在应确认未确认的股份支付

1、2013 年 9 月，协丰投资受让杭华有限 3.33% 股权

根据坤元资产评估有限公司于 2013 年 6 月 20 日出具的坤元评报[2013]251 号《杭华油墨化学有限公司拟股权转让涉及的股东全部权益价值评估项目资产评估报告》，以 2012 年 11 月 30 日为评估基准日，杭华有限的股东全部权益评估价值为 69,444.1581 万元。以杭华有限 2012 年 1-11 月实现的归属于母公司所有者净利润 6,321.87 万元计算，前述评估价值对应的年化市盈率为 10.07 倍。

本次股权转让价格对应的杭华有限整体估值为 34,722.08 万元，低于前述评估价值，杭华有限于 2013 年度将股权转让价格与对应净资产评估价值的差额 1,156.2452 万元计入管理费用-股份支付费用，同时增加资本公积-其他资本公积，符合《企业会计准则——股份支付》的相关规定，具体计算过程如下：

序号	项目	金额（万元）
1	股东全部权益评估价值	69,444.1581

序号	项目	金额（万元）
2	转让比例	3.33%
3	对应转让股权评估价值（1×2）	2,312.4904
4	股权转让价格	1,156.2452
5	确认股份支付金额（3-4）	1,156.2452

2、报告期内，协丰投资出资额转让

结合本题第（二）小题的回复，报告期内协丰投资历次出资额转让对应的发行人整体估值均为 34,778.2282 万元，低于协丰投资进入杭华有限时的评估价值 69,444.1581 万元，主要系在触发《协丰投资合伙协议之补充协议》关于合伙人财产转让约定条款的情况下，遵照协议规定执行的结果。

此外，协丰投资历次出资额转让均系发行人员工间的流转，为 2013 年 9 月员工受让发行人股权的延续，不属于主要股东及其关联方向员工转让股份的情形，发行人员工持有的股份总数亦未发生变化，而发行人已就 2013 年 9 月杭华有限引入员工持股平台全额确认相应股份支付，故无需重复确认。

3、2019 年 5 月，协丰投资受让发行人 2.00% 股权

根据北京中企华资产评估有限责任公司于 2018 年 12 月 28 日出具的中企华评报字（2018）第 4838 号《杭华油墨股份有限公司股东拟转让股权涉及的杭华油墨股份有限公司股东全部权益价值项目资产评估报告》，以 2018 年 6 月 30 日为评估基准日，发行人的股东全部权益评估价值为 96,345.03 万元。

前述评估价值对应的市盈率情况如下：

单位：万元

序号	项目	2018 年度	2018 年 1-6 月	2017 年度
1	归属于母公司所有者权益合计	81,529.17	77,569.48	77,009.13
2	股本	24,000.00	24,000.00	24,000.00
3	归属于母公司所有者净利润	6,691.85	2,738.39	7,757.89
4	每股收益（元/股）	0.28	0.11	0.32
5	评估价值	96,345.03	96,345.03	96,345.03
6	对应市盈率（倍）	14.40	17.59（年化）	12.42

本次股权转让价格系参考前述评估价值确定，对应的发行人整体估值为 96,345.03 万元，高于发行人归母净资产，且对应市盈率倍数较高，具有公允性，故不涉及股份支付。

综上所述，发行人 2013 年引入协丰投资涉及的股份支付的会计处理符合企业会计准则的规定，协丰投资报告期内历次出资额变化及 2019 年 5 月继续受让发行人股权均不涉及股份支付，报告期内不存在应确认股份支付而未确认的情形。

【会计师的核查意见】

会计师履行了以下核查程序：

- 1、访谈了公司财务负责人等管理层，了解股权激励情况；
- 2、查阅了公司及协丰投资的工商档案，了解相关股权和合伙份额的变动情况；
- 3、检查了协丰投资的合伙协议、股权转让协议、评估报告、转让支付对价单据等相关资料；
- 4、查阅了同行业类似上市公司并购的相关价格估值；
- 5、复核了股份支付确认的计算过程。

经核查，会计师认为：截至本问询函回复签署之日，公司不存在已经制定或实施的股权激励及安排；协丰投资 2013 年受让公司股权的价格低于公允价值，公司已于 2013 年按照企业会计准则的相关规定确认了相应的股份支付；报告期内协丰投资合伙份额的变动及价格系在触发《协丰投资合伙协议之补充协议》关于合伙人财产转让约定条款的情况下，遵照协议规定执行的结果，不涉及股份支付；协丰投资 2019 年受让公司股权的价格公允，无需确认股份支付；公司报告期内不存在应确认未确认的股份支付。

6、关于董监高和核心技术人员

6.1 招股说明书披露，发行人副董事长三輪達也和董事中間和彦由TOKA提名。三輪達也2008年任TOKA技术本部研究一部课长，2016年至2019年任公司技术部副总监，2019年至今任公司副董事长、总经理；中間和彦2011年起任TOKA技术本部研究一部部长，2015年起当选TOKA董事，2017年起兼任TOKA技术本部本部长，2018年至今任TOKA董事兼技术本部本部长；2017年至今任公司董事。

三輪達也和中間和彦均未持有公司股份，也未通过协丰投资间接持股。中間和彦和三輪達持有TOKA少量股份。

2019年发行人原副董事长、总经理高見沢昭裕薪酬为257.69万元，现副董事长、总经理三輪達也薪酬为159.62万元，薪酬均高于中方高管。2019年发行人原副董事长、原总经理高見沢昭裕先生离任，现副董事长、总经理三轮达也先生就任。

请发行人补充披露：（1）原副董事长、原总经理高見沢昭裕及现副董事长、总经理三輪達也离任、就任的具体时间；（2）高見沢昭裕和三輪達也每年的薪酬情况；（3）中間和彦和三輪達也持有TOKA股份的具体情况。

请发行人说明：（1）结合公司章程、协议以及发行人股东大会、董事会、监事会及发行人经营管理的实际运行情况，说明副董事长三輪達也和董事中間和彦的主要职能，对公司重大决策造成的实际影响；（2）三輪達也是否在TOKA任职，是否在TOKA领薪；（3）公司对日籍高管的约束激励措施，约束激励措施的完备性；（4）日籍高管薪酬高于中方高管的原因和合理性。

回复：

【发行人披露】

（一）原副董事长、原总经理高見沢昭裕及现副董事长、总经理三輪達也离任、就任的具体时间

发行人已就高見沢昭裕、三輪達也离任、就任的具体情形，在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“十、（十）董事、监事、高级管理人员及核心技术人员最近两年的变动情况”中补充披露如下：

“4、日籍高级管理人员的变动情况

经杭华有限董事会审议同意，高見沢昭裕自2008年3月19日起担任杭华有限副董事长、总经理。经发行人董事会选举、聘任，三輪達也自2019年11月5日起担任发行人副董事长、总经理，高見沢昭裕不再担任相应职务。”

（二）高見沢昭裕和三輪達也每年的薪酬情况

发行人已就高見沢昭裕和三輪達也报告期内的薪酬情况，在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“十、（十一）董事、监事、高级管理人员及核心技术人员的薪酬情况”中补充披露如下：

“（3）报告期内，日方高级管理人员的薪酬情况

单位：万元

姓名	2019 年度	2018 年度	2017 年度
高見沢昭裕	257.69	225.14	229.96
三輪達也	159.62	139.30	140.87

”

（三）中間和彦和三輪達也持有 TOKA 股份的具体情况

发行人已就中間和彦和三輪達也持有 TOKA 股份的具体情况，在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“十、（九）董事、监事、高级管理人员及核心技术人员其他对外投资情况”中补充披露如下：

“上述对外投资不存在与发行人业务相关或与发行人存在利益冲突的情形。此外，截至 2020 年 3 月 31 日，中間和彦直接持有 TOKA 股票 8,910 股，三輪達也通过 T&K TOKA 员工持股会持有 TOKA 股票 6,018 股，占比极小，均不超过 TOKA 已发行总股数的 1%。”

【发行人说明】

（一）结合公司章程、协议以及发行人股东大会、董事会、监事会及发行人经营管理的实际运行情况，说明副董事长三輪達也和董事中間和彦的主要职能，对公司重大决策造成的实际影响

根据发行人现行有效的《公司章程》、《董事会议事规则》，三分之一以上董事提议时，可召开董事会会议；董事会作出决议，必须经全体董事的过半数通过；董事长不能履行职务或不履行职务时，由副董事长履行职务。TOKA 目前拥有发行人 2 名董事的提名权，未超过董事会总人数的三分之一，不存在相应董事代表 TOKA 意志提议召集董事会或作出相应董事会决策的情形，亦未出现过董事长不能履行职务或不履行职务，而由副董事长代为履行的情形。三輪達也和中間和彦虽按期出席发行人历次董事会并参与表决，但不能对发行人董事会形成实质影响，其历次表决结果与杭实集团及协丰投资提名董事均保持一致。

根据发行人的内部制度文件《业务分工规定》，总经理及副总经理业务分工基本一致。在实践中，在发行人经理级权限内的重要决策事项，如制度的批准、人事的任免等，均需取得总经理与副总经理的共同认可，由双方共同批准实施，总经理不能单独作出决策。

综上所述，三輪達也和中間和彦作为发行人董事不构成对发行人董事会的重大影响，三輪達也作为总经理无法独立对发行人日常经营决策实施重大影响，

两人对发行人重大决策不会形成实质影响。

(二) 三輪達也是否在 TOKA 任职，是否在 TOKA 领薪

三輪達也于 2015 年 12 月 1 日与公司签订劳动合同，自 2016 年 2 月 15 日起在公司就职，并按期办理了中华人民共和国人力资源和社会保障部颁发的浙外就字第 A20160164 号《外国人就业证》(后更新为 308330119701224017 号《外国人工作许可证》)，系公司正式员工，报告期内未在 TOKA 任职。

根据日本法律及相关政策的规定，日本公民需要在日本取得工资性收入并缴纳社会保险、年金等，才能在退休后领取退休金及享受相关社会福利，故三輪達也部分薪酬系以 TOKA 的名义在日本直接发放，但实际由公司承担。除前述事项外，报告期内，三輪達也不存在从公司外的其他主体领薪的情形。

(三) 公司对日籍高管的约束激励措施，约束激励措施的完备性

1、约束措施

发行人与总经理三輪達也签订了保密协议，对三輪達也在发行人任职期间获取的公司信息的保密义务进行了约定，且约定了保密期限为任职期间及离职后无限期间。

2、激励措施

为进一步加快公司发展，发行人制定了高级管理人员薪酬方案，将经营业绩和高级管理人员薪酬挂钩，并经内部决策程序审议通过，长期执行。根据相关方案的规定，高级管理人员的薪酬由基本年薪、绩效年薪及考核年薪构成，其中绩效年薪与考核年薪根据当年度经营业绩进行确定，包括销售额、销售量和利润等指标，能够切实起到激励作用。

综上所述，发行人对日籍高管的约束激励措施完备。

(四) 日籍高管薪酬高于中方高管的原因和合理性

1、历史原因

发行人前身杭华有限设立时间较早，早期中日两国薪资水平存在较大差距，日籍高管薪资参考日本的薪资水平，因此日籍高管的起始薪资高于中方高管。随着国内薪资水平的不断提高，发行人不断上调员工薪酬水平。发行人未因日籍高管基本工资较高而区别对待，同步上调其薪酬，导致日籍高管与中方高管的薪酬差异延续至今。

2、长期异国工作、合约到期后将返回日本生活

发行人日籍高管在任时间较长，远离故乡亲友，薪酬综合考虑其长期在异国工作、往返探亲等成本因素。根据日本法律及相关政策的规定，日本公民需要在日本取得工资性收入并缴纳社会保险、年金等，才能在退休后领取退休金及享受相关社会福利。鉴于日籍高管合约到期后将返回日本生活，为保障其在日权益，公司为日籍高管在国内缴纳社保的同时，委托 TOKA 在日本代为发放薪酬、缴纳相关费用，导致合计向日籍高管支付的薪酬总额进一步提高。

综上所述，发行人日籍高管薪酬高于中方高管的原因合理。

6.2 招股说明书披露，发行人的核心技术人员包括龚张水、沈剑彬、马志强、何铁飞、孙冠章、林日胜等6人。最近两年核心技术人员未发生变化。三輪達也2016年至2019年任公司技部副总监，中間和彦2018年至今任TOKA董事兼技术本部本部长，2017年至今任公司董事，发行人未将日方人员认定为核心技术人员。

请发行人：（1）说明公司日方员工的人数、薪酬、职位情况；（2）结合公司核心技术人员的认定依据、日方人员在企业生产经营发挥的实际作用，说明未将三輪達也和中間和彦等日方人员认定为核心技术人员的原因和合理性；

（3）说明公司最近两年多名日方董事和高级管理人员的变化，是否对发行人生产经营产生重大不利影响，是否实质上涉及核心技术人员的变化。

回复：

【发行人说明】

（一）说明公司日方员工的人数、薪酬、职位情况

2017 年度、2018 年度及 2019 年度，公司日籍员工人数均为 5 人（以各年度日籍员工曾任职位计算，合约到期后聘任新员工接替相同职位计为 1 人，合约到期后该职位不再续聘新日籍员工的亦视为 1 人），涉及职务包括总经理、技术部副总监、生产部总监及研究部顾问。2017 年度、2018 年度及 2019 年度，公司支付日籍员工的工资总额为 688.39 万元、668.07 万元及 687.63 万元。

公司日籍员工逐步减少，截至本问询函回复签署之日，公司尚有 3 名日籍员工，分别担任总经理及研究部顾问。

(二) 结合公司核心技术人员的认定依据、日方人员在企业生产经营发挥的实际作用，说明未将三輪達也和中間和彦等日方人员认定为核心技术人员的原因和合理性

公司认定核心技术人员的依据为：根据生产经营需要及相关人员对企业研发、生产经营发挥的作用，且在公司日常研发工作中担任负责人等角色。

1、未将中間和彦认定为核心技术人员的原因及合理性

中間和彦虽为公司董事，工作地为日本，亦非公司员工，未在公司处担任其他职务或领取薪酬，除出席公司董事会发表意见外，不直接参与公司日常生产经营，故公司未将其认定为核心技术人员，原因合理。

2、未将三輪達也及其他日籍员工认定为核心技术人员的原因及合理性

在技术部门任职的日籍员工的主要职责为协助杭华股份与下游客户进行沟通，实时了解终端市场对油墨产品性能、应用领域等方面的需求情况，从而提供研发方向建议，但不实际参与公司研发工作，不掌握公司核心技术，故公司未将相应人员认定为核心技术人员，原因合理。

综上所述，公司未将三輪達也和中間和彦等日方人员认定为核心技术人员是合理的。

(三) 说明公司最近两年多名日方董事和高级管理人员的变化，是否对发行人生产经营产生重大不利影响，是否实质上涉及核心技术人员的变化

最近两年，公司日方董事从高見沢昭裕、中間和彦和増田至克变更为三輪達也和中間和彦，日籍高级管理人员由高見沢昭裕变更为三輪達也。

除日籍高级管理人员外，其余日方董事工作地为日本，并未在发行人处担任除董事外的其他职务或领取薪酬，不直接参与发行人日常生产经营，不属于发行人核心技术人员，亦不会对发行人生产经营产生重大不利影响。

根据发行人的内部制度文件《业务分工规定》，日籍高级管理人员（总经理）需与发行人副总经理对日常经营相关的重要事项进行联席管理，无法单独作出重要决策，故发行人总经理的变更，不会导致发行人生产经营产生重大变化，亦不会产生重大不利影响。

此外，三輪達也虽曾担任发行人技术部副总监，但其主要负责协助中方总监完成研发方向、目标的建议及制定，未实质参与发行人研发工作，不属于发

行人核心技术人员，其职务变动亦不涉及发行人核心技术人员的变化。

综上所述，发行人最近两年日方董事和高级管理人员的变化，不会对发行人生产经营产生重大不利影响，亦不涉及发行人核心技术人员的变化。

7、关于员工持股计划

招股说明书披露，发行人于2013年通过协丰投资实行了员工持股，未按照《上海证券交易所科创板股票发行上市审核问答》（以下简称《审核问答》）问题11的要求进行信息披露和核查。

请发行人按照《审核问答》问题11的要求进行信息披露。

请发行人说明前述员工持股计划是否符合《审核问答》问题11的要求。

请保荐机构和发行人律师按照《审核问答》问题11的要求进行核查并发表明确意见。

回复：

【发行人披露】

发行人已就员工持股平台的人员构成在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“八、（一）持有发行人5%以上股份的主要股东”中补充披露如下：

“协丰投资系发行人员工持股平台，其合伙人均为发行人在职员工。截至本招股说明书签署之日，协丰投资各合伙人的出资情况如下：

单位：万元

序号	合伙人名称	在发行人的任职情况	出资额	出资比例 (%)
1	朱柏冬（执行事务合伙人）	总务部部长	68.3365	2.22
2	邱克家	副总经理	204.9376	6.64
3	龚张水	总工程师兼技术部总监	170.8273	5.54
4	陈建新	董事会秘书、行政部总监	170.7930	5.54
5	曹文旭	营业部总监	170.7930	5.54
6	吴国强	投资管理部总监	136.6503	4.43
7	程磊明	HSEQ 部总监	136.6503	4.43
8	王斌	财务负责人	136.6503	4.43
9	王忠保	物流部总监	105.5664	3.42
10	张锦强	生产部总监兼制造二部部长	105.5664	3.42

序号	合伙人名称	在发行人的任职情况	出资额	出资比例 (%)
11	戴连泽	客户中心主任	68.3365	2.22
12	楼当朝	投资管理部部长	68.3365	2.22
13	马志强	技术部部长	68.3365	2.22
14	黄慎	国际部部长	68.3365	2.22
15	何铁飞	研究一部兼二部部长	68.3365	2.22
16	孙冠章	研究二部副部长	68.3365	2.22
17	沈剑彬	技术部副总监兼研究三部部长	68.3365	2.22
18	林日胜	研究五部副部长	68.3365	2.22
19	奚振滔	监察室主任	68.3365	2.22
20	林洁	人事部部长	68.3365	2.22
21	傅波	安全管理部部长	68.3365	2.22
22	洪少坚	保障部部长	68.3365	2.22
23	葛进	制造三部部长	68.3365	2.22
24	赵国淼	制造一部部长	68.3365	2.22
25	陈震宇	市场部部长	60.3332	1.96
26	任悦	营业一部部长兼浙江区域课长	60.3332	1.96
27	厉伟锋	资材部部长	57.3994	1.86
28	许张根	贯标办主任	57.3994	1.86
29	张磊	证券事务代表兼信息课课长	54.2099	1.76
30	全琪纯	营业部副部长	51.0204	1.65
31	朱凯	蒙山梧华总经理	51.0204	1.65
32	仇刚	财务管理部副部长	51.0204	1.65
33	崔刚	广州杭华总经理	51.0204	1.65
34	张腾	品保部副部长	51.0204	1.65
35	何良	研究五部副部长	51.0204	1.65
36	胡应华	营业部部长级	47.0933	1.53
37	夏剑勇	研究四部副部长兼分析测试中心主任	47.0933	1.53
38	吴博	营业三部部长	31.5493	1.02
合计		-	3,085.0156	100.00

”

发行人已就员工持股平台是否遵循“闭环原则”、是否履行登记备案程序、股份锁定期等内容在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“十一、股权激励及其他制度安排和执行情况”中补充披露如下：

“（一）协丰投资按照“闭环原则”运行

协丰投资未在发行人本次发行时转让股份，并与杭实集团共同承诺杭华股份股票上市之日起 36 个月内，不转让或者委托他人管理其直接和间接持有的杭华股份首发前股份，也不提议由杭华股份回购该部分股份，股份锁定承诺详见本招股说明书“第十节 投资者保护”之“四、（一）关于公司上市后的股份锁定、限售安排及减持意向的承诺。此外，协丰投资全体合伙人承诺在杭华股份上市后 36 个月内不转让或委托他人管理持有的协丰投资财产份额。

根据《协丰投资合伙协议之补充协议》的相关约定，合伙人于杭华股份首次公开发行股票并上市前触发财产转让约定条款的，受让方应为协丰投资其他合伙人或符合相关条款约定的新晋升员工；合伙人拟于杭华股份上市且协丰投资锁定期届满后转让所持财产份额的，可由协丰投资在二级市场出售其对应持有的杭华股份股票份额后向相应合伙人进行回购。

综上所述，协丰投资系按照“闭环原则”运行。

（二）备案情况

协丰投资作为发行人员工持股平台，不存在以非公开方式向投资者募集资金设立的情形，不属于《证券投资基金法》、《私募投资基金监督管理暂行办法》和《私募投资基金管理人登记和基金备案办法（试行）》规定的私募投资基金，无需办理私募投资基金备案手续。”

【发行人说明】

1、发行人员工通过协丰投资间接持有发行人股权，协丰投资的设立及历次变更均已经严格按照法律、法规、规章及规范性文件的要求履行了决策程序，并遵循了公司自主决定、员工自愿参加的原则，不存在以摊派、强行分配等方式强制实施员工持股的情形。

2、协丰投资全体合伙人与发行人的其他股东权益平等、盈亏自负、风险自担，不存在利用知悉发行人相关信息的优势，侵害其他投资者合法权益的情形；协丰投资合伙人均以货币出资，且已足额缴纳。

3、协丰投资已建立健全合伙人持有财产份额在平台内部的流转、退出机制以及股权管理机制，并通过合伙协议及补充协议对相关事项作出了约定，合伙人因退休、离职等原因退出的，其所持财产份额均已按照前述协议相关约定的方式进行了处置。

4、协丰投资遵循“闭环原则”，协丰投资共有 38 名合伙人，均为发行人在职员工。

5、发行人已在招股说明书中充分披露协丰投资的人员构成、是否遵循“闭环原则”、是否履行登记备案程序、股份锁定期等内容。

综上所述，发行人员工持股相关事项符合《审核问答》问题 11 的要求。

【保荐机构的核查意见】

保荐机构履行了以下核查程序：

- 1、查阅了协丰投资全套工商登记档案资料；
- 2、查阅了协丰投资合伙协议及补充协议；
- 3、查阅了协丰投资为杭华股份本次发行并上市出具的相关承诺；
- 4、查阅了协丰投资全体合伙人的任命文件；
- 5、对协丰投资全体合伙人（含已退出合伙人）进行了访谈。

经核查，保荐机构认为：

协丰投资遵循“闭环原则”；协丰投资共有 38 名合伙人，均为发行人员工；协丰投资已就减持发行人股份事宜作出相关承诺；协丰投资自设立以来均按照其合伙协议及补充协议约定规范运行；协丰投资不属于《证券投资基金法》、《私募投资基金监督管理暂行办法》和《私募投资基金管理人登记和基金备案办法（试行）》规定的私募投资基金，无须办理私募基金备案。

【律师的核查意见】

律师履行了以下核查程序：

- 1、查阅协丰投资工商登记档案资料；
- 2、查阅协丰投资合伙协议及补充协议；
- 3、查阅协丰投资为本次发行并上市出具的承诺函；
- 4、对协丰投资合伙人进行访谈；
- 5、取得发行人就协丰投资合伙人任职情况出具的说明。

经核查，发行人律师认为：

协丰投资符合《审核问答》问题 11 所列示的原则性要求；协丰投资符合《审核问答》问题 11 规定的“闭环原则”；协丰投资共有 38 名合伙人，均为发行人在职员工；已就减持发行人股份事宜作出相关承诺，设立以来均按照其合伙协议及补充协议约定运行，不属于《证券投资基金法》、《私募投资基金监督管理暂行办法》和《私募投资基金管理人登记和基金备案办法（试行）》规范的私募投资基金，无须办理私募基金备案。

二、关于发行人核心技术

8、关于技术

8.1 招股说明书披露，公司2013年向TOKA购买的UV油墨及其核心凡立水的相关技术。2013年8月27日，公司与TOKA签订《技术转让协议》，公司以2,560万元人民币受让TOKA的UV相关技术，此次技术转让完成后，TOKA将不再享有在中国境内对合同技术的使用权和所有权，亦不得在中国境内再向第三方转让或许可使用合同技术或再将合同技术入股其他企业。公司受让合同技术后，在中国境内享有对合同技术的所有权利，包括使用就合同技术中的技术秘密申请专利的权利，以及对合同技术进行后续改进和再开发的权利等。

请发行人说明：（1）向TOKA购买的UV油墨及其核心凡立水的相关技术的主要内容，与发行人核心技术的对应关系；（2）发行人就合同技术中的技术秘密申请专利的情况，对合同技术进行后续改进和再开发的情况以及相关专利申请情况，相关专利对公司收入、利润的影响；（3）日方人员在相关技术实施过程中所起的作用；（4）发行人对前述技术后续改进和再开发的具体时间和举措，进一步说明发行人是否建有独立的研发体系和研发能力；（5）对合同技术进行后续改进和再开发形成的核心技术是否存在对日方泄密的风险；（6）TOKA的产品构成、核心技术、技术特点和路线等与发行人的比较情况。

请发行人对前述情况进行重大事项提示。

回复：

【发行人说明】

（一）向 TOKA 购买的 UV 油墨及其核心凡立水的相关技术的主要内容，

与发行人核心技术的对应关系

公司向 TOKA 购买的 UV 油墨及其核心凡立水相关技术的主要内容为：UV 油墨核心凡立水和 UV 161 系列油墨、UV L-CARTON 油墨等产品的相关技术。TOKA 在转让上述技术后，不再享有在中国境内对上述技术的使用权和所有权，亦不得在中国境内再向第三方转让或许可使用上述技术或将上述技术入股其他企业。公司在受让上述技术后，即在中国境内享有对上述技术的所有权利，包括使用、就上述技术中的技术秘密申请专利的权利以及对上述技术进行后续改进和再开发的权利等。公司不得将上述技术向第三方转让、许可第三方使用或向第三方入股。

公司向 TOKA 购买的 UV 油墨及其核心凡立水的相关技术仅作为基本的生产技术框架，公司在后续的消化、吸收、再创新过程中不断对上述技术进行改进和创新，积极向低 VOCs 排放、无甲苯化等环保方向发展，UV 油墨全系列产品实现了极低 VOCs 排放，符合我国最新环保要求和国际标准，在实际生产中拓展应用领域和应用场景。

公司通过自主研发形成了“胶印 UV 固化油墨环保性与新技术”、“UV FLEXO-LM 油墨的高性能与低迁移性”、“高附着力 UV 固化树脂关键技术及制备工艺”等多项核心技术，和公司受让的上述技术不存在对应关系。

（二）发行人就合同技术中的技术秘密申请专利的情况，对合同技术进行后续改进和再开发的情况以及相关专利申请情况，相关专利对公司收入、利润的影响

公司未就技术转让协议中的技术秘密申请专利。公司通过后续的进一步研制和开发，核心凡立水已实现自主生产，提升了 UV 油墨产品无甲苯、低气味等特性及粘度稳定等关键技术指标，并进一步创新提升了引进 UV 油墨配方的各项性能指标。公司对上述转让技术进行消化、吸收、再创新，使之符合我国高标准的环保要求和国际标准。

公司在后续改进和再开发过程中不断研发出符合节能环保要求、符合下游发展需要的、拥有自己核心技术特色的 UV 油墨新品种，对公司的经营业绩产生了较积极的影响，但公司未就后续改进和再开发申请相关专利。

（三）日方人员在相关技术实施过程中所起的作用

日方人员在 UV 油墨及其核心凡立水的相关技术实施过程中起辅助作用，协助公司在购买上述技术后，相关产品能够达到技术转让合同中要求的技术指标。

公司在后续改进和再开发过程中起主导作用，日方人员则起到咨询等辅助作用。

（四）发行人对前述技术后续改进和再开发的具体时间和举措，进一步说明发行人是否建有独立的研发体系和研发能力

1、发行人对前述技术后续改进和再开发的具体时间和举措

公司在 2013 年购买 UV 油墨及其核心凡立水的相关技术后，展开了一系列后续改进和再开发工作。

其中，公司开发出 LED 低能耗固化的 UV LED 系列油墨，主持制定行业标准《紫外发光二极管光固化胶印油墨》（QB/T 5478-2019）、《胶印紫外光固化油墨》（QB/T 2826-2017）。公司参与制定新版（HJ 2542-2016）《环境标志产品技术要求 胶印油墨》代替 HJ/T 370-2007 版，首次将 UV 胶印油墨产品纳入行业标准，支持印刷企业持续获得环境标准认可。

此外，公司另辟蹊径自主开发松香改性聚酯树脂，将核心技术链前移到树脂的创新合成，建立完整的“合成树脂—凡立水—UV 油墨”全生产线，该技术路线区别于向 TOKA 引进的凡立水和 UV 油墨等相关技术。

公司在购买 UV 油墨及其核心凡立水相关技术前，及后续改进和再开发的具体时间和主要举措如下：

时间	开发类型	产品	说明
2008 年至 2012 年 (注：在 TOKA 转让相关技术之前，公司已着手自主开发部分核心产品)	自主开发	UV YQ15-NT、UV SUP、UV HF 等系列。	<ol style="list-style-type: none"> 1、启动核心树脂的自主开发； 2、逐步开发 UV SUP 等系列和高附着力的 UV HF 系列； 3、根据烟草行业出台新的环保规范着手开发 UV YQ15-NT 系列； 4、着手研究和评测 LED-UV 固化系统，开发 UV 161-LED 系列，主要应用于标签印刷领域。
2013 年	引进、再开发	引进 UV 凡立水并本地化、无苯化。	VOCs 管控常态化，建立包括原材料、生产工艺、成品等一系列质量管控体系。

时间	开发类型	产品	说明
2013年至2017年	再开发、自主研发	1、提升UV全系列产 品使之符合环境标志 认证； 2、低能耗固化油墨系 列UV OFS K-HS； 3、烟包系列（全面符 合YQ69-2015卫生标 准）； 4、UV FLEXO 600-LO、 UV FLEXO LM 系列。	1、UV 全系列完成配 方升级，停止使用 907 引发剂，大部分 UV 油 墨产品在 2017 年获得 环境标志认证； 2、烟包油墨推出 UV YQ15-NT 系列，全面 替代原 NT 系列，全面 符合烟草行业标准； 3、着手对烟草行业卫 生标准涉及的 VOCs 检 测项目进行 CNAS 认证 准备； 4、公司完成低迁移 UV 油墨 UV FLEXO LM 系 列的全面评测，符合欧 美最严苛的标准。
2016年至2019年	自主研发	1、LED-UV 相关产品； 2、LED-UV 用树脂凡 立水。	1、2017 年至 2018 年， 公司完成与 LED-UV 系 统研发和生成企业的战 略合作协议，为 LED-UV 在商务印刷领域的应用 提供解决方案； 2、2018 年至 2019 年， 针对于图书以及传媒类 纸张快速翻单印刷，公 司推出了 UV 乐固 Lecure 标准型和 RP 系列；针 对部分客户对于铜版纸 印刷的高光泽要求，公 司推出 UV GP-LED 高 光系列。
2019年至2020年	自主研发	1、UV 全系列油墨； 2、蒙太奇 α 混合油 墨系列。	1、除了符合我国相关 环保规范外，针对不同 领域，欧美也出台多项 环保规范标准并不断更 新，公司提前开发出对 应的 UV 油墨产品； 2、推出具有自主研发 和高技术含量的蒙太奇 α 系列，将普通胶印 和 LED-UV 固化融合， 兼顾普通胶印的印刷适 性和高光泽，及 LED-UV 固化能力； 3、推进 UV 油墨向高 生物物质含量、高可降 解性和纸张脱墨可回收 性的研究，完成了对 LED-UV 油墨、蒙太奇 α 油墨 的脱墨性检测。

2、进一步说明发行人是否建有独立的研发体系和研发能力

公司向 TOKA 购买的 UV 油墨及其核心凡立水的相关技术仅作为基本的生产技术框架，公司在后续的消化、吸收、再创新过程中不断对上述技术进行改进和创新，取得了一系列卓有成效的研发成果，也获得了下游客户的高度认可。

公司设立了技术部，整体负责公司的研究开发工作，技术部下设分析测试中心、印刷研究室、研究一至五部等，系统负责各项分析检测鉴定、公司主要油墨产品的印刷应用试验和研究开发工作。

公司建立了涵盖项目立项、需求分析、项目实施方案、测试、改进、试产等完整的研发流程，并制定了《科技成果转化奖励制度》、《技术秘密管理制度》、《技术部管理人员考核方案》等研发管理制度并严格执行。

截至2019年12月31日,公司拥有技术人员91名,占公司员工总数的12.89%,其中核心技术人员在公司的从业年限均超过20年。公司的核心技术人员均在公司就职多年,在研发、技术等岗位上担任重要职务,并参与多项重要科研项目,拥有深厚的专业基础、资历背景和研发技术经验,为公司不断提升自主研发能力奠定了坚实的基础。技术研发人员在核心技术人员的带领下,在传帮带的培养机制下,青年研发技术人才不断成长,形成了有梯队、有层次的研发技术队伍,公司各项研发项目得以有序开展。

公司的研发制度、激励机制、研发设备、研发人员等配套较为完善,研发体系独立且有效运行,具备突破关键核心技术的基础。

综上所述,公司建立了独立的研发体系,具有较强的自主研发能力。

(五) 对合同技术进行后续改进和再开发形成的核心技术是否存在对日方泄密的风险

公司在对合同技术进行后续改进和再开发后形成的核心技术均主要来源于公司自主提出的新研究课题和创新树脂合成路线,形成的核心技术点未申请专利,亦不向 TOKA 公开,对日方泄密的风险较小。

此外,为进一步确保公司的核心技术不外泄,公司采取了以下措施:

1、制定较为完善的保密制度并严格执行

公司制定了《知识产权管理制度》、《技术秘密管理制度》等一系列保密管理制度,并严格落实保密制度,执行保密程序。

2、与技术研究人员签订保密协议

公司与技术研发人员,包括日方人员均签订了《保密协议》,对保密内容、保密范围、保密期限等进行了详细的约定。

3、核心工序、生产流程采取授权管理措施

公司产品的整个生产过程需要经过多道工序,各产品的配方设计、工艺控制也较为复杂。公司将涉及商业秘密的完整流程采取授权管理模式,各产品之间、产品各道工序之间的核心均由不同层级的人员按相应的权限授权掌握,泄密风险较小。

(六) TOKA 的产品构成、核心技术、技术特点和路线等与发行人的比较情况

1、TOKA 的产品构成

根据 TOKA 于 2019 年 5 月 24 日发布的《2019 年 3 月期决算说明会》，TOKA 2017.3 期（2016 年 4 月 1 日至 2017 年 3 月 31 日）、2018.3 期（2017 年 4 月 1 日至 2018 年 3 月 31 日）和 2019.3 期（2018 年 4 月 1 日至 2019 年 3 月 31 日）的收入分产品构成及占各期营业收入比例的情况如下：

单位：百万日元

产品	2018.4.1-2019.3.31		2017.4.1-2018.3.31		2016.4.1-2017.3.31	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
UV 油墨	20,938	42.18%	20,219	42.17%	20,032	41.71%
胶印油墨	12,164	24.51%	10,924	22.79%	11,613	24.18%
其他油墨	6,914	13.93%	7,364	15.36%	7,273	15.14%
其他	3,663	7.38%	3,671	7.66%	3,516	7.32%
商品	5,957	12.00%	5,761	12.02%	5,594	11.65%
合计	49,638	100.00%	47,942	100.00%	48,030	100.00%

注：日本以每年 4 月至次年 3 月为一个完整财年。

2、TOKA 的核心技术

TOKA 是一家注册地在日本并在东京证券交易所上市的公司，主要从事印刷油墨的生产、制造和销售，如 UV 油墨、胶印油墨、喷墨、合成树脂等。

TOKA 的主要核心技术包括：

- （1）研发技术：分散技术、UV 固化技术、树脂合成技术；
- （2）生产技术：调色技术、纳米分散技术、品质评价技术。

3、TOKA 的技术特点和路线等与发行人的比较情况

TOKA 主要从事印刷油墨的制造和销售，其中 UV 油墨为主要产品，其在营业收入中的占比超过 40%。以 UV 油墨为例，TOKA UV 油墨的技术特点和路线等与公司的主要对比情况如下：

UV 油墨技术对比	TOKA	杭华股份	杭华股份技术特点
UV 油墨用树脂	外购（非松香类）	外购+自主合成	从松香全合成
核心凡立水	泛用釜生产	专门釜生产	纯度易控、极低 VOCs
单体	外购+国内定制	外购+自主改性	螯合凝胶、功能化改性、国内定制
油墨配方	常规引发剂体系（引发剂 907、369 替代研究	符合中国环保标准和 REACH 最新 SVHC 限	不使用低分子量、高毒性引发剂 BP、ITX、

UV 油墨技术对比	TOKA	杭华股份	杭华股份技术特点
	中，2020 年内完成替代)	制物质标准的引发剂体系	907、369 等。2017 年完成 907 的替代工作，2019 年完成 369 的替代工作
核心技术路线	以分散技术为核心的油墨配方和自动化生产、制造技术。采用外购树脂开发 UV 凡立水配方技术	以外购+自主合成 UV 树脂研发新凡立水和油墨体系为核心的配方技术和连续化生产工艺。自动流水线生产车间正在试运行中	采用松香等可再生资源合成新 UV 树脂
同类型产品自动化程度	TOKA 整体生产自动化程度较高	较高	-
代表产品	UV 161S 等系列	UV 161S、UV YQ15-NT、UV PFP-NT、UV SUP 等全系列	全面低 VOCs 原材料、全面符合中国相关产品质量标准 and 最新环保规范
	UV 光纤油墨	暂无	尚未开发

总体来看，公司的 UV 油墨产品拥有 UV 油墨专用树脂生产线，是满足 UV 油墨产品品质稳定、批量供货的重要原材料保障；经过公司多年的研究开发和市场积淀，公司的 UV 油墨产品更符合我国的各项规范和应用场景，较 TOKA 的 UV 油墨产品具有一定的优势。

【发行人披露】

公司已就向 TOKA 购买的 UV 油墨及其核心凡立水的相关技术的主要内容、与发行人核心技术的对应关系，合同技术中的技术秘密申请专利等情况，在招股说明书“重大事项提示”之“四、发行人向 TOKA 购买 UV 油墨及其核心凡立水相关技术事项”中补充重大事项提示如下：

“四、发行人向 TOKA 购买 UV 油墨及其核心凡立水相关技术事项

(一) 向 TOKA 购买的 UV 油墨及其核心凡立水的相关技术的主要内容，与发行人核心技术的对应关系

公司向 TOKA 购买的 UV 油墨及其核心凡立水相关技术的主要内容为：UV 油墨核心凡立水和 UV 161 系列油墨、UV L-CARTON 油墨等产品的相关技术。TOKA 在转让上述技术后，不再享有在中国境内对上述技术的使用权和所有权，亦不得在中国境内再向第三方转让或许可使用上述技术或将上述技术入股其他企业。公司在受让上述技术后，即在中国境内享有对上述技术的所有权利，包括使用、

就上述技术中的技术秘密申请专利的权利以及对上述技术进行后续改进和再开发的权利等。公司不得将上述技术向第三方转让、许可第三方使用或向第三方入股。

公司向 TOKA 购买的 UV 油墨及其核心凡立水的相关技术仅作为基本的生产技术框架，公司在后续的消化、吸收、再创新过程中不断对上述技术进行改进和创新，积极向低 VOCs 排放、无甲苯化等环保方向发展，UV 油墨全系列产品实现了极低 VOCs 排放，符合我国最新环保要求和国际标准，在实际生产中拓展应用领域和应用场景。

公司通过自主研发形成了‘胶印 UV 固化油墨环保性与新技术’、‘UV FLEXO-LM 油墨的高性能与低迁移性’、‘高附着力 UV 固化树脂关键技术及制备工艺’等多项核心技术，和公司受让的上述技术不存在对应关系。

(二) 发行人就合同技术中的技术秘密申请专利的情况，对合同技术进行后续改进和再开发的情况以及相关专利申请情况，相关专利对公司收入、利润的影响

公司未就技术转让协议中的技术秘密申请专利。公司通过后续的进一步研制和开发，核心凡立水已实现自主生产，提升了 UV 油墨产品无甲苯、低气味等特性及粘度稳定等关键技术指标，并进一步创新提升了引进 UV 油墨配方的各项性能指标。公司对上述转让技术进行消化、吸收、再创新，使之符合我国高标准的环保要求和国际标准。

公司在后续改进和再开发过程中不断研发出符合节能环保要求、符合下游发展需要的、拥有自己核心技术特色的 UV 油墨新品种，对公司的经营业绩产生了较积极的影响，但公司未就后续改进和再开发申请相关专利。

(三) 日方人员在相关技术实施过程中所起的作用

日方人员在 UV 油墨及其核心凡立水的相关技术实施过程中起辅助作用，协助公司在购买上述技术后，相关产品能够达到技术转让合同中要求的技术指标。

公司在后续改进和再开发过程中起主导作用，日方人员则起到咨询等辅助作用。

(四) 发行人对前述技术后续改进和再开发的具体时间和举措，进一步说明发行人是否建有独立的研发体系和研发能力

公司在 2013 年购买 UV 油墨及其核心凡立水的相关技术后，展开了一系列后续改进和再开发工作。

其中，公司开发出 LED 低能耗固化的 UV LED 系列油墨，主持制定行业标准《紫外发光二极管光固化胶印油墨》(QB/T 5478-2019)、《胶印紫外光固化油墨》(QB/T 2826-2017)。公司参与制定新版 (HJ 2542-2016)《环境标志产品技术要求 胶印油墨》代替 HJ/T 370-2007 版，首次将 UV 胶印油墨产品纳入行业标准，支持印刷企业持续获得环境标准认可。

此外，公司另辟蹊径自主开发松香改性聚酯树脂，将核心技术链前移到树脂的创新合成，建立完整的‘合成树脂—凡立水—UV 油墨’全生产线，该技术路线区别于向 TOKA 引进的凡立水和 UV 油墨等相关技术。

公司建立了独立的研发体系，具有较强的自主研发能力。公司的研发制度、激励机制、研发设备、研发人员等配套较为完善，研发体系独立且有效运行，具备突破关键核心技术的基础。

(五) 对合同技术进行后续改进和再开发形成的核心技术是否存在对日方泄密的风险

公司在对合同技术进行后续改进和再开发后形成的核心技术均主要来源于公司自主提出的新研究课题和创新树脂合成路线，形成的核心技术点未申请专利，亦不向 TOKA 公开，对日方泄密的风险较小。此外，为进一步确保核心技术不外泄，公司也采取了制定较为完善的保密制度并严格执行，与技术人员签订保密协议，核心工序、生产流程采取授权管理等一系列措施。

(六) TOKA 的产品构成、核心技术、技术特点和路线等与发行人的比较情况

TOKA 主要从事印刷油墨的制造和销售，其中 UV 油墨为主要产品，其在营业收入中的占比超过 40%。TOKA 的主要核心技术包括：分散技术、UV 固化技术、树脂合成技术等研发技术及调色技术、纳米分散技术、品质评价技术等生产技术。

总体来看，公司的 UV 油墨产品拥有 UV 油墨专用树脂生产线，是满足 UV 油墨产品品质稳定、批量供货的重要原材料保障；经过公司多年的研究开发和市场积淀，公司的 UV 油墨产品更符合我国的各项规范和应用场景，较 TOKA 的 UV

油墨产品具有一定的优势。”

8.2 招股说明书披露，经过三十多年的发展，公司通过自主研发及对技术的引进、消化、吸收、再创新，持续丰富产品线和服务以满足下游客户日益增长的需求，不断完善生产工艺细节，不断改善提升生产及经营指标。

请在“发行人设立以来主营业务、主要产品、主要经营模式的演变情况”部分披露，公司对技术的引进、消化、吸收、再创新的情况，是否涉及与TOKA的相关技术，是否存在相关纠纷等。

请发行人结合前述情况，进一步说明技术是否具有独立性，是否建有独立的研发体系和研发能力。

回复：

【发行人披露】

公司已就对技术的引进、消化、吸收、再创新的情况，是否涉及与 TOKA 的相关技术，是否存在相关纠纷等情况，在招股说明书“第六节 业务与技术”之“一、（三）发行人设立以来主营业务、主要产品、主要经营模式的演变情况”中补充披露如下：

“1、公司对技术的引进、消化、吸收、再创新的情况

目前，公司已掌握 UV 油墨、胶印油墨、液体油墨等主要产品开发、生产的相关技术及知识产权，并从法律上享有相关油墨技术的相关权益，公司后续在此基础上进行了引进、消化、吸收、再创新，开发出一系列新的油墨产品。

2、是否涉及与 TOKA 的相关技术

公司曾于 2013 年向 TOKA 购买 UV 油墨及其核心凡立水的相关技术，并以此作为基本的生产技术框架，在后续的消化、吸收、再创新过程中不断对上述技术进行改进和创新。除此之外，公司未对外引进其他相关技术。

3、是否存在相关纠纷

公司通过技术的引进、消化、吸收、再创新，合法取得相应技术的权属，拥有的相关技术与其他单位或个人不存在纠纷，不存在潜在法律风险。”

【发行人说明】

公司虽然曾于 2013 年向 TOKA 购买 UV 油墨及其核心凡立水相关技术，但

仅作为基本的生产技术框架，公司在后续的消化、吸收、再创新过程中不断对上述技术进行改进和创新，取得了一系列卓有成效的研发成果，也获得了下游客户的高度认可。公司已充分掌握了其消化吸收核心技术点，并通过自主创新形成了自己的核心技术，开拓了产品领域，与技术出让方不存在纠纷或潜在纠纷。

在研发体系建设方面，公司设立了技术部，下设分析测试中心、印刷研究室、研究一至五部等，系统负责各项分析检测鉴定、印刷应用试验和研究开发工作。

在研发流程方面，公司建立了涵盖项目立项、需求分析、项目实施方案、测试、改进、试产等完整的研发流程，并制定了相关研发管理制度并严格执行。

在研发人员方面，公司的核心技术人员均在公司就职多年，在研发、技术等岗位上担任重要职务，并参与多项重要科研项目，拥有深厚的专业基础、资历背景和研发技术经验，为公司不断提升自主研发能力奠定了坚实的基础。此外，青年研发技术人才不断成长，形成了有梯队、有层次的研发技术队伍，公司各项研发项目得以有序开展。

综上所述，公司目前的技术具有独立性，公司建立了独立的研发体系，具有较强的自主研发能力。

9、关于专利

9.1 招股说明书披露，发行人部分专利为受让取得，出让方为发行人控股子公司湖州杭华。

请发行人说明：（1）上述受让取得专利的具体来源，与发行人所提供产品的内在联系，收入、利润贡献情况；（2）专利权属是否存在瑕疵、纠纷和潜在纠纷。

请发行人律师进行核查并发表明确意见。

回复：

【发行人说明】

（一）上述受让取得专利的具体来源，与发行人所提供产品的内在联系，收入、利润贡献情况

1、受让取得专利的具体来源

发行人从湖州杭华受让取得的专利均为自主研发取得，具体情况如下：

序号	权利人	发明专利名称	专利号	专利类型	申请日	有效期	取得方式	发明人姓名	涉及产品
1	公司	一种高附着力薄膜包装印刷用水性油墨及其制作方法	ZL 200910154788.0	发明专利	2009.12.08	20年	受让取得	林日胜、龚张水	液体油墨
2	公司	一种通用于非吸收性底材水性油墨及其制作方法	ZL 201010619533.X	发明专利	2010.12.22	20年	受让取得	林日胜	液体油墨
3	公司	一种可实现高速印刷的醇基液体油墨及其制作方法	ZL 201110093602.2	发明专利	2011.04.14	20年	受让取得	林日胜	液体油墨

上述专利均为发行人的技术人员研发取得，发明人为林日胜、龚张水，为发行人的核心技术人员。湖州杭华为发行人生产液体油墨的控股子公司，上述专利研发阶段的主要工作在湖州杭华开展，所有参与研发人员隶属于发行人的研究五部，且均与发行人签订劳动合同，由发行人技术部垂直管理和指导，外派至湖州杭华进行技术工作。因统一管理需要，发行人于 2015 年从湖州杭华受让取得上述 3 项发明专利。

2、与发行人所提供产品的内在联系

从湖州杭华受让取得的上述 3 项发明专利均应用于液体油墨产品，包括 WBI-HP 系列、WGT-EX 系列、OPI 系列等。上述专利通过对油墨配方的改进以提升油墨性能，主要体现在提升油墨的附着力、加快油墨的干燥速度、使油墨可适应高速印刷等方面，与发行人提供的液体油墨产品联系较为紧密。

3、收入、利润贡献情况

报告期内，发行人使用受让专利技术生产的油墨产品在公司主营业务收入、毛利中的占比情况如下：

年份	产品	收入（万元）	毛利（万元）
2019 年	受让专利相关油墨	7,154.12	1,854.01
	主营业务	98,984.99	24,886.05
	占比	7.23%	7.45%
2018 年	受让专利相关油墨	7,719.63	1,646.35
	主营业务	95,421.14	22,609.96
	占比	8.09%	7.28%
2017 年	受让专利相关油墨	6,440.02	1,446.49
	主营业务	95,110.30	24,537.84
	占比	6.77%	5.89%

报告期内，发行人使用受让专利生产的油墨产品占公司主营业务收入及毛利的比例较小。

（二）专利权属是否存在瑕疵、纠纷和潜在纠纷。

上述专利的权利人为发行人，专利状态为专利权维持，专利权属不存在瑕疵，上述专利不存在被抵押或设定担保的情形，亦不存在纠纷或潜在纠纷。

【律师的核查意见】

律师的核查程序如下：

- 1、取得发行人出具的说明；
- 2、在国家知识产权局网站进行网络检索；
- 3、调取专利法律状态证明；
- 4、对湖州杭华参股股东德清远邦进行访谈并制作访谈记录。

经核查，律师认为：

从湖州杭华受让的专利的发明人均均为发行人员工，相关专利均应用于液体油墨生产，通过对油墨配方的改进，提升了油墨在附着力、干燥速度及适应高速印刷方面的性能。报告期内，发行人使用受让专利生产的油墨产品占主营业务收入及毛利比例较小。

根据发行人律师对湖州杭华参股股东德清远邦的访谈，德清远邦知晓并同意上述专利转让事宜，确认上述专利权系由发行人员工研发形成的归属于发行人的专利权，德清远邦就上述专利权转让事宜不存在任何异议，与发行人不存在任何有关专利转让的争议或纠纷。

根据发行人的说明、国家知识产权局专利法律状态证明以及发行人律师在国家知识产权局网站进行的检索，上述专利目前的权利人为发行人，专利状态为专利权维持，专利权属不存在瑕疵，上述专利不存在被抵押或设定担保的情形，亦不存在纠纷或潜在纠纷。

9.2 招股说明书披露，公司获得的授权发明专利的申请日均在2015年之前。

请发行人说明：（1）前述情况是否与发行人业务发展相匹配；（2）发行人的技术保护措施是否健全完善。

请发行人律师对说明（2）进行核查并发表明确意见。

【发行人说明】

（一）前述情况是否与发行人业务发展相匹配

1、发明专利申请耗时较长，2015年后申请的发明专利仍在审核阶段

发明专利从申请到授予耗时较长，需要经过受理、初审、公布、实审和授权公告等阶段，一般情况下3-5年才能获得授权。发行人2015年以后申请的8项发明专利仍处于审核阶段，相关专利审查情况如下：

序号	申请人	发明专利名称	专利号	专利类型	申请日	审查状态
1	杭华股份	一种UV喷墨色浆及其制备方法和应用	2017105699887	发明专利	2017.07.13	中通出案待答复
2	杭华股份	一种直排式供墨装置内的上下料装置	2017108202202	发明专利	2017.09.13	等待实审提案
3	杭华股份	一种直排式供墨装置内的清袋装置	201710820219X	发明专利	2017.09.13	等待实审提案
4	杭华股份	一种半自动直排式供墨装置	2018101292734	发明专利	2018.02.08	等待实审提案
5	杭华股份	一种全自动直排式供墨装置	2018101292683	发明专利	2018.02.08	等待实审提案
6	杭华股份	升降式供袋装置	2018104754468	发明专利	2018.05.17	等待实审提案
7	杭华股份	两级气缸灌装称重装置	2018104748664	发明专利	2018.05.17	等待实审提案
8	杭华股份	一种紫外发光二极管光固化胶印油墨及其制备方法	2018104797995	发明专利	2018.05.18	等待实审提案

2、发行人以商业秘密的形式保护技术

发行人始终重视研发创新，积累核心技术，并依托不断积累的核心技术实现公司经营的持续发展。近年来，发行人采用先推广产品，后进行专利申请的策略。基于发行人的产品特性，行业地位及产品配方对发行人产品的重要性，申请专利意味着部分技术信息将被公开，同行业竞争对手可以了解公司研究方向、研究进展，缩短与发行人的竞争差距。出于对公司技术的保护，一般待相关产品市场成熟后，再对产品涉及的技术进行专利申请。

综上，由于发明专利申请耗时较长，发行人申请的部分发明专利目前仍在审核阶段。在技术研发过程中，发行人注重技术积累和创新，加强知识产权的保护，专利权属的取得与申请情况与公司业务发展相匹配。

(二) 发行人的技术保护措施是否健全完善

发行人的技术保护措施如下：

1、签订《保密协议》、《竞业限制协议》

发行人已与所有技术研发人员签订了《保密协议》，并与核心技术人员签订了《竞业限制协议》，通过约定机密信息的范围、保密期限、保密义务、离职后的竞业限制等对发行人技术研发人员进行约束。

2、对关键产品和工艺配方设定保密代码

发行人对生产经营过程中的重要产品的配方、原材料构成等隐去原商品名，并对其设定特殊代码，以进行技术保密管控。

3、ERP 管理系统权限审批制度

发行人对员工使用 ERP 管理系统数据权限的授予和调整，均需由部门主管领导和相关部门联合审批同意。在针对产品配方的管理上，发行人根据产品类别、系列、部门等维度设置不同的权限组别，将每一位员工的权限限定在某一个组别或某几个组别中，以便于更为准确的设置不同员工的权限。

4、技术文档资料专项管理

发行人的技术文档资料均由技术部指定专人和部门领导进行专项管理，技术部内部根据技术人员所在部门进行权限设置，防止技术信息资料外泄。

【律师的核查意见】

律师的核查程序如下：

- 1、取得发行人出具的说明；
- 2、查阅发行人关于 ERP 管理系统权限设置的系统截图；
- 3、对发行人与技术人员签订的保密协议、竞业限制协议进行抽样；
- 4、查阅发行人制定的技术秘密管理相关内部制度。

经核查，律师认为，发行人的技术保护措施健全、完善。

9.3 招股说明书披露，公司主要产品运用的关键技术及取得的专利已取得知识产权保护措施，其中包括正在申请的知识产权。

请发行人核查招股说明书全文，删除关于“正在申请的主要知识产权”的相关信息披露。

【发行人披露】

请发行人核查招股说明书全文，删除关于“正在申请的主要知识产权”的相关信息披露。

发行人已经删除招股说明书“第六节 业务与技术”之“六、发行人核心技术和研发情况”之“(一) 发行人核心技术基本情况”中关于“正在申请的主要知识产权”的相关信息披露内容，具体情况如下：

序号	修正前	修正后	所在位置
1	CN108659610A 一种紫外发光二极管光固化胶印油墨及其制备方法（专利实审中）、 ZL201510355552.9 苯基丁酮衍生物与其作为光引发剂的应用	ZL201510355552.9 苯基丁酮衍生物与其作为光引发剂的应用	第 2 行“胶印 UV 固化油墨环保性与新技术”
2	CN304492811S 油墨专用软包装袋、 CN207267582U 直排式供墨装置内的上下料装置等 10 项实用新型专利（专利实审中）	ZL201730416597.2 油墨专用软包装袋	第 3 行“胶印油墨包装减量化设计”
3	CN201710569988.7 一种 UV 喷墨色浆及其制备方法和应用（专利实审中）-	-	第 9 行“高速高彩度数码喷墨基础技术与生产工艺”
4	ZL200910154789.5 一种超支化聚合物炭黑分散剂的制备方法、 ZL201210075860.2 一种 UV 凹印 RFID 油墨及其制备方法、CN201710569988.7 一种 UV 喷墨色浆及其制备方法和应用（专利实审中）	ZL200910154789.5 一种超支化聚合物炭黑分散剂的制备方法、 ZL201210075860.2 一种 UV 凹印 RFID 油墨及其制备方法	第 16 行“UV 固化型数码喷墨技术”

10、关于核心技术

10.1 招股说明书披露，公司的技术水平和技术特点主要体现在产品的配方设计、生产工艺、检测技术等方面，包括油墨用树脂开发技术、油墨配方设计技术、油墨生产工艺技术、分析检测及产品品质控制技术。公司的核心技术共 19 项，其中有两项核心技术为 CNAS 分析测试中心的建设和胶印油墨色彩管理体系。

请发行人披露：（1）按照油墨用树脂开发技术、油墨配方设计技术、油墨生产工艺技术、分析检测及产品品质控制技术四类，对19项核心技术进行分类；

（2）UV油墨系列、胶印油墨系列、液体油墨系列和其他产品等四大系列产品具体对应核心技术的情况；（3）主要核心技术的产业化时间，核心技术在产品上的应用环节和提升产品性能的具体体现；（4）非专利技术是否采取其他技术保护措施。

请发行人说明：CNAS分析测试中心的建设和胶印油墨色彩管理体系的具体内容，是否由采购设备产生，发行人自主研发在此技术上的具体体现，将其认定为发行人核心技术的合理性。

回复：

【发行人披露】

（一）按照油墨用树脂开发技术、油墨配方设计技术、油墨生产工艺技术、分析检测及产品品质控制技术四类，对 19 项核心技术进行分类

公司已就 19 项核心技术按照油墨用树脂开发技术、油墨配方设计技术、油墨生产工艺技术、分析检测及产品品质控制技术四类的分类情况，在招股说明书“第六节 业务与技术”之“六、（一）发行人核心技术基本情况”中补充披露如下：

“1、发行人的核心技术及其来源

（1）发行人核心技术的基本情况

公司的核心技术主要体现在印刷油墨的配方设计、核心原料领域中的设计制造能力等方面。公司自成立以来，围绕着印刷油墨核心配方设计和印刷应用领域进行技术攻坚，实现了多项核心技术，具体情况如下：

序号	分类	核心技术名称	主要应用产品	技术来源	核心技术对应的专利或非专利技术
1	油墨用树脂开发技术 油墨配方设计技术	全植物油基胶印油墨核心技术	EF UniQue 系列，应用于高端定制胶印印刷、商业宣传文书、食品药品说明书、易回收再生型印刷品等	自主研发	ZL200910095315.8 一种无芳烃胶印油墨用树脂及其制备方法、 ZL201410105929.0 一种平版印刷油墨用松香聚酯树脂及其合成方法、 ZL201410105385.8 一种胶印油墨防干剂、 ZL201730416597.2 油墨专用软包装袋

序号	分类	核心技术名称	主要应用产品	技术来源	核心技术对应的专利或非专利技术
2	油墨配方设计技术	胶印 UV 固化油墨环保性与新技术	UV YQ15-NT, UV SUP, UV KY, UV GP-LED , UV LeCure , UV HY-BD 等, 大幅扩展平版胶印应用范围, 广泛应用于印刷纸张和(纸)塑膜、胶片等各类包装材料	自主研发	ZL201510355552.9 苯基丁酮衍生物与其作为光引发剂的应用
3	油墨生产工艺技术	胶印油墨包装减量化设计	应用于全系列胶印产品	自主研发	ZL201730416597.2 油墨专用软包装袋
4	分析检测及产品品质控制技术	CNAS 分析测试中心的建设	全产品开发周期与原料及产品质量管控	自主研发	-
5	油墨配方设计技术	UV FLEXO-LM 油墨的高性能与低迁移性	符合最严格食品包装卫生要求的低迁移性包装印刷	自主研发	ZL201510355552.9 苯基丁酮衍生物与其作为光引发剂的应用
	油墨生产工艺技术				
	分析检测及产品品质控制技术				
6	油墨配方设计技术	食品包装级水性墨关键技术及高速柔印应用技术	WBI-HP 系列柔印水墨应用于食品可接触包装材料的印刷	自主研发	ZL200910154788.0 一种高附着力薄膜包装印刷用水性油墨及其制作方法
	油墨生产工艺技术				
	分析检测及产品品质控制技术				
7	油墨用树脂开发技术	高性能胶印油墨的环保性与印刷性能	EX 系列, 视界 EDGE, 慕色 MUSE, 高速高精度平版胶印, 应用于出版、文化宣传印刷和高端包装工艺印刷	自主研发	ZL200910095315.8 一种无芳烃胶印油墨用树脂及其制备方法、 ZL2014101053858 一种胶印油墨防干剂、 ZL2009101547895 一种超支化聚合物碳黑分散剂的制备方法、 ZL200910095314.3 一种特定拓扑结构的双亲性超支化聚合物
	油墨配方设计技术				
8	油墨配方设计技术	薄膜用柔版表印水性墨配方与印刷工艺	WHF 型表印水性墨, 应用于软包装薄膜, 如各种 PE 膜材的表面印刷	自主研发	ZL201010619533.X 一种通用于非吸收底材水性油墨及制作方法、 ZL201110093602.2 一种可实现高速印刷的醇基液体墨及其制作方法

序号	分类	核心技术名称	主要应用产品	技术来源	核心技术对应的专利或非专利技术
9	油墨配方设计技术	高速高彩度数码喷墨基础技术与生产工艺	UV IJ 系列喷墨, 可以喷印于各种基材上, 应用于灯箱广告、标签等数码印刷	自主研发	-
	油墨生产工艺技术				
	分析检测及产品品质控制技术				
10	油墨用树脂开发技术	复膜用醇溶性乙烯基树脂及其色墨应用	醇水溶复合油墨, 用于食品包装薄膜的复合印刷	自主研发	ZL201510901084.0 一种 UV 光油印前打底水性光油及其制备方法、 ZL201510901245.6 一种具有鞭毛结构的醇溶性材料及其制备方法和应用
	油墨配方设计技术				
11	油墨配方设计技术	视界、慕色四色胶印油墨核心技术	视界 EDGE, 慕色 MUSE, 应用于出版印刷具有高光泽、耐磨性以及高色彩保真还原等应用领域	自主研发	ZL200910095315.8 一种无芳烃胶印油墨用树脂及其制备方法、 ZL201410105385.8 一种胶印油墨防干剂、 ZL200910154789.5 一种超支化聚合物碳黑分散剂的制备方法 ZL201730416597.2 油墨专用软包装袋
	油墨生产工艺技术				
12	油墨用树脂开发技术	高结构胶印油墨用树脂	HR311, HR1106, HR303 等, 平版胶印油墨的核心树脂	自主研发	ZL200910095315.8 一种无芳烃胶印油墨用树脂及其制备方法
13	油墨用树脂开发技术	无酚醛胶印油墨树脂关键技术	HR801 (FW), HR802 (FS) 为无酚醛油墨体系开发的核心树脂	自主研发	ZL201410105929.0 一种平版印刷油墨用松香聚酯树脂及其合成方法、 ZL200910095314.3 一种特定拓扑结构的双亲性超支化聚合物
14	油墨用树脂开发技术	高附着力 UV 固化树脂关键技术及制备工艺	HR BC 系列树脂, 应用于 UV 固化油墨体系	自主研发	ZL200910095314.3 一种特定拓扑结构的双亲性超支化聚合物 ZL201410105929.0 一种平版印刷油墨用松香聚酯树脂及其合成方法、 ZL201510355552.9 苯基丁酮衍生物与其作为光引发剂的应用
	油墨生产工艺技术				
15	油墨配方设计技术	水性聚氨酯里印复合油墨	WGT-LY 型水性凹版通用复合墨, 应用于低 VOCs 排放凹版印刷新方案	自主研发	ZL200910154788.0 一种高附着力薄膜包装印刷用水性油墨及其制作方法、 ZL201010619533.X 一种通用于非吸收性底材水性油

序号	分类	核心技术名称	主要应用产品	技术来源	核心技术对应的专利或非专利技术
					墨及其制作方法
16	油墨配方设计技术	UV 固化型数码喷墨技术	UV II 定制色系列, 应用于高通用型数码喷墨打印机	自主研发	ZL200910154789.5 一种超支化聚合物炭黑分散剂的制备方法、 ZL201210075860.2 一种UV 凹印 RFID 油墨及其制备方法
	油墨生产工艺技术				
17	分析检测及产品品质控制技术	胶印油墨色彩管理体系	应用于公司油性胶印油墨和 UV 胶印油墨全生命周期的自主研究管理体系, 并给用户提供产品服务指导	自主研发	非专利技术
18	油墨配方设计技术	无钴系列胶印油墨	应用于无钴印刷, 提升环保品质	自主研发	ZL200910095315.8 一种无芳烃胶印油墨用树脂及其制备方法、 ZL201410105385.8 一种胶印油墨防干剂、 ZL200910154789.5 一种超支化聚合物碳黑分散剂的制备方法
19	油墨配方设计技术	UV 凹印油墨	替代溶剂型凹印油墨的方案之一, 削减目前凹印的 VOCs 排放	自主研发	ZL201210075860.2 一种UV 凹印 RFID 油墨及其制备方法、 ZL201510355552.9 苯基丁酮衍生物与其作为光引发剂的应用

”

(二) UV 油墨系列、胶印油墨系列、液体油墨系列和其他产品等四大系列产品具体对应核心技术的情况

公司已就 UV 油墨系列、胶印油墨系列、液体油墨系列和其他产品等四大系列产品具体对应核心技术的情况, 在招股说明书“第六节 业务与技术”之“六、

(一) 发行人核心技术基本情况”中补充披露如下:

“(2) 发行人 UV 油墨系列、胶印油墨系列、液体油墨系列和其他产品等四大系列产品具体对应核心技术的情况

公司 UV 油墨系列、胶印油墨系列、液体油墨系列和其他产品等四大系列产品所对应的核心技术情况如下:

序号	产品系列	对应的核心技术
1	UV 油墨	(1) 胶印 UV 固化油墨环保性与新技术 (2) UVFLEXO-LM 油墨的高性能与低迁移性 (3) 高速高彩度数字喷墨基础技术与生产工艺 (4) 高附着力 UV 固化树脂关键技术及制备工艺 (5) UV 固化型数码喷墨技术 (6) UV 凹印油墨 (7) CNAS 分析测试中心的建设
2	胶印油墨	(1) 全植物油基胶印油墨核心技术 (2) 高性能胶印油墨的环保性与印刷性能 (3) 视界、暮色四色胶印油墨核心技术 (4) 无钴系列胶印油墨 (5) 胶印油墨色彩管理体系 (6) CNAS 分析测试中心的建设
3	液体油墨	(1) 食品包装级水性墨关键技术及高速柔印应用技术 (2) 薄膜用柔版表印水性墨配方与印刷工艺 (3) 复膜用醇溶性乙烯基树脂及其色墨应用 (4) 水性聚氨酯里印复合油墨 (5) CNAS 分析测试中心的建设
4	其他产品	(1) 胶印油墨包装减量化设计 (2) 高结构胶印油墨用树脂 (3) 无酚醛胶印油墨树脂关键技术 (4) CNAS 分析测试中心的建设

总体来看，公司的核心技术广泛应用于公司的主要产品，在公司主要产品的品质提升、应用范围拓展、应用场景拓宽等方面起到了积极的作用。”

(三) 主要核心技术的产业化时间，核心技术在产品上的应用环节和提升产品性能的具体体现

公司已就主要核心技术的产业化时间，核心技术在产品上的应用环节和提升产品性能的具体体现情况，在招股说明书“第六节 业务与技术”之“六、(一) 发行人核心技术基本情况”中补充披露如下：

“(3) 发行人核心技术的产业化时间，在产品上的应用环节和提升产品性能的具体体现

公司核心技术的产业化时间，在产品上的应用环节和提升产品性能的具体体现如下表所示：

序号	核心技术名称	产业化时间	在产品上的应用环节和提升产品性能的体现
1	全植物油基胶印油墨核心技术	2017 年	油墨完全无矿物油，纸印品易回收再生；印刷快固着，极低 VOCs；印品耐刮擦，无残留

序号	核心技术名称	产业化时间	在产品上的应用环节 和提升产品性能的体现
			气味
2	胶印 UV 固化油墨环保性与新技术	2012 年	适应多种材料进行胶印印刷，极低 VOCs，符合环境标志技术要求不含禁用引发剂，普遍适应 LED UV 固化
3	胶印油墨包装减量化设计	2018 年	多种类平版胶印油墨储运品质保证；包装材料减量化，废弃物易处置
4	CNAS 分析测试中心的建设	2018 年	满足公司多样性原料、研究开发和产品质量管控的分析测试需求
5	UV FLEXO-LM 油墨的高性能与低迁移性	2017 年	印品超低迁移性（10ppb 级）高速印刷固化性能（>250 米/分钟），多色彩高色浓度配置，高精度印刷特点
6	食品包装级水性墨关键技术及高速柔印应用技术	2015 年	满足食品可直接接触的印刷，低迁移，高耐（热水、油、摩擦等）性能
7	高性能胶印油墨的环保性与印刷性能	2010 年	高色浓度和印刷稳定性，低 VOCs，高植物油含量，高速高精度印刷
8	薄膜用柔版表印水性墨配方与印刷工艺	2018 年	低 VOCs，可接受印刷速度的干燥性能，耐磨耐水性良好
9	高速高彩度数码喷墨基础技术与生产工艺	2016 年	高色彩浓度和高速印刷，UV 固化，600DPI 时达到 100 米/分钟，多种专色，匹配最高端京瓷公司的喷头
10	复膜用醇溶性乙烯基树脂及其色墨应用	储备技术	偏向亲水的醇溶树脂体系，醇水型复合油墨，溶剂简单易处理，成本较低
11	视界、慕色四色胶印油墨核心技术	2015 年	印刷颜色色域较宽，符合国际标准，高光泽耐磨及良好干燥性能
12	高结构胶印油墨用树脂	2010 年	高结构高溶解性树脂，实现高粘度低粘性油墨，适用于高速印刷时保持油墨转印的稳定性
13	无酚醛胶印油墨树脂关键技术	2014 年	无烷基酚和甲醛，高含量可再生生物资源，生产过程清洁无 VOCs 排放
14	高附着力 UV 固化树脂关键技术及制备工艺	2014 年	生物资源，改良树脂溶解工艺，提升 UV 固化性能，保持油墨基本性能，提升附着力
15	水性聚氨酯里印复合油墨	2020 年	水性聚氨酯及辅助树脂专项应用，干燥性和复合工艺兼顾，低 VOCs 凹版印刷
16	UV 固化型数码喷墨技术	2016 年	数码喷墨产品的定制专色应用，多功能组合，识码率、固化速度和耐刮擦等性能获得提升
17	胶印油墨色彩管理体系	2018 年	围绕各阶段油墨色彩的数据汇集分析提炼，可应用于提升油墨研究开发深度、生产质量控制和用户产品应用的体验
18	无钴系列胶印油墨	2019 年	专项品质提升，干燥性和油墨印刷品质得以保持和提升
19	UV 凹印油墨	储备技术	极低 VOCs 的凹印油墨，适用于多种材料，节能，快速干燥和精细印刷及后加工

自产业化时点以来，公司上述核心技术及相关产品处于不断完善和优化中。”

（四）非专利技术是否采取其他技术保护措施

公司已就非专利技术的保护措施，在招股说明书“第六节 业务与技术”之“六、（一）发行人核心技术基本情况”中补充披露如下：

“（4）公司针对非专利技术所采取的技术保护措施

针对非专利技术，公司主要采取的技术保护措施如下：

①制定较为完善的保密制度并严格执行

公司制定了《知识产权管理制度》、《技术秘密管理制度》等一系列保密管理制度，并严格落实保密制度，执行保密程序。

②核心工序、生产流程采取授权管理措施

公司产品的整个生产过程需要经过多道工序，各产品的配方设计、工艺控制也较为复杂。公司将涉及商业秘密的完整流程采取授权管理模式，各产品之间、产品各道工序之间的核心均由不同层级的人员按相应的权限授权掌握，泄密风险较小。

③生产关键物料加密管理

公司对生产的关键物料进行加密管理，非特定人员无法获知关键物料成分、配方、比例等关键信息，杜绝了商业秘密外泄的隐患。

④与技术人员签订保密协议

公司与技术研发人员均签订了《保密协议》，对保密内容、保密范围、保密期限等进行了详细的约定。”

【发行人说明】

（一）CNAS 分析测试中心的建设和胶印油墨色彩管理体系的具体内容

1、CNAS 分析测试中心的建设

公司 CNAS 分析测试中心于 2018 年通过了中国合格评定国家认可委员会¹（以下简称“CNAS”）认可，标志着公司分析测试中心在硬件、软件、人员、专业能力等方面均具备了按有关国际认可准则开展检测的技术能力，充分显示了公司的技术能力和市场地位。油墨企业目前通过 CNAS 认证的分析测试中心仅洋紫荆油墨和公司两家。

公司 CNAS 分析测试中心为客户提供专业、精准、可靠的检测服务，可出

¹ 中国合格评定国家认可委员会是根据《中华人民共和国认证认可条例》的规定，由国家认证认可监督管理委员会批准设立并授权的国家认可机构，统一负责对认证机构、实验室和检查机构等相关机构的认可工作。

具加盖 CNAS 标志的检测报告。2018 年以来，公司 CNAS 分析测试中心稳定运行，并于 2019 年顺利通过复评，在对公司产品品质监控的同时，也为公司技术研发和产品开发提供坚实的分析测试支持。

公司 CNAS 分析测试中心由中央实验室、制样室、天平室、设备间、气瓶间、会议室、资料室、办公室等组成，拥有 20 余台大中型分析设备，相关软硬件构架、管理流程、分析检测流程完全符合 CNAS 要求。在通过认证的 VOCs 检测项目中，公司的检测能力和准确性在第三方组织平行测试评价中处于第一梯队。

2、胶印油墨色彩管理体系

胶印油墨色彩管理体系是油墨研发相关研究中的一项数字化管理体系，包括油墨色料的选择，油墨的色彩呈现及相关客户应用油墨时色彩数据的沟通和现场的色彩匹配，从油墨配方初始设定到油墨印刷应用结束，贯穿整个油墨生命周期。

公司胶印油墨色彩管理体系是依托于公司印刷研究室自主开发形成，以服务印刷企业标准化建设为目标，以杭华自身色彩体系为基础，匹配目前国内及国际通用印刷色彩标准，同时又具备杭华自有特色的油墨产品设计顶层构架。此构架通过对于印刷显性数据的分析，包括网点扩大率与油墨印刷密度的关联性、叠印率、灰平衡等，对于油墨研发具有相当指导性。

该管理体系对于印刷相关性的研究方面也有较高要求，尤其是印刷显性数据与油墨材料选择适配的关联性方面具有一定的创新性和前瞻性，包括但不限于不同纸张材料下油墨的色沉降分析、润版液水幅能力分析、油墨在橡皮布上转移能力分析等。由此该管理体系对于印刷客户生产环境的控制具有一定的指导性，同时也能为油墨更好使用提供支持，协助提升应用端的客户体验。

该管理体系具有印刷现场指导作用，可以作为印刷标准化的管理输出，包括印前色彩管理和专色色彩管理，为印刷客户的痛点提供相应的解决方案，为客户降低成本，提升效率；帮助客户建立符合其需求的标准化作业流程，在推进标准化建设的同时，也涵盖了在印刷客户处建立以公司油墨产品为核心的色彩体系，能够与客户的核心价值进行互通，最终达到共赢。

通过互联网技术和大数据技术的应用，包括印前放墨曲线的智能化响应，专色配方的数据智能化匹配和传递等，管理输出具备可复制性，能够帮助更多的印

刷客户进入到该体系中。在数据的不断交互中，该色彩管理体系会越来越完善，从而为油墨的研发和应用提供更多有价值的信息，印刷客户也在不断应用中稳定生产，从而获得更多的收益。

（二）是否由采购设备产生

公司 CNAS 分析测试中心的建设和胶印油墨色彩管理体系均系公司依靠自身在油墨行业多年积累的经验和数据，在长期研发投入和实践摸索中形成的核心技术，得到了 CNAS 和下游客户的充分认可，为公司技术研发、产品开发、客户体验提供了坚实的技术保障。

CNAS 分析测试中心的建设和胶印油墨色彩管理体系均为体系型核心技术，设备是基础，但更重要的是人才培养储备、软件投入等非设备型投入。

因此，上述两项核心技术均非由采购设备产生。

（三）发行人自主研发在此技术上的具体体现

1、CNAS 分析测试中心的建设

公司的 CNAS 分析测试中心由公司独立申请并取得中国合格评定国家认可委员会的实验室认可证书。

公司为 CNAS 分析测试中心的建设建立了相关软硬件构架、管理流程、分析检测流程等，设置了中央实验室、制样室等场所，其中中央实验室面积 300 平方米，共有实验设备台面 166 米，截至 2019 年末共有大中型分析设备 20 台（预期可放置大中型设备共 35 台）。借助于平台建设，公司首先对 VOCs 分析测试项目进行 CNAS 认证，深入参与了油墨产品的 VOCs 检验方法标准的研发与实验时间比对工作，提升了油墨产品 VOCs 检测的精度，优化了前处理过程，使之更适合油墨产品的处理并提升了效率。此外，公司对其他分析检测项目，从制样、前处理、检测、分析等全流程进行方法探索和优化，形成更完备的分析、测试方法，助力油墨开发和应用。

截至本问询函回复签署之日，公司已在 CNAS 分析测试中心的建设上投入 1,301.48 万元，并配备多名专职技术研发人员，均为研究生学历，均具有工程师职称。

2、胶印油墨色彩管理体系

公司胶印油墨色彩管理体系依托于公司印刷研究室，公司印刷研究室是国内

少数的油墨行业印刷研究室之一。

公司依靠自身在油墨行业多年积累的经验和与下游客户的充分沟通,通过油墨色料的选择,油墨传递性的判断,油墨的色彩呈现及相关客户应用油墨时色彩数据的沟通和现场的色彩匹配,经过多年反复测试、调试、磨合,建立了胶印油墨色彩管理体系。

为使胶印油墨色彩管理体系能够稳定有效地发挥作用,公司印刷研究室配置了大量机器设备,包括印前数据采集设备 X-RITE IIIIO、ISIS EXACT、泰强扫描仪及相关软件等色彩管理设备和柯达高配 CTP 机、冲版机、X-RITE 网版测试仪 ICPLATE2、小森 H-UV 四开 6+1 UV 胶印两用机等出版设备。

截至本问询函回复签署之日,公司已在胶印油墨色彩管理体系上投入 985.56 万元。

(四) 将其认定为发行人核心技术的合理性

CNAS 分析测试中心的建设标志着公司分析测试中心建立了符合国际标准的质量管理体系,在硬件、软件、人员、专业能力等方面均具备了按有关国际认可准则开展检测的技术能力,具备可靠、权威的检测能力,充分显示了公司的技术能力和市场地位。

胶印油墨色彩管理体系是公司在结合自身产品特性及下游应用市场特点的基础上,摸索研究建立的适应自身生产经营需要的、满足和增强客户体验的核心技术。公司在该项技术上的自主研发充分说明了其真正来源于公司长期生产实践和技术研究的积累。

无论是产品的分析检测还是对生产过程中色彩管理都关系到公司油墨相关产品的品质、性能、用户体验等。公司 CNAS 分析测试中心的建设为公司技术研发和产品开发提供了坚实的技术保障,胶印油墨色彩管理体系为印刷客户的痛点提供相应的解决方案,为客户降低成本,提升效率。

综上所述,公司将 CNAS 分析测试中心的建设和胶印油墨色彩管理体系认定为核心技术具有合理性。

10.2 报告期内,公司主营业务收入主要来自于核心技术在节能环保型印刷油墨产品的生产和销售,公司核心技术对应的主营业务收入占比为 74.48%、

76.87%和78.51%。

请发行人披露核心技术贡献收入与非核心技术贡献收入对应的产品，各类核心技术产品的收入及占比。

回复：

【发行人披露】

公司已就核心技术贡献收入与非核心技术贡献收入对应的产品，各类核心技术产品的收入及占比情况，在招股说明书“第六节 业务与技术”之“六、（一）发行人核心技术基本情况”中补充披露如下：

“3、核心技术在主营业务及产品中的应用和贡献情况

（1）公司核心技术贡献收入与非核心技术贡献收入对应的产品

报告期内，公司核心技术贡献收入对应的主要产品如下表所示：

序号	核心技术名称	主要对应产品
1	全植物油基胶印油墨核心技术	胶印油墨 EF UniQue 系列
2	胶印 UV 固化油墨环保性与新技术	UV 油墨全色系列
3	胶印油墨包装减量化设计	应用于各胶印油墨（含 UV 油墨）
4	CNAS 分析测试中心的建设	应用于各系列产品、生产和服务
5	UV FLEXO-LM 油墨的高性能与低迁移性	UV 油墨低迁移系列
6	食品包装级水性墨关键技术及高速柔印应用技术	液体油墨 WB-HP 系列
7	高性能胶印油墨的环保性与印刷性能	胶印油墨 EX 系列，视界 EDGE，慕色 MUSE 等
8	薄膜用柔版表印水性墨配方与印刷工艺	液体油墨 WHF 系列等
9	高速高彩度数码喷墨基础技术与生产工艺	UV IJ 系列喷墨
10	复膜用醇溶性乙烯基树脂及其色墨应用	醇水溶复合油墨
11	视界、慕色四色胶印油墨核心技术	四色胶印油墨系列
12	高结构胶印油墨用树脂	HR311, HR1106, HR303 等树脂产品
13	无酚醛胶印油墨树脂关键技术	HR801 (FW), HR802 (FS) 等树脂产品
14	高附着力 UV 固化树脂关键技术及制备工艺	HR BC 系列树脂，应用于 UV 油墨系列
15	水性聚氨酯里印复合油墨	WGT-LY 型水性凹版通用复合墨等
16	UV 固化型数码喷墨技术	UV IJ 定制色系列
17	胶印油墨色彩管理体系	应用于公司油性胶印油墨和 UV 胶印油墨全生命周期的自主研究管理体系，并给用户提供产品服务指导
18	无钴系列胶印油墨	胶印油墨无钴系列产品

序号	核心技术名称	主要对应产品
19	UV 凹印油墨	适用于凹版印刷 UV 油墨

公司非核心技术贡献收入对应的产品主要为部分溶剂型凹印油墨及调墨油、稀释剂、减粘剂等印刷辅助材料，在统计核心技术贡献收入时未将其认定为核心技术产品。

(2) 公司各类核心技术产品的收入及占比情况

报告期内，公司主营业务收入主要来自于核心技术在节能环保型印刷油墨产品的生产和销售，公司核心技术产品销售收入及其占营业收入的比例情况如下：

单位：万元

产品类别	2019 年		2018 年		2017 年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
UV 油墨	49,264.58	48.89%	43,787.62	45.32%	39,006.94	40.58%
胶印油墨	26,953.01	26.74%	26,738.16	27.68%	28,482.93	29.62%
液体油墨	985.14	0.98%	1,141.90	1.18%	1,283.58	1.34%
其他	1,909.48	1.90%	2,593.95	2.68%	2,808.08	2.93%
核心产品收入合计	79,112.21	78.51%	74,261.63	76.87%	71,581.53	74.48%

”

11、关于研发

11.1 招股说明书披露，发行人报告期内获得 15 项政府机构、行业协会授予的荣誉，发表学术期刊论文 18 篇。

请发行人说明：(1) 相关科研成果荣誉的基本情况，奖项的层级及权威性，是否为独立获得、是否存在其他参与者，如有其他参与者，披露发行人所起的作用，如是否为第一获奖人等信息；(2) 前述论文作者是否为发行人技术人员，是否与发行人主营业务相关。

回复：

【发行人说明】

(一) 相关科研成果荣誉的基本情况，奖项的层级及权威性，是否为独立获得、是否存在其他参与者，如有其他参与者，披露发行人所起的作用，如是否为第一获奖人等信息

发行人在招股说明书中共披露 15 项政府机构、行业协会授予的荣誉，其中，关于科研成果的荣誉共 9 项，均为独立获得。相关奖项的基本情况、层级及权威性如下：

年份	获得的奖项及荣誉	颁布单位	奖项层级及权威性	基本情况	是否独立获得
2020	2019 年度浙江省创新型领军企业培育名单	浙江省科学技术厅	省级	浙江省高新技术企业“百企创强”活动，培育一批创新型领军企业，在创新能力、发展水平和社会责任各方面遴选出的行业标杆企业。	是
2019	工业产品绿色设计示范企业	工信部	国家级	聚焦生态环境影响大、消费需求旺盛、国际贸易量大的工业产品领域，遴选一批示范企业。通过总结先进经验和典型模式，推广绿色设计理念和办法，提升行业绿色发展意识，促进绿色设计产品供给的扩大和升级，带动绿色消费。	是
2019	中国环境标志优秀企业奖	生态环境部环境发展中心	国家级	中国环境标志产品认证是国内最具权威的绿色环保产品认证，认证程序包括文件审核、现场一致性核查、样品检测三个阶段的多准则审核。通过认证的产品不仅要符合质量测试标准，还要在生产、使用和处理处置过程中符合低毒少害、节约资源的环保要求。	是
2019	杭州市专利试点企业（2018 年度）	杭州市市场监督管理局、杭州市知识产权局	市级	为充分发挥专利制度在促进企业技术创新、增强企业核心竞争力中的支撑引领作用，进一步提高企业知识产权创造、运用、保护和管理的能力，杭州市设立的激励奖励政策。	是
2018	高新技术企业（2009 年通过高新技术企业认定，2012 年、2015 年、	浙江省科学技术厅、浙江省财政厅、国家税务总局浙江	省级	高新技术企业一般是指在国家颁布的《国家重点支持的高新技术领域》范围内，持续进行研究开发与技术成果转化，形	是

年份	获得的奖项及荣誉	颁布单位	奖项层级及权威性	基本情况	是否独立获得
	2018年通过复审及重新认定)	省税务局		成企业核心自主知识产权, 并以此为基础开展经营活动的居民企业, 是知识密集、技术密集的经济实体。	
2018	杭华油墨股份有限公司分析测试中心(注册号: CNAS L11213)	中国合格评定国家认可委员会	国家级	接受中国合格评定国家认可委员会实验室认可(CNAS)核查确认的分析测试中心。	是
2016	2016年省级企业研究院	浙江省科学技术厅、浙江省发展和改革委员会、浙江省经济和信息化委员会	省级	浙江省科学技术厅牵头组织审批的企业研究院建制活动。重点支持一些鼓励类的产业方向, 规模以上及建立有效的高新技术研究开发中心和企业技术中心的企业。	是
2011	杭华油墨及油墨用核心树脂省级高新技术企业研究开发中心	浙江省科学技术厅	省级	企业内部相对独立的研究开发机构, 企业技术创新体系的核心, 企业技术进步和技术创新的主要技术依托, 作为省科技创新体系的重要组成部分而获得认可, 具有鲜明的企业核心技术特征。	是
2010	浙江省企业技术中心	浙江省经济和信息化委员会、浙江省国家税务局、浙江省地方税务局、浙江省财政厅、中华人民共和国杭州海关	省级	为鼓励和支持浙江省大中型企业、行业骨干企业建立企业技术中心, 对技术创新能力较强、创新业绩显著、在行业或区域内具有示范和导向作用的浙江省企业技术中心, 省经济和信息化主管部门会同相关部门予以认定, 并给予相应政策扶持。	是

发行人披露的相关科研成果荣誉均为独立获得, 无其他参与者, 颁布单位为市级以上政府部门及单位, 具有权威性。

(二) 前述论文作者是否为发行人技术人员, 是否与发行人主营业务相关
 发行人研发人员参与撰写并发表的论文的作者所属部门及论文涉及的产品情况如下:

序号	论文名称	发表刊物	年度	刊物号	署名作者	所属部门	相关产品
1	软包装用油墨的环保化进展	今日印刷	2019年9月	ISSN 1002-6533	林日胜	研究五部	液体油墨全系列

序号	论文名称	发表刊物	年度	刊物号	署名作者	所属部门	相关产品
2	绿色环保——紫外光（UV）固化油墨发展的必由之路	今日印刷	2019年9月	ISSN 1002-6533	沈剑彬	技术部	UV 全系列
3	不同种类凝胶剂对胶印油墨连结料流变性能的影响	杭州化工	2019年3月	ISSN 1007-2217	杨淑杰	研究一部	平版胶印全系列
					孙冠章	研究二部	
					余伟	印刷研究室	
4	LED-UV 固化技术在商务印刷领域的应用	印刷技术	2018年12月	ISSN 1003-1960	刘晓鹏	研究三部	LED-UV 固化系列产品
5	水性油墨原理探究	中国卫星式柔印	2018年8月	ISSN 2521-9367	林日胜	研究五部	水性油墨全系列
6	走向水性化的薄膜印刷	中国卫星式柔印	2018年2月	ISSN 2521-9367	林日胜	研究五部	薄膜水性表印和水性里印油墨
7	LED-紫外光固化胶版油墨的研发	杭州化工	2017年9月	ISSN 1007-2217	陈明	研究三部	LED-UV 固化系列产品
8	薄膜柔印水墨的环境应对	中国卫星式柔印	2017年8月	ISSN 2521-9367	林日胜	研究五部	薄膜水性表印和水性里印油墨
9	无水胶印 UV 油墨的使用要点及创新应用	印刷技术	2017年4月	ISSN 1003-1960	马圣龙	研究三部	UV 无水胶印产品
10	探索胶印油墨中 VOC 的检测方法	上海包装	2017年3月	ISSN 1005-9423	夏剑勇	研究四部	UV 胶印、普通胶印
11	紫外光固化银色墨的开发	杭州化工	2017年3月	ISSN 1007-2217	马圣龙	研究三部	UV 金银墨
12	薄膜水性油墨的发展简述	上海包装	2016年12月	ISSN 1005-9423	林日胜	研究五部	薄膜水性表印和水性里印油墨
13	UV 无水胶印油墨的研发及印刷性能评测	上海包装	2016年9月	ISSN 1005-9423	韩海祥	研究三部	UV 无水胶印产品
					马圣龙		
14	节能环保型 LED-UV 固化油墨研发	杭州化工	2015年1月	ISSN 1007-2217	刘晓鹏	研究三部	LED-UV 固化系列产品
					陈明		
					陈贵		
15	热固轮转油墨干燥性研究	上海包装	2015年3月	ISSN 1005-9423	陈超	研究一部	胶印油墨热固系列
					尹巧		
16	UV 固化油墨相关环保安全法规的研究	中国印刷与包装研究	2014年12月	ISSN 1674-5752	沈剑彬	技术部	UV 全系列
17	食品包装用 UV 油墨相关法规	印刷技术	2014年10月	ISSN 1003-1960	沈剑彬	技术部	UV 低迁移系列
18	食品包装用低迁移性 UV 固化油墨研发	杭州化工	2012年12月	ISSN 1007-2217	刘晓鹏	研究三部	UV 低迁移系列
					沈剑彬	技术部	

发行人招股说明书中披露的 18 项论文的署名作者均为公司的技术人员，在

研究部、技术部、印刷技术研究室等部门从事技术开发、研究工作。其中，林日胜、沈剑彬、孙冠章为公司认定的核心技术人员。

上述 18 项论文涉及的内容均与公司主要产品 UV 油墨、胶印油墨、液体油墨相关，与公司主营业务相关。

11.2 招股说明书披露，发行人承担了 5 项重大科研项目。

请发行人说明：（1）前述研发项目对应的发行人具体项目情况，相关项目的主导单位和参与人员，参与各方具体承担的工作；（2）发行人在该项目中的研发投入情况，相应研发人员情况，是否包括发行人的核心技术人员；（3）该项目形成的知识产权成果的权利归属，以及许可使用情况。

【发行人说明】

（一）前述研发项目对应的发行人具体项目情况，相关项目的主导单位和参与人员，参与各方具体承担的工作

发行人参与的 5 项重大科研项目分别对应的发行人的 7 个项目，项目的具体情况如下：

项目级别	项目来源	项目总称	分项目内容	项目时间
国家级	中国工业和信息化部	工业产品生态（绿色）设计示范企业	1、全植物油胶印油墨开发应用	2016-2019 年
			2、LED UV 油墨固化技术开发及产业化	2016-2019 年
			3、胶印油墨包装减量化设计	2016-2019 年
行业级	生态环境部环境发展中心	系列产品环境标志产品要求的认证	UV 系列产品实现环境标志产品认证	2016-2019 年
行业级	中国合格评定国家认可委员会	CNAS 认可分析测试中心的建立	CNAS 分析测试中心的立项、建设、审核、通过与复审等	2015-2019 年
企业级	唯绿包装（上海）有限公司	食品包装印刷用低迁移性油墨	1、UV FLXEO-LM 低迁移项目与食品包装油墨独立生产车间的建设	2016-2018 年
企业级	上海紫丹食品包装印刷有限公司		2、食品包装级水性墨关键技术及高速柔印应用技术	2016-2018 年

1、“工业产品生态（绿色）设计示范企业”项目对应发行人的：（1）“全植物油胶印油墨开发应用”项目；（2）“LED UV 油墨固化技术开发及产业化”项目；（3）“胶印油墨包装减量化设计”项目。项目的具体情况如下：

(1) “全植物油胶印油墨开发应用”项目

研发目标:	传统的平板胶印油墨由树脂、矿物油、植物油和助剂等组成, 其中的矿物油是印刷行业的 VOCs 的主要来源之一。为实现绿色印刷的要求, 减少矿物油的使用, 提高绿色环保原材料的比例, 减少下游客户使用过程中 VOCs 的产生, 开发新型环保油墨。
研发内容:	通过配方优化改良, 提高植物油比例, 采用植物油衍生物替代矿物油, 实现凡立水中无传统矿物油, 开发一种完全不添加矿物油的新型环保胶印油墨, 减少油墨在使用时挥发性有机化合物排放量。同时, 解决一般全植物油油墨固着速度慢、背粘等问题。
研发成果:	《全植物油胶印油墨》(QB/T5193-2017)
主导单位及参与人员:	杭华股份 陈少军、何铁飞
参与各方承担的工作:	通过配方的优化改良、研发出全植物油油墨; 产品测试; 检测产品的 VOCs 排放; 通过配方改良优化, 选用更为环保的无酚醛树脂配方, 实现无酚醛化; 利用一些特定性能的聚酯树脂和植物油(和衍生物), 提升全植物油油墨印刷效果。

(2) “LED UV 油墨固化技术开发及产业化”项目

研发目标:	解决传统 UV 固化装置高温、高能耗、高臭等系列问题, 助力胶印印刷绿色、环保化转型、升级。
研发内容:	研发 LED UV 油墨固化技术并实现产业化工作, 开发 LED UV 油墨: UV 树脂连接料含有大量活性基团, 当接收到单波长紫外光线, 油墨中的引发剂可引发聚合的自由基或粒子, 促使活性基团进行交联, 使油墨从小分子变成大分子完成固化。整个过程固化干燥反应时间短, 区别于传统印刷品需挥发、热固等传统干燥方式。LED UV 固化速度快, 深层固化能力强, 节能、高效, 区别于传统汞灯的 UV 固化。
研发成果:	《紫外发光二极管光固化胶印油墨》(GB/T14624.4-2008) 相关产品系列年销售量 2017-2019 年度, 成倍增长, 2019 年度实现销售量近 700 吨。
主导单位及参与人员:	杭华股份 刘晓鹏、沈剑彬
参与各方承担的工作:	采集不同颜色的紫外线透光率曲线, 筛选匹配性最佳的紫外光波长区间, 根据不同引发剂对应紫外光吸收曲线, 开发高性能的节电型 UV 油墨。杭华股份自主研发的节电型 UV 固化油墨系列包括 UV LEC、UV LED 两大系列, 具体产品型号包括: UV GP-LED、UV KY、UV LeCure 系列等, 主要应用于商务印刷市场。

(3) “胶印油墨包装减量化设计”项目

研发目标:	国内 90%以上的胶印油墨以 1kg、2kg 的铁罐包装, 对下游生产企业而言, 回收利用难度较大。为解决传统油墨包装方式存在的固废量产生较大、处置成本高、处置难等问题, 进行包装减量化设计。
研发内容:	结合包装性能要求, 将小包装改成 200 升大桶、1 吨油墨罐等大包装, 并向印刷企业提供供墨系统, 将大包装中的油墨通过供墨系统输送到印刷机上; 同时, 采用软包装环保袋替代原有铁罐包装的替代方案, 并通过优化设计和多次试验, 实现包装减量化的目的。
研发成果:	ZL201730416597.2 油墨专用软包装袋
主导单位及参与人员:	杭华股份 戴连泽、龚张水

参与各方承担的工作：	将小包装改为大包装并向印刷企业提供供墨系统，实现 1 吨油墨罐全部循环利用，200 升大桶代替小包装铁罐可减少 86% 的危险废弃物；创新提出采用软包装替代原有铁罐包装，进行优化设计和多次试验，相关设计申请了外观专利。
------------	---

2、“系列产品环境标志产品要求的认证”项目对应发行人的“UV 系列产品实现环境标志产品认证”项目。项目的具体情况如下：

研发目标：	实现 UV 全系列油墨产品符合“环境标志产品要求”，并获得认证。
研发内容：	淘汰对人体健康有较大影响、气味较大的非环保性原材料，满足《环境标志产品技术要求 胶印油墨》（HJ 2542-2016）和《环境标志产品技术要求 凹印油墨和柔印油墨》（HJ 371-2018）中对 8 大重金属，总 VOCs、苯系物和甲醛等限量要求及明确不得添加包括 3 个小分子引发剂（BP、ITX、907）在内的多种禁用原材料。
研发成果：	2018 年度，UV 胶印系列产品获得环境标志产品认证证书，产品性能未下降。 2020 年度，UV 胶印、柔印等全系列油墨产品，获得环境标志产品认证证书，产品性能未下降。
主导单位及参与人员：	杭华股份 沈剑彬、刘晓鹏
参与各方承担的工作：	在保证 UV 油墨产品性能不下降且成本不提高的原则下，对引发剂 907 进行替代工作。按照环境标志产品技术要求进行配方的更新换代、试验、检测工作。

3、“CNAS 认可分析测试中心的建立”项目对应发行人的“CNAS 分析测试中心的立项、建设、审核、通过与复审等”项目。项目的具体情况如下：

研发目标：	建立 CNAS 认可分析测试中心，辅助产品开发和使用过程中的绿色环保研究。
研发内容：	建设符合 CNAS 实验室规的场地、设施、环境等要求的实验室外部场所，编制符合 CNAS（ISO17025）管理体系标准的实验室管理质量手册及相关程序文件，招聘及培训符合要求的各级管理及岗位人员，通过技术攻关和可行性研究，并通过各项内部及外部的能力验证流程，确认实验室技术数据的准确、严谨。在过程中严格按照质量手册和程序文件的要求，保证并监督实验室全体员工及方法程序的中立公正性、科学严谨性，通过实验室内部和外部管理机构的定期内部审核和外部审核，确保本实验室提供数据的可溯源性与公正性。 借助于平台建设，首先对 VOCs 分析测试项目进行 CNAS 认证，并对其他分析检测项目，从制样、前处理、检测、分析等全流程进行方法探索和优化，形成更完备的分析、测试方法，助力油墨开发和应用。
研发成果：	2018 年，杭华油墨股份有限公司分析测试中心通过 CNAS 认证（注册号：CNAS L11213）
主导单位及参与人员：	杭华股份 夏剑勇、沈剑彬、林形形、殷文霞、傅宇飞、刘江美
参与各方承担的工作：	完善实验室基础设施，强化检测人员技术能力，建立相关软硬件构架、管理流程、分析检测流程，并符合 CNAS 质量要求，保证数据能符合可溯源性与公正性要求。

4、“食品包装印刷用低迁移性油墨”项目对应发行人的：（1）“UV FLXEO-LM 低迁移项目与食品包装油墨独立生产车间的建设”项目；（2）“食品包装级水性

墨关键技术及高速柔印应用技术”项目。项目的具体情况如下：

(1) “UV FLXEO-LM 低迁移项目与食品包装油墨独立生产车间的建设”项目

研发目标:	2016 年国家新颁布和实施《食品安全国家标准 食品接触材料及制品通用安全要求》(GB 4806.1-2016), 明确了作为食品包装的所有组成物质都需要满足最新的迁移性测试。同时油墨必须按照《食品安全国家标准 食品接触材料及制品用添加剂使用标准》(GB 9685-2016) 规范进行设计。公司将客户使用在屋顶盒形状的鲜奶包装的 UV 油墨配方升级成低迁移 UV 油墨, 使非直接接触的食品外包装的油墨中组分物质迁移性满足食品包装相关标准和限量要求。重点在于油墨印刷品中不包含在 GB 9685-2016 列表内的引发剂和单体等物质, 满足迁移率低于 10ppb。
研发内容:	由于国内对于食品包装用油墨的相关法规还未完善, 食品包装用 UV 油墨相关研发思路参照欧美国家标准, 如《雀巢否定列表》、《EU10/2011》等进行, 开发非直接接触食品包装用低迁移 UV 柔版印刷油墨。油墨进行高速印刷 (>250m/min) 测试后, 将印刷品裁切、密封后送第三方进行迁移性测试, 包括 GB 4806.X 规定的项目、总迁移量和特定迁移量的检测, 符合国内和国际相关食品接触材料法规的要求; 研究低迁移油墨生产工艺, 规划并建设专用车间, 制定生产工艺流程和品质控制方案, 编写低迁移印刷用油墨资料, 完成低迁移印刷油墨解决方案。
研发成果:	2017 年度, 完成 UV FLEXXO-LM 系列油墨的开发和专用生产车间的建设, 实现稳定化生产和销售, 产品主要应用于牛奶屋顶盒等食品包装印刷。相关印刷品通过 FDA、瑞士 SQTS 等机构的检测, 并获得检测报告。
主导单位及参与人员:	杭华股份 刘晓鹏、沈剑彬
参与各方承担的工作:	杭华股份负责油墨的配方研究、工艺确定、配方打样和性能测试, 完成配方并建设专门的低迁移油墨生产车间。同时配合客户完成印刷测试、委外检测、老库存产品的消耗和更新、专色油墨的定制和稳定化生产技术服务等。 唯绿包装(上海)有限公司负责提供最新法规信息共享、印刷测试、印刷品性能评测及反馈。

(2) “食品包装级水性墨关键技术及高速柔印应用技术”项目

研发目标:	2016 年国家新颁布和实施《食品安全国家标准 食品接触材料及制品通用安全要求》(GB 4806.1-2016), 明确了作为食品包装的所有组成物质都需要满足最新的迁移性测试。同时油墨必须按照《食品安全国家标准 食品接触材料及制品用添加剂使用标准》(GB 9685-2016) 规范进行设计。
研发内容:	在 GB 9685-2016 的肯定列表内, 重新设定符合食品包装材料上印刷的配方架构, 并按照 GB 4806.X 系列规范对油墨的关键原材料进行测试, 重新确立与供应商的生产检测标准。进行食品包装级水性墨低迁移油墨配方研究; 完成上机印刷固化, 送第三方进行迁移总量检测, 并符合要求, 同时满足客户从终端客户处承接的各项食品包装相关第三方检测要求; 提高油墨在各类食品包装底材(薄纸、卡纸、PET 覆膜纸、PE 淋膜纸等)上的通用性; 提高油墨高速印刷适性, 实现高清印刷效果, 并适应不同工况的进口和国产柔版印刷机的印刷; 进行前瞻性的如生物基油墨的研究。

研发成果:	完成 WBI-HP 型水性墨产品的开发和稳定生产, 应用于肯德基、麦当劳等食品包装印刷。
主导单位及参与人员:	杭华股份 谢嘉义、林日胜
参与各方承担的工作:	杭华股份负责配方研究、工艺确定并进行印刷试验; 公司开发出的全新架构的 WBI-HP 型食品包装等专用油墨符合最严格的食品包装要求。 上海紫丹食品包装印刷有限公司负责提供试验场所、产品试用及反馈。

(二) 发行人在该项目中的研发投入情况, 相应研发人员情况, 是否包括发行人的核心技术人员

发行人在各个科研项目中的研发投入情况、相应研发人员情况如下:

项目级别	项目来源	项目总称	分项目内容	研发投入(万元)	参与的研发人员	是否包含核心技术人员
国家级	中国工业和信息化部	工业产品生态(绿色)设计示范企业	1、全植物油胶印油墨开发应用	711.07	陈少军、何铁飞	是
			2、LED UV 油墨固化技术开发及产业化	1,123.45	刘晓鹏、沈剑彬	是
			3、胶印油墨包装减量化设计	276.60	戴连泽、龚张水	是
行业级	生态环境部环境发展中心	系列产品环境标志产品要求的认证	UV 系列产品实现环境标志产品认证	490.50	沈剑彬、刘晓鹏	是
行业级	中国合格评定国家认可委员会	CNAS 认可分析测试中心的建立	CNAS 分析测试中心的立项、建设、审核、通过与复审等	1,301.48	夏剑勇、沈剑彬、林彤、殷文霞、傅宇飞、刘江美	是
企业级	唯绿包装(上海)有限公司	食品包装印刷用低迁移性油墨	1、UV FLXEO-LM 低迁移项目与食品包装油墨独立生产车间的建设	801.71	刘晓鹏、沈剑彬	是
企业级	上海紫丹食品包装印刷有限公司		2、食品包装级水性墨关键技术及高速柔印应用技术	1,464.98	谢嘉义、林日胜	是

其中, 龚张水、沈剑彬、何铁飞、林日胜为发行人认定的核心技术人员。

(三) 该项目形成的知识产权成果的权利归属, 以及许可使用情况

发行人参与的 5 项重大科研项目所形成的知识产权成果归属于杭华股份, 不存在许可他人使用的情况。

11.3 招股说明书披露, 公司共主持/参与起草油墨产品相关国家/行业标准三十余项。

请发行人补充披露前述标准起草单位的排名。

请发行人说明：（1）发行人参与起草相关标准的具体人员，并结合其承担的主要工作说明发行人的参与程度；（2）主持起草的标准集中在胶印油墨的原因。

【发行人披露】

发行人已就油墨产品相关国家/行业标准起草单位排名在招股说明书“第六节 业务与技术”之“六、发行人核心技术的科研实力”之“（二）发行人核心技术的科研实力和成果情况”中补充披露如下：“

序号	标准编号	标准名称	发布单位	公司作用	起草单位总数(家)	公司排名
1	GB/T14624.1-2009	胶印油墨颜色检验方法	国家质量监督检验检疫总局、中国国家标准化管理委员会	主持起草	5	1
2	GB/T14624.2-2008	胶印油墨着色力检验方法	国家质量监督检验检疫总局、中国国家标准化管理委员会	主持起草	5	1
3	GB/T14624.3-2008	胶印油墨流动度检验方法	国家质量监督检验检疫总局、中国国家标准化管理委员会	主持起草	5	1
4	GB/T14624.4-2008	胶印油墨结膜干燥检验方法	国家质量监督检验检疫总局、中国国家标准化管理委员会	主持起草	5	1
5	QB/T 5478-2019	紫外发光二极管光固化胶印油墨	工业和信息化部	主持起草	6	1
6	QB/T2624-2012	单张纸胶印油墨	工业和信息化部	主持起草	7	1
7	QB/T2824-2017	胶印热固着轮转油墨	工业和信息化部	主持起草	5	1
8	QB/T2825-2017	柔性版水性油墨	工业和信息化部	主持起草	7	1
9	QB/T2826-2017	胶印紫外光固化油墨	工业和信息化部	主持起草	7	1
10	GB/T13217.1-2009	液体油墨颜色检验方法	国家质量监督检验检疫总局、中国国家标准化管理委员会	参与起草	5	3
11	GB/T13217.2-2009	液体油墨光泽检验方法	国家质量监督检验检疫总局、中国国	参与起草	5	3

序号	标准编号	标准名称	发布单位	公司作用	起草单位总数(家)	公司排名
			家标准化管理委员会			
12	GB/T13217.3-2008	液体油墨细度检验方法	国家质量监督检验检疫总局、中国国家标准化管理委员会	参与起草	5	3
13	GB/T13217.4-2008	液体油墨粘度检验方法	国家质量监督检验检疫总局、中国国家标准化管理委员会	参与起草	5	3
14	GB/T13217.5-2008	液体油墨初干性检验方法	国家质量监督检验检疫总局、中国国家标准化管理委员会	参与起草	5	3
15	GB/T13217.6-2008	液体油墨着色力检验方法	国家质量监督检验检疫总局、中国国家标准化管理委员会	参与起草	5	3
16	GB/T13217.7-2009	液体油墨附着牢度检验方法	国家质量监督检验检疫总局、中国国家标准化管理委员会	参与起草	5	3
17	GB/T13217.8-2009	液体油墨抗粘连检验方法	国家质量监督检验检疫总局、中国国家标准化管理委员会	参与起草	5	3
18	GB/T15962-2018	油墨术语	国家市场监督管理总局、中国国家标准化管理委员会	参与起草	8	2
19	GB/T30329.1-2013	印刷技术四色印刷油墨颜色和透明度第1部分：单张纸和热固型卷筒纸胶印	国家市场监督管理总局、中国国家标准化管理委员会	参与起草	8	2
20	GB/T30722-2014	水性油墨颜色的表示方法	国家市场监督管理总局、中国国家标准化管理委员会	参与起草	5	2
21	GB/T36421-2018	包装材料用油墨限制使用物质	国家市场监督管理总局、中国国家标准化管理委员会	参与起草	10	5
22	GB 38507-2020	油墨中可挥发性有机化合物(VOCs)含量的限值	国家市场监督管理总局、中国国家标准化管理委员会	参与起草	26	8
23	HJ 2542-2016	环境标志产品技术要求 胶	环境保护部	参与起草	7	4

序号	标准编号	标准名称	发布单位	公司作用	起草单位总数(家)	公司排名
		印油墨				
24	QB/T1046-2012	凹版塑料薄膜表印油墨	工业和信息化部	参与起草	6	2
25	QB/T1865-2014	胶印轮转冷固型油墨	工业和信息化部	参与起草	3	2
26	QB/T2024-2012	凹版塑料薄膜复合油墨	工业和信息化部	参与起草	6	2
27	QB/T4751-2014	油墨的分类	工业和信息化部	参与起草	6	2
28	QB/T2929-2008	溶剂型油墨溶剂残留量限量及其测定方法	国家发展和改革委员会	参与起草	10	4
29	QB/T4538-2013	水性柔性版耐高温预印油墨	工业和信息化部	参与起草	6	3
30	QB/T5192-2017	广色域单张纸胶印油墨	工业和信息化部	参与起草	5	2
31	QB/T5193-2017	全植物油胶印油墨	工业和信息化部	参与起草	6	2
32	QB/T5194-2017	无水胶印油墨	工业和信息化部	参与起草	5	2
33	QB/T5344-2018	液体油墨耐蒸煮性能的检验方法	工业和信息化部	参与起草	7	5
34	QB/T5345-2018	油墨摩擦牢度的检验方法	工业和信息化部	参与起草	7	3
35	CY/T127-2015	用于纸质印刷品的印刷材料挥发性有机化合物检测试样的制备方法	新闻出版广电总局	参与起草	15	3

”

【发行人说明】

(一) 发行人参与起草相关标准的具体人员，并结合其承担的主要工作说明发行人的参与程度；

发行人参与起草标准的主要人员、承担的主要工作情况如下：

序号	标准编号	标准名称	公司作用	参与的具体人员	承担的主要工作
1	GB/T14624.1-2009	胶印油墨颜色检验方法	主持起草	黄荣海	测试方法、设备和材料的验证；数据收集汇总比对；征求意见反馈；标准编写。
2	GB/T14624.2-2008	胶印油墨着色力检验方法	主持起草	黄荣海	测试方法、设备和材料的验证；数据收集汇总比对；征求意见反馈；标准编写。

序号	标准编号	标准名称	公司作用	参与的具体人员	承担的主要工作
3	GB/T14624.3-2008	胶印油墨流动度检验方法	主持起草	黄荣海	测试方法、设备和材料的验证；数据收集汇总比对；征求意见反馈；标准编写。
4	GB/T14624.4-2008	胶印油墨结膜干燥检验方法	主持起草	黄荣海	测试方法、设备和材料的验证；数据收集汇总比对；征求意见反馈；标准编写。
5	QB/T 5478-2019	紫外发光二极管光固化胶印油墨	主持起草	刘晓鹏	立项申请；技术要求数据收集汇总比对；测试方法、设备和材料的验证；征求意见反馈；标准编写。
6	QB/T2624-2012	单张纸胶印油墨	主持起草	孙冠章	立项申请；技术要求数据收集汇总比对；测试方法、设备和材料的验证；征求意见反馈；标准编写。
7	QB/T2824-2017	胶印热固着轮转油墨	主持起草	陈超	立项申请；技术要求数据收集汇总比对；测试方法、设备和材料的验证；征求意见反馈；标准编写。
8	QB/T2825-2017	柔性版水性油墨	主持起草	高九生	立项申请；技术要求数据收集汇总比对；测试方法、设备和材料的验证；征求意见反馈；标准编写。
9	QB/T2826-2017	胶印紫外光固化油墨	主持起草	沈剑彬	立项申请；技术要求数据收集汇总比对；测试方法、设备和材料的验证；征求意见反馈；标准编写。
10	GB/T13217.1-2009	液体油墨颜色检验方法	参与起草	黄荣海	测试方法、设备和材料的验证；数据比对；
11	GB/T13217.2-2009	液体油墨光泽检验方法	参与起草	黄荣海	测试方法、设备和材料的验证；数据比对；
12	GB/T13217.3-2008	液体油墨细度检验方法	参与起草	黄荣海	测试方法、设备和材料的验证；数据比对；
13	GB/T13217.4-2008	液体油墨粘度检验方法	参与起草	黄荣海	测试方法、设备和材料的验证；数据比对；
14	GB/T13217.5-2008	液体油墨初干性检验方法	参与起草	黄荣海	测试方法、设备和材料的验证；数据比对；
15	GB/T13217.6-2008	液体油墨着色力检验方法	参与起草	黄荣海	测试方法、设备和材料的验证；数据比对；
16	GB/T13217.7-2009	液体油墨附着牢度检验方法	参与起草	黄荣海	测试方法、设备和材料的验证；数据比对；
17	GB/T13217.8-2009	液体油墨抗粘连检验方法	参与起草	黄荣海	测试方法、设备和材料的验证；数据比对；
18	GB/T15962-2018	油墨术语	参与起草	马志强	术语内容的补充，术语文字说明编写。
19	GB/T30329.1-2013	印刷技术四色印刷油墨颜色和透明度第1部分：单张纸和热固型卷筒纸胶印	参与起草	孙冠章	技术要求数据汇总比对；测试方法、设备和材料的验证。
20	GB/T30722-2014	水性油墨颜色的	参与起	黄荣海	技术要求数据汇总比对；测试

序号	标准编号	标准名称	公司作用	参与的具体人员	承担的主要工作
		表示方法	草		方法、设备和材料的验证。
21	GB/T36421-2018	包装材料用油墨限制使用物质	参与起草	龚张水	相应法规、条例、标准收集，技术要求讨论确定。
22	GB 38507-2020	油墨中可挥发性有机化合物（VOCs）含量的限值	参与起草	马志强	限量范围技术数据意见提出，相关检验方法提出。技术要求数据汇总比对；测试方法、设备和材料的验证。
23	HJ 2542-2016	环境标志产品技术要求 胶印油墨	参与起草	马志强	限量范围技术数据意见提出，相关检验方法提出。技术要求数据汇总比对；测试方法、设备和材料的验证。
24	QB/T1046-2012	凹版塑料薄膜表印油墨	参与起草	高九生	技术要求数据汇总比对；测试方法、设备和材料的验证。
25	QB/T1865-2014	胶印轮转冷固型油墨	参与起草	黄荣海	技术要求数据汇总比对；测试方法、设备和材料的验证。
26	QB/T2024-2012	凹版塑料薄膜复合油墨	参与起草	高九生	技术要求数据汇总比对；测试方法、设备和材料的验证。
27	QB/T4751-2014	油墨的分类	参与起草	黄荣海	提出标准内容架构意见，文本内容补充及文字说明编写。
28	QB/T2929-2008	溶剂型油墨溶剂残留量限量及其测定方法	参与起草	黄荣海	测试方法、设备和材料的验证；数据比对；
29	QB/T4538-2013	水性柔性版耐高温预印油墨	参与起草	谢嘉义	技术要求数据汇总比对；测试方法、设备和材料的验证。
30	QB/T5192-2017	广色域单张纸胶印油墨	参与起草	马志强	技术要求数据汇总比对；测试方法、设备和材料的验证。
31	QB/T5193-2017	全植物油胶印油墨	参与起草	马志强	技术要求数据汇总比对；测试方法、设备和材料的验证。
32	QB/T5194-2017	无水胶印油墨	参与起草	马志强	技术要求数据汇总比对；测试方法、设备和材料的验证。
33	QB/T5344-2018	液体油墨耐蒸煮性能的检验方法	参与起草	马志强	测试方法、设备和材料的验证；数据比对
34	QB/T5345-2018	油墨摩擦牢度的检验方法	参与起草	马志强	测试方法、设备和材料的验证；数据比对。
35	CY/T127-2015	用于纸质印刷品的印刷材料挥发性有机化合物检测试样的制备方法	参与起草	沈剑彬 黄荣海	测试方法、设备和材料的验证；数据比对。

发行人深度参与了主持起草标准的各个环节，确定了标准技术内容、测试方法，进行了数据的收集、汇总及验证，完成了标准的征求意见及相关标准的编写。发行人在参与起草的标准编写过程中主要承担了数据的汇总、比对及验证，测试方法、设备和材料的验证等工作。结合发行人在各项标准起草单位中的排名情况，发行人在各项标准制定中参与程度较高。

（二）主持起草的标准集中在胶印油墨的原因

发行人主持起草的标准共 9 项，其中 6 项标准对应胶印油墨，各项标准所对应的产品情况如下：

序号	标准编号	标准名称	发布单位	公司作用	对应产品
1	GB/T14624.1-2009	胶印油墨颜色检验方法	国家质量监督检验检疫总局、中国国家标准化管理委员会	主持起草	胶印油墨
2	GB/T14624.2-2008	胶印油墨着色力检验方法	国家质量监督检验检疫总局、中国国家标准化管理委员会	主持起草	胶印油墨
3	GB/T14624.3-2008	胶印油墨流动度检验方法	国家质量监督检验检疫总局、中国国家标准化管理委员会	主持起草	胶印油墨
4	GB/T14624.4-2008	胶印油墨结膜干燥检验方法	国家质量监督检验检疫总局、中国国家标准化管理委员会	主持起草	胶印油墨
5	QB/T 5478-2019	紫外发光二极管光固化胶印油墨	工业和信息化部	主持起草	UV 油墨
6	QB/T2624-2012	单张纸胶印油墨	工业和信息化部	主持起草	胶印油墨
7	QB/T2824-2017	胶印热固着轮转油墨	工业和信息化部	主持起草	胶印油墨
8	QB/T2825-2017	柔性版水性油墨	工业和信息化部	主持起草	液体油墨
9	QB/T2826-2017	胶印紫外光固化油墨	工业和信息化部	主持起草	UV 油墨

第 1-4 项标准均为胶印油墨标准，修订时间集中在 2008 和 2009 年，是对 1993 年国家质量技术监督局（已更名为中华人民共和国国家市场监督管理总局）发布的相应标准进行修订而颁布的新标准，在此期间同时对 1991 年发布的 8 项液体油墨检验方法进行修订。全国油墨标准化技术委员会根据工作任务进度计划要求，同时考虑当时各油墨重点企业的产品类型侧重，安排由公司主持起草修订胶印油墨四项检验方法国家标准。公司同时参与了其他 8 项液体油墨检验方法国家标准的修订起草工作（8 项液体油墨标准详见问题（一）表格第 10-17 项）。

全国油墨标准化技术委员会安排杭华股份主持起草胶印油墨标准的修订主要系因公司从成立之初便开始从事胶印油墨的生产，不断进行技术积累。经过多年发展，在胶印油墨的配方设计、生产工艺、检测技术等方面形成了自主核心技术，奠定了公司在胶印油墨领域的地位。公司坚持油性平版胶印油墨的核心基础地位，继续深入研究胶印油墨印刷过程相关机理和规律，为同时展开系列创新性油性胶印油墨和 UV 胶印油墨提供支持。

第 5-9 项标准是 2012 年之后，公司根据各类型油墨产品应用的技术要求和

技术变化，提出对相应产品技术质量要求进行修订并牵头起草的油墨产品行业标准，相关标准同时覆盖了胶印油墨、UV 油墨、液体油墨三种主要产品。UV 油墨的行业新标准也由公司主持起草。

11.4 招股说明书披露，发行人分别与浙江大学、杭州师范大学开展合作研发项目，未按《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 41 号-科创板公司招股说明书》（以下简称《招股说明书准则》）的要求披露相关内容。

请发行人补充披露：（1）与浙江大学开展的合作研发项目形成的知识产权成果的权利归属以及许可使用情况；（2）与杭州师范大学开展的合作研发项目合作协议的主要内容，权利义务划分约定及采取的保密措施，项目所处阶段及进展情况。

请发行人结合公司参与合作研发的人员、提供的资产、资金、主要技术、承担的主要工作及形成的主要知识产权成果，说明发行人参与合作研发的具体情况。

【发行人披露】

发行人已就与浙江大学、杭州师范大学开展的合作项目情况在招股说明书“第六节 业务与技术”之“六、发行人核心技术的科研实力”之“（三）发行人研究开发情况”中补充披露如下：“

（1）与浙江大学合作研发情况

公司与浙江大学就“醇水溶性树脂制备关键技术及工业化”进行技术开发合作，2014 年至 2015 年实施，至 2017 年底取得中试试验结果和专利申请，公司已获取“一种具有鞭毛结构的醇溶性材料及其制备方法和应用”和“一种 UV 光油印前打底水性光油及其制备方法”两项发明专利，具体情况如下：

合作项目	《醇水溶性树脂制备关键技术及工业化》
合作方式	合作研发
合作期限	2014 年 1 月 1 日至 2017 年 12 月 31 日
主要内容	研究内容包括研究制备醇水溶性树脂的聚合工艺和小试配方，并进行醇水溶性树脂的中试和工业化生产；技术合作方式为公司与浙江大学双方对课题进行分析，公司派人至浙江大学进行小试研究和分析测试；浙江大学协助公司进行中试方案确定；根据中试情况，浙江大学协助公司进行工业化方案确定；公司进行工业化生产。 公司向浙江大学支付技术开发费用 40 万元。

研究成果分配方案	因履行合同产生的最终研究开发技术成果及其相关知识产权权利归属：完成方享有申请专利的权利，专利权取得后的使用和有关利益均归完成方；技术秘密的使用权和转让权归完成方。
采取的保密措施	项目研发形成的技术人员双方参与本项目的开发、生产相关人员在合同生效五年内负有保密义务，泄密者承担相应的法律责任。
知识产权成果	“ZL201510901245.6 一种具有鞭毛结构的醇溶性材料及其制备方法和应用”和“ZL201510901084.0 一种 UV 光油印前打底水性光油及其制备方法”两项发明专利
知识产权成果归属	杭华股份
知识产权成果许可使用情况	无

注：协议中的“完成方”泛指公司或浙江大学的任一方，是由于该合作开发项目立项之初虽明确了双方的责任和目标任务，但项目实际进行中和目标达成时各方的实际贡献和成果掌握情况存在一定的不确定性。实际项目执行过程中，项目的核心组成配方和相关的产品应用标准要求直接由公司承担掌握，公司是该核心任务的完成方，后续创新技术也是核心配方的调整和树脂产品的应用，全部归属于公司。

(2) 与杭州师范大学合作研发情况

2020年4月，公司（甲方）与杭州师范大学（乙方）就“UV固化有机硅改性高分子在油墨中的应用开发”签订技术开发合作合同，拟解决目前广泛使用的小分子光引发剂存在与活性稀释剂及树脂相容性差、迁移性大、气味大，以及光固化过程中存在氧阻聚等问题。双方约定在合同范围内合作过程中产生的知识产权归甲方所有。该项目目前处在合同签订初期，相关研发活动正在有序开展中。合作研发的具体情况如下：

合作项目	《UV固化有机硅改性高分子在油墨中的应用开发》
合作方式	合作研发
合作期限	2020年4月2日至2021年12月31日
主要内容	“UV固化有机硅改性高分子在油墨中的应用开发”技术，包括UV固化有机硅改性聚合物和UV固化大分子引发剂的研究。其中实验室研究开发和小试在杭州师范大学有机硅实验室完成，应用研究和相关评估在杭华油墨股份有限公司进行。
研究成果分配方案	合同范围内合作过程中产生的知识产权归杭华股份所有；任何一方有权利用本合同项目研究开发所完成的技术成果，进行后续改进，由此产生的具有实质性或创造性技术进步特征的新的技术成果，归完成方所有。
采取的保密措施	保密内容(包含技术信息和经营信息):合作所涉及到的全部技术资料、技术成果及研究开发进度等，按上市公司规范要求披露的信息除外；杭华股份提供的相关资料，与本项目紧密相关的公司的经营秘密、现有生产工艺和设备方面的专有技术等；涉密人员范围：双方接触本项目或将来可能接触本合同保密内容的人员、受委托参与本项目的第三方人员和经由双方接触本项目的第三方人员；保密期限：自双方接触，从获知对方的技术秘密时起，至技术秘密合

	法公开为止； 泄密责任：承担相应的经济损失及法律责任。
知识产权成果	尚未形成
知识产权成果权利归属	杭华股份
知识产权成果许可使用情况	无

”

【发行人说明】

请发行人结合公司参与合作研发的人员、提供的资产、资金、主要技术、承担的主要工作及形成的主要知识产权成果，说明发行人参与合作研发的具体情况。

发行人在与其他单位展开合作研发的项目中，参与合作研发的人员、提供的资产、资金、主要技术、承担的工作以及形成的主要成果等内容如下：

合作单位	公司参与合作的人员	提供的资金、资产	提供的主要技术	承担的主要工作	形成的主要知识产权
浙江大学	施一鸣、龚张水	40 万元	醇水溶性树脂的聚合工艺	派遣企业技术人员进行小试研究、进行分析测试；提出中试目标和初步方案，并进行中试，根据中试情况，提出工业化目标和方案，并进行工业化生产	“ZL201510901245.6 一种具有鞭毛结构的醇溶性材料及其制备方法和应用”和“ZL201510901084.0 一种 UV 光油印前打底水性光油及其制备方法”两项发明专利
杭州师范大学	沈剑彬	合同约定 26 万元	有机硅改性高分子树脂在 UV 油墨中的应用	确定入企交流期间的重点科研课题和工作任务，试验合成小样	合作正在进行中，尚未形成知识产权

合作研发项目一般由发行人根据市场及行业发展以及自身需要提出需求，联合合作单位进行开发，由合作方配合发行人研发工作开展，提供技术指导、解决专项问题，发行人进行后续小试、中试工作。

三、关于发行人业务

12、关于行业地位

12.1 招股说明书中多处引用中国油墨协会、中国感光学会辐射固化专业委员会、《上海包装》油墨专刊的统计数据。

请发行人说明：（1）前述机构的具体情况，其调研数据的客观性和权威性；（2）前述期刊是否具有权威性、独立性，是否专门为本次发行上市准备、发行人是否为此付费或提供帮助，是否为定制或付费的报告。

回复：

【发行人说明】

（一）前述机构的具体情况，其调研数据的客观性和权威性

1、中国油墨协会

中国油墨协会，前身为成立于 1985 年的中国油墨工业协会，是由油墨相关产业、企业、事业、科研、检测、咨询、教育等单位自愿组织的跨地区、跨部门，不分所有制性质，并经国务院国有资产监督管理委员会和中国轻工业联合会批准，依法在国家民政部注册登记的非营利性国家级行业组织社会团体。

作为指导全国油墨行业的重要核心工作机构，该协会负责制定行业规划、行规、行约并组织实施；培育专业市场、实施名牌战略、推动科技进步；开展行业标准、统计、信息收集、分析，市场预测与发布；开展技术培训、举办国际国内展览；组织开展国内外新技术、新工艺的推广应用，提供信息服务；编辑出版协会刊物、资料等，开展行业网络平台服务，组织开展国际交流与合作等各项工作、职能与具体任务。

因此，该协会出具的调研数据具有客观性和权威性。

2、中国感光学会辐射固化专业委员会

中国感光学会辐射固化专业委员会成立于 1993 年，是由全国辐射固化科技工作者和企业家自愿组成并依法登记的、公益性质的、学术性、科普性法人社会团体，是中国科学技术协会中国感光学会的组成部分，也是亚洲辐射固化行业组织（RadTech Asia）的倡导者和重要成员之一。

该专业委员会的主要任务包括：支持与促进我国辐射固化事业在各地的应用与发展，特别是利用紫外光（UV）和低能电子束（EB）作为一种工业手段取得经济、环境与社会效益；开展国内外辐射固化科技的学术交流，组织重点学术专题讨论和举办相应的科技展览，促进辐射固化科学技术的发展和应用；评选、推荐辐射固化科技的优秀学术著作、论文、科技成果和科普作品等。

因此，该专业委员会出具的调研数据具有客观性和权威性。

(二) 前述期刊是否具有权威性、独立性，是否专门为本次发行上市准备、发行人是否为此付费或提供帮助，是否为定制或付费的报告

1、前述期刊是否具有权威性、独立性

《上海包装》由上海市包装技术协会主办，全国油墨行业信息中心承办，上海包装杂志社编辑出版。

上海市包装技术协会成立于 1978 年，是上海市包装行业企事业单位与科技工作者自愿组成非营利的社会团体法人。该协会利用一报（上海包装报）、一刊（《上海包装》杂志月刊）、一网（上海市包装网），以信息为行业服务，协助政府部门做好包装行业管理工作，进行包装调查、编制年报和发展规划。

全国油墨行业信息中心隶属于中国油墨协会，于 2005 年开始与上海市包装技术协会合作，编辑出版《上海包装》油墨专刊，每年四期，每季一期，旨在搭建行业内信息沟通和技术交流平台，从而提高我国国内油墨制造及应用的整体技术水平，打造企业核心竞争力，创造良好的行业环境，提高优质的信息服务。

因此，该杂志具有权威性和独立性。

2、是否专门为本次发行上市准备、发行人是否为此付费或提供帮助，是否为定制或付费的报告

公司引用的《上海包装》油墨专刊数据均为公开数据，并非专门为本次发行上市准备，公司未对此提供帮助。

为充分了解行业发展状况，公司自 2007 年以来每年订阅《上海包装》油墨专刊，并按年支付杂志订阅费。公司本次引用的《上海包装》油墨专刊刊登的文章为对外公开文件，并非定制或付费报告。

12.2 招股说明书披露，发行人为国内领先的综合性油墨产品及印刷解决方案服务商。

请发行人：（1）结合其提供的产品和服务以及实现的业务功能，说明将发行人描述为综合性油墨产品及印刷解决方案服务商是否准确；（2）“国内领先”结论的具体依据。

回复：

【发行人说明】

（一）结合其提供的产品和服务以及实现的业务功能，说明将发行人描述为综合性油墨产品及印刷解决方案服务商是否准确

公司产品品种较为齐全，是行业内少数可以同时提供 UV 油墨、胶印油墨、液体油墨和数码喷印油墨等多种类型、不同应用领域油墨产品的综合性油墨企业，可以满足大多数终端印刷客户的不同需求。

公司以国家环保战略为基准，为印刷客户提供环保增效、节能减排的油墨应用解决方案，帮助印刷客户为终端用户提供更环保、更有价值的印刷产品。经过长期与印刷客户和终端用户的交流和互动，公司所提供的服务已不仅限于油墨产品的应用，而是以油墨为核心，延伸至印前（客户需求分析、文件制作出版、印刷曲线调整）；印中（印刷设备、润版液、版材、橡皮布等其他印刷耗材的适配）；印后（上光、覆膜、模切、冷烫等后道工艺的契合）的全印刷工艺流程的配套和服务。

通过不断地产品研发和应用拓展，公司在解决印刷问题方面具备了全面解决问题的能力，主要表现在：

1、环保油墨的研发应用，包括纯植物油胶印油墨、低迁移油墨等，为终端用户提供了更多的环保印刷解决方案，更符合社会可持续发展的基本诉求。

2、LED-UV 油墨的研发首次将 UV 油墨应用于出版及商务印刷领域，拓展了应用市场，促进了 UV 印刷的发展，全面提升了印刷客户的生产效率，同时也为原有 UV 印刷提供了更为节能的解决方案。

3、公司自主创新研发油墨包装及挤出设备，帮助印刷企业减少固废、节能减排。

4、公司技术团队建立了色彩管理体系，为客户现场提供印刷标准化服务；通过与印刷行业色彩标准化专家合作，开展云端色彩管理系统的研究；运用互联网技术配合印刷客户完成印刷生产标准化的建设，成为印刷智能制造的组成部分之一。

5、CNAS 分析测试中心的建立为客户提供专业、精准、可靠的检测服务，帮助客户解决应用性问题。

6、建立了印刷技术研究室，为油墨开发提供了准确的应用评价机制，也为客户提供了测试服务，为客户的技改项目提供支持，如在普通胶印改 LED-UV

印刷、有水胶印改无水胶印等项目上起到了主要作用。

综上，将公司描述为综合性油墨产品及印刷解决方案服务商的表述准确。

（二）“国内领先”结论的具体依据

公司产品已覆盖国内市场的主要节能环保型油墨品种，报告期内市场占有率始终保持在同行业前列，尤其是 UV 油墨的市场占有率一直处于行业领先地位，在行业内具有广泛的影响力。

公司拥有 16 项发明专利并掌握 UV 油墨、胶印油墨、液体油墨的核心技术，以及行业内首家印刷技术研究和行业领先的国家 CNAS 认证的分析检测中心，共主持/参与起草油墨产品相关国家/行业标准三十余项，在技术研发上拥有相对优势。此外，公司在产品品类、技术服务能力、稳定供货能力、品牌影响力等方面拥有较强竞争优势。随着技术水平的发展和行业的推进，报告期内公司稳步发展，行业地位不断提高。

综上，将公司描述为“国内领先”具有合理性。

12.3 招股说明书披露，公司2017年、2018年油墨产品在重点企业中的市场占有率均超过6.7%，仅次于洋紫荆油墨和上海迪爱生；而UV油墨在重点企业中的占比均超过41.2%，遥遥领先于其他竞争对手，公司2017年、2018年UV油墨在整体UV油墨产品的市场占有率均超过6.8%，处于行业领先地位。根据中国油墨协会对全行业的统计，公司2017年、2018年的利润排名均为业内第一名。国内油墨行业属于充分竞争行业，各厂家市场占有率较为分散，中国油墨协会通常对其中三十余家规模以上重点企业的数据进行统计。

2018年我国胶印油墨产量约占国内油墨总产量的36.0%，柔印和凹印油墨合计产量（液体油墨主要的应用领域）约占国内油墨总产量的42.8%，UV油墨约占国内油墨总产量的9.2%。

请发行人补充披露：（1）洋紫荆油墨和上海迪爱生油墨产品的市场占有率；（2）UV油墨其他竞争对手的市场占有情况；（3）对油墨产品和UV油墨产品市场行业集中度较低的情况进行重大事项提示。

请发行人说明：（1）以重点企业中的市场占有率情况是否足以准确说明发行人的市场占有情况，是否有权威的整个市场市场占有率的数据，若有，请补

充披露，若无，请按前述产量情况计算发行人各类产品的占比情况；（2）中国油墨协会对全行业的统计得出发行人“利润排名为业内第一名”的结论，而对市场占有率情况只统计重点企业，请说明原因和前述结论合理性和准确性；（3）油墨产品和UV油墨产品市场行业集中度较低的原因，油墨产品和UV油墨产品市场的市场壁垒，并进一步说明发行人的竞争优势。

回复：

【发行人披露】

（一）洋紫荆油墨和上海迪爱生油墨产品的市场占有率

公司已就洋紫荆油墨和上海迪爱生油墨产品的市场占有率情况，在招股说明书“第六节 业务与技术”之“二、（四）发行人产品的市场地位、技术水平特点及行业竞争格局”中补充披露如下：

“（1）中国油墨协会统计的油墨行业重点企业市场占有率及排名

根据中国油墨协会统计的行业内三十多家重点企业数据，公司 2017 年至 2019 年油墨产品的市场占有率仅次于洋紫荆油墨和上海迪爱生（注：因同受日本 DIC 株式会社控制，上海迪爱生的统计数据中含迪爱生（太原）数据，下同），而 UV 油墨的市场占有率遥遥领先于其他竞争对手，各类主要产品的市场占有率和排名及洋紫荆油墨和上海迪爱生的总体排名情况如下：

名称	油墨分类	2019 年		2018 年		2017 年	
		市场占有率	排名	市场占有率	排名	市场占有率	排名
公司	UV 油墨	57.93%	1	48.25%	1	41.21%	1
	胶印油墨	10.84%	4	9.24%	4	9.18%	4
	液体油墨	3.79%	9	3.32%	11	3.25%	11
	总体情况	7.95%	3	6.88%	3	6.70%	3
洋紫荆油墨		14.94%	2	15.32%	1	15.70%	1
上海迪爱生		15.33%	1	14.09%	2	11.58%	2

注：中国油墨协会统计数据涵盖行业内重点企业，不包含小微企业数据。市场占有率和排名均为公司各油墨品种产量占重点企业合计产量的比例。”

（二）UV 油墨其他竞争对手的市场占有情况

公司已就 UV 油墨其他竞争对手的市场占有情况，在招股说明书“第六节 业务与技术”之“二、（四）发行人产品的市场地位、技术水平特点及行业竞争格局”中补充披露如下：

“(2) 中国油墨协会统计的油墨行业重点企业 UV 油墨市场占有率及排名

根据中国油墨协会统计的行业内三十多家重点企业数据，公司 2017 年至 2019 年 UV 油墨的市场占有率和排名均为最高。中国油墨协会统计的行业内三十多家重点企业 UV 油墨前五名供应商情况如下：

名称	2019 年		名称	2018 年		名称	2017 年	
	市场占有率	排名		市场占有率	排名		市场占有率	排名
公司	57.93%	1	公司	48.25%	1	公司	41.21%	1
天津东洋油墨有限公司	13.16%	2	深圳市深赛尔股份有限公司	22.14%	2	深圳市深赛尔股份有限公司	16.48%	2
深圳市深赛尔股份有限公司	12.73%	3	天津东洋油墨有限公司	9.57%	3	盛威科（上海）油墨有限公司	12.09%	3
上海迪爱生	7.61%	4	上海迪爱生	7.39%	4	上海深日油墨有限公司	10.72%	4
洋紫荆油墨	5.27%	5	洋紫荆油墨	5.24%	5	天津东洋油墨有限公司	7.79%	5
合计	96.70%	-	合计	92.59%	-	合计	88.29%	-

”

(三)对油墨产品和 UV 油墨产品市场行业集中度较低的情况进行重大事项提示

公司已就油墨产品和 UV 油墨产品市场行业集中度较低的情况，在招股说明书“重大事项提示”之“五、油墨产品和 UV 油墨产品市场行业集中度较低”中补充重大事项提示如下：

“五、油墨产品和 UV 油墨产品市场行业集中度较低

我国油墨行业市场属于充分竞争市场，目前参与者众多，市场集中度较低。以 2018 年为例，中国油墨协会统计数据显示，2018 年我国油墨产量为 76.8 万吨，其中排名前五位的油墨生产企业以产量计算的市场占有率分别为 8.00%、7.35%、3.59%、3.20%和 3.05%，合计为 25.19%。中国感光学会辐射固化专业委员会统计数据显示，2018 年我国 UV 油墨(含印刷类 UV 油墨和阻焊类 UV 油墨等)产量为 7.04 万吨，其中排名前五位的油墨生产企业以产量计算的市场占有率分别 6.56%、3.01%、1.30%、1.00%和 0.71%，合计为 12.58%。”

【发行人说明】

(一) 以重点企业中的市场占有率情况是否足以准确说明发行人的市场占

有情况，是否有权威的整个市场市场占有率的数据，若有，请补充披露，若无，请按前述产量情况计算发行人各类产品的占比情况

我国油墨行业属于充分竞争行业，各厂家市场占有率较为分散，中国油墨协会通常对其中三十余家规模以上重点企业的数据进行统计。中国油墨协会熟知行业内具有较强影响力的企业，其对规模以上重点企业的选取和对重点企业的统计数据具有权威性。

为更好地反映我国油墨产品和 UV 油墨产品的市场全貌，让投资进一步了解我国油墨及 UV 油墨的市场竞争格局和公司的整体市场地位，公司已就油墨产品在整体市场的市场占有率情况，在招股说明书“第六节 业务与技术”之“二、（四）发行人产品的市场地位、技术水平特点及行业竞争格局”中补充披露如下：

“（3）中国油墨协会统计的油墨行业整体市场占有率情况

我国油墨行业市场属于充分竞争市场，目前参与者众多，市场集中度较低。以 2018 年为例，中国油墨协会统计数据显示，2018 年我国油墨产量为 76.8 万吨，其中排名前五位的油墨生产企业以产量计算的市场占有率情况如下：

序号	名称	以产量计算的市场占有率
1	洋紫荆油墨	8.00%
2	上海迪爱生	7.35%
3	公司	3.59%
4	天津东洋油墨有限公司	3.20%
5	天龙集团	3.05%
合计		25.19%

中国感光学会辐射固化专业委员会统计数据显示，2018 年我国 UV 油墨（含印刷类 UV 油墨和阻焊类 UV 油墨等）产量为 7.04 万吨，其中排名前五位的油墨生产企业以产量计算的市场占有率情况如下：

序号	名称	以产量计算的市场占有率
1	公司	6.56%
2	深圳市深赛尔股份有限公司	3.01%
3	天津东洋油墨有限公司	1.30%
4	上海迪爱生	1.00%
5	洋紫荆油墨	0.71%
合计		12.58%

”

(二) 中国油墨协会对全行业的统计得出发行人“利润排名为业内第一名”的结论，而对市场占有情况只统计重点企业，请说明原因和前述结论合理性和准确性

中国油墨协会是由油墨相关产业、企业、事业、科研、检测、咨询、教育等单位自愿组织的跨地区、跨部门，并经国务院国有资产监督管理委员会和中国轻工业联合会批准，依法在国家民政部注册登记的非营利性国家级行业组织社会团体，是指导全国油墨行业的重要核心工作机构，与行业内企业具有紧密的联系，熟知行业内具有较强影响力的企业，其对规模以上重点企业的选取和对重点企业的统计数据具有权威性。

凭借中国油墨协会的定位和对油墨行业内企业的熟悉程度，即使其对市场占有情况只统计重点企业，但由于行业内具有较强影响力的企业均已进入中国油墨协会的重点企业名单，中国油墨协会对上述企业进行审慎分析和排名后，得出公司“利润排名为业内第一名”的结论，具有合理性和准确性。

(三) 油墨产品和 UV 油墨产品市场行业集中度较低的原因，油墨产品和 UV 油墨产品市场的市场壁垒，并进一步说明发行人的竞争优势

1、油墨产品和 UV 油墨产品市场行业集中度较低的原因

我国油墨行业市场属于充分竞争市场，目前参与者众多，市场集中度较低，主要原因在于：

(1) 与欧美、日本等发达国家相比，我国油墨行业特别是节能环保型油墨的发展起步较晚，目前处于发展阶段，与发达国家油墨产业的规模相比差距较大。

(2) 与发达国家印刷企业少、单厂需求量大的特点相比，我国存在数量众多、分布区域较广的大量下游印刷企业，使得具有明显先发优势的油墨企业不能充分有效地占领市场。

(3) 我国环保油墨的生产和相关标准的制定正在逐步完善中，环保要求的相对落后和监管不严导致市场上存在较多生产技术含量低、苯类含量高、污染较严重的油墨产品生产企业。未来随着我国环保要求的进一步强化及对油墨产品技术含量要求的提高，众多规模小、生产技术落后、产品污染严重的企业将逐步淘汰，推动市场向规模化的优质企业集中。

2、油墨产品和 UV 油墨产品市场的市场壁垒

(1) 认证壁垒

随着终端消费者对食品安全与环保要求越来越高，终端食品包装生产企业对其原材料，特别是化工原材料，提出的环保要求也越来越高。因此终端食品包装生产企业对油墨供应商的选择和认证会非常谨慎，通常需要经过较长时间的产品试用，且一旦认证完成一般不会频繁更换。环保油墨行业新进者短期内可能难以获得终端产品制造商的认证。

(2) 市场开发壁垒

在市场开拓环节上，由于下游应用领域较为繁杂，如即使同为包装油墨，不同客户对产品的应用及颜色要求也不尽相同。因此，企业需要根据客户需求调整产品配方，为客户设计专色产品，并在客户的应用过程中持续提供附加服务。能否及时为企业提供专项服务直接决定了油墨企业的技术高度，也极大影响客户粘度。

(3) 人才壁垒

核心技术人员的技术水平和研发能力是能长期保持技术优势并对市场作出快速响应的保障，目前国内尚未有专门的高等院校设立与环保油墨研发、制造相关的专业，相应的培养、教育工作相对滞后，专业人才稀缺。

(4) 产业链融合壁垒

UV 油墨作为新型固化体系油墨产品类型，既要保证良好的固化性能和附着性能等 UV 油墨技术特色，又要做到与已有成熟的印刷油墨产业链进行有机融合。因此无论在 UV 油墨上游原料供应端，还是下游印刷客户应用端，以及 UV 油墨生产过程都需要解决一定的技术困难，才能实现品质稳定的高性能 UV 油墨产品在印刷客户端实现良好使用。

3、进一步说明发行人的竞争优势

结合上述情形，公司拥有以下竞争优势：

(1) 品牌和产品线优势

通过公司多年来的不懈努力，公司拥有的“杭华”品牌已是全国油墨行业颇具影响力的品牌，在行业内树立起高技术、高品质、优质服务的市场形象，获得了下游客户的高度认可。同时，公司是行业内少数可以同时提供 UV 油墨、胶印

油墨、液体油墨和数码喷印油墨等多种类型、不同应用领域的油墨产品的综合性油墨企业，可以满足大多数终端印刷客户的不同需求，提供完善的解决方案。

(2) 市场营销优势

公司坚持以营销服务一体化的理念开拓和维护市场，在售前、售中、售后各环节广泛收集信息，持续不断地反馈给公司的技术、生产、质量等部门，并依据客户需求提供各类技术支持，为客户提供优质的产品与完善的服务。凭借多年的品牌积累、良好的产品质量和完善的服务体系，公司目前已经聚集了丰富的客户资源。

在营销网络的建设上，公司通过五家子公司、三家分公司、三个驻外办事处、六个技术服务中心的建设，基本覆盖目前国内最为发达的印刷市场，为区域内客户提供专业服务，最大限度保证客户产品的印刷质量，满足客户需求，有利于公司与核心客户保持长期稳定的合作关系，提高市场竞争力。

(3) 技术管理团队优势

经过三十多年的积累，公司已培养出各个层次的技术人才及管理人才。公司根据油墨行业专业性强的特点，组建了具有丰富管理经验、责任心和进取心的管理团队，公司运营、研发、生产、销售等关键岗位的高级管理人员均聘用行业经验丰富的资深专业人员担任。管理团队多年的行业生产经营和管理经验，以及对油墨及上下游行业深刻的理解，是公司未来发展重要的驱动力。

(4) UV 油墨行业先发优势

公司是国内最早进入 UV 油墨行业的企业之一，经过多年深入的研究发展，公司具备了较为领先的 UV 油墨印刷产业链的供应和技术解决服务能力，市场占有率一直处于行业领先地位。公司与 UV 油墨产业关联原料供应商、生产设备制造商以及印刷配套器材供应商进行长期有效的技术合作，不断提升 UV 油墨技术品质，为终端客户提供各种印刷解决方案。

(5) 原材料优势

公司经过长期的 UV 油墨技术研发经验积累，形成 UV 油墨用原材料数据库，同时积极参与以及自主进行 UV 油墨上游核心树脂原材料的研究开发和生产，已具备根据油墨技术要求进行核心原料性能改进的技术能力，可提供不同技术要求的 UV 油墨产品线，满足各种印刷材料、印刷工艺需求。

12.4 招股说明书披露，全球前10大油墨企业约占全世界70%以上的市场份额，美国、中国、日本和德国成为世界主要的油墨生产国和消费国。近年来，全球油墨年产量约为420至450万吨，其中我国油墨产量约占全球油墨总产量的17%，我国已成为全球第二大油墨生产制造国。

2013年8月27日，公司、TOKA与杭实集团签署《市场分割协议》，对公司、TOKA双方未来的市场范围进行了明确约定。2016年8月30日，公司、TOKA与杭实集团签署《市场分割协议之补充协议》。根据协议，公司的市场范围为中国大陆地区（不包括香港、澳门和台湾地区）；俄罗斯、东欧地区；非洲地区；南美地区，TOKA的市场范围为亚洲除中国大陆的其他地区；北美地区、欧盟地区。双方在各自划定的市场区域范围内从事油墨及其相关产品的生产、销售。

请发行人补充提供《市场分割协议》和《市场分割协议之补充协议》的协议文本。

请发行人说明：（1）UV油墨、胶印油墨、液体油墨在全球市场的市场空间、竞争格局、发行人市场占有情况；（2）前述《市场分割协议》和《市场分割协议之补充协议》是否继续有效，量化分析市场分割对发行人业务发展的影响；（3）分割市场的原因，各方对应的市场规模，市场分割是否公平；（4）报告期内TOKA收入构成、业绩增长等经营情况，与发行人的比较情况；（5）发行人报告期内收入增长与行业增长率的比较情况，与同行业其他公司增长率的比较情况，结合前述市场分割情况和发行人的服务模式，说明发行人报告期内业务发展和经营业绩较为稳定的原因；（6）TOKA与发行人之间的市场分割是否存在非公平竞争、是否存在利益输送、是否存在相互或单方让渡商业机会的情况，竞争情况对未来发展的潜在影响；（7）市场分割协议是否可能导致公司收入增长有限、收入规模或未来发展受限，如有请作针对性重大事项提示。

回复：

【发行人说明】

（一）UV 油墨、胶印油墨、液体油墨在全球市场的市场空间、竞争格局、发行人市场占有情况

1、全球市场的市场空间

二十世纪 80 年代以来，伴随着全球经济的发展及科学技术的进步，全球油

墨制造业产量不断上升，美国、中国、日本和德国成为世界主要的油墨生产国和消费国。近年来，全球油墨年产量约为 420 至 450 万吨，其中我国油墨产量约占全球油墨总产量的 17%，我国已成为全球第二大油墨生产制造国。

美国联合市场研究机构（Allied Market Research）发布的研究报告《2014～2020 年全球 UV 油墨市场机遇与预测》称，全球 UV 油墨市场将保持快速增长态势，复合年均增长率将高达 15.7%，预计到 2020 年全球 UV 油墨市场销售额将达到 35 亿美元。

从区域来看，亚太 UV 油墨市场将成为全球增长速度最快的市场，特别是中国、印度和东南亚国家 UV 油墨市场增长迅猛。预计 2020 年，亚太地区将成为全球最大的 UV 油墨应用市场，UV 油墨需求量将占到全球总需求量的 2/3。

2、全球市场的竞争格局

国外发达国家在油墨制造行业起步较早，目前处于成熟市场阶段。二十世纪 80 年代以来，伴随着全球经济的发展及科学技术的进步，全球油墨制造业产量不断上升，行业集中度显著提高，全球前 10 大油墨企业约占全世界 70%以上的市场份额。

与欧美、日本等发达国家相比，我国油墨行业特别是节能环保型油墨目前正处于发展阶段，与发达国家油墨产业的规模相比差距较大，行业集中度也有待进一步提高。

3、发行人市场占有率

公司专注于国内油墨市场，伴随着中国经济的增长而不断发展。公司产品销售以国内市场为主，报告期内出口占主营业务收入的比例仅为 6.16%、4.12%和 3.12%。

在国内市场，公司在油墨同行业公司中已占据主要位置，报告期内市场占有率始终保持在同行业前列，尤其是 UV 油墨的市场占有率一直处于行业领先地位。由于我国油墨行业市场集中度不高，故公司的整体市场占有率及分产品的市场占有率仍有待进一步提高。

（二）前述《市场分割协议》和《市场分割协议之补充协议》是否继续有效，量化分析市场分割对发行人业务发展的影响

1、前述《市场分割协议》和《市场分割协议之补充协议》是否继续有效

基于多年友好合作历史、诚实守信的履约原则及对历史的延续，前述《市场分割协议》和《市场分割协议之补充协议》仍然有效。

2、量化分析市场分割对发行人业务发展的影响

根据协议，公司的市场范围为中国大陆地区（不包括香港、澳门和台湾地区）；俄罗斯、东欧地区；非洲地区；南美地区，TOKA 的市场范围为亚洲除中国大陆的其他地区；北美地区、欧盟地区。双方在各自划定的市场区域范围内从事油墨及其相关产品的生产、销售。

（1）现有的市场区域划分有效保证了公司的未来发展空间

从国内油墨市场来看，2018 年全国油墨总产量为 76.8 万吨，其中出口油墨较少，主要为跨国油墨公司在不同国家之间的内部产品流转以及国内油墨厂商的代工产品出口，国内以自主品牌向国外出口的销售量很少。从国内同行业上市公司情况来看，天龙集团、科斯伍德、乐通股份和东方材料的外销收入占油墨收入的比例均不超过 8%，主要原因为，一方面，外销需要在海外建立完善的销售网络和服务体系，需要进行长时间的探索和尝试；另一方面，外销业务面临一系列的政治风险、信用风险、汇率风险等，均可能对出口业务带来重大不利影响。因此，未来 5 至 10 年内公司的业务发展重心仍将聚焦于国内市场。

根据中国油墨协会统计数据，公司油墨产品的市场占有率仅次于洋紫荆油墨和上海迪爱生，但由于我国油墨市场目前参与者众多，市场集中度较低，公司油墨产品的市场占有率相对较低。以 2018 年为例，2018 年我国油墨产量为 76.8 万吨，公司的市场占有率为 3.59%，公司在国内市场的市场占有率具有较大的提升空间。

（2）现有的市场区域划分进一步巩固了公司现有的市场空间

油墨行业的市场竞争不仅包括适应不同印刷领域的油墨产品的竞争，也包括油墨耗用过程中保证产品有效使用的技术服务的竞争。在印刷过程中，油墨是大量消耗且发生形态结构变化的重要材料，实际应用中还必须要由油墨服务商或经销商提供技术指导和帮助，经过适当时间的调试和试验跟踪，在印前制版准备、颜色调配、印刷过程以及印后质量等等方面进行现场实际确认，才能形成整套印刷生产工艺规范，如专色定制业务、现场印刷配色服务以及印后品质管理等。

现有的市场区域划分进一步巩固了公司现有的市场空间，由于油墨行业的经

营销售和服务关系具有相当强的相互依赖和制约关系，客户对公司具有较强的依赖度。

（三）分割市场的原因，各方对应的市场规模，市场分割是否公平

1、分割市场的原因

公司主要股东之一 TOKA 主要从事印刷油墨的生产、制造和销售，如 UV 油墨、胶印油墨、喷墨、合成树脂等。基于油墨行业特性，公司与 TOKA 的主要销售市场不存在重合，为进一步明确双方市场区域，保证互相独立经营，增强不同区域用户对油墨供应商的品质信任和服务依赖程度，双方均按《市场分割协议》的约定开展业务活动。

2、各方对应的市场规模

近年来，全球油墨年产量约为 420 至 450 万吨，其中我国油墨产量约占全球油墨总产量的 17%，我国已成为全球第二大油墨生产制造国。根据市场统计，美国、中国、日本和德国为世界主要的油墨生产国和消费国，尤其是中国大陆市场发展较快。

报告期内，公司大约 95% 的主营业务收入均来自国内市场。基于油墨行业的销售服务半径、海外建厂成本、国内市场前景广阔等特点，公司短期内暂不会在海外建设生产型、服务型基地或大力拓展海外销售市场。同时，基于油墨行业的销售服务半径、海外建厂成本等特点，TOKA 的主要生产基地位于日本和个别东南亚国家，其主要销售市场亦为该等地区，TOKA 未在中国大陆地区投资建设除发行人之外的其他油墨相关机构。

3、市场分割是否公平

前述市场区域的划分主要考虑以下因素：

（1）油墨行业特性

油墨行业具有全球细分产品市场差异化，客户需要油墨产品、配套技术服务和印刷解决方案，存在一定服务半径，高端产品定制化等特征（详见本回复第 18 题之“（二）TOKA 与发行人之间是否存在非公平竞争、是否存在利益输送、是否存在相互或单方让渡商业机会的情况，竞争情况对未来发展的潜在影响”），油墨行业特性决定了国内油墨市场为公司目前主要销售市场。

（2）国内油墨市场仍有较大发展空间

报告期内，公司市场占有率虽始终保持在同行业前列，但根据中国油墨协会统计数据，公司油墨产品的市场占有率仍然较低，而 2018 年我国油墨年产量达 76.8 万吨，国内油墨市场仍有较大发展和提升空间。此外，鉴于油墨行业的服务特性及海外市场主要被油墨行业巨头垄断的市场现状，如在海外配套建设生产型、服务型基地以大力拓展海外市场，前期投入较大，需经充分调研并进行谨慎论证，存在一定投资风险。

(3) 双方主要市场的特点不同

TOKA 主要市场为日本，属于发达国家，市场产品基本成熟，市场空间保持稳定；而公司的主要市场在中国大陆，属于发展中国家，新产品正逐步被客户接受和认同，市场持续保持高速发展。考虑到俄罗斯、东欧地区、非洲地区、南美地区等地区与国内基本处于同一发展阶段和发展水平，而北美地区、欧盟地区的市场与日本、韩国等地差异较小，前述业务区域的划分有利于双方各自未来利用已有的业务经验开拓目标市场。

综上，上述市场分割区域是基于油墨行业特征和双方历史上自发形成的业务区域所做的划分，尊重双方既成事实，并综合考虑市场行情，市场分割较为公平。

(四) 报告期内 TOKA 收入构成、业绩增长等经营情况，与发行人的比较情况

TOKA 的收入构成、业绩增长等经营情况，及与发行人的比较情况如下：

1、TOKA

2016 年 4 月 1 日至 2019 年 3 月 31 日，TOKA 营业收入增长情况，及各类产品占当期营业收入的比例情况如下：

单位：万元

产品	2018.4.1-2019.3.31			2017.4.1-2018.3.31			2016.4.1-2017.3.31	
	金额	占比	增速	金额	占比	增速	金额	占比
UV 油墨	127,443	42.18%	6.71%	119,426	42.17%	-3.48%	123,730	41.71%
胶印油墨	74,039	24.51%	14.75%	64,524	22.79%	-10.04%	71,729	24.18%
其他油墨	42,083	13.93%	-3.25%	43,496	15.36%	-3.17%	44,922	15.14%
其他	22,296	7.38%	2.83%	21,683	7.66%	-0.16%	21,717	7.32%
商品	36,271	12.00%	6.54%	34,045	12.02%	-1.50%	34,564	11.65%
合计	302,132	100.00%	6.69%	283,174	100.00%	-4.55%	296,662	100.00%

注：按各期期末汇率将日元转换为人民币。

2、杭华股份

2017年至2019年，公司营业收入增长情况，及各类产品占当期营业收入的比例情况如下：

单位：万元

产品类别	2019年度			2018年度			2017年度	
	金额	占比	增速	金额	占比	增速	金额	占比
UV 油墨	49,264.58	48.89%	12.51%	43,787.62	45.32%	12.26%	39,006.94	40.59%
胶印油墨	34,688.59	34.43%	-2.91%	35,727.44	36.98%	-8.88%	39,210.82	40.80%
液体油墨	12,854.42	12.76%	-0.47%	12,914.50	13.37%	2.68%	12,577.60	13.09%
其他	2,177.39	2.16%	-27.22%	2,991.58	3.10%	-30.67%	4,314.94	4.49%
其他业务收入	1,777.45	1.76%	49.15%	1,191.75	1.23%	19.07%	1,000.84	1.04%
合计	100,762.44	100.00%	4.30%	96,612.88	100.00%	0.52%	96,111.14	100.00%

由上表可知，TOKA 与公司的业务结构较为接近。由于 TOKA 起步较早，在油墨市场发展时间较长，体量规模比公司大，但公司 UV 油墨的增长速度明显高于 TOKA。

（五）发行人报告期内收入增长与行业增长率的比较情况，与同行业其他公司增长率的比较情况，结合前述市场分割情况和发行人的服务模式，说明发行人报告期内业务发展和经营业绩较为稳定的原因

1、发行人报告期内收入增长与行业增长率的比较情况，与同行业其他公司增长率的比较情况

（1）发行人报告期内收入增长与行业增长率的比较情况

公司报告期内主营业务收入增长情况，及各产品占各期主营业务收入的比例情况如下：

产品类别	2019年度		2018年度		2017年度
	占比	增速	占比	增速	占比
UV 油墨	49.77%	12.51%	45.89%	12.26%	41.01%
胶印油墨	35.04%	-2.91%	37.44%	-8.88%	41.23%
液体油墨	12.99%	-0.47%	13.53%	2.68%	13.22%
其他	2.20%	-27.22%	3.14%	-30.67%	4.54%
合计	100.00%	3.73%	100.00%	0.33%	100.00%

2018年和2019年，公司产品整体增长率为0.33%和3.73%，与我国油墨行业平均增速3.77%较为接近；UV油墨增长率为12.26%和12.51%，远高于我国油墨行业平均增速。公司胶印油墨增速呈现负值，但降幅已明显收窄；公司液体油墨收入基本保持平稳。

(2) 与同行业其他公司增长率的比较情况

公司与同行业其他公司增长率的比较情况详见本回复第22题之“(一)经营业绩和财务状况较为稳定是否属于行业特点，是否具有商业合理性，是否与主要股东性质、考核方式是否有关”。

2、结合前述市场分割情况和发行人的服务模式，说明发行人报告期内业务发展和经营业绩较为稳定的原因

基于TOKA和公司历史上自发形成的业务区域，尊重双方既成事实，并综合考虑市场行情，双方签订了市场分割相关协议。公司除了向客户销售油墨成品之外，还会向客户继续提供完整的油墨相关产品和印刷解决方案、售后服务等，包括前述定制化服务，以及对客户现有印刷设备、系统的调试，提高油墨产品印刷呈现的效果。

报告期内，公司整体营业收入呈小幅稳定增长趋势，但不同产品油墨收入波动趋势不同。其中UV油墨销售收入受我国UV油墨行业快速发展的影响呈现较快增长趋势，年增长率约12%；胶印油墨收入有小幅下降，液体油墨收入基本保持平稳。公司上述不同产品的经营业绩变化情况和公司的实际情况和行业发展情况相符。

(六) TOKA 与发行人之间的市场分割是否存在非公平竞争、是否存在利益输送、是否存在相互或单方让渡商业机会的情况，竞争情况对未来发展的潜在影响

公司与TOKA之间的市场分割是否存在非公平竞争、是否存在利益输送、是否存在相互或单方让渡商业机会的情况，竞争情况对未来发展的潜在影响等情况详见本回复第18题关于同业竞争之“(二) TOKA 与发行人之间是否存在非公平竞争、是否存在利益输送、是否存在相互或单方让渡商业机会的情况，竞争情况对未来发展的潜在影响”。

(七) 市场分割协议是否可能导致公司收入增长有限、收入规模或未来发

展受限，如有请作针对性重大事项提示。

公司已就市场分割协议可能导致的公司收入增长有限、收入规模或未来发展受限情况，在招股说明书“重大事项提示”之“六、市场分割协议可能导致的公司收入增长有限、收入规模或未来发展受限情况”中补充重大事项提示如下：

“六、市场分割协议可能导致的公司收入增长有限、收入规模或未来发展受限情况

报告期内，公司大约 95% 的主营业务收入均来自国内市场。基于油墨行业的销售服务半径、海外建厂成本、国内市场前景广阔等特点，公司短期内暂不会在海外建设生产型、服务型基地或大力拓展海外销售市场，仍将以国内市场为主，市场分割协议的签订不会对发行人未来发展构成重大不利影响。未来，在产能瓶颈得以打破、管理日渐完善、海外建厂模式日趋成熟的前提下，公司将在巩固和提升国内油墨市场占有率，确保国内市场优先的前提下，适当考虑并谨慎拓展海外市场。

基于上述原因，公司短期内不存在因市场分割协议和公司发展战略导致的收入增长和收入规模受限的情形。”

12.5 招股书全文就行业地位、技术水平、特点及取得的科技成果等方面存在多处重复。

请发行人对招股说明书涉及的前述信息披露予以必要删除及简化，减少重复。请发行人全面评估就技术水平及行业地位选取的依据，对缺乏客观依据支持、权威性不充分的相关信息披露予以删除。

回复：

公司已对招股说明书涉及的前述信息披露予以必要删除及简化，减少重复，并全面评估技术水平及行业地位的选取依据，具体如下：

序号	章节	具体位置	删除的信息披露内容
1	第六节 业务与技术	二、(四)、1、发行人产品的市场地位	删除了公司所获专利、制定行业标准的重复表述。
2	第六节 业务与技术	二、(五)、2、市场地位对比	删除了公司行业地位的表述，改为索引的形式。
3	第六节 业务与技术	六、(二)、1、发行人获得的重要奖项及荣誉	删除了公司所获荣誉的重复表述。

序号	章节	具体位置	删除的信息披露内容
4	第六节 业务与技术	六、(五)、2、技术储备	删除了公司所获专利、制定行业标准的重复表述。

13、关于产品

13.1 招股说明书披露，公司产品已覆盖国内市场的主要节能环保型油墨品种，主要产品分为四大系列，包括UV油墨系列、胶印油墨系列、液体油墨系列和其他产品。其中，UV油墨分为UV油墨的固化分为高压汞灯固化和LED UV固化技术，LED UV固化技术逐渐兴起，预计未来将成为主流的固化技术；胶印油墨中不可再生的矿物油溶剂将逐步被可再生、天然的植物油溶剂所替代；液体油墨分为溶剂型油墨和水性油墨，甲苯类溶剂、酮类溶剂的使用逐渐减少，转向更加环保的酯类溶剂及醇类溶剂，未来还将进一步向醇水溶型和水溶型油墨的方向发展。

按目前的发展趋势，作为印刷行业主流的印刷方式，普通胶版印刷在未来很长时间内仍将占据重要份额，但它与出版印刷业的相关性会逐渐减弱，以后将更多地偏重于包装印刷领域。招股说明书已披露公司主要产品的特点及应用场景。

请发行人补充披露：（1）四大系列产品报告期内节能环保型油墨品种的具体构成、产量和销售金额；（2）报告期内发行人主要产品应用于出版印刷领域和包装印刷领域的具体情况，产品种类和对应销售金额。

请发行人结合各类产品的发展方向和发行人目前相关产品的结构，说明发行人业务发展是否符合行业发展趋势。

回复：

【发行人披露】

（一）四大系列产品报告期内节能环保型油墨品种的具体构成、产量和销售金额

公司已就四大系列产品报告期内节能环保型油墨品种的具体构成、产量和销售金额情况，在招股说明书“第六节 业务与技术”之“三、（一）主要产品销售情况”中补充披露如下：

“6、报告期内节能环保型油墨品种的具体构成、产量和销售金额情况

公司主要产品中，UV 油墨属于节能环保型油墨，胶印油墨全部不含芳烃类溶剂、属于环保型油墨，液体油墨中的醇溶油墨和水性油墨属于环保型油墨，溶剂型油墨仍存在一定的 VOCs 排放。报告期内，公司主要产品中属于节能环保型油墨品种的具体构成、产量和销售金额情况如下：

分类	细分	2019 年		2018 年		2017 年	
		产量 (吨)	销售金额 (万元)	产量 (吨)	销售金额 (万元)	产量 (吨)	销售金额 (万元)
UV 油墨		5,720	49,264.58	4,850	43,787.62	4,287	39,006.94
胶印油墨		14,464	34,688.59	14,399	35,727.44	15,938	39,210.82
液体油墨	醇溶油墨和水性油墨	5,847	11,528.52	5,353	10,543.35	6,184	10,979.04

注：胶印油墨产量不含树脂及相关品，销售金额含树脂及相关品。”

(二) 报告期内发行人主要产品应用于出版印刷领域和包装印刷领域的具体情况，产品种类和对应销售金额

公司已就主要产品应用于出版印刷领域和包装印刷领域的具体情况，产品种类和对应销售金额情况，在招股说明书“第六节 业务与技术”之“三、(一) 主要产品销售情况”中补充披露如下：

“7、报告期内，公司主要产品应用于出版印刷领域和包装及商务印刷领域的具体情况，产品种类和对应销售金额

报告期内，公司产品主要应用于出版、包装印刷领域，商务及其他类印刷领域较少，其中出版印刷领域和包装印刷领域的具体情况、产品种类和对应销售金额情况如下：

单位：万元

应用领域	产品种类	2019 年	2018 年	2017 年
出版印刷	UV 油墨	4,071.26	2,016.07	1,198.33
	胶印油墨	6,987.52	8,146.92	8,801.22
	液体油墨	-	-	-
包装印刷	UV 油墨	39,952.51	37,329.70	35,080.05
	胶印油墨	21,598.38	21,388.00	24,619.03
	液体油墨	12,854.42	12,914.50	12,577.60

”

【发行人说明】

（一）各类产品的发展方向

公司的主要油墨产品涵盖 UV 油墨系列、胶印油墨系列、液体油墨系列等，上述各类产品的发展方向如下：

1、UV 油墨系列

UV 油墨具有瞬间固化，印刷速度快；良好的附着牢度，承印材料范围广；印刷设备待机时间长，无需清洗；印刷适性好，印刷品性能优异；不含有机溶剂，不排放有害气体，符合环保要求等优点，成为了目前市场上成长最快、最具发展潜力的节能环保型油墨品种之一，是传统溶剂型油墨的理想替代品。国内油墨厂家不断研发 UV 油墨新产品，技术逐渐成熟，价格成本降低，实现了 UV 油墨销售的快速增长。

近年来，LED UV 固化技术逐渐兴起，预计未来将成为主流的固化技术。油墨采用 LED 灯进行固化，其波长范围很窄（目前多为 365~395nm 单一波长），LED 灯使用寿命更长，能量效率更高，能耗更低，且 LED 灯可以瞬时开关，无须预热，热辐射极低，不产生臭氧，比传统 UV 油墨固化时所用的高压汞灯更安全、更环保、更节能。

2、胶印油墨系列

随着印刷工业的进步，印刷技术及印刷设备不断完善改进，胶版印刷以其特有的优势，如制版快速方便、成本低廉、印刷质量高、纸张使用范围广、印刷数量弹性大等，受到了国内外印刷厂家的重视和开发。

传统的胶印油墨中主要溶剂为矿物油，属于不可再生资源，有些矿物油中含有较高含量的芳香烃组分，业内逐渐换用完全不含芳香烃的矿物油；油墨中矿物油的芳香烃减少或者消失，依然无法避免 VOCs 的影响，于是出现部分矿物油被豆油等植物油取代的植物油基油墨，可显著减少 VOCs 的排放，印刷车间的空气污染也会减轻。

未来，胶印油墨将随着下游印刷行业的发展和变化而有所改变，并根据国家环保要求的升级、资源的可再生利用而进行相应的产品结构调整及产品的迭代升级，全植物油等全天然资源、低 VOCs 的环保型油墨比例将逐步上升。

3、液体油墨系列

液体油墨按照选用溶剂分，可分为溶剂型油墨和水性油墨，溶剂型油墨多用于凹版印刷，水性油墨主要用于柔版印刷，少部分已应用于凹版印刷。溶剂型油墨的印刷图像质量持久度高且原料成本较低，其在大幅面和宽幅面的应用领域有着巨大的市场。水性油墨则特别适用于烟、酒、食品、饮料、药品、儿童玩具等卫生条件要求严格的包装印刷产品。

随着近年来环保要求的进一步提高，对油墨的要求也集中体现在无甲苯无酮、低 VOCs 排放、低迁移和安全卫生等方面。未来随着下游印刷行业的发展，特别是包装印刷行业的稳步发展，液体油墨预计仍将取得长足的进步。此外，随着近年来环保要求的进一步提高，液体油墨更新换代的过程将逐渐加快，逐步淘汰甲苯类、酮类溶剂型油墨，转向更加环保的酯类、醇类溶剂型油墨，未来还将进一步向醇水溶型和水溶型油墨的方向发展，降低对环境的负荷，更为绿色环保的包装印刷油墨符合当前及未来的市场发展趋势。

（二）发行人目前相关产品的结构

公司主要产品中，UV 油墨属于节能环保型油墨，无芳烃胶印油墨、醇溶油墨和水性油墨属于环保型油墨。报告期内，公司主要产品中属于节能环保型油墨品种的具体构成、产量和销售金额情况如下：

分类	细分	2019 年		2018 年		2017 年	
		产量 (吨)	销售金额 (万元)	产量 (吨)	销售金额 (万元)	产量 (吨)	销售金额 (万元)
UV 油墨		5,720	49,264.58	4,850	43,787.62	4,287	39,006.94
胶印油墨		14,464	34,688.59	14,399	35,727.44	15,938	39,210.82
液体油墨	醇溶油墨和水性油墨	5,847	11,528.52	5,353	10,543.35	6,184	10,979.04
上述三类产品销售金额占当期营业收入的比例		-	94.76%	-	93.22%	-	92.81%

注：胶印油墨产量不含树脂及相关品，销售金额含树脂及相关品。

由上表可知，公司主要产品中，节能环保型油墨品种的销售金额占当期营业收入的比例较高，报告期内均不低于 92%。

（三）说明发行人业务发展是否符合行业发展趋势

作为国内领先的综合性油墨产品及印刷解决方案服务商，公司产品已覆盖国

内市场的主要节能环保型油墨品种，报告期内市场占有率始终保持在同行业前列，尤其是 UV 油墨的市场占有率一直处于行业领先地位，在行业内具有广泛的影响力，公司业务的发展符合行业发展趋势。

1、UV 油墨

UV 油墨方面，公司是国内少数拥有完整全套核心技术的生产企业，主持制定《胶印紫外光固化油墨》(QB/T 2826)、《紫外发光二极管光固化胶印油墨》(QB/T 5478-2019)等行业标准，引领国内 UV 油墨行业的技术进步，产品市场份额领先。

公司在节能环保的新型产品开发及应用上(如 UV-LED 油墨、数码喷墨等)也始终走在行业前列。公司自 2012 年起即联合国产 UV-LED 固化设备技术进行系统开发，开始开发出 LED 低能耗固化的 UV-LED 系列油墨，并通过行业标准的制定提升标准规范，全面确认 UV 油墨在各个印刷领域中的环保绿色地位。公司较早开发出具有高色彩度的数码喷墨 UV IJ 系列，直接与喷印机械设备联合，替代耐性差干燥慢的水性喷墨和污染严重的溶剂型喷墨印刷，满足今后印刷业界数码印刷的需求；根据工业界实际生产制造过程的需求定制功能性 UV 喷印油墨，应用于多种生产制造领域。

2、胶印油墨

胶印油墨方面，公司在行业内较早推出无芳烃平版胶印油墨，率先符合《环境标志产品技术要求 胶印油墨》(HJ/T 370-2007)标准，参与制定行业产品标准《全植物油胶印油墨》(QB/T5193-2017)，开发出平版胶印植物油油墨 EF UniQue 系列，完全不含矿物油，VOCs 极低，适用于高级书刊杂志、食品药品包装和说明书的印刷，印刷品具备易脱墨降解，原材料绿色可再生，符合国际上的植物油标志认证要求。

3、液体油墨

液体油墨方面，公司在行业内较早推出主要应用于瓦楞纸类包装印刷的 WBI 系列水性油墨和应用于食品接触材料印刷的 WBI-HP 型食品包装专用水性油墨，前者推动柔性版水墨印刷形成一种极低 VOCs 排放的包装纸张印刷方式，而后者符合针对食品包装级的严苛要求。

公司持续研究薄膜印刷水性油墨，以最新版环境标志产品标准《环境标志产

品技术要求《凹印油墨和柔印油墨》(HJ 371-2018) VOCs≤5%为设计目标,从源头削减目前溶剂型凹印油墨的 VOCs 排放,已有 WGT-EX 表印水性墨获得实际应用,已推出 WGT-LY 型水性墨进行复合膜印刷试验。

13.2 招股说明书披露,目前国内的UV油墨技术,特别是高档UV油墨的品种和质量与发达国家相比尚有一定差距,其原因主要在于:我国的UV技术研发起步较晚,参与这一领域研发的科研机构数量和水平落后于发达国家;此外,国内可供UV油墨生产选择的上游化工原材料品种及其质量尚不及发达国家。

请发行人补充披露:(1)发行人与国内竞争对手及发达国家龙头厂商的UV油墨产品在核心性能指标、下游应用中的具体差异;(2)UV油墨行业的主要技术壁垒,发行人作为国内龙头企业相对其他竞争对手的优势;(3)UV油墨上游原材料国产化的具体情况,对外依赖的上游化工原材料品种情况,具体对外依赖程度。

回复:

【发行人披露】

(一)发行人与国内竞争对手及发达国家龙头厂商的 UV 油墨产品在核心性能指标、下游应用中的具体差异

公司已就发行人与国内竞争对手及发达国家龙头厂商的 UV 油墨产品在核心性能指标、下游应用中的具体差异情况,在招股说明书“第六节 业务与技术”之“二、(四)发行人产品的市场地位、技术水平特点及行业竞争格局”中补充披露如下:

“(4)发行人与国内竞争对手及发达国家龙头厂商的 UV 油墨产品在核心性能指标、下游应用中的具体差异

公司 UV 油墨产品与国内竞争对手及发达国家龙头厂商 UV 油墨产品在核心性能指标、下游应用中的主要差异如下:

分类	公司	国内竞争对手	发达国家龙头厂商
核心性能指标			
光引发剂适应标准	符合环境技术指标	较少符合环境技术指标	符合国外标准,但不一定符合中国标准
印刷品耐性牢度	80%以上	80%以下	80%以上

分类	公司	国内竞争对手	发达国家龙头厂商
下游应用			
标签	胶印、凸版为主	凸版、柔印为主	胶印、凸版、柔印
烟盒酒盒包装应用	UV 产品线丰富	UV 产品线丰富	UV 产品应用面较小
LED-UV 印刷（低能耗印刷）	普及推广	少量	普及推广
食品包装低迁移印刷	普及推广	少量	普及推广

（二）UV 油墨行业的主要技术壁垒，发行人作为国内龙头企业相对其他竞争对手的优势

公司已就 UV 油墨行业的主要技术壁垒情况，在招股说明书“第六节 业务与技术”之“二、（三）行业发展情况及发展趋势”中补充披露如下：

“③UV 油墨行业的主要技术壁垒

UV 油墨行业相关技术水平要求较高，需要多种研发、工艺、产品开发技术的长期积累才可实现具体材料性能的突破，行业进入具备较高的技术壁垒，主要技术壁垒情况如下：

A、UV 油墨用树脂壁垒

油墨用树脂是油墨产品的核心原材料之一，许多油墨性能的提升都通过树脂产品开发得以实现。经过多年持续研发，公司开发出“高附着力 UV 固化树脂关键技术及制备工艺”，该核心技术减少了传统的溶剂法合成带来的污染，解决了产品中 VOCs 残留的问题，缩短聚合物总反应时间，提升聚酯聚合物的光固化活性，在保持油墨的流动、网点还原性、水墨平衡性以及干燥固化性等性能的同时，实现对多种印刷材料的高附着力性能。

B、UV 油墨生产工艺壁垒

公司自主研究建立了国内自动化水平较为领先的半连续化生产工艺，创新了胶印油墨生产技术，为高端技术新型油墨产品的生产工艺研究奠定了基础。UV 油墨大批量产业化生产对稳定性、安全性、自动化要求较高，公司目前的生产工艺为 UV 油墨的稳定生产、大批量供货打下了扎实的基础，生产效率得以稳步提升。

C、UV 油墨配方壁垒

公司经过多年的技术经验积累，形成为满足 UV 油墨各种使用用途、印刷条

件要求进行开发、设计、调整油墨配方的核心技术，使公司 UV 油墨产品在树脂及稳定性、与光引发剂的结合方面拥有较强的优势。

以上技术壁垒的突破均需要较长时间的积累和钻研，行业新进入者或技术较为落后的厂商难以在短时间内快速突破上述壁垒。公司建立了一支专业的研发团队，在 UV 油墨的研发、生产、销售方面具备较深厚的积累，具有一定的领先优势。”

公司已就 UV 油墨行业，发行人作为国内龙头企业相对其他竞争对手的优势情况，在招股说明书“第六节 业务与技术”之“二、（四）发行人产品的市场地位、技术水平特点及行业竞争格局”中补充披露如下：

“（3）发行人作为国内 UV 油墨龙头企业相对其他竞争对手的优势

①核心技术经过长期研发积累优势

公司具备完善的油墨产品研发体系及基础材料研发能力，在长期研发积累的大量产品及材料实验数据、工艺经验基础上，形成了 UV 油墨相关核心产品、配方和工艺技术。公司拥有行业内首家印刷技术研究室和行业领先的国家 CNAS 认证的分析检测中心，能够满足公司 UV 油墨研发、分析、检测的各项需求。上述核心技术需要长时间的技术积累并具备较高的技术门槛。

②核心技术演进优势

公司具备油墨产品领域的持续研发能力，能够实现核心技术的演进。一方面，公司持续对 UV 油墨等核心产品进行研发演进，增强公司核心技术实力，以应对行业技术迭代趋势。另一方面，公司根据 UV 油墨外部产品市场的需求和行业发展方向，通过已有核心技术的交互应用开拓新的应用领域和应用场景，满足 UV 油墨大多数终端印刷客户的不同需求，提供完善的解决方案。

③多学科融合与技术集成优势

UV 油墨产品涉及到色度学、流变学、胶体化学、合成树脂化学、颜色中间体化学、分析化学等多学科知识的交叉融合以及多种材料的复合应用，是典型的技术密集型精细化工产品。公司在 UV 油墨的生产及研发实践中不断验证测试、磨合多种材料混合的性能特点，形成为独特的配方开发技术和生产工艺技术，最终集成开发出满足下游印刷需求的 UV 油墨产品，具有较高技术壁垒。”

（三）UV 油墨上游原材料国产化的具体情况，对外依赖的上游化工原材料

品种情况，具体对外依赖程度

公司已就 UV 油墨上游原材料国产化的具体情况，对外依赖的上游化工原材料品种情况，具体对外依赖程度情况，在招股说明书“第六节 业务与技术”之“二、（四）发行人产品的市场地位、技术水平特点及行业竞争格局”中补充披露如下：

“5、发行人面临的机遇与挑战

……

（2）行业发展面临的挑战

①原材料供应价格波动

本行业所需原材料主要为树脂、溶剂、颜料等，其成本合计占油墨生产成本比重较高，其价格受国内外宏观经济、供需状况等因素影响有所波动。

此外，松香作为普通胶印油墨用树脂的重要原料，由林产品松脂加工而来，受天气、环境等自然因素影响较大，其市场供应情况及价格波动亦具有不确定性。

A、UV 油墨上游原材料国产化的具体情况

UV 油墨上游原材料主要为 UV 固化树脂、引发剂、颜料、UV 固化单体等。

UV 固化树脂：从全球 UV 固化树脂的市场分布来看，亚太地区是全球最大的消费市场，其次为北美和欧洲市场，其中美国、中国、日本和韩国是 UV 固化树脂的最大消费国。全球主要的 UV 固化树脂制造商集中在日本、美国、德国等国家，我国的 UV 固化树脂国产化程度不高。近年来，随着国际 UV 固化树脂制造商纷纷在中国设厂，及国产制造商的逐渐兴起，我国 UV 固化树脂的国产化程度正在不断提升中。

引发剂：全球光引发剂生产主要集中在中国。中国感光学会辐射固化专业委员会统计数据显示，2017 年度和 2018 年度我国光引发剂产量分别为 3.32 万吨和 3.78 万吨，光引发剂国产化程度较高。科创板上市公司久日新材(688199.SH)是全国产量最大、品种最全的光引发剂生产供应商之一，2019 年光引发剂业务市场占有率约 30%。

颜料：在经济全球化发展的趋势下，受市场竞争加剧、欧美环境保护政策不断趋严等多种因素的影响，20 世纪 80 年代以后世界有机颜料生产逐渐由欧美向亚洲低成本的国家转移，大大推动了亚洲国家有机颜料行业的迅速发展。中

国目前已成为世界有机颜料最大的生产国和出口国，正占据全球市场越来越大的份额。但部分高端 UV 油墨颜料受表面处理技术等限制，仍需从国外进口。

UV 固化单体：UV 固化单体品类众多，大多数已实现了国产化。

B、对外依赖的上游化工原材料品种情况，具体对外依赖程度

在 UV 油墨上游主要原材料中，引发剂、颜料、UV 固化单体等材料已基本实现国产化，不存在对外依赖。我国部分的 UV 固化树脂、高端 UV 油墨颜料目前国产化程度不高，但随着国际制造商在中国设厂和国内自主开发的不断提高，国产化程度正在不断提升中。”

13.3 招股说明书披露，公司UV油墨系列产品包括UV油墨和数码功能材料。LED UV固化技术逐渐兴起，预计未来将成为主流的固化技术。

数码喷墨通常使用UV油墨和水基油墨两种油墨中的一种，UV喷墨印刷更适用于大幅面广告材料印刷、精细材料的生产制造印刷等工业领域，水基喷墨仍具有良好的发展势头，由于不含有挥发性有机溶剂，尤其适用于食品包装印刷。目前我国喷墨墨水市场的高端产品供应，主要由国外喷墨印刷设备厂商（与设备配套）提供，随着以发行人为代表的油墨制造企业提供的数码喷墨直接供应给国内喷墨印刷市场，我国喷墨墨水净进口状态有望被扭转。

请发行人补充披露报告期内UV油墨和数码功能材料具体金额和占比。

请发行人说明：（1）UV油墨系列产品中UV油墨和数码功能材料的区别和划分标准，其数码喷墨产品是否全部为UV油墨；（2）LED UV固化技术与UV固化技术对UV油墨要求的差异，LED UV市场份额和未来市场空间，公司在此技术上的储备情况；（3）数码喷墨的市场空间和竞争格局，发行人的竞争优势以及在数码喷墨设备市场的技术储备和规划。

回复：

【发行人披露】

公司已就报告期内 UV 油墨和数码功能材料具体金额和占比情况，在招股说明书“第六节 业务与技术”之“一、（二）主营业务、主要产品的基本情况，主营业务收入的主要构成”中补充披露如下：

“4、主营业务收入的主要构成

报告期内，公司主营业务收入按产品类别分类情况如下：

单位：万元

项目	2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
UV 油墨系列	49,264.58	49.77%	43,787.62	45.89%	39,006.94	41.01%
其中：UV 油墨	44,023.77	44.48%	39,345.77	41.23%	36,278.37	38.14%
数码功能材料	5,240.81	5.29%	4,441.85	4.65%	2,728.57	2.87%
胶印油墨系列	34,688.59	35.04%	35,727.44	37.44%	39,210.82	41.23%
液体油墨系列	12,854.42	12.99%	12,914.50	13.53%	12,577.60	13.22%
其他产品	2,177.39	2.20%	2,991.58	3.14%	4,314.94	4.54%
合计	98,984.99	100.00%	95,421.14	100.00%	95,110.30	100.00%

”

【发行人说明】

（一）UV油墨系列产品中UV油墨和数码功能材料的区别和划分标准，其数码喷墨产品是否全部为UV油墨

数码喷墨印刷技术是近年来兴起的一项先进印刷技术，越来越普及应用于传统印刷和工业制造领域。公司已将数码喷墨确定为未来重点发展方向之一，报告期内数码功能材料发展速度也较为迅猛。目前公司的数码功能材料均属于UV油墨系列，故将数码功能材料归为UV油墨系列产品中的一个子项。

随着数码喷墨行业的快速发展，公司未来有可能涉足水性数码喷墨等相关产业，待数码喷墨营业收入占比具有重要影响时，公司届时将会把数码喷墨单列业务分部。

（二）LED UV固化技术与UV固化技术对UV油墨要求的差异，LED UV市场份额和未来市场空间，公司在此技术上的储备情况

1、LED UV固化技术与UV固化技术对UV油墨要求的差异

LED UV固化技术和UV固化技术的主要差异如下：

内容	LED UV 固化技术	UV 固化技术	备注
紫外线波长范围	LED 灯，单波长 395/385/365nm 或组合	一般汞灯，多数波长 200~450nm 宽组合	LED 灯的紫外线均为有效波段
产生臭氧	无	有	臭氧不但对大气层有不利影响，而且对身体健康也具有一定的

内容	LED UV 固化技术	UV 固化技术	备注
			影响
发热量	低	高	发热越少，越节约能量
排风装置	无需	需要	LED UV 固化技术无需排风装置，节省成本和能源
光电转化率	高	低	光电转化率越高，越节约能量
灯管寿命	长，一般 20,000 小时	短，一般 1,000 小时	寿命越长，越充分利用资源
维护成本	低	高	LED 灯对印刷设备等腐蚀性低
印刷纸面温度	较低	较高	纸面温度越低，承印物的印刷范围越大
设备启动时间	极短	长	设备启动时间越短，开机能量损耗越少

由上表可知，油墨采用LED灯进行固化，其波长范围更窄，LED灯使用寿命更长，能量效率更高，能耗更低，且LED灯可以瞬时开关，无须预热，热辐射极低，不产生臭氧，比传统UV油墨固化时所用的高压汞灯更安全、更环保、更节能。

2、LED UV市场份额和未来市场空间

近年来，LED UV固化技术逐渐兴起，预计未来将成为主流的固化技术。油墨采用LED灯进行固化，比传统UV油墨固化时所用的高压汞灯更安全、更环保、更节能。据市场调研机构Yole预测，全球UV固化光源中LED UV市场份额将由2015年的21%增长到2021年的52%，UV-LED油墨未来具有良好的发展前景。

美国联合市场研究机构（Allied Market Research）发布的研究报告《2014~2020年全球UV油墨市场机遇与预测》称，全球UV油墨市场将保持快速增长态势，复合年均增长率将高达15.7%，预计到2020年全球UV油墨市场销售额将达到35亿美元。从区域来看，亚太UV油墨市场将成为全球增长速度最快的市场，特别是中国、印度和东南亚国家UV油墨市场增长迅猛。预计2020年，亚太地区将成为全球最大的UV油墨应用市场，UV油墨需求量将占到全球总需求量的2/3。在这些地区的UV油墨市场中，性能更出色的UV-LED油墨已经逐步占据重要地位。

中国感光学会辐射固化专业委员会统计数据显示，2012年至2018年，我国

UV油墨(含印刷类UV油墨和阻焊类UV油墨等)产量由3.22万吨增长至7.04万吨,年复合增长率达13.93%,远高于我国印刷油墨行业整体3.77%的增长率。随着UV油墨在多个领域的持续增长及对于传统胶印油墨替代效应的逐步加深,未来市场空间可期。凭借在UV油墨市场的龙头地位,公司在UV油墨行业将有更为广阔的发展空间。

3、公司在此技术上的储备情况

公司与印刷设备专业研发企业共同合作,已成功研发出LED-UV油墨固化技术并实现产业化应用。

公司自主研发的节电型UV固化油墨系列包括UV LEC、UV LED两大系列,其中UV LEC系列分支UV OFS K-HS系列,是公司为知名印刷机制造公司研制的配套产品;UV 161-LED系列、UV GP-LED系列、UV KY系列、乐固LeCure系列等已经全面市场化,无论在胶印LED-UV商务印刷领域还是近距离标签印刷领域,其印刷适性、转移性、固化速度、稳定性、色彩还原性等所有指标均在同行业中名列前茅,已达到较高水平。公司仍在继续研究开发应用于平版胶印印刷的LED-UV固化技术,储备创新的油墨产品技术。

(三) 数码喷墨的市场空间和竞争格局,发行人的竞争优势以及在数码喷墨设备市场的技术储备和规划

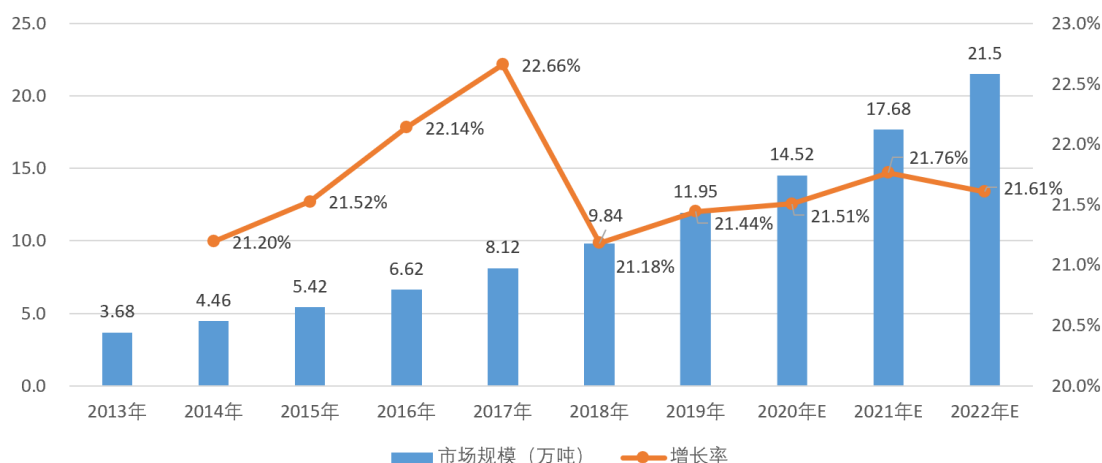
1、数码喷墨的市场空间和竞争格局

数码喷墨印刷技术是近年来兴起的一项先进印刷技术,该技术由计算机指令将细微的墨滴导向承印材料的一定部位,是一种非接触式的印刷,可实现数字化可变印刷,适合印刷各种材料,已开始普及应用于多个制造产业领域。在数码喷墨印刷技术中,油墨是一个非常关键的组成部分,其不仅决定喷墨印刷品的质量,还决定着喷墨印刷系统运行的可靠性。Markets and Markets 的研究报告²显示,全球数码喷墨市场预计将从2018年的27.1亿美元增长到2023年的41.7亿美元,2018年至2023年的年复合增长率达9.1%。

我国数码喷墨印刷方式近年来快速发展,数码喷墨的需求也逐年增加。2013年以来,我国喷墨墨水市场规模每年均保持20%以上的增长率,预计2022年将达到21.5万吨的市场规模。

² 《“他山之石”——部分油墨市场的情况》,《上海包装》油墨专刊,2020年第1期。

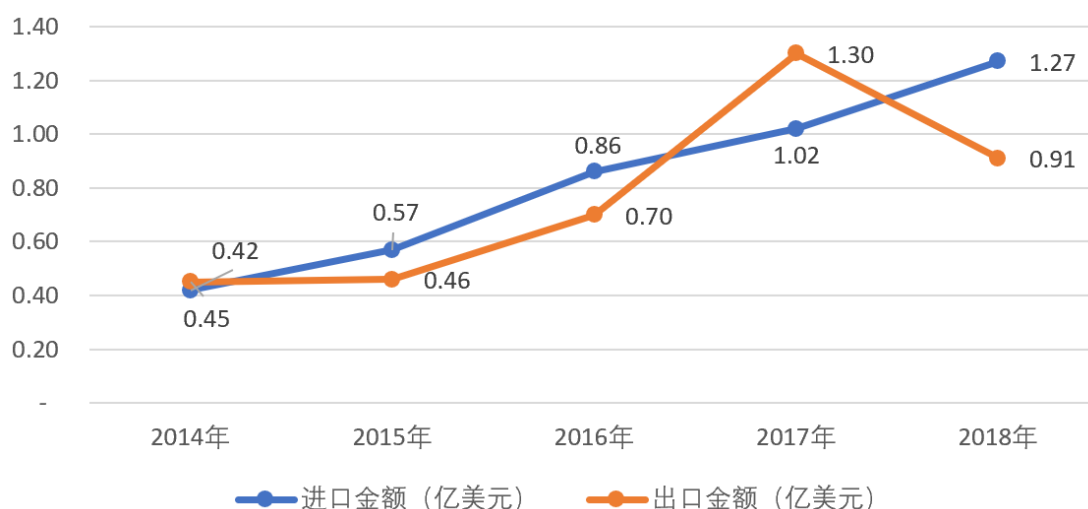
2013年至2022年中国喷墨墨水市场规模及增速



资料来源：《数码喷印墨水的发展及市场规模》，中国印刷及设备器材工业协会丝网印刷分会《网印工业》2019年第12期。

目前我国喷墨墨水市场的高端产品供应，主要由国外喷墨印刷设备厂商（与设备配套）提供。据统计，2014年至2018年，我国喷墨墨水总体呈净进口状态，进口金额的年复合增长率高达31.87%。随着以发行人为代表的油墨制造企业提供的数码喷墨直接供应给国内喷墨印刷市场，我国喷墨墨水净进口状态有望被扭转。

2014年至2018年我国喷墨墨水进出口金额



资料来源：《2018国内印刷装备、器材进出口贸易年度报告》，印刷工业，2019年第2期。

2、发行人的竞争优势

(1) 技术优势

为应对宽幅广告喷绘设备，公司配套开发的高速高彩度数字喷墨具有能满足

京瓷等高速喷头的墨水应用，在 600DPI 时可以达到 100 米/分钟，且具有出墨量大、固化快、彩度值高、应用稳定等特点，色彩除了四色外也还有很多专色可供客户选择，产品性能、价格、环保性均处于国内、国际较高水平。

(2) 先发优势

公司在油墨行业深耕多年，是行业内最早从事 UV 数码喷墨研发及生产的企业之一，相较于其他对手具有一定的先发优势。公司率先与客户建立战略合作关系后，凭借产品质量、技术服务、个性化定制、快速响应等优势，不断深化与客户合作，具有较强的粘性，并对其他供应商形成壁垒。同时，通过了解客户的设备及使用情况，协助客户进一步优化生产，挖掘和引导客户需求，不断创造业务机会。

3、发行人在数码喷墨设备市场的技术储备和规划

(1) 公司在数码喷墨设备市场的技术储备

公司专注于数码喷墨的研发、生产和销售，在现有资源内专注于主业，业务线未延伸到数码喷墨设备。在数码喷墨方面，公司的主要技术储备如下：

①高速高彩度数码喷墨基础技术与生产工艺技术：目前国内喷墨一般只能满足理光 G5 及同等级的中等速度喷头的墨水应用（600DPI 时线速度小于 50 米/分钟），且色彩仅有四原色。而公司储备的该项技术具有能满足京瓷多种高速喷头的喷印油墨应用、印刷速度快、出墨量大、固化快、彩度值高、应用较稳定等特点。

②高色浓度 UV 喷墨墨水技术：公司目前生产的部分颜色品种、凡立水采用本地化生产工艺。该技术使基墨浓度提升 20%以上，储存稳定性良好，老化测试增粘小于 10%，印刷速度大于 40 米/分钟，可有效与喷头结合。

③可印刷导电功能油墨技术：该技术基于水性化的石墨烯超细分散体，结合多种其他导电性材料的复合配方，初步筛选出高导电性色浆基墨基础材料，后续持续推进，制成可印刷的导电功能油墨。该技术主要以 RFID 射频识别标签为主要应用方向，跟踪并结合低维碳材料行业的最新成果，进行高导电性油墨的应用研究。

(2) 公司在数码喷墨设备市场的规划

印刷行业新技术的不断应用以及社会在环保、卫生要求方面的不断提升，为

印刷油墨提供了多层面的发展空间，尤其是以高环保性、高卫生要求以及绿色资源应用为鲜明特征的功能性新印刷产品的需求将持续增加，同时功能印刷技术、数码信息技术的发展也为各类型高性能印刷油墨提供了崭新的发展机遇。

随着数字化信息社会和互联网技术的深入发展，数码印刷技术越来越普及用于传统印刷和工业制造领域，公司已率先开发出高色彩度的UV固化型数码喷墨系列，领先应用于巨幅商业广告标牌印刷，大幅降低VOCs排放。公司今后将巩固和发展现有市场，并进一步开发通用型喷墨基墨，与印刷材料和数码制造技术结合，扩大喷印材料范围，为新兴数码技术和智能制造提供个性化的数字化喷墨印刷方案。

13.4 招股说明书披露，胶印油墨主要用于胶版印刷，相较于UV胶印油墨等新型无溶剂型油墨而言，一般指油性胶印油墨。UV油墨是传统溶剂型油墨的理想替代品。液体油墨分为溶剂型油墨和水性油墨，溶剂型油墨转向更加环保的酯类溶剂及醇类溶剂，水性油墨属于绿色环保型油墨。

请发行人说明：（1）UV油墨、胶印油墨和液体油墨的性能、成本和应用印刷版式的差异；（2）结合油墨行业发展方向，说明前述产品的市场空间和产品发展替代的情况。

回复：

【发行人说明】

（一）UV油墨、胶印油墨和液体油墨的性能、成本和应用印刷版式的差异

UV油墨、胶印油墨和液体油墨的性能、成本和应用印刷版式的差异如下表所示：

差异	UV 油墨	胶印油墨	液体油墨
性能	紫外光固化，瞬间固化、近 100%固化体系、耐性优良	氧化结膜固化，柔软。含矿物油、植物油	热烘干固化为主，附着 力好。含溶剂或水，固 含量 40%以内
成本	高（40-200 元/kg）	低（20-40 元/kg）	低（20-40 元/kg）
可印刷材料	纸、塑膜、塑片材、金属复合纸（膜）	以纸张为主	纸、塑膜、金属复合纸（膜）
应用印刷版式	平版胶印，柔版印刷，凸版，喷印，凹印，丝网印版	平版胶印，凸版	凹印，柔印，喷印

（二）结合油墨行业发展方向，说明前述产品的市场空间和产品发展替代的情况

1、UV 油墨市场空间

中国感光学会辐射固化专业委员会统计数据显示，2012 年至 2018 年，我国 UV 油墨（含印刷类 UV 油墨和阻焊类 UV 油墨等）产量由 3.22 万吨增长至 7.04 万吨，年复合增长率达 13.93%，远高于我国印刷油墨行业整体 3.77% 的增长率。随着 UV 油墨在多个领域的持续增长及对于传统胶印油墨替代效应的逐步加深，未来市场空间可期。凭借在 UV 油墨市场的龙头地位，公司在 UV 油墨行业将有更为广阔的发展空间。

从产品结构来看，基于 UV 油墨良好的节能环保性能，我国 UV 油墨（含印刷类 UV 油墨和阻焊类 UV 油墨等）产量占国内油墨总产量的比重整体呈上升趋势，已由 2012 年的 5.24% 提升至 2018 年的 9.17%，增长迅速，预计未来仍有较大的上升空间。

2、胶印油墨市场空间

中国油墨协会统计数据显示，随着我国印刷行业的稳步发展和结构调整，我国胶印油墨行业呈平稳增长态势。我国胶印油墨年产量由 2012 年的 23.82 万吨，增长至 2018 年的 27.65 万吨，年均增长率约为 2.52%。

从产品结构来看，受 UV 油墨等新型油墨快速发展、传统印刷媒体受新媒体发展冲击等因素影响，我国胶印油墨产量占国内油墨总产量的比重略有下降，但总体基本保持稳定，2012 年至 2018 年维持在 36% 至 39% 之间。随着网络化进程的提升，人们获取信息的方式多样化，使得传统信息出版类印刷的需求下降。但是这部分下降的需求主要是淘汰传统出版广告印刷等高能耗的产品，相反真正体现印刷价值的部分仍然将会得到较好的发展，胶印油墨产品仍将朝着环保、节能、高附加值的方向发展。

3、液体油墨市场空间

中国油墨协会统计数据显示，随着我国包装印刷行业的稳步发展，我国液体油墨行业也呈平稳较快发展态势。我国柔印和凹印油墨合计年产量由 2012 年的 25.28 万吨，增长至 2018 年的 32.83 万吨，年均增长率约为 4.45%。

从产品结构来看，我国液体油墨产量占国内油墨总产量的比重基本维持在

42%左右。随着环保要求的进一步提高，我国液体油墨的产品结构将发生较大变化，甲苯类、酮类溶剂型油墨将被淘汰，醇水溶型、水溶型水性油墨将逐步占据主导地位。

未来随着下游印刷行业的发展，特别是包装印刷行业的稳步发展，液体油墨预计仍将取得长足的进步。

4、产品发展替代的情况

(1) UV 油墨

近年来，出版物、包装印刷品和装饰装潢印刷品向个性化、多样化、高档化发展，以及高速、多色、低污染、高效率印刷设备的不断出现，对油墨制造的新技术、新品种提出更高的要求。UV 油墨凭借其优异的印刷性能、环保性能等，市场需求不断增加，并对胶印油墨和液体油墨有部分替代。

此外，LED UV 固化技术逐渐兴起，预计未来将成为主流的固化技术。据市场调研机构 Yole 预测，全球 UV 固化光源中 LED UV 市场份额将由 2015 年的 21%增长到 2021 年的 52%，UV-LED 油墨未来具有良好的发展前景。

(2) 胶印油墨

胶印油墨将随着下游印刷行业的发展和变化基本保持平稳，并根据国家环保要求的升级而进行相应的产品结构调整及产品的迭代升级，全植物油、低 VOCs 的环保型油墨比例将逐步上升。

(3) 液体油墨

随着近年来环保要求的进一步提高，液体油墨更新换代的过程将逐渐加快，逐步淘汰甲苯类、酮类溶剂型油墨，转向更加环保的酯类、醇类溶剂型油墨，未来还将进一步向醇水溶型和水溶型油墨的方向发展。

13.5 招股说明书披露，2018年，我国柔印和凹印油墨合计产量（液体油墨主要的应用领域）约占国内油墨总产量的42.75%。

请发行人说明以柔印和凹印油墨的产量来说明液体油墨的占比情况的原因和合理性。

回复：

【发行人说明】

液体油墨按照选用溶剂分,可分为溶剂型油墨、水性油墨和无溶剂液体油墨。溶剂型油墨一般用于凹版印刷、部分柔版印刷和喷墨印刷,水性油墨主要用于柔版印刷、少量凹版印刷和喷墨印刷,无溶剂液体油墨则多指 UV 等能量固化型的液体油墨。除喷墨和 UV 油墨,目前占据液体油墨主体的仍是柔印油墨和凹印油墨,两者在原料、组成配方、生产工艺、应用领域(如包装、标签印刷)等方面均较为接近,油墨的性状和印刷使用过程也较为接近,足以反映柔版印刷和凹版印刷的行业特征。

因此,公司以柔印和凹印油墨的产量来说明液体油墨的占比情况具有合理性。

13.6 招股说明书披露,公司部分产品达到国际先进水平。

请发行人结合目前的国际技术水平,客观选取产品性能指标,说明“达到国际先进水平”是否具有充分依据。

回复:

【发行人说明】

公司经比对国外主要的技术水平,在以下几个方面具有先进性:

(一) 食品外包装印刷用低迁移性

2016年,我国新颁布和实施的《GB 4806.1-2016 食品安全国家标准 食品接触材料及制品通用安全要求》,明确了作为食品包装的所有组成物质都需要满足添加剂物质或者迁移性测试小于 10ppb 的要求,同时油墨必须按照《食品安全国家标准食品接触材料及制品用添加剂使用标准》(GB 9685-2016)规范进行设计。

公司主动将使用在屋顶盒形状的鲜奶包装的 UV 油墨配方升级成低迁移 UV 油墨,使非直接接触的食品外包装的油墨中组分物质迁移性满足食品包装相关标准和限量要求。此外,公司完成 WBI-HP 型水性墨产品的开发和稳定生产,应用于肯德基、麦当劳等食品包装印刷。公司将油墨印刷产品进行迁移性测试后,包括 GB 4806.X 规定的项目、总迁移量和特定迁移量的检测均符合国际相关食品接触材料法规的要求。

(二) LED-UV 油墨纸张回收用易脱色性

印刷纸张的脱色可回收、再利用是绿色印刷全生命周期中的重要组成部分,传统观念认为,普通胶印油墨比 UV 油墨更易脱色。2020年1月,公司按照国

际脱墨工业协会的要求，在 100g/m² 非涂布纸张上进行了双面四色印刷（图文覆盖接近 100%），并进行脱色回收性测试。2020 年 3 月份获得的测试报告显示，蒙太奇 α 系列综合评分 100 分，纯植物油胶印油墨综合评分 90 分，纯 LED-UV 油墨综合评分 91 分，都达到了“good”的可脱色评价。根据国际脱墨工业协会反馈，欧洲部分油墨企业从 2019 年开始进行了相关测试工作，公司测试结果达到了国际领先水平。

（三）LED-UV 喷墨高速印刷性

公司研发的高速高精度 LED-UV 固化的喷墨产品已适用于超 5 米幅宽设备的高速高精度打印，在高速生产模式下可以达到 200 m²/每小时以上国际先进水平的印刷速度，同时在节能的 LED 固化设备下，还能保持良好的固化速度，保持对于不同材料的良好适印性；即使在 600×1,800DPI 的精度下，依然能保持 120 m²/小时以上的打印速度，同时具备了满足广告行业要求的色彩表现力和户外要求的户外耐候性以及工业后加工性能，能满足广泛的应用场景。公司部分 LED-UV 喷墨获得京瓷公司的专项认证，在京瓷新一代喷头上具有良好的表现力和应用适印性。

（四）EF 全植物油基油墨环保性

EF 全植物基系列油墨是以可再生的植物油和植物油衍生物为基础、完全不添加石油系溶剂的油墨体系，达到了大幅提升原料可再生和产品低排放的环保要求。通过配方和工艺设计，公司 EF 全植物油油墨改变了之前的植物油油墨所存在的固着慢、易背粘、气味大等缺点。通过与国外类似产品对比，公司 EF 全植物油油墨的固着、干燥性能和气味都达到甚至超过同类产品。

综上，部分产品“达到国际先进水平”的表述依据较为充分。

14、关于产能及产能利用率

报告期内，发行人胶印油墨产能利用率分别为 80.90%、77.00%、77.00%。液体油墨产能主要来自湖州杭华及安庆杭华，报告期内湖州杭华产能利用率均超过 100%，安庆杭华产能利用率分别为 25.65%、20.87%、18.43%。公司募集资金计划投资于年产 1 万吨液体油墨及 8,000 吨功能材料项目（二期工程），产品主要包括液体油墨和功能材料。

请发行人说明：（1）各主要子公司的产能、产量、销量情况，子公司对外销售的实现方式；（2）报告期内湖州杭华产能利用率超过 100%而安庆杭华产能利用率极低的原因，两家子公司生产的液体油墨是否存在显著差异，安庆杭华是否存在经营风险；（3）出售主要的液体油墨生产子公司，而募投项目进一步对液体油墨投产的原因，结合液体油墨行业的供需状况及下游需求增量等，说明募投项目产能是否能得到合理消化。

回复：

【发行人说明】

（一）各主要子公司的产能、产量、销量情况，子公司对外销售的实现方式

1、报告期内，各主要子公司的产能、产量、销量情况如下：

（1）湖州杭华

单位：吨

年份	产品名称	产能	产量	销量
2019 年	液体油墨	5,000	5,875	5,811
2018 年		5,000	5,443	5,500
2017 年		5,000	5,630	5,698

（2）安庆杭华

单位：吨

年份	产品名称	产能	产量	销量
2019 年	液体油墨	6,000	1,106	1,124
2018 年		6,000	1,252	1,346
2017 年		6,000	1,539	1,509

（3）蒙山梧华

单位：吨

年份	产品名称	产能	产量	销量
2019 年	树脂	8,000	4,522	4,701
	松香及松节油	17,422	3,456	779
2018 年	树脂	8,000	4,542	4,412
	松香及松节油	17,422	3,682	1,118
2017 年	树脂	6,000	4,348	4,046
	松香及松节油	17,422	5,407	3,218

注：蒙山梧华松香及松节油的产量数据为未剔除自用的数据，树脂、松香及松节油的销量为未剔除内部交易的数据。

2、子公司对外销售的实现方式

公司名称	对外销售的实现方式
安庆杭华	自主销售
湖州杭华	自主销售
蒙山梧华	内部使用为主
杭华印材	自主销售
广州杭华	自主销售
浙江杭华	尚未正式投产
杭华功材	尚未正式投产

(二) 报告期内湖州杭华产能利用率超过 100%而安庆杭华产能利用率极低的原因，两家子公司生产的液体油墨是否存在显著差异，安庆杭华是否存在经营风险

1、安庆杭华与湖州杭华产能利用率及产品的差异

安庆杭华和湖州杭华产品定位不同。安庆杭华利用综合成本相对较低的优势生产常规及经济型油墨产品，主要向周边地区及中小型印刷厂提供经济型液体油墨及售后服务。受制于生产设备、交通等因素，安庆杭华主要定位于中低端产品的生产，相关产品进入门槛较低，市场竞争激烈。同时其销售主要面向当地的包装印刷市场，公司对其的资源投入相对较少，产能利用率始终不高，且报告期内持续下降。

湖州杭华是公司液体油墨的研发中心和生产基地，生产全部水性油墨及所有系列的中高档溶剂型油墨，面向全国客户提供中高档油墨并提供各类技术服务。湖州杭华的 5,000 吨产能由于客户需求的旺盛，始终维持在满负荷的水平，已不能适应客户对于较大采购量的需求。公司目前正在建设年产 1 万吨液体油墨项目，该项目目前处在试生产阶段，项目投产后将缓解目前的生产压力。

2、安庆杭华的生产经营情况

安庆杭华成立于 2007 年 8 月，主要从事液体油墨的生产及销售。

(1) 合规经营情况

报告期内，安庆杭华不存在重大违法违规行、不存在重大诉讼或仲裁事项。

(2) 财务情况

天健会计师对安庆杭华 2017 年 12 月 31 日、2018 年 12 月 31 日及 2019 年 12 月 31 日的资产负债表，2017 年度、2018 年度及 2019 年度的利润表、现金流量表、所有者权益变动表以及相关财务报表附注进行了审计，出具了标准无保留意见的《审计报告》（天健审[2018]5936 号、天健审[2019]6403 号、天健审[2020]5179 号）。

安庆杭华的生产经营数据如下：

年份	2019 年	2018 年	2017 年
营业收入（万元）	1,850.09	2,211.46	2,375.05
净利润（万元）	-37.74	-134.16	-322.33
总资产（万元）	2,129.44	2,158.02	2,275.75
净资产（万元）	1,373.17	1,441.25	1,589.01

综上，报告期内，安庆杭华生产经营正常，不存在经营风险。

（三）出售主要的液体油墨生产子公司，而募投项目进一步对液体油墨投产的原因，结合液体油墨行业的供需状况及下游需求增量等，说明募投项目产能是否能得到合理消化。

1、出售主要的液体油墨生产子公司

公司出售安庆杭华的原因详见本回复第 4 题之“请发行人补充披露：（1）转让从事主营业务子公司的具体原因，受让方的具体情况，与发行人及其关联方是否存在关联关系或其他安排”。

2、募投项目进一步对液体油墨投产的原因

本次募投项目之一为“年产 1 万吨液体油墨及 8,000 吨功能材料项目（二期工程）”，主要产品为 1 万吨液体油墨。募投项目进一步对液体油墨投产的原因如下：

（1）进一步缓解液体油墨产能不足

发行人湖州杭华客户需求的旺盛，始终维持在满负荷的水平，不能满足客户大量采购的需求。出售安庆杭华后，公司液体油墨产能下降较为明显，为缓解公司液体油墨产能不足的情况，募投项目进一步对液体油墨投产。

（2）液体油墨市场容量迅速增长

根据中国包装联合会发布的《中国包装工业发展规划（2016-2020）》，2015 年我国包装工业主营业务收入突破 1.8 万亿元，预计到 2020 年将达到 2.5 万亿元，

年复合增长率达到 7%，远高于全球包装行业平均增速。未来巨大的包装印刷市场需求是维持油墨行业发展的重要支撑。中国油墨协会统计数据显示，随着我国包装印刷行业的稳步发展，我国液体油墨行业也呈平稳较快发展态势。我国柔印和凹印油墨合计年产量由 2012 年的 25.28 万吨，增长至 2018 年的 32.83 万吨，年均增长率约为 4.45%。

从产品结构来看，我国液体油墨产量占国内油墨总产量的比重基本维持在 42% 左右。随着环保要求的进一步提高，我国液体油墨的产品结构将发生较大变化，甲苯类、酮类溶剂型油墨将被淘汰，醇水溶型、水溶型水性油墨将逐步占据主导地位。

(3) 环保标准的进一步提高为大型企业留出市场空间。

随着国家环保标准的进一步提高，部分中小油墨企业很可能会面临生存危机，许多不能达到国家准入门槛的油墨企业将相继退出市场，油墨产业集中度将进一步提高。这些中小油墨企业的逐步退出，将会为将来大型油墨企业留出更多的市场空间。

(4) 公司液体油墨产品市场占有率较低

由于液体油墨下游终端客户为包装印刷厂，单一客户规模较大，受制于公司现有产能，公司目前的生产线和生产能力不能满足大客户需求，公司规模与国内大型的液体油墨生产厂商相比有较大差距，且公司在液体油墨行业中市场占有率不高。未来随着新的生产线建设，公司将具备满足大客户需求的能力。

(5) 公司拥有稳定的客户资源和良好的市场开拓能力

公司十分重视销售渠道的建设，组建了一支优秀的销售团队，核心人员在液体油墨行业从事多年，具备扎实的专业知识和优秀的市场开拓能力。公司同时建立健全了科学合理的销售激励体系，及时掌握市场信息和产品未来需求趋势，在维持原有客户稳定合作关系的基础上积极开拓新客户，实现新发展，为本次募集资金投资项目的实施打下了坚实的基础。

3、结合液体油墨行业的供需状况及下游需求增量等，说明募投资项目产能是否能得到合理消化

公司此次募投资项目进一步对液体油墨投产的主要原因系液体油墨下游市场近年来增长迅速且未来仍有较大的发展空间，环保要求的提升将淘汰部分中小型

油墨企业为大型油墨企业留出更多的市场空间，同时，公司在液体油墨领域的市场占有率较低，仍有较大的发展空间。综合考虑下游市场需求量的增长、液体油墨供应商结构的调整及公司在液体油墨行业多年的积累，募投项目产能将得到合理消化。

公司募投项目产能能否合理消化的详细内容详见本回复第 31 题之“（四）结合油墨行业前景、市场容量、公司市场占有率、公司现有及潜在订单、公司已有的产能及拟建产能等，说明发行人对新增产能的消化能力”。

15、关于主要客户和供应商

招股说明书披露，TOKA 及其下属公司为发行人第二大客户和第一大供应商。报告期内，公司向香港东华及 TOKA 销售的产品主要为胶印油墨系列产品，包括胶印油墨成品和胶印油墨用树脂等。报告期内，公司向香港东华及 TOKA 采购的产品主要为原材料和部分成品，原材料主要为 UV 油墨相关的树脂材料和颜料，以及个别品种胶印油墨的少量原材料，成品主要为 TOKA 生产的 UV 油墨、德国爱卡生产的青光油墨、红光油墨等。若未来 TOKA 不能按公司要求及时提供相关原材料，且公司也未能及时拓展在日本的直接采购渠道或未找到合适的替代品，公司短期内将面临此类原材料供应不足的风险。

请发行人说明：（1）发行人与 TOKA 及其下属公司的合作历史及背景，同时为客户和供应商的原因及合理性，相关交易价格是否公允，是否与发行人存在关联关系或利益输送的情形，发行人是否具有减少关联采购和关联销售的能力；（2）向 TOKA 采购原材料占发行人原材料的比例，国内是否有替代厂商，此部分价格波动对公司成本的影响；（3）发行人依靠向 TOKA 采购原材料生产的 UV 油墨产品的销售金额以及在其 UV 油墨产品中的占比情况，依靠向 TOKA 采购原材料生产的胶印油墨产品的销售金额以及在其胶印油墨产品中的占比情况，发行人向 TOKA 采购的成品占其所属相关产品系列销售金额的占比情况；（4）发行人向 TOKA 采购设备的情况，相关设备在发行人生产经营中的作用，与发行人核心技术的对应关系，是否属于核心技术相关的关键设备；（5）结合前述情况，说明发行人 UV 油墨产品是否对 TOKA 构成依赖，UV 油墨产品的生产经营是否具有独立性。

回复：

【发行人说明】

(一) 发行人与 TOKA 及其下属公司的合作历史及背景，同时为客户和供应商的原因及合理性，相关交易价格是否公允，是否与发行人存在关联关系或利益输送的情形，发行人是否具有减少关联采购和关联销售的能力

1、发行人与 TOKA 及其下属公司的合作历史及背景

发行人前身为成立于 1988 年的中外合资企业，TOKA 为发行人外资股东，TOKA 成立于 1949 年，专注于各类油墨产品的生产，系东京证券交易所上市公司，具有成熟的油墨行业经营体系和专业技术，是世界知名的油墨企业之一，在发行人发展初期，TOKA 对发行人的业务、技术及管理等方面给予了支持，从发行人成立至今，双方已有近三十年的业务合作历史，建立了良好的合作关系。

公司成立初期，基于自身出口创汇和对国外先进原材料的需求，公司开展外贸出口业务和原材料进口业务，而当时作为公司股东方的 TOKA 具有较为丰富的国际贸易经验以及油墨行业的生产、经营经验，公司通过 TOKA 进行外贸出口和原材料进口具有一定的便利性。

经过多年的发展，发行人建立了完整的资产体系及独立的技术与业务体系，报告期内，发行人与 TOKA 及其下属公司基于公平互利的交易原则，根据各自合理的商业需求进行交易，不存在利益输送的情形，也不存在损害发行人及其他关联股东利益情况。

2、同为客户和供应商的原因及合理性

报告期各期，公司的关联销售情况如下：

单位：万元

公司名称	2019 年度	2018 年度	2017 年度
香港东华	3,346.27	4,089.47	5,895.09
TOKA	-	8.50	91.10
合计	3,346.27	4,097.97	5,986.19
占营业收入比例	3.32%	4.24%	6.23%

报告期各期，公司的关联采购情况如下：

单位：万元

项目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
TOKA	10,530.39	8,106.57	7,948.11

项目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
香港东华	85.54	61.33	47.97
合 计	10,615.93	8,167.90	7,996.09
占营业成本比例	14.05%	11.06%	11.19%

由上可知，公司关联销售的对象主要为香港东华，而关联采购的对象主要为 TOKA。

公司向香港东华及 TOKA 销售的产品主要为胶印油墨系列产品，包括胶印油墨成品和胶印油墨用树脂等，其中胶印油墨用树脂系子公司蒙山梧华生产的松香树脂材料（植物性），主要应用于胶印油墨产品。

公司向 TOKA 采购的材料主要为用于 UV 油墨生产的树脂类材料（预聚物、单体等）、颜料和助剂，其中树脂类材料主要系石油提炼材料生产的树脂材料，与公司销售给香港东华及 TOKA 的树脂在原料来源及用途上存在差异。

公司向 TOKA 采购的其他用于胶印油墨的材料主要为颜料等，该类材料不是胶印油墨的主体材料，而公司销售给香港东华及 TOKA 的胶印油墨产品使用到的来源于 TOKA 的相关材料金额很少，双方的业务关系不属于委托加工性质。双方互为客户和供应商具有合理性，具体情况如下：

（1）关联销售的原因及合理性

报告期内，公司向香港东华销售的产品主要为胶印油墨系列产品，包括胶印油墨成品和胶印油墨用树脂等；公司向香港东华销售的其他类商品主要包括颜料、包装材料等，其他类商品销售额相对较小。

香港东华为 TOKA 的全资子公司，向公司采购胶印油墨成品，主要用于日本、东南亚市场的销售。由于公司具有成熟的胶印油墨生产工艺，自产胶印油墨用树脂材料，产品性能稳定，具有较高的性价比优势。

香港东华向公司采购胶印油墨用树脂产品，主要系 TOKA 自身不生产该类树脂，基于日本国内多自然灾害，TOKA 会多方面进行树脂材料的采购，而公司子公司蒙山梧华位于松脂的主要产地，其生产的树脂产品质量稳定，TOKA 通过香港东华向公司采购胶印油墨用树脂产品主要用于进一步生产胶印油墨产品，公司在满足自用前提下会向 TOKA 进行部分销售。

（2）关联采购的原因及合理性

公司主要向 TOKA 采购部分 UV 油墨和胶印油墨用的原材料以及部分特殊油墨成品，具体情况如下：

单位：万元

项目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
原材料	10,111.81	7,703.97	7,467.46
成品/商品	497.19	444.35	496.84
设备	6.93	19.58	31.79
合 计	10,615.93	8,167.90	7,996.09

其中，公司向 TOKA 采购的原材料主要用于部分 UV 油墨和胶印油墨的产品，具体情况如下：

单位：万元

项目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
用于 UV 油墨	8,739.13	6,507.13	6,222.26
用于胶印油墨	963.12	886.59	956.85
其他（辅材等）	409.56	310.25	288.34
合 计	10,111.81	7,703.97	7,467.46

①采购原材料的原因及合理性

由上表可知，公司向 TOKA 采购的原材料主要用于 UV 油墨的生产。UV 油墨在国内发展时间较短，国内供应商的产品质量和品种，特别是部分树脂材料和颜料，目前尚无法完全满足公司要求，个别品种胶印油墨的少量原材料和前述产品原材料的国际供应商主要集中在日本。基于产品性能稳定性的考虑，在未进行充分替代实验的情况下，公司会优先考虑常年使用的原材料。因此，公司报告期内持续从日本采购部分原材料。

TOKA 系东京证券交易所上市公司，成立于 1949 年，经过多年发展，TOKA 与日本的相关原材料供应商已建立了长期稳定的合作关系，全球采购渠道通畅，公司若直接向日本供应商进行采购，需要在日本设立相应的办事机构，分别与各供应商协调采购事宜，运营成本和沟通成本相应增加；公司单次采购量相对较少，物流和通关成本也会相应增加。

综合考虑以上因素，公司直接向 TOKA 发送各类产品的采购清单，TOKA 在日本采购完成后，将相关原材料集中装箱发送给公司。

②采购产成品的原因及合理性

报告期内，公司始终致力于为客户提供完整的油墨相关产品解决方案，因此在公司现有产品无法满足客户产品需求的情况下，亦会向客户销售第三方（包括 TOKA、德国爱卡等）生产的油墨。公司对外采购的主要成品品种为 TOKA 生产的 UV 油墨、德国爱卡生产的青光油墨、红光油墨等。

公司的自产产品目前可以满足客户大部分的市场需求，但某些特殊产品客户采购量很少，公司虽然具有自产的能力，但需引进多种新的原材料，出于经济性考虑，公司会采取外购的方式。另一方面，部分终端客户对于部分油墨产品有特殊要求，公司为满足客户需求从国外采购成品向其销售，但整体成品的采购量较小。

综上，公司与 TOKA 及其子公司香港东华同为客户和供应商具有合理性。

3、关联交易价格的公允性

(1) 关联销售公允性分析

报告期内，公司与香港东华、TOKA 销售的主要产品为胶印油墨系列产品，主要包括胶印油墨成品和胶印油墨用树脂。关联销售的价格由双方根据同类产品的市场价格协商确定。

报告期各期，公司向香港东华、TOKA 销售的胶印油墨系列产品价格与非关联销售的价格比较情况如下：

年度	关联销售			非关联销售		
	数量 (万公斤)	金额 (万元)	单价 (元/公斤)	数量 (万公斤)	金额 (万元)	单价 (元/公斤)
2019 年度	122.50	2,725.07	22.24	1,436.10	31,963.53	22.26
2018 年度	167.51	3,543.37	21.15	1,476.62	32,184.07	21.80
2017 年度	231.18	5,449.97	23.57	1,571.12	33,760.86	21.49

注：关联销售与非关联销售单价差异主要系胶印油墨细分规格、类别差异原因造成。

由上表可知，总体上，公司关联销售与非关联销售的价格基本接近，不存在显著差异。公司与 TOKA 之间的关联销售价格按照市场化的定价原则确定，不存在损害公司及其他非关联股东利益的情况。

(2) 关联采购价格的公允性分析

①公司向 TOKA 采购油墨相关原材料和成品，双方签订了相关采购定价协议，具体情况如下：

A、2012 年 7 月的相关协议

2012年7月，公司与 TOKA 签署了协议对各类商品采购价格的定价方式予以约定，具体情况如下：

原材料：采购价格+5%（利润）+JPY15/KG（出口各种费用）；

产品：制造成本+10%（利润）+JPY15/KG（出口各种费用）；

设备仪器：TOKA 购买成本+10%（利润）（包含出口费用、包装费等）。

当采购价格、制造成本出现涨价或降价时，按上涨或下降的相应幅度，应提前通知，并进行调整。

B、2019年6月的相关协议

2019年6月，公司与 TOKA 签署协议对各类商品采购价格的定价方式予以重新约定，具体情况如下：

原材料：采购价格+5%（利润）+JPY15/KG（出口各种费用）；

产品：制造成本+10%（利润）+JPY65/KG（出口各种费用）；

设备仪器：TOKA 购买成本+10%（利润）（包含出口费用、包装费等）。

协议一方如出现需要变更前项价格的情况时，应事先通知对方，经协商后方可进行变更。

TOKA 自身不从事树脂、颜料、助剂等原材料和设备仪器的生产。公司向 TOKA 采购的原材料中，大部分由 TOKA 直接从外部采购，少部分由 TOKA 对基础原材料进行初步混合加工后对公司销售。

对于贸易类的原材料销售，经过双方协商，在 TOKA 采购价格基础上考虑其各种费用以及国际贸易中合理利润空间（5%）确定交易价格。

对于TOKA自产的相关产品（包括成品以及TOKA加工的预聚物等原材料），考虑到需要进行生产加工且相关费用支出较多，在TOKA制造成本基础上加价10%确定交易价格。公司向TOKA采购的其加工或者自产材料和产品，并非市场上的大宗材料或产品，不存在公开市场价格，但双方定价协议考虑了TOKA的制造成本以及合理的利润空间，定价具有公允性。

公司通过 TOKA 采购的原材料 70%左右均为 TOKA 向日本国内第三方生产商采购，公司向 TOKA 的采购价格以双方签订的定价协议为基础，不存在利益输送的情形，以 2019 年度为例，具体采购价格对比情况如下：

商品名称	原材料类型	结算币种	数量(KG, L)	公司向 TOKA 采购价格 (元/KG, L)	总金额 (万日元/ 万美元)	TOKA 对外 采购价格 (元/KG, L)	成本加 成率
HSP RESIN (400)	预聚物	日元	350,000.00	739.00	25,865.00	688.00	5.23%
RG-19	预聚物	日元	73,000.00	1,085.00	7,920.50	1,018.00	5.11%
NO.9310 PINK	颜料	日元	7,700.00	8,520.00	6,560.40	8,080.00	5.26%
B-1000 (GTO)	单体	日元	57,000.00	983.00	5,603.10	920.00	5.22%
P-0400	颜料	日元	32,400.00	1,624.00	5,261.76	1,530.00	5.16%
EB-5400NV	助剂	日元	54,360.00	875.00	4,756.50	818.00	5.13%
CARBON BLACK MA-11	颜料	美元	128,000.00	3.00	38.40	2.88	4.17%
B-1350	预聚物	日元	20,700.00	1,350.00	2,794.50	1,268.00	5.28%
ISO-DAP	树脂/凡立水 /松香/植物 油等相关	日元	18,800.00	1,436.00	2,699.68	1,350.00	5.26%
P-0990	颜料	日元	70,000.00	417.00	2,919.00	375.00	7.20%
NEROX 305	颜料	美元	70,000.00	2.98	20.86	2.84	4.93%
J BOTTLE (NARROW-MOUTH)	其他	日元	208,000.00	140.00	2,912.00	132.00	6.06%
P-1205	助剂	日元	114,000.00	189.00	2,154.60	165.00	5.45%
B-1300	预聚物	日元	15,300.00	1,237.00	1,892.61	1,160.00	5.34%
P-0205	颜料	日元	12,700.00	1,586.00	2,014.22	1,495.00	5.08%
B-1200	预聚物	日元	21,200.00	927.00	1,965.24	866.00	5.31%
NISSEKI NEOPOLYMER 120	预聚物	日元	60,500.00	318.00	1,923.90	288.00	5.21%

商品名称	原材料类型	结算币种	数量(KG, L)	公司向 TOKA 采购价格 (元/KG, L)	总金额 (万日元/ 万美元)	TOKA 对外 采购价格 (元/KG, L)	成本加 成率
D-95	助剂	日元	2,848.00	6,552.00	1,866.01	6,110.00	6.99%
P-0245	颜料	日元	12,500.00	1,371.00	1,713.75	1,290.00	5.12%
YELLOW PASTE ZA 927	颜料	日元	14,000.00	1,124.00	1,573.60	1,055.00	5.12%
SYMULER Fast Yellow 4340	颜料	日元	9,500.00	1,585.00	1,505.75	1,495.00	5.02%
合计（折合人民币万元）	-	-	-	-	5,695.90	-	-
占当年向 TOKA 采购的第三方生产原材料比例	-	-	-	-	77.62%	-	-

注：1、鉴于报告期内公司向 TOKA 采购的原材料品种较多，以上统计范围按金额覆盖达到 70%以上的涉及品种。

2、成本加成率=（销售价-采购价-15）/销售价。

3、鉴于美元计价的品种及部分其他产品单笔采购数量较多，计算加成率未考虑每公斤 15 日元费用。

4、公司向 TOKA 采购的价格为全年平均价格，受到采购时间、汇率等影响，采购均价与 TOKA 的采购价格的成本加成率会有所波动。

由上述数据可知，公司与 TOKA 的原材料采购价格以定价协议为原则，交易价格以市场价格为基础，交易双方互利互惠，具有公允性和合理性。

公司向 TOKA 采购的主要材料为进口材料，以 UV 油墨用树脂类材料为例，主要包括预聚物、单体和其他树脂相关品，树脂类材料细分类别很多，各细分类别的性能、用途及价格等差异较大，公司向 TOKA 采购的主要材料与向其他供应商采购的产品比较情况见本回复第 19 题“2、对比同类原材料的采购价格说明存在差异的原因及合理性”。

4、是否与发行人存在关联关系或利益输送的情形

TOKA 系发行人的股东，但发行人与 TOKA 业务合作关系具有历史渊源，双方根据各自合理的商业需求，基于公平互利的交易原则和公允的交易定价进行交易，不存在利益输送的情形，也不存在损害发行人及其他关联股东利益情况。

5、发行人是否具有减少关联采购和关联销售的能力

（1）发行人具有减少关联销售的能力

报告期内，发行人的关联销售逐年降低，假设不考虑公司对香港东华及 TOKA 的销售，公司主要利润指标情况如下：

单位：万元

项目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
收入	100,762.44	96,612.88	96,111.14
收入（扣除后）	97,416.16	92,514.91	90,124.95
变动比例	-3.32%	-4.24%	-6.23%
毛利	25,190.54	22,787.77	24,680.16
毛利（扣除后）	24,402.13	22,254.05	23,849.50
变动比例	-3.13%	-2.34%	-3.37%

由上表可知，对香港东华及 TOKA 的销售对公司整体收入及利润的影响较小。

报告期内，公司积极开拓国内业务市场，报告期各期，公司主营业务内销收入分别为 89,256.03 万元、91,494.18 万元和 95,893.62 万元，呈现逐年增长趋势，公司的业务收入主要来源于非关联交易。同时，报告期内，公司关联销售逐年下降，2020 年 1-5 月，公司关联销售金额为 1,095.86 万元（未经审计），较上年同期下降 26.40%。

综上，发行人具有减少关联销售的能力。

（2）发行人具有减少关联采购的能力

公司向 TOKA 的关联采购中，由 TOKA 向外部供应商采购后转售给公司的原材料占主要部分，具体情况如下：

项目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
TOKA 外采原材料销售给公司的金额（万元）	7,338.30	5,949.84	6,219.87
占公司关联采购金额的比重	69.13%	72.84%	77.79%
占原材料采购总额的比重	11.07%	9.44%	10.37%

公司与 TOKA 的关联采购主要基于国际采购的便利性，而不是对 TOKA 生产的原材料或产品的依赖。

报告期各期，公司通过 TOKA 进行外部采购的原材料占原材料采购总额的比重为 10%左右，公司原材料系自主采购为主。多年来，公司致力于持续推进油墨原材料的国产化。以 UV 油墨为例，该产品刚开始本地化生产时原材料基本通

过 TOKA 进口，通过公司自主研发、国产化替代及其他代理商采购等方式，截至目前，公司 UV 油墨 70%以上的原材料均为自主采购或自主研发替代。

为降低未来 TOKA 因各种原因无法及时向公司供货的风险，公司主要采取了以下措施：

一方面，公司主动掌握国际采购对应原材料的供应商相关信息，具有直接与国际供应商直接接触的渠道与能力；另一方面，公司持续稳定研发投入，改进与优化产品配方，实现部分原材料的国内替代，如未来部分原材料无法顺利进口，公司将及时与客户进行沟通，利用替代品种来满足市场需求。

公司已针对现有通过 TOKA 采购的原材料进行替代或者替代实验，目前覆盖相关采购金额比重 50%左右，未来该比例将进一步提高。公司后续将利用“年产 1 万吨液体油墨及 8,000 吨功能材料项目（二期工程）”和“新材料研发中心项目”，加大原材料自主开发以及国产化替代的进度。2020 年 1-5 月，公司关联采购金额为 3,065.91 万元（未经审计），较上年同期下降 23.10%。

公司向 TOKA 的关联采购系合理的商业行为，关联采购价格不存在显失公允的情形，同时公司持续推进进口材料的国产化，积极推动自主研发及替代采购，合理控制关联采购的金额和比例。

综上，公司具有减少关联采购的能力。

（二）向 TOKA 采购原材料占发行人原材料的比例，国内是否有替代厂商，此部分价格波动对公司成本的影响

1、报告期各期，公司向 TOKA 采购原材料占发行人采购总额的比例情况如下：

单位：万元

项目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
向 TOKA 采购的其加工或自产原材料的金额	2,773.51	1,754.13	1,247.59
向 TOKA 采购的其外部采购原材料的金额	7,338.30	5,949.84	6,219.87
小计	10,111.81	7,703.97	7,467.46
占原材料采购总额的比重	15.26%	12.22%	12.45%
其中公司向 TOKA 采购的其加工或自产原材料的金额占原材料采购总额的比重	4.18%	2.78%	2.08%

2、国内替代厂商情况

公司向 TOKA 采购的原材料，多为 TOKA 向外部第三方公司采购后转售给

公司。近年来，公司积极探索国内替代方案，并开展自主研发。

目前，公司已针对通过 TOKA 采购的部分原材料进行了替代或者具有明确替代计划，未来，公司将通过募投项目的投产，进一步加大进口材料国产化的进程。同时，上述原材料的部分生产厂商逐步在国内增设代理商或生产基地，在保证商业交易的合理性与独立性的前提下，公司将积极进行国内替代。截至 2020 年 5 月，公司已经开始替代或有明确替代计划的进口原材料具体情况如下：

原材料名称	2019 年采购额 (万元)	后续替代情况	主要替代方式
HSP RESIN (400)	1,636.91	已开始部分替代使用	国际生产厂家国内基地采购
NO.9310 PINK	392.95	已经替代一半左右	国内供应商采购类似材料
B-1000 (GTO)	356.03	已经替代一半左右	国内供应商采购类似材料
P-0400	332.80	开始中试，计划 2020 年替代一半左右	国内供应商采购类似材料
CARBON BLACK MA-11	264.91	已开始部分替代使用	国内代理商采购类似产品
P-0990	184.60	计划 2020 年替代一半左右	国内代理商采购
B-1350	177.26	消耗库存后使用国产材料替代	国内供应商采购类似材料
ISO-DAP	169.51	消耗库存后使用国产材料替代	国际生产厂家国内基地采购
NEROX 305	142.86	完成替代	自主进口
P-1205	136.68	已开始部分替代使用	国内代理商采购
P-0205	128.06	小试采购	国内代理商采购
B-1200	124.77	消耗库存后使用国产材料替代	国际生产厂家国内基地采购
D-95	117.51	已开始部分替代使用	国内代理商采购类似产品
B-1300	116.89	消耗库存后使用国产材料替代	国内供应商采购类似材料
P-0245	108.90	已开始部分替代使用	国际生产厂家国内基地采购
SYMULER Fast Yellow 4340	95.22	已开始部分替代使用	国际生产厂家国内基地采购
HELIOGEN GREEN D-8734	73.47	已经替代一半左右，后续全部替代	国内代理商采购类似产品

原材料名称	2019年采购额 (万元)	后续替代情况	主要替代方式
LIONOL BLUE 7390	69.51	消耗库存后使用国产材料替代	国内供应商采购类似材料
小计	4,628.83	-	-
占关联采购原材料比重	45.78%	-	-

3、公司向 TOKA 采购的原材料价格波动对公司成本的影响

报告期各期，公司向 TOKA 采购的原材料价格对公司成本的变动敏感性测算数据如下：

原材料价格变动	2019年度成本变动	2018年度成本变动	2017年度成本变动
-20%	-2.64%	-2.04%	-2.05%
-10%	-1.32%	-1.02%	-1.03%
-5%	-0.66%	-0.51%	-0.51%
0%	0.00%	0.00%	0.00%
5%	0.66%	0.51%	0.51%
10%	1.32%	1.02%	1.03%
20%	2.64%	2.04%	2.05%

注：1、上述测算假设其他条件不变，仅向 TOKA 采购的原材料价格上涨，测算对公司产品成本的影响；

2、上述测算的原材料为公司采购的用于 UV 油墨和胶印油墨的原材料，不包含无统一规格的辅材；

3、上述测算假设公司向 TOKA 采购的原材料均用于当期生产并实现销售。

由上表数据可知，公司向 TOKA 采购的原材料价格波动对公司成本影响较小。

(三) 发行人依靠向 TOKA 采购原材料生产的 UV 油墨产品的销售金额以及在其 UV 油墨产品中的占比情况，依靠向 TOKA 采购原材料生产的胶印油墨产品的销售金额以及在其胶印油墨产品中的占比情况，发行人向 TOKA 采购的成品占其所属相关产品系列销售金额的占比情况

报告期各期，公司向 TOKA 采购原材料及油墨成品的具体情况如下：

单位：万元

项目	2019年度	2018年度	2017年度
采购的原材料	10,111.81	7,703.97	7,467.46
其中：用于 UV 油墨的原材料	8,739.13	6,507.13	6,222.26

项目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
用于胶印油墨的原材料	963.12	886.59	956.85
采购的油墨成品	497.19	444.35	496.84
其中：UV 油墨	452.03	420.06	468.46
胶印油墨	45.16	24.28	28.37

1、发行人向 TOKA 采购原材料生产的 UV 油墨产品的销售金额以及在其 UV 油墨产品中的占比情况

报告期内，公司通过 TOKA 采购原材料主要用于 UV 油墨中的 UV 161 系列、UV IJ 系列和 UV VP 等系列产品，相关产品的销售金额如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-5 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
通过 TOKA 采购的原材料主要用于 UV 油墨相关产品对应的收入	6,961.84	21,501.21	20,545.80	19,960.23
UV 油墨收入	17,240.88	49,264.58	43,787.62	39,006.94
占 UV 油墨收入的比重	40.38%	43.64%	46.92%	51.17%

注：2020 年 1-5 月的相关数据未经审计，下同。上述数据包含 TOKA 外购和 TOKA 自产的材料。

结合上述数据可知，报告期内，公司通过 TOKA 采购的原材料主要用于的相关 UV 油墨产品对应的收入占公司 UV 油墨的收入比例呈现逐年降低趋势。

其中，报告期各期，公司采购的 TOKA 自产材料用于生产的主要 UV 油墨产品对应的收入情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-5 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
采购 TOKA 自产的原材料主要用于 UV 油墨相关产品对应的收入	1,646.22	5,244.25	4,444.57	2,941.62
UV 油墨收入	17,240.88	49,264.58	43,787.62	39,006.94
占 UV 油墨收入的比重	9.55%	10.65%	10.15%	7.54%

报告期内，公司采购 TOKA 自产原材料用于生产 UV 油墨产品对应的收入占 UV 油墨收入的比例较小。

综上，报告期各期，公司通过 TOKA 采购的原材料对应生产 UV 油墨品种收入占 UV 油墨收入比重逐年下降，UV 油墨的主要原材料系公司自主采购。

2、发行人向 TOKA 采购原材料生产的胶印油墨产品的销售金额以及在其胶印油墨产品中的占比情况

公司通过 TOKA 采购的用于胶印油墨的原材料以颜料为主，并非胶印油墨的主体材料，总体上，公司通过 TOKA 采购的用于胶印油墨产的原材料金额较小。报告期各期，公司通过 TOKA 采购的原材料主要用于的相关胶印产品对应的收入情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-5 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
通过 TOKA 采购的原材料主要用于的相关胶印油墨产品对应的收入	1,104.94	3,937.08	4,085.45	4,109.85
胶印油墨收入	10,087.62	34,688.59	35,727.44	39,210.82
占胶印油墨收入的比重	10.95%	11.35%	11.44%	10.48%

总体上，公司通过 TOKA 采购用于胶印油墨产的原材料金额较小，且该部分原材料主要用于生产的胶印油墨对应的收入金额占比较小，胶印油墨的主要原材料系公司自主采购。

3、发行人向 TOKA 采购的成品占其所属相关产品系列销售金额的占比情况

单位：万元

项目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
向 TOKA 采购的 UV 油墨	452.03	420.06	468.46
占 UV 油墨销售金额比重	0.92%	0.96%	1.20%
向 TOKA 采购的胶印油墨	45.16	24.28	28.37
占胶印油墨销售金额的比重	0.13%	0.07%	0.07%

由上表数据可知，发行人向 TOKA 采购的成品金额较小，且占相关产品销售金额的比重也较小。

（四）发行人向 TOKA 采购设备的情况，相关设备在发行人生产经营中的作用，与发行人核心技术的对应关系，是否属于核心技术相关的关键设备

报告期各期，公司通过 TOKA 采购设备的具体情况如下：

单位：万元

期间	采购设备的金额	设备名称	用途
2019 年度	6.93	细度刮板仪、油桶推车	检验和生产辅助

期间	采购设备的金额	设备名称	用途
2018 年度	19.58	乳化仪、展色仪	检验和实验
2017 年度	31.79	乳化仪、粘性仪、干燥仪	检验和实验

由上表信息可知，报告期各期，公司通过 TOKA 采购的设备的金额较小，且主要用于检验、实验或生产辅助，不属于公司的主要生产设备，与公司核心技术不存在直接对应关系，不属于核心技术相关的关键设备。

(五) 结合前述情况，说明发行人 UV 油墨产品是否对 TOKA 构成依赖，UV 油墨产品的生产经营是否具有独立性

公司拥有独立的 UV 油墨产品研发体系并形成了自有专利或非专利技术，报告期内，公司 UV 油墨产品研发及生产技术层面不存在对 TOKA 的依赖，同时，公司 UV 油墨产品的生产与销售均系自主独立完成，亦不存在对 TOKA 依赖的情形。

结合前述分析，发行人向 TOKA 采购的用于 UV 油墨和胶印油墨产品的原材料 70%左右系 TOKA 外部采购后转售给公司，而非 TOKA 直接生产，公司与 TOKA 保持着较为良好的业务合作关系，双方交易具有合理的商业理由，相关原材料采购价格公允。

公司使用 TOKA 生产的材料加工成的 UV 油墨销售金额占比较低，相关原材料的价格波动对公司产品成本的影响较小，同时，公司积极寻求相关原材料国内替代生产商或代理商，在保证商业交易的合理性与独立性的前提下，公司将积极进行国内替代。

综上，发行人 UV 油墨产品未对 TOKA 构成重大依赖，UV 油墨产品的生产经营具有独立性。

16、关于销售模式

公司实行以经销为主、直销为辅的销售模式。公司经销收入占比在70%左右，结合相关产品的业务特点和国内印刷行业较为分散的现状，主要面向全国一级经销商进行销售，一级经销商通过直销或各个细分区域的分级经销商来服务全国印刷业客户。公司对经销商均为买断式销售，不存在代销的情形。对于印刷行业内具有细分市场领导地位的印刷企业，公司采取直销的模式。销售区域主要集中在华东和华南地区。

请发行人披露：（1）直销和经销的前五大客户，销售的主要产品、销售金额及变化原因；（2）各类主要产品经销与直销的金额、占比及变化原因，主要产品经销与直销的毛利率对比情况及存在差异的原因。

请发行人说明：（1）与经销商的合作模式及经销商的付款方式；（2）合作经销商是否为独家代理或主要与发行人合作，经销商的选取标准，产品市场推广方式，销售费用等费用的承担方式；（3）报告期内经销商的数量、收入分布等情况，结合报告期内经销商的新增、退出及存续情况说明与经销商之间的合作稳定性，报告期内是否存在新增及退出经销商较多情形，退出后经销商处未实现最终销售的存货如何处理，是否存在大比例退换货的情况；（4）结合具体合同条款说明经销模式下运费承担方式，并说明对经销商的折扣政策、返利政策及结算政策，报告期内各期返利金额及会计处理方式，与经销商的合同中是否存在销售激励条款，如有请说明相关会计核算方法是否符合企业会计准则的规定；（5）经销商的退换货政策，公司报告期内实际发生的退换货金额以及针对退换货采取的会计处理方式，相关收入确认及预计负债计提是否准确；（6）向经销商销售产品的最终实现情况以及经销商销售回款情况，经销商报告期各期末的存货余额及存货周转情况，是否存在向经销商压货确认收入的情形；（7）公司现有销售模式与行业通行情况是否存在重大差异及合理性；（8）与直销客户的合作稳定性与持续性；（9）全国油墨经销商市场格局，公司保证经销渠道稳定的方式，经销商渠道扩展的空间；（10）销售区域和主要客户集中在华东和华南地区的原因，与同行业可比公司是否一致；（11）公司的业务是否存在明显的跨区销售壁垒和销售半径影响，公司拓展其他区域的销售是否存在一定壁垒和难度。

请申报会计师对（1）-（6）核查并发表意见。

请保荐机构及申报会计师核查经销商和发行人是否存在实质和潜在关联关系，核查发行人报告期内经销商模式下的收入确认原则、费用承担原则及给经销商的补贴或返利情况，结合经销商模式检查与发行人的交易记录及银行流水记录、经销商存货进销存情况、经销商退换货情况、终端销售情况等，说明核查方法、标准、比例、证据等，核查是否充分、有效，并对经销收入的真实性、准确性发表明确核查意见。

回复:

【发行人披露】

(一) 公司已就直销和经销的前五大客户, 销售的主要产品、销售金额及变化原因在招股说明书“第六节 业务与技术”之“三、发行人的销售情况和主要客户”之“(二) 报告期主要客户情况”中补充披露如下:

“报告期各期, 公司直销前五名客户情况如下:

2019 年度直销客户前五名				
序号	客户名称	销售金额 (万元)	占当期营业 收入比重	销售的主要产品
1	鹤山雅图仕印刷有限公司	3,115.44	3.09%	胶印油墨、UV 油墨
	LEO PAPER PRODUCTS (VIETNAM) LIMITED	145.2	0.14%	
	鹤山利奥包装印刷有限公司	49.77	0.05%	
小计		3,310.42	3.29%	
2	松裕印刷包装有限公司	1,447.69	1.44%	液体油墨
3	深圳市汉拓数码有限公司	1,319.45	1.31%	UV 油墨
4	杭州日报报业集团盛元印务有限公司	1,272.73	1.26%	主要为胶印油墨, 部分 UV 油墨
5	唯绿包装(上海)有限公司	820.13	0.81%	UV 油墨
合计		8,170.42	8.11%	
2018 年度直销客户前五名				
序号	客户名称	销售金额 (万元)	占当期营业 收入比重	销售的主要产品
1	鹤山雅图仕印刷有限公司	2,296.55	2.38%	胶印油墨为主、UV 油墨为辅
2	杭州日报报业集团盛元印务有限公司	1,331.31	1.38%	胶印油墨为主、UV 油墨为辅
3	松裕印刷包装有限公司	1,167.69	1.21%	液体油墨
4	唯绿包装(上海)有限公司	899.49	0.93%	UV 油墨
5	浙江华众标签有限公司	699.55	0.72%	液体油墨
合计		6,394.59	6.62%	
2017 年度直销客户前五名				

序号	客户名称	销售金额 (万元)	占当期营业收入比重	销售的主要产品
1	鹤山雅图仕印刷有限公司	1,894.87	1.97%	胶印油墨为主、UV油墨为辅
2	广西梧州荒川化学工业有限公司	1,658.65	1.73%	松香(其他产品)
3	杭州日报报业集团盛元印务有限公司	884.58	0.92%	胶印油墨为主、UV油墨为辅
4	唯绿包装(上海)有限公司	814.43	0.85%	UV油墨
5	松裕印刷包装有限公司	718.47	0.75%	液体油墨
合计		5,971.01	6.21%	

报告期各期，公司直销客户前五名较为稳定，主要变化情况及原因如下：

1、广西梧州荒川化学工业有限公司主要向公司采购松香，用于进一步加工成树脂材料。报告期内，该客户一直与公司保持合作关系，2017年以后，公司松香自用需求增加，对外销售减少，2018年度和2019年度，该客户采购额未进入公司直销客户前五名。

2、深圳市汉拓数码有限公司主要向公司采购UV油墨，用于其喷墨印刷业务。报告期内，该客户一直与公司保持合作关系，因其业务规模增长，UV油墨需求增加，2019年度，该客户成为公司直销客户前五名。

3、浙江华众标签有限公司主要向公司采购液体油墨，主要用于印刷。报告期内，该客户一直与公司保持合作关系，且采购金额较为稳定，因其他客户采购量变化，2017年度和2019年度，该客户采购额未进入公司直销客户前五名。

报告期各期，公司经销前五名客户如下：

2019年度经销客户前五名				
序号	客户名称	销售金额 (万元)	占当期营业收入比重	销售的主要产品
1	金印联(东莞)国际供应链管理有限公司	8,176.51	8.11%	UV油墨为主，小部分胶印油墨
	金印联(广州)国际供应链管理有限公司	259.13	0.26%	
	北京金印联国际供应链管理有限公司	16.57	0.02%	
小计		8,452.21	8.39%	
2	温州市三丰印刷物资有限公司	3,050.57	3.03%	胶印油墨、UV油墨

3	苍南县大统油墨有限公司	2,635.55	2.62%	UV 油墨为主, 小部分胶印油墨
4	北京金恒丰科技有限公司	2,629.93	2.61%	UV 油墨
5	杭州金龙印刷物资有限公司	1,943.80	1.93%	胶印油墨为主, 小部分 UV 油墨
合计		18,712.05	18.57%	
2018 年度经销客户前五名				
序号	客户名称	销售金额 (万元)	占当期营业收入比重	销售的主要产品
1	金印联(东莞)国际供应链管理有限公司	3,702.43	3.83%	UV 油墨为主, 小部分胶印油墨
	金印联(广州)国际供应链管理有限公司	2,148.12	2.22%	
小计		5,850.55	6.06%	
2	温州市三丰印刷物资有限公司	3,160.62	3.27%	胶印油墨、UV 油墨
3	北京金恒丰科技有限公司	2,904.48	3.01%	UV 油墨
4	苍南县大统油墨有限公司	2,349.86	2.43%	UV 油墨为主, 小部分胶印油墨
5	温州市印刷物资有限公司	2,288.90	2.37%	液体油墨
合计		16,554.41	17.13%	
2017 年度经销客户前五名				
序号	客户名称	销售金额 (万元)	占当期营业收入比重	销售的主要产品
1	金印联(东莞)国际供应链管理有限公司	4,504.35	4.69%	UV 油墨为主, 小部分胶印油墨
	金印联(广州)国际供应链管理有限公司	2,335.57	2.43%	
小计		6,839.92	7.12%	
2	温州市三丰印刷物资有限公司	3,132.01	3.26%	胶印油墨、UV 油墨
3	浙江新华印刷物资有限公司	1,658.02	1.73%	胶印为主、UV 为辅
	浙江文源印刷物资有限公司	1,279.47	1.33%	
	小计		2,937.49	
4	北京金恒丰科技有限公司	2,131.18	2.22%	UV 油墨
5	温州市印刷物资有限公司	2,059.10	2.14%	液体油墨
合计		17,099.70	17.79%	

注：上述直销、经销前五名客户排名未包含 TOKA 及其子公司的相关数据。

报告期各期，公司经销商前五名基本保持稳定，其中杭州金龙印刷物资有限公司、温州市印刷物资有限公司和浙江新华印刷物资有限公司等因各年采购量有所变化，相应排名也有所调整，但报告期各期均与公司保持着业务合作关系，并非公司的新增客户。”

（二）公司已就各类主要产品经销与直销的金额、占比及变化原因，主要产品经销与直销的毛利率对比情况及存在差异的原因在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“九、经营成果分析”之“（一）营业收入分析”之“4、主营业务收入按销售模式构成分析”中补充披露如下：

“（1）公司主要产品经销与直销的金额、占比及变化原因

报告期各期，公司主要产品的经销与直销的金额及占比情况如下：

单位：万元

产品	销售模式	2019 年度		2018 年度		2017 年度	
		金额	占各类油墨的比重	金额	占各类油墨的比重	金额	占各类油墨的比重
UV 油墨	直销	10,068.39	20.44%	7,643.25	17.46%	5,914.00	15.16%
	经销	39,196.19	79.56%	36,144.36	82.54%	33,092.94	84.84%
	小计	49,264.58	100.00%	43,787.62	100.00%	39,006.94	100.00%
胶印油墨	直销	6,805.91	19.62%	6,984.80	19.55%	7,273.77	18.55%
	经销	27,882.69	80.38%	28,742.64	80.45%	31,937.06	81.45%
	小计	34,688.59	100.00%	35,727.44	100.00%	39,210.82	100.00%
液体油墨	直销	9,342.70	72.68%	7,815.55	60.52%	6,793.54	54.01%
	经销	3,511.72	27.32%	5,098.95	39.48%	5,784.05	45.99%
	小计	12,854.42	100.00%	12,914.50	100.00%	12,577.60	100.00%

2017 年度、2018 年度和 2019 年度，公司 UV 油墨直销模式销售收入占比逐年提升，主要系公司积极开拓 UV 油墨市场，部分直销大客户采购量逐年增加；同时，公司面向数码印刷企业推广 UV 喷墨类新产品，该类客户多为直销客户，增长速度较快。

2017 年度、2018 年度和 2019 年度，公司胶印油墨直销模式与经销模式占比较为稳定。

报告期各期，公司液体油墨销售以直销为主，液体油墨相对 UV 油墨和胶印油墨价格较低，市场价格较为透明，直销模式有利于公司直接面向终端大客户

进行销售。报告期内，公司在液体油墨的推广方面逐步向直销倾斜，同时部分直销客户因其液体油墨使用量增加，相应向公司的采购量也有所增长。综上，公司液体油墨直销收入呈现逐年增长趋势。

(2) 公司主要产品经销与直销的毛利率对比情况及存在差异的原因

报告期各期，公司主要产品经销与直销的毛利率对比情况如下：

产品	销售模式	2019 年度	2018 年度	2017 年度
UV 油墨	直销	28.78%	35.02%	43.02%
	经销	31.26%	32.50%	35.23%
胶印油墨	直销	20.15%	18.51%	20.77%
	经销	18.19%	13.68%	17.21%
液体油墨	直销	23.83%	21.63%	21.36%
	经销	24.03%	16.99%	20.61%

2017 年度和 2018 年度，公司主要产品经销模式下的毛利率略低于直销的毛利率，主要原因系公司与经销商保持着较为稳定的合作关系，公司根据采购规模、合作情况、回款情况等综合因素给予经销商一定的价格优惠，同类产品给予经销商的销售价格略低，从而导致经销模式下的毛利率略低于直销模式。

①2019 年度，UV 油墨经销模式的毛利率略高于直销模式的原因

2019 年度，公司 UV 油墨前五大直销客户的销售额为 4,622.13 万元，较 2018 年度增加 1,466.66 万元，增幅为 46.48%，直销大客户的采购金额呈现增长趋势，而直销大客户的毛利率相对偏低。

公司 UV 油墨直销大客户多为大型印刷企业，具体客户采购的产品品种有所差异。以 UV 油墨直销第一大客户鹤山雅图仕印刷有限公司为例，该公司 2019 年度向公司 UV 油墨的采购金额为 1,515.36 万元，较上年同期增加 723.24 万元，该公司属于国内印刷行业的前十强企业，其对油墨材料的采购采用招投标的形式开展，议价能力强，同时对产品的质量要求高，公司服务于该类客户充分体现了自身的品牌价值与质量优势。公司对直销大客户销售的产品毛利率相对一般客户略低。

综上，2019 年度 UV 油墨直销毛利率低于经销毛利率具有合理性。

②2019 年度，液体油墨经销模式的毛利率略高于直销模式，主要原因如下：

公司液体油墨的销售以直销为主，液体油墨相对 UV 油墨和胶印油墨价格较

低，市场价格较为透明，直销模式有利于公司直接面向终端大客户进行销售。2019年度，液体油墨的直销收入9,342.70万元，占液体油墨收入比重为72.68%，较2018年度增加1,527.15万元，占比提高了12.16个百分点，公司在液体油墨的推广方面逐步向直销倾斜，液体油墨经销收入规模相对直销较小，经销商采购规模不大，而直销大客户采购量较大，价格也有所优惠，从而导致2019年度直销的毛利率略低于经销商模式。”

【发行人说明】

（一）与经销商的合作模式及经销商的付款方式

公司主要通过甄选合格的经销商销售产品，共同形成全国性的营销网络。公司每年均与经销商签署框架性协议，双方就销售品种、价格、销售额、质量标准、结算方式、违约责任等条款进行约定。公司与经销商采用买断式销售模式，不存在代理的情形。经销商会定期或不定期向公司反馈终端市场需求，公司也会通过定期拜访、主动发布新产品信息等推动双方的进一步合作。公司与主要经销商均保持了多年的稳定合作关系，合作模式稳定。

经销商采购公司的产品后，采用电汇或银行承兑汇票的方式支付货款。

（二）合作经销商是否为独家代理或主要与发行人合作，经销商的选取标准，产品市场推广方式，销售费用等费用的承担方式

1、公司合作经销商不是独家代理，但主要经销商均以采购公司产品为主

公司与经销商签订了框架性协议，双方系买断式的销售，未约定独家代理事宜，但主要经销商均以采购公司产品为主。经销商会根据其客户需求，配套销售印刷器材、纸张、辅材等材料，同时部分经销商也会根据市场需求情况，采购客户指定的油墨产品。

2、经销商的选取标准

公司按照市场整体布局选择经销渠道，选择经销商主要考虑以下因素：经销商对公司品牌的认可度和忠诚度、经销商的资产背景和资信状况以及经销商的市场开拓能力等。

3、产品市场推广方式

（1）公司不定期发布新产品信息及必要的产品使用提醒事项，吸引需求客户；

（2）对公司重点客户的高层定期进行拜访，了解产品终端需求趋势，并进

行针对性推广；

(3) 按照根据各个区域的印刷需求等情况，不定期召集各经销商、终端用户等进行产品宣传、技术讲座及一些现场印刷交流会等。

4、销售费用的承担方式

公司业务推广过程中的广告宣传费等销售费用均由公司自身承担，不存在通过经销商承担费用的情形。

(三) 报告期内经销商的数量、收入分布等情况，结合报告期内经销商的新增、退出及存续情况说明与经销商之间的合作稳定性，报告期内是否存在新增及退出经销商较多情形，退出后经销商处未实现最终销售的存货如何处理，是否存在大比例退换货的情况

1、报告期各期公司经销商数量及收入分布情况

单位：家

销售规模	2019 年度	2018 年度	2017 年度
500 万以上	43	43	39
100 万元以上至 500 万元	59	51	53
50 万元以上至 100 万元	18	18	22
50 万元及以下	133	129	128
合 计	253	241	242

2、经销商新增及退出情况

项目	2017 年度	2018 年度新增	2018 年度退出	2018 年度
经销商家数（家）	242	47	48	241
项目	2018 年度	2019 年度新增	2019 年度退出	2019 年度
经销商家数（家）	241	62	50	253

报告期内，公司主要的经销商客户保持稳定，其中，2018年度，公司对经销商销售规模在100万以上的94家，3家系当年新增客户；2019年度，公司对经销商销售规模在100万以上的为102家，6家系当年新增客户。

由上述数据可知，报告期内，公司与主要经销商合作基本稳定，不存在主要经销商退出及新增较多的情形。

公司与经销商均系买断式销售，经销商退出后由其自行销售相关货物。报告期内，公司经销商累计退货金额占营业收入的比例在0.1%以下，不存在大额退货的情形。

（四）结合具体合同条款说明经销模式下运费承担方式，并说明对经销商的折扣政策、返利政策及结算政策，报告期内各期返利金额及会计处理方式，与经销商的合同中是否存在销售激励条款，如有请说明相关会计核算方法是否符合企业会计准则的规定

1、经销模式下的运费承担方式

公司与经销商的销售合同中约定，运费由公司承担，但由于非公司原因，经销商要求发快递的，快递费用一律由经销商承担。

2、公司对经销商的折扣政策

公司的产品一般制定有产品基准价，针对不同经销商客户，采取不同的价格扣率政策，部分定制化产品采用协商定价的方式确定价格。不同的客户，视其对于公司的重要程度、经营规模、承诺业绩或信用政策等不同，公司销售的相同产品价格亦有所差异，属于公司正常的经营策略。

3、公司报告期内不存在对经销商的返利政策

公司报告期内不存在对经销商的返利政策。

4、公司对经销商的结算政策

公司对经销商的货款结算方式主要为电汇和银行承兑汇票，结算账期一般在3个月以内。

5、公司与经销商的合同中未约定销售激励条款

公司与经销商的合同中未约定销售激励条款。

（五）经销商的退换货政策，公司报告期内实际发生的退换货金额以及针对退换货采取的会计处理方式，相关收入确认及预计负债计提是否准确

公司在与经销商的合同中，约定了明确统一的退货政策：经销商因各种原因需要退货时，必须提供详细资料说明退货原因，经公司确认责任后，方可退货。如果确认非公司原因造成退货，公司有权拒绝退货或者要求经销商承担再包装和处理费用，对于过期产品，公司不接受任何退货。

报告期各期，公司经销商退货金额分别为86.96万元、94.67万元和92.40万元，占各期营业收入的比例分别为0.09%、0.10%和0.09%，退货金额及比例很小。

公司针对尚未确认收入的退换货的会计处理为冲减发出商品，调增库存商品；针对已确认收入的退货的会计处理为冲减收入和成本，调增库存商品。

公司与经销商系买断式的销售模式,并约定了严格的退货政策,报告期各期,经销商的退货率很小,且公司的产品不涉及安装、调试等程序,如有退货均在短期内完成,并在实际退货时冲减已确认收入,未计提预计负债,相关处理准确。

(六) 向经销商销售产品的最终实现情况以及经销商销售回款情况, 经销商报告期各期末的存货余额及存货周转情况, 是否存在向经销商压货确认收入的情形

公司主要经销商保持稳定,且均具有多年的合作关系,根据历年的采购情况,主要经销商的最终销售实现情况良好。报告期各期,公司主要经销商的基本情况以及销售的最终流向情况如下:

序号	经销商名称	成立时间	注册地点	注册资本	主营业务	合作历史	股权结构	主要产品最终流向	与发行人关联关系
1	金印联(东莞)国际供应链管理有限公司	2016年12月20日	东莞市虎门镇S358省道村头路段113号	2,000万元	销售:印刷设备及材料等	3年以上	上市公司环球印务(002799)控制的公司	广东地区的印刷厂及指定客户	无关联关系
2	金印联(广州)国际供应链管理有限公司	2016年12月27日	广州市番禺區石楼镇华山路5号2栋106	2,000万元	销售:印刷设备及材料等	3年以上	上市公司环球印务(002799)控制的公司	广东地区的印刷厂及指定客户	无关联关系
3	温州市三丰印刷物资有限公司	1999年9月8日	浙江省温州市飞霞北路江滨大厦2606室	50万元	印刷材料、印刷机械、造纸原料销售	3年以上	陈薏 40%、陈耕 30%、陈炜 30%	温州地区的印刷厂及指定客户	无关联关系
4	苍南县大统油墨有限公司	2010年11月1日	苍南县龙港镇新渡街591号一层	10万元	印刷油墨,材料等销售	3年以上	黄友泽 50%、杨秀丹 50%	苍南地区的印刷厂及指定客户	无关联关系
5	北京金恒丰科技有限公司	2013年8月5日	北京市顺义区杨镇地区纵二路8-2号	5,611.672万元	生产数字印刷机;货物进出口、技术进出口	3年以上	施乾平 86.43%、德迈国际产业集团有限公司 10%、张琪 2.67%、阙斌 0.90%	北京地区的印刷厂及指定客户	无关联关系
6	杭州金龙印刷物资有限公司	1998年9月3日	杭州市江干区凤起	100万元	批发、零售:油墨,	3年以上	吕毅 76%、许维琦	浙江地区的印刷厂及指	无关联关系

序号	经销商名称	成立时间	注册地点	注册资本	主营业务	合作历史	股权结构	主要产品最终流向	与发行人关联关系
			时代大厦 1102室		印刷器材, 纸张等		11%、蔡鸿 6%、徐志华 5%、吴怡 2%	定客户	
7	深圳市齐粤印刷设备有限公司	1996年11月 25日	深圳市宝 安区西乡 街道朱坳 第二工业 区A1厂 房第一层 南面	200万元	印刷设备 的销售;数 码喷绘设 备、数码 喷绘材料、 打印材料 的销售等	3年以 上	何瑾 50%、 吴同刚 40%、深圳 市宝安区 坚宝工贸 公司 10%	深圳地区 的印刷厂 及指定客 户	无关联关系
8	浙江银鹿化工有限公司	2000年1月 11日	浙江省湖 州市二环 北路1610 号	1,160万 元	批发销售: 油墨、溶 剂、涂料、 印刷设备 等	3年以 上	潘笑平 54.31%、 朱梦白 45.69%	湖州地区 的印刷厂 及指定客 户	无关联关系
9	温州市印刷物资有限公司	1998年6月 8日	温州市过 境公路3 号(温州市 印刷物资 市场B幢 23-24号 店面)	80万元	纸张、印 刷器材、 印刷机械 销售	3年以 上	池锡善 37.53%、 温州市鹿 城第三产 业发展总 公司 35.59%、 古莲莲 26.88%	温州地区 的印刷厂 及指定客 户	无关联关系
10	成都邑城商贸有限公司	2009年5月 11日	成都高新 区石羊工 业园	150万元	销售:印刷 专用设备 及配件、 油墨、纸 张等	3年以 上	李枫 98%、 苏文兰 2%	四川地区 的印刷厂 及指定客 户	无关联关系
11	浙江文源印刷物资有限公司	2001年12月 17日	浙江省杭 州市下城 区文晖路 108号2 幢 219-222 室	500万元	印刷机械、 印刷器材、 感光材料、 油墨、包 装材料等	3年以 上	浙江省出 版印刷物 资集团有 限公司 100%	浙江地区 的印刷厂 及指定客 户	无关联关系
12	浙江新华印刷物资有限公司	1992年12月 27日	浙江省杭 州市下城 区文晖路 108号2 幢2楼 212室	500万元	印刷机械、 印刷器材、 感光材料、 油墨、包 装材料等	3年以 上	浙江印刷 集团有限 公司 60%、汪 东银 40%	浙江地区 的印刷厂 及指定客 户	无关联关系

注：上述客户系公司除TOKA以外2017年度、2018年度和2019年度涉及到的前十名经销商客户。

截至2019年末，公司按账龄组合计提坏账准备的1年以上账龄的应收款项为合计为69.49万元，占对应应收账款的比重仅为0.25%。报告期内，公司给予经销商的货款结算账期一般是在3个月以内，公司主要经销商销售回款良好，不存在大额长账龄货款。

公司向经销商销售的主要为油墨产品，经销商经销的产品最终流向主要为其销售区域内的各类印刷厂，主要用途为出版印刷、包装及商务印刷（包括标签、烟包等），印刷行业使用油墨产品的频率高，周转速度快，从而也带动了经销商的存货周转速度。公司与经销商采用买断式销售模式，未控制经销商的库存，同时，油墨产品的单位价值小，大批量的采购将占用较多的存储空间，且由于油墨的化学特性和存储性质，经销商不会一次性采购大类油墨成品并长期储存。总体上，经销商采购公司油墨的期末库存不大，且周转速度较快。

综上，公司经销商根据其下游客户需求向公司进行采购，主要面向其所在地区的客户进行销售，公司不存在向经销商压货确认收入的情形。

（七）公司现有销售模式与行业通行情况是否存在重大差异及合理性

根据同行业可比公司公开披露的资料，科斯伍德油墨产品采用经销模式，乐通股份采用直接面向客户的销售模式，天龙集团油墨产品采用直销的模式，东方材料采用直销和经销相结合的模式。

同行业可比上市公司中，因各家公司的销售产品存在差别以及其各自的销售传统不同，各家公司销售模式存在一定的差异。公司现有的销售模式与东方材料较为接近，且同行业内公司经销与直销模式均有涉及，公司的销售模式与行业通行情况不存在重大差异。

（八）与直销客户的合作稳定性与持续性

报告期各期，公司主要直销客户的销售金额及数量情况如下：

项目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
对应销售额 100 万元以上直销客户销售金额合计（万元）	22,891.37	19,159.28	17,689.68
直销收入（万元）	27,593.43	24,647.88	23,297.91
占直销收入比例	82.96%	77.73%	75.93%
涉及的直销客户家数（家）	61	58	57
与上年相比对应新增的客户家数（家）	8	8	-

由上述数据可知，公司对应销售额100万元以上的直销客户销售金额占直销收入的比例在80%左右，主要直销客户数量较为稳定。

公司与主要直销客户均保持了良好的合作关系，报告期内，主要直销客户保持稳定。

针对印刷行业的特性，油墨质量的稳定对于印刷品的质量至关重要，公司与主要直销客户均保持了多年的合作关系，具有较高的客户黏度。公司分别在杭州总部、上海、北京、苏州、成都和义乌都建立了技术服务中心，为区域内客户提供专色服务，最大限度保证客户产品的印刷质量，满足客户需求，促进公司与核心客户保持长期稳定的合作关系，提高市场竞争力。综上，公司与主要直销客户的合作具有可持续性。

(九) 全国油墨经销商市场格局，公司保证经销渠道稳定的方式，经销商渠道扩展的空间

1、全国油墨经销商市场格局

经过多年建设，公司已经在国内形成了较为完善的营销网络。公司通过广州杭华、蒙山梧华、杭华印材和湖州杭华等子公司，上海分公司、北京分公司和苏州分公司三家分公司，成都办事处、西安办事处和义乌办事处三个驻外办事处，基本覆盖目前国内最为发达的印刷市场。

最近一年，公司全国各区域主要经销商的市场分布情况如下：

国内地区	国内经销商销售收入占比	国内经销商数量占比
华东	59.70%	60.64%
华南	17.61%	15.26%
华北	8.06%	8.03%
西南	6.53%	7.23%
华中	4.44%	4.02%
西北	2.56%	3.21%
东北	1.10%	1.61%
合计	100.00%	100.00%

由上表数据可知，公司全国各区域主要经销商市场格局主要以华东和华南地区为主，各区域主要经销商销售收入占比与经销商数量占比基本匹配。

2、公司保证经销渠道稳定的方式

发行人保证经销渠道稳定的主要措施包括：

(1) 每年度与各地各个区域经销商签订年度销售合同，并对年度公司的主要销售政策及产品推广要求进行明确。

(2) 每个年度对经销商销售动向进行关注，密切了解市场的需求趋势，并及时地进行技术信息、产品信息、竞争对手信息、市场信息等信息的传递。

(3) 公司不定期发布新产品信息及必要的产品使用提醒事项。

(4) 对公司重点客户的高层定期进行拜访，并针对性的制定战略性合作事项。

(5) 按照根据各个区域的印刷需求等情况，不定期对各经销商、终端用户等进行产品宣传、技术讲座及一些现场印刷交流会等。

3、经销商渠道扩展的空间

近年来，我国印刷业取得了快速、持续的发展。我国经济的发展以长江三角洲、珠江三角洲和京津冀地区为龙头，印刷行业作为绿色经济正越来越受到重视，逐步成为经济发达地区的支柱产业，也成为印刷油墨的主要消费市场。2018 年我国油墨产品产量已达到 76.8 万吨，发展速度相当可观，但与当今世界发达国家相比，还有相当大的差距。我国油墨消费量在逐年增加，但人均消费量尚不到发达国家的 1/20，这表明我国印刷和油墨市场还有较大潜力，尤其是占据主体的包装印刷油墨仍有极大的发展空间。

随着人们环保意识的增强，环保型油墨的使用将越来越广泛，在国内外的包装印刷和商业印刷中得到普遍的使用，特别是在欧美和日本等发达国家，环保型油墨早已普及，我国环保型油墨的开发和应用起步都较晚，但发展较快，尤其是近几年来发展迅猛，需求量在逐年增加。预计环保型液体油墨在目前和今后相当长的一段时间内，都将具有良好的发展前景，市场前景十分广阔。

公司与主要经销商均保持着稳定合作关系，同时有陆续有新增的合作经销商。公司在我国油墨企业中排名前列，特别是环保型 UV 油墨具有明显竞争优势，市场认可度较高。未来，公司业务规模的扩大与经销渠道的扩展具有广阔的空间。

(十) 销售区域和主要客户集中在华东和华南地区的原因，与同行业可比公司是否一致

同行业可比公司油墨业务分区域的销售占比情况如下：

单位	华东和华南区域销售占比	备注
天龙集团	60.26%	系该公司招股说明书披露的华南和华东

单位	华东和华南区域销售占比	备注
		地区销售数据
科斯伍德	60.16%	系该公司招股说明书披露的长三角和珠三角地区销售数据
乐通股份	61.72%	系该公司 2014 年年度报告披露的对应长三角和珠三角地区销售数据
东方材料	68.00%	系该公司招股书说明书披露的华南和华东地区销售数据

注：上述同行业公司近年年度报告未披露国内分销售区域的数据，同时由于部分同行业公司上市后涉足互联网广告、营销、培训等行业，上述数据多采用其招股说明书的数据。

华东和华南地区是我国重要的经济中心区域，同行业可比公司的油墨业务销售区域多集中在华东和华南地区。公司的主要销售区域与同行业可比公司基本一致。

（十一）公司的业务是否存在明显的跨区销售壁垒和销售半径影响，公司拓展其他区域的销售是否存在一定壁垒和难度

报告期各期，公司主营业务分区域的销售数据如下：

单位：万元

区域	2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
华东	59,804.03	60.42%	58,496.22	61.30%	54,970.63	57.80%
华南	18,526.92	18.72%	15,610.52	16.36%	17,595.92	18.50%
华北	6,411.14	6.48%	6,619.11	6.94%	5,969.46	6.28%
西南	4,878.42	4.93%	4,492.75	4.71%	4,310.45	4.53%
华中	3,733.36	3.77%	3,341.80	3.50%	3,420.35	3.60%
西北	1,781.72	1.80%	1,792.24	1.88%	1,907.09	2.01%
东北	758.03	0.77%	1,141.54	1.20%	1,082.13	1.14%
出口	3,091.35	3.12%	3,926.95	4.12%	5,854.27	6.16%
合计	98,984.99	100.00%	95,421.14	100.00%	95,110.30	100.00%

注：上表出口数据为主营业务收入口径，不包括其他业务收入部分。

公司目前拥有广州杭华、蒙山梧华、杭华印材和湖州杭华等子公司，上海分公司、北京分公司和苏州分公司三家分公司，成都办事处、西安办事处和义乌办事处三个驻外办事处，并通过与全国各地的经销商开展业务合作，业务范围基本覆盖目前国内最为发达的印刷市场。

公司产品销售以国内市场为主，华东、华南等经济发达地区是公司的主要市

场区域，报告期内各年度来自上述两个地区的销售收入合计占主营业务收入的比例超过 76%，同时，公司通过与经销商开展合作，业务辐射全国的大部分地区。

公司的业务重心集中在国内市场，海外市场的拓展需要对当地的市场情况、文化风俗以及销售服务支持等具有一定的了解和相关布局。公司仍将立足国内油墨业务，深耕专业，进一步挖掘国内市场潜力，尚无进一步拓展海外业务布局的计划。

综上，公司的业务主要面向国内经济发达区域为主，并可以通过与经销商建立经销合作的关系，布局全国市场，因此，公司业务在国内不存在明显的跨区域销售壁垒，通过经销业务模式可以有效避免销售半径距离的限制，公司具备拓展其他区域的能力。

【会计师的核查意见】

经核查，会计师认为：

1、公司与经销商采用买断式的销售模式，并采用电汇或银行承兑汇票的付款方式；

2、公司合作经销商不是独家代理，按照市场整体布局并综合考虑多项因素选择经销渠道，通过不定期发布新产品信息、重点客户定期拜访、开展产品宣传及技术讲座等进行市场推广，由公司承担销售费用等费用；

3、公司与主要经销商合作基本稳定，不存在主要经销商退出及新增较多的情形，经销商退出后由其自行销售相关货物，不存在大额退货的情形；

4、公司与经销商的销售合同中约定，运费由公司承担，但由于非公司原因，经销商要求发快递的，由经销商承担快递费，针对不同经销商客户采取不同的价格扣率政策，不存在对经销商的返利政策，采用电汇和银行承兑汇票的结算方式，合同中未约定销售激励条款；

5、经销商提供详细资料说明退货原因，经公司确认责任后，方可退货，非公司原因造成退货，公司有权拒绝退货或者要求经销商承担再包装和处理费用，不接受过期产品退货，实际退货金额较小，退货会计处理方式及收入确认方式准确，未计提预计负债；

6、公司经销商根据其下游客户需求向公司进行采购，主要面向其所在地区的客户进行销售；公司主要经销商销售回款良好，不存在大额长账龄货款；经

销商采购公司油墨的期末库存不大，且周转速度较快；公司不存在向经销商压货确认收入的情形。

【保荐机构和会计师的核查意见】

1、对经销商和发行人是否存在实质和潜在关联关系的核查

保荐机构和会计师通过核查公司的股东背景，比对经销商信息的相关程序，核实公司的关联方关系；对主要经销商进行实地走访，查阅主要经销商的工商信息并获取与公司无相关关联关系的声明承诺。

经核查，保荐机构和会计师认为：经销商和发行人不存在实质和潜在的关联关系。

2、对发行人报告期内经销商模式下的收入确认原则、费用承担原则及给经销商的补贴或返利情况的核查

保荐机构和会计师对公司的相关销售负责人、财务负责人等进行访谈，实地走访主要经销商，了解交易双方的销售模式，检查主要经销商的销售合同，并与公司账务处理进行核对。

经核查，保荐机构和会计师认为：

（1）公司与经销商采用买断式的销售模式，收入确认方法与直销客户不存在差异，收入确认原则为公司已根据合同约定将产品交付给购货方，且产品销售收入金额已确定，已经收回货款或取得了收款凭证且相关的经济利益很可能流入，产品相关的成本能够可靠地计量；

（2）公司与经销商均系独立的经营主体，通过销售协议明确约定相关权利与义务，公司产生的销售费用均系公司自身承担，不存在利用经销商少记费用的情况；

（3）公司为维护优质经销商客户，会根据经销商的合作情况、采购规模、销售回款等因素综合考虑给予经销商一定的销售折扣，不存在返利的情形。

3、结合经销商模式检查与发行人的交易记录及银行流水记录、经销商存货进销存情况、经销商退换货情况、终端销售情况等，说明核查方法、标准、比例、证据等，核查是否充分、有效，并对经销收入的真实性、准确性发表明确核查意见

针对上述核查事项，保荐机构和会计师主要实施了以下核查程序：

(1) 对主要经销商的交易记录进行了销售测试，获取并检查与收入确认相关的销售合同、销售发票、出库单据、签收单据及回款单据等支持性凭证，对公司的大额资金流水进行了核查；

(2) 取得了主要经销商与公司不存在关联关系的确认、不存在配合公司囤货、不存在大额退换货的确认函，覆盖报告期各期的经销商收入比例在 60%以上；

(3) 获取了经主要经销商确认的期末库存中公司产品的金额，与当期销售金额比对确认相关经销商期末不存在积压大额公司产品的情形；

(4) 获取了公司退货记录表并获取了经主要经销商（34 家）盖章确认的退货数据说明，确认不存在大额退货的情形；

(5) 对主要经销商实地走访，了解其终端销售的相关情况，经访谈的经销商对应收入占公司经销收入比例在 55%以上；

(6) 根据收入发生额大小抽取了 20 家主要经销商的 39 家终端客户进行实地或电话访谈，确认终端销售的真实性。

经核查，保荐机构和会计师认为对发行人的经销商的核查充分、有效，发行人经销商收入真实、准确。

17、关于原材料

招股说明书披露，公司主要原材料为树脂、溶剂、颜料等，报告期内公司原材料成本占生产成本的比重保持在 85%左右，原材料占生产成本比重较大。此外，松香作为普通胶印油墨用树脂的重要原料，由林产品松脂加工而来，受天气、环境等自然因素影响较大，其市场供应情况及价格波动亦具有不确定性。国内可供 UV 油墨生产选择的上游化工原材料品种及其质量尚不及发达国家。公司部分原材料通过 TOKA 从日本进口，若未来 TOKA 不能按公司要求及时提供相关原材料，且公司也未能及时拓展在日本的直接采购渠道或未找到合适的替代品，公司短期内将面临此类原材料供应不足的风险。

请发行人补充披露：(1) 已披露的主要原材料采购金额及其占当期原材料采购总额的比例，其他主要原材料的采购情况；(2) 对日采购的具体原材料品种、采购金额及占比、主要应用产品，国际经济形势的变化及疫情影响是否对原材料供货、采购成本、经营业绩存在重大不利影响。

请发行人说明：(1) UV 油墨上游原材料是否对 TOKA 存在依赖，具体依赖程度如何，相关原材料的供应情况对发行人持续经营的影响，各主要原材料是否存在供货风险，如是，请补充披露相关风险；(2) 结合市场价格波动等因素说明报告期内各类原材料产品采购价格是否公允；(3) 结合主要产品的采购周期、生产周期说明主要原材料采购量变动与主要产品产量变动的匹配性。

请申报会计师核查并发表意见。

【发行人披露】

(一) 发行人已就主要原材料采购金额及其占当期原材料采购总额的比例，其他主要原材料的采购情况在招股说明书“第六节 业务与技术”之“四、发行人的采购情况和主要供应商”之“(一) 主要原材料、能源及其供应情况”中补充披露如下：

“报告期内，公司原材料的采购情况如下：

原材料	2019 年度			2018 年度			2017 年度		
	数量 (吨)	金额 (万元)	采购金 额占比	数量 (吨)	金额 (万元)	采购金 额占比	数量 (吨)	金额 (万元)	采购金 额占比
颜料	5,300.04	16,934.95	25.55%	4,996.66	15,563.29	24.68%	5,425.63	15,256.01	25.43%
树脂	2,925.52	8,562.89	12.92%	2,851.36	7,643.95	12.12%	3,013.05	7,904.50	13.17%
松脂	4,020.95	3,188.76	4.81%	4,616.40	5,045.38	8.00%	6,077.63	5,587.39	9.31%
树脂相关 品[注 1]	7,630.24	13,920.82	21.00%	7,468.56	13,371.47	21.21%	7,447.61	11,968.67	19.95%
溶剂	8,845.39	5,558.73	8.39%	8,672.46	5,997.30	9.51%	9,545.34	6,027.37	10.05%
助剂	958.03	4,060.50	6.13%	995.73	3,962.47	6.28%	1,016.38	3,871.83	6.45%
其他[注 2]	-	14,050.41	21.20%	-	11,465.50	18.18%	-	9,383.53	15.64%
合 计	-	66,277.06	100.00%	-	63,049.36	100.00%	-	59,999.30	100.00%

注 1：树脂相关品主要为树脂加工或使用过程中相关的植物油、甘油、季戊四醇、单体、酚、醛等。

注 2：其他，主要系其他化学品（光引发剂等）、包装辅材等辅助生产材料。”

(二) 发行人已就对日采购的具体原材料品种、采购金额及占比、主要应用产品，国际经济形势的变化及疫情影响是否对原材料供货、采购成本、经营业绩存在重大不利影响在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“十、关联交易”之“(一) 经常性关联交易”中补充披露如下：

“(5) 对日采购的具体原料品种、采购金额及占比、主要应用产品

公司向 TOKA 采购的原材料涉及的细分品类较多，主要用于各类油墨的生产，

具体情况如下：

①2019 年度

原材料名称	原材料归属大类	采购金额 (万元)	占公司原料采购 金额的比例	采购用途
预聚物[注 1]	树脂类材料[注 3]	5,466.62	8.25%	用于 UV 油墨
颜料	颜料	1,922.58	2.90%	用于 UV 油墨
		870.57	1.31%	用于胶印油墨
助剂	助剂	776.37	1.17%	用于 UV 油墨
		61.90	0.09%	用于胶印油墨
		0.45	0.00%	用于液体油墨
单体[注 2]	树脂类材料	365.47	0.55%	用于 UV 油墨
矿油/溶剂	溶剂	0.23	0.00%	用于胶印油墨
其他	其他	342.65	0.52%	其他
其它化学品	其他	38.58	0.06%	用于 UV 油墨
		0.03	0.00%	用于胶印油墨
树脂/凡立水/松香 /植物油等相关	树脂类材料	169.51	0.26%	用于 UV 油墨
		30.40	0.05%	用于胶印油墨
		66.46	0.10%	用于液体油墨
小 计		10,111.81	15.26%	

注 1：又称预聚体，聚合度介于单体与最终聚合物之间的一种分子量较低的聚合物，通常指制备最终聚合物前一阶段的聚合物。下同。

注 2：能与同种或他种分子聚合的小分子的统称，是合成聚合物所用的低分子的原料。下同。

注 3：指树脂和树脂相关品。下同。

②2018 年度

原材料名称	原材料归属大类	采购金额 (万元)	占公司原料采 购金额的比例	采购用途
预聚物	树脂类材料	3,959.58	6.28%	用于 UV 油墨
颜料	颜料	1,738.45	2.76%	用于 UV 油墨
		603.83	0.96%	用于胶印油墨
助剂	助剂	359.61	0.57%	用于 UV 油墨
		239.06	0.38%	用于胶印油墨
单体	树脂类材料	382.84	0.61%	用于 UV 油墨
其他	其他	269.24	0.43%	其他
其它化学品	其他	43.19	0.07%	用于 UV 油墨

原材料名称	原材料归属大类	采购金额 (万元)	占公司原料采 购金额的比例	采购用途
		0.05	0.00%	用于胶印油墨
树脂/凡立水/松 香/植物油等相关	树脂类材料	23.46	0.04%	用于UV油墨
		43.65	0.07%	用于胶印油墨
		41.01	0.07%	用于液体油墨
小计		7,703.97	12.22%	

③2017年度

原材料名称	原材料归属大类	采购金额 (万元)	占公司原料采 购金额的比例	采购用途
预聚物	树脂类材料	3,438.86	5.73%	用于UV油墨
颜料	颜料	1,854.51	3.09%	用于UV油墨
		616.48	1.03%	用于胶印油墨
助剂	助剂	362.00	0.60%	用于UV油墨
		139.10	0.23%	用于胶印油墨
单体	树脂类材料	476.16	0.79%	用于UV油墨
矿油/溶剂	溶剂	56.10	0.09%	用于胶印油墨
其他	其他	0.06	0.00%	用于UV油墨
		225.82	0.38%	其他
其它化学品	其他	90.67	0.15%	用于UV油墨
		0.06	0.00%	用于胶印油墨
树脂/凡立水/松 香/植物油等相关	树脂类材料	145.11	0.24%	用于胶印油墨
		62.52	0.10%	用于液体油墨
小计		7,467.46	12.45%	

(6) 国际经济形势的变化及疫情影响是否对原材料供货、采购成本、经营业绩存在重大不利影响

2020年1-5月，与上年同期相比，公司油墨产品的国内外需求有所下降，原材料采购需求也相应有所下降，同时部分原材料采购价格出现下降趋势。公司生产所需主要原材料包括颜料、树脂类材料、溶剂、助剂等，主要原材料供应商未处于疫情重灾区，目前公司主要供应商均已复工复产，原材料供应较充足，能够满足订单生产的需求。公司海外采购占采购总额比例约为16%，主要供应商来自日本等地，目前，公司进口材料供应正常，国际经济形势变化及国外疫情情况没有对公司正常生产经营造成重大不利影响。

疫情对公司具体影响情况见招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十三、资产负债表日后事项、或有事项、承诺事项及其他重要事项”之“(四)财务报告审计截止日后主要经营状况”。

【发行人说明】

(一) UV油墨上游原材料是否对TOKA存在依赖，具体依赖程度如何，相关原材料的供应情况对发行人持续经营的影响，各主要原材料是否存在供货风险，如是，请补充披露相关风险

公司 UV 油墨上游原材料对 TOKA 不存在重大依赖，相关原材料的供应情况对公司的持续经营不存在重大影响，各主要原材料不存在供货风险。公司对 TOKA 采购的具体情况、原因以及公司拟采取的措施等，详见本回复第 19 题“(一)对关联方采购持续增加的原因，对比同类原材料的采购价格说明存在差异的原因及合理性，原材料采购对关联方是否存在依赖”。

(二) 结合市场价格波动等因素说明报告期内各类原材料产品采购价格是否公允

油墨行业上游行业系基础化工品生产行业，主要提供颜料、树脂、溶剂等原材料。目前国内颜料和溶剂的产量在百万吨以上、树脂产量在千万吨以上，因此油墨行业对上述化工原料的需求占其供应量的比重较低。从原料市场看，目前国内传统的胶印、液体油墨原料供应充足，供应商数量较多，市场化程度较高。而 UV 油墨在国内起步较晚，UV 油墨部分原材料的生产厂家多集中在日本等国。

报告期内，公司主要原材料的价格变动情况如下：

原材料	2019 年度		2018 年度		2017 年度
	均价 (万元/吨)	变动率	均价 (万元/吨)	变动率	均价 (万元/吨)
颜料	3.63	0.26%	3.62	10.13%	3.29
树脂	3.33	6.65%	3.12	1.55%	3.07
松脂[注]	0.79	-27.44%	1.09	5.66%	1.03
树脂相关品	2.07	-0.39%	2.08	10.74%	1.88
溶剂	0.71	-11.19%	0.80	8.89%	0.74
助剂	4.82	4.08%	4.63	3.85%	4.46

注：松脂价格为含税价。

1、颜料

油墨用颜料分为油墨用有机颜料和油墨用无机颜料，公司主要以油墨用有机颜料，该等颜料无公开市场价格可查询。经查询，公司颜料供应商之一上市公司-百合花（603823）报告期内颜料产品价格情况如下：

产品	2019 年度销售单价（万元/吨）	较上年变幅	2018 年度销售单价（万元/吨）	较上年变幅	2017 年度销售单价（万元/吨）
颜料	5.61	8.39%	5.18	17.27%	4.42

公司颜料采购单价 2018 年较 2017 年增长 10.13%，2019 年较 2018 年增长 0.26%，与百合花颜料销售单价波动趋势具有一致性，其中波动幅度不同主要原因系百合花的颜料包含油墨用颜料、涂料用颜料和塑料用颜料等，其中涂料用和塑料用颜料的价格较高且价格波动幅度较大，具体情况如下：

单位：万元/吨

主要产品	2016 年 1-6 月销售单价	销售占比	2015 年度销售单价	销售占比	2014 年度销售单价	销售占比	2013 年度销售单价	销售占比
油墨用颜料	3.33	42.77%	3.34	46.33%	3.48	47.27%	3.58	49.23%
涂料用颜料	6.68	38.92%	6.54	35.90%	6.94	35.78%	7.28	33.46%
塑料用颜料	4.51	16.80%	5.10	15.89%	6.26	16.17%	6.15	16.34%
中间体等其他产品	3.63	1.50%	3.37	1.88%	3.22	0.77%	3.35	0.97%

注：百合花上市后其年度报告未披露颜料分类别销售单价。上表数据来源于百合花招股说明书。

由上表可知百合花颜料产品分为不同的类型，其中油墨用颜料单价较低，与公司颜料采购价格差异较小。百合花 2017 年-2019 年的颜料销售价格高于公司颜料采购价格具有合理性。

2、树脂类材料（包括树脂和树脂相关品）

公司树脂类材料规格型号不一，无公开市场价格可查询。公司树脂类材料按其上游主要工业原料（丙烯酸、松香、原油）分类情况如下：

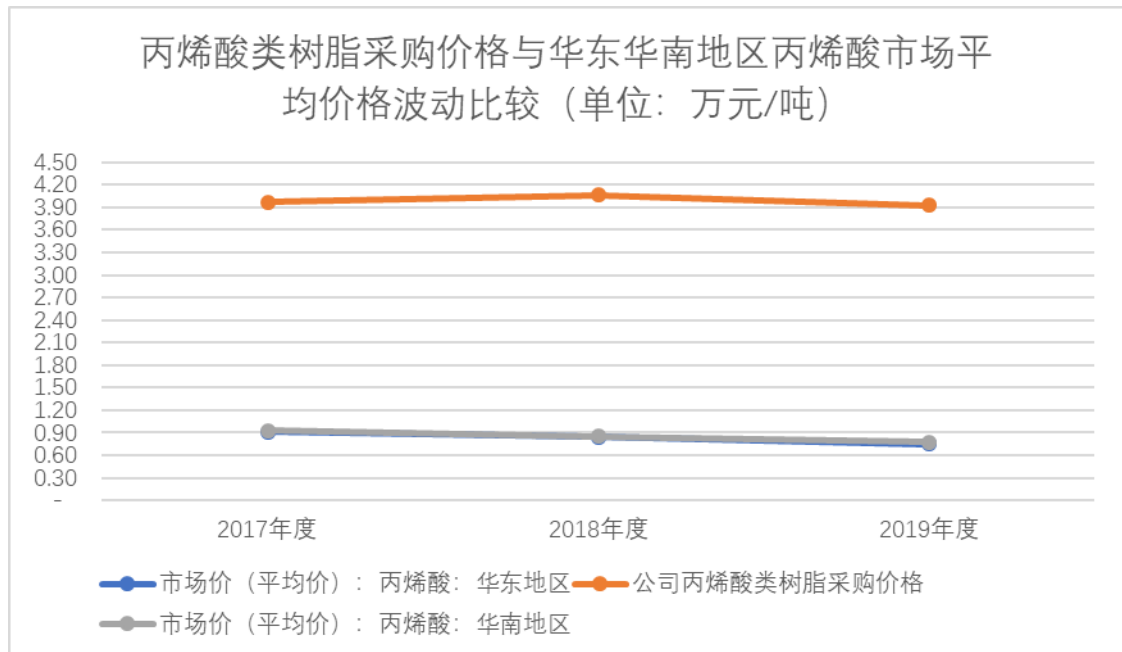
单位：万元，万元/吨

树脂类原料分类	2019 年度			2018 年度			2017 年度	
	采购金额	采购单价	采购单价波动	采购金额	采购单价	采购单价波动	采购金额	采购单价
丙烯酸类树脂	14,294.79	3.93	-3.05%	12,068.91	4.06	2.32%	10,727.97	3.97
原油类树脂	7,475.30	1.14	-2.23%	8,008.76	1.17	2.57%	8,357.55	1.14
松香类树脂	713.63	1.87	-1.49%	937.75	1.90	1.59%	787.65	1.87

树脂类原料分类	2019 年度			2018 年度			2017 年度	
	采购金额	采购单价	采购单价波动	采购金额	采购单价	采购单价波动	采购金额	采购单价
树脂类材料小计	22,483.71	-	-	21,015.42	-	-	19,873.17	-
占树脂和树脂相关品采购的比例	100.00%	-	-	100.00%	-	-	100.00%	-

(1) 丙烯酸类树脂

丙烯酸类树脂主要原料为丙烯酸。报告期内，公司丙烯酸类树脂采购价格波动与华东华南地区丙烯酸市场平均价格波动如下表：



注：华东华南地区丙烯酸市场平均价格数据来自 Wind。

如上图，公司丙烯酸类树脂采购价格与丙烯酸市场平均价格波动趋势基本一致。

(2) 原油类树脂

原油类树脂主要原料系原油及其相关产品。报告期内，原油的市场价格波动趋势如下图：



注：数据来自WIND。

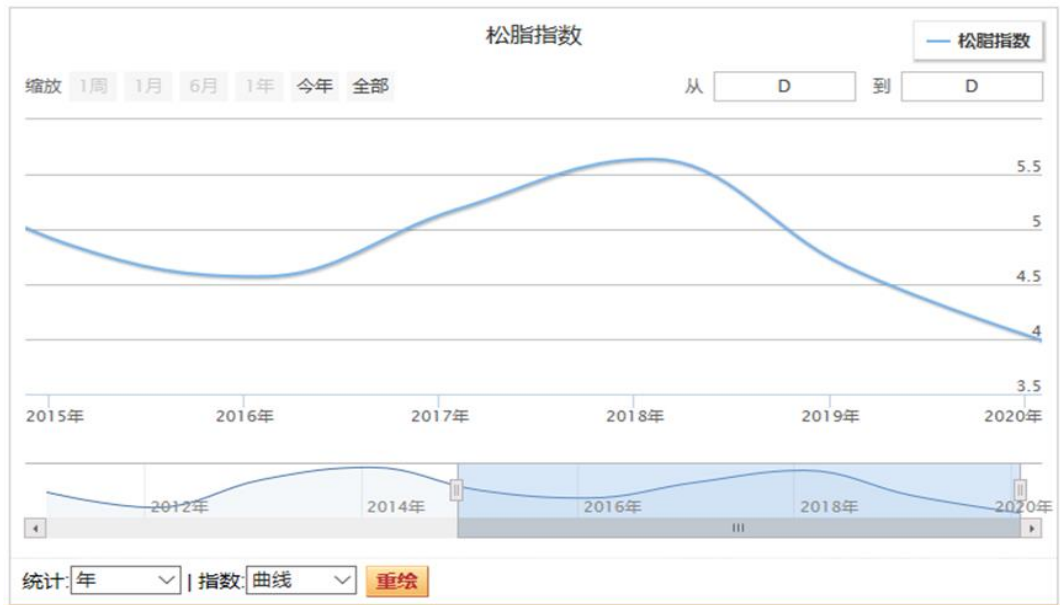
如图，OPEC 一揽子原油价格在 2017 年下半年呈上升趋势，2018 年第三季度开始价格下降，从 2019 年 1 月开始又有小幅上升，但总体较 2018 年全年价格有所下降。公司原油类树脂的采购均价 2018 年较 2017 年上升 2.57%，2019 年较 2018 年下降 2.23%，与上述原油市场价格波动趋势基本一致。

(3) 松香类树脂

公司外购的松香类树脂金额相对较少，松香类树脂主要原料为松香，市场公开的松香指数波动趋势与松香类树脂价格波动具有一定的相关性，但因加工、产品类别不同以及市场供求关系影响等原因，价格波动幅度有所差异。报告期内松香类树脂价格波动幅度较小。

3、松脂

经查询松香网（www.rosin-china.com），报告期内松脂指数波动如下：



如图所示，松脂指数 2018 年较 2017 年逐步增长，2019 年较 2018 年大幅下降。公司松脂的采购均价 2018 年度较 2017 年度上升 5.66%，2019 年度较 2018 年下降 27.44%，与上述松脂指数波动趋势基本一致。

4、溶剂

公司溶剂原料价格亦主要受上游原料原油等价格波动影响。2018 年度采购价格较 2017 年度上升 8.89%，2019 年度采购价格较 2018 年度下降 11.19%。与上游原料价格波动趋势一致。

5、助剂

报告期各期，公司助剂采购金额占原材料采购总额的比例约为 6%，占比较低，且助剂类原材料细分品类很多，不同助剂产品之间差异较大，无公开市场交易价格可查询，该类材料价格呈现小幅上涨趋势，不存在明显异常情况。

(三) 结合主要产品的采购周期、生产周期说明主要原材料采购量变动与主要产品产量变动的匹配性

1、主要产品的采购周期和生产周期

公司根据合同订单的发货时间要求和产能情况安排原材料采购等产前经营活动并制定生产、发货计划。一般情况下，公司国内采购时间在 1-2 周左右，国外采购时间 4 周左右；产品生产周期需 4-6 天。

2、主要材料采购量变动与主要产品产量变动分析

报告期内，公司主要材料采购量变动与主要产品产量变动情况如下：

项目	2019 年度	较上期变幅	2018 年度	较上期变幅	2017 年度
颜料采购量（吨）	5,300.04	6.07%	4,996.66	-7.91%	5,425.63
树脂采购量（吨）	2,925.52	2.60%	2,851.36	-5.37%	3,013.05
树脂相关品采购量（吨）	7,630.24	2.16%	7,468.56	0.28%	7,447.61
溶剂采购量（吨）	8,845.39	1.99%	8,672.46	-9.14%	9,545.34
助剂采购量（吨）	958.03	-3.79%	995.73	-2.03%	1,016.38
主要原材料采购量小计(吨)	25,659.22	2.70%	24,984.77	-5.53%	26,448.01
胶印油墨（含 UV 油墨）产量（吨）	20,184	4.86%	19,249	-4.83%	20,225
液体油墨产量（吨）	6,981	4.27%	6,695	-6.61%	7,169
主要产品产量小计（吨）	27,165	4.71%	25,944	-5.29%	27,394
采购量/产量	0.94	-	0.96	-	0.97

注：上述原材料列示的为主要原材料，油墨产品的生产过程还包含其他辅助材料。

由上表数据可知，公司报告期内主要原材料的采购量与主要产品的产量变动趋势一致。

【会计师的核查意见】

针对上述事项，会计师主要实施了以下核查程序：

1、对公司财务部门及国际部门的相关负责人进行访谈，了解公司与 TOKA 交易的背景、原因、合理性和业务实质，测算公司向 TOKA 的采购价格变动对成本的影响情况；

2、对公司采购负责人进行访谈，了解国际经济形势的变化及疫情影响对原材料供货、采购成本等存在的影响；

3、了解公司采购询价制度，检查公司主要原料采购合同，核对入库单、发票等金额是否一致，检查财务处理是否正确；

4、对于同一种产品不同供应商之间的价格差异以及同一产品不同年度价格波动进行分析；

5、查询原料市场交易价格以及与公司原料相关的上游原料市场价格波动情况，核对公司相关原料价格波动是否与公开市场交易价格以及上游原料价格变动趋势一致；

6、对报告期内公司的主要供应商进行发函询证，核实确认采购金额及期末余额；

7、对报告期的主要原材料采购量、产品产量和存货周转情况执行分析程序。

经核查，会计师认为，国际经济形势的变化及疫情影响对公司的原材料供货、采购成本、经营业绩等不存在重大不利影响；UV 油墨上游原材料对 TOKA 不存在重大依赖，公司与 TOKA 的关联采购主要基于国际采购的便利性，而不是对 TOKA 生产的原材料或产品的依赖，相关原材料的供应情况波动对公司的持续经营不存在重大影响，公司生产用各主要原材料不存在供货风险；报告期内公司原材料的采购价格公允，与市场价格的波动趋势基本一致；公司主要原材料采购量的变动与主要产品产量的变动匹配。

四、关于公司治理与独立性

18、关于同业竞争

招股说明书披露，杭实集团持有发行人 50.00% 的股份，TOKA 持有发行人 44.67% 的股份，持股比例较为接近。TOKA 主营业务为各类印刷用油墨、合成树脂的生产销售。

请发行人说明：（1）TOKA 的同类收入或毛利占发行人该类业务收入或毛利的比例；（2）TOKA 与发行人之间是否存在非公平竞争、是否存在利益输送、是否存在相互或单方让渡商业机会的情况，竞争情况对未来发展的潜在影响。

请保荐机构和发行人律师按照《审核问答》问题 4 的要求进行核查并发表明确意见。

回复：

【发行人说明】

（一）TOKA 的同类收入或毛利占发行人该类业务收入或毛利的比例

TOKA 生产的油墨产品主要包括 UV 油墨、胶印油墨及其他油墨。根据 TOKA 披露的相关公告，TOKA 收入情况如下：

单位	2019.4.1-2020.3.31	2018.4.1-2019.3.31	2017.4.1-2018.3.31
百万日元	48,217	49,638	47,942
人民币万元	316,033	302,132	283,174

注：日本以每年 4 月至次年 3 月为一个完整财年；上表列示的人民币收入系按各期末汇率折算形成。

由于会计年度、细分产品有所区别，TOKA 销售收入无法与发行人直接类比，TOKA 最近三个财年销售收入占发行人收入的比例约为 300%。

(二) TOKA 与发行人之间是否存在非公平竞争、是否存在利益输送、是否存在相互或单方让渡商业机会的情况，竞争情况对未来发展的潜在影响

1、油墨行业特性决定了国内油墨市场为发行人目前主要销售市场

油墨行业具有以下特性：

(1) 全球细分产品市场差异化

全球油墨市场整体发展趋势和方向基本一致，但由于各国在产品行业标准、环保要求、应用领域政策等诸多方面的差异，导致在细分产品市场上有所不同。因此，油墨公司的主要销售市场通常集中于国内市场，在开拓境外市场时，往往与当地企业合作设立子公司。

(2) 客户需要油墨产品、配套技术服务和印刷解决方案

油墨生产企业除向客户直接销售油墨成品之外，通常还需向客户提供配套技术服务和印刷解决方案，包括对客户现有印刷设备、系统的调试，及售后服务等，从而保证油墨产品印刷呈现的效果及性能。

(3) 存在一定服务半径

为了更好地提供符合客户需求的全套服务，油墨生产企业的销售、技术及售后人员可能需多次前往客户现场，实地沟通需求、查看印刷设备并进行调试、解决使用中可能存在的问题，这使得油墨行业存在一定服务半径，油墨生产企业与客户间需有较为便利的交通往来渠道。

(4) 高端产品定制化

在高端应用领域，由于使用场景的区别，油墨客户对于油墨产品的色彩种类、光泽度、色域及其他属性等通常具有个性化要求，油墨生产企业需要针对客户的特殊要求对产品进行定制，形成为客户专供的专色型号，专色型号在配色及技术指标上均有别于标准化的油墨产品，同时为客户提供配套的整体应用解决方案及持续售后服务。

基于上述行业特性，油墨生产企业需配备较为完善的销售服务体系，从而实现对客户需求的快速响应。发行人已在全国多地设立分支机构，实现全国范围的服务覆盖，但短期内尚不具备在境外设立分支机构、大力开拓境外业务的条件。

综上所述，油墨行业特性及发行人现有机构设置决定了国内油墨市场为发行人目前主要销售市场。报告期内，发行人内销收入占主营业务收入的比例分别为

93.84%、95.88%及 96.88%；外销收入主要为向 TOKA 子公司香港东华销售树脂和胶印油墨。发行人内外销情况与机构设置情况、行业特性相符。

2、发行人与 TOKA 主要销售市场不同且通过协议进行了进一步明确

(1) TOKA 主要销售市场

TOKA 销售收入金额及分区域占比情况如下：

单位：百万日元

地区	2019.4.1-2020.3.31		2018.4.1-2019.3.31		2017.4.1-2018.3.31	
	销售额	占比 (%)	销售额	占比 (%)	销售额	占比 (%)
日本	32,885	68.20	34,419	69.34	34,895	72.79
亚洲地区	10,570	21.92	10,900	21.96	10,963	22.87
其他地区	4,761	9.87	4,318	8.70	2,083	4.34
合计	48,217	100.00	49,638	100.00	47,942	100.00

注：亚洲地区销售额包含 TOKA 对发行人的销售，但不存在其他对中国大陆地区的销售。

根据 TOKA 披露信息，除日本外，其在韩国、泰国、中国香港、荷兰及美国等地设有油墨相关生产厂区或服务型子公司，无位于中国大陆地区的油墨相关控股公司，其中：位于韩国、泰国及中国香港的机构主要定位于除中国大陆以外的其他亚洲市场；位于荷兰、美国等地的机构，主要定位于欧盟市场及北美市场。

因此，TOKA 主要销售市场为日本及其他亚洲（不含中国大陆）、欧盟和北美地区，与发行人不存在重合。

(2) 《市场分割协议》对市场区域的进一步明确

虽然发行人与 TOKA 的主要销售市场不存在重合，为进一步明确双方市场区域，保证互相独立经营，2013 年 8 月，发行人、TOKA 与杭实集团共同签订了《市场分割协议》，明确约定中国大陆、俄罗斯、东欧、非洲及南美地区为发行人市场区域，除中国大陆外的亚洲、北美和欧盟地区为 TOKA 市场区域，双方不得在对方区域内建立、开展、从事构成竞争的油墨相关业务。双方均按《市场分割协议》的约定开展业务活动。

3、长期处于不同销售市场使发行人与 TOKA 的油墨产品存在一定差异

鉴于不同国家及地区相关法规及产品标准的差异，随着多年的经营发展，发行人与 TOKA 的产品从生产原料、工艺到产品标准均存在一定差异。例如，我

国对油墨产品强制性环保要求较高，对印刷过程中 VOCs 的排放进行严格控制，而日本无强制性规定，可能导致 TOKA 的油墨产品不符合国内相关标准，亦不能对发行人产品进行直接替代。

4、TOKA 具有较完善的治理结构和健全的内控机制

TOKA 作为东京证券交易所上市公司，具有较完善的治理结构和健全的内控机制，其经营活动需遵守当地法律法规、上市公司监管规则，不具有违背《市场分割协议》的约定涉足国内市场，并与发行人发生非公平竞争、利益输送、相互或单方让渡商业机会的动机和理由。

5、国内油墨市场仍有较大发展空间，为发行人未来主要经营方向

发行人报告期内市场占有率虽始终保持在同行业前列，但根据中国油墨协会统计数据，发行人 2017 年、2018 年在油墨产品重点企业中的市场占有率仅为 6% 左右，在整体油墨市场的占有率不到 4%，而 2018 年我国油墨年产量达 76.8 万吨，国内油墨市场仍有较大发展和提升空间。此外，鉴于油墨行业的服务特性及海外市场主要被油墨行业巨头垄断的市场现状，如在海外配套建设生产型、服务型基地以大力拓展海外市场，前期投入较大，需经充分调研并进行谨慎论证，存在一定投资风险。

因此，发行人将凭借多年经营形成的完备的销售服务网络，进一步开发国内市场，在巩固现有油墨产品行业地位的基础上，保持并不断提高在国内油墨市场的占有率。

综上所述，发行人与 TOKA 多年以来一直在不同销售市场开展油墨相关业务，不存在直接竞争关系，油墨产品和服务亦具有一定差异，且双方通过《市场分割协议》的约定对市场区域进行了区分，TOKA 亦不具有违背相关约定涉足发行人主要销售市场的动机和理由，双方不存在非公平竞争、利益输送、相互或单方让渡商业机会的情形。此外，国内市场仍为发行人未来主要经营方向，《市场分割协议》的签订未限制发行人未来发展，不会构成重大不利影响。

【保荐机构的核查意见】

保荐机构履行了以下核查程序：

- 1、查阅了发行人、TOKA 与杭实集团签订的《市场分割协议》；
- 2、查阅了最近几年国内油墨行业相关统计数据；

- 3、查阅了发行人最近三年内外销数据，并与发行人机构设置情况进行比对；
- 4、查阅了 TOKA 披露的相关公告；
- 5、取得了发行人提供的相关说明文件。

经核查，保荐机构认为：

发行人由杭实集团和协丰投资共同控制，TOKA 并非杭实集团或协丰投资控制的企业，TOKA 与发行人主营业务的重合不构成发行人与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业间的同业竞争，且 TOKA 未直接参与发行人经营、管理，对发行人经营、管理不具有重大影响。

此外，TOKA 销售收入占发行人收入的比例虽然较高，但发行人油墨产品的主要销售市场为国内市场，而 TOKA 的主要销售市场为除中国大陆以外的亚洲市场等，适用的政策、标准有所区别，油墨产品和服务亦具有一定差异，双方不存在直接竞争关系，并通过《市场分割协议》对各自市场区域进行了进一步明确，TOKA 亦不具有违背相关约定涉足发行人主要销售市场的动机和理由，故双方不存在在同一市场竞争的情形，亦不存在非公平竞争、利益输送、相互或单方让渡商业机会的情形。同时，发行人未来经营仍以国内市场为主，具有较大发展空间，《市场分割协议》的签订不会对发行人未来发展构成重大不利影响。

综上所述，发行人与 TOKA 间不存在对发行人构成重大不利影响的同业竞争，TOKA 亦非发行人控股股东、实际控制人及其控制的其他企业，发行人符合《科创板首次公开发行股票注册管理办法（试行）》规定的发行条件。

【律师的核查意见】

律师履行了以下核查程序：

- 1、查阅 TOKA 最近三年年度报告；
- 2、查阅发行人《申报审计报告》；
- 3、查阅发行人、TOKA 与杭实集团签订的《市场分割协议》；
- 4、取得发行人的说明。

经核查，律师认为：

1、发行人与 TOKA 多年以来一直在不同销售市场开展油墨相关业务，各自形成的经营地域具有显著差异，所提供的油墨产品及服务也因经营地域的不同具有一定差异。发行人与 TOKA 通过《市场分割协议》进一步明确和巩固了各自

不同的市场区域，既保障了发行人目前的业务经营，也不会对发行人未来发展构成不利影响。发行人律师认为，TOKA 与发行人之间不存在非公平竞争、不存在利益输送、不存在相互或单方让渡商业机会的情况，对发行人未来发展不存在重大不利影响，TOKA 与发行人间不存在对发行人构成重大不利影响的同业竞争。

2、根据发行人说明并经发行人律师核查，TOKA 同类业务收入大于发行人。鉴于 TOKA 成立于 1949 年，为日本东京证券交易所上市公司，其从事油墨生产销售远早于发行人，其销售规模、体量大于发行人系历史客观情况，结合前述油墨行业特性及各自销售市场的核查，发行人律师认为，TOKA 同类业务收入不构成对发行人造成重大不利影响的同业竞争。

3、另经发行人律师核查，发行人由杭实集团和协丰投资共同控制，且基于发行人目前的股权结构，杭实集团与协丰投资已对发行人形成绝对控制，TOKA 无法对发行人的经营决策施加重大影响。发行人与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业间不存在同业竞争，TOKA 亦不构成对发行人有重大不利影响的同业竞争，发行人符合《科创板首次公开发行股票注册管理办法（试行）》规定的发行条件。

19、关于经常性关联销售及关联采购

报告期内，发行人与主要股东 TOKA 及其子公司香港东华存在经常性的关联交易。报告期内公司向香港东华、TOKA 进行关联销售及关联采购，其中，关联采购的金额在报告期内逐年增加。

请发行人补充说明：（1）对关联方采购持续增加的原因，对比同类原材料的采购价格说明存在差异的原因及合理性，原材料采购对关联方是否存在依赖；

（2）量化分析向第三方采购原材料对成本的影响；（3）对 TOKA 及其子公司香港东华的关联销售及关联采购的资金流情况，是否存在采购付款与销售回款相抵销的情形，与 TOKA 及其子公司香港东华的业务实质，收入以总额确认的准确性，是否属于委托加工业务，相关会计处理是否符合企业会计准则的规定。

请申报会计师核查并发表意见。

回复：

【发行人说明】

(一) 对关联方采购持续增加的原因，对比同类原材料的采购价格说明存在差异的原因及合理性，原材料采购对关联方是否存在依赖

1、对关联方采购持续增加的原因

报告期各期，公司的关联采购情况如下：

单位：万元

项目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
原材料	10,111.81	7,703.97	7,467.46
成品/商品	497.19	444.35	496.84
设备	6.93	19.58	31.79
合 计	10,615.93	8,167.90	7,996.09

由上表数据可知，公司关联采购的增长主要系原材料采购增加所致。其中，公司向 TOKA 采购的原材料主要用于部分 UV 油墨和胶印油墨的产品，具体情况如下：

单位：万元

项目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
用于 UV 油墨	8,739.13	6,507.13	6,222.26
用于胶印油墨	963.12	886.59	956.85
其他（辅材等）	409.56	310.25	288.34
合 计	10,111.81	7,703.97	7,467.46

报告期内，公司向 TOKA 采购的原材料增加主要系 UV 油墨收入增长导致部分原材料增加所致。

报告期内，公司 UV 油墨生产量和销售量均呈现增长趋势，公司通过 TOKA 采购的用于 UV 油墨的原材料 70%左右均为 TOKA 外部采购，并非 TOKA 自产或加工，基于长期稳定的合作、互利互惠与价格公允的原则，公司直接向 TOKA 发送各类产品的采购清单，TOKA 在日本采购完成后，将相关原材料集中装箱发送给公司，具体数据如下：

单位：万元

项目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
通过 TOKA 向第三方厂家采购用于 UV 油墨的原材料金额	5,974.61	4,761.00	4,985.43
占关联采购用于 UV	68.37%	73.17%	80.12%

项目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
油墨的原材料的比重			
占公司原材料采购总额的比重	9.01%	7.55%	8.31%

UV 油墨在国内发展时间较短，国内供应商的产品质量和品种，特别是部分树脂材料和颜料，目前尚无法完全满足公司 UV 油墨产品的要求，前述产品的国际供应商主要集中在日本，公司通过 TOKA 向相关生产厂商采购原材料。TOKA 与日本的相关原材料供应商已建立了长期稳定的合作关系，全球采购渠道通畅，公司若直接向日本供应商进行采购，需要在日本设立相应的办事机构，分别与各供应商协调采购事宜，运营成本和沟通成本相应增加；公司单次采购量相对较少，物流和通关成本也会相应增加。基于上述原因，公司通过 TOKA 进行原材料采购。

报告期内，公司通过 TOKA 采购的原材料数量及价格情况如下：

单位：吨，万元/吨

项目	2019 年度			2018 年度			2017 年度		
	采购量	占原材料关联采购金额比重	单价	采购量	占原材料关联采购金额比重	单价	采购量	占原材料关联采购金额比重	单价
树脂类材料	844.03	60.31%	7.23	740.72	57.77%	6.01	728.98	55.21%	5.66
颜料	631.92	27.62%	4.42	634.20	32.73%	3.98	662.19	33.09%	3.73
助剂	170.30	8.29%	4.92	115.06	5.45%	3.65	133.15	6.71%	3.76
合计	1,646.26	96.23%	5.91	1,489.98	95.94%	4.96	1,524.32	95.01%	4.65

总体上，报告期内公司 UV 油墨生产量和销售量规模均得到提升，相应配套采购的进口原材料数量也有所增长，同时，主要原材料价格也呈现涨价趋势，上述原因综合导致了报告期内公司关联采购呈现增长趋势。

2、对比同类原材料的采购价格说明存在差异的原因及合理性

公司通过 TOKA 采购的原材料主要系国际生产厂商生产，原材料大类为树脂类材料（预聚物、单体、树脂等）、颜料、助剂等，上述原材料的细分规格众多，具体功能、用途等存在差异而造成原材料价格存在差异，相关原材料中的细分类别较多，且细分类别的性能及价格相差较大，具体情况如下：

(1) 2019 年度，公司向 TOKA 采购的原材料与同类原材料的采购价格比较情况

采购物料名称	向 TOKA 采购原材料的情况			向其他供应商采购原材料金额 (万元)	情况说明
	采购金额 (万元)	占关联采购金 额的比重	占原材料采购金额 比例		
树脂类材料	6,098.46	60.31%	9.20%	16,385.25	树脂类材料系大类，具体涉及的细分类别很多，各细分类别差异较大，通过 TOKA 采购的主要为进口树脂类材料
颜料	2,793.14	27.62%	4.21%	14,141.80	颜料涉及的细分类别很多，各细分类别差异较大，通过 TOKA 采购的主要为进口颜料
助剂	838.71	8.29%	1.27%	3,221.78	助剂涉及的细分类别很多，各细分类别差异较大，通过 TOKA 采购的主要为进口助剂
小计	9,730.31	96.23%	14.68%	33,748.83	

注：向 TOKA 采购的树脂类材料包含预聚物、单体和树脂相关品；向其他供应商采购的包含树脂及其他树脂相关材料。下同

①公司向 TOKA 采购的主要树脂类材料（主要为预聚物、单体、树脂相关品）的价格情况

材料名称	细分类别	向 TOKA 采购的材料			向其他供应商采购的类似材料情况		比较说明
		金额 (万元)	占向 TOKA 采购的树脂 类材料占比	单价 (万元/吨)	金额 (万元)	单价 (万元/吨)	
HSP RESIN (400)	预聚物	1,636.91	26.84%	4.68	无	无	该材料通过 TOKA 向第三方厂家采购，2020 年开始有部分替代采购
UV IB VARNISH 系列材料	预聚物	801.43	13.14%	9.95	无	无	该系列细分品种较多，未来募投项目投产后部分可替代
UV IB BASE 系 列材料	预聚物	998.54	16.37%	45.65	299.45	46.94	该系列细分品种较多，同类价格接近
B-1000 (GTO) 等系列材料	单体、预聚物	780.88	12.80%	6.80	2,298.60	3.49	该系列细分品种较多，多为通过 TOKA 向第三方厂家采购，目前大部分正进行国产替代，价格普遍低于进口材料
VISCOAT TK (进 口)	预聚物	710.20	11.65%	7.03	无	无	该材料通过 TOKA 向第三方厂家采购
RG-19	预聚物	503.85	8.26%	6.90	无	无	该材料通过 TOKA 向第三方厂家采购，可由其他类似材料替代，已进行实验

材料名称	细分类别	向 TOKA 采购的材料			向其他供应商采购的类似材料情况		比较说明
		金额 (万元)	占向 TOKA 采购的树脂 类材料占比	单价 (万元/吨)	金额 (万元)	单价 (万元/吨)	
							室研究
小计		5,431.82	89.07%				

②公司向 TOKA 采购的主要颜料的价格情况

材料名称	细分类别	向 TOKA 采购的材料			向其他供应商采购的类似材料情况		比较说明
		金额 (万元)	占 TOKA 采购 的颜料占比	单价 (万元/吨)	金额 (万元)	单价 (万元/吨)	
P 系列颜料	颜料	926.24	33.16%	6.33	1,097.14	4.45	该系列细分品种较多，多为通过 TOKA 向第三方厂家采购，目前大部分正在进行国产替代，价格普遍低于进口材料
NO.9310 PINK	颜料	392.95	14.07%	51.03	3.98	39.82	已进行部分国产替代
EB-5400NV	颜料	302.06	10.81%	5.56	无	无	该材料通过 TOKA 向第三方厂家采购，已进行替代方案的实验室研究
CARBON BLACK MA-11	颜料	264.91	9.48%	2.07	无	无	有新配方，可部分替代
NEROX 305	颜料	142.86	5.11%	2.04	无	无	该材料通过 TOKA 向第三方厂家采购，2020 年开始直接向第三方厂家采购
YELLOW PASTE ZA 系列 颜料	颜料	175.90	6.30%	8.26	无	无	该材料通过 TOKA 向第三方厂家采购，已进行替代方案的实验室研究
小计		2,204.92	78.94%				

③公司向 TOKA 采购的主要助剂的价格情况

材料名称	细分类别	向 TOKA 采购的材料			向其他供应商采购的类似材料情况		比较说明
		金额 (万元)	占 TOKA 采购 的助剂占比	单价 (万元/吨)	金额 (万元)	单价 (万元/吨)	
IB 系列	助剂	423.35	50.48%	19.71	无	无	该材料部分通过 TOKA 向第三方厂家采购，无其他类似原材料

材料名称	细分类别	向 TOKA 采购的材料			向其他供应商采购的类似材料情况		比较说明
		金额 (万元)	占 TOKA 采购 的助剂占比	单价 (万元/吨)	金额 (万元)	单价 (万元/吨)	
P-1205	助剂	136.68	16.30%	1.20	20.17	1.41	该材料多为通过 TOKA 向第三方厂家采购, 已实现部分国产替代, 价格基本接近
D 系列	助剂	137.52	16.40%	38.79	310.24	9.47	该系列细分品种较多, 多为通过 TOKA 向第三方厂家采购, 目前大部分正在进行国产替代, 价格普遍低于进口材料
小计		697.54	83.17%				

(2) 2018 年度, 公司向 TOKA 采购的原材料与同类原材料的采购价格比

较情况

采购物料名称	向 TOKA 采购原材料的情况			向其他供应商 采购原材料金 额 (万元)	情况说明
	采购金额 (万元)	占关联采购 原材料金额 的比重	占原材料采 购金额比例		
树脂类材料	4,450.54	57.77%	7.06%	16,564.88	树脂类材料系大类, 具体涉及的细分类别很多, 各细分类别差异较大, 通过 TOKA 采购的主要为进口树脂类材料
颜料	2,521.44	32.73%	4.00%	13,041.85	颜料涉及的细分类别很多, 各细分类别差异较大, 通过 TOKA 采购的主要为进口颜料
助剂	419.51	5.45%	0.67%	3,542.95	助剂涉及的细分类别很多, 各细分类别差异较大, 通过 TOKA 采购的主要为进口助剂
小计	7,391.49	95.94%	11.72%	33,149.68	

①公司向 TOKA 采购的主要树脂类材料 (主要为预聚物、单体、树脂相关产品) 的价格情况

材料名称	细分类别	向 TOKA 采购的材料			向其他供应商采购的类似材料情况		比较说明
		金额 (万元)	占向 TOKA 采购的树脂 类材料占比	单价 (万元/吨)	金额 (万元)	单价 (万元/吨)	
HSP RESIN (400)	预聚物	1,263.44	28.39%	4.33	无	无	该材料通过 TOKA 向第三方厂家采购, 2020 年

材料名称	细分类别	向 TOKA 采购的材料			向其他供应商采购的类似材料情况		比较说明
		金额 (万元)	占向 TOKA 采购的树脂 类材料占比	单价 (万元/吨)	金额 (万元)	单价 (万元/吨)	
							开始有部分替代采购
UV IB 系列材料	预聚物	1,397.68	31.40%	9.55	8.63	12.16	该系列细分品种较多，向其他供应商采购金额较小，同类价格较为接近，未来募投项目投产后部分可替代
B-1000 (GTO) 等系列材料	单体、预聚物	794.61	17.85%	6.42	673.44	3.27	该系列细分品种较多，多为通过 TOKA 向第三方厂家采购，目前大部分正进行国产替代，价格普遍低于进口材料
RG-19	预聚物	336.96	7.57%	6.36	无	无	该材料通过 TOKA 向第三方厂家采购，可由其他类似材料替代，已进行实验室研究
VISCOAT TK(进口)	预聚物	273.13	6.14%	6.53	无	无	该材料通过 TOKA 向第三方厂家采购
小计		4,065.81	91.36%				

②公司向 TOKA 采购的主要颜料的价格情况

材料名称	细分类别	向 TOKA 采购的材料			向其他供应商采购的类似材料情况		比较说明
		金额 (万元)	占 TOKA 采购 的颜料占比	单价 (万元/吨)	金额 (万元)	单价 (万元/吨)	
P 系列颜料	颜料	807.15	32.01%	6.00	1,135.39	4.13	该系列细分品种较多，多为通过 TOKA 向第三方厂家采购，目前大部分正进行国产替代，价格普遍低于进口材料
NO.9310 PINK	颜料	304.57	12.08%	42.30	无	无	该材料通过 TOKA 向第三方厂家采购，2019 年开始有部分国产替代
NEROX 305	颜料	237.36	9.41%	1.97	无	无	该材料通过 TOKA 向第三方厂家采购，2020 年开始直接向第三方厂家采购

材料名称	细分类别	向 TOKA 采购的材料			向其他供应商采购的类似材料情况		比较说明
		金额 (万元)	占 TOKA 采购 的颜料占比	单价 (万元/吨)	金额 (万元)	单价 (万元/吨)	
EB-5400NV	颜料	179.16	7.11%	5.27	无	无	该材料通过 TOKA 向第三方厂家采购, 已进行替代方案的实验室研究
YELLOW PASTE ZA 系列 颜料	颜料	162.37	6.44%	7.56	无	无	该材料通过 TOKA 向第三方厂家采购, 已进行替代方案的实验室研究
EB-184S	颜料	84.06	3.33%	3.46	无	无	2019 年起已不再采购使用
小计		1,774.68	70.38%				

③公司向 TOKA 采购的主要助剂的价格情况

材料名称	细分类别	向 TOKA 采购的材料			向其他供应商采购的类似材料情况		比较说明
		金额 (万元)	占 TOKA 采购 的助剂占比	单价 (万元/吨)	金额 (万元)	单价 (万元/吨)	
IB 系列	助剂	126.29	30.10%	22.00	无	无	该材料部分通过 TOKA 向第三方厂家采购, 无其他类似原材料
P-1205	助剂	91.05	21.70%	1.11	无	无	该材料多为通过 TOKA 向第三方厂家采购, 2019 年开始有部分国产替代
D 系列	助剂	95.54	22.77%	36.89	318.04	9.09	该系列细分品种较多, 多为通过 TOKA 向第三方厂家采购, 目前大部分正进行国产替代, 价格普遍低于进口材料
小计		312.88	74.58%				

(3) 2017 年度, 公司向 TOKA 采购的原材料与同类原材料的采购价格比较情况

采购物料名称	向 TOKA 采购原材料的情况			向其他供应商 采购原材料金 额 (万元)	情况说明
	采购金额 (万元)	占关联采购原材 料金额的比重	占原材料采 购金额比例		

采购物料名称	向 TOKA 采购原材料的情况			向其他供应商 采购原材料金 额（万元）	情况说明
	采购金额（万元）	占关联采购原材 料金额的比重	占原材料采 购金额比例		
树脂类材料	4,122.66	55.21%	6.87%	15,750.51	树脂类材料系大类，具体涉及的细分类别很多，各细分类别差异较大，通过 TOKA 采购的主要为进口树脂类材料
颜料	2,470.99	33.09%	4.12%	12,785.02	颜料涉及的细分类别很多，各细分类别差异较大，通过 TOKA 采购的主要为进口颜料
助剂	501.09	6.71%	0.84%	3,370.73	助剂涉及的细分类别很多，各细分类别差异较大，通过 TOKA 采购的主要为进口助剂
小计	7,094.74	95.01%	11.82%	31,906.26	

①公司向 TOKA 采购的主要树脂类材料（主要为预聚物、单体、树脂相关产品）的价格情况

材料名称	细分类别	向 TOKA 采购的材料			向其他供应商采购的类似材料情况		比较说明
		金额 （万元）	占向 TOKA 采购的树脂 类材料占比	单价 （万元/ 吨）	金额 （万元）	单价 （万元/吨）	
HSP RESIN （400）	预聚物	1,240.23	30.08%	4.34	无	无	该材料通过 TOKA 向第三方厂家采购，2020 年开始有部分替代采购
UV IB 系列材料	预聚物	1,019.08	24.72%	10.57	16.85	12.30	该系列细分品种较多，向其他供应商采购金额较小，价格较为接近，未来募投项目投产后部分可替代
B-1000（GTO） 等系列材料	单体、预聚物	989.44	24.00%	6.29	1,278.29	3.38	该系列细分品种较多，多为通过 TOKA 向第三方厂家采购，目前大部分正进行国产替代，价格普遍低于进口材料
RG-19	预聚物	396.12	9.61%	6.49	无	无	该材料通过 TOKA 向第三方厂家采购，可由其他类似材料替代，已进行实验室研究
小计		3,644.87	88.41%				

②公司向 TOKA 采购的主要颜料的价格情况：

材料名称	细分类别	向 TOKA 采购的材料			向其他供应商采购的类似材料情况		比较说明
		金额 (万元)	占 TOKA 采购 的颜料占比	单价 (万元/吨)	金额 (万元)	单价 (万元/吨)	
P 系列颜料	颜料	965.49	39.07%	5.37	1,072.28	4.36	该系列细分品种较多，多为通过 TOKA 向第三方厂家采购，目前大部分正进行国产替代，价格普遍低于进口材料
YELLOW PASTE ZA 系列颜料	颜料	184.33	7.46%	7.33	1.69	8.46	该系列细分品种存在差异，为通过 TOKA 向第三方厂家采购，总体上价格较为接近，已进行替代方案的实验室研究
NEROX 305	颜料	173.16	7.01%	1.87	13.94	1.94	该材料通过 TOKA 向第三方厂家采购，2020 年开始直接向第三方厂家采购
EB-184S	颜料	132.91	5.38%	3.58	6.46	3.59	基本接近，2019 年起已不再采购使用
小计		1,455.89	58.92%				

③公司向 TOKA 采购的主要助剂的价格情况

材料名称	细分类别	向 TOKA 采购的材料			向其他供应商采购的类似材料情况		比较说明
		金额 (万元)	占 TOKA 采 购的助剂占比	单价 (万元/吨)	金额 (万元)	单价 (万元/吨)	
IB 系列	助剂	150.39	30.01%	15.31	无	无	该材料部分通过 TOKA 向第三方厂家采购，无其他类似原材料
P-1205	助剂	87.50	17.46%	1.11	无	无	该材料多为通过 TOKA 向第三方厂家采购，2019 年开始有部分国产替代
D 系列	助剂	78.92	15.75%	35.63	317.10	8.92	该系列细分品种较多，多为通过 TOKA 向第三方厂家采购，目前大部分正进行国

材料名称	细分类别	向 TOKA 采购的材料			向其他供应商采购的类似材料情况		比较说明
		金额 (万元)	占 TOKA 采 购的助剂占比	单价 (万元/吨)	金额 (万元)	单价 (万元/吨)	
							产替代，价格普遍低于进口材料
MC 850 COMPOUND	助剂	72.69	14.51%	3.45	5.80	3.22	基本接近
小计		389.50	77.73%				

结合上述数据比较，报告期内，公司通过 TOKA 采购的原材料多为 TOKA 向第三方厂家采购的进口材料，因材料性能、品质等方面原因，该部分进口材料的价格普遍高于公司国内其他类似材料的价格，具有合理性。

3、原材料采购对关联方是否存在依赖

结合前述分析，公司通过 TOKA 采购的原材料 70%左右为 TOKA 向第三方厂家采购，公司与 TOKA 具有多年良好的合作关系，基于公平互利和定价公允的交易原则，公司直接向 TOKA 发送各类产品的采购清单，TOKA 在日本采购完成后，将相关原材料集中装箱发送给公司，公司通过 TOKA 进行国际采购具有商业合理性。

同时，公司采购部分 TOKA 自产或加工的原材料，报告期各期，该部分原材料采购占公司原材料采购总额的比重为 2%至 4.2%之间，占比较小。

目前，公司已针对通过 TOKA 采购的部分原材料进行了替代或者具有明确替代计划，未来，公司将通过募投项目的投产，进一步加大进口材料国产化的进程。同时，上述原材料的部分生产厂商逐步在国内增设代理商或生产基地，在保证商业交易的合理性与独立性的前提下，公司将积极进行国内替代。2020 年 1-5 月，公司关联采购金额为 3,065.91 万元（未经审计），较上年同期下降 23.10%。截至 2020 年 5 月，公司已经开始替代或有明确替代计划的进口原材料具体情况如下：

原材料名称	2019 年采购额 (万元)	后续替代情况	主要替代方式
HSP RESIN (400)	1,636.91	已开始部分替代使用	国际生产厂家国内基地采购
NO.9310 PINK	392.95	已经替代一半左右	国内供应商采购类似材料
B-1000 (GTO)	356.03	已经替代一半左右	国内供应商采购类

原材料名称	2019年采购额 (万元)	后续替代情况	主要替代方式
			似材料
P-0400	332.80	开始中试, 计划 2020 年替代一半左右	国内供应商采购类似材料
CARBON BLACK MA-11	264.91	已开始部分替代使用	国内代理商采购类似产品
P-0990	184.60	计划 2020 年替代一半左右	国内代理商采购
B-1350	177.26	消耗库存后使用国产材料替代	国内供应商采购类似材料
ISO-DAP	169.51	消耗库存后使用国产材料替代	国际生产厂家国内基地采购
NEROX 305	142.86	完成替代	自主进口
P-1205	136.68	已开始部分替代使用	国内代理商采购
P-0205	128.06	小试采购	国内代理商采购
B-1200	124.77	消耗库存后使用国产材料替代	国际生产厂家国内基地采购
D-95	117.51	已开始部分替代使用	国内代理商采购类似产品
B-1300	116.89	消耗库存后使用国产材料替代	国内供应商采购类似材料
P-0245	108.90	已开始部分替代使用	国际生产厂家国内基地采购
SYMULER Fast Yellow 4340	95.22	已开始部分替代使用	国际生产厂家国内基地采购
HELIOGEN GREEN D-8734	73.47	已经替代一半左右, 后续全部替代	国内代理商采购类似产品
LIONOL BLUE 7390	69.51	消耗库存后使用国产材料替代	国内供应商采购类似材料
小计	4,628.83	-	-
占关联采购原材料 比重	45.78%	-	-

未来, 公司将利用“年产 1 万吨液体油墨及 8,000 吨功能材料项目(二期工程)”和“新材料研发中心项目”, 加大原材料自主开发以及国产化替代的进度。

公司向 TOKA 的关联采购系合理的商业行为, 关联采购价格不存在显失公允的情形, 同时公司持续推进进口材料的国产化, 积极推动自主研发及替代采购, 合理控制关联采购的金额和比例。

综上, 公司原材料采购对关联方不存在重大依赖。

(二) 量化分析向第三方采购原材料对成本的影响

如公司选择向第三方进行相关原材料的采购，相关物流和通关成本会有所增加，同时也会因为采购数量等原因，采购价格相对于稳定供应渠道会有所提升。公司针对部分材料向第三方进行了相关询价，因首次报价、采购数量以及物流成本等原因，相关询价价格较公司目前采购价格会有 10%至 15%左右的差异。

假设公司向 TOKA 采购的原材料全部转向第三方进行采购，相关采购价格分别提高 5%、10%和 20%，对公司成本的影响情况如下：

原材料价格变动	2019 年度成本变动	2018 年度成本变动	2017 年度成本变动
5%	0.66%	0.51%	0.51%
10%	1.32%	1.02%	1.03%
20%	2.64%	2.04%	2.05%

注：1、上述测算的原材料为公司采购的用于 UV 油墨和胶印油墨的原材料，不包含无统一规格的辅材；2、上述测算假设公司向 TOKA 采购的原材料均用于当期生产并实现销售。

由上表数据可知，如公司向 TOKA 采购的原材料全部转向第三方进行采购，相关价格提升 5%至 20%，公司的产品成本变动在 0.51%至 2.64%之间，不会对公司的产品成本带来重大的不利影响。

(三)对 TOKA 及其子公司香港东华的关联销售及关联采购的资金流情况，是否存在采购付款与销售回款相抵销的情形，与 TOKA 及其子公司香港东华的业务实质，收入以总额确认的准确性，是否属于委托加工业务，相关会计处理是否符合企业会计准则的规定

1、对 TOKA 及其子公司香港东华的关联销售及关联采购的资金流情况，是否存在采购付款与销售回款相抵销的情形

报告期内，公司主要向香港东华进行关联销售，向 TOKA 进行关联采购，相关交易均产生真实的资金流，且交易对手方与回款方一致，不存在采购付款和销售回款相抵销的情形。

2、与 TOKA 及其子公司香港东华的业务实质，收入以总额确认的准确性，是否属于委托加工业务，相关会计处理是否符合企业会计准则的规定

(1) 公司与 TOKA 及香港东华的交易具有业务实质，相关交易不属于委托加工业务

报告期各期，公司的关联销售情况如下：

单位：万元

公司名称	2019 年度	2018 年度	2017 年度
------	---------	---------	---------

公司名称	2019 年度	2018 年度	2017 年度
香港东华	3,346.27	4,089.47	5,895.09
TOKA	-	8.50	91.10
合 计	3,346.27	4,097.97	5,986.19

报告期各期，公司的关联采购情况如下：

单位：万元

项目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
TOKA	10,530.39	8,106.57	7,948.11
香港东华	85.54	61.33	47.97
合 计	10,615.93	8,167.90	7,996.09

报告期内，公司向香港东华销售的产品主要为胶印油墨系列产品，包括胶印油墨成品和胶印油墨用树脂等；公司向香港东华销售的其他类商品主要包括颜料、包装材料等，其他类商品销售额相对较小。

公司向TOKA主要采购用于部分UV油墨和胶印油墨产品的原材料，其中采购用于部分UV油墨的原材料占关联采购总额的80%左右。

上述关联销售的对象主要为香港东华，而关联采购的对象主要为TOKA，交易主体存在差异，同时关联销售与采购的具体产品类别存在差异，双方交易行为系基于各自需求，具有合理的商业理由，存在商业实质。

报告期内，公司根据自身生产需求通过TOKA采购原材料，且关联采购的原材料主要用于自产UV油墨，少部分用于胶印油墨，上述采购行为系基于公司自身需求而非受TOKA的委托对原材料进行加工。

关联销售和关联采购的具体原因详见本回复第15题。

(2) 公司收入确认按照总额法确认，相关会计处理符合会计准则的规定

根据《企业会计准则14号——收入》第三十四条的规定，企业应当根据其在向客户转让商品前是否拥有对该商品的控制权，来判断其从事交易时的身份是主要责任人还是代理人。企业在向客户转让商品前能够控制该商品的，该企业为主要责任人，应当按照已收或应收对价总额确认收入。

公司对香港东华及TOKA销售的主要产品为公司自产的胶印油墨系列产品，在销售前，拥有对上述产品的控制权，销售过程中，公司履行了出库、发货及报关出口的程序，系上述交易的主要责任人，相关收入按照总额法确认符合会计准则的规定。

【会计师的核查意见】

针对上述事项，会计师主要实施的核查程序如下：

1、对公司的财务部门及国际部门的相关负责人进行访谈，了解与TOKA及其子公司香港东华相关关联交易的原因、合理性和业务实质；

2、对TOKA的相关负责人进行电话访谈，了解关联交易的背景、合理性以及价格的公允性；

3、获取并检查公司与TOKA签订的定价协议，了解双方采购的定价原则；

4、获取公司向TOKA采购的明细清单，并与同类原材料采购价格情况进行比对；

5、对公司向TOKA的采购价格变动对成本的影响情况执行测算分析程序；

6、抽取部分公司与TOKA的订单、发票、付款及收款银行单据等支持性凭据，对银行账户大额资金流水执行核对程序，核实是否存在采购付款与销售回款相抵销的情形；

7、对公司与TOKA的交易情况进行了函证确认，确认了交易金额的准确性；

8、了解双方交易的内容及业务实质，确认相关会计处理符合会计准则的相关规定。

经核查，会计师认为，公司关联采购增加具有合理性，因采购的原材料性能、品质等方面原因，进口材料的价格相对高于公司国内其他类似材料的价格，公司原材料采购对关联方不存在重大依赖；公司向第三方采购原材料对公司的成本影响较小；公司的关联销售和采购具有真实的业务实质，不属于委托加工业务，双方交易的资金流真实，不存在采购付款与销售回款相抵销的情形，公司以总额法确认收入准确，相关会计处理符合会计准则的规定。

五、关于财务会计信息与管理层分析

20、关于会计政策与会计估计

招股说明书对会计政策和会计估计的披露存在较多简单重述一般会计原则的情况，缺乏针对性，且存在部分对公司财务状况及经营成果无重大影响的会计政策和会计估计内容。

请发行人：（1）严格按照《招股说明书准则》第七十一条相关规定，对财

务会计信息与管理层分析章节进行修改完善，并有针对性地补充完善披露会计政策和会计估计的具体执行标准，删除重要会计政策和会计估计中与发行人不相关的内容，补充披露产品成本具体核算流程和核算方法，共同费用的分摊方法；（2）披露报告期内是否存在会计差错更正及具体情况。

请申报会计师核查并发表意见。

【发行人披露】

发行人严格按照《招股说明书准则》第七十一条相关规定，删除了招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“四、主要会计政策和会计估计”中的“同一控制下和非同一控制下企业合并的会计处理方法、借款费用、长期待摊费用、租赁政策中的融资租赁相关准则、长期股权投资和部分长期资产减值”。报告期内，公司未发生企业合并事项和融资租赁事项，报告期各期末，公司无银行借款和长期待摊费用，不存在大额长期资产减值情况，故进行了相关删减。

发行人已在“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“四、主要会计政策和会计估计”之“（十四）收入”补充披露了内销、外销和经销、直销收入确认具体原则，具体见本回复第21题；补充披露了成本核算与共同费用分摊方法，具体如下：

“3、产品成本具体核算流程和核算方法以及共同费用的分摊方法

公司通过ERP系统辅助产品成本的核算。公司产品成本核算流程分为外购产品成本核算以及自制产品成本核算。

（1）外购产品成本核算

外购产品直接出售，产品成本即为外购实际成本。

（2）自制产品成本核算

结合自制产品生产工艺流程，公司主要产品生产一般要经过四个工序，分别为配料、砂磨、调质和包装，其中关键工序为砂磨和调质，核心为公司产品配方。

对于自制产品，公司成本核算二级明细项目主要为直接材料、包装材料、直接人工和制造费用，且分产品类型核算。

①成本的归集

公司分别设置UV油墨、胶印油墨、液体油墨、树脂等生产车间以及专色服务中心、设备维护等辅助车间进行成本的归集。直接材料和包装材料核算可归

属于各车间的实际领料成本，直接人工和可直接归属于各车间的制造费用核算各车间工人薪酬、折旧、物料消耗、水电蒸汽等费用；其他辅助车间制造费用核算不能直接归属到各车间的薪酬、折旧、物料消耗、水电蒸汽等费用。

②成本的分配

直接材料、直接人工和制造费用在完工产品和在产品之间的分配为：直接材料和包装材料按照实际投料成本，根据完工产品和在产品数量进行分配，直接人工和制造费用按照实际发生费用，根据完工产品和在产品总工时进行分配。完工产品成本分配公式为：

材料成本=该产品实际耗用的原材料数量×该材料按批次成本结转的单价
(无批次管理物料，按照加权平均成本计算)

直接人工=产品归属车间发生的实际人工费/该车间所有产品总工时×该产品实际耗用工时

制造费用=产品归属车间发生的实际制造费用/该车间所有产品总工时×该产品实际耗用工时+辅助车间制造费用总额/所有产品的工时总额×该产品实际耗用工时

③成本的结转

产品完工，验收合格入库，上述归集成本结转入库存商品。库存商品发出时，转入发出商品，实现销售时，相应的产品成本从发出商品转入营业成本。”

发行人已在“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“四、主要会计政策和会计估计”之“(十九) 主要会计政策、会计估计变更和会计差错更正”补充披露了会计差错更正情况，具体如下：

“4、重大会计差错

公司报告期内不存在会计差错更正的情况。”

发行人已在“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“四、主要会计政策和会计估计”之补充披露了与同行业上市公司会计政策和会计估计的比较说明，具体如下：

“（二十一）重要会计政策、会计估计与同行业可比公司差异情况

公司的同行业上市公司为天龙集团、科斯伍德、乐通股份和东方材料。公司重要会计政策或会计估计与上述同行业上市公司的同类业务不存在较大差异。”

【会计师的核查意见】

会计师查阅了公司的招股说明书，经核查，公司已对会计政策与会计估计的披露内容进行了修改。

21、关于收入确认

公司主要销售油墨等产品。内销产品收入确认需满足以下条件：公司已根据合同约定将产品交付给购货方，且产品销售收入金额已确定，已经收回货款或取得了收款凭证且相关的经济利益很可能流入，产品相关的成本能够可靠地计量。外销产品收入确认需满足以下条件：公司已根据合同约定将产品报关，取得提单，且产品销售收入金额已确定，已经收回货款或取得了收款凭证且相关的经济利益很可能流入，产品相关的成本能够可靠地计量。

请发行人：（1）区分经销与直销披露收入确认的方法、时点、依据；（2）结合合同具体条款，分内销、外销和经销、直销有针对性地披露收入确认具体原则。

请发行人说明：（1）“公司已根据合同约定将产品交付给购货方”是否指已将货物发送给客户经营所在地并取得对方出具的到货签收单，是否存在尚未将产品交付给客户即确认收入的情况；（2）“已经收回货款或取得了收款凭证”中收款凭证的具体内容，是否已全部取得表明对方接受认可货物的产品验收单，是否存在以实际收款、票据、抹账等方式代替验收单的情况，如有请披露报告各期涉及的各种替代方式的金额，合同约定中是否明确付款行为与验收认可的对应关系；（3）不同销售模式（直销、经销）下收入确认的具体时点是否准确，是否符合同行业惯例及合同约定，收入确认的金额及时点是否准确，是否符合企业会计准则的规定；（4）结合各种销售模式下的质检等前置条件及售后服务安排说明各种模式下的相关收入确认时点及金额是否准确；（5）报告期各期发出商品的形成原因及账龄结构，结合具体情况说明相关收入确认时点的准确性；（6）公司部分产品及副产品为危险化学品，请说明具体的承运方及运输方式，是否对运输服务单独在合同内进行具体约定。

请申报会计师核查并发表意见。

请保荐机构及申报会计师：（1）结合具体合同条款、各类业务权利义务转

移时点的约定、业内通常认定等相关要素，相关业务约定的背景、具体流程、相关内部控制措施，并结合具体业务流程、并对照《企业会计准则》中对收入确认的一般性条件要求，说明收入确认的方法和时点是否恰当，是否符合企业会计准则的规定，收入确认金额是否准确；（2）说明对收入的核查内容、核查方法、核查过程以及核查结论。

【发行人披露】

发行人已在“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“四、主要会计政策和会计估计”之“（十六）收入”补充披露了内销、外销和经销、直销收入确认具体原则，具体如下：

“（1）区分经销与直销披露收入确认的方法、时点、依据
公司经销模式下的销售均为买断式销售，故经销与直销收入确认的方法、时点、依据相同。

（2）结合合同具体条款，分内销、外销和经销、直销的收入确认具体原则
公司根据销售合同的具体条款，确定各销售模式下的收入确认时点及具体方法，如下：

内外销	方式	收入确认时点 (风险报酬转移时点)	具体方法
内销	经销	货物转移给买方	客户签收确认
	直销	货物转移给买方	客户签收确认
外销	经销 (FOB)	货物越过船舷	提单装船日
	直销 (FOB)	货物越过船舷	提单装船日

”

【发行人说明】

（一）“公司已根据合同约定将产品交付给购货方”是否指已将货物发送给客户经营所在地并取得对方出具的到货签收单，是否存在尚未将产品交付给客户即确认收入的情况

“公司已根据合同约定将产品交付给购货方”是指内销模式下公司已将货物发送到客户经营所在地(或合同指定的交货地点)并由对方在发货单上签字签收，外销模式下公司已将货物装船并取得提单，公司不存在尚未将产品交付给客户即确认收入的情况。

（二）“已经收回货款或取得了收款凭证”中收款凭证的具体内容，是否

已全部取得表明对方接受认可货物的产品验收单，是否存在以实际收款、票据、抹账等方式代替验收单的情况，如有请披露报告各期涉及的各种替代方式的金额，合同约定中是否明确付款行为与验收认可的对应关系

1、“已经收回货款或取得了收款凭证”中收款凭证包括签收单、货运提单、销售发票等内容，公司已全部取得表明对方接受认可货物的相关单据；

2、公司不存在以实际收款、票据、抹账等方式代替签收单的情况；

3、公司销售的油墨产品在出厂前都会进行检测，每批产品都有检测结果单。报告期各期，公司产品的退货率不足 0.2%，客户对公司产品质量认可度较高，以客户签收单作为收入确认依据具有合理性；

4、公司与客户签订的合同条款中对货款结算方式、货款期限作出具体约定，未对付款行为与验收认可的对应关系作出明确约定。

（三）不同销售模式（直销、经销）下收入确认的具体时点是否准确，是否符合同行业惯例及合同约定，收入确认的金额及时点是否准确，是否符合企业会计准则的规定

1、公司不同销售模式（直销、经销）下收入确认的具体时点准确，符合合同约定

公司经销模式下的销售均为买断式销售，故直销、经销模式下收入确认时点相同，均以签收单签收日期或装船提单日期作为收入确认的时点。

内销模式下，结合合同的约定，公司将货物通过指定运输公司运送到客户指定收货地点后，客户进行仔细核对后签收确认。客户签收确认后，相关商品所有权上的主要风险和报酬转移给客户，公司以客户的签收单日期作为确认收入的时点。

公司的外销主要系 FOB 模式，根据合同约定及国际贸易规则条款，产品的主要风险报酬在货物越过船舷时转移，公司以提单装船日作为收入确认的时点。

2、公司不同销售模式（直销、经销）下收入确认的具体时点准确，符合同行业惯例

同行业上市公司的收入确认方法如下：

同行业上市公司	收入确认方法
天龙集团	1、国内直接销售：在发货并经对方签收之后确认相关风险的转移，确认收入； 2、外销业务：出口销售采用 FOB/CIF/CFR 结算的，以产品报关越过船舷时确认相关风险的转移，确认收入
科斯伍德	1、国内销售收入确认方法：按购货方要求将产品交付购货方，同时经与购货方对产

同行业上市公司	收入确认方法
	品数量与质量无异议进行确认；销售收入金额已确定，并已收讫货款或预计可以收回货款；销售商品的成本能够可靠地计量； 2、出口销售收入确认方法：根据与购货方达成出口销售合同规定的要求生产产品，经检验合格后通过海关报关出口，取得出口报关单；销售收入金额已经确定，并已收讫货款或预计可以收回货款；销售商品的成本能够可靠地计量
乐通股份	1、国内销售收入确认方法：按购货方要求将油墨产品交付购货方，同时经与购货方对油墨产品数量与质量无异议进行确认；根据销售合同或商业惯例油墨产品的主要风险和报酬已转移给购货方；销售收入金额已确定，并已收讫货款或预计可以收回货款；销售商品的成本能够可靠地计量； 2、出口销售收入确认方法：根据与购货方达成出口销售合同规定的要求生产油墨产品，经检验合格后通过海关报关出口，取得出口报关单，同时安排货运公司将产品送达购货方并取得提单（运单）；根据销售合同或商业惯例油墨产品的主要风险和报酬已转移给购货方；销售收入金额已经确定，并已收讫货款或预计可以收回货款；销售商品的成本能够可靠地计量
东方材料	公司主要销售油墨、塑料制品等产品。收入确认时间的具体判断标准：公司已根据合同约定将产品交付给购货方,同时经与购货方对产品数量与质量无异议进行确认后确认收入

综上，公司不同销售模式（直销、经销）下收入确认的具体时点准确，符合同行业惯例及合同约定，收入确认的金额及时点准确，符合企业会计准则的规定。

（四）结合各种销售模式下的质检等前置条件及售后服务安排说明各种模式下的相关收入确认时点及金额是否准确

公司经销模式下的销售均为买断式销售，故直销、经销模式下收入确认时点相同，均以签收单签收日期或装船提单日期作为收入确认的时点。

不同销售模式下，公司对产品质量检测及售后退（换）货政策说明如下：

内外销	方式	产品质检	退（换）货政策
内销	经销	公司产品为标准化产品，在生产完毕后，会由质检部门对产品进行质量检测并出具产品检测报告	客户需要退货时，必须提供详细资料说明退货原因，经公司确认责任后，方可退货。如非公司原因造成退货，公司有权拒绝退货或者要求客户承担再包装和处理费用
	直销		
外销	经销		未明确约定
	直销		未明确约定

公司与主要客户建立了长期稳定的合作关系，报告期内主要客户变动较少。公司制定了严格的退货政策与退货管理制度，报告期内，公司发生实际退货金额占销售收入的比例不足 0.2%，退货比例很小。

综上，结合公司各种销售模式下质检等前置条件及售后服务安排，以及公司实际发生的退货情况，公司的收入确认时点及金额准确。

（五）报告期各期发出商品的形成原因及账龄结构，结合具体情况说明相

关收入确认时点的准确性

1、发出商品形成原因

公司发出商品核算的系已出库但尚未满足收入确认条件（产品在途、客户尚需签收确认等）的库存商品。产品发货出库后，公司账面将该产品从库存商品转入发出商品，待客户签收确认后，公司确认收入，同时将发出商品结转入营业成本。

2、发出商品的账龄结构

公司报告期内发出商品账龄均系 6 个月以内。公司向客户发货后，签收周期因运输距离以及客户签收时间不同而有所差异，但总体上客户会在公司发货后 3 周内完成签收确认，公司期末的发出商品金额与该签收周期基本匹配，具体如下：

单位：万元

项目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
年度销售成本	75,571.89	73,825.12	71,430.98
平均每周销售成本[注]	1,574.41	1,538.02	1,488.15
各期末发出商品的金额	2,036.50	1,214.72	1,704.50
发出商品/每周销售成本	129.35%	78.98%	114.54%

注：平均每周销售成本为年度销售成本除以 48 周计算得出。

报告期内，公司发出商品不存在大额长账龄情况，公司期后发出商品的确认收入时点准确。

（六）公司部分产品及副产品为危险化学品，请说明具体的承运方及运输方式，是否对运输服务单独在合同内进行具体约定

公司生产的溶剂型液体油墨、松香加工副产物松节油、重油属于危险化学品，各类危险化学品对应的承运方、运输方式以及合同内对运输的约定条款等如下：

产品名称	承运方	是否具有危化品运输资质	运输方式	运输服务在合同内的约定情况
溶剂型液体油墨	上海深龙石化汽车运输有限公司	是	公路运输	运费由公司承担
	金溪县志达货物运输有限公司	是	公路运输	运费由公司承担
	安庆物通天下物流有限公司	是	公路运输	运费由公司承担
	安庆市宜秀运输有限公司	是	公路运输	运费由公司承担

松节油	需方派车自提	需方派车自提	公路运输	需方自提，需方负责运输并承担运费，供方负责装车
重油	需方派车自提	需方派车自提	公路运输	需方派车自提，运费由需方承担，供方负责装车

综上，公司上述产品的运输与客户在合同中进行了明确约定，其中溶剂型液体油墨由公司负责运输，公司委托的运输公司（车辆）均具备危化品运输资质；松节油及重油由需方负责运输。

【会计师的核查意见】

经核查，会计师认为：

1、“公司已根据合同约定将产品交付给购货方”是指内销下已将货物发送到客户经营所在地（或合同指定的交货地点）并由对方在发货单上签字签收或外销下已将货物装船并取得提单，公司不存在尚未将产品交付给客户即确认收入的情况；

2、“已经收回货款或取得了收款凭证”中收款凭证包括签收单、货运提单、销售发票等内容，公司已全部取得表明对方接受认可货物的相关单据，不存在以实际收款、票据、抹账等方式代替签收单的情况，合同中未对付款行为与验收认可的对应关系作出明确约定；

3、公司不同销售模式（直销、经销）下收入确认的具体时点准确，符合同行业惯例及合同约定，收入确认的金额及时点准确，符合企业会计准则的规定；

4、结合公司各种销售模式下质检等前置条件及售后服务安排，以及公司实际发生的退货情况，公司的收入确认时点及金额准确；

5、公司发出商品由已出库但尚未满足收入确认条件的库存商品形成，账龄均系6个月以内，公司期后的发出商品确认收入时点准确；

6、公司上述产品的运输与客户在合同中进行了明确约定，其中溶剂型液体油墨由公司负责运输，公司委托的运输公司（车辆）均具备危化品运输资质；松节油及重油由需方负责运输。

【保荐机构和会计师的核查意见】

1、公司收入确认的方法和时点恰当，收入确认金额准确，符合企业会计准则的规定

（1）公司销售商品的收入确认时点、条件和依据

公司根据不同模式下销售业务的具体流程、合同约定、各类业务权利义务转

移时点的约定、业内通常认定方式、交易约定的背景等要素，确定的销售商品收入确认时点、条件和依据，如下：

业务模式	收入确认的条件	收入确认的时点	依据
经销模式下国内销售	将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方；公司不再保留通常与所有权相联系的继续管理权，也不再对已售出的商品实施有效控制；收入的金额能够可靠地计量；相关的经济利益很可能流入；相关的已发生或将发生的成本能够可靠地计量	将产品交付客户，由其接收确认后确认收入	签收单
经销模式下出口销售		FOB：产品装运上船（飞机）并取得货运提单时确认收入	货运提单
直销模式下国内销售		将产品交付客户，由其接收确认后确认收入	签收单
直销模式下出口销售		FOB：产品装运上船（飞机）并取得货运提单时确认收入	货运提单

公司的销售商品收入确认时点、条件和依据与同行业上市公司不存在差异，符合行业惯例。

（2）经销模式下商品交易的销售流程及合同主要约定

①国内经销销售

关键节点	业务流程
签订合同或订单	公司与国内经销商签订年度销售合同，销售合同中约定经销区域、销售产品、销售价格、货款结算方式、发货方式等事项
订货	客户向公司下达订货单，销售部门将订货单信息录入 ERP 系统
发货	公司物流部门负责发货，根据 ERP 系统订单，安排物流公司运输发货，并要求客户收货人员在公司送货单上签字确认
收款	公司根据合同约定向客户收取货款

根据合同约定，公司将产品运输至客户指定收货地址，并由客户单位收货人员在公司送货单上签字确认后完成交付义务，产品的损毁、灭失风险转移给客户。

②出口经销销售

关键节点	业务流程
签订合同或订单	公司主要采取由客户直接下单的方式，订单中约定数量金额、付款方式、结算方式等信息
订货	客户向公司下达订货单，销售部门将订货单信息录入 ERP 系统
发货	公司物流部门负责发货，根据 ERP 系统订单，安排物流公司运输发货，装船并取得提单
收款	公司根据合同约定向客户收取货款

根据订货单约定，公司出口销售采用通常国际贸易规则下的 FOB 贸易方式，

以公司将产品装运上船（飞机）并取得货运提单作为主要风险和报酬转移时点。

（3）直销模式下商品交易的销售流程及合同主要约定

公司经销模式下的销售均为买断式销售，故公司直销模式下的业务流程及合同主要约定与经销模式类似。

（4）相关内部控制措施

公司制定了《会计核算制度》、《财务管理制度》、《内部控制基本规范-销售业务》、《销售价格管理规定》、《公司信用管理制度（暂行条例）》等与销售相关的内部控制制度以及建立了 OA 办公管理系统、ERP 系统等信息管理系统。公司已建立了与销售业务有关职责分工的政策和程序，对销售合同的签订、审批、订货单录入、发货、开票、收款等环节实施相应内控措施，对销售业务及财务核算进行了严格的管理和控制。

2、核查程序及意见

针对上述事项，保荐机构、会计师实施了以下核查程序：

（1）了解与收入确认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

对公司销售部门、财务部门、信息技术部门的主要人员进行访谈，了解公司市场情况、销售环境、销售模式等，将公司的主要业绩指标与同行业上市公司进行比较分析；了解公司的客户结构，查阅主要客户的业务构成、信誉及知名度；查阅公司《会计核算制度》《财务管理制度》《内部控制基本规范-销售业务》《销售价格管理规定》《公司信用管理制度(暂行条例)》等与销售相关的内部控制制度文件；执行穿行测试，初步评价内部控制制度的有效性；针对公司销售与收款循环的关键控制活动，进一步执行控制测试程序。

（2）检查主要的销售合同，识别与商品所有权上的主要风险和报酬转移相关的条款，评价收入确认政策是否符合企业会计准则的规定

对于内销收入，以抽样方式检查与收入确认相关的支持性文件，包括销售合同、订单、出库单、签收单、销售发票等；对于出口收入，以抽样方式检查销售合同、出口报关单、货运提单、销售发票等支持性文件。

同时，将公司的收入确认政策、条件、时点、依据等与同行业上市公司进行对比，判断是否符合行业惯例。

(3) 查阅主要客户信息

通过查询国家企业信用信息公示系统、企查查、天眼查等网站的公开信息，查阅公司报告期主要客户的工商登记信息，了解主要客户的成立时间、注册地点、主营业务、股权结构、业务性质及营业规模等基本情况，核实客户是否真实存在、与公司发生的业务交易是否具有商业合理性以及该等客户是否与公司及其董事、监事、高级管理人员存在关联关系。

(4) 对营业收入及毛利率按月度、产品、客户等实施分析程序，识别是否存在重大或异常波动，并查明波动原因

(5) 对公司主要客户实施走访(访谈)、函证程序

采用实地走访和电话访谈等形式对公司主要客户进行了访谈，走访了主要客户的经营场所和仓库。此外，对各期主要客户收入执行了函证程序，结合替代测试程序，确认销售金额。结合访谈、函证、替代测试等程序，确认公司报告期内销售金额占各期收入的比例分别为 67.23%、77.22%和 73.73%。

(6) 以抽样方式对资产负债表日前后确认的营业收入核对至出库单、发货单、客户签收单、货运提单等支持性文件，评价营业收入是否在恰当期间确认；

(7) 获取资产负债表日后的销售退回记录，检查是否存在资产负债表日不满足收入确认条件的情况。

经核查，保荐机构、会计师认为，公司报告期内确认的收入真实、准确、完整。

22、关于经营业绩及财务状况

报告期内发行人报告期内营业收入和营业成本呈小幅稳定增长趋势，报告期各期期间费用波动幅度较小，应收账款、应收票据、存货等经营性流动资产以及固定资产、应付账款的变动幅度同样较小。

请发行人说明经营业绩和财务状况较为稳定是否属于行业特点，是否具有商业合理性，是否与发行人主要股东的性质、考核方式有关。

请申报会计师核查并发表意见。

请保荐机构及申报会计师核查发行人经营业绩和财务状况较为稳定的原因，是否存在盈余管理的情况。

回复：

【发行人说明】

(一) 经营业绩和财务状况较为稳定是否属于行业特点，是否具有商业合理性，是否与主要股东性质、考核方式是否有关

1、经营业绩和财务状况较为稳定属于行业特点，具有商业合理性

(1) 报告期内，发行人主营业务收入按产品结构的销售情况如下：

单位：万元

产品类别	2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
UV 油墨	49,264.58	49.77%	43,787.62	45.89%	39,006.94	41.01%
胶印油墨	34,688.59	35.04%	35,727.44	37.44%	39,210.82	41.23%
液体油墨	12,854.42	12.99%	12,914.50	13.53%	12,577.60	13.22%
其他	2,177.39	2.20%	2,991.58	3.14%	4,314.94	4.54%
合计	98,984.99	100.00%	95,421.14	100.00%	95,110.30	100.00%

报告期内，发行人整体营业收入呈小幅稳定增长趋势，但不同产品油墨收入波动趋势不同。其中 UV 油墨销售收入呈现较快增长趋势，年增长率约 12%；胶印油墨收入有小幅下降，液体油墨收入有小幅波动，相关波动趋势与行业变化基本接近。

2012 年至 2018 年，我国 UV 油墨年复合增长率达 13.93%，高于我国印刷油墨行业整体 3.77% 的增长率。随着 UV 油墨在多个领域的持续增长及对于传统胶印油墨替代效应的逐步加深，未来市场空间可期。因此，发行人 UV 油墨收入的增长符合行业发展情况，具有商业合理性。

(2) 同行业上市公司主要油墨产品收入对比

① 同行业上市公司主要油墨产品如下：

可比公司	主要油墨产品类别
天龙集团	水性油墨、溶剂油墨
乐通股份	凹印油墨
科斯伍德	胶印油墨
东方材料	包装油墨、电子油墨
发行人	UV 油墨、胶印油墨、液体油墨

② 报告期内同行业上市公司主要油墨产品收入情况对比如下：

单位：万元

单位名称	2019 年度 收入	2018 年度 收入	2017 年度 收入	2019 年度 变动率	2018 年度 变动率
天龙集团	38,046.43	35,416.92	37,380.35	7.42%	-5.25%
乐通股份	31,240.01	34,225.30	33,663.46	-8.72%	1.67%
东方材料	26,804.71	23,674.62	24,873.32	13.22%	-4.82%
科斯伍德	37,215.14	41,300.41	42,342.80	-9.89%	-2.46%
同行业平均水平	33,326.57	33,654.31	34,564.98	-0.97%	-2.63%
发行人	98,984.99	95,421.14	95,110.30	3.73%	0.33%

注：可比上市公司数据来源于其公告的年度报告数据；上述可比上市公司的收入系其披露的主要油墨产品的收入。

由上表信息可知，报告期内，同行业上市公司主要油墨产品收入平均水平较为稳定。

发行人多年来专注主营业务，深耕油墨业务市场，油墨产品种类丰富，油墨业务收入规模大于同行业上市公司。同时，发行人油墨产品的种类与同行业上市公司存在一定的差异，发行人的 UV 油墨产品保持了较为稳定的增长趋势，带动了发行人主营业务收入的小幅增长。

总体上，发行人主营业务保持了较为稳定的发展趋势，与同行业上市公司的油墨业务收入变动情况不存在明显差异。

(3) 报告期内同行业上市公司主要油墨产品盈利情况如下：

单位：万元

单位名称	2019 年度 营业毛利	2018 年度 营业毛利	2017 年度 营业毛利	2019 年度 变动率	2018 年度 变动率
天龙集团	10,755.02	8,070.57	8,906.95	33.26%	-9.39%
乐通股份	7,258.49	7,797.27	6,507.99	-6.91%	19.81%
东方材料	9,911.41	7,258.21	9,508.05	36.55%	-23.66%
科斯伍德	8,308.30	8,720.70	8,347.61	-4.73%	4.47%
同行业平均水平	9,058.30	7,961.69	8,317.65	13.77%	-4.28%
发行人	24,886.05	22,609.96	24,537.84	10.07%	-7.86%

注：可比上市公司数据来源于其公告的年度报告数据；上述可比上市公司的营业毛利系其披露的主要油墨产品的营业毛利。

由上表信息可知，发行人营业毛利较大，高于同行业上市公司。主要系发行人始终专注于主营业务，且油墨产品品种较为齐全，油墨产品收入规模较大。报告期内同行业上市公司油墨产品营业毛利均有所波动。发行人营业毛利波动趋势基本与同行业上市公司平均水平一致，符合行业发展情况。

综上所述，发行人经营业绩和财务状况较为稳定属于行业特点，具有商业合理性。在行业整体稳定的背景下，发行人积极进行产品结构调整，报告期内总体保持同比有所增长，尤其在节能环保领域(如 UV 油墨)持续扩大领先优势。

2、发行人主要股东性质与考核方式

(1) 发行人目前股权结构情况如下：

单位：万股

序号	股东	持股数	持股比例 (%)
1	杭实集团 (SS)	12,000.00	50.00
2	TOKA	10,720.80	44.67
3	协丰投资	1,279.20	5.33
	合计	24,000.00	100.00

杭实集团系公司国资股东，TOKA 系东京证券交易所上市公司，公司主要股东的经营管理风格总体较为稳健。

发行人多年来坚持稳健的发展策略，并不断开展自主研发创新，提升产品的品质、丰富产品的多样性。自成立 30 多年来，发行人始终专注油墨行业，已成为国内 UV 油墨行业的龙头之一，稳健的经营风格是公司长期健康发展的有效保障。

(2) 发行人相关考核方案及经营目标

发行人每年制定相关经营业绩指标，相关部门围绕预定目标开展经营活动。发行人的经营目标以推广环保 UV 油墨为重点，并提升胶印油墨和液体油墨的整体竞争力，不断自主研发创新，完善产业链结构，促进产业升级，实现业务增长与环境保护的协调发展。

发行人拥有较为成熟的管理体系和绩效考核方案，各部门员工根据每年制度的各项经营目标完成相关工作。公司整体经营状况稳定，生产、销售及管理有序开展。

综上所述，发行人坚持稳健的发展策略，并不断开展自主研发创新，同时制定了稳健的、符合发行人经营特点的考核政策和经营目标，发行人经营业绩得到稳定健康发展。

【会计师的核查意见】

针对上述事项，会计师实施的核查程序如下：

1、分析公司产品收入构成及报告期内变动趋势，并与同行业上市公司公开资料进行比对分析；

2、查阅 UV 油墨的市场情况；

3、了解公司的股东背景及经营风格情况；

4、了解公司的经营目标及考核情况；

5、通过访谈公司的相关负责人、查阅了解公司发展历史、历年的经营状况，分析比对同行业公司的经营状态，并对公司的业绩真实性进行核查。

经核查，会计师认为：公司经营业绩和财务状况较为稳定属于油墨行业特点，同时也与公司多年稳健经营的风格相关，具有商业合理性。

（二）请保荐机构及申报会计师核查发行人经营业绩和财务状况较为稳定的原因，是否存在盈余管理的情况

【保荐机构和会计师的核查意见】

经核查，保荐机构和会计师认为：发行人经营业绩和财务状况较为稳定的原因主要系发行人多年来专注主营业务，致力于符合国家环保战略方向的节能环保型油墨产品及数码材料、功能材料的研发、生产和销售，发行人经营业绩的变化符合行业发展趋势，属于油墨行业特点。发行人坚持稳健的经营风格，各项业务指标平稳有序，多年来保持了持续稳定健康的发展态势，并长期稳定的给予股东股利回报，经营状况符合自身发展特点，发行人不存在盈余管理的情况。

23、关于毛利率

招股说明书披露，报告期各期，公司 UV 油墨产品销售价格基本稳定，UV 油墨的主要原材料树脂等采购价格呈现小幅增长趋势，从而使单位成本有所增长，受单位成本上升影响，报告期内公司 UV 油墨产品毛利率有所下降。液体油墨胶印油墨的毛利率随着单位价格与单位成本的变化而有所波动。招股说明书主要产品介绍部分披露：UV 油墨的主要原料为反应性单体、预聚物、颜料及光引发剂；胶印油墨的主要原料为矿物油、植物油、树脂、颜料及助剂等；液体油墨的主要原料为溶剂、树脂、颜料及助剂等。

请发行人分析披露三类主要产品的直接材料构成，并结合材料成本变化说明各主要产品 2019 年单位成本增长和下降的原因及合理性。

请发行人说明：（1）树脂等采购价格小幅增长导致单位成本增长导致 UV 油墨成本增长，而以树脂作为主要原材料的胶印油墨和液体油墨的单位成本没有增长反而下降的原因及合理性；（2）公司 2019 年毛利率水平低于天龙集团和显著低于东方材料的主要原因。

请申报会计师核查并发表意见。

【发行人披露】

发行人已在“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“九、经营成果分析”之“（二）营业成本分析”补充披露了三类主要产品的直接材料构成，并结合材料成本变化说明各主要产品2019年单位成本增长和下降的原因及合理性，具体如下：

“4、公司三类主要产品的直接材料构成，各主要产品 2019 年单位成本增长和下降的原因及合理性”

类别	直接材料明细	2017 年度金额占比	2018 年度金额占比	2019 年度金额占比	2018 年度材料成本 (元/KG)	2019 年度材料成本 (元/KG)	材料成本 2019 年较 2018 年变动
UV 油墨	树脂类材料	48.28%	46.67%	41.50%	40.70	41.86	2.85%
	颜料	21.86%	20.26%	20.23%	54.08	53.01	-1.98%
	光引发剂	14.92%	17.45%	21.28%	103.74	127.12	22.54%
	其他	8.71%	9.81%	10.64%	-	-	-
	助剂	6.23%	5.81%	6.34%	66.23	69.04	4.24%
	合计	100.00%	100.00%	100.00%	-	-	-
胶印油墨	树脂/凡立水/松香/植物油等相关材料	44.50%	41.55%	36.68%	10.45	9.18	-12.15%
	矿油/溶剂	10.62%	11.13%	10.67%	6.43	6.11	-4.98%
	颜料	28.46%	29.89%	31.31%	24.28	24.78	2.06%
	助剂	6.10%	6.26%	6.05%	31.71	30.30	-4.45%
	其他	10.32%	11.17%	15.28%	-	-	-
	合计	100.00%	100.00%	100.00%	-	-	-
液体油墨	矿油/溶剂	30.78%	32.06%	31.34%	7.39	6.49	-12.18%
	树脂/凡立水/松香/植物油等相关材料	29.06%	26.13%	27.30%	19.50	18.98	-2.67%
	颜料	28.45%	28.62%	29.23%	25.98	26.69	2.73%

类别	直接材料明细	2017 年度金额占比	2018 年度金额占比	2019 年度金额占比	2018 年度材料成本 (元/KG)	2019 年度材料成本 (元/KG)	材料成本 2019 年较 2018 年变动
	助剂	8.04%	8.25%	7.93%	40.18	38.92	-3.14%
	其他	3.67%	4.93%	4.20%	-	-	-
	合计	100.00%	100.00%	100.00%	-	-	-

如上表所示，UV 油墨 2019 年度单位成本增长主要系原材料中占比最大的树脂类材料价格有小幅上涨以及因国家环保政策影响 UV 油墨用光引发剂价格呈现较快增长所致；胶印油墨 2019 年度单位成本下降主要系松香类树脂价格自 2018 年下半年开始下降；液体油墨 2019 年度单位成本的下降主要系矿油和溶剂的价格下降。”

【发行人说明】

（一）树脂等采购价格小幅增长导致单位成本增长导致UV油墨成本增长，而以树脂作为主要原材料的胶印油墨和液体油墨的单位成本没有增长反而下降的原因及合理性

树脂等采购价格小幅增长导致单位成本增长导致 UV 油墨成本增长，而以树脂作为主要原材料的胶印油墨和液体油墨的单位成本没有增长反而下降主要系 UV 油墨、胶印油墨和液体油墨使用的树脂类材料细分品种存在较大差异所致。其中 UV 油墨用树脂类材料主要系石油提炼材料生产的树脂材料，且部分为进口材料，价格较高；生产胶印油墨的树脂原材料主要系松香松脂和原油产品，生产液体油墨的树脂原材料主要系原油产品。

生产 UV 油墨的树脂类材料涉及的原材料细分品种差异较大，包含预聚物、单体及其他树脂类材料，其他材料中还有光引发剂等。2018 年度和 2019 年度，UV 油墨用树脂类材料和光引发剂等价格呈现增长趋势，一方面是因为 UV 油墨产品结构发生变化，UV 喷墨销售收入快速增长，其产品价值较高，使用的原材料成本也较高，从而导致 UV 油墨用树脂类材料价格有小幅增长。另一方面，因为国家环保政策影响 UV 油墨用光引发剂价格呈现较快增长。上述两方面综合导致 UV 油墨原材料成本呈现增长趋势。

生产胶印油墨的树脂原材料主要系松香松脂和原油产品，生产液体油墨的树脂原材料主要系原油产品。报告期内，公司胶印油墨单位成本和液体油墨单位变动趋势均呈现先增后降趋势，与松脂价格与原油价格变动趋势基本吻合。

（二）公司2019年毛利率水平低于天龙集团和显著低于东方材料的主要原因

1、东方材料毛利率高于同行业其他上市公司的主要原因

根据东方材料招股说明书披露，该公司毛利率水平处于同行业较高水平，主要原因系该公司生产的聚氨酯油墨用连接料树脂由其自主生产，降低了单位成本，而且东方材料属于既生产油墨又生产胶粘剂的精细化工企业，所生产的包装油墨和复合聚氨酯胶粘剂均用于食品包装领域，包装油墨和胶粘剂产品的协同效应提升了其自身的议价能力，导致毛利率水平较高。

根据东方材料招股说明书披露的“假设聚氨酯连接料和部分型号的三元树脂为外购的条件下，重算成本模拟毛利率分析”情况，其包装油墨产品 2014 年-2016 年的账面毛利率与模拟毛利率的对比情况如下：

东方材料	2016 年度	2015 年度	2014 年度	三年平均
账面毛利率	43.46%	43.15%	38.15%	41.59%
模拟毛利率	30.66%	31.45%	25.94%	29.35%
影响	-12.80%	-11.70%	-12.21%	-12.24%

从上表可以看出，东方材料自主生产聚氨酯油墨用连接料树脂对其毛利率的影响在 2014 年-2016 年间较为稳定，平均值为 12.24%。东方材料 2019 年度的实际毛利率为 36.98%，参照上述影响进行测算，其 2019 年度的模拟毛利率为 24.74%，与公司及其他同行业上市公司不存在明显差异。

2、公司 2019 年度毛利率水平低于天龙集团的原因

公司 2019 年度毛利率与同行业可比上市公司的对比情况如下：

项目	天龙集团	科斯伍德	乐通股份	东方材料	平均	公司
2019 年度毛利率	28.26%	22.33%	23.23%	24.74%[注]	24.64%	25.14%

注：东方材料的毛利率系剔除上述不可比因素后的模拟毛利率。

综上，公司 2019 年度毛利率为 25.14%，略高于同行业可比上市公司的 24.64%，不存在明显差异。

公司 2018 年度毛利率为 23.69%，略高于天龙集团的 22.76%。天龙集团 2019 年度的毛利率较 2018 年度提升了 5.50 个百分点，高于公司毛利率的提升幅度，导致公司 2019 年度毛利率低于天龙集团。2019 年度毛利率提升幅度不同，主要原因系公司与天龙集团的产品结构不同，总体毛利率变动趋势及幅度不存在明显

差异。

【会计师的核查意见】

针对上述事项，会计师主要实施了以下核查程序：

1、对公司生产、财务、采购部门相关人员进行访谈，了解产品成本的主要构成、原材料采购价格在报告期内的变动趋势等；

2、对各主要产品单位成本、毛利率等的变动情况进行分析，识别是否存在重大或异常波动并查明波动原因；

3、检查比对公司报告期内的采购合同、采购发票和采购明细表，分析公司材料成本的变动情况；

4、查阅同行业上市公司的招股说明书、年度报告，对比分析同行业公司毛利率变动情况及差异原因。

经核查，会计师认为，公司各主要产品 2019 年单位成本增长和下降主要系相应的主要材料成本变动所致，原因合理；公司毛利率低于天龙集团和显著低于东方材料无明显异常。

24、关于研发费用

公司研发费用主要由职工薪酬、折旧费、无形资产摊销等组成，报告期各期，公司研发费用分别为 4,328.67 万元、4,217.60 万元和 4,126.85 万元，基本保持稳定。公司研发费用率高于同行业可比上市公司。公司存在合作研发情况。

请发行人说明：（1）研发费用率高于同行业可比公司的原因；（2）研发投入归集入研发费用的依据及合理性，是否存在将与研发无关的费用在研发支出中核算的情形，成本与费用是否能准确归集，是否存在成本或其他费用计入研发费用的情形；（3）研发人员划分是否准确，是否存在非研发人员薪酬归集为研发费用的情形；（4）与其他单位合作研发的研发费用金额，具体合作形式及开展方式，报告期内是否发生变化，研发费用是否由各方独立核算，是否存在其他方为公司或公司为其他方分担成本或费用的情形，费用的具体分配及核算方式是否准确，相关内部控制是否健全有效。

请申报会计师核查并发表意见。

【发行人说明】

（一）研发费用率高于同行业上市公司的原因

同行业上市公司	2019 年度	2018 年度	2017 年度
天龙集团	0.46%	0.22%	0.14%
科斯伍德	1.53%	1.96%	2.21%
乐通股份	3.65%	3.64%	3.15%
东方材料	4.34%	3.92%	3.92%
均值	2.50%	2.44%	2.36%
公司	4.10%	4.37%	4.50%

同行业上市公司天龙集团和科斯伍德的研发费用率较低，主要系天龙集团2015年收购互联网广告公司，目前其主营业务已变为数字营销，其2018年和2019年的油墨行业销售占比不到5%；科斯伍德近年来也在逐步转型，目前其主营业务已变为教育培训业务，2018年和2019年的油墨行业销售仅占45%左右。若扣除天龙集团和科斯伍德，同行业上市公司的平均研发费用率为3.54%、3.78%和4.00%，略低于公司。

公司长期专注于油墨行业，定位整体方案解决商，研发涵盖产品的技术、应用、服务等各方面，同时公司致力于油墨产品的自主创新研发和技术储备，持续长期的投入也保证了公司的产品种类齐全，所以公司研发费用率略高于同行业上市公司具有合理性。

（二）研发投入归集入研发费用的依据及合理性，是否存在将与研发无关的费用在研发支出中核算的情形，成本与费用是否能准确归集，是否存在成本或其他费用计入研发费用的情形

公司制定了《公司研发投入核算制度》，明确规定了研发费用的确认依据和核算方法。公司研发投入按照实际发生情况进行确认和归集，归集范围包括与研发部门相关的职工薪酬、折旧费、无形资产摊销费、物料消耗费等相关费用。

公司建立研发支出的费用管理制度，按申报项目预算开支设置费用开支标准，并按照研发项目，设立台账归集核算研发费用。对于可直接归属于研发项目的费用开支，按研发项目的费用性质进行核算，形成分项目台账；无法直接归属于研发项目的费用，按照费用性质在财务系统中进行归类核算，定期按照一定的比例分摊至各研发项目；对于其他费用，不归集入各研发项目。研发部门、财务部门

及其他相关部门逐级分工对研发项目支出的相关性、合理性和准确性进行审核，对经审核、审批通过的研发项目支出由财务部门按项目进行账务处理。

公司计入研发项目的费用，需要符合公司研发投入管理制度中所明确的标准。公司通过制定并有效执行研发相关内控制度及措施，有效保证了研发支出核算的真实性、准确性、完整性。报告期内，公司不存在将与研发无关的费用在研发支出中核算的情形，成本与费用能准确归集，不存在成本或其他费用计入研发费用的情形。

（三）研发人员划分是否准确，是否存在非研发人员薪酬归集为研发费用的情形

公司研发人员指从事研究开发项目的专业人员，主要包括研究人员、技术人员和助理人员等直接或间接从事研发技术创新活动的专业人员。

研发人员工资薪金包括直接从事研发活动人员的工资薪金、奖金，基本养老保险、基本医疗保险、失业保险费、工伤保险费、生育保险费和住房公积金以及与其任职受雇有关的其他支出。公司根据研发人员参与研发项目情况，对于参与单个研发项目人员，职工薪酬直接归集入项目；对于参与多个项目研发的人员，根据项目投入程度进行分摊。公司严格根据规定界定研发人员，只有与研发直接相关或间接从事研发技术创新活动或相关辅助工作的专业人员方可计入研发人员。

综上，公司研发人员划分准确，不存在非研发人员薪酬归集为研发费用的情形。

（四）与其他单位合作研发的研发费用金额，具体合作形式及开展方式，报告期内是否发生变化，研发费用是否由各方独立核算，是否存在其他方为公司或公司为其他方分担成本或费用的情形，费用的具体分配及核算方式是否准确，相关内部控制是否健全有效

公司报告期间存在与其他方合作研发的情况如下：

研究课题	研发经费	合作方	合作形式	开展方式	研发成果权利归属
醇水溶性树脂制备关键技术及工业化	40万	浙江大学	公司作为课题承担单位，合作单位协助公司进行研究测试	合作单位协助发行人进行研究测试	研究成果归属于公司。公司享有申请专利的权利，专利权取得后的使用和有关利益均归公司；技术秘密的使用权和转让权归公司

公司的研发有关内容需要与外单位合作时，与合作方签订合同或协议。该合同或协议须由公司技术部审查后，报公司的总工程师审查，经公司领导批准后生效。研发费用归集与核算遵循《公司研发投入核算制度》及公司建立研发支出的费用管理制度。

综上，报告期内，公司不存在其他方为公司或公司为其他方分担成本或费用的情形，费用的具体分配及核算方式准确，相关内部控制健全有效。

【会计师的核查意见】

针对上述事项，会计师实施了以下核查程序：

1、获取同行业公司的招股说明书、年报等公开材料，分析公司研发费用占比与同行业公司的差异情况；

2、查阅公司研发投入的内部控制文件，了解并测试公司研发费用的相关内部控制，检查研发费用项目立项、审批、核算制度等是否有效执行：

（1）检查公司研发项目立项文件，了解公司研发项目全过程、报告期各期研发项目的相关情况以及研发费用归集核算的方法；

（2）了解研发费用归集和分配的方式，检查研发相关的领料单据、费用报销单据、费用分配过程，与账面进行核对，检查研发费用核算的准确性；

（3）将研发费用中的职工薪酬、折旧、无形资产摊销等金额与相关的资产负债科目进行勾稽，评估研发费用金额的合理性；

3、取得公司报告期间人员花名册，抽查职工薪酬计算表和发放表、银行付款凭证，重点关注研发费用中的薪酬构成及核算；

4、取得合作研发合同等资料，了解公司与其他单位合作开发项目的相关合作形式及方式、研发成果归属的约定、相关项目的费用核算情况，检查是否独立核算相关研发费用。

经核查，会计师认为：公司的研发费用率高于同行业可比公司，原因具有合理性；研发投入归集入研发费用的依据合理，不存在将与研发无关的费用在研发支出中核算的情形，成本与费用能准确归集，不存在成本或其他费用计入研发费用的情形；研发人员划分准确，不存在非研发人员薪酬归集为研发费用的情形；公司报告期间存在与其他方合作的情况，合作形式及开展方式在报告期内未发生变化，研发费用由公司独立核算，不存在其他方为公司或公司为其他方分担成本

或费用的情形，费用的具体分配及核算方式准确，相关内部控制健全有效。

25、关于应收账款

招股说明书披露，报告期期末，公司应收账款净额分别为 24,762.22 万元、25,537.02 万元和 26,016.87 万元，公司根据市场竞争情况，结合行业与客户特点制定销售信用政策。公司对客户建立信用档案，根据前期回款情况确定客户的信用等级，并根据信用等级给予客户不同的信用期限和信用额度。公司的应收账款回收期一般在 3 个月左右。报告期内各期，公司分别核销了 25.91 万元、15.12 万元和 454.42 万元的应收账款。

请发行人分析披露：（1）报告期各期超过回收期的应收账款具体情况，是否存在收款风险；（2）直销及经销模式下应收账款余额、期后回款情况、回款周期及存在差异的原因。

请发行人说明：（1）应收款项的分类依据及坏账计提政策的合理性；（2）与主要客户的信用期及信用政策制定情况，在报告期内是否发生改变，如有请说明具体原因及合理性；（3）结合主要应收款项债务人的经营情况、回款能力、回款天数变化、期后回款进度等情况，说明应收账款的可回收性，是否存在应按单项计提坏账准备的应收款项，坏账准备计提是否充分；（4）北京金恒丰科技有限公司报告期内应收账款余额逐年增长的原因，2019 年应收账款增长与销售金额呈反向变化的原因，客户信用政策是否发生重大变化，应收账款的可回收性，坏账准备计提是否充分。请申报会计师核查并发表意见。

【发行人披露】

发行人已在“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、财务状况分析”之“（一）资产质量分析”应收账款部分补充披露了报告期各期超过回收期的应收账款具体情况，是否存在收款风险；直销及经销模式下应收账款余额、期后回款情况、回款周期及存在差异的原因。具体如下：

“⑤报告期各期超过回收期的应收账款具体情况，是否存在收款风险

公司报告期各期末超过合同约定信用期的金额及占比如下：

单位：万元

项目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
超合同信用期的金额	6,427.66	6,176.06	5,887.78

项目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
应收账款账面余额	27,694.88	27,645.07	26,895.01
占比	23.21%	22.34%	21.89%

公司的应收账款回收期一般在 3 个月左右。公司依据客户经营情况，对客户建立信用档案，根据前期回款情况确定客户的信用等级，并根据信用等级给予客户不同的信用期限和信用额度。报告期内超信用期金额占应收账款余额的比例约 20%，部分客户由于其自身经营周转需求会出现回款不及时的情况。主要应收款项债务人资金实力和信用状况良好，应收账款的收回较有保障，坏账风险较小。同时公司通过积极有效的应收账款管理，有效控制账龄较长的款项。报告期内各期末，公司 96% 以上的应收账款账龄均在一年以内，应收账款账龄较短，回款情况良好。

公司报告期各期末的应收账款期后整体回收情况如下：

单位：万元

项目	2019 年 12 月 31 日	2018 年 12 月 31 日	2017 年 12 月 31 日
应收账款账面余额	27,694.88	27,645.07	26,895.01
截至 2020 年 5 月 31 日的回款金额	23,770.65	27,288.30	26,588.71
回款比例	85.83%	98.71%	98.86%

截至 2020 年 5 月 31 日，公司应收账款的期后回款情况良好。

综上，公司应收账款的回收风险较小。

⑥直销及经销模式下应收账款余额、期后回款情况、回款周期及存在差异的原因

单位：万元

项目	模式	2019 年 12 月 31 日 /2019 年度		2018 年 12 月 31 日 /2018 年度		2017 年 12 月 31 日 /2017 年度	
		金额	比例	金额	比例	金额	比例
应收账款余额	经销	20,182.23	72.87%	21,120.09	76.40%	20,379.38	75.77%
	直销	7,512.65	27.13%	6,524.98	23.60%	6,515.62	24.23%
截至 2020.5.31 回款情况	经销	17,000.43	71.52%	20,627.74	75.59%	19,974.47	75.12%
	直销	6,770.22	28.48%	6,660.56	24.41%	6,614.24	24.88%
营业收入	经销	72,374.30	71.83%	71,542.73	74.05%	72,521.07	75.46%
	直销	28,388.14	28.17%	25,070.15	25.95%	23,590.07	24.54%
应收账款周转天数	经销	104.15		105.86		103.26	

项目 (日)	模式	2019年12月31日 /2019年度		2018年12月31日 /2018年度		2017年12月31日 /2017年度	
		金额	比例	金额	比例	金额	比例
	直销	90.24		94.93		93.97	

综上，公司直销及经销模式下的应收账款，在期后回款进度、回款周期等方面不存在明显差异。

【发行人说明】

(一) 应收款项的分类依据及坏账计提政策的合理性

1、应收款项的分类依据及坏账政策

年度	分类依据及坏账政策
2019年度	管理层根据各项应收账款的信用风险特征，以单项应收账款或应收账款组合为基础，按照相当于整个存续期内的预期信用损失金额计量其损失准备。对于以单项为基础计量预期信用损失的应收账款，管理层综合考虑有关过去事项、当前状况以及未来经济状况预测的合理且有依据的信息，估计预期收取的现金流量，据此确定应计提的坏账准备；对于以组合为基础计量预期信用损失的应收账款，管理层以账龄为依据划分组合，参照历史信用损失经验，并根据前瞻性估计予以调整，编制应收账款账龄与违约损失率对照表，据此确定应计提的坏账准备
2018年度和2017年度	对于单独进行减值测试的应收账款，当存在客观证据表明其发生减值时，管理层综合考虑债务人的行业状况、经营情况、财务状况、涉诉情况、还款记录、担保物价值等因素，估计未来现金流量现值，并确定应计提的坏账准备；对于采用组合方式进行减值测试的应收账款，管理层根据账龄等依据划分组合，以与该组合具有类似信用风险特征组合的历史损失率为基础，结合现实情况进行调整，估计未来现金流量现值，并确定应计提的坏账准备

2、与可比同行业上市公司的比较

公司的分类依据及坏账政策与可比同行业上市公司不存在明显差异，公司的预期信用损失率/计提比例与可比同行业上市公司的对比如下：

账龄	天龙集团	科斯伍德	乐通股份	东方材料	公司
1年以内	1% (183天以内)	5%	5%	5%	5%
	5% (超过183天)				
1-2年	20%	10%	10%	10%	10%
2-3年	50%	20%	30%	30%	40%
3-4年	100%	40%	50%	50%	80%
4-5年	100%	100%	50%	50%	80%
5年以上	100%	100%	100%	100%	100%

由上表比较，公司的预期信用损失率/计提比例与可比同行业上市公司不存在明显差异。

(二) 与主要客户的信用期及信用政策制定情况，在报告期内是否发生改变，如有请说明具体原因及合理性

公司报告期内前五大客户的信用政策、政策执行情况，在报告期内不存在发生改变的情形。主要客户的信用政策及结算方式如下：

序号	客户名称	信用期限	结算方式
1	金印联（东莞）国际供应链管理有限公司注 1	次月起 90 天	电汇、银行承兑汇票
	金印联（广州）国际供应链管理有限公司	次月起 90 天	电汇、银行承兑汇票
	北京金印联国际供应链管理有限公司	次月起 90 天	电汇、银行承兑汇票
2	日本国株式会社 T&K TOKA	提单日起 30 天	电汇
	东华油墨国际（香港）有限公司	提单日起 30 天	电汇
3	鹤山雅图仕印刷有限公司注 2	次月起 90 天	电汇、银行承兑汇票
	LEO PAPER PRODUCTS (VIETNAM) LIMITED	提单日起 30 天	电汇
	鹤山利奥包装印刷有限公司	次月起 90 天	电汇、银行承兑汇票
4	温州市三丰印刷物资有限公司	次月起 60 天	电汇、银行承兑汇票
5	苍南县大统油墨有限公司	次月起 60 天	电汇、银行承兑汇票
6	北京金恒丰科技有限公司	次月起 90 天	电汇、银行承兑汇票
7	浙江新华印刷物资有限公司注 3	次月起 60 天	电汇
	浙江文源印刷物资有限公司	次月起 60 天	电汇、银行承兑汇票

注 1：金印联（东莞）国际供应链管理有限公司、金印联（广州）国际供应链管理有限公司和北京金印联国际供应链管理有限公司为受同一实际控制人控制的单位，合并列示。

注 2：鹤山雅图仕印刷有限公司、LEO PAPER PRODUCTS (VIETNAM) LIMITED 和鹤山利奥包装印刷有限公司为受同一实际控制人控制的单位，合并列示。

注 3：浙江新华印刷物资有限公司、浙江文源印刷物资有限公司为受同一实际控制人控制的单位，合并列示。

(三) 结合主要应收款项债务人的经营情况、回款能力、回款天数变化、期后回款进度等情况，说明应收账款的可回收性，是否存在应按单项计提坏账准备的应收款项，坏账准备计提是否充分

1、报告期内前五大主要应收款项债务人的经营情况、回款能力、回款天数变化、期后回款进度

单位：万元

序号	客户名称	2019 年度销售金额	2018 年度销售金额	2017 年度销售金额	平均周转天数	截至 2019 年 12 月 31 日余额	截至 2020 年 5 月 31 日回款率
1	金印联（东莞）国际供应链	8,452.21	5,850.55	6,839.92	87.63	1,759.41	100.00%

序号	客户名称	2019 年度销售金额	2018 年度销售金额	2017 年度销售金额	平均周转天数	截至 2019 年 12 月 31 日余额	截至 2020 年 5 月 31 日回款率
	管理有限公司						
	金印联（广州）国际供应链管理有限公司						
	北京金印联国际供应链管理有限公司						
2	北京金恒丰科技有限公司	2,629.93	2,904.48	2,131.18	157.10	1,680.27	45.11%
3	深圳市齐粤印刷设备有限公司	1,900.47	2,065.38	2,053.98	184.69	1,035.69	62.30%
4	鹤山雅图仕印刷有限公司	3,310.42	2,296.55	1,894.87	90.59	817.38	97.62%
	LEO PAPER PRODUCTS (VIETNAM) LIMITED						
	鹤山利奥包装印刷有限公司						
5	温州市三丰印刷物资有限公司	3,050.57	3,160.62	3,132.01	61.90	780.83	100.00%
6	温州市印刷物资有限公司	1,579.93	2,288.90	2,059.10	109.23	202.21	100.00%
7	浙江银鹿化工有限公司	1,712.58	1,481.45	1,416.25	112.21	413.94	100.00%

综上，公司报告期内主要应收款项的债务人经营状况良好，销售稳定，期后回款比例已达 80%以上，应收账款的收款风险较小。

2、按单项计提坏账准备的应收款项

公司报告期内存在按单项计提坏账准备的应收款项，各期末金额分别为 644.50 万元、592.19 万元和 294.46 万元，具体情况如下：

(1) 2019 年 12 月 31 日

单位：万元

单位名称	账面余额	坏账准备	计提比例 (%)	计提理由
安庆市梓腾贸易有限公司	134.45	134.45	100.00	收回可能性较小
安庆开创工贸有限公司	104.01	104.01	100.00	收回可能性较小
华亿油墨有限公司	56.00	56.00	100.00	收回可能性较小
小 计	294.46	294.46	100.00	

(2) 2018 年 12 月 31 日

单位：万元

单位名称	账面余额	坏账准备	计提比例 (%)	计提理由
合肥庐阳区华安油墨器材经营部	276.75	276.75	100.00	收回可能性较小

单位名称	账面余额	坏账准备	计提比例(%)	计提理由
安庆市梓腾贸易有限公司	134.45	134.45	100.00	收回可能性较小
安庆开创工贸有限公司	104.01	104.01	100.00	收回可能性较小
华亿油墨有限公司	59.30	59.30	100.00	收回可能性较小
深圳市非凡印刷有限公司	17.68	17.68	100.00	收回可能性较小
小 计	592.19	592.19	100.00	

(3) 2017年12月31日

单位：万元

单位名称	账面余额	坏账准备	计提比例(%)	计提理由
合肥庐阳区华安油墨器材经营部	276.75	276.75	100.00	收回可能性较小
安庆市梓腾贸易有限公司	174.84	174.84	100.00	收回可能性较小
安庆开创工贸有限公司	104.01	104.01	100.00	收回可能性较小
华亿油墨有限公司	60.30	60.30	100.00	收回可能性较小
深圳市非凡印刷有限公司	17.68	17.68	100.00	收回可能性较小
杭州典浩彩印包装有限公司	10.92	10.92	100.00	收回可能性较小
小 计	644.50	644.50	100.00	

公司对上述收回可能性较小的应收款项已全额计提坏账准备。

(四) 北京金恒丰科技有限公司报告期内应收账款余额逐年增长的原因，2019年应收账款增长与销售金额呈反向变化的原因，客户信用政策是否发生重大变化，应收账款的可回收性，坏账准备计提是否充分

北京金恒丰科技有限公司（以下简称“北京金恒丰”）成立于2013年，注册资本为5,611.67万元，该公司经营情况正常。公司于2014年开始与北京金恒丰合作，双方业务优势互补逐渐形成稳定合作伙伴关系。报告期内公司喷墨业务快速增长，2018年公司销售给北京金恒丰业务增加，导致其应收账款2018年末余额较2017年末增长较多。

随着双方业务的快速增长和北京金恒丰自身业务多元化发展，其销售回款时间相较先前有所延缓，基于双方长期合作和谨慎性原则，公司适度把握对北京金恒丰的销售发货节奏。销售金额从2018年的2,904万元下降至2019年的2,630万元。

公司对北京金恒丰的销售信用期限为次月起90天内，信用政策没有发生变

化。2019年第四季度对其实现的销售应在2020年第一季度内回款，但受新冠疫情影响，回款速度较先前有所放缓。截至2020年5月31日，应收北京金恒丰2017年和2018年的款项已全部回款，2019年应收账款余额1,680.27万元中已回款758.00万元，北京金恒丰已说明其货款支付的计划，且截至本回复出具日，该公司仍在陆续回款，回款率已达61.30%，公司预计2020年能收回全部款项，相关坏账准备计提充分。

综上，北京金恒丰经营情况正常，与公司持续稳定合作，不存在纠纷，报告期内各期末余额账龄均在1年以内，应收账款的回收风险可控。

【会计师的核查意见】

针对上述事项，会计师主要实施了以下核查程序：

1、了解与应收账款减值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、复核以前年度已计提坏账准备的应收账款的后续实际核销或转回情况，评价管理层过往预测的准确性；

3、复核管理层对应收账款进行信用风险评估的相关考虑和客观证据，评价管理层是否恰当识别各项应收账款的信用风险特征；

4、对于以单项为基础计量预期信用损失的应收账款，获取并检查管理层对预期收取现金流量的预测，评价在预测中使用的关键假设的合理性和数据的准确性，并与获取的外部证据进行核对；

5、对于以组合为基础计量预期信用损失的应收账款，评价管理层按信用风险特征划分组合的合理性；根据具有类似信用风险特征组合的历史信用损失经验及前瞻性估计，评价管理层编制的应收账款账龄与违约损失率对照表的合理性；测试管理层使用数据（包括应收账款账龄、历史损失率、迁徙率等）的准确性和完整性以及对坏账准备的计算是否准确；

6、对主要客户进行发函询证，并检查应收账款的期后回款情况，评价管理层计提应收账款坏账准备的合理性；

7、检查主要客户的合同，比对客户信用政策是否发生变化；

8、对主要客户进行访谈，了解其经营状况。

经核查，会计师认为，公司报告期存在超过回收期的应收账款，但期后回款

良好，收款风险较小；公司直销及经销模式下的应收账款，在期后回款进度、回款周期等方面不存在明显差异；公司应收款项的分类依据及坏账准备计提政策合理；公司主要客户的信用期及信用政策在报告期内不存在发生改变的情形；公司主要应收款项债务人的经营情况、回款能力、回款天数变化、期后回款进度等情况良好，应收账款的回收风险较小，报告期内存在按单项计提坏账准备的应收款项，坏账准备计提充分；北京金恒丰科技有限公司报告期内应收账款余额逐年增长及 2019 年应收账款增长与销售金额呈反向变化的原因合理，客户信用政策未发生重大变化，应收账款的回收风险较小，坏账准备计提充分。

26、关于存货

报告期各期末，公司的存货账面余额分别为 14,937.87 万、14,531.38 万元和 15,281.65 万元，占公司流动资产比例分别为 17.79%、17.01%和 17.17%。公司的存货由原材料、在产品、库存商品和发出商品构成。对部分销售量较为稳定的产品，公司一般备有 1-2 周的安全库存，一般情况下，产品的库存不超过设定的最高库存量。报告期内存货跌价准备存在转回及转销。

请发行人披露各类存货的库龄情况。

请发行人说明：（1）结合各类主要产品的备货量、生产周期和销售下单频率等，说明存货结构的合理性，发行人如何实现产销一致；（2）报告期内存货跌价准备存在转回及转销的具体原因，会计处理是否符合企业会计准则的规定；（3）库存商品、发出商品的订单覆盖率和期后销售实现情况。（4）存货跌价准备的计提是否充分。

请申报会计师核查并发表意见。

请保荐机构和申报会计师结合部分产品及副产品为危险化学品，损毁灭失风险较大等行业特点，核查发行人存货盘点制度的建立和报告期实际执行情况，各类存货的盘点情况和盘点结论，存货相关内部控制制度是否健全有效，并发表明确意见。

【发行人披露】

发行人已在“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、财务状况分析”之“（一）资产质量分析”存货部分补充披露了各类存货的库龄，具体情况如下：

“③报告期末，公司各类存货的库龄情况如下：

单位：万元

项目	原材料		产成品		在产品		存货	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
1年以内	4,739.97	94.60%	9,179.2	98.70%	963.10	99.24%	14,882.27	97.39%
1年以上	270.88	5.40%	121.12	1.30%	7.38	0.76%	399.38	2.61%
合计	5,010.85	100%	9,300.32	100%	970.48	100%	15,281.65	100%

报告期末，公司各类存货的库龄主要为1年以内，长库龄存货占比较小。”

【发行人说明】

（一）结合各类主要产品的备货量、生产周期和销售下单频率等，说明存货结构的合理性，发行人如何实现产销一致

公司根据合同订单的发货时间要求和产能情况安排原材料采购等产前经营活动并制定生产、发货计划。一般情况下，国内采购时间1-2周左右，国外采购时间4周左右；产品生产周期需4-6天，公司自接收订单至交货的周期约为两个月。

单位：吨

存货类型	年度	产量	销量	产销率
胶印油墨（含UV油墨）	2019年度	20,184	19,687	97.54%
	2018年度	19,249	19,501	101.31%
	2017年度	20,225	20,457	101.15%
液体油墨	2019年度	6,981	6,935	99.34%
	2018年度	6,695	6,846	102.26%
	2017年度	7,169	7,207	100.53%

注：油墨产销量统计中不含树脂及相关品；上述产品的产销率扣除了公司对外采购并销售的部分。

资产周转能力指标	2019年度	2018年度	2017年度
成品周转率（次/年）	8.52	9.08	8.13
成品平均周转时间（月）	1.41	1.32	1.48

如上表所述，公司生产和销售的数量基本接近，备货水平较为合理，报告期内公司的成品平均周转时间在1.5个月左右，考虑公司对部分销售量较为稳定的产品备有1-2周的安全库存，总体与生产经营活动周期相符。

（二）报告期内存货跌价准备存在转回及转销的具体原因，会计处理是否符合企业会计准则的规定

公司报告期内存货跌价准备存在转销的情况，不存在转回的情况。存货跌价准备转销系存货出售和领用，转出相应的跌价准备，会计处理符合企业会计准则的规定。

（三）库存商品、发出商品的订单覆盖率和期后销售实现情况

单位：万元

项目	2019年12月31日	2018年12月31日	2017年12月31日
期末在手订单金额	24,305.00	27,180.00	25,560.00
期末库存商品余额	7,263.81	6,871.32	7,421.73
订单覆盖率	250.48%	301.83%	255.54%

注：订单覆盖率=（期末在手订单金额×主营业务成本/主营业务收入）/期末存货余额

项目	2020年第一季度	2019年第一季度	2018年第一季度
销售收入	18,220.27	22,392.08	21,567.27
销售成本	13,957.22	17,246.94	16,386.86
销售毛利率	23.40%	22.98%	24.02%
上年期末存货余额	15,281.65	14,531.38	14,937.87
期后第一季度消耗存货占上 期末存货余额比例	91.33%	118.69%	109.70%

注：以上数据未经审计。

公司的发出商品均对应具体订单，即订单覆盖率为100%；由于与客户签订的主要系框架合同，约定年度采购量，故订单覆盖率较高。从上表可知，期末结存存货基本在次年第一季度内实现销售。2019年末结存存货未能在2020年第一季度全部实现销售，主要系受新冠疫情影响全国开工时间延迟，但影响不大。

（四）存货跌价准备的计提充分

1、存货跌价准备的计提方式

（1）公司的存货跌价准备按照单个存货项目进行计提；

（2）公司的原材料系为生产而持有。用其生产的产成品的可变现净值高于成本的，该材料仍然按照成本计量；材料价格的下降表明产成品的可变现净值低于成本的，该材料按照可变现净值计量；

（3）公司产成品的可变现净值以资产负债表日市场价格为基础确定；

2、存货跌价准备的计提情况

公司按照各类存货的可变现净值计提存货跌价准备，报告期各期末的跌价准备余额为76.30万元、153.49万元和142.82万元。

公司存货跌价准备计提比例与同行业上市公司不存在明显偏差, 存货跌价准备计提充分。从经营模式和经营情况看, 公司的存货跌价风险较低。公司采取“以销定产”与“安全库存”相结合的生产模式, 公司安全库存的制定建立在客户签订的年度框架性采购协议以及产品历史出货情况的基础上, 且公司的主营业务毛利率相对较为稳定, 发生存货积压和订单亏损的可能性较小; 公司主要客户与公司保持长期稳定的合作关系, 信用情况良好, 发生违约的概率较低; 同时公司建立了较为完善的存货管理制度, 存货发生毁损的可能性较小。公司存在部分长账龄库存, 但该部分库存经加工后仍可正常使用, 不存在超过质保期的情况, 故未单独计提存货跌价准备。

【会计师的核查意见】

经核查, 会计师认为:

1、公司生产和销售的数量基本接近, 备货水平较为合理, 报告期内公司的成品平均周转时间在 1.5 个月左右, 考虑公司对部分销售量较为稳定的产品备有 1-2 周的安全库存, 总体与生产经营活动周期相符;

2、公司报告期内存货跌价准备存在转销的情况, 系存货出售和领用, 转出相应的跌价准备, 会计处理符合企业会计准则的规定;

3、报告期内, 公司库存商品的订单覆盖率均超过 250%, 发出商品的订单覆盖率均为 100%; 除受新冠疫情影响导致 2019 年末结存存货未能在 2020 年第一季度全部实现销售外, 期末结存存货基本在次年第一季度内实现销售;

4、存货跌价准备的计提充分。

【保荐机构和会计师的核查意见】

公司已经建立了较为完备的内控制度, 相应制定实施了《存货管理制度》等相关内部控制制度, 覆盖了从原材料采购入库、领用, 半成品移库, 产成品入库、发货、配送以及客户签收或装船等实物流转和保管的各个环节。报告期内, 上述内控制度得到有效执行。

公司重视库存实物的盘点, 定期由财务部门会同仓库管理部门对主要存货实施抽查盘点, 每半年进行全面清点核对存货情况。盘点后财务部门会同仓库管理部门梳理盘点结果, 在盘点过程中如发现摆放及其他存货管理问题, 公司会及时处理。报告期内, 公司存货盘点情况正常。

上述相关内部控制制度，配合采购入库、销售领用等审批制度的落实，合理地保证存货的安全和质量以及账实的一致性。

报告期各期末公司的盘点情况如下：

报表日	盘点主体	盘点日期	盘点范围	盘点结果
2017/12/31	本部	2017/12/30	库存商品	账实相符
			原材料	账实相符
			原材料、半成品、外购商品	账实相符
	安庆杭华	2017/12/30	库存商品、外购商品	账实相符
			原材料	账实相符
	蒙山梧华	2017/12/31	库存商品	账实相符
			原材料	账实相符
	杭华印材	2018/1/2	库存商品	账实相符
	湖州杭华	2017/12/17	原材料	账实相符
			库存商品、外购商品	账实相符
			车间库	账实相符
	广州杭华	2017/12/27	库存商品	账实相符
原材料、包装物			账实相符	
2018/12/31	本部	2018/12/30	库存商品	账实相符
			原材料	账实相符
			原材料、半成品、外购商品	账实相符
	安庆杭华	2018/12/29	库存商品、外购商品	账实相符
			原材料	账实相符
	蒙山梧华	2018/12/29	库存商品	账实相符
			原材料	账实相符
	杭华印材	2019/1/2	成品及辅料	账实相符
	湖州杭华	2018/12/22	原材料	账实相符
			库存商品、外购商品、原材料	账实相符
			车间库	账实相符
	广州杭华	2018/12/18	库存商品	账实相符
2018/12/21		原材料、包装物	账实相符	
2019/12/31	本部	2020/1/1	库存商品	账实相符
			原材料	账实相符
			原材料、半成品、外购商品	账实相符

报表日	盘点主体	盘点日期	盘点范围	盘点结果
	安庆杭华	2019/12/31	库存商品、外购商品	账实相符
			原材料	账实相符
	蒙山梧华	2019/12/31	库存商品	账实相符
			原材料	账实相符
	杭华印材	2020/1/2	成品及辅料	账实相符
	湖州杭华	2019/12/26	原材料	账实相符
			库存商品、外购商品、原材料	账实相符
			车间库	账实相符
	广州杭华	2019/12/18	库存商品	账实相符
		2019/12/19	原材料、包装物	账实相符

针对上述事项，保荐机构、会计师主要实施了以下核查程序：

1、了解与存货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、复核管理层以前年度对存货可变现净值的预测和实际经营结果，评价管理层过往预测的准确性；

3、以抽样方式复核管理层对存货估计售价的预测，将估计售价与历史数据、期后情况、市场信息等进行比较；评价管理层对存货至完工时将要发生的成本、销售费用和相关税费估计的合理性；测试管理层对存货可变现净值的计算是否准确；

4、结合存货监盘，检查存货盘点制度的建立和报告期实际执行情况，检查期末存货中是否存在库龄较长、型号陈旧、产量下降、生产成本或售价波动、技术或市场需求变化等情形，评价管理层是否已合理估计可变现净值；

5、对比分析存货期末结存金额和期后销售情况的匹配性。

经核查，保荐机构和会计师认为，公司报告期内各类主要产品的备货量、生产周期和销售下单频率相匹配，公司报告期内存货结构合理；报告期内存货跌价准备的转销符合企业会计准则的规定，存货跌价准备计提充分；期末存货盘点，公司制定并执行了较为合理的盘存制度和盘存计划，盘点结果可靠。

27、关于固定资产和在建工程

报告期各期末，公司固定资产分别为 16,273.33 万元、15,071.47 万元和

14,817.70 万元，在建工程分别为 1,641.76 万元、4,979.98 万元和 11,258.30 万元。固定资产中机器设备及电子设备成新率较低。在建工程主要为 2.8 万吨/年液体油墨及功能材料项目（一期）和年产 5,000 吨紫外光固化（UV）油墨产能置换技术改造项目。根据审计报告，2.8 万吨/年液体油墨及功能材料项目（一期）预算数 1.52 亿。自 2017 年到 2019 年期末累计投入 0.58 亿，累计投入占预算比例 56%，工程进度 80%，与实际投入情况存在差异。

请发行人披露：（1）报告期内固定资产的分布特征与变动原因，与产能、业务量及经营规模变化的匹配性；（2）报告期内在建工程转入固定资产的内容、依据及影响，尚未完工交付项目的建设期限、预计未来转入固定资产的时间与条件，是否存在长期未转固的在建工程；（3）结合募投项目投产后固定资产科目变化较大的情况，在重大事项提示部分披露未来新增折旧对发行人经营业绩的影响。

请发行人说明：（1）在建工程累计投入占预算比例和工程进度的计算方法；（2）在建工程的成本归集是否准确，结合相关合同、款项支付情况等说明在建工程的真实性；（3）目前在建工程长期未完工原因，是否在正常建设期内，是否影响募投项目二期建设进度；（4）在建工程中是否存在已投入使用的固定资产，是否存在应转固未转固的资产；（5）固定资产及在建工程是否存在减值因素。

请申报会计师核查并发表意见。

【发行人披露】

发行人已在“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、财务状况分析”之“（一）资产质量分析”固定资产部分补充披露了固定资产的相关情况，具体如下：

“③报告期内固定资产的分布特征与变动原因，与产能、业务量及经营规模变化的匹配性

A、固定资产分布特征与变动情况

报告期内各期末，公司固定资产主要以房屋及建筑物和机器设备为主。报告期内，公司固定资产规模及结构基本保持稳定，房屋及建筑物呈小幅下降趋势，机器设备呈小幅上升趋势。

B、固定资产与产能、业务量及经营规模变化的匹配性

公司与生产密切相关的固定资产主要系房屋及建筑物和机器设备，报告期内公司固定资产中的房屋及建筑物、机器设备的原值变动与产量、营业收入的变动情况如下：

单位：万元

项 目	2019年12月31日 /2019年度		2018年12月31日 /2018年度		2017年12月31日 /2017年度
	金额	增幅	金额	增幅	金额
期末房屋及建筑物原值	14,406.94	0.01%	14,405.61	-0.33%	14,453.47
期末机器设备原值	23,367.44	0.79%	23,185.31	-1.69%	23,584.66
小 计	37,774.38	0.49%	37,590.92	-1.18%	38,038.13
产量(吨)	28,642.00	3.93%	27,559.00	-4.73%	28,928.00
主营业务收入	98,984.99	3.73%	95,421.14	0.33%	95,110.30
主要固定资产的单位产量	1.32		1.36		1.31
主要固定资产单位营业收入	0.38		0.39		0.40

从上表可以看出，公司报告期内房屋及建筑物、机器设备的原值变动与产量、营业收入的变动趋势、幅度基本一致。

④报告期内在建工程转入固定资产的内容、依据及影响，尚未完工交付项目的建设期限、预计未来转入固定资产的时间与条件，是否存在长期未转固的在建工程

A、报告期内在建工程转入固定资产的内容、依据及影响

a、报告期内在建工程转入固定资产的情况

单位：万元

项 目	2019年度	2018年度	2017年度
房屋及建筑物	-	64.04	150.35
机器设备	722.23	99.05	205.37
电子设备	33.60	5.11	467.27
其他设备	279.45	66.72	84.37
合 计	1,035.28	234.92	907.36

2019年在建工程转入固定资产主要系安装完成后的生产设备；2017年在建工程转入固定资产主要系安装完成后的生产设备以及蒙山梧华的专用电子设备。

b、在建工程转入固定资产的依据

购建固定资产达到预定可使用状态时，公司即办理验收转固，将相关在建工程结转固定资产。

c、在建工程转入固定资产的影响

报告期在建工程转入固定资产的新增折旧额对各年影响情况如下：

单位：万元

转入固定资产的在建工程		报告期新增折旧情况			
项目	转固金额	2019 年度	2018 年度	2017 年度	合计
房屋及建筑物	214.39		2.88	6.77	9.65
机器设备	1,026.65	130.00	17.83	36.97	184.80
电子设备	505.98	6.05	0.92	84.11	91.08
其他设备	430.54	50.30	12.01	15.19	77.50
合计	2,177.56	186.35	33.64	143.04	363.03

公司在建工程完工转入固定资产后，固定资产折旧费用相应增加，报告期内该等折旧费用的金额占公司利润的比重较小。

B、尚未完工交付项目的情况

截至 2019 年期末，公司尚未完工交付的项目主要系 2.8 万吨/年液体油墨及功能材料项目（一期）、年产 5,000 吨紫外光固化（UV）油墨产能置换技术改造项目和待安装工程及设备。各项目的具体情况如下：

a、2.8 万吨/年液体油墨及功能材料项目（一期）

单位：万元

期间	期初金额	本期增加	本期转入固定资产金额	期末金额
2019 年度	3,134.75	2,656.77	-	5,791.52
2018 年度	1,090.85	2,043.90	-	3,134.75
2017 年度	122.60	968.25	-	1,090.85

该项目于 2017 年 6 月底开始现场施工，房屋及建筑物于 2020 年 4 月达到预定可使用状态并完成建设工程的相关验收，公司于 2020 年 4 月底将上述房屋及建筑物转入固定资产。

公司于 2020 年 2 月开始积极推进试生产的各项准备工作，并于 2020 年 5 月将试生产方案上报德清县应急管理局备案。2020 年 6 月开始进入试生产实物试车阶段，公司将在安装、调试并可正常运行后将上述机器设备转入固定资产，预计于 2020 年 9 月完成。

b、年产 5,000 吨紫外光固化 (UV) 油墨产能置换技术改造项目

单位：万元

期间	期初金额	本期增加	本期转入固定 资产金额	期末金额
2019 年度	1,437.36	4,152.99	546.15	5,044.20
2018 年度	17.46	1,419.89		1,437.36
2017 年度	2.72	14.75		17.46

该项目于 2018 年 11 月底开工，房屋及建筑物于 2020 年 4 月达到预定可使用状态并完成建设工程的相关验收，公司于 2020 年 4 月底将上述房屋及建筑物转入固定资产。

公司已于 2020 年 4 月 30 前对机器设备等完成吹扫、试压、清理、调试等工作，2020 年 5 月下旬开始进入试生产阶段，公司将在安装、调试并可正常运行后将上述机器设备转入固定资产，预计于 2020 年 8 月完成。”

发行人已在重大事项提示部分补充披露未来新增折旧对发行人经营业绩的影响，并在风险因素部分相应做了补充，具体如下：

“（七）固定资产折旧大幅增加的风险

公司募集资金投资项目为年产 1 万吨液体油墨及 8,000 吨功能材料项目（二期工程）、新材料研发中心项目以及补充流动资金，本次募集资金投资项目实施完成后，公司固定资产规模将增幅较大，年折旧金额将新增 2,138.14 万元。如项目建成达产后，产品销售收入不能按照预期超过盈亏平衡点，则存在固定资产折旧增加影响公司经营业绩的风险。”

【发行人说明】

（一）在建工程累计投入占预算比例和工程进度的计算方法

1、累计投入占预算比例的计算方法

年产 5,000 吨紫外光固化 (UV) 油墨产能置换技术改造项目的总预算为 9,816.00 万元，累计投入为 5,658.78 万元，占预算比例为 57.65%；2.8 万吨/年液体油墨及功能材料项目（一期）的总预算为 15,200.00 万元，累计投入为 8,608.72 万元，占预算比例为 56.64%。

2、工程进度的计算方法

公司根据项目主体工程的完工程度，进行预计工程的形象进度，其中：年产 5,000 吨紫外光固化 (UV) 油墨产能置换技术改造项目的形象进度预计为 85%；

2.8 万吨/年液体油墨及功能材料项目（一期）项目的形象进度预计为 80%。

上述工程形象进度与累计投入的比例存在差异，是由于形象进度主要针对的是主体工程和公用设施等，以外观建筑施工程度为主，公司工程管理部门以及项目施工或监理单位结合项目主体工程建设进度情况，综合评估，进行了相关形象进度的预计。

公司在制定工程项目整体预算时除主体工程和公用设施以外，还考虑了其他投入，比如装修、专用设备及设施，其他辅助工程，同时实际建设投入时，部分设备或其他投入也会考虑经济效益原则进行替换。

综上，累计投入占预算比例的计算方法与工程进度的计算方法统计口径有所差异。

（二）在建工程的成本归集是否准确，结合相关合同、款项支付情况等说明在建工程的真实性

公司在建工程按项目达到预定可使用状态前所发生的全部支出，作为在建工程的入账价值。在建工程的成本归集准确，不涉及与在建工程无关的支出。在建工程的成本归集、结转情况如下：

1、待安装工程及设备

待安装工程及设备的成本系设备的采购价款及运杂费。公司根据每月到货的设备按合同约定的采购价及发生的相关运费计入在建工程，待设备达到可使用状态，转入固定资产。

2、2.8 万吨/年液体油墨及功能材料项目（一期）

报告期内，2.8 万吨/年液体油墨及功能材料项目（一期）的支出包括土建工程支出、设备及安装等内容：土建工程根据工程实际完成合格工作量支付款项，公司主要土建工程合同总价为 3,151.65 万元，截至 2019 年 12 月 31 日，公司已实际累计付款土建工程 2,470.19 万元；设备款项根据合同约定分期支付。

3、年产 5,000 吨紫外光固化（UV）油墨产能置换技术改造项目

报告期内，年产 5,000 吨紫外光固化（UV）油墨产能置换技术改造项目的支出包括土建工程支出、设备及安装等内容。土建工程按每月合同范围内实际完成量进行支付，公司主要土建工程合同总价为 3,076.52 万元，截至 2019 年 12 月 31 日，公司已实际累计付款 2,310.29 万元；设备款项根据合同约定开立不可

撤销的信用证或通过电汇支付。

综上，公司在建工程成本归集准确，在建工程的发生情况与相应的合同、支付等情况相匹配。

（三）目前在建工程长期未完工原因，是否在正常建设期内，是否影响募投项目二期建设进度

公司在建工程的相关情况见本题【发行人披露】部分“报告期内在建工程转入固定资产的内容、依据及影响，尚未完工交付项目的建设期限、预计未来转入固定资产的时间与条件，是否存在长期未转固的在建工程”。

2.8万吨/年液体油墨及功能材料项目(一期)和年产5,000吨紫外光固化(UV)油墨产能置换技术改造项目均已于2020年4月完成建设工程的相关验收工作，预计分别于2020年9月和8月完成设备的安装、调试并可正常运行，故不影响募投项目二期建设进度。

（四）在建工程中是否存在已投入使用的固定资产，是否存在应转固未转固的资产

公司在建工程的相关情况见本题【发行人披露】部分“报告期内在建工程转入固定资产的内容、依据及影响，尚未完工交付项目的建设期限、预计未来转入固定资产的时间与条件，是否存在长期未转固的在建工程”。

截至报告期各期末2.8万吨/年液体油墨及功能材料项目(一期)和年产5,000吨紫外光固化(UV)油墨产能置换技术改造项目尚未达到预定可使用状态，故未转入固定资产。公司报告期内的在建工程中不存在已投入使用的固定资产，不存在应转固未转固的资产。

（五）固定资产及在建工程是否存在减值因素

公司固定资产主要构成为房屋建筑物及机器设备，报告期内运行正常，产品生产及销售有序进行，不存在重大减值因素。根据评估价值，子公司安庆杭华的部分固定资产存在减值，公司已按可收回金额计提了相应减值准备。

公司在建工程主要系2.8万吨/年液体油墨及功能材料项目(一期)、年产5,000吨紫外光固化(UV)油墨产能置换技术改造项目以及待安装工程及设备。报告期各期末，2.8万吨/年液体油墨及功能材料项目(一期)和年产5,000吨紫外光固化(UV)油墨产能置换技术改造项目处于正常建设阶段，尚未达到预定

可使用状态。待安装工程及设备，主要系新购入尚未完成安装的设备。上述资产不存在市价大幅度下跌、资产已经陈旧过时或者其实体已经损坏的情形，不存在已经或者将闲置、终止使用或者计划提前处置的情况，故不存在重大减值因素。

【会计师的核查意见】

针对上述事项，会计师实施了以下核查程序：

- 1、了解与固定资产、在建工程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、对公司财务部门、生产部门的负责人进行访谈，了解报告期内产能、业务量、经营规模和固定资产变动之间的关系，了解固定资产的分布特征、变动原因；
- 3、检查在建工程结转固定资产的主要内容、依据，检查在建工程结转固定资产的相关手续是否完备，测算未来折旧的影响；
- 4、获取在建工程明细表，检查相关施工合同、采购合同、发票、工程款支付回单等原始资料，并与账面核对是否相符；现场勘查尚未完工在建工程的目前状况，询问项目的建设期限、未来转固的时间与条件等事项；
- 5、实地观察重要固定资产和在建工程，了解其生产经营使用运行的状况或在建状态，结合生产经营情况分析判断固定资产和在建工程是否存在减值迹象；
- 6、对比分析公司产能、产量、业务量及经营规模的匹配情况；
- 7、获取公司在建工程累计投入占预算比例和工程进度的计算过程并进行复核。

经核查，会计师认为，公司报告期内固定资产的分布特征与变动原因合理，与产能、业务量及经营规模变化相匹配；公司报告期各期末的在建工程尚未达到预定可使用状态，处于正常建设阶段，不存在长期未转固的在建工程；募集资金投资项目投产后，年折旧金额增幅较大，对公司未来经营业绩将产生较大影响；公司在建工程累计投入占预算比例和工程进度的计算方法合理；公司在建工程的成本归集准确，在建工程的发生情况与相应的合同、支付等情况相匹配，真实存在；目前在建工程在正常建设期内，不影响募投项目二期建设进度；公司报告期内的在建工程中不存在已投入使用的固定资产，不存在应转固未转固的资产；公司固定资产及在建工程不存在重大减值因素，对存在减值迹象的固定资产已计提

了减值准备。

28、关于其他财务问题

28.1 请发行人披露报告期内员工人数下滑的原因。

回复：

【发行人披露】

发行人已就报告期内员工人数下滑原因在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“十二、发行人员工及其社会保障情况”之“（一）发行人员工情况”中补充披露如下：

“报告期各期末，发行人员工人数如下所示：

报告期	2019年12月31日	2018年12月31日	2017年12月31日
人数（人）	706	730	727

注：上述员工人数不含劳务派遣人员。

报告期内，公司员工人数总体较为稳定，2019年末员工人数较以前年度略有下滑，主要系当年公司本部离职及退休人数略高于以前年度，而招聘新员工时根据实际需求进行了精简，同时安庆杭华产能利用率进一步下降且拟转让出售，故员工离职后不再招新所致。”

28.2 其他应收款中，应收德清工业园区开发建设有限公司土地履约金或开工保证金在报告期内分别为 400.14 万、400.15 万、583.15 万。请发行人结合相关合同约定及收款期说明是否实际为长期应收款。请申报会计师核查并发表意见。

回复：

【发行人说明】

（一）土地履约金或开工保证金的缴纳情况

其他应收款中，应收德清工业园区开发建设有限公司土地履约金或开工保证金在报告期内分别为 400.15 万、400.15 万、583.15 万。根据德清县国土资源局公告的德清县挂牌出让国有建设用地使用权相关文件的规定，公司作为出让地块的受让对象，需支付一定的土地履约金或开工保证金，具体情况如下：

保证金性质	对应工程项目名称	缴纳要求	支付时间	支付保证金金额（万元）
-------	----------	------	------	-------------

保证金性质	对应工程项目名称	缴纳要求	支付时间	支付保证金金额（万元）
开竣工履约保证金	2.8万吨/年液体油墨及功能材料项目	根据《德土资告（2016）挂字第5号》文件，地块成交后，按每亩5万元收取用地开竣工履约保证金，最高500万元，不计息	2016年度	400.15
建设项目履约保证金	待开工工程	根据《2017-118号挂牌出让须知》，在土地成交之日起2个月内缴纳建设项目履约保证金，按每亩10万元收取，最高1000万元，不计息	2019年度	183.00

（二）土地履约金或开工保证金的返还条件及实际回款情况

根据浙江德清经济开发区管理委员会相关文件，对于企业缴纳的项目保证金，实行“按时开工的退还50%，按时竣工并通过竣工核验的退还30%，按时达产并通过达产复核的退还剩余20%”的政策。

公司的2.8万吨/年液体油墨及功能材料项目满足上述政策，于2020年5月申请并收回200.00万元。公司将根据项目工程进度，对剩余保证金进行申请返还。

（三）土地履约金或开工保证金不属于长期应收款

根据《企业会计准则——应用指南》中对“长期应收款”科目的界定，其核算企业的长期应收款项，包括融资租赁产生的应收款项、采用递延方式具有融资性质的销售商品和提供劳务等产生的应收款项等。

公司应收德清工业园区开发建设有​​限公司的土地履约金或开工保证金的性质与长期应收款的核算范围不符，故不属于长期应收款。

【会计师的核查意见】

针对上述事项，会计师主要实施了以下核查程序：

1、检查公司报告期支付或收回德清工业园区开发建设有​​限公司的土地履约金或开工保证金的银行转账凭证；

2、查阅德清县国土资源局和浙江德清经济开发区管理委员的相关文件等资料，判断公司支付或退回的款项是否与相关约定一致；

3、访谈公司总经理、工程项目负责人、财务负责人等，了解公司与德清工业园区开发建设有​​限公司的具体交易情况、保证金的支付过程等；

4、查阅土地履约保证金和开工保证金合同，了解其款项性质，结合《企业会计准则——应用指南》的相关规定评价应收土地履约保证金和开工保证金相关会计处理是否符合企业会计准则的规定。

经核查，会计师认为，报告期内，公司应收德清工业园区开发建设有​​限公司的土地履约金或开工保证金的性质系保证金，不属于长期应收款。

28.3 公司的专项储备为提取的安全生产费用。请发行人说明专项储备在报告期内的计提及结转情况，相关的会计处理是否符合企业会计准则的规定，费用计提及结转的依据及准确性，是否符合财企[2012]16号相关规定。请申报会计师核查并发表意见。

【发行人说明】

(一) 专项储备在报告期内的计提及结转情况

单位：万元

项目	2019年	2018年	2017年
期初结余	740.47	752.28	782.50
本期计提	10.94	22.44	-
本期使用	58.00	34.25	30.22
期末结余	693.42	740.47	752.28

(二) 专项储备的计提依据

财企[2012]16号文件第八条规定，危险品生产与储存企业以上年度实际营业收入为计提依据，采取超额累退方式按照以下标准平均逐月提取：1、营业收入不超过1,000万元的，按照4%提取；2、营业收入超过1,000万元至1亿元的部分，按照2%提取；3、营业收入超过1亿元至10亿元的部分，按照0.5%提取；4、营业收入超过10亿元的部分，按照0.2%提取。

财企[2012]16号文件第十四条规定，中小微型企业和大型企业上年末安全费用结余分别达到本企业上年度营业收入的5%和1.5%时，经当地县级以上安全生产监督管理部门、煤矿安全监察机构商财政部门同意，企业本年度可以缓提或者少提安全费用。

公司子公司湖州杭华和安庆杭华生产的溶剂型液体油墨以及蒙山梧华生产的松香加工副产物松节油属于危险化学品，上述三家子公司报告期内均符合中小微型企业的划分标准。上述三家子公司已按照相关规定要求计提安全生产费，计入相关产品和服务的成本，同时记入专项储备科目，具体情况如下：

单位：万元

项目	涉及产品	2019年	2018年	2017年
----	------	-------	-------	-------

项目	涉及产品	2019年	2018年	2017年
湖州杭华相关上年收入金额	溶剂型油墨(除水性油墨和代购代销)	9,380.62	8,850.14	7,544.81
安庆杭华相关上年收入金额	溶剂型油墨(除水性油墨和代购代销)	2,207.17	2,348.99	2,990.35
广西梧华相关上年收入金额	松节油、重油	1,234.27	1,196.13	480.62
应计提金额		316.44	307.91	269.93
满足缓提条件可缓提金额		305.50	285.47	269.93
应提取安全生产费金额		10.94	22.44	

注：满足缓提条件可缓提金额已经审批备案。

(三) 专项储备的使用依据

财企[2012]16号文件第二十条规定，危险品生产与储存企业安全费用应当按照以下范围使用：1、完善、改造和维护安全防护设施设备支出（不含“三同时”要求初期投入的安全设施），包括车间、库房、罐区等作业场所的监控、监测、通风、防晒、调温、防火、灭火、防爆、泄压、防毒、消毒、中和、防潮、防雷、防静电、防腐、防渗漏、防护围堤或者隔离操作等设施设备支出；2、配备、维护、保养应急救援器材、设备支出和应急演练支出；3、开展重大危险源和事故隐患评估、监控和整改支出；4、安全生产检查、评价（不包括新建、改建、扩建项目安全评价）、咨询和标准化建设支出；5、配备和更新现场作业人员安全防护用品支出；6、安全生产宣传、教育、培训支出；7、安全生产适用的新技术、新标准、新工艺、新装备的推广应用支出；8、安全设施及特种设备检测检验支出；9、其他与安全生产直接相关的支出。

公司报告期内使用的安全生产经费主要包括安全生产用品、安全设备配置及维护费用、相关安全检测费用等方面的支出，均属于费用性支出，冲减专项储备，具体情况如下：

单位：万元

项目	2019年度	2018年度	2017年度
安全检验、检测、评价	23.29	6.84	3.53
劳保领用	9.43	14.53	15.22
消防维保费	6.04	3.05	3.28
危废处置费	5.06		4.73
其他安全费用	14.18	9.83	3.47

项目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
合计	58.00	34.25	30.23

综上，公司按照财企[2012]16 号相关规定计提和使用安全生产经费，相关的会计处理符合企业会计准则的规定。

【会计师的核查意见】

针对上述事项，会计师查阅了《企业会计准则》及《高危行业企业安全生产费用财务管理暂行办法》（财企[2012]16 号），复核公司计提及使用是否符合相关文件的规定，并对公司专项储备的计提金额进行重新计算，确定计提金额准确性。

经核查，会计师认为，公司安全生产费用的计提及使用符合财企[2012]16 号相关规定，相关的会计处理符合企业会计准则的规定。

28.4 在外销业务中，公司主要结算货币为美元；在进口原材料采购中，公司主要结算货币为日元。请发行人说明销售与进口以外币结算的比例，是否使用外汇管理工具管理汇率风险。

回复：

【发行人说明】

报告期内，发行人销售与进口以外币结算情况如下：

单位：万元

项目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
外销收入	3,712.56	4,481.55	6,390.50
占营业收入比例	3.68%	4.64%	6.65%
进口金额	11,164.77	9,592.31	9,063.47
占采购总额比例	16.59%	14.97%	14.77%
汇兑损益	1.13	44.60	58.47

报告期内，发行人外销业务主要以美元结算，进口原材料产地主要集中在日本，进口时多采用日元结算。

发行人在日常销售与采购活动中能够及时的进行购换汇，报告期内汇兑损益金额较小，汇率波动对发行人影响较小，发行人未使用外汇管理工具管理汇率风险。

28.5 请发行人说明销售费用中运输费、仓储费、保险费与收入、销量的匹配性。请申报会计师核查并发表意见。

【发行人说明】

发行人销售费用中运输费、仓储费、保险费与收入、销量的匹配关系情况如下：

单位：万元

项目	2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	费用占营业收入的比例 (%)	每吨销量的费用	费用占营业收入的比例 (%)	每吨销量的费用	费用占营业收入的比例 (%)	每吨销量的费用
运输费	1.62	5.83	1.72	5.91	1.73	5.63
仓储费	0.09	0.32	0.09	0.30	0.09	0.30
保险费	0.01	0.05	0.02	0.07	0.02	0.06
小计	1.72	6.20	1.83	6.28	1.84	5.99

如上表，公司报告期各期的运输费、仓储费和保险费三项费用占营业收入比例分别为 1.84%、1.83%和 1.72%，每吨销量的费用分别为 5.99 万元、6.28 万元和 6.20 万元，波动较小。

【会计师的核查意见】

针对上述事项，会计师分析了运输费、仓储费、保险费等的变动原因，并与收入、销量进行匹配分析。

经核查，会计师认为，公司报告期内销售费用中运输费、仓储费、保险费与收入、销量相匹配。

28.6 请发行人进一步分析披露管理费用率低于各同行业公司的原因，说明是否存在关联方或其他方为发行人代垫员工工资、代付成本费用的情形。请申报会计师核查并发表意见。

【发行人说明】

（一）公司管理费用率与同行业公司的比较情况

同行业上市公司	2019 年度	2018 年度	2017 年度
天龙集团	2.13%	2.79%	2.83%
科斯伍德	8.38%	7.58%	7.59%
乐通股份	13.67%	11.05%	11.08%
东方材料	8.27%	7.88%	7.02%
均值	8.11%	7.32%	7.13%
公司	4.74%	4.78%	5.04%

（二）公司管理费用率低于各同行业公司原因

公司的管理费用主要由职工薪酬、折旧费/无形资产摊销、办公差旅费等构成，2019年度管理费用与同行业上市公司对比如下：

单位：万元

项目	科斯伍德		乐通股份		天龙集团		东方材料		公司	
	金额	比例 (%)	金额	比例 (%)	金额	比例 (%)	金额	比例 (%)	金额	比例 (%)
职工薪酬	3,291.25	3.43	2,227.08	5.82	10,184.76	1.18	1,837.01	4.45	3,364.60	3.34
折旧费、无形资产摊销	1,203.91	1.25	1,146.43	2.99	873.35	0.10	565.38	1.37	338.01	0.34
办公费、差旅费、会议费	516.33	0.54	295.03	0.77	988.72	0.11	84.96	0.20	245.55	0.24
其他	3,025.85	3.16	1,567.10	4.09	6,410.93	0.74	927.03	2.25	828.91	0.82
合计	8,037.34	8.38	5,235.64	13.67	18,457.76	2.13	3,414.38	8.27	4,777.07	4.74

综上，同行业上市公司的管理费用中，其他费用的比重较大，以科斯伍德为例，其2019年度收入规模与公司相近，但是其他费用中包括了2,014.72万元的中介费用，导致其管理费用率远高于公司。与公司生产经营密切相关的管理费用支出为职工薪酬、办公差旅费等，公司报告期各期该两类支出的费用率为3.58%、3.69%和3.58%，与上述同行业上市公司的均值3.64%、4.06%和4.13%不存在明显差别。

（三）不存在关联方或其他方为公司代垫员工工资、代付成本费用的情形

报告期内发行人不存在关联方或其他方为公司代垫员工工资、代付成本费用的情形。

【会计师的核查意见】

针对上述事项，会计师主要实施了以下核查程序：

- 1、对管理费用执行实质性分析程序，并与同行业公司进行对比分析；
- 2、获取公司董事、监事及高级管理人员的银行流水，对大额银行流水逐笔核查；
- 3、取得公司控股股东及其他主要关联方的调查表、财务报表等资料核实不存在替公司承担费用的情况；
- 4、取得公司股东出具的《关于规范关联交易事项的承诺函》，并对相关人员进行访谈，核实不存在不公允的费用交易情况。

经核查，会计师认为，公司管理费用率低于同行业上市公司的原因合理，不存在关联方或其他方为公司代垫员工工资、代付成本费用的情形。

28.7 公司对外承租 7 处房产，请说明发行人与出租方是否存在关联关系，租金的公允性。请申报会计师核查并发表意见。

【发行人说明】

(一) 公司对外承租房产的基本情况

序号	出租方	出租方是否与公司存在关联关系	房屋坐落	租赁面积(平方米)	用途	租赁单价(元/平方米/月)
1	张维艳	否	西安市南二环西段九座花园 705 室	57.65	办公	48.57
2	义乌市双飞针织袜业有限公司	否	义乌市城店南路 496 号	357.00	办公	40.85
3	四川新象实业有限公司	否	成都市龙泉驿经开区车城西一路 99 号	600.00	办公	21.67
4	张褪、孙健、张兆安	否	上海市浦东新区龙东大道 3000 号 8 幢 101 室	429.86	办公	75.95
5	杭州凯诚纸业 有限公司	否	杭州市江干区九和路 19 号 2 幢 1 层 111 室	315.00	办公	28.74
6	杭州凯诚纸业 有限公司	否	杭州市江干区九和路 19 号 5 幢 2 层 209 室	197.00	办公	25.55
7	苏州君宁新药 开发中心有限 公司	否	苏州市新区金庄街 60 号	418.00	办公	22.80

(二) 承租房屋租金的公允性分析

公司承租房屋租金系依据周边房屋租赁市场同类型房屋的出租均价为基础，参考房屋年份及装修程度，与各出租方协商一致后签订房屋租赁合同。房屋的租赁价格不存在明显偏离当地周边房屋租赁市场平均价格的情况，相关租赁房产的租赁价格公允。租赁涉及房屋及周边参考房屋单价对比情况如下：

序号	周边参考房屋	位置	租赁面积(平方米)	用途	租赁单价(元/平方米/月)	与公司承租房屋的距离	公司承租房屋的单价(元/平方米/月)
1	九座花园	西安市南二环	61.00	住宅	49.18	500 米内	48.57
	九座花园财富中心	高新四路南二环十字西南角	180.00	办公	43.89	500 米内	

序号	周边参考房屋	位置	租赁面积(平方米)	用途	租赁单价(元/平方米/月)	与公司承租房屋的距离	公司承租房屋的单价(元/平方米/月)
2	西江园	西江路300号	350.00	办公	42.00	1.7公里左右	40.85
	城店南路721号公寓	城店南路721号	53.00	住宅	39.25	1公里内	
3	龙泉驿航天片区厂房	成都市龙泉驿经开区车城东七路路口	900.00	办公	22.00	5.5公里左右	21.65
	龙泉驿航天片区厂房	成都市龙泉驿经开区车城东六路	1,000.00	办公	22.00	5.9公里左右	
4	张江集电港-5号楼	上海市浦东新区龙东大道3000号	220.00	办公	80.45	500米内	75.95
	张江集电港	上海市浦东新区龙东大道3000号	235.00	办公	69.96	500米内	
5、6	杭州九堡园区	杭州市江干区九和路地铁站	800.00	办公	31.00	500米内	28.74/25.55
	九堡周边园区	杭州市江干区九堡	1,100.00	办公	24.00	2公里左右	
	东方电子商务园	杭州市江干区九堡科技园	90.00	办公	22.22	500米内	
7	高新区枫桥街道厂房	苏州市虎丘区木桥街/金枫路(路口)	2,000.00	办公	21.90	2.1公里左右	22.80

【会计师的核查意见】

针对上述事项，会计师实施了以下核查程序：

1、查阅公司与出租方签订的房屋承租合同，核查发行人与出租方是否存在关联关系；

2、检查房租支付的银行单据等资料，查询承租房产周边类似租赁房屋的价格，核实租金价格的公允性。

经核查，会计师认为，公司承租的房屋主要系用于办公，与出租方不存在关联关系，承租房屋租金不存在明显偏离当地周边房屋租赁市场平均价格的情况，价格公允。

六、关于风险揭示

29、关于风险因素

招股说明书披露的风险因素中包含风险对策、发行人竞争优势及类似表述，不符合《招股说明书准则》的相关要求，包括但不限于：“共同控股股东不能协商一致的风险”“公司规模扩张引发的管理风险”“环保风险”“核心技术

失密的风险” “人才流失风险” “应收账款发生坏账的风险” “关联交易的风险” “固定资产折旧大幅增加的风险” “募集资金项目不能达到预期效益的风险” “股东即期回报被摊薄风险” 中的风险对策；“市场竞争加剧风险” “主要原材料价格波动风险” “原材料供应风险” “存货余额较大的风险” 中的竞争优势。

请发行人：（1）删除前述风险对策、竞争优势及类似表达；（2）自查相关风险是否按照重要性原则予以披露，删除风险因素中的风险对策、发行人竞争优势及类似表述。

回复：

【发行人说明】

（一）删除前述风险对策、竞争优势及类似表达

发行人已对照《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 41 号——科创板公司招股说明书》第三十二条要求，删除了招股说明书“第四节 风险因素”部分关于风险对策、竞争优势及类似表达，并优化了删除后的表述，同时相应修正了“重大事项提示”的内容，修正披露情况如下：

修正前后披露情况对照如下：

修正前	修正后
<p>第四节 风险因素</p> <p>一、管理风险</p> <p>（一）共同控股股东不能协商一致的风险</p> <p>本次发行前，杭实集团和协丰投资分别持有公司 50.00%和 5.33%的股权，双方通过签署一致行动协议，约定共同行使对抗华股份的股东权利，在任何涉及公司经营管理的股东大会投票，董事任命或委派，财务、经营、管理决策等方面均保持一致行动。虽然双方在协议中明确了发生意见分歧或纠纷时的解决机制，但若双方未来在有关公司经营重要事项上出现重大分歧，难以协商一致，将对公司经营决策及业务发展产生较大不利影响。</p> <p>（二）公司规模扩张引发的管理风险</p> <p>报告期内，随着公司经营规模不断扩大，公司通过多渠道积极引进、培养各类管理人才和技术人才，逐步积累了丰富的管理经验，并已形成科学、规范、高效运行的管理体系。</p>	<p>第四节 风险因素</p> <p>一、内控风险</p> <p>（一）公司规模扩张引发的管理风险</p> <p>本次发行成功后，公司资产规模将迅速扩张，对公司市场开拓、生产经营、人员管理、技术开发、内部控制等方面提出了更高的要求。如果公司的组织模式、管理制度和管理水平不能适应公司规模迅速扩张，未能随着公司内外环境的变化及时进行调整和完善，将给公司带来较大的管理风险。</p> <p>二、经营风险</p> <p>（一）市场竞争加剧风险</p> <p>随着我国国民经济持续稳定发展以及印刷出版包装行业的增长，油墨的消耗量逐年增长，我国已经发展成为全球第二大油墨生产国。国际油墨制造业加速向中国转移，世界油墨巨头相继在我国设立生产基地，国内油墨市场份额主要为跨国油墨集团投资国内的企业和有技术实力的民营企业所占据。</p>

修正前	修正后
<p>本次发行成功后，公司资产规模将迅速扩张，对公司市场开拓、生产经营、人员管理、技术开发、内部控制等方面提出了更高的要求。如果公司的组织模式、管理制度和管理水平不能适应公司规模迅速扩张，未能随着公司内外环境的变化及时进行调整和完善，将给公司带来较大的管理风险。</p> <p>二、经营风险</p> <p>（一）市场竞争加剧风险</p> <p>随着我国国民经济持续稳定发展以及印刷出版包装行业的增长，油墨的消耗量逐年增长，我国已经发展成为全球第二大油墨生产国。国际油墨制造业加速向中国转移，世界油墨巨头相继在我国设立生产基地，国内油墨市场份额主要为跨国油墨集团投资国内的企业和有技术实力的民营企业所占据。</p> <p>公司主要定位于符合国家环保战略方向的环保型油墨产品及数码材料、功能材料的研发、生产和销售，其中在 UV 油墨领域具有较强的竞争优势，UV 油墨产品也是公司最主要的利润来源。报告期内，主要竞争对手加大对 UV 油墨产品的研发和市场开发力度，市场竞争逐步加剧。另外，胶印油墨、液体油墨领域目前均为完全竞争市场，报告期内主要厂商的产销量基本保持平稳。</p> <p>未来，随着我国印刷工业的快速发展以及对环保要求的逐渐提高，将有越来越多的企业参与到环保型油墨行业特别是 UV 油墨领域的竞争，因此，公司面临行业竞争加剧带来的销售价格下降和市场份额下滑的风险。</p> <p>（二）主要原材料价格波动风险</p> <p>公司主要原材料为树脂、溶剂、颜料等，报告期内公司原材料成本占生产成本的比重保持在 85%左右，原材料占生产成本比重较大。公司大多数原材料市场供应充足，数量和质量均能满足公司正常生产经营需求，其价格波动幅度主要受国内外宏观经济、供需状况等因素影响。此外，松香作为普通胶印油墨用树脂的重要原料，由林产品松脂加工而来，受天气、环境等自然因素影响较大，其市场供应情况及价格波动亦具有不确定性。</p>	<p>报告期内，主要竞争对手加大对 UV 油墨产品的研发和市场开发力度，市场竞争逐步加剧。另外，胶印油墨、液体油墨领域目前均为完全竞争市场，报告期内主要厂商的产销量基本保持平稳。</p> <p>未来，随着我国印刷工业的快速发展以及对环保要求的逐渐提高，将有越来越多的企业参与到环保型油墨行业特别是 UV 油墨领域的竞争，因此，公司面临行业竞争加剧带来的销售价格下降和市场份额下滑的风险。</p> <p>（二）主要原材料价格波动风险</p> <p>公司主要原材料为树脂、溶剂、颜料等，报告期内公司原材料成本占生产成本的比重保持在 85%左右，原材料占生产成本比重较大。公司大多数原材料市场价格波动幅度主要受国内外宏观经济、供需状况等因素影响。此外，松香作为普通胶印油墨用树脂的重要原料，由林产品松脂加工而来，受天气、环境等自然因素影响较大，其市场供应情况及价格波动亦具有不确定性。</p> <p>若公司主要原材料价格发生大幅波动，特别是出现大幅上涨情况下，将对公司盈利产生不利影响。</p> <p>（三）原材料供应风险</p> <p>本次募集资金投资项目实施后，公司产能将扩大，原材料需求量将进一步上升，尤其对原材料种类和质量的要求将更高，公司产能扩大后面临一定的原材料供应风险。另外，公司部分原材料通过 TOKA 从日本进口，若未来 TOKA 不能按公司要求及时提供相关原材料，且公司也未能及时拓展在日本的直接采购渠道或未找到合适的替代品，公司短期内将面临此类原材料供应不足的风险。</p> <p>（五）环保风险</p> <p>公司所属行业为化学原料和化学制品制造业，生产过程中会产生废水、固体废弃物、废气等污染物。随着国家经济增长模式的转变和可持续发展战略的全面实施，社会环保意识的增强，国家环保政策的日渐趋严，相关环保门槛和标准的提高，以及政府环保管理力度的加大，不排除公司因加大环保投入对经营业绩产生影响。同时，随着公司生产</p>

修正前	修正后
<p>在公司产品价格相对稳定的情况下，若公司主要原材料价格发生大幅波动，特别是出现大幅上涨情况下，将对公司盈利产生不利影响。</p> <p>(三) 原材料供应风险</p> <p>公司生产所需原材料主要从国内化工原料厂家采购，多年来已形成较为稳定的供应网络，并与各主要供应商保持着长期稳定的商业关系，目前原材料供应充足、渠道畅通。本次募集资金投资项目实施后，公司产能将扩大，原材料需求量将进一步上升，尤其对原材料种类和质量的要求将更高，公司产能扩大后面临一定的原材料供应风险。另外，公司部分原材料通过 TOKA 从日本进口，若未来 TOKA 不能按公司要求及时提供相关原材料，且公司也未能及时拓展在日本的直接采购渠道或未找到合适的替代品，公司短期内将面临此类原材料供应不足的风险。</p> <p>(五) 环保风险</p> <p>公司所属行业为化学原料和化学制品制造业，生产过程中会产生废水、固体废弃物、废气等污染物。报告期内，公司日常经营遵守环境保护方面的法律法规，对污染物进行防治处理，并投入了大量资金和技术力量用于环保设施和技术工艺改进。</p> <p>但随着国家经济增长模式的转变和可持续发展战略的全面实施，社会环保意识的增强，国家环保政策的日渐趋严，相关环保门槛和标准的提高，以及政府环保管理力度的加大，不排除公司因加大环保投入对经营业绩产生影响。同时，随着公司生产规模的不断扩大，“三废”排放量会相应增加，如果“三废”的处理、排放不达标，可能会对环</p> <p>境造成一定的污染，从而给公司的正常生产经营带来影响。</p> <p>三、技术风险</p> <p>(一) 核心技术失密的风险</p> <p>油墨用树脂开发技术、油墨配方设计技术、油墨生产工艺技术、分析检测及产品品质控制技术是公司的核心技术，前述核心技术是由公司技术研发人员经过长期探索、研发所获得。虽然公司与技术研发人员签订了《保密协议》，采取了针对技术研发人员的</p>	<p>规模的不断扩大，“三废”排放量会相应增加，如果“三废”的处理、排放不达标，可能会对环境造成一定的污染，从而给公司的正常生产经营带来影响。</p> <p>三、技术风险</p> <p>(一) 核心技术失密的风险</p> <p>油墨用树脂开发技术、油墨配方设计技术、油墨生产工艺技术、分析检测及产品品质控制技术是公司的核心技术，前述核心技术是由公司技术研发人员经过长期探索、研发所获得。但不能排除技术研发人员违反有关规定向外泄漏产品配方、工艺控制技术或被他人窃取的可能，公司存在配方或工艺失密的风险。</p> <p>(三) 人才流失风险</p> <p>公司的发展需要坚实的研发基础、持续的创新能力和优良的技术工艺、高效的运营管理和对行业发展的准确把握。且公司产品市场竞争力的核心在于拥有 UV 油墨、胶印油墨、液体油墨多项核心技术，公司技术研发与创新依赖于所拥有的核心技术以及培养和积累的核心技术人员。因此公司视稳定、高素质的科研人才队伍为公司保持创新能力、业务稳步发展的重要保障。如出现核心人员离职的情况，将对公司的生产经营产生负面影响。公司将可能面临核心技术人才和管理人才流失的风险。</p> <p>四、财务风险</p> <p>(一) 应收账款发生坏账的风险</p> <p>报告期各期末，公司应收账款余额分别为 26,895.01 万元、27,645.07 万元和 27,694.88 万元，占同期营业收入的比例分别为 27.98%、28.61%和 27.49%，公司应收账款期末余额账龄较短，截至 2019 年末，账龄在 1 年以内的应收账款占应收账款总额的比例在 98%以上。公司面临个别应收账款不能如期收回而发生坏账的风险。</p> <p>(二) 存货余额较大的风险</p> <p>报告期各期末，公司的存货账面余额分别为 14,937.87 万元、14,531.38 万元和 15,281.65 万元，占期末资产总额的比例分别为 13.79%、13.02%和 12.58%。</p> <p>随着公司业务规模不断扩大，公司存货</p>

修正前	修正后
<p>一系列激励措施，保证了多年来技术研发队伍的稳定性，但不能排除技术研发人员违反有关规定向外泄漏产品配方、工艺控制技术或被他人窃取的可能，公司存在配方或工艺失密的风险。</p> <p>（三）人才流失风险</p> <p>公司的发展需要坚实的研发基础、持续的创新能力和优良的技术工艺、高效的运营管理和对行业发展的准确把握。且公司产品市场竞争力的核心在于拥有 UV 油墨、胶印油墨、液体油墨多项核心技术，公司技术研发与创新依赖于所拥有的核心技术以及培养和积累的核心技术人员。因此公司视稳定、高素质的科研人才队伍为公司保持创新能力、业务稳步发展的重要保障。虽然公司不断完善科研人才的培养、激励、升迁和约束机制，与核心技术人员签署《保密协议》和《竞业限制协议》，但仍无法排除核心技术人员离开公司的可能。如出现核心人员离职的情况，将对公司的生产经营产生负面影响。公司将可能面临核心技术人才和管理人才流失的风险。</p> <p>四、财务风险</p> <p>（一）应收账款发生坏账的风险</p> <p>报告期各期末，公司应收账款余额分别为 26,895.01 万元、27,645.07 万元和 27,694.88 万元，占同期营业收入的比例分别为 27.98%、28.61% 和 27.49%，公司应收账款期末余额账龄较短，截至 2019 年末，账龄在 1 年以内的应收账款占应收账款总额的比例在 98% 以上。</p> <p>虽然公司制定了严格的应收账款管理制度，结合对客户综合考察评定情况给予客户适当信用期和信用额度，同时，加强了对应收账款的日常管理，包括客户信用调查分析和建立货款回笼责任制等，但公司仍然面临个别应收账款不能如期收回而发生坏账的风险。</p> <p>（二）存货余额较大的风险</p> <p>报告期各期末，公司的存货账面余额分别为 14,937.87 万元、14,531.38 万元和 15,281.65 万元，占期末资产总额的比例分别为 13.79%、13.02% 和 12.58%。报告期各期，</p>	<p>余额将相应增加。较高规模的存货余额将占用公司较多流动资金，公司需要在计划、采购、生产和销售环节加强内部控制，紧密衔接，公司如不能有效进行存货管理，将可能导致公司存货周转能力下降，流动资金使用效率降低。此外，若未来因市场环境发生变化或竞争加剧导致存货跌价或变现困难，公司经营业绩可能受到较大不利影响。</p> <p>（三）关联交易的风险</p> <p>报告期内，公司与关联方之间存在经常性关联交易，如果未来发生关联交易不履行相应的程序或定价不公允的情况，将对公司治理和经营业绩产生不利影响。</p> <p>五、募集资金投向风险</p> <p>（一）固定资产折旧大幅增加的风险</p> <p>公司募集资金投资项目为年产 1 万吨液体油墨及 8,000 吨功能材料项目（二期工程）、新材料研发中心项目以及补充流动资金，本次募集资金投资项目实施完成后，公司固定资产规模将增幅较大，年折旧金额将新增 2,138.14 万元。如项目建成达产后，产品销售收入不能按照预期超过盈亏平衡点，则存在固定资产折旧增加影响公司经营业绩的风险。</p> <p>（二）募集资金项目不能达到预期效益的风险</p> <p>若未来市场环境、技术发展、相关政策等方面发生重大变化，导致实施过程中产生市场前景不明、技术保障不足等情况，使得募集资金投资项目无法按计划顺利实施，因此募集资金拟投资项目存在不能达到预期效益的风险。</p> <p>（三）股东即期回报被摊薄风险</p> <p>本次发行募集资金到位后，公司的总股本和净资产将会相应增加。由于募集资金投资项目需要一段时间的投入期和市场培育期，难以在短期内取得效益，募集资金到位后的短期内，公司净利润增长幅度可能会低于净资产和总股本的增长幅度，每股收益、净资产收益率等财务指标将可能出现一定幅度的下降，股东即期回报存在被摊薄的风险。</p>

修正前	修正后
<p>公司存货周转率分别为4.71次、5.05次和5.12次，存货周转速度逐年提高。</p> <p>虽然报告期内公司存货周转率较高，但是随着公司业务规模不断扩大，公司存货余额将相应增加。较高规模的存货余额将占用公司较多流动资金，公司需要在计划、采购、生产和销售环节加强内部控制，紧密衔接，公司如不能有效进行存货管理，将可能导致公司存货周转能力下降，流动资金使用效率降低。此外，若未来因市场环境发生变化或竞争加剧导致存货跌价或变现困难，公司经营业绩可能受到较大不利影响。</p> <p>（三）关联交易的风险</p> <p>报告期内，公司经常性关联交易符合经营需要，关联交易履行了相应内部决议，交易定价合理，不存在损害公司及其他股东利益的情形，公司也采取了规范关联交易的措施，并制定了关联交易制度，确保公司关联交易的合规性、合理性和公允性。</p> <p>如果未来发生关联交易不履行相应的程序或定价不公允的情况，将对公司治理和经营业绩产生不利影响。</p> <p>五、募集资金投向风险</p> <p>（一）固定资产折旧大幅增加的风险</p> <p>本次募集资金项目投产后，将使公司固定资产规模大幅增加，虽然公司投资规模扩张与公司战略发展目标相一致，公司本次发行募集资金投资项目预期收益良好、预期主营业务利润的增长足以抵消折旧费用的增加，但如果项目建成达产后，产品销售收入不能按照预期超过盈亏平衡点，则存在固定资产折旧增加影响公司经营业绩的风险。</p> <p>（二）募集资金项目不能达到预期效益的风险</p> <p>尽管本公司已对募集资金拟投资项目市场前景进行了充分的调研和论证，并制定了完善可行的实施计划，能在较大程度上保证募投项目的顺利实施。但若未来市场环境、技术发展、相关政策等方面发生重大变化，导致实施过程中产生市场前景不明、技术保障不足等情况，使得募集资金投资项目无法按计划顺利实施，因此募集资金拟投资项目存在不能达到预期效益的风险。</p>	

修正前	修正后
<p>(三) 股东即期回报被摊薄风险</p> <p>本次发行募集资金到位后, 公司的总股本和净资产将会相应增加。虽然公司将采取多种措施以提升公司的经营业绩, 增强公司的持续回报能力, 但由于募集资金投资项目需要一段时间的投入期和市场培育期, 难以在短时间内取得效益, 募集资金到位后的短期内, 公司净利润增长幅度可能会低于净资产和总股本的增长幅度, 每股收益、净资产收益率等财务指标将可能出现一定幅度的下降, 股东即期回报存在被摊薄的风险。</p>	

(二) 自查相关风险是否按照重要性原则予以披露, 删除风险因素中的风险对策、发行人竞争优势及类似表述

发行人已按照重要性原则予以披露风险, 删除了招股说明书“第四节 风险因素”部分关于风险对策、竞争优势及类似表达, 并优化了删除后的表述, 同时相应修正了“重大事项提示”的内容。

30、关于“新冠疫情”引致的经营风险

招股说明书重大事项提示中披露了“新冠疫情”引致的经营风险, 该项风险提示较为概括简略。

请发行人补充披露: (1) 公司及重要子公司所在地区疫情情况, 结合疫情期间开工比例、下游需求及订单变化、上游供应商复工等情况, 分析疫情对公司 2020 年上半年经营业绩的同比影响; (2) 是否存在客户因疫情影响取消或推迟订单、供应商延期交货的情形, 若有, 相关存货是否存在减值迹象, 相关存货跌价准备计提是否充分; (3) 疫情对发行人生产经营和财务状况的影响情况, 包括影响面及具体表现、时间预期、是否对发行人生产经营或财务状况造成重大不利影响。

请发行人进一步说明公司终端销售市场的国家地区大致构成情况, 若境外占比较高, 则结合主要终端市场的疫情发展情况进一步揭示有关风险。

请申报会计师核查并发表意见。

回复:

【发行人披露】

(一) 公司及重要子公司所在地区疫情情况，结合疫情期间开工比例、下游需求及订单变化、上游供应商复工等情况，分析疫情对公司 2020 年上半年经营业绩的同比影响

发行人已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十三、资产负债表日后事项、或有事项、承诺事项及其他重要事项”之“(四) 财务报告审计截止日后主要经营状况”中补充披露如下：

“(四) 财务报告审计截止日后主要经营状况

1、公司及重要子公司所在地区疫情情况及疫情期间开工比例

公司及重要子公司经营场所主要分布在杭州、湖州和广西等地，上述地区均不属于疫情爆发的重灾区。公司及主要子公司于 2020 年 2 月开始根据所在地政府统筹安排及自身经营情况陆续复工，截至 2020 年 3 月底，公司已全面复工。

2、下游需求及订单变化和上游供应商复工情况

①下游需求及订单变化

2020 年 1-5 月，公司订单情况与 2019 年同期比较情况如下表所示：

销售订单	2020 年 1-3 月	2019 年 1-3 月	变动幅度
数量 (吨)	4,684.14	6,562.31	-28.62%
不含税金额 (万元)	17,721.42	23,047.33	-23.11%
销售订单	2020 年 4-5 月	2019 年 4-5 月	变动幅度
数量 (吨)	4,399.56	4,948.51	-11.09%
不含税金额 (万元)	15,853.83	16,836.21	-5.83%

注：上述财务数据未经审计。

受疫情影响，2020 年 1-3 月公司下游需求及订单数量较 2019 年同期有所减少，2020 年 4 月以来，公司销售量下降幅度有所收窄，逐渐恢复至正常水平。

②上游供应商复工情况

公司生产所需主要原材料包括颜料、树脂类材料、溶剂、助剂等，主要原材料供应商未处于疫情重灾区，目前公司主要供应商均已复工复产，原材料供应较充足，能够满足订单生产的需求。公司海外采购占采购总额比例约为 16%，主要供应商来自日本等地，目前公司进口材料供应正常，国外疫情没有对公司正常生产经营造成重大不利影响。”

(二) 是否存在客户因疫情影响取消或推迟订单、供应商延期交货的情形，

若有，相关存货是否存在减值迹象，相关存货跌价准备计提是否充分

发行人已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十三、（四）财务报告审计截止日后主要经营状况”中补充披露如下：

“3、订单履行情况

（1）订单取消情况

公司订单交易周期较短，生产模式为“安全库存”与“以销定产”相结合，受疫情影响客户 2020 年 1-5 月订单数量同比有所减少，目前已总体恢复正常，不存在客户因疫情影响取消订单的情况。

（2）订单推迟情况

截至本招股说明书签署之日，个别客户受疫情影响导致订单交货时间推迟延后，但涉及金额较小，不会对公司经营业绩产生重大影响，也不涉及存货的减值。

（3）供应商延期交货情况

截至本招股说明书签署之日，主要材料供应商均不存在因疫情影响导致延期交货的情况。”

（三）疫情对发行人生产经营和财务状况的影响情况，包括影响面及具体表现、时间预期、是否对发行人生产经营或财务状况造成重大不利影响

发行人已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十三、资产负债表日后事项、或有事项、承诺事项及其他重要事项”之“（四）财务报告审计截止日后主要经营状况”中补充披露如下：

“4、疫情对公司生产经营和财务状况的影响

（1）具体影响

①采购方面

公司生产所需主要原材料包括颜料、树脂类材料、溶剂、助剂等，主要原材料供应商未处于疫情重灾区。在国家鼓励企业全面复工复产支持下，公司主要供应商已恢复生产，原材料供应充足。

②生产方面

根据当地政府的统筹安排，并结合自身经营情况，公司及子公司于 2020 年 2 月开始陆续复工，截至 2020 年 3 月底，公司已全面复工。

公司及子公司按照所属地区疫情防控要求，严格采取体温检测、要求员工佩戴口罩等防护措施。目前员工身体状态均正常，未出现确诊、疑似或密切接触者案例，且公司生产经营地均不在湖北地区，因此疫情对公司生产影响有限。

③销售方面

公司的主要客户集中在华东、华南地区，未处于疫情重灾区，目前主要客户订单下达情况正常。疫情对公司上半年产品销售产生一定影响，但截至2020年5月，公司销量下降幅度显著收窄，且逐渐恢复正常，疫情对公司的销售不存在重大不利影响。

(2) 疫情影响的时间预期

当前，我国疫情防控取得阶段性重要成效，经济社会秩序加快恢复，公司已全面复工复产，目前经营状况正常有序。在疫情不发生重大不利变化的情况下，公司预计2020年下半年业绩将恢复正常水平。

(3) 2020年1-5月公司产量与2019年同期比较情况如下：

单位：吨

产量	2020年1-5月	2019年1-5月	变动幅度
胶印油墨	4,209	5,975	-29.56%
UV油墨	1,723	2,086	-17.40%
液体油墨	2,413	2,955	-18.34%
小计	8,345	11,016	-24.25%

2020年1-5月，公司产量较上年度同期下降24.25%。公司采取“安全库存”与“以销定产”相结合的生产模式，受订单数量减少的影响，公司产量同比有所减少。

(4) 2020年1-5月主要财务状况与2019年同期比较情况如下表所示：

单位：万元

项目	2020年1-5月	2019年1-5月	变动幅度
营业收入	33,179.83	38,248.10	-13.25%
利润总额	3,119.01	3,358.04	-7.12%
扣除非经常性损益前后孰低的归母净利润	2,132.00	2,564.00	-16.85%

注：上述财务数据未经审计。

2020年1-5月，公司业务受疫情影响略有下滑，其中公司实现营业收入33,179.83万元，较上年度同期下降13.25%；扣除非经常性损益后归属于母公司股东净利润为2,132万元，较上年度同期下降16.85%。

虽然疫情短期影响发行人2020年上半年经营业绩，但不构成重大不利影响。目前，公司积极采取疫情防控应对措施，同时积极做好与客户、供应商的沟通，及时了解客户需求。随着供应商、客户的有序复工复产，公司原材料采购及产品销售均有序开展，生产经营已基本恢复正常水平，不会对公司2020年度生产经营和财务状况造成重大不利影响。”

【发行人说明】

(四) 请发行人进一步说明公司终端销售市场的国家地区大致构成情况，若境外占比较高，则结合主要终端市场的疫情发展情况进一步揭示有关风险

报告期内，发行人主营业务收入按地域构成情况如下：

单位：万元

区域	2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
华东	59,804.03	60.42%	58,496.22	61.30%	54,970.63	57.80%
华南	18,526.92	18.72%	15,610.52	16.36%	17,595.92	18.50%
华北	6,411.14	6.48%	6,619.11	6.94%	5,969.46	6.28%
西南	4,878.42	4.93%	4,492.75	4.71%	4,310.45	4.53%
华中	3,733.36	3.77%	3,341.80	3.50%	3,420.35	3.60%
西北	1,781.72	1.80%	1,792.24	1.88%	1,907.09	2.01%
东北	758.03	0.77%	1,141.54	1.20%	1,082.13	1.14%
出口	3,091.35	3.12%	3,926.95	4.12%	5,854.27	6.16%
合计	98,984.99	100.00%	95,421.14	100.00%	95,110.30	100.00%

注：上表出口数据为主营业务收入口径，不包括其他业务收入部分。

发行人经销商销售终端市场主要以经销商所在区域为主。由上表可知，公司产品销售以国内市场为主，且集中在华东、华南地区，主要客户未处于疫情重灾区。同时，发行人境外销售占比较低。随着国内疫情得到有效控制，公司的经营状况也将逐步改善，不会对公司2020年度生产经营和财务状况造成重大不利影响。

【会计师的核查意见】

针对上述事项，会计师的核查程序如下：

1、查阅新冠疫情的相关新闻报道，了解公司复工复产情况以及关于防范新型冠状病毒肺炎疫情的相关措施；

2、对公司财务部门、销售部门、采购部门等的负责人进行访谈，了解公司与客户、供应商就疫情影响导致取消或推迟的订单的情形及相关影响；

3、对公司2020年第一季度财务报表进行审阅，并查阅了公司2020年1-5月的财务报表，了解公司2020年1-5月的销售、采购情况及财务数据。

经核查，会计师认为，截至本问询函回复签署之日，公司及公司主要客户、供应商均已复工，公司2020年1-5月客户需求及订单数量受疫情影响较2019年度同期略有减少，但不会对公司生产经营造成重大不利影响；不存在客户因疫情影响取消订单及供应商延长交货的情况，针对客户推迟订单的情形，公司与其进行了良好的沟通，不存在存货减值的迹象；受疫情影响，公司经营业绩略有下滑，但随着公司供应商、客户的有序复工，以及国内外疫情的逐步缓解，公司的经营状况已逐步改善，不会对公司2020年度生产经营和财务状况造成重大不利影响。

31、关于募投项目

招股说明书披露，本次募集资金投资项目之一为“年产1万吨液体油墨及8,000吨功能材料项目（二期工程）”，以全资子公司杭华功材为实施主体，建设年产1万吨液体油墨和年产8,000吨功能材料，与目前公司现有液体油墨系列产品一致，为现有产品生产能力的扩大。项目生产的液体油墨包括溶剂型油墨和水性油墨，生产的功能材料包括水性功能材料、溶剂型功能材料和复合树脂。

报告期内，发行人液体油墨的销售占主要产品收入的比例较小。根据中国油墨协会统计的行业内三十多家重点企业数据，发行人液体油墨2018年的市场占有率为3.54%，排名11位。

2019年，发行人液体油墨的产能为11,000吨，产能利用率为63.46%，其中包括安庆杭华液体油墨6,000吨的产能，其产能利用率为18.43%。招股说明书未披露功能材料的产能和产销情况。

请发行人补充披露功能材料的产能和产销情况。

请发行人说明：（1）募集资金投资于液体油墨而非其他毛利率较高产品的

原因和合理性；（2）鉴于目前发行人液体油墨市场占有情况，请结合发行人液体油墨领域掌握的相关技术，说明募投项目生产产品是否具有竞争优势，与市场需求的匹配性；（3）发行人未来是否单独向客户或竞争对手销售功能材料，经营模式是否会发生变化；（4）结合油墨行业前景、市场容量、公司市场占有率、公司现有及潜在订单、公司已有产能及拟建产能等，说明发行人对新增产能的消化能力；（5）结合公司产能利用率、募投项目建设时间和达产时间安排、市场需求变化等情况，有针对性地分析说明发行人募集资金项目的新增产能消化措施。

回复：

【发行人披露】

公司已就功能材料的产能和产销情况，在招股说明书“第九节 募集资金运用与未来发展规划”之“二、（一）年产1万吨液体油墨及8,000吨功能材料项目（二期工程）”中补充披露如下：

“1、项目基本情况

……

公司目前主要功能材料的产能和产销情况如下：

单位：吨

名称	分类	2019年	2018年	2017年
水性功能材料	产量	112.66	74.33	53.5
	销量	71.94	75.94	55.81
溶剂型功能材料	产量	2,168.74	1,730.30	1,556.14
	销量	1,940.64	1,850.28	1,779.54
复合树脂-溶剂型	技术储备，已进行中试油墨生产，公司已取得2项发明专利。			
复合树脂-基墨型	技术储备，中试试验已完成，相关发明专利正在申请中。			

注：上述功能材料的生产使用湖州杭华液体油墨生产线的后段工艺线，产能涵盖在液体油墨生产线内。”

【发行人说明】

（一）募集资金投资于液体油墨而非其他毛利率较高产品的原因和合理性

1、募集资金投资于液体油墨的原因和合理性

（1）液体油墨市场容量增长迅速

液体油墨行业的下游主要为印刷业中的包装印刷业，根据国家新闻出版广电总局的统计数据，我国印刷业总产值从 2012 年的 9,510 亿元增长至 2018 年的 12,700 亿元，每年均保持增长趋势，年复合增长率为 5%。根据中国包装联合会发布的《中国包装工业发展规划（2016-2020）》，2015 年我国包装工业主营业务收入为突破 1.8 万亿元，预计到 2020 年将达到 2.5 万亿元，年复合增长率达到 7%，远高于全球包装行业平均增速。未来巨大的包装印刷市场需求是维持油墨行业发展的重要支撑。

随着绿色包装概念的加强及对环保要求的逐渐提高，以水性油墨应用见长的柔性版印刷必将赶上发达国家发展的步伐。本项目的液体油墨以及相关的功能材料产品主要应用于薄膜软包装印刷和复合包装，多用于食品、医药以及妇幼卫生用品的印刷。印刷品质和环保标准的不断提高，迫切需要企业不断提升油墨技术，适应各种印刷材料和用户的需求。

(2) 公司液体油墨产品市场占有率较低

由于液体油墨下游终端客户为包装印刷厂，单一客户规模较大，对于油墨产品的品质、服务及稳定的供应具有较高的要求，受制于公司现有产能，公司目前液体油墨的生产线和生产能力不能满足大客户需求。而国内大型的液体油墨生产厂商，其每年的产量可以达到 4 万吨以上，公司规模与之相比有较大差距，且公司在液体油墨行业中市场占有率不高。根据中国油墨协会对油墨行业三十余家重点企业的统计数据，公司 2019 年度液体油墨市场占有率仅为 3.79%，在统计的重点企业中排名第九位，公司具有较大的上升空间。

未来公司将积极发展液体油墨产品，提高液体油墨的市场占有率和行业影响力，确保 UV 油墨、胶印油墨和液体油墨三条腿走路。随着新的生产线建设，公司将具备满足大客户需求的能力，并依托公司产品线丰富、质量优质可靠、技术领先、服务到位等综合优势逐步提升公司在液体油墨行业的市场影响力及市场占有率。

(3) 环保标准的进一步提高

目前，国内液体油墨行业仍存在大量生产规模小、利润空间小、技术薄弱、产品低端的中小油墨企业。未来，随着国家环保标准的进一步提高，多数中小油墨企业可能因安全生产及环保方面的投入增加而难堪重负，部分中小油墨企业很

可能会面临生存危机，许多不能达到国家准入门槛的油墨企业将相继退出市场，油墨产业集中度将进一步提高。这些中小油墨企业的逐步退出，将会为大型油墨企业留出更多的市场空间。

2、募集资金未投资于非其他毛利率较高产品的原因和合理性

在公司 UV 油墨、胶印油墨、液体油墨三大系列主要产品中，报告期内，UV 油墨的毛利率高于液体油墨，而胶印油墨的毛利率低于液体油墨。

报告期内，公司 UV 油墨产品的年产能为 3,000 吨，产能利用率较高，一直处于满负荷生产状态。2016 年开始，公司即已针对 UV 油墨产能利用率较高的情形，着手通过“年产 5,000 吨紫外光固化（UV）油墨产能置换技术改造项目”提高 UV 油墨产能。

截至本问询函回复签署之日，“年产 5,000 吨紫外光固化（UV）油墨产能置换技术改造项目”进入试生产阶段，公司 UV 油墨产品的年产能将提升至 8,000 吨，极大地缓解了公司 UV 油墨产品产能不足的情形，UV 油墨产品生产线短期内已无需再有大额的资金投入。

（二）鉴于目前发行人液体油墨市场占有情况，请结合发行人液体油墨领域掌握的相关技术，说明募投项目生产产品是否具有竞争优势，与市场需求的匹配性

1、发行人液体油墨领域掌握的相关技术

公司现有湖州杭华 5,000 吨/年液体油墨产能，主要针对中高端市场，由于客户需求旺盛，始终维持在满负荷的水平，报告期内产能利用率分别为 112.60%、108.86%和 117.50%，难以满足大客户大批量采购的需求。为缓解湖州杭华产能利用率过高、液体油墨产品供不应求的局面，公司已在杭华功材新增年产 1 万吨液体油墨产能，本次募投项目拟在杭华功材继续新增年产 1 万吨液体油墨产能，公司已掌握液体油墨领域的相关技术，并已在实际生产中得到了应用。

该募投项目使用的工艺技术实现了无甲苯无酮技术和部分核心树脂技术，生产的液体油墨能满足涉及的各种薄膜的复合印刷、表面印刷以及纸塑复合材料的凹版和柔版的印刷，拥有较为领先的应用产品技术和印刷服务技术。此外，该募投项目生产的油墨已实现醇酯溶型甚至接近醇溶型的溶剂型油墨，降低了对环境的负荷，提供了更为绿色环保的包装印刷油墨。在油墨产品和功能材料的配方上，

该募投项目主要利用公司已有的成熟配方、生产技术或研发成功的产品，并大力加强新材料核心技术和环保型产品的创新开发，采用国内一流的油墨生产装备技术，确保了产品的质量，生产操作过程自动化程度高，提升了环保治理水平。该募投项目的建设符合油墨行业的发展趋势和当前市场对油墨产品的增长需求，体现了公司坚持以发展环保型油墨为主的可持续发展理念。

2、募投项目生产产品是否具有竞争优势

本次募投项目生产的液体油墨和功能材料具有以下优势：

(1) 技术优势

该项目生产的液体油墨及配套的功能材料实现了无甲苯无酮技术和部分核心树脂技术，生产的液体油墨能满足涉及各种薄膜的复合印刷、表面印刷以及纸塑复合材料的凹版和柔版印刷，拥有较为领先的应用产品技术和印刷服务技术，产品已经实现了醇酯溶型甚至接近醇溶型的溶剂型油墨，降低了对环境的负荷，还进一步向醇水溶型和水溶型油墨的方向发展，提供更为绿色环保的包装印刷油墨，符合当前市场发展的趋势。

(2) 市场优势

该项目拓展了包装印刷领域功能材料的开发和应用，在推广有色印刷油墨的基础上，开发了多功能性的印刷底油和罩光装饰印刷材料，尤其是复合胶粘树脂材料，具备优良的包装辅助特性，为高标准要求的食品包装提供了新的选择，也进一步拓宽了产品用途和市场前景。

(3) 服务优势

公司在提供液体油墨及功能材料的基础上，还提供增值服务，向客户提供印刷现场的调墨服务、自动基墨调色服务以及相关配套服务。在产品质量类似的前提条件下，增值和优质的服务是赢取客户的关键环节，利用公司现有的成熟技术和资源优势，可以为客户提供更加专业和全面的增值服务，提高客户粘度和客户体验。

(4) 品牌优势

公司拥有的“杭华”品牌是全国油墨行业颇具影响力的品牌，已在行业内树立起高技术、高品质、优质服务的市场形象。公司是国内油墨行业唯一入选的“工业产品绿色设计示范企业”，公司的“印刷油墨全生命周期生态绿色设计”项目

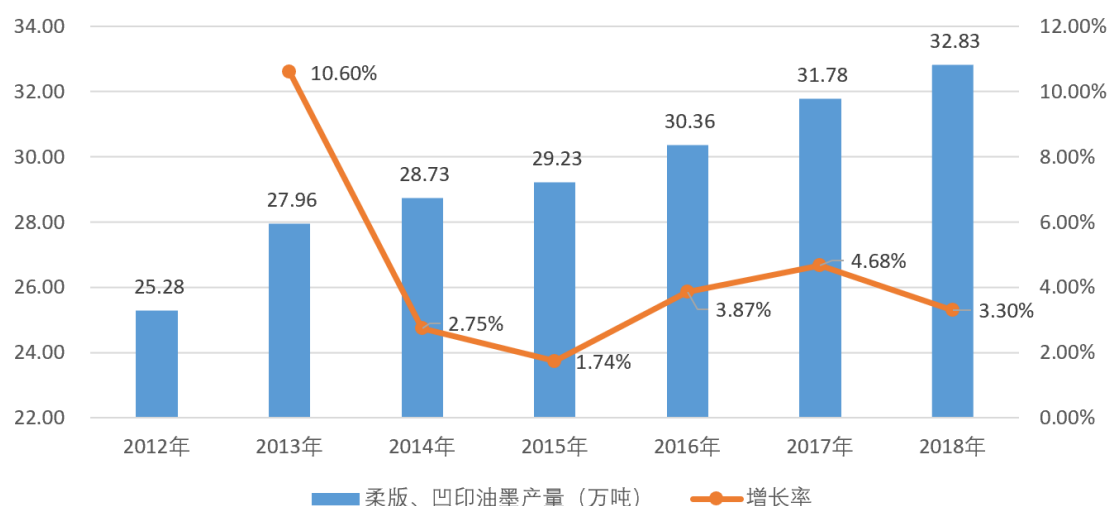
也被 2019 年中国印刷业创新大会列为印刷业绿色发展重点项目。公司未来将继续坚持以发展绿色环保油墨为主业，将公司建设成我国先进环保绿色液体油墨生产基地和新材料研发中心基地之一。

3、与市场需求的匹配性

油墨行业的下游主要为印刷业。根据国家新闻出版广电总局的统计数据，我国印刷业总产值从 2012 年的 9,510 亿元增长至 2018 年的 12,700 亿元，每年均保持增长趋势，年复合增长率为 5%，预计未来仍将保持稳步增长态势。与此同时，随着我国食品工业、医药、电子信息、电子商务、物流等行业的快速发展，包装印刷产业得到了迅速发展，成为印刷业的发展重心，增速高于印刷行业的整体增长速度。根据中国包装联合会发布的《中国包装工业发展规划（2016-2020）》，2015 年我国包装工业主营业务收入突破 1.8 万亿元，预计到 2020 年将达到 2.5 万亿元，年复合增长率达到 7%，远高于全球包装行业平均增速。未来巨大的包装印刷市场需求是维持油墨行业发展的重要支撑。

中国油墨协会统计数据显示，随着我国包装印刷行业的稳步发展，我国液体油墨行业也呈平稳较快发展态势。我国柔印和凹印油墨合计年产量由 2012 年的 25.28 万吨，增长至 2018 年的 32.83 万吨，年均增长率约为 4.45%。此外，随着环保要求的进一步提高，我国液体油墨的产品结构将发生较大变化，甲苯类、酮类溶剂型油墨将被淘汰，醇水溶型、水溶型水性油墨将逐步占据主导地位，液体油墨产品结构的逐步变化将带来新的发展机遇，以公司为代表的高度重视环保可持续发展的行业龙头企业将进一步享受到新的市场需求。

2012 年至 2018 年我国柔版、凹印油墨产量及增速



资料来源：中国油墨协会

（三）发行人未来是否单独向客户或竞争对手销售功能材料，经营模式是否会发生变化

本次募投项目的功能材料为：水性功能材料（3,000 吨/年）、溶剂型功能材料（2,000 吨/年）、溶剂型复合树脂（2,500 吨/年）和基墨型复合树脂（500 吨/年），上述功能材料均为成品，可以对外销售。

公司未来拟将水性功能材料、溶剂型功能材料和溶剂型复合树脂向客户或合作伙伴出售；基墨型复合树脂（数码喷墨产品的主要原材料）则自用，用于替代向 TOKA 采购的 UV IB 系列材料，一方面减少关联交易金额，一方面降低数码喷墨材料的成本。

该募投项目建成并投产后，公司的采购、生产、销售及盈利模式等经营模式不会发生重大变化。

（四）结合油墨行业前景、市场容量、公司市场占有率、公司现有及潜在订单、公司已有产能及拟建产能等，说明发行人对新增产能的消化能力

1、油墨行业前景

油墨工业产生于西方国家第一次工业革命后，因化工和包装印刷业的发展而得以迅速发展。二十世纪 80 年代以来，伴随着全球经济的发展及科学技术的进步，全球油墨制造业产量不断上升，行业集中度显著提高，全球前 10 大油墨企业约占全世界 70% 以上的市场份额，美国、中国、日本和德国成为世界主要的油墨生产国和消费国。近年来，全球油墨年产量约为 420 至 450 万吨，其中我国油墨产量约占全球油墨总产量的 17%，我国已成为全球第二大油墨生产制造国。

与欧美、日本等发达国家相比，我国油墨行业特别是节能环保型油墨的生产使用尚处于发展阶段。由于传统的溶剂型油墨使用了大量苯系溶剂，欧美国家自 2000 年开始就逐渐用环保型油墨取代传统型油墨，日本也在 2002 年发布了相关环保油墨标准，推广环保型油墨在食品、药品及妇婴用品包装上的应用。我国环保油墨的生产和相关标准的制定正在逐步完善中，但随着国民经济的快速发展以及环保意识的不断增强，通过技术及设备的引进、消化、吸收、再创新，我国油墨工业取得了长足发展，我国油墨市场正在朝着高技术化、产业化、标准化、安全节能环保的纵深方向发展。

近年来，随着环保和安全生产监管力度的逐步加强、对节能环保理念的不断

提升，UV 油墨、水性油墨、全植物油胶印油墨等产品，特别是 UV 油墨等环境友好、高效、节能、适应性好、经济的优势逐渐体现出来。在未来智能制造的发展趋势中，UV 油墨能够满足低耗能、高效率的大规模自动化印刷，能够很好匹配复杂的生产工艺，其对传统溶剂型油墨、涂料等材料的替代是工业转型发展的必然趋势。

2、油墨行业市场容量

根据中国油墨协会相关资料显示，我国油墨年产量已从 2012 年的 61.5 万吨，发展到 2018 年的 76.8 万吨，年均增长率约为 3.77%。在过去的十几年中，我国油墨产品的质量和数量发生了巨大的变化，但我国印刷品人均消费量仍很低，随着我国国民经济的持续发展，油墨的大力发展也显而易见。未来我国油墨工业的发展，除了增加产品外，将更侧重于调整产品结构，主要在于提高生产集中度，加大研发力度，提高科技含量和产品质量及产品的稳定性，使之更好地适应当今多色、高速、快干、无污染、低消耗的现代化印刷业需要。

从产品结构来看，根据中国油墨协会、中国感光学会辐射固化专业委员会等相关统计，2018 年我国胶印油墨产量约占国内油墨总产量的 36.0%，柔印和凹印油墨合计产量（液体油墨主要的应用领域）约占国内油墨总产量的 42.8%，UV 油墨约占国内油墨总产量的 9.2%。

在液体油墨方面，中国油墨协会统计数据显示，随着我国包装印刷行业的稳步发展，我国液体油墨行业也呈平稳较快发展态势。我国柔印和凹印油墨合计年产量由 2012 年的 25.28 万吨，增长至 2018 年的 32.83 万吨，年均增长率约为 4.45%。

从产品结构来看，我国液体油墨产量占国内油墨总产量的比重基本维持在 42% 左右。随着环保要求的进一步提高，我国液体油墨的产品结构将发生较大变化，甲苯类、酮类溶剂型油墨将被淘汰，醇水溶型、水溶型水性油墨将逐步占据主导地位。

3、公司市场占有份额

作为国内领先的综合性油墨产品及印刷解决方案服务商，公司产品已覆盖国内市场的主要节能环保型油墨品种，报告期内市场占有率始终保持在同行业前列。

根据中国油墨协会的统计数据，公司 2017 年至 2018 年在油墨市场的占有份额及液体油墨市场的占有份额情况如下：

油墨分类	2018 年	2017 年
液体油墨	2.10%	2.18%
总体情况	3.59%	3.90%

根据中国油墨协会统计的行业内三十多家重点企业数据，公司 2017 年至 2019 年在油墨市场的占有份额及液体油墨市场的占有份额情况如下：

油墨分类	2019 年		2018 年		2017 年	
	市场占有率	排名	市场占有率	排名	市场占有率	排名
液体油墨	3.79%	9	3.32%	11	3.25%	11
总体情况	7.95%	3	6.88%	3	6.70%	3

注：中国油墨协会统计数据涵盖行业内重点企业，不包含小微企业数据。市场占有率和排名均为公司各油墨品种产量占重点企业合计产量的比例。

4、公司现有及潜在订单

公司本次募投项目“年产 1 万吨液体油墨及 8,000 吨功能材料项目（二期工程）”所涉及的产品目前的销量、销售金额，及未来潜在订单情况如下：

（1）液体油墨产品及功能材料 2019 年销量及销售

液体油墨产品及功能材料 2019 年销量及销售金额如下表所示：

分类	内容	销量（吨）	销售金额（万元）
液体油墨	溶剂型油墨	4,611.96	9,184.15
	水性油墨	310.38	876.69
功能材料	水性功能材料	71.94	124.91
	溶剂型功能材料	1,940.64	2,668.45
	复合树脂—溶剂型	技术储备，中试油墨生产，已取得两项发明专利	
	复合树脂—基墨型	技术储备，通过中试试验，相关专利正在申请中	

（2）未来潜在订单情况

①公司系列液体油墨已布局进入国内多家大型包装印刷企业（如娃哈哈、农夫山泉、康师傅、旺旺等），已在提供较高技术要求的定制油墨产品（较小批量）和印刷服务方案，质量和服务口碑较好，若产能规模瓶颈能得以突破，即可稳定提供更多大批量（如单系列油墨 1,000 吨/年以上的）的油墨类印刷方案；

②大型标签软包装印刷企业自 2019 年至 2020 年上半年都在增加设备投入，业务量有较大的增长预期，以满足食品医疗和卫生用品包装的刚性需求；

③随着国家对全社会各行业《2020 年挥发性有机物治理攻坚方案》的彻底

实施，液体类印刷油墨的生产制造和印刷应用也将受到更为严苛的制约，油墨制造和印刷的产业集中度将再度提升，公司建立的符合行业最高环保治理要求的生产工艺设施为提供大批量液体油墨的稳定生产创立了基础条件，将稳定吸引大型印刷油墨业务的生产供货。

5、公司已有产能及拟建产能

公司现有年产 5,000 吨液体油墨的产能，分布在湖州杭华，主要针对中高端市场。由于客户需求旺盛，湖州杭华液体油墨始终维持在满负荷的水平，报告期内产能利用率分别为 112.60%、108.86%和 117.50%，不能适应大客户对于较大采购量的需求。

为缓解湖州杭华产能利用率过高、液体油墨产品供不应求的局面，公司已在杭华功材新增年产 1 万吨液体油墨产能，本次募投项目拟继续在杭华功材新增年产 1 万吨液体油墨产能。上述新增的 2 万吨液体油墨项目建成后，公司液体油墨产品产能利用率过高、液体油墨产品供不应求的局面将大大缓解，产能将在短期内不会成为公司液体油墨产品发展的制约因素。

6、新增产能的消化能力

公司建立了优秀的经营管理团队，核心人员拥有丰富的企业经营和生产管理实践经验，对液体油墨行业的发展趋势有较强的认知。公司拥有布局合理的现代化生产基地，在厂区建设、生产设备采购和配置、环保设施投入、工艺流程设计、产品质量管控等方面，均积累了丰富的经验和技術。公司通过了质量管理体系认证、环境管理体系认证、职业健康安全管理体系认证，建立了严格的生产管理、质量管理及环境管理流程，实现整个流程程化、精细化和规范化。该募集资金投资项目采用成熟的生产技术和工艺流程，可确保项目的顺利实施。

公司自成立以来，依靠较强的研发实力、较好的产品品质和服务能力，建立了良好的市场口碑，与国内外多家印刷企业建立了友好持久的业务关系。公司“杭华”商标被浙江省工商行政管理局认定为“浙江省著名商标”，生产的杭华牌油墨被浙江省质量技术监督局认定为“浙江名牌产品”。公司十分重视销售渠道的建设，组建了一支优秀的销售团队，核心人员在液体油墨行业从事多年，具备扎实的专业知识和优秀的市场开拓能力。公司同时建立健全了科学合理的销售激励体系，及时掌握市场信息和产品未来需求趋势，在维持原有客户稳定合作关系的

基础上积极开拓新客户，实现新发展。公司稳定的客户资源和良好的市场开拓能力为该募集资金投资项目的实施打下了坚实的基础。

未来公司将依托杭华功材构建 20,000 吨液体油墨及 8,000 吨功能材料产品的大型生产基地，以适应未来大型包装印刷终端客户对于高品质、大批量液体油墨的需求。

(五) 结合公司产能利用率、募投项目建设时间和达产时间安排、市场需求变化等情况，有针对性地分析说明发行人募集资金项目的新增产能消化措施。

1、公司产能利用率

报告期内，公司液体油墨的产能利用率情况如下：

单位：吨

年份	产品名称	产能	产量	产能利用率
2019 年度	液体油墨	11,000	6,981	63.46%
	其中：湖州杭华	5,000	5,875	117.50%
	安庆杭华	6,000	1,106	18.43%
2018 年度	液体油墨	11,000	6,695	60.86%
	其中：湖州杭华	5,000	5,443	108.86%
	安庆杭华	6,000	1,252	20.87%
2017 年度	液体油墨	11,000	7,169	65.17%
	其中：湖州杭华	5,000	5,630	112.60%
	安庆杭华	6,000	1,539	25.65%

湖州杭华是目前公司液体油墨的研发中心和生产基地，生产全部水性油墨及所有系列的中高档溶剂型油墨，面向全国客户提供中高档油墨并提供各类技术服务。报告期内，湖州杭华液体油墨生产线始终满负荷运转，液体油墨中高端市场需求旺盛和湖州杭华产能有限之间的矛盾日益显著。受产能限制，湖州杭华未能充分开拓市场，液体油墨产品的市场占有率也一直未能有效提升。

2、募投项目建设时间和达产时间安排

该项目建设期为两年。第一年开始项目前期准备及初步设计，第二年详细设计及工程施工，第三年项目建成调试、验收，具体进度计划如下：

序号	工作内容	第一年						第二年						第三年					
		2	4	6	8	10	12	2	4	6	8	10	12	2	4	6	8	10	12
	阶段 I 前期准备																		

1	可行性研究报告编制及备案	■	■																
2	环境影响评价报告及批复等		■	■															
阶段 II 项目实施																			
1	初步设计			■	■	■													
2	详细设计					■	■	■	■										
3	建筑工程							■	■	■	■								
4	设备、材料采购					■	■	■	■	■	■								
5	设备安装								■	■	■	■	■	■					
6	单机试运行及系统联动试车														■				
7	试生产															■	■		
8	考核验收																■	■	

3、市场需求变化

液体油墨行业的下游主要为印刷业中的包装印刷业，根据国家新闻出版广电总局的统计数据，我国印刷业总产值从 2012 年的 9,510 亿元增长至 2018 年的 12,700 亿元，每年均保持增长趋势，年复合增长率为 5%。根据中国包装联合会发布的《中国包装工业发展规划（2016-2020）》，2015 年我国包装工业主营业务收入突破 1.8 万亿元，预计到 2020 年将达到 2.5 万亿元，年复合增长率达到 7%，远高于全球包装行业平均增速。未来巨大的包装印刷市场需求是维持油墨行业发展的重要支撑。

随着绿色包装概念的加强及对环保要求的逐渐提高，以水性油墨应用见长的柔性版印刷必将赶上发达国家发展的步伐。本项目的液体油墨以及相关的功能材料产品主要应用于薄膜软包装印刷和复合包装，多用于食品、医药以及妇幼卫生用品的印刷。印刷品质和环保标准的不断提高，迫切需要企业不断提升油墨技术，适应各种印刷材料和用户的需求。

目前，国内液体油墨行业仍存在大量生产规模小、利润空间小、技术薄弱、产品低端的中小油墨企业。未来，随着国家环保标准的进一步提高，多数中小油墨企业可能因安全生产及环保方面的投入增加而难堪重负，部分中小油墨企业很可能会面临生存危机，许多不能达到国家准入门槛的油墨企业将相继退出市场，油墨产业集中度将进一步提高。这些中小油墨企业的逐步退出，将会为将来大型油墨企业留出更多的市场空间。

4、发行人募集资金项目的新增产能消化措施

为应对市场需求变化可能导致的产能消化问题，针对本次募投项目的新增产能，公司拟采取以下措施：

①巩固与现有客户的业务合作

公司建立了五家子公司、三家分公司、三个驻外办事处、六个技术服务中心，基本覆盖目前国内最为发达的印刷市场，为区域内客户提供专业服务，最大限度保证客户产品的印刷质量，满足客户需求。凭借多年的品牌积累、良好的产品质量和完善的服务体系，公司目前已经聚集了丰富的客户资源。公司将进一步加强与原有客户的业务合作，通过产品品质及服务维护好原有客户，享受下游印刷市场发展带来的业务增长。

②增强新客户的开拓力度

由于液体油墨下游终端客户为包装印刷厂，单一客户规模较大，对油墨产品的品质、服务及稳定供应具有较高的要求，受制于公司现有产能，公司目前液体油墨的生产线和生产能力不能满足大客户需求。本次募投项目的建成将极大地提升公司液体油墨的产能，提高液体油墨的客户服务能力，公司将加强新客户的市场开拓，积极拓展新老市场中的潜在需求。

③加大研发投入，持续推出适应市场需求的产品

公司将加大与下游客户的技术合作力度，充分及时了解客户需求，针对客户的个性化需求对产品进行定制，并为客户提供相配套的完整技术解决方案及长期的售后服务，更好契合客户的需求，提高产品与市场的匹配度，优化产品结构，增强产品竞争力，增强客户粘性。

④通过产能扩张促进规模经济及成本节约，提高市场占有率

通过本次募投项目的实施，公司将实现液体油墨产品和功能材料的规模化生产，带来规模经济以降低单位生产成本，增强公司产品的核心竞争力，提高公司的市场占有率和可持续发展能力。

32、关于承诺

发行人律师未按照《关于进一步推进新股发行体制改革的意见》的规定就欺诈发行上市行为出具承诺。

请发行人律师按照《关于进一步推进新股发行体制改革的意见》的规定就欺诈发行上市行为出具承诺。

回复：

发行人律师已按照《关于进一步推进新股发行体制改革的意见》的规定，就欺诈发行上市行为作出承诺，具体内容如下：

“作为杭华油墨股份有限公司申请首次公开发行股票并在科创板上市项目的发行人律师，因本所为杭华油墨股份有限公司申请首次公开发行股票并在科创板上市制作、出具的文件有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，给投资者造成损失的，将依法赔偿投资者损失，如能证明本所没有过错的除外。”

33、关于科创板定位

发行人未按《上海证券交易所科创板企业发行上市申报及推荐暂行规定》（以下简称《暂行规定》）的要求，在招股说明书中就属于《暂行规定》第三条规定的行业领域以及符合第四条规定指标、第五条规定情形的有关事项进行相应的信息披露。

请发行人按照前述要求进行相应的信息披露。

回复：

【发行人披露】

公司已按照《上海证券交易所科创板企业发行上市申报及推荐暂行规定》的要求，就公司是否符合科创板定位，在招股说明书“第二节 概览”之“九、发行人符合《上海证券交易所科创板企业发行上市申报及推荐暂行规定》的规定”中补充披露如下：

“九、发行人符合《上海证券交易所科创板企业发行上市申报及推荐暂行规定》的规定

公司主要从事符合国家环保战略方向的节能环保型油墨产品及数码材料、功能材料的研发、生产和销售，为客户提供完整的油墨相关产品和印刷解决方案，所属产品属于国家统计局发布的《战略性新兴产业分类（2018）》中‘3、新材料产业’的‘3.3、先进石化化工新材料’项下的‘3.3.7.2、油墨制造’；

公司生产的油墨产品主要由连接料、颜料、溶剂、助剂等部分构成，为集色度学、流变学、胶体化学、油脂化学、合成树脂化学、颜色中间体化学、分析化学等多学科于一体的产品，属于《上海证券交易所科创板企业发行上市申报及推荐暂行规定》（以下简称‘《暂行规定》’）中‘新材料领域’项下的‘先进石化化工新材料’，符合科创板行业定位要求。

参照《暂行规定》的相关规定，公司有关科创属性具体评价指标体系的情况如下：

1、公司最近三年研发投入金额累计为 12,673.12 万元，符合《暂行规定》第四条第一款中关于‘最近 3 年研发投入金额累计在 6,000 万元以上’的规定。

2、截至本招股说明书签署之日，公司共拥有 16 项发明专利，公司合法拥有相应的专利权，拥有的专利技术与其他单位或个人不存在纠纷，不存在潜在法律风险；公司的发明专利均用于主营业务，形成主营业务收入，符合《暂行规定》第四条第二款中关于‘形成主营业务收入的发明专利（含国防专利）5 项以上’的规定。

3、公司 2019 年度实现营业收入 100,762.44 万元，符合《暂行规定》第四条第三款中关于‘最近一年营业收入金额达到 3 亿元’的规定。”

34、关于概览

招股说明书未按《招股说明书准则》的要求概述发行人的主营业务经营情况，请发行人结合主要经营和财务数据概述发行人的主营业务经营情况。

回复：

【发行人披露】

发行人已在招股说明书“第二节 概览”之“四、发行人主营业务经营情况”中更新披露如下：

“公司主要从事符合国家环保战略方向的节能环保型油墨产品及数码材料、功能材料的研发、生产和销售，目前主要产品包括 UV 油墨系列产品、胶印油墨系列产品和液体油墨系列产品。

报告期内，公司主营业务收入按产品结构的销售情况如下：

单位：万元

产品类别	2019 年度	2018 年度	2017 年度
------	---------	---------	---------

	金额	占比	金额	占比	金额	占比
UV 油墨	49,264.58	49.77%	43,787.62	45.89%	39,006.94	41.01%
胶印油墨	34,688.59	35.04%	35,727.44	37.44%	39,210.82	41.23%
液体油墨	12,854.42	12.99%	12,914.50	13.53%	12,577.60	13.22%
其他	2,177.39	2.20%	2,991.58	3.14%	4,314.94	4.54%
合计	98,984.99	100.00%	95,421.14	100.00%	95,110.30	100.00%

作为国内领先的综合性油墨产品及印刷解决方案服务商，公司产品已覆盖国内市场的主要节能环保型油墨品种，报告期内市场占有率始终保持在同行业前列；尤其是在 UV 油墨方面，公司是国内少数拥有完整全套核心技术的生产企业，引领国内 UV 油墨行业的技术进步。

公司一直专注于油墨行业领域，逐渐形成了‘以产定购’的采购模式，‘安全库存’与‘以销定产’相结合的生产模式，以经销为主、直销为辅的销售模式。公司业务模式稳定，促进了公司主营业务持续稳定发展。

报告期内公司综合实力不断增强，收入呈持续增长趋势。2017 年、2018 年、2019 年公司营业收入分别为 96,111.14 万元、96,612.88 万元、100,762.44 万元，归属于母公司所有者的净利润分别为 7,757.89 万元、6,691.85 万元、9,012.17 万元。

经过三十多年持续的科研投入，公司已在节能环保型印刷油墨产品的配方设计、生产工艺、检测技术等方面形成了自主核心技术，并具备对相关产品设计、优化、工艺的持续创新和改进能力，使公司产品始终保持行业优势地位。公司在追求对产品品质、性能提升的同时不断提高产品对环境的友好程度、对节能的响应力度，在行业内具有广泛的影响力。”

35、关于媒体质疑

请保荐机构自查与发行人本次公开发行相关的媒体质疑情况，并就相关媒体质疑核查并发表意见。

回复：

【保荐机构的核查意见】

经保荐机构自查，自 2020 年 5 月 11 日发行人首次公开发行股票并在科创板上市申请获上海证券交易所受理并公开披露相关信息至本回复出具日，媒体对发

行人本次公开发行相关的主要报道如下：

序号	刊载时间	刊载媒体	文章标题	主要内容
1	2020.05.11	上海证券报	杭华股份科创板 IPO 获受理 拟募资 3.83 亿元	受理简讯；介绍公司基本情况
2	2020.05.12	资本邦	国资背景雄厚！杭华股份时 隔 4 年再次冲 A，备战科创板	介绍公司经营业绩、国资背景、 重启 IPO 情况；摘录招股书中 部分风险因素；年产 5,000 吨紫 外光固化（UV）油墨产能置换 技术改造项目拟投入金额和实 际投入金额相差较大
3	2020.05.13	科创板日报	杭华股份 3 年后重启 IPO， 选定科创板，日本 TOKA 身 兼股东、客户及供应商	介绍公司控制权变更；与股东 TOKA 存在的竞争及合作关系； 油墨技术转让协议
4	2020.05.13	都市快报	新增 7 家申报 杭州科创板 上市悄然提速	受理简讯；介绍公司基本情况
5	2020.05.24	印刷企业家	这家油墨厂年入超 10 亿，雅 图仕是大客户，这次想上科 科创板。及这些年它卖的油墨 更贵，还是更便宜了？	介绍公司行业地位、基本情况、 产品销售价格情况
6	2020.06.02	华印纸箱彩 盒	洋紫荆拟于深交所上市，杭 华油墨申请科创板 IPO	过往 IPO 历程回顾；摘录招股 书中产能过剩的风险
7	2020.06.08	资本邦	更进一步！科创板 IPO 公司 杭华股份已获上交所问询	受理简讯；介绍公司基本情况
8	2020.06.28	亿欧元网	中国环保油墨之王杭华股 份：油墨市占率第三，急需 扩产	介绍公司市场占有率、产能、产 量及公司未来发展分析

保荐机构针对上述媒体的报道进行了全文查阅，上述媒体报道内容主要系对发行人已披露招股说明书等公开信息的简单摘录与评论，较少涉及对发行人公开发行相关信息披露的质疑。

截至本回复出具日，媒体未对本次发行的发行申请文件的真实性、准确性及完整性提出质疑。

对本回复材料中的发行人回复（包括补充披露和说明的事项），本保荐机构均已进行核查，确认并保证其真实、完整、准确。

（以下无正文）

(本页无正文，为杭华油墨股份有限公司关于《关于杭华油墨股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市申请文件的审核问询函之回复》之盖章页)



发行人董事长声明

本人承诺本回复的内容真实、准确、完整，不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其真实性、准确性、完整性承担个别和连带法律责任。

董事长：



邱克家

杭华油墨股份有限公司

2020年7月2日



(本页无正文，为浙商证券股份有限公司关于《关于杭华油墨股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市申请文件的审核问询函之回复》之签章页)

保荐代表人: 王一鸣
王一鸣

潘洵
潘 洵



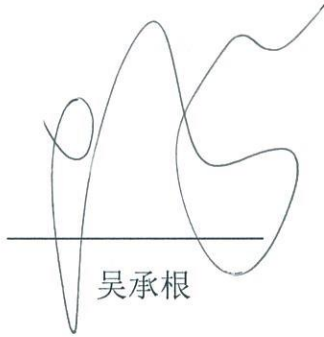
浙商证券股份有限公司

2020年7月2日

保荐机构（主承销商）董事长声明

本人已认真阅读杭华油墨股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市申请文件审核问询函回复的全部内容，了解本回复涉及问题的核查过程、本公司的内核和风险控制流程，确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，本回复中不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

董事长：



吴承根



保荐机构（主承销商）总裁声明

本人已认真阅读杭华油墨股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市申请文件审核问询函回复的全部内容，了解本回复涉及问题的核查过程、本公司的内核和风险控制流程，确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，本回复中不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

总裁： 
王青山

