

# 关于湖北祥源新材料科技股份有限公司 首次公开发行股票并在创业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〕1401号

深圳证券交易所：

由华林证券股份有限公司转来的《关于湖北祥源新材料科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的审核问询函》（审核函〔2020〕010233号，以下简称审核问询函）奉悉。我们已对审核问询函中所提及的湖北祥源新材料科技股份有限公司（以下简称祥源新材公司或公司）财务事项进行了审慎核查，现汇报如下。

本说明中涉及货币金额的单位，如无特别指明，均为人民币万元；若明细数加计之和与合计数有尾差，系四舍五入所致。

## 一、关于收入和销售模式

据招股说明书披露，发行人生产的聚烯烃发泡材料按基材种类分为 IXPE 和 IXPP，按产品特性分为普通应用型产品、功能增加型产品和性能增强型产品，产品主要应用于建筑装饰材料、消费电子产品、汽车内饰材料等领域。报告期内，公司主营业务收入分别为 1.50 亿元、2.14 亿元和 2.82 亿元，其中来源于建筑装饰材料领域的收入分别为 3,589.88 万元、10,356.21 万元和 14,390.78 万元；IXPE 基材的产品占发行人主营业务收入比例分别为 99.88%、99.87%和 98.56%，普通应用型产品收入占比分别为 53.09%、65.14%和 60.50%。

请发行人：

(1) 结合聚烯烃发泡材料技术发展演变情况、行业发展状况、下游客户

拓展及需求情况、发行人竞争优势、产能及产量、销量情况等，以及报告期内新增客户开拓情况和实现收入金额及占比、持续合作客户销售增长情况、以及2018年公司产品的具体销售情况，包括销售内容、产品结构、销售数量、销售价格、主要销售客户、最终销售去向情况等，披露发行人报告期内应用于建筑装饰材料的收入快速增长的原因及合理性，是否与下游国内外家居装饰行业发展趋势相匹配，是否与同行业可比公司情况一致；结合下游需求变化，分析并披露发行人业绩大幅增长的驱动因素，是否存在未来业绩波动的风险；

(2) 披露2019年来源于消费电子产品领域的收入增长较快的原因，结合电子产品更新迭代情况、IXPE用于电子产品的优势和劣势、是否存在替代材料，披露与对应下游客户合作的可持续性；

(3) 结合家用电器行业景气度、发行人产品应用于家用电器的具体部件和比例，披露报告期内家用电器领域收入增长的原因及合理性；

(4) 披露发行人报告期同一应用领域同一产品特性的各类产品平均销售价格是否公允，和市场价格变动趋势是否一致，说明并披露与同行业可比公司浙江润阳新材料科技股份有限公司（以下简称润阳科技）同类产品销售价格存在差异的原因及合理性；

(5) 披露发行人的定价策略，结合定价策略、影响产品销售价格的因素，量化分析并披露报告期内普通应用型产品价格先升后降、功能增加型产品价格逐年提高、性能增强型产品价格逐年下降的原因，同一产品特性应用于不同领域的产品价格是否有可比性，仅列示分产品特性的平均售价和销售数量是否影响对招股说明书的理解；

(6) 披露报告期内各季度的收入占比，发行人销售是否存在明显的季节性，与同行业可比公司是否存在较大差异；

(7) 披露发行人与客户合同条款中是否明确约定退货期限，发行人报告期退换货情况，退换货是否存在跨期情形，相关会计处理是否符合《企业会计准则》规定；

(8) 结合发行人客户在接受发行人产品后一般业务流程、退换货情况、涉及相关产品风险转移的一般含义等，披露发行人确认收入的依据，相关确认时点的客观性及依据，收入确认政策是否符合《企业会计准则》的规定。

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见，说明对发行人收入真实性的核查过程、结论，包括但不限于各方式下核查客户家数、选择方法、核查收入占比、核查结果，客户最终销售情况、是否存在先买后退、销售价格不公允等情形，说明相关核查是否充分。（审核问询函第七条）

（一）结合聚烯烃发泡材料技术发展演变情况、行业发展状况、下游客户拓展及需求情况、发行人竞争优势、产能及产量、销量情况等，以及报告期内新增客户开拓情况和实现收入金额及占比、持续合作客户销售增长情况、以及2018年公司产品的具体销售情况，包括销售内容、产品结构、销售数量、销售价格、主要销售客户、最终销售去向情况等，披露发行人报告期内应用于建筑装饰材料的收入快速增长的原因及合理性，是否与下游国内外家居装饰行业发展趋势相匹配，是否与同行业可比公司情况一致；结合下游需求变化，分析并披露发行人业绩大幅增长的驱动因素，是否存在未来业绩波动的风险

1. 应用于建筑装饰材料的收入快速增长的原因及合理性

公司应用于建筑装饰材料领域的产品收入由2017年的3,589.88万元上升至2019年的14,390.78万元，年均复合增长率100.22%，占收入比重由23.93%上升至51.08%。2020年1-6月收入为5,446.89万元，占收入比重为48.78%。2020年1-6月收入较低的原因为新冠肺炎疫情对公司及下游客户生产经营产生了一定程度的影响。

公司2017-2019年应用于建筑装饰材料领域的产品收入大幅增加的原因如下：

(1) 建筑装饰材料领域对IXPE的需求提高

1) 建筑装饰材料行业发展状况—环保和健康的理念提升

环保性能较高的地板销售与消费者消费理念有直接关系。随着消费者对生活品质要求的不断提高，消费者的环保意识和健康意识越来越强。2015年经权威媒体曝光，海外爆发影响范围广泛的“毒地板事件”，知名复合地板公司的产品被检测出甲醛大幅超标。受此影响，欧美发达国家对环保性能更高的地板需求不断增加。环保、健康、安全已成为消费者选择地板所考虑的重要因素。相比于实木地板、实木复合地板和强化复合地板等，以聚氯乙烯作为主要原材料的PVC地板不会挥发甲醛等有害气体，具有无毒环保性质。公司产品IXPE作为PVC地板

的基础材料，销售规模随着 PVC 地板行业增长而快速增长。

## 2) 建筑装饰材料行业技术变化—PVC 地板行业技术的提升

随着 PVC 地板行业技术水平的提高，PVC 地板品质不断提升，品种、花色、规格种类亦不断丰富，与石材地板、木地板等传统地面装饰材料相比的竞争优势进一步显现。

例如，PVC 地板 UV 层处理技术等一些关键技术和工艺水平的提高，进一步提高了 PVC 地板的产品质量；技术发展使得 PVC 地板的仿真效果更加突出，达到视觉和触觉上无差异的效果，脚感的舒适性也逐步达到甚至超越木地板；而随着印花面料生产技术的提高和成本的下降，PVC 地板生产企业可以根据客户的偏好定制不同图纹和花色的地板，能够更好地满足消费者对地板的个性化需求。

## 3) 建筑装饰材料行业终端需求—中国逐步成为 PVC 地板的主要出口国

近年来，中国 PVC 塑料地板行业发展迅速。依托产业链和生产成本等方面的优势，中国已成为 PVC 地板的主要出口国，主要供应欧美市场。中国出口 PVC 地板（海关编码：39181090）的金额从 2015 年度的 21.75 亿美元增加到 2019 年度的 48.42 亿美元，2017 年至 2019 年的复合增长率高达 20.68%（数据来源：中国海关），终端需求旺盛。

因此，公司发展与下游国内外建筑装饰材料行业的发展趋势相匹配。

## (2) 聚烯烃发泡材料行业的技术发展及公司的技术优势

### 1) 聚烯烃发泡材料行业的技术发展

在建筑装饰材料领域方面，建筑装饰材料不断推陈出新，各种新材料不断应用于大众的日常生活中。其中，随着消费者对生活品质要求的不断提高，消费者的环保意识和健康意识越来越强，聚烯烃发泡材料生产厂家不断开发聚烯烃发泡材料的新性能并进行持续的性能优化，使聚烯烃发泡材料具备抗菌、防滑和阻燃等多种性能特点，并深受市场青睐。

### 2) 公司的技术优势

公司在建筑装饰材料行业领域积累较多的技术优势，是该领域内 IXPE 的主要供应商之一。公司在建筑装饰材料领域的技术成果主要有：①多功能防滑地垫：公司开发的地垫产品多功能防滑技术能够灵活调整地垫产品的动/静摩擦系数，达到极佳的水平防滑性能，适合于自流平地面地板的铺装。而公司特殊设计的双面防滑产品，可以防止地板间产生的缝隙和翘曲，延长使用寿命；②抗菌地垫：

公司自主创新的具有抗菌功能的交联聚烯烃发泡技术可以使产品达到抗菌率99.9%的水平及最高防霉标准，产品应用在木质地板、复合地板等地板中可以起到防霉抗菌的作用；③公司的 IXPE 防静电技术可做到灵活调节 IXPE 产品的颜色和阻值范围并且具备高度环保特性，能适应对静电要求较高的场景，为建筑中的电子器件提供良好的静电耗散和缓冲保护。

### (3) 公司生产设备增加，产能、产量、销量增加

2017-2019 年，公司积极购置生产设备，大幅增加生产线，不同工序的机器设备均有较大程度的增加。公司机器设备原值由 2017 年期初的 2,995.50 万元上升至 2019 年 12 月 31 日的 8,123.02 万元。公司产能大幅提升，可以保证更快速地响应订单需求，满足不同应用领域客户对产品的不同要求，为公司业绩持续增长提供产能保障。公司生产设备主要为通用设备，不区分具体产品。

2017-2019 年，公司产能、产量、销量情况如下：

单位：万平方米

期间	产能	产量	销量
2019 年度	7,486.11	7,108.50	7,259.53
2018 年度	6,687.79	5,921.77	5,705.56
2017 年度	4,284.04	4,044.97	3,920.22
2017-2019 年的复合增长率	32.19%	32.57%	36.08%

综上，2017-2019 年，公司生产设备、产能、产量和销量均有大幅增加，与公司业绩增长情况匹配。

### (4) 新增客户实现收入金额及占比和持续合作客户销售增长情况

2017-2019 年，公司通过业务员开拓等方式积极拓展建筑装饰材料领域的客户数量以及与其合作的规模。2018 年和 2019 年，公司建筑装饰材料领域收入增长主要来源于持续客户的收入增加，具体情况如下：

项目	2019 年度		2018 年度	
	收入增加额	占比 (%)	收入增加额	占比 (%)
持续客户	2,803.07	69.48	4,663.32	68.92
新增客户	1,231.50	30.52	2,103.01	31.08
合计收入增长额	4,034.57	100.00	6,766.33	100.00

(5) 2018 年公司产品的具体销售情况，包括销售内容、产品结构、销售数量、销售价格、主要销售客户、最终销售去向情况

1) 2018 年建筑装饰材料领域的销售情况

2018 年公司建筑装饰材料领域的销售情况如下：

销售内容	产品结构	销售数量 (万平方米)	平均销售单价 (元/平方米)
以 IXPE 产品为主	普通应用型	2,541.56	3.26
	功能增加型	498.08	4.17
	性能增强型	0.04	6.04

2) 2018 年建筑装饰材料领域的收入增长客户情况

2018 年公司来源于建筑装饰材料领域收入较 2017 年增长 6,766.33 万元，主要增长客户如下：

客户名称	2018 年度		
	金额	数量 (万平方米)	较 2017 年度 增长金额
财纳福诺木业(中国)有限公司	2,136.66	378.97	1,423.67
浙江海象新材料股份有限公司	1,215.57	445.01	971.67
江苏贝尔装饰材料有限公司	527.71	178.00	485.98
江苏正永地面装饰材料有限公司	1,086.06	337.09	408.15
张家港爱丽家居科技股份有限公司	406.07	79.22	406.07
合计	5,372.07	1,418.29	3,695.54

3) 2018 年建筑装饰材料领域的最终销售去向情况

根据财纳福诺木业(中国)有限公司官方网站信息，财纳福诺木业(中国)有限公司是一家台湾-比利时合资企业，公司主要生产实木地板，复合地板以及强化地板产品，产品销往海内外。

根据浙江海象新材料股份有限公司招股说明书信息，浙江海象新材料股份有限公司 2018 年度主营业务收入 50.12% 来源于美国地区，49.40% 来源于美国以外的其他境外地区，0.48% 来源于境内。

根据张家港爱丽家居科技股份有限公司招股说明书信息，张家港爱丽家居科技股份有限公司 2018 年度主营业务收入 97.33% 来源于以欧洲、北美洲为代表的

境外地区。

根据江苏正永地面装饰材料有限公司官方网站信息，江苏正永地面装饰材料有限公司地面装饰材料有限公司成立于 2005 年，为全球客户提供产品。

根据江苏贝尔装饰材料有限公司官方网站信息，江苏贝尔装饰材料有限公司产品出口 128 个国家和地区，其将美国、德国、加拿大等国家作为其重点销售区域列出。

根据对建筑建材装饰材料领域非上市公司客户的现场访谈得知，公司产品主要被用作 PVC 地板地垫，由于 PVC 地板进入中国市场较晚，目前中国 PVC 地板行业市场规模相对较小，目前我国 PVC 地板产品仍以出口为主。

(6) 公司建筑装饰材料领域的发展情况与同行业企业基本一致

2017-2019 年，公司与同行业企业润阳科技一样，来源于建筑装饰材料领域的收入大幅增加。公司收入增速相对较快，主要原因为公司建筑装饰材料领域的收入基数较低。2020 年 1-6 月，受新冠疫情和湖北省停工的影响，公司建筑装饰材料领域收入有所下降。

项目	2020年1-6月	2019年度		2018年度		2017年度
	金额	金额	变动率	金额	变动率	金额
润阳科技	18,396.62	36,100.61	11.57%	32,355.58	92.43%	16,814.58
祥源新材 (建筑装饰材料领域)	5,446.89	14,390.78	38.96%	10,356.21	188.48%	3,589.88

2. 结合下游需求变化，分析并披露公司业绩大幅增长的驱动因素，是否存在未来业绩波动的风险

公司业绩大幅增长的驱动因素，主要是建筑装饰材料领域等下游需求的增加，详见本说明一（一）1。

公司存在未来业绩波动的风险，公司已在招股说明书风险章节做如下风险提示：

2017-2019 年，公司营业收入分别为 15,239.31 万元、21,561.72 万元和 28,427.64 万元，复合增长率为 36.58%。2020 年 1-6 月，公司营业收入 11,266.25 万元。公司营业收入增长主要来源于建筑装饰材料领域和消费电子产品领域，2019 年公司建筑装饰材料领域的收入较 2017 年增长了 10,800.90 万元，2019 年公司消费电子产品领域的收入较 2017 年增长了 1,941.94 万元。

公司上述领域销售收入增长的重要驱动因素为下游需求大幅增加。其中，建筑装饰材料领域对环保性能要求的提高，增加了建筑装饰材料行业企业对公司产品的采购需求；消费电子产品领域企业提高了对性价比高的国产新材料重视度，增加了对公司产品的采购需求。若未来下游行业需求发生较大不利变化，将导致相关领域对公司产品的需求下降，公司营业收入不能持续增加甚至下降，进而导致公司业绩大幅波动。

## **(二) 披露 2019 年来源于消费电子产品领域的收入增长较快的原因，结合电子产品更新迭代情况、IXPE 用于电子产品的优势和劣势、是否存在替代材料，披露与对应下游客户合作的可持续性**

### **1. 2019 年来源于消费电子产品领域的收入增长较快的原因**

2019 年公司来源于消费电子产品领域的收入 7,607.77 万元较 2018 年 5,196.60 万元增加 2,411.17 万元，增长幅度为 46.40%，主要原因系：(1) 受国际贸易环境变化及消费电子产品厂商控制成本因素的影响，主要消费电子产品制造商开始寻求零部件及原材料的国产化，对使用国产高端材料替代同类进口材料的认可度逐步提高；(2) 公司应用于消费电子产品领域的 IXPE 产品性能和质量正在逐步得到消费电子产品企业的认可，进入了部分知名消费电子品牌的供应链体系，使得来自于消费电子产品领域的收入增幅较大。

### **2. IXPE 用于电子产品的优势和劣势、是否存在替代材料**

IXPE 材料用于电子产品的主要优势为强度高、防水性能强，主要劣势为缓冲性能相对较弱。

在消费电子产品中，可替代 IXPE 用于防水、隔热、缓冲的材料主要有 PU（聚氨酯）发泡材料、丙烯酸（亚克力）发泡材料两种材料。

IXPE 材料、PU 发泡材料、丙烯酸发泡材料各有侧重，在不同功能及用途的消费电子产品中均有较大规模的应用。IXPE 材料在拥有足够缓冲性能的同时能达到最佳的防水性能，因此更多被用于消费电子产品的屏幕边框、扬声器等对密封程度要求较高的部位；PU 材料拥有极佳的缓冲性能，但由于防水性能较低，因此更多被用于防水需求较低电子产品各个部位的缓冲；丙烯酸发泡材料的缓冲性能较强，且抗冲击性极强，非常适合作为中高端电子产品的柔性 OLED 屏幕缓冲材料。



IXPE、PU、丙烯酸发泡材料的性能比较如下：

材料	IXPE	PU 发泡材料	丙烯酸发泡材料
主要原材料	乙烯基聚合物	异氰酸酯、聚醚（酯）多元醇	丙烯酸（酯）内单体
性能侧重点	防水性能优异，兼具缓冲性能	缓冲性能极佳	缓冲性能极佳，抗冲击性能强
电子产品中主要应用领域	电子设备屏幕边框、扬声器的防水及缓冲	在防水性能要求较低的电子产品中应用较广	中高端电子设备 OLED 屏幕下方缓冲
环保性	生产过程中基本无环保废弃物排放；废旧物料可回收再利用	生产中产生二氧化碳等污染物；废旧物料无法回收再利用	生产过程中基本无环保废弃物排放；废旧物料无法回收再利用

### 3. 公司与消费电子领域主要客户合作的可持续性

公司与消费电子领域客户合作的可持续性较高，主要原因如下：

(1) 公司主要产品为环保新型材料，符合消费电子产品的发展趋势，市场空间及潜力较大

IXPE 材料具有表面光洁、泡孔密闭、防水性能强的特点，因此特别适合作为消费电子产品的防水隔绝材料。目前，中高端消费电子产品如智能手机、智能手表逐渐达到 IPX7/IPX8 的防水防尘等级，IXPE 材质的边框、隔离垫片能使智能设备达到最高等级 IPX8 的防水能力。

公司生产的电子类 IXPE 材料厚度薄、防水性能强，符合现代消费电子设备的轻薄、防水的发展趋势。随着消费电子产品行业的发展，主流产品将更多的采用 IXPE 产品作为防水隔绝材料，市场潜力较大。

(2) 公司产品性能较高，作为国产替代材料被应用在中高端消费电子产品中

IXPE 材料在消费电子产品中被用于为防水、缓冲材料使用，中高端消费电子产品对此类材料的厚度及发泡倍率等参数要求较高。中高端消费电子产品广泛使用大型国际性企业生产的 IXPE 材料，自 2017 年起公司生产的超薄型 IXPE 材料被陆续引入 OPPO、vivo、iPhone 等中高端电子产品中，逐步被消费电子产品的生产商认可，同时受到国际贸易环境变化及消费电子产品厂商控制成本因素的影响，公司预计未来国产 IXPE 材料将更多用于中高端电子产品中。

(3) 公司与主要客户合作时间较长并签订了框架协议

公司与消费电子领域的主要客户均已合作多年，具备稳定的合作关系。截

至本说明出具之日，公司与消费电子领域的主要合作方正在履行的框架协议在有效期内，不存在合作终止的情形。具体情况如下：

客户名称	开始合作时间	是否持续合作	框架协议期限	是否签订框架协议
客户 1	2014 年 10 月	是	2016. 04. 22-长期	是
客户 2	2017 年 2 月	是	2019. 11. 01-2022. 10. 31	是
新纶科技（常州）有限公司	2014 年 5 月	是	未签订框架协议	否
客户 4	2012 年 3 月	是	未签订框架协议	否
上海瑾复科技有限责任公司	2018 年 1 月	是	未签订框架协议	否
厦门名硕工贸有限公司	2014 年 7 月	是	2017. 06. 08-2023. 06. 10	是
客户 3	2014 年 4 月	是	未签订框架协议	否

**（三）结合家用电器行业景气度、发行人产品应用于家用电器的具体部件和比例，披露报告期内家用电器领域收入增长的原因及合理性**

**1. 公司产品应用于家用电器的具体部件和比例**

公司家用电器领域的产品主要销售给中山市皇冠胶粘制品有限公司、苏州贝斯珂胶粘科技有限公司等下游客户。公司下游客户将公司产品作为生产材料生产产品后，再销售给家用电器类产品的生产商。

根据下游客户的说明，公司产品主要用作电视控制面板粘合材料、空调保温管、打印机盖板缓冲材料等的生产材料，最终应用于美的、格力、海尔、创维、长虹、惠普、爱普生等厂商的电器产品中。由于公司仅为具体产品的化工材料间接供应商，无法获取美的、格力等企业具体采购公司相关产品的数量或比例。

**2. 报告期内家用电器领域收入增长的原因及合理性**

2017-2019 年，公司家用电器领域的销售收入略有增长，销售金额分别为 2,604.66 万元、2,769.14 万元和 3,171.37 万元。受新冠肺炎疫情影响，2020 年 1-6 月家用电器领域收入有所下降，为 901.00 万元。

根据中国家用电器研究院和全国家用电器工业信息中心发布的报告，2017-2019 年，中国家电市场规模分别为 7,853 亿元、8,104 亿元和 8,032 亿元，

中国家电市场规模位居全球第一，近几年家用电器市场规模的变化保持相对稳定。

近几年，尽管中国家用电器市场规模保持相对稳定，但公司积极开拓家用电器领域客户，逐渐形成了一定的品牌知名度，受到了越来越多客户的青睐。公司 2019 年在家用电器领域的销售金额较 2018 年增加 402.23 万元，增幅为 14.53%，主要系新增客户带来的销售收入增长。公司 2019 年家用电器领域客户数量较 2018 年增加较多，包括宿迁荣诚新材料有限公司、深圳市源利塑胶制品有限公司等。公司 2019 年家用电器领域的新增客户销售金额为 206.09 万元，推动了公司家用电器领域收入的增长。受新冠肺炎疫情影响，公司 2020 年 1-6 月家用电器领域收入有所下降。

**(四) 披露发行人报告期同一应用领域同一产品特性的各类产品平均销售价格是否公允，和市场价格变动趋势是否一致，说明并披露与同行业可比公司浙江润阳新材料科技股份有限公司（以下简称润阳科技）同类产品销售价格存在差异的原因及合理性**

1. 公司的定价策略—影响公司产品价格的主要因素

公司根据不同情况向客户进行报价，通常公司的销售价格由以下几方面因素确定：

(1) 各产品规格下的原材料成本

公司产品主要按照平方米计价，同一平方米的产品在不同产品厚度和发泡倍率的情形下，原材料耗用存在较大差异。公司产品厚度主要在 0.1mm-2mm 之间，产品的发泡倍率在 3-30 倍之间。不同产品的单位平方米成本差异较大。

通常情况，相同的产品厚度，产成品的发泡倍率越高，原材料耗用越少，每平方米单价越低；反之，发泡倍率越低，原材料耗用越多，每平方米单价越高；而相同的产品发泡倍率下，产品的厚度越高，原材料耗用越多，每平方米单价越高；反之，厚度越低，原材料耗用越低，每平方米单价越低。

(2) 产品特殊的工艺要求

不同客户除在产品外形规格不同有要求外，在产品性能上的要求上也存在差别。对于差别较大的不同应用场景，客户对产品性能的要求差异亦较大，例如特殊的硬度、柔软度或防水性能等。性能要求不同，相应产品的生产难度有

着较大差异。生产难度较高的产品，产品良率较低，公司对此要求的产品单位售价则相对较高。

### (3) 与客户的合作情况

公司会根据与客户的合作情况来调整价格。对于合作情况较好、订单规模较大的客户，公司给予一定的价格优惠，调整单品的预计毛利率；对于单个订单较小或者订单不够持续的客户，公司会要求相对较高的毛利率弥补一定的管理成本。

### (4) 市场竞争程度

公司部分产品在市场上的竞争供应商较少，例如在消费电子产品领域的超薄产品。公司根据主要竞争对手的价格制定相关产品的价格策略，在合理获取利润同时考虑价格对客户吸引力。

### (5) 上述因素对不同特性产品销售价格的影响情况

普通应用型产品的生产难度相对较低，其销售价格受材料耗用数量的影响较大；性能增强型产品生产难度相对较高，产品销售价格相对较高，其销售价格受竞品价格的影响较大；功能增加型产品售价对各因素的敏感性处于前两种产品之间。

## 2. 公司与客户的定价方式和定价公允性

### (1) 公司产品型号丰富，不存在公开的市场公允价格

公司所生产的聚烯烃发泡材料可以应用在工业生产的各个方面，客户根据终端产品的要求向公司订购不同规格型号的产品。不同规格型号产品在原材料成本、技术难度、市场竞争程度等方面各不相同。公司产品规格型号较多，超过 1,000 余种。产品型号不同，价格相应存在差异，不存在公开的市场公允价格。

### (2) 公司与绝大部分客户不存在关联关系，按照市场条件确定销售价格

公司与主要客户不存在关联关系，并根据市场情况和产品性能情况确定产品的价格，公司与客户定价公允。

### (3) 公司报告期同一应用领域同一产品特性的各类产品平均销售价格合理

报告期内，公司产品在建筑装饰材料领域中普通应用型产品和功能增加型产品合计占该领域收入比例分别为 100.00%、100.00%、99.99%和 99.60%，消费

电子产品领域中性能增强型产品占该领域收入比例分别为 88.67%、85.42%、81.95%和 86.61%，家电用品领域中普通应用型产品占该领域收入比例分别为 89.87%、96.87%、99.42%和 98.54%，汽车内饰领域中普通应用型产品占该领域收入比例分别为 97.25%、97.56%、78.32%和 79.33%。相关产品的平均销售价格情况如下：

单位：元/平方米

应用领域	产品类别	2020年1-6月		2019年度		2018年度		2017年度	
		单价	收入占比	单价	收入占比	单价	收入占比	单价	收入占比
建筑装饰材料	普通应用型	3.03	36.67%	3.23	39.52%	3.26	38.77%	3.53	15.92%
	功能增加型	5.42	11.91%	5.17	11.55%	4.17	9.71%	3.03	8.01%
消费电子产品	性能增强型	12.39	25.30%	12.64	22.13%	12.86	20.78%	12.94	33.49%
家用电器产品	普通应用型	2.78	7.95%	2.66	11.19%	3.04	12.56%	2.64	15.60%
汽车内饰材料	普通应用型	2.27	10.70%	2.14	7.90%	2.38	12.89%	2.32	19.07%
其他		6.24	7.46%	4.69	7.71%	4.07	5.29%	3.55	7.90%
合计		3.98	100.00%	3.88	100.00%	3.74	100.00%	3.83	100.00%

报告期内，除建筑装饰材料领域的功能增加型产品价格变动较大外，其余产品类型的价格变动较小。报告期内，建筑装饰材料领域的功能增加型单价上升主要原因为产品结构中单价高的低发泡倍率产品销售占比提高，因此价格呈上升趋势，原因详见本说明一（四）3。

### 3. 公司产品销售价格与同行业价格对比情况

报告期内，公司同行业可比公司润阳科技的主营业务收入超过 99%来源于建筑装饰材料领域，其产品主要分为普及系列和抗菌增强系列。公司应用于建筑装饰材料领域的产品主要分为普通应用型产品和功能增加型产品，其中功能增加型产品主要为抗菌功能增加型和防静电功能增加型产品。相关产品销售价格对比情况如下：

单位：元/平方米

公司名称	产品类型	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
润阳科技	普及系列	3.44	3.63	4.11	4.26
	抗菌增强系列	5.57	5.66	5.82	5.89
公司（建筑装饰材料领域）	普通应用型产品	3.03	3.23	3.26	3.53
	功能增加型产品	5.42	5.17	4.17	3.03

(1) 普通应用型和普及系列的产品销售价格对比情况

公司普通应用型产品的销售价格低于润阳科技的普及系列。报告期内，公司普通应用型产品和润阳科技的普及系列产品的价格均处于下降趋势，该趋势与原材料价格下降趋势基本一致。由于聚烯烃发泡材料的产品型号不同，价格相应也存在差异，不存在市场公开的市场公允价格，公司与润阳科技的产品规格存在差异是产品销售价格存在差异的重要原因。

(2) 功能增加型和抗菌增强系列的产品销售价格对比情况

报告期内，公司功能增加型产品的价格均低于润阳科技的抗菌增强系列产品，这主要由于产品规格存在差异。2019年和2020年上半年，公司功能增加型产品的销售价格与润阳科技相比差异较小。

公司功能增加型产品2017年和2018年价格相对较低，但价格持续提高。公司功能增加型产品的销售价格持续提高的主要原因是产品结构发生较大变化。

通常情况，相同的产品厚度，产成品的发泡倍率越高，原材料耗用越少，每平方米单价越低；反之，发泡倍率越低，原材料耗用越多，每平方米单价越高。

报告期内，公司应用于建筑装饰材料领域中的功能增加型产品主要发泡倍率产品单价及占应用于建筑装饰材料领域中的功能增加型产品收入比重情况如下：

发泡倍率	均价 (元/平方米)	2020年1-6月 占比	2019年度 占比	2018年度 占比	2017年度 占比
10倍以下	4.02-5.63	96.67%	94.06%	76.79%	41.12%
30倍以上	2.04-2.47	2.18%	3.01%	20.22%	54.46%
合计		98.85%	97.07%	97.01%	95.58%

如上表所示，报告期内，公司应用于建筑装饰材料领域中的功能增加型产

品中，发泡倍率在 10 倍以下和 30 倍以上的产品收入占比维持在 95%以上，且占比不断上升。发泡倍率在 10 倍以下产品的占比由 2017 年的 41.12%迅速增加至 2018 年的 76.79%，在 2019 年进一步上升至 94.06%，2020 上半年上升至 96.67%；而 30 倍以上产品的占比则由 2017 年的 54.46%迅速下降至 2018 年的 20.22%，2019 年和 2020 年上半年分别仅占 3.01%和 2.18%。

发泡倍率在 10 倍以下的产品销售价格更高，其收入占比持续提高导致公司应用于建筑装饰材料领域中的功能增加型产品销售价格逐年上升。

报告期内，公司应用于建筑装饰材料领域的功能增加型产品中发泡倍率在 10 倍以下的产品收入占比增加，其主要原因为：1) 相比发泡倍率在 30 倍以上的产品，10 倍以下的产品生产效率更高、价格更高、毛利更好。报告期内，建筑装饰材料领域市场需求快速增加，公司整体处于生产相对饱和的情况，因此公司积极争取毛利率更好的 10 倍以下产品的订单；2) 由于发泡倍率在 10 倍以下产品的回弹性性能更好，相对不易老化变形，高端的 PVC 地板厂商更倾向于采购质量更佳的 10 倍以下产品。

**(五) 披露发行人的定价策略，结合定价策略、影响产品销售价格的因素，量化分析并披露报告期内普通应用型产品价格先升后降、功能增加型产品价格逐年提高、性能增强型产品价格逐年下降的原因，同一产品特性应用于不同领域的产品价格是否有可比性，仅列示分产品特性的平均售价和销售数量是否影响对招股说明书的理解**

1. 公司与价格的相关情况

(1) 公司的定价策略

公司的定价策略，详见本说明一（四）1。

(2) 列示产品平均价格的合理性

公司根据客户需求定制化生产产品，公司产品规格超过 1,000 个，影响公司的产品价格因素较多，不同规格产品价格差异较大情况十分普遍，即使同一应用领域的同一产品特性产品，也会因为规格差异存在较大的价格差异，因此公司按照平均价格列示相关分类的产品价格具备合理性。

报告期内，公司普通应用型产品中应用在建筑装饰材料领域、汽车内饰材料领域和家用电器产品领域产品合计占普通应用型产品的比例分别为 95.29%、

98.59%、96.88%和94.75%，功能增加型产品应用于建筑装饰材料领域产品占功能增加型产品的比例分别为61.44%、70.28%、72.96%和82.85%，性能增强型产品中应用于消费电子产品领域产品占性能增强型产品的比例分别为98.90%、98.73%、93.49%和92.91%。相关产品的平均销售价格情况如下：

单位：元/平方米

产品类别	应用领域	2020年1-6月		2019年度		2018年度		2017年度	
		单价	收入占比	单价	收入占比	单价	收入占比	单价	收入占比
普通应用型	建筑装饰材料	3.03	36.67%	3.23	39.52%	3.26	38.77%	3.53	15.92%
	汽车内饰材料	2.27	10.70%	2.14	7.90%	2.38	12.89%	2.32	19.07%
	家用电器产品	2.78	7.95%	2.66	11.19%	3.04	12.56%	2.64	15.60%
功能增加型	建筑装饰材料	5.42	11.91%	5.17	11.55%	4.17	9.71%	3.03	8.01%
性能增强型	消费电子产品	12.39	25.30%	12.64	22.13%	12.86	20.78%	12.94	33.49%
其他		6.24	7.46%	4.69	7.71%	4.07	5.29%	3.55	7.90%
合计		3.98	100.00%	3.88	100.00%	3.74	100.00%	3.83	100.00%

报告期内，除应用于建筑装饰材料领域的功能增加型产品价格变动较大外，其余产品类型的价格变动较小。报告期内，应用于建筑装饰材料领域的功能增加型单价上升主要原因为产品结构中单价高的低发泡倍率产品销售占比提高，因此价格呈上升趋势。原因详见本说明一（四）3。

## 2. 公司各产品价格变化的原因

### (1) 普通应用型产品

公司普通应用型产品主要应用于建筑装饰材料、汽车内饰材料和家用电器材料等领域，如隔音地板底材、汽车连接件的缓冲垫片和电器面板固定胶带等。

报告期内，公司普通应用型产品的平均售价如下：

项目	2020年1-6月		2019年度		2018年度		2017年度
	金额	变动率	金额	变动率	金额	变动率	金额



项目	2020年1-6月		2019年度		2018年度		2017年度
	金额	变动率	金额	变动率	金额	变动率	金额
平均售价 (元/平方米)	2.91	-1.36%	2.95	-1.99%	3.01	10.26%	2.73

#### 1) 2018年价格上升的原因

2018年由于建筑装饰材料领域市场需求大幅增加，公司普通应用型产品中应用于建筑装饰材料领域的产品收入大幅增加。2017年，公司普通应用型产品中建筑装饰材料领域产品的销售单价为3.53元/平方米，其销量占普通应用型产品销量的比例为23.20%；2018年，公司普通应用型产品中建筑装饰材料领域产品的销售单价为3.26元/平方米，其销量占普通应用型产品销量的比例为54.96%。

2017年和2018年，普通应用型产品平均售价分别为2.73元/平方米和3.01元/平方米，平均价格增加了0.28元/平方米。由于普通应用型产品中建筑装饰材料领域的销量占比大幅增加，该因素对平均售价的影响金额 $= (3.53 - 2.73) * (54.96\% - 23.20\%) = 0.25$ 元/平方米。

#### 2) 2019年价格下降的原因

2019年，公司普通应用型产品价格较2018年下降1.99%的原因如下：2019年由于原材料单价下降和国际贸易中的关税增加，客户普遍有降价需求，公司根据市场变化和客户需求调整产品价格，部分相对成熟的产品规格的销售价格有所下调。2019年，公司主要原材料平均采购价格较2018年下降了5%左右。

#### 3) 2020年1-6月价格下降的原因

2020年1-6月，公司普通应用型产品平均售价较2019年下降1.36%，主要因为公司根据原材料价格下降和市场客户的降价需求而对产品价格略有调整。

#### (2) 功能增加型产品

功能增加型产品是在普通应用型产品的基础上，在原料中加入特殊功能材料，使产品在普通应用型产品的基础上具备抗菌、防静电、防滑、阻燃等额外功能特性。功能增加型产品主要应用于建筑装饰材料、消费电子产品和汽车内饰材料，如抗菌地垫、防静电地垫、防滑地垫和防静电耗材等。

报告期内，公司功能增加型产品平均售价如下：

项目	2020年1-6月		2019年度		2018年度		2017年度
	金额	变动率	金额	变动率	金额	变动率	金额
平均售价 (元/平方米)	5.26	11.68%	4.71	16.01%	4.06	24.92%	3.25

2018年、2019年和2020年1-6月，公司功能增加型产品的销售单价分别比上年上涨了24.92%、16.01%和11.68%，其主要原因为功能增加型中应用于建筑装饰材料领域的产品单价持续上涨。2017-2019年，公司功能增加型中建筑装饰材料领域的销售单价分别为3.03元/平方米、4.17元/平方米和5.17元/平方米，2020年1-6月其销售单价为5.42元/平方米，持续增加，而其收入占比分别为61.44%、70.28%、72.96%和82.85%。

功能增加型中建筑装饰材料领域产品销售单价上涨的主要原因为产品结构发生较大变化。通常情况，相同的产品厚度，产成品的发泡倍率越高，原材料耗用越少，每平方米单价越低；反之，发泡倍率越低，原材料耗用越多，每平方米单价越高。

报告期内，公司功能增加型中应用于建筑装饰材料领域产品的主要发泡倍率产品单价及占功能增加型中应用于建筑装饰材料领域产品的收入比重情况如下：

发泡倍率	均价 (元/平方米)	2020年1-6月 占比	2019年度 占比	2018年度 占比	2017年度 占比
10倍以下	4.02-5.63	96.67%	94.06%	76.79%	41.12%
30倍以上	2.04-2.47	2.18%	3.01%	20.22%	54.46%
合计		98.85%	97.07%	97.01%	95.58%

如上表所示，报告期内，公司功能增加型中应用于建筑装饰材料领域产品里，发泡倍率在10倍以下和30倍以上的产品收入占比维持在95%以上，且占比不断上升。发泡倍率在10倍以下产品的占比由2017年的41.12%迅速增加至2018年的76.79%，在2019年进一步上升至94.06%，2020上半年上升至96.67%；而30倍以上产品的占比则由2017年的54.46%迅速下降至2018年的20.22%，2019年和2020年上半年分别仅占3.01%和2.18%。

发泡倍率在10倍以下的产品销售价格更高，其收入占比持续提高导致公司

功能增加型中应用于建筑装饰材料领域产品的销售价格逐年上升。

报告期内，公司功能增加型中应用于建筑装饰材料领域产品中发泡倍率在 10 倍以下的产品收入占比增加，其主要原因为：1)相比发泡倍率在 30 倍以上的产品，10 倍以下的产品价格更高，毛利更好。报告期内，建筑装饰材料领域市场需求快速增加，公司整体处于生产相对饱和的情况，因此公司积极争取毛利率更好的 10 倍以下产品的订单；2)由于发泡倍率在 10 倍以下产品的回弹性性能更好，相对不易老化变形，高端的 PVC 地板厂商更倾向于采购质量更佳的 10 倍以下产品。

### (3) 性能增强型产品

性能增强型产品是在普通应用型产品的基础上，在原料中加入性能更高的原材料，使产品在保有普通应用型产品材料特性的同时具备更强的物理或化学性能，如更薄的厚度、更高的强度和伸长率、更强的高温成型性、更好的柔软度和服帖性等。性能增强型产品主要应用于消费电子产品和汽车内饰材料，如智能手机的屏下超薄缓冲垫片、手机曲面屏边框垫片、汽车空调风管和汽车顶棚等。

报告期内，性能增强型产品的平均售价如下：

项目	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度
	金额	变动率	金额	变动率	金额	变动率	金额
平均售价 (元/平方米)	11.96	-2.53%	12.27	-3.23%	12.68	-0.63%	12.76

报告期内，性能增强型产品平均售价呈现小幅下降趋势。公司性能增强型产品主要应用于消费电子行业。受到市场竞争、下游消费电子生产厂商成本控制和产品销售成本等因素综合影响，公司小幅下调性能增强型产品的平均售价，以更好获取订单和扩大销售规模。

2019 年性能增强型产品平均售价较 2018 年下降 3.23% 的另一个原因为 2019 年公司 IXPP 产品销售规模扩大。2019 年公司性能增强型的 IXPP 产品销售单价为 8.69 元/平方米，较 IXPE 产品销售单价低；而 2019 年性能增强型产品中，IXPP 产品的销售数量比例为 8.32%，较 2018 年提高了 7.62%，因此拉低性能增强型产品的平均售价。

2020 年 1-6 月性能增强型产品平均售价较 2019 年下降，主要系公司部分

产品与客户的定价存在阶梯价格，随着该部分产品销售量的增长，价格会有所下降。

**(六) 披露报告期内各季度的收入占比，发行人销售是否存在明显的季节性，与同行业可比公司是否存在较大差异**

1. 公司销售不存在明显的季节性

报告期内，公司各季度主营业务收入占比情况如下：

项目	2020年1-6月		2019年度		2018年度		2017年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
第一季度	3,640.45	32.60%	4,980.91	17.68%	3,137.31	14.69%	2,664.33	17.76%
第二季度	7,525.13	67.40%	7,097.88	25.19%	4,793.20	22.44%	3,603.01	24.02%
第三季度			7,588.89	26.93%	6,052.04	28.33%	3,972.41	26.48%
第四季度			8,507.17	30.19%	7,379.76	34.55%	4,760.28	31.74%
合计	11,165.58	100.00%	28,174.85	100.00%	21,362.31	100.00%	15,000.03	100.00%

由上表可知，报告期内公司第一季度主营业务收入占比略低，第四季度主营业务收入占比略高。公司第一季度主营业务收入较低，主要受春节假期停工影响，其中2020年还受新冠疫情的影响，第一季度主营业务收入占公司全年主营业务收入比重较低。公司第四季度主营业务收入占比略高，主要系客户考虑下一年度春节假期影响而提前采购备货生产，使公司第四季度主营业务收入较高。

公司产品下游市场应用广泛，不存在明显的季节性波动，公司的销售亦不存在明显的季节性波动。

2. 公司各季度收入占比与同行业可比公司不存在较大差异

报告期内，公司与同行业可比公司润阳科技的分季度主营业务收入占比情况如下：

项目	2020年1-6月		2019年度		2018年度		2017年度	
	公司	润阳科技	公司	润阳科技	公司	润阳科技	公司	润阳科技
第一季度	32.60%	40.86%	17.68%	17.71%	14.69%	17.28%	17.76%	14.43%
第二季度	67.40%	59.14%	25.19%	25.47%	22.44%	24.83%	24.02%	23.95%
第三季度			26.93%	29.26%	28.33%	27.19%	26.48%	27.15%
第四季度			30.19%	27.56%	34.55%	30.70%	31.74%	34.47%

合计	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
----	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------

2017-2019年，润阳科技第一季度收入占比略低、第四季度收入占比略高，与公司情况相同。2020年1-6月，受新冠疫情和湖北停工影响，公司第一季度主营业务收入占比较低。

公司同行业可比公司浙江交联无公开的季度主营业务收入数据可供比较。

故公司各季度收入占比与同行业可比公司不存在较大差异。

**(七) 披露发行人与客户合同条款中是否明确约定退货期限，发行人报告期退换货情况，退换货是否存在跨期情形，相关会计处理是否符合《企业会计准则》规定**

公司与客户签订的大部分销售合同中，合同条款对退货期限进行了明确约定。一般约定内容如下：客户收到产品后及时验收，到货后一定期限内如因质量问题可以要求退货，逾期公司不再对产品质量负责。通常合同约定的验收期限为7天至30天，个别客户基于谨慎起见约定了半年或1年的质保期，由于公司产品属于消耗性材料，如有质量问题客户会快速反馈。

报告期内，公司的退换货情况如下：

项目	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
当期退换货金额	72.88	120.99	224.37	170.72
其中：跨期退换货金额	25.60	12.13	46.04	40.16
营业收入	11,266.25	28,427.64	21,561.72	15,239.31
当期退换货金额/营业收入	0.65%	0.43%	1.04%	1.12%
跨期退换货金额/营业收入	0.23%	0.04%	0.21%	0.26%

报告期内，公司的当期退换货金额分别为170.72万元、224.37万元、120.99万元和72.88万元，占当期营业收入的比重分别为1.12%、1.04%、0.43%和0.65%。当期退换货的金额及占营业收入比重均较小，主要系部分客户因少量产品瑕疵等原因进行退换货，公司通常重新生产后再次发货给客户。

报告期内，公司跨期退换货的金额分别为40.16万元、46.04万元、12.13万元和25.60万元，占营业收入的比重分别为0.26%、0.21%、0.04%和0.23%，对公司营业收入的影响很小。对于跨期退货的会计处理，公司根据实际退货的时间冲减当期营业收入，符合《企业会计准则》的规定。

综上所述，公司与客户签订的大部分销售合同对退货期限有明确约定；公

司报告期内存在退换货的情况，退换货金额和占当期营业收入比重较小；公司退换货存在少量的跨期情形，对营业收入的影响较小，公司对跨期退换货的会计处理符合《企业会计准则》的规定。

**(八) 结合发行人客户在接受发行人产品后一般业务流程、退换货情况、涉及相关产品风险转移的一般含义等，披露发行人确认收入的依据，相关确认时点的客观性及依据，收入确认政策是否符合《企业会计准则》的规定**

1. 客户接受公司产品后的一般业务流程和退换货情况

公司将货物送达客户指定地点后，客户接受公司产品的流程主要分为两种：部分客户对货物进行抽检、抽检合格后对货物签收入库；部分客户对货物签收确认后进行检查、抽检合格后正常领料使用，使用过程中若发现货物不合格则将情况反馈公司，公司根据实际情况通过退换货等方式处理。

公司出厂质量检验非常严格，根据以往与客户的交易情况，报告期内公司的退换货率分别是 1.12%、1.04%、0.43%和 0.65%，货物退换货的可能性极小，报告期内公司退换货金额较小。

2. 公司与主要客户销售合同所约定的涉及相关产品风险转移的一般含义、公司确认收入的依据，相关确认时点的客观性及依据，收入确认政策是否符合《企业会计准则》的规定

公司与主要客户销售合同涉及相关产品风险转移和履行履约义务时点的约定主要为以下几种：

序号	产品权利义务转移和履行履约义务时点的约定
1	货物交至客户指定地点质量验收合格时风险转移
2	货物至客户签收后，视为客户已确认外观或外观完好合格，公司不再承担客户提出的任何物流运输造成外观破损的损失

公司与客户签订的销售合同主要以签收作为商品所有权的风险转移时点和履行履约义务的时点。其中，公司内销收入以购买方签收商品后确认销售收入、外销收入以货物装船取得提货单后确认销售收入。

公司出厂质量检验非常严格，根据以往与客户的交易情况，货物退换货的可能性极小，故公司收入确认时点和收入确认政策符合《企业会计准则》的规定。

**(九) 对本题第(1)点至第(8)点的核查程序及核查意见**

## 1. 核查程序

(1) 获取公司报告期内销售统计明细表，分产品性能、应用领域、主要客户等维度对销售数据进行分析，并通过季度和年度的销售金额、产品售价等维度与同行业可比公司进行对比和分析；

(2) 对公司研发负责人进行访谈，了解公司产品的行业技术发展情况、下游行业发展状况等；

(3) 对主要客户进行实地走访或视频访谈，了解采购量和价格变化的原因、与公司的合作情况、是否存在利益输送及下游行业发展状况等；

(4) 获取报告期内公司与主要客户签订的销售合同，对比不同客户的退换货约定期限、相关产品风险转移等条款；

(5) 获取报告期内公司退换货明细表，检查是否存在跨期退换货，检查退换货原因是否合理，抽样检查退换货原始单据，检查其相关会计处理是否符合《企业会计准则》规定；

(6) 对公司销售负责人进行访谈，了解公司定价政策和客户在接受公司产品后的一般业务流程，结合公司与客户的退换货及产品风险转移条款等，检查公司收入确认政策是否符合《企业会计准则》规定。

## 2. 核查意见

经核查，我们认为：

(1) 公司报告期内应用于建筑装饰材料领域的收入快速增长的主要原因为下游 PVC 地板行业的快速增长导致对公司产品的需求大幅上升，与下游国内外家居装饰行业发展趋势相匹配，与同行业可比公司润阳科技销售增长趋势一致；报告期内公司收入增长主要来源于建筑装饰材料、消费电子产品领域下游需求的增长，由于下游行业需求的变化，公司存在未来业绩波动的风险，公司已在招股说明书提示未来业绩波动风险；

(2) IXPE 和可用于电子产品的其他产品在性能、主要应用部位、性价比等方面存在一定的差异；公司与消费电子产品领域的下游客户合作具有可持续性；

(3) 报告期内家用电器领域收入增长的原因主要为公司积极开拓家用电器领域客户，加上公司形成了一定的品牌知名度，产品受到了越来越多客户的青睐；

(4) 公司报告期内同一应用领域同一产品特性的各类产品平均销售价格公允，价格变动具有合理性；公司同一应用领域同类产品价格低于润阳科技，主要原因为各家公司产品规格型号存在差异；

(5) 公司与客户根据市场情况和产品性能情况确定产品的价格，定价公允；公司根据客户需求定制化生产产品，产品规格超过 1,000 个，影响公司产品价格因素较多。公司在招股说明书中分产品的性能和应用领域列示公司收入分类情况，主要目的是为了让投资者更好的理解公司产品结构，该种结构和产品价格不具有明确的关联性，因此公司按照平均的价格列示相关分类的产品价格具有合理性；

(6) 由于春节假期的影响，公司主营业务收入金额和占比在第一季度略低，第四季度略高，没有明显的季节性波动，且与同行业可比公司相比不存在较大差异；

(7) 公司与主要客户的合同条款有明确约定退货期限；报告期内公司存在退换货的情况，退换货金额和占当期营业收入比重较小；公司退换货存在少量的跨期情形，对营业收入的影响较小，公司对跨期退换货的会计处理符合《企业会计准则》的规定；

(8) 公司的收入确认政策符合《企业会计准则》的规定，公司收入确认时点恰当。

**(十) 说明对发行人收入真实性的核查过程、结论，包括但不限于各方式下核查客户家数、选择方法、核查收入占比、核查结果，客户最终销售情况、是否存在先买后退、销售价格不公允等情形，说明相关核查是否充分**

#### 1. 核查程序

(1) 通过实地走访和视频访谈相结合的方式对报告期内公司的主要客户及贸易商进行访谈。主要访谈内容列示如下：1) 客户与公司的业务往来信息，包括客户向公司采购的主要产品、产品的市场供应情况、产品近三年的价格波动情况；双方合作的历史及未来的合作意向；合作过程中是否存在争议、纠纷或诉讼等；2) 销售合同的主要条款，包括交易定价机制、付款方式、付款政策、付款周期、交货方式等；3) 产品质量、产品积压和退换货情况；4) 公司与客户是否存在关联关系以及除购销业务之外的其他业务往来或资金往来；5) 贸易



商客户的产品最终销售情况。走访及访谈选择标准为：报告期前十大客户或者报告期前五大贸易类客户；

(2) 向报告期内公司的主要客户及贸易商发送询证函。主要函证内容包括 1) 报告期各期末公司与客户的往来余额，包括应收账款和预收账款余额；2) 当期公司向客户的销售金额；3) 当期贸易商客户从公司采购的货物于期末库存状况。对于回函不符的函证，向客户了解回函不符的原因，检查回函差异原因所对应的相关凭证及其他资料，验证回函不符的函证对应收账款期末余额及收入确认金额的影响。对于未回函的函证，检查期后回款等原始凭证作为替代测试；

函证标准为：根据交易金额大小排序，由大到小筛选函证样本，直至函证客户销售额覆盖比例达到当期销售收入的 70%；根据期末往来余额大小排序，由大到小筛选函证样本，直至函证客户往来余额覆盖比例达到当期期末往来余额的 80%；对于剩余未被选取的客户，根据随机取样原则选择部分客户进行函证；

(3) 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、销售发票及签收单等；对于出口收入，获取电子口岸信息并与账面记录核对，并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。检查标准为：报告期各期前二十大客户；

(4) 获取并检查报告期内主要客户的产品销售合同，查看合同对退换货期限等条款的约定；

(5) 获取公司的销售统计明细表，按照产品、客户、地区、月份等实施分析程序，识别是否存在重大或异常波动，并查明波动原因；

(6) 获取公司销售业务相关的内控制度，并对销售、仓储等业务人员进行访谈，了解公司销售、收款、发货等业务流程及其相关内部控制的运行情况，并对上述业务流程内部控制的运行进行穿行测试及控制测试；

(7) 查询国家企业信用信息公示系统，查阅公司及其主要客户和关联方的工商基本档案，了解公司与其关联方的交易情况；

(8) 核查销售回款情况，抽取报告期内公司主要客户的销售回款流水和票据进行检查，检查银行回单的付款客户名称或票据前手的客户名称是否与账面

记录的客户名称一致；检查回款金额与账面记录的金额是否相符；检查回款是否已作恰当的会计处理。

## 2. 核查情况

### (1) 收入真实性的核查情况

通过执行访谈、函证及其他程序对收入真实性的核查情况如下：

核查程序	2020年1-6月		2019年度		2018年度		2017年度	
	核查家数	收入占比	核查家数	收入占比	核查家数	收入占比	核查家数	收入占比
实地走访或视频访谈	28	57.45%	28	62.31%	28	59.68%	28	55.46%
函证（已回函）	42	76.49%	52	76.28%	52	71.24%	52	74.31%
检查各项原始单据	20	64.45%	20	61.48%	20	60.07%	20	59.66%
上述程序累计核查比例（已剔除重复部分）	48	79.88%	55	76.86%	55	71.60%	55	74.37%

### (2) 客户最终销售情况

通过走访和函证贸易类客户，对公司主要贸易类客户的最终销售情况进行核查具体情况如下：

核查程序	2020年1-6月		2019年度		2018年度		2017年度	
	核查家数	占贸易商模式收入占比	核查家数	占贸易商模式收入占比	核查家数	占贸易商模式收入占比	核查家数	占贸易商模式收入占比
走访	8	76.57%	8	88.66%	8	90.76%	8	80.55%
函证（已回函）	7	82.14%	6	84.17%	6	86.46%	6	76.39%
上述程序累计核查比例（已剔除重复部分）	10	83.14%	8	88.66%	8	90.76%	8	80.55%

通过走访和函证等核查程序，公司主要贸易客户在报告期各期末从公司采购的产品期末库存余额处于正常水平，不存在向公司采购产品后形成大量积压的情形，可以认为实现了最终销售。

### (3) 不存在先买后退的情形

根据以往与客户的交易情况来看，公司货物退货的可能性极小。报告期内公司的退货率分别是 1.12%、1.04%、0.43%和 0.65%，退货原因主要系客户因少量产品瑕疵等原因对产品进行退换货，公司通常对产品重新生产后再次发货给

客户，不存在先买后退情形。

(4) 不存在销售价格不公允情形

根据对公司报告期内主要客户的访谈情况，公司销售价格主要在参考市场定价和原材料成本的基础上，考虑客户采购规模、合作时间和信用状况，与客户协商定价。公司主要客户与公司董事、监事、高级管理人员和核心技术人员及其关联方或持有公司 5%以上（含 5%）股份的股东不存在关联关系或在其中占有权益，不存在利益输送情形，公司销售价格公允、合理。

3. 核查意见

经核查，我们认为，公司报告期各期收入真实，不存在先买后退、销售价格不公允等情形。

## 二、关于主要客户

招股说明书披露，发行人销售模式以直销为主，存在少量的贸易销售；报告期内，发行人前五大客户销售收入占比分别为 28.03%、31.39%和 32.57%。在建筑建材领域，公司的产品通过下游客户进入了财富 500 强企业 Home Depot、Lowe's 的供应体系。在电子消费产品领域，公司的产品被应用在 OPPO、vivo 等品牌的电子产品中；在汽车内饰材料领域，公司的产品被应用在福特、长城、长安等品牌的机动车辆中。

请发行人：

(1) 分建筑装饰材料、消费电子产品、家用电器产品、汽车内饰材料四大应用领域列示主要客户情况，包括设立时间、注册资本、股权结构、经营规模、发行人在其采购体系中所处地位、信用政策、结算及收款方式，主要客户及其业务关键经办人员是否与发行人、控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其关系密切人员存在关联关系或其他未披露的利益安排，发行人与主要客户签订合同方式及合同期限、销售价格的定价依据，披露发行人向不同客户销售同类型产品的价格是否存在较大差异，如是，披露差异的原因及合理性；

(2) 结合市场开拓情况、销售模式、信用政策的变化情况，补充披露报告期内主要客户发生变动的原因及合理性，浙江海象新材料股份有限公司 2018

年成为第三大客户、客户 2 于 2019 年进入前五大客户的原因，新客户的开拓方式和维护方式、客户获取渠道，是否存在商业贿赂；

(3) 披露报告期内主要客户销售额波动的原因，是否与客户收入规模及财务经营状况相匹配；

(4) 披露主要客户中贸易类客户的情况，报告期内向贸易类客户的销售金额、销售内容、是否和发行人存在关联关系、终端客户情况，销售价格及公允性、与非贸易类客户毛利率是否存在较大差异、最终销售实现情况等；

(5) 披露发行人与主要客户的合作时间和合作历史、开展合作背景，是否存在长期合作协议，发行人与主要客户是否存在导致对发行人重大不利变化的关键合同事项变更情形，发行人与主要客户业务合作的稳定性和可持续性；

(6) 披露主要客户产品的最终流向，进入 Home Depot、Lowe's、OPPO、vivo 及福特、长城、长安供应体系的客户的情况、销售金额、占比、销售内容；

(7) 披露主要客户是否存在合格供应商名录或类似准入资质，发行人与上述客户业务合作的稳定性和可持续性。

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。（审核问询函第八条）

(一) 分建筑装饰材料、消费电子产品、家用电器产品、汽车内饰材料四大应用领域列示主要客户情况，包括设立时间、注册资本、股权结构、经营规模、发行人在其采购体系中所处地位、信用政策、结算及收款方式，主要客户及其业务关键经办人员是否与发行人、控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其关系密切人员存在关联关系或其他未披露的利益安排，发行人与主要客户签订合同方式及合同期限、销售价格的定价依据，披露发行人向不同客户销售同类型产品的价格是否存在较大差异，如是，披露差异的原因及合理性

#### 1. 四大应用领域主要客户情况

公司根据合同或订单条款约定，直接向客户销售用于建筑装饰材料、消费电子产品、家用电器产品、汽车内饰材料等行业的聚烯烃发泡材料。公司部分客户为胶带生产商，存在终端客户覆盖多应用领域的情况。公司根据客户提供的信息以及销售产品的规格、性能等特点，将销售额分类至相关应用领域。

报告期内，公司产品各应用领域主要客户及其基本情况如下：

(1) 建筑装饰材料领域

期间	客户名称	建筑装饰材料领域 销售金额	占当期营业收入 比例(%)
2020年 1-6月	财纳福诺木业(中国)有限公司	960.28	8.52
	浙江海象新材料股份有限公司	790.86	7.02
	江苏正永地面装饰材料有限公司	671.41	5.96
	张家港爱丽家居科技股份有限公司	482.97	4.29
	浙江巨美家科技有限公司	256.79	2.28
2019年 度	财纳福诺木业(中国)有限公司	3,855.74	13.56
	浙江海象新材料股份有限公司	1,402.82	4.93
	江苏正永地面装饰材料有限公司	1,054.56	3.71
	张家港市易华润东新材料有限公司	732.14	2.58
	张家港爱丽家居科技股份有限公司	591.13	2.08
2018年 度	财纳福诺木业(中国)有限公司	2,136.66	9.91
	浙江海象新材料股份有限公司	1,215.57	5.64
	江苏正永地面装饰材料有限公司	1,086.06	5.04
	常州华航包装材料有限公司	702.62	3.26
	江苏贝尔装饰材料有限公司	527.71	2.45
2017年 度	财纳福诺木业(中国)有限公司	712.99	4.68
	江苏正永地面装饰材料有限公司	677.91	4.45
	泰州市华丽新材料有限公司	409.34	2.69
	常州华航包装材料有限公司	341.75	2.24
	常州海辰装饰材料有限公司	298.64	1.96

上述公司基本情况（含签订合同方式及合同期限、销售价格的定价依据等信息）如下：

1) 财纳福诺木业（中国）有限公司

公司名称	财纳福诺木业（中国）有限公司
注册资本	5,800 万美元

法定代表人	曾志文
统一社会信用代码/注册号	91330000782942982N
成立日期	2006年1月5日
住所	浙江省嘉善县惠民街道长江路111号
经营范围	地板及其他木制品的生产、销售及售后服务，地板的技术开发、技术咨询及技术服务，纸制品、包装材料、塑料加工专用设备、工业自动化设备、通用设备的销售，从事进出口业务。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）
股权结构	财纳福诺控股有限公司 100.00%
经营规模	非公众公司，未公示经营规模
公司在其采购体系中所处地位	IXPE地板地垫供应商，公司占其IXPE材料采购金额比例约为40%-50%
信用政策	月结2个月
结算及收款方式	电汇+承兑
合同签订方式	框架协议+订单
销售价格的定价依据	按市场价格定价

注：采购比例数据来源于保荐机构、申报会计师、发行人律师对该公司的现场访谈，为访谈时点数据

## 2) 浙江海象新材料股份有限公司

公司名称	浙江海象新材料股份有限公司
注册资本	5,500万元
法定代表人	王周林
统一社会信用代码/注册号	913304810852709304
成立日期	2013年12月9日
住所	浙江省海宁市海昌街道海丰路380号3幢
经营范围	PVC建材的技术开发；PVC地板的制造、加工；经营本企业自产产品的出口业务和本企业生产所需的机械设备、零配件、原辅材料及技术的进口业务（国家禁止或限制的除外；涉及前置审批的除外）。
股权结构（主要股东）	王周林 36.12%、晶美投资 15.00%、鲁国强 6.35%、陈建良 6.23%、弄潮儿投资 4.91%、沈财兴 3.97%、左建明 2.47%、潘建明 1.75%、冯月华 1.69%、叶时金 1.64%、马文明 1.64%、其他股东（40人）18.23%
经营规模	2019年度营业收入 85,877.31 万元，净利润 13,832.26 万元
公司在其采购体系中所处地位	IXPE地板地垫供应商，公司占其IXPE材料采购金额比例约为90%
信用政策	月结2个月

结算及收款方式	电汇+承兑
合同签订方式	单笔订单+框架合同（框架合同每年签订）
销售价格的定价依据	按市场价格定价

注 1：经营规模及股权结构信息来自于浙江海象新材料股份有限公司招股说明书（2020 年 9 月报送）

注 2：采购比例数据来源于保荐机构、申报会计师、发行人律师对该公司的现场访谈，为访谈时点数据

### 3) 江苏正永地面装饰材料有限公司

公司名称	江苏正永地面装饰材料有限公司
注册资本	2,598 万元
法定代表人	沈光平
统一社会信用代码/注册号	91320412313817329M
成立日期	2014 年 8 月 13 日
住所	江苏省常州市武进区横林镇崔北工业园 32 号
经营范围	PVC 地板、实木地板、复合强化地板制造，加工，销售；自营和代理各类商品及技术的进出口业务，但国家限定企业经营或禁止进出口的商品及技术除外（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）
股权结构	沈光平 51.00%、诸新栋 44.00%、金建东 5.00%
经营规模	非公众公司，未公示经营规模
公司在其采购体系中所处地位	IXPE 地板地垫供应商，公司占其 IXPE 材料采购金额比例约为 90%
信用政策	月结 2 个月
结算及收款方式	电汇
合同签订方式	单笔订单+框架合同（框架合同每年签订）
销售价格的定价依据	按市场价格定价

注：采购比例数据来源于保荐机构、申报会计师、发行人律师对该公司的现场访谈，为访谈时点数据

### 4) 张家港市易华润东新材料有限公司

公司名称	张家港市易华润东新材料有限公司
注册资本	2,002 万元
法定代表人	孙永华
统一社会信用代码/注册号	91320582714124830C
成立日期	1999 年 5 月 18 日

住所	张家港市杨舍镇工业开发区内
经营范围	PVC 塑料地砖、贴墙板、离型纸、木塑复合地板、竹塑复合地板、塑料人造革、塑料片材的设计、研发、生产、回收；太阳能光伏发电；货物或技术进出口（国家禁止或涉及行政审批的货物和技术进出口除外）。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）
股权结构	孙永华 80.84%、孙琼 3.9%、胡建峰 1.95%、张敏 1.62%、朱亚芬 1.62%、季永彬 1.62%、陈浩 0.97%、姜春明 0.97%、徐春雷 0.97%、袁喜龙 0.97%、屠敏秋 0.97%、孙浩荣 0.65%、孙洁 0.32%、叶枫 0.32%、蒋丽芬 0.32%、裴云 0.32%、陈新愉 0.32%、陶亚平 0.17%、沙智慧 0.17%、陈文君 0.17%、舒维娜 0.16%、吴柳萍 0.16%、金磊 0.15%、胡海萍 0.15%、张静雯 0.15%
经营规模	非公众公司，未公示经营规模
公司在其采购体系中所处地位	IXPE 地板地垫供应商，公司占其 IXPE 材料采购金额比例约为 5%
信用政策	票到 40 天
结算及收款方式	电汇
合同签订方式	采购合同+订单
销售价格的定价依据	按市场价格定价

注：采购比例数据来源于保荐机构、申报会计师、发行人律师对该公司的现场访谈，为访谈时点数据

#### 5) 张家港爱丽家居科技股份有限公司

公司名称	张家港爱丽家居科技股份有限公司
注册资本（发行前）	18,000.00 万元
法定代表人	宋正兴
统一社会信用代码/注册号	91320582714943959W
成立日期	1999 年 11 月 1 日
住所	江苏省张家港市锦丰镇合兴街道
经营范围	室内外装饰材料（不含化学品）、家居产品的设计、研发、生产、销售；塑料地板、地砖及相关塑料制品的设计、研发、生产和销售；自营和代理各类商品及技术的进出口业务。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）
股权结构（发行前）	博华有限 86.00%、宋锦程 6.69%、施慧璐 2.87%、泽慧管理 2.09%、泽兴管理 1.95%、马建新 0.20%、张剑丰 0.20%
经营规模	2019 年度营业收入 114,578.79 万元；净利润 14,202.97 万元
公司在其采购体系中所处地位	IXPE 地板地垫供应商，公司占其 IXPE 材料采购金额比例约为 20%-30%
信用政策	收到票后 60 天内付款
结算及收款方式	电汇+承兑



合同签订方式	框架合同+订单
销售价格的定价依据	按市场价格定价

注 1：经营规模及股权结构信息来自于张家港爱丽家居科技股份有限公司招股说明书（2020 年 3 月报送）

注 2：采购比例数据来源于保荐机构、申报会计师、发行人律师对该公司的现场访谈，为访谈时点数据

#### 6) 常州华航包装材料有限公司

公司名称	常州华航包装材料有限公司
注册资本	500 万元
法定代表人	朱晨
统一社会信用代码/注册号	913204126907643496
成立日期	2009 年 6 月 15 日
住所	江苏省常州市武进区横林镇红联村赵家路 28 号
经营范围	纸箱、纸管，纸护角、木线条、塑料制品（EPE 珍珠棉、PE 收缩膜）制造，加工；其他印刷品印刷（限《印刷经营许可证》核定范围）；自营和代理各类商品及技术的进出口业务，国家限定公司经营或禁止进出口的商品及技术除外。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）
股权结构	朱晨 60.00%、秦凯 40.00%
经营规模	非公众公司，未公示经营规模
公司在其采购体系中所处地位	IXPE 地板地垫供应商，公司占其 IXPE 材料采购金额比例约为 10%
信用政策	月结 2 个月
结算及收款方式	电汇
合同签订方式	年度框架协议+订单
销售价格的定价依据	按市场价格定价

注：采购比例数据来源于保荐机构、申报会计师、发行人律师对该公司的现场访谈，为访谈时点数据

#### 7) 江苏贝尔装饰材料有限公司

公司名称	江苏贝尔装饰材料有限公司
注册资本	420 万美元
法定代表人	张小玲
统一社会信用代码/注册号	913204127796610716
成立日期	2005 年 11 月 23 日
住所	江苏省常州市武进区横林镇工业集中区

经营范围	许可项目：货物进出口；技术进出口；进出口代理（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以审批结果为准）一般项目：地板销售；建筑装饰材料销售（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）
股权结构	QDM, INC. A DOMESDIC PROFIT CORPORATION 100.00%
经营规模	非公众公司，未公示经营规模
公司在其采购体系中所处地位	IXPE 地板地垫供应商，公司占其 IXPE 材料采购金额比例无法获知
信用政策	月结 2 个月
结算及收款方式	电汇+承兑
合同签订方式	订单
销售价格的定价依据	按市场价格定价

#### 8) 泰州市华丽新材料有限公司

公司名称	泰州市华丽新材料有限公司
注册资本	4,880 万元
法定代表人	袁华寿
统一社会信用代码/注册号	9132120414194657X9
成立日期	1995 年 6 月 28 日
住所	泰州市姜堰区张甸镇工业集中区内
经营范围	生态环境材料销售（不含危险化学品）；塑料地砖、PVC 及粘塑饰面材料、PVC 透明片、PVC 面膜制造、自销；道路普通货物运输；自营和代理各类商品及技术的进出口业务（国家限定公司经营和禁止进出口的商品及技术除外）。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）
股权结构	唐桂平 56.97%、袁华寿 38.53%、袁俊 4.51%
经营规模	非公众公司，未公示经营规模
公司在其采购体系中所处地位	IXPE 地板地垫供应商，公司占其 IXPE 材料采购金额比例约为 10%
信用政策	每月 25 日对账开票，收到发票后次月 10 号之前支付货款
结算及收款方式	电汇+承兑
合同签订方式	采购合同+订单
销售价格的定价依据	按市场价格定价

注：采购比例数据来源于保荐机构、申报会计师、发行人律师对该公司的现场访谈，为访谈时点数据

#### 9) 常州海辰装饰材料有限公司

公司名称	常州海辰装饰材料有限公司
注册资本	500 万元

法定代表人	张亚
统一社会信用代码/注册号	9132041257032543X7
成立日期	2011年3月3日
住所	江苏省常州市天宁区郑陆镇三河口常河路557号
经营范围	塑料地膜分膜加工；自营和代理各类商品及技术的进出口业务，国家限定企业经营或禁止进出口的商品及技术除外。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）
股权结构	张亚 100.00%
经营规模	非公众公司，未公示经营规模
公司在其采购体系中所处地位	IXPE地板地垫供应商，公司占其IXPE材料采购金额比例无法获知
信用政策	月结60天
结算及收款方式	电汇+承兑
合同签订方式	采购合同+订单
销售价格的定价依据	按市场价格定价

#### 10) 浙江巨美家科技有限公司

公司名称	浙江巨美家科技有限公司
注册资本	6,234.7336万元
法定代表人	钱苏醒
统一社会信用代码/注册号	91330503MA28CARL4H
成立日期	2016年6月16日
住所	湖州市南浔区南浔镇胜利路699号
经营范围	地板、木结构房屋、整木家具、PVC可循环装饰材料的研发、制造、销售、安装、售后服务；木、石、塑料制品及整体卫浴产品的研发；整体卫浴房的销售、安装、售后服务；货物及技术的进出口。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）
股权结构	湖州南浔富华工业包装有限公司 48.13%，方勤良 25.66%，湖州南浔杰安富华股权投资管理合伙企业（有限合伙）16.58%，钱伟民 6.42%，湖州南浔杰安公共股权投资管理合伙企业（有限合伙）3.21%
经营规模	非公众公司，未公示经营规模
公司在其采购体系中所处地位	IXPE地板地垫供应商，公司占其IXPE材料采购金额比例无法获知
信用政策	月结2个月
结算及收款方式	电汇
合同签订方式	年度合同+订单
销售价格的定价依据	按市场价格定价

#### (2) 消费电子产品领域

期间	客户名称	消费电子产品领域 销售金额	占当期营业收入 比例(%)
2020年 1-6月	客户 1	717.66	6.37
	客户 2	336.32	2.99
	新纶科技（常州）有限公司	319.59	2.84
	客户 4	278.46	2.47
	上海瑾复科技有限责任公司	259.88	2.31
2019年 度	客户 1	1,936.43	6.81
	客户 2	1,008.10	3.55
	厦门名硕工贸有限公司	951.44	3.35
	客户 3	446.03	1.57
	罗曼胶带技术（天津）有限公司	347.00	1.22
2018年 度	客户 1	1,559.66	7.23
	客户 2	686.91	3.19
	厦门名硕工贸有限公司	668.27	3.10
	上海瑾复科技有限责任公司	356.54	1.65
	客户 4	342.88	1.59
2017年 度	客户 1	1,880.31	12.34
	罗曼胶带技术（天津）有限公司	521.39	3.42
	客户 4	441.43	2.90
	客户 3	413.65	2.71
	厦门名硕工贸有限公司	325.56	2.14

上述公司基本情况如下：

1) 厦门名硕工贸有限公司

公司名称	厦门名硕工贸有限公司
注册资本	600 万元
法定代表人	郑益芳
统一社会信用代码/注册号	913502066712649639
成立日期	2008 年 4 月 2 日
住所	厦门市湖里区枋湖工业小区 2#厂房 3 楼
经营范围	1、生产、销售：工业胶带、胶粘剂产品、化工产品（不含危险化学品及监控化学品）；2、批发、零售：五金交电、电

	子元器件、日用百货、计算机；3、软件开发、系统集成、网络布线
股权结构	郑茂焱 60.00%、郑益芳 40.00%
经营规模	非公众公司，未公示经营规模
公司在其采购体系中所处地位	IXPE 基材供应商，公司占其 IXPE 材料采购金额比例约为 100%
信用政策	预付款+30 万信用额度
结算及收款方式	电汇+承兑
合同签订方式	年度框架协议+订单
销售价格的定价依据	按市场价格定价

注：采购比例数据来源于保荐机构、申报会计师、发行人律师对该公司的现场访谈，为访谈时点数据

### 2) 罗曼胶带技术（天津）有限公司

公司名称	罗曼胶带技术（天津）有限公司
注册资本	900 万欧元
法定代表人	MARTIN SCHILCHER
统一社会信用代码/注册号	91120116741374114R
成立日期	2002 年 9 月 4 日
住所	天津经济技术开发区陆宁路 231 号
经营范围	生产、加工和销售元器件专业材料、模切件和模具，并提供相关售后和技术咨询服务；厂房租赁。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）
股权结构	罗曼亚太有限公司 100.00%
经营规模	非公众公司，未公示经营规模
公司在其采购体系中所处地位	IXPE 基材供应商，公司占其 IXPE 材料采购金额比例约为 30%-40%
信用政策	月结 75 天以内
结算及收款方式	电汇
合同签订方式	单笔订单
销售价格的定价依据	按市场价格定价

注：采购比例数据来源于保荐机构、申报会计师、发行人律师对该公司的现场访谈，为访谈时点数据

### 3) 上海瑾复科技有限责任公司

公司名称	上海瑾复科技有限责任公司
注册资本	200 万元
法定代表人	陈守玉

统一社会信用代码/注册号	91310115MA1K3PB52A
成立日期	2017年4月20日
住所	中国(上海)自由贸易试验区富特西一路139号1号楼第四层407室
经营范围	从事新能源技术、化工技术、医疗技术、计算机技术领域内的技术开发、技术咨询、技术转让、技术服务,环保产品、化工原料及产品(除危险化学品、监控化学品、烟花爆竹、民用爆炸物品、易制毒化学品)、仪器仪表、机械设备、电子产品的销售,从事货物和技术的进出口业务。【依法须经批准的项目,经相关部门批准后方可开展经营活动】
股权结构	刘姝婧 51.00%、陈守玉 49.00%
经营规模	非公众公司,未公示经营规模
公司在其采购体系中所处地位	IXPE 基材供应商,公司占其 IXPE 材料采购金额比例无法获知
信用政策	月结 30 天以内
结算及收款方式	电汇
合同签订方式	单笔订单
销售价格的定价依据	按市场价格定价

#### 4) 新纶科技(常州)有限公司

公司名称	新纶科技(常州)有限公司
注册资本	42,000 万元
法定代表人	侯毅
统一社会信用代码/注册号	91320412086955704W
成立日期	2013 年 12 月 20 日
住所	常州西太湖科技产业园长扬路 20 号
经营范围	新型材料、高分子材料、高性能复合材料、功能性薄膜、塑料制品、碳素制品的研发;铝板、光学胶带、高净化胶带、高净化保护膜、散热膜的制造、销售;补强板、电源板、机芯模组材料、聚酯薄膜材料的销售;自营和代理各类商品及技术的进出口业务,但国家限定企业经营或禁止进出口的商品和技术除外;物业管理;汽车租赁;计算机软硬件的技术服务;科技项目咨询。(依法须经批准的项目,经相关部门批准后方可开展经营活动)
股权结构	新纶科技(002341) 100%
经营规模	股东新纶科技 2019 年度营业收入 33.22 亿元,净利润-0.11 亿元
公司在其采购体系中所处地位	IXPE 基材供应商,公司占其 IXPE 材料采购金额比例无法获知
信用政策	月结 30 天
结算及收款方式	电汇+承兑
合同签订方式	订单

销售价格的定价依据	按市场价格定价
-----------	---------

注：经营规模数据来源于新纶科技（002341）年度报告

(3) 家用电器产品领域

期间	客户名称	家用电器产品领域 销售金额	占当期营业收入 比例(%)
2020年 1-6月	中山市皇冠胶粘制品有限公司	133.12	1.18
	苏州鑫久丰电子有限公司	43.81	0.39
	东莞市毅发粘胶制品有限公司	42.46	0.38
2019年 度	苏州贝斯珂胶粘科技有限公司	285.20	1.00
	中山市皇冠胶粘制品有限公司	273.68	0.96
	汉川中盛新材料工贸有限公司	125.62	0.44
2018年 度	中山市皇冠胶粘制品有限公司	236.43	1.10
	汉川中盛新材料工贸有限公司	172.45	0.80
	苏州贝斯珂胶粘科技有限公司	136.39	0.63
2017年 度	温州金森印刷材料有限公司	252.54	1.66
	中山市皇冠胶粘制品有限公司	247.19	1.62
	深圳市泰锦盛科技有限公司	216.62	1.42

上述公司基本情况如下：

1) 苏州贝斯珂胶粘科技有限公司

公司名称	苏州贝斯珂胶粘科技有限公司
注册资本	200 万元
法定代表人	张勇
统一社会信用代码/注册号	91320509302200577Q
成立日期	2014 年 6 月 25 日
住所	苏州市吴江区松陵镇八坼友谊村 13 组
经营范围	胶粘制品研发、销售；不干胶带生产、销售。自营和代理各类商品及技术的进出口业务。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）
股权结构	张勇 45.00%、程娜 24.00%、黄永红 16.00%、涂红伟 15.00%
经营规模	2019 年度营业收入 1,431.79 万元，净利润 72.66 万元
公司在其采购体系中所处地位	IXPE 基材供应商，公司占其 IXPE 材料采购金额比例在 50% 以上

信用政策	月结 90 天
结算及收款方式	电汇+承兑
合同签订方式	年度框架协议+订单
销售价格的定价依据	按市场价格定价

注：采购比例数据来源于保荐机构、申报会计师、发行人律师对该公司的现场访谈，为访谈时点数据

### 2) 中山市皇冠胶粘制品有限公司

公司名称	中山市皇冠胶粘制品有限公司
注册资本	10,000 万元
法定代表人	麦惠权
统一社会信用代码/注册号	91442000722949189Q
成立日期	2000 年 6 月 1 日
住所	广东省中山市横栏镇茂辉工业区乐丰六路 10 号之 1
经营范围	生产、加工、销售：丙烯酸酯类聚合物胶粘剂（2828，含易燃溶剂的合成树脂、油漆、辅助材料、涂料等制品【闭杯闪点≤60℃】）、胶粘制品、胶粘辅助材料、纸塑制品；货物或技术进出口（国家禁止或涉及行政审批的货物和技术进出口除外）。（上述经营范围涉及货物进出口、技术进出口）（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）
股权结构	麦惠权 51.00%、麦惠霞 49.00%
经营规模	非公众公司，未公示经营规模
公司在其采购体系中所处地位	IXPE 基材供应商，公司占其 IXPE 材料采购金额比例在 50% 以上
信用政策	月结 60 天
结算及收款方式	电汇
合同签订方式	框架协议（年度签订）+单笔订单
销售价格的定价依据	按市场价格定价

注：采购比例数据来源于保荐机构、申报会计师、发行人律师对该公司的现场访谈，为访谈时点数据

### 3) 汉川中盛新材料工贸有限公司

公司名称	汉川中盛新材料工贸有限公司
注册资本	500 万元
法定代表人	程实
统一社会信用代码/注册号	9142098430973861XL
成立日期	2014 年 7 月 31 日



住所	湖北省汉川市经济开发区国光村霍城大道 156 号
经营范围	胶带、汽车内饰材料、塑料管材、纤维制品、塑料制品、保温管制品及相关设备的科研开发、生产加工销售（国家限制或禁止的项目除外）；无纺制品、纺织品、棉花收购及被服生产加工销售；房屋租赁。（以上范围不含危险化学品）（涉及许可经营项目，应取得相关部门许可后方可经营）
股权结构	程实 60.00%、魏颀 40.00%
经营规模	2019 年度营业收入 1,272.75 万元，净利润 17.52 万元
公司在其采购体系中所处地位	IXPE 基材供应商，公司占其 IXPE 材料采购金额比例约为 100%
信用政策	月结 60 天
结算及收款方式	电汇+承兑
合同签订方式	框架协议（年度签订）+单笔订单
销售价格的定价依据	按市场价格定价

注：采购比例数据来源于保荐机构、申报会计师、发行人律师对该公司的现场访谈，为访谈时点数据

#### 4) 温州金森印刷材料有限公司

公司名称	温州金森印刷材料有限公司
注册资本	100 万元
法定代表人	金荣脑
统一社会信用代码/注册号	91330327350135466H
成立日期	2015 年 7 月 30 日
住所	浙江省温州市苍南县龙港镇金钗街 241 号（一层）
经营范围	印刷材料、环保水性压敏胶、不干胶、双面胶（以上不含危险化学品）、离型膜、离型纸、胶粘带、缠绕膜、塑料制品销售。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）
股权结构	金荣脑 100.00%
经营规模	非公众公司，未公示经营规模
公司在其采购体系中所处地位	IXPE 基材供应商，公司占其 IXPE 材料采购金额比例约为 100%
信用政策	月结 60 天
结算及收款方式	电汇+承兑
合同签订方式	框架协议（年度签订）+单笔订单
销售价格的定价依据	按市场价格定价

注：采购比例数据来源于保荐机构、申报会计师、发行人律师对该公司的现场访谈，为访谈时点数据

5) 深圳市泰锦盛科技有限公司

公司名称	深圳市泰锦盛科技有限公司
注册资本	50 万元
法定代表人	黄培锋
统一社会信用代码/注册号	91440300582748915J
成立日期	2011 年 9 月 16 日
住所	深圳市龙岗区平湖街道平湖社区平安大道 171 号 2 号厂房二楼 203
经营范围	包装新型材料的技术开发、购销；建筑材料、塑胶、五金的购销（不含再生资源回收经营）；国内贸易（法律、行政法规、国务院决定规定在登记前须经批准的项目除外）。
股权结构	黄培锋 100.00%
经营规模	非公众公司，未公示经营规模
公司在其采购体系中所处地位	IXPE 基材供应商，公司占其 IXPE 材料采购金额比例无法获知
信用政策	月结 60 天
结算及收款方式	电汇+承兑
合同签订方式	框架协议（年度签订）+单笔订单
销售价格的定价依据	按市场价格定价

6) 苏州鑫久丰电子有限公司

公司名称	苏州鑫久丰电子有限公司
注册资本	100 万元
法定代表人	彭成浩
统一社会信用代码/注册号	91320507MA1YB8HG0M
成立日期	2019 年 4 月 30 日
住所	苏州市相城区太平街道民墅巷 4 号 1 幢 1 楼 102-1 室
经营范围	研发、销售：电子材料、散热材料、屏蔽材料、光学材料、导电材料；销售：泡棉制品、塑胶制品、包装材料、五金制品、数码产品、电子产品、双面胶、保护膜、离型膜、胶带、导电布。自营和代理各类商品及技术的进出口业务（国家限定企业经营或禁止进出口的商品和技术除外）。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）
股权结构	彭成浩 100.00%
经营规模	非公众公司，未公示经营规模
公司在其采购体系中所处地位	IXPE 基材供应商，公司占其 IXPE 材料采购金额比例无法获知
信用政策	月结 60 天
结算及收款方式	电汇

合同签订方式	订单
销售价格的定价依据	按市场价格定价

7) 东莞市毅发粘胶制品有限公司

公司名称	东莞市毅发粘胶制品有限公司
注册资本	20 万元
法定代表人	邵俊杰
统一社会信用代码/注册号	914419006650420535
成立日期	2007 年 8 月 9 日
住所	广东省东莞市望牛墩镇芙蓉沙村北环路 42 号 B 区 1 号
经营范围	产销：胶带、塑料膜、塑料制品；加工：纸制品；销售：其他化工产品（不含危险化学品）。
股权结构	邵俊杰 50.00%、邵晓亮 50.00%
经营规模	非公众公司，未公示经营规模
公司在其采购体系中所处地位	IXPE 基材供应商，公司占其 IXPE 材料采购金额比例约为 100%
信用政策	月结 90 天
结算及收款方式	电汇+承兑
合同签订方式	框架协议+订单
销售价格的定价依据	按市场价格定价

注：采购比例数据来源于保荐机构、申报会计师、发行人律师对该公司的现场访谈，为访谈时点数据

(4) 汽车内饰材料领域

期间	客户名称	汽车内饰材料领域销售金额	占当期收入比重 (%)
2020 年 1-6 月	东莞市毅发粘胶制品有限公司	200.70	1.78
	北京嘉诚瑞鑫科技有限公司	165.89	1.47
	中山市皇冠胶粘制品有限公司	138.65	1.23
2019 年度	东莞市毅发粘胶制品有限公司	546.76	1.92
	中山市皇冠胶粘制品有限公司	397.16	1.40
	北京嘉诚瑞鑫科技有限公司	374.69	1.32
2018 年度	东莞市毅发粘胶制品有限公司	431.60	2.00
	中山市皇冠胶粘制品有限公司	271.92	1.26
	东莞市德润胶带制品有限公司	229.62	1.06

2017 年 度	东莞市毅发粘胶制品有限公司	351.23	2.30
	东莞晟泰胶粘制品有限公司	284.37	1.87
	东莞市德润胶带制品有限公司	244.63	1.61

东莞市毅发粘胶制品有限公司和中山市皇冠胶粘制品有限公司基本情况详见本说明二（一）1（3），其他汽车内饰材料领域主要客户基本情况如下：

1) 北京嘉诚瑞鑫科技有限公司

公司名称	北京嘉诚瑞鑫科技有限公司
注册资本	300 万元
法定代表人	宋雅因
统一社会信用代码/注册号	91110113560368145W
成立日期	2010 年 8 月 18 日
住所	北京市顺义区顺通路李桥镇后桥段 107 号
经营范围	技术开发、技术转让、技术服务；技术推广；承办展览展示活动；组织文化艺术交流活动（不含演出）；服装设计；销售服装、汽车及汽车配件、塑料制品、日用品、工艺品（不含文物、象牙及其制品）；货物进出口；技术进出口；代理进出口。（企业依法自主选择经营项目，开展经营活动；依法须经批准的项目，经相关部门批准后依批准的内容开展经营活动；不得从事本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。）
股权结构	宋雅因 53.33%、宋瑞军 26.67%、冯纪钢 13.33%、宋丛棉 6.67%
经营规模	非公众公司，未公示经营规模
公司在其采购体系中所处地位	IXPP 基材供应商，公司占其 IXPE 材料采购金额比例无法获知
信用政策	月结 90 天
结算及收款方式	电汇+承兑
合同签订方式	年度框架协议+订单
销售价格的定价依据	按市场价格定价

2) 东莞市德润胶带制品有限公司

公司名称	东莞市德润胶带制品有限公司
注册资本	30 万元
法定代表人	廖平湘
统一社会信用代码/注册号	914419005779056059
成立日期	2011 年 7 月 5 日
住所	东莞市东坑镇角社上联二路 26 号一楼、三楼
经营范围	研发、产销、加工：胶带。

股权结构	廖平湘 70.00%、李菲 30.00%
经营规模	非公众公司，未公示经营规模
公司在其采购体系中所处地位	IXPE 基材供应商，公司占其 IXPE 材料采购金额比例无法获知
信用政策	月结 60 天
结算及收款方式	电汇
合同签订方式	长期供货协议+订单
销售价格的定价依据	按市场价格定价

### 3) 东莞晟泰胶粘制品有限公司

公司名称	东莞晟泰胶粘制品有限公司
注册资本	50 万元
法定代表人	黄荣平
统一社会信用代码/注册号	91441900MA4ULF8T5A
成立日期	2016 年 1 月 13 日
住所	广东省东莞市万江街道流涌尾社区流涌尾第二工业区沿河二路
经营范围	研发、产销：胶粘制品（不含危险化学品）；销售：包装材料、纸制品、五金制品、塑料制品。
股权结构	黄荣平 100.00%
经营规模	非公众公司，未公示经营规模
公司在其采购体系中所处地位	IXPE 基材供应商，公司占其 IXPE 材料采购金额比例无法获知
信用政策	月结 60 天
结算及收款方式	电汇
合同签订方式	订单+长期供货协议
销售价格的定价依据	按市场价格定价

2. 主要客户及其业务关键经办人员是否与公司、控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其关系密切人员存在关联关系或其他未披露的利益安排

除苏州贝斯珂、汉川中盛为公司关联方外，公司主要客户及其业务关键经办人员与公司、控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其关系密切人员不存在关联关系及财务资助、补偿、委托持股、利益输送或其他未披露的利益安排。

### 3. 销售价格的定价依据

公司与主要客户不存在关联关系，公司与客户根据市场情况和产品性能情

况确定产品的价格，公司与客户定价公允。公司生产聚烯烃发泡材料可以用在工业生产的各个方面，客户根据终端产品的要求向公司订购不同规格参数的产品，不同规格产品在原材料成本、技术难度、市场竞争程度各不相同，公司根据不同情况向客户进行报价，通常公司的销售价格受各产品规格下的原材料成本、产品特色的工艺要求、与客户的合作情况及市场竞争程度影响，详见本说明一（四）1。

4. 披露公司向不同客户销售同类型产品的价格是否存在较大差异，如是，披露差异的原因及合理性

公司主要产品报告期内的售价合理，同一产品向不同客户的销售毛利率差异具有合理性。

**（二）结合市场开拓情况、销售模式、信用政策的变化情况，补充披露报告期内主要客户发生变动的原因及合理性，浙江海象新材料股份有限公司 2018 年成为第三大客户、客户 2 于 2019 年进入前五大客户的原因，新客户的开拓方式和维护方式、客户获取渠道，是否存在商业贿赂**

1. 市场开拓和与客户合作情况

（1）市场开拓方式

公司主要通过展会、网络推广、终端认证等方式加强产品的品牌建设、提升产品的知名度，并通过主动拜访、老客户推荐、展会现场等方式进行客户接洽，还有部分客户通过其他渠道了解公司信息并主动与公司接洽。

（2）客户合作流程

公司与客户达成合作的流程通常为：公司与潜在客户达成初步合作意向后即向客户提供少量样品供其检测和试用；客户在公司产品经检测和试用确认满足其需求后双方就产品的特性、需求量、产品价格、信用期等合作条款进行进一步协商；双方协商一致后，即与公司签订订单（部分客户会与公司签订框架性合作协议），公司即组织生产并按约定发货。在与客户正式合作后，公司市场部门工作人员会定期或不定期的通过电话回访、拜访等方式提供后续跟踪或服务，以了解客户未来的潜在需求、对公司产品和服务的改进建议等，以维系客户关系并为公司新产品研发提供一定的市场信息。

（3）公司不存在商业贿赂的情形

经实地走访或视频访谈主要客户及核查公司董事、监事、高级管理人员个人的银行流水，公司不存在商业贿赂的情形。

#### (4) 信用政策

公司会基于客户的需求量、客户知名度和资金实力、产品毛利率等与客户协商信用期。在合作初期，公司通常给予客户较短的信用期或不给予信用期即要求客户现款发货。达成稳定的合作后，客户通常会与公司重新协商信用期，公司确定新的信用期会增加考量客户前期合作中的信用状况。

报告期内，各期前五大客户的结算政策情况如下：

公司	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
财纳福诺木业(中国)有限公司	1-5月货款月结105天； 6月货款月结2个月	月结2个月	月结2个月	收到发票后7 天内付款
浙江海象新材料股份有限公司	月结2个月	月结2个月	月结2个月	月结45天
江苏正永地面装饰材料有限公司	月结2个月	月结2个月	月结2个月	月结45天
客户1	月结2个月	月结2个月	月结2个月	月结2个月
张家港爱丽家居科技股份有限公司	收到票后60天内付款	收到票后60天 内付款	收到票后60天 内付款	--
客户2	月结90天以内	月结90天以内	月结90天以内	月结90天以内
罗曼胶带技术(天津)有限公司	月结75天以内	月结75天以内	月结75天以内	月结75天以内
中山市皇冠胶粘制品有限公司	月结2个月	月结2个月	月结2个月	月结2个月
常州华航包装材料有限公司	--	月结2个月	月结2个月	月结2个月

报告期内，公司对部分客户的结算策略略有调整，主要因为公司与该部分客户开始合作时间较短且销售额偏低，公司相应信用额度控制比较严格，而后期随着销售额的上涨，公司对其信用期调整为持续合作客户的正常信用期。

2020年1-5月，公司对客户财纳福诺木业(中国)有限公司的结算政策由月结60天调整为月结105天，系双方考虑到新冠肺炎疫情影响，经友好协商，临时放宽结算期限，双方已于2020年6月恢复原结算期限。

## 2. 主要客户发生变动的原因及合理性

报告期内，公司各期前五大客户相比上期的增加和减少情况如下：

### (1) 2020年1-6月

### 1) 增加主要客户

序号	增加客户	获客方式	交易内容	成立时间	开始合作时间
1	张家港爱丽家居科技股份有限公司	业务员开拓	IXPE	1999年	2018年

2020年1-6月，公司前五大客户相比2019年存在增加张家港爱丽家居科技股份有限公司的情况，主要因为随着下游应用领域终端客户对IXPE产品接受度的提高，客户需求大幅增长，加大了从公司的采购量，影响公司的客户销售排名情况。公司与张家港爱丽家居科技股份有限公司已建立长期稳定的合作关系，公司与客户订单具有连续性和持续性。

### 2) 减少主要客户

序号	减少客户	获客方式	交易内容	成立时间	开始合作时间
1	客户2	业务员开拓	IXPE	2014年	2017年

由于新冠肺炎疫情的影响，客户2于2020年上半年向公司采购量较低，未进入2020年上半年的前五大客户。

## (2) 2019年度

### 1) 增加主要客户

序号	增加客户	获客方式	交易内容	成立时间	开始合作时间
1	客户2	业务员开拓	IXPE	2014年	2017年

2019年，公司前五大客户相比上期存在增加客户2的情况，主要因为随着下游应用领域终端客户对IXPE产品接受度的提高，客户需求大幅增长，对公司产品的采购量快速增加，影响公司的客户销售排名情况。与客户2已建立长期稳定的合作关系，公司与客户订单具有连续性和持续性。

### 2) 减少主要客户

序号	减少客户	获客方式	交易内容	成立时间	开始合作时间
1	常州华航包装材料有限公司	业务员开拓	IXPE	2009年	2009年

常州华航包装材料有限公司为公司持续合作11年的客户，由于客户自身采购策略发生变化，2019年减少了从公司的采购量，2020年起未向公司采购。

## (3) 2018年度

### 1) 增加主要客户

序号	增加客户	获客方式	交易内容	成立时间	开始合作时
----	------	------	------	------	-------



					间
1	浙江海象新材料股份有限公司	业务员开拓	IXPE	2013年	2016年
2	常州华航包装材料有限公司	业务员开拓	IXPE	2009年	2009年

2018年，公司前五大客户相比上期存在增加的情况，主要因为：1)随着下游客户需求的增长，特别是对建筑装饰材料领域产品需求的迅速增长，主要客户对公司产品的采购量大幅增加；2)公司与主要客户建立了较为稳定的合作关系，客户根据自身业务情况和实际需求调整采购需求，影响公司的客户销售排名情况。

## 2) 减少主要客户

序号	减少客户	获客方式	交易内容	成立时间	开始合作时间
1	罗曼胶带技术(天津)有限公司	业务员开拓	IXPE	2002年	2014年
2	中山市皇冠胶粘制品有限公司	业务员开拓	IXPE	2000年	2009年

2018年，公司前五大客户相比上期存在减少的情况，主要由于客户产品结构的变化，客户对公司产品需求亦发生了一定的变化，2018年罗曼胶带技术(天津)有限公司和中山市皇冠胶粘制品有限公司对公司的采购金额较2017年有所下降。

公司与大部分主要客户已建立长期稳定的合作关系，公司与客户订单整体上具有连续性和持续性。但由于部分客户采购策略发生变化，公司对部分客户的销售量存在较大幅度减少的情况。

### (三) 披露报告期内主要客户销售额波动的原因，是否与客户收入规模及财务经营状况相匹配

报告期内，公司各期前五大客户销售情况如下：

项目	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
财纳福诺木业(中国)有限公司	960.28	3,855.74	2,136.66	712.99
客户1	717.66	1,936.43	1,627.60	1,880.31
浙江海象新材料股份有限公司	790.86	1,402.82	1,215.57	243.90
江苏正永地面装饰材料有限公司	671.41	1,054.56	1,086.06	677.91

客户 2	336.32	1,008.10	686.91	142.75
常州华航包装材料有限公司		141.21	702.62	341.75
罗曼胶带技术（天津）有限公司	142.46	347.00	171.77	521.39
中山市皇冠胶粘制品有限公司	276.67	686.55	510.28	478.56
张家港爱丽家居科技股份有限公司	482.97	591.13	406.07	
合计	4,378.63	11,023.54	8,543.54	4,999.55
占营业收入比例	38.87%	38.78%	39.62%	32.81%

公司上述前五大客户销售额变化较大的原因为：

1. 财纳福诺木业（中国）有限公司是国内较为知名的 PVC 地板生产厂家，随着 PVC 地板市场的迅速增长，其对公司产品的需求也相应快速增长。财纳福诺木业（中国）有限公司为 2006 年组建的专营地板的外资企业，在原嘉兴工厂需求基础上，其关联方投产的越南工厂、台湾工厂亦于 2019 年开始通过财纳福诺木业（中国）有限公司向公司购买产品，对公司产品需求增加较多，公司对其 2018 年和 2019 年的销售额分别增加 1,423.67 万元和 1,719.08 万元。由于新冠肺炎疫情和自身采购策略的影响，财纳福诺木业（中国）有限公司 2020 年 1-6 月向公司采购量较低。

2. 浙江海象新材料股份有限公司是国内较为知名的 PVC 地板生产厂家，A 股上市公司，2017 年和 2018 年的营业收入分别为 38,912.37 万元和 78,376.85 万元，2018 年营业收入较 2017 年增长 101.42%，公司对其 2018 年的销售金额较 2017 年增长 398.39%，趋势相同，公司对其销售金额增长幅度高于其营业收入增长幅度，主要由于公司 2017 年对其销售金额基数较低。

3. 江苏正永地面装饰材料有限公司自 2015 年开始与公司合作，随着 PVC 地板市场的迅速增长，该公司 2018 年对公司产品的需求较 2017 年大幅增加，公司对其 2018 年的销售额较 2017 年增加 408.15 万元。2020 年 1-6 月，江苏正永地面装饰材料有限公司业务发展较好，对公司产品需求量较大，从而向公司采购量较高。

4. 客户 2 向公司采购产品主要最终使用于 OPPO、vivo 等品牌智能手机产品，由于下游应用领域终端客户对 IXPE 产品接受度的提高，客户需求大幅增

长，对公司产品的采购量快速增加，公司对其 2018 年和 2019 年的销售额分别增加 544.16 万元和 321.19 万元。由于新冠肺炎疫情的影响，客户 2 于 2020 年 1-6 月向公司采购量较低。

5. 常州华航包装材料有限公司为公司持续合作 11 年的客户，由于客户自身采购策略发生变化，2019 年减少了从公司的采购量，2020 年起未向公司采购。

6. 罗曼胶带技术（天津）有限公司向公司采购的产品主要用于消费电子行业产品的生产，由于其产品结构的变化，对公司产品需求亦发生了一定的变化。

7. 张家港爱丽家居科技股份有限公司为国内较为知名的 PVC 地板生产厂家，A 股上市公司。张家港爱丽家居科技股份有限公司为公司 2018 年拓展的客户，由于其采购策略的变化，对公司产品需求呈持续增长趋势。

综上所述，公司对主要客户销售额的波动是基于客户自身业务规模及财务经营状况。

**（四）披露主要客户中贸易类客户的情况，报告期内向贸易类客户的销售金额、销售内容、是否和发行人存在关联关系、终端客户情况，销售价格及公允性、与非贸易类客户毛利率是否存在较大差异、最终销售实现情况等**

1. 向贸易类客户销售整体情况

公司产品主要为聚烯烃发泡材料，并被应用于建筑装饰材料、消费电子产品、汽车内饰材料等领域，产品以直销为主，存在少量的贸易销售。公司向直接客户和贸易类客户销售的产品和销售方式没有实质性的区别，均为买断式销售。

报告期内，公司主营业务收入按直接客户和贸易类客户划分情况如下：

项目	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
直接客户	10,089.25	90.36%	25,325.79	89.89%	19,208.05	89.92%	13,646.69	90.98%
贸易类客户	1,076.33	9.64%	2,849.07	10.11%	2,154.26	10.08%	1,353.34	9.02%
合计	11,165.58	100.00%	28,174.85	100.00%	21,362.31	100.00%	15,000.03	100.00%

如上表所示，公司报告期内对贸易类客户的销售额占比较低且保持相对稳定。

2. 向贸易类客户产品销售情况

报告期内，公司主营业务收入中向贸易类客户产品销售情况如下：

项目	2020年1-6月		2019年度		2018年度		2017年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
普通应用型产品	429.30	39.89%	632.72	22.21%	577.28	26.80%	560.02	41.38%
功能增加型产品	115.30	10.71%	951.44	33.39%	669.76	31.09%	332.73	24.59%
性能增强型产品	531.73	49.40%	1,264.91	44.40%	907.22	42.11%	460.59	34.03%
合计	1,076.33	100.00%	2,849.07	100.00%	2,154.26	100.00%	1,353.34	100.00%

### 3. 前五大贸易类客户销售情况

报告期内，公司前五大贸易类客户销售情况如下：

期间	客户名称	销售金额	占营业收入比重
2020年1-6月	客户2	336.32	2.99%
	上海瑾复科技有限责任公司	259.88	2.31%
	厦门名硕工贸有限公司	112.22	1.00%
	上海好辰贸易有限公司	69.60	0.62%
	Advanced Cellular Technologies, Inc.	67.23	0.60%
	合计	845.26	7.50%
2019年度	客户2	1,008.10	3.55%
	厦门名硕工贸有限公司	951.44	3.35%
	上海瑾复科技有限责任公司	311.93	1.10%
	上海好辰贸易有限公司	126.16	0.44%
	普世缙（上海）贸易有限公司	89.98	0.32%
	合计	2,487.60	8.75%
2018年度	客户2	686.91	3.19%
	厦门名硕工贸有限公司	668.27	3.10%
	上海瑾复科技有限责任公司	356.54	1.65%
	温州金森印刷材料有限公司	119.71	0.56%
	Advanced Cellular Technologies, Inc.	58.97	0.27%
	合计	1,890.40	8.77%

2017 年度	厦门名硕工贸有限公司	332.50	2.18%
	温州金森印刷材料有限公司	265.98	1.75%
	大洋兴产贸易（上海）有限公司	228.43	1.50%
	客户 2	142.75	0.94%
	Advanced Cellular Technologies, Inc.	103.63	0.68%
	合计	1,073.28	7.04%

注：同一控制下的客户已合并计算销售金额

公司董事、监事、高级管理人员和核心技术人员及其关联方或持有公司 5% 以上（含 5%）股份的股东与上述客户不存在关联关系或在其中占有权益。

报告期均为公司销售规模较大的贸易商客户的终端销售情况如下：客户 2 的客户为深圳市津田电子有限公司、东莞市兴瑞新能源有限公司等，公司的产品最终主要运用于 OPPO、vivo 等品牌智能手机；厦门名硕工贸有限公司采购公司的产品销售给深天马（000050）、友达光电（NYSE: AUO）等公司。

公司主要贸易类客户均根据其自身经营情况向公司采购产品，不存在向公司采购产品后形成大量积压的情形。

#### 4. 贸易类客户销售产品的价格和毛利率

报告期内，公司按直接客户和贸易类客户划分的具体销售情况如下：

销售类别	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
贸易类客户销售单价（元/平方米）	6.63	5.35	5.49	4.07
直接客户销售单价（元/平方米）	3.82	3.76	3.62	3.80
所有产品平均销售单价（元/平方米）	3.98	3.88	3.74	3.83
贸易类客户毛利率	67.83%	61.25%	64.59%	48.91%
直接客户毛利率	47.15%	41.02%	39.53%	43.83%
主营业务综合毛利率	49.14%	43.07%	42.05%	44.29%

公司贸易类客户的销售单价和毛利率均高于直接客户，主要原因为产品类型和客户群体存在较大差异，具体情况如下：(1) 公司直接客户主要是建筑装饰材料领域的地板地垫类客户，公司贸易类客户主要是消费电子产品领域客户；(2) 消费电子领域客户采购集中在功能增加型和性能增强型产品，这两类产品

的销售单价和毛利率均高于普通应用型产品；(3)2017 年两类客户销售单价和毛利率差异较小，主要是因为 2017 年贸易类客户中消费电子产品领域的销售收入占比低于报告期其他期间。

**(五) 披露发行人与主要客户的合作时间和合作历史、开展合作背景，是否存在长期合作协议，发行人与主要客户是否存在导致对发行人重大不利变化的关键合同事项变更情形，发行人与主要客户业务合作的稳定性和可持续性**

1. 公司与主要客户的合作时间和合作历史、开展合作背景，是否存在长期合作协议

报告期内，公司与主要客户的合作历史、开展合作背景等情况如下：

序号	客户名称	接触时间	正式合作开始时间	合作背景
1	财纳福诺木业（中国）有限公司	2016 年 02 月	2017 年 02 月	2017 年合作至今，产品质量稳定、交货及时
2	客户 1	2012 年 10 月	2014 年 10 月	2014 年合作至今，产品质量稳定、交货及时
3	浙江海象新材料股份有限公司	2016 年 01 月	2016 年 01 月	2016 年合作至今，产品质量稳定、交货及时
4	江苏正永地面装饰材料有限公司	2015 年 03 月	2015 年 04 月	2015 年合作至今，产品质量稳定、交货及时
5	客户 2	2014 年 02 月	2017 年 02 月	2017 年合作至今，产品质量稳定、交货及时
6	常州华航包装材料有限公司	2009 年 06 月	2009 年 09 月	2009-2019 年合作，产品质量稳定、交货及时
7	罗曼胶带技术（天津）有限公司	2013 年 4 月	2014 年 11 月	2014 年合作至今，产品质量稳定、交货及时
8	中山市皇冠胶粘制品有限公司	2009 年 03 月	2009 年 07 月	2009 年合作至今，产品质量稳定、交货及时
9	张家港爱丽家居科技股份有限公司	2017 年 03 月	2018 年 07 月	2018 年合作至今，产品质量稳定、交货及时

公司与大部分的主要客户签署了年度框架协议或长期合作协议，以保证合作的稳定性。公司凭借对客户响应速度快以及一贯的技术和成本优势，与主要客户建立了相互依赖、互信共赢的长期合作关系。在超过 1 年以上的合作协议方面，截至本说明出具日，公司与客户 1 签订了长期合作协议，该协议就客户向公司采购相关产品的框架性条款，包括交易条款、需求预估、订单交付、检验、付款和售后服务、品质保证等进行了约定。

常州华航包装材料有限公司为公司持续合作 11 年的客户，由于客户自身采购策略发生变化，2019 年减少了从公司的采购量，2020 年起未向公司采购。

2. 是否存在导致对公司重大不利变化的关键合同事项变更情形及与主要客户业务合作的稳定性和可持续性

公司与主要客户的合作通常采取在框架合同或合作协议的基础上发送具体订单方式，自双方开始合作以来，公司与主要客户合作中不存在对公司重大不利变化的关键合同事项变更情形。

公司与主要客户的合作稳定性较高，除常州华航外，公司与主要客户的合作时间均已超过 2 年，具有持续性。主要由于客户自身经营状况或采购策略发生变化的原因，加上公司经营政策的调整，公司对客户的销售额会发生一定的变化，甚至会出现极个别客户的采购量大幅下降或不再继续从公司采购的情形。

**(六) 披露主要客户产品的最终流向，进入 Home Depot、Lowe's、OPPO、vivo 及福特、长城、长安供应体系的客户的情况、销售金额、占比、销售内容**

公司主要客户通常为建材家具生产商、多功能胶带生产商及汽车内饰件生产商。部分客户产品的最终流向如下：

在建筑装饰材料领域，公司产品销售给下游客户，下游客户使用公司的 IXPE 产品作为地垫原材料并生产 PVC 塑料地板。下游客户生产的 PVC 塑料地板通过 Home Depot、Lowe's 等家装卖场销售给最终消费者。根据公开信息，公司客户张家港爱丽家居科技股份有限公司、浙江海象新材料股份有限公司销售渠道包括 Home Depot、Lowe's 等家装卖场。报告期各期，公司向张家港爱丽家居科技股份有限公司的销售金额分别为 0.00 万元、406.07 万元、591.13 万元和 482.97 万元、占营业收入比重分别为 0.00%、1.88%、2.08%和 4.29%；公司向浙江海象新材料股份有限公司的销售金额分别为 243.90 万元、1,215.57 万元、1,402.82 万元和 790.86 万元，占营业收入比重分别为 1.60%、5.64%、4.93%和 7.02%。

在消费电子产品领域，公司产品销售给下游客户，下游客户使用公司的 IXPE 产品作为多功能胶带基材并加工成多功能电子胶带。下游客户生产的多功能电子胶带作为组装消费电子设备的材料被最终用于 OPPO、vivo 等品牌的电子产品中。根据客户反馈相关信息，公司销售给客户 2 的产品主要应用在 OPPO、vivo 等品牌的手机中。报告期各期，公司向客户 2 的销售金额分别为 142.75 万元、

686.91 万元、1,008.10 万元和 336.32 万元，占营业收入比重分别为 0.94%、3.19%、3.55%和 2.99%。

在汽车内饰材料领域，公司产品销售给下游客户，下游客户使用公司的 IXPE、IXPP 产品作为原材料并生产汽车风道、汽车面板防水膜等汽车内饰件。下游客户生产的汽车内饰件被用于福特、长城、长安等品牌的车辆中。根据客户反馈的相关信息，公司销售给北京嘉诚瑞鑫科技有限公司、重庆华博汽车饰件有限公司的产品，主要应用在福特、长城、长安等品牌的车辆中。报告期各期，公司向北京嘉诚瑞鑫科技有限公司的销售金额分别为 0.00 万元、0.00 万元、374.69 和 165.89 万元，占营业收入比重分别为 0.00%、0.00%、1.74%和 1.09%；公司向重庆华博汽车饰件有限公司的销售金额分别为 0.00 万元、0.00 万元、0.77 万元和 5.05 万元，占营业收入比重分别为 0.00%、0.00%、0.00%和 0.03%。

#### **(七) 披露主要客户是否存在合格供应商名录或类似准入资质，发行人与上述客户业务合作的稳定性和可持续性**

公司主要客户多为行业内知名地板地垫或胶带制造厂商，对供应商的研发设计水平、管理能力、产品品质、产品功能等技术参数有较高要求，拥有合格供应商名录或类似准入机制。

公司作为国内主要 IXPE 材料制造商之一，具有较强的研发设计能力、生产技术能力和品质管控能力，能够随时适应各应用领域终端市场的迭代更新速度，满足不同客户的专属性、及时性和高品质等定制化需求。报告期内公司客户结构较为丰富，产品覆盖多个应用领域，依托突出的产品研发能力、品质保障能力、快速供货能力等优势，与主要客户建立了长期稳定、可持续且紧密的业务合作关系，与主要客户合作的稳定性及可持续性较强。

#### **(八) 核查程序**

1. 取得公司报告期内销售统计明细表，分产品性能、应用领域、主要客户等维度对销售数据进行分析；

2. 对主要客户进行实地走访或视频访谈，了解采购量和价格变化的原因、与公司的合作情况、是否存在利益输送及下游行业发展状况等；

3. 取得客户的营业执照、公司章程等文件并通过网络查询其基本工商信息及下游客户情况等；



4. 核查公司及其董事、监事、高级管理人员个人的银行流水；
5. 取得公司与主要客户的合作协议；
6. 对公司销售负责人进行访谈，以了解市场开拓情况、信用政策情况、与主要客户的合作历史和背景及向其销售产品类别、数量、单价变化的原因等；
7. 分析贸易类客户和直接客户的产品价格差异、毛利率差异及原因；

### **(九) 核查意见**

经核查，我们认为：

1. 公司主要客户及其业务关键经办人员与公司、控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其关系密切人员不存在关联关系或其他未披露的利益安排；基于公司的定价策略，报告期内，公司同一型号产品对主要客户销售价格不存在重大差异，但对一些规模较小订单、试用阶段的订单，基于公司定价策略，公司销售价格与主要客户存在一定的差异；

2. 公司客户的获取及维护均通过合法合规的方式进行，不存在商业贿赂的情形；

3. 公司对主要客户销售额波动是基于客户自身业务规模及财务经营状况；

4. 公司向直接客户和贸易类客户销售的产品和销售方式没有实质性的区别，均为买断式销售，主要贸易类客户均根据其自身经营情况向公司采购产品，不存在向公司采购产品后形成大量积压的情形；贸易类客户与公司不存在关联关系、销售价格公允，但销售价格和毛利率与非贸易类客户存在一定的差异，差异的主要原因为公司向贸易类客户销售的产品主要为应用于消费电子产品领域的功能增加型和性能增强型产品，这两类产品的销售单价和毛利均率均高于普通应用型产品；

5. 公司与主要客户签署了长期合作协议，不存在导致对公司重大不利变化的关键合同事项变更情形，公司与主要客户业务合作具有稳定性和可持续性；

6. 公司主要客户对供应商有较为严格的筛选机制，拥有合格供应商名录或类似准入机制，公司与主要客户业务具有稳定性和可持续性。

### **三、关于境外销售和贸易摩擦影响**

**招股说明书披露，2018年，受到中美贸易摩擦的影响，我国泡沫塑料产量**

有所降低。贸易保护主义与国际贸易摩擦不确定性仍长期存在，受下游行业影响，我国泡沫塑料制造发展将受到不利影响。报告期内，公司境外销售收入分别为 499.72 万元、558.13 万元和 1,040.55 万元。

请发行人：

(1) 披露报告期内境外销售收入增长的原因、主要境外客户的基本情况、销售内容、销售金额及占比；

(2) 披露外销产品的主要类型，对应的主要出口国或地区及对应销售金额，发行人是否存在被加征关税的情况，如是，披露相关情况；

(3) 披露公司下游行业电子产品、建筑材料、汽车零部件受中美贸易摩擦影响较大，结合发行人主要客户是否被列入加税清单等、主要客户销往境外的情况、发行人向被加征关税的客户销售收入、销售数量、销售价格情况，量化分析中美贸易摩擦对发行人产生的影响，披露发行人的应对措施；其他外销地区的贸易政策是否发生不利变化，如是，披露对发行人的影响及发行人的应对措施；

(4) 披露发行人境外销售模式和业务流程，是否存在违法违规行、是否受到相关处罚；

(5) 披露外销收入与海关数据、退税金额的比对情况并分析差异原因。

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。（审核问询函第九条）

(一) 披露报告期内境外销售收入增长的原因、主要境外客户的基本情况、销售内容、销售金额及占比

1. 报告期内境外销售收入增长的原因

报告期各期，公司主营业务收入按销售地区类别的分部信息如下：

项目	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
	收入	收入	收入	收入
境内	10,848.60	27,134.30	20,804.18	14,500.30
境外	316.98	1,040.55	558.13	499.72
合计	11,165.58	28,174.85	21,362.31	15,000.03

报告期内，公司境外销售收入增长幅度较高，主要原因为 2019 年公司拓展了较多地板地垫领域的客户。公司主要通过参与高规格展会的方式参与国际市

场交流，积累了较多潜在客户资源，逐渐形成了一定的品牌知名度，为新客户开拓提供了诸多便利。

## 2. 主要境外客户的基本情况、销售内容、销售金额及占比

报告期内，公司对主要境外客户的销售金额及占比情况如下：

期间	客户名称	金额	占境外销售收入的比例
2020年 1-6月	NOX CORP.	118.40	37.35%
	Advanced Cellular Technologies Inc.	67.23	21.21%
	Kien An Plastic Joint Stock Company	33.06	10.43%
	Albéa S.A.	23.19	7.32%
	Bio protech Inc.	17.68	5.58%
	小计	259.56	81.89%
2019年度	NOX CORP.	174.95	16.81%
	KDF Co., Ltd	129.59	12.45%
	Vietnam Yong Yu Flooring Co., Ltd.	126.98	12.20%
	Arslan Sünger San.tic Ltd Şti	71.29	6.85%
	Albéa S.A.	69.28	6.66%
	小计	572.09	54.97%
2018年度	NOX CORP.	99.11	17.76%
	Bio protech Inc.	94.98	17.02%
	Albéa S.A.	73.09	13.10%
	Advanced Cellular Technologies Inc.	58.97	10.57%
	Arslan Sünger San.tic Ltd Şti	48.57	8.70%
	小计	374.72	67.15%
2017年度	Bio protech Inc.	105.68	21.15%
	Advanced Cellular Technologies Inc.	103.63	20.74%
	ATLAS AFS CO., LTD.	60.58	12.12%

	Albéa S. A.	59.06	11.82%
	Nature floor decoratio S. L	40.93	8.19%
	小 计	369.88	74.02%

以上客户的基本情况及其销售的产品情况如下：

客户名称	销售产品	基本情况
NOX CORP.	IXPE 地板地垫材料	成立于 1994 年，其 LVT 地板拥有较高的知名度。 ( <a href="https://www.noxglobal.com/">https://www.noxglobal.com/</a> )
Advanced Cellular Technologies Inc.	IXPE 胶带基材	主要为美国本地经销商和生产商提供汽车、电器、建筑等领域的发泡材料。 ( <a href="https://www.a-c-t.us/">https://www.a-c-t.us/</a> )
Kien An Plastic Joint Stock Company	IXPE 地板地垫材料	越南 PVC 地板制造商，成立于 2010 年，主要生产 SPC 地板。 ( <a href="http://kienanplastic.com/">http://kienanplastic.com/</a> )
Albéa S. A.	IXPE 胶带基材	世界领先的化妆品包装材料批发商 ( <a href="https://www.albea-group.com/">https://www.albea-group.com/</a> )
Bio protech Inc.	IXPE 胶带基材	医疗用品专业制造商，主要生产 EKG 电极，监护电极，ECG 电极，ECG 传感器和相关配件等医疗用品。总部位于韩国。 ( <a href="http://www.protechsite.com/">http://www.protechsite.com/</a> )
KDF Co., Ltd	IXPE 地板地垫材料	地板生产商，在国内及海外享有较高声誉 ( <a href="http://www.ikdf.co.kr/">http://www.ikdf.co.kr/</a> )
Vietnam Yong Yu Flooring Co., Ltd	IXPE 地板地垫材料	浙江永裕家居股份有限公司在越南的分支，主要生产 SPC 地板。 ( <a href="http://www.yoyucn.com/">http://www.yoyucn.com/</a> )
Arslan Sünger San.tic Ltd Şti	IXPE 胶带基材	成立于 1979 年，主要从事各种海绵及相关产品的加工，为家用电器、汽车、建筑、白色家电、船舶、保健和零售等行业的工业绝缘产品的知名供应商。 ( <a href="http://www.arslansunger.com/">http://www.arslansunger.com/</a> )
ATLAS AFS CO., LTD.	IXPE	韩国进出口贸易公司，主要为韩国 LG，三星等知名厂商提供物流，包装材料，电子材料等产品与服务。
Nature floor decoratio S. L	IXPE	西班牙建筑材料装饰公司，主要销售 WPC 地板、各类静音垫及其他与地板匹配的辅料，拥有 25 年以上历史。 ( <a href="https://www.grupobotella.es/">https://www.grupobotella.es/</a> )

**(二) 披露外销产品的主要类型，对应的主要出口国或地区及对应销售金额，发行人是否存在被加征关税的情况，如是，披露相关情况**

1. 公司外销产品的主要类型，对应的主要出口国或地区及对应销售金额  
报告期内，公司主要向境外出口 IXPE 材料，前五大出口国家或地区对应的销售金额情况如下：

国别	2020 年 1-6 月			2019 年度		
	金额	占主营业务	占出口金额	金额	占主营业务	占出口金额

		收入比重	比例		收入比重	比例
韩国	145.03	1.30%	45.75%	439.42	1.56%	42.23%
越南	33.06	0.30%	10.43%	169.07	0.60%	16.25%
美国	67.23	0.60%	21.21%	108.18	0.38%	10.40%
印度尼西亚	23.19	0.21%	7.32%	103.11	0.37%	9.91%
土耳其	20.42	0.18%	6.44%	90.88	0.32%	8.73%
其他	28.05	0.25%	8.85%	129.89	0.46%	12.48%
合计	316.98	2.84%	100.00%	1,040.55	3.69%	100.00%

续上表

国别	2018 年度			2017 年度		
	金额	占主营业务收入比重	占出口金额比例	金额	占主营业务收入比重	占出口金额比例
韩国	242.52	1.14%	43.45%	202.38	1.35%	40.50%
越南	-	0.00%	0.00%	-	0.00%	0.00%
美国	81.07	0.38%	14.53%	103.71	0.69%	20.75%
印度尼西亚	81.81	0.38%	14.66%	59.06	0.39%	11.82%
土耳其	57.81	0.27%	10.36%	39.68	0.26%	7.94%
其他	94.92	0.44%	17.01%	94.89	0.63%	18.99%
合计	558.13	2.61%	100.00%	499.72	3.32%	100.00%

报告期内，公司境外销售收入分别为 499.72 万元、558.13 万元、1,040.55 万元和 316.98 万元，占主营业务收入比例分别为 3.32%、2.61%、3.69%和 2.84%。

截至本说明出具日，除美国外，中国与公司其他主要出口国之间不存在大规模贸易摩擦及加征关税的情况。

## 2. 公司直接出口至美国的产品所占大致比例，及其被加征关税的情况

报告期内，公司直接出口美国的产品主要为 IXPE 材料（美国商品编码：H. S3921.19.0000、中国海关编码：39211990）。报告期内，公司对美国的销售收入分别为 103.71 万元、81.07 万元、108.18 万元和 67.23 万元，占当期主营业务收入比重分别为 0.69%、0.38%、0.38%和 0.60%；占出口金额比例为 20.75%、14.53%、10.40%和 21.21%，总体占比较低。

报告期内公司产品存在被美国加征关税的情形，从 2018 年 9 月起被加征 10%-25%的关税。

由于公司直接出口较小，该等关税对公司客户影响较小，从公司对美国客户销售量、订单情况来看，中美贸易摩擦未对公司主要产品对美出口业务造成重大不利影响。

**(三) 披露公司下游行业电子产品、建筑材料、汽车零部件受中美贸易摩擦影响较大，结合发行人主要客户是否被列入加税清单等、主要客户销往境外的情况、发行人向被加征关税的客户销售收入、销售数量、销售价格情况，量化分析中美贸易摩擦对发行人产生的影响，披露发行人的应对措施；其他外销地区的贸易政策是否发生不利变化，如是，披露对发行人的影响及发行人的应对措施**

1. 中美贸易摩擦对各下游行业影响

受中美贸易摩擦影响最严重的下游行业为建筑装饰材料领域。公司建筑装饰材料领域的客户主要销往欧美地区，受中美贸易摩擦影响较大，其他应用领域受中美贸易摩擦影响较小，具体情况如下：

(1) 建筑装饰材料领域

中美贸易摩擦对公司建筑装饰材料领域客户影响较大，公司建筑装饰材料领域客户主要产品为 PVC 地板（中国海关编码：39181090），主要出口地为欧洲或美国，其中 PVC 地板对美国出口受贸易摩擦的影响较大。

报告期内，公司建筑装饰材料领域的销售情况如下：

项目	销售收入	销售数量 (万平方米)	销售价格 (元/平米)	占总收入的比例
2020 年 1-6 月	5,446.89	1,598.11	3.41	48.35%
2019 年度	14,390.78	4,079.61	3.53	51.08%
2018 年度	10,356.21	3,039.68	3.41	48.48%
2017 年度	3,589.88	1,074.66	3.34	23.93%

报告期内，公司建筑装饰材料领域客户主要销往境外，前五大建筑装饰材料领域客户的收入及占比情况如下：

期间	客户名称	建筑装饰材料领域 销售金额	占当期收入比重
----	------	------------------	---------

2020年 1-6月	财纳福诺木业(中国)有限公司	960.28	8.52%
	浙江海象新材料股份有限公司	790.86	7.02%
	江苏正永地面装饰材料有限公司	671.41	5.96%
	张家港爱丽家居科技股份有限公司	482.97	4.29%
	浙江巨美家科技有限公司	256.79	2.28%
2019年 度	财纳福诺木业(中国)有限公司	3,855.74	13.56%
	浙江海象新材料股份有限公司	1,402.82	4.93%
	江苏正永地面装饰材料有限公司	1,054.56	3.71%
	张家港市易华润东新材料有限公司	732.14	2.58%
	张家港爱丽家居科技股份有限公司	591.13	2.08%
2018年 度	财纳福诺木业(中国)有限公司	2,136.66	9.91%
	浙江海象新材料股份有限公司	1,215.57	5.64%
	江苏正永地面装饰材料有限公司	1,086.06	5.04%
	常州华航包装材料有限公司	702.62	3.26%
	江苏贝尔装饰材料有限公司	527.71	2.45%
2017年 度	财纳福诺木业(中国)有限公司	712.99	4.68%
	江苏正永地面装饰材料有限公司	677.91	4.45%
	泰州市华丽新材料有限公司	409.34	2.69%
	常州华航包装材料有限公司	341.75	2.24%
	常州海辰装饰材料有限公司	298.64	1.96%

## (2) 其他应用领域

公司消费电子产品、家用电器产品、汽车内饰材料等领域的终端客户主要位于国内，受中美贸易摩擦影响较小。

### 2. 中美贸易摩擦对建筑装饰材料领域收入的具体影响分析

#### (1) 美国关税变化情况

报告期内，中国与美国发生较大贸易摩擦，公司产品在建筑装饰材料领域的主要应用产品 PVC 地板出口美国的关税发生较大变化，根据公开信息具体情

况如下：

2018年9月24日，美国宣布对大约2,000.00亿美元的中国进口商品加征10%附加税（PVC地板在此次加征关税产品清单之列）；

2019年5月10日，美国宣布对该等2,000.00亿美元的中国进口商品附加税率调增至25%；

2019年11月7日，美国宣布对自2018年9月额外加征关税（即“2,000.00亿美元关税清单”）的部分产品予以豁免，PVC塑料地板附加税率恢复至10%，豁免期限自2018年9月24日至2020年8月7日；

2020年8月8日起，美国对中国进口的PVC塑料地板附加税率恢复至25%。

(2) 公司来源于建筑装饰材料领域的收入受贸易摩擦影响相对较小

在2018年至今的中美贸易摩擦背景下，2019年中国PVC地板出口仍有较大幅度增长，公司2017-2019年建筑装饰材料领域的收入仍保持增长，2019年公司建筑装饰材料领域收入较2018年增长了38.96%。

(3) 欧洲等其他区域也是PVC地板重要出口市场

根据中国海关的数据，欧洲等其他区域也是我国PVC地板重要出口地，2018年我国PVC海外出口中约有39%比例的出口地为欧洲等非美国地区，上述地区对我国的贸易政策未发生不利变化。

(4) 地板环节产业链已经逐步消化相关关税政策影响

自2018年中国与美国发生较大贸易摩擦以来，市场参与者已经逐步消化相关关税带来的不利影响。以爱丽家居为例，其就加征25%关税部分承担范围约2%-8%（信息来源：爱丽家居招股说明书）。

公司作为PVC地板厂商的生产企业的供应商，报告期内随着原材料单价的下降，原有产品的价格已经完成了一定的下调。

**(四) 披露发行人境外销售模式和业务流程，是否存在违法违规行为、是否受到相关处罚**

公司的境外销售一般采用独立订单的形式，客户根据生产计划不定期向公司发出确定型号和数量的销售订单，这部分订单将直接进入生产计划。对公司实地走访过的客户，双方每月对账并进行财务结算；对公司未实地走访过的客户，考虑到一定的风险因素，公司要求客户预付货款后安排生产。



报告期内，公司境外销售合法合规，不存在受到相关处罚的行为。公司取得了由汉阳海关出具的《企业资信证明》，确认公司在报告期内不存在拖欠应缴海关税款的行为，不存在因走私罪、走私行为、违反海关监管规定的情形。

#### (五) 披露外销收入与海关数据、退税金额的比对情况并分析差异原因

##### 1. 外销收入与海关数据对比情况

项目	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
海关报关数据①	327.59	1,020.20	549.55	510.78
外销收入②	316.98	1,040.55	558.13	499.72
差额③=①-②	10.61	-20.35	-8.58	11.06
差异率④=③/①	3.24%	-1.99%	-1.56%	2.16%

注：上表中的海关报关数据系根据海关电子口岸数据整理

报告期内，公司外销收入与海关数据存在差异，主要系海关数据的统计时间和口径与公司存在差异，总体上差异不大。因此，公司报告期内外销收入与海关出口数据相匹配。

##### 2. 外销收入与退税金额对比情况

出口退税金额系公司在报关出口时根据海关产品目录对应的退税率进行退税。报告期内，公司外销收入与退税金额对比如下：

项目	外销收入	退税率	免抵退匡算金额①	申报表免抵退税额②	差异③=①-②	差异率④=③/②
2020年1-6月	316.98	13%	41.21	42.59	-1.38	-3.24%
2019年度	1,040.55	13%	135.27	148.74	-13.47	-9.05%
2018年度	558.13	13%	72.56	74.00	-1.44	-1.95%
2017年度	499.72	13%	64.96	66.40	-1.44	-2.16%

报告期内，公司外销收入匡算免抵退税额与出口退税金额差异较低，主要系海关数据的统计时间和口径与公司存在差异，其中2019年差异较大，另系2019年1-4月公司出口产品实际出口退税率为16%所致。因此，公司报告期内外销收入与出口退税情况相匹配。

#### (六) 核查程序

1. 网络查询主要外销客户的基本信息，在第三方平台核实并查看主要境外客户的订单；

2. 获取美国对中国产品加征关税的政策；
3. 获取或通过公开渠道查询主要客户产品被美国加征关税的说明或信息；
4. 对公司销售负责人进行访谈，以了解外销收入增长的原因、美国关税政策对公司销售的影响等；
5. 取得汉阳海关出具的《企业资信证明》；
6. 获取公司报告期内各年度外销海关出口数据，与公司外销收入作匹配性分析；
7. 获取公司报告期各期免抵退申报表并与出口退税账面数据进行核对，检查以公司账面外销收入为基础测算的退税金额与经有关出口退税主管税务机关批准的免抵退税金额的匹配性。

#### **(七) 核查意见**

经核查，我们认为：

1. 公司报告期内境外销售收入增长的主要原因为公司产品质量稳定、性能良好，加上公司通过参加全球各大行业展会等形式进行产品推广，从而获得了越来越多境外客户的青睐；
2. 公司少量产品存在被美国加征关税的情况，公司已在招股书披露相关情况；
3. 中美贸易摩擦对公司建筑装饰材料领域的销售产生了一定影响，其他外销地区的贸易政策未发生不利变化；
4. 公司的境外销售合法合规，不存在受到相关处罚的情形；
5. 公司外销收入与海关数据、退税金额相匹配，差异原因合理。

#### **四、关于采购和生产模式**

报告期内，发行人采购的主要原材料主要包括 PE、PP、EVA、发泡剂等材料，其中，PE 采购占比分别为 64.50%、64.80%和 64.94%。发行人报告期各期向前五大供应商采购金额占比分别为 52.13%、65.62%、50.15%。

请发行人：

**(1) 披露报告期内主要供应商的设立时间、注册资本、股权结构、经营规模、主营业务等基本情况、是否存在刚成立即成为发行人主要供应商的情形，**

如存在，请披露原因，主要供应商与发行人、控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其关系密切人员以及本次发行中介机构及签字人员，是否存在关联关系或其他未披露的利益安排；

(2) 分 PE、PP、EVA、发泡剂等补充披露发行人向主要供应商采购的产品类别、数量、单价、金额及采购金额变动的的原因，对比其他供应商采购价格，披露同类产品相关采购价格是否存在显著差异；

(3) 披露发行人向贸易商采购的原因、最终供应商名称，向贸易商采购原材料种类、金额及占比，采购价格公允性，贸易商与发行人及其关联方是否存在关联关系或其他未披露的利益安排；

(4) 列示报告期各期供应商的区域分布情况及供应商家数、采购金额区间分布情况、新增供应商采购金额及占当期采购金额比重，退出供应商采购金额及占退出前一年度采购金额比重，分析报告期各期数量变化以及新增、退出供应商的原因。

请保荐人、申报会计师、发行人律师核查并发表明确意见。(审核问询函第十条)

(一) 披露报告期内主要供应商的设立时间、注册资本、股权结构、经营规模、主营业务等基本情况、是否存在刚成立即成为发行人主要供应商的情形，如存在，请披露原因，主要供应商与发行人、控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其关系密切人员以及本次发行中介机构及签字人员，是否存在关联关系或其他未披露的利益安排

1. 报告期内主要供应商的设立时间、注册资本、股权结构、经营规模、主营业务等基本情况，以及是否存在刚成立即成为公司主要供应商的情形

(1) 报告期内的主要供应商

1) 报告期内，公司各期对前五大原材料供应商的采购情况如下：

期间	供应商	采购金额	占比	主要采购内容
2020年 1-6月	中国石油天然气股份有限公司	899.99	27.61%	PE
	南京普莱克贸易有限公司	534.88	16.41%	PE
	江苏索普化工股份有限公司	346.99	10.64%	发泡剂
	北京德信诚科技发展有限公司	317.88	9.75%	EVA

	供应商 3	161.73	4.96%	助剂
	合计	2,261.46	69.38%	
2019 年度	中国石油天然气股份有限公司	1,688.59	18.07%	PE
	北京德信诚科技发展有限公司	791.02	8.46%	EVA
	上海翔超实业有限公司	760.79	8.14%	PE
	江苏索普化工股份有限公司	745.04	7.97%	发泡剂
	南京普莱克贸易有限公司	701.59	7.51%	PE
	合计	4,687.03	50.15%	
2018 年度	中国石油天然气股份有限公司	2,080.68	26.95%	PE
	世颐国际贸易（上海）有限公司	1,232.03	15.96%	PE
	江苏索普化工股份有限公司	929.72	12.04%	发泡剂
	南京德贝达新材料有限公司	454.20	5.88%	EVA
	甘肃龙昌石化集团有限公司	366.89	4.75%	PE
	合计	5,063.52	65.59%	
2017 年度	江苏索普化工股份有限公司	596.67	10.51%	发泡剂
	金发科技股份有限公司	577.32	10.17%	PE、EVA
	中国石油天然气股份有限公司	547.80	9.65%	PE
	南京德贝达新材料有限公司	426.53	7.51%	EVA
	世颐国际贸易（上海）有限公司	411.92	7.26%	PE
	合计	2,560.24	45.10%	

注：同一控制下供应商已合并计算采购金额；南京德贝达新材料有限公司曾用名“南京德倍达化工科技发展有限公司”

2) 报告期各期前五大供应商基本情况(含设立时间、注册资本、股权结构、经营规模、主营业务等信息、是否存在刚成立即成为公司主要供应商的情形)如下:

① 中国石油天然气股份有限公司

公司名称	中国石油天然气股份有限公司
注册资本	18,302,097.00 万元
法定代表人	戴厚良

统一社会信用代码/注册号	91110000710925462X
经营范围	原油及天然气的勘探、开发、生产和销售；原油及石油产品的炼制，基本及衍生化工产品、其他化工产品的生产和销售；炼油产品的销售以及贸易业务；天然气、原油和成品油的输送及天然气的销售
股权结构（截至 2020 年 6 月 30 日）	中国石油天然气集团有限公司 80.25%、香港中央结算（代理人）有限公司-11.42%、中石油集团—中信建投证券—17 中油 E2 担保及信托财产专户中石油集团—中信建投证券（中油 E2 担保及信托财产专户）2.09%、中石油集团—中信建投证券—17 中油 EB 担保及信托财产专户中石油集团—中信建投证券—（中油 EB 担保及信托财产专户）1.12%、中国证券金融股份有限公司 0.62%、中国宝武钢铁集团有限公司 0.34%、中国冶金科工集团有限公司 0.31%、香港中央结算有限公司 0.15%、鞍钢集团有限公司 0.12%、中央汇金资产管理有限责任公司 0.11%
经营规模	2019 年营业收入 2,516,810.00 百万元、净利润 67,010.00 百万元
成立时间	1999 年 11 月
与公司合作起始时间	2012 年 1 月
是否存在刚成立即成为公司主要供应商的情形	否

注：经营规模数据来源于中国石油（601857）2019 年度报告

② 北京德信诚科技发展有限公司

公司名称	北京德信诚科技发展有限公司
注册资本	1,000.00 万元
法定代表人	王秀芬
统一社会信用代码/注册号	91110304755266165T
经营范围	技术开发、咨询、服务；销售仪器仪表、电器设备、化工设备、电子产品、通讯器材、化工材料（不含危险化学品）、钢材、建筑材料、装饰材料、百货。（企业依法自主选择经营项目，开展经营活动；依法须经批准的项目，经相关部门批准后依批准的内容开展经营活动；不得从事本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。）
股权结构	王秀芬 50.00%、倪金祥 50.00%
经营规模	非公众公司，未公示经营规模
成立时间	2003 年 10 月

与公司合作起始时间	2019年3月
是否存在刚成立即成为公司主要供应商的情形	否

### ③ 上海翔超实业有限公司

公司名称	上海翔超实业有限公司
注册资本	500.00 万元
法定代表人	邹力强
统一社会信用代码/注册号	91310116MA1J9DX27Y
经营范围	化工原料及产品（除危险化学品、监控化学品、烟花爆竹、民用爆炸物品、易制毒化学品），润滑油，仪器仪表，橡胶制品，机械设备，五金交电，电子产品，纸制品，水性涂料，金属材料销售，从事货物进出口及技术进出口业务，从事化工科技领域内的技术开发、技术服务、技术咨询，建筑设计，企业管理咨询，室内外装潢，园林工程，仓储服务（除危险品）。【依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动】
股权结构	上海翔超化工贸易有限公司 70.00%、邹力强 30.00%
经营规模	非公众公司，未公示经营规模
成立时间	2017年4月
与公司合作起始时间	2019年3月
是否存在刚成立即成为公司主要供应商的情形	否（公司与上海翔超实业有限公司（简称“翔超实业”）控股股东上海翔超化工贸易有限公司于2013年5月开始交易，与上海翔超同一控制下企业上海化工品交易市场经营管理有限公司于2015年4月开始进行交易。由于翔超实业及其关联方内部业务调整，公司的采购对象会在上海翔超或其关联方中变化，公司与上海翔超及同一控制下企业交易全部计入翔超实业。）

### ④ 江苏索普化工股份有限公司

公司名称	江苏索普化工股份有限公司
注册资本	104,834.83 万元
法定代表人	胡宗贵
统一社会信用代码/注册号	91321100134790773U
经营范围	危险化学品生产（仅限于安全生产许可证核定的产品）；化工原料及产品制造、销售；电力生产；蒸汽生产；自营和代

	理各类商品和技术的进出口业务；焊接气瓶检验。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）
股权结构（截至 2020 年 6 月 30 日前十大）	江苏索普（集团）有限公司 82.71 %、镇江国有投资控股集团有限公司 4.77%、中国东方资产管理股份有限公司 0.17%、翁凯毅 0.14%、宗凤贯 0.123%、刘美芳 0.11%、马孟青 0.10%、余乃勇 0.09%、蒋剑锋张浩宇 0.086%、翁佳慧 0.06%
经营规模	2019 年度营业收入 5.91 亿元、净利润-563.72 万元
成立时间	1996 年 9 月
与公司合作起始时间	2012 年 9 月
是否存在刚成立即成为公司主要供应商的情形	否

注：经营规模数据来自于江苏索普（600746）2019 年度报告

⑤南京普莱克贸易有限公司

公司名称	南京普莱克贸易有限公司
注册资本	600.00 万元
法定代表人	单海涛
统一社会信用代码/注册号	913201045520710501
经营范围	自营和代理各类商品及技术的进出口业务（国家限定企业经营或禁止进出口的商品和技术除外）；化工产品及其原料（不含危险品）、金属及有色金属产品及原料、电子产品、日用百货、服装、建筑装饰材料、通讯线材、机电设备、五金器材、冶金产品及原料销售；商务信息咨询、企业管理咨询。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）一般项目：塑料制品销售；医护人员防护用品批发；产业用纺织制成品销售（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）
股权结构	张义珍 100.00%
经营规模	非公众公司，未公示经营规模
成立时间	2010 年 4 月
与公司合作起始时间	2016 年 8 月
是否存在刚成立即成为公司主要供应商的情形	否

⑥ 世颐国际贸易（上海）有限公司

公司名称	世颐国际贸易（上海）有限公司
------	----------------

注册资本	100.00 万美元
法定代表人	张大海
统一社会信用代码/注册号	913101150900634773
经营范围	国际贸易、转口贸易、区内企业间的贸易及区内贸易代理；化工产品及其原料（危险化学品、易制毒化学品、特种化学品除外）、橡塑制品、五金交电、金属材料、机电设备的批发、进出口、佣金代理（拍卖除外）及相关配套业务，区内仓储（危险品除外）；贸易咨询。【依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动】
股权结构	ASTRON INTERNATIONAL LIMITED 100.00%
经营规模	非公众公司，未公示经营规模
成立时间	2014 年 1 月
与公司合作起始时间	2017 年 4 月
是否存在刚成立即成为公司主要供应商的情形	否

⑦ 南京德贝达新材料有限公司

公司名称	南京德贝达新材料有限公司
注册资本	500.00 万元
法定代表人	过晓
统一社会信用代码/注册号	913201150626417003
经营范围	化纤产品及原料、塑料制品及塑料原料、化工原料及产品、金属材料、建筑材料、钢材、纸制品、纺织品、食用生鲜农产品销售；自营和代理各类商品和技术的进出口业务（国家限定公司经营或禁止进出口的商品和技术除外）。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）一般项目：新材料技术推广服务（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）
股权结构	过晓 60.00%、黄桂香 40.00%
经营规模	非公众公司，未公示经营规模
成立时间	2013 年 4 月
与公司合作起始时间	2014 年 9 月
是否存在刚成立即成为公司主要供应商的情形	否



⑧ 甘肃龙昌石化集团有限公司

公司名称	甘肃龙昌石化集团有限公司
注册资本	12,000.00 万元
法定代表人	李龙宝
统一社会信用代码/注册号	91620100681512748U
经营范围	塑料、化工产品及其原料（不含危险品、剧毒品），二类机电、金属材料（不含贵稀有金属）、建筑材料、五金交电、日用百货、装饰材料、轮胎、润滑油、沥青的批发零售；硝酸、硫酸、甲苯、丁酮、丁二烯、苯、石脑油、硫磺、甲醛、乙醇、丙烯酸甲酯、丙烯酸乙酯、丙烯酸正丁酯、丁醇、1,2-二甲苯、1,3-二甲苯、1,4-二甲苯、苯乙烯、丙烯酸、甲醇（仅限工业用途）、异丁烯、异戊二烯、乙苯、丙酮、液化石油气、盐酸、环戊二烯、正丁烯、环氧乙烷、液氨、丁烷、戊烷、丙烯、苯酚、丙烯腈的批发（不含存储）；一般货物仓储；研制、开发、生产和销售塑料棚膜、地膜、塑料管道、吹塑桶及塑料制品，PP-C, PEM 新型建材，工程塑料。（仅限分支机构经营）【依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动】***
股权结构	李龙宝 90.00%、李海宝 10.00%
经营规模	非公众公司，未公示经营规模
成立时间	2008 年 10 月
与公司合作起始时间	2016 年 1 月
是否存在刚成立即成为公司主要供应商的情形	否

⑨ 金发科技股份有限公司

公司名称	金发科技股份有限公司
注册资本	257,362.2343 万元
法定代表人	袁志敏
统一社会信用代码/注册号	91440101618607269R
经营范围	日用塑料制品制造；医疗卫生用塑料制品制造；安全帽及塑料橡胶帽制造；塑料零件制造；塑料地板制造；塑料包装箱及容器制造；塑料人造革、合成革制造；塑料丝、绳及编织品制造；塑料板、管、型材制造；塑料保护膜制造；塑料薄膜制造；塑料粒料制造；初级形态塑料及合成树脂制造（监控化学品、

	危险化学品除外);降解塑料制品制造;新材料技术咨询、交流服务;企业自有资金投资;物流代理服务;材料科学研究、技术开发;电子设备回收技术咨询服务;金属制品批发;化工产品批发(危险化学品除外);办公用机械制造;货物进出口(专营专控商品除外);技术进出口;场地租赁(不含仓储);房地产开发经营;其他仓储业(不含原油、成品油仓储、燃气仓储、危险品仓储);生物分解塑料制品制造;仓储代理服务;新材料技术开发服务;商品批发贸易(许可审批类商品除外);新材料技术转让服务;新材料技术推广服务;日用化工专用设备制造;泡沫塑料制造;棉纺纱加工;棉织造加工;棉印染精加工;毛条和毛纱线加工;毛织造加工;毛染整精加工;麻纤维纺前加工和纺纱;麻织造加工;麻染整精加工;缫丝加工;绢纺和丝织加工;丝印染精加工;化纤织造加工;化纤织物染整精加工;针织或钩针编织物织造;针织或钩针编织物印染精加工;针织或钩针编织品制造;床上用品制造;毛巾类制品制造;窗帘、布艺类产品制造;其他家用纺织制成品制造;非织造布制造;绳、索、缆制造;纺织带和帘子布制造;篷、帆布制造;其他非家用纺织制成品制造;物业管理;再生资源回收与批发
股权结构(截至2020年6月30日前十大)	袁志敏 19.83%、熊海涛 8.40%、李南京 3.53%、宋子明 2.76%、金发科技股份有限公司-2016年度员工持股计划 2.75%、中国证券金融股份有限公司 2.68%、中央汇金资产管理有限责任公司 2.20%、夏世勇 2.10%、熊玲瑶 1.75%、深圳市明达资产管理有限公司-明达 12 期私募投资基金 1.30%
经营规模	2019年度营业收入 292.86 亿元、净利润 12.64 亿元
成立时间	1993 年 5 月
与公司合作起始时间	2016 年 12 月
是否存在刚成立即成为公司主要供应商的情形	否

注：经营规模数据来源于金发科技(600143)2019 年度报告

2. 主要供应商与公司、控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其关系密切人员以及本次发行中介机构及签字人员，是否存在关联关系或其他未披露的利益安排

公司主要供应商与公司、控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其关系密切人员以及本次发行中介机构及签字人员不存在关联关系或其他未披露的利益安排。

(二) 分 PE、PP、EVA、发泡剂等补充披露发行人向主要供应商采购的产品类别、数量、单价、金额及采购金额变动的原因, 对比其他供应商采购价格, 披露同类产品相关采购价格是否存在显著差异

1. PE 采购情况

报告期内, 公司 PE 采购金额超过原材料金额的 60%, 公司向前五大 PE 供应商采购 PE 情况如下:

期间	供应商名称	数量 (吨)	金额 (万元)	单价 (万元/吨)
2020 年 1-6 月	中国石油天然气股份有限公司	1,313.85	899.99	0.68
	南京普莱克贸易有限公司	699.60	534.88	0.76
	甘肃龙昌石化集团有限公司	192.00	131.62	0.69
	金发科技股份有限公司	150.65	129.90	0.86
	湖北宇塑新材料有限公司	74.25	60.67	0.82
	合计	2,430.35	1,757.06	0.72
2019 年度	中国石油天然气股份有限公司	2,064.55	1,688.59	0.82
	上海翔超实业有限公司	978.99	760.79	0.78
	南京普莱克贸易有限公司	903.30	701.59	0.78
	金发科技股份有限公司	547.34	603.16	1.10
	世颐国际贸易(上海)有限公司	717.43	589.19	0.82
	合计	5,211.60	4,343.33	0.83
2018 年度	中国石油天然气股份有限公司	2,421.23	2,080.68	0.86
	世颐国际贸易(上海)有限公司	1,393.02	1,232.03	0.88
	甘肃龙昌石化集团有限公司	426.13	366.89	0.86
	金发科技股份有限公司	258.93	298.68	1.15
	武汉中化塑胶制品有限公司	250.95	210.33	0.84
	合计	4,750.25	4,188.61	0.88

期间	供应商名称	数量（吨）	金额（万元）	单价（万元/吨）
2017 年度	中国石油天然气股份有限公司	622.95	547.80	0.88
	金发科技股份有限公司	480.34	524.72	1.09
	世颐国际贸易(上海)有限公司	453.09	411.92	0.91
	上海翔超实业有限公司	405.99	398.49	0.98
	甘肃龙昌石化集团有限公司	375.99	349.12	0.93
	合计	2,338.36	2,232.05	0.95

注：同一控制下供应商已合并计算采购金额

#### (1) PE 供应商采购金额变化的主要原因

PE 为大宗商品，市场供应较为充足，生产厂商则主要为国内国际的大型石化企业，市场上 PE 的供应商中贸易商较多，市场价格较为公开透明，同一生产厂商生产的同一牌号 PE 在各区域的价格差异较小。公司由于产品种类众多，需要采购多个生产厂商众多牌号的 PE，公司会根据 PE 生产厂商、供应的稳定性、产品价格、服务质量等确定 PE 供应商名单。具体采购时会根据采购时点的具体价格和供货速度，确定具体供应商，因此不同期间供应商采购金额存在变化。2017-2019 年，公司 PE 采购总金额随着公司生产规模增长而增长。

#### (2) PE 供应商价格变化和差异情况

报告期内，公司 PE 采购价格整体处于下降趋势，与 PE 大宗商品的价格变化趋势基本一致。其中公司向金发科技（600143）平均采购价格较高主要原因为：公司主要向其采购部分进口特殊 PE 原材料，采购价格高于国内的 PE 价格。

#### (3) 主要供应商和非主要供应商的价格比较情况

报告期内，公司 PE 采购价格如下：

单位：万元/吨

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
向前五大 PE 供应商采购平均价格	0.72	0.83	0.88	0.95
向其他供应商 PE 采购平均价格	0.74	0.84	0.85	0.97

如上表所示，报告期内，公司向前五大 PE 供应商采购平均价格同向其他

供应商 PE 采购平均价格差异较小。

## 2. EVA 采购情况

报告期内，公司向主要 EVA 供应商采购情况如下：

期间	供应商名称	数量（吨）	金额（万元）	单价（万元/吨）
2020 年 1-6 月	北京德信诚科技发展有限公司	319.99	317.88	0.99
	南京德贝达新材料有限公司	64.00	57.06	0.89
	金发科技股份有限公司	0.40	0.39	0.97
	合计	384.39	375.33	0.98
2019 年度	北京德信诚科技发展有限公司	711.97	791.02	1.11
	南京德贝达新材料有限公司	112.50	128.68	1.14
	杭州旭达贸易有限公司	32.01	34.07	1.06
	合计	856.48	953.76	1.11
2018 年度	南京德贝达新材料有限公司	392.84	420.01	1.07
	杭州旭达贸易有限公司	267.23	290.33	1.09
	武汉欣联创塑化有限公司	10.00	11.47	1.15
	合计	670.07	721.80	1.08
2017 年度	南京德贝达新材料有限公司	369.66	396.76	1.07
	杭州旭达贸易有限公司	231.09	252.02	1.09
	金发科技股份有限公司	20.00	22.91	1.15
	合计	620.76	671.69	1.08

报告期内，公司向其他 EVA 供应商采购量极少。

报告期内，公司 EVA 价格采购总金额随着公司规模增加而持续增加，公司采购的 EVA 总体价格基本稳定，但由于向供应商采购 EVA 生产厂商或牌号的不同、采购时点市场价格不同等原因，公司采购价格会有所差异。

## 3. 发泡剂采购情况

报告期内，公司主要向江苏索普化工股份有限公司采购发泡剂，具体情况如下：

期间	供应商名称	数量（吨）	金额（万元）	单价（万元/吨）
2020年1-6月	江苏索普化工股份有限公司	278.12	346.99	1.25
2019年度	江苏索普化工股份有限公司	570.82	745.04	1.31
2018年度	江苏索普化工股份有限公司	629.13	929.72	1.48
2017年度	江苏索普化工股份有限公司	387.15	596.67	1.54

江苏索普化工股份有限公司是国内发泡剂的主要供应商，报告期内为保证产品质量以及综合考虑市场价格情况，公司主要向江苏索普采购发泡剂。2019年公司发泡剂采购量减少主要因为公司产品结构有所变化，2019年，发泡倍率为10倍以下产品的销售数量（以面积计）占比为49.91%，较2018年增加14.58个百分点，由于产品整体发泡倍率下降，所需要的发泡剂数量有所下降。报告期发泡剂价格整体处于下降趋势。

#### 4. PP采购情况

报告期内，公司向主要PP供应商采购PP情况如下：

期间	供应商名称	数量（吨）	金额（万元）	单价（万元/吨）
2020年1-6月	浙江特产天地塑化有限公司	2.75	2.68	0.97
	金叶心（深圳）科技有限公司	0.20	0.35	1.77
	合计	2.95	3.03	1.03
2019年度	供应商2	100.63	105.95	1.05
	湖北齐鑫塑化有限公司	99.00	76.08	0.77
	供应商1	66.00	63.14	0.96
	合计	265.63	245.17	0.92
2018年度	湖北齐鑫塑化有限公司	160.00	130.07	0.81
	东莞市锦缘化工有限公司	32.78	41.48	1.27

	合计	192.78	171.55	0.89
2017 年度	东莞市锦缘化工有限公司	27.18	34.25	1.26
	南京德贝达新材料有限公司	5.00	6.77	1.35
	合计	32.18	41.02	1.28

报告期内，由于公司 IXPP 生产量较少，PP 采购量也相应较少。2017 年和 2019 年，除上述供应商外，公司向其他 PP 供应商采购量极少；2018 年和 2020 年 1-6 月，公司仅向 2 个供应商采购 PP 采购。

报告期内，由于向不同供应商采购的 PP 的生产厂商或牌号的不同、采购时点市场价格的不同，公司采购价格会有所差异，通常进口 PP 的价格会较高。由于公司向供应商 2、东莞市锦缘化工有限公司、南京德贝达新材料有限公司、金叶心（深圳）科技有限公司等采购的 PP 为进口材料，价格高于向其他供应商的采购价格。

**（三）披露发行人向贸易商采购的原因、最终供应商名称，向贸易商采购原材料种类、金额及占比，采购价格公允性，贸易商与发行人及其关联方是否存在关联关系或其他未披露的利益安排**

1. 公司向贸易商采购原因及采购价格的公允性

(1) 公司向贸易商采购原材料情况如下：

报告期内，公司向贸易商采购的比例较高，采购的原材料种类均为 PE、PP、EVA 等化工品。具体情况如下：

项目	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
向贸易商采购原材料金额	1,842.45	56.52%	6,272.60	67.12%	4,047.09	52.43%	3,866.29	68.12%
向直接生产商采购原材料金额	1,417.24	43.48%	3,073.20	32.88%	3,672.65	47.57%	1,809.81	31.88%
合计	3,259.69	100.00%	9,345.80	100.00%	7,719.74	100.00%	5,676.09	100.00%

报告期内，公司向直接生产商及贸易商采购比例波动的主要原因为：1) 公

司对主要产品性能不断改进，产品原材料配比也不断更新，不同化工品原材料各期的直接生产商及贸易商有时会发生变动；2) 部分化工品原材料直接生产商各期对不同地域的销售配额不同，进而对特定原材料的销售设置了限额，公司在无法向直接生产商购买原材料时会选择通过贸易商采购。

(2) 向贸易商采购的原因

公司原辅料供应商中存在贸易公司，公司未直接向最终供应商进行采购的原因主要为：1) 部分化工品原材料直接生产商各期对不同地域的销售配额不同，进而对特定原材料的销售设置了限额，公司在无法向直接生产商购买原材料时会选择通过贸易商采购；2) 通常化工企业规模较大，经销模式是化工产品销售的主要销售模式；3) 为保证交易效率，化工产品生产商通常要求客户保证一定的月度或年度采购金额，该种情形公司采购灵活性较低；4) 部分经销商在公司附近设有仓库，相比生厂商具有更高的交货效率。

公司供应商中的贸易商主要包括国际或国内大型化工品原材料生产企业授权经销商或地区大型多品牌授权经销商，以上贸易商均通过了公司筛选和审批流程。

(3) 与贸易商的定价情况

公司向主要贸易商的采购价格主要受以下几个因素影响：1) 同类大宗商品公开价格；2) 多个供应商报价比较；3) 公司需求的紧急程度。

公司采购部门对每笔订单均采取询价、议价、比价的方式确定最终的采购价格，公司向主要贸易商的采购价格公允。

2. 主要贸易商情况

公司向报告期各期前五大主要贸易商的采购金额及占比情况如下：

期间	供应商	主要最终生产商名称	主要原材料种类	采购金额	占比
2020年 1-6月	南京普莱克贸易有限公司	沙特基础工业	PE	534.88	16.41%
	北京德信诚科技发展有限公司	北京东方石油化工有限公司	EVA	317.88	9.75%
	甘肃龙昌石化集团有限公司	兰州石化	PE	131.62	4.04%
	金发科技股份有限公司	陶氏化学	PE	130.29	4.00%



	汤研联（上海）贸易有限公司	Thomson Research Associates Inc.（加拿大）	助剂	87.21	2.68%
2019年度	北京德信诚科技发展有限公司	北京东方石油化工有限公司	EVA	791.02	8.46%
	上海翔超实业有限公司	中国石化	PE	760.79	8.14%
	南京普莱克贸易有限公司	沙特基础工业	PE	701.59	7.51%
	金发科技股份有限公司	陶氏化学	PE	603.51	6.46%
	世颐国际贸易（上海）有限公司	沙特基础工业	PE	590.78	6.32%
2018年度	世颐国际贸易（上海）有限公司	沙特基础工业	PE	1,232.03	15.96%
	南京德贝达新材料有限公司	北京东方石油化工有限公司、江苏斯尔邦石化有限公司	EVA、PE	454.20	5.88%
	甘肃龙昌石化集团有限公司	兰州石化	PE	366.89	4.75%
	金发科技股份有限公司	陶氏化学	PE	298.68	3.87%
	杭州旭达贸易有限公司	北京东方石油化工有限公司、中国石油	EVA	290.33	3.76%
2017年度	金发科技股份有限公司	陶氏化学	PE、EVA	577.32	10.17%
	南京德贝达新材料有限公司	北京东方石油化工有限公司、江苏斯尔邦石化有限公司	EVA	426.53	7.51%
	世颐国际贸易（上海）有限公司	沙特基础工业	PE	411.92	7.26%
	上海翔超实业有限公司	兰州石化	PE	398.49	7.02%
	甘肃龙昌石化集团有限公司	中国石化、中国石油	PE	349.12	6.15%

3. 贸易商与公司及其关联方是否存在关联关系或其他未披露的利益安排  
经查询主要贸易商的工商信息及根据主要贸易商提供的关联关系确认函，公司及关联方与贸易商不存在关联关系或其他未披露的利益安排。

（四）列示报告期各期供应商的区域分布情况及供应商家数、采购金额区间分布情况、新增供应商采购金额及占当期采购金额比重，退出供应商采购金

额及占退出前一年度采购金额比重，分析报告期各期数量变化以及新增、退出供应商的原因

### 1. 供应商区域分布

报告期内，公司供应商数量分区域情况如下：

单位：个

项目	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
华东	28	43	32	42
华中	9	17	17	16
华南	7	15	14	12
其他	7	10	9	15
合计	51	85	72	85

公司的主要原材料为 PE、EVA、PP 等石油化工产品，而公司主要供应商亦位于国内石化工业较为发达的华东、华中和华南地区，且公司的主要生产基地亦位于华中和华东地区，因此公司主要供应商分布情况具有合理性。2020 年上半年，由于受新冠肺炎疫情的影响，广德工厂和汉川工厂分别停工近 1 个月和 2 个月，公司原材料采购数量和品种相对较少，加上公司为减少采购管理成本对主要供应商的采购趋于集中，导致供应商的数量大幅下降。

### 2. 向供应商采购金额区间分布

报告期内，公司供应商数量按金额区间分布情况如下：

单位：个

项目	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
500万元以上	2	7	3	3
300-500万元	2	1	2	5
100-300万元	3	12	9	6
100万元以内	44	65	58	71
合计	51	85	72	85

注：以上金额区间包含下限但不包含上限

2017-2019年，公司规模持续增长，采购金额相应增长，2019年向单个供应商采购金额大于500万元的供应商数量较2018年大幅增加。

### 3. 新增供应商和退出供应商情况

公司建立了完善的供应商评价与选择管理方法，并制定了《供应商管制程序》予以规范，根据采购原材料的种类、数量、价格、信用期、服务质量等综合选定供应商。报告期内，公司存在退出和新增供应商的情形，主要原因为：公司对主要产品性能不断改进，产品原材料配比也不断更新，不同化工品原材料各期的直接生产商及贸易商有时会发生变动，公司的供应商需要相应发生变化；公司一直积极开发价格和服务等条件更优的供应商，公司同新的供应商达成稳定的合作后可能会终止与原供应商的合作。

2020年上半年，由于受新冠肺炎疫情的影响，广德工厂和汉川工厂分别停工近1个月和2个月，公司原材料采购数量和品种相对较少，加上公司为减少采购管理成本对主要供应商的采购趋于集中，导致供应商的数量大幅下降；公司2020年上半年仅增加采购金额较低的少量供应商。公司2018年和2019年，供应商变化情况如下：

项目	新增供应商			退出供应商		
	数量 (个)	当年采购 金额 (万元)	占当年采购 金额比例	数量 (个)	上一年度采购 金额(万元)	占上一年采 购金额比例
2019年度	35	1,785.08	19.10%	22	317.99	4.12%
2018年度	17	80.80	1.05%	30	446.83	7.87%

#### (1) 2018年新增和退出的供应商情况

2018年新增供应商17家，2018年的采购金额为80.80万元，2018年退出供应商30家，2017年的采购金额为446.83万元，占2017年采购金额的7.87%，退出供应商中没有采购金额超过200万的供应商。

#### (2) 2019年新增和退出的供应商情况

2019年新增供应商35家，2019年的采购金额为1,785.08万元，其中采购金额超过200万元的供应商为北京德信诚科技发展有限公司和上海满蓓实业发展有限公司，公司2019年向其采购金额分别为791.01万元和258.81万元。

2019年退出供应商22家，2018年采购金额为317.99万元，占2018年采

购金额的 4.12%，其中采购金额超过 200 万元的为上海石化（600688），2018 年采购金额为 206.95 万元。

### （3）主要供应商变化的原因

#### 1) 北京德信诚科技发展有限公司

2019 年公司向北京德信诚科技发展有限公司主要采购 EVA，北京德信诚科技发展有限公司为北京东方石油化工有限公司（中国石化全资子公司）的代理商，相比其他代理商，北京德信诚科技发展有限公司在供货速度和价格方面有一定的优势，公司 2019 年集中向北京德信诚科技发展有限公司采购 EVA。

#### 2) 上海石化

公司采购上海石化生产的 PE 材料金额较小且数量存在一定波动。由于公司 2018 年从上海石化采购量较少，2019 年未获得直接向上海石化采购资格。因此公司 2019 年起向上海翔超实业有限公司和上海满蓓实业发展有限公司等采购相应产品。

#### 3) 上海满蓓实业发展有限公司

2019 年公司向上海满蓓实业发展有限公司采购上海石化生产的 PE 材料，新增该供应商主要为了丰富公司的采购渠道，保证供应的稳定性。

### （五）核查程序

1. 对主要原材料供应商进行实地走访，以了解其背景、生产经营规模、与公司的合作情况及是否存在关联关系或其他利益安排等；
2. 取得主要原材料供应商的营业执照、公司章程等资料，并通过网络查询其基本工商信息；
3. 取得报告期公司原材料采购统计表，了解公司向主要供应商采购的材料类别、数量、单价及金额情况，分析采购金额变动的原因，并将主要供应商采购价格与其他供应商采购价格进行比较，分析是否存在显著差异；了解向贸易商采购原材料的种类、金额及其占比，分析采购价格的公允性；了解报告期各期供应商区域分布情况、供应商家数和采购金额区间分布情况、各期新增供应商、退出供应商情况；
4. 对公司采购负责人进行访谈，了解公司向贸易商采购的原因、最终供应商名称及报告期新增供应商、退出供应商的原因。

## （六）核查意见

1. 公司主要供应商不存在刚成立即成为公司主要供应商的情形；主要供应商与公司、控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其关系密切人员以及本次发行中介机构及签字人员不存在关联关系或其他未披露的利益安排；

2. 公司报告期内 PE、PP、EVA、发泡剂等主要供应商采购变动和公司的产品结构、产品配方、与供应商的合作情况等相关，具有合理性；公司向不同供应商采购同类产品的价格差异具有合理性；

3. 公司向贸易商采购具备合理性；公司向贸易商采购价格公允；贸易商与公司及其关联方不存在关联关系或其他未披露的利益安排；

4. 报告期各期供应商数量变化及新增、退出供应商具备合理性。

## 五、关于营业成本

招股说明书披露，报告期各期，发行人主营业务成本分别为 8,356.24 万元、12,378.58 万元、16,041.35 万元，公司主要产品的直接材料成本占比约 55%左右。

请发行人：

（1）量化分析并披露原材料价格波动对生产经营的影响，发行人原材料采购价格是否与公开市场价格和大宗交易价格走势一致，是否充分提示原材料价格波动风险，与同行业可比公司采购价格是否存在差异；

（2）结合具体业务流程披露产品成本的核算流程和方法及是否符合《企业会计准则》的规定；

（3）量化分析并披露发行人报告期各期主营业务成本中直接材料、直接人工和制造费用变化的原因及合理性；

（4）披露单位成本和原材料采购价格的变动趋势是否一致，如不一致，分析原因及合理性；

（5）披露发行人采购的主要原材料的用途，报告期各期发行人采购与耗用主要材料数量、金额，耗用数量与结转成本数量、金额之间的对应关系；各产成品进销存数量、金额，产量与产成品入库数量是否匹配；

(6) 披露报告期各期生产员工的平均数量和薪酬水平，结合同行业或同地区工资水平，分析报告期各期的直接人工成本的合理性。

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。（审核问询函第十一条）

(一) 量化分析并披露原材料价格波动对生产经营的影响，发行人原材料采购价格是否与公开市场价格和大宗交易价格走势一致，是否充分提示原材料价格波动风险，与同行业可比公司采购价格是否存在差异

1. 公司主要原材料采购情况

公司主要产品所需主要原材料包括 PE、EVA、发泡剂及其他原材料。公司建立了合格供应商制度，与主要供应商保持长期稳定的合作关系，按照公司的质量控制体系要求进行管理，保证所需原材料的品质与供货周期。

2. 原材料价格波动对生产经营的影响

报告期内，公司采购的主要原材料为 PE、EVA、发泡剂，合计占原材料采购金额的比例 80%以上。

报告期内，公司采购主要原材料金额如下：

分类	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
PE	1,908.23	58.54%	6,061.53	64.86%	5,000.85	64.78%	3,661.17	64.50%
EVA	375.53	11.52%	954.12	10.21%	721.80	9.35%	672.22	11.84%
发泡剂	367.67	11.28%	810.35	8.67%	945.42	12.25%	698.05	12.30%
合计	2,651.43	81.34%	7,826.00	83.74%	6,668.07	86.38%	5,031.44	88.64%

报告期内，主要原材料的采购价格变动对公司盈利影响如下：

(1) PE

项目	计算公式	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
耗用数量（吨）	A	2,694.55	7,213.28	5,597.67	3,680.55
本年平均采购单价（万元/吨）	B	0.72	0.83	0.88	0.96
上年平均采购单价（万元/吨）	C	0.83	0.88	0.96	

影响营业利润金额（万元）	$D=-A*(B-C)$	296.40	360.66	447.81	
本年营业利润金额（万元）	E	3,483.28	6,506.52	4,111.22	2,931.02
影响比例	$F=D/E$	8.51%	5.54%	10.89%	

2018 年度、2019 年度及 2020 年 1-6 月，公司 PE 材料采购单价波动对营业利润的影响金额分别为 447.81 万元、360.66 万元和 296.40 万元，占当期营业利润的比重分别为 10.89%、5.54%和 8.51%。PE 采购价格的下降提升了公司的毛利率水平，增强了公司的盈利能力。

### (2) EVA

项目	计算公式	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
耗用数量（吨）	A	347.87	854.94	674.35	621.04
本年平均采购单价（万元/吨）	B	0.98	1.11	1.08	1.08
上年平均采购单价（万元/吨）	C	1.11	1.08	1.08	
影响营业利润金额（万元）	$D=-A*(B-C)$	45.22	-25.65	0.00	
本年营业利润金额（万元）	E	3,483.28	6,506.52	4,111.22	2,931.02
影响比例	$F=D/E$	1.30%	-0.39%	0.00%	

2018 年度、2019 年度及 2020 年 1-6 月，公司 EVA 材料采购单价波动对营业利润的影响较小。

### (3) 发泡剂

项目	计算公式	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
耗用数量（吨）	A	226.12	644.37	590.89	397.54
本年平均采购单价（万元/吨）	B	1.30	1.38	1.49	1.61
上年平均采购单价（万元/吨）	C	1.38	1.49	1.61	
影响营业利润金额（万元）	$D=-A*(B-C)$	18.09	70.88	70.91	
本年营业利润金额（万元）	E	3,483.28	6,506.52	4,111.22	2,931.02

影响比例	F=D/E	0.52%	1.09%	1.72%	
------	-------	-------	-------	-------	--

2018 年度、2019 年度及 2020 年 1-6 月，公司发泡剂材料采购单价波动对营业利润的影响金额分别为 70.91 万元、70.88 万元和 18.09 万元，占当期营业利润的比重分别为 1.72%、1.09%和 0.52%。发泡剂采购价格的下降有助于提升公司的毛利率水平。

因此，原材料价格波动对公司生产经营存在一定影响。

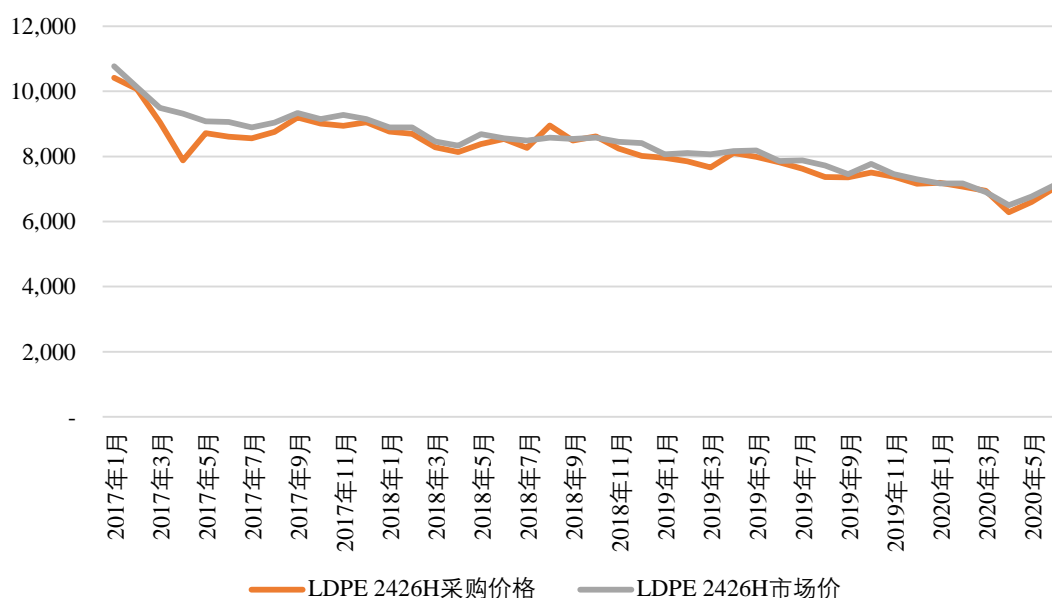
### 3. 公司原材料采购价格与公开市场价格和大宗交易价格走势较为一致

报告期内，公司采购的主要原材料为 PE、EVA、发泡剂，合计占原材料采购金额的比例 80%以上。

#### (1) PE 价格

报告期内，由于原油价格呈下降趋势，公司主要原材料 PE 粒子的价格整体亦呈现下降趋势。LDPE（PE 的一种）为公司采购量与使用量最大的原材料，其采购价格与市场价格在报告期内基本一致，具体如下：

LDPE市场价与采购价对比（元/吨）



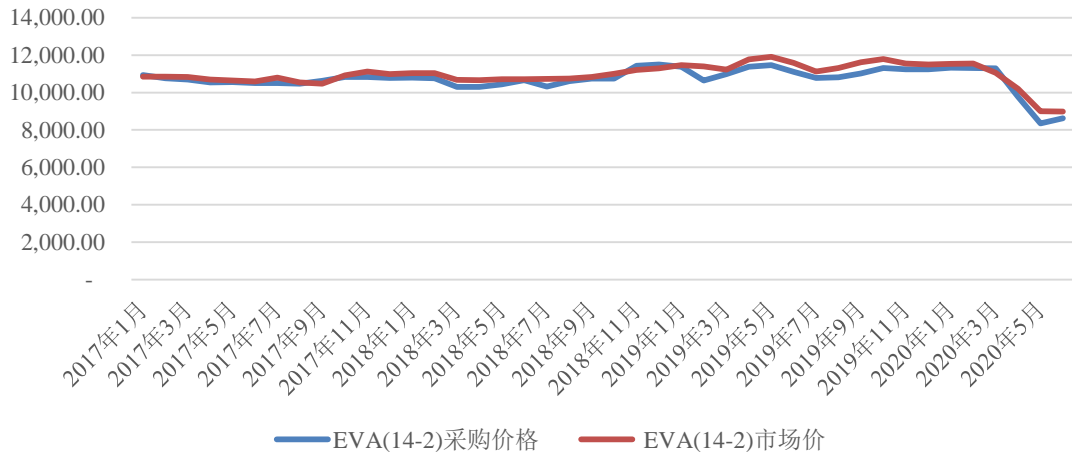
注：数据来源于 Wind

#### (2) EVA 价格

报告期内，公司 EVA 采购价格与市场价格趋势基本一致，具体如下：



EVA市场价与采购价对比 (元/吨)



注：数据来源于 Wind

(3) 发泡剂价格

报告期内，公司发泡剂采购价格与市场价格趋势基本一致，具体如下：

单位：万元/吨

项目	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
公司平均采购单价	1.30	1.38	1.49	1.61
江苏索普平均销售单价	未披露	1.36	1.53	1.56
价格差异		1.47%	-2.61%	3.21%

注：江苏索普（股票代码：600746），主要产品为各类发泡剂。江苏索普的发泡剂平均销售单价根据其年度报告计算所得

4. 原材料价格波动的风险

报告期内，原材料成本占公司产品总成本比例约为 55%，因此原材料价格对公司单位产品成本具有较大影响。公司产品的主要原材料为 PE、EVA、发泡剂等石油化工产品，而石油化工产品价格主要随国际原油价格波动而变化。报告期内，由于原油价格下降，公司原材料采购价格整体呈现下降趋势。国际原油价格受国际市场需求变动、国际地缘政治发展状况、经济周期等多方面因素影响，未来原油价格存在不确定性。若未来国际原油价格有所走高，公司主要原材料 PE、EVA、发泡剂等价格将随之上涨。如公司未能及时相应提高产品售价，将在一定时期内影响公司产品毛利率及盈利水平。

## 5. 与同行业可比公司采购价格的差异情况

作为公司的同行业可比公司，拟上市公司润阳科技的部分产品与公司较为相近，原材料存在一定可比性且报告期时间段相同，因此公司选取润阳科技招股说明书中披露的原材料价格进行对比。

占公司采购金额比例较大的前三大原材料种类为 PE 粒子(LDPE 为主)、EVA、发泡剂；占润阳科技采购金额比例较大的前三大原材料种类为 LDPE、抗菌料、ADC 发泡剂。公司与润阳科技采购的 PE 粒子、发泡剂采购价格差异明细如下：

分类	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
本公司采购 PE 单价（万元/吨）	0.72	0.83	0.88	0.96
润阳科技采购的 LDPE 单价（万元/吨）	0.68	0.78	0.84	0.87
价格差异	5.88%	6.41%	4.76%	10.34%
本公司发泡剂单价（万元/吨）	1.30	1.38	1.49	1.61
润阳科技发泡剂单价（万元/吨）	1.09	1.14	1.34	1.40
价格差异	19.27%	21.05%	11.19%	15.00%

数据来源：浙江润阳新材料科技股份有限公司招股说明书

PE 采购单价差异的主要原因为公司与润阳科技采购的原材料品种存在差异。公司采购的 PE 粒子主要是 LDPE（低密度聚乙烯），还包括 UHMWPE（超高分子量聚乙烯）和 LLDPE（线性低密度聚乙烯）等原材料，UHMWPE 和 LLDPE 的采购单价普遍比 LDPE 高，因此拉高公司的 PE 粒子采购单价，而润阳科技披露的价格为 LDPE 采购单价。

发泡剂采购单价差异的主要原因为公司产品的特性和应用领域较多，对发泡剂粒径、发泡性能、分散性能等特性均有较高要求，因此采购的发泡剂价格较高。

### （二）结合具体业务流程披露产品成本的核算流程和方法及是否符合《企业会计准则》的规定

公司主要产品为高分子泡沫塑料中的聚烯烃发泡材料，主要生产流程为造粒、挤片、辐照、发泡等工艺。

公司产品成本采用综合结转分步法，对造粒、挤片、辐照、发泡等工序进

行分步归集和核算，公司产品成本主要包括直接材料、直接人工和制造费用等项目。公司产品成本具体归集和核算的流程、对象和方法如下：

#### 1. 直接材料归集和核算的流程、对象和方法

公司工艺部门创建和维护每个规格产品所耗用材料的 BOM 清单，确定材料的基本定额成本。公司计划部门依据销售订单、客户交期、库存情况安排生产部门的生产计划；计划部门依据 BOM 清单和生产计划申请备料；仓库部门依据计划部门提交的备料单进行备料；生产部门根据生产计划开具生产领料单向仓库申请领料出库。

生产领料单上有生产产品所对应的编码、生产制令单号、领用数量等必要信息。生产领料单由仓管员和计划部门物料员审核确认。

每月末，公司供应链系统内所有单据均经审核完毕后，供应链部门对供应链系统进行关账。当月生产领料单的信息将根据生产制令单号被全部归集到生产制令单号所对应的生产工序中，领料数量将被归集为对应生产工序所耗用的材料数量。

公司按照月末一次加权平均法计算材料的发出单价和金额，材料发出金额按照对应的生产工序进行归集。

对于各工序当月完工的产品，当月该生产工序耗用材料金额根据与各规格型号产品定额成本的比重分配至各产品中。在产品则根据盘点数量\*定额成本核算金额。

公司每半年度修正一次材料的定额成本。如遇材料成本发生重大变化时，则不定期地及时修正定额成本。

#### 2. 直接人工归集和核算的流程、对象和方法

公司直接人工主要是为生产制造产品而发生的直接人工成本。对于可以具体归属于某一生产工序的直接人工，该部分直接人工将被直接归集到所归属的生产工序中；对于不能够具体归属于某一生产工序的直接人工，即共耗人工，则根据每月各个生产工序人工工时总额的比重，被分配到具体生产工序中。人工工时由生产统计员提供。

某生产工序分配的共耗人工计算公式为：

某生产工序分配的共耗人工=某生产工序当月人工工时总额/所有生产工序

当月人工工时总额\*当月共耗人工成本总额

每月末，公司计算当月的人工成本总额，并根据以上归集原则在各生产工序中进行归集。在每个生产工序中，该工序的人工成本则按各规格型号产品当月所耗用的人工工时进行分配。

某生产工序分配的某规格型号已完工产品的直接人工计算公式为：

某生产工序分配的某规格型号已完工产品的直接人工=某生产工序中某规格型号产品当月人工工时/该生产工序当月人工工时总额\*该生产工序当月直接人工

### 3. 制造费用归集和核算的流程、对象和方法

公司制造费用主要是为生产制造产品而发生的间接人工成本、厂房和设备折旧费、水电费、外协加工费、运输费以及厂房租赁费等。对于可以具体归属于某一生产工序的制造费用，该部分制造费用将被直接归集到所归属的生产工序中；对于不能够具体归属于某一生产工序的制造费用，则根据每月各个生产工序的机台工时总额的比重，被分配到具体生产工序中。机台工时由生产统计员提供。

某生产工序分配的共耗制造费用计算公式为：

某生产工序分配的共耗制造费用=某生产工序当月机台工时总额/所有生产工序当月机台工时总额\*当月共耗制造费用总额

每月末，公司计算当月的间接人工成本、设备折旧费、水电费、外协加工费、运输费和厂房租赁费，并根据以上归集原则在各生产工序中进行归集。在每个生产工序中，该工序的制造费用则按各规格型号产品当月所耗用的机台工时进行分配。

某生产工序分配的某规格型号已完工产品的制造费用=某生产工序中某规格型号产品当月机台工时/该生产工序当月机台工时总额\*该生产工序当月制造费用

### 4. 产品成本结转方法

公司各个生产工序的产品完工入库时，产品生产成本为按上述方法归集和核算的直接材料、直接人工和制造费用的合计金额。

公司产成品在销售出库时，按月末一次加权平均法结转产品的销售成本。

综上所述，公司采用的产品成本的核算流程和方法与公司自身业务流程相一致，符合《企业会计准则》的相关规定。

### （三）量化分析并披露发行人报告期各期主营业务成本中直接材料、直接人工和制造费用变化的原因及合理性

报告期内，公司主营业务成本中直接材料、直接人工和制造费用变动情况如下：

项目	2020年1-6月	2019年度		2018年度		2017年度
	金额	金额	增长率	金额	增长率	金额
直接材料	3,131.97	9,111.49	32.29%	6,887.44	42.62%	4,829.07
直接人工	701.95	1,768.62	30.06%	1,359.82	30.72%	1,040.29
制造费用	1,844.80	5,161.25	24.93%	4,131.32	66.12%	2,486.88
合计	5,678.72	16,041.35	29.59%	12,378.58	48.14%	8,356.24

2018年和2019年，公司主营业务成本较前一年的增幅分别为48.14%和29.59%，其中直接材料增幅分别为42.62%和32.29%，直接人工增幅分别为30.72%和30.06%，制造费用增幅分别为66.12%和24.93%，保持逐步增长的态势。2020年1-6月，受新冠疫情影响，公司主营业务成本、直接材料、直接人工和制造费用均有所下降。

#### 1. 直接材料

##### （1）直接材料金额变动分析

报告期内，公司主营业务成本中直接材料金额变动情况如下：

项目	2020年1-6月	2019年度		2018年度		2017年度
	金额/数量	金额/数量	变动率	金额/数量	变动率	金额/数量
直接材料金额	3,131.97	9,111.49	32.29%	6,887.44	42.62%	4,829.07
销售数量（万平方米）	2,802.73	7,259.53	27.24%	5,705.56	45.54%	3,920.22
PE耗用量（吨）	2,694.55	7,213.28	28.86%	5,597.67	52.09%	3,680.55

注：PE为公司主要的原材料，其采购金额占公司总采购金额比例超过60%。2018年和2019年，公司直接材料金额分别较前一年增加2,058.37万元和

2,224.05 万元，增幅分别为 42.62%和 32.29%，主要由于销售数量的大幅增加导致的原材料耗用大幅增加，其中主要原材料 PE 耗用量分别增加 1,917.12 吨和 1,615.61 吨，增幅分别为 52.09%和 28.86%，与直接材料金额变动情况基本一致。2020 年 1-6 月，受新冠疫情的影响，直接材料较上年有所下降，PE 耗用量与直接材料金额变动情况基本一致。

## (2) 单位直接材料变动分析

公司产品由于厚度及发泡倍率的差异导致单位平方米耗用的原材料差异较大。为增强数据可比性，将销售数量通过倍率和厚度数据折算为重量，以此来计算单位直接材料成本并用于分析。

报告期内，公司主营业务成本中以重量计算的单位直接材料成本和主要原材料采购平均价格情况如下：

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
销售数量（万平方米）	2,802.73	7,259.53	5,705.56	3,920.22
销售数量折算（万 KG）	257.45	651.80	478.58	299.13
单位直接材料成本(元/KG)	12.17	13.98	14.39	16.14
主要原材料采购平均价格(元/KG)	8.30	9.22	9.72	10.58
单位直接材料成本(元/KG)变动率	-12.97%	-2.85%	-10.84%	
主要原材料采购平均价格(元/KG)变动率	-9.98%	-5.14%	-8.13%	

注：主要原材料包括 PE、EVA、PP、发泡剂和色母，占总采购比重超过 90%

### 1) 单位直接材料成本与主要原材料价格变化趋势基本一致

公司单位直接材料成本 2018 年较 2017 年下降 10.84%，2019 年较 2018 年下降 2.85%，2020 年 1-6 月较 2019 年下降 12.97%；主要原材料采购平均价格 2018 年较 2017 年下降 8.13%，2019 年较 2018 年下降 5.14%，2020 年 1-6 月较 2019 年下降 9.98%，单位直接材料成本与原材料采购平均价格均呈逐年下降的趋势。

### 2) 产出率和产品结构变化是影响单位直接材料成本的重要因素

2020 年 1-6 月，公司单位直接材料成本较 2019 年下降 12.97%，略高于同

期主要原材料采购平均价格的下降幅度 9.98%，主要因为疫情期间产出率有所提高，具体情况如下：①疫情期间熟练员工流动性下降，生产员工熟练度整体提高，员工熟练度提高有效降低生产中不当损耗；②疫情期间市场原材料供应相对充裕，公司加强原材料采购和领料管理，提高材料与产品的匹配性，如对生产难度高的消费电子领域产品，挑选性能更匹配的原料进行生产，有效的提高产品的良品率；③公司广德工厂 2018 年逐步投入运营，定位为建筑装饰材料领域产品的生产中心，由于 2018 年和 2019 年订单增速较快，2018 年和 2019 年上半年汉川工厂仍承担较多建筑装饰材料领域产品的生产。2020 年 1-6 月疫情期间产能饱和度下降，公司广德和汉川两个工厂集约化的程度提高，有效提高了生产效率；④2020 年 1-6 月产能饱和度下降，公司对于部分设备进行了一定量改进，提高生产效率。例如公司通过设备改进提高发泡环节产品单位宽度的生产效率，在生产相同面积情形下，宽度越宽所需要的生产时长越短，消耗的电量和人工也就越少。

2019 年，公司单位直接材料成本较 2018 年下降 2.85%，略低于同期主要原材料采购平均价格的下降幅度 5.14%，主要系受到性能增强型产品销售数量增长和占产品整体比重上升的影响。性能增强型产品主要包括消费电子产品和汽车内饰材料，其生产工艺复杂，生产难度显著高于其他类型产品，生产效率较低，单位成本高于其他类型产品。2019 年公司产品销售结构调整，增大毛利率较高的性能增强型产品的销售。性能增强型产品销售数量由 2018 年的 354.49 万平方米增加到 2019 年的 543.51 万平方米，增幅 53.32%；销售占比由 2018 年的 6.21%增加到 2019 年的 7.49%，增加 1.28%，导致单位直接材料成本的下降幅度低于主要原材料采购平均价格的下降幅度。

2018 年，公司单位直接材料成本较 2017 年下降 10.84%，略高于同期主要原材料采购平均价格的下降幅度 8.13%，主要系受到普通应用型产品销售数量增长和占产品整体比重上升的影响。普通应用型产品主要包括建筑装饰材料、医疗器械材料、家用电器材料，其生产工艺难度低于其他类型产品，生产效率更高，单位成本低于其他类型产品。报告期内，公司通过不断改善生产工艺、优化产品配方，普通应用型产品的生产效率不断提高，直接材料投入利用效率提升。普通应用型产品销量数量由 2017 年的 2,919.51 万平方米增加到 2018 年的 4,624.10 万平方米，增幅 58.39%，销售占比由 2017 年的 74.47%增加到 2018

年的 81.05%，增加 6.58%，导致单位直接材料成本的下降幅度高于主要原材料采购平均价格的下降幅度。

综上所述，公司主营业务成本中直接材料的变化具有合理性。

## 2. 直接人工

报告期内，公司主营业务成本中直接人工金额变动情况如下：

项目	2020年1-6月	2019年度		2018年度		2017年度
	金额/数量	金额/数量	增长率	金额/数量	增长率	金额/数量
直接人工（万元）	701.95	1,768.62	30.06%	1,359.82	30.72%	1,040.29
销售数量（万平米）	2,802.73	7,259.53	27.24%	5,705.56	45.54%	3,920.22
生产人员数量（人）	407	391	26.54%	309	41.42%	219
生产人员平均工资（万元/人）	2.67	7.11	2.60%	6.93	9.13%	6.35

报告期内，公司直接人工金额分别为 1,040.29 万元、1,359.82 万元、1,768.62 万元和 701.95 万元，2018 年和 2019 年分别比上年度增加 30.72% 和 30.06%。2017-2019 年，公司直接人工增加的主要原因为：1) 公司销售规模增加，生产员工平均数量也大幅增加，2018 年和 2019 年较前一年增长幅度分别为 41.42% 和 26.54%；2) 公司生产人员的平均薪酬分别为 6.35 万元、6.93 万元和 7.11 万元，生产人员平均薪酬稳步增长。

2020 年 1-6 月，受新冠疫情的影响，公司开工时间较上年减少，生产人员平均薪酬有所下降。2020 年 1-6 月直接人工金额为 2019 年全年的 39.69%，销售数量为 2019 年全年的 38.61%，直接人工变化和数量变化基本一致。

## 3. 制造费用

报告期内，公司主营业务成本中制造费用金额变动情况如下：

项目	2020年1-6月	2019年度		2018年度		2017年度
	金额/数量	金额/数量	增长率	金额/数量	增长率	金额/数量
销售数量（万平方米）	2,802.73	7,259.53	27.24%	5,705.56	45.54%	3,920.22
制造费用（万元）	1,844.80	5,161.25	24.93%	4,131.32	66.12%	2,486.88
投入水电耗用金额（万元）	793.57	2,127.01	17.91%	1,803.97	56.47%	1,152.91



投入固定资产折旧金额(万元)	417.41	784.82	22.47%	640.82	47.71%	433.83
投入委外加工金额(万元)	295.69	915.32	36.55%	670.32	130.88%	290.33
投入间接人工(万元)	379.16	995.99	31.66%	756.51	139.40%	316.00

报告期内，公司制造费用金额分别为 2,486.88 万元、4,131.32 万元、5,161.25 万元和 1,844.80 万元。

2018 年和 2019 年公司制造费用分别比上年增加 66.12%和 24.93%。制造费用增加主要是由于公司销售规模扩大各项制造费用项目金额增加，具体情况如下：1) 公司水电费随着销售规模的扩大，2018 年和 2019 年分别较上一年增加 651.06 万元和 323.04 万元，增幅分别为 56.47%和 17.91%；2) 2018 年和 2019 年公司持续扩大产能，使得固定资产投资增加较大，相应使得固定资产折旧分别增加 206.99 万元和 144.00 万元，增幅分别为 47.71%和 22.47%；3) 随着产量增加，委外加工金额以及间接人工均有不同程度的增长，增幅与制造费用增幅相一致。

2018 年制造费用整体增速略快于产量的增加主要原因为：2018 年公司广德生产基地逐步投入使用，投入第一年由于调试和生产组织的磨合等各方面原因，生产效率相对低一些，2018 年公司产能利用率为 88.55%，较 2017 年下降了 5.87 个百分点。

2020 年 1-6 月受新冠疫情影响，公司开工时间较上年减少，制造费用有所下降。2020 年 1-6 月制造费用金额为 2019 年全年的 35.74%，销售数量为 2019 年全年的 38.61%，由于生产效率提高以及外协占比减少等原因导致制造费用下降幅度略微超过销售数量下降幅度。

综上所述，公司主营业务成本中直接材料、直接人工和制造费用的变化符合公司实际业务情况，具有合理性。

#### (四) 披露单位成本和原材料采购价格的变动趋势是否一致，如不一致，分析原因及合理性

报告期内，公司单位成本和原材料采购价格的情况如下：

项目	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度
	金额	增长率	金额	增长率	金额	增长率	金额

单位成本（元/平方米）	2.03	-8.14%	2.21	1.84%	2.17	1.88%	2.13
主要原材料采购平均价格（元/KG）	8.30	-9.98%	9.22	-5.14%	9.72	-8.13%	10.58
单位成本(元/KG)	22.06	-10.37%	24.61	-4.83%	25.86	-7.41%	27.93

注：公司产品由于厚度及发泡倍率的差异导致单位平米耗用的材料差异较大，为增强数据可比性，通过倍率和厚度数据将销量数折算为重量数据

通过将公司产成品换算为重量单位后，公司产品的单位成本和原材料价格变化趋势基本一致。

综上所述，报告期内，公司主营业务成本中的单位直接材料成本与原材料采购价格逐年下降的趋势一致，下降幅度不完全一致，具有合理性。

**（五）披露发行人采购的主要原材料的用途，报告期各期发行人采购与耗用主要材料数量、金额，耗用数量与结转成本数量、金额之间的对应关系；各产成品进销存数量、金额，产量与产成品入库数量是否匹配**

#### 1. 主要原材料的用途

公司生产产品所需的原材料主要为 PE（聚乙烯）、EVA、PP、发泡剂和色母等。其具体用途如下：

##### （1）PE（聚乙烯）

PE 是一种热塑性材料和最常见的高分子材料之一，由原油所提炼的单体通过不同方式加工而成。PE 具有良好的柔韧性、延展性和介电性能，能耐多种有机溶剂和酸碱腐蚀。因具有极好的流变性和熔融流动性并具有抗环境应力开裂和抗蠕变性能，PE 的成型加工性好，适合于热塑性成型加工的各种工艺。PE 是 IXPE 产品的基本原材料。

##### （2）EVA（乙烯-醋酸乙烯酯共聚物）

EVA 由乙烯和醋酸共聚而成。与 PE 相比，EVA 由于在分子链中引入醋酸乙烯单体，EVA 的高结晶度降低，韧性、抗冲击性、填料的相溶性和热密封性能等提高。EVA 具有良好的柔软性、弹性、透明性和表面光泽性。EVA 的化学稳定性良好，抗老化和耐臭氧强度高，着色性和成型加工性佳，并具有无毒性。EVA 可作为 IXPE 产品的改性材料。

##### （3）PP（聚丙烯）

PP 是一种半结晶的热塑性材料和最常见的高分子材料之一，由原油所提炼

的单体通过不同方式加工而成。PP 具有较高的耐冲击性、较强韧的机械性能、优良的电绝缘性和抗吸湿性，能够抗多种有机溶剂和酸碱腐蚀，并较易加工，在工业界有着广泛的应用。PP 是 IXPP 产品的基本原材料。

#### (4) 发泡剂

发泡剂是发泡产品必不可少的原料，其种类较多。其中，ADC 发泡剂的发泡性能稳定且优越，是用途最广泛的化学发泡剂。ADC 发泡剂分解发气量大，其分解所产生的氮气使高分子材料体积膨胀，从而形成气泡均匀的发泡材料。ADC 发泡剂具有不易燃、无毒、无味、分解温度可调节、不腐蚀模具、不污染制品、不影响发泡材料的固化和成型速度等优点。

#### (5) 色母

色母是由高比例的颜料或添加剂等着色剂、热塑性树脂与分散剂组合并经良好分散而成的塑料着色剂。色母所选用的树脂对着色剂具有良好的润湿和分散作用，与被着色材料具有良好的相容性。色母具有浓度高、分散性好、化学稳定性好、颜色稳定、环境清洁和使用方便等显著的优点，在塑料加工过程中给产品赋予各种所需的颜色。

2. 报告期各期采购与耗用主要材料数量、金额，耗用数量与结转成本数量、金额之间的对应关系

#### (1) 主要原材料采购与耗用的数量、金额之间的对应关系

报告期各期，公司主要原材料采购与耗用的数量、金额的情况如下：

期间	种类	期初		采购		耗用		期末	
		数量 (吨)	金额 (万元)	数量 (吨)	金额 (万元)	数量 (吨)	金额 (万元)	数量 (吨)	金额 (万元)
2020年 1-6月	PE	398.39	349.83	2,634.73	1,908.23	2,694.55	1,979.10	338.57	278.96
	EVA	40.24	44.73	384.59	375.53	347.87	351.97	76.96	68.30
	PP	74.95	79.47	2.95	3.03	43.27	45.12	34.63	37.38
	发泡剂	38.69	75.69	283.74	367.67	226.12	294.88	96.32	148.48
	色母	36.62	56.13	93.01	166.50	123.11	211.30	6.52	11.32
	合计	588.90	605.85	3,399.02	2,820.96	3,434.92	2,882.37	553.00	544.44
2019年度	PE	342.74	296.82	7,268.94	6,061.53	7,213.28	6,008.52	398.39	349.83
	EVA	38.39	43.33	856.78	954.12	854.94	952.71	40.24	44.73

	PP	20.97	26.91	267.40	247.70	213.42	195.14	74.95	79.47
	发泡剂	95.71	167.49	587.36	810.35	644.37	902.16	38.69	75.69
	色母	26.93	46.62	339.19	523.08	329.50	513.58	36.62	56.13
	合计	524.74	581.18	9,319.67	8,596.77	9,255.51	8,572.10	588.90	605.85
2018年度	PE	238.49	238.99	5,701.91	5,000.85	5,597.67	4,943.01	342.74	296.82
	EVA	42.67	45.89	670.07	721.80	674.35	724.37	38.39	43.33
	PP	18.63	23.83	192.78	171.55	190.43	168.47	20.97	26.91
	发泡剂	51.99	98.38	634.61	945.42	590.89	876.31	95.71	167.49
	色母	17.88	28.02	261.51	412.10	252.46	393.49	26.93	46.62
	合计	369.67	435.11	7,460.87	7,251.71	7,305.81	7,105.64	524.74	581.18
2017年度	PE	113.70	139.84	3,805.34	3,661.17	3,680.55	3,562.02	238.49	238.99
	EVA	42.46	48.27	621.25	672.22	621.04	674.60	42.67	45.89
	PP	1.43	1.66	33.55	42.86	16.35	20.69	18.63	23.83
	发泡剂	17.02	25.90	432.51	698.05	397.54	625.56	51.99	98.38
	色母	2.96	1.24	168.15	279.57	153.23	252.80	17.88	28.02
	合计	177.57	216.91	5,060.80	5,353.86	4,868.71	5,135.67	369.67	435.11

由上表可知，报告期各期，公司主要原材料的采购数量和金额与耗用的数量和金额较为匹配。

(2) 主要原材料耗用数量与结转成本数量、金额之间的对应关系

报告期各期，公司主要原材料耗用数量与结转成本数量、金额的情况如下：

期间	种类	耗用		生产领用（结转生产成本）			研发领用 （计入研发费用）		
		数量 (吨)	金额	数量 (吨)	金额	领用金额 占耗用金 额比例	数量 (吨)	金额	领用金额 占耗用金 额比例
2020 年 1-6 月	PE	2,694.55	1,979.10	2,691.06	1,974.55	99.77	3.49	4.55	0.23
	EVA	347.87	351.97	347.86	351.96	100.00			
	PP	43.27	45.12	43.27	45.12	100.00			
	发泡剂	226.12	294.88	226.01	294.74	99.95	0.11	0.14	0.05
	色母	123.11	211.30	123.07	211.21	99.96	0.04	0.09	0.04

	合计	3,434.92	2,882.37	3,431.27	2,877.58	99.83	3.64	4.78	0.17
2019 年度	PE	7,213.28	6,008.52	7,178.09	5,981.23	99.55	35.20	27.29	0.45
	EVA	854.94	952.71	810.90	902.05	94.68	44.04	50.66	5.32
	PP	213.42	195.14	114.26	118.87	60.92	99.16	76.27	39.08
	发泡剂	644.37	902.16	644.31	902.13	100.00	0.06	0.03	0.00
	色母	329.50	513.58	329.42	513.53	99.99	0.08	0.05	0.01
	合计	9,255.51	8,572.10	9,076.98	8,417.81	98.20	178.53	154.29	1.80
2018 年度	PE	5,597.67	4,943.01	5,583.49	4,929.20	99.72	14.18	13.82	0.28
	EVA	674.35	724.37	674.30	724.31	99.99	0.05	0.06	0.01
	PP	190.43	168.47	190.21	168.21	99.85	0.22	0.25	0.15
	发泡剂	590.89	876.31	590.77	876.14	99.98	0.13	0.17	0.02
	色母	252.46	393.49	252.46	393.49	100.00			0.00
	合计	7,305.81	7,105.64	7,291.23	7,091.34	99.80	14.58	14.30	0.20
2017 年度	PE	3,680.55	3,562.02	3,644.32	3,526.42	99.00	36.23	35.60	1.00
	EVA	621.04	674.60	603.87	656.25	97.28	17.17	18.35	2.72
	PP	16.35	20.69	15.85	20.12	97.25	0.50	0.57	2.75
	发泡剂	397.54	625.56	397.10	624.55	99.84	0.44	1.02	0.16
	色母	153.23	252.80	153.22	252.69	99.96	0.02	0.10	0.04
	合计	4,868.71	5,135.66	4,814.35	5,080.02	98.92	54.35	55.64	1.08

由上表可知，报告期各期，公司主要原材料的耗用主要为生产领用，少量用于研发，耗用数量、金额与结转成本的数量和金额较为匹配。

3. 各产成品进销存数量、金额，产量与产成品入库数量是否匹配

报告期内，公司产成品进销存数量、金额、产量以及产量与产成品入库数量的情况如下：

(1) 2020年1-6月

单位：系统数量-万米/金额-万元/折合面积-万平方米

项目	期初		生产入库			销售出库			其他出库		期末库存	
	系统数量	金额	系统数量	折合面积	金额	系统数量	折合面积	金额	系统数量	金额	系统数量	金额
IXPE	545.25	413.44	7,556.54	2,779.11	5,901.03	7,642.16	2,778.71	5,842.84	7.33	37.61	452.31	434.03
IXPP	3.34	30.85	23.51	28.96	232.61	23.43	23.99	240.17	0.65	7.48	2.77	15.81
其他	0.24	1.73	0.07	0.56	0.36	0.03	0.03	0.34	0.00	0.01	0.28	1.74
合计	548.83	446.02	7,580.12	2,808.63	6,134.01	7,665.61	2,802.73	6,083.35	7.97	45.10	455.36	451.58

(2) 2019年度

单位：系统数量-万米/金额-万元/折合面积-万平方米

项目	期初		生产入库			销售出库			其他出库		期末库存	
	系统数量	金额	系统数量	折合面积	金额	系统数量	折合面积	金额	系统数量	金额	系统数量	金额
IXPE	776.15	635.94	18,799.69	7,056.19	15,676.21	18,761.06	7,212.04	15,677.92	269.53	220.79	545.25	413.44
IXPP	0.60	7.26	50.29	51.05	523.60	46.72	45.03	488.58	0.83	11.44	3.34	30.85
其他	0.17	1.26	1.44	1.26	17.61	0.53	2.47	10.97	0.85	6.16	0.24	1.73

合计	776.92	644.46	18,851.42	7,108.50	16,217.42	18,808.31	7,259.53	16,177.47	271.20	238.39	548.83	446.02
----	--------	--------	-----------	----------	-----------	-----------	----------	-----------	--------	--------	--------	--------

(3) 2018 年度

单位：系统数量-万平米/金额-万元/折合面积-万平方米

项目	期初		生产入库			销售出库			其他出库		期末库存	
	系统数量	金额	系统数量	折合面积	金额	系统数量	折合面积	金额	系统数量	金额	系统数量	金额
IXPE	353.66	451.74	14,474.90	5,918.45	12,824.63	13,881.85	5,700.96	12,425.60	170.57	214.84	776.15	635.94
IXPP	0.20	1.60	3.33	3.32	33.49	2.74	2.48	25.50	0.18	2.32	0.60	7.26
其他	0.40	3.63				0.21	2.13	2.03	0.01	0.34	0.17	1.26
合计	354.25	456.97	14,478.23	5,921.77	12,858.12	13,884.80	5,705.56	12,453.13	170.76	217.50	776.92	644.46

(4) 2017 年度

单位：系统数量-万平米/金额-万元/折合面积-万平方米

项目	期初		生产入库			销售出库			其他出库		期末库存	
	系统数量	金额	系统数量	折合面积	金额	系统数量	折合面积	金额	系统数量	金额	系统数量	金额
IXPE	306.99	475.93	6,597.90	4,042.26	8,683.57	6,386.83	3,917.42	8,484.89	164.41	222.86	353.66	451.74
IXPP			2.18	2.09	21.61	1.96	1.88	19.93	0.02	0.08	0.20	1.60
其他			1.31	0.62	7.56	0.88	0.92	3.41	0.04	0.52	0.40	3.63
合计	306.99	475.93	6,601.39	4,044.97	8,712.74	6,389.67	3,920.22	8,508.23	164.47	223.46	354.26	456.97

注 1：公司 ERP 系统中按照不同规格产品的长度（米）记录入库数量、出库数量和库存数量

注 2：为提高与销售的数据可比性，此处按照产品规格换算为面积数据，其中生产入库按照系统记录数据折算，销售出库数量按照客户实际核验数量折算

注 3：公司的其他出库主要为研发领用的成品以及根据客户的要求对产成品的特殊加工领用

由上表可知，公司各产成品进销存数量、金额，产量与产成品入库数量相互匹配，产成品入库数量和产量一致。



(六) 披露报告期各期生产员工的平均数量和薪酬水平，结合同行业或同地区工资水平，分析报告期各期的直接人工成本的合理性。

1. 公司生产员工薪酬水平具有合理性

报告期内，公司生产员工薪酬基本情况：

项目	2020年 1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
生产员工平均数量（人）	407	391	309	219
生产员工总薪酬（万元）	1,083.52	2,778.64	2,142.07	1,387.70
公司生产员工平均薪酬（万元/人）	2.67	7.11	6.93	6.35
润阳科技生产员工平均薪酬（万元/人）	3.72	7.20	6.71	5.30
浙江交联人均薪酬（万元/人）	4.40	7.01	7.50	6.87
汉川市制造业人均薪酬（万元/人）	未取得	未取得	4.53	4.19

注：（1）生产员工数量为期初期末员工数量平均数，下同；（2）润阳科技生产员工平均薪酬来源于其招股说明书；（3）浙江交联人均薪酬为当期应付职工薪酬增加额/期初期末员工平均数，数据则来源于其年度报告或半年度报告；（4）汉川市制造业人均薪酬来源于汉川市统计局编制的《汉川统计年鉴》

如上表所示，2017-2019年，公司生产员工平均薪酬呈上升趋势。2020年1-6月，受新冠肺炎疫情的影响，公司开工时间较上年减少，生产人员平均薪酬有所下降。

2017-2019年，公司生产员工平均薪酬与润阳科技生产人员平均薪酬和浙江交联人均薪酬差异较小，大幅高于汉川市制造业从业人员平均薪酬，公司为汉川市当地经营效益较好的企业，员工薪酬相对较高。2020年1-6月，受新冠疫情影响，公司生产员工平均薪酬有所下降。

综上所述，公司生产员工薪酬水平具有合理性。

2. 公司直接人工成本具有合理性

报告期内，公司直接人工情况如下：

项目	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
生产人员总薪酬	1,083.52	2,778.64	2,142.07	1,387.70

劳务派遣人员薪酬	3.26	8.32	71.05	18.88
计入生产成本总薪酬	1,015.60	2,786.96	2,213.12	1,406.59
直接人工成本	686.16	1,838.67	1,430.92	1,047.12
直接人工成本占比	67.56%	65.97%	64.66%	74.44%

注：2020年上半年，由于新冠肺炎疫情的影响，公司母公司停工近2个月，停工期间生产员工薪酬71.18万元计入“营业外支出—新冠疫情停工损失”，未计入生产成本

公司2018年直接人工成本占比较2017年有所降低，主要原因为：(1)2018年对生产流程进行优化，一线生产员工数量占比相对下降；(2)2018年外协加工金额增加；(3)子公司广德祥源于2018年开始投产运营，间接生产人工数量增加。

2020年1-6月，受新冠肺炎疫情影响，公司直接人工成本有所下降，直接人工成本占比与2018年、2019年占比变动较小。

综上所述，公司生产员工薪酬水平具有合理性，直接生产人员的员工薪酬占生产人员总薪酬的比例具有合理性，因此公司直接人工成本具有合理性。

### (七) 核查程序

1. 取得公司报告期内采购明细表，对主要原材料采购单价变动予以分析，并与公开市场价格、同行业可比公司采购价格进行比较分析；

2. 取得公司产品成本核算流程和报告期内成本计算单，检查成本核算方法和计算过程是否符合《企业会计准则》的规定；

3. 取得公司报告期主营业务成本中直接材料、直接人工、制造费用金额，分析其变动的原因及合理性；

4. 分析报告期单位成本变动及原材料采购价格变动的趋势是否一致；

5. 对公司采购人员进行访谈，了解公司产品生产所需主要原材料的用途；

6. 取得报告期内公司存货收发存明细表，检查报告期内主要原材料采购与耗用的数量、金额，耗用数量与结转成本数量、金额之间的对应关系是否合理；检查各产成品进销存数量、金额，产量与产成品入库数量是否匹配；

7. 取得报告期内公司生产员工人数和薪酬情况，计算平均薪酬，并与同行

业可比公司平均薪酬、同地区工资水平进行比较，分析报告期直接人工成本的合理性。

#### **(八) 核查意见**

经核查，我们认为：

1. 报告期主要原材料价格下降增强了公司的盈利能力；公司原材料采购价格与公开市场价格和大宗交易价格走势较为一致；公司已在招股说明书中充分提示原材料价格波动风险；公司向主要供应商采购价格公允，与市场行情基本一致；主要材料采购价格与同行业可比公司采购价格差异原因主要系受市场价格影响以及公司部分材料产品结构发生变化所致；

2. 公司产品成本核算流程和方法符合《企业会计准则》的规定；

3. 公司报告期各期主营业务成本中直接材料、直接人工和制造费用的变动具有合理性；

4. 公司报告期单位成本和原材料采购价格变动趋势基本一致；

5. 公司报告期内采购与耗用主要材料的数量、金额以及耗用数量与结转成本数量、金额之间相匹配；各产成品进销存数量、金额以及产量与产成品入库数量相匹配；

6. 公司报告期内平均薪酬水平与同行业可比公司差异较小，高于同地区工资水平，直接人工成本具有合理性。

#### **六、关于毛利率**

招股说明书披露，报告期内发行人主营业务毛利率分别为 44.29%、42.05% 和 43.07%。目前公司 IXPP 产品业务尚处于拓展客户阶段，报告期内 IXPP 产品的毛利率为负值。性能增强型产品毛利率最高，报告期内分别为 71.90%、73.22% 和 64.87%。报告期内，发行人综合毛利率高于润阳科技和浙江交联。

请发行人：

(1) 量化分析发行人报告期不同特性的产品毛利率波动的原因及合理性；

(2) 结合销售价格、单位成本、产品用途、客户差异等对比发行人和润阳科技、浙江交联同一应用领域的产品毛利率是否存在差异，分析差异原因及合理性；

(3) 结合不同应用领域的比例、销售单价、单位成本等，披露报告期内普通应用型产品和功能增加型产品毛利率逐年上升的原因，结合主要客户情况、应用领域、销售单价等，披露性能增强型产品毛利率较高的原因，高毛利率的可持续性；

(4) 披露 IXPP 产品的毛利率为负值的具体原因，是否存在市场开拓风险和 IXPP 生产设备减值风险；

(5) 披露报告期内发行人向不同客户销售同类产品的毛利率是否存在差异，不同期间向相同客户销售同类产品的毛利率是否存在重大差异，如是，请说明具体原因及合理性。

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。（审核问询函第十三条）

(一) 量化分析发行人报告期不同特性的产品毛利率波动的原因及合理性

报告期内，公司主营业务按产品特性划分的毛利率变动情况如下表所示：

项 目	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	毛利 率	收入占 比	毛利 率	收入占 比	毛利 率	收入占 比	毛利 率	收入占 比
普通应用型产品	39.74%	58.39%	33.69%	60.50%	31.86%	65.14%	28.17%	53.09%
功能增加型产品	47.77%	14.38%	46.30%	15.83%	42.65%	13.82%	38.22%	13.04%
性能增强型产品	70.03%	27.23%	64.87%	23.67%	73.22%	21.05%	71.90%	33.86%
合 计	49.14%	100.00%	43.07%	100.00%	42.05%	100.00%	44.29%	100.00%

1. 普通应用型产品毛利率波动的原因及合理性

报告期内公司普通应用型产品毛利率分别为 28.17%、31.86%、33.69%和 39.74%，呈稳步上升趋势。各应用领域的毛利率情况如下：

普通应用型	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	毛利 率	收入占 比	毛利 率	收入占 比	毛利 率	收入占 比	毛利 率	收入占 比
建筑装饰材料	40.59%	62.81%	34.59%	65.32%	33.17%	59.52%	32.10%	29.98%
家用电器产品	41.56%	13.62%	34.23%	18.50%	36.24%	19.28%	30.34%	29.39%
汽车内饰材料	26.32%	18.33%	24.38%	13.06%	23.22%	19.79%	20.91%	35.92%
其他	71.63%	5.25%	50.56%	3.12%	37.87%	1.41%	45.11%	4.71%
合计	39.74%	100.00%	33.69%	100.00%	31.86%	100.00%	28.17%	100.00%

报告期内公司普通应用型产品毛利率持续增长的主要原因为：

(1) 建筑装饰材料领域毛利率较高且占比显著增加

1) 建筑装饰材料领域普通应用产品对整体毛利率影响

2018 年和 2019 年，由于整体客户需求快速增加，公司产能有所不足，持续处于扩大产能的过程中。为保证公司利益最大化，公司生产、服务能力优先向高毛利率的产品或客户倾斜，高毛利率的业务和产品占比有所增加。具体情况如下：

报告期内，公司建筑装饰材料领域普通应用型产品的毛利率分别为 32.10%、33.17%、34.59%和 40.59%，高于普通应用型产品平均毛利率的 28.17%、31.86%、33.69%和 39.74%。普通应用型产品中，报告期各期公司来源于建筑装饰材料领域的收入占比分别为 29.98%、59.52%、65.32%和 62.81%，收入占比大幅提高。

建筑装饰材料领域普通应用型产品的毛利率对普通应用型产品平均毛利率影响数值如下：

期间	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
毛利率	40.59%	34.59%	33.17%	32.10%
收入占比	62.81%	65.32%	59.52%	29.98%
影响值	2.90%	2.85%	10.12%	

注：影响值=本期毛利率\*本期收入占比-上期毛利率\*上期收入占比

2) 建筑装饰材料领域的毛利率处于增加趋势的原因

报告期内公司建筑装饰材料领域普通应用型产品的售价和成本变化情况如下：

单位：元/平方米

普通应用型 建筑装饰材料	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度
	金额	变动率	金额	变动率	金额	变动率	金额
销售单价	3.03	-6.19%	3.23	-0.92%	3.26	-7.65%	3.53
单位成本	1.80	-14.69%	2.11	-3.21%	2.18	-8.79%	2.39

2018 年公司主要原材料价格下降了 8.13%，基于原材料价格下降，公司建筑装饰材料领域普通应用型产品的单价和成本均有所下降，单价下降幅度略微低于单位成本下降幅度。

2019 年公司主要原材料价格下降了 5.14%，基于原材料价格下降，公司建筑装饰材料领域普通应用型产品的单位成本有所下降，但是公司逐步提高附加值相对高的低倍率的产品，销售单价下降幅度相对较小。2017 年至 2019 年，建筑装饰材料领域的普通应用型产品中公司 7.5-10 倍倍率的低倍率产品销售占比分别为 34.44%、40.34%和 64.86%。由于低倍率产品单位平米价值相对较高，因此其毛利率通常也会略高一些。

2020 年 1-6 月公司主要原材料价格下降了 9.98%，基于原材料价格下降，公司建筑装饰材料领域普通应用型产品的单位售价和单位成本均有所下降。2020 年 1-6 月，单位成本下降幅度高于原材料价格下降幅度的主要原因是疫情期期间产出率有所提高，具体情况如下：①疫情期期间熟练员工流动性下降，生产员工熟练度整体提高，员工熟练度提高有效降低了生产中不当损耗；②疫情期期间市场原材料供应相对充裕，公司加强原材料采购和领料管理，提高材料与产品的匹配性，如对生产难度高的消费电子领域产品，挑选性能更匹配的原料进行生产，有效地提高产品的良品率；③公司广德工厂 2018 年逐步投入运营，定位为建筑装饰材料领域产品的生产中心，由于 2018 年和 2019 年订单增速较快，2018 年和 2019 年上半年汉川工厂仍承担较多建筑装饰材料领域产品的生产。2020 年 1-6 月疫情期期间产能饱和度下降，公司广德和汉川两个工厂集约化的程度提高，有效提高了生产效率；④2020 年 1-6 月产能饱和度下降，公司对于部分设备进行了一定量改进，提高生产效率。例如公司通过设备改进提高发泡环节产品单位宽度的生产效率，在生产相同面积情形下，宽度越宽所需要的生产时长越短，消耗的电量和人工也就越少。

## (2) 家用电器产品领域普通应用产品的毛利率也在提高

2017 年和 2018 年公司产品所处市场处于需求大于供给状态，公司对于单价低的家电产品领域订单积极性降低，通过调整家用电器产品领域订单结构，该领域毛利率有所上升，但收入占比下降。2018 年家用电器产品领域毛利率为 36.24%，较 2017 年增加 5.90%，收入占比为 19.28%，较 2017 年下降了 10.11 个百分点。2018 年公司家用电器产品领域平均销售单价为 3.04 元/平米，较 2017 年分别增加了 15.19%。2020 年 1-6 月，基于原材料价格下降和生产效率提高，家用电器产品领域普通应用型产品毛利率也有所上升。

## 2. 功能增加型产品毛利率波动的原因及合理性

报告期各应用领域功能增加型产品的毛利率情况如下：

功能增加型	2020年1-6月		2019年度		2018年度		2017年度	
	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比
建筑装饰材料	46.69%	82.85%	43.37%	72.96%	38.14%	70.28%	37.45%	61.44%
消费电子产品	56.93%	8.45%	57.57%	21.91%	58.47%	25.51%	54.23%	22.01%
家用电器产品	28.21%	0.82%	32.79%	0.41%	21.95%	2.89%	18.40%	13.49%
其他	51.38%	7.88%	40.36%	4.72%	22.10%	1.32%	25.81%	3.06%
合计	47.77%	100.00%	46.30%	100.00%	42.65%	100.00%	38.22%	100.00%

报告期内，公司功能增加型产品毛利率分别为 38.22%、42.65%、46.30%和 47.77%，分别增长了 4.43%、3.65%和 1.47%，呈稳步上升的趋势。具体原因如下：

### (1) 建筑装饰材料领域毛利率提高且收入占比提高

#### 1) 建筑装饰材料领域对功能增加型产品平均毛利率的影响

报告期内，功能增加型中应用于建筑装饰材料领域的产品比重分别为 61.44%、70.28%、72.96%和 82.85%，毛利率从 2017 年的 37.45%提高至 2020 年 1-6 月的 46.69%。

建筑装饰材料领域功能增加型产品的毛利率对功能增加型产品平均毛利率影响数值如下：

期间	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
毛利率	46.69%	43.37%	38.14%	37.45%
收入占比	82.85%	72.96%	70.28%	61.44%
影响值	7.04%	4.84%	3.80%	

注：影响值=本期毛利率\*本期收入占比-上期毛利率\*上期收入占比

#### 2) 建筑装饰材料领域的毛利率处于增加趋势的原因

报告期内，公司建筑装饰材料领域功能增加型产品单价和单位成本情况如下：

单位：元/平方米

功能增加型	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
-------	-----------	--------	--------	--------

建筑装饰材料	金额	变动率	金额	变动率	金额	变动率	金额
销售单价	5.42	4.84%	5.17	23.98%	4.17	37.62%	3.03
单位成本	2.89	-1.37%	2.93	13.57%	2.58	36.51%	1.89

产品结构变化是价格增加的主要原因。功能增加型中应用于建筑装饰材料领域的产品毛利率提升主要原因为 10 倍以下倍率的低倍率产品销售占比增加。报告期各期 10 倍以下倍率的低倍率产品销售占比分别为 41.12%、76.79%、94.06% 和 96.67%。

报告期 10 倍以下倍率产品占比增加的主要原因：1) 相比 30 倍发泡倍率的产品，10 倍以下倍率产品生产效率更高、价格更高、毛利更好。报告期建筑装饰材料领域市场需求快速增加，公司整体处于生产相对饱和的情况，报告期公司积极争取 10 倍以下倍率产品的订单；2) 由于 10 倍以下发泡倍率产品的回弹性能更好，相对不易老化变形，高端的 PVC 地板厂商更倾向于采购质量更佳的 10 倍以下发泡倍率的产品。

2018 年至 2020 年 1-6 月，公司主要原材料价格分别下降了 8.13%、5.14% 和 9.98%，原材料价格下降对降低了公司因产品结构变化带来的单位成本上升。

### (2) 家用电器产品领域功能性产品的毛利率上升但占比下降

应用于家用电器产品领域、具有防静电等功能的功能增加型产品毛利率较低，2017 年的毛利率为 18.40%。公司根据市场需求积极调整产品结构，逐步减少低毛利率产品生产，功能增加型产品中应用于家用电器领域产品占收入的比重由 2017 年的 13.49% 下降至 2020 年 1-6 月不足 1%，基于上述因素影响家用电器产品领域功能增加型产品毛利率由 2017 年的 18.40%，上升至 2020 年 1-6 月的 28.21%。

### 3. 性能增强型产品毛利率波动的原因及合理性

报告期内，公司性能增强型产品毛利率分别为 71.90%、73.22%、64.87% 和 70.03%，呈波动趋势。

性能增强型	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比
消费电子产品	75.35%	92.91%	70.81%	93.49%	73.91%	98.73%	72.48%	98.90%
其他（含 IXPP）	0.30%	7.09%	-20.38%	6.51%	19.13%	1.27%	19.45%	1.10%



合计	70.03%	100.00%	64.87%	100.00%	73.22%	100.00%	71.90%	100.00%
----	--------	---------	--------	---------	--------	---------	--------	---------

2018年性能增强型产品毛利率与2017年基本持平，略有增长1.32%，原材料价格下降对毛利率上升有正面影响。

2019年性能增强型产品毛利率较2018年下降8.35%，主要原因为：(1) IXPP产品收入占比提高。2017-2019年IXPP产品占收入比例分别为0.28%、0.41%和5.87%，且IXPP产品毛利率分别为-38.26%、-34.42%和-22.67%。假设性能增强型产品2019年收入结构与2018年一致，各产品毛利率下降导致性能增强型产品毛利率为 $(70.81% \times 98.73%) + (-20.38% \times 1.27%) = 69.65%$ ，较2018年下降了3.57%。(2) 消费电子产品领域的性能增强型产品毛利率下降，2019年由于消费电子产品领域中的性能增强型产品订单大幅增加，部分订单在生产初期的产出率相对较低，导致毛利率也有所下降。

2020年1-6月性能增强型产品毛利率有所增加，主要原因为：(1) 基于化工产品市场变化，公司主要原材料价格较2019年下降了9.98%；(2) 2020年1-6月由于疫情的影响，公司产能饱和度相对不高，公司通过加强员工管理、原材料采购和投料的管理、生产排产管理、生产工艺管理，提高了产品的良品率和生产效率。

**(二) 结合销售价格、单位成本、产品用途、客户差异等对比发行人和润阳科技、浙江交联同一应用领域的产品毛利率是否存在差异，分析差异原因及合理性**

基于公开信息，公司无法获取浙江交联产品分应用领域情况，公司无法与其对比毛利率情况。同行业企业润阳科技主要收入来源于建筑装饰材料领域，公司在建筑装饰材料领域与润阳科技的毛利率对比情况如下：

公司	产品类别	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
润阳科技	IXPE	48.88%	46.64%	41.52%	41.00%
公司	建筑装饰材料领域	42.05%	36.58%	34.17%	33.86%

报告期内，公司建筑装饰材料领域产品毛利率低于润阳科技整体毛利率，但公司毛利率的变化趋势与润阳科技较为相似。影响润阳科技与公司的毛利率因素如下：

1. 产品售价和成本存在差异

由于产品规格和性能等方面的差异，公司产品价格与润阳科技存在差异，具体情况如下：

单位：元/平方米

项目	产品应用领域	2020年1-6月		2019年度		2018年度		2017年度	
		单价	单位成本	单价	单位成本	单价	单位成本	单价	单位成本
润阳科技	所有领域	4.27	2.18	4.37	2.33	4.89	2.86	5.05	2.98
公司	建筑装饰材料领域	3.41	1.97	3.53	2.24	3.41	2.24	3.34	2.21

注：润阳科技建筑装饰材料领域占主营业务收入的比例超过 99%

报告期内，润阳科技销售的抗菌性单价高的产品比重较高，该产品提高了润阳科技的平均售价和综合毛利率。

## 2. 收入规模存在差异

润阳科技绝大部分收入来源于建筑装饰材料领域，公司部分收入来源于建筑装饰材料领域，具体情况如下：

公司	产品应用领域	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
		收入金额	收入金额	收入金额	收入金额
润阳科技	所有领域	18,577.26	36,496.80	32,482.06	16,836.53
公司	建筑装饰材料领域	5,446.89	14,390.78	10,356.21	3,589.88

在建筑装饰材料领域润阳科技的收入规模和市场影响力强于公司，其市场议价能力和影响力更强。

## 3. 客户收入集中度存在差异

润阳科技的客户的收入集中度相对较高，向前五大客户销售额占比情况如下：

公司	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
	收入占比	收入占比	收入占比	收入占比
润阳科技	73.74%	66.17%	71.49%	72.34%
公司	32.16%	32.57%	31.39%	28.03%

客户集中度越高，平均订单规模就越大，越利于公司组织生产资源，提高生产效率控制生产成本。

(三) 结合不同应用领域的比例、销售单价、单位成本等，披露报告期内普通应用型产品和功能增加型产品毛利率逐年上升的原因，结合主要客户情况、应用领域、销售单价等，披露性能增强型产品毛利率较高的原因，高毛利率的可持续性

1. 普通应用型和功能增加型产品毛利率逐年上升具有合理性

报告期内，公司普通应用型产品毛利率分别为 28.17%、31.86%、33.69%和 39.74%，功能增加型产品毛利率分别为 38.22%、42.65%、46.30%和 47.77%，呈稳步上升的趋势，主要系产品应用行业结构变动及原材料价格持续下降所致，详见本说明六（一）。

2. 性能增强型产品毛利率较高具有合理性且具有可持续性

(1) 性能增强型产品毛利率较高具有合理性

报告期内，公司性能增强型产品毛利率分别为 71.90%、73.22%、64.87%和 70.03%，大幅高于公司的普通应用型产品和功能增加型产品。

1) 性能增强型产品主要应用领域情况

公司性能增强型产品销售金额在消费电子领域超过 90%，公司的产品最终被应用于知名消费电子产品中，用作缓冲、防水、密封等的功能性材料。

在消费电子领域，公司的性能增强型产品特别是超薄产品生产难度较大，对配方和生产工艺要求较高，国内较少的厂商可以实现稳定量产。即使生产厂商可以实现稳定量产，由于需要下游厂商的检测和认证，认证周期通常较长；通过下游厂商认证后，通常还需要下游厂商推出新一代产品时才有可能选用，因此该领域的竞争激烈程度较低。

2) 性能增强型产品销售价格相对较高

在消费电子领域，公司主要竞争对手为大型国际性企业，其由于长期处于垄断地位产品定价较高，虽然公司产品价格低于大型国际性企业，但消费电子领域的性能增强型产品价格仍大幅高于公司其他产品，毛利率亦大幅高于其他产品。2019 年性能增强型产品的平均售价为 12.27 元/平米，其他产品的平均售价为 3.20 元/平米，是其他产品平均售价的 3.83 倍。

3) 性能增强型产品主要客户

公司性能增强型产品主要客户为知名消费电子产品辅料生产商或其代理采

购商。

(2) 性能增强型产品较高的毛利率一定程度上具有可持续性

1) 公司产品在消费电子领域具有较强的竞争优势

公司能够批量生产 0.06mm 厚度的 IXPE 材料，打破了低于 0.2mm 厚度 IXPE 材料由境外企业垄断的局面，成为国内少数能够规模化生产 0.06mm IXPE 材料的企业之一。公司厚度低于 0.2mm 的超薄产品主要为应用于消费电子领域的性能增强型产品，即公司产品在消费电子领域具有较强的竞争优势。

在消费电子领域，由于产品生产难度较大，国内较少企业掌握了稳定量产超薄产品的技术和工艺，加上进入下游厂商的供应链体系通常需要较长的时间，因此消费电子领域的竞争激烈程度短时间内仍不会大幅提高，公司将可以继续维持较高的产品售价和毛利率。

2) 下游消费电子领域需求较大

① 在消费电子领域使用范围广泛

在消费电子领域，公司产品可以广泛用作手机、可穿戴设备、平板电脑等消费电子产品的缓冲、隔热、密封等的功能性材料。消费电子产品对缓冲、隔热、密封等性能要求日益提高。如过去消费电子产品厂商一直使用 PET 材料进行屏幕与外壳之间的密封防水，而 PET 材料硬度较高，抗冲击性能有限，使用 PET 胶带作为产品屏幕的触控层和液晶显示层之间的密封粘接材料，屏幕在外力挤压下会产生水波纹现象，而使用 IXPE 则可以消除前述的缺陷。如 IXPE 用作手机边框的密封材料，可以使手机达到 7 级的防水等级，而防水功能在手机特别是高端机型中越来越普遍。

上述 IXPE 的一系列优势将使公司产品在消费电子领域的使用范围广泛，市场需求量较大。

② 国内消费电子产品生产厂商使用国内产品意愿更加强烈

由于中美贸易摩擦和消费电子产品市场竞争越来越激烈的原因，国内越来越多消费电子产品生产厂商出于供应链安全和产品性价比等方面的考虑，逐渐倾向于向国内材料供应商采购，这为公司提供了更大的潜在市场机会。

综上所述，公司在消费电子产品领域的性能增强型产品具有良好的市场前景，为公司维持较高的产品售价和毛利率提供了市场基础。

### 3. 公司已就毛利率下降进行了风险提示

公司已在招股说明书中做如下风险提示：

一方面，经过多年的研发，公司在聚烯烃发泡材料产业已具备较为明显的技术优势，公司所生产的部分产品性能已得到众多客户的认可；另一方面，公司主要产品 IXPE 和 IXPP 的应用在国内兴起时间较短，掌握先进技术和工艺的企业较少。报告期内，公司综合毛利率分别为 44.64%、42.56%、43.55%和 49.49%，公司因为优异的产品性能和较少的竞争对手两方面的原因获得较高的销售毛利率。随着国内进入该领域的厂商逐渐增多以及竞争对手技术的日渐成熟，公司将面临更激烈的市场竞争。公司的产品毛利率可能存在下降的风险。

#### **(四) 披露 IXPP 产品的毛利率为负值的具体原因，是否存在市场开拓风险和 IXPP 生产设备减值风险**

##### 1. IXPP 产品毛利率为负值的原因

报告期内公司 IXPP 产品的毛利率为负值，主要原因为：(1) IXPP 原材料成本较高，产品生产技术难度大，产品成本较高。公司一直对 IXPP 生产技术和工艺进行持续研发投入和改进完善。报告期末，公司 IXPP 产品成功应用到福特、长安、长城等著名汽车品牌中，打破了此前 IXPP 材料基本由外资企业供应的局面；(2) 目前公司 IXPP 产品业务尚处于拓展客户阶段，销售规模有限，尚未能获得有效的规模优势，产品单位生产成本仍然较高。

##### 2. 市场开拓风险和生产设备减值风险

公司 2019 年来源于 IXPP 的收入为 394.92 万元，占收入比例为 1.40%。公司预计 IXPP 的市场情况较好，但也存在开拓受阻的风险，由于 IXPP 占公司收入比例较低，IXPP 市场开拓情况对公司影响较小。

IXPP 的生产流程和 IXPE 基本一致，生产 IXPP 的主要机器设备可以用于生产 IXPE，基于公司 IXPE 的经营情况，公司生产设备不存在需要计提减值的情况。

#### **(五) 披露报告期内发行人向不同客户销售同类产品的毛利率是否存在差异，不同期间向相同客户销售同类产品的毛利率是否存在重大差异，如是，请说明具体原因及合理性**

##### 1. 公司定价策略

公司与客户根据市场情况和产品性能情况确定产品的价格，公司与客户定价公允，公司具体产品毛利率与产品定价具有较强的相关性。公司生产聚烯烃发泡材料可以用在工业生产的各个方面，客户根据终端产品的要求向公司订购不同规格参数的产品，不同规格产品在原材料成本、技术难度、市场竞争程度各不相同，公司根据不同情况向客户进行报价，通常公司的销售价格受各产品规格下的原材料成本、产品特色的工艺要求、与合作情况及市场竞争程度影响，详见本说明一（四）1。

## 2. 相同产品不同客户的毛利率差异情况

详见本说明二（一）4。

## （六）核查程序

1. 取得报告期内公司销售统计表并对分应用领域和特性的产品售价、成本、毛利率进行对比和分析；

2. 对润阳科技与公司同一应用领域产品的客户群体、售价、成本、毛利率进行对比和分析；

3. 对公司销售负责人进行访谈，以了解产品定价策略、润阳科技客户群体；

4. 对公司总经理和财务负责人进行访谈，了解不同应用领域和特性的产品售价、成本、毛利率的差异原因及与润阳科技同类产品差异原因；

5. 对公司生产负责人进行访谈，了解 IXPP 的生产设备情况；

6. 取得报告期内公司销售统计表，分析不同客户销售同类产品的毛利率、不同期间向相同客户销售同类产品的毛利率是否存在重大差异。

## （七）核查意见

经核查，我们认为：

1. 公司报告期不同特性的产品毛利率的波动具有合理性；

2. 公司和润阳科技同一应用领域产品的毛利率差异具有合理性；

3. 公司报告期内普通应用型产品和功能增加型产品毛利率逐年上升具有合理性；公司性能增强型产品毛利率较高具有合理性，高毛利率一定程度上具有可持续性，但存在一定的风险，公司已在招股说明书提示高毛利率下降的风险；

4. 公司 IXPP 产品的毛利率为负值具有合理性，IXPP 市场开拓情况对公司

影响较小，IXPP 生产设备不存在减值风险；

5. 公司向不同客户销售同一产品毛利率差异较小，公司不同期间向相同客户销售同类产品的毛利率存在差异，该差异具备合理性。

## 七、关于应收账款

招股说明书披露，发行人报告期各期末应收账款账面余额分别为 3,080.81 万元、4,556.99 万元、5,390.67 万元。报告期各期末，公司 99%以上的应收账款账龄均为 1 年以内。公司应收账款账龄较短，主要原因是公司与客户约定的账期较短，通常在 30 天至 90 天之间。

请发行人：

(1) 结合营业收入增长情况、对主要客户结算政策及其变化情况，披露发行人报告期各期应收账款及应收票据余额增长的合理性，是否存在放宽信用期刺激销售的情形；

(2) 按照发行人对主要客户的信用期限类别对 1 年以内的应收账款按照账龄进一步细分，结合报告期向各类别客户销售收入情况，披露各期末对应收账款余额的合理性，各账龄应收账款期后回款情况；

(3) 披露公司期末逾期应收账款占比情况，对于主要逾期客户披露逾期原因，应收账款坏账准备计提的充分性；

(4) 披露应收账款周转率与同行业上市公司平均水平差异的原因和合理性。

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见，说明各期末的发函比例、回函比例、回函金额占期末应收账款余额的比例、函证是否存在差异及处理意见。

(审核问询函第十六条)

(一) 结合营业收入增长情况、对主要客户结算政策及其变化情况，披露发行人报告期各期应收账款及应收票据余额增长的合理性，是否存在放宽信用期刺激销售的情形

1. 主要客户结算政策及其变化情况

报告期内，各期前五大客户的结算政策情况如下：

公司	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
财纳福诺木业(中国)有限公司	1-5 月货款月结 105 天； 6 月货款月结 2 个月	月结 2 个月	月结 2 个月	收到发票后 7 天内付款

浙江海象新材料股份有限公司	月结 2 个月	月结 2 个月	月结 2 个月	月结 45 天
江苏正永地面装饰材料有限公司	月结 2 个月	月结 2 个月	月结 2 个月	月结 45 天
客户 1	月结 2 个月	月结 2 个月	月结 2 个月	月结 2 个月
张家港爱丽家居科技股份有限公司	收到发票后 60 天内付款	收到发票后 60 天内付款	收到发票后 60 天内付款	--
客户 2	月结 90 天以内	月结 90 天以内	月结 90 天以内	月结 90 天以内
罗曼胶带技术（天津）有限公司	月结 75 天以内	月结 75 天以内	月结 75 天以内	月结 75 天以内
中山市皇冠胶粘制品有限公司	月结 2 个月	月结 2 个月	月结 2 个月	月结 2 个月
常州华航包装材料有限公司	--	月结 2 个月	月结 2 个月	月结 2 个月

公司的货款结算政策主要依据当期交易情况、与客户合作关系、商务谈判等因素决定。

由上表可知，报告期内公司对部分客户的结算策略略有调整，主要系公司与该部分客户开始合作时间较短且销售额偏低，公司相应信用额度控制比较严格，而后期随着销售额的上涨，公司对其信用期调整为持续合作客户的正常信用期。

2020 年 1-5 月，公司对客户财纳福诺木业(中国)有限公司的结算政策由月结 60 天调整为月结 105 天，系双方考虑到新冠疫情影响，经友好协商，临时放宽结算期限，双方已于 2020 年 6 月恢复原结算期限。

2. 公司报告期各期应收账款及应收票据余额增长合理，不存在放宽信用期刺激销售的情形

报告期各期末，公司应收账款及应收票据余额情况如下：

项目	2020 年 1-6 月 /2020. 6. 30	2019 年度 /2019. 12. 31	2018 年度 /2018. 12. 31	2017 年度 /2017. 12. 31
应收账款余额	5,961.26	5,390.67	4,556.99	3,080.81
应收票据余额			889.91	50.81
应收款项融资余额	888.56	932.02		
应收账款及应收票据余额合计金额	6,849.82	6,322.69	5,446.90	3,131.62
营业收入	11,266.25	28,427.64	21,561.72	15,239.31
占比	30.40%	22.24%	25.26%	20.55%



营业收入增长率	-20.74%	31.84%	41.49%	
应收账款余额增长率	10.58%	18.29%	47.92%	
应收账款及应收票据余额增长率	8.34%	16.08%	73.93%	

注：占比=应收账款及应收票据余额合计金额/营业收入；2020 年上半年占比和营业收入增长率为年化值

报告期各期末，公司应收账款及应收票据余额合计金额分别为 3,131.62 万元、5,446.90 万元、6,322.69 万元和 6,849.82 万元，占营业收入的比例分别为 20.55%、25.26%、22.24%和 30.40%，较为稳定。具体情况如下：

(1) 应收账款余额随营业收入增长而增长

1) 2017-2019 年

2018 年和 2019 年年末，公司应收账款余额同比分别增长 47.92%和 18.29%。而 2018 年和 2019 年公司营业收入同比分别增长 41.49%和 31.84%。应收账款余额随营业收入增长而增长。

其中，2017-2019 年公司第四季度主营业务收入分别为 4,760.28 万元、7,379.76 万元和 8,507.17 万元。2018 年第四季度较 2017 年同期增长 55.03%，2019 年第四季度较 2018 年同期增长 15.28%，增长幅度与公司同期期末应收账款余额增长幅度基本一致。

2) 2020 年 1-6 月

2020 年 6 月 30 日，公司应收账款余额较 2019 年末增长 10.58%，而 2020 年 1-6 月公司营业收入出现负增长，主要原因包括：① 2020 年 1-3 月公司营业收入受春节假期和新冠疫情影响，销售收入下滑较多，而随着新冠疫情逐步受到控制，公司销售规模在 2020 年 5 月和 6 月已逐步恢复，且公司主要客户信用期为月结 60 天，使得 2020 年 6 月末应收账款余额较大；② 受新冠疫情影响，公司逾期的应收账款余额和比重均略有上升。

(2) 应收票据和应收款项融资余额合计金额因建筑装饰材料领域收入大幅增长和该领域主要客户的结算方式而增长

报告期各期末，公司应收票据和应收款项融资余额合计金额分别为 50.81 万元、889.91 万元、932.02 万元和 888.56 万元。应收票据和应收款项融资余额增加主要受建筑装饰材料领域收入大幅增长和该领域主要客户的结算方式影

响。

2017-2019年，公司建筑装饰材料领域产品收入由2017年的3,589.88万元迅速增长至2018年的10,356.21万元和2019年的14,390.78万元。随着建筑装饰材料领域客户对聚烯烃发泡材料需求的增加，公司在2017年开始逐步新增较多该领域客户，该领域主要客户采用电汇和银行承兑汇票结算。2018年和2019年，随着公司与建筑装饰材料领域客户的交易金额大幅提升，公司收到的银行承兑汇票金额大幅增加。公司根据资金需求选择持票到期承兑或未到期背书转让。因此，公司应收票据和应收款项融资余额合计金额大幅增加。广德工厂和汉川工厂分别于2020年2月和3月复工后，销售逐渐恢复，由于2020年第二季度的销售金额较高，加上新冠肺炎疫情影响，部分客户回款周期较以前年度有所延长，从而导致公司2020年6月末的应收账款余额较2019年末有所增长。

综上，公司报告期各期末应收账款及应收票据余额增长合理，不存在放宽信用期刺激销售的情形。

**(二) 按照发行人对主要客户的信用期限类别对1年以内的应收账款按照账龄进一步细分，结合报告期向各类别客户销售收入情况，披露各期末对应收账款余额的合理性，各账龄应收账款期后回款情况**

1. 1年以内的应收账款账龄与公司主要客户的信用期限类别基本一致

报告期内，公司主要客户的信用期限类别主要为月结30天、60天和90天，故按照30天以内、31-60天、61-90天、91-365天账龄对公司1年以内的应收账款进一步细分如下：

项目	2020年6月30日		2019年12月31日		2018年12月31日		2017年12月31日	
	金额	比例(%)	金额	比例(%)	金额	比例(%)	金额	比例(%)
30天以内	3,000.36	50.51	2,969.50	55.09	2,667.23	58.53	1,813.41	58.87
31-60天	1,634.27	27.51	1,791.38	33.23	1,122.90	24.64	692.18	22.47
61-90天	989.86	16.66	438.83	8.14	476.11	10.45	489.68	15.90
91-365天	315.93	5.32	190.96	3.54	290.75	6.38	85.01	2.76
合计	5,940.43	100.00	5,390.67	100.00	4,556.99	100.00	3,080.27	100.00

由上表可知，公司报告期各期末1年以内应收账款余额主要由30天以内、31-60天和61-90天的余额构成，占应收账款余额比例分别达到97.24%、93.62%、

96.46%和 94.68%。

公司 1 年以内的应收账款账龄集中在 90 天内，与公司主要客户的信用期限类别基本一致。

2. 各信用期限类别客户的销售收入情况与应收账款账龄情况基本相近

报告期各期，公司向各信用期限类别客户的销售收入情况如下：

信用期限类别	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	营业收入	比例 (%)	营业收入	比例 (%)	营业收入	比例 (%)	营业收入	比例 (%)
30 天以内	3,681.89	32.68	10,200.49	35.88	7,257.84	33.66	6,339.80	41.60
31-60 天	5,969.26	52.98	13,891.23	48.87	11,920.60	55.29	6,887.82	45.20
61-90 天	1,615.08	14.34	4,335.93	15.25	2,383.28	11.05	2,011.69	13.20
合计	11,266.24	100.00	28,427.64	100.00	21,561.72	100.00	15,239.31	100.00

由上表可知，报告期内，公司各信用期限类别客户的销售收入占比较为稳定，亦与公司各期期末账龄 90 天以内的应收账款余额占比基本相近。

3. 报告期各期末公司各账龄应收账款期后回款情况

(1) 2020 年 6 月末，公司各账龄应收账款的期后回款情况如下：

项目	2020 年 6 月 30 日	期后回款金额（截至 2020 年 9 月 25 日）	期后回款比例
30 天以内	3,000.36	2,422.60	80.74%
31-60 天	1,634.27	1,476.19	90.33%
61-90 天	989.86	982.32	99.24%
91-365 天	315.93	298.06	94.34%
小计	5,940.43	5,179.17	87.19%

(2) 2019 年末，公司各账龄应收账款的期后回款情况如下：

项目	2019 年 12 月 31 日	期后回款金额（截至 2020 年 9 月 25 日）	期后回款比例
30 天以内	2,969.50	2,965.43	99.86%
31-60 天	1,791.38	1,786.16	99.71%
61-90 天	438.83	432.98	98.67%
91-365 天	190.96	175.29	91.79%
小计	5,390.67	5,359.86	99.43%

(3) 2018 年末，公司各账龄应收账款的期后回款情况如下：

项目	2018年12月31日	期后回款金额（截至2020年9月25日）	期后回款比例
30天以内	2,667.23	2,667.23	100.00%
31-60天	1,122.90	1,122.90	100.00%
61-90天	476.11	476.11	100.00%
91-365天	290.75	290.75	100.00%
小计	4,556.99	4,556.99	100.00%

(4) 2017年末，公司各账龄应收账款的期后回款情况如下：

项目	2017年12月31日	期后回款金额（截至2020年9月25日）	期后回款比例
30天以内	1,813.41	1,813.41	100.00%
31-60天	692.18	692.18	100.00%
61-90天	489.68	489.68	100.00%
91-365天	85.01	85.01	100.00%
小计	3,080.27	3,080.27	100.00%

从上表可知，公司2017年末和2018年末各账龄的应收账款均已收回，2019年末各账龄的应收账款期后回款率均在90%以上，尚未回款应收账款较少。2020年6月30日的应收账款截至2020年9月25日的回款率总体为87.19%，主要系部分客户基于资金周转需求等因素和公司协商延迟回款。

综上，报告期期末公司各账龄应收账款期后已基本回款。

**(三) 披露公司期末逾期应收账款占比情况，对于主要逾期客户披露逾期原因，应收账款坏账准备计提的充分性**

1. 公司逾期应收账款占比情况

报告期各期末，公司逾期应收账款的情况如下：

类别	2020年6月30日		2019年12月31日		2018年12月31日		2017年12月31日	
	金额	比例(%)	金额	比例(%)	金额	比例(%)	金额	比例(%)
信用期内	5,312.75	89.12	4,999.29	92.74	3,900.57	85.60	2,552.32	82.85
信用期外	648.52	10.88	391.38	7.26	656.42	14.40	528.49	17.15
合计	5,961.27	100.00	5,390.67	100.00	4,556.99	100.00	3,080.81	100.00

报告期各期末，公司逾期应收账款占应收账款比例分别为17.15%、14.40%、7.26%和10.88%，逾期比例较低。

2. 对于主要逾期客户披露逾期原因

基于客户资金周转需求、付款时间习惯、内部人事调整等因素，经与公司协商，相关客户延后少量款项的支付时间，导致报告期各期末应收账款存在信用期外余额。

(1) 截至 2020 年 6 月 30 日，款项支付略有延后的前五名客户情况如下：

客户名称	逾期金额	期后回款金额
张家港爱丽家居科技股份有限公司	112.18	112.18
新纶科技（常州）有限公司	60.00	60.00
浙江巨美家科技有限公司	49.51	49.51
浙江冠峰新材料有限公司	42.82	42.82
浙江海利得新材料股份有限公司	37.47	37.47
合计	301.98	301.98

(2) 截至 2019 年 12 月 31 日，款项支付略有延后的前五名客户情况如下：

客户名称	逾期金额	期后回款金额
东莞市毅发粘胶制品有限公司	60.00	60.00
张家港帝冠科技有限公司	42.08	42.08
东莞市富印胶粘科技有限公司	35.09	35.09
湖南岳盛新型材料有限公司	32.27	32.27
长兴经纬竹制品有限公司	31.18	31.18
合计	200.62	200.62

(3) 截至 2018 年 12 月 31 日，款项支付略有延后的前五名客户情况如下：

客户名称	逾期金额	期后回款金额
客户 2	91.42	91.42
东莞市富印胶粘科技有限公司	58.21	58.21
衡山县佳诚新材料有限公司	51.24	51.24
江苏贝尔装饰材料有限公司	49.95	49.95
东莞市毅发粘胶制品有限公司	46.22	46.22
合计	297.03	297.03

(4) 截至 2017 年 12 月 31 日，款项支付略有延后的前五名客户情况如下：

客户名称	逾期金额	期后回款金额
财纳福诺木业(中国)有限公司	210.00	210.00
衡山县佳诚新材料有限公司	45.96	45.96

温州金森印刷材料有限公司	28.99	28.99
东莞市德润胶带制品有限公司	28.32	28.32
东莞市奥米科实业有限公司	26.38	26.38
合计	339.64	339.64

截至 2020 年 8 月 31 日，报告期各期末款项支付略有延后的前五名客户款项均已全部回款。

### 3. 坏账准备计提的充分性

公司应收账款坏账准备计提政策与同行业可比公司比较情况如下：

可比公司	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3-4 年	4-5 年	5 年以上
浙江交联	5%	10%	30%	100%	100%	100%
润阳科技	5%	20%	50%	100%	100%	100%
平均值	5%	15%	40%	100%	100%	100%
公司	5%	10%	30%	50%	80%	100%

由上表可知，公司执行的应收账款坏账准备计提政策账龄 1-5 年应收账款的坏账准备计提比例略低于同行业公司平均值。报告期各期末，公司 99%以上的应收账款账龄均为 1 年以内，因此该差异对公司影响较小。

报告期内，公司实际核销的应收账款金额较小，未出现由于以前年度计提坏账准备不充分导致近期会计报表出现大额计提坏账准备的情况，且不存在较大额度的应收账款坏账损失。

公司在报告期内虽然存在应收账款逾期情况，但主要系客户因资金周转问题导致不能完全在约定付款日期付款。主要逾期客户历史回款情况较好，自身信誉较高，已与公司建立了持续紧密的合作关系，且主要逾期款项已于期后收回，不存在客户财务恶化的迹象，不存在应收账款无法收回的风险。

因此，公司已按《企业会计准则》要求及时足额计提坏账准备，坏账准备计提政策较为稳健。公司坏账准备计提充分，能够有效覆盖坏账损失的风险。

综上所述，公司主要逾期客户应收账款逾期原因具有商业合理性，且期后已收回，不存在异常情况。公司应收账款坏账准备计提充分。

#### **(四) 披露应收账款周转率与同行业上市公司平均水平差异的原因和合理性**

报告期内，公司与同行业可比公司应收账款周转率对比情况如下：

应收账款周转率	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
浙江交联	5.02	4.76	5.98	5.78
润阳科技	4.05	4.42	5.81	6.64
行业平均	4.54	4.59	5.90	6.21
公司	3.97	5.72	5.65	5.74

注：2020年1-6月应收账款周转率=营业收入×2÷应收账款平均余额

报告期各期，公司应收账款周转率分别为 5.74、5.65、5.72 和 3.97。2017-2019 年，公司应收账款周转率较为平稳，2020 年 1-6 月受新冠疫情影响略有下降。

报告期各期，公司应收账款周转率整体上与同行业可比公司平均水平基本一致，不存在明显差异。2020 年 1-6 月公司应收账款周转率下降至 3.97，主要因为受新冠疫情影响，公司营业收入下滑较多且逾期应收账款有所增加，另外公司销售规模于 5、6 月已开始恢复，并逐步接近同期水准，导致 6 月末应收账款仍保持较高的余额。

公司客户经营状况正常、信用状况良好，为公司应收账款的及时收回提供了有力保障。公司根据客户的业务规模、资金规模、付款情况及与客户的历史合作情况，给予不同客户 30-90 天不等的信用期，公司的应收账款周转情况与公司信用政策相符。报告期内公司应收账款回款及时，应收账款周转能力较好。

#### （五）核查程序

1. 获取公司与主要客户签订的销售合同，对比不同客户的付款条款、信用政策，检查主要客户在报告期内结算政策是否存在重大变化；

2. 获取公司报告期各期末应收账款明细表，检查按主要信用期划分的 1 年以内应收账款账龄划分是否准确，检查是否存在逾期应收账款，访谈公司销售负责人，了解主要逾期账款的形成原因；检查逾期应收账款坏账准备计提是否充分；

3. 获取公司提供的应收账款期后回款清单，了解应收账款期后回款情况，检查逾期客户回款情况，抽查期后回款凭证，核实期后回款的真实性；

4. 查阅同行业可比公司的公开披露信息，对比公司与同行业可比公司应收账款账龄分布及坏账准备计提政策，坏账准备计提是否充分；

5. 了解公司的业务模式，计算应收账款周转率，与同行业可比公司对比分

析；

6. 通过对应收账款余额进行函证和以检查期后回款等原始凭证的方式执行未回函的替代测试，确认公司各期末应收账款余额。

报告期各期末应收账款余额的发函比例、回函比例、回函金额占期末应收账款余额的比例如下：

项目	2020年6月30日	2019年末	2018年末	2017年末
应收账款余额	5,961.26	5,390.67	4,556.99	3,080.81
发函金额	5,259.98	4,466.31	3,331.02	2,266.91
发函比例	88.24%	82.85%	73.10%	73.58%
回函确认金额	5,248.72	4,466.31	3,144.84	2,249.03
已发函回函比例	99.79%	100.00%	94.41%	99.21%
回函确认期末余额比例	88.05%	82.85%	69.01%	73.00%
未回函替代测试金额	11.26		186.19	17.89
回函+替代测试比例	88.24%	82.85%	73.10%	73.58%

各期末应收账款余额发函比例均在70%以上，回函差异较小，主要系客户入账时间差异所致。未回函部分已经执行替代测试。

#### (六) 核查意见

经核查，我们认为：

1. 公司主要客户的结算政策未发生重大变化，报告期各期末公司应收账款及应收票据余额增长具备合理性，不存在放宽信用期刺激销售的情形；
2. 报告期各期末对应收账款余额具备合理性，各账龄应收账款期后基本已收回或已逐步回款；
3. 公司主要逾期客户应收账款逾期原因合理，不存在异常情况，坏账准备计提充分；
4. 报告期内公司应收账款周转率与同行业可比公司不存在明显差异。

#### 八、关于期间费用

**招股说明书披露，报告期内，发行人期间费用合计分别为3,854.07万元、4,741.43万元和5,719.18万元，占营业收入比例分别为25.29%、21.99%和**



20.12%。报告期内，公司运输费分别为 563.26 万元、628.88 万元和 706.12 万元，占销售费用的比例分别为 50.04%、44.82%和 43.41%，运输费用率逐期下降。

2017 年、2018 年和 2019 年，公司实际控制人魏志祥和魏琼将持有的祥源众鑫部分份额转让给公司中层以上管理人员和业务及技术骨干，构成股份支付情形。2017 年股份支付的公允价值根据 2017 年 12 月魏志祥向兴发高投转让股权价格确定，为 7.00 元/股；2018 年股份支付的公允价值根据 2018 年 4 月魏志祥和魏琼向楚商灃锋转让股权价格确定，为 7.50 元/股；2019 年股份支付的公允价值根据 2019 年 12 月领慧投资和盛慧投资的认购股份价格确定，为 14.00 元/股。

请发行人：

(1) 披露发行人与客户的运费分摊方式，报告期内运输批次、运输重量及运输单价、运输费、运输区域与发行人营业收入及销售数量的匹配关系；发行人是否采用第三方物流公司运输产品，报告期内是否存在因运输环节产生质量问题或其他纠纷的情况；分区域比较披露运费单价是否公允；

(2) 披露报告期内销售人员、管理人员数量与业务规模是否匹配，销售人员、管理人员、研发人员平均薪资水平与同行业可比公司、同地区公司相比是否存在显著差异；

(3) 披露发行人管理费用中修理费、招待费的主要内容，修理费计入管理费用的合理性；

(4) 披露报告期各期，股份支付权益工具公允价值的计量方法及结果是否合理，与同期可比公司估值是否存在重大差异及原因；

(5) 逐项披露报告期内发行人销售费用率、管理费用率和研发费用率均逐年下滑的原因，是否和同行业可比公司的变化趋势一致，是否存在关联方或潜在关联方为发行人承担成本或代垫销售费用、管理费用的情况，销售费用、管理费用、研发费用的核算是否准确、完整，是否存在跨期情况。

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。（审核问询函第十七条）

(一) 披露发行人与客户的运费分摊方式，报告期内运输批次、运输重量及运输单价、运输费、运输区域与发行人营业收入及销售数量的匹配关系；发行

**人是否采用第三方物流公司运输产品，报告期内是否存在因运输环节产生质量问题或其他纠纷的情况；分区域比较披露运费单价是否公允**

1. 公司与客户的运费分摊方式，报告期内运输批次、运输重量及运输单价、运输费、运输区域与公司营业收入及销售数量的匹配关系

(1) 运费分摊方式

公司与客户的交货方式包括自提、运输两种方式，运输费用主要由公司承担。报告期内，客户承担运费的营业收入金额占公司营业收入比例较低。

(2) 运输批次、运输重量及运输单价、运输费、运输区域与公司营业收入及销售数量的匹配关系

公司产品为聚烯烃发泡材料。聚烯烃发泡材料的材料密度较小、重量较轻。公司运输费用主要采用整车运输或按体积计价，因此无法与运输重量相匹配。

报告期内，公司运输批次、运输费、销售数量、运输区域与公司营业收入匹配情况如下：

1) 2020年1-6月

始发地	目的地	运输批次 (次)	运输费	数量(万平 方米)	营业收入	运输费占营业收 入的比例
广德	华东	881.00	83.41	1,374.26	4,742.21	1.76%
汉川	华东	374.00	47.86	319.48	2,691.51	1.78%
汉川	华南	513.00	53.51	522.67	1,835.99	2.91%
苏州	华东	无发生	无发生	无发生	无发生	
东莞	华南	74.00	0.17	2.40	39.86	0.44%
其他		403.00	81.85	482.15	1,956.68	4.18%
合计		2,245.00	266.80	2,700.96	11,266.25	2.37%

2) 2019年度

始发地	目的地	运输批次 (次)	运输费	数量(万平 方米)	营业收入	运输费占营业收 入的比例
广德	华东	702.00	179.58	2,797.41	10,179.12	1.76%
汉川	华东	1,694.00	126.75	837.19	5,880.61	2.16%
汉川	华南	2,022.00	194.59	1,778.20	5,772.27	3.37%
苏州	华东	284.00	30.13	345.16	1,235.45	2.44%

东莞	华南	141.00	4.35	100.47	383.91	1.13%
其他		1,864.00	170.73	1,401.10	4,976.28	3.43%
合计		6,707.00	706.12	7,259.53	28,427.64	2.48%

### 3) 2018 年度

始发地	目的地	运输批次 (次)	运输费	数量(万平 方米)	营业收入	运输费占营业收 入的比例
广德	华东	773.00	76.98	1,086.27	3,406.17	2.26%
汉川	华东	1,395.00	208.56	1,388.53	6,532.95	3.19%
汉川	华南	1,532.00	120.89	943.10	3,581.40	3.38%
苏州	华东	819.00	94.74	976.44	3,830.80	2.47%
东莞	华南	777.00	20.88	739.72	1,531.30	1.36%
其他		703.00	106.83	571.50	2,679.09	3.99%
合计		5,999.00	628.88	5,705.56	21,561.72	2.92%

### 4) 2017 年度

始发地	目的地	运输批次 (次)	运输费	数量(万平 方米)	营业收入	运输费占营业收 入的比例
广德	华东	无发生	无发生	无发生	无发生	
汉川	华东	1,091.00	239.84	881.74	5,473.84	4.38%
汉川	华南	1,377.00	123.28	877.13	2,796.39	4.41%
苏州	华东	563.00	61.35	832.14	2,755.39	2.23%
东莞	华南	584.00	18.95	709.35	1,378.86	1.37%
其他		642.00	119.85	619.86	2,834.83	4.23%
合计		4,257.00	563.26	3,920.22	15,239.31	3.70%

报告期内，公司不同线路的运输费用率略有波动，整体呈下降趋势。公司运输费用率整体下降的主要原因如下：

#### 1) 部分货物运输至客户的距离大幅下降

2017 年公司华东区域客户需要的产品主要从湖北汉川运输。2018 年子公司广德祥源逐步投入运营，开始逐步为公司华东区域客户供货。

湖北省汉川市运输至华东地区主要客户的距离约 900 公里，安徽省广德市运输至华东地区主要客户的距离约 200 公里。报告期内，公司从安徽省广德市

发货规模持续扩大,2019年,广德至华东线路的销售收入由2018年的3,406.17万元上升至10,179.12万元,相关营业收入占总营业收入比例分别为0.00%、15.80%、35.81%和42.09%。整体上大幅降低了公司产品发往华东区域客户的距离和运费。

## 2) 运输单价总体下降

公司与承接运输的第三方物流公司达成稳定的合作关系并要求其逐步降低运费价格;另外,公司通过引进单价较低的新第三方物流公司降低了公司整体运输费用率。

如汉川运至上海的计费价格由2017年85.00元/立方米降至2018年80.00元/立方米,2019年降至76.80元/立方米,下降比例分别为5.88%和4.00%。2020年1-6月由于疫情期间高速公路免费通行,供应商不同线路费用下降3%-5%左右。

报告期内,公司逐渐增加的销售数量使得企业在运输费用单价上有了更强的议价能力,进一步降低相关运输费用。

## 3) 更多采用专车运输方式,专车满载率逐步提高

随着公司整体生产规模的扩大,订单规模逐步增长,并且公司通过合理安排生产和发货,专车运输在各运输线路上有了更多的运用,有效降低了运输费用率。

以广德至华东的运输费用率为例,广德祥源于2018年投产,当年尚处于生产逐步稳定和业务铺开阶段,接受的零星生产订单较多,产品发货通常对相近目的地客户采用专车拼车的形式运输。而2019年广德祥源生产规模逐步稳定和扩大,所接受的生产订单数量和订单规模明显提升,公司更多采用专车运输方式发货,专车运输每车装货量2019年较2018年有明显提升。2019年,广德相关运费下降明显,广德至华东的运输费用率由2018年的2.26%下降至2019年的1.76%,2020年1-6月保持平稳。

报告期内,公司销售规模及客户订单规模逐步提升,更多采用专车运输方式,专车满载率逐步提高,很大程度提高了公司运输效率,降低了运输成本。

综上所述,报告期内,公司运输批次、运输费、运输数量、运输区域与营业收入相匹配。

2. 公司是否采用第三方物流公司运输产品，报告期内是否存在因运输环节产生质量问题或其他纠纷的情况

公司采用第三方物流公司运输产品，主要物流供应商为湖北佳运通物流有限公司和湖北创辉平安汽车运输有限公司等。报告期内，公司运输环节存在少量破包、轻微损伤等情况，公司按与运输公司的协议，将运输公司的相关赔偿损失抵减运费。报告期内，赔偿抵减运费金额分别为 1.03 万元、0.22 万元、5.35 万元和 4.18 万元，发生频率低且金额较小，亦不存在尚未解决纠纷情况。

3. 分区域比较披露运费单价是否公允

公司运输费价格和市场价格情况如下：

主要运输线路	主要运输区域的运费价格	同类型公司报价
汉川-浙江	体积费：87-120 元/立方，运输量不达标需支付送货费 100 元/次，接货费 300 元/次。	体积费：87-140 元/立方，运输量不达标需支付送货费、接货费等。
汉川-江苏	体积费：80-110 元/立方，运输量不达标需支付送货费 100 元/次。	体积费：80-130 元/立方，运输量不达标需支付送货费、接货费等。
汉川-广东	体积费：90-130 元/立方，运输量不达标需支付送货费 50-100 元/次。	体积费：90-130 元/立方，运输量不达标需支付送货费、接货费等。
广德-江苏	1) 体积费：45-60 元/立方； 2) 专车：900-1,500 元/车次，多客户加收拼车费。	1) 体积费：45-75 元/立方，运输量不达标需支付送货费 150 元/次； 2) 专车：1,050-2,450 元/车次。
广德-浙江	1) 体积费：40-80 元/立方； 2) 专车：500-1,300 元/车次，多客户加收拼车费。	体积费：40-90 元/立方，运输量不达标需支付送货费 150 元/次。
东莞-广东	专车：220-800 元/车次。	专车：220-800 元/车次。

注：各线路价格存在区间范围主要由运输距离及转运次数导致

如上表所示，公司报告期内主要运输区域的运费价格存在一定差异，与市场价格基本接近，公司运费单价公允。

**(二) 披露报告期内销售人员、管理人员数量与业务规模是否匹配，销售人员、管理人员、研发人员平均薪资水平与同行业可比公司、同地区公司相比是否存在显著差异**

1. 报告期内销售人员、管理人员数量与业务规模是否匹配

(1) 销售人员数量与业务规模是否匹配

报告期内，公司销售人员数量和业务规模与同行业可比公司比较列示如下：

公司	2020年1-6月		2019年度		2018年度		2017年度	
	人员数量(名)	营业收入	人员数量(名)	营业收入	人员数量(名)	营业收入	人员数量(名)	营业收入
润阳科技	16	18,577.26	12	36,496.80	未披露	32,482.06	未披露	16,836.53
浙江交联	15	4,368.83	15	9,418.42	15	11,396.07	15	8,780.93
公司	30	11,266.25	27	28,427.64	24	21,561.72	22	15,239.31

注：人员数量为期初期末平均人数

报告期内，公司销售人员结构整体保持稳定。为了更好地开拓市场和服务客户，公司销售人员数量随着业务规模扩大而稳步增长。

公司销售人员数量显著高于润阳科技，主要原因为公司与润阳科技的客户集中度、所处行业和所处区域情况存在差异。润阳科技客户集中度较高且主要客户为建筑装饰材料领域厂商。相较而言，公司客户集中度较低，客户分散于华东、华南等较多区域，且公司下游客户包括建筑装饰材料领域、消费电子领域、汽车内饰等领域厂商，公司需要配置更多的销售人员以开拓市场和提供高质量的销售服务。

公司销售人员数量显著高于浙江交联，主要由于公司生产和销售规模大幅高于浙江交联。

综上所述，公司报告期内销售人员数量与业务规模、业务特点基本匹配。

## (2) 管理人员数量与业务规模是否匹配

报告期内，公司管理人员数量和业务规模与同行业可比公司比较列示如下：

公司	2020年1-6月		2019年度		2018年度		2017年度	
	人员数量(名)	营业收入	人员数量(名)	营业收入	人员数量(名)	营业收入	人员数量(名)	营业收入
润阳科技	87	18,577.26	78	36,496.80	未披露	32,482.06	未披露	16,836.53
浙江交联	20	4,368.83	20	9,418.42	20	11,396.07	19	8,780.93
公司	83	11,266.25	74	28,427.64	61	21,561.72	55	15,239.31

注：人员数量为期初期末平均人数

报告期内，公司管理人员结构整体保持稳定。为了配合公司更好的完成业务布局和满足公司业务增长所需，公司管理人员数量随着业务规模的扩大而保持平稳增长趋势。

2019年，公司规模同润阳科技差异较小，管理人员数量差异亦较小。公司

管理人员数量显著高于浙江交联，主要由于公司生产和销售规模大幅高于浙江交联。

综上所述，公司报告期内管理人员数量与业务规模基本匹配。

2. 销售人员、管理人员、研发人员平均薪资水平与同行业可比公司、同地区公司相比是否存在显著差异

(1) 销售人员

报告期内，公司销售人员平均薪酬与同行业可比公司、同地区平均薪酬比较列示如下：

单位：万元/人

公司	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
润阳科技	4.75	11.90	未披露	未披露
浙江交联	3.32	9.68	16.03	21.32
汉川市制造业人均薪酬	未取得	未取得	4.53	4.19
公司	7.65	21.13	21.03	17.08

注1：同行业可比公司平均薪酬为当期销售费用中的员工薪酬/期初期末销售人员平均数量，数据来源于其招股说明书或年度、半年度报告

注2：汉川市制造业人均薪酬来源于汉川市统计局编制的《汉川统计年鉴》

为激励销售人员积极进行市场开拓并提供高质量的销售服务，公司给予销售人员具有市场竞争力的薪酬待遇。报告期内，公司销售人员平均薪酬显著高于同行业可比公司。而由于公司经济效益较好，公司销售人员平均薪酬亦显著高于汉川市制造业人均薪酬。

由于新冠疫情影响，2020年1-6月公司销售收入较2019年减少约21%（为2020年上半年营业收入年化后金额与2019年的比较值），故销售人员平均薪酬亦有所下降，下降幅度基本与销售收入下降幅度一致，亦与同行业可比公司销售人员平均薪酬下降幅度接近。

(2) 管理人员

报告期内，公司管理人员平均薪酬与同行业可比公司、同地区平均薪酬比较列示如下：

单位：万元/人

公司	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
润阳科技	5.09	11.33	未披露	未披露
浙江交联	5.94	20.88	30.51	23.65
汉川市制造业人均薪酬	未取得	未取得	4.53	4.19
公司	5.24	13.25	14.25	11.03

注1：同行业可比公司平均薪酬为当期管理费用中的员工薪酬/期初期末管理人员平均数量，数据来源于其招股说明书或年度、半年度报告

注2：汉川市制造业人均薪酬来源于汉川市统计局编制的《汉川统计年鉴》

2018年，公司管理人员薪酬水平呈现上涨趋势，主要系公司业务处于快速增长阶段，相应的管理人员薪酬水平随之增加，管理人员薪酬与公司的业绩呈现相对的正向关系，因此2018年管理人员平均薪酬较上年有较大增长。2019年，公司管理人员数量增加较高，但新增人员以基础岗位行政管理人员为主，薪酬水平相对较低，导致公司2019年管理人员人均薪酬有所下降。

与同行业可比公司相比，公司管理人员薪酬同润阳科技差异较小。由于浙江交联管理人员相对较少，其管理人员薪酬高于公司和润阳科技。另外，由于公司经营效益较好，公司管理人员薪酬显著高于汉川市制造业人均薪酬水平。

由于新冠疫情影响，2020年1-6月公司管理人员平均薪酬有所下降，同行业可比公司亦有不同幅度的下降。

### (3) 研发人员

报告期内，公司研发人员平均薪酬与同行业可比公司、同地区平均薪酬比较列示如下：

单位：万元/人

公司	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
润阳科技	4.94	10.04	未披露	未披露
浙江交联	3.40	11.70	11.99	14.39
汉川市制造业人均薪酬	未取得	未取得	4.53	4.19
公司	3.76	8.76	8.11	7.41

注1：同行业可比公司平均薪酬为当期研发费用中的员工薪酬/期初期末管理人员平均数量，数据来源于其招股说明书或年度、半年度报告



注 2: 汉川市制造业人均薪酬来源于汉川市统计局编制的《汉川统计年鉴》  
报告期内, 随着研发投入的不断加强, 公司研发人员数量出现较快增长, 研发人员平均数量分别为 34 名、43 名、63 名和 76 名。研发人员的平均薪酬水平也稳步增长。

由于公司基层研发人员数量较多, 研发人员平均薪酬相对较低, 但仍远高于同地区薪酬水平。

由于新冠疫情影响, 2020 年 1-6 月公司研发人员平均薪酬有所下降。

### **(三) 披露发行人管理费用中修理费、招待费的主要内容, 修理费计入管理费用的合理性**

#### **1. 公司管理费用中修理费的主要内容和计入管理费用的合理性**

##### **(1) 公司管理费用中修理费的主要内容**

公司修理费主要用于机器设备的技术改造和日常维修。报告期内, 公司管理费用中修理费金额分别为 149.63 万元、195.84 万元、285.61 万元和 42.47 万元。2020 年 1-6 月, 受新冠疫情、停工和产量下降等影响, 公司修理费有所下降。

对于机器设备的技术改造, 为适应工艺的不断改进和客户对产品的个性化需求, 公司对较多机器设备进行了自制改造。公司采购机器设备后, 根据特定工艺、节约能耗、产能提升等目的, 购置零配件对机器设备进行定制化改造, 所发生的费用支出计入修理费。

对于机器设备的日常维修, 由于公司机器设备整体运作时间长、日常损耗较大, 公司相关部门定期对机器设备进行检查和日常维护, 并会根据机器设备具体运行情况, 不定期进行维修以使机器设备长期处于较好的生产状态。因此, 公司日常会发生一定的修理维护支出。日常维修所发生的修理费或更换零部件等费用, 在发生时直接费用化计入修理费。

##### **(2) 修理费计入管理费用的合理性**

按照《企业会计准则第 4 号—固定资产》规定: 固定资产的后续支出是指固定资产使用过程中发生的更新改造支出、修理费用等。后续支出的处理原则为: 符合固定资产确认条件的, 应当计入固定资产成本, 同时将被替换部分的账面价值扣除; 不符合固定资产确认条件的, 应当计入当期损益。

根据《企业会计准则讲解》，一般情况下，固定资产投入使用之后，由于固定资产磨损、各组成部分耐用程度不同，可能导致固定资产的局部损坏，为了维护固定资产的正常运转和使用，充分发挥其使用效能，企业将对固定资产进行必要的维护。固定资产的日常修理费用在发生时应直接计入当期损益。企业生产车间（部门）和行政管理部门等发生的固定资产修理费用等后续支出计入“管理费用”。

报告期内，公司所发生的修理费均系对机器设备进行维护所发生的必要支出，计入管理费用具有合理性，符合《企业会计准则》的规定。

## 2. 公司管理费用中招待费的主要内容

报告期内，公司管理费用中招待费金额分别为 33.87 万元、64.20 万元、115.59 万元和 35.57 万元。管理费用中的招待费为公司管理部门因中介机构工作、工程安装验收和员工培训等事项所发生的招待支出，主要为餐费和住宿费等。

## **（四）披露报告期各期，股份支付权益工具公允价值的计量方法及结果是否合理，与同期可比公司估值是否存在重大差异及原因**

根据《企业会计准则第 11 号——股份支付》及相关规定，对于授予职工的股份，其公允价值应按企业股份的市场价格计量，在确定公允价值时，可合理考虑入股时间阶段、业绩基础与变动预期、市场环境变化、行业特点、同行业并购重组市盈率水平、股份支付实施或发生当年市盈率与市净率指标等因素的影响；也可优先参考熟悉情况并按公平原则自愿交易的各方最近达成的入股价格或相似股权价格确定公允价值，如近期合理的 PE 入股价；也可采用恰当的估值技术确定公允价值。

公司在考虑股份公允价值时，优先参考熟悉情况并按公平原则自愿交易的 PE 最近达成的入股价格或相似股权价格。公司股份支付公允价值的确定方法如下：2017 年股份支付的公允价值根据 2017 年 12 月魏志祥向湖北省兴发高投新材料创业投资基金合伙企业（有限合伙）转让股份的转让价格确定，为 7.00 元/股；2018 年股份支付的公允价值根据 2018 年 4 月魏志祥和魏琼向湖北楚商寰锋创业投资中心（有限合伙）转让股份的转让价格确定，为 7.50 元/股；2019 年股份支付的公允价值根据 2019 年 12 月宁波梅山保税港区领慧投资合伙企业

(有限合伙)和盛慧(广东)股权投资合伙企业(有限合伙)的认购价格确定,为14.00元/股。

公司2017年股份支付公允价值为7.00元/股、2018年为7.50元/股以及2019年为14.00元/股,对应PE分别为13.77倍、10.62倍和13.62倍。而同行业可比公司润阳科技在2017年12月增资的每股价格为2.6000元(该次增资为授予骨干员工股份的股权激励),在2018年1月增资的每股价格为15.4410元,2018年12月增资的每股价格为21.8200元,对应PE分别为21.42倍和14.46倍。公司与同期润阳科技的增资认购价格及对应PE倍数存在差异,主要是因为公司业绩基础和认购方对公司业绩变动预期等因素存在差异,具有合理性。

综上所述,公司报告期内股份支付权益工具公允价值的计量方法和结果合理,符合《企业会计准则》的规定,与同期可比公司估值存在差异但具有合理性。

**(五) 逐项披露报告期内发行人销售费用率、管理费用率和研发费用率均逐年下滑的原因,是否和同行业可比公司的变化趋势一致,是否存在关联方或潜在关联方为发行人承担成本或代垫销售费用、管理费用的情况,销售费用、管理费用、研发费用的核算是否准确、完整,是否存在跨期情况**

1. 报告期内公司销售费用率、管理费用率和研发费用率均逐年下滑的原因,是否和同行业可比公司的变化趋势一致

(1) 销售费用率

1) 销售费用率逐年下滑的原因

报告期内,公司销售费用具体构成情况如下:

项目	2020年1-6月		2019年度		2018年度		2017年度	
	金额	费用率(%)	金额	费用率(%)	金额	费用率(%)	金额	费用率(%)
运输费	266.80	2.37	706.12	2.48	628.88	2.92	563.26	3.70
职工薪酬	224.84	2.00	570.55	2.01	504.81	2.34	375.71	2.47
广告宣传及拓展费	59.51	0.53	157.91	0.56	138.14	0.64	90.00	0.59
办公及差旅费	10.79	0.10	74.55	0.26	67.05	0.17	39.57	0.21
代理报关费	24.40	0.22	72.84	0.26	36.55	0.31	31.81	0.26

招待费	12.23	0.11	24.84	0.09	19.01	0.09	13.20	0.09
折旧与摊销	0.22	0.00	0.45	0.00	0.75	0.00	0.75	0.00
其他	2.71	0.02	19.51	0.07	7.80	0.04	11.40	0.07
合计	601.50	5.34	1,626.79	5.72	1,402.99	6.51	1,125.70	7.39

注：费用率=相关费用/营业收入，下同

报告期内，公司销售费用主要为运输费和职工薪酬。公司销售费用率逐年下降，主要因为公司产销规模持续扩大所带来的规模效应明显，致使运输费用率、职工薪酬费率等有所下降。

① 运输费用率逐年下降的原因

如前所述，运输费用率逐年下降的原因详见本说明八（一）1。

② 职工薪酬费用率逐年下降的原因

公司销售人员薪酬与新增客户销售收入存在一定关联，新增客户销售收入所对应的销售人员绩效薪酬更高。而2019年报告期内公司新增客户实现收入金额占公司收入增长金额的比重有所下降，因此销售人员薪酬增长幅度低于营业收入增长幅度。

综上，公司销售费用中的职工薪酬费用率逐年下降具有合理性。

2) 销售费用率和同行业可比公司比较

报告期内，公司销售费用率与同行业可比公司比较列示如下：

销售费用率	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
润阳科技	2.22%	2.52%	2.34%	3.02%
浙江交联	12.37%	10.75%	9.42%	11.01%
平均值	7.30%	6.64%	5.88%	7.02%
公司	5.34%	5.72%	6.51%	7.39%

报告期内，公司销售费用率处于行业中间水平，销售费用率高于润阳科技，低于浙江交联。公司与同行业企业销售费用率差异较大的主要原因为运输费用率差异较大。报告期内，公司与同行业企业运输费用率差异情况如下：

销售费用-运输费占营业收入比重	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
润阳科技	1.37%	1.40%	1.42%	1.68%

浙江交联	10.60%	9.10%	7.02%	7.49%
祥源新材	2.37%	2.48%	2.92%	3.70%

公司与同行业企业运输费用率差异主要原因为销售集中度的差异，具体情况如下：

公司位于湖北省汉川市，大部分货物由公司所在地或子公司广德祥源所在地安徽广德运至客户指定地点，相应运费由公司承担。华东和华南地区作为公司的主要销售区域，来自该两地区的销售收入占比超过 80%。

润阳科技位处浙江省湖州市，其销售区域集中在华东地区。报告期内，华东地区销售收入占润阳科技营业收入约 90%。

浙江交联位于浙江省兰溪市，客户相对较分散。根据浙江交联公开资料，其主要客户除个别位于浙江省内，其余重要客户来自全国各地，包括湖北省、广东省、上海市、江苏省等地。

## (2) 管理费用率

### 1) 管理费用率逐年下滑的原因

报告期内，公司管理费用具体构成情况如下：

项目	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	费用率 (%)	金额	费用率 (%)	金额	费用率 (%)	金额	费用率 (%)
职工薪酬	415.32	3.69	980.54	3.45	869.16	4.03	606.72	3.98
股份支付费用			467.45	1.64	247.08	1.15	247.58	1.62
修理费	42.47	0.38	285.61	1.00	195.84	0.91	149.63	0.98
折旧与摊销	137.81	1.22	224.73	0.79	211.81	0.98	148.93	0.98
中介机构服务费	71.96	0.64	202.33	0.71	86.88	0.40	95.65	0.63
招待费	35.57	0.32	115.59	0.41	64.20	0.30	33.87	0.22
办公及差旅费	38.51	0.34	112.04	0.39	118.59	0.55	102.04	0.67
水电费	11.82	0.10	32.53	0.11	28.77	0.13	18.76	0.12
其他	35.94	0.32	11.50	0.04	49.16	0.23	67.98	0.45
合计	789.40	7.01	2,432.32	8.56	1,871.49	8.68	1,471.16	9.65

报告期内，公司管理费用率逐年下降，主要系公司收入规模快速增长带来

的规模效应显现，受职工薪酬费用率、股份支付费用率、折旧与摊销费用率波动影响。

职工薪酬费用率方面，公司管理人员的人均薪酬已处于当地较高水平，管理人员薪酬增幅低于营收增幅，相关费用率有所下降具有合理性。

2018年，在公司营业收入增长的情况下，股份支付费用金额与2017年基本保持一致，带动管理费用率下降。

折旧与摊销费用率方面，2019年公司折旧与摊销金额与2018年相比变动不大，导致费用率略有降低。

2020年1-6月，公司股份支付费用为0.00万元，而由于新冠疫情影响，企业停工期间产生的人工薪酬和折旧摊销等费用计入营业外支出-停工损失，另外多项管理费用亦有所下降，导致公司管理费用金额和费用率下降较多。

## 2) 管理费用率和同行业可比公司比较

报告期内，公司与同行业可比公司的管理费用率情况如下：

管理费用率	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
润阳科技	5.57%	5.95%	3.70%	16.74%
浙江交联[注]	6.29%	6.67%	8.92%	8.42%
平均值	5.93%	6.31%	6.31%	12.58%
公司	7.01%	8.56%	8.68%	9.65%

注：由于核算口径的差异，2017年浙江交联的对比数据同时剔除研发费用的影响

由于不同企业的股份支付计算不具备可比性，下文管理费用同行业对比情况剔除股份支付的影响。剔除股份支付金额后，管理费用率对比情况如下：

管理费用率 (剔除股份支付影响)	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
润阳科技	5.57%	5.95%	3.70%	3.69%
浙江交联	6.29%	6.67%	8.92%	8.42%
平均值	5.93%	6.31%	6.31%	6.06%
公司	7.01%	6.91%	7.53%	8.03%

报告期内，浙江交联管理费用2018年较2017年增长，主要因为职工薪酬和折旧费有所上升；而2019年较2018年下降主要因为职工薪酬和汽车费下降。

润阳科技管理费用率 2018 年与 2017 年持平，2019 年较 2018 年提高，主要系 2019 年润阳科技为上市所发生的中介机构服务费用支出较多，以及折旧与摊销金额随着业务规模扩大和管理类固定资产增加而增长。

而公司管理费用率逐年下降，主要系公司收入规模快速增长带来的规模效应显现，受职工薪酬费用率和折旧与摊销费用率波动影响。

报告期内，公司管理费用率与浙江交联接近，高于润阳科技。公司管理费用率高于润阳科技主要因为公司职工薪酬和修理费较高。具体情况如下：

管理费用中具体项目	公司	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
职工薪酬占营业收入比重	润阳科技	2.41%	2.42%	1.61%	1.02%
	祥源新材	3.69%	3.45%	4.03%	3.98%
修理费占营业收入比重	润阳科技	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
	祥源新材	0.38%	1.00%	0.91%	0.98%

注：润阳科技未单独披露管理费用中修理费的金额

#### ① 职工薪酬对比情况

公司一直重视管理团队的建设，公司治理自 2015 年在股转公司挂牌时已逐步完善，建立了较为稳定且符合股转公司挂牌相关规范要求的管理架构和管理团队，因此公司管理人员薪酬水平相对较高。报告期内，公司管理人员人均薪酬分别为 11.03 万元、14.25 万元、13.25 万元和 5.24 万元。2020 年 1-6 月，受新冠疫情影响，公司管理人员薪酬有所下降。

#### ② 修理费情况

公司修理费较高，主要因为公司设备自制化程度高，重要设备经自身开发设计和组装修理以适应产品的生产要求、工艺的改进和客户的个性化需求。报告期内，公司修理费持续增长，占管理费用比重稳定，与公司业务发展、生产线扩张、设备购置的情况相匹配。

#### (3) 研发费用率

##### 1) 研发费用率变动的原因

报告期内，公司研发费用具体构成如下：

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度

	金额	费用率 (%)	金额	费用率 (%)	金额	费用率 (%)	金额	费用率 (%)
直接材料	351.95	3.12	845.10	2.97	949.92	4.41	859.97	5.64
职工薪酬	273.27	2.43	552.11	1.94	348.81	1.62	252.07	1.65
委托外部研发费用	10.00	0.09	84.15	0.30	10.00	0.05	10.00	0.07
房租物业费	40.33	0.36	62.52	0.22				
折旧与摊销	20.77	0.18	34.95	0.12	24.01	0.11	20.66	0.14
研发收入	-82.29	-0.73	-319.50	-1.12	-244.49	-1.13	-127.14	-0.83
其他	25.78	0.23	61.32	0.22	35.91	0.17	75.22	0.49
合计	639.82	5.68	1,320.66	4.65	1,124.16	5.21	1,090.78	7.16

报告期内，公司的研发费用率分别为 7.16%、5.21%、4.65%和 5.68%。公司的研发费用稳步增加，总体保持着较高的研发费用占比。而公司营业收入增速较快，使公司研发费用增长速度相对慢于营业收入增速。2020 年 1-6 月，由于新冠疫情影响，销售收入有所下降，而公司继续加大研发投入，故研发费用率增加。

## 2) 研发费用率和同行业可比公司比较

报告期内，公司研发费用占营业收入的比例与同行业可比公司对比如下：

研发费用率	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
润阳科技	3.57%	3.24%	3.00%	4.69%
浙江交联	3.87%	4.04%	4.35%	4.20%
平均值	3.72%	3.64%	3.67%	4.44%
公司	5.68%	4.65%	5.21%	7.16%

报告期内，公司研发费用率高于同行业平均水平。公司研发费用率较高与公司产品应用领域研发难度具有相关性，符合公司“以研发、生产和销售高分子泡沫塑料为核心业务的高新技术企业”的定位。

公司产品应用在建筑装饰材料、消费电子产品、家用电器产品、汽车内饰材料和医疗器械产品及其他等多个领域，领域比较分散。公司需要加大研发力度，将研发资源投入至不同应用领域中，以不断提升不同应用领域产品的技术水平并适应最新的市场需求。



公司形成了需求导向型研发与行业前沿技术研发两种模式并行的研发机制，并已在电子通讯领域的材料应用、生物材料发泡技术和新型发泡材料等前沿技术取得了丰富的成果。

2. 不存在关联方或潜在关联方为公司承担成本或代垫销售费用、管理费用的情况

报告期内，公司销售费用、管理费用变化情况符合公司所在行业特点、经营规模增长和营销策略等方面的情况，且各项销售费用、管理费用的主要发生单位均系正常商业主体，不存在未披露的关联交易，不存在关联方或潜在关联方为公司承担成本或代垫销售费用、管理费用的情况。

3. 销售费用、管理费用、研发费用的核算准确、完整，不存在跨期情况

公司销售、管理和研发的相关支出于接受相关服务或接受服务的期间内确认为费用，符合权责发生制原则，符合《企业会计准则》的规定。公司销售费用、管理费用、研发费用的核算准确、完整，不存在跨期及少计费用的情形。

#### **(六) 核查程序**

1. 获取客户自提及公司承运两种方式的销售明细表，并抽查客户的销售合同及提送货单，核实运费承担方式是否真实准确；

2. 获取公司运费明细账，检查运费结算单、发票、合同等原始凭据，并结合公司运输管理系统中的运输记录及销售出库明细表，核实运费金额是否真实、完整；

3. 获取非公司供应商运费报价单与目前公司运费单价数据比较；

4. 取得公司销售人员、管理人员数量，并与同行业可比公司比较，访谈人事部门、财务部门相关责任人并了解人员配置情况，核实销售人员数量、管理人员数量与公司业务规模是否匹配；

5. 取得公司报告期销售人员、管理人员、研发人员的平均薪资水平，并与同行业可比公司、同地区公司进行比较，核实是否存在显著差异；

6. 取得公司报告期内各期管理费用-修理费、招待费明细账，检查大额修理费、招待费支出的原始凭证、合同、付款审批及支付凭证，核实修理费计入管理费用的合理性；

7. 取得并核查股份支付权益工具公允价值的计量方法及结果，确定公司权

益工具公允价值的计量方法及会计处理是否符合《企业会计准则》的规定；

8. 取得管理费用、销售费用、研发费用明细账并与总账进行核对，抽查原始凭证并与明细账进行核对；

9. 抽查了大额管理费用、销售费用、研发费用入账凭证、支付凭证，以及对应合同，验证费用的真实性；

10. 对比公司与同行业可比公司的各项费用支出金额、占销售收入的比例、各年的变动情况等，分析公司各项费用金额、变动的合理性；

11. 对公司各费用发生的背景、原因以及费用发生的对方单位进行了调查，确认是否存在关联方或潜在关联方为公司承担成本或代垫销售费用的情况；

12. 对公司董事、监事、高级管理人员报告期内的个人流水进行核查，检查是否存在体外费用；

13. 对公司管理费用、销售费用、研发费用进行截止性测试，抽查并核对了相应单据，验证是否存在跨期费用的情形。

#### **(七) 核查意见**

经核查，我们认为：

1. 运输费、运输区域与公司营业收入及销售数量基本匹配；公司采用第三方物流公司运输产品，报告期内不存在因运输环节产生质量重大问题或其他纠纷的情况；分区域运费单价与市场价格比较，不存在显著异常；

2. 报告期内公司销售人员、管理人员数量与业务规模相匹配；销售人员、管理人员、研发人员平均薪资水平与同行业可比公司、同地区公司相比具有合理性；

3. 公司对于修理费的会计处理符合《企业会计准则》的相关规定；

4. 公司股份支付权益工具公允价值的计量方法及结果合理，符合《企业会计准则》的规定，与同期可比公司估值存在差异但具有合理性；

5. 公司销售费用率、管理费用率和研发费用率均逐年下滑与同行业可比公司的变化略有差异，但波动合理；公司不存在关联方或潜在关联方为公司承担成本或代垫销售费用、管理费用的情况；公司销售费用、管理费用、研发费用的核算准确、完整，不存在跨期情况。

## 九、关于存货

招股说明书披露，报告期各期末发行人存货余额分别为 1,957.16 万元、2,605.49 万元和 2,608.14 万元，报告期各期自制半成品余额占存货余额比例分别为 42.23%、42.10%、48.81%。

请发行人：

(1) 披露报告期内存货库龄表，并结合原材料、在产品、库存商品流转周期补充披露存货库龄是否合理，如存在超期存货，披露是否计提存货跌价准备，计提是否充分；

(2) 结合自制半成品的制作周期、自制半成品库龄，披露自制半成品和在产品的构成和区别，是否存在长期未结转为库存商品的情形，自制半成品占存货余额比例较高的原因及合理性，自制半成品逐年增多的原因；

(3) 结合生产模式和销售方式，披露报告期内存货各项目的发生、计价、核算和结转情况，成本费用的归集和结转是否与实际生产流转一致；报告期各期存货发生和结转金额与报告期营业成本金额是否匹配；

(4) 披露委托辐照相关存货管理方式，是否进行实地盘点。

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。（审核问询函第十八条）

(一) 披露报告期内存货库龄表，并结合原材料、在产品、库存商品流转周期补充披露存货库龄是否合理，如存在超期存货，披露是否计提存货跌价准备，计提是否充分

### 1. 公司存货库龄情况

报告期各期末，公司存货库龄情况如下：

(1) 2020 年 6 月 30 日

存货种类	1 个月以内		1-6 个月		6 个月以上		合计
	金额	比例(%)	金额	比例(%)	金额	比例(%)	
原材料	604.76	63.30	296.50	31.04	54.07	5.66	955.33
自制半成品	573.93	58.57	365.79	37.33	40.19	4.10	979.91
在产品	225.24	100.00					225.24
库存商品	232.67	54.47	111.12	26.02	83.33	19.51	427.12

发出商品	24.46	100.00					24.46
包装物	15.98	34.32	26.15	56.15	4.44	9.53	46.57
周转材料	6.83	31.16	13.74	62.62	1.36	6.22	21.94
合计	1,683.87	62.82	813.29	30.34	183.40	6.84	2,680.56

注：比例为占该类存货金额比例，下同

(2) 2019年12月31日

存货种类	1个月以内		1-6个月		6个月以上		合计
	金额	比例(%)	金额	比例(%)	金额	比例(%)	
原材料	502.83	74.77	135.00	20.08	34.64	5.15	672.46
自制半成品	1,036.08	81.39	203.18	15.96	33.77	2.65	1,273.03
在产品	153.47	100.00					153.47
库存商品	307.48	72.25	73.55	17.28	44.54	10.47	425.57
发出商品	20.44	100.00					20.44
包装物	29.68	73.76	9.02	22.42	1.54	3.82	40.24
周转材料	5.53	24.10	13.58	59.24	3.82	16.65	22.92
合计	2,055.51	78.81	434.34	16.65	118.30	4.54	2,608.14

(3) 2018年12月31日

存货种类	1个月以内		1-6个月		6个月以上		合计
	金额	比例(%)	金额	比例(%)	金额	比例(%)	
原材料	395.71	63.54	148.35	23.82	78.73	12.64	622.79
自制半成品	753.98	68.73	255.84	23.32	87.14	7.94	1,096.95
在产品	177.25	100.00					177.25
库存商品	359.62	61.92	165.15	28.43	56.04	9.65	580.82
发出商品	63.64	100.00					63.64
包装物	19.17	44.96	19.14	44.87	4.34	10.17	42.65

周转材料	5.03	23.52	8.19	38.31	8.16	38.16	21.38
合计	1,774.41	68.10	596.67	22.90	234.41	9.00	2,605.49

(4) 2017年12月31日

存货种类	1个月以内		1-6个月		6个月以上		合计
	金额	比例(%)	金额	比例(%)	金额	比例(%)	
原材料	292.34	59.52	160.15	32.60	38.70	7.88	491.19
自制半成品	495.27	59.93	213.28	25.81	117.86	14.26	826.42
在产品	136.57	100.00					136.57
库存商品	223.62	55.17	125.70	31.01	56.01	13.82	405.33
发出商品	51.64	100.00					51.64
包装物	25.15	74.70	6.98	20.72	1.54	4.58	33.66
周转材料	4.00	32.39	7.09	57.42	1.26	10.19	12.34
合计	1,228.59	62.77	513.20	26.22	215.37	11.00	1,957.16

报告期各期末，公司存货库龄主要集中在1个月以内。公司库龄在1个月以内的存货占比分别为62.77%、68.10%、78.81%和62.82%，6个月以上存货占比较小。公司存货库龄较短，存货周转速度较快，与公司实际情况相一致。

公司的存货管理采用安全库存备货采购、按实际需要采购和战略备库相结合的方式。公司存在少量库龄6个月以上存货，主要系通用型产品的备货。

## 2. 公司原材料、自制半成品、在产品、库存商品流转周期

报告期各期，公司原材料、自制半成品、在产品和库存商品的周转天数情况如下：

单位：天

存货项目	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
原材料	25.74	14.74	16.42	14.80
自制半成品	35.63	26.96	28.36	34.01
在产品	5.99	3.76	4.63	2.98
库存商品	13.48	11.45	14.54	18.77

注：存货项目周转天数=365/营业成本\*存货项目期初期末平均余额，2020年1-6月存货项目周转天数=180/营业成本\*存货项目期初期末平均余额

公司各项存货周转周期基本都在30天以内，与公司各项存货库龄主要以1个月为主的情况一致。

### 3. 披露是否计提存货跌价准备，计提是否充分

#### (1) 公司存货跌价准备计提政策

公司存货跌价准备计提政策为：存货采用成本与可变现净值孰低计量，按照单个存货成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。公司一直保持较为谨慎的存货跌价准备计提政策，直接用于出售的存货，在正常生产经营过程中以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；需要经过加工的存货，在正常生产经营过程中以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值。资产负债表日，同一项存货中一部分有合同价格约定、其他部分不存在合同价格的，分别确定其可变现净值，并与其对应的成本进行比较，分别确定存货跌价准备的计提或转回的金额。

对于原材料、自制半成品和库存商品，公司于资产负债表日对存货进行全面核查，结合库龄较长和存货状态、残次呆滞等因素，合理估计存货的可变现净值并计提存货跌价准备。

#### (2) 公司存货跌价准备计提情况及同行业可比公司比较

报告期各期末，公司和同行业可比公司的存货跌价准备计提比例情况如下：

项目	2020年6月30日	2019年12月31日	2018年12月31日	2017年12月31日
润阳科技	8.35%	6.86%	2.72%	-
浙江交联	-	-	-	-
公司	5.14%	7.02%	6.19%	5.23%

公司与润阳科技、浙江交联在产品类别及应用领域、生产管理方式等存在一定的差异，各公司的存货跌价准备计提金额和比例会存在一定差异。

**(二) 结合自制半成品的制作周期、自制半成品库龄，披露自制半成品和在产品的构成和区别，是否存在长期未结转为库存商品的情形，自制半成品占存货余额比例较高的原因及合理性，自制半成品逐年增多的原因**

1. 结合自制半成品的制作周期、自制半成品库龄，披露自制半成品和在产品的构成和区别，是否存在长期未结转为库存商品的情形

(1) 公司产品的生产周期

公司的生产工序主要包括造粒、挤片、辐照和发泡。在连续生产状态下，产品的生产周期大约为 7 天。

(2) 公司自制半成品和在产品的区别

在公司的产品生产过程中，计划部门分生产工序向生产部门下达生产制令，生产部门根据生产制令安排各道生产工序的生产。每个生产制令所对应的产品在相关生产工序中被生产完工后，均需要办理完工入库，然后再按照下一道生产工序的生产制令或者出货计划由生产部门等相关部门办理存货领用或出库手续。

当生产制令所对应的完工产品属于最终完工产成品时，相关存货属于产成品；当生产制令所对应的完工产品属于阶段性完工产品而非最终完工产成品时，相关存货属于自制半成品；而当生产制令所对应的产品尚处于未完工状态时，相关存货则属于在产品。因此，公司自制半成品和在产品的区别主要在于在相关工序是否已完工。

(3) 公司自制半成品的库龄

报告期各期末，公司自制半成品库龄主要在 1 个月以内，库龄 6 个月以上的自制半成品主要是为提高产品交货速度和进一步缩短生产周期而储备的存货。公司自制半成品库龄与周转周期基本相符。而在产品库龄均在 1 个月以内。

如前所述，公司库龄较长的存货主要系公司根据以往历史数据提前备货的自制半成品、库存商品和各类原材料。公司产品在各道生产工序完工入库时均已同步结转在产品并相应转为自制半成品或库存商品，不存在应结转为库存商品而未及时结转的自制半成品或在产品。

综上，报告期各期末，公司不存在长期未结转为库存商品的自制半成品或在产品的情形。

2. 自制半成品占存货余额比例较高的原因及合理性，自制半成品逐年增多的原因

(1) 自制半成品占存货余额比例较高的原因及合理性

报告期各期末，公司自制半成品占存货余额比例情况如下：

项目	2020年6月 30日	2019年12月 31日	2018年12月 31日	2017年12月 31日
自制半成品期末余额	979.91	1,273.03	1,096.95	826.42
存货期末余额	2,680.56	2,608.14	2,605.49	1,957.16
自制半成品占存货余额比例	36.56%	48.81%	42.10%	42.23%

报告期各期末，公司自制半成品占存货余额的比例分别为42.23%、42.10%、48.81%和36.56%。各期末自制半成品占存货余额比例较高。

公司自制半成品主要包括造后粒子、未辐照前的基片和辐照后的母片等。结合公司产能利用率情况、合理库存和存货管理等因素，公司倾向于存货结构以自制半成品为主，通过通用型产品的自制半成品备货，缩短从接受订单到交运货物之间的时间，快速响应客户订单进行成品生产，适应客户对多品种规格的需求。

2017-2019年，公司自制半成品周转天数分别为34.01天、28.36天和26.96天，周转天数稳定且呈下降趋势，反映公司自制半成品周转正常。2020年1-6月，受新冠疫情影响，公司自制半成品周转天数为35.63天，较上年有所增长。

因此，公司自制半成品占存货余额比例较高具有合理性。

## (2) 自制半成品逐年增多的原因

报告期各期，公司自制半成品期末余额与当期主营业务收入的情况如下：

项目	2020年6月30日/2020年1-6月	2019年12月31日/2019年度	2018年12月31日/2018年度	2017年12月31日/2017年度
自制半成品期末余额	979.91	1,273.03	1,096.95	826.42
自制半成品期末余额增长率	-23.03%	16.05%	32.74%	
主营业务收入	11,165.58	28,174.85	21,362.31	15,000.03
主营业务收入增长率	-20.74%	31.89%	42.42%	

注：2020年上半年主营业务收入增长率为年化后主营业务收入金额与2019年的比较值

2018年和2019年，公司自制半成品期末余额分别增长32.74%和16.05%，而主营业务收入分别增长42.42%和31.89%，自制半成品期末余额的增长速度与



主营业务收入增长速度大致匹配。2017-2019 年公司销售情况良好，生产规模随着销售增长而扩大，进而带动自制半成品余额逐年增加。2020 年 1-6 月，受新冠疫情和停工影响，公司销售有所下降，而且公司生产优先考虑订单交货，自制半成品备货有所降低。2020 年 6 月末自制半成品金额下降了 23.03%，自制半成品的变化情况和主营业务收入变化情况也基本一致。

**(三) 结合生产模式和销售方式，披露报告期内存货各项目的发生、计价、核算和结转情况，成本费用的归集和结转是否与实际生产流转一致；报告期各期存货发生和结转金额与报告期营业成本金额是否匹配**

1. 结合生产模式和销售方式，披露报告期内存货各项目的发生、计价、核算和结转情况，成本费用的归集和结转是否与实际生产流转一致

(1) 生产模式

1) 以销定产与安全库存相结合的生产模式

公司按照以销定产、综合考量、适度库存相结合的原则进行生产，以保证生产计划与销售情况相适应，并根据实际市场需求情况，动态调整生产计划，并按照生产计划安排生产作业。首先，公司的大部分产品具有定制化特征，因此公司主要以客户订单为导向，计划部门按照客户需求的产品规格、数量和交货期等情况以及公司自身的产能情况等制定生产计划，生产部门根据计划执行生产任务。其次，对于部分产品，公司会根据市场行情和销售预测，结合自身的库存情况，进行适量备货，保证安全库存，并实现快速交货。

2) 自主生产和委托加工相结合的生产模式

公司采用自主生产与委托加工相结合的生产模式。公司大部分的工序为自主生产，但由于公司规模不断增加，辐照生产线产能出现不足，辐照环节基础建设和设备投入较高，为克服客户订单快速增长与产能饱和的矛盾，公司选择了具有稳定生产能力与良好质量把控能力的外协厂商，将部分产品的辐照环节交由其外协加工。外协厂商完全按照公司提供的工艺参数对公司基片进行辐照加工。

(2) 销售方式

公司产品主要为聚烯烃发泡材料，并被应用于建筑装饰材料、消费电子产品、家用电器产品、汽车内饰材料等领域，产品以直销为主，存在少量的贸易

销售。

公司采用以由营销为导向的市场开发策略及以推销为导向的客户开发策略并行的市场策略。

公司在开拓市场过程中，为提高产品销量、扩大市场占有率，除直接销售给产品直接用户外，还通过贸易商最终销售给消费电子制造企业、汽车生产企业等终端客户。

(3) 存货各项目的发生、计价、核算和结转情况，成本费用的归集和结转

公司存货主要包括原材料、自制半成品、库存商品、发出商品、包装物和周转材料等。

1) 原材料的核算内容主要包括 PE、PP、EVA 和发泡剂等生产用原材料。原材料在采购入库时，按照暂估成本入账，待收到发票时冲销原暂估成本并按实际成本重新入账。领用原材料时，单位原材料出库成本按照月末一次加权平均方法计算，原材料出库成本按照单位原材料出库成本和出库数量计算。其中，生产部门直接领料计入生产成本-直接材料，原材料发出至外协加工时计入委托加工物资，而研发部门等领用原材料时则按照领料部门计入研发费用等相关会计科目。

2) 自制半成品的核算内容主要包括造后粒子、基片、母片等尚未最终完工的半成品。自制半成品入库时按照自制半成品的实际成本入库，生产领用或研发领用时按照月末一次加权平均方法计算单位出库单位成本并按照出库数量计入生产成本或研发投入。

3) 库存商品的核算内容主要包括已经全部完成加工过程并处于可以发出状态的产成品。库存商品完工入库时，按照完工产成品的实际成本计入，销售出库时，按照月末一次加权平均方法计算单位出库成本并按照销售出库数量计入发出商品。其他情况需领用库存商品时，按照领料用途计入研发费用等会计科目。

4) 发出商品的核算内容主要包括已实际出库发出、但未满足收入确认条件的库存商品。库存商品销售出库时，按照月末一次加权平均方法计算单位出库成本并按照销售出库数量计入发出商品；满足收入确认条件时，相应的发出商品成本结转至产品销售成本。

5) 包装物和周转材料的核算内容主要包括备品备件、包装物、纸箱等辅助材料。辅助材料在采购入库时，按照暂估成本入账，待收到发票时冲销原暂估成本并按实际成本重新入账。领用辅助材料时，单位辅助材料出库成本按照月末一次加权平均方法计算，辅助材料出库成本按照单位辅助材料出库成本和出库数量计算。其中，可以直接归属于生产领用的辅助材料计入生产成本-包装物，不能直接归属于生产领用的通用性耗材计入制造费用。

6) 生产成本的核算内容主要包括生产产品相关的直接和间接成本。“生产成本”作为一级科目，下设“直接材料”、“直接人工”、“包装物”和“制造费用”等二级科目。生产部门领用材料时，按照领料成本计入直接材料或制造费用；直接生产人员的薪酬费用计入直接人工；生产部门为生产产品而发生的各项间接费用在发生时计入制造费用。月末，根据成本核算结果，完工产品的成本结转至自制半成品或产成品，而结存的生产成本余额即为在产品。

综上所述，公司制定了存货核算相关制度。公司按照权责发生制，根据存货实际采购入库、投入生产、完工入库和确认销售等不同时点，对各类存货进行明细核算，并根据生产工艺流程及生产特点核算产品生产成本。公司的存货按实际成本计价，成本费用的归集和结转与实际生产流转一致，各存货项目的确认、计量与结转均符合《企业会计准则》的有关规定。

## 2. 报告期各期存货发生和结转金额与报告期营业成本金额是否匹配

报告期各期，公司存货发生和结转金额与营业成本金额的情况如下：

项目	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
原材料及辅料采购金额	3,419.79	9,750.67	8,079.96	5,979.36
+直接人工	686.16	1,838.67	1,430.92	1,047.12
+制造费用	2,015.47	5,389.72	4,522.23	2,597.84
+年初存货-原值	2,608.14	2,605.49	1,957.16	1,769.49
-年末存货-原值	2,680.56	2,608.14	2,605.49	1,957.16
-研发领用存货	308.27	845.10	949.92	859.97
-存货跌价准备转销数	76.12	136.12	80.44	151.99
+进项税转出			15.47	20.43
营业成本倒轧数	5,664.61	15,995.19	12,369.89	8,445.12

营业成本账面数	5,691.13	16,048.71	12,384.41	8,436.43
差异额	-26.53	-53.52	-14.52	8.69
差异率	-0.47%	-0.33%	-0.12%	0.10%

由上表可知，报告期各期，公司存货发生和结转金额与营业成本金额基本相匹配。

#### **(四) 披露委托辐照相关存货管理方式，是否进行实地盘点**

公司委托辐照的流程和存货管理方式如下：

1. 订单发起：公司计划部门根据生产计划和排单情况填写外协加工指令单并交予采购部门，采购部门根据外协加工指令单与外协供应商联系，客户收货地址与外协供应商的距离以及外协供应商的生产饱和度情况，选定外协供应商进行委托辐照。

2. 出库管理：计划部门填写调拨申请单；仓库仓管员组织调拨需要委托辐照的物料，并于物料出库时确认调拨出库；采购部门与外协供应商联系并组织发货；委托辐照物料由第三方物流进行运送；公司计划部门实时跟踪物料的运送和到达情况。

3. 委托辐照期间管理：外协供应商收到委托辐照物料后，与公司计划部门进行核对并签收；外协供应商根据订单要求对物料进行辐照加工；公司计划部门定期跟踪委托加工物料的进展情况。

4. 入库管理：委托辐照完成后，相关物料通过第三方物流运送回公司仓库；仓库仓管员清点并核对物料数量；计划部门发起调拨入库单并由仓库仓管员进行确认；外协供应商每月出具月度对账单，由采购部门审核无误后提交财务部，财务部审核后相关账务处理。

5. 定期盘点：公司委托辐照的物料管理员和其他相关人员定期前往外协厂商处进行委托加工物资的盘点，核对期末委托加工物料的数量是否准确。

#### **(五) 核查程序**

1. 取得公司报告期内存货明细账、存货跌价准备计提表、存货库龄明细表，计算原材料、在产品、自制半成品和库存商品周转天数，分析公司存货库龄是否合理；了解公司存货跌价准备计提政策和计提情况，并与同行业可比公司比较，分析公司存货跌价准备计提是否充分；

2. 对公司生产和仓储人员进行访谈，了解公司自制半成品制作周期和自制半成品库存较高的原因；

3. 了解公司存货盘点相关的控制制度，获取公司报告期各期末的存货盘点计划、盘点记录和盘点总结，关注公司存货盘点制度的执行情况；

4. 对公司主要负责生产、销售及财务的人员进行访谈，了解公司生产模式和销售方式及存货各项目的发生、计价、核算和结转情况，成本费用的归集和结转是否与实际生产流转一致；

5. 了解公司委托辐照相关存货的管理方式，检查委外加工物资的盘点资料。

#### **(六) 核查意见**

经核查，我们认为：

1. 报告期各期末，公司存货库龄主要在 1 个月以内，原材料、自制半成品、在产品和库存商品的周转天数基本在 30 天以内，且公司存货跌价准备计提比例高于同行业可比公司，故公司存货跌价准备计提较为充分；

2. 公司自制半成品不存在长期未结转为库存商品的情况；公司倾向于通过通用性产品的自制半成品备货，缩短交货时间，故自制半成品占存货余额的比较高；自制半成品各期末余额增长情况与主营业务收入增长情况基本一致；

3. 公司存货各项目的发生、计价、核算和结转情况合理，成本费用的归集和结转与实际生产流转一致，存货发生和结转金额与营业成本金额相匹配；

4. 公司建立了完善的委托加工相关存货管理制度，并定期盘点。

#### **十、关于固定资产**

报告期各期末，发行人固定资产净值分别为 8,026.93 万元、8,694.46 万元和 12,771.43 万元。2019 年固定资产增加主要是房屋及建筑物和机器设备增加。

请发行人：

(1) 披露发行人土地使用权、房屋建筑物的取得方式和使用情况，不动产的取得和使用是否合法合规，固定资产构成与同行业可比公司是否一致；

(2) 披露报告期各期新增固定资产的具体情况，属于自建还是外购；

(3) 披露租赁房屋的租金、定价依据及公允性，租赁房屋建筑物占发行人

生产经营场所总面积的比例、实现收入和利润比重、对发行人的重要程度；披露出租方是否有处分权、租赁房产是否办理备案登记、是否为合法建筑，租赁房屋是否存在搬迁风险，结合搬迁周期和搬迁费用，披露对发行人生产经营的具体影响；

(4) 披露公司各生产环节配置的主要机器设备数量、价值、成新率、技术性能等情况，与公司的产能及经营规模是否匹配；

(5) 披露发行人固定资产折旧年限与可比公司是否存在重大差异。

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。(审核问询函第十九条)

(一) 披露发行人土地使用权、房屋建筑物的取得方式和使用情况，不动产的取得和使用是否合法合规，固定资产构成与同行业可比公司是否一致

1. 公司土地使用权、房屋建筑物的取得方式和使用情况，不动产的取得和使用是否合法合规

(1) 土地使用权取得方式和使用情况

证件编号	使用权人	坐落	面积(平方米)	使用情况	取得方式
鄂(2017)汉川市不动产权第0006591号	公司	汉川市经济技术开发区华一村(汉蔡公路东)	15,172.60	于上建造办公楼、员工宿舍、生产车间	出让
川国用(2015)第0208号	公司	汉川市仙女山街道办事处华一村	13,606.10	于上建造生产车间	转让
川国用(2015)第0267号	公司	汉川市仙女山街道办事处华一村	14,837.20	于上建造生产车间	出让
皖(2019)广德县不动产权第0000128号	广德祥源	广德经济开发区	20,857.41	于上建造办公楼、生产车间	转让、出让
皖(2019)广德县不动产权第0000129号	广德祥源	广德经济开发区	21,455.88	于上建造办公楼、生产车间	转让
鄂(2020)汉川市不动产权第0000106号	公司	汉川市仙女山街道办事处华二村	50,580.00	拟建造三期厂房、研发中心等	出让
鄂(2019)汉川市不动产权第0010707号等共28项	公司	汉川市霍城大道19号凌峰大酒店11楼	每项 3.70 m <sup>2</sup>	为购买员工宿舍房产对应的土地使用权	购买
鄂(2019)汉川市不动产权第0010675号等共2项			每项 4.12 m <sup>2</sup>		

鄂(2019)汉川市不动产权第0010705号			2.93		
鄂(2019)汉川市不动产权第0010702号			2.84		

注：皖(2019)广德县不动产权第0000128号地块约7,648 m<sup>2</sup>为出让取得，  
 剩余为转让取得

(2) 房屋建筑物取得方式和使用情况

证件编号	使用权人	坐落	面积(平方米)	使用情况	取得方式
鄂(2017)汉川市不动产权第0006591号	公司	汉川市经济技术开发区华一村(汉蔡公路东)	9,870.15	主要用于办公楼、员工宿舍食堂、1#及2#生产车间	自建
汉川市房权证城区字第1501100107号	公司	汉川市汉蔡公路东3幢	2,158.26	用于3#生产车间	自建
汉川市房权证城区字第1501100129号	公司	汉川市汉蔡公路东4幢	3,519.59	用于4#生产车间	自建
汉川市房权证城区字第1501100108号	公司	汉川市经济技术开发区华一村(汉蔡公路东)5号车间幢	2,361.83	用于5#生产车间	自建
汉川市房权证城区字第1501101735号	公司	汉川市经济开发区汉蔡公路东(祥源新材6号车间)	2,430.37	用于6#生产车间	自建
汉川市房权证城区字第1501101733号	公司	汉川市经济开发区汉蔡公路东(祥源新材7号车间)	3,233.06	用于7#生产车间	自建
汉川市房权证城区字第1501101734号	公司	汉川市经济开发区汉蔡公路东(祥源新材8号车间)	2,171.30	用于8#生产车间	自建
鄂(2019)汉川市不动产权第001057号等共28套	公司	汉川市霍城大道凌峰大酒店11楼	每套 49.94	用于员工宿舍	外购
鄂(2019)汉川市不动产权第0010604号等共2套	公司		每套 55.72		
鄂(2019)汉川市不动产权第0010705号	公司		39.64		
鄂(2019)汉川市不动产权第0010702号	公司		38.44		

皖（2019）广德县 不动产权第 0000129号	广德祥源	广德经济开发区	15,583.94	用于广德办公 楼、生产车间	外购
---------------------------------	------	---------	-----------	------------------	----

(3) 不动产的取得和使用是否合法合规

经查阅公司土地使用权、房屋建筑物相关权属证书及取得过程相关资料，土地和建设行政主管部门出具的证明，实地查看公司不动产使用情况，公司不动产取得和使用均合法合规。

2. 固定资产构成与同行业可比公司是否一致

2019年末，公司与同行业可比公司的固定资产构成情况如下：

公司名称	项目	账面价值	占比
润阳科技	房屋及建筑物	3,114.65	35.84%
	机器设备	5,031.91	57.90%
	运输工具	452.79	5.21%
	电子设备及其他	91.99	1.06%
	小计	8,691.34	100.00%
浙江交联	房屋及建筑物	354.58	15.75%
	机器设备	1,795.36	79.76%
	运输工具	86.86	3.86%
	其他设备	14.29	0.63%
	小计	2,251.09	100.00%
公司	房屋及建筑物	6,681.38	52.32%
	机器设备	5,750.88	45.03%
	运输工具	207.20	1.62%
	其他设备	131.97	1.03%
	小计	12,771.43	100.00%

注：浙江交联 2019 年末房屋及建筑物 354.58 万元，其中 140.30 万元于 2019 年末由固定资产转入投资性房地产科目列报

如上表所示，公司与润阳科技固定资产构成差异相对较小。由于公司的主要生产基地位于汉川市和广德市两个不同区域，加上公司为给员工提供较好的住宿条件，房屋建筑物需求量相对较多，而且广德祥源厂房和位于汉川市霍城



大道凌峰大酒店的员工宿舍为按市场价格购买，购买时间较短，成本相对较自建房产高，从而导致公司房屋建筑物金额较高，亦使占比高于润阳科技。由于房屋建筑物金额较高，从而导致机器设备金额占比低于润阳科技。

公司与浙江交联固定资产构成差异较大，主要由于公司生产和销售规模与浙江交联差异较大。

综上所述，公司固定资产构成与同行业可比公司的差异具有合理性。

## (二) 披露报告期各期新增固定资产的具体情况，属于自建还是外购

### 1. 2020年1-6月主要新增固定资产

序号	资产名称	资产原值（万元）	取得方式
1	广德新建厂房边坡护栏	138.31	外购
2	发泡炉	87.29	外购、自建
3	其他	122.47	外购、自建
合计		348.07	

### 2. 2019年主要新增固定资产

序号	资产名称	资产原值	取得方式
1	挤出生产线	1,082.42	外购
2	辐照生产线	969.13	外购
3	凌峰广场宿舍	812.25	外购
4	发泡炉	728.72	外购、自建
5	3#4#车间屏蔽室	599.19	自建
6	造粒生产线	129.86	外购
7	分切机	78.58	外购
8	商务用车	52.75	外购
9	其他	695.88	外购、自建
合计		5,148.78	

### 3. 2018年主要新增固定资产

序号	资产名称	资产原值	取得方式
1	发泡炉	466.90	外购、自建
2	挤出机	286.02	外购

3	10KV 配电工程	70.01	外购
4	分切机	64.13	外购
5	7#车间平台	61.26	自建
6	变配电房	56.35	外购
7	2#厂房钢屋面更换	52.27	外购
8	其他	649.44	外购、自建
合计		1,706.38	

#### 4. 2017 年主要新增固定资产

序号	资产名称	资产原值	取得方式
1	广德 1 号厂房	1,617.73	外购
2	广德综合楼	377.09	外购
3	发泡炉	312.31	外购、自建
4	商务用车	230.18	外购
5	挤出机	181.01	外购
6	祥源 7 号车间新增夹层	66.67	外购
7	变配电房	54.50	外购
8	压延机	51.97	外购
9	其他	348.66	外购、自建
合计		3,240.12	

**(三) 披露租赁房屋的租金、定价依据及公允性，租赁房屋建筑物占发行人生产经营场所总面积的比例、实现收入和利润比重、对发行人的重要程度；披露出租方是否有处分权、租赁房产是否办理备案登记、是否为合法建筑，租赁房屋是否存在搬迁风险，结合搬迁周期和搬迁费用，披露对发行人生产经营的具体影响**

1. 披露租赁房屋的租金、定价依据及公允性，租赁房屋建筑物占公司生产经营场所总面积的比例、实现收入和利润比重、对公司的重要程度

##### (1) 房屋租赁具体情况

截至本问询回复之日，公司及控股子公司租赁使用的房屋建筑物情况等如下：

序号	承租人	出租人	房屋坐落	面积（平方米）	用途	租赁期限	月租金（万元）
1	公司	谭连红	深圳市松岗街道沙江路中海西岸华府	159.93	住宅	2019.11.05-2020.11.04	0.49
2	公司	闵代枝	武汉市东湖新技术开发区关南社区	100.00	住宅	2020.09.23-2021.09.22	0.32
3	公司	刘枫	汉川市新汉都一期	114.65	住宅	2020.08.01-2021.07.31	0.17
4	公司	付莹	武汉市东湖新技术开发区关南社区	约 100.00	住宅	2019.07.01-2021.06.30	0.32
5	公司	池金	武汉市东湖新技术开发区关南社区	约 100.00	住宅	2019.07.01-2021.06.30	0.32
6	公司	湖北高投双创工坊投资有限公司	武汉东湖高新开发区佳园路 11 号	1,174.50	办公、研发	2019.04.01-2024.03.31	6.26（第 2 起每年递增 4%）
7	公司	王娟	松陵镇长安路 2688 号四季风景花园	107.59	住宅	2019.10.29-2020.10.29	0.27
8	东莞艾泰	捷升股权投资（东莞）有限公司	东莞市茶山镇茶石路 140 号塘角村塘下路塘四第五工业区厂房 2 号楼 3 楼整层、1 号楼 406 等 6 套宿舍	厂房：2,100.00；宿舍每套 20 m <sup>2</sup>	厂房、宿舍	2019.06.26-2024.01.15	3.62（每 2 年递增 10%）
9	广德祥源	黄绪明	广德市祠山岗小区	90.40	住宅	2019.10.10-2020.10.09	0.10
10	公司	芦三姣	汉川市华一村	150.00	宿舍	按月租赁	0.42
11	广德祥源	广德经济开发区物业服务服务有限公司	广德经济技术开发区科技创业园	1,260.00	宿舍	2020.02.01-2021.01.31	1.05
12	公司	湖北华野日用制品实业有限公司	湖北省汉川市北桥科技工业园第 8 车间	963.00	仓库	2020.01.01-2020.12.31	1.06
13	公司	刘朝辉	松陵镇长安路 2688 号四季风景花园	125.36	住宅	2020.06.18-2022.6.17	0.36
	合计			6,665.43			

## (2) 定价依据和公允性

公司与所有出租方均不存在关联关系，双方参照房屋的市场租赁价格协商确定价格，定价公允。

## (3) 租赁房屋对公司的重要程度

公司租赁房屋的面积合计为 6,665.43 平方米，公司自有房屋的面积合计为 42,916.34 平方米，公司租赁房屋的面积占公司生产经营场所总面积（租赁加自有）的 15.53%，占比较小。

公司从湖北高投双创工坊投资有限公司租赁的房屋用于办公和研发，公司主要办公和研发场所位于汉川市和广德市，因此该租赁房屋重要程度较低；东莞艾泰租赁的厂房用于生产，但东莞艾泰的生产规模较小，报告期内，东莞艾泰生产员工数量（为期初期末员工数量平均数）分别为 12 名、11 名、7 名和 3 名，占公司生产总人数比例分别为 5.49%、3.56%、1.79%和 0.74%，占比较低；从湖北华野日用制品实业有限公司租赁的房屋主要用作仓储，为生产辅助功能；公司租赁的其他房产均用于员工住宿。

综上所述，租赁房产对公司重要程度较低。

2. 披露出租方是否有处分权、租赁房产是否办理备案登记、是否为合法建筑，租赁房屋是否存在搬迁风险，结合搬迁周期和搬迁费用，披露对公司生产经营的具体影响

(1) 承租房屋的合法合规性

公司及其子公司租赁的房屋之产权人均已取得产权证书或相关权属证明资料，出租方均为产权人或取得产权人同意的转租方（受托方），房屋权属不存在纠纷。

由于出租方配合度原因，除公司从谭连红承租房产办理了租赁备案登记外，公司其余租赁的房产均未办理租赁备案登记。根据《中华人民共和国合同法》及《最高人民法院关于适用〈中华人民共和国合同法〉若干问题的解释（一）》（法释〔1999〕19号）等相关规定，房屋租赁合同未办理租赁登记手续不会影响租赁合同的效力。因此，公司租赁的房产未办理租赁备案登记不会对公司合法使用租赁房产构成实质性法律障碍。

上述第 2、4、5、8、9、10 项房屋未取得产权证书，该等无证房产中，除第 8 项从东莞艾泰承租的厂房用于生产外，承租的其他房产均用于员工住宿，且面积较小，具有较强的替代性，故对公司的生产经营不会产生重大不利影响。除前述房屋外，公司承租的其他房屋均取得了产权证书，为合法建筑。

(2) 承租房屋搬迁的影响

上述公司承租已取得了产权证书的房屋在合同约定的租赁期间内搬迁风险较低，而承租的无证房屋存在较大的搬迁风险。

公司仅东莞艾泰承租的厂房用于生产，但其生产规模较小，报告期各期，

东莞艾泰生产员工数量（为期初期末员工数量平均数）分别为 12 名、11 名、7 名和 3 名，占公司生产总人数比例分别为 5.49%、3.56%、1.79%和 0.74%，占比较低，东莞艾泰固定资产也较少，如果需要搬迁，搬迁费用估计 30 万元左右，搬迁时间约 1-2 周。综前所述，东莞艾泰如果需要搬迁，对公司生产经营影响较小。

综上所述，鉴于公司承租的房屋重要程度较低，加上附近地段可替代的房屋较多，承租房屋搬迁对公司生产经营影响较小。

#### （四）披露公司各生产环节配置的主要机器设备数量、价值、成新率、技术性能等情况，与公司的产能及经营规模是否匹配

##### 1. 公司主要机器设备情况

截至 2020 年 6 月 30 日，公司主要机器设备情况如下：

项目	造粒	挤出	辐照	发泡
生产线数量（条）	4	23	4	27
主要机器设备原值	123.22	1,893.78	1,729.41	1,749.45
主要机器设备账面价值	81.44	1,490.05	1,199.79	1,202.79
成新率	66.09%	78.68%	69.38%	68.75%
2020 年 1-6 月产能（吨、万平方米）	2,744.80	4,153.90	2,640.00	3,882.30

注：发泡生产线年产能单位为万平方米

2020 年 6 月末，公司挤出生产线的主要机器设备成新率较高，主要为公司购置的 1 条进口挤出生产线 2019 年投产，而该挤出设备原值较高。

##### 2. 公司机器设备增加与主营业务收入增加趋势一致

2016 年末、2017 年末、2018 年末和 2019 年末，公司的机器设备原值分别为 2,995.50 万元、3,799.32 万元、4,824.66 万元和 8,123.02 万元。2019 年的机器设备原值平均值较 2017 年平均值增长 90.55%，2019 年主营业务收入较 2017 年增长 87.83%，机器设备原值的增长率和主营业务收入增长率保持一致。

2020 年 6 月末，公司的机器设备原值为 7,943.68 万元，与 2019 年末基本持平。

综上所述，公司各生产环节配置的机器设备与公司产能及经营规模相匹配。

#### （五）披露发行人固定资产折旧年限与可比公司是否存在重大差异

报告期内，公司固定资产折旧年限与可比公司对比情况如下：

类别	折旧年限（年）		
	润阳科技	浙江交联	公司
房屋及建筑物[注]	20	10-20	4-20
机器设备	10	5-10	5-10
运输工具	5	4	4-8
其他设备	3-5	3-10	3-5

注：公司主要房屋及建筑物折旧年限为 10-20 年，仅少量简易结构建筑物如车棚等，折旧年限为 4-5 年，金额占比较低

如上表所示，公司固定资产折旧年限与可比公司不存在明显差异，折旧年限合理。

#### （六）核查程序

1. 了解、评价与固定资产相关的内部控制，并测试相关内部控制流程的运行有效性；

2. 对分布在各区域的固定资产执行实地监盘程序，关注固定资产的品质及使用状况；

3. 取得公司固定资产明细表，检查土地使用权、房屋建筑物不动产及其他主要固定资产的购买合同及产权证书，核实其所有权情况；

4. 取得公司报告期末固定资产构成情况，并与同行业可比公司进行比较，核实是否一致；

5. 取得报告期各期新增固定资产情况，检查其取得方式；

6. 取得公司租赁房产的租赁合同、产权证明或其他证明文件，对公司相关负责人进行访谈，核实其租金定价依据是否公允，判断其对公司的严重程度，租赁房屋是否存在搬迁风险；

7. 取得公司各生产环节配置的主要机器设备数量、价值、成新率、技术性能等情况，分析公司产能、产量与固定资产规模是否匹配；

8. 取得可比公司固定资产折旧年限，与公司固定资产折旧年限进行比较，分析是否存在重大差异。

#### （七）核查意见

经核查，我们认为：

1. 公司土地使用权、房屋建筑物主要通过自建和外购的方式取得，目前均在正常使用中，用于生产、办公、员工住宿等；公司不动产的取得和使用无重大违法违规；固定资产构成与同行业可比公司的差异具有合理性；

2. 公司与出租方参照房屋的市场价格协商确定租赁价格，定价公允；公司租赁房屋的出租方具有处分权；由于出租方配合度原因，除公司从谭连红承租房产办理了租赁备案登记外，其他租赁房产均未办理租赁备案登记，但根据法律规定，租赁房产未办理备案登记对公司合法使用租赁房产不构成实质性法律障碍；公司租赁房屋占比较低，对公司重要程度较低；公司租赁的部分房屋已取得产权证书，为合法建筑，未取得产权证书的房产存在需要搬迁的风险；如果无证房产需要搬迁，对公司生产经营影响较小；

3. 公司各生产环节配置的机器设备与公司产能及经营规模相匹配；

4. 公司固定资产折旧年限与可比公司不存在明显差异，折旧年限合理。

## 十一、关于关联交易

报告期内，发行人向关联方汉川中盛和苏州贝斯珂进行销售，金额合计为 431.84 万元、464.74 万元和 46.87 万元。请结合发行人向汉川中盛、苏州贝斯珂和其他无关联第三方销售同类产品价格，补充披露关联交易价格的公允性。

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。（审核问询函第二十一条）

（一）请结合发行人向汉川中盛、苏州贝斯珂和其他无关联第三方销售同类产品价格，补充披露关联交易价格的公允性

1. 报告期内关联销售情况

报告期内，公司经常性关联销售情况如下表所示：

关联方名称	关联交易内容	2020年1-6月		2019年度		2018年度		2017年度	
		金额	占同类交易的比例	金额	占同类交易的比例	金额	占同类交易的比例	金额	占同类交易的比例
汉川中盛	销售聚烯烃发泡材料			130.45	0.46%	173.70	0.81%	159.93	1.07%
苏州贝斯珂				335.42	1.19%	291.04	1.36%	271.90	1.81%

聚烯烃发泡材料是汉川中盛和苏州贝斯珂主要产品生产所需的原材料。而

公司作为国内塑料软质发泡材料行业为数不多的几家规模以上企业之一，发泡材料质量稳定、定价合理，汉川中盛和苏州贝斯珂基于产品质量、性价比等因素，综合考量选择公司作为聚烯烃发泡材料的供应商。

2020年起，公司不再向汉川中盛和苏州贝斯珂销售产品。

## 2. 关联交易价格的公允性

### (1) 汉川中盛

汉川中盛的最终产品为空调管件，所需发泡材料类型特殊，公司较少向其他非关联客户销售同一型号的产品。但公司向其他空调管行业的客户销售的产品与该产品性能类似、应用场景相同，因此价格具有可比性。

报告期内，公司对汉川中盛销售主要产品的平均单价与对其他空调管行业客户之间的对比情况如下：

年度	产品大类	应用领域	单价（元/平方米）	非关联方单价（元/平方米）
2019年度	IXPE	空调管材	3.83	3.89
2018年度	IXPE	空调管材	3.48	3.37
2017年度	IXPE	空调管材	3.17	3.22

注：2020年起，公司不再向汉川中盛销售产品

根据与空调管行业非关联方客户类似产品的销售价格比对结果，公司与汉川中盛的交易价格不存在明显差异，因此，上述关联交易定价具有公允性。

### (2) 苏州贝斯珂

报告期内，公司对苏州贝斯珂销售的主要型号产品的平均单价与对其他客户之间的对比情况如下：

年度	产品大类	产品代码	单价（元/平方米）	非关联方单价（元/平方米）
2019年度	IXPE	C060017	2.38	2.59
	IXPE	C080141	1.50	1.53
	IXPE	C080091	1.99	2.12
2018年度	IXPE	C100025	11.00	11.32
	IXPE	C080091	1.95	2.08
	IXPE	C080150	1.46	1.47
2017年度	IXPE	C060017	2.32	2.46



	IXPE	C080141	1.44	1.50
	IXPE	C080027	2.39	2.49

注：公司每一型号产品在 ERP 对应唯一的代码；2020 年起，公司不再向苏州贝斯珂销售产品

公司与苏州贝斯珂的交易参考市场公允价格定价，上述产品对苏州贝斯珂销售的平均单价与其他客户之间由于运输距离等原因存在少量的差异，处于合理范围，因此上述关联交易定价具有公允性。

## （二）核查程序

1. 取得公司报告期与汉川中盛、苏州贝斯珂的交易明细，查阅相关关联交易合同，了解报告期内公司对汉川中盛、苏州贝斯珂的销售内容和交易价格；
2. 访谈公司管理层，了解报告期内公司对汉川中盛、苏州贝斯珂的定价方式和销售政策；
3. 获取公司报告期各期销售收入明细表，将关联销售价格与向其他无关联第三方销售同类产品价格进行比较；
4. 对汉川中盛和苏州贝斯珂进行函证，确认报告期内各年度销售额、往来余额以及发出商品情况。

## （三）核查意见

经核查，我们认为，报告期内公司向汉川中盛和苏州贝斯珂销售商品的价格与向其他无关联第三方销售同类产品价格不存在明显差异，公司向汉川中盛和苏州贝斯珂销售商品的关联交易价格具有公允性。

## 十二、关于财务合规性

**据招股说明书披露，报告期内，发行人存在与关联方进行资金拆借、通过关联方代收货款和利用关联方个人账户支付款项的情形。请发行人披露申报期内是否存在转贷、票据融资、银行借款受托支付，以及其他未披露的非经营性资金往来、关联方或第三方代收货款等情形，如存在，请披露包括不限于相关交易形成时间、原因、资金流向和使用用途、利息、违反有关法律法规具体情况及后果、后续可能影响的承担机制、整改措施、相关内控建立及运行情况。**

**请保荐人、申报会计师进行核查，就发行人的财务内控是否能够持续符合**

**规范性要求，是否存在影响发行条件的情形并发表明确意见。（审核问询函第二十四条）**

（一）请发行人披露申报期内是否存在转贷、票据融资、银行借款受托支付，以及其他未披露的非经营性资金往来、关联方或第三方代收货款等情形，如存在，请披露包括但不限于相关交易形成时间、原因、资金流向和使用用途、利息、违反有关法律法规具体情况及后果、后续可能影响的承担机制、整改措施、相关内控建立及运行情况

1. 公司报告期内财务合规性情况

（1）公司不存在转贷、票据融资、银行借款受托支付等违规情况

公司申报期内不存在转贷、票据融资、银行借款受托支付，以及其他未披露的非经营性资金往来、关联方或第三方代收货款等情形。

（2）公司已在申请文件中披露的相关事项

报告期内，公司存在与关联方进行资金拆借、通过关联方代收货款和利用关联方个人账户支付款项的情形。具体如下：

1) 关联方资金拆借

报告期内，由于公司生产规模不断扩大，运营资本和固定资产投资的需求均大幅上升。为满足资金需求，公司实际控制人魏志祥、魏琼以及关联方汉川中盛向公司拆出资金，2017年公司合计向关联方借入资金1,933.97万元，2018年合计借入2,068.06万元。该部分资金拆借根据借入年度公司银行借款的加权平均利率按日计算利息，利息费用公允。上述拆入资金均用于公司日常生产经营。

2019年起，公司未新增关联方资金拆借交易，截至2019年末，公司已经结清了从关联方拆入的本金和利息。公司已建立了相关内控制度，形成了筹资业务的管理体系，能较合理地确定筹资规模和筹资结构，选择恰当的筹资方式，较严格地控制财务风险。公司通过引入新的投资人、银行借款等途径满足自身经营活动中的流动性需求，不再与关联方发生资金拆借交易。

（2）通过关联方代收货款

2017年和2018年，公司部分废料销售回款存在由实际控制人魏琼代收的情况。废料销售的客户多为个体户，且废料销售单笔交易金额较小，基于便利，

客户一般要求采用现金方式结算。由于魏琼存在拆借资金至公司的情况，因此部分废料销售回款由魏琼代收，以冲抵公司应付魏琼的款项。2017 年和 2018 年代收的款项金额合计为 319.93 万元，占两年销售回款的比重为 0.86%，占比较小。

2019 年开始，魏琼不再代公司收取废料销售回款，截至 2019 年末，相关往来款项已经结清。公司严格遵守《公司法》等法规，逐步完善相关内控制度，加强资金管理，规范销售收款，对外销售独立结算，销售回款均需由公司账户收取。

### (3) 通过关联方个人卡支付费用

2017 年上半年，实际控制人魏琼个人账户存在为公司垫付员工薪酬等支出情况。基于支付便利和部分员工的要求，2017 年公司实际控制人通过个人账户支出公司的费用共计 227.37 万元，占公司经营活动现金流出的比例为 1.67%。

2018 年起，公司积极对上述情况进行整改，完善了与资金使用管理相关的内部控制制度，不再通过关联方个人卡支付款项。公司已经将上述费用纳入公司报表核算。截至 2019 年末，公司与魏琼的相应往来款项已经结清。

## (二) 核查程序

1. 检查银行存款日记账，并抽取公司主要银行账户的对账单，检查是否存在与业务不相关的大额资金流动；检查银行借款流水对应的借款合同及回单；

2. 获取中国人民银行出具的企业信用报告，检查借款进出账情况并与银行流水以及银行回单进行了核对，检查是否存在转贷、银行借款受托支付的情形；

3. 取得票据相关的账务记录、票据台账、开票合同等资料并相互核对，检查票据收付情况及是否存在票据融资的情形；

4. 测试主要客户的货款回收记录，抽取部分收款回单，核对回款单位与销售客户的名称是否一致；同时检查销售回款是否符合合同的约定，回款是否及时；

5. 获取报告期内涉及的关联方个人账户银行流水，检查是否存在利用关联方个人账户支付款项的情形。

## (三) 核查意见

经核查，我们认为：

1. 公司申报期内不存在转贷、票据融资、银行借款受托支付，以及其他未披露的非经营性资金往来、关联方或第三方代收货款等情形；

2. 报告期内，公司与关联方的资金拆借交易具有一定的合理性，并按照公允的利率计提利息费用，该资金拆入行为不影响公司独立经营，不会造成对关联方的依赖；通过关联方代收货款和利用关联方个人账户支付款项的金额和占比均较小，且交易均真实发生，未构成对内控制度有效性的重大不利影响；

3. 公司已对上述财务内控不规范情形进行整改和纠正，并完善了相关内部控制制度并有效执行，且截至 2019 年 12 月 31 日，公司与魏琼的相应往来款项已经结清，整改后未发生新的前述行为，能够持续符合规范性要求，能够合理保证公司运行效率合法合规和财务报告的可靠性，不影响发行条件。

### 十三、关于税费

**招股说明书披露，发行人 2019 年末应交税费余额较 2018 年末下滑，主要原因**为 2019 年 4 月起增值税率下调及研发费用加计扣除等。请发行人量化分析披露 2019 年应交税费金额下降的原因及合理性，应交税费和营业收入的匹配性。

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。（审核问询函第二十七条）

#### （一）量化分析披露 2019 年应交税费金额下降的原因及合理性

1. 公司 2018 年、2019 年末应交税费余额表如下：

项目	2019 年 12 月 31 日	2018 年 12 月 31 日	变动额
企业所得税	326.68	401.80	-75.12
增值税	181.42	276.91	-95.49
房产税	39.46	39.46	
代扣代缴个人所得税	13.67		13.67
印花税	15.96	5.48	10.48
城市维护建设税	14.32	9.52	4.80
教育费附加	6.14	4.11	2.04
土地使用税	9.16	26.17	-17.01
地方教育附加	3.09	2.09	0.99
其他税费	1.99	0.44	1.55

合计	611.89	765.97	-154.08
----	--------	--------	---------

由上表可知，公司 2019 年末应交税费余额较 2018 年末有所下降，主要系 2019 年末应交企业所得税余额较 2018 年末下降 75.12 万元以及 2019 年末增值税余额较 2018 年末下降 95.49 万元所致。

2. 公司 2018 年、2019 年企业所得税增减变动表如下：

项目	期初未交	本期应交	本期已交	期末未交
2019 年度	397.21	844.31	919.67	321.85
2018 年度	265.57	550.07	418.43	397.21
变动额	131.64	294.24	501.24	-75.36

注：期末未交数与应交税费余额差异系子公司应交税费-所得税借方余额重分类至其他流动资产

由上表可知，公司 2019 年末应交企业所得税余额较 2018 年末下降 75.36 万元，主要系 2019 年已交企业所得税较 2018 年增长 501.24 万元，但 2019 年应交数较 2018 年仅增长 294.24 万元，从而导致期末余额下降。

3. 公司 2018 年、2019 年增值税增减变动表如下：

项目	期初未交	本期应交	本期已交	期末未交
2019 年度	105.43	1,389.68	1,475.15	19.96
2018 年度	35.53	1,182.13	1,112.23	105.43
变动额	69.90	207.55	362.92	-85.47

注：期末未交数与应交税费余额差异系子公司应交税费-增值税借方余额重分类至其他流动资产

由上表可知，公司 2019 年末应交增值税余额较 2018 年末下降 85.47 万元，主要系 2019 年已交增值税较 2018 年增长 362.92 万元，但 2019 年应交数较 2018 年仅增长 207.55 万元，从而导致期末余额下降。

综上所述，2019 年末应交税费金额下降的原因主要是 2019 年公司当期已缴纳的企业所得税和增值税金额较 2018 年的增幅高于 2019 年应缴纳金额较 2018 年的增幅所致。

## (二) 2019 年应交税费和营业收入的匹配性

由于公司应交税费主要由增值税和企业所得税构成，故选取增值税和企业所得税对比分析和营业收入的匹配性。

应交增值税和营业收入增长情况如下：

项目	2019 年度	2018 年度	增长率
营业收入	28,427.64	21,561.72	31.84%
本期应交增值税	1,389.68	1,182.13	17.56%
本期应交增值税占营业收入比例	4.89%	5.48%	

由上表可知，公司 2019 年度本期应交增值税较 2018 年度增长 17.56%，营业收入增长 31.84%，应交增值税增长幅度低于营业收入增长幅度，主要系 2019 年 4 月起增值税率下调所致。而应交增值税金额占营业收入比例在前后两年波动不大，应交增值税与营业收入较匹配。

应交企业所得税和利润总额增长情况如下：

项目	2019 年度	2018 年度	增长率
利润总额	6,506.92	4,071.23	59.83%
本期应交企业所得税	844.31	550.07	53.49%
本期应交企业所得税占利润总额比例	12.98%	13.51%	

由上表可知，公司 2019 年度本期应交企业所得税较 2018 年度增长 53.49%，利润总额增长 59.83%，增长幅度较一致。2019 年度的本期应交企业所得税占利润总额比例较 2018 年度略有下降，主要系 2019 年研发加计扣除金额随着研发投入的增加而较 2018 年有所上升所致。因此，公司应交企业所得税与利润总额较匹配。

综上所述，公司应交税费与营业收入较匹配。

### （三）核查程序

1. 获取公司报告期内增值税申报表、企业所得税申报表，核实增值税、企业所得税申报情况是否与账面情况一致，如有差异则分析差异原因；
2. 抽查公司缴纳税款对应的税收完税证明及银行回单等资料，核实缴纳税款的真实性、正确性；
3. 获取公司报告期内的企业所得税汇算清缴资料，检查是否按有关规定正确执行。

### （四）核查意见

经核查，我们认为，2019 年应交税费金额下降的原因主要是 2019 年公司已缴纳的企业所得税和增值税较 2018 年的增幅高于 2019 年应缴纳金额较 2018

年的增幅，应交税费和营业收入较匹配。

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：

叶卫民 

中国注册会计师：

侯波 

二〇二〇年十月二十一日