

# 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〕932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第二轮审核问询函》（上证科审（审核）（2020）455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、关于经销模式

（一）根据首轮问询问题 16 的回复，公司主要产品经销与直销的毛利率存在一定差异，且报告期内存在较大波动。

请发行人分析披露：（1）UV 油墨产品的直销毛利报告期内大幅下滑而经销毛利相对稳定的原因及合理性，2019 年该类产品经销毛利高于直销毛利的原因及合理性；（2）胶印油墨及液体油墨产品的经销毛利大幅波动的原因及合理性。

请申报会计师核查并发表意见。

（二）根据首轮问询回复，主要经销商均以采购公司产品为主，结算账期一般在 3 个月以内，总体上经销商采购公司油墨的期末库存不大，回复未直接明确公司对经销商是否存在折扣政策。

请发行人说明：（1）报告期内经销收入应收账款的逾期情况及逾期比例，期后回款情况，是否存在收款风险；（2）“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”相关结论的具体依据；（3）对经销商的定价区别是否为商业折扣，如是，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。

请保荐机构及申报会计师说明对经销商的走访比例、函证比例，函证是否存在回函不符的情形，走访及函证核查的主要内容，对于经销商期末库存及最终销售的具体核查方法、核查内容及核查比例、核查结论，对于最终销售及经销商收入的核查是否充分、有效。（审核问询函第5条）

（一）UV油墨产品的直销毛利率报告期内大幅下滑而经销毛利率相对稳定的原因及合理性，2019年该类产品经销毛利率高于直销毛利率的原因及合理性

公司UV油墨产品在直销模式下的客户结构及产品结构在报告期内发生了较大变化，导致直销毛利率呈下滑趋势，而经销模式下的客户及产品结构相对稳定。

公司UV油墨产品的客户及产品结构变化及其影响具体如下：

1. UV油墨产品客户结构变化及其影响

1) 直销客户结构变化

项目	2019年度		2018年度		2017年度
	占比	变动情况	占比	变动情况	占比
UV油墨直销前五名客户占UV油墨直销收入比重	45.91%	上升4.62个百分点	41.28%	上升2.75个百分点	38.53%

公司UV油墨产品的直销大客户多为大型印刷企业，作为终端客户采购数量及金额较大，议价能力较强，对公司产品推广具有较强的示范效应，面向该类客户销售的毛利率相对经销客户较低。报告期内公司UV油墨产品直销前五名客户的销售占比逐年增长，导致直销的整体毛利率下滑。经测算，上述前五名客户的销售占比变化导致2018年度和2019年度UV油墨产品直销毛利率的影响分别为下降3.52个百分点和下降4.55个百分点。

2) 经销客户结构变化

项目	2019年度		2018年度		2017年度
	占比	变动情况	占比	变动情况	占比
UV油墨经销前五名客户占UV油墨经销	42.14%	上升2.62个百分点	39.52%	下降1.14个百分点	40.65%

收入比重					
------	--	--	--	--	--

综上可知，报告期内，公司的UV油墨产品直销模式下前五名客户的销售额占直销收入的比重呈逐年增长趋势，而经销模式下前五名客户的销售额占经销收入的比重相对稳定，经销模式毛利率波动受客户结构变化的影响相对直销模式较小。

## 2. UV油墨的产品结构变化及其影响

公司的UV油墨产品中，UV LES/LED和UV IJ系列产品由于品质及成本较高且处于市场推广替代阶段，产品的毛利率相对较低，该等产品在直销模式下的销售比重逐年增长且增幅较大，而在经销模式下的销售比重相对稳定，具体情况如下：

### 1) UV LES/LED和UV IJ系列产品占UV油墨直销收入比重情况

项目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
UV LES/LED 和 UV IJ 系列产品占 UV 油墨直销收入比重	50.11%	32.13%	16.78%

公司UV LES/LED和UV IJ系列产品占UV油墨产品直销收入的比重增长较快，该两种产品的毛利率相对较低，从而导致UV油墨直销收入的毛利率逐年下降。经测算，上述产品结构变化对2018年度和2019年度UV油墨直销毛利率的影响分别为下降3.75个百分点和下降4.63个百分点。

### 2) UV LES/LED和UV IJ系列产品占UV油墨经销收入比重情况

项目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
UV LES/LED 和 UV IJ 系列产品占 UV 油墨经销收入比重	13.36%	12.21%	9.19%

由上表可知，公司UV油墨经销模式下低毛利率产品占比波动相对直销模式变化较小。

2019年度，UV油墨直销模式下大客户集中度提升以及毛利率相对较低产品占比增长幅度较大，而经销模式下的客户结构及产品结构波动较小，从而导致UV油墨经销模式的毛利率略高于直销模式。

综上所述，公司UV油墨产品的直销毛利率报告期内下滑而经销毛利率相对稳定以及2019年经销毛利率高于直销毛利率的主要原因系客户结构及产品结构的变动幅度不同导致的，具有合理性。

## (二) 胶印油墨及液体油墨产品经销毛利率大幅波动的原因及合理性

### 1. 胶印油墨产品经销毛利率大幅波动的原因及合理性

2017年度、2018年度和2019年度，公司胶印油墨产品的经销毛利率分别为17.21%、13.68%和18.19%，该变化趋势与公司胶印油墨整体毛利率、直销毛利率的变动趋势基本一致。

报告期内，胶印油墨产品的毛利率波动主要受单位价格及成本的影响，具体如下：

项目	2019 年度		2018 年度		2017 年度
	金额	变动	金额	变动	金额
单位价格（元/公斤）	22.26	0.53	21.73	-0.03	21.76
单位成本（元/公斤）	18.12	-0.43	18.55	0.69	17.87
毛利率	18.57%	3.95%	14.62%	-3.25%	17.87%
其中：价格对毛利率的影响	2.02%		-0.10%		
成本对毛利率的影响	1.98%		-3.15%		

报告期各期，公司胶印油墨的单位价格和单位成本有小幅波动，但总体变化不大，单位价格和单位成本的波动综合导致了胶印油墨毛利率的变化。

公司胶印油墨单位成本变化主要与原材料价格变化有关，生产胶印油墨的树脂原材料主要系松香松脂和原油产品，报告期内，公司胶印油墨单位成本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。

综上，公司胶印油墨产品的经销毛利率波动符合胶印油墨整体毛利率波动趋势，受到单位价格及单位成本小幅变化影响，具有合理性。

## 2. 液体油墨产品的经销毛利率大幅波动的原因及合理性

2017年度、2018年度和2019年度，公司液体油墨产品的经销毛利率分别为20.61%、16.99%和24.03%，其中2018年度较上年下降3.62个百分点，2019年度较上年上升7.04个百分点。报告期各期，公司液体油墨经销收入分别为5,784.05万元、5,098.95万元和3,511.72万元，液体油墨细分品种、规格较多，根据客户需求及公司的销售方案，报告期各期液体油墨经销产品结构有所不同，导致液体油墨经销毛利率产生波动。

报告期各期，公司液体油墨经销收入的主要产品结构情况如下：

项 目	2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	占比	毛利率贡献度	占比	毛利率贡献度	占比	毛利率贡献度
OPI 系列产品	44.01%	12.31%	38.89%	8.59%	43.45%	11.89%
LAM 系列产品	30.77%	6.07%	20.72%	2.99%	19.52%	2.92%
CPL 系列产品	13.85%	2.00%	26.01%	2.58%	24.79%	3.48%
其他产品	11.37%	3.65%	14.38%	2.83%	12.24%	2.33%
合 计	100.00%	24.03%	100.00%	16.99%	100.00%	20.61%

注：毛利率贡献度=占比\*毛利率

上述产品中，OPI系列产品的毛利率高于LAM系列产品，LAM系列产品的毛利率高于CPL系列产品。

2018年度，液体油墨经销毛利率下降主要系细分产品结构变化引致，其中OPI系列产品的销售占比下降，LAM和CPL系列产品的销售占比上升，从而导致液体油墨经销毛利率出现较大幅度的下降。假定其他因素不变，测算2018年度因产品结构的变化对液体油墨经销产品整体毛利率的影响为下降3.33个百分点。

2019年度，公司加大液体油墨直销客户的开拓，在此销售策略下更倾向于选择高毛利率的液体油墨产品经销销售，因此，2019年度液体油墨经销收入下降而毛利率上升。由上表可知，2019年度毛利率较高的OPI和LAM系列产品合计销售占比为74.78%，同比上升15.17个百分点，毛利率较低的CPL系列产品销售占比下降12.16个百分点，从而导致2019年度液体油墨经销毛利率较2018年度有较大幅度的提升。假定其他因素不变，经测算2019年度因产品结构的变化对液体油墨经销产品整体毛利率的影响为上升6.35个百分点。

综上，公司液体油墨产品的经销毛利率波动主要系受产品结构的影响，具有合理性。

针对上述毛利率的相关事项，我们主要实施了以下核查程序：

1. 对公司主要产品不同销售模式下的收入结构、产品结构以及客户情况进行分析；
2. 对比报告期各期公司主要产品不同销售模式下的变化情况；
3. 分析公司主要产品的单位价格及单位成本变化情况；

4. 了解公司主要产品的销售策略及相关开发推广方向。

经核查，我们认为，公司UV油墨产品的直销毛利报告期内下滑而经销毛利相对稳定以及2019年经销毛利率高于直销毛利率的主要原因系客户结构及产品结构的变动幅度不同而对毛利率的影响不同导致，具有合理性；公司胶印油墨产品的经销毛利率波动符合胶印油墨整体毛利率波动趋势，受到单位价格及单位成本小幅变化影响，具有合理性；公司液体油墨产品的经销毛利率波动主要系受产品结构的影响，具有合理性。

### **(三) 报告期内经销收入应收账款的逾期情况及逾期比例，期后回款情况，是否存在收款风险**

报告期内，公司经销收入应收账款逾期情况、逾期比例及期后回款情况如下：

项目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
经销收入应收账款账面余额	20,182.23	21,120.09	20,379.38
其中：超合同信用期的金额	4,573.37	4,569.98	4,241.21
占比	22.66%	21.64%	20.81%
截至 2020.6.30 的回款情况	18,534.39	21,093.57	20,374.83
期后回款比例	91.84%	99.87%	99.98%

报告期内，经销收入应收账款中超信用期金额占经销收入应收账款账面余额的比例约20%，部分客户由于其自身经营资金周转需求会出现回款不及时的情况。主要应收账款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，收款风险较小。

### **(四) “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”相关结论的具体依据**

1. 油墨产品具有一定时间的保质期，对存储环境温度、湿度等也有一定的要求，如长期储存大量油墨成品，可能会出现挥发、结皮等现象，影响使用。基于油墨产品的化学特性和存储性质，一般情况下，经销商不会一次性采购大量油墨成品并长期储存。

2. 主要经销商的采购频率

公司主要经销商与公司签订了年度框架协议，并根据其下游客户需求分批次采购，采购的频率较高。以2019年度经销商前五名的采购次数为例，具体情况如下：

序号	经销商名称	2019 年度采购金额	2019 年度的采购次数（次）
1	金印联（东莞）国际供应链管理有 限公司（同一控制下的合并计算）	8,452.21	252
2	温州市三丰印刷物资有限公司	3,050.57	239
3	苍南县大统油墨有限公司	2,635.55	188
4	北京金恒丰科技有限公司	2,629.93	26
5	杭州金龙印刷物资有限公司	1,943.80	231
小 计		18,712.06	936

由上表数据可知，公司主要经销商采购频率较高，在一定程度上可以说明其采购的油墨产品的周转速度较快。

3. 公司与经销商采用买断式销售模式，未控制经销商的库存，基于良好的合作关系，部分经销商出具了其期末库存情况的相关说明。

覆盖公司2019年度经销商收入约50%的经销商说明了其期末（2019年末）库存中杭华股份油墨产品的金额，具体如下：

项 目	数 据
出具说明的经销商对应采购杭华股份产品的收入	35,856.83
期末库存中杭华股份产品金额	3,188.57
占对应收入的比重	8.89%

除上述数据外，占公司经销收入约68%的经销商声明了其采购销售行为独立自主、不存在配合杭华股份及其子公司囤货的情况。

综上所述，总体上经销商采购公司油墨产品的期末库存不大，且周转速度较快具有合理性。

**（五）对经销商的定价区别是否为商业折扣，如是，相关会计处理，是否符合企业会计准则的规定**

公司的产品一般制定产品基准价，针对不同经销商客户，采取不同的价格扣

率政策，公司对经销商的不同定价属于商业折扣。商业折扣，是指企业为促进商品销售而在商品标价上给予的价格扣除。

根据《企业会计准则第14号——收入》第七条规定，销售商品涉及商业折扣的，应当按照扣除商业折扣后的金额确定销售商品收入金额。公司按照折扣后的实际销售金额确认销售收入，符合企业会计准则的规定。

针对上述应收账款、经销商库存及商业折扣的相关事项，我们主要实施了以下核查程序：

1. 复核主要经销商的应收账款余额及逾期情况；
2. 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；
3. 对主要经销商客户进行访谈，了解其经营状况；
4. 获取主要经销商出具的声明文件及期末库存数据；
5. 查看公司与主要经销商的销售合同及收入确认情况，了解销售折扣情况，

比对企业会计准则的相关规定。

经核查，我们认为，公司报告期内经销收入应收账款期后回款良好、收款风险较小；总体上经销商采购公司油墨的期末库存不大，且周转速度较快具有相关依据和合理性；公司对经销商的定价区别属于商业折扣，公司按照折扣后的实际销售金额确认销售收入，符合会计准则的规定。

**(六) 对经销商的走访比例、函证比例，函证是否存在回函不符的情形，走访及函证核查的主要内容，对于经销商期末库存及最终销售的具体核查方法、核查内容及核查比例、核查结论，对于最终销售及经销商收入的核查**

1. 对经销商的走访及函证比例情况如下：

项目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
走访经销商覆盖经销收入的比重	55.90%	57.74%	58.77%
函证回函确认的经销收入金额	57,915.24	57,882.20	55,586.77
函证回函确认的经销收入占经销收入的比例	80.02%	80.91%	76.65%
其中回函不符的差异金额	0.94	12.23	16.14

上述回函不符的差异金额较小，主要系时间性差异造成。

2. 走访及函证核查的主要内容

- (1) 对公司主要经销商进行了实地走访，查看了其经营场所、仓库，向主要



经销商的相关负责人进行了访谈，并发放了问卷调查，了解了主要经销商的股东信息、双方合作情况、下游客户情况及退换货情况等信息；获取了主要经销商与公司不存在关联关系的声明；

(2) 对公司主要经销商报告期内销售额及应收账款余额进行了函证。

3. 对于经销商期末库存及最终销售的具体核查方法、核查内容及核查比例、核查结论

(1) 通过实地走访，查看了公司主要经销商的库存情况，确认不存在大量囤货的情形；通过访谈，了解公司主要经销商的终端客户情况及其销售的真实性。访谈经销商覆盖报告期各期经销收入的比重为58.77%、57.74%和55.90%；

(2) 获取了主要经销商盖章确认的声明文件，主要经销商声明其采购销售行为独立自主、不存在配合杭华股份及其子公司囤货的情况。出具声明的经销商对应收入占公司经销收入比例约为68%；

(3) 获取了主要经销商盖章确认的期末（2019年末）库存数据。出具说明的经销商对应收入占公司经销收入比例约为50%，确认了其期末库存中杭华股份产品的金额占其采购的比重约为8.89%；

(4) 公司的经销商客户数量较多，经销商与公司系买断式的合作关系，公司无法控制经销商的库存与销售，同时公司与主要经销商合作关系稳定，主要经销商的下游客户众多且较为分散。我们针对主要经销商的部分终端客户进行了访谈确认，开展终端客户访谈涉及的主要经销商覆盖经销收入比例约为56%，对应终端客户访谈确认的收入占对应经销商采购公司产品金额的比例约为26%。

公司股东包括国有企业和日本上市公司，经营风格稳健，公司多年来均采取经销为主、直销为辅的销售模式，其中经销模式采用买断式的销售方式，公司与主要经销商保持着较为稳定的合作关系。我们针对公司的主要经销商进行了实地走访、发函确认及获取相关证明文件等核查程序，对主要经销商的部分终端客户进行了访谈。

经核查，我们认为，公司的经销收入真实，主要经销商期末库存公司产品的金额较小，对公司经销收入及最终销售情况核查充分、有效。

## 二、关于股份支付

根据首轮问询回复，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。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。

请发行人说明：（1）除上述转让情形以外，持股平台报告期内是否发生新增、退出的情形，相关的会计处理方式，是否符合企业会计准则的规定；（2）协丰投资持股平台出资额转让的具体情况，未参照转让时转让权益相关的公允价值确认股份支付的原因及合理性，是否符合企业会计准则的规定；（3）量化分析若按照转让时转让权益相关的公允价值确认股份支付对报告期内业绩的影响。

请申报会计师核查并发表意见。（审核问询函第6条）

（一）除上述转让情形以外，持股平台报告期内是否发生新增、退出的情形，相关的会计处理方式，是否符合企业会计准则的规定

2017年1月至2019年4月，持股平台协丰投资共计发生三次出资额转让。除上述转让情形以外，持股平台报告期内不存在其他新增、退出的情形。

（二）协丰投资持股平台出资额转让的具体情况，未参照转让时转让权益相关的公允价值确认股份支付的原因及合理性，是否符合企业会计准则的规定

1. 持股平台出资额转让的具体情况

（1）2017年1月

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、员工张磊分别签订《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。

序号	原持有人	受让人	份额	占比
1	张国伟	张磊	196,879.55	1.70%
2	张国伟	杭州墨华投资管理有限公司	22,235.81	0.19%

小计			219,115.36	1.89%
----	--	--	------------	-------

(2) 2018年12月

因合伙人袁崇德、曹明华退休，高见沢昭裕和墨华投资退出，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，与王忠保、张锦强、全琪纯等37名公司员工，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。

序号	原持有人	受让人	份额	占比
1	杭州墨华投资管理有限公司	王忠保	135,211.35	1.17%
2	杭州墨华投资管理有限公司	张锦强	135,211.35	1.17%
3	高见沢昭裕	崔刚	185,298.40	1.60%
4	高见沢昭裕	仇刚	3,100.28	0.03%
5	高见沢昭裕	朱凯	185,298.40	1.60%
6	高见沢昭裕	全琪纯	185,298.40	1.60%
7	高见沢昭裕	何良	185,298.40	1.60%
8	袁崇德	朱凯	6,234.54	0.05%
9	袁崇德	崔刚	6,234.54	0.05%
10	袁崇德	张腾	125,544.17	1.08%
11	袁崇德	黄慎	8,350.49	0.07%
12	袁崇德	林洁	8,350.49	0.07%
13	袁崇德	仇刚	6,234.54	0.05%
14	袁崇德	傅波	8,350.49	0.07%
15	袁崇德	全琪纯	6,234.54	0.05%
16	袁崇德	何铁飞	8,350.49	0.07%
17	袁崇德	沈剑彬	8,350.49	0.07%

18	袁崇德	孙冠章	8,350.49	0.07%
19	袁崇德	马志强	8,350.49	0.07%
20	袁崇德	葛进	8,350.49	0.07%
21	袁崇德	厉伟锋	7,013.86	0.06%
22	袁崇德	洪少坚	8,350.49	0.07%
23	袁崇德	赵国淼	8,350.49	0.07%
24	袁崇德	张磊	6,624.20	0.06%
25	袁崇德	张锦强	12,899.80	0.11%
26	袁崇德	许张根	7,013.86	0.06%
27	袁崇德	王忠保	12,899.80	0.11%
28	袁崇德	程磊明	16,697.98	0.14%
29	袁崇德	林日胜	8,350.49	0.07%
30	袁崇德	楼当朝	8,350.49	0.07%
31	袁崇德	戴连泽	8,350.49	0.07%
32	袁崇德	吴国强	16,697.98	0.14%
33	袁崇德	何良	6,234.54	0.05%
34	袁崇德	朱柏冬	8,350.49	0.07%
35	袁崇德	陈建新	20,870.23	0.18%
36	袁崇德	龚张水	20,873.22	0.18%
37	袁崇德	曹文旭	20,870.23	0.18%
38	袁崇德	奚振语	8,350.49	0.07%
39	袁崇德	邱克家	25,042.48	0.22%
40	袁崇德	王斌	16,697.98	0.14%

41	袁崇德	陈震宇	7,372.35	0.06%
42	袁崇德	任悦	7,372.35	0.06%
43	袁崇德	陈群	8,350.49	0.07%
44	袁崇德	吴博	7,013.86	0.06%
45	曹明华	张腾	65,988.77	0.57%
46	曹明华	仇刚	182,198.12	1.57%
小计			1,759,188.36	15.12%

### (3) 2019年4月

经全体合伙人同意，吴博、陈群于2019年4月与员工胡应华、夏建勇分别签订《财产转让协议》，平价转让协丰投资出资额。

序号	原持有人	受让人	份额	占比
1	陈群、吴博	夏剑勇、胡应华	353,582.78	3.05%

### 2. 未确认股份支付的原因及合理性

持股平台2013年9月入股公司涉及股份支付，相关股份支付费用已进行了全额确认。持股平台上历次出资额转让，不存在主要股东及其关联方向员工转让股份的情形，份额变动前后为公司员工退休或离职等发生的内部转让，作价遵照《协丰投资合伙协议之补充协议》确定。报告期内，持股平台内部份额变动未导致持股平台持有发行人股份的变动，因此不涉及新的股份支付。

### (三) 量化分析若按照转让时转让权益相关的公允价值确认股份支付对报告期内业绩的影响

2019年5月，协丰投资受让公司2.00%股权，其单位价格为4.01元/股，该价格对应2017年度、2018年度和2019年度的市盈率分别为12.42倍、14.40倍和10.68倍。以上述4.01元/股作为公允价格模拟测算报告期内协丰投资份额转让如确认股份支付，影响2017年度、2018年度和2019年度的金额分别为38.71万元、310.78万元和62.46万元，占当年利润总额的比例分别为0.43%、4.15%和0.61%，对报告期内业绩的影响较小。

针对上述事项，我们主要实施了以下核查程序：

1. 查阅了协丰投资的工商档案，了解合伙份额的变动情况；
2. 检查了协丰投资的合伙协议、股权转让协议、转让支付对价单据等相关资料；
3. 复核了公司 2013 年股份支付确认的计算过程。

经核查，我们认为：

1. 2017 年 1 月至 2019 年 4 月，持股平台协丰投资共计发生三次出资额转让，除此外报告期内不存在其他新增、退出的情形；
2. 持股平台 2013 年 9 月入股公司涉及股份支付，相关股份支付已进行了全额确认。持股平台上历次出资额转让，不存在主要股东及其关联方向员工转让股份的情形，份额变动前后为公司员工退休或离职等发生的内部转让，作价遵照《协丰投资合伙协议之补充协议》确定。报告期内，持股平台内部份额变动不涉及新的股份支付，公司未确认股份支付符合企业会计准则的规定；
3. 若按照转让时转让权益相关的公允价值确认股份支付对报告期内业绩的影响较小。

### 三、关于毛利率

根据首轮问询问题 23 的回复，2019 年度公司与天龙集团的毛利率变化情况存在差异主要由于产品结构不同。

请发行人具体说明公司与天龙集团的产品结构存在的差异，以及相关差异对两者毛利率变动的影响。

请申报会计师核查并发表意见。

请保荐机构及申报会计师具体就公司毛利率低于天龙集团及东方材料的合理性发表明确意见。（审核问询函第 7 条）

（一）请发行人具体说明公司与天龙集团的产品结构存在的差异，以及相关差异对两者毛利率变动的影响

公司与天龙集团的油墨产品结构存在差异，具体情况如下：

产品结构	2019 年			2018 年		
	收入金额	占比	毛利率	收入金额	占比	毛利率

公司						
UV 油墨	49,264.58	49.77%	30.75%	43,787.62	45.89%	32.94%
胶印油墨	34,688.59	35.04%	18.57%	35,727.44	37.44%	14.62%
液体油墨	12,854.42	12.99%	23.89%	12,914.50	13.53%	19.80%
其他	2,177.39	2.20%	10.27%	2,991.58	3.14%	13.63%
小计	98,984.99	100.00%	25.14%	95,421.14	100.00%	23.69%

天龙集团						
水性油墨	23,226.72	61.04%	29.92%	22,945.53	64.77%	24.42%
溶剂油墨	14,819.71	38.95%	25.68%	12,471.39	35.20%	19.78%
胶印油墨	3.52	0.01%	-23.63%	10.48	0.03%	-81.88%
小计	38,049.95	100.00%	28.26%	35,427.40	100.00%	22.76%

由上表可知，公司的主要产品为 UV 油墨、胶印油墨和液体油墨；天龙集团的油墨主要为水性油墨和溶剂油墨，该两类油墨均属于液体油墨。公司与天龙集团的液体油墨毛利率比较情况如下：

液体油墨	公司			天龙集团		
	2019 年毛利率	2018 年毛利率	变动	2019 年毛利率	2018 年毛利率	变动
毛利率	23.89%	19.80%	4.09%	28.27%	22.79%	5.48%

2019 年度，公司与天龙集团的液体油墨毛利率均呈现增长趋势，且变动幅度接近。

公司液体油墨的毛利率略低于天龙集团，主要系液体油墨中的水性油墨和溶剂油墨具体细分产品（规格、种类）较多，不同细分产品的毛利率存在差异，天龙集团公开资料未披露其具体细分产品的明细情况。

天龙集团 2019 年的毛利率较其 2018 年提升了 5.48 个百分点，该公司 2019 年年度报告披露的主要原因系：油墨板块管理层把握原材料价格走低的市场机遇，继续优化供应链管理，有效降低原材料成本和运营成本；同时天龙集团深化管理创新，以技术创新带动产品竞争力，报告期内油墨产品毛利率提高。

针对上述事项，我们主要实施了以下核查程序：

1. 分析了公司的产品结构及毛利率情况；
2. 查阅了天龙集团年度报告、产品结构及毛利率情况；
3. 比对了公司产品与天龙集团的差异情况及原因。

经核查，我们认为，公司油墨产品结构与天龙集团存在差异，但液体油墨的毛利率变动趋势相近，具有合理性。

## **(二) 请保荐机构及申报会计师具体就公司毛利率低于天龙集团及东方材料的合理性发表明确意见**

针对上述事项，我们主要实施了以下核查程序：

1. 对公司各主要产品毛利率变动情况进行分析，识别是否存在重大或异常波动并查明波动原因；
2. 查阅天龙集团、东方材料的招股说明书、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，公司毛利率低于天龙集团及东方材料具有合理性。

## **四、关于其他问题**

**1、关于问题 4，发行人说明部分对于股权转让价格公允的结论存在语病，请重新说明，请保荐机构及申报会计师核查并发表意见。**

**2、关于问题 21，请保荐机构及申报会计师认真说明对于收入的核查情况，包括客户的走访比例。收入的函证比例及回函比例，是否存在回函不符的情形及原因，相应的替代程序，对收入的核查结论，核查是否充分。（审核问询函第 8 条）**

**(一) 关于问题 4，发行人说明部分对于股权转让价格公允的结论存在语病，请重新说明，请保荐机构及申报会计师核查并发表意见**

公司对于股权转让价格公允的结论修改为：根据坤元资产评估有限公司出具的评估报告（坤元评报[2019]682号），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。公司本次向昆山市泰永祥商务发展有限公司转



让安庆杭华100%股权的价格为1,802.16万元，转让价格参考前述评估结果确定，定价公允。

我们查阅了安庆杭华的资产评估报告及相关转让协议，核实了公司的相关表述。

经核查，我们认为，公司关于安庆杭华股权转让价格公允，关于公允的结论表述准确。

**(二) 关于问题 21，请保荐机构及申报会计师认真说明对于收入的核查情况，包括客户的走访比例。收入的函证比例及回函比例，是否存在回函不符的情形及原因，相应的替代程序，对收入的核查结论，核查是否充分**

针对收入确认，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、财务部门等主要人员进行访谈，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

主要采用实地走访等形式对公司主要客户进行了访谈,实地查看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69.08%、78.88%和74.39%,具体明细情况如下:

项目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
营业收入金额	100,762.44	96,612.88	96,111.14
访谈确认金额	50,790.60	50,650.50	51,368.76
访谈确认比例	50.41%	52.43%	53.45%
回函确认金额	72,063.43	70,507.54	64,619.05
回函确认比例	71.52%	72.98%	67.23%
回函与账面差异金额	124.25	125.52	129.92
差异率	0.12%	0.13%	0.14%
函证、走访及替代测试合计确认收入比例	74.39%	78.88%	69.08%

上述回函不符的差异金额较小,主要系时间性差异造成。对于回函不符的函证,我们检查了对应收入的记账凭证、销售合同、客户签收单、销售发票、出库单和银行回单等,并进行了回款测试,无异常情况。

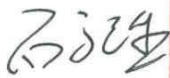

6. 以抽样方式对资产负债表日前后确认的营业收入核对至出库单、发货单、客户签收单、货运提单等支持性文件,评价营业收入是否在恰当期间确认

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。

专此说明，请予察核。



中国注册会计师:  

中国注册会计师:  

二〇二〇年七月三十日