关于上海艾录包装股份有限公司

首次公开发行股票并在创业板上市

申请文件的第二轮审核问询函

之回复报告

保荐机构（主承销商）

中信证券股份有限公司

CITIC Securities Company Limited

（广东省深圳市福田区中心三路 8 号卓越时代广场（二期）北座）

二〇二〇年 十一 月

深圳证券交易所：

贵所出具的审核函〔2020〕010650 号《关于上海艾录包装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第二轮审核问询函》（简称“审核问询函”）收悉。中信证券股份有限公司作为保荐人和主承销商，与发行人、发行人律师、申报会计师对审核问询函所列问题认真进行了逐项落实，现回复如下，请予审核。

如无特别说明，本回复报告中的简称或名词的释义与招股说明书中的相同。

本回复报告的字体代表以下含义：

- **黑体（不加粗）： 审核问询函所列问题**
- 宋体（不加粗）： 对审核问询函意见所列问题的回复
- **楷体（加粗）： 对招股说明书（申报稿）的修改**
- 楷体（不加粗）：对招股说明书（申报稿）的引用

目 录

问题一：关于收入 3
问题二：关于客户 18
问题三：关于复合塑料包装材料产品 54
问题四：关于原材料与采购 69
问题五：关于供应商 84
问题六：关于股东 95
问题七：关于锐派包装 105
问题八：关于行业与核心技术人员 116
问题九：关于产能与固定资产 121
问题十：关于营业成本 140
问题十一：关于毛利率 145
问题十二：关于应收账款 149
问题十三：关于存货 153
问题十四：关于信息披露 156

问题一：关于收入

首轮问询回复显示：

（1）发行人产品在化工、建材、食品及食品添加剂的应用领域最为广泛，2017 年-2019 年在三个领域的销售收入均有所提升。

（2）2020 年 1-6 月发行人工业用纸包装内销产品单价上涨主要受春节期间停工以及新型冠状病毒扩散影响，公司下游建材类客户的复工时间普遍较晚，且公司对建材类客户的产品售价较低，2020 年上半年该类客户销售占比减少，使得工业用纸包装产品销售均价有所提升。

（3）申报会计师对发行人报告期各期收入函证的回函占收入比例为 70.49%、72.76%、68.92%、65.87%，保荐人对发行人 2017 年-2019 年收入函证的回函占收入比例为 59.78%、63.69%、61.84%、58.56%。

请发行人：

（1）补充说明化工、建材、食品及食品添加剂、医药及化妆品各领域的主要客户基本情况、设立时间、股权结构、经营规模、销售金额及占比，是否存在成立时间较短即成为发行人主要客户的情形，如有，请进一步分析原因及合理性。发行人各应用领域的主要产品毛利率情况，如发生较大变化的，请进一步分析原因。

（2）结合报告期各期化工、建材、食品及食品添加剂、医药及化妆品各领域的工业用纸包装产品单价及变动情况，量化分析报告期内工业用纸包装产品价格特别是 2020 年 1-6 月价格变化原因。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明函证客户选择标准，函证样本选取是否具有代表性，是否存在回函与函证收入不一致的情形及处理方式，未回函客户的主要原因，对于未回函客户及未函证客户收入采取的替代核查手段、核查范围、核查证据和核查结论。

回复：

一、补充说明化工、建材、食品及食品添加剂、医药及化妆品各领域的主要客户基本情况、设立时间、股权结构、经营规模、销售金额及占比，是否存在成立时间较短即成为发行人主要客户的情形，如有，请进一步分析原因及合理性。发行人各应用领域的主要产品毛利率情况，如发生较大变化的，请进一步分析原因。

（一）补充说明化工、建材、食品及食品添加剂、医药及化妆品各领域的主要客户基本情况、设立时间、股权结构、经营规模、销售金额及占比，是否存在成立时间较短即成为发行人主要客户的情形，如有，请进一步分析原因及合理性

1、化工行业

公司化工行业各期前五名客户的主营业务、设立时间、合作时间、股权结构、经营规模情况如下：

序号	名称	主营业务	设立时间	合作时间	股权结构	2019 年经营规模
1	沈阳化工股份有限公司	系深圳证券交易所上市公司，主要业务与产品包括氯碱化工、石油化工和化工新材料	1996 年	2015 年	沈阳化工集团有限公司持股 26.68%，中国蓝星（集团） 股份有限公司持股 19.35%，其他持股 5%以下股东合计持股 53.97%	110.20 亿元人民币
2	卡博特(中国)投资有限公司	系纽约证券交易所上市公司 Cabot Corporation 旗下位于中国区的公司，其主要产品包括橡胶和特殊炭、甲酸铯盐水、活性炭、气凝胶、精细铯化学品、气相金属氧化物、石墨烯、喷墨色浆、色母粒和导电复合物等	2003 年	2010 年	CMHC, INC.持股 100%	33.37 亿美元（系 Cabot Corporation 数据）
3	龙蟒佰利联集团股份有限公司	系深圳证券交易所上市公司，业务主要围绕钛、锆的产业链深度整合及新材料研发与制造开展	2002 年	2011 年	许刚持股 20.50%，谭瑞清持股 11.81%，李玲持股 9.03%，其他持股 5%以下股东合计持股 58.66%	114.20 亿元人民币
4	瓦克化学（中国）有限公司	系一家全球运营的特种化学品公司，目前为 100 多个国家和地区供应 3,200 多种产品	2005 年	2010 年	瓦克化学股份有限公司持股 100%	49.28 亿欧元（系 Wacker Chemie AG 数据）
5	合盛硅业股份有限公司	系上海证券交易所上市公司，主要专注于硅基新材料等新材料产品的研发、	2005 年	2012 年	宁波合盛集团有限公司持股 58.28%，富达实业有限公司持股 12.09%，罗燚持	89.39 亿元人民币

序号	名称	主营业务	设立时间	合作时间	股权结构	2019 年经营规模
		生产及销售			股 7.50%，罗烨栋持股 6.11%，其他持股 5%以下股东合计持股 16.02%	
6	湖北汇富纳米材料股份有限公司	专业从事纳米粉体材料—气相二氧化硅的研发、生产和销售，是国家级高新技术企业、中国氟硅有机材料工业协会副理事长单位，设立了国家级气相二氧化硅创新孵化基地	2014 年	2017 年	成都君嘉泰和科技有限公司持股 45.86%，汪正明持股 31.47%，宜昌宁达新材料有限公司持股 12.59%，宜昌汇富投资有限公司持股 10.07%	2.45 亿元人民币
7	天伟化工有限公司	系上海证券交易所上市公司新疆天业股份有限公司旗下企业，所属产业涉及塑料制品、节水器材、热电、化工、电石、水泥、矿业、建材、物流、对外贸易、建筑、安装与房地产等多个领域	2014 年	2014 年	新疆天业股份有限公司持股 100%	45.04 亿元人民币（系新疆天业股份有限公司数据）
8	赢创（中国）投资有限公司	系法兰克福证券交易所上市公司 EVONIK INDUSTRIES AG 旗下位于中国区的公司，是一家致力于特种化学品等产品经营的大型跨国企业	2002 年	2009 年	赢创运营有限公司持股 100%	131.08 亿欧元（系 EVONIK INDUSTRIES AG 数据）
9	攀钢集团重庆钛业有限公司	系深圳证券交易所上市公司攀钢集团钒钛资源股份有限公司旗下企业，业务主要围绕钒钛等产业开展	2004 年	2015 年	攀钢集团钒钛资源股份有限公司持股 100%	131.59 亿元人民币（系攀钢集团钒钛资源股份有限公司数据）
10	无锡中核华原钛白有限公司	系深圳证券交易所上市公司中核华原钛白股份有限公司旗下企业，主要产品为高档金红石型钛白粉	2013 年	2014 年	广州泰奥华有限公司持股 100%	33.77 亿元人民币（系中核华原钛白股份有限公司数据）
11	四川亿欣新材料有限公司	主要从事碳酸钙功能新材料的研发、生产、销售，年产能达 110 万吨	2013 年	2016 年	彭贵明持股 90%，四川省石棉县恒达粉体材料有限责任公司持股 10%	碳酸钙类产品年产能达 110 万吨，大理石原矿资源开采权储量达 3,000 万立方米以上

注：上表中主营业务、经营规模情况均系根据相关公司 2019 年年度报告、调研函信息和官方网站信息填写；股权结构情况均根据相关公司 2020 年三季度报告、2020 年半年度报告等公开市场信息填写，下同

公司对化工行业各期前五名客户的销售金额及占该行业收入的比例情况如下：

化工行业									
序号	名称	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
		金额（万元）	占同类下游行业收入的比例	金额（万元）	占同类下游行业收入的比例	金额（万元）	占同类下游行业收入的比例	金额（万元）	占同类下游行业收入的比例
1	沈阳化工股份有限公司	1,275.64	9.47%	2,592.35	9.93%	3,344.71	13.28%	2,983.16	12.72%
2	龙蟒佰利联集团股份有限公司	763.46	5.67%	601.66	2.30%	1,027.83	4.08%	486.02	2.07%
3	卡博特(中国)投资有限公司	569.31	4.23%	1,392.09	5.33%	724.56	2.88%	762.86	3.25%
4	瓦克化学（中国）有限公司	496.00	3.68%	1,028.01	3.94%	823.88	3.27%	896.72	3.82%
5	合盛硅业股份有限公司	407.98	3.03%	456.84	1.75%	403.60	1.60%	295.77	1.26%
6	湖北汇富纳米材料股份有限公司	247.51	1.84%	924.39	3.54%	617.49	2.45%	336.60	1.44%
7	天伟化工有限公司	272.86	2.03%	639.83	2.45%	600.75	2.39%	523.95	2.23%
8	EVONIK INDUSTRIES AG	391.89	2.91%	839.91	3.22%	697.78	2.77%	764.85	3.26%
9	攀钢集团重庆钛业有限公司	-	-	-	-	240.25	0.95%	1,026.95	4.38%
10	无锡中核华原钛白有限公司	20.59	0.15%	-	-	553.59	2.20%	879.35	3.75%
11	四川亿欣新材料有限公司	-	-	-	-	-	-	852.99	3.64%

2.建材行业

公司建材行业各期前五名客户的主营业务、设立时间、合作时间、股权结构、经营规模情况如下：

序号	名称	主营业务	设立时间	合作时间	股权结构	2019 年经营规模
1	北京东方雨虹防水技术股份有限公司	系深圳证券交易所上市公司，是一家集防水材料研发、制造、销售及施工服务于一体的防水系统服务商	1998 年	2013 年	李卫国持股 25.93%，香港中央结算有限公司持股 12.15%，其他持股 5%以下股东合计持股 61.92%	181.54 亿元人民币
2	立邦投资有限公司	系东京证券交易所上市公司 NIPPON PAINT HOLDINGS CO.,LTD.旗下位于中国区的公司，业务范围涉及建筑涂料、汽车涂料、一般工业涂料、卷材涂料、防护涂料、粉末涂料等	2010 年	2014 年	NIPPON PAINT（H.K.）COMPANY LIMITED 持股 100%	6,920.09 亿日元（系 NIPPON PAINT HOLDINGS CO.,LTD 数据）

序号	名称	主营业务	设立时间	合作时间	股权结构	2019 年经营规模
3	德高实业（中国）有限公司	系瑞士证券交易所上市公司 SIKA AG 旗下位于中国区的公司，其主要产品包括德高防水、瓷砖胶、腻子、美缝剂、技术砂浆以及巧匠工具、西卡密封胶等	2005 年	2013 年	PAREXGROUP SA 持股 100%	81.09 亿瑞士法郎（系 SIKA AG 数据）
4	美巢集团股份公司	专业生产、销售环保家装辅料产品的企业，主要产品包括预拌砂浆、水性粘合剂、涂料等装修辅料	1996 年	2014 年	张经甫持股 82%，张金旭持股 18%	约 7 亿元人民币
5	三棵树涂料股份有限公司	系上海证券交易所上市公司，致力于打造内外墙涂料、防水、保温、地坪、辅材、施工的建材一站式集成系统，打造以高品质涂料为主和家居新材料为辅、基辅材全配套、健康、色彩、品位、服务一体的美好生活解决方案	2003 年	2018 年	洪杰持股 65.97%，香港中央结算有限公司持股 10.62%，其他持股 5%以下股东合计持股 23.41%	59.72 亿元人民币
6	欧米亚（上海）投资有限公司	系瑞士跨国集团 OMYA AG 旗下位于中国区的公司，业务范围涉及碳酸钙、白云石填料和颜料等	2011 年	2013 年	OMYA SINGAPORE PTE.LTD.持股 100%	经营覆盖全球 50 多个国家的 180 多个地区（系 OMYA AG 数据）
7	圣戈班（中国）投资有限公司	系巴黎证券交易所上市公司 COMPAGNIE DE SAINT-GOBAIN 旗下位于中国区的公司，主营设计、生产并分销高性能材料，相关材料和解决方案遍布于建筑、交通、基础设施和工业应用等	1996 年	2011 年	SOCIETE DE PARTICIPATIONS FINANCIERES ET INDUSTRIELLES 持股 100%	425.73 亿欧元（系 COMPAGNIE DE SAINT-GOBAIN 数据）

公司对建材行业各期前五名客户的销售金额及占该行业收入的比例情况如下：

建材行业									
序号	名称	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
		金额（万元）	占同类下游行业收入的比例	金额（万元）	占同类下游行业收入的比例	金额（万元）	占同类下游行业收入的比例	金额（万元）	占同类下游行业收入的比例

建材行业									
序号	名称	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
		金额（万元）	占同类下游行业收入的比例	金额（万元）	占同类下游行业收入的比例	金额（万元）	占同类下游行业收入的比例	金额（万元）	占同类下游行业收入的比例
1	北京东方雨虹防水技术股份有限公司	1,018.39	19.64%	2,458.29	16.65%	2,203.41	15.83%	1,647.36	13.39%
2	立邦投资有限公司	1,003.30	19.35%	4,089.70	27.70%	3,494.81	25.10%	2,688.35	21.85%
3	德高实业（中国）有限公司	762.82	14.71%	1,499.33	10.16%	3,106.14	22.31%	2,729.35	22.18%
4	美巢集团股份公司	521.36	10.06%	1,866.91	12.65%	1,590.60	11.42%	1,377.91	11.20%
5	三棵树涂料股份有限公司	358.55	6.92%	641.45	4.35%	75.51	0.54%	-	-
6	欧米亚（上海）投资有限公司	252.93	4.88%	716.25	4.85%	532.74	3.83%	577.37	4.69%
7	圣戈班（中国）投资有限公司	205.16	3.96%	607.27	4.11%	393.64	2.83%	1,036.81	8.43%

3.食品及食品添加剂行业

报告期内，公司将食品及食品添加剂行业各期占比 5%以上的前三名客户认定为主要客户。公司食品及食品添加剂行业各期前三名客户的主营业务、设立时间、合作时间、股权结构、经营规模情况如下：

序号	名称	主营业务	设立时间	合作时间	股权结构	2019 年经营规模
1	上海妙可蓝多食品科技股份有限公司	系上海证券交易所上市公司，主营业务系以奶酪为核心的特色乳制品的研发、生产和销售，同时公司也从事以奶粉、黄油为主的乳制品贸易业务	1988 年	2018 年	柴琇持股 18.59%，内蒙古蒙牛乳业(集团)股份有限公司持股 5%，其他持股 5%以下股东合计持股 76.41%	17.44 亿元人民币
2	ROYAL FRIESLANDCAMPINA N.V.	系全球性的乳制品企业，销售区域遍布世界 100 多个国家或地区	2008 年	2013 年	ZUIVELCO Ö PERATIE FRIESLANDCAMPINA U.A.持股 100%	112.97 亿欧元
3	OLAM INTERNATIONAL LIMITED	系新加坡交易所上市公司，公司主营业务主要系围绕食品、农业产品、食品原料供应链管理等开展	1989 年	2013 年	TEMASEK HOLDINGS 持股 53.4%，MITSUBISHI CORPORATION 持股 17.4%，KEWALRAM CHANRAI GROUP 持股 7.0%，OLAM 管理层持股 6.3%，其他机构或投资者合计持股 15.9%	329.93 亿新加坡元

序号	名称	主营业务	设立时间	合作时间	股权结构	2019 年经营规模
4	浙江新和成股份有限公司	系深圳证券交易所上市公司，主要产品包括营养品、香精香料、高分子新材料和原料药等功能性化学品等	1999 年	2014 年	新和成控股集团有限公司持股 48.55%，其他持股 5%以下股东合计持股 51.45%	76.21 亿元人民币

公司对食品及食品添加剂行业各期前三名客户的销售金额及占该行业收入的比例情况如下：

食品及食品添加剂行业									
序号	名称	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
		金额（万元）	占同类下游行业收入的比例	金额（万元）	占同类下游行业收入的比例	金额（万元）	占同类下游行业收入的比例	金额（万元）	占同类下游行业收入的比例
1	上海妙可蓝多食品科技股份有限公司	4,614.56	34.99%	6,058.86	28.23%	1,188.30	8.55%	-	-
2	ROYAL FRIESLANDCAMPINA N.V.	955.12	7.24%	2,301.47	10.72%	1,653.92	11.90%	632.83	6.85%
3	OLAM INTERNATIONAL LIMITED	821.85	6.23%	1,333.09	6.21%	928.62	6.68%	907.71	9.82%
4	浙江新和成股份有限公司	475.06	3.60%	636.72	2.97%	856.48	6.16%	856.25	9.26%

4.医药及化妆品行业

报告期内，公司将医药及化妆品行业各期占比 5%以上的前三名客户认定为主要客户。公司对医药及化妆品行业各期前三名客户的主营业务、设立时间、合作时间、股权结构、经营规模情况如下：

序号	名称	主营业务	设立时间	合作时间	股权结构	2019 年经营规模
1	浙江医药股份有限公司	系上海证券交易所上	1997 年	2013 年	新昌县昌欣投资发	70.44 亿元

序号	名称	主营业务	设立时间	合作时间	股权结构	2019 年经营规模
		市公司，主要产品包括脂溶性维生素，类维生素，喹诺酮类抗生素，抗耐药抗生素等			展有限公司持股 21.57%，国投高科技投资有限公司持股 15.66%，其他持股 5%以下股东合计持股 62.77%	人民币
2	浙江华康药业股份有限公司	系以玉米芯、淀粉等为主要原料从事研发、生产、销售各种功能糖、糖醇的高新技术企业	2001 年	2013 年	陈德水持股 21.19%，余建明持股 7.04%，徐小荣持股 7.04%，程新平持股 7.04%，曹建宏持股 7.04%，其他持股 5%以下股东合计持股 50.65%	14 亿元人民币
3	KUMANO YUSHI CO.,LTD	系日本一家致力于化妆品、日化用品研发、生产、销售的企业	1952 年	2019 年	KOUSHI MIZUNO 持股 60%、MIZUNO 家族持股 40%	1.06 亿美元
4	山东天力药业有限公司	主要产品包括口服葡萄糖、山梨醇（医药级、日化级、食品级）和甘露醇和维生素 C 等	2004 年	2012 年	山东联盟磷复肥有限公司持股 38.83%，新加坡三达科技投资有限公司持股 30.00%，山东联盟化工股份有限公司持股 12.95%，山东联盟化工集团有限公司持股 12.95%，其他持股 5%以下股东合计持股 5.27%	23.02 亿元（含税）
5	大丰海嘉诺药业有限公司	经营范围包括维生素 E 油、维生素 E 粉、维生素 K3、维生素 B6 等产品制造、销售	2006 年	2016 年	上海海嘉诺医药发展股份有限公司持股 100%	保密信息

公司对医药及化妆品行业各期前三名客户的销售金额及占该行业收入的比例情况如下：

医药及化妆品行业									
序号	名称	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
		金额（万元）	占同类下游行业收入的比例	金额（万元）	占同类下游行业收入的比例	金额（万元）	占同类下游行业收入的比例	金额（万元）	占同类下游行业收入的比例
1	浙江医药股份有限公司	267.08	28.19%	571.66	30.72%	571.24	43.34%	378.79	50.88%
2	浙江华康药业股份有限公司	139.28	14.70%	281.26	15.11%	296.45	22.49%	124.36	16.70%
3	KUMANO YUSHI CO.,LTD	54.44	5.75%	93.57	5.03%	-	-	-	-
4	山东天力药业有限公	23.07	2.43%	165.85	8.91%	294.73	22.36%	168.30	22.61%

医药及化妆品行业									
序号	名称	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
		金额（万元）	占同类下游行业收入的比例	金额（万元）	占同类下游行业收入的比例	金额（万元）	占同类下游行业收入的比例	金额（万元）	占同类下游行业收入的比例
	司								
5	大丰海嘉诺药业有限公司	-	-	-	-	12.68	0.96%	47.90	6.43%

根据上表所示，报告期内，公司下游行业主要客户均系成立具备一定年限的企业，不存在成立当年即和公司发生交易或成为公司主要客户的情形。

（二）发行人各应用领域的主要产品毛利率情况，如发生较大变化的，请进一步分析原因

报告期各期，公司各应用领域的销售收入、成本、毛利额及毛利率情况如下：

单位：万元

化工行业					
期间	主营业务收入	主营业务成本	毛利额	毛利率	毛利率百分点变动
2020 年 1-6 月	13,470.46	9,556.12	3,914.34	29.06%	2.80
2019 年	26,104.27	19,248.44	6,855.83	26.26%	-0.74
2018 年	25,180.90	18,381.14	6,799.76	27.00%	-3.38
2017 年	23,447.25	16,324.90	7,122.35	30.38%	-
建材行业					
期间	主营业务收入	主营业务成本	毛利额	毛利率	毛利率百分点变动
2020 年 1-6 月	5,184.44	3,152.01	2,032.43	39.20%	2.82
2019 年	14,761.68	9,391.07	5,370.61	36.38%	-3.57
2018 年	13,923.00	8,361.15	5,561.85	39.95%	-3.11
2017 年	12,303.12	7,005.29	5,297.83	43.06%	-
食品及食品添加剂行业					
期间	主营业务收入	主营业务成本	毛利额	毛利率	毛利率百分点变动
2020 年 1-6 月	13,189.06	8,473.59	4,715.47	35.75%	3.39
2019 年	21,466.19	14,520.18	6,946.01	32.36%	3.08
2018 年	13,897.81	9,827.91	4,069.90	29.28%	-2.56
2017 年	9,243.98	6,300.71	2,943.27	31.84%	-
医药及化妆品行业					

期间	主营业务收入	主营业务成本	毛利额	毛利率	毛利率百分点变动
2020 年 1-6 月	947.46	966.61	-19.15	-2.02%	2.12
2019 年	1,861.05	1,938.07	-77.02	-4.14%	-25.13
2018 年	1,318.18	1,041.52	276.66	20.99%	-19.27
2017 年	744.47	444.77	299.70	40.26%	-

注：上表中四类下游客户主营业务收入、主营业务成本、毛利额合计数与公司整体数据的差异系少量其他下游行业客户产生

2018 年，公司对各应用领域的销售毛利率均较 2017 年有所下降，主要原因系本年度原纸市场采购价格快速提升，公司原纸平均采购单价上升 15.78%，使得工业用纸包装产品单位结转成本较 2017 年提高 12.72%，虽然经公司与部分客户商议调价后，工业用纸包装产品平均单价提高 4.55%，但由于价格提升幅度低于单位成本提升幅度，故毛利率有所下降。医药及化妆品行业方面，2018 年艾鲲新材料业务处于创立初期，未能有效实现规模效应，其产品销售毛利率较低，因此拉低了医药及化妆品行业的整体毛利率。

2019 年，公司化工行业、建材行业、医药及化妆品行业毛利率较 2018 均有所下降，主要原因系该年度公司生产中消耗 2018 年高价备货原材料较多，使得工业用纸包装产品单位结转成本提高 5.79%。食品及食品添加剂销售毛利率较 2018 年提升 3.08 个百分点，主要系公司复合塑料包装产品毛利率较高，同时本期该产品占食品及食品添加剂行业收入的比例提升 20.93 个百分点，带动整体毛利率相应提高。医药及化妆品行业则因低毛利的化妆品包装业务比重由 2018 年的 10.45%提升至 57.61%，使得毛利率有所下降。

2020 年 1-6 月，公司对各应用领域的销售毛利率较 2019 年存在 2-4 个百分点的提升，主要原因系本期工业用纸包装产品生产使用的原纸市场采购价格维持在低位，使得原纸结转单价较 2019 年下降 10.94%，单位成本的下降带动毛利率有所提升；食品及食品添加剂行业中，除原纸结转单价下降因素外，毛利率相对较高的复合塑料包装收入占比较 2019 年提高 5.90 个百分点，使得该下游应用领域的整体毛利率有所提升。

报告期内，公司化工、建材、食品及食品添加剂、医药及化妆品等领域的毛利率变动系受各期原材料市场价格波动、产品结构变化以及与客户的议价结果等因素综合影响，除医药及化妆品行业外，其他各下游应用领域的对应毛利率不存

在较大变化。

二、结合报告期各期化工、建材、食品及食品添加剂、医药及化妆品各领域的工业用纸包装产品单价及变动情况，量化分析报告期内工业用纸包装产品价格特别是 2020 年 1-6 月价格变化原因

（一）报告期各期化工、建材、食品及食品添加剂、医药及化妆品各领域的工业用纸包装产品单价及变动情况

报告期各期，公司对各应用领域客户销售工业用纸包装的收入、数量、单价及变动比例情况如下：

对化工行业客户销售工业用纸包装产品					
期间	收入（万元）	销售数量（万条）	单价（元/条）	较上期单价变动比例	占工业用纸包装收入的比例
2020 年 1-6 月	12,541.28	3,222.09	3.89	-7.60%	47.66%
2019 年	23,928.32	5,684.08	4.21	6.85%	44.52%
2018 年	23,790.30	6,044.19	3.94	4.23%	47.13%
2017 年	21,528.58	5,697.47	3.78	-	49.86%
对建材行业客户销售工业用纸包装产品					
期间	收入（万元）	销售数量（万条）	单价（元/条）	较上期单价变动比例	占工业用纸包装收入的比例
2020 年 1-6 月	5,046.33	2,598.56	1.94	-0.51%	19.18%
2019 年	14,184.46	7,255.69	1.95	-4.41%	26.39%
2018 年	13,156.64	6,452.00	2.04	2.00%	26.06%
2017 年	11,884.62	5,951.25	2.00	-	27.52%
对食品及食品添加剂行业客户销售工业用纸包装产品					
期间	收入（万元）	销售数量（万条）	单价（元/条）	较上期单价变动比例	占工业用纸包装收入的比例
2020 年 1-6 月	8,238.18	1,926.55	4.28	0.94%	31.30%
2019 年	14,922.85	3,520.25	4.24	0.47%	27.76%
2018 年	12,571.44	2,978.48	4.22	2.93%	24.90%
2017 年	8,975.92	2,187.27	4.10	-	20.79%
对医药及化妆品行业客户销售工业用纸包装产品					
期间	收入（万元）	销售数量（万条）	单价（元/条）	较上期单价变动比例	占工业用纸包装收入的比例
2020 年 1-6 月	486.28	101.34	4.80	7.38%	1.85%

2019 年	702.85	157.16	4.47	0.90%	1.31%
2018 年	950.52	214.61	4.43	-1.12%	1.88%
2017 年	744.47	165.99	4.48	-	1.72%

2018 年，公司工业用纸包装产品对化工、建材、食品及食品添加剂领域的销售平均单价较上年分别提升 4.23%、2.00%和 2.93%，主要原因系本期公司原纸采购平均单价较上年提升 15.78%，受上游原材料价格波动等因素影响，工业用纸包装单位成本较 2017 年提升 10.95%，公司为保证自身拥有充分盈利空间，适度向下游客户进行了提价。医药及化妆品行业的销售单价较 2017 年下降 1.12%，但下降幅度及对工业用纸包装产品的整体价格的影响较小。

2019 年，公司对化工类客户的销售单价较上年提升 6.85%，主要原因系：1、应该行业主要客户的订单要求，公司单价较高的大规格袋型销售占比有所提升，使得产品单价相应提高；2、本年度公司工业用纸包装生产中消耗 2018 年高价备货原材料较多，使得产品单位结转成本提高 5.79%，公司对部分客户重新议价，对应产品售价有所提高；3、本年度美元兑人民币即期汇率从 2019 年 2 月的最低点 6.6835 人民币/美元提升至 9 月的最高点 7.1785 人民币/美元，年内最大升幅达到 7.41%，使得境外客户订单周期内换算成人民币的产品价格有所提高。建材类客户方面，公司与立邦投资有限公司、江苏雄鹰建材科技有限公司等该行业大客户的合作规模不断提高，经双方协商后产品售价有所下调；此外，出于降本等因素考虑，部分客户向公司提出更改袋型、优化配置等要求，致使产品价格进一步下降。本年度食品及食品添加剂、医药及化妆品的产品平均单价变动分别为 0.47%和 0.90%，变动幅度较小。

2020 年 1-6 月，由于原纸采购价格处于低位，公司对化工类客户的产品销售价格根据市场行情相应调整；同时，部分化工类客户出于降本考虑，向公司采购的袋型及配置发生变化，导致产品单价有所降低。本期化工行业、食品及食品添加剂行业的销售单价与 2019 年基本持平。医药及化妆品行业客户销售单价提升，主要系化妆品行业客户较 2019 年更加丰富，对屈臣氏、科丝美诗、安娜苏、贝亲等知名品牌销售的产品也逐步增多，带动平均产品售价提升所致。

（二）量化分析报告期内工业用纸包装产品价格特别是 2020 年 1-6 月价格变化原因

报告期各期，公司工业用纸包装产品单价及变动情况如下：

产品	2020 年 1-6 月		2019 年		2018 年		2017 年
	单价（元/条）	变动比例	单价（元/条）	变动比例	单价（元/条）	变动比例	单价（元/条）
工业用纸包装产品	3.35	3.72%	3.23	0.31%	3.22	4.55%	3.08

结合前述工业用纸包装产品下游各行业的单价及占比变动情况来看，2018 年，公司工业用纸包装单价较 2017 年提升 4.55%，一方面系原纸市场采购价格持续上涨，促使公司与部分客户协商上调了产品售价，另一方面，本年度平均单价为 4.22 元/条的食品及食品添加剂类客户在工业用纸包装产品总收入的占比提升 4.11 个百分点，高价客户占比的提升推高了工业用纸包装的平均单价。

2019 年，化工类等客户单价的提升与产品销量最大的建材类客户单价的下降有所抵消，使得公司产品单价较 2018 年保持平稳。

2020 年 1-6 月，受春节期间停工以及新型冠状病毒扩散影响，平均单价为 1.94 元/条的建材类客户复工时间普遍较晚，对应占比较 2019 年下降 7.21 个百分点，带动单价为 3.89 元/条的化工类客户以及单价为 4.28 元/条的食品及食品添加剂客户占比分别提升 3.14 个百分点和 3.54 个百分点，致使工业用纸包装产品的销售均价较 2019 年提升 3.72%。

三、请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明函证客户选择标准，函证样本选取是否具有代表性，是否存在回函与函证收入不一致的情形及处理方式，未回函客户的主要原因，对于未回函客户及未函证客户收入采取的替代核查手段、核查范围、核查证据和核查结论

（一）核查程序

1、保荐机构的客户函证核查程序：

报告期内，保荐机构独立于发行人实施收入循环函证程序，综合考虑合并内各公司实际执行的重要性水平以及发函和回函比例的基础上，按照含税收入金额及应收账款余额双重维度，按照分层抽样的方式，将当期含税收入金额及应收账款余额 75%以上金额构成，全部纳入函证范围，剩余客户采用随机方式抽样，确定整体函证样本。

2、回函情况以及未回函及回函不一致的处理方式

保荐机构回函情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
主营业务收入	32,831.33	64,406.61	54,604.72	45,887.61
发函金额	28,397.28	53,455.69	44,744.53	36,414.38
发函占比	86.47%	83.00%	81.94%	79.36%
回函确认金额	19,224.60	39,831.21	34,777.90	27,431.40
回函比例	58.56%	61.84%	63.69%	59.78%

报告期各期，保荐机构对 75%以上收入发生额进行了函证，针对回函与发函金额不符的询证函，调查不符事项；对不符事项执行替代程序，获取并检查各期对应客户的销售合同、销售订单、出库单、报关单和银行回单等支持性文件；了解差异的原因并评价其合理性，确认是否表明存在错报，核实并记录不符事项的原因并编制回函调节表。

报告期内，公司回函数据差异的主要原因系时间性差异，比如部分客户根据发票入账，与公司确认收入时间性不一致。上述事项不涉及对公司帐载收入金额的调整，经调节后回函金额与收入确认金额无差异，通过函证可以验证公司收入核算准确。

3、未回函及未函证客户的主要原因及核查手段

保荐机构对未回函、未函证客户及核查情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
未回函及 回函不符金额	9,172.68	13,624.48	9,966.63	8,982.98
未发函金额	4,434.05	10,950.92	9,860.19	9,473.23
小计	**13,606.73**	**24,575.40**	**19,826.82**	**18,456.21**
替代措施确认金额	3,405.63	5,360.43	1,501.23	1,971.62
回函确认金额	19,224.60	39,831.21	34,777.90	27,431.40
回函及替代措施可确认金额占主营业务收入的比例	68.93%	70.17%	66.44%	64.08%

报告期内，客户未回函原因主要系：部分客户期末应收余额已结清或基本结

清，回函意愿较低；部分客户在函证时点由于合作规模下降或不再合作等原因，回函意愿较低；客户相关对接业务人员已经离职，未能回函；部分境内外客户因境内外疫情封锁，无法收函及回函。

保荐机构对未回函、回函不符及未发函金额执行的替代核查程序包括：

（1）对发行人客户进行了实地访谈、视频访谈、发送调研函，就其基本情况、是否与发行人及其关联方存在关联关系、与发行人的交易金额、与发行人合作及业务往来情况等进行了解；

（2）从中国电子口岸系统获取报告期各期的海关出口数据并与外销收入进行匹配，获取发行人报告期各期的出口退税数据并与外销收入进行匹配；

（3）查阅报告期各期末主要客户应收账款明细账、报关单及提单，通过测试报告期各期末资产负债表日前后的发货单据，与应收账款和收入明细账进行核对；同时，从应收账款和收入明细账选取报告期各期末资产负债表日前后的凭证，检查对应的收入确认单据，以确认收入是否记录在正确的会计期间；

（4）查阅发行人与主要客户的相关原始单据，检查销售合同、订单、出库单、装箱单和报关单或发货验收单据等，核对客户名称及实际交易的产品、数量和金额与相关原始单据是否一致，并评价收入确认是否与会计政策一致，核查境外销售收入的真实性；获取银行回单与应收账款明细账等，执行双向核对，核对客户名称是否与实际交易客户一致，检查往来金额是否具有业务实质。

申报会计师的核查情况请见《立信会计师事务所（特殊普通合伙）<关于上海艾录包装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第二轮审核问询函>的回复》。

四、中介机构核查情况

（一）核查程序

保荐机构、申报会计师履行了如下核查程序：

1、调取发行人报告期内的销售明细数据，筛选报告期各期各下游行业的客户销售名单，根据各下游行业客户集中度情况判断主要客户范围；

2、对各下游行业的部分主要客户进行访谈，了解与发行人的交易情况，对

实地走访客户查看公司所在地、仓库，现场调取凭证；

3、通过企业信用信息公示系统、天眼查、客户官方网站查询发行人各下游行业主要客户的基本信息；

4、对下游行业主要客户发放调研函，调取部分境外客户的企业信用报告；

5、查阅发行人与各下游行业主要客户的历史交易记录，确认双方首次合作时间；

6、调取报告期各期各期工业用纸包装各下游行业的收入、成本、数量相关数据，对产品单价及变动进行分析性复核；

7、访谈发行人销售总监，了解发行人与各下游行业及其主要客户的销售金额、销售单价、毛利率的变动原因。

（二）核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、公司与化工、建材、食品及食品添加剂、医药及化妆品各领域的主要客户合作具有合理的商业背景；

2、公司各下游行业的主要客户不存在成立时间较短即成为发行人客户的情形；

3、 报告期各期化工、建材、食品及食品添加剂、医药及化妆品各领域的工业用纸包装产品单价及变动系受上游原纸价格波动及客户结构的变动而相应变化，具有合理性；

4、保荐机构及申报会计师选取的函证客户具有代表性，执行的函证程序及替代核查手段充分、有效，发行人营业收入真实、准确。

问题二：关于客户

首轮问询回复显示：

（1）发行人 2017 年-2019 年客户数量分别为 361 家、472 家和 552 家，对单个客户实现的销售平均收入分别为 127.12 万元、115.77 万元和 116.85 万元。

2018 年和 2019 年，公司新增客户数量分别为 201 家和 228 家，对应增量收入分别为 5,698.85 万元和 5,120.63 万元。

（2）淄博京普包装有限公司为发行人转销塑料包装产品，发行人为其排名第一的供应商，2017 年-2019 年，发行人向其销售金额为 36.03 万元、88.46 万元和 162.28 万元。根据招股说明书，报告期内发行人仅 2017 年存在通过经销模式销售包装设备产生主营业务成本 75.32 万元，其他年度不存在通过经销商销售的情形。

（3）2018 年和 2019 年，公司新增客户数量分别为 201 家和 228 家，对应增量收入分别为 5,698.85 万元和 5,120.63 万元。报告期内，公司新增客户数量较多的主要原因系积极开拓不同地域、不同行业的新客户、新增试样阶段的客户数量随之提高。发行人未披露 2017 年和 2020 年 1-6 月相关新增客户情况。

（4）发行人更新后披露的 2017 年-2019 年工业用纸包装前五大客户销售金额部分数据与前次披露的首轮问询回复中存在差异。

（5）发行人为埃克森（Exxon）、陶氏（Dow）、巴斯夫（BASF）、沈阳化工、圣戈班（Saint-Gobain）、东方雨虹、立邦、雀巢（Nestle）、菲仕兰（Friesland）、嘉吉（Cargill）、妙可蓝多等 400 多家国内外知名工业及消费类企业客户提供包装解决方案所需的相关产品。招股说明书披露了“部分典型龙头企业客户”的基本情况，但“部分典型龙头企业客户”与前述列举的国内外知名客户不完全一致。

（6）报告期各期，报告期内境外销售金额占营业收入比例分别为 11.12%、13.11%、16.95%、19.88%，境外销售收入占比逐渐提升。发行人主要外销客户之一 ANBROS INDUSTRIES INTERNATIONAL PTE. LTD.为 2016 年成立，经营规模在 300 万元以上，报告期各期发行人向其销售金额为 0 元、279.23 万元、314.19 万元和 306.74 万元，发行人向其销售产品价格为 0.60-0.66 美元/条。报告期内，发行人向 OLAM INTERNATIONAL LIMITED、GUAN CHONG COCOA MANUFACTURER SDN BHD、MADHU SILICA PVT.LTD、JB COCOA SDN. BHD.销售金额大幅增加。

（7）保荐人对发行人境外客户核查程序有访谈、发出函证及调研函，确认境外客户基本信息、与发行人的合作情况等。

请发行人：

（1）按照工业用纸包装的细分类别，披露不同销售金额区间的客户数量、销售金额平均数、销售金额中位数、产品毛利率、新增客户和对应销售金额，报告期内变化较大的，请进一步分析原因及合理性。说明报告期内不同销售金额区间的主要客户群体信用政策是否发生重大变化。

（2）补充说明淄博京普包装有限公司为发行人转销塑料包装产品的原因、该客户是否为发行人经销商，发行人招股说明书中关于经销模式销售的信息披露是否真实、准确、完整。报告期内是否存在其他转销发行人产品的客户，如有，请进一步说明相关客户名称、设立时间、合作背景、合作时间、销售金额、销售内容。

（3）补充披露 2017 年、2020 年 1-6 月新增、减少客户数量、销售金额、平均销售金额。并结合新增客户的地区分布、行业分布、试样阶段客户数量等，分析新增客户的特征，并就销售金额较大的新增客户的获取方式、销售内容、客户基本情况及经营规模、主营业务等分析前述新增客户销售金额增加原因及合理性。

（4）分析并说明更新后披露的 2017 年-2019 年工业用纸包装前五大客户销售金额部分数据与前次披露的首轮问询回复中存在差异的原因、相关差异对财务报表及发行人经营业绩的影响。并检查招股说明书、问询回复中相关披露信息，确保招股说明书等申报文件信息披露的真实、准确、完整。

（5）梳理并补充披露报告期各期向“典型龙头企业客户”及埃克森（Exxon）、巴斯夫（BASF）的销售金额及占比、销售产品类型、毛利率水平等，结合向前述“典型龙头企业客户”的销售金额及变化情况、发行人供应商地位、是否签署有约束力的长期合作协议等，分析与前述客户合作的稳定性、可持续性。

（6）补充披露外销主要客户的主营业务、行业地位、产品应用领域、合作时间、销售金额及占比，结合境外各国、各地区疫情情况、物流情况及对工业用纸包装产品的需求变化，说明 2020 年 1-6 月发行人外销收入占比上升的原因及合理性。发行人向 ANBROS INDUSTRIES INTERNATIONAL PTE. LTD.销售金额占其营业规模比重、发行人向其销售价格的毛利率水平、销售价格公允性，该境外客户是否主要向发行人采购及原因。进一步分析报告期内，发行人向 OLAM

INTERNATIONAL LIMITED、GUAN CHONG COCOA MANUFACTURER SDN BHD、MADHU SILICA PVT.LTD、JB COCOA SDN. BHD.销售金额大幅增加的原因及合理性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并结合物流运输记录、资金划拨凭证、发货验收单据、出口单证与海关数据、工商登记信息等，说明境外收入的核查情况，包括但不限于实地走访客户、电话访谈客户、邮件访谈客户、函证的期间、数量、收入占比等，说明回函与发函金额不符的数量、比例以及采取的替代程序，以及对终端销售实现情况的核查过程和结果，并就发行人境外收入的核查结果、确认期间是否准确发表明确意见。

回复：

一、按照工业用纸包装的细分类别，披露不同销售金额区间的客户数量、销售金额平均数、销售金额中位数、产品毛利率、新增客户和对应销售金额，报告期内变化较大的，请进一步分析原因及合理性。说明报告期内不同销售金额区间的主要客户群体信用政策是否发生重大变化。

（一）按照工业用纸包装的细分类别，披露不同销售金额区间的客户数量、销售金额平均数、销售金额中位数、产品毛利率、新增客户和对应销售金额，报告期内变化较大的，请进一步分析原因及合理性

发行人已在招股说明书“第八节　财务会计信息与管理层分析”之“十三、盈利能力分析”之“（一）营业收入分析”之“1、主营业务收入按产品类别构成分析”之“（1）工业用纸包装产品”补充披露以下内容：

“

①阀口袋

报告期内，公司阀口袋客户按照收入区间划分的情况如下：

收入区间	2020 年 1-6 月						2019 年					
	数量（家）	平均收入（万元）	中位数	毛利率	新增客户数量	新增客户收入	数量（家）	平均收入（万元）	中位数	毛利率	新增客户数量	新增客户收入
500 万元以上	2	1,136.73	1,136.73	31.59%	-	-	13	1,118.46	606.21	29.94%	-	-

100-500 万元（含 500 万元）	54	182.98	163.29	32.25%	-	-	80	238.18	225.7	29.67%	6	1,445.23
10-100 万元（含 100 万元）	125	39.90	31.15	34.76%	6	153.30	117	43.26	37.1	33.30%	28	803.66
10 万元以下（含 10 万元）	118	4.16	4.02	37.66%	46	166.83	125	3.69	2.85	31.67%	75	254.14
合计	299	58.97	18.00	33.03%	52	320.13	335	117.07	30.49	30.22%	109	2,503.02
收入区间	2018 年						2017 年					
	数量（家）	平均收入（万元）	中位数	毛利率	新增客户数量	新增客户收入	数量（家）	平均收入（万元）	中位数	毛利率	新增客户数量	新增客户收入
500 万元以上	12	1,167.88	635.11	34.25%	-	-	11	1,189.33	875.84	37.66%	-	-
100-500 万元（含 500 万元）	83	232.38	212.16	30.56%	4	943.63	72	233.40	208.00	34.91%	6	1,436.03
10-100 万元（含 100 万元）	100	39.25	30.02	33.14%	30	895.42	97	42.98	33.36	35.40%	23	902.91
10 万元以下（含 10 万元）	105	3.71	3.32	38.15%	60	199.44	89	3.26	2.27	39.77%	48	165.33
合计	300	125.59	25.64	32.48%	94	2,038.49	269	127.68	30.24	36.06%	77	2,504.27

注：集团客户不同子公司采购的细分产品类型存在一定差异，上述细分产品类别的客户情况按照单体客户情况进行统计

报告期内，公司阀口袋产品收入占工业用纸包装收入的比例超过 65%，是公司工业用纸包装收入最高的细分产品类型。2017 年至 2019 年，阀口袋整体收入和客户数量保持稳步增长的趋势，各金额区间的平均收入未发生较大变化。

新增客户方面，由于阀口袋可广泛应用于化工、食用、药品的等粉状或粒状的固体物料及柔性物品包装，因此新增客户数量及对应收入在各袋型中相对更高，具有合理性。报告期各期，阀口袋新增客户收入占该产品总收入的比例分别为 7.29%、5.41%、6.38%和 1.82%。2017 年，公司阀口袋产品的主要新增客户包括湖北汇富纳米材料股份有限公司、台塑工业（宁波）有限公司和塞拉尼斯（上海）聚合物有限公司，对应销售收入分别为 336.60 万元、295.93 万元和 258.70 万元；2018 年，公司阀口袋产品的主要新增客户包括浙江新和成股份有限公司、BURANAPA GROUP CO,.LTD.，对应销售收入分别为 476.93 万元和 225.54 万元；2019 年，公司阀口袋产品的主要新增客户包括OLAM INTERNATIONAL LIMITED、卡博特恒业成高性能材料（内蒙古）有限公司、NIPPON AEROSIL CO.,LTD.、PT. JEBE KOKO等，对应销售收入分别为 356.23 万元、313.12 万元、251.33 万元和 232.53 万元。2020 年 1-6 月，由于半年度期间高收入客户的基数变小，

不同金额区间的收入中位数存在一定偏移。毛利率方面，阀口袋各金额区间的毛利率受原材料价格波动而相应变化，与工业用纸包装整体变动趋势基本一致。

②方底袋

报告期内，公司方底袋客户按照收入区间划分的情况如下：

收入区间	2020 年 1-6 月						2019 年					
	数量（家）	平均收入（万元）	中位数	毛利率	新增客户数量	新增客户收入	数量（家）	平均收入（万元）	中位数	毛利率	新增客户数量	新增客户收入
500 万元以上	-	-	-	-	-	-	2	937.72	937.72	21.18%	-	-
100-500 万元（含 500 万元）	14	190.38	160.51	31.44%	-	-	20	229.13	203.69	27.96%	4	653.84
10-100 万元（含 100 万元）	34	41.51	39.80	30.86%	7	302.63	34	36.26	27.52	28.98%	6	158.73
10 万元以下（含 10 万元）	42	3.45	2.69	33.27%	13	44.06	37	3.79	3.54	31.36%	20	57.21
合计	90	46.91	14.64	31.31%	20	346.69	93	84.20	20.71	26.56%	30	869.78
收入区间	2018 年						2017 年					
	数量（家）	平均收入（万元）	中位数	毛利率	新增客户数量	新增客户收入	数量（家）	平均收入（万元）	中位数	毛利率	新增客户数量	新增客户收入
500 万元以上	1	905.04	905.04	16.25%	-	-	-	-	-	-	-	-
100-500 万元（含 500 万元）	15	270.54	295.50	26.74%	-	-	13	240.08	249.77	25.53%	-	-
10-100 万元（含 100 万元）	37	36.54	20.72	29.56%	8	221.27	27	41.30	28.91	28.97%	6	212.17
10 万元以下（含 10 万元）	34	3.48	1.95	30.68%	14	31.78	44	3.40	2.91	28.04%	18	58.43
合计	87	73.95	15.80	25.65%	22	253.05	84	52.21	9.21	26.49%	24	270.60

注：集团客户不同子公司采购的细分产品类型存在一定差异，上述细分产品类别客户情况按照单体客户情况进行统计

公司方底袋产品系工业用纸包装销售量第二大的产品类型。报告期各期，方底袋客户数量、毛利率总体保持稳定。2018 年，在该产品销售规模、高收入客户占比提升的带动下，整体平均收入及中位数有所提升。

报告期各期，方底袋新增客户收入占该产品总收入的比例分别为 6.17%、3.93%、11.11%和 8.21%。2019 年公司新增石家庄杰克化工有限公司、山东三元生物科技股份有限公司等大额客户，其中石家庄杰克化工有限公司系该客户根据自身采购需求主动联系公司，双方就产品规格、性能达成一致后开展合作，

当年实现方底袋销售收入207.65万元。上述大额客户的获取使得方底袋整体平均收入及中位数进一步提高。不同金额区间的新增客户数量及对应收入由于各期业务开拓情况而略有差异，但整体保持稳定。

③热封口袋

报告期内，公司热封口袋客户按照收入区间划分的情况如下：

收入区间	2020年1-6月						2019年					
	数量（家）	平均收入（万元）	中位数	毛利率	新增客户数量	新增客户收入	数量（家）	平均收入（万元）	中位数	毛利率	新增客户数量	新增客户收入
500万元以上	-	-	-	-	-	-	1	760.56	760.56	31.05%	-	-
100-500万元（含500万元）	11	187.85	149.58	31.45%	-	-	10	249.11	223.97	25.27%	1	157.81
10-100万元（含100万元）	30	29.94	25.52	33.55%	-	-	37	33.93	32.10	31.18%	4	90.88
10万元以下（含10万元）	32	4.01	4.09	37.12%	13	40.97	29	3.05	2.52	33.77%	12	20.60
合计	73	42.37	12.88	32.29%	13	40.97	77	59.68	20.21	27.91%	17	269.30
收入区间	2018年						2017年					
	数量（家）	平均收入（万元）	中位数	毛利率	新增客户数量	新增客户收入	数量（家）	平均收入（万元）	中位数	毛利率	新增客户数量	新增客户收入
500万元以上	1	534.29	534.29	30.30%	-	-	1	541.54	541.54	31.12%	-	-
100-500万元（含500万元）	9	224.45	203.68	28.24%	1	158.25	9	174.93	162.95	34.95%	-	-
10-100万元（含100万元）	39	34.47	27.47	32.71%	10	386.93	33	31.63	26.12	34.37%	5	116.47
10万元以下（含10万元）	29	4.81	5.58	34.32%	13	46.28	26	4.23	4.18	36.56%	10	45.16
合计	78	51.77	17.46	30.00%	24	591.46	69	47.39	16.85	34.19%	15	161.63

注：集团客户不同子公司采购的细分产品类型存在一定差异，上述细分产品类别客户情况按照单体客户情况进行统计

报告期内，公司热封口袋的客户数量总体保持稳定。2017年至2019年，客户整体平均收入及中位数由于销售规模的持续扩大而呈现逐年提升的态势。各金额区间毛利率则根据上游原材料价格变动而相应变化，与工业用纸包装整体变动趋势基本一致。报告期各期，热封口袋新增客户收入占该产品总收入的比例分别为4.94%、14.65%、5.86%和1.32%，热封口袋新增客户的增长稳定。

④缝底袋

报告期内，公司缝底袋客户按照收入区间划分的情况如下：

收入区间	2020 年 1-6 月						2019 年					
	数量（家）	平均收入（万元）	中位数	毛利率	新增客户数量	新增客户收入	数量（家）	平均收入（万元）	中位数	毛利率	新增客户数量	新增客户收入
500 万元以上	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
100-500 万元（含 500 万元）	4	233.40	216.23	24.63%	-	-	8	211.02	177.26	23.00%	-	-
10-100 万元（含 100 万元）	10	40.97	36.51	28.75%	2	45.54	8	45.97	42.74	17.03%	2	48.69
10 万元以下（含 10 万元）	9	2.90	2.94	34.95%	1	0.15	15	3.41	3.69	32.28%	8	24.97
合计	23	59.54	21.37	26.06%	3	45.69	31	67.97	10.53	22.19%	10	73.66
收入区间	2018 年						2017 年					
	数量（家）	平均收入（万元）	中位数	毛利率	新增客户数量	新增客户收入	数量（家）	平均收入（万元）	中位数	毛利率	新增客户数量	新增客户收入
500 万元以上	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0.00%	-	-
100-500 万元（含 500 万元）	8	231.65	230.43	19.15%	2	494.26	6	156.48	156.01	24.41%	-	-
10-100 万元（含 100 万元）	9	48.94	43.24	21.30%	3	127.89	5	41.02	24.48	24.02%	-	-
10 万元以下（含 10 万元）	9	4.17	4.65	38.04%	4	19.29	12	2.95	2.93	32.74%	6	12.35
合计	26	89.66	34.27	19.86%	9	641.44	23	51.28	8.47	24.59%	6	12.35

注：集团客户不同子公司采购的细分产品类型存在一定差异，上述细分产品类别客户情况按照单体客户情况进行统计

报告期各期，公司缝底袋产品客户数量相对较少，但呈现出稳定增长的趋势。缝底袋新增客户收入占该产品总收入的比例分别为 1.32%、5.86%、14.65%和 4.94%，缝底袋新增客户的增长稳定。客户平均收入、中位数受 2018 年新增 ANBROS INDUSTRIES INTERNATIONAL PTE. LTD.和南通住友电木有限公司两家缝底袋大额客户的带动有所提升。其中，ANBROS INDUSTRIES INTERNATIONAL PTE. LTD.系公司通过网络检索新加坡本地的奶粉厂家，并邮件报送产品报价、规格、性能指标后获得合作机会，当年实现缝底袋销售收入 276.15 万元；南通住友电木有限公司系公司阀口袋产品的原有客户，本期该公司产生其他产品系列的包装需要，从而对公司新增缝底袋产品的采购，当年实现缝底袋销售收入 218.11 万元。2019 年由于 10 万元以下客户数量增长较多，使得整体平均收入和中位数相应下降。

”

（二）说明报告期内不同销售金额区间的主要客户群体信用政策是否发生重大变化

报告期内，公司不同销售金额区间的前五名客户的主要信用政策情况如下：

收入区间	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年	是否发生重大变化
500 万元以上	1.公司产品到货验收合格，完成对账、发票验票后的 30 天至 90 天内付款； 2.公司产品到货验收合格，完成对账、发票验票后次月付款	1.公司产品到货验收合格，完成对账、发票验票后的 30 天至 90 天内付款； 2.公司产品到货验收合格，完成对账、发票验票后次月付款	1.公司产品到货验收合格，完成对账、发票验票后的 30 天至 90 天内付款； 2.公司产品到货验收合格，完成对账、发票验票后次月付款	1.公司产品到货验收合格，完成对账、发票验票后的 30 天至 90 天内付款 2.公司产品到货验收合格，完成对账、发票验票后次月付款	否
100-500 万元(含 500 万元）	公司产品到货验收合格，完成对账、发票验票后的 30 天至 90 天内付款	1.公司产品到货验收合格，完成对账、发票验票后的 30 天至 60 天内付款； 2.公司产品到货验收合格，完成月度对账、验票后次月付款	公司产品到货验收合格，完成对账、发票验票后的 30 天至 90 天内付款	公司产品到货验收合格，完成对账、发票验票后的 14 天至 90 天内付款	否
10-100 万元(含 100 万元）	公司产品到货验收合格，完成对账、发票验票后的 7 天至 90 天内付款	公司产品到货验收合格，完成对账、发票验票后的 30 天至 90 天内付款	公司产品到货验收合格，完成对账、发票验票后的 30 天至 60 天内付款	公司产品到货验收合格，完成对账、发票验票后的 30 天至 60 天内付款	否

报告期内，公司对各销售金额区间前五名客户的主要信用政策为：1.公司产品到货验收合格，完成对账、发票验票后的 30 天至 90 天内付款，通过银行转账方式汇款；2.公司产品到货验收合格，完成对账、发票验票后次月付款。经上述对比，报告期各期公司对各销售金额区间前五名客户均未发生重大变化。

二、补充说明淄博京普包装有限公司为发行人转销塑料包装产品的原因、该客户是否为发行人经销商，发行人招股说明书中关于经销模式销售的信息披露是否真实、准确、完整。报告期内是否存在其他转销发行人产品的客户，如有，请进一步说明相关客户名称、设立时间、合作背景、合作时间、销售金额、销售内容。

（一）补充说明淄博京普包装有限公司为发行人转销塑料包装产品的原因、该客户是否为发行人经销商

淄博京普包装有限公司（以下简称“京普包装”）于 2017 年开始向公司采购

塑料包装产品后转销，主要原因系京普包装主要从事纸质包装产品的生产与销售，不具备生产 PE 阀口袋产品的能力。为满足其客户对 PE 材质包装品的需求，京普包装从公司处采购 PE 阀口袋，并与自身生产的纸质包装产品配套出售。

公司与京普包装除签署产品购销合同外未签署经销协议。根据京普包装出具的《关于与上海艾录包装股份有限公司合作情况的说明》，京普包装与公司之间的交易属于商品直接购销行为，京普包装不是公司的经销商，亦不存在经销公司产品的情形。

（二）发行人招股说明书中关于经销模式销售的信息披露是否真实、准确、完整

报告期内，公司仅 2017 年存在 2 家智能包装系统的经销商，对应收入为 90.67 万元，占 2017 年主营业务收入的比例为 0.20%。公司对其他客户的销售均采用直销模式，招股说明书中关于经销模式销售的信息披露真实、准确、完整。

（三）报告期内是否存在其他转销发行人产品的客户，如有，请进一步说明相关客户名称、设立时间、合作背景、合作时间、销售金额、销售内容

公司将收到产品后未进行加工、生产，而是对外转销的客户认定为贸易商客户。报告期各期，公司对贸易商客户的销售金额分别为 1,313.33 万元、765.82 万元、766.26 万元和 397.31 万元，相关收入占营业收入的比例分别为 2.86%、1.40%、1.19%和 1.21%，金额及占比较小。

报告期内，公司前五名贸易商客户的基本情况如下：

客户名称	成立时间	合作时间	合作背景	销售内容	销售金额(万元)			
					2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
上海赢赞供应链管理有限公司	2015 年	2017 年	公司主动联系	智能包装系统	-	-	-	340.29
BURANAPA GROUP CO,.LTD.	1992 年	2018 年	通过第三方介绍	工业用纸包装	137.73	246.45	225.54	-
GRD PACKAGING PTY LTD.	2010 年	2012 年	对方主动联系	工业用纸包装	72.47	125.62	170.31	258.52
HYPAC PACKAGING PTE LTD	1992 年	2013 年	对方主动联系	工业用纸包装	14.67	121.23	77.53	210.38
TRADEFOG	2004 年	2013 年	对方主动联系	工业用纸包	75.61	118.18	80.17	49.37

客户名称	成立时间	合作时间	合作背景	销售内容	销售金额(万元)			
					2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
GLOBAL CO LIMITED				装				
SACS INDUSTRIELS INC.	1993 年	2012 年	对方主动联系	工业用纸包装	33.73	60.12	112.08	147.31
TRIALLIANC PACKAGING CO.,LTD.	2008 年	2017 年	对方主动联系	工业用纸包装	-	-	22.14	179.85

报告期内，公司下游客户主要以企业类直销客户为主，由于不需要经销商或贸易商协助开拓市场，通常公司不主动对贸易商客户销售。上表的主要贸易商中，上海赢赞供应链管理有限公司系为公司代理出口智能包装系统，故公司主动与之联系开展合作。报告期内，公司其他主要贸易商均为境外企业，相关客户根据自身需求主动向公司表明采购意向，考虑到该等客户采购量小且产品最终销往海外市场，与公司直销市场几乎不存在重合，因此公司决定与之合作。公司主要贸易商客户的成立年限普遍较长，不存在成立时间较短即与公司开展业务合作的情形，具有真实的交易背景。

三、补充披露 2017 年、2020 年 1-6 月新增、减少客户数量、销售金额、平均销售金额。并结合新增客户的地区分布、行业分布、试样阶段客户数量等，分析新增客户的特征，并就销售金额较大的新增客户的获取方式、销售内容、客户基本情况及经营规模、主营业务等分析前述新增客户销售金额增加原因及合理性。

（一）补充披露 2017 年、2020 年 1-6 月新增、减少客户数量、销售金额、平均销售金额。并结合新增客户的地区分布、行业分布、试样阶段客户数量等，分析新增客户的特征

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“三、发行人销售情况及主要客户”之“（三）发行人产品及服务的主要客户群体”之“1、发行人客户数量变化情况”中修改披露如下：

“

报告期各期，公司新增客户和减少客户的数量以及对应收入情况如下：

新增客户情况

项目	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
新增客户当年销售收入（万元）	916.54	4,529.18	5,698.85	3,094.65
新增客户数量	112	224	201	120
新增客户平均销售收入（万元）	8.18	20.22	28.35	25.79
试样客户数量	35	58	51	35
试样客户占新增客户数量的比例	31.25%	25.89%	25.37%	29.17%
减少客户情况				
项目	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
减少客户的上年度销售收入（万元）	2,879.28	2,259.14	2,535.57	1,545.13
减少客户数量	196	148	90	120
减少客户平均销售金额（万元）	14.69	15.26	28.17	12.88
其中：减少客户数量（收入高于 100 万元）	7	3	5	4

报告期各期，公司新增客户的地区分布情况如下：

新增客户地区分布情况								
项目	2020 年 1-6 月		2019 年		2018 年		2017 年	
	数量	金额（万元）	数量	金额（万元）	数量	金额（万元）	数量	金额（万元）
东北地区	5	19.28	6	426.14	4	74.96	2	8.94
华北地区	12	68.50	22	310.59	25	366.54	16	94.68
华东地区	65	412.25	132	2,155.88	106	3,247.98	67	1,396.92
华南地区	2	6.41	15	121.95	22	371.06	11	136.19
华中地区	5	19.08	13	218.98	12	87.30	5	449.12
西北地区	1	0.37	6	232.53	3	152.59	2	5.70
西南地区	3	10.36	3	15.00	6	83.10	4	413.45
境外	19	380.28	27	1,048.10	23	1,315.34	13	589.64
合计	112	916.54	224	4,529.18	201	5,698.85	120	3,094.65

报告期各期，公司新增客户的行业分布情况如下：

新增客户行业分布情况								
项目	2020 年 1-6 月		2019 年		2018 年		2017 年	
	数量	金额（万元）	数量	金额（万元）	数量	金额（万元）	数量	金额（万元）
化工	30	144.58	81	2,222.49	72	1,339.55	60	1,740.42

建材	20	133.39	36	484.61	37	1,052.24	27	520.88
食品及食品添加剂	27	451.57	40	861.28	43	2,846.90	22	532.70
医药及化妆品	26	169.20	57	930.74	27	189.60	3	246.74
其他	9	17.80	10	30.07	22	270.56	8	53.91
合计	112	916.54	224	4,529.18	201	5,698.85	120	3,094.65

报告期各期，公司新增客户数量分别为**120 家**、201 家、**224 家和 112 家**，对应增量收入分别为**3,094.65 万元**、5,698.85 万元、**4,529.18** 万元**和 916.54 万元,新增客户平均销售收入分别为 25.79 万元、28.35 万元、20.22 万元和 8.18 万元。**

报告期内，公司新增客户数量较多的主要原因系：（1）随着公司品牌知名度不断提升,公司在保持与大型客户长期合作的同时,积极开拓不同地域**的新客户。作为公司传统优势区域以及总部所在地，华东地区各期新开拓客户数量分别为 67 家、106 家、132 家和 65 家，处于新增客户数量的 50%至 60%之间；除华东地区外，公司也在境外、华北、华南、华中等地区持续开拓新客户中；（2）报告期内，公司对不同下游行业及应用领域进行渗透，除了新增客户较多的化工行业外，建材、食品及食品添加剂、医药及化妆品行业占新增客户数量的比例从 2017 年的 43.33%持续提升至 2020 年 1-6 月的 65.18%，带动客户基数逐年扩大。（3）**由于新客户正式签订合同前通常会下单少量试样产品，**同时，公司对于经营规模相对较小的潜在客户，会要求一定的起定量。**报告期内，随着公司营销推广力度不断增加，**试样阶段的客户占比稳定在新增客户总量的 25%至 35%之间，促进了公司与潜在客户间合作关系的建立。**

报告期各期，公司减少客户数量分别为**120 家**、90 家、148 家**和 196 家**，主要由智能包装系统客户或短期合作的小额订单客户组成。从减少客户数量来看，**2017 年公司减少客户中有 4 家客户的销售额高于 100 万元，其中 1 家为智能包装系统客户，剩余 116 家的平均销售额仅为 7.01 万元；**2018 年公司减少客户中有 5 家客户的销售额高于 100 万元，其中 4 家为智能包装系统客户，剩余 85 家的平均销售额仅为 8.83 万元；2019 年减少客户中有 3 家客户的销售额高于 100 万元，其中 1 家为智能包装系统客户，剩余 145 家的平均销售额仅为 9.32 万元。报告期内上述减少客户对公司经营业绩的影响较小。**2020 年 1-6 月，公司减少**

客户中有 7 家客户的销售额高于 100 万元，其中 5 家为智能包装系统客户，剩余 189 家的平均销售额仅为 8.96 万元。

报告期内，公司与上述客户终止合作的主要原因系：（1）子公司锐派包装销售的智能包装系统具有单位售价较高但重复购买率较低的特点，使得报告期内未持续交易的客户数量有所增加；（2）基于原材料使用、生产工艺、品牌溢价和增值服务等多方面因素，公司的工业用纸包装产品定价相对较高，在无法满足小额订单客户高性价比要求的情况下，双方会选择终止合作；**（3）部分客户因下游客户的临时订单而向公司采购零星纸包装或塑料包装产品，但相关采购金额较低且具有偶发性，可持续性较弱。**”

上述披露内容中，由于 2020 年 10 月 23 日向深圳证券交易所提交的 2020 年半年度报告更新版首轮问询函回复报告以及招股说明书中，将 2019 年新增客户存在将发行人原有客户同一控制下的新增子公司客户认定为新增客户，个别名称更变后的客户误认定为新增客户的情形，因此公司对 2019 年“新增客户当年销售收入（万元）”、“新增客户数量”两处内容进行了修订。上述新增客户数据差异系统计口径不同所造成的，不涉及对客户销售收入的调整或会计差错，因此对公司财务报表及经营业绩的描述不存在影响。

（二）就销售金额较大的新增客户的获取方式、销售内容、客户基本情况及经营规模、主营业务等分析前述新增客户销售金额增加原因及合理性。

报告期各期，公司 200 万元以上新增客户的情况如下：

期间	名称	获取方式	当年销售收入（万元）	销售内容	2019 年经营规模	基本情况及主营业务
2019 年	HIMADRI SPECIALITY CHEMICAL LTD	公司主动联系	351.12	炭黑产品包装的自动包装系统	180.58 亿卢比	系印度国家证券交易所上市公司，主营业务为碳化工、煤焦油等产品的研发和生产
	上海合印科技股份有限公司	公司主动联系获得	273.77	复合卷膜材料	1.46 亿元人民币	主营业务为商品外包装全流程服务的运营商
	黑龙江佳宜宏大化工有限公司	经第三方介绍后联系获取	251.33	智能包装系统	1,000 万元人民币	专门从事功能化学品及特种新材料研发和生产，产品覆

期间	名称	获取方式	当年销售收入（万元）	销售内容	2019 年经营规模	基本情况及主营业务
						盖高端塑料抗氧剂和改性专用料
	石家庄杰克化工有限公司	公司主动联系	207.65	方底袋	20 亿元人民币	为 EDTA 螯合剂系列，微量螯合肥系列，造纸化学品系列，电镀螯合剂系列产品的专业化生产基地
2018 年	上海妙可蓝多食品科技股份有限公司	客户主动联系后取得	1,188.30	复合塑料包装	17.44 亿元人民币	系上海证券交易所上市公司，以奶酪为核心的特色乳制品的研发、生产和销售，同时公司也从事以奶粉、黄油为主的乳制品贸易业务
	ANBROS INDUSTRIES INTERNATIONAL PTE. LTD.	公司主动联系	279.23	缝底袋	1.08 亿美元	奶制品的生产和销售
	亚地斯新材料科技（浙江）有限公司	公司主动联系	264.64	阀口袋	8.3 亿欧元（系 ARDEX GMBH 数据）	系德国 ARDEX GMBH 旗下位于中国区的公司，是一家致力于提供建筑材料解决方案的跨国企业
	BURANAPA GROUP CO,.LTD.	公司主动联系	225.54	阀口袋	7.76 亿泰铢	总部位于泰国，主要产品包括木制托盘、塑料托盘、木箱等
2017 年	湖北汇富纳米材料股份有限公司	公司主动联系	336.60	阀口袋	2.45 亿元人民币	专业从事纳米粉体材料—气相二氧化硅的研发、生产和销售，是国家级高新技术企业、中国氟硅有机材料工业协会副理事长单位
	台塑工业（宁波）有	公司主动联系	295.93	阀口袋	2,078.49 亿新	系台湾塑料工

期间	名称	获取方式	当年销售收入（万元）	销售内容	2019 年经营规模	基本情况及主营业务
	限公司				台币（系台湾塑料工业股份有限公司数据）	业股份有限公司旗下企业，专注于塑料原料制品的研发、生产和销售
	绵阳流能粉体设备有限公司	公司主动联系	282.05	智能包装系统	0.89 亿元人民币	致力于超细粉碎、精密分级、颗粒形貌控制等技术的研究与设备的开发、制造
	大丰海嘉诺药业有限公司	公司主动联系	220.55	阀口袋	保密信息	经营范围包括维生素 E 油、维生素 E 粉、维生素 K3、维生素 B6 等产品制造、销售

报告期内，当期收入超过 200 万元的新增客户共计 12 家，其中 7 家系销售工业用纸包装产品产生，双方的合作均通过公司主动联系或由客户需求驱动而建立联系，经对产品质量、价格、交期等多种因素达成一致后获取相关客户。工业用纸包装新增客户主要从事化工、食品及食品添加剂、建材等行业，与公司产品的目标客户群体一致，该等客户在各自领域均从业一定年限，具有一定的规模和实力，对公司采购包装产品具有合理的商业背景。

新增 200 万元以上客户中的 3 家客户系销售智能包装系统产生，由于相关客户存在引进智能化整条生产线的需求，经双方对产品定制化功能、性能指标等因素达成一致后，签订协议而获取。上述 3 家客户主营业务系围绕化工、新材料产品的制造、销售开展，在各自领域均具备一定的规模和实力，向公司采购智能包装系统具有合理性。

新增 200 万元以上客户中的 2 家客户系销售复合塑料包装产品或复合卷膜材料产生，复合塑料包装产品系 2018 年公司研制并推出的新产品，公司也同时掌握相关包装材料的配方，是国内外少数能够满足奶酪棒成型包装热合强度、阻氧、抗伸缩、易揭开等性能指标的供应商之一，相关客户向公司的采购具有合理性。

四、分析并说明更新后披露的 2017 年-2019 年工业用纸包装前五大客户销售金额部分数据与前次披露的首轮问询回复中存在差异的原因、相关差异对财务报表及发行人经营业绩的影响。并检查招股说明书、问询回复中相关披露信息，确保招股说明书等申报文件信息披露的真实、准确、完整。

公司于 2020 年 6 月 30 日向深圳证券交易所提交了公司首次公开发行股票并在创业板上市的申报材料，该次申报时提交的招股说明书中对 2017 年-2019 年公司前五大客户的描述与首轮问询函回复提交的招股说明书相关内容存在差异，主要原因系发行人对部分境外客户收入按照同一控制人口径合并计算后，进入 2018 年和 2019 年公司前五大客户范畴，具体情况如下：

公司于 2020 年 6 月 30 日向深圳证券交易所提交的招股说明书中对 2017 年-2019 年公司前五大客户销售金额的描述如下：

“

报告期内，公司前五名客户情况如下表所示：

单位：万元

序号	客户名称	销售金额	占当期销售总额的比例
2019 年度			
1	上海妙可蓝多食品科技股份有限公司	6,058.86	9.39%
2	立邦投资有限公司	4,089.70	6.34%
3	沈阳化工股份有限公司	2,592.35	4.02%
4	北京东方雨虹防水技术股份有限公司	2,458.29	3.81%
5	美巢集团股份公司	1,866.91	2.89%
合计		**17,066.10**	**26.46%**
2018 年度			
1	立邦投资有限公司	3,494.81	6.40%
2	沈阳化工股份有限公司	3,344.71	6.12%
3	德高实业（中国）有限公司	3,106.14	5.68%
4	北京东方雨虹防水技术股份有限公司	2,203.41	4.03%
5	美巢集团股份公司	1,590.60	2.91%
合计		**13,739.67**	**25.14%**
2017 年度			
1	沈阳化工股份有限公司	2,983.16	6.50%

2	德高实业（中国）有限公司	2,729.35	5.95%
3	立邦投资有限公司	2,688.35	5.86%
4	北京东方雨虹防水技术股份有限公司	1,647.36	3.59%
5	美巢集团股份公司	1,377.91	3.00%
合计		**11,426.13**	**24.90%**

注：上表中上海妙可蓝多食品科技股份有限公司、立邦投资有限公司、北京东方雨虹防水技术股份有限公司、德高实业（中国）有限公司的销售金额均按照同一实际控制下客户的合并收入数据进行汇总披露

”

首轮问询回复提交的招股说明书中对 2017 年-2019 年公司前五大客户销售金额的描述如下：

“

报告期内，公司前五名客户情况如下表所示：

单位：万元

序号	客户名称	销售金额	占当期销售总额的比例
2019 年度			
1	上海妙可蓝多食品科技股份有限公司	6,058.86	9.39%
2	立邦投资有限公司	4,089.70	6.34%
3	沈阳化工股份有限公司	2,592.35	4.02%
4	北京东方雨虹防水技术股份有限公司	2,458.29	3.81%
5	**ROYAL FRIESLANDCAMPINA N.V.**	**2,301.47**	**3.57%**
合计		**17,500.67**	**27.13%**
2018 年度			
1	立邦投资有限公司	3,494.81	6.40%
2	沈阳化工股份有限公司	3,344.71	6.12%
3	德高实业（中国）有限公司	3,106.14	5.68%
4	北京东方雨虹防水技术股份有限公司	2,203.41	4.03%
5	**ROYAL FRIESLANDCAMPINA N.V.**	**1,653.92**	**3.03%**
合计		**13,802.99**	**25.26%**
2017 年度			
1	沈阳化工股份有限公司	2,983.16	6.50%
2	德高实业（中国）有限公司	2,729.35	5.95%

3	立邦投资有限公司	2,688.35	5.86%
4	北京东方雨虹防水技术股份有限公司	1,647.36	3.59%
5	美巢集团股份公司	1,377.91	3.00%
合计		**11,426.13**	**24.90%**

注：上表中上海妙可蓝多食品科技股份有限公司、立邦投资有限公司、北京东方雨虹防水技术股份有限公司、**ROYAL FRIESLANDCAMPINA N.V.**、德高实业（中国）有限公司的销售金额均按照同一实际控制下客户的合并收入数据进行汇总披露

”

首次申报版本的招股说明书中，2018 年和 2019 年公司的第五大客户均为“美巢集团股份公司”，而首轮问询回复提交的招股说明书中 2018 年和 2019 年公司的第五大大客户更正为“ROYAL FRIESLANDCAMPINA N.V.”。

2018 年和 2019 年，公司对美巢集团股份公司的销售情况如下：

单位：万元

名称	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
美巢集团股份公司	521.36	1,866.91	1,590.60	1,377.91

2018 年和 2019 年，公司按照同一控制下合并原则，对 ROYAL FRIESLANDCAMPINA N.V.旗下公司的销售金额进行合并计算，具体情况如下：

单位：万元

ROYAL FRIESLANDCAMPINA N.V.				
名称	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
PT KIEVIT INDONESIA	400.21	1,206.69	905.04	332.62
ALASKA MILK CORPORATION	366.02	668.75	363.69	-
菲仕兰乳业有限公司	188.88	426.02	385.18	300.22
合计	**955.12**	**2,301.47**	**1,653.92**	**632.83**

经对比，2018 年和 2019 年ROYAL FRIESLANDCAMPINA N.V.合并口径销售收入大于美巢集团股份公司，因此发行人将相关年份的发行人第五大客户更正为ROYAL FRIESLANDCAMPINA N.V.具有合理性。由于该更正系统计口径不同所造成的，不涉及对客户销售收入的调整或会计差错，因此对财务报表及发行人经营业绩的描述不存在影响。发行人及保荐机构、申报会计师已按照同一控制下合并原则，对申报材料中的相关财务信息进行了仔细梳理、核对和验证，确保申报文件提供、报送或披露的资料、信息真实、准确、完整。

五、梳理并补充披露报告期各期向“典型龙头企业客户”及埃克森（Exxon）、巴斯夫（BASF）的销售金额及占比、销售产品类型、毛利率水平等，结合向前述“典型龙头企业客户”的销售金额及变化情况、发行人供应商地位、是否签署有约束力的长期合作协议等，分析与前述客户合作的稳定性、可持续性。

报告期各期，公司向典型龙头企业客户的销售情况如下表所示：

1、食品及食品添加剂领域

单位：万元，%

品牌名称	2020 年 1-6 月			2019 年		
	金额	占同类下游行业收入的比例	毛利率区间	金额	占同类下游行业收入的比例	毛利率区间
菲仕兰	955.12	7.24	23.59%-42.19%	2,301.47	10.72	18.18%-45.20%
嘉吉	501.88	3.81		710.46	3.31	
雀巢	65.21	0.49		184.14	0.86	
妙可蓝多	4,614.56	34.99		6,058.86	28.23	
贝因美	197.80	1.50		315.09	1.47	
三元股份	125.89	0.95		35.23	0.16	
美国阿丹米	821.85	6.23		1,333.09	6.21	
皇家帝斯曼	38.34	0.29		55.26	0.26	
丹尼斯克	228.82	1.73		556.96	2.59	
益海嘉里	234.72	1.78		354.51	1.65	
新和成	475.06	3.60		636.72	2.97	
品牌名称	2018 年			2017 年		
	金额	占同类下游行业收入的比例	毛利率区间	金额	占同类下游行业收入的比例	毛利率区间
菲仕兰	1,653.92	11.90	17.99%-49.31%	632.83	6.85	20.22%-61.84%
嘉吉	717.97	5.17		158.31	1.71	
雀巢	76.79	0.55		11.89	0.13	
妙可蓝多	1,188.30	8.55		-	-	
贝因美	301.13	2.17		358.50	3.88	
三元股份	90.63	0.65		162.95	1.76	
美国阿丹米	928.62	6.68		907.71	9.82	
皇家帝斯曼	51.92	0.37		39.17	0.42	

丹尼斯克	622.33	4.48		530.43	5.74	
益海嘉里	384.87	2.77		325.08	3.52	
新和成	856.48	6.16		856.25	9.26	

2、建材领域

单位：万元，%

品牌名称	2020 年 1-6 月			2019 年		
	金额	占同类下游行业收入的比例	毛利率区间	金额	占同类下游行业收入的比例	毛利率区间
立邦中国	1,003.30	19.35	37.59%-42.04%	4,089.70	27.7	36.97%-42.29%
东方雨虹	1,018.39	19.64		2,458.29	16.65	
法国德高	762.82	14.71		1,499.33	10.16	
圣戈班	205.16	3.96		607.27	4.11	
三棵树	358.55	6.92		641.45	4.35	
品牌名称	2018 年			2017 年		
	金额	占同类下游行业收入的比例	毛利率区间	金额	占同类下游行业收入的比例	毛利率区间
立邦中国	3,494.81	25.1	38.00%-48.48%	2,688.35	21.85	43.21%-47.48%
东方雨虹	2,203.41	15.83		1,647.36	13.39	
法国德高	3,106.14	22.31		2,729.35	22.18	
圣戈班	393.64	2.83		1,036.81	8.43	
三棵树	75.51	0.54		-	-	

3、化工领域

单位：万元，%

品牌名称	2020 年 1-6 月			2019 年		
	金额	占同类下游行业收入的比例	毛利率区间	金额	占同类下游行业收入的比例	毛利率区间
巴斯夫	126.03	0.94	22.62%-49.14%	151.6	0.58	17.74%-42.64%
日本住友	147.55	1.1		301.54	1.16	
陶氏	132.39	0.98		292.04	1.12	
万华化学	32.01	0.24		226.37	0.87	
埃克森	73.92	0.55		156.12	0.6	
霍尼韦尔	-	-		2	0.01	

品牌名称	2018 年			2017 年		
	金额	占同类下游行业收入的比例	毛利率区间	金额	占同类下游行业收入的比例	毛利率区间
巴斯夫	456.75	1.81	19.33%-41.91%	413.06	1.76	19.54%-44.52%
日本住友	305.28	1.21		275.71	1.18	
陶氏	287.03	1.14		250.68	1.07	
万华化学	416.7	1.65		423.88	1.81	
埃克森	154.38	0.61		178.22	0.76	
霍尼韦尔	-	-		2.06	0.01	

4、医药领域

单位：万元，%

品牌名称	2020 年 1-6 月			2019 年		
	金额	占同类下游行业收入的比例	毛利率区间	金额	占同类下游行业收入的比例	毛利率区间
华康药业	139.28	14.7	38.40%-51.67%	281.26	15.11	36.17%-36.83%
浙江医药	267.08	28.19		571.66	30.72	
品牌名称	2018 年			2017 年		
	金额	占同类下游行业收入的比例	毛利率区间	金额	占同类下游行业收入的比例	毛利率区间
华康药业	296.45	22.49	34.93%-38.50%	124.36	16.7	33.80%-49.26%
浙江医药	571.24	43.34		378.79	50.88	

报告期各期，公司与典型龙头企业客户的合作情况如下表所示：

品牌名称	客户名称	销售产品	签订合同类型	后续合作意向	纸包装供应商所处地位
食品及食品添加剂领域					
菲仕兰	ROYAL FRIESLANDCAMPINA N.V.	工业用纸包装	框架合同+制式订单	保持合作	第一
嘉吉	CARGILL,INCORPORATED	工业用纸包装	制式订单	保持合作	第一
雀巢	雀巢（NESTLE 集团）	工业用纸包装	制式订单	保持合作	第一
妙可蓝多	上海妙可蓝多食品科技股份有限公司	塑料包装	战略合作协议	保持合作	第一
贝因美	黑龙江贝因美乳业有限公司	工业用纸包装	框架合同+制式订单	保持合作	第一
三元股份	河北三元食品有限公司	工业用纸包装	框架合同+制式订单	保持合作	第一

美国阿丹米	OLAM INTERNATIONAL LIMITED	工业用纸包装	制式订单	保持合作	第一
皇家帝斯曼	帝斯曼（中国）有限公司	工业用纸包装	框架合同+制式订单	-	保密信息
丹尼斯克	杜邦中国集团有限公司	工业用纸包装	制式订单	保持合作	前三
益海嘉里	益海嘉里金龙鱼粮油食品股份有限公司	工业用纸包装	框架合同+制式订单	保持合作	前三
新和成	浙江新和成股份有限公司	工业用纸包装	制式订单	保持合作	第一
建材领域					
立邦中国	立邦投资有限公司	工业用纸包装	采购框架合作合同长期	保持合作	前三
东方雨虹	北京东方雨虹防水技术股份有限公司	工业用纸包装	框架合同+制式订单	保持合作	前三
法国德高	德高实业（中国）有限公司	工业用纸包装	框架合同+制式订单	保持合作	前五
圣戈班	圣戈班（中国）投资有限公司	工业用纸包装	框架合同+制式订单	保持合作	前三
三棵树	三棵树涂料股份有限公司	工业用纸包装	框架合同+制式订单	保持合作	第一
化工领域					
巴斯夫	巴斯夫（中国）有限公司	工业用纸包装	制式订单	保持合作	前三
日本住友	住友电木株式会社	工业用纸包装	制式订单	保持合作	第一
陶氏	陶氏化学（中国）投资有限公司	工业用纸包装	制式订单	-	第一
万华化学	万华化学集团股份有限公司	工业用纸包装	制式订单	保持合作	前三
埃克森	上海金森石油树脂有限公司	工业用纸包装	框架合同+制式订单	保持合作	第一
医药领域					
华康药业	浙江华康药业股份有限公司	工业用纸包装	框架合同+制式订单	保持合作	保密信息
浙江医药	浙江医药股份有限公司	工业用纸包装	制式订单	保持合作	前三

注 1：上表中“客户名称”系对发行人客户按照同一控制下合并后的统称；

注 2：上表中“纸包装供应商所处地位”系根据同一客户旗下与发行人直接交易额最大的公司出具的说明填写

公司与上述典型龙头企业客户均签订销售合同或订单，包括长期有效的合作协议、战略合作协议、销售框架协议及按需采购订单。除妙可蓝多向公司采购复合塑料包装产品外，其他客户主要向公司采购工业用纸包装产品，相关产品定价系结合客户的包装配置需求、生产成本及市场价格综合制定。考虑到上述因素后，公司对单个客户的销售毛利率在报告期内相对平稳。报告期各期，公司与多家客户签署框架合作协议，并在相关协议中约定合同标的物数量以买方订单确定，属

于以订单实际情况交付的情形，该等协议同时对双方违反合同须承担的违约责任进行了约定，对双方均具有约束力。总体来看，公司与典型龙头企业客户的合作时间大都在 3 年以上，合作关系良好，具有稳定性及可持续性。

鉴于报告期内公司与霍尼韦尔之间发生的交易金额较少，出于招股说明书表述谨慎的考虑，对招股说明书“第六节 业务与技术”之“二、发行人所处行业的基本情况”之“（五）发行人产品的市场地位及竞争优势”之“2、发行人的竞争优势”之“（1）多元化下游行业布局和客户资源优势”中“典型龙头企业客户”中“霍尼韦尔”的相关内容进行删除。

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“二、发行人所处行业的基本情况”之“（五）发行人产品的市场地位及竞争优势”之“2、发行人的竞争优势”之“（1）多元化下游行业布局和客户资源优势”补充披露如下：

“

报告期各期，公司向典型龙头企业客户的销售情况如下表所示：

①食品及食品添加剂领域

单位：万元

品牌名称	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
菲仕兰	955.12	2,301.47	1,653.92	632.83
嘉吉	501.88	710.46	717.97	158.31
雀巢	65.21	184.14	76.79	11.89
妙可蓝多	4,614.56	6,058.86	1,188.30	-
贝因美	197.80	315.09	301.13	358.50
三元股份	125.89	35.23	90.63	162.95
美国阿丹米	821.85	1,333.09	928.62	907.71
皇家帝斯曼	38.34	55.26	51.92	39.17
丹尼斯克	228.82	556.96	622.33	530.43
益海嘉里	234.72	354.51	384.87	325.08
新和成	475.06	636.72	856.48	856.25

②建材领域

单位：万元

品牌名称	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
立邦中国	1,003.30	4,089.70	3,494.81	2,688.35
东方雨虹	1,018.39	2,458.29	2,203.41	1,647.36
法国德高	762.82	1,499.33	3,106.14	2,729.35
圣戈班	205.16	607.27	393.64	1,036.81
三棵树	358.55	641.45	75.51	-

③化工领域

单位：万元

品牌名称	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
巴斯夫	126.03	151.60	456.75	413.06
日本住友	147.55	301.54	305.28	275.71
陶氏	132.39	292.04	287.03	250.68
万华化学	32.01	226.37	416.70	423.88
埃克森	73.92	156.12	154.38	178.22

④医药领域

单位：万元

品牌名称	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
华康药业	139.28	281.26	296.45	124.36
浙江医药	267.08	571.66	571.24	378.79

公司与上述典型龙头企业客户均签订销售合同，包括长期有效的合作协议、战略合作协议、销售框架协议及按需采购订单。除妙可蓝多向公司采购复合塑料包装产品外，其他客户主要向公司采购工业用纸包装产品，相关产品定价系结合客户的包装配置需求、生产成本及市场价格综合制定。考虑到上述因素后，公司对单个客户的销售毛利率在报告期内相对平稳。报告期各期，公司与多家客户签署框架合作协议，并在相关协议中约定合同标的物数量以买方订单确定，属于以订单实际情况交付的情形，该等协议同时对双方违反合同须承担的违约责任进行了约定，对双方均具有约束力。总体来看，公司与典型龙头企业客户的合作时间大都在 3 年以上，合作关系良好，具有可持续性。

”

六、补充披露外销主要客户的主营业务、行业地位、产品应用领域、合作时间、销售金额及占比，结合境外各国、各地区疫情情况、物流情况及对工业用纸包装产品的需求变化，说明 2020 年 1-6 月发行人外销收入占比上升的原因及合理性。发行人向ANBROS INDUSTRIES INTERNATIONAL PTE. LTD.销售金额占其营业规模比重、发行人向其销售价格的毛利率水平、销售价格公允性，该境外客户是否主要向发行人采购及原因。进一步分析报告期内，发行人向 OLAM INTERNATIONAL LIMITED 、GUAN CHONG COCOA MANUFACTURER SDN BHD、MADHU SILICA PVT.LTD、JB COCOA SDN. BHD.销售金额大幅增加的原因及合理性。

（一）补充披露外销主要客户的主营业务、行业地位、产品应用领域、合作时间、销售金额及占比，结合境外各国、各地区疫情情况、物流情况及对工业用纸包装产品的需求变化，说明 2020 年 1-6 月发行人外销收入占比上升的原因及合理性

1、补充披露外销主要客户的主营业务、行业地位、产品应用领域、合作时间、销售金额及占比

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“三、发行人销售情况及主要客户”之“（五）发行人报告期内主要客户情况”之“8、发行人主要境外客户情况”中修改披露如下：

“

报告期内，发行人各期对前五名境外客户的销售收入及占境外销售收入的比例情况如下：

排名	名称	2020 年 1-6 月		2019 年		2018 年		2017 年	
		金额（万元）	比例	金额（万元）	比例	金额（万元）	比例	金额（万元）	比例
1	ROYAL FRIESLANDCAMPINA N.V.	955.12	14.63%	2,301.47	21.08%	1,653.92	23.11%	632.83	12.40%
2	OLAM INTERNATIONAL LIMITED	821.85	12.59%	1,333.09	12.21%	928.62	12.97%	907.71	17.78%
3	CARGILL, INCORPORATED	501.88	7.69%	710.46	6.51%	717.97	10.03%	158.31	3.10%
4	JB COCOA SDN BHD	433.71	6.65%	322.46	2.95%	12.16	0.17%	-	-
5	ANBROS INDUSTRIES	306.74	4.70%	314.19	2.88%	279.23	3.90%	-	-

排名	名称	2020年1-6月		2019年		2018年		2017年	
		金额（万元）	比例	金额（万元）	比例	金额（万元）	比例	金额（万元）	比例
	INTERNATIONAL PTE LTD								
6	GUAN CHONG COCOA MANUFACTURERSDN BHD	125.61	1.92%	586.61	5.37%	269.92	3.77%	134.50	2.63%
7	MADHU SILICA PVT.LTD	289.55	4.44%	523.12	4.79%	420.22	5.87%	72.47	1.42%
8	W.R. GRACE&CO.	184.87	2.83%	439.16	4.02%	419.85	5.87%	441.48	8.65%
9	SUN ACE KAKOH (PTE.) LTD.	155.16	2.38%	385.31	3.53%	361.94	5.06%	454.61	8.91%
10	GRD PACKAGEING PTY LTD.	72.47	1.11%	125.62	1.15%	170.31	2.38%	258.52	5.06%

注：上表中ROYAL FRIESLANDCAMPINA N.V.、OLAM INTERNATIONAL LIMITED、JB COCOA SDN BHD、CARGILL, INCORPORATED、GUAN CHONG COCOA MANUFACTURERSDN BHD、W.R. GRACE&CO.、SUN ACE KAKOH (PTE.) LTD.、GRD PACKAGEING PTY LTD. 均按照同一实际控制下客户的合并收入数据进行汇总披露

报告期内，公司境外销售主要客户的基本情况如下：

名称	设立时间	股权结构	实际控制人	经营规模	销售内容	年均价区间	定价依据
ROYAL FRIESLANDCAMPINA N.V.	2008年	Zuivelcoöperatie FrieslandCampina U.A.持股100%	Zuivelcoöperatie FrieslandCampina U.A.	112.97亿欧元	包装产品	0.72-0.80美元/条	协商定价
OLAM INTERNATIONAL LIMITED	1989年	Temasek Holdings持股53.4% Mitsubishi Corporation持股17.4% Kewalram Chanrai Group持股7.0% Olam Management持股6.3% Other Institutional and Public持股15.9%	Temasek Holdings	329.93亿新加坡元	包装产品	0.75-0.77美元/条	协商定价
GUAN CHONG COCOA MANUFACTURER SDN BHD	1985年	Guanchong Berhad持股100%	Guan Ghong Berhad	248,153.02万马来西亚林吉特币	包装产品	0.45-0.47美元/条	协商定价

名称	设立时间	股权结构	实际控制人	经营规模	销售内容	年均价区间	定价依据
MADHU SILICA PVT.LTD	1987 年	Shri Darshak R. Shah 持股 31.66%、Shri Ramesh V. Shah 持股 28.32%、Shri Ramesh V. Shah HUF 持股 14.49%、Smt. Kalpanaben R. Shah 持股 11.62%，其余股东持股 13.91%	Rameshchandra Vinaychand Shah 和 Darshak Rameshchandra Shah	97.38 亿印度卢比	包装产品	0.73-0.75 美元/条	协商定价
W.R. GRACE&CO.	1854 年	40 North Management LLC 持股 14.91%，The Vanguard Group，Inc.持股 8.60%，Soroban Capital Partners LP 持股 4.13%，其余均为机构投资者及个人投资者	无	约 20 亿美元	包装产品	0.59-1.16 美元/条	协商定价
CARGILL, INCORPORATED	1865 年	Cargill 家族为控股股东	Cargill 家族	1,135 亿美元	包装产品	0.66-0.70 美元/条	协商定价
SUN ACE KAKOH (PTE.) LTD.	1980 年	SUN ACE CORPORATION 持股 74%，REAGENS S.P.A.持股 26%	SUN ACE CORPORATION	13,155.99 万新加坡币（2018 年）	包装产品	0.55-0.56 美元/条	协商定价
GRD PACKAGING PTY LIMITED	2010 年	Gary Sayles 持股 51%；David Mordecai 持股 24.5%；Ragesh Shah 持股 24.5%	Gary Sayles	322-433 万澳元	包装产品	0.31-0.33 美元/条	艾录报价
JB COCOA SDN. BHD.	2000 年	JB FOODS LIMITED 持股 100%	JB Cocoa Group Sdn. Bhd.	13.23 亿马来西亚林吉特	包装产品	0.46-0.49 美元/条	协商定价
ANBROS INDUSTRIES INTERNATIONAL PTE. LTD.	2016 年	GOPAL CHAND ANAND 持股 50%；OM PRAKASH KISHOR ANAND 持股 50%	GOPAL CHAND ANAND 和 OM PRAKASH KISHOR ANAND	**1.08 亿美元**	包装产品	0.60-0.66 美元/条	协商定价

（续上表）

名称	主营业务	行业地位	产品应用领域	合作时间
ROYAL FRIESLANDCAMPINA N.V.	奶粉和乳制品的生产及销售	全球知名乳制品公司之一	奶粉、乳制品等产品包装	2013 年
OLAM INTERNATIONAL LIMITED	农产品，副食品加工和分销业务	世界领先的食品、农业企业，在全球运营 180 余个加工厂	奶粉、乳制品、可可粉等产品包装	2013 年
JB COCOA SDN. BHD.	可可粉、可可块的生产及销售	区域性可可产品主要生产商，年产 180,000 公吨可可豆	可可粉包装	2018 年
CARGILL, INCORPORATED	食品、农产品的生产及销售	在食品、营养品等领域经营 155 年，团队包括自 70 个国家的 155,000 名专业人士	麦芽糖糊精制品包装	2016 年
ANBROS INDUSTRIES INTERNATIONAL PTE. LTD.	乳制品的生产及销售	从事乳制品批发的新加坡本地企业	奶粉、乳制品等产品包装	2018 年
GUAN CHONG COCOA MANUFACTURER SDN BHD	可可粉等相关制品的生产及销售	世界第四大可可粉加工厂商	可可粉产品包装	2017 年
MADHU SILICA PVT.LTD	二氧化硅和硅酸盐的生产及销售	全球领先的二氧化硅和硅酸盐制造商	二氧化硅制品包装	2012 年
W.R. GRACE&CO.	特种化学制品	全球领先的化学制品公司，在 30 多个国家经营	白炭黑制品包装	2009 年
SUN ACE KAKOH (PTE.) LTD.	PVC 材料的生产及销售	全球领先的 PVC 稳定剂及硬脂酸金属皂生产商	PVC 稳定剂制品包装	2012 年
GRD PACKAGING PTY LIMITED	包装产品、材料的贸易	澳大利亚本地贸易商	砂浆制品包装	2012 年

注 1：上表中ROYAL FRIESLANDCAMPINA N.V.、OLAM INTERNATIONAL LIMITED、GUAN CHONG COCOA MANUFACTURER SDN BHD 、W.R. GRACE&CO.、SUN ACE KAKOH (PTE.) LTD. 、GRD PACKAGING PTY LIMITED的销售金额均按照同一实际控制下客户的合并收入数据进行汇总披露，上表部分信息由上述公司与发行人直接合作的关联公司提供

注 2：上表中行业地位描述均系根据对应客户官方网站或权威信息渠道获取

”

2、结合境外各国、各地区疫情情况、物流情况及对工业用纸包装产品的需求变化，说明 2020 年 1-6 月发行人外销收入占比上升的原因及合理性，发行人向 ANBROS INDUSTRIES INTERNATIONAL PTE. LTD.销售金额占其营业规模比重、发行人向其销售价格的毛利率水平、销售价格公允性，该境外客户是否主要向发行人采购及原因。进一步分析报告期内，发行人向 OLAM INTERNATIONAL LIMITED、GUAN CHONG COCOA MANUFACTURER SDN BHD、MADHU SILICA PVT.LTD、JB COCOA SDN. BHD.销售金额大幅增加的原因及合理性。

（1）结合境外各国、各地区疫情情况、物流情况及对工业用纸包装产品的需求变化，说明 2020 年 1-6 月发行人外销收入占比上升的原因及合理性，进一步分析报告期内，发行人向OLAM INTERNATIONAL LIMITED、GUAN CHONG COCOA MANUFACTURER SDN BHD、MADHU SILICA PVT.LTD、JB COCOA SDN. BHD.销售金额大幅增加的原因及合理性

公司境外主要客户多为大型跨国企业，对该类客户销售产品通常通过海运到达菲律宾、印度尼西亚、新加坡、马来西亚、印度等上述企业位于亚洲的子公司或工厂所在地，并作为客户产品的包装物使用。通常情况下，境外客户下单会综合考虑公司产品的运输周期、自身产品生产周期和交期等因素，于每年的四季度末下订单，进而为次年一季度的产品生产、销售进行筹备。在公司与该等客户合作持续深入，预期采购规模持续扩大的情况下，2019 年末公司获得如OLAM INTERNATIONAL LIMITED、ANBROS INDUSTRIES INTERNATIONAL PTE. LTD.、GUAN CHONG COCOA MANUFACTURER SDN BHD、MADHU SILICA PVT.LTD等境外客户订单金额较同期更高，2020 年一季度公司按照订单生产并报关销售后，对该等客户的销售金额有所提升。公司上述客户 2018 年、2019 年第四季度订单金额及 2020 年 1-2 月实现收入的情况如下：

单位：万元

名称	2018 年第四季度订单金额	2019 年第四季度订单金额	2020 年 1-2 月收入
OLAM INTERNATIONAL LIMITED	50.42	272.25	291.95
ANBROS INDUSTRIES INTERNATIONAL PTE. LTD.	11.01	79.26	75.53
JB COCOA SDN. BHD.	16.94	70.72	91.29
GUAN CHONG COCOA MANUFACTURER SDN BHD	3.45	52.34	34.10
MADHU SILICA PVT.LTD	11.67	97.37	36.50

2020 年二季度，随着新型冠状病毒开始在境内外大规模爆发，部分境外客户面临减产，但由于OLAM INTERNATIONAL LIMITED、ANBROS INDUSTRIES INTERNATIONAL PTE. LTD.、ASIAN BLENDING PTE LTD、T&C MANUFACTURING CO. PTE.LTD等公司境外大客户主要从业奶粉、乳制品等民生用品的生产，因此未受到较大影响，在相关客户订单需求增加的带动下，公司

境外收入相应提高；同时，公司 2019 年对JB COCOA SDN BHD销售的智能包装系统经验收后于 2020 年二季度确认收入，因此对该客户销售额也有所提升。

境外物流方面，由于国际海运资源趋于紧张，货物海运出货的时间延长，运货物的舱位预订、截放行条时间需要提前筹划，但相关情况虽然会对境外海运时间造成一定延迟，但未对境外销售构成直接障碍。

综上所述，2020 年 1-6 月公司对境外客户销售收入较 2019 年同期提升具有合理性。基于谨慎性原则，公司已对新型冠状病毒爆发的影响情况在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、资产负债表日后事项、或有事项及其他重要事项”进行了披露，同时在招股说明书“第四节 风险因素”之“（四）海外市场环境变化的风险”进行提示。

（2）发行人向ANBROS INDUSTRIES INTERNATIONAL PTE. LTD.销售金额占其营业规模比重、发行人向其销售价格的毛利率水平、销售价格公允性，该境外客户是否主要向发行人采购及原因

报告期内，公司对ANBROS INDUSTRIES INTERNATIONAL PTE. LTD.的销售情况如下：

区间	工业用纸包装收入（万元）	占其营业收入的比例	毛利率		销售单价（元/条）	
			客户销售毛利率	其他境外食品客户平均毛利率	客户平均销售单价	其他境外食品客户平均单价
2020 年 1-6 月	305.73	0.40%	27.51%	26.72%	4.36	4.36
2019 年	312.74	0.42%	22.37%	22.30%	4.25	4.29
2018 年	276.00	0.38%	23.07%	20.10%	4.10	4.22
2017 年	-	-	-	28.10%	-	4.14

注：报告期各期，公司对ANBROS INDUSTRIES INTERNATIONAL PTE. LTD.的销售除工业用纸包装外还存在极少量的封口纸，为合理判断对该客户的销售价格、销售毛利率是否具有公允性，上述数据均以工业用纸包装的口径进行统计

ANBROS INDUSTRIES INTERNATIONAL PTE. LTD系一家总部位于新加坡的乳制品生产、销售企业，2018 年起，该客户向公司采购缝底袋，主要系用于自身奶粉产品的包装使用。根据该公司出具的说明确认，2019 年其营业收入为 1.08 亿美元，报告期内，发行人向ANBROS INDUSTRIES INTERNATIONAL PTE. LTD.销售的金额占其营业规模比重处于 0.35%至 0.45%之间。

报告期内，公司对ANBROS INDUSTRIES INTERNATIONAL PTE. LTD.销售的产品定价机制与其他境外客户一致，均参照交货结算方式、上游原材料变动、汇率变动等因素综合决定。公司向该客户销售的平均单价处于 4.10 元人民币/条至 4.40 元人民币/条之间，毛利率处于 22%至 28%之间，其中平均单价及毛利率变动主要系客户袋型要求的调整所致，与公司其他境外食品类客户的同期单价、毛利率差异较小。同时，根据ANBROS INDUSTRIES INTERNATIONAL PTE. LTD.出具的说明，公司虽然为该客户同类产品的第一大供应商，但占相关产品采购的比例不超过 60%，该境外客户向公司采购的主要原因系公司产品的性价比较高。

综上所述，公司对ANBROS INDUSTRIES INTERNATIONAL PTE. LTD.销售具有合理的背景，产品销售定价公允。

七、请保荐人、申报会计师发表明确意见，并结合物流运输记录、资金划拨凭证、发货验收单据、出口单证与海关数据、工商登记信息等，说明境外收入的核查情况，包括但不限于实地走访客户、电话访谈客户、邮件访谈客户、函证的期间、数量、收入占比等，说明回函与发函金额不符的数量、比例以及采取的替代程序，以及对终端销售实现情况的核查过程和结果，并就发行人境外收入的核查结果、确认期间是否准确发表明确意见。

（一）境外收入的核查情况

保荐机构对重要的外销客户进行了视频访谈，受访客户报告期内对应的外销收入情况为：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
外销收入	6,526.81	10,919.92	7,157.79	5,104.38
访谈客户对应外销收入金额	3,671.11	6,193.78	4,257.84	2,189.49
占比	56.25%	56.72%	59.49%	42.89%

（二）境外客户的函证情况

保荐机构对境外客户发放函证，确认与发行人各期收入、应收账款等金额是否一致，外销函证情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
外销收入	6,526.81	10,919.92	7,157.79	5,104.38
发函金额	5,847.96	9,103.98	5,962.57	3,448.15
发函占比	89.60%	83.37%	83.30%	67.55%
回函确认金额	2,645.18	4,537.82	2,435.71	1,450.17
回函确认金额占比	40.53%	41.56%	34.03%	28.41%

针对回函与发函金额不符的询证函，保荐机构执行的核查程序如下：

1、核对不符原因，对不符事项执行替代程序；

2、获取并抽样各期对应客户的销售合同、销售订单、出库单、提单、报关单和银行回单等支持性文件；

3、了解差异的原因并评价其合理性，确认是否表明存在错报。

（三）海关及出口退税与外销收入核对情况

从中国电子口岸系统获取报告期各期的海关出口数据并与外销收进行匹配，获取发行人报告期各期的出口退税数据并与外销收入进行匹配，并分析差异的原因如下：

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
海关出口货物总值（万美元）	958.90	1,548.29	1,064.96	697.94
外销收入金额（万美元）	928.42	1,584.90	1,077.47	706.07
差异金额（万美元）	30.48	-36.61	-12.51	-8.13
差异率	3.28%	-2.31%	-1.16%	-1.15%
出口退税申报销售额（万元）	6,815.86	10,483.94	6,842.46	4,556.80
外销收入金额（万元）	6,526.81	10,919.92	7,157.79	5,104.38
差异金额（万元）	289.05	-435.98	-315.33	-547.58
差异率	4.43%	-3.99%	-4.41%	-10.73%

报告期内，公司外销收入与海关出口数据的差异率分别为 -1.15%、-1.16%、-2.31%及 3.28%，差异率较低。公司外销收入与出口退税申报数据的差异率分别为-10.73%、-4.41%、-3.99%及 4.43%。

外销收入与出口退税申报金额及海关出口货物总值差异原因分析如下：

1、发行人主要按 CIF 价确认外销收入，而海关数据及退税申报销售额按 FOB 价进行统计或申报，导致外销收入金额与出口退税申报销售额及海关出口货物总值存在口径差异；

2、公司主要产品工业用纸包装及塑料包装外销确认时点为出口报关单上载明的货物离港日，出口退税申报的时点通常为外销收入确认后下一个月，因此，出口退税申报销售额相比外销收入金额会存在月度间滚动差异。

因此，2017 年度至 2019 年度，发行人外销收入呈不断上升趋势，外销收入金额略大于出口退税申报销售额具有合理性。2020 年 1-6 月，发行人外销收入金额略小于出口退税申报金额及海关出口货物总值，主要是因为发行人子公司锐派包装出售的 2 台智能包装系统已完成出口报关及退税申报程序，但客户尚未验收完毕，暂未达到确认收入的条件，因此未在外销收入金额中体现所致。

（四）境外客户物流运输记录、发货验收单据、出口单证情况

获取报告期各期主要外销客户应收账款明细账，抽查发行人与主要外销客户的相关原始单据，检查销售订单、发票、出库单、出口报关单及海运提单等，核对相关原始单据中客户名称及销售产品名称、数量和金额是否一致，评估境外销售收入真实性；

（五）境外客户收入的资金划拨情况

获取公司外币账户银行对账单及应收账款明细账等，执行双向核对，核对销售回款情况，以及应收账款客户名称与银行收款账户客户是否一致，检查往来金额是否具有业务实质。

（六）境外客户工商登记情况

取得 14 家境外客户的企业信用报告，相关客户的各期收入分别为 1,811.02 万元、3,753.71 万元、4,930.40 万元和 2,661.41 万元，占境外收入的比例分别为 35.48%、52.44%、45.15%和 40.78%；登录境外客户官方网站及上市公司信息披露网站，获得境外客户最近一年的财务报告等信息，确认其工商登记情况；

（七）境外客户收入的确认期间核查

选取资产负债表日前后收入交易作为样本进行截止性测试，检查对应的收入

确认单据，结合收入确认条件，确认外销收入的真实性、完整性，以确认收入是否记录在正确的会计期间。

申报会计师的核查情况请见《立信会计师事务所（特殊普通合伙）<关于上海艾录包装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第二轮审核问询函>的回复》。

八、中介机构核查情况

（一）核查程序

保荐机构、申报会计师履行了如下核查程序：

1、调取发行人报告期内的销售明细数据，筛选出报告期各期工业用纸包装的细分类别客户销售名单，核对不同销售金额区间的客户数量、销售金额平均数、销售金额中位数、产品毛利率、新增及减少客户和对应销售金额等信息；

2、获取发行人各销售金额区间的主要客户合同，查阅信用政策信息；

3、获取发行人与淄博京普包装有限公司签署的合同，双方交易的往来明细，淄博京普包装有限公司出具的《关于与上海艾录包装股份有限公司合作情况的说明》；

4、与发行人部分贸易商进行访谈、发送调研函，了解双方合作情况、交易方式、产品定价、终端销售、关联关系等信息，同时确认不存在专门销售发行人产品的情形；

5、通过网络检索贸易商客户网站、调取境外企业信用报告、发送调研函等方式，确认相关客户简介、成立背景等情况；

6、获取发行人与典型龙头企业客户之间签订的合同及交易订单，对部分典型龙头企业客户访谈或发送调研函，了解双方合作情况、交易情况、发行人在其同类产品采购的供应商地位及未来合作意向等信息；

7、前往中华人民共和国上海海关下属单位所在地，获取发行人各期出口统计数据，并交叉核对了公司的境外销售收入明细，调取发行人报告期内的销售明细数据，筛选出报告期各期境外客户销售名单，核对境外客户销售金额及占比等信息；

8、对发行人 16 家境外客户进行访谈，报告期各期对应收入分别为 2,189.49 万元、4,257.84 万元、6,193.78 万元和 3,671.11 万元，占外销收入的比例分别为 42.89%、59.49%、56.72%和 56.25%。向境外客户确认与发行人的合作情况，各期销售金额及合作模式等；对境外客户发放函证，确认与发行人各期收入、应收账款等金额是否一致；

9、通过网络检索境外客户网站等方式，确认相关客户简介、行业地位、成立背景等情况，获得相关客户最近一年及一期的财务报告；调取境外企业信用报告，确认境外客户的基本情况、经营规模及资信水平等信息；

10、对 ANBROS INDUSTRIES INTERNATIONAL PTE. LTD.、OLAM INTERNATIONAL LIMITED、GUAN CHONG COCOA MANUFACTURER SDN BHD、MADHU SILICA PVT.LTD、JB COCOA SDN. BHD.等境外客户进行视频访谈，获得上述部分客户出具的说明或调研函，调取上述非公众公司的境外企业信用报告，查阅上述公众公司的财务报告及子公司情况，对该等客户与发行人交易进行穿行测试。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、报告期内，发行人不同销售金额区间的主要客户群体销售情况及信用政策未发生重大变化；

2、淄博京普包装有限公司与公司之间的交易属于商品直接购销行为，京普包装不是公司的经销商，亦不存在经销公司产品的情形；公司招股说明书中关于经销模式销售的信息披露真实、准确、完整；

3、经核查，发行人 2017 年、2020 年 1-6 月新增客户情况与公司发展情况相符；报告期各期发行人新增客户及对应新增销售收入具有合理性；

4、2018 年和 2019 年 ROYAL FRIESLANDCAMPINA N.V.合并口径销售收入大于美巢集团股份公司，因此发行人将相关年份的发行人第五名客户更正为 ROYAL FRIESLANDCAMPINA N.V.，由于该更正系由于统计口径不同所造成的，不涉及对客户销售收入的调整或会计差错，相关差异对财务报表及发行人经营业绩不存在影响。发行人及保荐机构已按照同一控制下合并原则，对申报材料中的

相关财务信息进行了仔细梳理、核对和验证，确保申报文件提供、报送或披露的资料、信息真实、准确、完整；

5、发行人与上述客户均保持良好的合作关系，发行人与典型龙头企业客户签订的销售合同与双方合作模式相符，发行人与上述客户的合作具有稳定性及可持续性；

6、发行人对 ANBROS INDUSTRIES INTERNATIONAL PTE. LTD.销售具有合理的背景，产品销售定价公允，发行人销售金额占其营业收入规模较小；

7、发行人外销收入真实，确认期间准确，销售价格变动合理。

问题三：关于复合塑料包装材料产品

首轮问询回复显示：

（1）发行人与妙可蓝多签订的复合塑料包装材料销售合同期限为 2018 年 11 月 01 日至 2020 年 12 月 31 日。发行人已就复合塑料包装产品与牧堡（上海）食品科技有限公司、山东君君乳酪有限公司签订了相关业务合同。

（2）复合塑料包装材料供应商A于 2014 年 6 月成立，注册资本 60 万元，报告期各期净利润和净资产规模均较小，净利润分别为 4.51 万元、-18.3 万元、67.12 万元和 53.68 万元，净资产分别为 83.10 万元、36.91 万元、104.05 万元和 146.99 万元。

（3）2018 年 8 月 8 日，发行人与供应商A签订《特殊PS材料配方和生产工艺技术转让合同》，约定转让费为 50 万元，使用费 120 元/吨，期限为 48 个月，在向供应商A采购材料或片材时，无需支付上述使用费。发行人已在积极开发复合塑料包装材料的特殊配方备选供应商。此外，供应商A与发行人签订了技术保密协议、供货协议。

（4）公司复合塑料包装材料产品是由面层膜、PS膜和EVOH膜三层结构复合而成。而其中PS膜生产所需的“配方混合成品料”是由“A料”“B料”“C料”以及“D料”四种配方主料以及若干辅料混合而成，其中供应商A是上述四种配方主料中的一种（ B料）的独家供应商。2019 年由于公司购入相关流延设备后开始

自产PS膜，针对公司生产出来的部分PS膜的瑕疵品，公司还委托其进行处理形成了对其的少量委托加工。2020 年 1-6 月，随着复合塑料包装材料产品订单持续增多，公司PS膜配方料和委托加工数量随之增加，同时由于公司对PS膜实现自产，本期无直接采购成品PS膜的情形。2020 年 1-6 月PS膜配方料、PS膜采购价格呈下降趋势。

（5）国内奶酪棒的包装产品由面层、中间层和里层三层材料构成。目前中间层主要存在使用PS材质和PVC材质两大类材质路线，相同材质的产品性能相似。目前在国内能够稳定大批量供应PS材质复合塑料包装的供应商还有安姆科（Amcor PLC），发行人相对于安姆科主要优势在于：公司供货周期短、价格相对较低、对客户需求响应迅速、服务能力强。

请发行人：

（1）补充说明与妙可蓝多合同到期后的后续安排、是否存在到期无法继续签订合同或续约的风险。补充说明发行人与牧堡（上海）食品科技有限公司、山东君君乳酪有限公司签订合同的主要合同条款、合作时间、订单金额、定价依据和产品价格，产品价格是否较 2019 年进一步下降，如有，请完善相关风险提示。

（2）结合供应商A在塑料等相关领域从业经验、技术来源、技术实力、资产及专业设备规模等，分析发行人与供应商A合作研发复合塑料包装配方B料的原因及合理性。结合供应商A在配方B研发中所起作用等，说明发行人以 50 万元向供应商A购买该配方和生产工艺的定价依据及合理性。补充说明在发行人已购买复合塑料包装材料的特殊配方情况下，仍开发复合塑料包装材料的特殊配方备选供应商的原因，是否存在其他影响发行人使用该特殊配方的特殊要求或风险。结合供应商A与发行人签订的供货协议、保密协议主要条款，供货协议和保密协议的期限，说明供应商A是否独家为发行人供应PS膜生产所需的B料，是否存在配方泄密或其他影响发行人生产经营的风险。

（3）补充说明除PS膜生产所需的B料外，复合塑料包装产品的面层膜、EVOH膜、PS膜生产所需的A料、C料、D料是否均由发行人独立研发，是否存在与其他方合作研发、共有技术或配方，或需要其他供应商独家供应原材料的情形，如有，请说明相关情况、对发行人生产复合塑料包装产品的影响及发行人对相关方、相

关供应商、相关技术或配方是否存在重大依赖。

（4）补充发行人委托供应商A加工瑕疵品的具体原因、用途、定价依据，2019年发行人可以自产PS膜后依然委托供应商A加工瑕疵品且委托加工价格大幅增加的原因及合理性。结合供应商A为发行人委托加工情况，进一步说明发行人是否对供应商A存在依赖、发行人是否独立掌握PS膜生产的所有技术、工艺。分析并说明 2020 年 1-6 月发行人向供应商A采购PS膜配方料、PS膜采购价格呈下降趋势的原因。

（5）量化分析发行人较安姆科“供货周期短、价格相对较低、对客户需求响应迅速、服务能力强”的具体优势表现。补充说明复合塑料包装中间层使用PVC材质路线的厂商，与使用PS材质在技术指标、产品成本方面的比较情况。未来是否存在使用PVC材质的复合塑料包装替代发行人产品的风险，如有，请补充相关风险提示。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、补充说明与妙可蓝多合同到期后的后续安排、是否存在到期无法继续签订合同或续约的风险。补充说明发行人与牧堡（上海）食品科技有限公司、山东君君乳酪有限公司签订合同的主要合同条款、合作时间、订单金额、定价依据和产品价格，产品价格是否较 2019 年进一步下降，如有，请完善相关风险提示。

（一）补充说明与妙可蓝多合同到期后的后续安排、是否存在到期无法继续签订合同或续约的风险

2018 年 11 月，公司与上海芝然乳品科技有限公司（系“妙可蓝多”全资子公司）签订“奶酪棒彩膜战略采购”合同，合同周期为两年零两个月，合同期限为 2018 年 11 月 01 日至 2020 年 12 月 31 日。

根据妙可蓝多于 2020 年 11 月出具的说明：公司目前是其奶酪彩膜的第一大供应商，在奶酪棒产品持续热销的带动下，妙可蓝多对公司采购的奶酪彩膜金额不断扩大，未来两年内预计将继续扩大与公司的合作规模。同时，妙可蓝多将于 2020 年 11 月开始筹备合同续签工作。

截至本回复报告出具之日，在国内市场能够稳定大批量供应PS材质复合塑料包装产品的供应商主要为安姆科（Amcor PLC）和艾录股份，根据妙可蓝多出具的说明，公司较国外竞争对手在供货周期、价格、服务能力等方面存在一定优势，未来两年内预计将继续扩大与公司的合作规模。综上所述，公司与妙可蓝多的合作关系良好，双方合同续签工作正在进行中，不存在到期无法继续签订合同或续约的风险。

（二）补充说明发行人与牧堡（上海）食品科技有限公司、山东君君乳酪有限公司签订合同的主要合同条款、合作时间、订单金额、定价依据和产品价格，产品价格是否较 2019 年进一步下降，如有，请完善相关风险提示。

截至本回复报告出具之日，公司与牧堡（上海）食品科技有限公司、山东君君乳酪有限公司以及其他复合塑料包装产品新客户签订合同的主要条款如下：

公司名称	合同期限	付款方式	验收期间	下订单方式
山东君君乳酪有限公司	2020 年 6 月 25 日-2021 年 6 月 24 日	开票日起 30 天内付清货款。如逾期付款，则按此笔订单金额的万分之十/每日向乙方支付逾期违约金	货到 3 个工作日内为验收期间，山东君君乳酪有限公司有责任在此期间对货物数量、肉眼可见外观进行验收，如出现问题则提出书面异议，逾期则视为数量和肉眼可见外观符合交货标准	签订年度框架合同，每次订货时，双方应签订当次采购订单。山东君君乳酪有限公司以传真或电子邮件方式向上海艾录包装股份有限公司发出采购订单，上海艾录包装股份有限公司应在山东君君乳酪有限公司采购订单发出后 24 小时内予以确认，逾期未回复视为确认订单内容
牧堡（上海）食品科技有限公司	无特定期限	30%预付款，其余货款交货后 15 个工作日内结清	货到 5 个工作日内为验收期限，牧堡（上海）食品科技有限公司有责任在此期间对货物进行验收或者敦促第三方进行验收	任何一笔订单累计逾期交货达 5 个工作日的，牧堡（上海）食品科技有限公司有权书面通知（含书面信函、传真、电子邮件等方式，下同）的形式单方解除当次订单

公司名称	合同期限	付款方式	验收期间	下订单方式
山东美果来生物科技有限公司	2020 年 8 月 6 日-2021 年 8 月 5 日	在订单日支付 30%预付款，发货前付清。山东美果来生物科技有限公司在 4 条奶酪包装线投产后，调整支付方式。山东美果来生物科技有限公司在订单日支付 30%预付款，70%尾款在发货日起 30 日内付清。山东美果来生物科技有限公司下达新订单支付 30%预付款，须付清前一订单尾款	货到 3 个工作日内为验收期间，山东美果来生物科技有限公司有责任在此期间对货物数量、肉眼可见外观进行验收，如出现问题则提出书面异议，逾期则视为数量和肉眼可见外观符合交货标准	每次订货时，双方应签订当次采购订单。山东美果来生物科技有限公司以传真或电子邮件方式向上海艾录包装股份有限公司发出采购订单，上海艾录包装股份有限公、司应在甲方采购订单发出后 24 小时内予以确认，逾期未回复视为确认订单内容
厦门市吉士汀食品有限责任公司	无特定期限	货到需方工厂后验收合格按实结算。以每月 1-31 号为一结算周期，供方每月 1-10 日向需方出具供货清单交供方对账，双方确认无误之后开具发票，当月 10-15 日现汇付清上月货款	按国家标准。如需方对货物质量有异议，应在收到货物后 5 日内提出，超过 5 日未提出异议的，视为验收合格。需方在使用过程中，如发现产品有任何质量问题，需方有权要求退换货物。	无特别约定

报告期内，公司与上述复合塑料包装产品客户的合作情况如下：

公司名称	合作时间	采购内容	含税订单/合同金额（万元）	定价依据
山东君君乳酪有限公司	2020 年	复合塑料包装	107.36	协商定价
牧堡（上海）食品科技有限公司	2020 年	复合塑料包装	暂未下订单	协商定价
山东美果来生物科技有限公司	2020 年	复合塑料包装	24.83	协商定价
厦门市吉士汀食品有限责任公司	2020 年	复合塑料包装	275.00	协商定价

除妙可蓝多外，复合塑料包装的下游客户均系 2020 年与公司开始正式合作，截至本回复报告出具之日，公司已与上述公司签订购销合同或战略采购合同。其中，山东君君乳酪有限公司、山东美果来生物科技有限公司和厦门市吉汀食品有限责任公司均已向公司下达订单，而牧堡（上海）食品科技有限公司由于系近期

与公司签订合同，暂未下达订单。产品价格方面，公司根据统一定价原则与客户协商确定产品价格，但由于包装内容物存在一定差异，根据客户定制需求所生产的复合塑料包装产品规格也有所不同，价格不具有可比性。

随着复合塑料包装下游产品的持续热销，其外包装需求也有望持续扩大，吸引更多包装服务商尝试进入复合塑料包装业务领域，因此可能导致市场竞争加剧，对相关产品价格产生一定的不利影响。基于谨慎性原则，公司在招股说明书之“第四节 风险因素”之“三、经营风险”原有风险上补充提示下列内容：

“

（七）新业务的开拓风险

公司复合塑料包装业务尚处于业务开拓初期，报告期内，相关产品销售增长较快，2018 年、2019 年、2020 年 1-6 月分别实现收入 1,188.30 万元、6,327.87 万元、4,665.70 万元。公司复合塑料包装业务的主要客户为妙可蓝多，2018 年、2019 年、2020 年 1-6 月，对该客户的销售收入占复合塑料包装业务总收入的比例分别为 100.00%、95.75%、98.90%。虽然公司已在积极开拓相关领域的新客户，但仍存在新客户开拓不及预期导致业绩增长放缓甚至出现下滑的风险。**同时，随着复合塑料包装下游产品的持续热销，其外包装需求也有望持续扩大，吸引更多包装服务商尝试进入复合塑料包装业务领域，若市场竞争持续加强，竞争对手的进入将对公司现有产品价格构成不利影响，公司复合塑料包装产品价格及相关业务毛利率存在进一步下降的风险。**

”

二、结合供应商A在塑料等相关领域从业经验、技术来源、技术实力、资产及专业设备规模等，分析发行人与供应商A合作研发复合塑料包装配方B料的原因及合理性。结合供应商A在配方B研发中所起作用等，说明发行人以50万元向供应商A购买该配方和生产工艺的定价依据及合理性。补充说明在发行人已购买复合塑料包装材料的特殊配方情况下，仍开发复合塑料包装材料的特殊配方备选供应商的原因，是否存在其他影响发行人使用该特殊配方的特殊要求或风险。结合供应商A与发行人签订的供货协议、保密协议主要条款，供货协议和保密协议的期限，说明供应商A是否独家为发行人供应PS膜生产所需的B料，是否存在配方泄密或其他影响发行人生产经营的风险。

（一）结合供应商A在塑料等相关领域从业经验、技术来源、技术实力、资产及专业设备规模等，分析发行人与供应商A合作研发复合塑料包装配方B料的原因及合理性

供应商A成立于2014年06月，经营范围为：研发、销售：高分子材料、塑料材料及其制品，并提供技术服务、技术转让；销售：化工产品；从事上 述产品的进出口业务。（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）。

技术方面，供应商A在塑料领域的相关技术均由自身研发所得，目前掌握的核心技术包括：1、塑料改性技术，即将普通塑料改性成具有高强度、高韧性、阻燃、导电、防静电、低收缩、高耐热等性能特征的材料；2、功能母粒技术，即根据材料特点挑选选合适功能的助剂，根据特殊配方制成复合功能母粒，满足特定生产工艺的要求。

人员方面，供应商A目前核心研发人员3人，相关人员均在化工塑料、高分子材料、纳米复合材料等相关领域从业7至16年不等，曾于多家企业历任研究员、车间主任、品质主管、厂长、技术部部长等重要职位，拥有在PS材料、吸塑材料、改性塑料等领域丰富的研发、生产经验。

供应商A目前拥有将原料助剂等熔融塑化、挤出成型的双螺杆和单螺杆挤出机5台，立式低俗混料机、高速混料机、切粒机、振动筛等若干台，目前专业设备规模能够满足其自身生产需求，与经营规模相匹配。

公司与供应商A就复合塑料包装的配方B料存在一定的合作，但未签署合作

研发协议。具体而言，该材料研发初期，公司根据复合塑料包装产品的性能、材质和生产工艺要求，向供应商A提出多项指标要求，并在研制过程中将材料应用涉及的生产、测试相关技术、经验与供应商A进行分享。初步研制完成后，相关原料样本由供应商A提供至公司进行测试，公司将测试结果、改进意见反馈至供应商A，在逐步调整、测试和改进对材料进行进一步完善，开发出符合下游生产要求的最终成品。

（二）结合供应商A在配方B研发中所起作用等，说明发行人以 50 万元向供应商A购买该配方和生产工艺的定价依据及合理性。补充说明在发行人已购买复合塑料包装材料的特殊配方情况下，仍开发复合塑料包装材料的特殊配方备选供应商的原因，是否存在其他影响发行人使用该特殊配方的特殊要求或风险。

2018 年 8 月 8 日，艾录股份与供应商 A 签订《特殊 PS 材料配方和生产工艺技术转让合同》，由艾录股份支付专利转让费 50 万元，并同时支付使用费 120 元/每吨 PS 原料或片材成品，期限为 48 个月，在向供应商 A 采购材料或片材时，无需支付使用费。

公司的复合塑料包装产品主要系为奶酪棒产品的外包装而研制，签订前述技术转让合同时，奶酪棒产品在国内乳制品行业中尚处于新市场领域，而公司目标客户-妙可蓝多也仅仅于 2018 年 3 月才正式推出奶酪棒产品，相关产品的市场容量、销售可持续性尚不明确。同时，公司复合塑料包装产品是由面层、PS 层和 EVOH 膜三层结构复合而成，该产品系由综合上述三层材料在生产过程中协调平衡后的结果，PS 层生产所需的“配方混合成品料”配方仅是合格生产复合塑料包装材料的一个细分部分。由于复合塑料包装也处于产品研发的初期阶段，能否顺利研制、批量生产，并成功打开下游市场存在一定不确定性，若无法充分获取客户订单，则将会出现受让技术无法实现预期收益的风险。综合考虑到上述因素，公司在与供应商 A 商议确立原料购销合作的前提下，在《特殊 PS 材料配方和生产工艺技术转让合同》中添加了若未向供应商 A 采购原料或片材时，需要支付 120 元/每吨使用费的条款，基于该条款，供应商 A 既能保证在与公司长期的经营往来中受益，公司也可按照相对较少的价格实现技术转让，实现互利共赢。

综上所述，公司以 50 万元的价格受让技术转让，系结合协议签署时下游行业发展形势、产品销售预期等多种因素而形成的商业谈判结果，符合公司及供应

商 A 双方的利益，具有合理性。

发行人在已购买复合塑料包装材料的特殊配方情况下，仍开发复合塑料包装材料的特殊配方备选供应商，主要原因系一方面，公司对复合塑料包装材料配方有持续改进的需求，通过开发其他备选供应商有助于获取具有更好材料特性的供应来源。另外一方面，通过开发备选供应商能够一定程度上保证未来在复合塑料包装产品销售快速增长的情况下，若供应商 A 因产能供给不足等原因未能实现充分供应，公司可选取替代供应商满足采购需求。

（三）结合供应商A与发行人签订的供货协议、保密协议主要条款，供货协议和保密协议的期限，说明供应商A是否独家为发行人供应PS膜生产所需的B料，是否存在配方泄密或其他影响发行人生产经营的风险。

公司与供应商A在《保密协议》、《特殊PS材料配方和生产工艺技术转让合同》中均对生产PS膜所需原料相关的保密义务进行了约定。《保密协议》中，公司（即甲方）与供应商A（即乙方）约定的保密条款如下：

“

本协议所称“保密信息"是指甲方提供给乙方的所有与产品、产品标签加工相关的商业信息及技术资料，包括但不限于：甲方提供的关于产品的规格、参数；产品标签的相关信息、定价、市场营销、甲方客户信息等均为甲方的商业秘密（简称：保密信息）

……

2.1 甲方为保密信息的提供方。乙方为接受方，负有保密义务，承担保密责任。

2.2 乙方承诺：甲方向乙方披露的保密信息只用于甲方书面同意的项目中，乙方未经甲方事先书面同意，在任何时候都不得直接或间接向任意第三方（包括除乙方的制版公司、运输公司等之外的关联企业、上级单位）披露保密信息。乙方也须促使其代表/雇员（包括其在职期间和离职期间）不向第三方公开或披露任何保密信息或以其他方式使用保密信息。乙方及其代表/雇员（包括其在职期间和离职期间）也不得将含有甲方披露的保密信息的复印或复制件有意无意地提供给他人。

……

2.4 乙方的保密义务直至甲方保密信息成为公知信息后才予以解除。

2.5 乙方承诺并保证两年内不使用甲方提供给乙方的所有与产品、产品标签加工相关的商业信息及技术资料制作相同类型的产品模具。

第三条 知识产权

保密信息的所有权属于甲方。甲方向乙方披露保密信息并不构成向乙方转让或授予甲方对其商业秘密、商标技术秘密或任何其它知识产权拥有的权益（不包含于乙方合作的制版公司等）

第四条 违约责任

无论是在双方合作期内，还是在双方合作终止后，乙方（包括乙方在职及已离职的员工）违反上述保密承诺的，乙方应赔偿甲方违约金人民币 100 万元。如该笔违约金不足以弥补甲方因遭受的全部损失（包括直接损失和间接损失以及甲方为主张该等损失而发生的调查费、诉讼费及律师费等各项费用），则违约金赔偿应提高至覆盖甲方因此遭受的全部损失。

”

《特殊PS材料配方和生产工艺技术转让合同》中，公司（即甲方）与供应商A（即乙方）约定的保密条款如下：

“

3、本合同一旦生效：“特殊PS材料配方和生产工艺技术”，乙方不得使用、不得销售合同约定的配方；并不得自己生产、不得委托第三方生产，提供给类似于甲方奶酪类产品外包装领域。（艾录授权的除外）

本合同一旦生效：“特殊PS材料配方和生产工艺技术”，乙方不得进行细微改动后，出售配方原料后提供给类似于甲方奶酪类产品外包装领域。

”

截至本回复报告出具之日，供应商A独家为发行人供应PS膜生产所需的B料，供应商A已就PS材料配方的多项保密义务与公司进行了约定，PS材料配方泄密或其他在生产经营中存在的风险已得到有效降低。

三、补充说明除PS膜生产所需的B料外，复合塑料包装产品的面层膜、EVOH膜、PS膜生产所需的A料、C料、D料是否均由发行人独立研发，是否存在与其他方合作研发、共有技术或配方，或需要其他供应商独家供应原材料的情形，如有，请说明相关情况、对发行人生产复合塑料包装产品的影响及发行人对相关方、相关供应商、相关技术或配方是否存在重大依赖。

公司复合塑料包装产品中PS膜生产所需的“配方混合成品料”是由“A料”、“B料”、“C料”以及“D料”四种配方主料以及若干辅料混合而成，公司拥有PS膜生产的独家配方，不存在与其他方合作研发、共有技术或配方的情形。成品PS膜系在成品料基础上，通过流延机直接制成，在化工料调配好的前提下，不需要经过特别复杂工艺方能生产。公司所使用的A料、C料均为市场常见原料，存在多家备选供应商，但公司出于对复合塑料包装产品整体原料结构、各类材料配比关系保密的目的，未向多家供应商进行分散采购。D料属于具有一定特殊性的改性材料，公司目前仅通过贸易商向美国纽交所上市化工企业进行采购，为保障日后原料供应的稳定性，公司目前正在开发备选的国产供应商，其所生产的材料已于近期获得公司性能检测。

综上所述，公司PS膜生产所需“A料”、“C料”以及“D料”均存在备选供应商，公司目前未分散采购主要是出于对原料结构、材料配比等信息保密的目的，不存在对原料生产厂商的重大依赖。

四、补充发行人委托供应商A加工瑕疵品的具体原因、用途、定价依据，2019年发行人可以自产PS膜后依然委托供应商A加工瑕疵品且委托加工价格大幅增加的原因及合理性。结合供应商A为发行人委托加工情况，进一步说明发行人是否对供应商A存在依赖、发行人是否独立掌握PS膜生产的所有技术、工艺。分析并说明 2020 年 1-6 月发行人向供应商A采购PS膜配方料、PS膜采购价格呈下降趋势的原因。

（一）补充发行人委托供应商A加工瑕疵品的具体原因、用途、定价依据，2019 年发行人可以自产PS膜后依然委托供应商A加工瑕疵品且委托加工价格大幅增加的原因及合理性

报告期内，公司向供应商 A 委托加工的金额、数量及单价情况如下：

采购内容	2020 年 1-6 月			2019 年		
	数量(吨)	金额（万元）	单价（万元/吨）	数量(吨)	金额（万元）	单价（万元/吨）
委托加工	118.30	22.90	0.19	91.60	3.20	0.03

2019 年开始，公司委托供应商A对部分在规格、尺寸、平整度等方面不满足出厂要求的配方主料进行重新造粒处理，重新造粒的主要工序涉及使用塑料破粹机将成品打碎，再通过造粒机重新转变为塑料粒子。对于重新造粒的塑料粒子，公司会对其性能指标进行全方面检测，若检测结果满足性能标准要求，则可在生产过程中进行添加使用。

上述委托加工系根据“市场加工费用（即材料破碎和重新造粒加工）”和相关原料运输费用综合定价。2019 年，考虑到与公司原材料采购的合作情况良好，此外双方委托加工业务合作处于起步阶段，供应商A在上述定价的基本上给予了较大幅度的折扣。2020 年 1-6 月，随着公司委托加工量的持续扩大，供应商A取消相关折扣，价格回归至正常水平。

2019 年，由于重新造粒需求量相对较小，公司未购入塑料破碎机，同时造粒机系当年 10 月调试完成并投入使用。在缺乏相关生产设备的情况下，公司委托签署了保密条款的供应商A进行加工处理。2020 年 1-6 月，复合塑料包装产品生产规模持续扩大，公司向供应商A的委托加工量相应提升。截至本回复报告出具之日，公司已拥有两台造粒机设备，并在购置塑料破碎机的过程中，因此未来上述委托加工工序将逐步转为自产。

（二）结合供应商A为发行人委托加工情况，进一步说明发行人是否对供应商A存在依赖、发行人是否独立掌握PS膜生产的所有技术、工艺。分析并说明 2020 年 1-6 月发行人向供应商A采购PS膜配方料、PS膜采购价格呈下降趋势的原因。

报告期内，公司对供应商A采购原材料并委托其完成重新造粒工序。公司委托供应商A对瑕疵品重新造粒，主要是由于 2019 年公司相关需求量较小，未购入重新造粒所需的塑料破碎机所致。截至本回复报告出具之日，公司已拥有两台造粒机设备，并正在筹备购置塑料破碎机的过程中，未来设备到位后将上述工序逐步转为自产。公司拥有复合塑料包装生产所用PS材料的全部工艺技术，对供应

商A不存在依赖。

报告期内，公司向供应商 A 的总体采购情况如下：

采购内容	2020 年 1-6 月		2019 年		2018 年	
	金额（万元）	单价（万元/吨）	金额（万元）	单价（万元/吨）	金额（万元）	单价（万元/吨）
PS 膜配方料	1,124.17	1.55	2,178.06	1.75	7.00	1.75
PS 膜	-	-	764.64	1.95	662.97	2.10
委托加工	22.90	0.19	3.20	0.03	-	-
合计	**1,147.07**	**1.36**	**2,945.89**	**1.70**	**669.97**	**2.10**

根据上表所示，2020 年 1-6 月公司向供应商A采购PS膜配方料的单价较 2019 年有所下降，公司采购PS膜配方料的具体情况如下：

采购内容	2020 年 1-6 月			2019 年			2018 年		
	金额（万元）	单价（万元/吨）	比例	金额（万元）	单价（万元/吨）	比例	金额（万元）	单价（万元/吨）	比例
混合成品料	1,039.29	1.74	92.45%	2,168.21	1.75	99.50%	7.00	1.75	100.00%
B 料	84.07	0.67	7.48%	1.88	0.67	0.09%	-	-	-
其他料	0.81	0.60	0.07%	7.96	2.31	0.37%	-	-	-
PS 膜配方料合计	**1,124.17**	**1.55**	**100.00%**	**2,178.06**	**1.75**	**100.00%**	**7.00**	**1.75**	**100.00%**

公司用于生产混合成品料的造粒机于 2019 年 10 月开始投入使用，因此 2019 年 10 月后，公司逐步减少对供应商A混合成品料的采购，对混合成品料四种配方主料中“B料“的采购金额及占比逐步提高。由于“B料”的单位采购价格低于混合成品料，对其采购占比的提升使得公司向供应商A采购PS膜配方料的单价相应下降。

五、量化分析发行人较安姆科“供货周期短、价格相对较低、对客户需求响应迅速、服务能力强”的具体优势表现。补充说明复合塑料包装中间层使用PVC材质路线的厂商，与使用PS材质在技术指标、产品成本方面的比较情况。未来是否存在使用PVC材质的复合塑料包装替代发行人产品的风险，如有，请补充相关风险提示。

（一）量化分析发行人较安姆科“供货周期短、价格相对较低、对客户需求响应迅速、服务能力强”的具体优势表现。

根据公司复合塑料包装产品主要下游客户的访谈问卷以及对方出具的说明，公司复合塑料包装产品较其他同类产品供应商具备以下优势：1、在供货时间方面，由于公司生产场地与妙可蓝多的指定售货点都位于上海市，因此公司产品在出库后的当天即可到达客户指定地点，而同类产品主要供应商涉及海运，运送到达客户指定地点的周期较长；2、价格方面，公司产品在质量稳定的同时，较同类产品主要供应商的供货价格更低，因此性价比相对较高；3、此外，由于公司与妙可蓝多的生产经营地均处于上海市，承接新订单及后续业务的开展，产品销售过程中的技术支持和售后服务均能够实现高效、快速的响应，因此具有较强的服务能力。

综上所述，公司较妙可蓝多采购同类产品的主要供应商具备一定优势。

（二）补充说明复合塑料包装中间层使用PVC材质路线的厂商，与使用PS材质在技术指标、产品成本方面的比较情况。未来是否存在使用PVC材质的复合塑料包装替代发行人产品的风险，如有，请补充相关风险提示。

复合塑料包装生产使用的PS材质和PVC材质对产品整体物理性能的提升效果并不明显，因此无法就两种材质对产品性能的影响进行对比。虽然使用PVC材质作为复合塑料包装中间层较PS材质具有一定的成本优势，但是由于食品安全性等考虑因素，目前国内奶酪棒生产的大型客户主要采用PS材质的包装产品。相比而言，PVC材料是主要以聚氯乙烯为主，添加各种功能助剂、加工助剂等混合熔炼成型的产品。PVC材质及其常用的增塑剂，邻苯二甲酸二、己酯（下称“DEHP”）于 2001 年被国际癌症研究中心列为有致癌作用的物质，我国《食品容器、包装材料用助剂使用卫生标准》（GB9685-2003）中，DEHP不属于允许使用的增塑剂范围。此外，残留在PVC中的氯乙烯单体（游离于聚合体树脂的氯乙烯）被国际癌症研究中心列为人类致癌物。同时，我国《食品包装用聚氯乙烯成型品卫生标准》（GB9681－1988）规定，PVC成型品中的氯乙烯单体残留量不大于 1ppm。因此，若PVC材料作为复合塑料包装产品的中间层，虽不会直接接触食品，但存在游离到食品的风险，食品安全性较难得到保证。

经上述对比，公司所使用的PS材质在食品容器、食品包装的应用中安全性更高，对比之下，未来使用PVC材质的复合塑料包装替代发行人产品的风险预计较低。

六、中介机构核查情况

（一）核查程序

保荐机构、申报会计师履行了如下核查程序：

1、对上海芝然乳品科技有限公司进行访谈及函证，确认双方交易、往来的真实性，是否具有合理业务背景；查阅双方签署的战略合作协议、保证金协议等；

2、取得上海芝然乳品科技有限公司出具的说明；

3、取得发行人与牧堡（上海）食品科技有限公司、山东君君乳酪有限公司、山东美果来生物科技有限公司和厦门市吉士汀食品有限责任公司签订的合同及订单；

4、对供应商A进行访谈，确认其与发行人合作情况；获取双方签订的《特殊PS材料配方和生产工艺技术转让合同》、《保密协议》；

5、调取发行人报告期内对供应商A的采购明细，核对各类原料的采购数量、金额、单价等情况；访谈采购部相关人员，了解采购结构变动及各类原料采购单价变动原因；

6、调取发行人委托供应商A加工产品明细，核对向供应商A委托加工产品的数量、金额、单价等情况；访谈采购部相关人员，了解委托供应商A加工产品原因；

7、获得供应商A的回函，对其执行穿行测试程序，并在供应商A处查阅其与发行人交易的系统记录，随机抽取与发行人交易的财务凭证；

8、获取发行人复合塑料包装产品主要下游客户提供的访谈问卷以及产品调研说明。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、根据妙可蓝多出具的相关说明，发行人与妙可蓝多的合作不存在到期无法继续签订合同或续约的风险；发行人复合塑料包装产品价格存在较 2019 年进一步下降的风险；

2、发行人以 50 万元的价格从供应商A受让材料配方和生产工艺技术，系双方商业谈判结果，符合双方的利益，具有合理性；供应商A已就PS材料配方的多项保密义务与发行人进行了约定，PS材料配方泄密或其他在生产经营中存在的风险已得到有效降低；供应商A目前独家为发行人供应PS膜生产所需的B料；

3、发行人PS膜生产所需“A料”、“C料”以及“D料”均存在备选供应商，发行人目前未分散采购主要是出于对原料结构、材料配比等信息保密的目的，不存在对原料生产厂商的重大依赖；“A料”、“C料”以及“D料”均由发行人独立开发，不存在与其他方的合作研发的情形；

4、发行人向供应商A委托加工的价格大幅增加具有合理性，发行人拥有复合塑料包装生产所用PS材料的全部工艺技术，对供应商A不存在依赖；

5、2020 年 1-6 月，公司向供应商A采购PS膜配方料的单价下降具有合理性；

6、发行人较妙可蓝多采购同类产品的主要供应商具备一定优势；由于发行人所使用的PS材质产品在食品容器、食品包装的应用中安全性更高，对比之下，未来使用PVC材质的复合塑料包装替代发行人产品的风险预计较低。

问题四：关于原材料与采购

首轮问询回复显示：

（1）发行人披露了原纸不同供应商采购价格比较情况，但未说明 PE 粒子和 PE 膜等其他主要原材料不同供应商的采购价格对比分析情况。

（2）发行人工业用纸包装原材料以进口牛皮纸为主，目前公开市场无具有权威参考意义的牛皮纸报价。前次首轮问询回复中发行人采用漂针木浆、漂阔木浆和本色浆的价格指数显示纸浆价格变化情况，更新后的回复仅使用漂针木浆价格指数显示纸浆价格变化情况。发行人原纸采购价格变化整体滞后于漂针木浆价格指数变化。

（3）2018 年、2019 年复合塑料包装 PS 层粒子和 EVOH 层粒子采购量均远高于生产添加量。根据披露的生产成用于纸袋内部的 PE 膜耗用量与工业用纸包装产量计算，单位产量耗用的生产成用于纸袋内部的 PE 膜数值 2017 年较低、2018

年-2020 年 1-6 月较为稳定。

（4）发行人更新后的首轮问询回复中“塑料粒子-其余常规 PE 粒子”2017 年生产添加量合计为 918.99 吨，与前次回复中的数据存在差异。

请发行人：

（1）补充说明同类型 PE 粒子和 PE 膜是否均仅向一个供应商采购，如是，请说明原因及合理性、与发行人供应商选取和采购政策是否一致；如否，请分别说明不同类型的 PE 粒子和 PE 膜向不同供应商采购的价格比较情况，如价格差异较大的，请进一步分析原因。

（2）结合发行人原纸所主要使用的纸浆种类及变化情况，说明两次回复使用不同木浆价格指数表示纸浆市场价格变动的原因及合理性，使用哪类木浆价格指数进行分析更加符合发行人实际情况。结合发行人原纸采购价格月度平均数据与纸浆价格指数比较情况，进一步分析发行人原纸采购价格 2020 年 1-6 月下降原因、发行人原纸采购价格变化滞后于纸浆价格指数变化的原因及合理性。

（3）结合复合塑料包装各类原材料采购、生产、销售周期、备货需求等因素，分析 2018 年、2019 年复合塑料包装 PS 层粒子和 EVOH 层粒子采购量均远高于生产添加量的原因及合理性。

（4）结合工业用纸包装 PE 膜单耗及变化情况，塑料粒子中用于工业用纸包装 PE 膜的塑料粒子采购、耗用、结转情况，PE 膜的采购、耗用、结转情况，进一步分析工业用纸包装产品中 PE 粒子和 PE 膜采购、耗用、结转的匹配关系。

（5）复核首轮问询回复中“塑料粒子-其余常规 PE 粒子”2017 年生产添加量数据，确保历次申请文件信息披露的一致性和准确性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、补充说明同类型 PE 粒子和 PE 膜是否均仅向一个供应商采购，如是，请说明原因及合理性、与发行人供应商选取和采购政策是否一致；如否，请分别说明不同类型的 PE 粒子和 PE 膜向不同供应商采购的价格比较情况，如价格差异较大的，请进一步分析原因。

（一）不同类型的塑料粒子向不同供应商采购的价格比较情况

报告期内公司生产涉及的常规塑料粒子多达 70 余种，其中部分用于复合塑料包装产品的专用塑料粒子因保密原因仅向一家供应商采购。公司采购的其余塑料粒子主要为扬子 LDPE、陶氏 LLDPE、陶氏 MLLDPE、巴塞尔烯烃料等，上述四者合计占报告期各期非保密塑料粒子采购总额的 40%以上。公司对该等塑料粒子同类型均储备 2 家以上的供应商。

报告期内，发行人主要使用的不同类型常规塑料粒子向不同供应商采购的价格比较情况如下：

塑料粒子类型	供应商名称	采购单价范围(元/kg）
2020 年 1-6 月		
扬子 LDPE	上海金发科技发展有限公司	6.28-7.53
	上海晋扬新材料科技有限公司	6.63-7.35
陶氏 LLDPE	上海金发科技发展有限公司	6.59-7.53
	上海翔杰进出口贸易有限公司	6.59-7.53
陶氏 MLLDPE	上海金发科技发展有限公司	6.99-7.70
	上海翔杰进出口贸易有限公司	7.16-8.15
巴塞尔烯烃料	上海叶心材料科技有限公司	28.93-29.39
	上海塑邦实业有限公司	28.30-30.09
2019 年		
扬子 LDPE	上海金发科技发展有限公司	7.38-8.24
	上海晋扬新材料科技有限公司	7.61-7.86
	苏州市众山塑料有限公司	7.61-7.89
陶氏 LLDPE	上海金发科技发展有限公司	7.96-8.63
	上海翔杰进出口贸易有限公司	8.31-8.59
陶氏 MLLDPE	上海金发科技发展有限公司	8.09-9.12
	上海翔杰进出口贸易有限公司	8.09-8.90
巴塞尔烯烃料	上海叶心材料科技有限公司	30.97-35.31

塑料粒子类型	供应商名称	采购单价范围(元/kg）
	无锡市裕昌塑化物资有限公司	30.97-33.46
2018 年		
扬子 LDPE	上海金发科技发展有限公司	8.14-9.24
	苏州市众山塑料有限公司	8.57-8.77
陶氏 LLDPE	上海金发科技发展有限公司	8.33-8.88
	远大石化有限公司	8.58-8.72
陶氏 MLLDPE	上海金发科技发展有限公司	8.67-9.32
	上海晋扬新材料科技有限公司	9.00-9.25
	远大石化有限公司	8.88-9.02
2017 年		
扬子 LDPE	上海金发科技发展有限公司	8.58-10.19
	苏州市众山塑料有限公司	8.46-10.00
陶氏 LLDPE	上海金发科技发展有限公司	8.16-8.98
	远大石化有限公司	8.29-9.53
陶氏 MLLDPE	上海金发科技发展有限公司	8.84-10.09
	远大石化有限公司	8.80-10.21

报告期内，公司相似类型相似规格的塑料粒子向不同供应商采购的价格不存在明显差异。

（二）不同类型的 PE 膜向不同供应商采购的价格比较情况

报告期内，公司采购的 PE 膜类型有近 20 种，其中 80%以上为 HDPE 膜及 LDPE 筒料，公司通常向 2 家以上供应商采购该等 PE 膜，具体采购价格比较情况如下：

PE 膜类型	供应商名称	采购单价范围(元/kg）
2020 年 1-6 月		
HDPE 膜	昆山中塑特种塑料薄膜制造有限公司	9.91-11.37
	上海云开塑胶制品有限公司	9.16-10.18
LDPE 筒料	昆山中塑特种塑料薄膜制造有限公司	9.19-10.35
	上海云开塑胶制品有限公司	9.33-10.61
2019 年		
HDPE 膜	昆山中塑特种塑料薄膜制造有限公司	8.81-12.24
	上海云开塑胶制品有限公司	9.66-11.81

PE 膜类型	供应商名称	采购单价范围(元/kg）
LDPE 筒料	昆山中塑特种塑料薄膜制造有限公司	10.62-10.80
	上海云开塑胶制品有限公司	9.92-11.73
2018 年		
HDPE 膜	昆山中塑特种塑料薄膜制造有限公司	10.19-12.65
	上海云开塑胶制品有限公司	10.94-11.80
LDPE 筒料	上海方联包装材料有限公司	11.11-12.25
	上海云开塑胶制品有限公司	11.50-12.07
2017 年		
HDPE 膜	昆山中塑特种塑料薄膜制造有限公司	11.03-12.64
	上海云开塑胶制品有限公司	10.34-11.79
LDPE 筒料	上海方联包装材料有限公司	11.24-12.54
	上海云开塑胶制品有限公司	11.53-13.33

报告期内，公司向不同供应商采购的同种类型的 PE 膜的价格不存在显著差异。

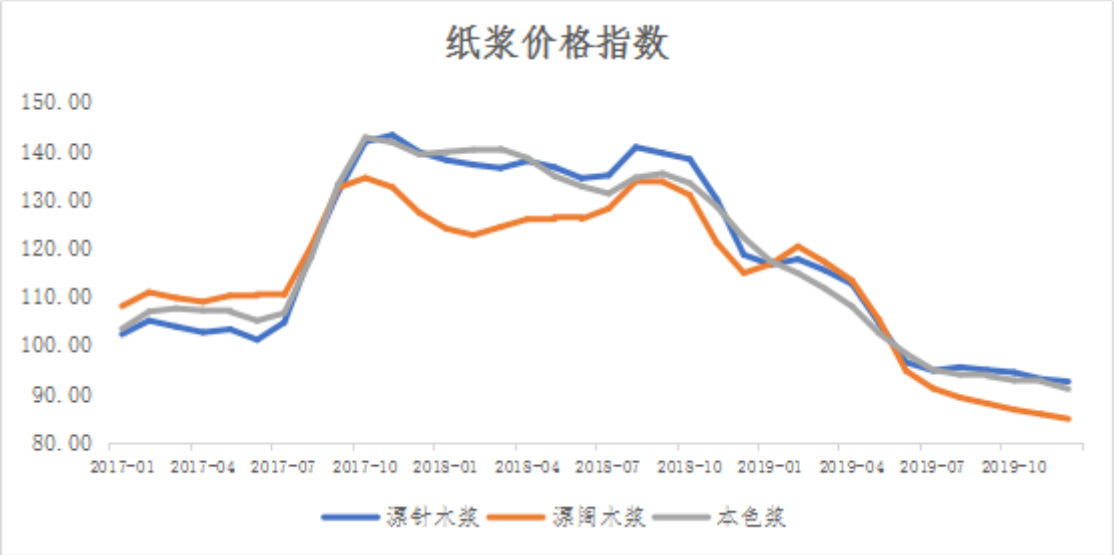
二、结合发行人原纸所主要使用的纸浆种类及变化情况，说明两次回复使用不同木浆价格指数表示纸浆市场价格变动的原因及合理性，使用哪类木浆价格指数进行分析更加符合发行人实际情况。结合发行人原纸采购价格月度平均数据与纸浆价格指数比较情况，进一步分析发行人原纸采购价格 2020 年 1-6 月下降原因、发行人原纸采购价格变化滞后于纸浆价格指数变化的原因及合理性。

（一）结合发行人原纸所主要使用的纸浆种类及变化情况，说明两次回复使用不同木浆价格指数表示纸浆市场价格变动的原因及合理性，使用哪类木浆价格指数进行分析更加符合发行人实际情况。

发行人工业用纸包装原材料以进口牛皮纸为主，目前公开市场无具有权威参考意义的牛皮纸报价。

纸浆按照漂白程度可以分为漂白浆、本色浆，漂白浆又可以根据对应的树种分为漂针木浆和漂阔木浆，本色浆的涵盖范围较广，除本色针叶浆、本色阔叶浆外还包括本色秸秆浆、本色竹浆。发行人报告期内使用的原纸种类未发生变化，通常分为牛皮纸（白纸）和牛皮纸（黄纸）两种，其中白纸主要使用的纸浆种类为漂针木浆，黄纸主要使用的纸浆种类为本色浆中的针叶木浆。

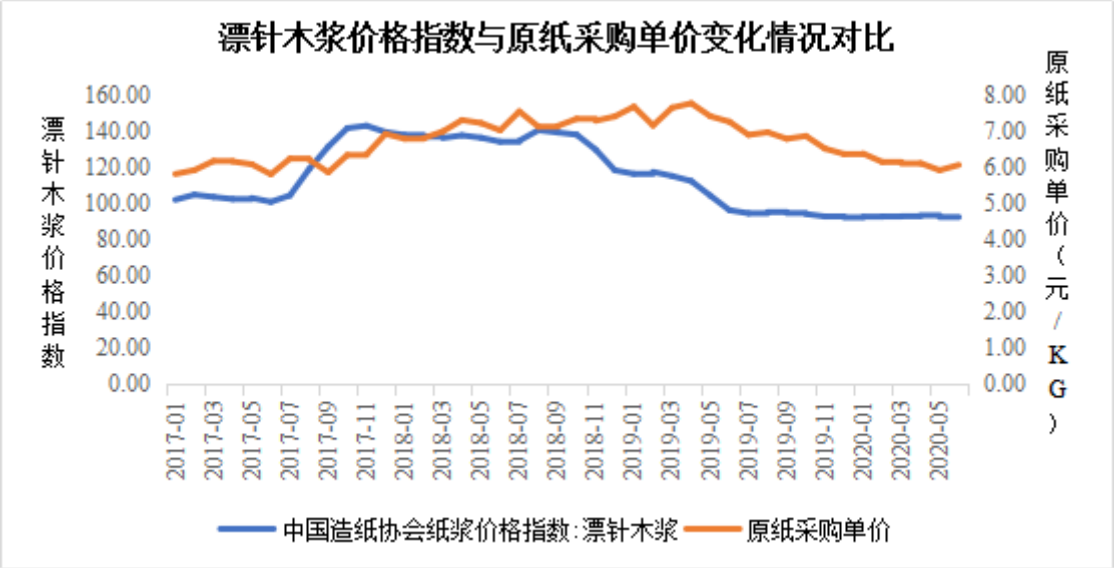
首次申报版本的招股说明书中，由于公司的主要原材料进口牛皮纸无公开市场报价，为全面反映原纸价格的变化情况选用了中国造纸协会全部三种纸浆指数变化情况作为参考依据，具体情况如下：



整体来看，三种纸浆指数在报告期内的变化趋势保持一致。三种纸浆中，漂针木浆定义较为明确且与公司使用的原纸关联度较高；本色浆与公司使用的原纸亦具有一定的关联度，其价格变动趋势与漂针木浆价格变动趋势一致性较高，但其涵盖的细分纸浆种类较多，定义较为模糊；漂阔木浆主要应用于瓦楞纸包装行业，与公司使用的牛皮纸关联度较低；因此在更新反馈回复时仅选择使用漂针木浆指数作为原材料价格的参考依据，更加符合发行人的实际情况。

（二）结合发行人原纸采购价格月度平均数据与纸浆价格指数比较情况，进一步分析发行人原纸采购价格 2020 年 1-6 月下降原因、发行人原纸采购价格变化滞后于纸浆价格指数变化的原因及合理性。

报告期内发行人原纸采购价格月度平均数据与纸浆价格指数比较情况如下：



发行人原纸采购价格变化整体滞后于漂针木浆价格指数变化。

公司原纸采购单价变化滞后于纸浆价格变化的主要原因为：1、纸浆是公司上游原纸产生的原材料，通常原纸厂商会提前 3-4 个月对纸浆进行采购备货，原纸厂商在定价时会综合考虑过去一段时间内纸浆价格成本，因此原纸价格相对于纸浆的价格具有一定滞后性；2、公司原纸采购价格为入库原纸的价格，由于原纸采购进口比例较高，通常公司在下达采购订单后，原纸厂商亦需 3-4 个月时间进行排产及运输，因此造成公司原纸的采购价格相比下达订单时点的价格亦具有一定的滞后性。

公司原纸采购价格 2020 年 1-6 月下降主要原因是：2019 年纸浆价格仍处于下行区间，至 2019 年 11 月后逐步趋于稳定，由于公司原纸采购价格的变化相较于纸浆价格的变化整体具有 6-8 个月的滞后性，因此导致 2020 年 1-6 月原纸采购价格仍呈现下降趋势。

三、结合复合塑料包装各类原材料采购、生产、销售周期、备货需求等因素，分析 2018 年、2019 年复合塑料包装 PS 层粒子和 EVOH 层粒子采购量均远高于生产添加量的原因及合理性。

报告期内，发行人生产过程中涉及的塑料粒子主要分为复合塑料包装专用塑料粒子和其余常规塑料粒子，复合塑料包装专用塑料粒子又可分为 PS 层粒子和 EVOH 层粒子，公司复合塑料包装 PS 层粒子和 EVOH 层粒子的采购和耗用情况如下表：

单位：吨

项目	2020 年 1-6 月			2019 年度		
	采购量	耗用量	耗用比例	采购量	耗用量	耗用比例
复合塑料包装—PS 层粒子	1,708.40	1,526.14	89.33%	1,547.21	1,175.12	75.95%
复合塑料包装--EVOH 层粒子	252.54	252.54	100.00%	292.97	292.97	100.00%
项目	**2018 年度**			**2017 年度**		
	采购量	**耗用量**	**耗用比例**	**采购量**	**耗数量**	**耗用比例**
复合塑料包装—PS 层粒子	64.00	1.86	2.90%	-	-	-
复合塑料包装--EVOH 层粒子	62.85	62.85	100.00%	-	-	-

报告期内，公司复合塑料包装 EVOH 层粒子耗用比例均为 100%，主要原因为 EVOH 层粒子与其余常规 PE 粒子可以相互共用，且公司在生产中，公司优先保障复合塑料包装中 EVOH 层生产使用，因此 EVOH 层粒子耗用比例为 100%。报告期内，公司复合塑料包装 PS 层粒子耗用量小于采购量。2018 年，公司提前采购了少量复合塑料包装 PS 层粒子，待后续设备到位后投入生产，同期耗用少量粒子用于研发及试制。2019 年度和 2020 年 1-6 月，公司开始通过塑料粒子生产 PS 面层，PS 层粒子耗用比例分别为 75.95%和 89.33%，相较于 EVOH 层塑料粒子及其他常规塑料粒子耗用比例更低，主要是因为 PS 层粒子大多属于进口塑料粒子，采购周期较长且在市场上较为稀缺，随着公司复合塑料包装产品订单量的快速增长，为确保复合塑料包装产品的按期供应，公司通常会根据未来预计的订单量及产能情况采购相关 PS 层塑料粒子并保留一定的安全库存。

报告期内，公司复合塑料包装生产需首先耗用专用塑料粒子生产 PS 膜、EVOH 膜等自制原材料，之后再将自制原材料用于生产复合塑料包装产品，此外，公司还存在将部分专用塑料粒子耗用于研发的情形。各期用于生产自制原材料及用于研发的合计耗用值为公司复合塑料包装专用塑料粒子的耗用量；各期用于生产复合塑料包装产品的自制原材料中的塑料粒子含量（即产成品中的塑料粒子耗用量）为生产添加量。公司复合塑料包装专用塑料粒子耗用及生产添加量的匹配情况如下：

单位：吨

类型	项目	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年
复合塑料包装-PS 层塑料粒子	当期用于生产自制原材料(A）	1,441.29	1,140.87	0.74
	研发耗用（B）	84.85	34.26	1.11
	当期塑料粒子耗用量（C=A+B）	**1,526.14**	**1,175.12**	**1.86**
	上期末自制原材料结存（D）	373.58	0.74	-
	当期用于生产复合塑料包装产品（生产添加量）（E）	**1,192.93**	**768.03**	**-**
	期末自制原材料结存（F=A+D-E）	621.93	373.58	0.74
复合塑料包装--EVOH 层粒子	当期用于生产自制原材料(A）	228.79	262.86	62.21
	研发耗用（B）	23.75	30.11	0.64
	当期塑料粒子耗用量（C=A+B）	**252.54**	**292.97**	**62.85**
	上期末自制原材料结存（D）	93.86	27.87	
	当期用于生产复合塑料包装产品（生产添加量）（E）	**213.50**	**196.87**	**34.34**
	期末自制原材料结存（F=A+D-E)	109.15	93.86	27.87

2018 年，公司尚不具备大批量生产 PS 层材料的能力，但可以自制 EVOH 层材料，公司主要通过直接采购成品 PS 层材料、面层材料及自产的 EVOH 膜生产复合塑料包装产品，因此该年度公司 PS 层塑料粒子生产添加量为 0，仅耗用少量塑料粒子用于研发和试生产，EVOH 层塑料粒子生产添加量为 34.34 吨，年末结存自制原材料中的塑料粒子含量为 27.87 吨。

2019 年度，公司开始陆续购入流延机设备用于生产 PS 层材料，该年度 PS 层生产添加量提高至 768.03 吨，EVOH 层生产添加量为 196.87 吨。2019 年末结存自制原材料中的塑料粒子含量分别为 373.58 吨、93.86 吨，主要是因为公司需要储备可供 2-3 个月生产的 PS 膜及 EVOH 膜原料，以应对年末上海芝然乳品科技有限公司持续增加的订单需求。

2020 年 1-6 月，公司新投产设备后，整体产能提升，PS 层和 EVOH 层塑料粒子的生产添加量分别上升至 1,192.93 吨、213.50 吨。期末结存自制原材料中的塑料粒子含量分别为 621.93 吨、109.15 吨，同样为可供 2-3 个月生产的 PS 膜及

EVOH 膜原料。综上所述，2018 年、2019 年及 2020 年 1-6 月，复合塑料包装 PS 层粒子和 EVOH 层粒子采购量均高于生产添加量，差异部分主要系塑料粒子库存备货，自制原材料留存及研发耗用等。

四、结合工业用纸包装 PE 膜单耗及变化情况，塑料粒子中用于工业用纸包装 PE 膜的塑料粒子采购、耗用、结转情况，PE 膜的采购、耗用、结转情况，进一步分析工业用纸包装产品中 PE 粒子和 PE 膜采购、耗用、结转的匹配关系。

（一）工业用纸包装产品中塑料粒子采购、耗用、结转的匹配关系

报告期内，发行人生产过程中涉及的塑料粒子主要分为复合塑料包装专用塑料粒子和其余常规塑料粒子，其中常规塑料粒子中有部分用于工业用纸包装产品的生产。公司常规塑料粒子的采购及耗用情况如下：

单位：吨

项目	2020 年 1-6 月			2019 年度		
	采购数量	耗用数量	耗用比例	采购数量	耗用数量	耗用比例
常规塑料粒子	1,486.03	1,390.48	93.57%	2,877.16	2,944.96	102.36%
项目	2018 年度			2017 年度		
	采购数量	耗用数量	耗用比例	采购数量	耗用数量	耗用比例
常规 PE 粒子	2,258.81	2,123.59	94.01%	1,340.49	1,275.92	95.18%

报告期内常规塑料粒子采购与耗用比例为 95.18%、94.01%、102.36%及 93.57%，采购与耗用数量相匹配，部分年度塑料粒子采购量大于耗用量主要是公司需要保留一定的塑料粒子安全库存所致，同时，生产中使用的部分规格塑料粒子存在一定起订量，但实际耗用较少，因此出现采购量大于耗用量的情形。

报告期内，公司生产工业用纸包装产品需首先耗用塑料粒子生产自制原材料 PE 膜，之后再将 PE 膜用于生产工业用纸包装产品。公司常规塑料粒子的耗用去向主要包括：形成工业用纸包装产成品内部的 PE 膜（即生产成用于纸袋内部的 PE 膜的生产添加量）、形成注塑包装及其他产成品、用于生产淋膜纸等其他耗用、研发耗用、直接销售出库和尚未形成工业用纸包装产成品的耗用（期末自制原材料结存），具体结转情况如下：

单位：吨

其余常规塑料粒子				
项目	**2020 年 1-6 月**	**2019 年**	**2018 年**	**2017 年**
当期用于生产自制原材料(A）	1,371.19	2,894.28	2,049.11	1,219.16
研发耗用（B）	19.29	50.68	74.48	56.76
当期塑料粒子耗用量（C=A+B）	**1,390.48**	**2,944.96**	**2,123.59**	**1,275.92**
上期末自制原材料结存（D）	752.16	405.39	383.80	109.61
生产成用于纸袋内部的 PE 膜（生产添加量）（E）	**873.20**	**1,698.77**	**1,592.98**	**859.19**
生产注塑包装及其他产品生产添加量（F）	422.32	740.64	360.15	59.80
当期用于生产淋膜纸等其他耗用（G）	53.45	108.10	72.39	25.98
当期销售出库（H）	0.58	-	2.00	-
期末自制原材料结存（I=A+D-E-F-G-H)	773.80	752.16	405.39	383.80

报告期内，公司常规塑料粒子耗用量大于生产纸袋内部 PE 膜的生产添加量主要是因为当期常规塑料粒子耗用还包括生产注塑包装及其他产品、生产淋膜纸、销售出库、研发耗用以及自制原材料结存。

（二）工业用纸包装产品中 PE 膜的采购、耗用、结转的匹配关系

报告期内，公司 PE 膜的采购、耗用情况如下：

单位：吨

项目	2020 年 1-6 月			2019 年度		
	采购数量	耗用数量	耗用比例	采购数量	耗用数量	耗用比例
PE 膜	1,081.88	1,084.48	100.24%	1,837.47	1,723.85	93.82%
项目	**2018 年度**			**2017 年度**		
	采购数量	**耗用数量**	**耗用比例**	**采购数量**	**耗用数量**	**耗用比例**
PE 膜	1,457.92	1,534.73	105.27%	1,386.47	1,375.66	99.22%

报告期内，公司 PE 膜的采购数量与耗用数量基本匹配，部分年度耗用量大于采购量主要是耗用了以前年度的库存所致。

报告期内，公司耗用 PE 膜的主要去向包括：形成工业用纸包装产成品的耗用（即生产工业用纸包装生产添加量）、形成冷拉伸套管等其他产成品、研发耗用、直接销售出库和尚未形成产成品的耗用，具体结转情况如下：

项目	应用情况	耗用量（吨)			
		2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
PE 膜	生产工业用纸包装生产添加量	1,071.16	1,667.27	1,450.73	1,340.88
	其他产品（冷拉伸套管等）生产添加量	0.16	33.40	34.22	0.43
	期末尚未形成产成品的耗用	2.39	1.27	9.00	5.91
	研发耗用	10.76	21.69	40.47	25.97
	销售出库	-	0.22	0.31	2.47
合计		**1,084.48**	**1,723.85**	**1,534.73**	**1,375.66**

报告期内，PE 膜当期耗用量会因为尚未形成产成品的耗用、销售出库、研发耗用等因素大于生产添加量。

报告期内，公司工业用纸包装 PE 膜的生产添加量和生产成用于纸袋内部的 PE 膜的塑料粒子生产添加量及单耗变化情况如下：

年度	产量（万条）	PE 膜		塑料粒子	
		生产添加量（万公斤）	单位生产添加量（克/条）	生产添加量（万公斤）	单位生产添加量（克/条）
2020 年 1-6 月	8,167.81	107.11	131.14	87.32	106.91
2019 年度	16,475.83	166.73	101.19	169.88	103.11
2018 年度	15,685.70	145.10	92.49	159.30	101.56
2017 年度	14,178.73	134.09	94.57	85.92	60.60

报告期内，工业用纸包装 PE 膜和塑料粒子生产添加量跟随纸袋产量逐年增长，其中，2018 年塑料粒子单位生产添加量有所提升，主要原因系公司于 2017 年 4 月引入 W&H 吹膜机 2 套，相关设备的购入使得公司产品规格的丰富性、产品性能得到进一步提升，公司也同时加大了对食品行业客户的开发力度，2018 年对食品类客户销售的工业用纸包装产品由 2,187.27 万条提升至 2,978.48 万条，提升幅度达到 36.17%，由于该类客户需要的工业用纸包装产品内膜厚度较其他产品更高，2018 年公司对该类客户销售的快速增长导致 2018 年塑料粒子单位生产添加量上升较多。

2020 年 1-6 月，PE 膜的单位生产添加量较 2019 年增长 29.95 克/条，主要原因系：1、随着公司复合塑料包装业务规模的不断扩大，公司通过吹膜机自产的 PE 膜已接近饱和，无法再满足工业用纸包装内附 PE 膜的生产需求，因此公司增

加了外购 PE 膜的数量；2、随着内附 PE 膜的工艺较为复杂的工业用纸包装产品销量持续增加，生产环节的 PE 膜和塑料粒子的添加总量随之增长，促使单位添加量同比提升。综上所述，工业用纸包装产品中塑料粒子和 PE 膜的采购、耗用、结转关系相匹配。

为进一步明确公司采购量、耗用量及生产添加量的计算口径并就相关差异进行说明，发行人对招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十三、盈利能力分析”之“（二）营业成本分析”之“2、主营业务成本按类型的构成分析”之“（3）主要原材料采购金额及采购价格”之“①采购金额”之“2）主要原材料采购数量与耗用数量的对应关系”中修改披露如下：

“

报告期**内**，公司主要原材料采购和耗用的比例情况如下：

项目	2020 年 1-6 月			2019 年度		
	采购数量（万公斤）	耗用数量（万公斤）	耗用比例%	采购数量（万公斤）	耗用数量（万公斤）	耗用比例%
原纸	1,934.49	1,879.11	97.14	2,956.26	3,477.30	117.62
塑料粒子	344.70	316.92	91.94	471.73	441.31	93.55
PE 膜	108.19	108.45	100.24	183.75	172.38	93.82
合计	2,387.38	2,304.48	96.53	3,611.74	4,090.99	113.27
项目	2018 年度			2017 年度		
	采购数量（万公斤）	耗用数量（万公斤）	耗用比例%	采购数量（万公斤）	耗用数量（万公斤）	耗用比例%
原纸	3,275.89	3,307.15	100.95	3,214.57	2,884.91	89.74
塑料粒子	238.57	218.83	91.73	134.05	127.59	95.18
PE 膜	145.79	153.47	105.27	138.65	137.57	99.22
合计	3,660.25	3,679.46	100.52	3,487.27	3,150.06	90.33

2017 年，公司原纸采购量明显高于耗用量是由于 2017 年纸价进入上升区间，公司为了保障供应相应增加了一定程度的备货所致。2018 年，公司原纸采购量与耗用量基本匹配。2019 年，公司原纸耗用略高于采购数量，主要系 2019 年公司开始消耗纸价上涨周期原纸备货库存所致。2020 年 1-6 月，公司原纸采购数量与耗用量基本匹配。

报告期内，公司塑料粒子的耗用数量略低于采购数量，主要系报告期内公司

复合塑料包装产品销售收入增长较快，为确保复合塑料包装产品的按期供应，通常会保留少量塑料粒子的安全库存。同时，生产中使用的部分规格塑料粒子存在一定起订量，但实际耗用较少，因此会出现采购量大于消耗量的情形。

报告期内，公司PE膜的采购数量与耗用数量基本匹配，部分年度耗用量大于采购量主要是耗用了以前年度的库存所致。

3）各原材料耗用数量与各产品产量之间对应关系

报告期内，公司原材料的耗用量包括形成主要产品成品的耗用（主要产品生产添加量）、形成软管、冷拉伸套管等其他产品的耗用、研发耗用、自制生产过程中间原材料的耗用等,其中主要产品的生产添加量与产品产量相关性较强，因此选用该指标与各产品产量进行对比。

报告期内,公司大批量生产的产品主要为工业用纸包装产品以及复合塑料包装产品，两者收入占报告期各期营业收入的93%以上。上述两类产品的产成品量和原材料耗用数量的对应关系如下：

A、工业用纸包装

工业用纸包装产品主要原材料包括原纸、PE 膜、塑料粒子等，其中塑料粒子可制成PE膜。工业用纸包装产品产量与产成品中主要原材料耗用量**（生产添加量）**的配比情况如下：

产品分类	年度	产量（万条）	原纸		PE膜		塑料粒子	
			生产添加量（万公斤）	单位生产添加量（公斤/条）	耗用量（万公斤）	单位生产添加量（公斤/条）	生产添加量（万公斤）	单位生产添加量（公斤/条）
工业用纸包装（条）	2020年1-6月	8,167.81	1,697.54	0.21	107.11	0.01	**87.32**	0.01
	2019年度	16,475.83	3,186.94	0.19	166.73	0.01	169.88	0.01
	2018年度	15,685.70	3,088.68	0.20	145.10	0.01	159.30	0.01
	2017年度	14,178.73	2,660.48	0.19	134.09	0.01	**85.92**	0.01

报告期内,公司工业用纸包装产品产量与产成品中主要原材料耗用量的配比关系较为稳定，无较大变化。

B、复合塑料包装

报告期内，公司复合塑料包装产品主要原材料为塑料粒子，相关产成品产量

与产成品中原材料的耗用量**（生产添加量）**情况如下：

产品分类	年份	产量（延米）	塑料粒子	
			生产添加量（公斤）	单位生产添加量（公斤/延米）
复合塑料包装（延米）	2020 年 1-6 月	15,400,639.00	1,406,437.44	0.09
	2019 年度	15,671,325.00	964,902.54	0.06
	2018 年度	2,584,341.00	34,339.54	0.01
	2017 年度	-	-	-

复合塑料包装产品是公司新开发的业务，2018 年，公司尚不具备通过塑料粒子生产相关面层及 PS 层的能力，但可以自制 EVOH 层材料，因此 2018 年该业务存在少量消耗塑料粒子的情况。2019 年随着公司相关设备购入并投入使用，公司开始通过塑料粒子生产复合塑料包装中的 PS 层材料，因此塑料粒子单位耗用量增多。2020 年 1-6 月随着 PS 层材料自产比例提升，塑料粒子单位耗用持续上升。

”

五、中介机构核查情况

（一）核查程序

保荐机构、申报会计师履行了如下核查程序：

1、获得发行人采购明细表，对各类型原纸、塑料粒子、PE 膜的采购金额、采购数量、采购单价进行统计，对复合塑料包装原材料采购量、耗用量及生产添加量进行统计；

2、查阅发行人与主要塑料粒子、PE 膜供应商签署的采购协议；

3、访谈发行人采购总监，了解发行人塑料粒子、PE 膜的采购政策及供应商选取方式以及发行人原纸采购价格变动的原因；

4、查询纸浆市场价格变动情况、公开市场报价数据等，与发行人原纸采购价格及变动趋势进行比对；

5、获得塑料粒子与 PE 膜的采购、生产、耗用统计表，复核塑料包装及工业用纸包装主要产品的物料清单，了解塑料粒子与 PE 膜在产品中应用情况。

（二）核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、除复合塑料包装专用的保密塑料粒子外，发行人同类型塑料粒子和 PE 膜通常储备 2-3 家不同供应商，发行人不同类型的 PE 粒子和 PE 膜向不同供应商采购的价格不存在较大差异；

2、发行人选择相关性最强的漂针木浆价格指数，作为原纸市场采购参考依据符合发行人实际情况，具有合理性；发行人原纸采购价格 2020 年 1-6 月下降主要是因为原纸采购价格较纸浆价格的波动具有滞后性所致；发行人原纸采购价格较纸浆价格波动存在 6-8 个月的滞后，具有合理性；

3、复合塑料包装 PS 层粒子和 EVOH 层粒子采购量高出生产添加量的部分主要系塑料粒子库存备货，自制原材料留存及研发耗用等，具有合理性；

4、工业用纸包装 PE 膜单耗与塑料粒子中用于工业用纸包装 PE 膜的塑料粒子结转情况以及 PE 膜结转情况相匹配。

问题五：关于供应商

首轮问询回复显示：

（1）2017 年至 2019 年，公司向原材料供应商采购金额占采购比重分别为 60.07%、54.83%和 50.27%，主要采购原纸、PE 膜、塑料粒子、胶水、耗材、油墨等。发行人主要贸易供应商中，山东丰基包装有限公司于 2017 年成立，经营规模为 1,000 万人民币以上。

（2）发行人主要贸易供应商中，其中上海库朵新材料科技有限公司（2018 年成立）、上海业紫新材料销售中心（2019 年成立）向“美国纽交所上市化工企业”采购塑料粒子并进行一定的保密处理后向公司交付相关原材料，截至目前，公司已新设上海赢悠实业有限公司、上海悠灿新材料有限公司进行保密处理工作，不再通过贸易商进行相关保密采购。

（3）上海厚蓄实业有限公司成立于 2018 年，经营规模为 300 万-500 万元人民币，终端供应商为“供应商 B、供应商 C”。

请发行人：

（1）补充说明各类主要原材料主要贸易供应商情况，发行人向主要贸易供应商的采购金额及占比、采购均价、采购内容。

（2）结合山东丰基包装有限公司、上海库朵新材料科技有限公司、上海业紫新材料销售中心、上海厚蓄实业有限公司的业务资源、团队从业经历等，说明发行人与其交易的原因及合理性。发行人通过贸易商向“美国纽交所上市化工企业”购买原材料与自行成立子公司购买的采购数量、采购金额、采购均价和付款条件及变化情况，需要通过相关贸易商进行保密采购的原因。补充说明发行人通过上海厚蓄实业有限公司采购原材料的具体内容、采购数量及占比，是否为保密采购需要。

（3）请发行人结合向“美国纽交所上市化工企业”“供应商 B、供应商 C”采购内容、采购数量、相关原材料可替代性等，进一步分析发行人对前述供应商是否存在依赖及具体依据，如存在，请完善相关风险提示。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、补充说明各类主要原材料主要贸易供应商情况，发行人向主要贸易供应商的采购金额及占比、采购均价、采购内容

报告期各期，公司向前五名贸易供应商的采购金额及占比情况如下：

公司名称	2020 年 1-6 月		2019 年		2018 年		2017 年	
	金额（万元）	占比	金额（万元）	占比	金额（万元）	占比	金额（万元）	占比
上海年瑞进出口有限公司	4,680.27	21.56%	9,212.84	24.39%	8,728.24	25.27%	7,455.98	26.11%
毕瑞贸易（上海）有限公司	1,362.15	6.27%	3,557.96	9.42%	4,277.21	12.38%	3,691.42	12.93%
上海金发科技发展有限公司	308.07	1.42%	1,208.12	3.20%	832.92	2.41%	446.52	1.56%
山东丰基包装有限公司	20.33	0.09%	605.51	1.60%	39.43	0.11%	-	-
上海库朵新材料科技有限公司	-	-	280.09	0.74%	98.28	0.28%	-	-

公司名称	2020 年 1-6 月		2019 年		2018 年		2017 年	
	金额（万元）	占比	金额（万元）	占比	金额（万元）	占比	金额（万元）	占比
CELLMARK AB	831.03	3.83%	439.10	1.16%	2,094.16	6.06%	2,780.39	9.74%
威德霍尔机械（太仓）有限公司	315.67	1.45%	411.03	1.09%	308.88	0.89%	252.71	0.88%
上海峰鸣印刷器材有限公司	37.21	0.17%	170.30	0.45%	308.37	0.89%	306.92	1.07%
上海业紫新材料销售中心	1,225.86	5.65%	152.17	0.40%	-	-	-	-
上海厚蓄实业有限公司	359.48	1.66%	67.70	0.18%	-	-	-	-

注 1：上表中上海年瑞进出口有限公司、上海金发科技发展有限公司和 CELLMARK AB 的采购金额均按照同一实际控制下从事商品贸易供应商的合并采购数据披露

注 2：上述采购金额系商品贸易采购金额，不包括委托加工金额，下同

报告期内，公司对主要贸易商的采购均价及采购内容情况如下：

公司名称	单位价格				采购内容
	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年	
上海年瑞进出口有限公司（元/公斤）	5.94	7.36	7.42	6.36	原纸
毕瑞贸易（上海）有限公司（元/公斤）	7.02	8.44	8.03	6.94	原纸
上海金发科技发展有限公司（元/公斤）	7.25	8.35	8.72	9.04	塑料粒子
山东丰基包装有限公司（元/公斤、条）	6.87	5.74	7.91	-	原纸、纸袋
上海库朵新材料科技有限公司（元/公斤）	-	16.38	16.38	-	塑料粒子
CELLMARK AB（元/公斤）	5.96	7.32	7.93	6.51	原纸
威德霍尔机械（太仓）有限公司（元/个、条、片）	728.01	780.55	349.72	183.54	进口设备配件
上海峰鸣印刷器材有限公司（元/卷、盒、公斤）	274.45	47.24	26.86	28.36	五金件及其他消耗品
上海业紫新材料销售中心（元/公斤）	14.59	15.22	-	-	塑料粒子
上海厚蓄实业有限公司（元/公斤）	21.74	22.57	-	-	塑料粒子

报告期内，公司除向威德霍尔机械（太仓）有限公司采购进口设备配件，向上海峰鸣印刷器材有限公司采购五金件及其他消耗品外，对各期其他主要贸易商均采购产品生产所需的原纸、塑料粒子等原材料。原纸方面，公司主要通过专业的进口贸易商采购来自于瑞典、芬兰、美国、加拿大、俄罗斯、巴西等多个国家大型纸厂的牛皮纸张。塑料粒子方面，公司主要通过贸易商采购进口品牌塑料粒

子，以及用于复合塑料包装生产的保密配方料等。

二、结合山东丰基包装有限公司、上海库朵新材料科技有限公司、上海业紫新材料销售中心、上海厚蓄实业有限公司的业务资源、团队从业经历等，说明发行人与其交易的原因及合理性。发行人通过贸易商向“美国纽交所上市化工企业”购买原材料与自行成立子公司购买的采购数量、采购金额、采购均价和付款条件及变化情况，需要通过相关贸易商进行保密采购的原因。补充说明发行人通过上海厚蓄实业有限公司采购原材料的具体内容、采购数量及占比，是否为保密采购需要

（一）公司与山东丰基包装有限公司交易情况

山东丰基包装有限公司（下称“山东丰基”）成立于 2017 年，主要经营业务为阀口袋的生产销售，同时由于其在俄罗斯拥有一定的供应商资源，亦从事少量的原纸进口贸易业务。山东丰基虽然成立时间较晚，但其管理团队核心成员在工程建材领域拥有 10 年以上从业经历，在建材类客户方面拥有较多资源。2019 年，该公司的营业规模已达到 4,000 万元左右。

2018 年、2019 年、2020 年 1-6 月，公司主要向山东丰基采购原纸，采购金额分别为 39.43 万元、605.51 万元、20.33 万元。主要原因是 2018 年下半年以来，国际原纸市场供应较为紧张，山东丰基由于其在海外的供应商资源储备有一定数量的原纸，发行人在部分类型原纸库存紧缺时向山东丰基采购能够有效减少直接向海外供应商采购的时间成本，保障正常的生产供应。同时，由于发行人在行业内经营规模较大，产品种类较多，公司在报告期内亦存在向山东丰基销售少量用于展示、试用的阀口袋及多余原纸的情形。

（二）公司与上海库朵新材料科技有限公司、上海业紫新材料销售中心交易情况及向“美国纽交所上市化工企业”购买原材料情况

1、公司与上海库朵新材料科技有限公司、上海业紫新材料销售中心交易的原因及合理性

公司自 2018 年起委托上海库朵新材料科技有限公司（以下简称“上海库朵”）进行淋膜加工。淋膜加工业务的上游原材料为塑料粒子，上海库朵在塑料粒子行业拥有一定的原材料采购经验，2018 年下半年，公司开发复合塑料包装业务以

来，由于公司采购塑料粒子 D 料需要进行保密处理，公司管理层基于与上海库朵良好的合作关系和对其履行保密义务能力的认可，委托其向“美国纽交所上市化工企业”的境内代理商采购 D 料并进行一定的保密处理后向公司交付相关保密原材料。

上海业紫新材料销售中心（以下简称“上海业紫”）唯一股东与上海库朵的唯一股东系父子关系，2019 年起，由于其家族内部对所控制的经营主体的主营业务进行调整，将贸易类业务从上海库朵转移至上海业紫，因此公司改为向上海业紫采购相关保密原材料。

2、发行人通过贸易商向“美国纽交所上市化工企业”购买原材料与自行成立子公司购买的采购数量、采购金额、采购均价和付款条件及变化情况，需要通过相关贸易商进行保密采购的原因

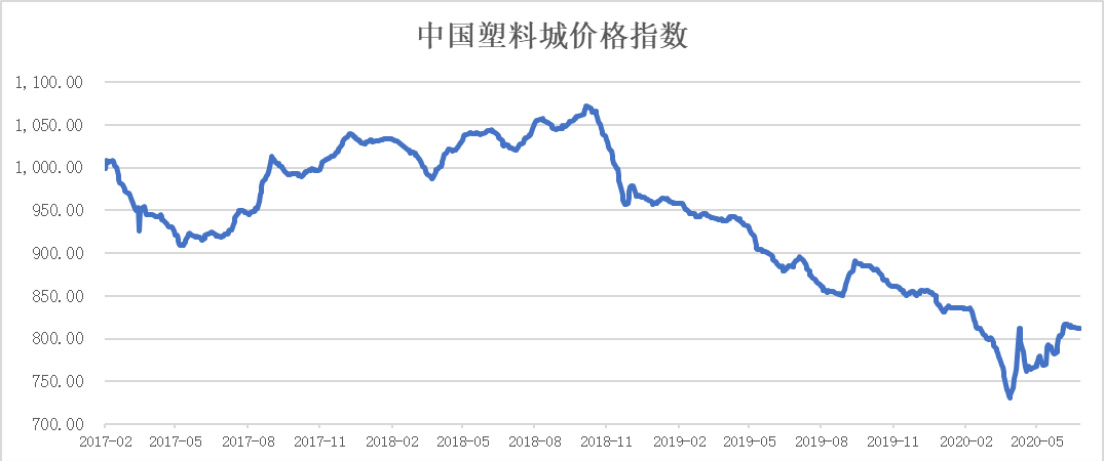
报告期内，发行人通过贸易商向“美国纽交所上市化工企业”购买原材料与自行成立子公司购买的采购数量、采购金额、采购均价和付款条件及变化情况如下：

类别	2020 年 7 月 1 日至 11 月 5 日			2020 年 1-6 月			2019 年			2018 年			付款方式
	采购金额(万元）	采购数量(kg)	平均采购单价(元/KG)	采购金额(万元）	采购数量(kg)	平均采购单价(元/KG)	采购金额(万元）	采购数量(kg)	平均采购单价(元/KG)	采购金额(万元）	采购数量(kg)	平均采购单价(元/KG)	
通过上海库朵采购	-	-	-	-	-	-	280.09	171,000	16.38	98.28	60,000	16.38	款到发货（电汇）
通过上海业紫采购	286.94	193,000	14.87	1,225.86	840,000	14.59	152.17	99,975	15.22	-	-	-	款到发货（电汇）
通过公司子公司赢悠实业采购	1,171.80	930,000	12.60	-	-	-	-	-	-	-	-	-	货到 2 个工作日内付款（电汇）
合计	**1,458.74**	**1,123,000**	**-**	**1,225.86**	**840,000**	**-**	**432.26**	**270,975**	**-**	**98.28**	**60,000**	**-**	**-**

2018 年至 2019 年 10 月，公司通过上海库朵向“美国纽交所上市化工企业”的境内代理商购买 D 料，2019 年 10 月上海库朵与上海业紫业务调整后，公司改为通过上海业紫向“美国纽交所上市化工企业”的境内代理商购买 D 料，2020 年 8 月起，公司自行成立子公司赢悠实业向“美国纽交所上市化工企业”的境内代理商购买原材料。

报告期内，随着公司复合塑料包装业务规模不断上升，采购数量和采购金额

也不断增加。公司的采购价格整体呈现下降趋势，主要有两方面原因：首先，自2018 年起塑料粒子整体市场价格整体呈下降趋势，相应 D 料的市场价格也呈下降趋势；其次，随着公司对 D 料的采购量不断上升，议价能力增加，终端供应商对公司所采购的 D 料价格给予了一定程度的优惠。此外公司通过上海库朵、上海业紫采购 D 料的价格是由该等公司的采购成本加成合理利润确定，因此采购价格略高于公司通过子公司自行采购的价格。



数据来源：中塑在线

从付款方式上来看，2018 年、2019 年，由于公司采购量较小，终端供应商方面要求以款到发货的形式结算。2020 年后，由于公司采购量持续增加，终端供应商给予公司采购的信用政策有所放宽款，部分订单可以采取货到 2 个工作日内付款的形式。

公司需要进行保密采购的主要原因是：“美国纽交所上市化工企业”为公司复合塑料包装产品 PS 层材料五种配方料中一种配方料“D 料”的主要供应商，由于 PS 层材料需要具有良好的抗伸和抗缩性能，相关化工料调配好后不需要经过特别复杂工艺进行生产。在相关业务开展的初期，公司通过贸易商进行保密采购，能够更加有效控制供应商信息泄露的风险，避免潜在竞争对手通过联系该供应商获得相关配方信息。

（三）公司与上海厚蓄实业有限公司交易情况

1、公司与上海厚蓄实业有限公司交易的原因及合理性

上海厚蓄实业有限公司（以下简称“上海厚蓄”）成立于 2018 年，主要从事化工原料的贸易业务。报告期内，因保密需要，公司通过上海厚蓄向供应商 B、

供应商 C 采购生产复合塑料包装产品 PS 层五种配方料中的 C 料和 A 料。

上海厚蓄的合伙人、总经理自 1992 年起即开始从事塑料粒子研究工作，拥有较为丰富的行业经验和一定的采购资源。公司管理层基于对上海厚蓄管理团队的业内经验和履行保密义务的可靠性，决定与上海厚蓄进行合作，由其替代供应商 A 向供应商 B、供应商 C 采购 C 料和 A 料。

2、通过上海厚蓄实业有限公司采购原材料的具体内容、采购数量及占比，是否为保密采购需要

公司通过上海厚蓄采购的原材料为 C 料和 A 料，具体采购金额、数量及占比情况如下：

采购内容	2020 年 1-6 月		2019 年	
	采购金额（万元）	采购数量（KG）	采购金额（万元）	采购数量（KG）
C 料	202.90	65,000	47.12	15,000
A 料	111.38	80,000	20.58	15,000
合计	**314.28**	**145,000**	**67.70**	**30,000**
占发行人塑料粒子采购金额的比例	6.66%	-	1.12%	-

公司通过上海厚蓄采购相关原料主要系需要通过其对相关原材料的包装和规格信息进行保密处理。

针对发行人通过贸易商进行保密采购的情况，发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“四、发行人采购情况及主要供应商”之“（二）发行人报告期内主要供应商情况”之“3、发行人供应商中的主要贸易商情况”中修改披露如下：

……

“

报告期内，公司向贸易商主要采购工业用纸包装产品、塑料包装产品生产所用的原纸、PE 膜、塑料粒子、胶水、耗材、油墨等，主要贸易商的基本情况如下：

公司名称	设立时间	注册资本	经营范围	经营规模	终端供应商

公司名称	设立时间	注册资本	经营范围	经营规模	终端供应商
上海年瑞进出口有限公司	2004年	1000万人民币	经营各类商品和技术的进出口（但国家限定公司经营或禁止进出口的商品及技术除外），纸制品的加工及销售，纸张、纸浆、造纸原料、化工原料（除危险品）、橡塑制品、木材、建材、金属材料、包装材料、玻璃制品、纺织原料（除棉花收购）及产品、五金交电、工艺品、办公用品、百货、玩具、计算机及配件、机电产品、仪器仪表的销售，室内装潢，咨询服务。【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】	2亿人民币以上	CANFOR PULP LTD；KAPSTONE KRAFT PAPER CORPORATION；PAPER AUSTRALIA PTY LTD；IGUAÇU CELULOSE, PAPEL S.A.等境外纸厂或纸厂分销商
毕瑞贸易（上海）有限公司	2007年	68万美元	从事纸制品、纸浆、造纸用化学品（危险品除外）的批发、佣金代理（拍卖除外）、进出口，并提供相关的售后服务及配套服务；商务信息咨询，企业管理咨询（涉及配额许可证管理、专项规定管理的商品按照国家有关规定办理）。【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】	244亿瑞典克朗（其母公司合并口径）	由毕瑞贸易（上海）有限公司的母公司Billerud Korsnas AB自行生产供应
上海金发科技发展有限公司	2001年	37000万人民币	塑料及塑料制品、合成材料及合成材料制品、复合材料及复合材料制品的研发、生产、销售及技术服务，日用机械、金属制品新材料、新产品的开发研究、技术服务、技术转让，塑料、日用机械、金属制品新材料、新产品的加工、销售，粘合剂、高分子材料及其助剂的销售，经营本企业自产产品的出口业务和本企业所需的机械设备、零配件、原辅材料的进口业务（不另附进出口商品目录），但国家限定公司经营或禁止进出口的商品及技术除外，新材料科技领域内的技术咨询，会务服务，自有房屋租赁。【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】	292亿元（母公司合并口径）	中国石油天然气集团有限公司、中国石油化工股份有限公司、中海壳牌石油化工有限公司、THE DOW CHEMICAL COMPANY
山东丰基包装有限公司	2017年	8000万	高分子环保复合包装纸袋、纸塑复合袋的研发、设计、制造和销售；机器人灌装设备的生产和销售；包装设计；包装印刷；货物及技术进出口。（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）	1,000万人民币以上	CANFOR PULP LTD；SEGEZHA PULP AND PAPER MILL JSC；CKP COMMUNICATIONS GROUP LLC等境外纸厂或纸厂分

公司名称	设立时间	注册资本	经营范围	经营规模	终端供应商
					销商
上海库朵新材料科技有限公司	2018年	500万人民币	纸塑制品，包装材料生产，包装材料，塑料制品，橡塑制品，纸制品，机电设备及配件，机械设备及配件，包装专用设备，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）销售，自有房屋租赁，从事货物进出口及技术进出口业务。【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】	约1,000万人民币	美国纽交所上市化工企业
CELLMARK AB	2002年	20万美元	国际贸易、转口贸易、区企业间的贸易及贸易代理，区内商业性简单加工及贸易咨询服务，第二类医疗器械、食品添加剂、木质颗粒、秸杆、棕榈壳等农作物颗粒、纸浆、纸制品、纸制品原材料、金属制品、矿制品、化工产品（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）、机电产品、包装材料及玻璃器皿的进出口、批发、佣金代理（拍卖除外）及相关配套业务，区内以金属制品、矿制品为主的仓储（除危险品）、分拨业务以及相关产品的售后服务，产品展示。【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】	4,346万美金	WESTROCK CP, LLC
威德霍尔机械（太仓）有限公司	2013年	160万欧元	从事包装制造设备和备件的批发、进出口和佣金代理（拍卖除外）业务，提供相关服务，包括设备安装、维护和修理服务以及客户培训和技术咨询等。（不涉及国营贸易管理商品，涉及配额、许可证管理商品的，按国家有关规定办理申请）。（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）	1,000万人民币以上	WINDMOELLER & HOELSCHER
上海峰鸣印刷器材有限公司	2009年	100万人民币	销售印刷耗材、印刷机械设备、五金交电、日用百货、计算机及配件（除计算机信息系统安全专用产品）、建材、金属材料、办公用品、玩具、服装鞋帽、化工产品（除危险化学品、监控化学品、易制毒化学品、民用爆炸物、烟花爆竹）、刀具、纸制品、包装材料、电子产品、机电设备、仪器仪表。【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】	500万人民币以上	汉高（中国）投资有限公司； 上海村田激光技术有限公司
上海业紫新材料销	2019年	100万元	塑料制品，橡塑制品，纸制品，包装材料，机电设备及配件，包装专用设	1,000万元	美国纽交所上市化工企

公司名称	设立时间	注册资本	经营范围	经营规模	终端供应商
售中心			备，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）销售，从事新材料科技专业领域内技术开发、技术转让、技术咨询、技术服务，从事货物及技术进出口业务。【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】	-2,000万元人民币	业
上海厚蓄实业有限公司	2018年	100万人民币	销售机电产品、电梯、建筑装潢材料、汽摩配件，文化艺术交流策划（除演出经纪），园林绿化工程，设计、制作、代理各类广告，商务信息咨询。【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】	300万-500万元人民币	供应商B、供应商C

注1：上述表格中部分信息系由上述供应商的子公司提供

注2：上述供应商中，山东丰基包装有限公司主要从事纸袋产品、塑料制品包装的生产和销售，由于该公司纸袋生产同样会用到进口牛皮纸，故报告期内公司存在将多余原纸向山东丰基销售的情形

注3：报告期内，上海库朵新材料科技有限公司、上海业紫新材料销售中心向境外供应商采购塑料粒子并进行一定的保密处理后向公司交付相关原材料，截至本招股说明书出具之日，公司已新设上海赢悠实业有限公司、上海悠灿新材料有限公司进行保密处理工作，不再通过**上海库朵新材料科技有限公司、上海业紫新材料销售中心两家**贸易商进行相关保密采购

”

三、请发行人结合向“美国纽交所上市化工企业”“供应商 B、供应商 C”采购内容、采购数量、相关原材料可替代性等，进一步分析发行人对前述供应商是否存在依赖及具体依据，如存在，请完善相关风险提示。

报告期内，公司向美国纽交所上市化工企业、供应商 B、供应商 C 三家终端供应商采购内容、数量情况如下：

终端供应商	采购内容	2020年1-6月		2019年		2018年	
		采购金额(万元)	采购数量（KG）	采购金额(万元)	采购数量（KG）	采购金额(万元)	采购数量（KG）
美国纽交所上市化工企业	D料	1,225.86	840,000	432.26	270,975	98.28	60000
供应商B	C料	202.90	65,000	49.99	15,950	-	-
供应商C	A料	111.38	80,000	22.48	16,300	-	-

公司所使用的 A 料、C 料均为市场常见原料，存在多家备选供应商，但公司出于对复合塑料包装产品整体原料结构、各类材料配比关系保密的目的，未向多家供应商进行分散采购。D 料属于具有一定特殊性的改性材料，公司目前仅通

过贸易商向美国纽交所上市化工企业进行采购，为保障日后原料供应的稳定性，公司目前开发出备选的国产供应商，其所生产的材料已于近期获得公司性能检测通过，出于保密目的，公司暂未开始正式采购。

因此，公司的 A 料、C 料、D 料均存在备选供应商，公司目前未分散采购主要是出于对原料结构、材料配比等信息保密的目的，不存在对美国纽交所上市化工企业、供应商 B、供应商 C 三家终端供应商的重大依赖。

四、中介机构核查情况

（一）核查程序

保荐机构、申报会计师履行了如下核查程序：

1、对山东丰基包装有限公司、上海库朵新材料科技有限公司、上海业紫新材料销售中心、上海厚蓄实业有限公司、美国纽交所上市化工企业及其境内代理商进行访谈，了解该等企业的业务资源、团队从业经历及与发行人交易的背景原因；

2、取得发行人报告期内的采购明细表、采购合同，核查发行人向上述供应商采购的采购数量、采购金额、采购均价和付款条件；

3、对发行人董事长、采购总监进行访谈，了解相关保密原材料的可替代性及对相关保密供应商的依赖情况。

（二）核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、山东丰基包装有限公司、上海库朵新材料科技有限公司、上海业紫新材料销售中心、上海厚蓄实业有限公司在相关行业内具有一定的业务资源和团队从业经历，发行人与其交易具有合理的原因。发行人通过贸易商向“美国纽交所上市化工企业”购买原材料主要原因是需要该等贸易商对原材料进行保密处理，避免潜在竞争对手通过联系终端供应商获得相关配方原料信息。发行人通过上海厚蓄实业有限公司采购原材料是因为保密采购需要；

2、发行人向“美国纽交所上市化工企业”“供应商 B、供应商 C”采购的原材料具有一定的可替代性，发行人对前述供应商不存在重大依赖。

问题六：关于股东

首轮问询回复显示：

（1）发行人存在“三类股东”和申报前 1 年新增股东情况，新增股东包括实际控制人、董事、董事会秘书、副总经理陈雪骐。新增法人股东、合伙企业股东、“三类股东”以及持股 50 万股以上的自然人股东入股价格及定价依据为“参考二级市场交易价格确定”。

（2）发行人的 6 名“三类股东”已到期开始清算，对所持发行人股份的清算将在发行人上市、锁定期限依法结束且按照上市后减持规则等相关法律法规规定的要求全部退出后进行。

请发行人：

（1）按照《证券期货法律适用意见第 1 号》的规定和《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 9 的要求，结合报告期内陈雪骐持有发行人股份发生变动的具体情况、退出和入股的原因，报告期内陈雪骐是否始终为发行人共同实际控制人，以及相关任职变动情况等，补充说明认定陈雪骐为共同实际控制人的依据和原因，报告期内发行人实际控制人是否发生变更。

（2）结合已到期开始清算的“三类股东”情况和后续发行人股份的处置安排等，补充披露该类股东的投资者是否签署产品延期协议，是否存在投资者投诉、股权纠纷或其他法律风险。

（3）结合报告期内股份具体转让方式、同期股份交易价格对比具体情况等，补充说明报告期内股份变动定价依据及其公允性。

（4）在招股说明书中补充披露中介机构按照《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 14 的要求对于“三类股东”的核查结论性意见。

请保荐人、发行人律师发表明确意见，并补充说明：

（1）关于实际控制人认定依据是否充分、结论是否准确，是否存在通过实际控制人认定而规避发行条件或监管情形的结论性意见。

（2）关于发行人挂牌期间信息披露、股份转让或交易、股东资格等的合法合规性的结论性意见。

回复：

一、按照《证券期货法律适用意见第 1 号》的规定和《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 9 的要求，结合报告期内陈雪骐持有发行人股份发生变动的具体情况、退出和入股的原因，报告期内陈雪骐是否始终为发行人共同实际控制人，以及相关任职变动情况等，补充说明认定陈雪骐为共同实际控制人的依据和原因，报告期内发行人实际控制人是否发生变更。

报告期初陈雪骐直接持有发行人股份 583,358 股，占比 0.4158%，后因锐派包装未完成业绩承诺，发行人经股东大会审议通过，决定回购锐派包装原股东持有的发行人股份，陈雪骐为锐派包装原股东，因此发行人 2019 年回购并注销了其持有的发行人股份 583,358 股；报告期初，陈雪骐通过上海鼎奎间接持有发行人股份 617,000 股，占比 0.44%，后因个人资金需求，上海鼎奎于 2017 年 4 月至 2019 年 6 月分批减持了发行人股份 617,000 股。2020 年 2 月，因看好公司发展，陈雪骐通过二级市场集中竞价交易方式增持了发行人股份 1,000 股。截至本回复报告出具日，陈雪骐共持有发行人股份 1,000 股。

根据《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 9 要求，实际控制人的配偶、直系亲属，如其持有公司股份达到 5%以上或者虽未超过 5%但是担任公司董事、高级管理人员并在公司经营决策中发挥重要作用，保荐人、发行人律师应说明上述主体是否为共同实际控制人。公司结合陈雪骐的持股情况及在公司经营决策中发挥的作用，认定报告期内陈雪骐为共同实际控制人，理由如下：

1、报告期初，陈雪骐担任发行人董事、董事会秘书；2017 年 4 月，发行人聘任陈雪骐为副总经理，其后至今，陈雪骐一直担任发行人董事、副总经理、董事会秘书。结合报告期内公司历次董事会及股东大会等各项决策机构的会议文件，公司董事及高级管理人员的聘任文件、公司日常经营决策的文件，陈雪骐系发行人第一大股东陈安康之女，公司重大经营决策均由陈安康与陈雪骐协商一致后作出，陈雪骐始终在公司董事会及股东大会等各项决策机构、公司董事及高级管理人员的聘任、公司日常经营决策中发挥重要作用，对公司各项决策及日常经营产

生重大影响。

2、报告期初发行人第一大股东陈安康持有发行人 39.1439%的股份，截至本回复报告出具日，陈安康持有发行人 38.2798%的股份。根据《证券期货法律适用意见第 1 号——<首次公开发行股票并上市管理办法>第十二条“实际控制人没有发生变更”的理解和适用》，共同控制情况下，如果发行人最近 3 年内持有、实际支配公司股份表决权比例最高的人发生变化，且变化前后的股东不属于同一实际控制人，视为公司控制权发生变更。艾录股份共同实际控制人中持股比例最高的为陈安康，其作为报告期内持股比例最高的人的地位未发生变动，报告期内陈雪骐股份变动不属于共同控制情况下实际控制权发生变动的情形。

综上，发行人实际控制人为陈安康及陈雪骐。发行人实际控制人认定依据充分、结论准确，报告期内实际控制人未发生变更，不存在通过实际控制人认定而规避发行条件或监管的情形。

二、结合已到期开始清算的“三类股东”情况和后续发行人股份的处置安排等，补充披露该类股东的投资者是否签署产品延期协议，是否存在投资者投诉、股权纠纷或其他法律风险。

（一）发行人已到期清算的“三类股东”的情况

经核查，发行人“三类股东”中共有 6 名已到期开始清算，具体如下：

序号	股东名称	股东性质	备案编号	持股数量（股）	持股比例	管理人	管理人资质	资质编号
1	中信建投新三板掘金 8 号资产管理计划	资管计划	S90999	3,900,000	1.1083%	中信建投基金管理有限公司	经营证券期货业务许可证	911100000785440673
2	浙商金惠东证做市增强 1 号集合资产管理计划	资管计划	S70508	1,417,000	0.4027%	浙江浙商证券资产管理有限公司	经营证券期货业务许可证	91330000066913005R
3	兴证资管鑫三板 1 号集合资产管理计划	资管计划	S54670	1,300,000	0.3694%	兴证证券资产管理有限公司	经营证券业务许可证	13940000
4	兴证资管鑫三板 3 号集合资产管理计划	资管计划	S56058	780,000	0.2217%	兴证证券资产管理有限公司	经营证券业务许可证	13940000
5	浙商金惠先	资管	S48120	772,200	0.2194%	浙江浙商	经营证券	91330000066

序号	股东名称	股东性质	备案编号	持股数量（股）	持股比例	管理人	管理人资质	资质编号
	锋 1 号集合资产管理计划	计划				证券资产管理有限公司	期货业务许可证	913005R
6	兴证资管鑫三板 2 号集合资产管理计划	资管计划	S53179	520,000	0.1478%	兴证证券资产管理有限公司	经营证券业务许可证	13940000

（二）发行人已到期开始清算的“三类股东”持有的发行人股份的后续处置安排及投资者是否签署产品延期协议

发行人已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“九、发行人股本情况”之“（五）发行人‘三类股东’情况”中补充披露如下：

“

1、发行人已到期开始清算的“三类股东”持有的发行人股份的后续处置安排及投资者签署产品延期协议情况

（1）中信建投新三板掘金 8 号资产管理计划

根据该产品管理人出具的调查问卷，该产品已于 2018 年 5 月 27 日到期，持有的发行人股份的清算将在发行人上市、锁定期依法结束且按照上市后减持规则等相关法律法规的要求全部退出后进行，该产品投资者未签署产品延期协议，但根据该产品合同，在资产管理合同终止之日有未能流通变现的证券，清算小组应在该等证券可流通变现时及时变现。因此，该产品管理人有权对该产品所持发行人股份在发行人上市后且限售期结束后变现清算，该处置安排不会对发行人的股权清晰稳定造成重大不利影响，不会对本次发行上市造成实质性影响。

（2）浙商金惠东证做市增强 1 号集合资产管理计划及浙商金惠先锋 1 号集合资产管理计划

根据上述产品管理人出具的调查问卷，浙商金惠东证做市增强 1 号集合资产管理计划已于 2018 年 7 月 13 日到期，浙商金惠先锋 1 号集合资产管理计划已于 2018 年 2 月 4 日到期，上述产品所持有的发行人股份的清算将在发行人上市、锁定期依法结束且按照上市后减持规则等相关法律法规的要求全部退出后进行，上述产品投资者未签署产品延期协议，但根据上述产品合同，若上述产

品在终止之日有未能流通变现的资产，管理人可以进行二次分配，并在该等资产可流通后制定二次清算方案。因此，上述产品管理人有权对该产品所持发行人股份在发行人上市后且限售期结束后变现清算，该处置安排不会对发行人的股权清晰稳定造成重大不利影响，不会对本次发行上市造成实质性影响。

（3）兴证资管鑫三板 1 号集合资产管理计划、兴证资管鑫三板 2 号集合资产管理计划及兴证资管鑫三板 3 号集合资产管理计划

根据上述产品管理人出具的调查问卷，上述三产品均于 2017 年 5 月 2 日到期，其所持有的发行人股份的清算将在发行人上市、锁定期依法结束且按照上市后减持规则等相关法律法规的要求全部退出后进行，上述产品投资者未签署产品延期协议，但根据上述产品合同，若上述产品在终止之日有未能流通变现的证券，管理人可针对该部分未能变现资产制定二次清算方案。因此，该产品管理人有权对该产品所持发行人股份在发行人上市后且限售期结束后变现清算，该处置安排不会对发行人的股权清晰稳定造成重大不利影响，不会对本次发行上市造成实质性影响。

”

（三）发行人已到期开始清算的“三类股东”是否存在投资者投诉、股权纠纷或其他法律风险。

发行人已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“九、发行人股本情况”之“（五）发行人‘三类股东’情况”中补充披露如下：

“

2、发行人已到期开始清算的“三类股东”相关投资者投诉、股权纠纷或其他法律风险情况

发行人已到期开始清算的“三类股东”中浙商金惠东证做市增强 1 号集合资产管理计划存在投资者向浙江证券业协会投诉情形，该产品管理人已就该投诉向浙江证券业协会出具核查报告。上述投资者除进行投诉外，未进行起诉或仲裁，且该投诉内容不会对发行人的股权清晰稳定造成重大不利影响，不会对本次发行上市造成实质性影响。

除上述情况外，发行人已到期开始清算的“三类股东”不存在投资者向监管机构投诉、股权纠纷或其他法律风险。

”

三、结合报告期内股份具体转让方式、同期股份交易价格对比具体情况等，补充说明报告期内股份变动定价依据及其公允性。

公司报告期内新增股东均通过股转系统交易取得公司股份，入股方式分为协议转让、集中竞价以及做市交易方式，其中通过集中竞价、做市交易入股的，入股价格为当日二级市场交易价格；通过协议转让方式入股的，其入股定价依据为参考二级市场交易价格确定。

报告期内新增持股 50 万股以上股东中，通过协议转让方式入股的入股价格及与二级市场股票交易价格对比情况如下：

股东名称	持股数量（股）	入股价格（元/股）	入股前最近 1 个交易日公司股票交易均价（元/股）	入股前 30 个交易日公司股票交易均价（元/股）	入股前 120 个交易日公司股票交易均价（元/股）	入股时间
文振宇	26,255,736	1.80	2.30	2.29	2.20	2019.07.04
滁州东证瑞成股权投资合伙企业（有限合伙）	16,995,000	2.11	2.18	2.41	2.23	2019.05.31
		2.11	2.15	2.42	2.23	2019.06.03
宁波汇旌股权投资合伙企业（有限合伙）	13,130,052	1.68	2.12	2.15	2.93	2019.03.27
		1.68	2.12	2.16	2.91	2019.03.28
上海伟旌企业管理咨询合伙企业（有限合伙）	10,949,400	3.68	2.24	4.61	4.37	2018.11.19
		3.68	3.00	4.55	4.72	2018.11.20
		4.85	3.08	4.49	4.71	2018.11.21
高慧红	10,038,000	2.11	2.20	2.19	2.24	2019.09.20
		2.11	2.20	2.19	2.24	2019.09.23
中信证券股份有限公司	4,329,000	2.30	2.41	2.69	2.32	2019.11.26
		2.30	2.86	2.61	2.42	2020.01.16
张乐研	3,400,000	6.50	5.03	4.24	4.27	2020.06.03
		6.50	5.02	4.29	3.29	2020.06.04
		6.50	5.01	4.40	3.33	2020.06.08
		5.20	5.06	4.46	3.35	2020.06.09
		5.20	5.02	4.52	3.37	2020.06.10
		5.20	5.02	4.52	3.37	2020.06.11
冯雁霞	2,900,000	6.00	5.92	4.68	3.43	2020.06.15

股东名称	持股数量（股）	入股价格（元/股）	入股前最近1个交易日公司股票交易均价（元/股）	入股前30个交易日公司股票交易均价（元/股）	入股前120个交易日公司股票交易均价（元/股）	入股时间
		6.00	5.92	4.68	3.43	2020.06.16
杨小海	2,099,800	2.11	2.10	2.24	2.22	2019.07.31
		2.11	2.09	2.24	2.22	2019.08.01
皇甫希滢	1,049,740	2.11	2.10	2.22	2.23	2019.08.07
杭州金哲投资合伙企业（有限合伙）	903,706	2.11	2.19	2.16	2.24	2019.09.06

上述新增股东入股的协议转让价格中，除文振宇和宁波汇旌的入股价格略低于当时公司二级市场股票交易价格外，其余股东所涉及的协议转让价格与公司当时二级市场股票交易价格接近。

文振宇的入股价格略低于公司当时的二级市场股票交易价格，主要是因为2011 年 9 月，上海鼎丰通过受让股权成为公司股东，文振宇当时为上海鼎丰的合伙人之一，2019 年 7 月，上海鼎丰为理顺投资关系，将已投资标的按照合伙人个人的投资偏好进行重新分配，因此将所持有发行人的全部股份通过协议转让方式全部转让给文振宇，协议转让价格是文振宇与上海鼎丰综合考虑近期股票交易价格经双方友好协商确定。

宁波汇旌的入股价格略低于当时公司股票二级市场交易价格，主要是因为宁波汇旌与公司原股东上海汇旌受同一控制，2019 年 3 月，上海汇旌因合伙人调整投资主体，通过协议转让方式将其持有的公司全部股份转让给宁波汇旌，转让价格系上海汇旌与宁波汇旌参考二级市场交易价格经协商确定。

综上，公司报告期内新增持股 50 万股以上股东均通过股转系统交易形成，通过做市交易、集中竞价交易入股的入股价格为二级市场交易价格，通过协议转让方式入股的定价依据为参考二级市场交易价格确定，文振宇和宁波汇旌系因投资人内部对投资主体或投资标的进行重新调整划分，入股价格略低于当时二级市场交易价格，其余新增股东的入股价格与当时二级市场交易价格较为接近，定价公允。

四、在招股说明书中补充披露中介机构按照《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 14 的要求对于“三类股东”的核查结论性意见。

发行人已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“九、发行人股本情况”之“（五）发行人‘三类股东’情况”中补充披露如下：

“

3、中介机构按照《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 14 的要求对于“三类股东”的核查结论性意见

经核查，保荐机构、发行人律师认为：

（1）发行人控股股东、实际控制人、第一大股东不属于“三类股东”。

（2）发行人的“三类股东”依法设立并有效存续，已纳入国家金融监管部门有效监管，并已按照规定履行审批、备案或报告程序，其管理人也已依法注册登记。

（3）发行人已按照首发信息披露准则的要求对“三类股东”进行信息披露。发行人的控股股东、实际控制人，董事、监事、高级管理人员及其近亲属，本次发行的中介机构及其负责人、高级管理人员、经办人员未直接或间接在发行人通过协议转让、特定事项协议转让和大宗交易方式的“三类股东”中持有权益。

（4）发行人“三类股东”已作出合理安排，确保符合现行锁定期和减持规则要求。

”

五、中介机构核查情况

（一）核查程序

保荐机构、发行人律师履行了如下核查程序：

1、查阅报告期初至今发行人的《证券持有人名册》；

2、对发行人实际控制人陈雪骐进行访谈，确认其报告期内股权变动的具体

情况，退出和入股的原因；

3、查阅发行人报告期内董事会、监事会、股东大会文件及其他决策文件，确认发行人董事、高级管理人员的提名及委任事项的表决情况，陈雪骐在发行人各项决策中发挥的作用；

4、对发行人实际控制人陈安康、陈雪骐及其他董事及高级管理人员进行访谈，确认实际控制人的认定情况；

5、对已到期开始清算的“三类股东”进行问卷调查，确认其持有的发行人股份的处置安排，是否签署产品延期协议，是否存在投资者投诉、股权纠纷或其他法律风险；

6、查询中国证券投资基金业协会（http://gs.amac.org.cn/）、中国证券业协会（https://www.sac.net.cn/）、中国证监会（http://www.csrc.gov.cn/pub/newsite/）等网站，确认已到期开始清算的“三类股东”是否存在投资者投诉，股权纠纷或其他法律风险；

7、核查比对 2016 年 12 月 30 日及 2020 年 6 月 30 日中国证券登记结算有限责任公司北京分公司出具的证券持有人名册，确定报告期内新增股东的名单及基本信息；

8、对报告期内新增的持股 50 万股以上股东进行访谈或问卷调查，确认其入股时间、入股方式和入股价格；

9、查询上述通过协议转让方式入股的新增股东入股前 1 日、前 30 日、前 120 日公司股票二级市场交易价格，确认协议转让价格的公允性；

10、查阅“三类股东”的备案证明、产品合同、投资人清单、管理人资质文件、管理人营业执照、管理人公司章程；

11、对“三类股东”进行问卷调查或对“三类股东”管理人的相关工作人员进行访谈；

12、取得“三类股东”出具的承诺函；

13、取得发行人控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员出具的承诺函。

（二）核查结论

经核查，保荐机构、发行人律师认为：

1、发行人实际控制人为陈安康及陈雪骐。发行人实际控制人认定依据充分、结论准确，报告期内实际控制人未发生变更，不存在通过实际控制人认定而规避发行条件或监管的情形；

2、发行人已到期开始清算的“三类股东”的投资者虽未签署产品延期协议，但其管理人有权对该产品所持发行人股份在发行人上市后且限售期结束后变现清算，该处置安排不会对发行人的股权清晰稳定造成重大不利影响，不会对本次发行上市造成实质性影响；发行人已到期开始清算的“三类股东”中浙商金惠东证做市增强 1 号集合资产管理计划存在投资者向浙江证券业协会投诉情形，该产品管理人已就该投诉向浙江证券业协会出具核查报告，前述投诉内容不会对发行人的股权清晰稳定造成重大不利影响，不会对本次发行上市造成实质性影响；除上述情况外，发行人已到期开始清算的“三类股东”不存在投资者向监管机构投诉、股权纠纷或其他法律风险；

3、发行人控股股东、实际控制人、第一大股东不属于“三类股东”；发行人的“三类股东”依法设立并有效存续，已纳入国家金融监管部门有效监管，并已按照规定履行审批、备案或报告程序，其管理人也已依法注册登记；发行人已按照首发信息披露准则的要求对“三类股东”进行信息披露，发行人的控股股东、实际控制人，董事、监事、高级管理人员及其近亲属，本次发行的中介机构及其负责人、高级管理人员、经办人员未直接或间接在发行人通过协议转让、特定事项协议转让和大宗交易方式形成的“三类股东”中持有权益；发行人“三类股东”已作出合理安排，确保符合现行锁定期和减持规则要求；

4、发行人报告期内新增持股 50 万股以上股东均通过股转系统交易形成，通过做市交易、集中竞价交易入股的入股价格为二级市场交易价格，通过协议转让方式入股的定价依据为参考二级市场交易价格确定，文振宇和宁波汇旌系因投资人内部对投资主体或投资标的进行重新调整划分，入股价格略低于当时二级市场交易价格，其余新增股东的入股价格与当时二级市场交易价格较为接近，定价公允；

5、发行人挂牌期间，曾于 2016 年度收到中国证监会上海监管局出具的《关于对上海艾录包装股份有限公司采取出具警示函措施的决定》（[2016]22 号）之行政监管措施决定书，发行人已就该事项整改规范，上述行为不构成重大违法违规行为，不会对本次发行上市构成法律障碍；除上述情况外，发行人挂牌期间不存在其他违反挂牌公司信息披露规定的情形。公司挂牌期间的股份转让或交易均通过全国股转系统进行，相关股东已开立了全国股转系统的股票账户，符合《全国中小企业股份转让系统投资者适当性管理办法》的要求，具备法律法规规定的股东资格。

问题七：关于锐派包装

首轮问询回复显示：

（1）2015 年发行人收购锐派包装时存在业绩对赌。因锐派包装未完成业绩承诺，发行人分别于 2019 年 5 月、10 月向 10 名原股东、1 名原股东回购并注销股份。业绩补偿过程中曾存在争议。截至 2020 年 6 月 30 日，锐派包装原股东曹连成尚剩余 140.30 万元现金补偿需要在 2022 年 12 月 31 日前履行完毕，王磊尚剩余 131.56 万元现金补偿需要在 2024 年 6 月 30 日前履行完毕。

（2）发行人是国内少数能为客户提供粉体和颗粒料产品从设计、生产到自动化灌装“工业用纸袋一体化包装解决方案”的企业之一。锐派包装主营业务是智能包装生产系统，主要产品为阀口袋全自动粉料包装机、敞口袋全自动包装机、码垛设备和全自动套膜机及一体化生产线等，可广泛应用于产出物为粉体颗粒状物料的化工、食品、建材、医药等行业。报告期内，发行人智能包装系统的单价较高且增长较快。

（3）报告期内，锐派包装的营业收入分别为 2,403.88 万元、1,749.86 万元、1,703.79 万元、568.95 万元，净利润为负且持续亏损。锐派包装亏损的主要原因为业务模式变化、生产经营异地搬迁和经营策略有待优化。2019 年，发行人子公司锐派包装与其客户四川亿欣新材料有限公司就产品逾期交货问题产生违约金 200 万元。

请发行人：

（1）结合锐派包装原股东持有发行人股份变动情况，补充说明锐派包装的原股东，尤其是王磊、曹连成是否与发行人仍存在股权纠纷或潜在纠纷。

（2）结合锐派包装基本情况、亏损原因及整改情况等，补充说明锐派包装的主要人员和管理团队、资产和设备、技术、主要客户和供应商情况，报告期内产品销售内容、单价和毛利率，并说明锐派包装的核心技术来源及技术先进性，是否具有核心竞争力，锐派包装是否具有独立可持续经营能力。

（3）结合产品合格率、与主要竞争对手在产品质量、品牌、性能指标等方面的竞争优势和劣势，补充说明报告期内锐派包装营业收入逐年下降但产品单价逐年增长的原因及合理性，自动包装系统业务是否存在发展瓶颈和制约。

请保荐人发表明确意见，请发行人律师对问题（1）发表明确意见。

回复：

一、结合锐派包装原股东持有发行人股份变动情况，补充说明锐派包装的原股东，尤其是王磊、曹连成是否与发行人仍存在股权纠纷或潜在纠纷。

（一）锐派包装原股东持有发行人股份变动情况

锐派包装原股东因公司发行股份收购锐派包装及后续股份回购事项导致的持有发行人股份变化情况如下：

单位：万股、万元

锐派包装原股东姓名	因收购锐派包装取得的股份（除权前）	因收购锐派包装取得的股份（除权后）（A）	根据《业绩补偿与奖励协议》应补偿的股份（=A）	2019年第一次回购减少的股份（B）	2019年第二次回购减少的股份（C）	差额股份(=A-B-C)	现金补偿金额	尚未履行完毕的现金补偿金额
曹连成	92.30	156.91	156.91	133.41	-	23.50	140.30	140.30
王磊[注]	92.30	407.97	407.97	-	350.77	57.20	131.56	131.56
陈安康	34.32	58.34	58.34	58.34	-	-	-	-
陈雪骐	34.32	58.34	58.34	58.34	-	-	-	-
朱利	24.78	42.13	42.13	42.13	-	-	-	-
邹浩波	15.57	26.47	26.47	26.07	-	0.40	2.39	-
姚慧	11.12	18.91	18.91	18.51	-	0.40	2.39	-
潘程栋	4.45	7.56	7.56	7.56	-	-	-	-

锐派包装原股东姓名	因收购锐派包装取得的股份（除权前）	因收购锐派包装取得的股份（除权后）（A）	根据《业绩补偿与奖励协议》应补偿的股份（=A）	2019年第一次回购减少的股份（B）	2019年第二次回购减少的股份（C）	差额股份(=A-B-C)	现金补偿金额	尚未履行完毕的现金补偿金额
徐浩	4.45	7.56	7.56	7.56	-	-	-	-
吕川	2.22	3.78	3.78	3.78	-	-	-	-
卢晓贤	1.91	3.24	3.24	3.24	-	-	-	-

注：因公司在第一次回购之前及两次回购之间分别实施了 2 次转增股本，参与第一次回购的股东应补偿的股份需进行 1 次除权调整，参与第二次回购的股东王磊应补偿的股份需进行 2 次除权调整

根据公司及锐派包装原股东的协商结果，公司于 2018 年分别与陈安康、陈雪骐、曹连成、朱利、邹浩波、姚慧、潘程栋、徐浩、吕川、卢晓贤 10 名股东签订了《关于锐派包装技术（上海）有限公司业绩补偿与奖励事项之协议书》。

根据锐派包装的业绩实现情况及公司与锐派包装原股东签署的《关于锐派包装技术（上海）有限公司业绩补偿与奖励事项之协议书》约定，锐派包装原股东应补偿股份数量为公司发行股份收购锐派包装时所认购的艾录股份的股份数，并根据公司发生的资本金转增股本事项进行相应的除权调整。上述股东中，陈安康、陈雪骐、朱利、潘程栋、徐浩、吕川、卢晓贤 7 人的业绩补偿义务已在 2019 年 5 月股份回购实施完毕后履行完毕。各方不存在股权纠纷与潜在纠纷。

由于曹连成、邹浩波、姚慧所持有的公司的股份数量小于应补偿的股份数量，根据《关于锐派包装技术（上海）有限公司业绩补偿与奖励事项之协议书》的约定，差额部分以发行价作除权调整后的单价计算现金补偿。曹连成、邹浩波、姚慧需履行的现金补偿义务金额分别为 140.30 万元、2.39 万元、2.39 万元。其中邹浩波、姚慧的现金补偿已于 2019 年 6 月支付完毕，两人的业绩补偿义务已于当时履行完毕。各方不存在股权纠纷与潜在纠纷。

由于曹连成个人资金紧张，未能在约定的期限内向公司支付现金补偿，经公司与曹连成友好协商，双方于 2020 年 3 月签署《<关于锐派包装技术（上海）有限公司业绩补偿与奖励事项协议书>之补充协议》，约定曹连成剩余 140.30 万元现金补偿需要在 2022 年 12 月 31 日前履行完毕。截至目前，公司与曹连成不存在股权纠纷与潜在纠纷。

2018 年，锐派包装原股东中仅有王磊就补偿方案与公司存在分歧，经公司与王磊多次协商，2019 年，双方已就王磊履行业绩补偿义务及相关股份回购事项形成合意，并签订了《关于锐派包装技术（上海）有限公司业绩补偿与奖励事项之协议书》。根据锐派包装的业绩实现情况及上述协议约定，王磊应补偿股份数量为公司发行股份收购锐派包装时所认购的艾录股份的股份数，并根据公司发生的资本金转增股本事项进行相应的除权调整。由于王磊所持有的公司的股份数量小于应补偿的股份数量，差额部分以发行价作除权调整后的单价计算现金补偿。王磊的 3,507,735 股股份补偿已于 2019 年 10 月股权回购实施完毕后履行完毕，根据协议约定，王磊剩余的 131.56 万元现金补偿将于 2024 年 6 月 30 日前履行完毕。截至目前，公司与王磊不存在股权纠纷与潜在纠纷。

二、结合锐派包装基本情况、亏损原因及整改情况等，补充说明锐派包装的主要人员和管理团队、资产和设备、技术、主要客户和供应商情况，报告期内产品销售内容、单价和毛利率，并说明锐派包装的核心技术来源及技术先进性，是否具有核心竞争力，锐派包装是否具有独立可持续经营能力。

（一）锐派包装的基本情况、亏损原因及整改情况

锐派包装主要从事粉体和颗粒料智能化包装生产线的研发、设计、生产和销售，主要产品为阀口袋全自动粉料包装机、敞口袋全自动包装机、码垛设备和全自动套膜机及一体化生产线等，可广泛应用于产出物为粉体颗粒状物料的化工、食品、建材、医药等行业。发行人于 2015 年收购锐派包装，锐派包装成为发行人全资子公司。

报告期内，锐派包装亏损的主要原因为业务模式变化、生产经营异地搬迁和经营策略有待优化。在业务模式方面，报告期前锐派包装的主要产品为敞口袋包装机及阀口袋包装机，由于敞口袋包装机成本较高、使用过程中粉尘较多、包装速度较慢，2017 年后，为优化产品结构，锐派包装主动放弃了大部分敞口袋包装机业务，向专业的阀口袋包装机生产商转型。在转型期间，由于损失了敞口袋包装机业务的收入，导致公司短期内经营业绩有所下滑；在生产经营地搬迁方面，2016 年，为强化与公司的协同效应，锐派包装将生产经营地由常州搬迁至上海，搬迁后由于涉及供应商更换、员工的重新招聘等问题，对公司短期内的经营业绩产生了一定影响。在经营策略方面，2018 年，公司董事长陈安康重新对锐派包

装的相关业务进行了梳理和调整，将原先部分业务风险较大、回款能力一般的客户相关业务进行缩减，导致 2018 年锐派包装收入规模出现较为明显的下滑。

公司及锐派包装主要采取的应对措施如下：1、公司与锐派包装的经营团队不断积极磨合，逐步调整管理团队和人员结构，提升日常运营稳定性及经营效率，逐步加强公司与锐派包装的协同效应；2、锐派包装通过打通上海本地供应商的合作渠道，改善供应链资源及采购响应效率，缩短订单交付周期；3、锐派包装逐步优化了经营策略，注重优质客户开发与服务，缩减资质不佳的客户的开发和拓展。

（二）说明锐派包装的主要人员和管理团队、资产和设备、技术、主要客户和供应商情况

1、锐派包装的主要管理人员及技术人员情况

截至目前，锐派包装的主要管理人员及技术人员情况如下：

曹连成，现任锐派包装总经理，拥有 20 年智能包装系统行业从业经历，曾任丹阳仪一包装有限公司技术部经理，全球知名灌装设备制造商梅特勒-托利多包装产品线经理，锐派包装总经理。

袁文军，中级工程师，现任锐派包装总工程师，拥有 16 年机械设备行业从业经历，历任上海博贵机械技术有限公司机械工程师，新奥维工业自动化(上海)有限公司机械工程师，格林策巴赫机械（上海）有限公司机械工程师，上海同舒机械科技有限公司总工程师，锐派包装总工程师。

李杰，现任锐派包装机械主管，拥有 6 年智能包装系统行业从业经历，历任江苏仪一包装技术有限公司机械工程师、锐派包装机械设计工程师、机械主管。

王韶伟，现任锐派包装电气工程师，拥有 10 年自动化设备从业经历，5 年智能包装系统行业从业经历，历任常州联力自动化科技有限公司服务工程师、电气工程师，锐派包装电气工程师。

锐派包装的主要管理人员及技术人员均拥有行业内长期从业经历，具备开展业务所需的专业能力及管理能力。

2、锐派包装的主要资产及设备

截至报告期末，锐派包装固定资产账面原值为 521.66 万元，其中主要为展示设备和生产设备。报告期内，锐派包装生产智能包装系统所需的原材料主要为钣金件、标准件及整机设备，其中钣金件系锐派包装提供机械加工图纸，委托外协厂商进行加工生产；标准件、整机设备为直接向供应商采购。锐派包装对相关钣金件、标准件及整机设备根据客户的要求进行组装和进一步的改良形成智能包装系统产品。因此，锐派在生产过程中所需使用的生产设备较少，主要为常用的机床、铣床、扳手等。

3、锐派包装的主要客户及供应商情况

报告期各期，锐派包装的前五大客户情况如下：

序号	客户名称	销售金额（万元）	占当期营业收入比例
2020 年 1-6 月			
1	JB COCOA SDN BHD	206.51	36.30%
2	北方天普纤维素有限公司	159.77	28.08%
3	河南佰利联新材料有限公司	94.49	16.61%
4	浙江金琨锆业有限公司	30.97	5.44%
5	爱森（中国）絮凝剂有限公司	20.69	3.64%
	小计	**512.43**	**90.07%**
2019 年度			
1	HIMADRI SPECIALITY CHEMICAL LTD	269.82	15.84%
2	黑龙江佳宜宏大化工有限公司	251.33	14.75%
3	河南佰利联新材料有限公司	187.54	11.01%
4	威德霍尔机械（太仓）有限公司	179.14	10.51%
5	LATICRETE AUSTRALIAPTY LTD	151.51	8.89%
	小计	**1,039.34**	**61.00%**
2018 年度			
1	秦皇岛骊骅淀粉股份有限公司	329.15	18.81%
2	亚地斯新材料科技（浙江）有限公司	264.64	15.12%
3	浙江医药股份有限公司	229.88	13.14%
4	潍坊益华化工有限公司	187.18	10.70%
5	甘肃东方钛业有限公司	121.37	6.94%
	小计	**1,132.22**	**64.71%**

序号	客户名称	销售金额（万元）	占当期营业收入比例
2017 年度			
1	四川亿欣新材料有限公司	852.99	35.48%
2	上海赢赞供应链管理有限公司	340.29	14.16%
3	绵阳流能粉体设备有限公司	282.05	11.73%
4	云南宇为科技有限公司	222.56	9.26%
5	大丰海嘉诺药业有限公司	172.65	7.18%
	小计	**1,870.55**	**77.81%**

由于智能包装系统产品均为客户定制化生产，且具有重复购买率低的特点，因此报告期各期锐派包装前五大客户变化较大，报告期内锐派包装不存在对单个客户的重大依赖。

报告期各期，锐派包装的前五大供应商情况如下：

序号	供应商名称	采购内容	采购金额（万元）	占当期总采购额的比例
2020 年 1-6 月				
1	苏州市达美机电设备有限公司	钣金件	134.52	29.62%
2	陕西恒亚机电技术有限公司	标准件	58.41	12.86%
3	无锡合达电子设备有限公司	钣金件	34.51	7.60%
4	山东深蓝机器股份有限公司	标准件	33.19	7.31%
5	常州创盛智能装备股份有限公司	标准件	28.79	6.34%
	小计		**289.41**	**63.72%**
2019 年				
1	常州创盛智能装备股份有限公司	标准件	198.18	25.17%
2	苏州市达美机电设备有限公司	钣金件	96.13	12.21%
3	上海简州金属制品有限公司	钣金件	45.57	5.79%
4	上海歆锴电器设备有限公司	钣金件	32.74	4.16%
5	陕西恒亚机电技术有限公司	标准件	30.26	3.84%
	小计		**402.88**	**51.17%**
2018 年				
1	常州创盛智能装备股份有限公司	标准件	188.66	22.40%
2	陕西恒亚机电技术有限公司	标准件	70.94	8.42%
3	常州托尼帕克称重系统有限公	标准件	54.09	6.42%

序号	供应商名称	采购内容	采购金额（万元）	占当期总采购额的比例
	司			
4	丹阳市佳尔特包装设备有限公司	钣金件	49.92	5.93%
5	上海鼎颀机械科技有限公司	钣金件	39.22	4.66%
	小计		**402.82**	**47.83%**
2017 年				
1	常州创盛智能装备股份有限公司	标准件	156.51	13.48%
2	常州瑞致机电科技有限公司	钣金件	125.04	10.77%
3	陕西恒亚机电技术有限公司	标准件	91.92	7.92%
4	上海虹铺机械设备有限公司	钣金件	85.23	7.34%
5	SMC（中国）有限公司上海分公司	标准件	50.56	4.36%
	小计		**509.26**	**43.87%**

报告期内，锐派包装主要向供应商采购标准件、钣金件等，其中钣金件为锐派包装根据客户要求提供设计图纸，委托供应商进行加工，标准件为直接向相关供应商采购。报告期内，锐派包装不存在对单个供应商的重大依赖。

（四）报告期内产品销售内容、单价和毛利率

报告期内，锐派包装主要销售产品为智能包装系统，相关收入金额、单价、毛利率情况如下：

产品类型	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
销售收入（万元）	568.95	1,703.79	1,749.86	2,403.88
销售成本（万元）	394.99	1,273.05	1,274.91	1,779.65
销售数量（台、套）	7	33	25	70
单价（万元/台、套）	81.28	51.63	69.99	34.34
毛利率	30.57%	25.28%	27.14%	25.97%

报告期各期，锐派包装的销售收入分别为 2,403.88 万元、1,749.86 万元、1,703.79 万元和 568.95 万元。锐派包装采取以销定产的生产模式，由于该类产品系客户定制化产品，根据产品结构、机型、可实现功能的不同，不同年份的平均单价差异较大，不具有可比性。报告期内该类产品平均单价及与单位成本的变动趋势一致、变动幅度相当，使得毛利率保持稳定。

（五）锐派包装的核心技术来源及技术先进性，是否具有核心竞争力，锐派包装是否具有独立可持续经营能力

锐派包装的核心技术来源于自主研发及生产实践，锐派包装生产的智能包装系统产品主要应用于产出物为粉体颗粒状物料的化工、食品、建材、医药等行业。由于粉料含气量大，扬尘性强，易吸潮，包装后袋内气量大，难排气，难码垛等特性，对于粉体的包装在国内一直是比较难解决的难题，锐派包装的技术团队在设备设计上及与艾录股份生产的工业用纸包装产品的改进配合上做出正确的设计思路，设计制造出多种机型，目前可以针对比重 0.03kg/L-3.6 kg/L，目数从 200 目-10000 目的粉体物料做到全自动包装、码垛、套膜及一体化生产线等，解决粉体包装的难题。

2017 年后，锐派包装为优化产品结构，向专业的阀口袋包装机生产商转型。阀口袋相比传统粉体包装使用的敞口袋具有成本低、包装速度快、使用过程中粉尘少的特点。此外，锐派包装在市场和销售渠道上和艾录股份具有很好的协同效应，同时在针对客户的不同需求时锐派包装的设备和艾录股份生产的工业用纸包装产品具有很好的互补性，能够较好地为客户提供“一体化包装解决方案”，为锐派包装的产品增强了市场竞争力。

综上所述，锐派包装的产品在粉体包装领域具有一定的核心竞争力，具有独立可持续经营能力。

三、结合产品合格率、与主要竞争对手在产品质量、品牌、性能指标等方面的竞争优势和劣势，补充说明报告期内锐派包装营业收入逐年下降但产品单价逐年增长的原因及合理性，自动包装系统业务是否存在发展瓶颈和制约。

（一）锐派包装的产品合格率、与主要竞争对手在产品质量、品牌、性能指标等方面的竞争优势和劣势

2017 年、2018 年、2019 年、2020 年 1-6 月，锐派包装生产的产品合格率分别为 88.23%，96.43%，91.30%，100%，产品合格率较高。

目前，A 股上市公司中从事智能包装系统生产业务的有达意隆和中亚股份，达意隆和中亚股份的产品主要应用领域为液体包装，与锐派包装的主要应用领域粉体包装存在较大差异，相关产品的性能指标上不具有较强的可比性。

锐派包装主要竞争对手包括以 HAVER & BOECKER、PREMIER TECH 为代表的国外专业粉体包装设备制造商，和以江苏创新包装科技有限公司、常熟三禾精工科技有限公司、苏州国衡机电有限公司为代表的国内粉体包装设备制造商。

与国内竞争对手相比，锐派包装的主要优势在于：1、拥有食品级特种硅胶的膨胀套筒结构，能够有效防止粉尘泄漏，同时能够有效延长包装机的使用寿命；2、拥有气送、水平叶轮、垂直叶轮、螺杆及隔膜泵等多种给料方式，能够处理的物料种类更多，覆盖物料的比重及目数范围更广；3、采用剪刀阀替代传统的弧形阀控制给料，同时设有吹扫管路，能够更好的保证吹料的精度要求；4、采用超声波封口机，能够进一步提高包装袋的封口率；5、与包装材料拥有更好的适用性，锐派包装作为艾录股份的子公司，能够有效的发挥协同效应，对艾录股份生产的工业用纸包装产品拥有更好的适配性。

与国外专业粉体包装设备制造商相比，锐派包装的主要优势在于：1、能够更快地响应客户的定制化需求；2、相比于进口设备，锐派包装能够提供更加优惠的价格及更及时的服务。3、与包装材料拥有更好的适用性，锐派包装作为艾录股份的子公司，能够有效的发挥协同效应，对艾录股份生产的工业用纸包装产品拥有更好的适配性。

锐派包装的主要劣势在于：1、公司起步较晚，规模较小，市场占有率较低，暂未形成一定的规模效应和品牌效应。2、销售渠道深度和广度不足，目前国外专业粉体包装设备制造商在国内主要一线城市均设有销售分支机构和专业销售人员，锐派包装由于起步较晚、规模较小，在销售渠道建设深度和业务拓展广度上与国外知名产生仍有较大差距。

（二）说明报告期内锐派包装营业收入逐年下降但产品单价逐年增长的原因及合理性，自动包装系统业务是否存在发展瓶颈和制约

1、说明报告期内锐派包装营业收入逐年下降但产品单价逐年增长的原因及合理性

报告期内，锐派包装营业收入下降但产品单价逐年增长主要与锐派包装的经营策略变化有关。报告期初，锐派包装主要销售单价较低的单机设备，2017 年，锐派包装共销售智能包装系统产品 70 台或套，对应销售收入 2,403.88 万元。其

中，对云南宇为科技有限公司销售配肥机单机设备 40 台，销售总额 222.56 万元，平均单价仅为 5.65 万元，故导致该年度智能包装系统的整体销售单价较低。

2018 年后，锐派包装对整体经营策略进行了调整，将业务重心转向性能更加优越，单价更高的阀口袋包装整线系统，缩减了部分附加值较低的配肥机、热合机等单机设备业务。2018 年、2019 年、2020 年 1-6 月，锐派包装分别出售整线系统 17 台或套、10 台或套、3 台或套，平均单价分别为 91.27 万元、85.27 万元、150.40 万元，拉动锐派包装产品整体单价上升。

2、自动包装系统业务是否存在发展瓶颈和制约

由于自动化包装设备具有重复购买率低的特点，因此对销售渠道和销售人员有着较高的要求。锐派包装由于业务起步较晚，相较于国外大型阀口袋包装系统生产商在销售渠道和人员方面受到一定的制约。针对上述问题，锐派包装未来将进一步扩大销售人才的招聘、推进各地区销售网点的建立，同时力争与化工、建材等粉体生产行业的其他上游设备供应商建立销售渠道的联系与合作，以解决销售渠道问题可能带来的业务发展制约。由于锐派包装经营规模较小，上述发展瓶颈和制约不会对发行人的持续经营能力造成重大不利影响。

四、中介机构核查情况

（一）核查程序

保荐机构、发行人律师履行了如下核查程序：

1、查阅了公司与锐派包装原股东签署的《关于锐派包装技术（上海）有限公司业绩补偿与奖励事项之协议书》及相关补充协议内容；

2、查阅了发行人两次股份回购的相关董事会、股东大会决议文件、信息披露文件；

3、取得发行人关于未收到任何股东关于公司股权纠纷的通知或主张的确认函；

4、查询中国裁判文书网（https://wenshu.court.gov.cn/）、人民法院公告网（https://rmfygg.court.gov.cn/）、中国执行信息公开网（http://zxgk.court.gov.cn/）等网站等网站；

5、取得了发行人关于报告期锐派包装业绩变动的情况说明；

6、对锐派包装主要管理人员进行访谈，了解锐派包装的亏损原因、整改情况、技术来源及竞争优劣势；

7、取得了锐派包装报告期内的财务报表、固定资产明细表、主要客户及供应商明细表及主要管理人员及技术人员简历；

8、取得了锐派包装关于产品合格率的说明。

（二）核查结论

经核查，保荐机构认为：

1、截至本回复报告出具日，王磊、曹连成等锐派包装原股东与发行人不存在股权纠纷或潜在纠纷；

2、发行人已补充说明锐派包装的主要人员和管理团队、资产和设备、技术、主要客户和供应商情况，报告期内产品销售内容、单价和毛利率。锐派包装的核心技术来源于自主研发及生产实践，相关技术较国内其他阀口袋包装机生产商具有一定的先进性和核心竞争力，具有独立可持续经营能力；

3、报告期内锐派包装营业收入逐年下降但产品单价逐年增长主要是因为锐派包装经营策略调整，缩减了部分单价较低的单机业务，重点发展单价较高的自动包装整线系统业务，锐派包装的自动包装系统业务存在一定的发展瓶颈和制约但不会对发行人的持续经营能力造成重大不利影响。

经核查，发行人律师认为：

截至本回复报告出具日，王磊、曹连成等锐派包装原股东与发行人不存在股权纠纷或潜在纠纷。

问题八：关于行业与核心技术人员

首轮问询回复显示：

（1）我国人均包装消费情况仅为 12 美元/人，与全球主要国家及地区相比仍然存在较大差距，因此包括工业用纸袋包装在内的纸包装领域未来将具有市场

发展空间。考虑到建材领域的包装替代效应，则新增纸包装空间高达 250 亿元。

（2）发行人在新三板挂牌的公开转让说明书中，披露核心技术人员为陈安康、张勤、唐友疆、顾伟伟、陈代民、佘飞锋、陆超，在本次招股说明书中称核心技术人员为徐贵云、邵军，差异原因为“原部分核心技术人员已离职，同时根据公司目前所掌握的技术应用情况，对核心研发人员进行了重新认定”。

请发行人：

（1）结合建材、化工等领域目前使用较多的普通麻袋包装和纤维包装等包装产品与发行人产品在价格区间、产品性能、性价比、优劣势等比较情况，说明建材、化工领域的高端工业用纸包装对中低端包装产品的替代能力和替代潜力，是否存在替代能力不足的风险，如有，请对应完善招股说明书中关于高端纸包装替代效应和预测市场空间的表述。

（2）补充说明陈安康、张勤、唐友疆、顾伟伟、陈代民、佘飞锋、陆超、徐贵云、邵军在发行人的任职岗位和职责，对发行人专利技术或工艺改进方面贡献情况、报告期内离职情况及原因，离职人员与发行人是否存在劳动或知识产权争议纠纷，发行人是否存在技术秘密泄密风险或核心技术人员离职率高降低技术竞争优势的风险。

请保荐人发表明确意见，请发行人律师对问题（2）发表明确意见。

回复：

一、结合建材、化工等领域目前使用较多的普通麻袋包装和纤维包装等包装产品与发行人产品在价格区间、产品性能、性价比、优劣势等比较情况，说明建材、化工领域的高端工业用纸包装对中低端包装产品的替代能力和替代潜力，是否存在替代能力不足的风险，如有，请对应完善招股说明书中关于高端纸包装替代效应和预测市场空间的表述

报告期内，公司向下游建材、化工等领域客户销售的高端工业用纸包装主要应用于粉体颗粒状物料的包装。在包装粉体颗粒状物料的应用中，建材、化工行业生产厂商主要使用工业用纸包装及编织袋包装两类产品。

鉴于阀口袋与方底袋为建材、化工行业主要使用的袋型，具有一定的代表性，

因此选取了上述两种袋型进行比较。工业用纸包装与编织袋包装相关性能及价格比较情况如下表所示：

测试项目			工业用纸包装	编织袋包装
基本尺寸	基本尺寸	长*宽*底	650mm*500mm*100mm	650mm*500mm*100mm
	袋身层数	第 1 层	90g 高透黄伸	63gPP 编织布+20g 淋膜
		第 2 层	2 丝 HDPE 膜	-
		第 3 层	90g 高透黄伸	-
整袋性能	整袋透气性[注 1]		12/50mbar	120/50mbar
	防潮性能[注 2]		<20g.m^2.day	>100g.m^2.day
	环保性		环保 （纸膜分离后回收循环使用）	不环保 （编织布及淋膜无法分离，且不可降解）
	防滑角度		>25°	>25°
	耐温性		≤90℃	≤90℃
	耐摔高度		1.2	3.0
	外形		美观 （印刷效果佳、整包挺度好，立体感强）	一般 （印刷效果差，袋身偏软，袋型立体感差）
销售价格			2.95 元/条	1.83 元/条

注 1：在 1.05 个大气压下（50mbar 为 0.05 个大气压，加上空气中原本的大气压，共计 1.05 个大气压），包装袋整袋每小时透过空气的立方米数。

注 2：一天时间里，每单位面积透过水汽的重量。

由上表可知，工业用纸包装与编织袋包装相比，具有良好的防潮能力，对于保护物料和延长物料的保质期起到重要的作用。

在环保性方面，工业用纸包装在使用后可实现纸张与 PE 膜分离，具有易回收再利用等特点，相较于编织袋包装具有更强的环境保护特征；另一方面编织袋包装由于编织布与淋膜无法分离且不可降解，可回收性较低。随着我国对环境保护问题的愈发重视，越来越多的建材、化工等领域的厂商近年来正逐步使用工业用纸包装替代编织袋包装。

现阶段社会生产自动化也促使灌装设备向全自动化方向转型，在人力成本快速上涨的前提下，使用自动化灌装设备对提高企业生产效率及降低生产成本具有促进作用。工业用纸包装外形较为挺直，适用于高速全自动灌装；而编织袋包装由于外形较为柔软，无法满足全自动灌装设备高速灌装要求，因此，在灌装设备向全自动化方向发展的趋势下，工业用纸包装对编织袋包装存在替代空间。

出于招股说明书表述谨慎的考虑，发行人已删除招股说明书“第六节 业务与技术”之“二、发行人所处行业的基本情况”之“（六）影响发行人发展的有利因素和不利因素”之“1、有利因素”之“（2）节能环保和工业自动化的趋势将为本行业创造新增市场”中“据申万宏源研究所数据显示，仅目前建材领域内的特种砂浆均采用适用于自动化灌装的纸包装对正在使用的适用于人工灌装的纤维包装和麻袋包装等产品包装进行替换，则新增纸包装市场空间即高达 250 亿。”的相关表述。

二、补充说明陈安康、张勤、唐友疆、顾伟伟、陈代民、佘飞锋、陆超、徐贵云、邵军在发行人的任职岗位和职责，对发行人专利技术或工艺改进方面贡献情况、报告期内离职情况及原因，离职人员与发行人是否存在劳动或知识产权争议纠纷，发行人是否存在技术秘密泄密风险或核心技术人员离职率高降低技术竞争优势的风险。

公司在新三板挂牌的公开转让说明书中将陈安康、张勤、唐友疆、顾伟伟、陈代民、佘飞锋、陆超披露为核心技术人员，在本次招股说明书中将徐贵云及邵军披露为核心技术人员。上述人员的基本情况如下表所示：

姓名	任职岗位	职责	技术贡献	离职时间	离职原因
陈安康	董事长 总经理	负责公司日常经营管理	参与“具有防水功能的纸袋的研究与制造”、“阀口能自动打开的阀口纸袋研究与制造”等研发项目	-	-
张勤	董事 副总经理	负责公司日常经营管理	参与公司“ISO 9001”、“ISO 14001”、“ISO45001”、“BRC”、“HACCP”、“HALAL”等资质认证，并牵头起草企业标准“食品包装用牛皮纸袋”的制定	-	-
唐友疆	（前）技术总监	组织技术、产品开发与创新	参与“方底袋底部快速打开机构的研发”、“有独立内胆 PE 塑料袋的阀口袋的研发与全自动制造”等研发项目	2014 年 7 月	因个人职业发展原因离职
顾伟伟	（前）供应链总监	负责公司供应链的运营，协调生产计划、采购、物流仓储	参与“片膜打孔快速排气的阀口纸袋研究与制造”、“带阶梯的阀口纸袋研究与制造”等研发项目	2019 年 8 月	因个人职业发展原因离职
陈代民	高级工程师	对工程项目进行组织管理	参与“有阀口的 PE 塑料袋研究与制造”、“一种能快速打开新型结构方底袋的研究与制造”等研发项目	-	-
佘飞锋	设备部副经理	对设备进行故障排除和技术改造	参与“一体化整体包装解决方案系统的研究与开发”、“冷拉伸套管	-	-

姓名	任职岗位	职责	技术贡献	离职时间	离职原因
			膜的研究与开发”等研发项目		
陆超	（前）技术服务部工艺技术主管	纸袋新工艺的研发及推广、各种胶水与纸、膜粘接的研发及测试	参与“一种有 EVOH 膜的纳米粉体阀口袋的研究与制造”、“一种带热熔胶的底封条密封装置的研究与制造”等研发项目	2019 年 11 月	因个人职业发展原因离职
徐贵云	副总经理	负责公司生产环节各项工艺的技术革新	统筹负责公司各项技术在生产过程中的改良工作	-	-
邵军	技术服务部经理	负责公司核心技术的研发工作	参与“一种带热熔胶的底封条密封装置的研究与制造”、“高透气防阻隔纳米粉体阀口袋研制与制造	-	-

公司与上述员工均不存在劳动或知识产权争议纠纷。鉴于原部分核心技术人员已离职，或其工作职责发生变更后不再参与技术研发工作，另一方面公司本次对核心技术人员的要求为其应在公司核心技术开发过程中发挥重要作用，认定标准较前次更为严格，因此公司未继续将上述员工认定为核心技术人员。

现阶段公司核心技术开发均由陈安康及邵军主导研发过程，徐贵云则负责公司生产环节各项工艺的技术革新。为保护公司核心技术，公司与高层管理人员及核心技术人员均签署了《保密与竞业禁止协议》，对技术信息、专有技术、经营信息等明确了保密责任，对核心技术人员在职期间和离职之日起 2 年内的保密事项和竞业限制进行了约定。

综上所述，公司不存在技术秘密泄密风险，原核心技术人员的离职不会造成公司技术竞争优势降低。

三、中介机构核查情况

（一）核查程序

保荐机构、发行人律师履行了如下核查程序：

1、访谈发行人研发部门相关人员，了解工业用纸包装与编织袋包装相关性能、价格及替代能力情况；

2、取得唐友疆、顾伟伟、陆超的离职申请文件、退工文件；

3、访谈发行人研发部门相关人员，了解陈安康、张勤、唐友疆、顾伟伟、陈代民、佘飞锋、陆超、徐贵云及邵军参与公司技术研发情况；

4、取得陈安康、张勤、唐友疆、顾伟伟、陈代民、佘飞锋、陆超、徐贵云及邵军参与研发项目的《企业研究开发项目计划书》；

5、获取并查阅公司与核心技术人员签订的《保密与竞业禁止协议》。

（二）核查意见

经核查，保荐机构认为：

1、在建材、化工领域中，工业用纸包装与编织袋包装相比，工业用纸包装具有良好的防潮能力，且较编织袋包装更具环保型，同时，在灌装设备向全自动化方向发展的趋势下，工业用纸包装产品对中低端包装产品具有一定的替代能力和替代潜力；

2、发行人与离职人员不存在劳动或知识产权争议纠纷，发行人不存在技术秘密泄密风险或核心技术人员离职率高降低技术竞争优势的风险。

经核查，发行人律师认为：

发行人与离职人员不存在劳动或知识产权争议纠纷，发行人不存在技术秘密泄密风险或核心技术人员离职率高降低技术竞争优势的风险。

问题九：关于产能与固定资产

首轮问询回复显示：

（1）报告期各期，发行人生产设备账面价值分别为 20,438.88 万元、24,237.17 万元、25,848.33 万元、32,887.57 万元。2018 年，当期新增固定资产主要系 2017 年下半年新设艾鲲新材料子公司购置的复合管制管机、注头机、印刷机、切断机等。2019 年，发行人新增全自动高速纸包装袋码垛机、HIPS 片材挤出生产线柔版印刷机、复合片材挤出线等设备。2020 年 1-6 月，发行人新增全自动高速多层复合纸塑包装袋生产线一套，使得工业用纸包装产品产能有所提高。发行人新增单层 PS 片材挤出生产线、熟化间设备等固定资产，带动复合塑料包装产能进一步提升。

（2）公司产能系根据产品的瓶颈工序设备（自动生产线作为瓶颈工序设备）的小时产能、每月的工作天数计算的月产能，并按月产能累计得到年产能。公司

产品规格相对较多，且食品、医药等部分客户对产品清洁度相对较高，在同一产线更换不同批次产品时需要调机、清洗等步骤，相应会限制公司的实际产量。

（3）发行人对艾鲲新材料的固定资产进行了减值测试，并计提了 165.67 万元减值准备。

（4）2020 年，艾鲲新材料对屈臣氏、科丝美诗等知名品牌客户提供的外包装产品已实现收入，同时还持有安娜苏、贝亲、妙可蓝多等品牌产品包装销售合同及在手订单。

请发行人：

（1）列示报告期各期主要生产设备、自动生产线数量及原值，说明各产品产能计算方式、各产线产能是否共用。结合专业设备购买、安装、付款、处置的具体情况，说明报告期各期专业设备变化与构建固定资产支付的现金、发行人主要产品产能变化的匹配情况。

（2）结合产线数量、各产线生产产品类型及变化情况、同一产线不同批次产品数量及变化情况，进一步量化分析同一产线不同批次产品生产对实际产量影响。

（3）补充披露艾鲲新材料在手订单情况，与屈臣氏、科丝美诗、安娜苏、贝亲、妙可蓝多等客户的合同或订单金额、合作期限、销售产品内容，对报告期经营业绩的具体影响。

（4）补充说明艾鲲新材料固定资产减值测试评估方法、评估参数和参数选取合理性，结合艾鲲新材料订单获取情况、订单金额、订单执行情况、专用设备的产能利用率等分析固定资产减值充分性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、列示报告期各期主要生产设备、自动生产线数量及原值，说明各产品产能计算方式、各产线产能是否共用。结合专业设备购买、安装、付款、处置的具体情况，说明报告期各期专业设备变化与构建固定资产支付的现金、发行人主要产品产能变化的匹配情况。

1、报告期各期主要生产设备、自动生产线数量及原值

公司将报告期各期固定资产原值超过 500 万元以及各类产品的瓶颈工艺生产设备认定为主要生产设备，具体情况如下：

单位：万元

设备名称	数量（台或套）	2020 年 6 月末原值	2019 年末原值	2018 年末原值	2017 年末原值
进口制袋机 AM8125	1	1,889.94	1,889.94	1,889.94	1,889.94
AD8320CNC 糊底机+AM8125 打筒机与 AD8320CNC 糊底机之间的 Transystems 自动传送系统	1	2,140.54	2,140.54	2,140.54	2,140.54
进口 AM8115 制袋机	1	1,238.63	1,238.63	1,238.63	1,238.63
AD8330 制袋生产整线	1	5,022.48	5,022.48	5,022.48	5,022.48
八色柔版印刷机	1	1,643.83	1,643.83	1,643.83	1,643.83
WH 进口 7 层吹膜机	1	1,379.14	1,379.14	1,379.14	1,379.14
WH 进口 3 层吹膜机	1	1,068.04	1,068.04	1,068.04	1,068.04
纸塑复合材料打筒机	1	645.18	645.18	645.18	645.18
AD8370 整机流水线	1	3,882.04	3,882.04	3,882.04	3,882.04
PE 阀口糊底机（阀口制袋机）	1	684.88	684.88	684.88	684.88
阀口糊底机 AD2368NC	1		942.76	942.76	942.76
全自动高速纸包装袋码垛机	1	676.16	676.16	-	-
AM8135+AD8330 全自动高速多层复合纸塑包装袋生产线	1	6,437.04	-	-	-
熟化室	1	327.71	-	-	-
HIPS 片材挤出生产线	1	180.01	180.01	-	-
单层 PS 片材挤出生产线设备	1	677.83	-	-	-
复合片材挤出线	1	998.04	998.04	-	-
柔版印刷机	1	1,153.00	1,153.00	-	-

设备名称	数量（台或套）	2020 年 6 月末原值	2019 年末原值	2018 年末原值	2017 年末原值
八色印刷机	2	225.44	225.44	225.44	-
注头机	2	898.36	898.36	898.36	-
注头机	2	763.16	763.16	763.16	-
注塑机	8	185.30	185.30	185.30	185.30
五层押出与切断机	2	124.79	124.79	124.79	-
复合制管机	2	1,054.21	1,054.21	1,054.21	-
复合制管机	2			981.73	
小计	**38.00**	**33,295.75**	**26,795.93**	**24,770.45**	**20,722.76**
生产设备原值		39,334.53	31,637.56	28,457.18	23,411.78
主要生产设备原值占比		84.65%	84.70%	87.04%	88.51%

上表中，公司主要生产设备包括生产使用的单机设备及自动生产线，相关设备原值占报告期各期生产设备合计原值的 80%以上。

2、各产品产能计算方式、各产线产能是否共用

（1）产能计算方式：

产品种类	瓶颈工序	产能计算方式	产能限制因素
工业用纸包装	制袋	产能=小时产能*日工作小时数*月工作天数*机器运行月数	制袋机数量
复合塑料包装	片材挤出	产能=小时产能*日工作小时数*月工作天数*机器运行月数	片材挤出设备数量
注塑产品	注塑	产能=小时产能*日工作小时数*月工作天数*机器运行月数	注塑机数量
软管	制管	产能=小时产能*日工作小时数*月工作天数*机器运行月数	制管机数量

公司各产品产能系根据对应瓶颈工序设备的小时产能、日工作小时数、月工作天数及机器运行月数综合计算后得出。

（2）各产线产能

①工业用纸包装产能

年度	瓶颈工序设备	数量	产能（条）
2020 年 1-6 月	进口制袋机 AM8125	1 台	37,440,000
	进口 AM8115 制袋机	1 台	32,448,000
	AD8330 制袋生产整线	1 台	32,448,000
	AM8135+AD8330 全自动高速多层	1 台	44,928,000

年度	瓶颈工序设备	数量	产能（条）
	复合 纸塑包装袋生产线		
小计			**147,264,000**
2019 年度	进口制袋机 AM8125	1 台	69,880,000
	进口 AM8115 制袋机	1 台	69,880,000
	AD8330 制袋生产整线	1 台	69,880,000
小计			**209,640,000**
2018 年度	进口制袋机 AM8125	1 台	69,880,000
	进口 AM8115 制袋机	1 台	69,880,000
	AD8330 制袋生产整线	1 台	69,880,000
小计			**209,640,000**
2017 年度	进口制袋机 AM8125	1 台	69,880,000
	进口 AM8115 制袋机	1 台	69,880,000
	AD8330 制袋生产整线	1 台	69,880,000
小计			**209,640,000**

报告期各期，公司工业用纸包装产品产能由制袋机、线决定，其中 2017-2019 年度，公司所拥有制袋机、线数量保持不变，且不同产线产品类型分类并不明确，因此产能相对平均。2020 年 1-6 月，公司新购置 AM8135+AD8330 全自动高速多层复合纸塑包装袋生产线一条后，公司对现有 4 条制袋机、线分工进行调整，分工如下：

瓶颈工序设备	生产分工	订单特点
进口制袋机 AM8125	普通食品和建材行业	单个订单较大，生产速度较快
进口 AM8115 制袋机	化工行业	产品尺寸大，生产速度较慢
AD8330 制袋生产整线	高端食品行业	生产要求高，生产速度较慢
AM8135+AD8330 全自动高速多层复合纸塑包装袋生产线	建材和化工行业	单个订单较大，生产速度较快

2020 年 1-6 月，公司对 4 条制袋机、线分工调整之后，根据对应所生产工业用纸包装产品订单自身特点，各制袋机、线的产能也进行了小幅调整。

②复合塑料包装产能

年度	瓶颈工序设备	数量	产能（延米）
2020 年 1-6 月	HIPS 片材挤出生产线	1 套	12,510,482
	单层 PS 片材挤出生产线设备	1 套	16,949,686

年度	瓶颈工序设备	数量	产能（延米）
小计			**29,460,168**
2019 年度	HIPS 片材挤出生产线	1 套	30,000,000
小计			**30,000,000**

报告期各期，公司复合塑料包装产能由片材挤出生产线数量决定，复合塑料包装产品系公司 2018 年末新开发产品，2019 年度正式投产，2020 年 1-6 月，受到疫情影响，HIPS 片材挤出生产线有效运行时间有所减少，同时在原有产线基础上，2020 年 5 月新增单层 PS 片材挤出生产线设备，整体产能持续增加。

③其他注塑包装

公司其他注塑包装产品包括注塑产品、软管产品两类。其中注塑产品产能情况如下：

单位：个、套

年度	瓶颈工序设备	数量	细分产品	产能
2020 年 1-6 月	注塑机	8	奶酪棒	5,000,000
			安瓶	1,000,000
小计				**6,000,000**
2019 年度	注塑机	8	奶酪棒	12,000,000
			安瓶	2,400,000
			牙膏泵	4,800,000
			软管类配套盖子	800,000
小计				**20,000,000**
2018 年度	注塑机	8	牙膏泵	2,400,000
			美缝剂胶管	1,200,000
小计				**3,600,000**
2017 年度	注塑机	8	美缝剂胶管	600,000
小计				**600,000**

报告期各期，注塑产品因为所生产细分产品及机器运行月数不同，年度间产能会存在差异。2017 年度，公司注塑机 10 月开始试生产，机器运行月数 3 个月，美缝剂胶管月产能 20 万套，对应 2017 年度产能 60 万套。2018 年度，由于客户需求变动，美缝剂胶管 7 月以后暂时不再生产，机器运行月数 6 个月，同时新增产品需求牙膏泵，对应月产能 40 万套，7 月以后开始生产，机器运行月数 6 个

月，合计产能 360 万套。2019 年度，公司新增奶酪棒和安瓶订单，分别对应月产能 100 万个和 20 万套，机器运行时间 12 个月，同时配套软管类产品生产盖子总计 80 万个，合计产能 2000 万。2020 年 1-6 月，受到客户需求变化和疫情影响，其中牙膏泵产品暂时不再生产，奶酪棒和安瓶机器运行时间为 5 个月，合计产能 600 万。

软管产能情况如下：

单位：支

年度	瓶颈工序设备	数量	产能
2020 年 1-6 月	五层押出与切断机	2 台	4,500,000
	复合管制管机	2 台	6,500,000
小计			**11,000,000**
2019 年度	五层押出与切断机	2 台	10,000,000
	复合管制管机	2 台	14,000,000
	复合管制管机	2 台	14,000,000
小计			**38,000,000**
2018 年度	五层押出与切断机	2 台	10,000,000
	复合管制管机	2 台	14,000,000
	复合管制管机	2 台	14,000,000
小计			**38,000,000**

报告期各期软管产品因为产品尺寸大小的不同，会对产品产能产生影响，其中 2018-2019 年度，软管以生产国内快消品为主，小管子较多，2020 年开始，国外大管子订单逐步增加，因此年化产能会较 2018-2019 年度略有下降。

综上所述，公司各类产品由其瓶颈工艺自动生产线或设备决定，各瓶颈工艺产线或设备产能不存在共用。

（3）发行人主要专业设备购买、安装、付款、处置情况，及专业设备变化与构建固定资产支付的现金情况如下：

报告期内，公司购建生产设备支付的现金与生产设备原值对比如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
固定资产（增加）	16,661.59	4,796.98	5,803.96	9,057.28

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
其中：生产设备增加	8,639.73	4,498.87	5,045.40	8,331.70
房屋及建筑物增加	7,912.74	-	104.75	1.74
其他增加	109.13	298.11	653.80	723.84
加：构建长期资产相关的进项税	312.02	1,672.69	1,223.86	2,245.81
减：资本化利息	-	119.47		
减：工程领用存货	-	49.52	67.44	-
减：在建工程（期初-期末）	12,707.81	-9,983.07	-2,392.11	5,583.46
减：无形资产摊销资本化	-	83.23	83.23	27.74
加：无形资产及其他资产（增加）	357.82	159.28	739.85	2,227.20
加：其他非流动资产（期初-期末）	536.32	-965.52	-1,000.41	-963.31
减：应付长期资产款调整	115.03	1,979.62	1,000.87	-1,466.52
减：其他（存货转入固定资产）	-	411.78	-	-
购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金	5,044.92	13,002.88	8,007.83	8,422.29

报告期内，公司生产设备变动与购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金之间的差异，主要为购买土地等无形资产及构建房屋及建筑物款项支付，其中 2018、2019 年度及 2020 年 1-6 月差异较大，在建工程变动所致。2018 年度在建工程增加 2,392.11 万元，主要为购置待安装设备增加 1,489.72 万元，以及工业用环保纸包装生产基地扩建项目投入 950.76 万元。2019 年度在建工程增加 9,983.07 万元，主要为 2018 年购置待安装设备转固减少 3,148.25 万元以及工业用环保纸包装生产基地扩建项目投入增加 10,738.23 万元。2020 年 1-6 月在建工程减少 12,707.81 万元，主要为工业用环保纸包装生产基地扩建项目部分房屋及建筑物投入使用以及相关生产线陆续投产所致。报告期内，公司 500 万元以上主要设备及瓶颈工艺设备投产及付款情况如下：

设备名称	数量（台或套）数量	投入使用时间	支付金额（万元）			
			2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
WH 进口 7 层吹膜机	1	2017 年 4 月	-	-	-	-
WH 进口 3 层吹膜机	1	2017 年 4 月	-	-	-	-
纸塑复合材料打筒机	1	2017 年 5 月	-	-	-	-
AD8370 整机流水线	1	2017 年 6 月	-	-	-	-
PE 阀口糊底机（阀口制袋机）（注）	1	2017 年 6 月	-	-	-	-

设备名称	数量（台或套）数量	投入使用时间	支付金额（万元）			
			2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
全自动高速纸包装袋码垛机	1	2019 年 6 月	-	-	-	802.11
AM8135+AD8330 全自动高速多层复合纸塑包装袋生产线	1	2020 年 1 月	-	5,982.66	593.56	559.95
熟化室	1	2020 年 6 月	364.56	-	-	-
HIPS 片材挤出生产线	1	2019 年 9 月	-	117.00	54.00	-
单层 PS 片材挤出生产线设备	1	2020 年 3 月	576.52	190.05	-	-
复合片材挤出线	1	2019 年 3 月	-	-	782.55	335.00
柔版印刷机	1	2019 年 9 月	-	-	-	1,207.58
八色印刷机	2	2018 年 9 月	-	13.19	171.44	79.13
注头机	2	2018 年 12 月	-	-	708.81	303.78
注头机	2	2018 年 12 月	-	-	602.15	258.06
注塑机	8	2017 年 12 月	-		43.36	173.44
五层押出与切断机	2	2018 年 9 月	-	7.30	94.90	43.80
复合制管机	2	2018 年 12 月	-	-	831.79	356.48
复合制管机注	2	2018 年 12 月	-	-	223.19	199.22
合计	**32**		**941.08**	**6,310.20**	**4,105.75**	**4,318.55**

注：两台复合制管机总价 1,107.31 万元，其中 684.90 万元通过为融资租赁方式支付，相关现金流量在支付其他与筹资活动有关现金体现

报告期各期，发行人主要专业设备，由公司固定资产账面生产设备中，账面原值超过 500 万设备及瓶颈工艺设备共同构成，相关设备款支付特点导致设备在投入使用前，相关款项需要基本支付完毕。其中 WH 进口 7 层吹膜机、WH 进口 3 层吹膜机、纸塑复合材料打筒机、AD8370 整机流水线以及 PE 阀口糊底机（阀口制袋机）等主要及瓶颈工艺设备，在 2017 年度投入使用，但是相关款项在 2017 年以前已经支付完毕。

工业用纸包装瓶颈工艺设备 AM8135+AD8330 全自动高速多层复合纸塑包装袋生产线，主要款项在 2019 年度支付，生产线在 2020 年 1-6 月实现投产，与 2020 年 1-6 月工业用纸包装新增产能相匹配。

复合塑料包装瓶颈工艺设备 HIPS 片材挤出生产线及单层 PS 片材挤出生产线设备，主要款项分别于 2019 年、2020 年支付，2019 年、2020 年陆续投入使

用，与 2019 年、2020 年 1-6 月复合塑料包装产能增加相匹配。

注塑包装，其中注塑产品瓶颈工艺设备五层押出与切断机及复合制管机在 2018 年投产，对应软管类产品产能增加。2019 年末，发行人拟出售两台复合管制管机，并在 2020 年 1-6 月完成设备出售，对应 2020 年 1-6 月软管类产品产能减少。

报告期内，公司全自动高速纸包装袋码垛机、柔版印刷机于 2017 年末到货并按合同条款支付设备购置款。为提升产品码垛效率和堆垛效率，公司由于首次向德国 W&H 公司采购全自动高速纸包装袋码垛机设备，公司自设备开始安装、调试后在设备测试阶段多次发生滑轨座螺丝断裂、翻转卡袋变形、托盘进库等方面缺陷，同时设备内部程序的运行及操作参数与现场使用有冲突导致机器无法正常运作，需 W&H 公司进行程序优化，以上问题均导致该设备无法正常投入使用。公司就上述问题与德国 W&H 售后人员进行多次沟通，最终由 W&H 研究解决方案并派出海外专业人员进行现场检修更换相关机构，同时进口配件的生产和海运周期较长，直至 2019 年 6 月相关设备运行性能达到预期使用状态后完成验收。柔版印刷机于 2017 年末到货，公司按合同条款约定支付购置款。该设备自开始安装、调试后，陆续发现网纹辊磨损、滚筒质量瑕疵和模切单元轴承损坏等情况。网纹辊磨损会导致油墨印刷不均匀，颜色存在明显色差，磨损会导致金属微粒掉落材料表面致使产成品异物并堵塞网纹辊网点；滚筒质量不良会导致套色严重偏差，同时引起成品金属异物的风险。以上问题导致柔版印刷机无法顺利实现片材软管的印刷工序，亦无法实现与供应商技术协议上签订的 95%以上的印刷套色精度在±0.066mm 的范围内。公司就上述问题与丹麦厂家 Nilpeter 进行多次沟通，就此问题重新对零配件进行了模拟环境测试，测试通过后新零件亦均由海外生产，加工周期较长，零件到货后海外厂商派人进行现场维修，上述问题于 2019 年下半年妥善解决后完成验收并正式投入使用。

综上所述，报告期各期专业设备变化与构建固定资产支付的现金与发行人主要产品产能相匹配。

二、结合产线数量、各产线生产产品类型及变化情况、同一产线不同批次产品数量及变化情况，进一步量化分析同一产线不同批次产品生产对实际产量影响。

截至 2020 年 6 月 30 日，公司拥有的客户数量为 463 家，广泛分布于化工、建材、食品及食品添加剂、医药及化妆品等领域，根据包装内容物以及客户定制化需求的不同，公司提供的工业用纸包装产品的门幅、规格、材质、性能、外观等会相应变化，这也造成在实际生产过程中同一生产线必须通过换单、产线清洁等操作来实现不同批次产品的交替生产。由于自动包装生产线主要的瓶颈工序设备系执行打筒、切断等核心制袋工序的自动包装生产线，对自动包装生产线的换单操作将会限制工业用纸包装产品的整体产能和产量。

实际生产过程中，执行换单首先需要完成停机调试，停机调整过程一般分五大阶段：1、机器归零后的纸卷拆装及装卷，具体主要包括拆装打孔棍、点胶板、拆装成型架等；2、调整纸张切断的直切刀位置；3、对生产材料进行扯断、堆包、排列位置；4、对输送线进行联机；5、开工检验并对生产线进行微调。上述换单工作完成后，即使在满负荷生产的情形下，同一生产线还会因产线清洁、员工换班、员工吃饭及短歇等进行停机。

综合来看，自动包装生产线的单次调剂总耗时约 40 至 60 分钟。每次停机调整过程为客户换单之必需操作，以年换单总数计算，公司每天每条自动包装生产线需要换单 6 次，所耗费时间为沉没时间。由于公司工业用纸包装自动生产线的型号、新旧等方面略有差异，以年产能计算，公司每条自动生产线每分钟产能约在 260 条至 320 条之间，扣除产线清洁、员工吃饭等固定停机因素。截至 2020 年 6 月 30 日，公司工业用纸包装每条生产线的日产能极限为 24 万条至 28.8 万条不等，根据具体每条生产线的新旧程度，机器型号不同，实际产能合计为 94.4 万条。

三、补充披露艾鲲新材料在手订单情况，与屈臣氏、科丝美诗、安娜苏、贝亲、妙可蓝多等客户的合同或订单金额、合作期限、销售产品内容，对报告期经营业绩的具体影响。

发行人已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“七、发行人控股子

公司和参股公司情况”之“（一）发行人控股子公司情况”补充披露以下内容：

“

5、发行人对子公司亏损采取的应对措施及相关内控制度情况

（1）应对措施

②艾鲲新材料

……

报告期内，艾鲲新材料与知名品牌客户的合作情况如下：

公司名称	包装物品牌	2020年至今合同或订单总额（万元）	合作期限	产品内容
广泽乳业有限公司	妙可蓝多	111.30	2020年8月20日至2022年8月19日	塑料棒棒、模具
科丝美诗（中国）化妆品有限公司	科丝美诗	127.87	以订单为准	软管包装
KUMANO YUSHI CO.,LTD	KUMANO	118.40	以订单为准	软管包装
TOKYO HONDA TRADING CORPORATION	贝亲	66.64	以合同为准	牙膏管
纽西之谜（上海）国际贸易有限公司	纽西之谜	64.18	以订单为准	软管包装
LUCY BELLE BIOLOGICAL TECHNOLOGY CO.,LTD	露丝贝儿	17.00	以订单为准	软管包装
苏州科毅生物技术有限公司	屈臣氏	20.97	以订单为准	软管包装
真香无界香水贸易（上海）有限公司	安娜苏	17.28	以合同为准	软管包装

报告期内，艾鲲新材料对屈臣氏、科丝美诗等知名品牌客户提供外包装产品的销售金额如下：

单位：万元

公司名称	包装物品牌	2020年1-6月	2019年	2018年	2017年
苏州科毅生物技术有限公司	屈臣氏	13.55	44.74	-	-
真香无界香水贸易（上海）有限公司	安娜苏	5.09	16.03	-	-

公司名称	包装物品牌	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
TOKYO HONDA TRADING CORPORATION	贝亲	39.10	-	-	-
科丝美诗（中国）化妆品有限公司	科丝美诗	22.70	-	-	-
一纽西之谜（上海）国际贸易有限公司	纽西之谜	41.90	74.76	-	-
KUMANO YUSHI CO.,LTD	KUMANO	54.44	93.57	-	-
LUCY BELLE BIOLOGICAL TECHNOLOGY CO.,LTD	露丝贝儿	15.56	-	-	-
其他客户		597.62	976.00	320.65	12.77
合计		789.97	1,205.11	320.65	12.77

报告期内，随着艾鲲新材料市场开拓不断深入，宣传推广力度持续加强，对知名品牌客户的覆盖也逐年丰富，使得 2017 年至 2019 年该公司收入保持持续增长的态势。截至本回复报告出具之日，艾鲲新材料与广泽乳业有限公司已签署为期两年的塑料棒棒、模具产品采购协议，根据其出具的说明，该公司未来两年内预计将扩大与公司的合作规模；此外，艾鲲新材料于 2019 年和 2020 年新增日本KUMANO YUSHI CO.,LTD，纽西之谜（上海）国际贸易有限公司，科丝美诗（中国）化妆品有限公司、日本TOKYO HONDA TRADING CORPORATION等多家大型化妆品及日化客户的采购订单，客户结构得到进一步优化且品牌知名度不断提升，对该公司未来经营业绩的提升打下了良好的基础。

”

四、补充说明艾鲲新材料固定资产减值测试评估方法、评估参数和参数选取合理性，结合艾鲲新材料订单获取情况、订单金额、订单执行情况、专用设备的产能利用率等分析固定资产减值充分性。

2020 年 4 月，公司委托银信资产评估有限公司，对子公司艾鲲新材料截至2019年12月31日的163项机器设备进行减值测试，并出具了银信财报字（2020）第 0410 号资产评估报告。艾鲲新材料固定资产测试评估方法、评估参数和参数选取的情况如下：

1、艾鲲新材料固定资产减值测试评估方法、评估参数和参数选取

报告期内，艾鲲新材料持续亏损，根据《企业会计准则第 8 号—资产减值》

第六条，资产存在减值迹象的。发行人委托银信资产评估有限公司对艾鲲新材料截至 2019 年 12 月 31 日的机器设备可收回金额进行评估。本次评估采用市场法进行评估。市场法也称比较法、市场比较法，是指通过将评估对象与可比参照物进行比较，以可比参照物的市场价格为基础确定评估对象价值的评估方法的总称。

公式：委估设备评估价值=委估设备公允价值-处置费用

因此影响市场法的两大参数为：设备公允价值、处置费用率。

设备的公允价值按下列途径确定：

①根据公平交易中销售协议价格确定。

②不存在销售协议但存在资产活跃市场的，应当按照该资产的市场价格确定。资产的市场价格通常应当根据资产的买方出价确定。

③在既不存在资产销售协议又不存在资产活跃市场的情况下，应当以可获取的最佳信息为基础，根据在资产负债表日如果处置资产的话，熟悉情况的交易双方自愿进行公平交易愿意提供的交易价格减去资产处置费用后的金额，估计资产的公允价值减去处置费用后的净额。该金额可以参考同行业类似资产的最近交易价格或者结果进行估计。

（1）存在充分活跃交易市场的机器设备

公式：委估设备公允价值=参照设备市场价格×个别因素修正×交易因素修×地域因素修正×时间因素修正

①设备市场价格

设备市场指的是国内设备经销商报价，查询各类设备经销商官方网站，二手设备及拍卖市场一般是法院拍卖信息，二手交易平台（阿里拍卖）报价等。

②个别因素

设备的个别因素一般指反映设备在结构、形状、尺寸、性能、生产能力、安装、质量、经济性等方面差异的因素。不同的设备，差异因素也不同。在评估中，常用于描述机器设备的指标一般包括：名称、型号规格、生产能力、制造厂家、技术指标、附件、设备的出厂日期、役龄、安装方式、实体状态。

③交易因素

设备的交易因素是指交易的动机、背景对价格的影响，不同的交易动机和交易背景都会对设备的出售价格产生影响。交易数量也是影响设备售价的一个重要因素，大批的购买价格一般要低于单台购买。

④时间因素

不同交易时间的市场供求关系、物价水平等都会不同，评估人员应选择与评估基准日最接近的交易案例，并对参照物的时间影响因素做出调整。

⑤地域因素

由于不同地区市场供求条件等因素的不同，设备的交易价格也受到影响，评估参照物应尽可能与评估对象在同一地区。如评估对象与参照物存在地区差异，则需要做出调整。

（2）不存在销售协议和资产活跃市场的机器设备，根据全新价格修正后确认其公允价值。

计算公式为：委估设备公允价值＝重置现价×成新率

重置现价的确定：重置现价为评估基准日时点的现行市场不含税价格。

设备现价的取价依据：通过向生产制造厂询价；查阅评估资讯网、机电产品价格信息查询系统等设备报价资料取得；参考原设备合同价进行功能类比分析比较及市场行情调整确定；对无法询价及查阅到价格的设备，参照类似设备的现行市价经调整估算确定。

成新率=尚可使用年限÷（已使用年限+尚可使用年限）×100%

对重点、关键设备成新率的确定，采用年限法理论成新率和技术测定法成新率，并对年限法和技术测定法年计算的成新率，以不同的权重，最终合理确定设备的综合成新率。其计算公式为：

综合成新率=年限法成新率×40%+技术测定成新率×60%。

尚可使用年限依据专业人员对设备的利用率、负荷、维护保养、原始制造质量、故障频率、环境条件诸因素进行分析后综合确定。

（3）处置费用率

本次评估处置费用主要考虑为使设备达到可售状态所需的拆卸费、搬运费及中介费等，其中拆迁、搬运费及相关损耗按照公允价值的 5%-10％确认，交易费用按照含增值税的公允价值的 1％确认。

（4）评估具体过程

2019 年末，艾鲲新材料固定资产中的生产设备的情况如下：

单位：万元

项目	账面原值	账面净值	公允价值及账面净值孰低	减值金额
生产设备	6,932.30	6,504.17	6,338.50	-165.67

注：上述公允价值的计算均已考虑处置费用艾鲲新材料系 2017 年 4 月成立，截至 2019 年末，该子公司生产设备的账面原值为 6,932.30 万元，对应折旧年限较短，因此账面净值与账面原值差异较小。经评估，公司公允价值及账面净值孰低金额为 6,338.50 万元，减值金额为 165.67 万元。公司公允价值的计算过程如下：

单位：万元

项目	重置现值	委估设备公允价值	拆线、搬运费及损耗费用	交易费用	扣除处置费用后的公允价值
生产设备	7,151.54	6,909.59	446.40	80.81	6,382.38

注：上表中委估设备公允价值＝重置现价×成新率

评估机构获取被评估生产设备重置现值的方式主要包括：①通过网站及公开信息获取设备经销商联系电话，获取国内设备经销商报价；②检阅法院拍卖信息等，确认二手设备及拍卖市场价格；③浏览二手交易平台（阿里拍卖）的相关设备报价等。此外，艾鲲新材料主要生产设备多为进口设备，其中以瑞士法郎计价的设备对应账面净值为 3,054.18 万元，占评估基准日生产设备账面价值合计的比例为 44.06%，相关设备购置时人民币汇率相对较高，与评估基准日瑞士法郎兑人民币汇率存在一定差异，由于人民币兑瑞士法郎汇率贬值，因此导致上述设备的重置现值存在一定提升。重置现值确认后，评估机构对账面净值较高的设备根据实际利用率、历史工作负荷情况、维护保养情况、设备制造质量、运行环境诸因素分析并确认综合成新率，对普通设备采取年限法确定成新率。由于艾鲲新材料自 2017 年成立后主要生产设备实际投入使用的时间相对较晚、开机率相对较低，且相关设备的保养、维护较好，同时本次评估经济耐用年限以《资产（价格）

评估常用技术指标和参数大全》为依据，结合上述因素综合评估后，公司部分设备存在经济耐用年限实际高于委估设备会计折旧年限的情形。因此被评估设备的公允价值系按照重置现值与综合成新率综合计算得出。

评估过程中的设备处置费用主要包括拆迁、搬运费及相关损耗，由被评估设备公允价值的 5%-10%计算得出 446.40 万元，交易费用系按含增值税的公允价值的 1%确认 80.81 万元，考虑到上述因素后，被评估设备的公允价值为 6,382.38 万元，剔除评估增值的部分设备，得出公允价值及账面净值的孰低金额为6,338.50 万元，最终确认减值金额 165.67 万元。

2、艾鲲新材料订单获取情况、订单金额、订单执行情况、专用设备的产能利用率

（1）2020 年 1-10 月艾鲲新材料订单及前十订单，订单金额及订单执行情况如下：

单位：万元

客户名称	2020 年 1-10 月订单金额	2020 年 1-10 月已执行订单金额	2020 年 10 月末在手订单金额
上海艾录包装股份有限公司	2,616.53	2,184.53	432.00
KUMANOYUSHICO.,LTD	118.40	106.90	11.50
科丝美诗（中国）化妆品有限公司	113.00	96.97	16.03
广泽乳业有限公司	111.30	4.58	106.72
IcingInternationalLimited	83.09	66.29	16.80
上海上荣包装技术有限公司	77.41	63.58	13.84
TOKYOHONDATRADINGCORPORATION	66.64	61.33	5.30
纽西之谜（上海）国际贸易有限公司	64.18	61.38	2.80
微硕（上海）日用品有限公司	56.01	54.94	1.07
艾后生物科技（上海）有限公司	42.99	42.99	-
前十大订单小计	3,349.55	2,743.49	606.06
订单总计	**3,978.18**	**3,288.34**	**689.85**
前十大订单占比	84.20%	83.43%	87.85%

（2）专用设备产能利用率

2017-2020 年 6 月，艾鲲新材料专用设备产能产能利用率情况如下：

单位：万套，万支

产品分类	年份	产能	产量	平均产能利用率
注塑产品	2020 年 1-6 月	600.00	122.18	20.36%
	2019 年度	2,000.00	393.80	19.69%
	2018 年度	360.00	30.42	8.45%
	2017 年度	60.00	2.53	4.22%
软管	2020 年 1-6 月	1,100.00	469.10	42.65%
	2019 年度	3,800.00	941.01	24.76%
	2018 年度	3,800.00	259.41	6.82%
	2017 年度	-	-	-

注：上述软管产品的产能、产量及平均产能利用率系结合下表中五层押出与切断机和复合管制管机两类瓶颈工艺设备对应的挤出软管和片材软管产能、产量情况合并统计

报告期各期，艾鲲新材料注塑产品及软管产能利用率均较低，但是在报告期内呈现逐年增长趋势。

2020 年 1-10 月，艾鲲新材料专用设备产能利用率情况如下：

单位：吨、万套，万支

产品分类	专用设备	2020 年 1-10 月产能	2020 年 1-10 月产量	产能利用率
复合塑料包装	HIPS 片材挤出生产线	950.00	794.48	83.63%
	复合片材挤出线	300.00	216.87	72.29%
注塑产品	注塑机	1,080.00	320.74	29.70%
软管	五层押出与切断机	750.00	593.94	79.19%
	复合管制管机	1,083.33	415.61	38.36%

注：由于软管产品主要分为挤出软管和片材软管两类产品，相关产能的瓶颈工艺设备不同，因此上表中分两类设备统计对应的产能、产量及产能利用率

2020 年 6 月，发行人将 HIPS 片材挤出生产线出售给子公司艾鲲新材料，且在发行人复合塑料包装产品订单持续增长的情况下，HIPS 片材挤出生产线产能利用率处于 80%以上的较高水平。因此艾鲲新材料在 2020 年 8 月开始，利用软管生产线的复合片材挤出线协同生产复合塑料包装，对应月产能 100 吨。五层押出与切断机主要生产日化品行业客户的挤出类软管产品，受下游客户开拓及订单驱动，2020 年 1-10 月产能利用率相对较高。发行人艾鲲新材料系 2017 年设立，在创立初期，2018 年至 2020 年 6 月，艾鲲新材料主要生产设备陆续到达并正式投入使用，由于该公司处于初创期，公司销售规模及生产量较小。2017-2019 年

度，公司各类产品产能利用逐年上涨。其中 2020 年 1-10 月，艾鲲新材料专用设备产能利用率，除复合管制管机外，均较 2017-2020 年 6 月有所提升。

发行人针对注塑包装业务产能利用率不足的情况，委托银信资产评估有限公司，对子公司艾鲲新材料截至 2019 年 12 月 31 日的机器设备进行减值测试，相关减值测试采用市场法，以可比参照物市场价格为基础确定相关资产的可收回金额。根据评估结果，发行人将资产可收回金额低于账面价值的金额计提减值准备，减值额 165.67 万元，其中对软管生产的瓶颈工序设备复合管制管机减值 63.56 万元。

截至本回复报告出具之日，发行人不存在闲置固定资产，发行人固定资产减值准备计提充分。

五、中介机构核查情况

（一）核查程序

保荐机构、申报会计师履行了如下核查程序：

1、获取报告期内固定资产明细账，对主要生产设备、自动生产线增减变动进行查验，获取内部采购申请单、采购合同、验收单、发票、银行回单等单据。对于主要生产设备、自动生产线本期减少，通过检查相应的合同、发票和处置单据，核查报告期内固定资产的购置、付款及处置情况；

2、获得发行人提供的产能计算表，了解瓶颈工序设备以及瓶颈工艺设备分别对应的产能情况，分析报告期各期专业设备变化情况与发行人主要产品产能变化的匹配关系；

3、抽查了报告期各期主要生产设备、自动生产线对应的合同、银行付款单、发票等资料，复核现金流量项目与发行人主要产品产能变化的匹配情况；

4、了解公司固定资产减值测试情况，结合实地监盘固定资产，核实资产使用状况，确定是否存在过时、毁损或者闲置废置的固定资产，查阅固定资产账面记录，分析是否存在减值准备未足额计提的情况；

5、获取报告期内艾鲲新材料订单情况订单获取情况，复核专用设备的产能利用率，并查阅评估机构出具资产的评估报告，评价采用的评估方法、评估参数

及关键假设是否合理，如设备公允价值、处置费用率等；

6、复核发行人是否按资产可收回金额低于账面价值的金额正确计提减值准备金额。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、发行人各产品产能由其瓶颈工艺自动生产线或设备决定，各瓶颈工艺设备或产线不存在产能共用；

2、报告期各期专业设备变化与构建固定资产支付的现金、发行人主要产品产能变化相匹配；

3、发行人子公司艾鲲新材料租赁期间是在综合考虑了不同融资期限下所需承担的实际利率和公司资金状况后与租赁方协商确定的，租赁期间较短具有商业合理性；

4、发行人子公司艾鲲新材料固定资产减值准备计提充分。

问题十：关于营业成本

首轮问询回复显示：

（1）2019 年公司复合塑料包装塑料粒子的采购单价有所提升，主要原因系 2019 年公司对复合塑料包装产品配方进行了优化，在生产环节引入国外知名品牌的塑料粒子作为原材料。

（2）“主要原材料采购数量与耗用数量的对应关系”中，发行人塑料粒子的各期耗用数量高于各期塑料粒子在产品中的添加量。

请发行人：

（1）补充说明 2019 年为优化复合塑料包装配方，引入国外知名品牌的塑料粒子的品牌具体情况、发行人向其采购金额及采购单价，相关塑料粒子对发行人复合塑料包装产品优化的具体体现，发行人对相关国外知名品牌供应商的原材料是否存在依赖。

（2）结合原材料耗用量及添加量计算口径等，进一步分析发行人塑料粒子的各期耗用数量高于各期塑料粒子在产品中的添加量的原因及合理性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、补充说明 2019 年为优化复合塑料包装配方，引入国外知名品牌的塑料粒子的品牌具体情况、发行人向其采购金额及采购单价，相关塑料粒子对发行人复合塑料包装产品优化的具体体现，发行人对相关国外知名品牌供应商的原材料是否存在依赖。

报告期内，公司复合塑料包装专用塑料粒子的采购单价变化情况如下：

项目	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度	
	金额	变动比例	金额	变动比例	金额	变动比例
PS 层塑料粒子采购单价（元/公斤）	15.6	-9.88%	17.31	5.23%	16.45	-
EVOH 层塑料粒子采购单价（元/公斤）	25.85	3.94%	24.87	24.84%	19.92	-

2019 年，公司复合塑料包装专用塑料粒子的采购单价上升，其中 EVOH 层采购单价上升较多主要是因为公司为优化复合塑料包装配方引入单价较高的国外知名品牌的塑料粒子，具体情况如下：

物料名称	供应商	2019 年采购数量（kg）	2019 年采购金额（元）	采购单价（元/kg）	采购金额占 EVOH 层专用塑料粒子采购的比例
巴塞尔烯烃料	广州海聚化工有限公司	5,475.00	169,579.65	30.97	2.33%
	上海塑邦实业有限公司	11,000.00	330,973.44	30.09	4.54%
	上海叶心材料科技有限公司	29,100.00	933,125.18	32.07	12.81%
	无锡市裕昌塑化物资有限公司	17,075.00	532,730.08	31.20	7.31%
	小计	**62,650.00**	**1,966,408.35**	**31.39**	**26.99%**
EMS 尼龙加工助剂	上海柯言新材料科技有限公司	2,160.00	137,185.84	63.51	1.88%
UBE 尼龙	上海顺尔化工有限公司	12,000.00	338,831.85	28.24	4.65%

公司自 2018 年开始开发复合塑料包装产品，报告期内，公司为优化产品性能，提升产品质量和稳定性，不断进行配方的研究与调整。2019 年公司在 EVOH

层配方中引入上述单价较高的国外知名品牌塑料粒子，主要是为了对复合塑料包装产品的易揭性能进行进一步的提升试验。

上述国外知名品牌塑料粒子均为通用料，市场上销售该等品牌塑料粒子的供应商较多。2019 年公司共向 4 家供应商采购巴塞尔烯烃料，对于 EMS、UBE 等其他塑料粒子，公司亦储备有多家供应商，因采购规模较小，公司经审慎比价后选择 1 家供应商进行采购。同时，公司目前已开发出可以对上述知名品牌塑料粒子进行替代的其他配方。因此，公司对相关国外知名品牌供应商的原材料不存在重大依赖。

二、结合原材料耗用量及添加量计算口径等，进一步分析发行人塑料粒子的各期耗用数量高于各期塑料粒子在产品中的添加量的原因及合理性。

（一）复合塑料包装专用塑料粒子耗用量及添加量的匹配关系

报告期内，公司复合塑料包装生产需首先耗用专用塑料粒子生产 PS 膜、EVOH 膜等自制原材料，之后再将自制原材料用于生产复合塑料包装产品，此外，公司还存在将部分专用塑料粒子耗用于研发的情形。各期用于生产自制原材料及用于研发的合计耗用值为公司复合塑料包装专用塑料粒子的耗用量；各期用于生产复合塑料包装产品的自制原材料中的塑料粒子含量（即产成品中的塑料粒子耗用量）为生产添加量。公司复合塑料包装专用塑料粒子耗用及生产添加量的匹配情况如下：

单位：吨

类型	项目	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年
复合塑料包装-PS 层塑料粒子	当期用于生产自制原材料(A）	1,441.29	1,140.87	0.74
	研发耗用（B）	84.85	34.26	1.11
	当期塑料粒子耗用量（C=A+B）	**1,526.14**	**1,175.12**	**1.86**
	上期末自制原材料结存（D）	373.58	0.74	-
	当期用于生产复合塑料包装产品（生产添加量）（E）	**1,192.93**	**768.03**	**-**
	期末自制原材料结存（F=A+D-E)	621.93	373.58	0.74
复合塑料包装--EVOH 层粒子	当期用于生产自制原材料(A）	228.79	262.86	62.21
	研发耗用（B）	23.75	30.11	0.64

类型	项目	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年
	当期塑料粒子耗用量（C=A+B）	**252.54**	**292.97**	**62.85**
	上期末自制原材料结存（D）	93.86	27.87	
	当期用于生产复合塑料包装产品（生产添加量）（E）	**213.50**	**196.87**	**34.34**
	期末自制原材料结存（F=A+D-E)	109.15	93.86	27.87

2018 年，公司尚不具备大批量生产 PS 层材料的能力，但可以自制 EVOH 层材料，公司主要通过直接采购成品 PS 层材料、面层材料及自产的 EVOH 膜生产复合塑料包装产品，因此该年度公司 PS 层塑料粒子生产添加量为 0 吨，仅耗用少量塑料粒子用于研发和试生产，EVOH 层塑料粒子生产添加量为 34.34 吨，年末结存自制原材料中的塑料粒子含量为 27.87 吨。

2019 年度，公司开始陆续购入流延机设备用于生产 PS 层材料，该年度 PS 层生产添加量提高至 768.03 吨，EVOH 层生产添加量为 196.87 吨。2019 年末结存自制原材料中的塑料粒子含量分别为 373.58 吨、93.86 吨，主要是因为公司需要储备可供 2-3 个月生产的 PS 膜及 EVOH 膜原料，以应对年末上海芝然乳品科技有限公司持续增加的订单需求。

2020 年 1-6 月，公司新投产设备后，整体产能提升，PS 层和 EVOH 层塑料粒子的生产添加量分别上升至 1,192.93 吨、213.50 吨。期末结存自制原材料中的塑料粒子含量分别为 621.93 吨、109.15 吨，同样为可供 2-3 个月生产的 PS 膜及 EVOH 膜原料。

综上，2018 年、2019 年及 2020 年 1-6 月，复合塑料包装 PS 层粒子和 EVOH 层粒子耗用量高于生产添加量主要是因为除生产添加量外，该等塑料粒子还存在自制原料留存及研发耗用等其他耗用情形。

（二）其余常规塑料粒子耗用量及添加量的匹配关系

公司常规塑料粒子的耗用去向主要包括：形成工业用纸包装产成品内部的 PE 膜（即生产成用于纸袋内部的 PE 膜的生产添加量）、形成注塑包装及其他产成品、用于生产淋膜纸等其他耗用、研发耗用、直接销售出库和尚未形成工业用纸包装产成品的耗用（期末自制原材料结存），具体结转情况如下：

单位：吨

其余常规塑料粒子				
项目	**2020 年 1-6 月**	**2019 年**	**2018 年**	**2017 年**
当期用于生产自制原材料(A）	1,371.19	2,894.28	2,049.11	1,219.16
研发耗用（B）	19.29	50.68	74.48	56.76
当期塑料粒子耗用量（C=A+B）	**1,390.48**	**2,944.96**	**2,123.59**	**1,275.92**
上期末自制原材料结存（D）	752.16	405.39	383.80	109.61
生产成用于纸袋内部的 PE 膜（生产添加量）（E）	**873.20**	**1,698.77**	**1,592.98**	**859.19**
生产注塑包装及其他产品生产添加量（F）	422.32	740.64	360.15	59.80
当期用于生产淋膜纸等其他耗用（G）	53.45	108.10	72.39	25.98
当期销售出库（H）	0.58	-	2.00	-
期末自制原材料结存（I=A+D-E-F-G-H)	773.80	752.16	405.39	383.80

报告期内，公司常规塑料粒子耗用量大于生产纸袋内部 PE 膜的生产添加量主要是因为当期常规塑料粒子耗用还包括生产注塑包装及其他产品、生产淋膜纸、销售出库、研发耗用以及自制原材料结存。

三、中介机构核查情况

（一）核查程序

保荐机构、申报会计师履行了如下核查程序：

1、获得发行人采购明细表，对塑料粒子采购量、耗用量及生产进行统计，了解复合塑料包装产品使用的塑料粒子历年变化情况；

2、访谈发行人采购总监，了解各类塑料粒子的采购变动情况及原因；了解塑料粒子的核心供应商及双方合作情况，是否对供应商存在依赖；

3、获得塑料粒子采购、生产、耗用统计表，工业用纸包装及复合塑料包装主要产品的物料清单，了解塑料粒子在产品中应用情况。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、2019 年发行人引入国外知名品牌的塑料粒子主要是为了提升复合塑料包

装产品的易揭性能，发行人对相关国外知名品牌供应商的原材料不存在依赖；

2、塑料粒子的各期耗用数量高于各期塑料粒子在产品中的添加量，差异量主要构成为研发耗用、销售出库及自制原料结存，具有合理性。

问题十一：关于毛利率

首轮问询回复显示，报告期各期，发行人工业用纸包装毛利率分别为34.63%、30.83%、29.17%和32.30%，2020年1-6月毛利率因产品结构变化、单位成本下降幅度高于单位价格下降幅度等导致毛利率较2019年提高。同行业可比公司主营业务毛利率平均值报告期内呈下降趋势。

请发行人结合原材料采购差异、2020年1-6月价格变化情况、下游产品结构等，进一步分析发行人2020年1-6月毛利率变化趋势与同行业可比公司平均值不一致的原因及合理性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、请发行人结合原材料采购差异、2020年1-6月价格变化情况、下游产品结构等，进一步分析发行人2020年1-6月毛利率变化趋势与同行业可比公司平均值不一致的原因及合理性

2019年和2020年1-6月，公司与可比公司相似业务的主营业务毛利率对比情况如下：

公司名称	相似业务及主要产品	2020年1-6月		2019年
		毛利率	百分点变动	毛利率
裕同科技	纸制品包装业务，主要产品包括彩盒（含精品盒）、说明书、纸箱等	30.03%	-0.00	30.03%
美盈森	纸制品行业，主要产品包括轻型包装产品为轻型瓦楞包装产品和精品盒产品，重型包装产品包括重型瓦楞包装产品和重型复合包装产品	26.15%	-4.00	30.15%
合兴包装	包装制造行业，主要产品包括中高档瓦楞纸箱、纸板及缓冲包装材料	17.21%	+0.46	16.75%
新通联	包装行业，主要产品或提供的劳务包括重型包装制品、轻型包装制品、	24.09%	+2.78	21.31%

公司名称	相似业务及主要产品	2020 年 1-6 月		2019 年
		毛利率	百分点变动	毛利率
	第三方采购、包装服务			
大胜达	纸包装业务，主要产品包括瓦楞纸箱、瓦楞纸板	11.66%	-4.08	15.74%
平均值		**21.83%**	**-0.97**	**22.80%**
公司	纸包装行业，主要产品为工业用纸包装袋等	32.30%	+3.13	29.17%

注：上述公司的相似业务、主要产品及毛利率数据均摘自其对应的财务报告、招股说明书；2020 年 1-6 月，上表中裕同科技、美盈森、合兴包装的毛利率系其半年度报告披露的纸制品包装/包装制造毛利率，新通联、大胜达的毛利率系其半年度报告披露的主营业务毛利率

根据上表所示，公司 2020 年 1-6 月可比公司相似业务毛利率较 2019 年提升 3.13 个百分点，而同行业可比公司毛利率变动的平均值为-0.97 个百分点。公司 2020 年 1-6 月毛利率变化趋势与同行业可比公司平均值不一致。

同行业可比公司中，新通联 2020 年 1-6 月毛利率较 2019 年有所提升，裕同科技和合兴包装毛利率保持稳定，而美盈森、大胜达毛利率的下降幅度较大，与公司毛利率变动趋势不一致，具体原因如下：

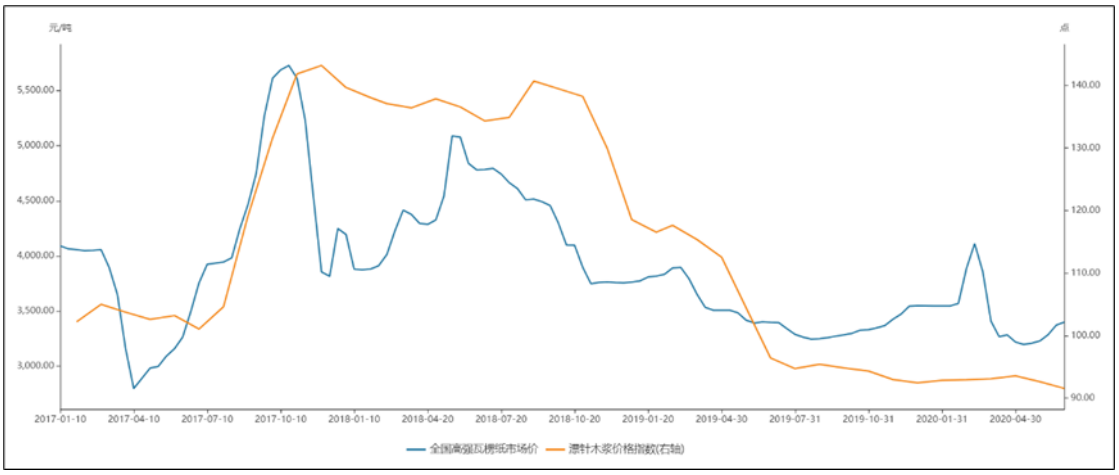
（一）原材料价格变动情况

公司工业用纸包装产品中，原纸占各期原材料成本的比例分别为 79.36%、79.48%、79.73%和 78.24%，由于工业用纸包装产品的生产工艺较为成熟且未产生较大变化，单位产品的原纸耗用比例相对稳定，因此原纸市场价格波动系导致工业用纸包装产品毛利率的核心因素之一，而可比公司纸制品包装的核心原材料以瓦楞纸为主，具体情况如下：

公司名称	纸包装产品的主要原材料
裕同科技	白板纸、双胶纸、瓦楞纸等
美盈森	瓦楞原纸、胶合板等
合兴包装	瓦楞原纸、箱板纸等
新通联	瓦楞纸板和速生商用木材等
大胜达	瓦楞纸、牛卡纸和白板纸等
公司	牛皮纸、PE 膜、塑料粒子等

由于可比公司未披露 2019 年和 2020 年 1-6 月的原材料采购单价或单位成本

数据，故公司选取了漂针木浆指数与全国高强瓦楞纸价格指数作为参考依据进行了对比，具体情况如下：



由上表可见，漂针木浆价格走势与全国高强瓦楞纸市场价格走势较为接近。2019 年上半年，漂针木浆价格指数与全国高强瓦楞纸市场价格均出现持续下滑，但漂针木浆下滑幅度更大，两类指数于 2019 年 7 月开始基本保持平稳。2020 年 1-6 月，漂针木浆价格指数未出现大幅变化，而全国高强瓦楞纸市场于 2020 年 2 至 4 月间出现短期内快速上涨后回落的情形，2020 年 6 月瓦楞纸价格基本回归至 2019 年下半年的平均水平。2020 年 1-6 月，公司原纸采购单价及结转单价的较 2019 年均有一定下降，变动趋势与漂针木浆价格指数相符，具体情况如下：

项目	2020 年 1-6 月		2019 年度
	单价（元/公斤）	变动比例	单价（元/公斤）
原纸采购单价	6.12	-14.64%	7.17
原纸结转单价	6.51	-10.94%	7.31

2019 年，由于漂针木浆指数下滑幅度较大，公司的原纸采购价格及结转价格整体滞后于漂针木浆价格指数，因此公司 2020 年 1-6 月原纸的采购单价及原纸结转单价较 2019 年均有所下降，而全国高强瓦楞纸价格 2019 年走势相对平稳，在 2020 年未出现进一步下滑的趋势，因此从 2020 年 1-6 月相关原材料价格指数来看，公司牛皮纸等原纸采购价格下滑幅度应大于同行业可比公司瓦楞纸采购价格的下滑幅度。

（二）下游产品应用变动情况

2019 年和 2020 年 1-6 月，公司工业用纸包装产品按下游不同应用领域区分

的变动情况如下：

下游行业	2020 年 1-6 月				2019 年			
	销售金额（万元）	收入占比	单价（元/条）	毛利率	销售金额（万元）	收入占比	单价（元/条）	毛利率
化工行业	12,541.28	47.66%	3.89	29.30%	23,928.32	44.53%	4.21	25.79%
建材行业	5,046.33	19.18%	1.94	39.32%	14,184.46	26.40%	1.95	37.05%
食品及食品添加剂行业	8,238.18	31.31%	4.28	31.85%	14,922.85	27.77%	4.24	26.78%
医药及化妆品行业	486.28	1.85%	4.80	44.51%	702.85	1.31%	4.47	36.08%
合计	**26,312.08**	**100.00%**	**-**	**32.30%**	**53,738.49**	**100.00%**	**-**	**29.17%**

注：上表中合计金额与工业用纸包装产品主营业务收入间的差异系非上述四种主要下游行业客户的收入形成

2020 年 1-6 月，公司高毛利率的建材客户占比下降，而毛利率相对较低的化工、食品及食品添加剂行业占比有所提升，对毛利率起到一定负面影响，但由于本期工业用纸包装的单位结转成本较 2019 年下降 10.94%，促使该产品毛利率较上年度提升 3.13 个百分点。

根据美盈森公开信息披露，其 2020 年一季度受疫情影响，高毛利客户订单减少，新开拓的低毛利客户订单增加，使得单位售价有所下降；同时，受公司销量下滑影响，其单位产品分摊折旧、固定成本提高，使得毛利率下滑。

根据大胜达公开信息披露，2020年疫情使其一季度部分客户的订单量受损，同时由于该公司家电、家具、户外休闲用品类客户的纸箱订单往往加工要求高、附加值高，高毛利订单的占比下滑，也对大胜达 2020 年一季度毛利率造成了较大的不利影响。

综合来看，与同行业可比公司相比，2020 年 1-6 月公司毛利率提升的原因主要系原材料采购、结转均、单价下降所致，而同期可比公司毛利率下降主要系客户结构存在变化，高毛利订单减少所致。综上所述，公司与可比公司相似业务毛利率的变动趋势不一致具有合理性。

二、中介机构核查情况

（一）核查程序

保荐机构、申报会计师履行了如下核查程序：

1、访谈发行人副总经理和销售总监，了解发行人各类业务毛利率变动情况及原因，询问发行人所处行业的发展趋势和市场竞争环境，了解同行业上市公司的认定标准、合理性及相关依据；

2、复核发行人各类业务毛利率、综合毛利率的计算结果，核查发行人的收入确认情况和成本核算情况；

3、查阅同行业可比公司的年度报告、半年度报告，分析其收入及毛利率变动情况；

4、获取公司及可比公司上游原材料市场价格变动数据，分析公司与可比公司成本变化情况。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：2020 年 1-6 月公司与可比公司相似业务毛利率的变动趋势不一致具有合理性。

问题十二：关于应收账款

首轮问询回复显示，发行人 2017 年-2019 年期后期后一年内应收账款的回款比率均在 85%以上。其中锐派包装发出商品主要为成套流水线设备，存在部分产品售后超过一年才收回应收款项。此外，2020 年 6 月 30 日发行人应收账款金额占营业收入比重较高，部分系因疫情导致发行人部分客户回款变慢。

请发行人补充披露报告期内锐派包装逾期应收账款金额及回款情况。结合 2020 年 1-6 月主要客户回款情况和回款速度、逾期应收账款变化情况，披露疫情对发行人主要客户经营情况及发行人应收账款回款的影响、坏账准备计提是否充分。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、补充披露报告期内锐派包装逾期应收账款金额及回款情况。2020 年 1-6 月主要客户回款情况和回款速度、逾期应收账款变化情况，疫情对发行人主要客户经营情况及发行人应收账款回款的影响、坏账准备计提是否充分

（一）报告期内锐派包装逾期应收账款金额及回款情况

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十四、财务状况分析”之“（一）资产分析”之“1、流动资产分析”之“（3）应收账款”之“⑤应收账款逾期及期后回款情况”之“A、应收账款逾期及期后回款情况”中补充披露如下内容：

“

报告期内，锐派包装逾期应收账款金额及回款情况如下：

单位：万元

项目	2020.6.30	2019.12.31	2018.12.31	2017.12.31
应收账款余额	836.47	1,049.02	1,390.57	1,391.14
应收逾期金额	536.06	629.87	1,021.27	942.83
逾期金额占期末应收账款余额比例	64.09%	60.04%	73.44%	67.77%
累计结清金额（注）	240.75	493.59	1,037.12	1,139.74
累计结清金额占各期期末应收账款余额比例	28.78%	47.05%	74.58%	81.93%
累计未结清金额占各期期末应收账款余额比例	71.22%	52.95%	25.42%	18.07%

注：累计结清金额指报告期各期应收账款金额，截止 2020 年 9 月 30 日结清情况。

报告期各期末，锐派包装应收账款逾期金额比例在 60%以上。截止 2020 年 9 月 30 日，报告期各期末应收账款累计结清比例分别为 81.93%、74.58%、47.05%及 28.78%。

报告期各期，锐派包装所属的智能包装系统业务，与同行业可比上市公司应收账款坏账计提比例对比如下：

单位：%

可比上市公司	2020.6.30	2019.12.31	2018.12.31	2017.12.31
达意隆	30.67	32.6	21.49	18.57
中亚股份	16.97	19.15	12.03	13.41
博实股份	16.79	20.23	20.76	20.06

可比上市公司	2020.6.30	2019.12.31	2018.12.31	2017.12.31
可比公司平均值	21.47	23.99	18.09	17.35
公司	62.62	55.76	28.19	28.66

报告期内，锐派包装各期应收账款坏账计提比例逐年上涨，2017-2019 年，坏账计提比例均超过累计未结清金额比例，2020 年 6 月，累计结清金额统计期间为 3 个月,时间较短,坏账计提比例 62.62%略低于累计未结清金额比例 71.22%，但是远高于同行业可比上市公司平均值的 21.47%计提比例，坏账准备计提充分。

”

（二）2020 年 1-6 月主要客户回款情况和回款速度、逾期应收账款变化情况，披露疫情对发行人主要客户经营情况及发行人应收账款回款的影响

报告期各期末，发行人的逾期情况及期后回款情况如下：

单位：万元

项目	2020.6.30	2019.12.31	2018.12.31	2017.12.31
应收账款余额	18,355.99	17,117.67	17,484.68	12,918.15
应收逾期金额	3,958.32	3,353.14	4,386.92	3,590.46
逾期金额占期末应收账款余额比例	21.56%	19.59%	25.09%	27.79%
期后一年以内回款金额（注）	13,841.70	15,821.14	16,702.45	12,260.56
回款占期末应收账款余额比例	75.41%	92.43%	95.53%	94.91%

注：累计结清金额指报告期各期应收账款金额，截止 2020 年 9 月 30 日结清情况。

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十四、财务状况分析”之“（一）资产分析”之“1、流动资产分析”之“（3）应收账款”之“⑤应收账款逾期及期后回款情况”之“B、公司对逾期应收账款的后续催收情况及风险分析”中补充披露如下内容：

“

公司持续强化应收账款管理，从客户资信管理、合同付款条款等方面加强对应收账款的持续催收，应收账款逾期金额比例在报告期内持续降低，2017 年为 27.79%，2018 年为 25.09%，2019 年为 19.59%，**2020 年 1-6 月因疫情影响，部分客户回款有一定延迟，逾期金额比例略升至 21.56%。截至 2020 年 6 月末，公司内外销各前五大应收客户中，因受到疫情影响，存在应收款项逾期的客户包**

括美巢集团、合印股份以及 MADHU SILICA PVT.LTD。其中美巢集团武汉工厂生产受到突发疫情影响，导致美巢集团资金阶段性紧张。截至 2020 年 9 月 30 日，应收收逾期款项已全部结清。合印股份受新冠疫情影响，原计划使用的进口设备迟迟未能到位，相关业务未按期开展，截至本回复报告出具日，应收收逾期款项已收回 24.5 万元，占总逾期款项的 8.35%，公司一直与其保持联络，积极进行催收。MADHU SILICA PVT.LTD 因印度疫情封国，相关销售和采购渠道受阻，导致付款延迟。截至 2020 年 9 月 30 日，应收逾期款项已全部结清。随着发行人主要客户不断复产复工，疫情对发行人主要客户经营情况及发行人应收账款回款的影响较小。

”

二、中介机构核查情况

（一）核查程序

保荐机构、申报会计师履行了如下核查程序：

1、了解、评估并测试与应收账款相关的关键内部控制制度，确定相关控制运行的有效性，包括有关识别减值客观证据和计算减值准备的控制程序；

2、检查报告期各期应收账款回款情况，对比分析应收账款变动的合理性；

3、获取公司坏账准备计提表，检查计提方法是否按照一贯的政策执行，复核公司计算预期信用损失率的过程，包括账龄迁徙率及前瞻性信息调整损失率的计算等并重新计算坏账计提金额是否准确，分析应收账款坏账准备会计估计的合理性；

4、核查报告期内主要客户结算模式及信用政策，主要客户结算情况是否与信用政策相符；

5、通过访谈管理层、向主要客户函证、走访等方式，了解报告期内主要客户与公司的交易情况、业务真实性、报告期各期末应收账款余额以及逾期未付款的原因。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

疫情对发行人主要客户经营情况及发行人应收账款回款的影响较小；发行人坏账准备计提充分。

问题十三：关于存货

首轮问询回复显示，报告期内，公司五金件占周转材料比重最大且金额逐年上升。由于相关五金件系与进口自动包装生产线、吹膜机、糊底机等设备配套使用，在自动化生产线以及设备运转维护增多的作用下，使得公司五金件耗用量不断增加。2017 年至 2019 年，进口设备配件增长金额较大，导致了五金件余额大幅度上升。2020 年国产配件库存金额增加较多，主要原因为受疫情影响，公司陆续开发国内供应商，将部分进口配件陆续替换成国产配件所致。

请发行人补充说明报告期各期主要五金件原材料具体类型和金额。结合报告期各期进口设备数量、占比及变化情况，对应需要备用的五金件情况及数量，进一步分析发行人五金件采购及耗用数量与进口设备的匹配关系。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、请发行人补充说明报告期各期主要五金件原材料具体类型和金额。结合报告期各期进口设备数量、占比及变化情况，对应需要备用的五金件情况及数量，进一步分析发行人五金件采购及耗用数量与进口设备的匹配关系。

（一）报告期各期主要五金件原材料具体类型和金额

报告期各期公司主要五金件原材料具体类型和金额如下：

单位：万元

五金类别	2020.06.30		2019.12.31		2018.12.31		2017.12.31	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
设备附件	385.18	38.11%	380.96	44.08%	244.76	45.41%	183.25	52.93%
电器配件	223.16	22.08%	193.98	22.45%	92.99	17.25%	38.43	11.10%
皮带	138.22	13.68%	98.82	11.43%	66.40	12.32%	55.37	15.99%
轴承	56.26	5.57%	48.65	5.63%	33.34	6.19%	17.35	5.01%
气缸	29.86	2.95%	19.83	2.29%	8.60	1.60%	3.57	1.03%

五金类别	2020.06.30		2019.12.31		2018.12.31		2017.12.31	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
其他杂项	178.01	17.61%	121.99	14.12%	92.91	17.24%	48.23	13.93%
合计	**1,010.68**	**100.00%**	**864.23**	**100.00%**	**538.99**	**100.00%**	**346.19**	**100.00%**

报告期各期，公司主要五金原材料为设备附件、电器配件及皮带等，各期合计占比均在 70%以上。

报告期内，公司进口设备对应五金件金额及占比情况如下：

单位：万元

项目	2020.06.30	2019.12.31	2018.12.31	2017.12.31
进口设备对应五金件	693.86	564.94	341.28	205.53
五金件总额	1,010.68	864.23	538.99	346.19
进口设备五金件占比	68.65%	65.37%	63.32%	59.37%

报告期内，公司进口设备所对应五金件占比较高，且呈现逐年上涨趋势，因此发行人所储备五金件材料主要为配合进口设备使用，其中原值超过 100 万元的主要进口设备数量变化情况如下：

单位：台或套

项目	2020.6.30	2019.12.31	2018.12.31	2017.12.31	2016.12.31
100 万以上主要进口设备	20	17	16	16	10

（二）原值超过 100 万元以上的主要使用进口设备对应五金采购耗用情况

1、进口设备对应五金采购情况

期间	五金采购金额（万元）	平均设备数量（台或套）
2020 年 1-6 月	344.54	18.50
2019 年度	508.94	16.50
2018 年度	416.67	16.00
2017 年度	358.24	13.00

注：平均设备数量=（期初原值 100 万元以上主要使用进口设备数量+期末原值 100 万元以上主要使用进口设备数量）/2

报告期内，2017、2018 年度，总采购量跟随平均设备数量同步增长。2019 年度，在平均设备数量未大幅变化的前提下，五金采购增长较多，系公司接到主要生产线生产商 W&H 通知，部分关键电器配件日后将面临升级改造，对应五金配件将会发生规格变动，公司为满足目前现有订单生产需要，购买相应电器配件

以备后续使用，总计增加 2019 年末五金原材料 64.68 万元。2020 年 1-6 月，五金原材料备货比例进一步提高，主要是由于受到疫情影响，进口机器配件购买困难，公司进一步增加五金原材料储备，增加安全库存。

2、进口设备五金配件耗用情况

期间	耗用金额（万元）	平均设备数量（台或套）
2020 年 1-6 月	215.63	18.50
2019 年度	285.28	16.50
2018 年度	280.92	16.00
2017 年度	252.71	13.00

报告期内，发行人五金原材料平均更换周期在 6-12 个月。

2017 年度，100 万元以上的主要使用进口设备从年初的 10 台或套增加到 16 台或套，且新增设备主要在 2017 年 4 月至 6 月间投入生产，因此 2017 年度主要五金消耗集中于年初的 10 台或套设备，新投产设备五金消耗主要发生在 2018 年度。

2018 年度，在当期 100 万元以上的主要使用进口设备未发生变化的前提下，五金实际耗用较 2017 年度增加 11.16%，主要系 2017 年新投产 6 台或套设备更换周期集中于 2018 年度发生，因此五金消耗增长。

2019 年度，在外部专业公司的协助下，公司建立并推行了 TPM（设备全员维护管理系统）管理体系，对公司重要设备进行了定员定岗、定机器部位的责任制管理。公司通过 TPM 管理体系的运行使得设备故障率有所下降，因此在新增复合塑料包装业务的情况下，公司五金原材料耗用较 2018 年度未出现大幅变化。

2020 年 1-6 月，五金原材料耗用较上年增加 73 万元，主要原因如下：

（1）2020 年 1-6 月，原用于生产纸袋内 PE 膜的进口吹膜机，2020 年开始用于复合塑料包装相关塑料膜和纸袋内 PE 膜两种产品，产品外观要求大幅提升，检修次数较上年同期增加 3 次，总计 28 万元；

（2）2020 年 6 月，制袋机生产线中插袋机损坏，公司单独聘请国外原厂工程师现场修理，总计支出五金配件维修支出 19 万元；

剔除上述影响因素后，2020 年 1-6 月五金原材料耗用金额与上年同期相比，

在复合塑料包装产能接近翻倍的前提下，提升 24 万元。

二、中介机构核查情况

（一）核查程序

保荐机构、申报会计师履行了如下核查程序：

1、对采购相关人员进行访谈，了解公司五金件原材料的采购政策，具体类型，分析五金件原材料变动情况；

2、了解公司原料采购的特殊性，对不同五金件原材料需求进行分析；

3、访谈发行人设备部相关负责人，获取发行人固定资产设备明细及报告期各期国产设备和进口设备变动情况，并结合发行人销售、生产情况分析五金原材料变动的合理性。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

报告期内，发行人五金件采购及耗用数量与进口设备相匹配，各期变动具有合理性。

问题十四：关于信息披露

发行人申报文件中存在部分文字错漏、表述不严谨等情况。请保荐人对申报文件进行自查和复核，确保申报文件信息披露的真实、准确和完整，并按照本所《招股说明书信息披露审核关注要点》的要求，梳理并补充披露对投资者作出价值判断和投资决策有重大影响的信息，说明招股说明书引用相关数据的来源和客观性、权威性。

请保荐人对申报文件进行自查和复核，确保申报文件信息披露的真实、准确和完整，并按照本所《招股说明书信息披露审核关注要点》的要求，梳理并补充披露对投资者作出价值判断和投资决策有重大影响的信息

回复：

一、保荐机构自查复核情况

保荐机构已经对申报文件进行自查和复核，在保荐工作报告之“第二节 项目存在问题及其解决情况”之“十、深圳证券交易所创业板《审核关注要点》的核查情况”中对《信息披露审核关注要点》进行全面梳理，并对招股说明书进行补充披露，具体情况如下：

审核要点编号	审核关注要点	招股说明书披露位置	招股说明书补充披露内容
2-1-3	发行人申报时是否存在已解除或正在执行的对赌协议	“第五节发行人基本情况”之“三、公司设立以来股本和股东的主要变化情况”之“（一）公司在股转系统挂牌前历次增资及股权转让情况”之“6、2011 年 5 月，第三次增资至 5,175.484 万元”	**公司股东与上海傲英、安天实业及艾录有限签署的对赌协议均已在本次申报前解除真实合法有效解除，不存在纠纷或潜在纠纷，对公司的股权结构、公司治理及生产经营方面不会造成不利影响。**
4-1-1	发行人是否存在境外、新三板上市/挂牌情况	“第五节发行人基本情况”之“五、公司在其他证券市场的上市/挂牌情况”	**公司挂牌期间，曾于 2016 年度收到中国证监会上海监管局出具的《关于对上海艾录包装股份有限公司采取出具警示函措施的决定》（[2016]22 号）之行政监管措施决定书，对公司曾经存在实际控制人及其他关联方占用公司资金以及未及时披露该等情形的行为给予警示，要求公司提高规范运作水平，采取有效措施防止股东及其关联方以各种形式占用或者转移公司的资金、资产及其他资源，切实做好信息披露工作。公司已就该事项整改规范，上述行为不构成重大违法违规行为，不会对本次发行上市构成法律障碍。**
6-1-1	发行人是否存在报告期转让、注销子公司的情形	“第五节发行人基本情况”之“七、发行人控股子公司和参股公司情况”之“（十一）发行人控股子公司情况”	**公司为提高经营管理效率，将锐派包装的主要生产经营场所由常州搬迁至上海。为降低管理成本、提供生产效率，公司决定注销常州锐派。2017 年 6 月 1 日，常州锐派经常州国家高新区（新北区）市场监督管理局核准注销。报告期内，常州锐派不存在受到重大行政处罚的情形。** **常州锐派注销时，常州锐派的资产已转让给锐派包装，员工已由锐派包装接收或离职，常州锐派的债务、未履行完毕的合同均由锐派包装承担、履行，上述处置事项合法合规。**
8-3-1	发行人的董事、	“第五节发行人基本情况”之“十	**（四）董事、高级管理人员的变**

审核要点编号	审核关注要点	招股说明书披露位置	招股说明书补充披露内容
	高级管理人员最近 2 年是否发生变动	一、董事、监事、高级管理人员近两年的变动情况及原因”之“（四）董事、高级管理人员的变动对公司生产经营的影响”	动对公司生产经营的影响 公司董事及高级管理人员的变动主要为完善公司内部治理及业务发展的需要，上述人员调整未对公司正常经营造成不利影响。保荐人、发行人律师认为，报告期内发行人董事及高级管理人员变动主要为完善公司内部治理及业务发展的需要，未发生重大不利变化。公司核心管理层始终保持稳定，相关人员变动对公司日常管理不构成重大影响，不影响公司的持续经营。
9-2-1	200 人问题：发行人是否披露穿透计算的股东人数	“第五节发行人基本情况”之“九、发行人股本情况”之“（十一）发行人股东超过 200 人相关情况”	（十一）发行人股东超过 200 人相关情况 公司在新三板挂牌期间，因公司股票公开转让交易，导致公司股东人数逐步增加并超过 200 人，具体如下： 2014 年 8 月 13 日，股份公司正式在全国中小企业股份转让系统挂牌，证券简称为“艾录股份”，证券代码为“830970”，转让方式为“协议转让”。 2014 年 11 月 25 日，经全国中小企业股份转让系统审查同意，股份公司的股票转让方式由“协议转让”变更为“做市转让”，股份公司委托国金证券股份有限公司和东莞证券有限责任公司担任股票做市商。 2015 年 11 月 18 日，公司在股转系统发布《关于股东人数超过 200 人的提示性公告》，根据该公告，公司截至 2015 年 11 月 17 日股东人数已超过 200 名。 综上，公司在申请新三板挂牌时，股东人数并未超过 200 人，挂牌后经过公开转让交易导致股东人数不断增加直至超过 200 人，公司已按照相关法律法规的要求履行信息披露程序。 2017 年 4 月 14 日，经股转公司审查同意，公司股票转让方式由“做市转让”变更为“协议转让”。 2018 年 1 月 15 日，按照《全国

审核要点编号	审核关注要点	招股说明书披露位置	招股说明书补充披露内容
			中小企业股份转让系统股票转让细则》《全国中小企业股份转让系统股票转让方式确定及变更指引》等相关规定，公司的股票转让方式由协议转让变更为集合竞价转让。 保荐机构、发行人律师认为：发行人依法设立并合法存续，股权清晰，经营规范，公司治理与信息披露制度健全，不存在未经批准擅自公开发行或变相公开发行股票的情况，符合《非上市公众公司监督管理办法》《非上市公众公司监管指引第 4 号——股东人数超过 200 人的未上市股份有限公司申请行政许可有关问题的审核指引》等相关法律法规的规定。
15-2-1	发行人是否披露行业主要法律法规政策对发行人经营发展的影响	“第六节业务与技术”之“二、发行人所处行业的基本情况”之“（二）行业主管部门、监管体制及相关政策法规”及“第六节业务与技术”之“二、发行人所处行业的基本情况”之“（六）影响发行人发展的有利因素和不利因素”	公司及其合并报表范围各级子公司已取得从事生产经营活动所必需的行政许可、备案、注册或者认证。截至本招股说明书出具日，公司已经取得的行政许可、备案、注册或者认证不存在被吊销、撤销、注销、撤回的重大法律风险、不存在到期无法延续的风险。
18-1-1	发行人招股说明书是否披露主要客户基本情况	“第六节业务与技术”之“三、发行人销售情况及主要客户”之“（五）发行人报告期内主要客户情况”	报告期内公司主要客户及其实际控制人、股东、董事、监事、高级管理人员及相关业务关键经办人员，与公司及其 5%以上股东、董事、监事、高级管理人员、核心技术人员不存在关联关系、兼职、提供担保、提供资金等利益安排；主要客户与公司 5%以上的股东、董事、监事、高级管理人员及核心技术人员不存在其他业务往来；主要客户及其实际控制人、5%以上股东、董事、监事、高级管理人员及相关业务关键经办人员与公司不存在占有股权、任职、领取薪酬等情况。
18-2-1	发行人报告期内各期前五大客户相比上期是否存在新增的前五大客户	“第六节业务与技术”之“三、发行人销售情况及主要客户”之“（五）发行人报告期内主要客户情况”之“2、报告期内公司新增前五大客户的成立时间，业务的获取方	2、报告期内公司新增前五大客户的成立时间，业务的获取方式，合作历史，与该客户新增交易的原因，与该客户订单的连续性和持续性情况

审核要点编号	审核关注要点	招股说明书披露位置	招股说明书补充披露内容
		式，合作历史，与该客户新增交易的原因，与该客户订单的连续性和持续性情况”	报告期内，新增客户中除妙可蓝多外，不存在与公司开始合作后立刻变成前五大客户的情形。与妙可蓝多之间的交易增长较快，主要系 2018 年公司新产品推出，客户下游产品热销，订单需求旺盛所致，具有合理性；公司与该等客户的交易订单具有连续性和持续性。
19-1-1	发行人招股说明书是否披露主要供应商基本情况	“第六节业务与技术”之“四、发行人采购情况及主要供应商”之“（二）发行人报告期内主要供应商情况”	报告期内公司前五大供应商及其实际控制人、股东、董事、监事、高级管理人员及相关业务关键经办人员，与公司及其 5%以上股东、董事、监事、高级管理人员、核心技术人员不存在关联关系、兼职、提供担保、提供资金等利益安排；前五大供应商与公司 5%以上的股东、董事、监事、高级管理人员及核心技术人员不存在其他业务往来；前五大供应商及其实际控制人、5%以上股东、董事、监事、高级管理人员及相关业务关键经办人员与公司不存在占有股权、任职、领取薪酬等情况。
19-2-1	发行人报告期内各期前五大供应商相比上期是否存在新增的前五大供应商	“第六节业务与技术”之“四、发行人采购情况及主要供应商”之“（二）发行人报告期内主要供应商情况”	报告期内，新增供应商不存在与公司开始合作后立刻变成前五大供应商的情形，公司出于采购保密性、采购价格优势及分散采购等目的，增加对上述供应商的采购，具有合理性；公司与该等供应商的交易订单具有连续性和持续性。
20-1-1	是否存在对发行人生产经营具有重要影响的商标、发明专利、特许经营权、非专利技术等无形资产	“第六节业务与技术”之“五、发行人主要固定资产及无形资产情况”之“（二）发行人拥有的无形资产情况”	截至本招股说明书签署日，发行人拥有的商标权使用情况良好，不存在抵押、质押或优先权等权利瑕疵或限制，不存在许可第三方使用等情形，不存在权属纠纷和法律风险。 截至本招股说明书签署日，发行人拥有的专利权使用情况良好，不存在抵押、质押或优先权等权利瑕疵或限制，不存在许可第三方使用等情形，不存在权属纠纷和法律风险。 截至本招股说明书签署日，发行人拥有的著作权使用情况良好，不存在抵押、质押或优先权等权

审核要点编号	审核关注要点	招股说明书披露位置	招股说明书补充披露内容
			利瑕疵或限制，不存在许可第三方使用等情形，不存在权属纠纷和法律风险。
22-1-1	发行人是否披露报告期内与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业	“第七节公司治理与独立性”之“六、同业竞争”	根据《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 5 关于同业竞争的相关规定：“申请在创业板上市的企业，如存在同业竞争情形认定同业竞争是否构成重大不利影响时，保荐人及发行人律师应结合竞争方与发行人的经营地域、产品或服务的定位，同业竞争是否会导致发行人与竞争方之间的非公平竞争，是否会导致发行人与竞争方之间存在利益输送、是否会导致发行人与竞争方之间相互或者单方让渡商业机会情形，对未来发展的潜在影响等方面，核查并出具明确意见。竞争方的同类收入或毛利占发行人主营业务收入或毛利的比例达 30%以上的，如无充分相反证据，原则上应认定为构成重大不利影响。发行人应当结合目前经营情况、未来发展战略等，在招股说明书中充分披露未来对上述构成同业竞争的资产、业务的安排，以及避免上市后出现重大不利影响同业竞争的措施。” 发行人主营业务为工业用纸包装、塑料包装及智能包装系统的研发、设计、生产、销售以及服务。宗越商务已于 2019 年停止经营，不会导致与发行人之间存在利益输送、不会导致与发行人之间相互或者单方让渡商业机会情形，发行人与宗越商务之间不存在对发行人构成重大不利影响的同业竞争。
29-7-1	报告期内发行人销售回款是否存在第三方回款	“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十三、盈利能力分析”之“5、发行人第三方回款情况”	第三方回款的支付方与公司及其实际控制人、公司董事、监事、高级管理人员及其他关联方不存在关联关系或其他利益安排，也未发生因第三方回款情况导致的公司与客户或第三方的任何纠纷。 综上所述，保荐机构认为：发行人报告期内的第三方回款系根

审核要点编号	审核关注要点	招股说明书披露位置	招股说明书补充披露内容
			据客户款项结算要求，由其所属集团公司统一对外付款，或其集团公司控制的其他子公司统一对外支付产生，具有合理性；相关回款对应的资金流、实物流与合同约定及商业实质一致，所产生的营业收入均系真实交易。
36-2-1	报告期各期末发行人商业承兑汇票是否按规定计提坏账准备	“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十四、财务状况分析”之“（一）资产分析”之“1、流动资产分析”之“（2）应收票据及应收款项融资”	公司不存在应收票据未能兑现的情形。
41-1-1	报告期各期末发行人商誉是否存在减值情形	“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十三、盈利能力分析”之“（八）信用减值损失与资产减值损失”	公司每年对商誉进行减值测试，资产组可收回金额确定方法恰当、资产减值相关会计处理谨慎、信息披露充分，符合《会计监管风险提示第 8 号——商誉减值》的相关要求。
45-1-1	发行人招股说明书是否披露募集资金的投向	“第九节募集资金运用与未来发展规划”之“一、募集资金投资概况”之“（二）募集资金管理安排”	2、闲置募集资金管理安排 公司使用闲置募集资金暂时补充流动资金的，仅限于与主营业务相关的生产经营使用，且应当符合下列条件： （1）不得变相改变募集资金用途或者影响募集资金投资项目正常进行； （2）已归还前次用于暂时补充流动资金的募集资金； （3）单次补充流动资金时间不得超过十二个月； （4）不使用闲置募集资金直接或者间接进行证券投资、衍生品交易等高风险投资。 上述事项应当经公司董事会审议通过，并在 2 个交易日内报告深圳证券交易所并公告。补充流动资金到期日之前，公司应将该部分资金归还至募集资金专户，并在资金全部归还后 2 个交易日内报告深圳证券交易所并公告。 暂时闲置的募集资金可进行现金管理，其投资产品的期限不得超过十二个月，并满足安全性高、流动性好的要求，不得影响募集资金投资计划正常进行。投资产品不得质押，产品专用结算

审核要点编号	审核关注要点	招股说明书披露位置	招股说明书补充披露内容
			账户（如适用）不得存放非募集资金或者用作其他用途，开立或者注销产品专用结算账户的，公司应当及时公告。 **3、改变募集资金用途的程序** **上市公司改变募集资金投资项目实施地点的，应当在董事会审议通过后及时公告，说明改变情况、原因、对募集资金投资项目实施造成的影响以及保荐机构或者独立财务顾问出具的意见。**

二、说明招股说明书引用相关数据的来源和客观性、权威性

经过对招股说明书的梳理，公司招股说明书中引用数据及相关基本情况如下：

序号	招股说明书披露的数据	数据来源	客观性、权威性
1	2019 年我国规模以上企业（年营业收入 2,000 万元及以上全部工业法人企业）7,916 家，较上年增加 86 家；累计完成营业收入 10,032.53 亿元，同比增长 1.06%；累计实现利润总额 526.76 亿元，同比增长 4.28%。2019 年全国包装行业累计完成进出口总额 490.64 亿美元，其中累计出口额 350.24 亿美元，同比增长 9.64%；进口额 140.4 亿美元，同比降低 1.42%	《中国包装行业年度运行报告》	行业协会公开报告
2	2019 年我国包装行业市场规模为 1,835 亿美元，其中纸质包装和塑料包装分别占比 37%和 36%	《科尔尼 2019 年包装行业报告》	咨询机构公开报告
3	2014 年全球纸袋包装市场规模为 244.78 亿美元，预计至 2020 年将达到 313.16 亿美元，期间复合增长率为 4.19%	Smithers Pira 数据	咨询机构数据库
4	2014 年全球工业用纸袋包装市场规模为 74.94 亿美元，预计至 2020 年可达 93.95 亿美元，复合增长率为 3.84%	《2017 年国内外包装行业分类占比情况、市场规模及预测分析》	咨询机构公开报告
5	2014 年我国纸袋市场规模为 188 亿元，预计至 2020 年行业市场规模可达 245 亿元，期间复合增长率为 4.51%。但我国人均包装消费情况仅为 12 美元/人，与全球主要国家及地区相比仍然存在较大差距	《2017 年国内外包装行业分类占比情况、市场规模及预测分析》	咨询机构公开报告
6	2015-2019 年间始终保持在 10 万台以上、处于相对历史高位。2019 年我国包装专用设备产量较之 2018 年增长 90.2%	国家统计局统计数据	政府公开数据
7	2014 年我国牛皮纸出口量 23.7 万吨、进口量 91 万吨，至 2018 年我国牛皮纸出口量 7.4 万吨、进口量 182 万吨	海关总署统计数据	政府公开数据
8	2013 年我国钛白粉年产能 200.00 万吨，至 2018 年已经达到 325.00 万吨，期间复合增长率达 8.43%	美国地质调查局数据	美国政府公开数据
9	我国合成树脂及共聚物产量 2014 年实现产量 6,950.70 万吨，至 2018 年已经达到 8,558.00 万吨亿元，年复合增长率为 5.34%	中国国家统计局数据	政府公开数据

序号	招股说明书披露的数据	数据来源	客观性、权威性
10	2013 年我国石墨产量为 48.3 万吨，到 2019 年已经达到 70 万吨	美国地质勘探局数据	美国政府公开数据
11	**2009 年我国预拌砂浆产量为 928.67 万吨，至 2016 年已经突破至 8,581.13 万吨**	**中国商务部**	政府公开数据
12	**2013 年我国食品业实现业务收入 1.82 万亿元，至 2018 年达到 1.95 万亿元，期间复合增长率为 1.20%**	中国国家统计局数据	政府公开数据
13	2013 年我国化妆品类商品零售额为 1,624.90 亿元，至 2019 年我国化妆品类商品零售额为 2,992.20 亿元，期间复合增长率为 10.71%	中国国家统计局数据	政府公开数据
14	2019 年我国零售端奶酪市场规模达到 65.5 亿元，2010 年至 2019 年年化增长率在 21.3%，	欧瑞数据	咨询机构数据库

上述公司招股说明书中数据均为国家政府机构、第三方研究机构发布的公开信息，相关数据具有客观性及权威性。

出于招股说明书表述谨慎的考虑，对招股说明书“第六节 业务与技术”之“二、发行人所处行业的基本情况”之“（三）行业发展特点、现状、市场分析及发行人创新、创造、创意特征、科技创新、模式创新、业态创新和新旧产业融合情况”之“4、包装机械”之“据《湖南包装》显示，目前我国自动化技术在包装机械中的应用比例已经超过 50%；据《中国包装工业》显示，预计到 2020 年国内高端包装机械市场需求将达到 300 亿元”进行删除。

（本页无正文，为《关于<关于上海艾录包装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第二轮审核问询函>之回复报告》之发行人盖章页）

上海艾录包装股份有限公司

2020 年 11 月 18 日

（本页无正文，为中信证券股份有限公司关于《<关于上海艾录包装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第二轮审核问询函>之回复报告》之签署盖章页）

保荐代表人：

秦成栋

欧阳颢頔

欧阳颢頔

中信证券股份有限公司

2020年 11 月 18 日

保荐机构董事长声明

本人已认真阅读上海艾录包装股份有限公司本次审核问询函回复报告的全部内容，了解报告涉及问题的核查过程、本公司的内核和风险控制流程，确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，审核问询函回复报告不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

董事长：

张佑君

中信证券股份有限公司

2020年 11月 18日