

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 审核问询函中有关财务事项的说明

天健函〔2020〕788号

上海证券交易所：

由浙商证券股份有限公司转来的《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》（上证科审（审核）〔2020〕313号，以下简称审核问询函）奉悉。我们已对审核问询函所提及的杭华油墨股份有限公司（以下简称杭华股份公司或公司）财务事项进行了审慎核查，现汇报如下。（除特别说明，金额单位为人民币万元）

一、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，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）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。（审核问询函第4条）

（一）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

1. 转让从事主营业务子公司的具体原因

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市泰永祥商务发展有限公司，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1000万元
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。

(二) 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，公司与昆山市泰永祥商务发展有限公司签订《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

截至本专项说明出具日，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。

(三) 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

1. 报告期内安庆杭华油墨产品产量、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	产量(吨)	销量(吨)	营业收入	产量(吨)	销量(吨)	营业收入
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：

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%
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。

(四) 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。昆山市泰永祥商务发展有限公司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。

(五) 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孰低法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。

(六) 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。

(七) 核查程序及意见

针对上述事项，我们主要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，评价股权转让价格的公允性。

经核查，我们认为，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。

二、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。（审核问询函第 5 条）

（一）本次公开发行申报前已经制定或实施的股权激励及安排及具体情况，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

截至本专项说明出具日，公司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。

（二）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

杭州协丰投资管理合伙企业（有限合伙）（以下简称协丰投资）系于 2013 年 9 月以股权转让方式引入，其受让的公司 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 万元的对价受让公司 3.33%股权，该对价对应的公司整体估值为 34,722.08 万元。

（三）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，交易对价按原取得价格平价确定，具体情况如下：

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	对应公司的整体估值
1	2017年1月，出资额转让	21.9115	21.9115	1.8920%	0.0630%	34,778.2282
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：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的股权，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公司股权对应的估值情况详见本专项说明本题（四）之说明。

前述增资完成后，协丰投资出资额未再发生变化。

（四）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公司2.00%股权，该对价对应的公司整体估值为96,345.03万元。

（五）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，协丰投资受让公司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《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》（坤元评报[2013]251号），以2012年11月30日为评估基准日，公司的股东全部权益评估价值为69,444.1581万元。以公司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公司整体估值为34,722.08万元，低于前述评估价值。公司于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
1	股东全部权益评估价值	69,444.1581
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

结合本专项说明本题（三）之说明，报告期内协丰投资历次出资额转让对应的公司整体估值均为 34,778.2282 万元，低于协丰投资进入公司时的评估价值 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公司员工间的流转，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，公司员工持有的股份总数亦未发生变化，而公司已就 2013 年 9 月杭华油墨化学有限公司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，协丰投资受让公司 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，公司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：

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，对应的公司整体估值为

96,345.03 万元,高于公司的归母净资产,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,公司 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 月继续受让公司股权不涉及股份支付的确认,公司报告期内不存在应确认股份支付而未确认的情形。

(六) 核查程序及意见

针对上述事项,我们主要实施了以下核查程序:

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,我们认为,截至本专项说明出具日,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。

三、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。

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。（审核问询函第 16 条）

（一）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

1. 公司报告期各期直销前五名客户

（1）2019 年度

序号	客户名称	销售金额	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

	LEOPAPERPRODUCTS (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%	

(2) 2018 年度

序号	客户名称	销售金额	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%	

(3) 2017 年度

序号	客户名称	销售金额	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：

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。

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，该客户进入公司直销客户的前五名。

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。

2. 公司报告期各期经销前五名客户

(1) 2019 年度

序号	客户名称	销售金额	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%	

(2) 2018 年度

序号	客户名称	销售金额	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%	

(3) 2017 年度

序号	客户名称	销售金额	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	3.06%	
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）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

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：

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	直销	9,342.70	72.68%	7,815.55	60.52%	6,793.54	54.01%

墨	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折扣，同类产品给予经销商的销售价格较低，从而导致经销模式下的毛利率略低于直销模式。

(1) 2019 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。

(2) 2019 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。

(三) 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。

(四) 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。

(五) 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	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	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。

(六) 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。

(七) 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。

(八) 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	与公司关联关系
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	广州市番禺区石楼镇 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	陈薷 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	杭州市江干区凤起时代大厦 1102 室	100 万元	批发、零售：油墨，印刷器材，纸张等	3 年以上	吕毅 76%、许维琦 11%、蔡鸿 6%、徐志华 5%、吴怡 2%	浙江地区的印刷厂及指定客户	无关联关系
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	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

					墨、纸张等				
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。

（九）核查程序及意见

1. 对经销商和公司是否存在实质和潜在关联关系的核查

我们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，我们认为，经销商和公司不存在实质和潜在的关联关系。

2. 对公司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

我们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，我们认为：

（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公司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，我们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，我们认为，对公司的经销商的核查充分、有效，公司对经销商的收入真实、准确。

四、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。（审核问询函第 17 条）

（一）请发行人补充披露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

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	采购金额占比	数量(吨)	金额	采购金额占比	数量(吨)	金额	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%
树脂相关产品[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%

当期原材料采购总额		66,277.06	100.00%		63,049.36	100.00%		59,999.30	100.00%
-----------	--	-----------	---------	--	-----------	---------	--	-----------	---------

注1：树脂相关品，主要系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) 请发行人补充披露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

1. 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：

(1) 2019 年度

原材料名称	原材料归属大类	采购金额	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。

(2) 2018 年度

原材料名称	原材料归属大类	采购金额	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
		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%	

(3) 2017 年度

原材料名称	原材料归属大类	采购金额	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%	
-----	--	----------	--------	--

2. 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。

截至本专项说明出具日，公司经营情况良好，疫情对公司经营业绩的影响有限，具体影响详见本专项说明十五之说明。

(三) 请发行人说明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，详见本专项说明五（一）之说明。

(四) 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

油墨行业的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)

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	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：因 2018 年起松脂采购入库时不再价税分离，为方便比较上表为含税均价。

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，有机颜料按照颜色分为多种类别，其各自的性能不同有着不同的应用范围。公司油墨用颜料以有机类颜料为主，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）报告期内颜料产品销售价格如下：

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：

主要产品	2016 年 1-6 月 销 售单价(万 元/吨)	销售占 比	2015 年 度销售 单价(万 元/吨)	销售占 比	2014 年 度销售 单价(万 元/吨)	销售占 比	2013 年 度销售 单价(万 元/吨)	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）

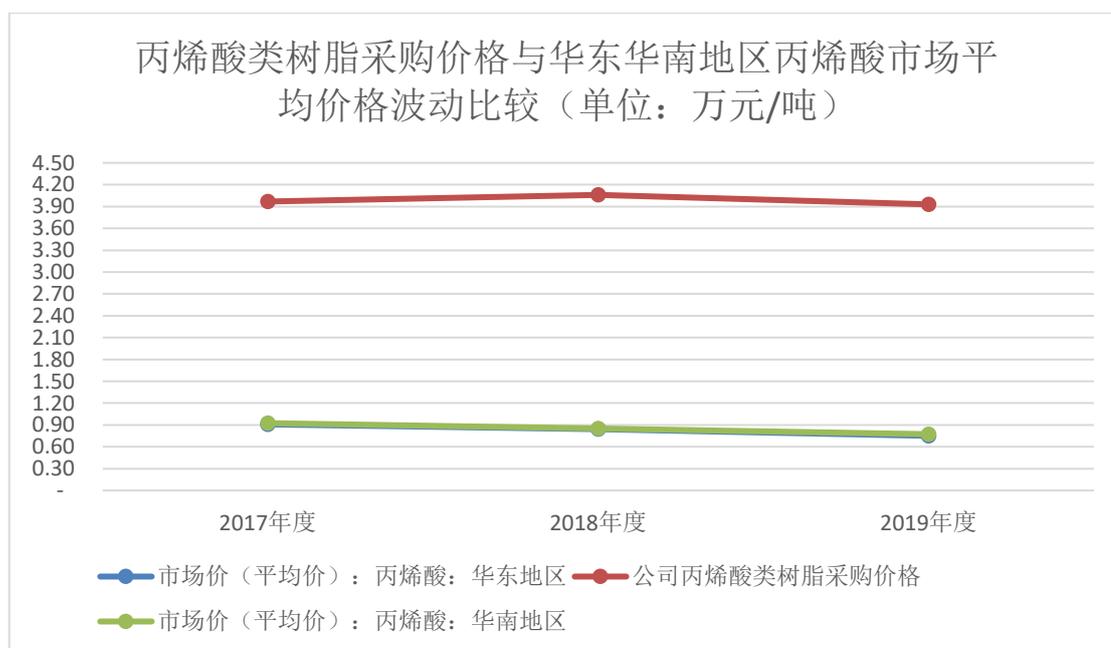
公司树脂类材料规格型号不一，公司根据客户需求及自身生产技术等情况向不同供应商询价采购，无公开市场价格可查询。

公司树脂类材料根据其上游主要工业原料（丙烯酸、松香、原油）的不同可分为不同大类的原材料，具体构成如下：

树脂类原料分类	2019 年度			2018 年度			2017 年度	
	采购金额	采购单价（万元/吨）	采购单价波动	采购金额	采购单价（万元/吨）	采购单价波动	采购金额	采购单价（万元/吨）
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。

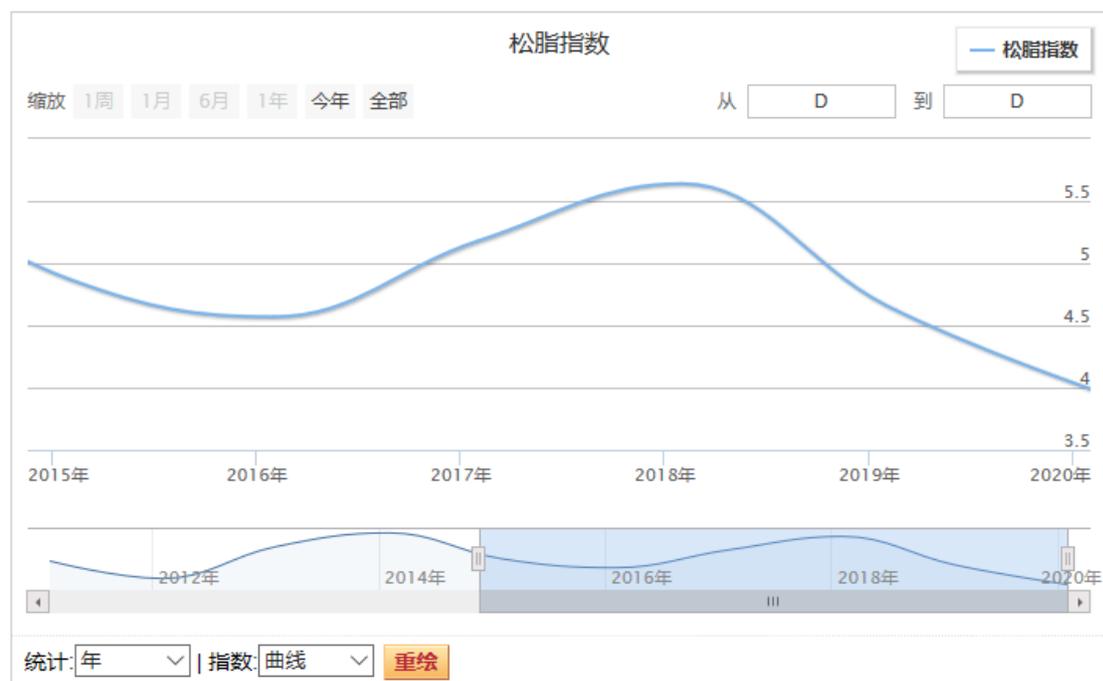
如图，OPEC 一揽子原油价格在 2017 年下半年呈上升趋势，2018 年第三季度开始价格下降，从 2019 年 1 月开始又有小幅上升，但总体较 2018 年全年价格有所下降。公司原油类树脂的采购均价 2018 年较 2017 年上升 2.57%，2019 年较 2018 年下降 2.23%，与上述原油市场价格波动趋势基本一致。

（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)，近年来松脂指数波动如下：



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 年采购价格较 2017 年上升 8.89%，2019 年采购价格较 2018 年下降 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。

(五) 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，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

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。

如上表所示，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。

（六）核查程序及意见

针对上述事项，我们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，我们认为，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。

五、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。（审核问询函第 19 条）

（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：

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：

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送达给公司，具体数据如下：

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 油墨的原材料的比重	68.37%	73.17%	80.12%
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：

项目	2019 年度			2018 年度			2017 年度		
	采购量	占原材料 关联采购	单价	采购量	占原材料 关联采购	单价	采购量	占原材料 关联采购	单价

		金额比重			金额比重			金额比重	
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	情况说明
	采购金额	占关联采购原材料的比重	占原材料采购比例		
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	占向 TOKA 采购的树脂类材料占比	单价（万元/吨）	金额	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	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

列材料							
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	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	占 TOKA 采购的助剂占比	单价 (万元/吨)	金额	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
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	情况说明
	采购金额	占关联采购原材料的比重	占原材料采购比例		
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	占向 TOKA 采购的树脂类材料占比	单价(万元/吨)	金额	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	占 TOKA 采购的颜料占比	单价(万元/吨)	金额	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
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	占 TOKA 采购的助剂占比	单价 (万元/吨)	金额	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, 目前大部分正在进行国产替代, 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	情况说明
	采购金额	占关联采购原材料的比重	占原材料采购比例		
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	占向 TOKA 采购的树脂类材料占比	单价 (万元/吨)	金额	单价 (万元/吨)	
HSP	预聚物	1,240.23	30.08%	4.34	无	无	该材料通过 TOKA 向第三方厂家

RESIN(400)							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	占 TOKA 采购的颜料占比	单价 (万元/吨)	金额	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	占 TOKA 采购的助剂占比	单价 (万元/吨)	金额	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送达给公司，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”,加快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:

原材料价格变幅	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，不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：

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：

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。

(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。

(四) 核查程序及意见

针对上述事项，我们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对比；

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，我们认为，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。

六、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。（审核问询函第 20 条）

（一）请发行人严格按照《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

1. 公司严格按照《招股说明书准则》第七十一条相关规定，删除了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、长期待摊费用和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。

2. 公司已补充披露了内销、外销和经销、直销收入确认具体原则，具体见本专项说明七（一）。

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。

(二) 披露报告期内是否存在会计差错更正及具体情况

公司报告期内不存在会计差错更正的情况。

(三) 核查程序及意见

我们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。

七、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。（审核问询函第 21 条）

（一）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。

（二）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

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

（三）“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。

（四）“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。

（五）“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。

（六）“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。

（七）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，具体情况如下：

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，公司期后的发出商品确认收入时点准确。

（八）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	合同约定运输方式及费用负担：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	是。合同约定运输方式及费用负担：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。

(九) 请保荐机构及申报会计师，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；说明对收入的核查内容、核查方法、核查过程以及核查结论

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，我们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，我们认为，公司报告期内确认的收入真实、准确、完整。

八、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。（审核问询函第 22 条）

（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，公司主营业务收入按产品结构的销售情况

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，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类别情况

同行业上市公司	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
公司	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

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：

单位名称	2019 年度收入	2018 年度收入	2017 年度收入	2019 年变动率	2018 年变动率
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%
公司	98,984.99	95,421.14	95,110.30	3.73%	0.33%

注：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，下同。

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。

公司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，公司油墨产品的种类与同行业上市公司存在一定的差异，公司的 UV 油墨产品保持了较为稳定的增长趋势，带动了公司主营业务收入的小幅增长。

总体上，公司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的盈利情况如下：

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%
公司	24,886.05	22,609.96	24,537.84	10.07%	-7.86%

注：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，公司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. 公司主要股东性质与考核方式

(1) 公司目前股权结构情况

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 系日本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。

公司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，公司始终专注油墨行业，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) 公司相关考核方案及经营目标

公司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。公司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。

公司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、销售及管理等有序开展。

综上所述，公司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、符合公司经营特点的考核政策和经营目标，公司经营业绩得到稳定健康发展。

(二) 公司的经营业绩和财务状况较为稳定的原因具有合理性，不存在盈余管理的情况

公司经营业绩和财务状况较为稳定的原因主要系公司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，公司经营业绩的变化符合行业发展趋势，属于油墨行业特点。公司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，公司不存在盈余管理的情况。

(三) 核查程序及意见

针对上述事项，我们主要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，我们认为，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。

九、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。（审核问询函第 23 条）

（一）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

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%
	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。

(二) 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。

（三）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，东方材料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年的实际毛利率为36.98%，参照上述影响进行测算，其2019年的模拟毛利率为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年毛利率水平低于天龙集团的原因

公司2019年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年毛利率为23.69%，略高于天龙集团的22.76%。天龙集团2019年的毛利率较其2018年提升了5.50个百分点，高于公司毛利率的提升幅度，导致公司2019年毛利率低于天龙集团。2019年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。

（四）核查程序及意见

针对上述事项，我们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，对比分析同行业上市公司毛利率变动情况及差异原因。

经核查，我们认为，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。

十、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。（审核问询函第 24 条）

（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	合作单位协助公司进行研究测试	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。

(五) 核查程序及意见

针对上述事项，我们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，我们认为：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。

十一、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。（审核问询函第 25 条）

（一）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：

项目	2019 年	2018 年	2017 年
超合同信用期的金额	6,427.66	6,176.06	5,887.78
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在 20%左右，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。但考虑到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：

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。

（二）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

项目	模式	2019年		2018年		2017年	
		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(日)	经销	104.15		105.86		103.26	
	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。

(三) 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，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	本公司
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%

综上所述比较，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。

(四) 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。

(五) 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

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）国际供应链管理 有限公司	8,452.21	5,850.55	6,839.92	87.63	1,759.41	100.00%
	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，各期末的金额分别为 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	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。

(六) 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进行合作，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，且截至本专项说明出具日，该公司仍在陆续回款，回款率已达61.3%，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，且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。

(七) 核查程序及意见

针对上述事项，我们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，我们认为，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。

十二、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。（审核问询函第 26 条）

（一）各类存货的库龄情况

项目	原材料		产成品		在产品		合计	
	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%	9,179.20	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	100.00%	9,300.32	100.00%	970.48	100.00%	15,281.65	100.00%

报告期末，公司各类存货的库龄主要为 1 年以内，长账龄库存占比较小。

（二）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，公司自接收订单至交货的周期约为两个月。

存货类型	年度	产量 (KG)	销量 (KG)	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。

（三）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

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。

(四) 库存商品、发出商品的订单覆盖率和期后销售实现情况

项目	2019/12/31	2018/12/31	2017/12/31
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期末存货余额比例	91.33%	118.69%	109.70%

注：以上数据均未经审计。

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 年末的结存存货未能在 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。

(五) 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。

(六) 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

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
	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

(七) 核查程序及意见

针对上述事项，我们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，我们认为，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。

十三、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。（问询问题第27条）

（一）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

1. 固定资产变动情况

报告期内各期末，公司固定资产的构成情况如下：

项 目	2019.12.31		2018.12.31		2017.12.31	
	账面价值	比例	账面价值	比例	账面价值	比例
房屋及建筑物	7,226.71	48.77%	7,830.48	51.96%	8,502.96	52.25%
机器设备	4,497.53	30.35%	4,155.20	27.57%	4,603.33	28.29%
电子设备	1,104.73	7.46%	1,313.78	8.72%	1,533.79	9.43%
运输工具	385.65	2.60%	380.63	2.53%	444.22	2.73%
其他设备	1,603.09	10.82%	1,391.38	9.23%	1,189.03	7.31%
合 计	14,817.71	100.00%	15,071.47	100.00%	16,273.33	100.00%

从上表可以看出，公司报告期内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。

2. 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：

项 目	2019 年		2018 年		2017 年
	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。

（二）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

1. 报告期内在建工程转入固定资产的内容、依据及影响

（1）报告期内在建工程转入固定资产的情况

项 目	2019 年	2018 年	2017 年
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。

（2）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。

(3) 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：

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	2018年	2017年	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。

2. 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：

(1) 2.8万吨/年液体油墨及功能材料项目（一期）

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

1) 房屋及建筑物已于2020年4月达到预定可使用状态后转入固定资产

该项目于2017年6月底开始现场施工，房屋建筑物于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。

2) 机器设备等尚未达到预定可使用状态

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。

(2) 年产 5,000 吨紫外光固化 (UV) 油墨产能置换技术改造项目

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

1) 房屋及建筑物已于 2020 年 4 月达到预定可使用状态后转入固定资产

该项目于 2018 年 11 月底开工,房屋建筑物于 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。

2) 机器设备等尚未达到预定可使用状态

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。

(三) 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

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。

(四) 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，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的建设进度情况，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。

（五）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。

(六) 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

如本专项说明本题(二)2之说明，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月完成土建工程的验收工作，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。

(七) 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

如本专项说明本题(二)2之说明，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。

(八) 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。

(九) 核查程序及意见

针对上述事项，我们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齐备，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，我们认为，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。

十四、关于其他财务问题

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。

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。

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。

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。

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。

（审核问询函第28条）

（一）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

1. 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
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

2. 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。

3. 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。

4. 核查程序及意见

针对上述事项，我们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，我们认为，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。

(二) 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

1. 专项储备在报告期内的计提及结转情况

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

2. 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：

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

3. 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：

项 目	2019 年	2018 年	2017 年
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
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。

4. 核查程序及意见

针对上述事项，我们查阅了《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，我们认为，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。

(三) 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

1. 销售费用中运输费、仓储费、保险费与收入、销量的匹配关系

项目	2019 年		2018 年		2017 年	
	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 (%)	每万公斤销量的费用	费用占营业收入的比例 (%)	每万公斤销量的费用
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。

2. 核查程序及意见

针对上述事项，我们分析了运输费、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，我们认为，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。

(四) 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

1. 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%

2. 公司管理费用率低于各同行业公司的原因

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 年度管理费用的主要明细结构与同行业上市公司对比如下：

项目	科斯伍德		乐通股份		天龙集团		东方材料		公司	
	金额	占营业收入比	金额	占营业收入比	金额	占营业收入比	金额	占营业收入比	金额	占营业收入比

		例(%)		例(%)		例(%)		例(%)		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，但是其他中包括了2,014.72万元的中介费用，导致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。

3. 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

报告期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。

4. 核查程序及意见

针对上述事项，我们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，我们认为，公司管理费用率低于同行业公司原因合理，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。

(五) 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

1. 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	房屋坐落	租赁面积(平方米)	用途	租赁单价(元/平方)
----	-----	----------	------	-----------	----	------------

		存在关联关系				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

2. 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	
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

3. 核查程序及意见

针对上述事项，我们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，核查公司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，我们认为，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。

十五、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。(问询问题第 30 条)

(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

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	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	15,853.83	16,836.21	-5.83%

注：财务数据未经审计

由上表可知，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

1. 订单履行情况

(1) 订单取消情况

公司订单交易周期较短，且公司的生产模式为“安全库存”与“以销定产”

相结合的模式，虽然受疫情影响客户订单数量较 2019 年度同期有所减少，但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

截至本专项说明出具日，个别客户受疫情影响导致订单交货时间推迟，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

截至本专项说明出具日，主要材料均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

1. 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，公司原材料供应充足。

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的影响，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，公司预计在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

产量（吨）	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，受公司订单数量整体的减少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

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2,132万元，较上年度同期下降16.85%。

虽然疫情短期影响公司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。随着公司供应商、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，公司的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。

(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，公司主营业务收入按地域构成情况如下：

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。

公司经销商的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，公司境外销售占比较低。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。

（五）核查程序及意见

针对上述事项，我们主要实施了以下核查程序：

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，我们认为，截至本专项说明出具日，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。

专此说明，请予察核。

天健会计师事务所（特殊普通合伙）



中国注册会计师：

石磊



中国注册会计师：

滕培



二〇二〇年七月二日