

**关于中荣印刷集团股份有限公司
首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的
审核问询函中有关财务事项的说明（豁免版）**

关于中荣印刷集团股份有限公司 首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的 审核问询函中有关财务事项的说明

天健函〔2022〕7-60号

深圳证券交易所：

我们已对《关于中荣印刷集团股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的审核问询函》（审核函〔2021〕010501号，以下简称审核问询函）所提及的中荣印刷集团股份有限公司（以下简称中荣股份公司或公司）财务事项进行了审慎核查，并出具了《关于中荣印刷集团股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的审核问询函中有关财务事项的说明》（天健函〔2021〕7-104号、天健函〔2021〕7-170号）。因中荣股份公司补充了最近一期财务数据，我们为此作了追加核查，现汇报如下。若无特别注明，本说明中的单位均为人民币万元。本说明中部分合计数或各数值直接相加之和若在尾数上存在差异的，为四舍五入所致。

一、关于前次申报

公开资料显示，发行人于2018年6月向中国证监会报送材料申请IPO并于2018年10月申请撤回，2019年6月，发行人再次向中国证监会报送材料申请IPO，2019年7月撤回。请发行人：（1）披露两次向证监会申报并撤回申请的具体原因，前述原因是否对本次发行上市构成障碍。（2）披露前次IPO终止后股东变化情况，包括不限于股东退出情况及原因、股份交易作价及定价依据、价款支付情况及资金来源、新增股东与退出或转让股份的股东的关系、是否存在股权代持、信托持股等利益安排，是否存在其他规避监管的情形。（3）说明前次IPO申请文件以来保荐人及证券服务机构及其签字人员是否发生变更，如

发生变更，说明变更原因。（4）说明本次申请文件和前次申请文件信息披露差异情况及差异原因。请保荐人、发行人律师、申报会计师发表明确意见。（审核问询函问题 1）

（一）披露两次向证监会申报并撤回申请的具体原因，前述原因是否对本次发行上市构成障碍

1. 第一次申报

（1）IPO 申报后撤回的原因

公司于 2018 年 6 月向中国证券监督管理委员会（以下简称中国证监会）提交 IPO 申请文件，并于 2018 年 9 月向中国证监会申请撤回 IPO 申请文件。

本次撤回 IPO 申请文件的主要原因：基于业务规模扩张以及工厂智能化升级的需要，2017 年 10 月开始，母公司整体搬迁至新建成的工厂，搬迁涉及 20 多台大型印刷机的拆卸、安装、维修和调试，客户对新工厂的验厂以及自动化立体库调试运行、ERP 系统上线等复杂事项。公司原计划 2018 年 6 月完成搬迁工作，但截至 2018 年 9 月，搬迁进度未达预期，设备大修费用超出原有预算。公司预计 2018 年扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润会较 2017 年大幅下降，可能会对公司 IPO 审核造成实质性影响，经与保荐机构协商，公司决定撤回本次 IPO 申请。

具体情况如下：1) 截至 2018 年 9 月中山新工厂运行情况未达预期。①大型印刷机需要从旧工厂拆机后在新工厂重新组装、检修、调试，部分印刷设备重新组装后需要进行零部件的更换、大修后方能正常工作。原计划 2018 年 6 月完成的搬迁工作，截至 2018 年 9 月仍未完成，且部分印刷机运行效率尚未恢复到原有正常水平；②截至 2018 年 9 月公司中山新工厂的自动化立体仓库故障率较高，实际运行效率不及预期效率的 20%，给正常生产经营造成了较大影响；2) 公司主要客户均为国际知名企业，客户对新工厂验厂后公司才能在新工厂开展相应的订单生产。由于需要验厂的客户数量较多，截至 2018 年 9 月公司中山新工厂的客户验厂进度不理想，进而影响了公司 2018 年 3 季度业务开展；3) 直接以及间接的搬迁相关费用较高；中山工厂是公司规模最大的工厂，占公司整体业务量的 50%左右。由于中山工厂规模较大，大型印刷机较多，直接与搬迁相关的费用金额较高，同时由于搬迁期间公司中山新旧工厂同时运营，两地运营使得员工薪酬、

水电费、场地租金等间接搬迁成本增加。

(2) 撤回 IPO 申报文件后公司后续经营情况良好

2018 年 9 月公司撤回 IPO 申请后，集中精力解决搬迁相关事项，2019 年上半年公司中山工厂整体已稳定运行。公司 2018 年扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润较 2017 年下降 20.12%。2019 年和 2020 年公司发展势头较好，扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润分别较前一年增加 47.98% 和 7.92%。

2. 第二次申报

(1) 第一次撤回 IPO 申请文件的原因消除后的第二次申报

2019 年上半年，公司经营稳定，搬迁对生产经营影响已经消除，公司于 2019 年 6 月上旬第二次提交了 IPO 申请文件。

(2) IPO 申报后撤回的原因

该次申报前夕（2019 年 5 月）中山市市场监督管理局向公司下达了《行政处罚决定书》，拟因叉车使用相关情况对公司处以 25.00 万元罚款（经公司整改后，中山市市场监管局对公司减轻处罚金额，于 2019 年 6 月 26 日向公司下发《行政处罚决定书》，处以罚款 10.00 万元）；公司提交申请文件后，2019 年 6 月 10 日昆山市环境保护局向中荣印刷（昆山）有限公司（以下简称昆山中荣）送达《行政处罚事先（听证）告知书》，拟因昆山中荣环保违法事项对昆山中荣处以 15.10 万元的行政处罚。

公司于 2019 年 6 月下旬撤回了本次 IPO 申请文件，本次撤回的主要原因为：

1) 公司在安全生产和环境保护方面连续受到金额相对较大的行政处罚，在未进行充分整改前，上述处罚事项可能对公司 IPO 审核造成较大影响；

2) 公司主要客户多为国际知名企业，此类客户对供应商的社会责任感、合法合规性要求较高，特别是涉及环境保护事项。若未有效整改上述处罚事项，可能会影响公司与重要客户的合作，从而对公司生产经营造成较大不利影响。

公司与保荐机构协商后，决定撤回本次 IPO 申请。

(3) 本次撤回 IPO 申报文件后公司采取的整改措施

公司针对安全生产和环境保护方面的不规范行为，实施了如下整改措施：

1) 关于特种设备管理方面的整改措施

① 公司在发现不合规叉车事宜后立即向广东省特种设备检测研究院中山检测院申报年检并取得其出具的有效年检报告，检测结论均为合格；

② 完善特种设备管理程序，实行双人双控管理，确保包括叉车在内的特种设备按照法律法规要求运行；

③ 进一步完善安全生产管理体系，制定并完善了公司的安全生产管理制度，通过《特种设备管理规程》、《叉车安全管理程序》等制度，对公司特种设备的日常使用及维修保养等管理工作进行规定；

④ 加强针对特种设备使用管理的安全生产管理制度的执行。公司设置专门的安全生产管理机构，配置专职的安全生产和应急管理人员，定期对所有特种设备进行检查；对特种设备的使用部门及维修保养部门建立特种设备档案，包括特种设备清单、相关证件、技术资料、维保资料、定期检验资料等；对特种设备进行日常保养及检查工作，确保设备无患运行；

⑤ 中山市市场监督管理局出具证明，确认公司已经及时、足额缴纳了前述行政处罚的罚款，并对违规行为积极进行了整改，未造成重大安全隐患及重大安全生产责任事故，亦未导致重大人员伤亡或带来恶劣社会影响，根据《中山市质量技术监督局行政处罚自由裁量标准》，该行为属于“一般处罚”情形。

经过上述整改措施，公司在安全生产方面合法合规，未再发生特种设备管理方面的违法行为。

2) 关于环境保护的整改措施

① 公司针对上述问题立即成立调查组和改善组，对于上述管理及堆放不规范的固体废弃物进行处理，并及时联系第三方危废处置公司进行无害化处理。2019年7月14日，昆山市环境保护局前往昆山中荣现场复查并出具《现场检查（勘察）笔录》，确认昆山中荣相关问题俱已整改完毕；

② 委托具有资质的第三方单位对可能产生污染区域的土壤进行环境监测，根据苏州长三角环境科学技术研究院有限公司出具的《中荣印刷（昆山）有限公司南侧空地地块土壤和地下水详细调查报告》，昆山中荣南侧空地地块可开展该地符合相应用地规划的可持续利用工作；

③ 增加与具有资质的第三方单位进行合作来保证其固体废物处理的及时性和合规性；

④ 改造危废存放仓库，并安排专人负责管理；

⑤ 进一步完善了公司的环境管理制度体系，制定并完善了公司环境保护相关管理制度，具体包括：《工厂环境保护政策》、《中荣印刷管理手册》、《环境监测管理程序》、《化学品管理程序》、《化学品泄露应急控制程序》、《废气设施管理制度》、《废气管理程序》、《废水管理程序》、《废弃物管理制度》、《环境因素识别与评价程序》、《水污染控制程序》等制度，详细规定了公司内部负责环境保护的部门及职责，进一步明确了固体废弃物、废水、废气的处理流程；

⑥ 公司加强环境管理制度的执行力度，对印刷品设计与生产及相关管理活动进行环境因素识别与影响评价，根据当地法规标准要求、客户标准要求及环境影响评价，运行环境管理体系；公司定期进行环境管理体系评审，确保管理体系的有效性和适宜性；对管理层和员工加强关于危废和普通环境污染物管理和治理方面的知识教育（包括刑事责任等）；增加环境管理检查的频率，定期进行相关环境项目的监测，确保环境保护相关设施和管理体系有效运行并符合法律法规要求；

⑦ 昆山市淀山湖镇环境保护办公室出具了《情况说明》，上述行为不属于情节严重的情况，未导致环境污染、事故及社会恶劣影响，不属于严重的情形。

经过上述整改措施，公司生产经营过程中已做到在环境保护方面合法合规，未再因环保问题受到有关部门的行政处罚。

3. 上述两次撤回原因不会对本次发行上市构成障碍

公司第一次 IPO 申报后撤回的原因主要为：受中山工厂搬迁影响，预计公司 2018 年扣非净利润同比下降幅度较大，鉴于公司 2019 年和 2020 年已经实现良好的经营业绩，故第一次申报后撤材料的原因已经消除；公司第二次申报后撤回的原因主要为公司较短时间内连续受到特种设备管理和环境保护方面的行政处罚，鉴于公司已进行积极整改，制定或完善了相关安全生产和环境保护制度，内控制度健全并得到了有效执行，且根据《创业板审核问答》关于“重大违法行为”的界定，上述行政处罚不构成重大违法违规行为，故第二次申报后撤回材料的原因不会对本次上市造成实质障碍。

综上所述，公司上述两次撤回原因不会对本次发行上市构成障碍。

(二) 披露前次 IPO 终止后股东变化情况, 包括但不限于股东退出情况及原因、股份交易作价及定价依据、价款支付情况及资金来源、新增股东与退出或转让股份的股东的关系、是否存在股权代持、信托持股等利益安排, 是否存在其他规避监管的情形

前次 IPO 终止后公司直接股东未发生变化, 公司间接股东变化情况如下:

时 间	持股平台	转让方	受让方	转让价格 (万元)	占公司股 份比例	股东 关系
2018 年 7 月	珠海横琴捷昇投资合伙企业(有限合伙)(以下简称横琴捷昇)	谢永忠	赵成华	91.28	0.18%	无
2019 年 12 月	横琴捷昇	吴伟翔	林海舟	222.41	0.35%	无
2020 年 7 月	横琴捷昇	姜伟平	林海舟	224.04	0.25%	无
2020 年 10 月	中荣印刷集团有限公司(ZRP Printing Group Limited, 以下简称中荣集团(香港))	黄焕然	黄敏诗	15.00 (港币)	8.40%	父女
2021 年 1 月	横琴捷昇	杨建明	雷振铁	529.35	0.50%	无
2021 年 1 月	横琴捷昇	杨建明	柴斌阳	529.35	0.50%	无
2021 年 1 月	横琴捷昇	陈彬海	林海舟	423.48	0.40%	无

注: 所有受让方均为公司员工

2018 年 7 月谢永忠由于个人工作变动的原因从公司离职, 考虑出资入股时的相关约定, 其转让价格主要参考其入股时的出资成本以及一定的利息成本确定。受让方赵成华目前为公司董事兼副总经理。

2019 年 12 月吴伟翔由于个人家庭方面的原因, 与公司协商后离职, 考虑出资入股时的相关约定, 其转让价格主要参考最近一期经审计的每股净资产并考虑一定折扣确定。受让方林海舟目前为公司集团供应链总经理。

2020 年 7 月姜伟平从公司退休, 考虑出资入股时的相关约定, 其转让价格主要参考上年末的每股净资产确定。受让方林海舟目前为公司集团供应链总经

理。

2020 年 10 月黄焕然将其持有的中荣集团（香港）15%的股权（折合中荣股份公司 8.40%的股权）以出资额定价转让给女儿黄敏诗，上述转让主要是黄焕然对于家庭财产分配方面的考虑，转让后黄焕然仍持有中荣集团（香港）55.87%的股权。

2021 年 1 月陈彬海、杨建明由于自身资金需求，转让了部分股权。考虑出资入股时的相关约定，转让价格主要参考最近一期经审计的每股净资产确定。受让方林海舟目前为公司集团供应链总经理，雷振铁和柴斌阳为公司之子公司天津中荣印刷科技有限公司（以下简称天津中荣）的管理人员。

上述股权转让价款均已支付完毕，资金来源均为自有资金，新增股东与退出或转让股份的股东均不存在股权代持、信托持股等利益安排，不存在其他规避监管的情形。

（三）说明前次 IPO 申请文件以来保荐人及证券服务机构及其签字人员是否发生变更，如发生变更，说明变更原因

与前次 IPO 申报相比，本次申报各中介机构未发生变化，签字人员的变更情况如下：

序号	中介机构及签字人	前次申报	本次申报
1	保荐机构（主承销商）	华林证券股份有限公司	
	签字人员	谢胜军，陈坚	陈坚，韩志强
	变动原因	谢胜军因保荐机构内部的工作安排变动，无法担任本次申报的保荐代表人，变为仅负责本次申报的部分工作，因此调整为项目组成员，改由韩志强担任本次申报的保荐代表人	
2	律师事务所	北京市中伦律师事务所	
	签字人员	郭晓丹，周江昊	郭晓丹，周江昊，黄超颖
	变动原因	黄超颖为前次申报的项目组成员，本次申报增加黄超颖为签字律师，人员无实质变动	
3	审计机构	天健会计师事务所（特殊普通合伙）	
	签字人员	黄志恒，张丽霞	黄志恒，张丽霞
	变动原因	无变更	
4	验资机构	天健会计师事务所（特殊普通合伙）	
	签字人员	黄志恒，张丽霞	黄志恒，张丽霞

序号	中介机构及签字人	前次申报	本次申报
	变动原因	无变更	
5	验资复核机构	天健会计师事务所（特殊普通合伙）	
	签字人员	黄志恒，张丽霞	黄志恒，张丽霞
	变动原因	无变更	
6	资产评估机构	深圳道衡美评国际资产评估有限公司	
	签字人员	黄琼，杨化栋（已离职）	黄琼，杨化栋（已离职）
	变动原因	无变更	

（四）说明本次申请文件和前次申请文件信息披露差异情况及差异原因

本次申请文件和前次申请文件披露的信息差异主要包括报告期变化导致的差异、会计政策变更和会计差错更正导致的差异、募投项目变化导致的差异以及监管机构信息披露要求导致的差异，具体如下。

1. 报告期变化导致的差异

公司前次申报报告期为2016年至2018年；本次申报报告期为2017年至2020年1-9月（并更新了2020年年报、2021年半年报及2021年年报）。由于报告期的变化，公司披露的财务数据、股东情况、业务情况、资产情况、关联方及关联交易等信息存在差异。

2. 会计政策变更和会计差错更正导致的差异

（1）会计政策变更导致的差异

公司根据财政部《关于修订印发2019年度一般企业财务报表格式的通知》（财会〔2019〕6号）和《关于修订印发合并财务报表格式（2019版）的通知》（财会〔2019〕16号）对2017年度和2018年度原始财务报表进行了调整，具体调整情况如下。

2018年度合并财务报表：

单位：元

原列报报表项目及金额		新列报报表项目及金额	
应收票据及应收账款	510,845,729.23	应收票据	6,298,970.11
		应收账款	504,546,759.12
应付票据及应付账款	485,142,969.83	应付票据	68,488,227.70
		应付账款	416,654,742.13

2018 年度母公司财务报表:

单位: 元

原列报报表项目及金额		新列报报表项目及金额	
应收票据及应收账款	288,843,107.56	应收票据	3,592,879.73
		应收账款	285,250,227.83
应付票据及应付账款	353,765,731.08	应付票据	63,340,739.54
		应付账款	290,424,991.54

(2) 会计差错更正导致的差异

在本次申报中,公司更正了 2017 年和 2018 年存货跌价计提、股份支付事项相关的会计差错。该会计差错更正影响 2017 年和 2018 年净利润的金额分别为 -192.20 万元和 -155.56 万元,差错更正金额绝对值占调整前各年净利润的比例分别为 1.31%、1.31%,影响较小。

3. 募投项目变化导致的差异

前次申报公司募投项目情况如下:

序号	项目名称	实施地点	备案时间	项目总投资	拟投入募集资金
1	产能扩建项目				
	(1) 高端印刷包装产品扩建项目	中山	2017 年	26,741.31	7,675.68
	(2) 印刷包装产品扩产项目	天津	2017 年	7,305.35	4,583.23
	(3) 包装装潢印刷品印刷项目	昆山	2017 年	10,676.37	7,841.84
	(4) 高端印刷包装产品扩建项目	中山	2019 年	7,778.94	7,778.94
	(5) 高端印刷产品扩建项目二期	天津	2019 年	22,795.46	22,795.46
2	信息化系统升级改造项目	中山	2017 年	2,894.40	1,684.61
3	包装工程技术研发中心新建项目	中山	2017 年	6,794.90	2,832.41
4	偿还银行贷款			12,000.00	12,000.00
5	补充流动资金			10,000.00	10,000.00
合 计				106,986.73	77,192.17

上述在 2017 年立项的项目公司已经实施完毕。根据公司的未来规划,本次发行并上市的募集资金扣除发行费用后,将投资于以下项目:

序号	项目名称	实施地点	备案时间	项目总投资	拟投入募集资金

序号	项目名称	实施地点	备案时间	项目总投资	拟投入募集资金
1	产能扩建项目				
	(1) 高端印刷包装产品扩建项目(2019 年中山)	中山	2019 年	7,778.94	7,128.94
	(2) 高端印刷产品扩建项目二期(2019 年天津)	天津	2019 年	22,795.46	17,065.56
	(3) 印刷包装产品扩建项目(2020 年天津)	天津	2020 年	11,755.75	11,755.75
	(4) 印刷包装产品扩产项目(2020 年中山)	中山	2020 年	7,956.10	7,956.10
2	仓库建设项目（昆山）	昆山	2020 年	6,917.98	6,917.98
3	管理信息系统升级项目（中山）	中山	2020 年	3,432.62	3,432.62
4	偿还银行贷款和补充流动资金			35,000.00	35,000.00
合 计				95,636.85	89,256.95

4. 监管机构信息披露要求的差异

公司前次申报板块为深圳证券交易所中小板，前次申报招股说明书系根据《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 1 号——招股说明书（2015 年修订）》的相关规定进行信息披露；公司本次申报板块为深圳证券交易所创业板，本次申报招股说明书的信息披露依据为《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 28 号——创业板公司招股说明书（2020 年修订）》的相关规定。由于信息披露具体依据不同，公司两次申报招股说明书在部分章节和内容披露顺序和范围上存在差异。

（五）核查程序和核查结论

1. 核查程序

针对上述事项，我们执行了如下核查程序：

（1）访谈管理层，了解两次撤回 IPO 申请的原因，以及撤回 IPO 申请事项的后续解决情况，对公司 2018 年度的财务数据进行审计并与 2017 年经我所审计的财务数据进行对比，了解 IPO 申请撤回后，公司对应采取的整改措施，关注在本次申报时相应事项的影响是否已消除；了解 IPO 终止后股东的变化情况、变化原因；了解本次申报的保荐机构及证券服务机构变化情况；了解本次申报材料和前次申请文件的变动情况；

（2）查阅公司、公司的控股股东、持股平台的股权变动情况，取得相应的股

股权转让协议以及支付股权转让款的银行流水；访谈股权转让相关人员，了解双方的关系、股权转让原因、以及是否存在股权代持、信托持股或其他利益安排，分析该股权转让是否涉及规避监管的情形；

(3) 对照本次申报文件与前次申报文件，检查两次申报文件的差异情况；

(4) 访谈公司本次申报的保荐机构及证券服务机构，了解签字人员的变化情况。

2. 核查结论

经核查，我们认为：

(1) 公司前两次撤回申请的原因均已整改或消除。公司两次撤回的原因不会对本次发行上市构成障碍；

(2) 公司前次申报后至本说明日存在间接股东变化，相关股东退出原因与实际情况相符，股权转让价款均已支付完毕，资金来源均为自有资金，前次 IPO 终止后至本说明日的股权变动中新增股东与退出或转让股份的股东均不存在股权代持、信托持股等利益安排，不存在其他规避监管的情形；

(3) 与前次 IPO 申报相比，本次申报的中介机构未发生变化，个别签字人员因工作原因有所变更；

(4) 与前次 IPO 申报相比，本次申请信息披露上的差异主要体现为报告期变化导致的差异、会计政策变更和会计差错更正引起的差异、募投项目变化导致的差异以及监管机构信息披露要求而带来的差异，不存在重大实质性差异。

二、关于关联方与关联交易

申请文件显示：(1) 报告期内，发行人关联方较多，且发行人多家关联企业注销，包括中荣香港有限、中山市银海电子有限公司、湖南美盈家具有限公司、中山市盈科置业有限公司、中山市智达科技有限公司、捷昇（亚洲）有限公司、广东美盈家具实业有限公司等。(2) 2017 年 10 月中荣集团（香港）将所持天津印刷的全部股权出让给其他第三方；公司董事兼副总经理杨建明为减少关联交易，将其所持有的旺博工贸的 66%股权转让给其他第三方；郑熋仪 2017 年初至 2019 年任发行人监事。(3) 实际控制人黄焕然的配偶陈绮绵持有荣富实业 57.80%的股权并担任其董事；发行人董事林沛辉担任荣富实业董事长、总

经理；公司董事周淑瑜担任荣富实业董事。（4）发行人关联自然人控制或有重大影响的企业中包括多家从事包装、纸品等业务的公司，包括中山市美图实业有限公司、中山市黄炫纸品有限公司、中山振兴纸品织造有限公司、中山市润满包装设计有限公司等。（5）报告期内，发行人存在少量向关联方采购的原材料和服务行为，关联采购金额分别为 4,184.68 万元、1,932.07 万元、855.67 万元、742.51 万元，占营业成本的比例分别为 3.22%、1.34%、0.56%和 0.66%。

（6）报告期内，发行人存在少量向关联方租赁土地及厂房的行为，关联租赁金额分别为 956.67 万元、590.57 万元、291.28 万元、57.02 万元。

请发行人：（1）说明发行人关联方、关联交易的披露是否完整，是否存在关联交易非关联化的情形，是否存在其他应比照关联交易披露的业务或资金往来。（2）披露上述关联企业注销的原因，注销前的经营范围、主营业务、主要财务数据，是否与发行人从事相同或相似业务，被注销关联方存续期间生产经营的合法合规性，注销后资产处置和人员安置情况；报告期内注销的关联方与发行人及发行人的客户、供应商是否存在业务或资金往来。（3）结合可比市场公允价格、与其他非关联方交易价格、信用条件等，说明关联交易的公允性和必要性，是否有效执行关联交易制度，是否存在对发行人或关联方的利益输送。

（4）说明报告期内转让旺博工贸的原因，该关联方是否从事与发行人相同或相似业务，与发行人及其关联方、发行人的客户、供应商是否存在业务或资金往来。（5）说明荣富实业的经营范围、股权及控制结构，报告期内与发行人的交易或资金往来情况，与发行人销售渠道、主要客户及供应商的重叠情况，是否存在为发行人代垫成本、费用情形；上述关联方在资产、人员、业务、技术、财务等方面对发行人的独立性是否产生影响。（6）说明重要自然人股东林沛辉入股发行人的背景，并结合其在实际控制人黄焕然配偶陈绮投资的荣富实业担任董事长、总经理的原因和其他未披露的经济利益往来情况，说明林沛辉与实际控制人是否存在一致行动关系，股权代持等其他未披露的利益安排。（7）说明发行人关联企业是否与发行人从事相同或类似业务，与发行人在资产、人员、技术、知识产权等方面的关系，与发行人是否存在资金、业务往来或存在重叠供应商和客户；发行人关联企业的其他股东基本情况，包括自然人股东与发行人及其实际控制人、董监高是否存在关联关系或资金、业务往来；结合非自然

人股东的主营业务、股权结构、实际控制人等情况，说明非自然人股东是否与发行人存在相同或类似业务，与发行人是否存在资金、业务往来或存在重叠供应商、客户。请保荐人、发行人律师、申报会计师发表明确意见。（审核问询函问题 4）

（一）说明发行人关联方、关联交易的披露是否完整，是否存在关联交易非关联化的情形，是否存在其他应比照关联交易披露的业务或资金往来

1. 关联方和关联交易披露的完整性

公司的主要股东提供了包含其对外投资的文件；公司的实际控制人、董事、监事、高级管理人员等自然人均填列了包含自身兼职及对外投资情况、亲属名单及亲属的兼职和对外投资情况等文件。

公司根据获取的主要股东、实际控制人和董监高提供的相关信息并按照《公司法》、《企业会计准则》、《深圳证券交易所创业板股票上市规则》等法律和规定认定关联方并将关联方完整披露于招股说明书。

根据上述依据认定的关联方在报告期内和公司发生的交易，包括产品销售、材料采购、房屋租赁、支付董监高薪酬、接受担保、资金拆借等交易，公司已全部作为关联交易披露于招股说明书。

报告期内公司关联方、关联交易披露完整。

2. 公司不存在关联交易非关联化的情形及其他应比照关联交易披露的业务或资金往来

经走访主要客户、供应商、外协厂商并查询其工商基本信息或公开披露信息，访谈公司主要管理层，取得公司董监高和核心技术人员及实际控制人填列的调查问卷，调取并分析董监高和核心技术人员、实际控制人及其配偶和子女的个人银行流水等，公司不存在关联交易非关联化的情形，也不存在应比照关联交易披露的业务或资金往来。

（二）披露上述关联企业注销的原因，注销前的经营范围、主营业务、主要财务数据，是否与发行人从事相同或相似业务，被注销关联方存续期间生产经营的合法合规性，注销后资产处置和人员安置情况；报告期内注销的关联方与发行人及发行人的客户、供应商是否存在业务或资金往来

注销关联方报告期内与公司及公司的客户、供应商不存在业务或资金往来。

注销关联方具体情况如下：

关联公司名称	关联关系	注销时间	注销原因	主营业务	主要财务数据	是否与公司从事相同或相似业务	报告期内是否存在重大违法违规行为	报告期内的存续期间与公司、客户、供应商是否存在业务或资金往来	注销后资产处置和人员安置情况
中荣印刷（香港）有限公司	实际控制人控制的其他企业	2018年4月	2016年起不再开展经营活动	曾从事包装产品贸易业务	2017年总资产为196.52万港币，净资产为1万港币，营业收入为0港币，净利润为0港币	报告期内与公司未从事相同或相似业务	否	否	中荣印刷（香港）有限公司将资产分配给唯一股东中荣集团（香港），中荣印刷（香港）有限公司注销前未聘用人员，故不存在安置事宜
中山市银海电子有限公司	实际控制人黄焕然的妹夫黎东曾持有其100%股权，并担任其执行董事、总经理	2017年5月	中山市银海电子有限公司经营规模较小、盈利情况不理想且不具有良好的发展前景，因此股东决定将其注销	模具的生产和销售	2016年总资产为10万元，净资产为7万元，营业收入为0万元，净利润为0万元	否	否	否	中山市银海电子有限公司已停止生产经营，仅拥有金额较低的办公用品等零星资产且未聘用人员，注销清算时将剩余资产分予股东，不存在安置人员的情况
湖南美盈家居有限公司	独立董事黎伟良持股85%并担任执行董事	2018年12月	湖南美盈家居有限公司一直未开展经营活动，因此股东决定将其注销	未开展业务	独立董事控制的公司，未取得该数据	否	否	否	湖南美盈家居有限公司存续期间未开展业务，未购置生产性资产且未聘用人员，注销清算时将剩余资产分予股东，不存在安置人员的情况
中山市科盈置业有限公司	独立董事黎伟良持股70%并担任执行董事、经理	2018年4月	中山市科盈置业有限公司成立后一直未开展经营活动，因此股东决定将其注销	未开展业务	2017年总资产为50万元，净资产为35万元，营业收入为0万元，净利润为0万	否	否	否	中山市科盈置业有限公司存续期间未开展业务，未购置生产性资产且未聘用人员，注销清算时将剩余资产分予股

关联公司名称	关联关系	注销时间	注销原因	主营业务	主要财务数据	是否与公司从事相同或相似业务	报告期内是否存在重大违法违规行为	报告期内的存续期间与公司、客户、供应商是否存在业务或资金往来	注销后资产处置和人员安置情况
					元				东，故不存在安置人员的情况
中山市智达科技有限公司	监事欧志刚的妻子倪宝君担任其经理	2019年9月	中山市智达科技有限公司股东的经营战略发生变化，因此股东决定将其注销	计算机软件开发等	2018年总资产为160.86万元，净资产为158.80万元，营业收入为148.89万元，净利润为0.23万元	否	否	否	中山市智达科技有限公司将资产按股权比例分配给了股东，聘用的人员也自行离职
捷昇（亚洲）有限公司（以下简称捷昇亚洲）	控股股东董事张沛霖持有其100%的股份	2019年11月	捷昇亚洲报告期内一直未开展经营活动，因此股东决定将其注销	2017年前曾从事投资贸易	2018年总资产为10万港币，净资产为0.21万港币，营业收入为0，净利润为0	否	否	否	捷昇亚洲将资产分配给唯一股东即张沛霖，捷昇亚洲一直未聘用人员
广东美盈家具实业有限公司	独立董事黎伟良担任其董事长	2020年7月	广东美盈家具实业有限公司股东的经营战略发生变化，因此股东决定将其注销	建材和家具的生产销售	独立董事控制的公司，未取得该数据	否	否	否	广东美盈家具实业有限公司将资产处置给了黎伟良的其他关联企业，聘用的人员也被黎伟良的其他企业聘用
上海良境装饰工程有限公司	独立董事黎伟良担任其董事长，黎伟良之子黎俊扬担任其董事	2021年6月	上海良境装饰工程有限公司股东的经营战略发生变化，因此股东决定将其注销	室内，外装饰工程设计施工	独立董事控制的公司，未取得该数据	否	否	否	上海良境装饰工程有限公司将资产处置给了黎伟良的其他关联企业，聘用的人员也被黎伟良的其他企业聘用

(三) 结合可比市场公允价格、与其他非关联方交易价格、信用条件等，说明关联交易的公允性和必要性，是否有效执行关联交易制度，是否存在对发行

人或关联方的利益输送

报告期内，公司关联交易发生金额较小，且交易价格公允，具体情况如下：

关联交易类别	交易对手方	合计交易金额占 同期营业收入或 营业成本合计金 额的比例	价格公允性说明
销售产品	中山市美图实业有限公司(以下简称美图实业)	0.21%	美图实业向公司采购的产品用于其为雀巢生产的产品；公司向其销售产品的价格为公司与雀巢通过招投标方式或协商确定
	中山市黄炫纸品有限公司(以下简称黄炫纸品)	0.00%	交易价格由双方参考市场价格协商确定
采购原材料	黄炫纸品	0.52%	采购价格经过招投标确定；公司向其采购同一物料的价格与无关联第三方的报价基本一致
	中山振兴纸品制造有限公司(以下简称振兴纸品)	0.06%	
	美图实业	0.01%	
采购运输服务	中山市东顺物流有限公司(以下简称东顺物流)	0.09%	与无关联第三方报价进行比价后协商确定；公司向其采购物流服务的价格与向无关联第三方采购相同或相近物流服务的价格基本一致
租赁房产	中山荣富实业投资有限公司(以下简称荣富实业)	0.08%	与第三方资讯平台发布的相似房产的租赁价格基本接近

注：销售产品为占营业收入比例；其他为占营业成本比例

1. 销售商品

报告期内公司关联销售金额较小，主要是向美图实业销售彩盒及内卡。报告期内，关联销售占营业收入的比例分别为 0.23%、0.25%和 0.18%，占比较低，对公司财务状况和经营成果影响较小。报告期内公司关联销售情况如下：

关联方	商品/服务	2021 年度	2020 年度	2019 年度
美图实业	彩盒及内卡	453.97	533.97	467.27
黄炫纸品	木质地台板	2.31		
合 计		456.28	533.97	467.27
营业收入		254,376.27	217,651.07	206,316.66
占营业收入比例		0.18%	0.25%	0.23%

经终端客户雀巢认可后，美图实业从公司采购彩盒及内置彩卡等产品，然后与自产的塑料罐配套出口销售至雀巢。

公司为雀巢指定的包装材料供应商，在公司与美图实业的交易中，美图实业向公司的采购价格和数量均由雀巢确定。对于新的产品，公司通过雀巢的报价系统向雀巢报价，若报价被雀巢接受则开展合作，美图实业负责向公司下达订单并按照公司与雀巢商定的价格进行货款结算。若需调整产品价格，公司也需与雀巢进行协商。由于雀巢属于非关联第三方，因此公司与美图实业的交易价格公允、合理。

公司对美图实业的信用期为 60 天，与大部分客户不存在重大差异。

公司在采购原材料过程中会收到运输中使用的周转材料木质地台板，对于不适合公司继续使用的木质地台板，公司将其对外销售。2021 年度公司参考市场价格对黄炫纸品销售木质地台板 2.31 万元。

综上所述，公司与美图实业和黄炫纸品的交易系基于合理的商业考虑，销售价格公允。

2. 采购原材料、服务

报告期内公司向关联方采购的原材料和服务，主要是向黄炫纸品采购瓦楞纸、向振兴纸品采购吸塑内托及瓦楞纸、向美图实业采购塑料包装容器、以及向东顺物流采购运输服务等。报告期各期公司的关联采购金额占营业成本的比例分别为 0.56%、0.69%和 0.77%。报告期内公司关联采购情况如下：

关联方	商品/服务	2021 年度	2020 年度	2019 年度
黄炫纸品	瓦楞纸	1,112.32	835.23	700.74
振兴纸品	吸塑内托	2.20	175.11	126.04
美图实业	塑料包装容器	29.00		
东顺物流	物流服务	334.81	107.39	28.89
合 计		1,478.33	1,117.73	855.67
营业成本		192,866.92	162,667.44	153,979.94
占营业成本比例		0.77%	0.69%	0.56%

(1) 黄炫纸品

报告期内公司向黄炫纸品采购的主要为不同型号的瓦楞纸，用于生产礼盒、彩色纸箱、促销展示货架等韧性相对较强的纸制品。基于瓦楞纸结构特性，同样重量的瓦楞纸和普通纸张相比，瓦楞纸的体积更大、运输成本较高，因此瓦楞纸供应商通常离生产基地较近。黄炫纸品位于中山市民众镇，距离公司中山生产基

地十余公里，具有较大的距离优势。

瓦楞纸由于坑型及配纸差异较大，没有公开的市场报价。公司通常每年对瓦楞纸进行一次整体招标，根据价格、交期、服务等因素综合评定，选取 2-3 家主要供应商，新规格瓦楞纸需求则单独招标。

报告期内公司每年向关联方采购的金额最大的两种规格的瓦楞纸，其采购价格与非关联第三方供应商的报价对比如下：

单位：元/张

期 间	物料号	供应商名称	价格
2021 年度	000081657	关联方	0.62
		中山市泰丰纸品有限公司	0.63
	000216552	关联方	0.91
		中山市泰丰纸品有限公司	0.89
2020 年度	000081657	关联方	0.59
		东莞市汇洲纸制品有限公司	0.57
	000081668	关联方	0.59
		东莞市汇洲纸制品有限公司	0.57
2019 年度	000081668	关联方	0.63
		东莞市汇洲纸制品有限公司	0.66
	000081657	关联方	0.62
		东莞市汇洲纸制品有限公司	0.65

如上表所示，公司与关联方的交易价格和非关联第三方的报价基本一致。

公司与黄炫纸品、振兴纸品的信用期均为 90 天，与大部分供应商不存在重大差异。

综上所述，公司从关联方采购瓦楞纸的价格公允。

(2) 振兴纸品

报告期内公司向振兴纸品采购吸塑内托。振兴纸品位于中山市火炬开发区，距离公司较近。

自 2021 年 2 月起，公司未再向振兴纸品进行采购，故 2021 年度向其采购金额较低。

报告期内公司向振兴纸品采购吸塑内托的金额分别为 126.04 万元、175.11 万元和 2.20 万元。

吸塑内托均为定制化材料，没有公开的市场报价。采购吸塑内托前，公司通常要求 2 家以上的供应商进行报价，并根据价格、交期等确定供应商。

报告期内，公司每年向振兴纸品采购金额最大的两个规格的吸塑内托的采购价格与非关联第三方报价或交易价格的对比如下：

单位：元/个

期 间	物料号	供应商名称	价格
2021 年度	000224746	振兴纸品	0.76
		中山合创塑料制品有限公司	0.76
	000223341	振兴纸品	0.44
		中山合创塑料制品有限公司	0.44
2020 年度	000208795	振兴纸品	0.22
		中山市荣星塑料包装有限公司	0.24
	000153528	振兴纸品	0.35
		中山市聚元塑料制品有限公司	0.36
2019 年度	000145845	振兴纸品	0.40
		中山市荣星塑料包装有限公司	0.39
	000141500	振兴纸品	0.21
		中山市荣星塑料包装有限公司	0.21

如上表所示，公司对关联方采购价格与非关联第三方报价基本一致。

公司对振兴纸品的信用期为 90 天，与大部分供应商不存在重大差异。

综上所述，公司从振兴纸品采购吸塑内托的交易价格公允。

(3) 美图实业

公司 2021 年度向美图实业的采购金额为 29.00 万元，其中以物料号为“000225731”的塑料包装材料为主。公司向美图实业采购的价格与无关联第三方报价的对比如下：

单位：元/个

期 间	物料号	供应商名称	价格
2021 年度	000225731	美图实业	0.63
		佛山市思耐塑料科技有限公司	0.66

如上表所示，公司对关联方采购价格与无关联第三方报价基本一致。

综上所述，公司从美图实业的采购价格公允。

(4) 东顺物流

报告期内公司向东顺物流采购物流服务。物流市场价格较为透明，公司与东顺物流按市场价格进行结算，交易价格公平合理。

报告期内公司向东顺物流采购物流服务的价格与非关联第三方的价格对比情况如下：

车型-运输距离	供应商名称	含税价格（元）
5 吨-（20-24）公里	东顺物流（单程 24 公里）	350.00
	中山市金泽运输有限公司（单程 20 公里）	330.00
5 吨-（40-50）公里	东顺物流	600.00
	中山市金泽运输有限公司	600.00

如上表所示，公司与东顺物流的交易价格和与非关联第三方的交易价格基本一致。

公司对东顺物流的信用期为 30 天，与中山市金泽运输有限公司一致。

综上，公司与东顺物流的交易价格公允。

3. 租赁房产

报告期内，公司的关联租赁主要是向荣富实业租赁仓库。关联租赁价格参考中山市当地相近地区厂房、仓库的租赁价格，交易价格公允，不存在损害公司利益或利益输送的情形。报告期内公司的关联租赁交易金额如下：

出租方	2021 年度	2020 年度	2019 年度
荣富实业	61.12	67.74	291.28
合 计	61.12	67.74	291.28

报告期内公司向关联方租赁房产的位置、价格、用途等具体信息如下：

序号	承租方	出租方	位置	租赁面积（平方米）	单价（元/平方米/月）	用途	租赁期限
1	公司	荣富实业	中山市火炬开发区明珠路 1 号	9,400.00	14.40	仓储	2018.8.1-2019.6.30
				12,000.00	14.40	仓储	2018.11.1-2019.6.30
				6,000.00	14.40	仓储	2019.7.1-2020.6.30
				8,000.00	14.40	仓储	2020.12.21-2021.5.20

经查询 58 同城（www.58.com，国内较为知名的分类信息网站）类似地段房产的租赁价格，类似房产的租赁市场价格约 12.00-15.90 元/平方米/月，与公司

租赁关联方的价格基本接近，公司关联租赁的价格公允。

4. 公司已有效执行关联交易制度，不存在对公司或关联方的利益输送

报告期内，公司与关联方发生的交易均由董事会和股东大会进行了审议，并由独立董事发表了意见，公司的关联交易符合《关联交易管理制度》。公司已经有效执行关联交易制度。

经核查关联交易合同和相关的交易凭证，并与市场价格、无关联第三方的交易价格或报价、信用期等进行比较，公司报告期内关联交易价格公允，不存在对公司或关联方的利益输送的情形。

（四）说明报告期内转让旺博工贸的原因，该关联方是否从事与发行人相同或相似业务，与发行人及其关联方、发行人的客户、供应商是否存在业务或资金往来

1. 杨建明转让旺博工贸股权的原因

2016年12月杨建明将持有的旺博工贸66.00%的股权(对应出资额132万元)以1,068.55万元价格转让给旺博工贸的其他股东李景斌。根据杨建明提供的转账凭证，截至2018年6月李景斌已完成所有股权转让款的支付。根据杨建明提供的纳税申报表，本次转让杨建明共计缴纳187.20万元个人所得税。

杨建明转让上述旺博工贸股权的原因为：2016年11月公司改制为股份公司，公司股东大会和董事会选举杨建明担任董事兼副总经理，2016年12月杨建明通过入伙横琴捷昇间接取得了中荣股份公司的股权。股份公司设立后，公司建立了更为完善的关联交易管理制度，为进一步规范关联交易，公司与杨建明沟通，杨建明评估旺博工贸发展前景后，于2016年12月将其持有的旺博工贸股权进行了转让。

2. 旺博工贸从事的业务

旺博工贸的主营业务为瓦楞纸箱、纸板等纸质包装用品的生产和销售，主要产品为各种工业品的外包装用瓦楞纸箱，其产品用于大批量货物搬运过程中的包装，色彩相对简单，不直接面对终端消费者，与公司产品使用功能存在实质性的差别，故其业务与公司的业务不相同，与公司不存在同业竞争的情形。

3. 旺博工贸与公司的交易情况

旺博工贸成立于1999年，主营瓦楞纸箱、纸板等纸质包装用品。因产品质

量稳定，其自 2005 年开始与天津桂冠包装材料有限公司（曾用名：中荣印刷（天津）有限公司，以下简称天津印刷）合作。2016 年，公司全资子公司天津中荣对天津印刷的业务进行同一控制下合并，旺博工贸自天津中荣投产后持续作为天津中荣的供应商。

报告期内，天津中荣向旺博工贸采购的主要材料为公司产品包装用瓦楞纸箱，具体交易金额如下：

关联方	商品/服务	2021 年度	2020 年度	2019 年度
旺博工贸	瓦楞纸箱	157.85	454.23	508.39
采购总额		143,982.62	126,880.71	110,205.35
占采购总额比例		0.11%	0.36%	0.46%

天津中荣向旺博工贸采购纸箱等材料的价格参照牛皮纸、瓦楞原纸等原材料成本加人工成本、制造费用及合理利润，并结合向其他供应商的询价情况确定。由于天津中荣采购的纸箱均为定制化产品，不存在公开的市场价格。

除向旺博工贸采购纸箱外，天津中荣还主要向非关联第三方天津潮诚纸制品包装股份有限公司（以下简称潮诚纸制品）采购纸箱，对比情况如下：

（1）相同材料的采购价格

报告期内，天津中荣同时向旺博工贸和潮诚纸制品采购同一规格瓦楞纸箱合计金额最大的两类纸箱价格对比如下：

单位：元/个

期 间	物料号	供应商名称	价格
2021 年度	000013536	旺博工贸	2.82
		潮诚纸制品	2.71
	000204329	旺博工贸	4.21
		潮诚纸制品	3.90
2020 年度	000011111	旺博工贸	2.30
		潮诚纸制品	2.21
	000013536	旺博工贸	2.89
		潮诚纸制品	2.83
2019 年度	000011111	旺博工贸	2.28
		潮诚纸制品	2.40
	000039784	旺博工贸	8.20
		潮诚纸制品	8.04

如上表所示，公司向旺博工贸和非关联方潮诚纸制品采购相同纸箱的价格基

本一致。

(2) 信用期比较

报告期内，旺博工贸与潮诚纸制品的信用条件、定价方式的对比情况如下：

供应商名称	信用条件
潮诚纸制品	购货方收到增值税专用发票后 90 天内付款
旺博工贸	购货方收到增值税专用发票后 60 天内付款

如上表所示，天津中荣与旺博工贸和非关联方潮诚纸制品的信用期差异较小。

综上，公司与旺博工贸的交易价格与向其他非关联方采购纸箱的价格和信用条件差异较小，公司与旺博工贸的交易价格公允。

4. 旺博工贸与公司及公司关联方、客户、供应商是否存在业务或资金往来

旺博工贸从 2005 年起即成为天津印刷的合格供应商，在天津中荣投产后持续向天津中荣供应产品包装用纸箱等产品，其与公司报告期内的交易情况详见本说明二(四)3。

经查阅旺博工贸填列的调查问卷及对公司主要客户和供应商进行走访，报告期内旺博工贸与公司的关联方、公司的主要客户或供应商不存在业务或资金往来。

(五) 说明荣富实业的经营范围、股权及控制结构，报告期内与发行人的交易或资金往来情况，与发行人销售渠道、主要客户及供应商的重叠情况，是否存在为发行人代垫成本、费用情形；上述关联方在资产、人员、业务、技术、财务等方面对发行人的独立性是否产生影响

1. 荣富实业的经营范围、股权及控制结构，与公司销售渠道、主要客户及供应商的重叠情况，是否存在为公司代垫成本、费用情形；上述关联方在资产、人员、业务、技术、财务等方面对公司的独立性是否产生影响

报告期内除租赁房产外荣富实业未开展其他经营业务，荣富实业的主要资产为土地和厂房，未来拟计划开展房地产开发业务。

(1) 荣富实业的具体情况如下：

公司名称	中山荣富实业投资有限公司
法定代表人	林沛辉
成立时间	2013 年 12 月 4 日

注册资本	12,000.00 万元
统一社会信用代码	9144200008454600X2
住所	中山市火炬开发区张家边逸仙工业区明珠路1号三楼
经营范围	投资电子制造业、投资房地产、房地产开发经营、自有物业租赁、国内贸易（不含工商登记前置审批事项）（以上项目不涉及外商投资准入特别管理措施）（法律、行政法规禁止的项目除外，法律、行政法规限制的项目须领取得许可后方可经营。）（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）
主营业务	房产租赁，未来拟计划开展房地产开发业务
股权及控制结构	陈绮绵持股 50.00%；张志华持股 13.75%；周淑瑜持股 8.75%；周淑英持股 6.875%；林沛辉持股 5.00%；顾国强持股 4.375%；林雪萍持股 2.50%；赵成华持股 2.50%；林爱民持股 1.875%；孙冠平持股 1.875%；谭国华持股 1.25%；欧志刚持股 1.25%

(2) 与公司销售渠道、主要客户及供应商的重叠情况，是否存在为公司代垫成本、费用情形

根据报告期内公司的银行流水、主要客户及供应商名单、公司及荣富实业的书面确认，并经登录国家企业信用信息公示系统查询，自报告期期初，除租赁房产外，荣富实业未经营其他业务，荣富实业主要资产为其持有的土地和厂房，未来拟计划开展房地产开发业务。报告期内荣富实业与公司销售渠道、主要客户及供应商均不存在重叠的情况，亦不存在为公司代垫成本、费用情形。

(3) 荣富实业在资产、人员、业务、技术、财务等方面对公司的独立性是否产生影响

1) 业务独立

公司设立了采购中心、营销中心、研发中心、财务中心、人力资源中心等部门，拥有与其业务规模相适应的从业人员，独立开展各项业务活动；公司的业务体系、运营渠道、盈利模式、主要客户及供应商均独立于荣富实业，不存在业务来源于荣富实业或其他关联方的情形。

2) 技术独立

公司建立独立的研发团队及研发平台，自主招聘研发人员，坚持自主研发，形成独立的技术和研发体系，不存在专利或其他非专利技术来源于荣富实业或其他关联方的情形。

3) 资产独立

公司的资产独立完整，具备与生产经营有关的主要生产系统、辅助生产系统和配套设施，合法拥有与生产经营有关的主要土地、厂房、机器设备以及商标、

专利、非专利技术的所有权或者使用权，不存在主要资产来源于荣富实业或其他关联方的情形。

4) 人员独立

公司的总经理、副总经理、财务负责人和董事会秘书等高级管理人员未在荣富实业中担任除董事、监事以外的其他职务，公司的人员独立于荣富实业或其他关联方。

5) 财务独立

公司建立了独立的财务核算体系，能够独立作出财务决策，具有规范的财务会计制度和对分公司、子公司的财务管理制度，不存在与荣富实业共用银行账户的情形，公司的财务独立于荣富实业或其他关联方。

综上，公司在资产、人员、业务、技术、财务等方面与荣富实业及其他关联方相互独立，上述关联方在资产、人员、业务、技术、财务等方面不会对公司的独立性产生影响。

2. 报告期内与公司的交易或资金往来情况

报告期内，荣富实业与公司的交易及资金往来情况如下所示：

(1) 租赁房产

报告期内公司向荣富实业租赁厂房的情况详见本说明二(三)3。

(2) 关联担保

报告期内，荣富实业为公司提供担保，具体情况如下：

担保人	担保方式	担保额度（万元）	主合同债权期限	主合同履行情况
荣富实业	抵押担保	13,000.00	2016.4.28-2022.4.28	正在履行
荣富实业	抵押担保	11,000.00	2017.11.9-2020.8.24	履行完毕

(3) 关联方资金拆借

由于银行控制贷款规模，公司出于临时资金周转的需求，2018年12月27日与荣富实业签订借款合同，公司借入资金1,000.00万元，借款期限为2019年1月1日至2019年3月31日，借款利率为年利率4.5%，该款项本金已于2019年3月15日归还，本息偿清。

(六) 说明重要自然人股东林沛辉入股发行人的背景，并结合其在实际控制人黄焕然配偶陈绮绵投资的荣富实业担任董事长、总经理的原因和其他未披露

的经济利益往来情况，说明林沛辉与实际控制人是否存在一致行动关系，股权代持等其他未披露的利益安排

1. 林沛辉入股公司的背景

(1) 林沛辉入股公司的背景

2002 年 12 月公司进行第一次改制，该次改制由原股东将部分股权转让给当时的管理团队在香港设立的持股公司，林沛辉时任公司管理层成员，因此间接取得了公司 10%的股权。

(2) 林沛辉入股公司后的持股比例变动情况

林沛辉在公司第一次集体企业改制取得公司 10%间接股权后，历经中荣集团（香港）内部股权结构的调整及公司改制的持续进行，截至 2016 年 6 月，林沛辉通过中荣集团（香港）间接持有公司 9.38%的股权。2016 年 7 月，林沛辉原通过中荣集团（香港）持有的公司 9.38%股权平移至境内，即通过横琴捷昇间接持有公司 9.38%的股权，相关内容详见本说明三（三）。2016 年 12 月公司对员工进行股权激励并引进外部投资者，林沛辉间持有公司股份的比例降至 8.16%。此后，林沛辉持有公司的股权比例未发生变化。

2. 林沛辉担任荣富实业董事长、总经理的原因

荣富实业为公司实际控制人黄焕然之配偶陈绮绵，公司的股东林沛辉、张志华、周淑瑜、顾国强等共同持股的公司，经营范围为投资房地产、房地产开发经营、自有物业租赁等。由于林沛辉在公司曾负责公司厂房基建工作并主管固定资产投资多年，具有较为丰富的相关管理经验，而荣富实业拟开展房地产开发业务，故荣富实业董事会在 2013 年设立时一致同意选举林沛辉担任董事长且聘任其为荣富实业总经理。

3. 林沛辉与实际控制人不存在经济利益往来情况和一致行动关系，亦不存在股权代持等其他未披露的利益安排

经核查黄焕然和林沛辉提供的说明和调查问卷、核查前述两人及黄焕然配偶和子女的个人银行流水及公司的公司章程、荣富实业的公司章程、横琴捷昇的合伙人协议等文件，林沛辉与实际控制人黄焕然不存在经济利益往来情况和一致行动关系，亦不存在股权代持等其他未披露的利益安排。

(七) 说明发行人关联企业是否与发行人是否从事相同或类似业务，与发行人在

资产、人员、技术、知识产权等方面的关系，与发行人是否存在资金、业务往来或存在重叠供应商和客户；发行人关联企业的其他股东基本情况，包括自然人股东与发行人及其实际控制人、董监高是否存在关联关系或资金、业务往来；结合非自然人股东的主营业务、股权结构、实际控制人等情况，说明非自然人股东是否与发行人存在相同或类似业务，与发行人是否存在资金、业务往来或存在重叠供应商、客户

1. 关联企业的基本情况

截至本说明出具日，公司的关联企业主要包括控股股东；持股 5%以上法人股东；公司实际控制人、直接或间接持有公司股份超过 5%的自然人、公司董事、监事及高级管理人员、公司控股股东的董事、监事及高级管理人员及上述关联自然人关系密切的家庭成员控制、实施重大影响或担任董事（独立董事除外）、高级管理人员的其他企业。

报告期内公司的关联企业基本情况具体如下：

序号	报告期内是否与公司存在交易	关联企业名称	关联企业类型	关联关系
1	是	中荣集团（香港）	控股股东、持有公司 5%以上股份的法人股东	公司的控股股东
2	是	横琴捷昇		持有公司 5%以上股份的法人股东
3	是	黄炫纸品	与公司的实际控制人、董监高（不含独立董事）关系密切的家庭成员控制或具有重大影响的企业	实际控制人黄焕然的兄弟黄庆培持有其 80%的股权，并担任其执行董事、总经理
4	是	东顺物流		实际控制人黄焕然的妹妹黄素娴及妹夫黎东分别持有其 60%及 40%的股权，黄素娴担任其执行董事、总经理
5	是	荣富实业		实际控制人黄焕然的配偶陈绮绵持有该公司 50.00%的股权并担任其董事；董事林沛辉担任其董事长、总经理；董事周淑瑜担任其董事
6	是	振兴纸品		董事周淑瑜的兄弟周文辉担任董事的公司联兴（亚洲）有限公司持有其 42%的股权
7	是	美图实业		董事周淑瑜的兄弟周文辉持有其 60%的股

序号	报告期内是否与公司存在交易	关联企业名称	关联企业类型	关联关系
				权，并担任其董事长
8	否	中山市中拓物业管理有限公司	公司关联自然人（独立董事及其关系密切的家庭成员除外）控制、实施重大影响或担任董事（独立董事除外）、高级管理人员的其他关联企业	实际控制人黄焕然的兄弟黄庆培持有其 51%的股权
9	否	中山市金顺房地产有限公司		实际控制人黄焕然的兄弟黄庆培持有其 100%的股权，并担任其执行董事、总经理
10	否	联兴（亚洲）有限公司		董事周淑瑜的兄弟周文辉担任其董事
11	否	中山市联骏机械制造有限公司		董事周淑瑜的兄弟配偶陈爱莎持有其 50%的股权，并担任其执行董事、总经理
12	否	美图实业（中国）有限公司		董事周淑瑜兄弟周文辉担任其董事
13	否	中山市美图塑料工业有限公司		董事周淑瑜兄弟周文辉担任其董事长
14	否	中山市联骏实业有限公司		董事周淑瑜的兄弟周文辉持有其 40%的股权，并担任其执行董事、总经理
15	否	中山市美图置业发展有限公司		董事周淑瑜的兄弟周文辉持有其 66.13%的股权
16	否	中山崑合粘胶有限公司		董事周淑瑜的兄弟周文辉担任其董事长
17	否	中山捷昇投资有限公司		董事林沛辉持有其 100%的股权，并担任其执行董事、总经理
18	否	中山市泰洋化工材料有限公司		董事林沛辉配偶的兄弟王伟平持有其 66.67%的股权，并担任其执行董事、总经理
19	否	中山市润满包装设计有限公司		董事林沛辉配偶的兄弟王伟平持其 90%股权，并担任其执行董事、总经理
20	否	中山市朵拉文化创意产业有限公司		董事林沛辉女儿林贵华的配偶吴培轩持有其 50%的股权，并担任其执行董事、总经理
21	否	中山市新达信息科技有限公司		监事欧志刚的妻子倪宝君担任其总经理
22	否	广东正中信德建设工程咨询有限		财务总监、董事会秘书陈彬海持有其 30%

序号	报告期内是否与公司存在交易	关联企业名称	关联企业类型	关联关系
		公司		的股权，并担任其董事
23	否	中山市中正信德管理咨询有限公司		财务总监、董事会秘书陈彬海持有其33.35%的股权，并担任其董事长、总经理
24	否	中山市柒作食茶餐饮店		实际控制人黄焕然的女儿黄敏诗经营的个体工商户
25	否	中山市柒作食茶东镇餐饮店		实际控制人黄焕然的女儿黄敏诗经营的个体工商户
26	否	广东美图集团有限公司		2021年11月成立，董事周淑瑜的兄弟周文辉担任其执行董事
27	否	中山市美图企业管理有限公司		2021年11月成立，董事周淑瑜的兄弟周文辉担任其执行董事
28	否	中山市美图智能信息技术有限公司		2021年11月成立，董事周淑瑜的兄弟周文辉担任其执行董事
29	否	中山市美图新材料技术研发有限公司		2021年11月成立，董事周淑瑜的兄弟周文辉担任其执行董事
30	否	中山市美盈家具有限公司		独立董事黎伟良间接持股并担任其董事长、总经理，黎伟良配偶温惠洁担任其董事
31	否	湖南美泰家居有限公司		中山市美盈实业有限公司持有其100%的股权，独立董事黎伟良担任其董事，黎伟良配偶温惠洁担任其董事
32	否	中山市华延实业投资有限公司	公司独立董事及其关系密切的家庭成员控制、实施重大影响或担任董事（独立董事除外）、高级管理人员的关联企业	独立董事黎伟良持有其85%的股权，并担任其执行董事、总经理
33	否	中山市华延商业管理有限公司		独立董事黎伟良持有85%的股权
34	否	美盈实业有限公司		独立董事黎伟良持有其75%的股份，并担任其董事
35	否	中山市美盈美居产业孵化基地服务有限公司		独立董事黎伟良持有其70%的股权
36	否	中山市盈家宅品		独立董事黎伟良持有

序号	报告期内是否与公司存在交易	关联企业名称	关联企业类型	关联关系
		家居有限公司		其 85%的股权
37	否	中山艾特帝家具有限公司		独立董事黎伟良担任其董事长，黎伟良之子黎俊扬担任其董事
38	否	中山市丰恒家具有限公司		独立董事黎伟良持有其 98.45%的股权，并担任其执行董事、总经理
39	否	中山市港汇房地产投资有限公司		独立董事黎伟良持有其 20.92%的股权，并担任其董事长
40	否	中山市港汇城物业管理有限公司		中山市港汇房地产投资有限公司持有其 100%的股权
41	否	中山市北美工程设计有限公司		独立董事黎伟良持有其 90%的股权
42	否	湖南粤桂广东家居智造产业发展有限公司		独立董事黎伟良担任其董事
43	否	澳门美盈实业有限公司		独立董事黎伟良持有其 67.50%的股份
44	否	美盈集团有限公司		独立董事黎伟良配偶温惠洁持有其 92%的股权，黎伟良之子黎俊扬持有其 8%的股权并担任其董事
45	否	中山市美盈实业有限公司		美盈集团有限公司持有其 98%的股权；独立董事黎伟良担任其董事长、总经理，黎伟良配偶温惠洁担任其董事
46	否	湖南美盈家居产业创业园有限公司		美盈集团有限公司持有其 100%的股权；独立董事黎伟良担任其董事长
47	否	中山市扬艺家居有限公司		独立董事黎伟良担任其董事长
48	否	郴州美盈门业有限公司		湖南美盈家居产业创业园有限公司持有其 100%的股权
49	否	中山市巨派装饰工程有限公司		独立董事黎伟良兄弟黎学良持有其 40%的股权
50	否	中山市活涂水性涂料有限公司		独立董事黎伟良兄弟黎学良持有其 70%的股权，并担任其执行董事、总经理

序号	报告期内是否与公司存在交易	关联企业名称	关联企业类型	关联关系
51	否	中山市盛丰工艺家具有限公司		独立董事黎伟良配偶的兄弟温伟明持有其100%的股权，并担任其董事长、总经理
52	否	中山合道资本投资有限责任公司		独立董事黎伟良之子黎俊扬持有其100%的股权，并担任其执行董事、总经理
53	否	中山谷盛产业投资有限责任公司		中山合道资本投资有限责任公司持有其80%的股权，独立董事黎伟良配偶温惠洁持有其20%的股权

2. 公司关联企业与公司是否从事相同或类似业务，与公司在资产、人员、技术、知识产权等方面的关系，与公司是否存在资金、业务往来或存在重叠供应商和客户

报告期内，公司关联企业的主营业务情况、与公司在资产、人员、技术、知识产权等方面的独立性情况、与公司是否存在资金、业务往来情况、以及与公司供应商和客户的重叠情况具体如下：

(1) 报告期内与公司存在关联交易的关联企业

经核查，报告期内与公司存在关联交易的关联企业，其“主营业务情况”、“与发行人在资产、人员、技术、知识产权等方面的关系”、“报告期内与发行人资金、业务往来情况”、“报告期内与发行人主要供应商、客户重叠情况”具体如下：

序号	关联企业名称	主营业务	与公司是否从事相同或类似业务	与公司在资产、人员、技术、知识产权等方面是否相互独立	报告期内与公司是否存在资金、业务往来	报告期内与公司是否存在供应商和客户重叠
1	中荣集团（香港）	股权投资（作为公司的控股股东）	否	均相互独立	除取得本说明十九（二）3（8）所述分红事项的分红款及本说明二十（一）1所述的担保事项外，报告期内不存在其他资金、业务往来	不存在

序号	关联企业名称	主营业务	与公司是否从事相同或类似业务	与公司在资产、人员、技术、知识产权等方面是否相互独立	报告期内与公司是否存在资金、业务往来	报告期内与公司是否存在供应商和客户重叠
2	横琴捷昇	股权投资（作为公司员工持股平台）	否	均相互独立	除取得本说明十九（二）3（8）所述分红事项的分红款及本说明二十（一）1 所述的担保事项外，报告期内不存在其他资金、业务往来	不存在
3	黄炫纸品	瓦楞纸	否	均相互独立	除本说明二（三）2 所述的业务往来外，报告期内不存在其他资金、业务往来	报告期内，与公司主要供应商玖龙纸业存在重叠，除此之外，其他主要客户、供应商不存在重叠
4	东顺物流	货物运输	否	均相互独立	除本说明二（三）2 所述的业务往来外，报告期内不存在其他资金、业务往来	不存在
5	荣富实业	投资电子制造业、投资房地产、自有物业租赁、国内贸易	否	均相互独立	除本说明二（三）3 所述的业务往来、二（五）2 所述的资金往来及担保事项外，报告期内不存在其他资金、业务往来	不存在
6	振兴纸品	瓦楞纸箱及吸塑内托	否	均相互独立	除本说明二（三）2 所述的业务往来外，报告期内不存在其他资金、业务往来	报告期内，与公司重叠的客户为宝洁，与公司重叠的供应商为理文造纸
7	美图实业	塑料制品、橡胶制品	否	均相互独立	除本说明二（三）1 所述的业务往来外，报告期内不存在其他资金、业务往来	报告期内，与公司重叠的客户为雀巢，但与

序号	关联企业名称	主营业务	与公司是否从事相同或类似业务	与公司在资产、人员、技术、知识产权等方面是否相互独立	报告期内与公司是否存在资金、业务往来	报告期内与公司是否存在供应商和客户重叠
						公司不构成同业竞争，亦不存在利益输送情况。除此之外，其他主要客户、供应商不存在重叠

注：公司与黄炫纸品、振兴纸品存在重叠的供应商主要原因为：黄炫纸品和振兴纸品的主营产品为瓦楞纸或瓦楞纸箱，玖龙纸业和理文造纸为国内重要的造纸企业，关联企业需要向其采购牛皮纸。公司主要向玖龙纸业和理文造纸采购白板纸，用于生产彩盒和礼盒。振兴纸品向宝洁、雅芳、立白销售瓦楞纸箱，瓦楞纸箱主要用在商品批发环节的搬运和周转过程中起保护作用，对美观性要求较低。公司产品为彩盒和礼盒，主要原材料为白卡纸和白板纸，主要在商品零售环节起到保护和衬托产品的作用，对美观性要求较高。黄炫纸品和振兴纸品与公司不构成同业竞争，亦不存在利益输送情况

(2) 除上述存在关联交易的关联企业外，公司关联自然人（独立董事及其关系密切的家庭成员除外）控制、实施重大影响或担任董事（独立董事除外）、高级管理人员的其他关联企业

经核查，除上述与公司存在关联交易的关联企业外，公司关联自然人（独立董事及其关系密切的家庭成员除外）控制、实施重大影响或担任董事（独立董事除外）、高级管理人员的其他关联企业，其“主营业务情况”、“与发行人在资产、人员、技术、知识产权等方面的关系”、“报告期内与发行人资金、业务往来情况”、“报告期内与发行人主要供应商、客户重叠情况”具体如下：

序号	关联企业名称	主营业务	与公司是否从事相同或类似业务	与公司在资产、人员、技术、知识产权等方面是否相互独立	报告期内与公司是否存在资金、业务往来	报告期内与公司是否存在供应商和客户重叠

序号	关联企业名称	主营业务	与公司是否从事相同或类似业务	与公司在资产、人员、技术、知识产权等方面是否相互独立	报告期内与公司是否存在资金、业务往来	报告期内与公司是否存在供应商和客户重叠
1	中山市中拓物业管理有限公司	物业管理	否	均相互独立	不存在	不存在
2	中山市金顺房地产有限公司	房地产开发	否	均相互独立	不存在	不存在
3	联兴（亚洲）有限公司	股权投资	否	均相互独立	不存在	不存在
4	中山市联骏机械制造有限公司	制造、销售：机械设备、泵及真空设备	否	均相互独立	不存在	不存在
5	中山市美图塑料工业有限公司	卫生洁具、水箱配件、塑料盖板、卫浴配件	否	均相互独立	不存在	不存在
6	美图实业（中国）有限公司	股权投资	否	均相互独立	不存在	不存在
7	中山市联骏实业有限公司	生产、销售：自动化机械设备；园区管理服务；商业用房出租	否	均相互独立	不存在	不存在
8	中山市美图置业发展有限公司	房地产开发、投资房地产	否	均相互独立	不存在	不存在
9	中山崑合粘胶有限公司	生产含易燃溶剂的合成树脂、油漆、辅助材料、涂料等制品	否	均相互独立	不存在	不存在
10	中山捷昇投资有限公司	股权投资	否	均相互独立	不存在	不存在
11	中山市泰洋化工材料有限公司	研发、生产、销售：除油剂、塑料清洁剂等	否	均相互独立	不存在	不存在
12	中山市润满包装设计有限公司	婚庆摄影、宣传片拍摄制作	否	均相互独立	不存在	不存在
13	中山市朵拉文化创意产业有限公司	文化创意产业营销策划、文化艺术交流活动策划	否	均相互独立	不存在	不存在
14	中山市新达信息科技有限公司	信息技术、计算机软硬件研发；信息系统集成服务；销售：办公用品、办公自动化设备、计算机及其配件、软	否	均相互独立	不存在	不存在

序号	关联企业名称	主营业务	与公司是否从事相同或类似业务	与公司在资产、人员、技术、知识产权等方面是否相互独立	报告期内与公司是否存在资金、业务往来	报告期内与公司是否存在供应商和客户重叠
		件				
15	广东正中信德建设工程咨询有限公司	工程造价全过程造价跟踪咨询理念和服务	否	均相互独立	不存在	不存在
16	中山市中正信德管理咨询有限公司	企业管理咨询服务	否	均相互独立	不存在	不存在
17	中山市柒作食茶餐饮店	餐饮服务	否	均相互独立	不存在	不存在
18	中山市柒作食茶东镇餐饮店	餐饮服务	否	均相互独立	不存在	不存在
19	广东美图集团有限公司	塑料制品制造、销售	否	均相互独立	不存在	不存在
20	中山市美图企业管理有限公司	企业管理、企业管理咨询	否	均相互独立	不存在	不存在
21	中山市美图智能信息技术有限公司	人工智能基础软件开发	否	均相互独立	不存在	不存在
22	中山市美图新材料技术研发有限公司	新材料技术研发	否	均相互独立	不存在	不存在

(3) 公司独立董事及其关系密切的家庭成员控制、实施重大影响或担任董事（独立董事除外）、高级管理人员的关联企业

经核查，公司独立董事及其关系密切的家庭成员控制、实施重大影响或担任董事（独立董事除外）、高级管理人员的关联企业，其“主营业务情况”、“与发行人在资产、人员、技术、知识产权等方面的关系”、“报告期内与发行人资金、业务往来情况”、“报告期内与发行人主要供应商、客户重叠情况”具体如下：

序号	关联企业名称	主营业务	与公司是否从事相同或类似业务	与公司在资产、人员、技术、知识产权等方面是否相互独立	报告期内与公司是否存在资金、业务往来	报告期内与公司是否存在供应商和客户重叠
1	中山市美盈家具有限公司	美式家具和酒店家具的设计、生产及销售	否	均相互独立	不存在	不存在
2	湖南美泰家居有限公司	家具及家具材料、五金制品、	否	均相互独立	不存在	不存在

序号	关联企业名称	主营业务	与公司是否从事相同或类似业务	与公司在资产、人员、技术、知识产权等方面是否相互独立	报告期内与公司是否存在资金、业务往来	报告期内与公司是否存在供应商和客户重叠
		装饰材料等的生产、批发及网上销售				
3	中山市华延实业投资有限公司	投资实业	否	均相互独立	不存在	不存在
4	中山市华延商业管理有限公司	商业管理、物业管理	否	均相互独立	不存在	不存在
5	美盈实业有限公司	股权投资	否	均相互独立	不存在	不存在
6	中山市美盈美居产业孵化基地服务有限公司	企业孵化服务、商业营业用房、工业用房以及办公楼出租	否	均相互独立	不存在	不存在
7	中山市盈家宅品家居有限公司	设计、安装、销售、网上经营家具、家居用品	否	均相互独立	不存在	不存在
8	中山艾特帝家具有限公司	生产经营家具及床上用品、非居住房地产租赁	否	均相互独立	不存在	不存在
9	中山市丰恒家具有限公司	加工、制造家具	否	均相互独立	不存在	不存在
10	中山市港汇房地产投资有限公司	投资房地产、投资办企业以及商业用房出租、工业用房出租	否	均相互独立	不存在	不存在
11	中山市港汇城物业管理有限公司	商业用房出租及管理	否	均相互独立	不存在	不存在
12	中山市北美工程设计有限公司	工业产品设计、室内装饰设计	否	均相互独立	不存在	不存在
13	湖南粤桂广东家居智造产业发展有限公司	房地产开发、产业园区开发、咨询和服务	否	均相互独立	不存在	不存在
14	澳门美盈实业有限公司	家具贸易	否	均相互独立	不存在	不存在
15	美盈集团有限公司	股权投资	否	均相互独立	不存在	不存在
16	中山市美盈实业有限公司	家具制造、销售以及投资家居产业、酒店业	否	均相互独立	不存在	不存在

序号	关联企业名称	主营业务	与公司是否从事相同或类似业务	与公司在资产、人员、技术、知识产权等方面是否相互独立	报告期内与公司是否存在资金、业务往来	报告期内与公司是否存在供应商和客户重叠
17	湖南美盈家居产业创业园有限公司	企业孵化服务、房屋出租、会议及展览服务	否	均相互独立	不存在	不存在
18	中山市扬艺家居有限公司	家居用品制造、家具制造和销售	否	均相互独立	不存在	不存在
19	郴州美盈门业有限公司	木门窗制造	否	均相互独立	不存在	不存在
20	中山市巨派装饰工程有限公司	室内装饰设计工程	否	均相互独立	不存在	不存在
21	中山市活涂水性涂料有限公司	研发、生产、销售水性涂料、水性油墨、五金制品等	否	均相互独立	不存在	不存在
22	中山市盛丰工艺家具有限公司	生产经营木质家具、金属家具、软体家具等各种家具	否	均相互独立	不存在	不存在
23	中山合道资本投资有限责任公司	以自有资金从事投资活动、自有资金投资的资产管理服务	否	均相互独立	不存在	不存在
24	中山谷盛产业投资有限责任公司	以自有资金从事投资活动、咨询策划服务、工程管理服务	否	均相互独立	不存在	不存在

3. 报告期内公司关联企业的其他股东基本情况，包括自然人股东与公司及其实际控制人、董监高是否存在关联关系或资金、业务往来；结合非自然人股东的主营业务、股权结构、实际控制人等情况，说明非自然人股东是否与公司存在相同或类似业务，与公司是否存在资金、业务往来或存在重叠供应商、客户

(1) 报告期内与公司存在关联交易的关联企业的其他股东基本情况

1) 其他自然人股东

报告期内与公司存在关联交易的关联企业中东顺物流和振兴纸品不存在其他自然人股东，存在其他自然人股东的关联企业相关情况如下：

序号	关联企业名称	关联企业其他自然人股东姓名	与公司及其实际控制人、董监高是否存在关联关系	报告期内与公司及其实际控制人、董监高是否存在资金、业务往来

序号	关联企业名称	关联企业其他自然人股东姓名	与公司及其实际控制人、董监高是否存在关联关系	报告期内与公司及其实际控制人、董监高是否存在资金、业务往来
1	中荣集团（香港）	张沛霖、林雪萍、黄敏诗	林雪萍系董事张志华配偶、董事周淑瑜之女，黄敏诗系实际控制人黄焕然之女，张沛霖系发行人控股股东中荣集团（香港）董事	张沛霖报告期与公司及其实际控制人、董监高不存在资金、业务往来；除张沛霖外，其他股东与董监高存在家庭成员间的资金往来（包括林雪萍与周淑瑜、张志华之间的资金往来），黄敏诗与黄焕然的股权转让款往来，黄敏诗为公司员工与公司存在工资收付往来，除此之外，不存在其他资金、业务往来
2	横琴捷昇	顾国强、周淑英、孙冠平、林爱民、谭国华、林海舟、雷振铁、柴斌阳、黄奕行、罗莹、谭荣洪、黄仲贤、赵炎鹏、雷志乐、何永华、张玉兰、王广伟、戴世勇、温俊伟、何志荣、黄佳文、彭初杰、孙雁洲	周淑英系董事周淑瑜之妹，除此之外，其他股东与公司及其实际控制人、董监高不存在其他关联关系	鉴于其他股东均为或曾为公司员工，报告期内部分股东与公司存在工资收付往来，部分股东与董监高存在股权转让款往来（包括陈彬海向林海舟转让横琴捷昇合伙份额的资金往来）、其他借款往来，除此之外，不存在其他资金、业务往来
3	黄炫纸品	黄杰昶[注]	不存在关联关系	不存在
4	荣富实业	周淑英、顾国强、林雪萍、孙冠平、林爱民、谭国华	林雪萍系董事张志华配偶、董事周淑瑜之女，周淑英系董事周淑瑜之妹，除此之外，其他股东与公司及其实际控制人、董监高不存在其他关联关系	鉴于其他股东均为或曾为公司员工，报告期内部分股东与公司存在工资收付往来，部分股东与公司及其实际控制人、董监高存在家庭成员资金往来（包括林雪萍与周淑瑜、张志华之间的资金往来）、其他借款往来（包括赵成华向顾国强借款的往来），除此之外，不存在其他资金、业务往来
5	美图实业	黄浩佳	不存在关联关系	不存在

[注]黄杰昶系公司实际控制人黄焕然的侄子，但不属于《深圳证券交易所创业板股票上市规则》第 7.2.5 条规定的“关系密切的家庭成员”，不属于《深圳证券交易所创业板股票上市规则》第 7.2.5 条规定的发行人的关联自然人

2) 其他非自然人股东

报告期内与公司存在关联交易的关联企业中，中荣集团（香港）、黄炫纸品、

东顺物流、荣富实业、美图实业均不存在非自然人股东，其他关联企业的非自然人股东情况如下：

序号	关联企业名称	关联企业其他非自然人股东名称	主营业务	股权结构	实际控制人	是否与公司存在相同或类似业务	报告期内与公司是否存在资金、业务往来	报告期内与公司是否存在主要供应商和客户重叠
1	横琴捷昇	中山捷昇投资有限公司	股权投资	林沛辉 100% 持股	林沛辉	否	不存在	不存在
2	振兴纸品	联兴(亚洲)有限公司	股权投资	陈志强 100% 持股	陈志强	否	不存在	不存在
		中山市旭日贸易有限公司	销售：办公用品、家用电器、包装材料（不含油墨）	朱志坚 持股 80%，朱建新 持股 20%	朱志坚	否	不存在	不存在

(2) 除上述存在关联交易的关联企业外，发行人关联自然人（独立董事及其关系密切的家庭成员除外）控制、实施重大影响或担任董事（独立董事除外）、高级管理人员的其他关联企业的其他股东基本情况如下：

1) 其他自然人股东

序号	关联企业名称	关联企业其他自然人股东姓名	与公司及其实际控制人、董监高是否存在关联关系	报告期内与公司及其实际控制人、董监高是否存在资金、业务往来
1	中山市中拓物业管理有限公司	曾结宾	不存在	不存在
2	中山市金顺房地产有限公司	不存在其他自然人股东	不适用	不适用
3	联兴（亚洲）有限公司	陈志强	不存在	不存在

序号	关联企业名称	关联企业其他自然人股东姓名	与公司及其实际控制人、董监高是否存在关联关系	报告期内与公司及其实际控制人、董监高是否存在资金、业务往来
4	中山市联骏机械制造有限公司	周敏慧	不存在	不存在
5	中山市美图塑料工业有限公司	不存在其他自然人股东	不适用	不适用
6	美图实业（中国）有限公司	不存在其他自然人股东	不适用	不适用
7	中山市联骏实业有限公司	阮伟文、黄浩佳	不存在	不存在
8	中山市美图置业发展有限公司	黄浩佳	不存在	不存在
9	中山崑合粘胶有限公司	不存在其他自然人股东	不适用	不适用
10	中山捷昇投资有限公司	不存在其他自然人股东	不适用	不适用
11	中山市泰洋化工材料有限公司	马素云	不存在	不存在
12	中山市润满包装设计有限公司	马素伟	不存在	不存在
13	中山市朵拉文化创意产业有限公司	吴培斌	不存在	不存在
14	中山市新达信息科技有限公司	黄志忠	不存在	不存在
15	广东正中信德建设工程咨询有限公司	陈彦坚、田红、刘斌、陈清梅、陈敏宁、杨文东	不存在	报告期内，陈彦坚与陈彬海存在资金往来，除此之外，不存在其他资金、业务往来
16	中山市中正信德管理咨询有限公司	郑健钊、李治球、杨伟强、杨松、郑俏妍	不存在	不存在
17	中山市柒作食茶餐饮店	不存在其他自然人股东	不适用	不适用
18	中山市柒作食茶东镇餐饮店	不存在其他自然人股东	不适用	不适用
19	广东美图集团有限公司	不存在其他自然人股东	不适用	不适用
20	中山市美图企业管理有限公司	不存在其他自然人股东	不适用	不适用
21	中山市美图智能信息技术有限公司	不存在其他自然人股东	不适用	不适用
22	中山市美图新材料技术研发有限公司	不存在其他自然人股东	不适用	不适用

2) 其他非自然人股东

除中山市美图塑料工业有限公司、美图实业（中国）有限公司、中山市新达信息科技有限公司、中山崑合粘胶有限公司、广东美图集团有限公司、中山市美图企业管理有限公司、中山市美图智能信息技术有限公司、中山市美图新材料技术研发有限公司外，公司关联自然人（独立董事及其关系密切的家庭成员除外）控制、实施重大影响或担任董事（独立董事除外）、高级管理人员的其他关联企业均不存在非自然人股东。中山市美图塑料工业有限公司、美图实业（中国）有限公司、中山市新达信息科技有限公司、中山崑合粘胶有限公司、广东美图集团有限公司、中山市美图企业管理有限公司、中山市美图智能信息技术有限公司、中山市美图新材料技术研发有限公司的非自然人股东情况如下：

序号	关联企业名称	关联企业其他非自然人股东名称	主营业务	股权结构	实际控制人	是否与发行人存在相同或类似业务	报告期内与发行人是否存在资金、业务往来	报告期内与发行人是否存在主要供应商和客户重叠
1	中山市美图塑料工业有限公司	美图实业（中国）有限公司	股权投资	周文辉、黄浩佳分别通过 KE RUI LIMITED、RALLY BLOOM HOLDINGS LIMITED 间接持有该公司 60%与 40% 的股权	周文辉	否	不存在	不存在
2	美图实业（中国）有限公司	RALLY BLOOM HOLDINGS LIMITED	股权投资	黄浩佳实际控制		否	不存在	不存在
		KE RUI LIMITED	股权投资	周文辉实际控制		否	不存在	不存在
3	中山市新达信息科技有限公司	中山市明达管理咨询有限公司	企业管理咨询、企业文化策划	黄志忠持股 100%	黄志忠	否	不存在	不存在

4	中山崑合粘胶有限公司	海鸿投资置业有限公司	股权投资	周文辉持股 100%	周文辉	否	不存在	不存在
5	广东美图集团有限公司	美图实业(中国)有限公司	股权投资	周文辉、黄浩佳分别通过 KE RUI LIMITED、RALLY BLOOM HOLDINGS LIMITED 间接持有该公司 60%与 40%的股权	周文辉	否	不存在	不存在
6	中山市美图企业管理有限公司	广东美图集团有限公司	塑料制品制造、销售	美图实业(中国)有限公司持有 100%的股权	周文辉	否	不存在	不存在
7	中山市美图智能信息技术有限公司	广东美图集团有限公司	塑料制品制造、销售	美图实业(中国)有限公司持有 100%的股权	周文辉	否	不存在	不存在
8	中山市美图新材料技术研发有限公司	广东美图集团有限公司	塑料制品制造、销售	美图实业(中国)有限公司持有 100%的股权	周文辉	否	不存在	不存在

(3) 发行人独立董事及其关系密切的家庭成员控制、实施重大影响或担任董事（独立董事除外）、高级管理人员的关联企业的其他股东基本情况如下：

1) 其他自然人股东

序号	关联企业名称	关联企业其他自然人股东姓名	与公司及其实际控制人、董监高是否存在关联关系	报告期内与公司及其实际控制人、董监高是否存在资金、业务往来
1	中山市美盈家具有限公司	不存在其他自然人股东	不适用	不适用
2	湖南美泰家居有限公司	不存在其他自然人股东	不适用	不适用
3	中山市华延实业投资有限公司	范子阳	不存在	不存在
4	中山市华延商业管理有限公司	范子阳	不存在	不存在
5	美盈实业有限公司	LAI YIN YING	不存在	不存在
6	中山市美盈美居产业孵化基地服务有限公司	邓江帆	不存在	不存在
7	中山市盈家宅品家居有限公司	邓江帆	不存在	不存在
8	中山艾特帝家具有限公司	不存在其他自然人股东	不适用	不适用
9	中山市丰恒家具有限公司	温惠洁	温惠洁系公司独立董事黎伟良配偶，除此之外不存在其他关联关系	除与配偶黎伟良的资金往来，报告期内与公司及其实际控制人、董监高不存在其他资金、业务往来
10	中山市港汇房地产投资有限公司	林元坚、李国文、陈志雄、范子阳、梁国汉、周根财、梁少冰、徐伟、林艳娜、何桂有	不存在	不存在
11	中山市港汇城物业管理有限公司	不存在其他自然人股东	不适用	不适用
12	中山市北美工程设计有限公司	邓江帆、黎学良	黎学良系独立董事黎伟良的兄弟，除此之外不存在其他关联关系	除与黎伟良的资金、业务往来，报告期内与公司及其实际控制人、董监高不存在其他资金、业务往来
13	湖南粤桂广东家居智造产业发展有限公司	袁振宇、李绍汉、陈日云、左鼎强、王彭澄、吴赤字、周劲松	不存在	不存在

序号	关联企业名称	关联企业其他自然人股东姓名	与公司及其实际控制人、董监高是否存在关联关系	报告期内与公司及其实际控制人、董监高是否存在资金、业务往来
14	澳门美盈实业有限公司	黎军良	黎军良系公司独立董事黎伟良的兄弟，除此之外不存在其他关联关系	除与黎伟良的资金、业务往来，报告期内与公司及其实际控制人、董监高不存在其他资金、业务往来
15	美盈集团有限公司	不存在其他自然人股东	不适用	不适用
16	中山市美盈实业有限公司	不存在其他自然人股东	不适用	不适用
17	湖南美盈家居产业创业园有限公司	不存在其他自然人股东	不适用	不适用
18	中山市扬艺家居有限公司	唐耀邦、李学良	不存在	不存在
19	郴州美盈门业有限公司	不存在其他自然人股东	不适用	不适用
20	中山市巨派装饰工程有限公司	王小颖	不存在	不存在
21	中山市活涂水性涂料有限公司	邓江帆	不存在	不存在
22	中山市盛丰工艺家具有限公司	不存在其他自然人股东	不适用	不适用
23	中山合道资本投资有限责任公司	不存在其他自然人股东	不适用	不适用
24	中山谷盛产业投资有限责任公司	不存在其他自然人股东	不适用	不适用

2) 其他非自然人股东

除中山市美盈家具有限公司、湖南美泰家居有限公司、中山市华延实业投资有限公司、中山市华延商业管理有限公司、中山艾特帝家具有限公司、中山市港汇城物业管理有限公司、中山市美盈实业有限公司、湖南美盈家居产业创业园有限公司、中山市扬艺家居有限公司、郴州美盈门业有限公司外，公司独立董事及其关系密切的家庭成员控制、实施重大影响或担任董事（独立董事除外）、高级管理人员的其他关联企业均不存在非自然人股东。中山市美盈家具有限公司、湖南美泰家居有限公司、中山市华延实业投资有限公司、中山市华延商业管理有限公司、中山艾特帝家具有限公司、中山市港汇城物业管理有限公司、中山市美盈实业有限公司、湖南美盈家居产业创业园有限公司、中山市扬艺家居有限公司、

郴州美盈门业有限公司的非自然人股东情况如下：

序号	关联企业名称	关联企业其他非自然人股东名称	主营业务	股权结构	实际控制人	是否与发行人存在相同或类似业务	报告期内与发行人是否存在资金、业务往来	报告期内与发行人是否存在主要供应商和客户重叠
1	中山市美盈家具有限公司	美盈实业有限公司	股权投资	分别由黎伟良、Lai Yin Ying 持有 75%、25%的股权	黎伟良	否	不存在	不存在
		澳门美盈实业有限公司	家具贸易	分别由黎伟良、黎军良持有 67.50%、22.50%的股权	黎伟良	否	不存在	不存在
		中山市丰恒家具有限公司	家具设计、生产、销售	分别由黎伟良、温惠洁持有 98.45%、1.55%的股权	黎伟良	否	不存在	不存在
		中山市北美工程设计有限公司	室内装饰设计	分别由黎伟良、邓江帆、黎学良持有 90%、5%、5%的股权	黎伟良	否	不存在	不存在
2	湖南美泰家居有限公司	中山市美盈实业有限公司	家具制造、家具销售、家具零配件销售	由美盈集团有限公司持股 98%、黎伟良持股 2%	温惠洁	否	不存在	不存在
3	中山市华延实业投资有限公司	中山市君信房地产有限公司	房地产开发经营、工业用房出租和商业营业用房出租	黄子樑持股 67%、李婷持股 33%	黄子樑	否	不存在	不存在

序号	关联企业名称	关联企业其他非自然人股东名称	主营业务	股权结构	实际控制人	是否与发行人存在相同或类似业务	报告期内与发行人是否存在资金、业务往来	报告期内与发行人是否存在主要供应商和客户重叠
4	中山市华延商业管理有限公司	中山市君信房地产有限公司	房地产开发经营、工业用房出租和商业营业用房出租	黄子樑持股 67%、李婷持股 33%	黄子樑	否	不存在	不存在
5	中山艾特帝家具有限公司	ARTEDI LIMITED	股权投资	Mok Kam Ching Steven	Mok Kam Ching Steven	否	不存在	不存在
6	中山市港汇城物业管理有限公司	中山市港汇房地产投资有限公司	投资房地产、投资办企业以及商业用房出租、工业用房出租	黎伟良持股 20.9170%、林元坚持股 20.2170%、李国文持股 14.6120%、陈志雄持股 10.4090%、范子阳持股 8.3070%、梁国汉持股 8.2010%、周根财持股 6.9060%、梁少冰持股 3.5030%、徐伟持股 3.5030%、林艳娜持股 2.7240%、何桂有持股 0.7010%	黎伟良	否	不存在	不存在
7	中山市美盈实业有限公司	美盈集团有限公司	股权投资	温惠洁持股 92%，黎俊扬持股 8%	温惠洁	否	不存在	不存在

序号	关联企业名称	关联企业其他非自然人股东名称	主营业务	股权结构	实际控制人	是否与发行人存在相同或类似业务	报告期内与发行人是否存在资金、业务往来	报告期内与发行人是否存在主要供应商和客户重叠
8	湖南美盈家居产业创业园有限公司	美盈集团有限公司	股权投资	温惠洁持股 92%，黎俊扬持股 8%	温惠洁	否	不存在	不存在
9	中山市扬艺家居有限公司	中山市巨派装饰工程有限公司	室内装饰工程设计工程	王小颖持股 60%、黎学良持股 40%	王小颖	否	不存在	不存在
10	郴州美盈门业有限公司	湖南美盈家居产业创业园有限公司	企业孵化服务、房屋出租、会议及展览服务	美盈集团有限公司 100% 持股	温惠洁	否	不存在	不存在

(八) 核查程序和核查结论

1. 核查程序

针对上述事项，我们执行了如下核查程序：

(1) 取得公司主要股东提供的包含其对外投资的文件，取得公司的实际控制人、董事、监事、高级管理人员等自然人填列的包含自身兼职及对外投资情况、亲属名单及亲属的兼职和对外投资情况等文件；根据获取的主要股东、实际控制人和董监高提供的相关信息，对照《公司法》、《企业会计准则》、《深圳证券交易所创业板股票上市规则》等法律和规定，检查公司认定的关联方是否完整；查阅公司的序时账、担保合同、企业信用报告等资料，检查报告期内公司与前述关联方的关联交易是否已完整披露于招股说明书；对照《审核关注要点》中应比照关联交易披露的事项，检查公司是否存在需要比照关联交易披露的事项；对于报告期内解除关联关系的关联方，访谈公司管理层及关联方，了解解除关联关系的原因，分析其合理性；

(2) 访谈报告期内注销的关联企业的股东等人员，了解关联企业注销前的经

营范围、主营业务、报告期内的存续期间是否存在违法违规行为、注销的原因、注销后资产处置及人员安置情况，以及报告期内与公司及公司的客户、供应商是否存在业务或资金往来；通过企查查等网站查询已注销关联企业的相关信息；查阅公司的银行账户流水及财务资料，检查已注销关联企业与公司是否存在资金及业务往来；走访公司的主要客户、供应商，了解其与已注销关联企业是否存在业务或资金往来；

(3) 访谈管理层及相关岗位人员，了解报告期内关联交易的背景、原因、交易定价及与其他非关联企业交易价格的对比情况；对于无公开市场价格的交易，结合非关联方同类产品的采购入库价格或报价情况，与关联交易价格进行对比；对于有公开市场价格的交易，通过网络查询交易价格，与关联交易价格进行对比；检查报告期内对关联交易进行审议的董事会等文件；

(4) 访谈公司管理层及杨建明，了解杨建明出售旺博工贸股权的原因，了解旺博工贸的主营业务；通过企查查网站查询旺博工贸的股权构成、主营业务等信息；取得旺博工贸确认的关于报告期内与公司及公司关联方、客户、供应商之间的业务或资金往来情况的文件；访谈公司的主要客户和供应商，了解其与旺博工贸是否存在业务或资金往来；

(5) 通过企查查等网站查询荣富实业的经营范围、股权结构；访谈林沛辉，了解荣富实业的控制结构，了解荣富实业在资产、人员、业务、技术和财务方面与公司是否独立；查阅公司的序时账、银行流水等资料，检查公司与荣富实业的交易及资金情况；取得并查阅荣富实业报告期内的银行流水，检查报告期内荣富实业与公司的资金往来情况，关注是否与公司的主要客户和供应商存在资金往来，关注是否存在为公司代垫成本、费用的情形；走访主要客户和主要供应商，了解荣富实业与其是否存在交易，了解荣富实业是否存在为公司代垫成本的情形；

(6) 访谈公司实际控制人及林沛辉，了解林沛辉入股公司的背景，了解林沛辉担任荣富实业董事长及总经理的原因；取得并查阅黄焕然和林沛辉提供的对外投资说明和调查问卷；核查报告期内林沛辉、黄焕然、黄焕然的配偶及子女的个人银行流水，检查是否存在异常的资金往来；取得并查阅公司的公司章程、荣富实业的公司章程、横琴捷昇的合伙人协议等文件，检查是否存在一致行动关系或

股权代持等约定；

(7) 通过企查查等网站查询公司关联企业以及关联企业的非自然人股东的工商基本信息、股权结构信息、经营范围等；取得公司的关联企业填写的调查问卷，了解其主营业务、股东构成、与公司在资产、人员、技术、知识产权等方面的关系，与公司是否存在资金、业务往来或存在重叠供应商和客户，了解其自然人股东与公司及公司的实际控制人、董监高是否存在关联关系或资金、业务往来，了解其非自然人股东的主营业务、股权结构、实际控制人等情况，与公司是否存在资金、业务往来或存在重叠供应商、客户的情况；取得报告期内与公司存在交易且与公司关系密切的关联企业报告期内的银行账户流水，查阅关联企业与公司之间的资金情况，关注是否与公司存在客户和供应商的重叠；取得报告期内与公司存在交易的其他关联企业的主要客户和供应商清单，检查是否与公司存在客户和供应商的重叠。

2. 核查结论

经核查，我们认为：

(1) 报告期内公司关联方、关联交易的披露完整，不存在关联交易非关联化的情形及应比照关联交易披露的业务或资金往来；

(2) 报告期内注销关联方未与公司从事相同或相似业务，且其存续期间生产经营合法合规性，注销后资产处置和人员安置情况合理合法；公司报告期内注销的关联方与公司及公司的客户、供应商不存在业务或资金往来；

(3) 公司报告期内关联交易价格公允，关联交易管理制度得到了有效执行，不存在对公司或关联方的利益输送的情形；

(4) 杨建明转让旺博工贸的原因合理；旺博工贸从事的业务与公司不相同，与公司不存在同业竞争的情形；旺博工贸与公司关联方、公司的客户、供应商在报告期内不存在业务或资金往来；

(5) 荣富实业与公司销售渠道、主要客户及供应商不存在重叠，不存在为公司代垫成本、费用的情形，在资产、人员、业务、技术、财务等方面对公司的独立性未产生影响；

(6) 林沛辉与实际控制人不存在一致行动关系、股权代持等其他未披露的利益安排；

(7) 报告期内公司关联企业与公司未从事相同或类似业务，与公司在资产、人员、技术、知识产权等方面相互独立，除本说明二(三)和二(五)2所述的业务及资金往来外，与公司不存在其他资金、业务往来，除本说明二(七)2所述的与公司重叠客户和供应商的情况外，不存在其他的与公司重叠供应商和客户的情况；报告期内公司关联企业其他股东中的自然人股东除本说明二(七)3所述的与公司及其实际控制人、董监高之间的关联关系、资金及业务往来外，不存在其他的关联关系、资金及业务往来；报告期内公司关联企业其他股东的非自然人股东与公司不存在相同或类似业务，与公司不存在资金、业务往来或重叠供应商、客户的情况。

三、关于股权激励及股份支付

申请文件显示：(1) 2016年7月横琴捷昇向发行人增资港币4,959.5534万元，占注册资本35.625%；2016年11月横琴捷昇以3.37元/股的价格，对发行人进行增资，增加发行人股本1,448.276万元，本次增发的1,448.276万股系由当时公司员工杨建明、陈彬海、谭荣洪等21人通过入伙横琴捷昇进而间接认购。(2) 横琴捷昇有限合伙人均为公司现任或已退休中层以上管理人员。(3) 报告期内，发行人管理费用中股份支付费用分别为0万元、47.22万元、176.32万元、119.06万元。

请发行人：(1) 披露横琴捷昇的历史沿革及实际控制人变动情况，披露员工持股平台人员确定标准、在发行人处具体任职情况、人员变动情况、管理模式、决策程序、存续期及期满后所持股份的处置办法和损益分配方法、离职后的股份处理、变更和终止的情形等内容，是否存在发行人或第三方为员工参加持股计划提供奖励、资助、补助等安排。(2) 披露报告期内股份支付的形成原因、具体对象、股份数量、确认股份支付金额的计算过程、会计处理方式。(3) 结合发行人相近时间外部股东入股价格、同期可比公司估值等，说明发行人股份支付相关权益工具公允价值的确定依据、计量方法及结果是否合理，对发行人期初未分配利润的影响，相关会计处理是否符合《企业会计准则》规定。(4) 说明2016年7月横琴捷昇向发行人增资的背景、原因以及是否涉及股份支付，如应确认为股份支付但未做股份支付处理，请说明对期初未分配利润的影响。

请保荐人、发行人律师对问题（1）发表明确意见，请保荐人、申报会计师对问题（2）-（4）发表明确意见。（审核问询函问题 5）

（一）披露报告期内股份支付的形成原因、具体对象、股份数量、确认股份支付金额的计算过程、会计处理方式

1. 报告期内股份支付的形成原因、具体对象、股份数量

根据《企业会计准则第 11 号-股份支付》的规定，股份支付是指企业为获取职工和其他方提供服务而授予权益工具或者承担以权益工具为基础确定的负债的交易。横琴捷昇为公司的员工持股平台，报告期内原通过股权激励获取横琴捷昇股权的员工中有 4 名因个人原因将其持有的横琴捷昇合伙份额（间接对应公司股份）转让给公司其他员工，其他员工取得股权的实际支付金额小于股权的公允价值，该转让交易属于“为获取职工和其他方提供服务而授予权益工具或者承担以权益工具为基础确定的负债的交易”，因此认定为股份支付。报告期内确认股份支付的情况具体如下：

年份	转让方	受让方	转让价格 (万元)	对应公司的股份数量	股份支付金额(万元)
2019 年度	吴伟翔	林海舟	222.41	506,896 股	176.32
2020 年度	姜伟平	林海舟	224.04	362,069 股	119.06
2021 年度	陈彬海	林海舟	423.48	579,310 股	68.18
	杨建明	雷振铁	529.35	724,138 股	85.23
	杨建明	柴斌阳	529.35	724,138 股	85.23

2. 报告期内的股份支付确认股份支付金额的计算过程、会计处理方式

（1）报告期内发生的股份支付对应的股权公允价值确定

公司自 2017 年以来无外部投资者入股，报告期各期股份支付涉及的股份数量占公司总股数的比例较小，分别为 0.35%、0.25%和 1.40%，报告期内发生的股份支付的公允价格按照：2016 年 12 月外部投资者入股时的扣非市盈率 6.90 倍乘以公司相应的扣非每股收益计算确认。

（2）报告期内的股份支付金额的计算过程和会计处理方式

项 目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
股权取得时间	2021 年 1 月	2020 年 7 月	2019 年 12 月
原激励对象向其他员工转让横琴捷	225.85	40.33	56.46

项 目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
昇份额（万元）			
对应公司股份数（万股）	202.76	36.21	50.69
转让价格（元/股）	7.31	6.19	4.39
转让价款（万元）	1,482.17	224.04	222.41
计算股权公允价值使用的经审计扣非每股收益（元）[注]	1.23	1.37	1.14
每股公允价格（元/股）	8.49	9.48	7.87
转让股份对应的公允价格（万元）	1,720.81	343.10	398.72
计入股份支付金额（万元）	238.65	119.06	176.32

[注]2021 年度的股份转让时间为 2021 年 1 月，故 2021 年度的股份支付金额系按照 2020 年扣非每股收益作为计算基数；公司首次申报的报告期截止日为 2020 年 9 月 30 日，故 2020 年的股份支付金额系按照 2020 年 1-9 月扣非每股收益年化后作为计算基数；2019 的股份支付金额系按照当年的扣非每股收益作为计算基数

报告期内的被激励员工取得股权的公允价值和实际支付对价的差额计入当期管理费用-股份支付费用，同时计入“资本公积-股本溢价”。

（二）结合发行人相近时间外部股东入股价格、同期可比公司估值等，说明发行人股份支付相关权益工具公允价值的确定依据、计量方法及结果是否合理，对发行人期初未分配利润的影响，相关会计处理是否符合《企业会计准则》规定

1. 结合发行人相近时间外部股东入股价格、同期可比公司估值等，说明发行人股份支付相关权益工具公允价值的确定依据、计量方法及结果是否合理，对发行人期初未分配利润的影响

公司报告期内股份支付相关权益工具公允价值的确定依据和计量方法详见本说明三（一）2。报告期内确认的股份支付费用均计入当期损益，对公司期初未分配利润无影响。

（1）外部股东入股价格

公司自 2016 年引入外部投资者深圳瑞驰股权投资基金合伙企业（有限合伙）（已于 2021 年 10 月 26 日更名为常州洹驰股权投资基金管理合伙企业（有限合

伙)，以下简称涇驰投资)至今，未再引入新的外部投资者，报告期内无相近时间外部股东入股价格可供参考。

(2) 同期可比公司估值

2021 年度同行业可比上市公司未发生收购印刷包装业务标的企业的业务；2019、2020 年同行业可比上市公司收购包装业务企业标的的股权时的市盈率情况如下：

股权收购年份	上市公司	收购标的名称	收购股权比例	市盈率[注]
2019 年	吉宏股份	安徽维致环保纸品有限公司	67%	14.40
2019 年	环球印务	北京金印联国际供应链管理 有限公司	70%	7.90
2019 年平均市盈率				8.18
2020 年	翔港科技	擎扬包装科技（上海）有限公司	100%	4.80
2020 年	翔港科技	久塑科技（上海）有限公司	70%	7.16
2020 年平均市盈率				5.98

[注]有业绩承诺期的，市盈率=收购对价/收购股权比例/业绩承诺期平均净利润；无业绩承诺期的，市盈率=收购对价/收购股权比例/评估基准日前一个完整年度净利润

报告期内公司计算股份支付对应权益工具的公允价值所使用的扣非市盈率倍数 6.9，与报告期内同行业可比公司收购包装业务标的的平均市盈率不存在明显差异，股份支付对应权益工具的公允价值的确定具有合理性。

(3) 按照扣非市盈率倍数 8 测算报告期内的股份支付金额

报告期内公司计算股份支付对应权益工具的公允价值若按照扣非市盈率倍数 8 确定，报告期各期应确认的股份支付费用的影响情况如下：

项 目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
按照扣非市盈率倍数 8 测算应确认的股份支付费用(1)	512.98	173.75	239.88
报告期内实际确认的股份支付费用(2)	238.65	119.06	176.32
差额(1)-(2)	274.33	54.70	63.56
占各期利润总额的比例	1.14%	0.26%	0.32%

2. 相关会计处理是否符合《企业会计准则》规定

根据《企业会计准则第 11 号—股份支付》第二条，股份支付是指企业为获取职工和其他方提供服务而授予权益工具或者承担以权益工具为基础确定的负债的交易。报告期内离职员工将其间接持有的公司股权转让予其他仍在公司任职的员工，且转让价格低于相应股权的公允价值，可以认为是公司为了获取职工服务而授予的权益工具，因此属于股份支付。根据《企业会计准则第 11 号—股份支付》第五条，授予后立即可行权的换取职工服务的以权益结算的股份支付，应当在授予日按照权益工具的公允价值计入相关成本或费用，相应增加资本公积。前述在职员工取得横琴捷昇的股权于取得时已经办理了工商登记手续，相当于已经行权，因此公司将股权取得日的公允价值和实际支付对价的差额计入管理费用，同时增加资本公积，符合《企业会计准则》的规定。

（三）说明 2016 年 7 月横琴捷昇向发行人增资的背景、原因以及是否涉及股份支付，如应确认为股份支付但未做股份支付处理，请说明对期初未分配利润的影响

2016 年 7 月，横琴捷昇向公司增资 4,959.5534 万港币，其具体情况如下：

1. 入股背景和原因

2016 年 7 月横琴捷昇向公司增资 4,959.5534 万港币的主要原因为：在保证公司间接持股结构基本不变的前提下，原通过中荣集团（香港）在境外间接持有公司股权的大陆籍股东周淑瑜、林沛辉、顾国强、周淑英、孙冠平、林爱民、赵成华、欧志刚、谭国华将所持全部中荣集团（香港）股份转让给澳门籍股东黄焕然、张志华、林雪萍以及香港籍人士张沛霖，并在境内新设横琴捷昇对公司增资，从而在境内间接持有公司股权以消除境内股东境外持股状态，提高公司股权结构的清晰性与稳定性。具体情况如下：

（1）横琴捷昇入股前公司的股权结构

横琴捷昇向公司增资 4,959.5534 万港币前，公司为中荣集团（香港）的全资子公司，黄焕然、张志华、林雪萍、林沛辉、周淑瑜、周淑英、顾国强、赵成华、孙冠平、林爱民、欧志刚、谭国华共计 12 名自然人通过中荣集团（香港）间接持有公司股权：

姓名	国籍	持股平台	在持股平台的 出资份额（股）	占持股 平台股 份比例	持股平台 占公司股 权比例	间接持有 公司股权 比例

姓名	国籍	持股平台	在持股平台的 出资份额（股）	占持股 平台股 份比例	持股平台 占公司股 权比例	间接持有 公司股权 比例
黄焕然	中国	中荣集团 （香港）	456,250.00	45.63%	100.00%	45.63%
张志华	中国	中荣集团 （香港）	137,500.00	13.75%	100.00%	13.75%
林雪萍	中国	中荣集团 （香港）	25,000.00	2.50%	100.00%	2.50%
林沛辉	中国	中荣集团 （香港）	93,750.00	9.38%	100.00%	9.38%
周淑瑜	中国	中荣集团 （香港）	87,500.00	8.75%	100.00%	8.75%
周淑英	中国	中荣集团 （香港）	68,750.00	6.88%	100.00%	6.88%
顾国强	中国	中荣集团 （香港）	43,750.00	4.38%	100.00%	4.38%
赵成华	中国	中荣集团 （香港）	25,000.00	2.50%	100.00%	2.50%
孙冠平	中国	中荣集团 （香港）	18,750.00	1.88%	100.00%	1.88%
林爱民	中国	中荣集团 （香港）	18,750.00	1.88%	100.00%	1.88%
欧志刚	中国	中荣集团 （香港）	12,500.00	1.25%	100.00%	1.25%
谭国华	中国	中荣集团 （香港）	12,500.00	1.25%	100.00%	1.25%
合 计			1,000,000.00	100.00%	100.00%	100.00%

注：上述人员均为中国籍：黄焕然为中国澳门特别行政区永久性居民和中国香港特别行政区永久性居民，张志华、林雪萍为中国澳门特别行政区永久性居民

（2）境内股东持有的公司股权的平移过程

1) 2016年6月30日，中荣集团（香港）全部境内籍股东将所持中荣集团（香港）的股份转让给三位澳门籍股东黄焕然、张志华、林雪萍以及香港籍人士张沛霖

2016年6月30日，林沛辉、周淑瑜、周淑英、顾国强、赵成华、林爱民、孙冠平、欧志刚、谭国华将所持中荣集团（香港）356,250股作价4,959.5534万港币让给黄焕然、张志华、林雪萍；周淑英将所持中荣集团（香港）25,000股作价1,562.24万港币转让给张沛霖。

张沛霖为香港地区永久居民，系实际控制人黄焕然多年朋友，因看好公司未来发展前景，而对公司进行财务投资。根据张沛霖与公司主要股东的约定，张

沛霖将以 1,562.24 万港币获得公司在横琴捷昇入股后的 2.5%的权益，具体操作为：首先，张沛霖以 1,562.24 万港币受让周淑英拟变现的 25,000 股（横琴捷昇增资前间接对应公司 2.5%的股权）中荣集团（香港）股份；其次，黄焕然在横琴捷昇入股公司后以名义价格将所持中荣集团（香港）13,835 股转让给张沛霖，以保证张沛霖所持公司 2.5%的权益不因横琴捷昇入股而稀释。

根据《转让文书》，2016 年 6 月 30 日中荣集团（香港）的股份转让情况如下表所示：

受让人	受让股份（股）	受让价格（港币）	出让人	港币/股
黄焕然	41,323	5,752,803.50	周淑瑜	139.22
	93,750	13,051,456.30	林沛辉	139.22
	43,750	6,090,679.60	顾国强	139.22
	18,750	2,610,291.30	孙冠平	139.22
	18,750	2,610,291.30	林爱民	139.22
	25,000	3,480,388.40	赵成华	139.22
	12,500	1,740,194.20	谭国华	139.22
	11,165	1,554,341.40	欧志刚	139.22
	1,335	185,852.70	欧志刚	139.22
张志华	32,342	4,502,508.80	周淑瑜	139.22
	43,750	6,090,679.60	周淑英	139.22
林雪萍	13,835	1,926,046.90	周淑瑜	139.22
小计	356,250	49,595,534	/	/
张沛霖	25,000	15,622,404.00	周淑英	624.90

此次股权转让完成后，中荣集团（香港）的股权结构如下表所示：

股东名称	持股数（股）	持股比例
黄焕然	722,573.00	72.26%
张志华	213,592.00	21.36%
林雪萍	38,835.00	3.88%
张沛霖	25,000.00	2.50%
合 计	1,000,000.00	100.00%

2) 中荣集团（香港）全部境内股东投资设立横琴捷昇，横琴捷昇进而按 1

港币/注册资本作价对公司增资 4,959.5534 万港币

2016 年 6 月 14 日，周淑瑜、林沛辉、顾国强、周淑英、孙冠平、林爱民、赵成华、欧志刚、谭国华在珠海横琴投资设立横琴捷昇，横琴捷昇设立时的出资情况如下表所示：

股东名称	合伙份额（万元）	比例
中山捷昇投资有限公司	50.00	1.00%
林沛辉	1,265.79	25.32%
周淑瑜	1,228.07	24.56%
周淑英	614.04	12.28%
顾国强	614.04	12.28%
赵成华	350.88	7.02%
林爱民	263.16	5.26%
孙冠平	263.16	5.26%
欧志刚	175.44	3.51%
谭国华	175.44	3.51%
合 计	5,000.00	100.00%

注：中山捷昇投资有限公司系林沛辉持股 100%的公司

2016 年 6 月 30 日，中荣集团（香港）与横琴捷昇签订《中荣印刷集团有限公司增加股东增资协议》，约定增加横琴捷昇为公司股东，公司投资总额、注册资本增加 4,959.5534 万港币，此次增资后，公司的股权结构如下所示：

序号	股东名称	出资金额（万港币）	股权比例（%）
1	中荣集团（香港）	8,962.00	64.375
2	横琴捷昇	4,959.5534	35.625
合 计		13,921.5534	100.00

至此，公司全部境内间接股东均已经消除了其在境外间接持有公司股权状态，而在境内通过横琴捷昇间接持有公司股权，具体情况如下所示：

名称	国籍	原持股平台	平移后的持股平台	平移前间接持有公司股权比例	平移后间接持有公司股权比例	变动
黄焕然	中国	中荣集团（香港）	中荣集团（香港）	45.6250%	46.5156%	增加 0.89%
张志华	中国	中荣集团（香港）	中荣集团（香港）	13.7500%	13.7500%	无变动
林雪萍	中国	中荣集团（香港）	中荣集团（香港）	2.5000%	2.5000%	无变动

名称	国籍	原持股平台	平移后的持股平台	平移前间接持有公司股权比例	平移后间接持有公司股权比例	变动
张沛霖	中国	/	中荣集团（香港）	0.0000%	1.6094%	增加 1.61%
林沛辉	中国	中荣集团（香港）	横琴捷昇	9.3750%	9.3750%	无变动
周淑瑜	中国	中荣集团（香港）	横琴捷昇	8.7500%	8.7500%	无变动
周淑英	中国	中荣集团（香港）	横琴捷昇	6.8750%	4.3750%	减少 2.50%
顾国强	中国	中荣集团（香港）	横琴捷昇	4.3750%	4.3750%	无变动
赵成华	中国	中荣集团（香港）	横琴捷昇	2.5000%	2.5000%	无变动
孙冠平	中国	中荣集团（香港）	横琴捷昇	1.8750%	1.8750%	无变动
林爱民	中国	中荣集团（香港）	横琴捷昇	1.8750%	1.8750%	无变动
欧志刚	中国	中荣集团（香港）	横琴捷昇	1.2500%	1.2500%	无变动
谭国华	中国	中荣集团（香港）	横琴捷昇	1.2500%	1.2500%	无变动
合计				100.0000%	100.0000%	

注：2016 年 12 月 3 日，黄焕然进一步向张沛霖转让了中荣集团（香港）13,835 股，从而间接转让公司 0.89% 的股份

如上表所示，中荣集团（香港）境内股东将所持中荣集团（香港）股份转让给境外股东并通过在境内新设横琴捷昇对公司增资后，境内股东原在境外所间接持有公司 38.125% 股权中的 35.625% 已经通过横琴捷昇实现在境内间接持有，且除周淑英所间接持有公司权益减少 2.5%、黄焕然所间接持有公司权益增加 0.89% 以及新股东张沛霖通过受让周淑英股份获得公司 1.61% 的权益外，其余股东所间接持有公司的权益均未发生变更。剩余 2.5% 股权未通过横琴捷昇回归至境内系周淑英为变现将所持中荣集团（香港）25,000 股转让予张沛霖所致。

(3) 2016 年 12 月 3 日黄焕然以名义价格向张沛霖转让中荣集团（香港）13,835 股，中荣集团（香港）股权结构调整完成

2016 年 7 月横琴捷昇向公司增资 4,959.5534 万港币后，张沛霖间接持有的公司权益被稀释为 1.61%。而根据张沛霖先前与黄焕然、张志华、林雪萍、林沛辉、周淑瑜、周淑英、顾国强、赵成华、林爱民、孙冠平、欧志刚、谭国华的约定，其将以 1,562.24 万港币获得公司在横琴捷昇入股后的 2.5% 的权益，具体操

作为：首先张沛霖以 1,562.24 万港币受让周淑英拟变现的 25,000 股中荣集团（香港）股份；其次黄焕然在横琴捷昇入股公司后以名义价格将所持中荣集团（香港）13,835 股转让给张沛霖，以保证张沛霖所持公司 2.5% 的权益不因横琴捷昇入股而稀释。

因此，根据上述约定，2016 年 12 月 3 日黄焕然以 2 港币的名义价格将所持中荣集团（香港）13,835 股转让给张沛霖。此次股权转让完成后，中荣集团（香港）的股权结构如下所示：

股 东	持股数（股）	持股比例
黄焕然	708,738	70.87%
张志华	213,592	21.36%
林雪萍	38,835	3.88%
张沛霖	38,835	3.88%
合 计	1,000,000	100.00%

至此中荣集团（香港）的股权结构全部调整完毕，除周淑英变现将中荣集团（香港）25,000 股转让给张沛霖，从而导致所间接持有的公司权益减少 2.5% 外，其余股东所间接持有的公司权益均未发生变化，具体情况如下表所示：

名称	国籍	原持股平台	平移后的持股平台	平移前间接持有公司股权比例	平移后间接持有公司股权比例	变动
黄焕然	中国	中荣集团（香港）	中荣集团（香港）	45.63%	45.63%	无变动
张志华	中国	中荣集团（香港）	中荣集团（香港）	13.75%	13.75%	无变动
林雪萍	中国	中荣集团（香港）	中荣集团（香港）	2.50%	2.50%	无变动
张沛霖	中国	/	中荣集团（香港）		2.50%	增加 2.5%
林沛辉	中国	中荣集团（香港）	横琴捷昇	9.38%	9.38%	无变动
周淑瑜	中国	中荣集团（香港）	横琴捷昇	8.75%	8.75%	无变动
周淑英	中国	中荣集团（香港）	横琴捷昇	6.88%	4.38%	减少 2.5%
顾国强	中国	中荣集团（香港）	横琴捷昇	4.38%	4.38%	无变动
赵成华	中国	中荣集团（香港）	横琴捷昇	2.50%	2.50%	无变动
孙冠平	中国	中荣集团（香港）	横琴捷昇	1.88%	1.88%	无变动

名称	国籍	原持股平台	平移后的持股平台	平移前间接持有公司股权比例	平移后间接持有公司股权比例	变动
林爱民	中国	中荣集团（香港）	横琴捷昇	1.88%	1.88%	无变动
欧志刚	中国	中荣集团（香港）	横琴捷昇	1.25%	1.25%	无变动
谭国华	中国	中荣集团（香港）	横琴捷昇	1.25%	1.25%	无变动
合计				100.00%	100.00%	

2. 入股定价的依据

横琴捷昇作为境内股东股权回归的平台，其入股公司系按 1 港币/注册资本作价，即按照增资后占公司 35.625%的股权对公司增资 4,959.5534 万港币，使得公司注册资本由 8,962 万港币增加至 13,921.5534 万港币。中荣集团（香港）回归股份的转让价格 139.22 港币/股亦以横琴捷昇拟对公司增资总额 4,959.5534 万港币进行定价，即 4,959.5534 万港币除以回归股份 35.625 万股。

此次横琴捷昇入股公司的主要商业背景系在保证公司间接持股结构基本不变的前提下，原通过中荣集团（香港）在境外间接持有公司股权的境内股东林沛辉、周淑瑜、顾国强、周淑英、孙冠平、林爱民、赵成华、欧志刚、谭国华将所持中荣集团（香港）股份转让给澳门籍股东黄焕然、张志华、林雪萍以及香港籍人士张沛霖，并在境内新设横琴捷昇对公司增资从而在境内间接持有公司股权以消除境内股东境外持股状态，提高公司股权结构的清晰性与稳定性，并且至 2016 年 12 月 3 日中荣集团（香港）股权结构调整全部完成后，除周淑英所间接持有公司股权因个人原因变现而导致减少 2.5%外，其余股东所间接持有的公司股权比例未发生变更，因此以 1 港币/注册资本的增资价格具备合理性。

3. 本次入股不涉及股份支付

根据《企业会计准则第 11 号—股份支付》相关规定，股份支付是指企业为获取职工和其他方提供服务而授予权益工具或者承担以权益工具为基础确定的负债的交易，其目的为获取服务。

2016 年 7 月，境内股东周淑瑜、林沛辉、顾国强、周淑英、孙冠平、林爱民、赵成华、欧志刚、谭国华为了进一步提升公司股权结构的清晰性和稳定性，消除境内自然人在境外持股的状态，因此在保证间接持股比例不变的情况下，通过设立横琴捷昇作为其在境内的持股平台，以间接持有公司股份。因此本次增资

目的并非获得相关人员的服务。并且本次增资前后，除周淑英将中荣集团（香港）25,000 股转让给张沛霖外，从而导致所间接持有的公司权益减少 2.5%外，其余股东所间接持有的公司权益均未发生变化，也不具备股份支付所要求的激励性。

综上，2016 年 7 月横琴捷昇向公司增资不满足计入股份支付的条件，故无需确认股份支付，对公司期初未分配利润不会产生影响。

（四）核查程序和核查结论

1. 核查程序

针对上述事项，我们执行了如下核查程序：

（1）根据报告期内公司直接及间接的股权变动情况，访谈管理层了解股权变动的业务背景，取得股权变动对应的股权转让协议等相关文件，判断是否涉及股份支付；

（2）取得并复核公司股份支付费用的计算表，复核计算过程是否正确，检查相关会计处理是否符合《企业会计准则》相关规定；

（3）了解股权公允价值的确定依据，评价其合理性，并查阅同期可比公司的公开信息，获取可供参考的估值数据，与公司的公允价值确定依据进行对比，分析合理性；

（4）访谈管理层，了解 2016 年 7 月横琴捷昇向公司增资的原因、背景、具体操作过程等详细情况，判断本次增资目的是否涉及取得相关方的劳动或服务，分析是否涉及股份支付；

（5）对横琴捷昇增资前后平移股东持有公司股权的比例进行测算，判断本次股权变动是否涉及利益的流转，分析是否涉及股份支付。

2. 核查结论

经核查，我们认为：

（1）报告期内股份支付的计算过程和会计处理方式正确；

（2）公司报告期内股份支付相关权益工具公允价值的确定依据、计量方法及结果合理，对公司期初未分配利润无影响，会计处理符合《企业会计准则》的规定；

（3）2016 年 7 月横琴捷昇向公司增资不涉及股份支付，该事项对期初未分配利润无影响。

四、关于子公司

申请文件显示：（1）发行人拥有 4 家全资子公司、1 家控股子公司；另外，报告期初起共注销 3 家全资子公司。发行人母公司及全资子公司天津中荣、昆山中荣所得税率均为 15%，利润规模较大，而发行人控股子公司沈阳中荣所得税率为 25%，该公司最近一年一期净利润分别为-417.15 万元和 144.22 万元。（2）发行人于 2016 年通过非同一控制下企业合并的方式取得了子公司广东领汇电子商务有限公司（以下简称广东领汇）的 100%股份，发行人支付对价 1,000.00 万元与广东领汇合并日公允价值 938.98 万元的差额确认为商誉。2019 年末，发行人管理层决定将广东领汇的主营业务更改为电子商务，同年对收购子发行人广东领汇时所产生的商誉进行减值测试，对该部分商誉全额计提减值准备。

请发行人：（1）披露发行人母子公司之间、各子公司之间内部交易的具体内容、定价机制及公允性、资金流转情况；各子公司所得税率存在差异，是否存在转移定价安排，是否存在税务风险。（2）披露注销子公司主要从事的业务、注销的原因，存续期间是否存在违法违规行为，相关资产、人员、债务处置是否合法合规。（3）说明通过非同一控制下企业合并取得广东领汇股权的原因，交易对手方基本情况，是否与发行人实际控制人、董监高及其亲属存在关联关系，如是，请说明是否履行相应内部决策程序。说明广东领汇的主营业务的变化情况、生产经营情况及主要财务数据。

请保荐人、发行人律师发表明确意见，请申报会计师对问题（1）、（3）发表明确意见。（审核问询函问题 7）

（一）披露发行人母子公司之间、各子公司之间内部交易的具体内容、定价机制及公允性、资金流转情况；各子公司所得税率存在差异，是否存在转移定价安排，是否存在税务风险

1. 发行人母子公司之间、各子公司之间内部交易的具体内容、定价机制及公允性、资金流转情况

（1）公司的母子公司之间、各子公司之间内部交易的具体内容

1) 母子公司的经营定位

报告期内公司及其子公司的经营定位情况具体如下：

公司名称	经营定位
中荣股份公司	主要生产基地，主要服务华南及海外市场客户
天津中荣	主要生产基地，主要服务华北市场客户
昆山中荣	主要生产基地，主要服务华东市场客户
沈阳中荣	主要生产基地，主要服务东北市场客户
广东领汇	原定位为营销策划公司，后变更为电子商务公司，开拓线上业务
荣捷物流	位于广东中山，为中荣股份公司提供广东省内的物流服务
天津长荣绿色包装科技有限公司(以下简称天津绿包)	2021 年 8 月新纳入合并范围的控股子公司，主要负责纸塑纸托产品的研发、生产和销售
中荣印刷(韶关)有限公司(以下简称韶关中荣)	2021 年底设立，未开始运营

2) 内部交易情况

报告期内公司母子公司之间、各子公司之间的交易主要为成品、原材料及物流服务的购销业务，此外还有少量机器设备的内部交易。

报告期内，除与天津绿包的内部交易外，公司内部交易中的成品购销业务主要原因是公司就近服务的经营策略。就近服务策略是指由离客户要求的交货地点最近的生产主体进行生产和发货。客户下单后，公司根据就近服务策略确定生产主体，相应订单由接单公司下达内部订单到生产基地所在的法人主体，由该法人主体生产并发货。报告期内公司内部交易中的原材料购销业务主要是根据各公司对原材料的使用需求和库存情况在不同内部公司之间的调配。内部交易中的物流服务购销主要系中荣股份公司广东省内的运输业务原由关联方东顺物流提供服务，公司为了减少关联方交易，成立全资子公司荣捷物流负责这部分物流业务。内部交易中的机器设备交易主要系根据各生产基地的需求对机器设备在集团内部进行合理调配，机器设备按照账面净值并考虑拆机、运输等费用进行定价，销售方不产生损益。2021 年母、子公司与天津绿包之间的内部交易主要是采购模具及纸塑纸托产品用于完成部分客户的订单，此类交易由天津绿包向需方报价，需方将其作为外部供应商进行比价、核价，无其他特殊安排。

① 报告期内的机器设备内部交易

报告期内，2019 年度未发生机器设备内部交易，2020 和 2021 年度的机器设备内部交易情况如下：

销售方	采购方	出售日资产净值-内部交易价格	
		2021 年度	2020 年度
天津中荣	中荣股份公司		
沈阳中荣	中荣股份公司		-4.52
中荣股份公司	沈阳中荣		-71.54
天津中荣	沈阳中荣		-2.57
昆山中荣	沈阳中荣	-1.20	

上表中，出售日资产净值与内部交易价格的差额系拆机、运输等费用。2020 年度中荣股份公司出售给沈阳中荣的设备为大型印刷机，拆机、清洗、运输等费用较高，故出售日资产净值与内部交易价格的差额较大。

② 报告期内机器设备内部交易外的其他内部交易

A. 报告期内，其他内部交易按照交易内容的汇总情况如下：

交易内容	交易金额		
	2021 年度	2020 年度	2019 年度
销售成品	7,599.16	14,179.31	9,402.48
销售原材料	145.48	255.80	8.94
物流服务	1,935.68	1,623.62	1,649.04
销售模具	34.60		
合 计	9,714.93	16,058.73	11,060.46

B. 报告期内，其他内部交易按照交易主体的具体情况如下：

销售方	采购方	交易内容	2021 年度	2020 年度	2019 年度
中荣股份公司	天津中荣	销售成品	665.22	283.15	216.67
		销售原材料	28.32	9.31	6.39
	昆山中荣	销售成品	712.67	290.04	189.66
		销售原材料		7.85	
	沈阳中荣	销售成品		0.97	
		销售原材料	4.46	1.31	
	广东领汇	销售成品	63.48	68.17	0.33
	小 计		1,474.15	660.80	413.06
天津中荣	中荣股份公司	销售成品	3,630.52	12,170.72	7,449.79
		销售原材料	11.66	176.77	
	沈阳中荣	销售成品	188.11	141.28	472.25

销售方	采购方	交易内容	2021 年度	2020 年度	2019 年度
		销售原材料	13.73	0.13	
	昆山中荣	销售成品	47.50	118.02	104.07
		销售原材料	4.75	19.81	
	小 计		3,896.28	12,626.73	8,026.11
昆山中荣	中荣股份公司	销售成品	533.72	599.93	501.04
		销售原材料	0.90	0.10	0.28
	天津中荣	销售成品	948.22	140.65	29.80
		销售原材料	37.74	14.91	0.92
	沈阳中荣	销售成品	17.57	42.29	19.89
		销售原材料		23.61	1.34
	广东领汇	销售成品		12.40	
	小 计		1,538.15	833.89	553.28
沈阳中荣	天津中荣	销售成品	138.54	197.72	347.75
		销售原材料	43.91		
	中荣股份公司	销售成品	30.72	13.84	71.23
		销售原材料		2.00	
	昆山中荣	销售成品		100.13	
	小 计		213.18	313.69	418.98
荣捷物流	中荣股份公司	物流服务	1,935.68	1,623.62	1,649.04
	小 计		1,935.68	1,623.62	1,649.04
广东领汇	天津中荣	销售成品	1.65		
	中荣股份公司	销售成品	37.74		
	昆山中荣	销售成品	3.50		
	沈阳中荣	销售成品	3.64		
	小 计		46.54		
天津绿包	中荣股份	销售成品	567.54		
		销售模具	34.60		
	天津中荣	销售成品	8.03		
	昆山中荣	销售成品	0.78		
	小 计		610.95		
合 计			9,714.93	16,058.73	11,060.46

(2) 发行人母子公司之间、各子公司之间内部交易的定价机制及公允性、资

金流转情况

1) 定价机制及公允性

公司确定内部交易价格的基本原则是以市场价格为依据，且交易定价应能反映各母、子公司在交易中的实际贡献，从而在集团总部对各母、子公司的管理团队经营业绩进行考核时做到公平、合理。报告期内，各公司之间内部交易的定价原则如下：

项 目	定价机制
产成品购销	内部采购价格通常按照最终市场销售价格的一定比例确定，报告期内该比例通常为 95%或 96%；个别情况下因在客户承接、材料提供和费用承担等方面有特殊安排的，内部交易价格由内部购销双方协商确定；母子公司与天津绿包之间的定价系按照市场价确定，无特殊安排
原材料购销	内部交易价格通常按照原始市场采购价加成 5%的毛利率确定
物流服务购销	内部交易价格按照第三方市场价格确定
机器设备购销	按照账面净值并考虑拆机、运输等费用进行定价，销售方不产生损益

综上所述，公司各主体之间独立核算，内部交易的价格充分参考市场价格，定价公允。

2) 内部交易的资金流转情况

对于内部交易，母子公司之间，及各子公司之间正常进行货款和物流费的收支，资金由采购方支付给销售方。

2. 各子公司所得税率存在差异，是否存在转移定价安排，是否存在税务风险

(1) 各公司所得税税率情况

报告期内公司合并范围内主要经营主体的企业所得税税率情况如下：

纳税主体名称	2021 年度	2020 年度	2019 年度
中荣股份公司	15%	15%	15%
昆山中荣	15%	15%	15%
天津中荣	15%	15%	15%
沈阳中荣	25%	25%	25%
荣捷物流	20%	20%	20%
广东领汇	20%	20%	20%

纳税主体名称	2021 年度	2020 年度	2019 年度
天津绿包	20%	/	/

如上表所示，报告期内中荣股份公司、昆山中荣和天津科技均享受 15%的企业所得税税率，荣捷物流、广东领汇、天津绿包报告期内均享受小微企业的所得税优惠税率，报告期内未享受企业所得税税收优惠的子公司主要为沈阳中荣。

(2) 报告期内其他公司与沈阳中荣不存在利润转移

1) 沈阳中荣与母公司和其他子公司的交易情况

报告期内沈阳中荣的内部交易金额及其占沈阳中荣营业收入、营业成本的具体情况如下：

项 目	交易内容	2021 年度	2020 年度	2019 年度
沈阳中荣作为销售方	成品 (A)	169.27	311.70	418.98
	原材料 (B)	43.91	2.00	
	年度营业收入 (C)	9,913.27	7,375.63	6,910.23
	内部销售占比 ((A+B) / C)	2.15%	4.25%	6.06%
沈阳中荣作为采购方	成品 (A)	209.32	184.54	492.14
	原材料 (B)	18.20	25.05	1.34
	年度营业成本 (C)	8,223.32	6,273.29	6,328.43
	内部采购占比 ((A+B) / C)	2.77%	3.34%	7.80%

报告期内沈阳中荣和其他内部公司的原材料购销业务金额较小，以成品购销业务为主。沈阳中荣与其他内部公司成品购销业务的交易价格基本均按照集团制定的定价规则执行，即内部采购价格为最终客户售价的 95%或者 96%。除执行集团内部定价基本原则外，沈阳中荣针对某一客户参考市场化定价原则向天津中荣销售，该客户是天津中荣销售人员开拓的客户，根据就近服务原则由沈阳中荣生产及送货，天津中荣考虑订单交期、竞争对手可能报价等因素向客户进行报价。报告期内沈阳中荣向天津中荣销售前述例外客户相关产品的合计收入金额为 601.39 万元，销售毛利率为 36.85%，在交易中不存在将利润从沈阳中荣转移至天津中荣的情形。

整体上，沈阳中荣与其他内部公司在交易价格确定过程中不存在刻意转移利润的情形。

2) 报告期内沈阳中荣亏损的原因

报告期内沈阳中荣的净利润分别为-417.15万元、173.85万元及650.83万元，2019年沈阳中荣亏损主要由于较沈阳中荣的整体投资而言，其业务规模尚未达到预期，产品分摊的固定成本偏高，从而使得毛利率偏低，仅为8.42%，进而导致亏损。2020和2021年度沈阳中荣毛利率分别为14.95%和17.05%，两期均盈利，主要由于2020年疫情减免社保等优惠政策使得成本下降，2021年度沈阳中荣业务规模扩大使得固定成本被摊薄，以及沈阳中荣管理团队采取措施提高生产效率所致。结合沈阳中荣的亏损规模以及内部交易规模，可见沈阳中荣的亏损并非内部交易造成。

（二）说明通过非同一控制下企业合并取得广东领汇股权的原因，交易对手方基本情况，是否与发行人实际控制人、董监高及其亲属存在关联关系，如是，请说明是否履行相应内部决策程序。说明广东领汇的主营业务的变化情况、生产经营情况及主要财务数据。

1. 说明通过非同一控制下企业合并取得广东领汇电子商务有限公司（曾用名：广东领汇企业营销策划有限公司，以下简称广东领汇）股权的原因，交易对手方基本情况，是否与发行人实际控制人、董监高及其亲属存在关联关系，如是，请说明是否履行相应内部决策程序

2016年4月18日，公司与荣富实业签订《股权转让合同》，合同约定公司以1,000.00万元受让荣富实业持有的广东领汇100%的股权。公司通过非同一控制下企业合并取得广东领汇股权的原因是为解决公司同业竞争、关联交易问题。

本次交易的对手方荣富实业的相关情况及履行的内部程序如下所示：

公司名称	中山荣富实业投资有限公司
法定代表人	林沛辉
成立时间	2013年12月4日
注册资本	12,000.00万元
实收资本	8,000.00万元
统一社会信用代码	9144200008454600X2
住所	中山市火炬开发区张家边逸仙工业区明珠路1号三楼
经营范围	投资电子制造业、投资房地产、房地产开发经营、自有物业租赁、国内贸易（不含工商登记前置审批事项）（以上项目不涉及外商投资准入特别管理措施）（法律、行政法规禁止的项目除外，法律、行政法规限制的项目须领取得许可后方可经营。）（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）

是否为关联方	是
关联关系的说明	交易发生时公司实际控制人的配偶陈绮绵持有荣富实业 50%的股权，公司董事林沛辉、周淑瑜合计持有荣富实业 50%的股权，荣富实业为实际控制人配偶与其他股东共同控制的企业
内部决策程序履行情况	公司 2016 年 4 月为中外合资的有限责任公司，届时有效的公司章程未约定关联交易的相关程序，2016 年 10 月，股改创立大会通过了关于《中荣印刷集团股份有限公司关联交易管理制度》的议案。 2018 年 5 月第一届董事会第九次会议通过了关于《审议公司报告期内关联交易》的议案，各位董事对 2016 年 4 月公司受让荣富实业持有的广东领汇 100%股权的关联交易审议无异议。2018 年 6 月召开的 2017 年度股东大会通过了关于《审议公司报告期内关联交易》的议案

2. 广东领汇的主营业务的变化情况、生产经营情况及主要财务数据

2016 年 4 月 18 日，公司收购广东领汇 100%的股权后至 2019 年末，广东领汇的主营业务仍为促销类展示工具及物料的设计、销售和服务，主营业务未发生变更。基于集团层面战略的总体考虑，2020 年起广东领汇的主营业务定位为电子商务，专注于开拓线上业务，通过网络销售纸制印刷包装。

报告期内广东领汇的经营规模较小，各期净利润分别为 37.04 万元、-190.41 万元及-298.12 万元，由于广东领汇 2020 年涉足新的业务领域，故 2020 及 2021 年度经营业绩出现较大金额亏损。

广东领汇报告期内的主要财务数据如下：

单位：万元

项 目	2021 年末/年度	2020 年末/年度	2019 年末/年度
总资产	759.66	886.48	1,029.42
总负债	293.85	122.55	75.07
净资产	465.81	763.93	954.35
营业收入	1,287.84	98.74	889.66
利润总额	-298.12	-188.93	29.00
净利润	-298.12	-190.41	37.04

注：上述数据业经本所审计

(三) 核查程序和核查结论

1. 核查程序

针对上述事项，我们执行了如下核查程序：

(1) 访谈管理层，了解公司内部交易的内容、形成原因、定价机制、资金流转等情况；

(2) 对比报告期内各公司的所得税税率，分析公司可能存在的转移定价安排；

(3) 获取高所得税税率公司与其他公司的内部交易情况，分析是否存在转移利润的情形，是否存在税务风险；

(4) 访谈管理层，了解公司收购广东领汇的原因，了解广东领汇被收购后的主营业务变动情况；

(5) 取得公司收购广东领汇相关的股权转让协议及合并日财务报表，了解转让价款的确定依据及公允性；

(6) 通过企查查网站查询广东领汇的原股东荣富实业的股权构成、董监高信息等，检查与公司实际控制人、董监高及其亲属的关联关系情况；

(7) 获取并检查公司收购广东领汇股权所对应的内部决策程序相关文件；

(8) 获取广东领汇的财务报表、序时账等财务资料，检查其生产经营情况。

2. 核查结论

经核查，我们认为：

(1) 公司母子公司之间、各子公司之间内部交易定价机制和交易价格合理、资金流转与交易匹配；各子公司所得税率存在差异，但母子公司之间及各子公司之间不存在转移定价安排，不存在税务风险；

(2) 公司收购广东领汇的交易对手方与公司实际控制人、董监高及其亲属存在关联关系，公司收购广东领汇股权的事项在公司整体改制为股份有限公司后已经公司董事会和股东大会审议通过，决策程序合法合规。

五、关于天津印刷

申请文件显示，2016 年发行人子公司天津中荣完成对天津印刷同一控制下合并后，天津印刷不再从事印刷包装物的研发、生产、销售，从 2016 年 12 月 31 日天津印刷的资产负债表不再纳入合并报表范围。2017 年中荣集团（香港）将所持有天津印刷的全部股权出售给其他第三方。

请发行人：（1）披露天津印刷、历史沿革、经营范围、主营业务、主要财

务数据，天津中荣与天津印刷业务合并的原因、具体内容、所履行的法定程序以及合并后的整合情况；上述合并属于同一控制下企业合并的判断依据，是否符合《企业会计准则第 20 号——企业合并》中“参与合并的企业在合并前后均受同一方或相同的多方最终控制且该控制并非暂时性的”的相关要求。（2）说明自天津中荣完成对天津印刷同一控制下合并至中荣集团（香港）将所持有天津印刷的全部股权出售给其他第三方的股权变动情况，2016 年天津中荣合并天津印刷和 2017 年转让天津印刷的原因，出售时发行人是否履行内部决策程序，交易对手方的基本信息；转让后与发行人及其关联方、发行人的客户、供应商是否存在业务或资金往来。

请保荐人、发行人律师、申报会计师发表明确意见。（审核问询函问题 8）

（一）披露天津印刷、历史沿革、经营范围、主营业务、主要财务数据，天津中荣与天津印刷业务合并的原因、具体内容、所履行的法定程序以及合并后的整合情况；上述合并属于同一控制下企业合并的判断依据，是否符合《企业会计准则第 20 号——企业合并》中“参与合并的企业在合并前后均受同一方或相同的多方最终控制且该控制并非暂时性的”的相关要求

1. 天津印刷历史沿革

天津印刷从 2001 年成立至 2017 年股权转让至非关联第三方期间的历史沿革情况如下：

（1）2001 年 11 月 27 日，有恒（天津）印刷包装有限公司（以下简称有恒印刷）成立

有恒印刷系由天津市有恒印务发展有限公司（以下简称有恒印务）、台湾有恒机械工业有限公司（以下简称有恒机械）、天津市昊宇房地产开发有限公司（以下简称昊宇房地产）、天津市北辰经济开发总公司（国有企业，以下简称北辰经济）于 2001 年 11 月 27 日共同投资组建的中外合资经营企业，注册资本人民币 3,486.00 万元。

有恒印刷成立时，股权结构如下：

股东名称	认缴出资额	实缴出资额	出资比例 (%)
有恒印务	383.46	383.46	11.00
有恒机械	1708.14	1708.14	49.00

股东名称	认缴出资额	实缴出资额	出资比例(%)
昊宇房地产	941.22	941.22	27.00
北辰经济	453.18	453.18	13.00
合 计	3,486.00	3,486.00	100.00

(2) 2003 年 2 月 11 日，第一次股权转让

2002 年 4 月 16 日，经有恒印刷董事会决议，同意昊宇房地产将其持有的 27.00%股权转让给有恒印务，北辰经济将其持有的 13.00%股权转让给有恒印务。

本次股权转让后，有恒印刷股权结构如下：

股东名称	认缴出资额	实缴出资额	出资比例(%)
有恒印务	1,777.86	1,777.86	51.00
有恒机械	1,708.14	1,708.14	49.00
合 计	3,486.00	3,486.00	100.00

(3) 2004 年 3 月 22 日，第二次股权转让

2003 年 12 月 20 日，经有恒印刷董事会决议，同意有恒印务将其持有的 51.00%的股份以人民币 1,728.32 万元转让给中山中荣纸类印刷制品有限公司（公司的曾用名，以下简称中山中荣），有恒机械将其持有的 49.00%的股份以 1,660.54 万元转让给捷昇亚洲。本次转让价格主要参考了天津印刷的净资产金额。

本次股权转让后，股权结构如下：

股东名称	认缴出资额	实缴出资额	出资比例(%)
中山中荣	1,777.86	1,777.86	51.00
捷昇亚洲	1,708.14	1,708.14	49.00
合 计	3,486.00	3,486.00	100.00

(4) 2004 年 10 月 27 日，第一次增资

2004 年 10 月 26 日，经有恒印刷董事会决议，同意有恒印刷注册资本由人民币 3,486.00 万元增至人民币 6,790.00 万元，由捷昇亚洲以相当于 3,304.00 万元人民币的 400.00 万美元进行增资。

本次增资后，股权结构如下：

股东名称	认缴出资额	实缴出资额	出资比例(%)
中山中荣	1,777.86	1,777.86	26.18

股东名称	认缴出资额	实缴出资额	出资比例(%)
捷昇亚洲	5,012.14	5,012.14	73.82
合 计	6,790.00	6,790.00	100.00

(5) 2005 年 1 月，公司名称变更

2005 年 1 月 18 日，经有恒印刷董事会决议，同意将公司名称由有恒（天津）印刷包装有限公司变更为天津中荣包装印刷有限公司（以下简称天津印刷）。

(6) 2007 年 9 月，第三次股权转让

2007 年 9 月 3 日，经天津印刷董事会决议，同意中山中荣将其持有的 26.18% 的股份以人民币 1,777.86 万元转让给捷昇亚洲。本次转让价格主要参考股权的实缴出资额。

本次股权转让后，捷昇亚洲持有天津印刷 100.00% 股权，天津印刷的企业类型变更为外资企业：

股东名称	认缴出资额	实缴出资额	出资比例 (%)
捷昇亚洲	6,790.00	6,790.00	100.00
合 计	6,790.00	6,790.00	100.00

(7) 2009 年 9 月 8 日，第四次股权转让，第二次变更企业名称

2009 年 8 月 31 日，经天津印刷股东会决议，同意捷昇亚洲将其持有的 90.00% 股权转让给中荣集团（香港），转让价格为人民币 6,111.00 万元，天津印刷的企业类型变更为外商合资企业；同时同意将天津印刷更名为中荣印刷（天津）有限公司。本次转让价格主要参考股权的实缴出资额。

本次股权转让后，天津印刷的股权结构如下：

股东名称	认缴出资额	实缴出资额	出资比例(%)
中荣集团（香港）	6,111.00	6,111.00	90.00
捷昇亚洲	679.00	679.00	10.00
合 计	6,790.00	6,790.00	100.00

(8) 2017 年 2 月 23 日，第三次变更企业名称

2017 年 2 月 23 日，经天津印刷股东会决议，同意天津印刷更名为天津桂冠包装材料有限公司（以下简称天津桂冠），同意公司经营范围由包装装潢制品印刷变更为纸包装材料加工、设计及技术开发。

(9) 2017 年 10 月 12 日，第四次股权转让

2017 年 10 月 12 日，经天津桂冠股东会决议，同意中荣集团（香港）将其

持有的天津桂冠 90.00%股权转让给天津名轩置业有限公司(以下简称名轩置业), 转让价格为人民币 10,441.31 万元; 同意捷昇亚洲将其持有的天津桂冠 10.00%股权转让给名轩置业, 转让价格为人民币 1,160.15 万元。本次股权转让价格由双方协商确定, 主要参考天津印刷截至 2017 年 5 月 31 日的评估值。

本次股权转让后, 名轩置业持有天津桂冠 100%股权:

股东名称	认缴出资额	实缴出资额	出资比例 (%)
名轩置业	6,790.00	6,790.00	100.00
合 计	6,790.00	6,790.00	100.00

2. 天津印刷经营范围、主营业务和主要财务数据

(1) 天津印刷经营范围及主营业务

业务重组前, 天津印刷的经营范围为包装装潢印刷品印刷、其他印刷品印刷, 主营业务为纸制印刷包装业务。重组完成后, 天津印刷不再从事纸制品印刷包装。

(2) 天津印刷主要财务数据

截至 2016 年 12 月 31 日, 天津中荣已经完成了对天津印刷全部经营性资产、负债的收购, 重组前一个会计年度天津印刷的经营业绩及财务状况如下表所示:

项 目	2015 年末/年度
资产总额	24,686.03
负债总额	6,707.27
净资产	17,978.76
营业收入	31,723.29
利润总额	3,100.06
净利润	2,683.03

注: 上述数据业经本所审计

3. 天津中荣与天津印刷业务合并的原因、具体内容、所履行的法定程序以及合并后的整合情况

(1) 天津中荣与天津印刷业务合并的原因

1) 业务拓展需要

随着华北地区的业务规模扩大, 天津印刷原有厂房已不能满足业务发展需要。天津中荣从 2013 年开始建设新厂房, 主体工程于 2016 年投入使用, 用地面积共 101,900.40 平方米。中荣集团(香港)计划通过中荣股份公司的全资子公司天津中荣承接天津印刷的所有资产和业务, 并将天津印刷的厂房及剩余资产通

过股权转让方式进行出售。

2) 消除同业竞争

天津印刷的控股股东为中荣集团（香港），同时中荣集团（香港）也是中荣股份公司的控股股东，且天津印刷的主营业务与中荣股份公司相同，与中荣股份公司之间存在同业竞争，为了消除同业竞争，进一步增强中荣股份公司的独立性，同时减少关联交易，公司之全资子公司天津中荣通过收购天津印刷与主营业务相关的经营性资产、负债，完成业务合并。

(2) 天津中荣与天津印刷业务合并的具体内容

2016 年 2 月，公司的控股股东中荣集团（香港）作出决定，同意公司之全资子公司天津中荣购买天津印刷与纸制印刷包装业务相关的经营性资产、负债（包括机器设备、电子设备、存货，与经营相关的应收、应付款项，有关商标、专利、软件著作权等除土地以外的无形资产）；同意天津中荣承接天津印刷人员，并与天津印刷相关人员重新签订《劳动合同》。

天津中荣与天津印刷分别于 2016 年 3 月、2016 年 9 月及 2016 年 12 月签订《资产重组协议》及其补充协议，具体情况如下：

协议内容	交易内容	交易价格 (元)	定价依据
2016 年 3 月 1 日 《资产重组协议》	印刷机等机器设备及电子设备	64,289,908.00	《评估报告》(津北火炬评字〔2016〕第 038 号)
2016 年 3 月 1 日 《资产重组协议》	16 项专利		无偿转让
2016 年 9 月 1 日 《资产重组补充协议(一)》	2016 年新购进的机器设备等	3,741,020.50	截至 2016 年 6 月 30 日、8 月 31 日账面价值
2016 年 12 月 1 日 《资产重组补充协议(二)》	纸张、油墨、在制品等存货	28,238,278.78	截至 2016 年 11 月 30 日的账面价值
2016 年 12 月 1 日 《资产重组补充协议(二)》	受让应收款项	2,053,706.38	按照 2016 年 11 月 30 日账面价值
2016 年 12 月 1 日 《资产重组补充协议(二)》	承担应付款项	37,958,010.49	按照 2016 年 11 月 30 日账面价值

注：上述设备与存货交易价格均为不含税价格

截至 2016 年 12 月 31 日，天津中荣已经完成了对天津印刷全部经营性资产、负债的收购，并且办妥了全部资产移交与专利变更登记手续，相关人员与业务亦已全部转入天津中荣。

(3) 天津中荣与天津印刷业务合并所履行的法定程序

2016 年 2 月 22 日，天津津北火炬资产评估有限公司以 2015 年 12 月 31 日

为评估基准日对天津印刷相关资产进行了评估，并出具《评估报告》（津北火炬评字〔2016〕第 038 号）。经评估，截至 2015 年 12 月 31 日，与本次经营性资产收购相关的机器设备、电子设备账面价值为 72,683,685.81 元，评估价值为 64,305,820.00 元，增值率为-11.53%。天津中荣与天津印刷经协商参考评估值以 64,289,908.00 元对与纸制印刷包装业务相关的主要设备予以转让。

2016 年 2 月中荣集团（香港）作出股东会决定，同意公司之全资子公司天津中荣购买天津印刷与纸制印刷包装业务相关的经营性资产、负债（包括机器设备、电子设备、存货，与经营相关的应收、应付款项，有关商标、专利、软件著作权等除土地以外的无形资产）；同意天津科技承接天津印刷人员，并与天津印刷相关人员重新签订《劳动合同》。

天津中荣与天津印刷分别于 2016 年 3 月、2016 年 9 月及 2016 年 12 月签订《资产重组协议》、《资产重组补充协议（一）》和《资产重组补充协议（二）》，逐步承接天津印刷的相关经营性资产、负债及人员。2016 年 8 月，天津中荣厂房达到预定可使用状态，天津中荣逐步投入生产，截至 2016 年 12 月 31 日天津中荣完成了对天津印刷纸制印刷包装业务的合并。

2018 年 5 月，中荣股份公司第一届董事会第九次会议通过了关于《审议公司报告期内关联交易》的议案，董事会对 2016 年天津中荣收购天津印刷相关资产的交易事项作出了确认。2018 年 6 月召开的 2017 年年度股东大会通过了关于《审议公司报告期内关联交易》的议案。

（4）天津中荣与天津印刷业务合并后的整合情况

天津中荣承接了天津印刷的所有订单并与天津印刷相关人员重新签订《劳动合同》，天津中荣厂房投入生产以前天津中荣向天津印刷采购产成品并出售。2016 年 8 月，天津中荣厂房达到预定可使用状态，天津中荣逐步投入生产，实现自产自销。重组当期和重组后天津中荣的经营业绩及财务状况如下表所示：

项 目	2017 年末/年度	2016 年末/年度
资产总额	56,282.60	46,565.63
负债总额	36,746.89	29,575.98
净资产	19,535.72	16,989.65
营业收入	44,516.98	22,546.19
利润总额	2,905.72	1,275.76

项 目	2017 年末/年度	2016 年末/年度
净利润	2, 546. 07	1, 130. 42

注：上述数据业经本所审计

4. 天津中荣与天津印刷合并属于同一控制下企业合并的判断依据，是否符合《企业会计准则第 20 号——企业合并》中“参与合并的企业在合并前后均受同一方或相同的多方最终控制且该控制并非暂时性的”的相关要求

根据天津印刷历史沿革，2009 年 9 月 8 日至 2017 年 10 月 12 日，中荣集团（香港）一直是天津印刷的控股股东，持股比例为 90.00%；根据天津中荣历史沿革，天津中荣自 2015 年 7 月 7 日起一直为公司的全资子公司，而中荣集团（香港）为公司的控股股东，所以合并前天津中荣与天津印刷均受中荣集团（香港）控制且控制时间超过 12 个月，控制并非暂时性的。天津中荣与天津印刷的业务合并属于同一控制下的业务合并。

（二）说明自天津中荣完成对天津印刷同一控制下合并至中荣集团（香港）将所持有天津印刷的全部股权出售给其他第三方的股权变动情况，2016 年天津中荣合并天津印刷和 2017 年转让天津印刷的原因，出售时发行人是否履行内部决策程序，交易对手方的基本信息；转让后与发行人及其关联方、发行人的客户、供应商是否存在业务或资金往来

1. 业务合并完成后天津印刷的股权变化情况

2017 年 10 月 12 日，中荣集团（香港）和捷昇亚洲分别与名轩置业签订《股权转让协议》，将其所持有天津印刷的股权全部转让予名轩置业。

本次股权转让后，天津印刷的股权结构如下：

股东名称	认缴出资额	实缴出资额	出资比例（%）
名轩置业	6, 790. 00	6, 790. 00	100. 00
合 计	6, 790. 00	6, 790. 00	100. 00

自天津中荣完成对天津印刷业务合并至中荣集团（香港）将所持天津印刷股权全部出售期间内天津印刷的股权未发生过变动。

2. 2016 年天津中荣合并天津印刷和 2017 年转让天津印刷的原因

（1）2016 年天津中荣合并天津印刷的原因

2016 年天津中荣合并天津印刷的原因详见本说明五（一）3（1）。

（2）2017 年转让天津印刷的原因

截至 2016 年 12 月 31 日，天津中荣已经完成了对天津印刷全部经营性资产、负债的收购，天津印刷已无经营业务，主要资产为土地使用权和厂房。名轩置业主营业务为房地产开发与经营，拟向中荣集团（香港）和捷昇亚洲收购天津印刷的土地使用权和厂房，故中荣集团（香港）和捷昇亚洲通过向名轩置业转让所持有天津印刷 100%股权的方式转让天津印刷名下的土地使用权和厂房。

3. 出售时发行人是否履行内部决策程序

(1) 2016 年天津中荣业务合并天津印刷的决策程序

公司已分别于 2018 年 5 月、2018 年 6 月召开第一届董事会第九次会议及 2017 年年度股东大会审议通过了关于 2016 年天津中荣业务合并天津印刷的相关事项。

(2) 2017 年转让天津印刷股权的决策程序

天津印刷的股权被转让时，天津印刷的母公司为中荣集团（香港）和捷昇亚洲，公司未持有天津印刷股权，因此中荣集团（香港）和捷昇亚洲出售天津印刷股权时无需中荣股份公司履行内部决策程序。

4. 交易对手方的基本信息

名轩置业的基本信息列示如下：

公司名称	天津名轩置业有限公司
注册资本	5,000 万元
注册地址	天津市北辰区天津北辰经济技术开发区高端园永兴道 102 号
法定代表人	李莉
统一社会信用代码/注册号	91120113075919417D
成立日期	2013 年 8 月 21 日
经营范围	许可项目：房地产开发经营；住宅室内装饰装修；各类工程建设活动。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）。一般项目：物业管理；酒店管理；非居住房地产租赁；园林绿化工程施工；企业管理咨询；信息技术咨询服务；咨询策划服务；工程管理服务；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）
股权结构	天津名轩投资有限公司 100%

5. 转让后与发行人及其关联方、发行人的客户、供应商是否存在业务或资金往来

根据天津桂冠出具的说明、天津桂冠提供的主要客户和主要供应商名单，通过查阅公司的财务资料、查阅公司及其主要关联方的银行流水、访谈公司主要客户及供应商，经核查，从股权转让至本说明日天津印刷与公司及公司的附属公司、公司的关联方、公司的客户、供应商不存在业务或资金往来。

（三）核查程序和核查结论

1. 核查程序

针对上述事项，我们执行了如下核查程序：

（1）访谈管理层，了解天津印刷的历史沿革、主营业务、天津印刷与天津中荣之间业务合并的背景、原因及合并后的整合情况，了解中荣集团（香港）出售天津印刷股权的原因；

（2）访谈天津印刷股权转让后的管理层，查阅公司的财务资料、查阅公司及其主要关联方的银行流水、访谈公司主要客户及供应商，了解天津印刷转让后与公司及关联方、公司的客户、供应商是否存在业务或资金往来；通过企查查等网站查询天津印刷的股权变动情况；通过企查查网站查询出售天津印刷的对手方名轩置业的工商信息、股权构成等情况；

（3）取得并查阅天津印刷股权转让前的工商档案资料，查阅天津印刷和天津中荣业务合并相关的合同、内部决议文件等资料，检查内部决策程序的履行情况；

（4）结合天津印刷和天津中荣的情况，判断是否构成同一控制下业务合并，复核公司的会计处理是否符合企业会计准则的规定。

2. 核查结论

经核查，我们认为：

（1）公司子公司天津中荣与天津印刷业务合并已履行了必要的法律程序，合并后天津中荣的经营情况较好；上述合并属于同一控制下企业合并的判断依据符合《企业会计准则第 20 号——企业合并》中“参与合并的企业在合并前后均受同一方或相同的多方最终控制且该控制并非暂时性的”的相关要求；

（2）关联方出售天津印刷股权时公司无需履行内部决策程序；转让后天津印刷与公司及关联方、公司的客户、供应商不存在业务或资金往来。

六、关于劳动用工

申请文件显示：（1）报告期内，发行人员工为 3,104 人、2,855 人、3,041 人、2,920 人。发行人将生产中的部分手工粘合、模切后清废、搬运、人工外观检测等岗位通过劳务派遣方式予以解决。发行人在招股说明书中仅披露了 2020 年末的劳务派遣用工情况。（2）报告期内，发行人董事、监事、高级管理人员及其他核心技术人员薪酬总额呈逐年下降趋势。

请发行人：（1）说明发行人境内员工薪酬制度，不同岗位员工收入水平、与当地平均工资水平、同行业可比公司的比较情况；报告期内年度管理费用中薪酬及福利费、人均薪酬费用逐年增长，而董事、监事、高级管理人员及其他核心技术人员薪酬总额逐年下降的原因及合理性。（2）披露发行人劳务派遣用工的具体情况，包括报告期内劳务派遣用工比例，发行人劳务派遣员工从事的具体工序或生产环节，所需技能、资质、技术水平情况，用工结算价格的确定依据及公允性，相关服务提供方的具体情况，是否具备劳务派遣资质，与发行人及其关联方的关系，是否存在为发行人代垫成本、费用的情形。（3）披露发行人是否存在劳务外包情形，包括劳务公司的合法合规经营情况、劳务公司是否主要或专门为发行人设立、劳务公司的构成及变动情况等，劳务数量及费用变动与发行人经营业绩匹配性、劳务费用定价公允性等。（4）补充测算报告期各期应缴未缴社保和住房公积金的具体金额及对发行人经营业绩的影响，是否存在被认定为重大违法行为或被行政处罚风险。

请保荐人、发行人律师发表明确意见，请申报会计师对问题（2）、（4）发表明确意见。请保荐人、发行人律师说明报告期内发行人劳务派遣方式的用工制度是否符合《劳务派遣暂行规定》等规定。请保荐人、申报会计师说明劳务派遣员工工资水平是否明显低于正式员工，量化分析上述情形对发行人报告期经营业绩的影响。（审核问询函问题 9）

（一）披露发行人劳务派遣用工的具体情况，包括报告期内劳务派遣用工比例，发行人劳务派遣员工从事的具体工序或生产环节，所需技能、资质、技术水平情况，用工结算价格的确定依据及公允性，相关服务提供方的具体情况，是否具备劳务派遣资质，与发行人及其关联方的关系，是否存在为发行人代垫

成本、费用的情形

1. 报告期内劳务派遣用工比例

报告期内中荣股份公司、昆山中荣、天津中荣存在劳务派遣的情形，公司其余子公司不存在劳务派遣用工。中荣股份公司、昆山中荣、天津中荣报告期各期末的劳务派遣比例情况如下：

(1) 中荣股份公司

项 目	2021/12/31	2020/12/31	2019/12/31
员工人数	1,758	1,670	1,507
劳务派遣人数	72	109	143
用工总人数	1,830	1,779	1,650
劳务派遣人数占用工总人数比例	3.93%	6.13%	8.67%

(2) 天津中荣

项 目	2021/12/31	2020/12/31	2019/12/31
员工人数	778	850	752
劳务派遣人数	86	80	77
用工总人数	864	930	829
劳务派遣人数占比	9.95%	8.60%	9.29%

(3) 昆山中荣

项 目	2021/12/31	2020/12/31	2019/12/31
员工人数	450	458	455
劳务派遣人数	0	163	47
用工总人数	450	621	502
劳务派遣人数占比	0%	26.25%	9.36%

昆山中荣 2020 年末劳务派遣比例超标主要系新设手工礼盒车间及新增订单，导致短期内出现较大的临时性用工缺口，该等用工缺口多系搬运、人工外观检测等岗位，均不涉及关键工序及关键技术，经过简单培训即能胜任，因此昆山中荣采用劳务派遣的用工方式来弥补用工缺口，缓解用人紧张。截至 2021 年末，昆山中荣已不存在劳务派遣。

2. 公司劳务派遣员工从事的具体工序或生产环节，所需技能、资质、技术水平情况

公司及其子公司所使用的劳务派遣员工主要是在生产旺季或订单发生激增的情况下所需的作业人员，使用劳务派遣员工的岗位主要是操作工岗位，涉及的

主要为手工粘合、模切后清废、搬运、人工外观检验等操作简单的工序。涉及的岗位以辅助性工作为主，替代性较强，无需具备特殊资质。

3. 用工结算价格的确定依据及公允性

根据公司与劳务派遣单位签订的相关协议，劳务派遣费用根据劳务派遣员工数量、用工时间、工资标准及劳务派遣公司收取的服务费等确定，工资标准系参照当地相应岗位的薪资水平确定。

报告期内，公司劳务派遣人员平均收入分别为 5.70 万元、6.23 万元和 6.87 万元，其中劳务派遣人员 2019 年和 2020 年平均薪酬约为中山市人均薪酬的 70%（中山市人均薪酬数据来源于中山市统计局发布的年度统计年鉴，暂未查询到中山市 2021 年度的平均工资数据）。由于劳务派遣人员主要从事手工粘合、模切后清废、搬运、人工外观检验等简单工作，技能水平要求较低，故其薪酬待遇相对较低。

公司劳务派遣用工的定价依据合理、价格公允。

4. 主要劳务派遣提供方的采购金额及占比情况

根据报告期内公司前五大劳务派遣公司的书面确认及提供的财务数据，并经公司确认，报告期内公司向主要劳务派遣公司采购金额占公司劳务派遣总额的比例及主要劳务派遣公司向公司提供劳务派遣的收入占其营业收入的比例的具体情况如下：

期 间	排名	劳务派遣公司名称	公司采购劳务派遣金额	占公司当年劳务派遣费用的比例	劳务派遣公司营业收入	公司劳务派遣费用占劳务派遣公司收入的比例
2021 年度	1	昆山立博企业管理有限公司	266.67	18.11%	4,120.00	6.47%
	2	天津宏昌伟业企业管理服务有限公司	243.84	16.56%	15,820.09	1.54%
	3	昆山万盛优源服务外包有限公司	161.95	11.00%	4,207.59	3.85%
	4	中山市天祥人力资源有限公司	152.22	10.34%	699.73	21.75%
	5	天津市信凯人力资源服务有限公司	130.41	8.86%	482.00	27.06%
		合 计	955.09	64.87%	/	/
2020 年度	1	昆山立博企业管理有限公司	355.15	42.41%	1,551.25	22.89%
	2	天津宏昌伟业企业	156.91	18.74%	15,120.00	1.04%

期 间	排 名	劳务派遣公司名称	公司采购劳务派遣金额	占公司当年劳务派遣费用的比例	劳务派遣公司营业收入	公司劳务派遣费用占劳务派遣公司收入的比例
		管理服务有限公司				
	3	昆山万盛优源服务外包有限公司	63.77	7.62%	1339.00	4.76%
	4	天津浩宇通劳务派遣有限公司	61.91	7.39%	4,541.50	1.36%
	5	天津吾尔克物业服务有限公司	61.60	7.36%	200.00	30.80%
	合 计		699.35	83.52%	/	/
2019 年度	1	天津浩宇通劳务派遣有限公司	240.00	26.38%	3,791.00	6.33%
	2	昆山立博企业管理有限公司	238.04	26.17%	332.98	71.48%
	3	天津宏昌伟业企业管理服务有限公司	131.54	14.46%	12,860.00	1.02%
	4	东莞市泰越教育投资有限公司	105.76	11.63%	4,861.00	2.18%
	5	天津吾尔克物业服务有限公司	85.85	9.44%	150.00	57.23%
	合 计		801.19	88.07%	/	/

上述劳务派遣公司中，除 2019 年的昆山立博企业管理有限公司和天津吾尔克物业服务有限公司外，不存在公司费用占其营业收入超过 50%的情形，不属于主要或专门为公司设立的情形。

5. 主要劳务派遣服务提供方的具体情况，是否具备劳务派遣资质

报告期内与公司及其子公司合作的主要劳务派遣公司的具体情况如下：

公司名称	住所	法定代表人	注册资本	公司类型	成立时间	工商登记主要人员	工商登记股权结构	经营范围	经营资质
昆山立博企业管理有限公司	昆山市淀山湖镇淀兴路 588 号宜欣富贵广场 1 号楼 5 号房	江绍才	200 万元	有限责任公司（自然人投资或控股）	2008 年 4 月 16 日	江绍才、黄召强	江绍才持股 50%，黄召强持股 50%	企业管理；劳务派遣经营；以服务外包方式从事生产线流程处理、品质检测处理；仓储服务（不含危险品）；装卸服务；物业管理；保洁服务；电子商务信息咨询（不含增值电信业务）；日用百货、办公用品、劳保用品的销售。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）	持有编号为 320583201705250031 的《劳务派遣经营许可证》
天津浩宇通劳务派遣有限公司	天津市滨海新区湘江里 1-2-202	朱吉平	300 万元人民币	有限责任公司	2011 年 2 月 12 日	朱吉平、程文刚	朱吉平持股 83.3333%，刘伟朋持股 16.6667%	劳务派遣（限国内）；保洁服务；劳务服务；家政服务；商务信息咨询；物业服务；房地产经纪服务；汽车租赁；以承接服务外包方式从事企	持有编号为 12010049 的《劳务派遣经营许可证》

公司名称	住所	法定代表人	注册资本	公司类型	成立时间	工商登记主要人员	工商登记股权结构	经营范围	经营资质
司								业管理；二手车销售；代理车务手续服务；餐饮服务；装卸搬倒。（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）	
天津宏昌伟业企业管理服务有限公司	天津市滨海新区中新天津生态城动漫中路482号创智大厦第[2]层办公室[264]房间	姚荣飞	1,600万元人民币	有限责任公司	2013年2月27日	姚荣飞、张彩云	中信万联（天津）科技有限公司持股80%，姚荣飞持股20%	许可项目：劳务派遣服务。（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，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）一般项目：石油天然气技术服务；机械设备租赁；机械设备销售；计算机及办公设备维修；通用设备修理；物业管理；专业保洁、清洗、消毒服务；五金产品批发；日用百货销售；办公设备耗材销售；电子产品销售；仪器仪表销售；石油钻采专用设备销售；园林绿化工程施工；装卸搬运；单位后勤管理服务；信息咨询服务（不含许可类信息咨询服务）；办公用品销售；工程管理服务；人力资源服务（不含职业中介活动、劳务派遣服务）；机械设备研发；海洋工程装备研发；专用设备修理；电气设备修理；仪器仪表修理；普通机械设备安装服务；企业管理；建筑物清洁服务；工程和技术研究和试验发展。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）	持有编号为12000595的《劳务派遣经营许可证》
东莞市泰越教育投资有限公司	广东省东莞市石龙镇中山东升路1号汇星商业中心5栋2单元1509室	洪晓春	200万元	有限责任公司（自然人投资或控股）	2017年12月5日	洪晓春、罗庆祥	罗庆祥持股60%，洪晓春持股40%	教育投资；教育管理咨询；劳务派遣；实业投资；企业管理；网上销售；汽车零配件。（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）	持有编号为441900181285的《劳务派遣经营许可证》
天津吾尔克物业服务服务有限公司	天津市和平区劝业场街嫩江路42号	曹嘉奇	200万元	有限责任公司（自然人独资）	2018年8月1日	曹嘉奇、曹建毅	曹嘉奇持股100%	物业管理，企业营销策划，展览展示服务，会议服务，商务信息咨询，从事广告业务，劳务派遣，装卸搬倒服务，包装服务，仓储服务（危险品除外），劳务分包，人力资源服务，机械设备及汽车租赁。（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）	持有编号为12001127的《劳务派遣经营许可证》
昆山万盛优源	昆山市淀山湖镇淀兴	王艳丽	200万元	有限责任公司	2019年4月1日	王艳丽、朱飞	朱飞持股50%，王艳丽持股50%	以服务外包方式从事生产流程、生产工段、工厂运营管理；物业管理；企	持有编号为320583201906240081的《劳务派遣经营许

公司名称	住所	法定代表人	注册资本	公司类型	成立时间	工商登记主要人员	工商登记股权结构	经营范围	经营资质
服务外包有限公司	路 660 号、662 号			(自然人投资或控股)				业管理服务; 仓储服务 (除危险化学品)、打包服务、保洁服务、货物装卸服务; 机械设备租赁; 劳保用品销售; 职业中介; 劳务派遣经营; 道路普通货物运输。(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)	《可证》
天津市信凯人力资源服务有限公司	天津市西青区大寺镇李庄子村芦北路南侧赤龙鑫园底商 4 号楼 1 层-1	王强	200 万元	有限责任公司 (自然人独资)	2019 年 3 月 25 日	王强、于彦东	王强持股 100%	人力资源服务; 劳务服务。(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)	持有编号为 12001464 的《劳务派遣经营许可证》
中山市天祥人力资源有限公司	中山市南头镇军盛南街一巷 2 号首层之三	胡玉	200 万元	有限责任公司 (自然人投资或控股)	2019 年 7 月 29 日	胡玉、朱最波	胡玉持股 70%、朱最波持股 30%	人力资源服务、劳务派遣、建筑业、装卸搬运服务、家政服务; 销售: 建筑装饰材料、金属材料、化工产品(不含危险化学品)、五金交电、电子产品、通讯器材、针纺织品、服装鞋帽、箱包、玩具、日用百货; 食品零售。(依法须经批准的项目, 经相关部门批准后方可开展经营活动)	持有编号为 442000200139 的《劳务派遣经营许可证》

报告期内与公司及其附属公司合作的上述主要劳务派遣公司, 在与公司合作期间内具备相应的劳务派遣资质。

6. 公司业务占其营业收入比例较高的劳务派遣服务提供方, 其成立时间及与公司业务合作时间

报告期内与公司及其子公司合作的主要劳务派遣公司中, 仅昆山立博企业管理有限公司和天津吾尔克物业服务有限公司存在部分期间内与公司的交易金额占其营业收入比例超过 50%的情况。公司与上述劳务派遣公司合作, 主要原因为上述公司拥有充足的人员供给或公司与其经营人员有过往合作历史, 均有合理的商业原因, 不属于主要或专门为公司设立的情形。其成立时间、与公司业务合作时间以及合作情况具体如下:

序号	主要劳务派遣公司名称	与公司开始劳务派遣合作时间	主要劳务派遣公司设立时间	劳务派遣公司成立不久即合作的原因
1	昆山立博企业管理有限公司	2018 年	2008 年 4 月 16 日	不涉及

序号	主要劳务派遣公司名称	与公司开始劳务派遣合作时间	主要劳务派遣公司设立时间	劳务派遣公司成立不久即合作的原因
2	天津吾尔克物业服务服务有限公司	2019 年	2018 年 8 月 1 日	2019 年 5 月，公司业务扩大，需要引入新的劳务公司；公司通过公开发布合作信息、与多个供应商进行谈判及沟通，确认天津吾尔克物业服务服务有限公司具备劳务派遣资质，且可以提供足够数量的劳务派遣人员，经综合考虑，公司选择与该公司开展合作

7. 相关服务提供方与公司及其关联方的关系，是否存在为公司代垫成本、费用的情形

上述劳务派遣单位与公司及其公司的关联方之间均不存在关联关系，亦不存在为公司代垫成本、费用的情形。

(二) 补充测算报告期各期应缴未缴社保和住房公积金的具体金额及对发行人经营业绩的影响，是否存在被认定为重大违法行为或被行政处罚风险

1. 补缴社保和公积金测算

报告期内，公司及下属子公司均根据《劳动法》、《劳动合同法》及国家和地方的有关规定依法与员工签订劳动合同，执行国家及地方制定的关于建立、完善社会保障制度的配套文件，为员工缴纳相关社会保险，保证员工合法享受社会保障待遇。

报告期内，公司存在部分员工未缴纳社保和住房公积金的情形，未缴纳的主要原因包括新入职员工社保或住房公积金的手续未办理完毕、员工已到法定退休年龄等，未缴纳社保和住房公积金的员工数量较少，占比较低。经测算，公司应缴未缴的社保和公积金情况如下：

项 目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
应缴未缴社保	66.26	56.53	33.38
应缴未缴住房公积金	9.96	11.28	6.36
合 计	76.22	67.81	39.74
利润总额	23,977.97	21,230.57	20,133.90
占利润总额比例	0.32%	0.32%	0.20%

如上表所示，公司报告期内应缴未缴的社保和住房公积金金额较低，占当期利润总额的比例较低。

2. 公司被认定为重大违法行为或被行政处罚的风险较低

报告期内，公司及其附属公司存在未为部分员工缴纳社保和住房公积金的情形，但鉴于：

(1) 公司及其附属公司未缴纳社保和住房公积金的员工数量较少，且未缴纳的主要原因为新入职员工社保或公积金的手续未办理完毕和部分员工到达法定退休年龄等，具有合理性；

(2) 根据主管部门出具的专项证明，并经登录公司及其附属公司所在地的社保和住房公积金管理部门网站查询，报告期内公司及其附属公司不存在因违反劳动用工等法律法规受到处罚的情形；

(3) 公司报告期内应缴未缴的社保和住房公积金金额较低，补缴社保和住房公积金不会对公司的利润造成重大影响从而影响公司的发行条件；

(4) 针对公司可能需要补缴社保和住房公积金的事项，公司控股股东中荣集团（香港）、实际控制人黄焕然已向公司作出书面承诺：“若公司及其子公司将来被有权机构追缴全部或部分应缴未缴的社会保险费用、住房公积金费用和/或因此受到任何处罚、损失，本企业/本人将连带承担由此产生的全部费用，在公司及其子公司必须先行支付相关费用的情况下，本企业/本人将及时向公司及其子公司给予全额补偿，以确保公司及其子公司不会因此遭受任何损失。”

综上，公司前述应缴未缴社保和住房公积金的行为不属于重大违法违规行为，且受到行政处罚的风险较小。

(三)说明劳务派遣员工工资水平是否明显低于正式员工，量化分析上述情形对发行人报告期经营业绩的影响

1. 劳务派遣员工工资水平与正式员工对比

报告期内的劳务派遣员工均为生产工人，报告期内的劳务派遣员工平均年薪与生产岗位人员的工资对比情况如下：

期 间	劳务派遣员工年薪(万元)	正式员工年薪(万元)
2021 年度	6.87	10.04
2020 年度	6.23	8.40
2019 年度	5.70	8.81

由于劳务派遣人员从事的多为操作简单、技术含量低的工作，因此年薪低于正式员工。

2. 量化分析上述情形对公司报告期经营业绩的影响

按照报告期各期劳务派遣人员平均年薪与正式员工平均年薪的差额乘以各年的劳务派遣平均人数测算上述情形对报告期经营业绩的影响，经测算上述事项造成的成本增额占报告期各期利润总额的比例分别为 2.42%、1.36%及 2.83%，对申报期的经营业绩并无重大影响。具体测算过程如下：

年 份	劳务派遣人数 (A) [注 1]	薪酬差[注 2] (B)	对利润总额的 影响金额 (C=A*B)	申报报表利润 总额 (D)	影响比例 (C/D)
2021 年度	214	3.17	677.96	23,977.97	2.83%
2020 年度	133	2.17	287.99	21,230.57	1.36%
2019 年度	157	3.11	487.71	20,133.90	2.42%

[注 1] 劳务派遣人数为各期的加权平均劳务派遣人数

[注 2] 薪酬差=正式员工年薪-劳务派遣人员年薪

(四) 核查程序和核查结论

1. 核查程序

针对上述事项，我们执行了如下核查程序：

(1) 访谈管理层及相关岗位人员，了解报告期内的劳务派遣情况，包括劳务派遣的原因、人数、劳务派遣价格的确定、劳务派遣人员从事的生产环节或工序、劳务派遣提供方的资质情况等；了解报告期内社保和住房公积金的缴纳情况、应缴未缴社保和住房公积金的原因等；

(2) 取得并查阅报告期内的劳务派遣协议、报告期内公司的员工名册、劳务派遣费用结算表、劳务派遣员工统计表等资料，测算劳务派遣员工平均工资与公司正式员工的薪酬差异，分析该差异对公司报告期业绩的影响；检查劳务派遣费用的计算与访谈了解的信息是否吻合，检查劳务派遣人数占公司员工总人数的比例；取得劳务派遣公司的营业执照及相关资质许可文件；登录国家企业信用信息公示系统查阅上述劳务派遣单位的基本情况，通过企查查等网站查看劳务派遣公司的股权构成、董监高等信息，对照公司的实际控制人、股东、董事、监事、高级管理人员填写的调查表，检查劳务派遣公司与公司及公司的关联方是否存在关联关系；查阅公司董监高和核心技术人员、实际控制人及其配偶和子女的个人银行流水，分析是否存在劳务派遣单位为公司代垫成本、费用的情形，取得劳务派遣单位关于与公司及公司的关联方不存在关联关系及不存在为公司代垫成本、费用情形的书面确认；

(3) 取得报告期内公司缴纳社保和住房公积金的申报表，对照员工花名册，复核公司提供的未缴纳社保人数统计表，对应缴未缴的社保和住房公积金金额进行测算；登陆公司及下属子公司所在地的社保和住房公积金管理部门网站，查询公司及下属子公司是否存在因违反劳动保障相关法律法规而被处罚的记录；获取并查阅社保和住房公积金管理部门出具的证明公司未因违反相关法律法规受到处罚的相关证明；取得公司控股股东中荣集团（香港）、实际控制人黄焕然向公司作出的未来若公司可能需要补缴社保和住房公积金则由其连带承担相应成本费用的书面承诺；

(4) 对公司劳务派遣人员工资低于正式员工工资的成本增量进行测算，并与当期利润总额进行对比分析。

2. 核查结论

经核查，我们认为：

(1) 公司报告期内劳务派遣的用工结算价格确定依据合理；公司劳务派遣费公允，相关服务提供方具备劳务派遣资质，与公司及其关联方不存在关联关系，不存在为公司代垫成本、费用的情形；

(2) 公司报告期内应缴未缴的社保和住房公积金金额较低，补缴社保和公积金不会对公司的利润构成重大影响从而影响发行条件。公司因社保和住房公积金缴纳问题被认定为重大违法行为或被行政处罚风险较低；

(3) 报告期内劳务派遣人员的薪酬低于公司正式员工的薪酬，该事项造成的成本增量占公司报告期内利润总额的比例较低，对公司报告期内的经营业绩不存在重大影响。

七、关于产能利用率

申请文件显示，发行人 2017、2018、2019、2020 年 1-9 月产能利用率分别为 84.99%、87.29%、87.05%、86.30%。

请发行人：（1）结合同行可比公司产能利用率的计算方法，披露是否存在产能利用率明显低于同行可比公司的情况，如是，请披露产能利用率偏低的原因。（2）结合发行人的产能及销售情况，在手订单及下游市场需求等，进一步说明发行人募投项目的必要性和可行性，发行人的人员、技术是否储备充足，

是否存在产能过剩的风险。请保荐人、申报会计师发表明确意见。（审核问询函问题 15）

（一）结合同行可比公司产能利用率的计算方法，披露是否存在产能利用率明显低于同行可比公司的情况，如是，请披露产能利用率偏低的原因

1. 同行业可比公司的产能披露情况

经查询同行业上市公司公开披露文件，吉宏股份、劲嘉股份、环球印务近三年均未披露产能利用率计算方法和产能利用率，裕同科技和翔港科技在其可转换公司债券募集说明书中披露了部分产品或项目的产能利用率计算方法及产能利用率。

公司名称	产能利用率计算方法
翔港科技	以最终成品数量
裕同科技	以印张为基础
公司	以印刷机的印次为基础

注：数据来源于 Wind 资讯，翔港科技为 2016-2018 年及 2019 年 1-9 月彩盒和标签的产能利用率计算方法；裕同科技为 2016-2018 年及 2019 年 1-3 月部分募集资金投资项目中产能利用率的计算方法

公司与裕同科技分别以印次和印张为产能计算基础，均以一张印刷用纸投入印刷机并完成印刷为一计量单位，即公司与裕同科技产能利用率的计算方法相同。

公司与翔港科技产能利用率计算方法不同。公司以印次而未以最终成品数量为基础计算产能利用率的原因：印刷为公司最主要的生产环节，且印刷机为公司机器设备中最核心且价值最高的生产设备；另一方面，公司最终产品均为定制化产品，不同产品的工序通常差异较大，部分产品如礼盒生产时，印刷完成后通常仍需耗费较多的人力资源方可生产出最终成品，而部分产品比如产品说明书印刷完成后通常简单裁切即可生产出最终成品，即在公司掌握的现有资源情况下，以最终产品数量计算的产能差异较大，而以印刷机印次计算的产能差异相对较小。

综上，公司以印次计算产能利用率具有合理性。

2. 公司与同行业可比公司产能利用率比较

公司名称	2021 年度	2020 年度	2019 年度

公司名称	2021 年度	2020 年度	2019 年度
翔港科技	未披露	90.91%	67.21%
裕同科技	未披露		89.32%
行业平均	未披露	90.91%	78.27%
公司	86.18%	86.52%	87.05%

注：数据来源于 Wind 资讯，翔港科技为彩盒和标签产能利用率平均数；裕同科技为越南裕同的彩盒、说明书和纸箱及许昌裕同彩盒的产能利用率平均数，其 2019 年为 2019 年 1-3 月数据；其他同行业可比公司产能利用率数据未公开披露；2021 年同行业可比公司的产能利用率数据均未公开披露

如上表所示，公司产能利用率与同行业平均水平接近。2020 年，翔港科技处理了部分老旧设备，产能较 2019 年下降近 30%，但 2020 年产量变化幅度较小，导致其 2020 年产能利用率较 2019 年大幅提高。

公司产能利用率计算方法如下：

(1) 产能利用率=所有生产用印刷机的实际印次合计数/所有生产用印刷机的理论印次；

(2) 所有生产用印刷机的实际印次合计数：各台印刷机的电子系统记录的数据加总；

(3) 所有生产用印刷机的理论印次：各台印刷机的理论转速*各台印刷机正常生产经营的理论运行时间，然后加总各台印刷机的理论印次。

综上所述，公司产能利用率的计算方法符合自身的生产实际，且与同行业可比公司裕同科技一致，具有合理性；公司产能利用率与同行业可比公司相比不存在明显低于同行业可比公司的情况。

(二) 结合发行人的产能及销售情况，在手订单及下游市场需求等，进一步说明发行人募投项目的必要性和可行性，发行人的人员、技术是否储备充足，是否存在产能过剩的风险

1. 募投项目实施的必要性和可行性

(1) 公司产能利用率已处于较高水平无法满足未来业务发展的需要

如本说明七(一)2 所述，公司产能利用率报告期内已处于相对较高的水平。

(2) 报告期内公司产销率较高且营业收入持续增长

报告期内，公司产品产销率分别为 99.68%、98.98%和 98.97%，公司生产的

产品基本全部实现销售，产销率处于较高水平。

公司报告期内主营业务收入持续增长。2020 年和 2021 年公司主营业务收入分别增长 5.33%和 16.56%。随着公司销售规模的持续增长，现有的生产配置已无法满足未来的业务发展需求。

(3) 公司与主要客户保持持续稳定的合作关系

报告期内，公司与主要客户的合作方式为框架合同加订单的形式，双方通过框架协议确定合作关系，具体交易量以订单为准。报告期内公司的下游客户以终端消费品生产商为主，客户的订单通常要求 2-4 周内履行，因此虽然公司的在手订单情况良好，但由于在手订单的履约周期较短，并不足以支撑募投项目的产能消化。

公司与较多的国际国内知名企业保持了持续稳定的合作关系。以 2021 年为例，公司与当年前 20 大客户中的 14 个客户持续合作时间超过 5 年，具体情况如下：

合作年限	客户名称
15 年以上	宝洁、雀巢、亿滋、玛氏、飞利浦、好丽友、维达、广州壹加市场营销策划有限公司(以下简称广州壹加)、登康、无限极
5-15 年	好来化工、华纳达、高露洁、汤臣倍健

注：广州壹加的终端客户为宝洁，合作时间以公司与宝洁合作的时间计算

2021 年公司对上述客户的销售金额占公司营业收入的比例接近 50%。

公司上述主要客户包括日化、食品及保健品、消费电子等领域企业，且多为行业内的优质企业，其中宝洁、飞利浦是世界 500 强企业（信息来源：美国《财富》杂志 2021 年世界 500 强排行榜），雀巢、亿滋、玛氏为全球食品饮料 20 强（信息来源：Food Engineering 发布的《2021 全球食品饮料 100 强》），汤臣倍健是国内保健品龙头企业（信息来源：庶正康讯发布的《2019 年营养保健食品市值榜》），黑人（好来化工）、佳洁士（宝洁）、高露洁、冷酸灵（登康）是口腔护理头部品牌（数据来源：中国口腔协会《八届二次理事扩大会议工作报告》），此类主要客户的订单需求是公司未来业务的有力支撑。

(4) 下游市场的良好发展前景

中国作为世界第一制造大国和经济总量第二大国，人口规模巨大，公司产品应用的日化领域、食品保健品领域、消费电子领域等发展前景良好，市场规模巨大，巨大的市场需求为公司募集资金投资项目的产品提供了良好的市场前景。

2. 公司具备募集资金投资项目所需的人员和技术储备

(1) 公司拥有深厚的人才积累

公司在人才管理和培养方面，坚持“以人为本”的人才理念。公司深耕行业多年，不仅在业务方面积累了丰富的客户资源，同时公司自身也培养和引进了各类管理人才和技术人才。截至 2021 年末公司研发人员数量为 306 名，占员工总数的 9.37%。且公司建立的中荣集团管理培训学院，保证了每位员工技术能力和专业程度达到工作要求，深厚的人才储备为扩产项目的顺利实施提供了保障。

(2) 公司拥有较为雄厚的技术储备

公司历来重视设计与技术创新，致力于依靠自主创新实现企业可持续发展。公司设有研发中心，构建了比较完善的研发体制，并持续投入较大资源进行技术研发，形成了充足的技术储备。报告期内公司研发投入支出累计为 2.57 亿元，占报告期内营业收入总额的比例达 3.79%。

截至 2021 年末公司及下属子公司拥有有效使用的专利 248 项，其中发明专利 16 项，外观设计 2 项，实用新型专利 230 项。公司拥有的核心技术储备情况如下：

技术名称	技术阶段	技术内容
柔版印刷技术	大批量生产	集成冷烫、镭射转印、可变喷码、凹凸模切等一体化的柔版印刷，实现多种工艺组合联机生产，提升产品外观效果和使用价值
数字印刷技术	大批量生产	一种新型印刷技术，实现从计算机直接到印刷品的全数字生产，减少了胶片和印版的中间环节，突出优点是可变印刷、快速转线。符合环境友好、节能减排和清洁生产的要求
冷烫技术	大批量生产	一种印刷机实现金属或镭射效果的印刷工艺，增强产品表面装饰效果
纸盒包装视觉检测技术	大批量生产	采用超快速线阵 CCD 摄像机进行图片采集，与已建立的标准模板比对，进行印刷品表面缺陷检测的视觉识别技术。可检测墨点、图文缺失、套准偏差、烫印偏差等多种外观质量缺陷
环保吸塑技术	大批量生产	结合材料和工艺优化，增强吸塑吸附力，适配不同吸塑要求的环保工艺技术
局部镭射转移技术	大批量生产	通过树脂版压印转移方法，将局部镭射图案转印在印刷品表面的一种工艺技术，提升产品档次
变码印刷技术	大批量生产	通过喷墨方式实现可变数据印刷，能够自动印刷文字、数字、图片、条码等变码信息

技术名称	技术阶段	技术内容
条码防混装技术	大批量生产	采用激光扫描器，在糊盒工艺实现条码自动检验，防止混料的检测技术
混合加网技术	大批量生产	结合调频网和调幅网优点的印前出版技术，多应用于高保真、精细印刷方面
特种印刷技术	大批量生产	通过不同工艺组合，实现磨砂、珠光、变色、皱纹等表面处理的技术，提升产品外观效果和档次
一体化印刷纹理防伪技术	大批量生产	防伪技术的，通过随机纹理印刷，图像采集和联网比对的方式，实现产品防伪
立体/折光烫金	大批量生产	利用激光雕刻制成立体或折光烫印版，采用烫金技术在印品表面实现立体烫金或折光烫金
逆向折光印刷技术	大批量生产	利用折光原理设计，通过胶印联机实现的逆向折光 UV 印刷技术，具有手感和折光效果，提升产品档次
铂金浮雕	大批量生产	新型激光雕刻技术，具有很强的立体效果，结合图案设计，可演绎多种立体表现形式，赋予包装丰富的表现力
防伪版纹设计及印制技术	大批量生产	多种防伪版纹设计，可实现团花、浮雕、劈线、开锁、缩微字等防伪图文信息印刷
包装数字化技术	大批量生产	通过在包装上赋予一个能被移动智能手机或者专用设备识别的身份证，通过该身份证品牌方可获取商品在生产、仓储、物流、销售、售后等阶段的交互数据，实现商品的信息化管理。更为重要的是，消费者可以通过智能手机识别商品的真伪、获取商品使用信息甚至可以实现售后维修和打折购买等增值服务
云数据自动配色系统	大批量生产	通过光谱配色，可节省油墨配色时间、降低配色成本、提高配色效率，加快印前工艺的数据化和规范化进程
网络印刷系统	大批量生产	在线设计、沟通及文件上传，自动印前处理，自动化生产作业流程、生产管理集成控制、数字媒体资源统一管理等一系列网络化的印刷服务
基于图像定位的金属转印技术	大批量生产	可实现在冷烫膜上预定制激光图案，如商标、多曲率、水滴猫眼等，通过追踪及矫正印刷图像差值，实现基于图像定位的金属精细转印及套印，处于行业先进水平
纸基3D动感直印技术	大批量生产	印刷基材上直接印刷出薄型光栅，较之胶片光栅，更加环保；该技术可在印刷产品的任意局部进行设计，3D 部位采用直接成型技术，与基材结为一体，外观精美，图像清晰，起到很好的画龙点睛和产品增值目的

公司上述印前、印中、印后以及新技术和新材料应用领域的技术储备为募集资金投资项目中扩产项目的顺利实施提供了有力的技术保障。

3. 公司募集资金投资项目存在较低的产能过剩风险

根据规划，公司募集资金投资项目中的扩产项目完全达产后一年的产品销售

金额约 89,951.65 万元，占公司 2021 年营业收入的 35.36%。

公司募集资金投资项目存在的产能过剩风险较低，主要原因如下：

(1) 假设公司未来营业收入增速为公司近 5 年营业收入实际平均增速 10.44%，以 2021 年营业收入为基准，公司 2024 年和 2025 年营业收入分别将比 2021 年增加 88,284.44 万元和 124,060.69 万元（本数据仅为测算，并非盈利预测），公司募集资金投资项目中的扩产项目产能在 3 年左右即可得到消化，而公司募集资金投资项目为分期投产，建设期为 2 年，完全达产期（包括建设期）为 4-5 年，因此公司募集资金投资项目增加的产能可以合理得到消化；

(2) 如本说明七(二)1(3)所述，公司同宝洁、高露洁、飞利浦、亿滋、玛氏、维达等日化、食品及保健品、消费电子等领域的知名企业保持了较为稳定的长期合作关系，前述客户持续的订单需求是公司募集资金投资项目的产能消化的保障；

(3) 公司下游客户所在行业稳定发展，为公司保持老客户及拓展新客户提供了良好的市场基础。

尽管公司募集资金投资项目存在的产能过剩风险较低，但仍然存在一定的风险，公司已在招股说明书披露了相关风险：“募集资金投资项目无法实现预期收益的风险：实施产能扩建、信息化系统升级改造及研发中心建设等募投项目能够提升公司响应客户需求的能力，但同时也对公司市场拓展能力提出更高要求。在超过三十年的经营中，公司凭借稳定的产品质量及优质的服务水平，获得了众多消费品行业知名企业的认可，市场地位不断提升，市场规模稳步增大。尽管超过三十年的发展历程证实了公司优秀的客户开发和维护能力，但也不排除竞争对手的发展、市场容量的变化、下游客户产品需求的变动以及营销渠道开拓措施不利等因素导致公司募集资金投资项目出现产能过剩或者毛利率大幅低于正常水平等不利因素，从而导致募集资金投资项目无法实现预期收益的风险。”

(三) 核查程序和核查结论

1. 核查程序

针对上述事项，我们执行了如下核查程序：

(1) 取得公司关于产能利用率计算数据、产销率数据、在手订单数据、与主要客户的开始合作时间的文件及相关合同；

(2) 通过 Wind 资讯、工信部、海关总署等 APP 或部门网站查询日化、食品保健品、消费电子等下游行业发展信息；

(3) 查询同行业上市公司公开披露文件中产能利用率相关信息；

(4) 对主要客户进行走访并通过其官方网站、Wind 资讯、国家企业信用信息公示系统等查询客户信息；

(5) 通过专利行政主管部门网站查询公司专利；

(6) 取得公司人员、技术储备情况的说明；

(7) 查阅公司募投项目的可行性研究报告；

(8) 访谈公司管理层，了解在手订单情况、募投项目情况，以及公司认为募投项目必要、可行的依据。

2. 核查结论

经核查，我们认为：

(1) 公司产能利用率与同行业可比公司相比不存在明显低于同行业可比公司的情况；

(2) 公司的募投项目具有必要性和可行性，公司的人员、技术储备充足，募投项目实施后公司产能过剩的风险较低。

八、关于营业收入

申请文件显示：（1）报告期内，发行人专注于纸制印刷包装物的研发、设计、生产和销售，营业收入分别达到 170,985.64 万元、188,630.40 万元、206,316.66 万元和 155,388.77 万元，其中发行人主营业务收入占营业收入的比例在 98%以上。其他业务收入主要是废纸变卖收入。（2）发行人销售印刷包装制品等产品，属于在某一时点履行履约义务。内销产品收入确认需满足以下条件：公司已根据合同约定将产品交付给购货方，购货方按照相关标准验收或投入使用后，公司收到对方确认的结算凭据时确认收入。外销产品收入确认需满足以下条件：公司已根据合同约定交付货物，在完成报关时确认收入。（3）报告期内，发行人礼盒平均单价变动较大。

请发行人：（1）列表披露折叠彩盒、礼盒和其他产品对应到各行业客户的收入金额、数量、单价情况，结合上述情况分析发行人销量是否与行业趋势相

匹配、是否与下游客户需求匹配。（2）按照销售区域进一步分类披露发行人境内收入占比情况，补充披露 2019 年境外主营业务收入大幅增长的原因，报告期内，境外营业收入与报关数据 是否匹配。（3）披露发行人价格形成机制，定量分析上述主要产品价格与主要材料采购价格变动的联动方式，并进一步分析报告期各期主要产品单价波动的原因及合理性；结合报告期订单情况补充披露礼盒单价定价的依据，结合不同客户销售礼盒的单价、销量、收入及占比情况，定量分析并披露报告期内礼盒平均单价变动的原因。（4）说明其他业务收入的构成情况和变动情况，变卖废纸收入未归集相应成本是否符合《企业会计准则》规定，是否与同行业可比公司一致，其他业务收入销售客户的具体情况，是否与发行人实际控制人、董监高及其亲属存在关联关系，其他业务销售收入与正常产品产量之间是否匹配。（5）根据《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 28 号——创业板公司招股说明书》的要求，分季度披露各期营业收入、收入季节性变化的原因，并对比同行业可比公司及下游客户收入季节性变化情况，发行人销售收入的季节性变化是否符合行业惯例。（6）说明内销收入确认的依据，结合公司交付产品时间与收到客户签收单的时间差异、客户签收单与客户提供结算凭据的时间差异情况，进一步分析发行人收入确认是否存在跨期情形。请保荐人、申报会计师发表明确意见。（审核问询函问题 16）

（一）列表披露折叠彩盒、礼盒和其他产品对应到各行业客户的收入金额、数量、单价情况，结合上述情况分析发行人销量是否与行业趋势相匹配、是否与下游客户需求匹配

报告期内折叠彩盒和礼盒的收入合计金额占主营业务收入的比例分别为 87.17%、87.05%及 86.90%，为主营业务收入的主要构成部分，主营业务收入其他主要包括吸塑卡、纸袋、宣传海报等简单印刷品和展架、堆头等组合印刷品等。

1. 日化行业销售情况分析

（1）日化行业发展情况及客户发展需求

1) 日化行业发展情况

随着人们消费水平的不断提高和消费能力的增强，以保持人体清洁、保健和美容为目的的日用化学制品产业蓬勃发展，市场竞争也越来越激烈。日化品生产商家需通过精美、独特的包装设计扩大产品销售，在激烈的市场竞争中占据一席

之地，因而愈发重视印刷包装在吸引客户、提高市场占比方面的重要作用。生产厂家根据日化商品各自不同的特点，选择适当的分类与包装方式对产品进行品牌宣传，从而带动了行业上游纸品印刷包装市场的发展。据 Wind 资讯统计，2020 年，中国日用品市场零售额达到 6,503.5 亿元，同比增长 6.42%，其中，化妆品零售额达到 3,400.2 亿元，同比增长 13.64%。

2) 主要客户需求情况

公司报告期内日化行业的主要客户包括宝洁、高露洁等，以宝洁和高露洁为例：宝洁官网 (<https://us.pg.com>) 显示宝洁集团 2019 财年-2021 财年营业收入分别为 676.84 亿美元、709.50 亿美元和 761.18 亿美元，复合增长率达到 6.05%；据高露洁财报（数据来源：美国证监会网站 www.sec.gov/edgar/browse/）显示 2019 年至 2021 年营业收入分别为 156.93 亿美元、164.71 亿美元和 174.21 亿美元，同比增长分别为 4.96%和 5.77%。如前所述，2019 至 2021 年公司日化行业主要客户的销售额逐年上涨，因而对包装产品的需求也逐年上涨。

(2) 公司报告期内向日化行业客户的销售情况

报告期内公司向日化行业客户的销售情况如下：

单位：万个、万元、元/个

项 目	2021 年度		2020 年度		2019 年度
	数量/金额	变动比例 (%)	数量/金额	变动比例 (%)	数量/金额
折叠彩盒					
销售数量	296,032.38	3.43	286,202.25	9.20	262,096.28
销售金额	89,904.93	13.27	79,374.86	11.34	71,288.44
销售单价	0.30	9.51	0.28	1.97	0.27
礼盒					
销售数量	2,101.74	23.48	1,702.16	2.46	1,661.37
销售金额	14,500.88	1.32	14,311.38	-9.87	15,878.38
销售单价	6.90	-17.94	8.41	-12.03	9.56
其他					
销售数量	39,151.67	36.49	28,684.28	-4.31	29,977.22
销售金额	16,487.44	13.74	14,496.27	1.60	14,268.65
销售单价	0.42	-16.67	0.51	6.17	0.48
合 计					

项 目	2021 年度		2020 年度		2019 年度
	数量/金额	变动比例 (%)	数量/金额	变动比例 (%)	数量/金额
销售数量	337,285.79	6.54	316,588.69	7.78	293,734.87
销售金额	120,893.25	11.75	108,182.51	6.65	101,435.46
销售单价	0.36	4.89	0.34	-1.05	0.35

1) 报告期内公司日化行业折叠彩盒销售情况分析

① 日化行业折叠彩盒销售数量分析

报告期内公司向日化行业客户销售折叠彩盒的数量分别为 262,096.28 万个、286,202.25 万个和 296,032.38 万个，2020 年和 2021 年较上年的变动率分别为 9.20%和 3.43%，日化行业折叠彩盒销售数量增长的趋势与日化行业需求不断增长、主要客户需求持续增长的趋势相符。

② 日化行业折叠彩盒收入变动分析

报告期内公司向日化行业客户销售折叠彩盒产品的收入分别为 71,288.44 万元、79,374.86 万元和 89,904.93 万元。

公司向日化行业客户销售折叠彩盒产品的收入 2020 年较 2019 年增加 8,086.42 万元，增长 11.34%，主要由于客户自身需求发生变动及公司凭借自身的创新优势取得了更多的客户订单所致。如：2020 年因疫情影响高露洁国外工厂产能受到影响，将更多的生产转移到国内，公司的订单随之增加，2020 年公司向高露洁的折叠彩盒销售收入增长了 3,752.65 万元；2020 年公司凭借自身的创新优势取得了好来化工（黑人牙膏）更大的供应份额，公司对好来化工的折叠彩盒销售收入增加 1,686.83 万元。

公司向日化行业客户销售折叠彩盒产品的收入 2021 年较 2020 年增加 10,530.08 万元，增长 13.27%，主要由于宝洁、高露洁、好来化工等日化行业客户由于自身业务发展使得订单增加或公司供应份额扩大取得的订单增加以及原材料价格上涨带来的销售价格水平上涨等因素所致。

2) 报告期内公司日化行业礼盒销售情况分析

① 日化行业礼盒销售数量分析

报告期内公司向日化行业客户销售礼盒的数量分别为 1,661.37 万个、1,702.16 万个和 2,101.74 万个。2020 年和 2021 年较上年的变动率分别为 2.46%和 23.48%。2021 年礼盒销售数量较 2020 年增长 23.48%，主要原因系客户自身

业务发展订单增加所致。

② 日化行业礼盒收入变动分析

报告期内公司向日化行业客户销售礼盒产品的收入分别为 15,878.38 万元、14,311.38 万元和 14,500.88 万元。

公司向日化行业客户销售礼盒产品的收入 2020 年较 2019 年减少 1,566.99 万元，下降 9.87%，主要原因系疫情对终端消费者的影响使得客户需求发生变动所致。如 2020 年因疫情影响线上礼盒套装终端需求下降，公司对宝洁的礼盒产品销售收入减少 1,024.81 万元。

公司向日化行业客户销售礼盒产品的收入 2021 年与 2020 年基本持平。

3) 报告期内公司日化行业其他类产品销售情况分析

① 日化行业其他类产品销售数量分析

报告期内公司向日化行业客户销售其他类产品的数量分别为 29,977.22 万个、28,684.28 万个和 39,151.67 万个。2020 年和 2021 年较上年的变动率分别为-4.31%和 36.49%，2021 年度销售数量增幅较大主要由于剃须刀片的包装纸类订单增多所致。

② 日化行业其他类产品收入变动分析

报告期内公司向日化行业客户销售其他类产品的收入分别为 14,268.65 万元、14,496.27 万元及 16,487.44 万元。

公司向日化行业客户销售其他类产品的收入 2020 年较 2019 年增长 1.60%，两年基本持平。

公司向日化行业客户销售其他类产品的收入 2021 年较 2020 年增长 13.74%，主要由于剃须刀片的包装纸类订单增多所致。

(3) 报告期内公司日化行业前五大客户收入变动分析

报告期内公司日化行业的前五大客户较为稳定，具体情况如下：

客户名称	2021 年度		2020 年度		2019 年度
	收入金额	变动比例 (%)	收入金额	变动比例 (%)	收入金额
宝洁	53,448.60	12.33	47,581.07	-1.85	48,476.26
广州壹加	8,480.88	-22.10	10,887.43	16.42	9,352.24
高露洁	13,350.28	17.29	11,381.95	60.24	7,102.88

客户名称	2021 年度		2020 年度		2019 年度
	收入金额	变动比例 (%)	收入金额	变动比例 (%)	收入金额
登康[注 1]	3,611.55	-10.42	4,031.57	9.18	3,692.56
维达	4,575.12	39.06	3,290.14	2.50	3,209.92
好来化工[注 2]	5,411.30	59.65	3,389.43	72.80	1,961.52
小 计	88,877.73	10.32	80,561.60	9.17	73,795.37

[注 1]登康的产品主要为冷酸灵品牌牙膏

[注 2]好来化工的产品主要为黑人品牌牙膏

公司对广州壹加、高露洁、维达、好来化工的销售收入变动较大，具体原因如下：

1) 广州壹加

广州壹加为宝洁的第三方服务管理公司，主要负责宝洁促销类道具包装材料的采购。报告期内公司对广州壹加的收入分别为 9,352.24 万元、10,887.43 万元和 8,480.88 万元。2020 年较 2019 年公司对广州壹加的收入金额增长 16.42%，主要原因为：广州壹加的采购职责除了负责促销类道具的采购外，有时也承担促销包装材料的采购，从而宝洁通过广州壹加采购的促销类产品需求增大。2021 年公司对广州壹加的收入较 2020 年度下降了 22.10%，主要由于宝洁的促销活动逐步向线上转移，且线上促销相关的包装直接由承接线上促销活动的服务商打包提供，因此通过广州壹加负责采购的促销需求减少。

2) 高露洁

报告期内公司对高露洁的收入分别为 7,102.88 万元、11,381.95 万元和 13,350.28 万元。报告期内公司对高露洁的销售收入金额逐年增长，2020 年较 2019 年增长 60.24%，2021 年较 2020 年增长 17.29%，主要原因为：① 高露洁的国外工厂因疫情产能受到影响，将更多的生产转移至国内，公司取得的订单随之增加；② 公司在 2020 年取得了高露洁新的项目订单。

3) 维达

报告期内公司对维达的销售收入分别为 3,209.92 万元、3,290.14 万元和 4,575.12 万元。2020 年较 2019 年的销售收入变动率为 2.50%，变动较小；2021 年较 2020 年的销售收入变动率为 39.06%，主要由于公司取得了客户新增产品线的业务订单所致。

4) 好来化工

报告期内公司对好来化工的销售收入分别为 1,961.52 万元、3,389.43 万元和 5,411.30 万元。2020 年和 2021 年较上年的变动率分别为 72.80%和 59.65%，主要由于公司凭借自身的创新能力取得的供应份额不断增加所致。

2. 食品与保健品行业销售情况分析

(1) 食品、保健品行业发展情况及客户发展需求

1) 食品、保健品行业发展情况

根据工信部信息，全国 2021 年 1-10 月规模以上食品工业企业实现利润总额 4,757.0 亿元，同比增长 4.0%；其中，农副食品加工业实现营业收入 43,183.9 亿元，同比增长 13.3%；食品制造业实现营业收入 16,960.4 亿元，同比增长 9.5%。酒、饮料和精制茶制造业利润总额 2,157.0 亿元，同比增长 21.2%。

根据中国营养保健协会统计数据显示，我国消费者的健康意识全球领先，我国保健品行业市场规模从 2009 年的 1,600 亿元增长至 2019 年近 4,000 亿元，复合增速约为 9.6%。随着中国保健消费品市场的快速增长，2019 年我国保健品行业产量达到 62.7 万吨，同比增长 5%，2019 年保健品进口额达到 134 亿元。随着现今生活水平的逐渐提高，人们开始注重生活质量的提升，对保健品的需求越来越大，尤其健康观念和保健意识的提升，进一步促进了保健品行业的发展。

2) 主要客户需求情况

公司食品、保健品行业的主要客户包括好丽友、玛氏、汤臣倍健、雀巢等，根据好丽友公布的年报，其 2019 年至 2021 年在中国市场的销售额分别约韩币 9,744.26 亿元、10,909.32 亿元和 11,094.55 亿元，销售额逐年增大。国外媒体 Candy Industry 公布 2019-2021 年全球糖果百强榜（数据来源：雪球网 <https://xueqiu.com>）显示玛氏的销售额分别约为 180 亿美元、180 亿美元和 200 亿美元。据汤臣倍健（取自同花顺财经 10jqka.com.cn）年报披露其 2019 至 2021 年的销售额分别为人民币 52.62 亿元、60.95 亿元和 74.31 亿元。雀巢 2019 年至 2021 年的销售收入分别为瑞士法郎 925.68 亿、843.43 亿和 870.88 亿（数据来源：雀巢官方网站 <https://www.nestle.com/investors/annual-report>），虽然雀巢 2020 年度的全球销售收入较 2019 年下降，但根据雀巢官方网站公布的 2020 年度全年财报，由于雀巢咖啡和星巴克产品在电商平台的强劲增长，咖啡

业务实现了高个位数的增长，公司主要为雀巢提供咖啡产品的包装盒。可见，公司食品、保健品行业的主要客户市场需求逐年增长。

(2) 公司报告期内向食品与保健品行业客户的销售情况

报告期内公司向食品与保健品行业客户的销售情况如下：

项 目	2021 年度		2020 年		2019 年
	数量/金额	变动比例 (%)	数量/金额	变动比例 (%)	数量/金额
折叠彩盒					
销售数量	175,171.01	20.74	145,080.54	-4.72	152,265.00
销售金额	64,494.72	16.86	55,189.80	-2.44	56,569.75
销售单价	0.37	-3.21	0.38	2.39	0.37
礼盒					
销售数量	642.90	28.15	501.68	137.81	210.96
销售金额	4,157.96	20.23	3,458.28	72.61	2,003.53
销售单价	6.47	-6.18	6.89	-27.42	9.50
其他					
销售数量	17,682.39	-32.71	26,278.33	63.56	16,066.11
销售金额	6,861.21	17.81	5,824.08	41.99	4,101.62
销售单价	0.39	75.08	0.22	-13.19	0.26
合 计					
销售数量	193,496.29	12.59	171,860.55	1.97	168,542.08
销售金额	75,513.89	17.13	64,472.16	2.87	62,674.90
销售单价	0.39	4.03	0.38	0.88	0.37

1) 报告期内公司食品与保健品行业折叠彩盒销售情况分析

① 食品与保健品行业折叠彩盒销售数量分析

报告期内公司向食品、保健品行业客户销售折叠彩盒的数量分别为 152,265.00 万个、145,080.54 万个和 175,171.01 万个。2020 年较 2019 年变动较小；2021 年较 2020 年的销售数量增长 20.74%，主要由于食品保健品行业主要客户的自身业务发展使得包装订单相应增加所致。

② 食品与保健品行业折叠彩盒销售收入变动分析

报告期内公司向食品与保健品行业客户销售折叠彩盒产品的收入分别为 56,569.75 万元、55,189.80 万元和 64,494.72 万元，2020 年和 2021 年较上年

的变动率分别为-2.44%和 16.86%，整体较为平稳。

2) 报告期内公司食品与保健品行业礼盒销售情况分析

① 食品与保健品行业礼盒销售数量分析

报告期内公司向食品与保健品行业客户销售礼盒的数量分别为 210.96 万个、501.68 万个和 642.90 万个。2020 年和 2021 年较上年的变动率分别为 137.81% 和 28.15%，销售数量逐年上涨，主要受到行业内客户产品包装升级及客户自身业务规模增长的影响，与行业发展趋势及客户需求相符。

② 食品与保健品行业礼盒销售收入变动分析

报告期内公司对食品与保健品行业客户销售礼盒产品的收入分别为 2,003.53 万元、3,458.28 万元和 4,157.96 万元。

公司对食品与保健品行业客户销售礼盒产品的收入 2020 年较 2019 年增加 1,454.75 万元，增长幅度 72.61%，主要由于客户自身业务增长使得礼盒需求增加所致，如 2020 年公司对亿滋的礼盒产品销售收入增加 787.43 万元，对汤臣倍健的礼盒产品销售收入增加 291.67 万元。

公司对食品与保健品行业客户销售礼盒产品的收入 2021 年较 2020 年增加 699.68 万元，增长幅度 20.23%，主要由于客户调整产品结构使得礼盒需求增加所致。

3) 报告期内公司食品与保健品行业其他类产品销售情况分析

① 食品与保健品行业其他类产品销售数量分析

报告期内公司向食品与保健品行业客户销售其他类产品的数量分别为 16,066.11 万个、26,278.33 万个和 17,682.39 万个。2020 年和 2021 年较上年的变动率分别为 63.56%和-32.71%，主要是由于客户需求变化使得其他类别中单价低数量大的产品（如口香糖包装）销量变动对其他类产品销售数量的影响所致。

② 食品与保健品行业其他类产品销售收入变动分析

报告期内公司向食品与保健品行业客户销售其他类产品的收入分别为 4,101.62 万元、5,824.08 万元和 6,861.21 万元。

公司向食品与保健品行业客户销售其他类产品的收入 2020 年较 2019 年增加 1,722.46 万元，增长 41.99%，2021 年较 2020 年增加 1,037.13 万元，增长 17.81%，主要原因系客户自身需求变动所致，如公司 2020 年对玛氏销售其他类产品的收

入增加 1,637.29 万元；2021 年对亿滋销售其他类产品的收入增加 570.62 万元。

(3) 报告期内公司食品与保健品行业前五大客户收入变动分析

报告期内公司食品与保健品行业的前五大客户较为稳定，具体情况如下：

客户名称	2021 年度		2020 年度		2019 年度
	收入金额	变动比例 (%)	收入金额	变动比例 (%)	收入金额
好丽友	17,459.57	25.93	13,865.05	1.37	13,678.18
玛氏	11,956.42	-2.61	12,276.71	4.21	11,781.09
亿滋	11,529.82	24.60	9,253.52	-3.59	9,598.34
雀巢	8,524.06	-1.93	8,692.16	23.94	7,013.34
汤臣倍健	8,632.32	25.44	6,881.79	6.85	6,440.90
小 计	58,102.20	13.99	50,969.23	5.07	48,511.85

报告期内销售收入变动较大的主要客户具体情况如下：

1) 好丽友

报告期内公司对好丽友的收入分别为 13,678.18 万元、13,865.05 万元和 17,459.57 万元。2019 年至 2020 年收入较为稳定，2021 年公司对好丽友的收入增长较大，主要由于好丽友 2021 年促销活动较多，以及自身业务发展使得需求增加所致。

2) 亿滋

报告期内公司对亿滋的收入分别为 9,598.34 万元、9,253.52 万元和 11,529.82 万元。公司对亿滋的收入 2020 年较 2019 年收入下降 3.59%，变动较小；2021 年较 2020 年收入增长 24.60%，主要由于客户自身业务增长从而包装需求相应增加所致。

3) 雀巢

报告期内公司对雀巢的收入分别为 7,013.34 万元、8,692.16 万元和 8,524.06 万元。公司对雀巢的收入 2021 年较 2020 年变动较小，以及 2020 年较 2019 年增长 23.94%，主要原因为：公司主要向雀巢供应咖啡盒类包装产品，雀巢自身的咖啡业务销售规模变动带来包装订单需求相应变动。

4) 汤臣倍健

报告期内公司对汤臣倍健的收入分别为 6,440.90 万元、6,881.79 万元和 8,632.32 万元。

公司对汤臣倍健的收入 2020 年较 2019 年增加 6.85%，变动较小；2021 年较 2020 年增长 25.44%，主要由于客户自身业务发展从而包装需求增加以及公司取得更多的供应份额所致。

3. 电子行业销售情况分析

(1) 电子行业发展情况及客户发展需求

1) 电子行业发展情况

随着中国经济快速发展以及全球电子制造中心向发展中国家转移，我国凭借着良好的制造业产业配套资源以及较为低廉的人工制造成本优势，吸引了大批国际知名消费电子品牌在我国建厂布局，中国消费电子产业发展迅速，规模跻身世界前列。目前，中国已经成为全球消费电子的主要生产国和出口国。

根据 Statista 消费电子统计数据显示，2020 年中国消费电子行业实现主营业务收入 16,813.85 亿元，同比 2019 年下降 0.19%，并预计至 2025 年该收入规模将达到 19,280.39 亿元。

受手机、电脑等主要电子产品更新换代加快及性价比不断提高等因素影响，庞大的用户群体对不断更新消费电子产品的需求也随之增大，从而拉动了我国消费电子纸制印刷包装产品市场需求量的进一步上升。除传统的 3C 产品、个人护理电器、小家电外，手机衍生产品（手环、音响及各类智能家居）众多，增量市场空间广阔：据艾瑞咨询数据，国内消费级物联网硬件销售额由 2015 年的 715 亿美元增至 2017 年的 1,188 亿美元，复合年增长率 29%，预计 2022 年将达到 3,118 亿美元。受益于智能消费硬件高增速刺激需求，未来消费电子领域仍将保持较高增速。

2) 主要客户需求情况

公司电子行业客户主要有飞利浦、英美烟草等，根据飞利浦年报显示 2019 年至 2021 年销售收入分别是欧元 171.47 亿元、173.13 亿元及 171.56 亿元（数据来源：飞利浦官网 www.results.philips.com/publications/）。英美烟草年报显示 2019 至 2021 年销售收入分别是 258.77 亿英镑、257.76 亿英镑及 256.84 亿英镑（数据来源：英美烟草官网 www.bat.com/group/sites/），可见前述主要客户报告期内收入规模较为稳定。

(2) 公司报告期内向电子行业客户的销售情况

报告期内公司向电子行业客户的销售情况如下：

项 目	2021 年度		2020 年度		2019 年度
	数量/金额	变动比例 (%)	数量/金额	变动比例 (%)	数量/金额
折叠彩盒					
销售数量	32,135.56	350.06	7,140.36	-48.11	13,760.40
销售金额	19,623.79	101.29	9,749.04	-20.16	12,210.15
销售单价	0.61	-55.27	1.37	53.87	0.89
礼盒					
销售数量	1,030.65	-35.48	1,597.43	-8.62	1,748.06
销售金额	5,607.16	-58.17	13,405.35	13.52	11,808.49
销售单价	5.44	-35.17	8.39	24.23	6.76
其他					
销售数量	27,136.99	49.01	18,211.12	-27.61	25,158.63
销售金额	7,291.83	12.93	6,456.84	-6.89	6,934.50
销售单价	0.27	-24.21	0.35	28.63	0.28
合 计					
销售数量	60,303.20	123.77	26,948.91	-33.73	40,667.09
销售金额	32,522.78	9.83	29,611.24	-4.34	30,953.14
销售单价	0.54	-50.92	1.10	44.36	0.76

1) 报告期内公司电子行业折叠彩盒销售情况分析

① 电子行业折叠彩盒销售数量分析

报告期内公司对电子行业客户销售折叠彩盒的数量分别为 13,760.40 万个、7,140.36 万个和 32,135.56 万个。2020 年销售数量较 2019 年减少 48.11%，主要因为客户自身需求变动使得产品类别需求发生变动所致；2021 年折叠彩盒销售数量较 2020 年增长了 3.5 倍，主要由于新开发客户带来增量需求所致，公司 2021 年对新开发主要客户的折叠彩盒销售数量为 21,643.56 万个。

② 电子行业折叠彩盒销售收入变动分析

报告期内公司对电子行业客户销售折叠彩盒产品的收入分别为 12,210.15 万元、9,749.04 万元和 19,623.79 万元。

公司对电子行业客户销售折叠彩盒产品的收入 2020 年较 2019 年减少 2,461.11 万元，下降 20.16%，主要因为客户自身需求变动影响，如英美烟草因

自身项目变动，使得公司对其折叠彩盒收入下降 2,857.91 万元。

2021 年公司对电子行业客户销售折叠彩盒的收入增长了 1.01 倍，主要由于公司新开发客户带来需求增量所致，公司 2021 年公司对新开发主要客户的折叠彩盒销售收入为 7,185.16 万元。

2) 报告期内公司电子行业礼盒销售情况分析

① 电子行业礼盒销售数量分析

报告期内公司对电子行业客户的礼盒销售数量分别为 1,748.06 万个、1,597.43 万个和 1,030.65 万个。2020 年礼盒销售数量下降 8.62%，主要系客户自身需求变动所致。2021 年公司对电子行业客户销售礼盒的数量较上年下降 35.48%，主要由于公司对诺兰特的销售数量减少所致，2020 和 2021 年公司对诺兰特的礼盒销售数量分别为 1,034.39 万个和 460.68 万个。

② 电子行业礼盒销售收入变动分析

报告期内公司向电子行业客户销售礼盒产品的收入分别为 11,808.49 万元、13,405.35 万元和 5,607.16 万元。

礼盒产品收入 2020 年较 2019 年增加 1,596.86 万元，增长幅度 13.52%，主要因为客户礼盒需求增加所致，如 2020 年公司向英美烟草的代工企业诺兰特销售礼盒产品的收入增长了 3,656.19 万元。

2021 年公司对电子行业客户销售礼盒的收入较上年下降 58.17%，主要由于公司对诺兰特所负责的英美烟草项目包装订单减少所致，公司对诺兰特的礼盒收入 2020 年度为 8,959.59 万元，2021 年为 2,029.03 万元。

3) 报告期内公司电子行业其他类产品销售情况分析

① 电子行业其他类产品销售数量分析

报告期内公司向电子行业客户销售其他类产品的数量分别为 25,158.63 万个、18,211.12 万个和 27,136.99 万个。2020 年销售数量较 2019 年减少 27.61%，主要因为客户需求变动所致，如英美烟草和飞利浦因自身项目变动或自身业务规模变动使得其他类产品需求分别下降了 3,434.89 万个和 2,853.79 万个；2021 年销售数量较 2020 年增加 49.01%，主要因为公司新开发的电子行业客户包装配件需求较大所致。

② 电子行业其他类产品销售收入变动分析

报告期内公司向电子行业客户销售其他类产品的收入分别为 6,934.50 万元、6,456.84 万元和 7,291.83 万元。

公司向电子行业客户销售其他类产品的收入 2020 年较 2019 年减少 477.66 万元，下降 6.89%，主要受客户自身需求下降所致。

公司向电子行业客户销售其他类产品的收入 2021 年较 2020 年增加 834.99 万元，增长 12.93%，主要由于公司新开发的电子行业客户包装配件需求较大所致。

(3) 报告期内公司电子行业前五大客户收入变动分析

报告期内公司电子行业各年的前五大客户收入情况如下：

客户名称	2021 年度		2020 年度		2019 年度
	收入金额	变动比例 (%)	收入金额	变动比例 (%)	收入金额
飞利浦	7,843.71	6.34	7,375.88	-23.81	9,680.60
华纳达	5,647.00	-5.93	6,003.04	-13.04	6,902.85
美泰[注]	1,376.28	6.81	1,288.55	9.51	1,176.69
诺兰特	3,495.62	-70.33	11,782.32	91.53	6,151.77
英美烟草			189.10	-94.13	3,224.12
深圳市合元科技有限公司	7.09	-99.00	712.01	-70.01	2,374.50
安徽华米信息科技有限公司	2,171.20				
深圳麦克韦尔科技有限公司	5,816.27				
小 计	26,357.16	-3.63	27,350.90	-7.32	29,510.52

[注]美泰总部位于美国加州，为全球最大的玩具制造商之一

报告期内公司向电子行业主要客户的收入变动分析具体如下：

1) 飞利浦

报告期内公司对飞利浦的收入分别为 9,680.60 万元、7,375.88 万元和 7,843.71 万元。公司对飞利浦的收入 2021 年较 2020 年增长 6.34%，变动较小；2020 年较 2019 年下降 23.81%，主要由于客户因疫情影响自身订单需求下降所致。

2) 华纳达

报告期内公司对华纳达的收入分别为 6,902.85 万元、6,003.04 万元和 5,647.00 万元。公司对华纳达的收入 2021 年较 2020 年下降 5.93%，2020 年较 2019 年下降 13.04%，主要由于客户自身业务变动使得包装需求相应变动所致。

3) 美泰

报告期内公司对美泰的收入分别为 1,176.69 万元、1,288.55 万元和 1,376.28 万元。公司对美泰的收入 2021 年较 2020 年增长 6.81%，2020 年较 2019 年增长 9.51%，主要由于公司取得了客户更多的供应份额所致。

4) 诺兰特、英美烟草、深圳市合元科技有限公司、深圳麦克韦尔科技有限公司

2018 年公司通过招投标进入英美烟草电子烟产品包装材料合格供应商体系，诺兰特、深圳市合元科技有限公司和深圳麦克韦尔科技有限公司均为英美烟草的代理加工供应商。公司与前述公司分别的销售收入存在波动的主要原因是：英美烟草不同产品包装由不同主体实施代工及包装采购，英美烟草自身项目波动，导致公司与各主体的合作金额存在波动。

报告期内公司对诺兰特、英美烟草、深圳市合元科技有限公司的合计收入分别为 11,750.38 万元、12,683.44 万元和 3,502.71 万元。公司对前述三家客户的合计收入 2020 年较 2019 年增长 933.05 万元，2021 年较 2020 年下降 9,180.73 万元，主要由于来自诺兰特和深圳市合元科技有限公司的烟草包装项目订单变化所致。由于诺兰特和深圳市合元科技有限公司所负责的加热不燃烧型电子烟项目其包装材料竞争激烈，产品的毛利水平较低，公司基于毛利水平的考虑，逐步放弃该产品线的新订单，转为争取其他代工厂负责的电子烟产品线的包装材料订单。公司自 2020 年下半年起，开始陆续承接英美烟草的代工厂深圳麦克韦尔科技有限公司、惠州市新泓威科技有限公司的订单，2021 年度公司对前述两家客户的收入合计金额为 6,901.10 万元。

5) 安徽华米信息科技有限公司

安徽华米信息科技有限公司为公司新开发的客户，公司向其销售的包装材料主要用于小米的产品，该客户在 2021 年需求放量，收入增长较大。

(二) 按照销售区域进一步分类披露发行人境内收入占比情况，补充披露 2019 年境外主营业务收入大幅增长的原因，报告期内，境外营业收入与报关数据是否匹配

1. 收入分区域情况

报告期内，公司收入主要为内销收入，内销收入占营业收入的比例分别为：

94.88%、95.91%和 96.11%。明细如下：

项 目	2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	金额	占比 (%)	金额	占比 (%)	金额	占比 (%)
境内	244,477.21	96.11	208,739.98	95.91	195,757.26	94.88
境外	9,899.05	3.89	8,911.09	4.09	10,559.40	5.12
合 计	254,376.27	100.00	217,651.07	100.00	206,316.66	100.00

2. 按照销售区域进一步分类披露公司境内收入占比情况

报告期内公司内销收入区域集中在华南、华东、华北三大区域，主要销售区域的分布与公司主要的生产基地的布局相呼应。报告期内公司按照销售区域的销售情况如下：

销售区域	2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	收入金额	占境内收入的比例 (%)	收入金额	占境内收入的比例 (%)	收入金额	占境内收入的比例 (%)
华南	126,869.85	51.89	108,106.72	51.79	105,115.37	53.70
华东	58,890.45	24.09	48,912.34	23.43	43,265.96	22.10
华北	41,902.23	17.14	37,607.47	18.02	32,152.78	16.42
其他	16,814.68	6.88	14,113.45	6.76	15,223.15	7.78
合 计	244,477.21	100.00	208,739.98	100.00	195,757.26	100.00

报告期内各区域的收入占比相对稳定，且华南区域是公司收入的最大来源，主要是因为公司的总部和最大的生产基地位于中山，主要客户群体也相对集中在华南地区。

3. 2019 年境外主营业务收入大幅增长的原因

2018 和 2019 年公司境外收入金额分别为 5,373.65 万元和 10,559.40 万元，2019 年公司境外收入相比上一年增长 96.50%。2019 年境外收入大幅增长主要是由于公司不断拓展海外市场，2019 年新开发的境外客户带来订单增量以及原有境外客户订单量增大所致，2019 年和 2018 年公司主要外销客户的收入情况如下：

项 目	2019 年度			2018 年度		
	单位名称	收入金额	占境外收入比例 (%)	单位名称	收入金额	占境外收入比例 (%)
第一名	英美烟草	3,223.48	30.53	宝洁	1,652.18	30.75
第二名	宝洁	1,411.80	13.37	Diageo Singapore Supply	656.65	12.22

项 目	2019 年度			2018 年度		
	单位名称	收入金额	占境外收入比例 (%)	单位名称	收入金额	占境外收入比例 (%)
				PteLtd.		
第三名	雅培	1,264.94	11.98	美泰	499.55	9.30
第四名	美泰	1,176.69	11.14	雅芳	358.80	6.68
第五名	飞利浦	704.06	6.67	雀巢	332.60	6.19
小 计		7,780.98	73.69		3,499.78	65.13

注 1：宝洁外销合作主体包括 Procter&Gamble Singapore PteLtd 、Procter&Gamble Home Products Private Limited 等

注 2：英美烟草外销合作主体包括 British American Tobacco South Korea、PT Bentoel Prima 等

注 3：雅培外销合作主体包括 Abbott Laboratories (Malaysia) Sdn.、Abbott Manufacturing Singapore Private Limited 等

注 4：美泰外销合作主体包括 Mattel Asia Pacific sourcing limited 等

注 5：飞利浦外销合作主体包括 Philips Electronics North America Co 等

注 6：雀巢外销合作主体包括香港雀巢有限公司等

2019 年前五大客户中英美烟草为电子烟行业客户，是 2019 年外销收入增长的主要原因，公司基于对海外市场调研的结果，于 2018 年开始主动与英美烟草进行接洽，并最终在 2019 年取得该客户的批量订单。2019 年前五大客户中的雅培系公司经过 2017 年和 2018 年小额订单交易后取得了客户的认可，最终在 2019 年取得客户的批量订单；2019 年前五大客户中的美泰和飞利浦的外销收入增加均由于客户自身市场需求量增大从而对公司订单量随之上涨。

4. 报告期内境外营业收入与报关数据的匹配情况

(1) 境外收入与电子口岸信息系统中报关数据的核对

报告期内境外营业收入和报关收入的情况具体如下：

年 度	结算币种及 结算单位	营业收入	报关收入	差异金额	差异率 (%)
2021 年度	万美元	1,327.60	1,331.86	-4.25	-0.32
	万港币	705.88	708.14	-2.25	-0.32
	万人民币	744.11	744.11		

年 度	结算币种及 结算单位	营业收入	报关收入	差异金额	差异率(%)
2020 年度	万美元	1,053.31	1,056.08	-2.77	-0.26
	万港币	929.83	929.83		
	万人民币	798.01	795.42	2.59	0.32
2019 年度	万美元	1,376.53	1,380.58	-4.05	-0.29
	万港币	846.51	846.51		
	万人民币	278.96	281.55	-2.59	-0.93

注：报关收入取自电子口岸信息，电子口岸信息中的币种仅显示交易原币金额，因此上表中的营业收入和报关收入金额均为交易原币金额

报告期内境外营业收入和报关收入的金额存在小额差异，差异原因主要为报关收入中的补货不确认营业收入、外销收入中的打样费收入无需报关，以及出口退运部分公司冲减外销收入，但是出口报关单数据不变，而是以进口报关的形式操作等。

(2) 境外收入与免抵退税系统中出口货物销售额的对比

公司向税务机关提交的免抵退申报明细表中的出口货物销售额与境外收入进行对比，对比情况如下：

项 目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
境外收入①	9,899.05	8,911.09	10,559.40
申报免抵退出口货物销售额②	9,574.87	8,490.34	9,240.40
出口深加工货物销售额③	73.96	424.10	1,219.83
剔除出口深加工货物销售额差异④=①-②-③	250.23	-3.36	99.17
差异率	2.53%	-0.04%	0.94%

注：申报免抵退出口货物销售额取自免抵退申报明细表中的出口销售额

报告期内境外收入与申报免抵退出口货物销售额差异主要因为出口免抵退申报与出口报关存在时间差所致，2021 年该差异金额较大主要由于公司 12 月外销收入较大尚未进行免抵退申报所致，截至本说明出具日已有 72.11 万元完成免抵退申报，其余部分公司计划于 2022 年 5 月完成申报。

(三) 披露发行人价格形成机制，定量分析上述主要产品价格与主要材料采购价格变动的联动方式，并进一步分析报告期各期主要产品单价波动的原因及合理性；结合报告期订单情况补充披露礼盒单价定价的依据，结合不同客户销

售礼盒的单价、销量、收入及占比情况，定量分析并披露报告期内礼盒平均单价变动的原因

1. 披露发行人价格形成机制，定量分析上述主要产品价格与主要材料采购价格变动的联动方式，并进一步分析报告期各期主要产品单价波动的原因及合理性

(1) 公司的价格形成机制

1) 定价机制

公司向客户的报价系以主要原材料纸张的规格、用量、价格计算纸张成本，加上辅料、机器、人工成本为基础，同时结合客户或订单对公司的战略影响、竞争对手的可能报价等市场导向因素综合考虑后确定。在招投标取得订单的情况下，公司所报价格中标后所报价格即为交易价格；在非招投标情况下，公司报价后，经过与客户谈判议价后确定最终交易价格。

2) 调价机制

报告期内原材料成本占主营业务成本的比例均在 65%以上，是产品成本的重要构成，而纸张是原材料成本的主要构成，因此价格计算过程中纸张价格的选取对产品价格具有重要影响，通常以公开披露的白板纸、白卡纸等主要纸张的市场交易价格为标准。公司的调价机制与纸张价格变动情况关联度较大。

① 调价机制的具体情况

公司向客户报价并确定交易价格后，以公司的主要交易客户来看，后续的价格调整机制主要分为三类：A. 产品的销售价格与公开平台的纸张市场价格联动，定期（每月/每季度/半年）按照最新的纸张市场价格计算并调整产品的销售价格；B. 合同约定原材料价格波动超过具体比例，双方可以协商调整价格，并约定对原材料价格波动幅度的承担比例；C. 合同约定原材料价格发生变化时，双方可以协商调整价格，但未明确原材料价格波动的具体比例以及价格调整的具体情形。

上述第 1 种调价机制下，销售价格随纸张价格波动而变动，产品的毛利率相对较为稳定，但对于调价周期相对较长的，原材料价格变动传导至销售价格端具有更长的滞后性，也使得原材料价格变动与销售价格变动不具有时间上的一致性；在上述第 2 种调价机制下，原材料价格波动时，销售价格的调整情况相对确定，但由于双方协商需要过程，因此也具有一定的滞后性，且由于原材料价格变

动风险双方约定了承担比例，因此销售价格调整幅度通常小于原材料价格波动幅度；第 3 种调价机制下，原材料价格波动时，销售价格的调整情况取决于交易双方的谈判博弈结果，原材料对产品销售价格的影响幅度具有不确定性。

② 公司价格调整相关的内部流程

公司的报价部根据各客户关于调价的具体约定，按照约定的调价周期定期或者在原材料价格波动达到既定比例时启动对价格的重新核算。对于适用第 1 种调价机制且调价间隔期较长的，若调价期间内原材料价格发生大幅波动，以及第 2、3 种调价机制下原材料价格变动达到需要与客户沟通调价的程度时，公司内部调价流程如下：

- A. 采购部定期更新当前及未来预计的全年纸张价格，提供至报价部；
- B. 报价部更新各产品价格计算表中所用主要纸张的价格，计算出各产品更新后的价格，后将目标新价格反馈销售部门各归口负责人同时抄送销售管理部；
- C. 销售管理部汇总目标涨价幅度，与各业务板块销售归口管理部门负责人沟通确定涨价计划表，由后者承诺涨价完成比例及执行时间表，并基于此向公司管理层汇报纸张价格波动可能导致的盈利影响预警；
- D. 按照设定的目标涨价幅度，销售人员与客户进行沟通，同时每周向销售部门各归口负责人反馈沟通进度以及沟通结果；
- E. 销售部门各归口负责人根据谈判结果确定具体的定价策略及订单执行策略；
- F. 销售部门各归口负责人将最终的价格调整结果反馈至销售管理部，销售管理部将目标涨价幅度与实际涨价结果反馈至财务部；
- G. 财务部在经营预测中动态调整价格调整事项的具体影响。

(2) 定量分析上述主要产品价格与主要材料采购价格变动的联动方式

由于报告期内公司的产品数量众多，产品更新换代较快，且在第 1 种调价机制下产品价格变动与主要材料价格变动的联动更为紧密，因此选取报告期内使用第 1 种调价机制的、生命周期相对较长且销售量较大的个别产品，举例列示产品价格变动与主要材料价格变动的联动情况，具体如下：

项 目	具体情况	调价时间	销售价格 (元/千个)	纸张价格 (元/吨)
产品 1	首次交易价	2018 年 3 月 8 日	180.62	4,402.00

项 目	具体情况	调价时间	销售价格 (元/千个)	纸张价格 (元/吨)
	第一次调价	2018 年 7 月 1 日	185.65	4,653.00
	第二次调价	2018 年 10 月 1 日	184.14	4,578.00
	第三次调价	2018 年 12 月 1 日	180.45	4,578.00
	第四次调价	2019 年 1 月 1 日	175.02	4,301.00
	第五次调价	2019 年 4 月 1 日	172.56	4,175.00
	第六次调价	2019 年 7 月 1 日	173.06	4,201.00
产品 2	首次交易价	2019 年 11 月 13 日	142.63	4,442.00
	第一次调价	2019 年 12 月 1 日	142.63	4,442.00
	第二次调价	2020 年 4 月 1 日	145.23	4,721.00
	第三次调价	2020 年 7 月 1 日	143.29	4,512.00
	第四次调价	2020 年 10 月 1 日	145.32	4,731.00
	第五次调价	2020 年 12 月 1 日	143.14	4,731.00
	第六次调价	2021 年 1 月 1 日	147.64	5,221.00
	第七次调价	2021 年 4 月 1 日	145.60	5,879.00
	第八次调价	2021 年 7 月 1 日	147.37	6,072.00
	第九次调价	2021 年 10 月 1 日	139.22	5,183.00
	第十次调价	2021 年 12 月 1 日	139.06	5,405.00

如上表所示，相应产品每季度调整一次价格，价格变动方向与纸张价格变动方向基本一致，个别趋势不同的主要原因是：公司的价格是与单次下单量相关的阶梯定价，受订单数量影响价格变动方向与纸张价格变动方向不一致所致。

(3) 报告期各期主要产品单价波动的原因及合理性

根据公司的价格形成机制，产品的平均单价与单位成本大体上呈正相关关系，并从长期来看，产品的平均单价会根据单位成本的变动进行调整。因此产品的单价主要受到原材料成本和产品结构的影响。

1) 材料成本

报告期各期，直接材料占主营业务成本的占比较高，均超过 65%，因此材料成本的变动将较大程度地影响产品的单位成本和平均单价。

报告期各期主要产品的单价波动及主要纸张的价格波动情况如下：

项 目	2021 年度		2020 年度		2019 年度
	单价	变动比例	单价	变动比例	单价

项 目	2021 年度		2020 年度		2019 年度
	单价	变动比例	单价	变动比例	单价
折叠彩盒(元/个)	0.34	5.14%	0.32	0.53%	0.32
礼盒(元/个)	5.93	-21.87%	7.59	-7.33%	8.19
白板纸(元/吨)	4,809.10	16.11%	4,141.78	7.90%	3,838.55
白卡纸(元/吨)	6,469.75	14.47%	5,651.99	5.93%	5,335.48

如上表所示，2020 年折叠彩盒、礼盒的价格变动与纸张价格变动趋势不一致，主要是由于第四季度开始原材料价格迅速增长，因此折叠彩盒的单位成本上升，但由于价格调整的滞后性，该部分原材料价格的增长尚未传递至下游客户，因此 2020 年折叠彩盒销售价格基本稳定，2020 年礼盒单价下降主要受到日化和食品、保健品行业礼盒单价影响；2021 年折叠彩盒的价格变动趋势与纸张价格变动趋势一致，礼盒的价格变动趋势与纸张价格变动趋势不一致，礼盒单价下降主要由于日化和电子行业主要客户的需求变化导致产品结构变化以及电子行业个别主要客户定价模式和竞争环境发生变化使得部分产品价格下降所致，详见本说明十三(一)2(2)。

2) 产品结构

由于公司的产品主要为纸制品包装，终端客户出于市场营销等方面的考虑，包装更新换代较快，因此即便是同一客户每年的产品重叠率也较低，不同产品的材料种类、材料用量、工艺要求不同，成本也有所不同，因此价格也会发生变化，故各年同类产品的价格变化还受到细分产品结构更新变化的影响。

2. 结合报告期订单情况补充披露礼盒单价定价的依据，结合不同客户销售礼盒的单价、销量、收入及占比情况，定量分析并披露报告期内礼盒平均单价变动的原因

(1) 不同客户销售礼盒的单价、销量、收入及占比情况

公司的销售价格系基于产品成本，综合考虑与客户合作情况以及竞争环境等因素后向客户报价，经过双方协商或招投标后确定最终交易价格。报告期内礼盒产品主要客户的销售情况如下：

2021 年度

单位名称	单价所处区间 (元/个)	收入(万元)	占礼盒收入的比例(%)
宝洁	小于 10.00	8,102.86	31.42

单位名称	单价所处区间 (元/个)	收入(万元)	占礼盒收入的比例(%)
广州壹加	10.00~20.00	2,487.44	9.65
诺兰特	小于 10.00	2,029.03	7.87
飞利浦	20.00 以上	1,717.66	6.66
华熙生物	小于 10.00	1,160.43	4.50
小 计	小于 10.00	14,336.99	55.59

2020 年度

单位名称	单价所处区间 (元/个)	收入(万元)	占礼盒收入的比例(%)
诺兰特	小于 10.00	8,959.59	27.78
宝洁	小于 10.00	8,023.36	24.88
广州壹加	10.00~20.00	3,373.93	10.46
飞利浦	20.00 以上	1,859.65	5.77
华纳达	小于 10.00	1,247.61	3.87
小 计	小于 10.00	23,464.14	72.75

2019 年度

单位名称	单价所处区间 (元/个)	收入(万元)	占礼盒收入的比例(%)
宝洁	10.00~20.00	9,048.17	29.82
诺兰特	小于 10.00	5,303.40	17.48
广州壹加	10.00~20.00	3,056.75	10.07
飞利浦	10.00~20.00	2,324.09	7.66
深圳市合元科技有限公司	10.00~20.00	1,973.42	6.50
小 计	小于 10.00	21,705.83	71.54

如上表所示，公司向不同客户销售礼盒的价格差异较大，主要由于客户的包装物均为定制化产品，不同产品的材料种类、用量、工艺工序等均不相同，进而产品成本有所不同，产品成本是产品销售价格的主要考虑因素，故不同客户的销售价格随之不同。

(2) 礼盒产品平均销售单价变动的定量分析

1) 产品结构是影响礼盒销售单价主要原因

如上表所示，同一客户在不同期间的礼盒交易价格差异较大，主要是由于礼盒类产品多用于产品促销包装，促销包装的更新换代较常规产品包装更快，由于

各年生产的礼盒产品不同，因此销售单价有所不同。上述客户报告期内的礼盒产品上年同料号产品在次年的销售额占次年礼盒销售收入总额的比例如下：

项 目	2021 年度		2020 年度	
	收入金额	占当年礼盒收入比例 (%)	收入金额	占当年礼盒收入比例 (%)
2019 和 2020 年同料号产品			6,082.32	18.86
2020 和 2021 年同料号产品	6,264.05	24.29		

报告期内公司的主要礼盒客户中，2019 年销售的礼盒产品在 2020 年的销售金额为 6,082.32 万元，占相应客户 2020 年礼盒销售收入的比例为 18.86%，即 2020 年 81.14% 的礼盒收入由礼盒新产品所贡献；2020 年销售的礼盒产品在 2021 年的销售金额为 6,264.05 万元，占相应客户 2021 年礼盒销售收入的比例为 24.29%，即 2021 年 75.71% 的礼盒收入由礼盒新产品所贡献。可见，公司的礼盒产品每年更新换代率较高，不同产品的材料种类、材料用量、具体工艺各不相同，从而产品成本有所不同，因此各年的销售价格受到产品结构的影响具有较大的波动性。

2) 产品结构变化所带来的不同价格区间产品收入占比变动是报告期内礼盒价格变动的主要原因

如上文所述，报告期内公司主要礼盒客户的产品各年更新换代较快，各年的产品重叠率较低，更新换代的产品价格较上年提高或降低将会带来礼盒产品年度间的价格波动。报告期内公司主要礼盒客户的礼盒产品不同价格区间的收入占比情况如下：

单位销售价格区间	2021 年度	2020 年度	2019 年度
小于等于 5 元	17.88%	10.16%	5.38%
大于 5 元，小于等于 8 元	13.87%	7.83%	9.98%
大于 8 元，小于等于 15 元	24.33%	51.10%	45.91%
大于 15 元	43.92%	30.90%	38.73%

如上表所示，报告期内，受主要礼盒客户产品结构变化的影响，礼盒单价大于 8 元的产品收入占比分别为 84.64%、82.00% 及 68.25%，2019 年和 2020 年比例较为接近，2021 年占比最低，因此 2019 和 2020 年礼盒平均单价基本持平，2021 年礼盒平均单价最低。

(四) 说明其他业务收入的构成情况和变动情况，变卖废纸收入未归集相应成本是否符合《企业会计准则》规定，是否与同行业可比公司一致，其他业务收入销售客户的具体情况，是否与发行人实际控制人、董监高及其亲属存在关联关系，其他业务销售收入与正常产品产量之间是否匹配

1. 说明其他业务收入的构成情况和变动情况

报告期内其他业务收入包括废纸销售收入、原材料销售收入等，具体情况如下：

项 目	2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	收入金额	占其他业务收入的 比例 (%)	收入金额	占其他业务收入的 比例 (%)	收入金额	占其他业务收入的 比例 (%)
废纸销售	3,435.86	85.15	2,319.46	80.62	2,157.92	89.78
原材料销售	529.95	13.13	324.99	11.30	74.84	3.11
其他	69.35	1.72	232.75	8.09	170.76	7.10
合 计	4,035.16	100.00	2,877.20	100.00	2,403.52	100.00

如上表所示，报告期内其他业务收入主要为废纸销售收入，各年废纸销售收入占比均在 80%以上。2019 和 2020 年公司的废纸销售收入金额波动较小；2021 年受到外废禁令、疫情以及上游原纸厂家需求影响，废纸价格上涨，以及公司业务规模持续增长使纸张边角料增多从而废纸销量增加，导致 2021 年的废纸销售收入相对有较大的增幅。

2. 变卖废纸收入未归集相应成本是否符合《企业会计准则》规定，是否与同行业可比公司一致

(1) 变卖废纸收入未归集相应成本是否符合《企业会计准则》规定

公司其他业务收入中的废纸主要为印刷过程中的纸张边角料，即生产投料中材料损耗，由于公司的产品数量较多，使用的纸张规格较多，且不同产品在不同的排版方式下材料损耗率不同，同时纸张的单位价值较低，变卖废纸收入对主营业务成本的影响较小，公司出于重要性和成本效益原则的考虑，未单独对每个产品的边角料率进行核算及对其成本进行单独归集，而是将其对应的成本在成本核算过程中由生产入库的产成品分摊。报告期内废纸收入占主营业务成本的比例分别为 1.40%、1.43%和 1.79%，占比极低，不会对主营业务成本造成脱离实际的影响。因此公司变卖废纸收入未归集相应成本符合公司实际生产加工特点，也符合

《企业会计准则》规定。

(2) 与同行业可比公司对比

公司的同行业可比上市公司中，裕同科技、翔港科技、劲嘉股份、吉宏股份的公开披露文件无法判断其对废料收入是否单独归集成本，无法对比。根据环球印务的招股说明书披露，2013 至 2015 年其他业务收入中的废纸销售金额分别为 61.08 万元、69.74 万元及 70.09 万元，其他业务成本总额 2013 年为 0.43 万元，2014 和 2015 年均为零，可以确认环球印务的废纸收入未单独归集成本，与公司的会计处理相同。

3. 其他业务收入销售客户的具体情况，是否与发行人实际控制人、董监高及其亲属存在关联关系

报告期内其他业务收入的前五大客户情况如下：

2021 年度

单位名称	收入金额	占其他业务收入比例 (%)
珠海市双民再生资源回收有限公司	1,096.94	27.18
天津市步步高再生物资回收有限公司	551.99	13.68
昆山市玉山镇三禾废品回收站	522.23	12.94
东莞粤宝再生资源回收有限公司	496.67	12.31
苏大维格（盐城）光电科技有限公司	468.23	11.60
小 计	3,136.07	77.72

2020 年度

单位名称	收入金额	占其他业务收入比例 (%)
珠海市双民再生资源回收有限公司	1,197.04	41.60
天津市步步高再生物资回收有限公司	414.49	14.41
昆山市玉山镇三禾废品回收站	381.15	13.25
昆山烽采包装科技有限公司	199.62	6.94
玖龙纸业[注]	168.75	5.86
小 计	2,361.05	82.06

2019 年度

单位名称	收入金额	占其他业务收入比例 (%)
珠海市双民再生资源回收有限公司	622.71	25.91

单位名称	收入金额	占其他业务收入比例 (%)
中山火炬开发区双富废品回收站	500.29	20.81
昆山市玉山镇三禾废品回收站	394.89	16.43
天津市步步高再生物资回收有限公司	341.74	14.22
玖龙纸业[注]	153.44	6.38
小 计	2,013.07	83.75

[注]包括中南（天津）再生资源有限公司和锦龙再生资源（天津）有限公司

上述前五大客户的成立时间、注册资本、法定代表人、股权构成、经营范围等情况具体如下：

单位名称	成立时间	注册资本	法定代表人	股权构成	经营范围
珠海市双民再生资源回收有限公司	2013 年 10 月 29 日	200 万元	赵双民	赵双民 51%、陈良娥 49%	废品回收（不含危险废物、严控废物；需行政许可项目除外，法律、法规禁止的不得经营）；废弃资源和废旧材料回收等
中南(天津)再生资源有限公司	2013 年 1 月 14 日	1000 万美元	张茵	玖龙环球投资有限公司 59.75%、中南资源有限公司 40.25%	再生资源回收（除生产性废旧金属）；再生资源加工；再生资源销售等
锦龙再生资源（天津）有限公司	2018 年 3 月 29 日	3000 万元	张茵	玖龙纸业（天津）有限公司 100%持股	废旧塑料、金属、纸张的回收、销售
昆山市玉山镇三禾废品回收站	2009 年 12 月 8 日	个体工商户	何林弟	何林弟 100%持股	废旧物资回收、再生资源回收等
天津市步步高再生物资回收有限公司	2016 年 6 月 2 日	260 万元	张步高	张森 98%、张步高 2%	再生物资回收（危险废物、污染性固体废物除外）等
中山火炬开发区双富废品回收站	2014 年 3 月 14 日	个体工商户	吴志平	经营者为吴志平	在广东省内回收：非生产性废旧金属、废旧物资。
昆山烽采包装科技有限公司	2020 年 2 月 26 日	300 万元	蔡守文	贡仁军 60%、昆山鑒烽企业管理合伙企业（有限合伙） 40%	纸制品制造；塑料制品制造等
苏大维格（盐城）光电科技有限公司	2018 年 12 月 26 日	1 亿元	朱志坚	苏州苏大维格科技集团股份有限公司 100%持股	数码光学技术产品、防伪技术产品研发；包装装潢印刷等
东莞粤宝再生资源回收有限公司	2018 年 5 月 14 日	1000 万元	刘锋	刘锋 50%、刘广东 50%	再生资源回收（含废旧金属回收）；销售等

注：上述信息来源于企查查网站

上述交易客户和公司实际控制人、董监高及其亲属不存在关联关系。

4. 其他业务销售收入与正常产品产量之间是否匹配

其他业务收入中废纸收入占比各年均均在 80%以上，为其他业务收入的主要构成。

公司的产品料号较多，不同产品的大小、形状不同，故纸张损耗率不同，但公司在对每个产品进行印刷排版时整体上纸张损耗率需保持在一定范围内，因此在每年生产的产品规格未发生大的变动的情况下废纸销量和产品产量的匹配系数变动范围会相对较小。同时公司对客户报价时产品成本为重要考虑因素，不考虑原材料价格异常波动的影响，公司的毛利率相对平稳，因此废纸收入和主营业务收入之间具有一定的量化关系。报告期各期公司废纸销售情况与主营业务收入、产品产量的关系如下：

项 目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
废纸销售数量（吨）(A)	22,473.04	18,247.63	17,286.01
废纸销售金额(万元) (B)	3,435.86	2,319.46	2,157.92
产品产量（万个）(C)	679,646.89	577,399.02	541,095.40
主营业务收入(万元) (D)	250,341.11	214,773.87	203,913.14
每万个产量对应的废纸吨数(吨/万个) (A/C)	0.0331	0.0316	0.0319
废纸收入占主营业务收入比例(B/D)	1.37%	1.08%	1.06%

报告期内每一万个产品产量对应的废纸销量分别为 0.0319 吨、0.0316 吨和 0.0331 吨，变动较小。报告期内，废纸收入占主营业务收入的比例分别为 1.06%、1.08%及 1.37%，2021 年度高于其他各年主要由于 2021 年废纸交易价格较高所致。

综上，公司的其他业务收入与公司的正常产品产量相匹配。

（五）根据《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 28 号——创业板公司招股说明书》的要求，分季度披露各期营业收入、收入季节性变化的原因，并对比同行业可比公司及下游客户收入季节性变化情况，发行人销售收入的季节性变化是否符合行业惯例

1. 分季度披露各期营业收入、收入季节性变化的原因

公司的产品为纸质包装印刷品，下游客户以日化、食品、保健品等消费品类客户为主，且整体销售以内销收入为主，因此公司的营业收入与国内市场的消费习惯关系紧密。由于国内传统节日中秋节、国庆节，以及线上销售的“双十一”、“双十二”均集中在下半年，再加上一季度春节假期停产的影响，整体来看，公司的营业收入呈现三、四季度略高于一、二季度的特征，但季节性不是特别显著，全年销售整体平稳。

报告期各期分季度的营业收入情况如下：

项 目	2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	金额	占比 (%)	金额	占比 (%)	金额	占比 (%)
一季度	58,198.20	22.88	39,050.61	17.94	46,588.23	22.58
二季度	61,149.80	24.04	53,210.42	24.45	40,140.21	19.46
三季度	64,954.47	25.53	63,127.74	29.00	53,804.12	26.08
四季度	70,073.79	27.55	62,262.29	28.61	65,784.09	31.89
合 计	254,376.27	100.00	217,651.07	100.00	206,316.66	100.00

2. 对比同行业可比公司及下游客户收入季节性变化情况，发行人销售收入的季节性变化是否符合行业惯例

(1) 对比下游客户收入季节性变化

公司的下游客户以日化、食品、保健品等消费品类客户为主，下游客户的季节性需求主要集中在下半年，“双十一”、圣诞节、元旦、春节等东西方节假日是快速消费品的黄金销售期。公司销售收入的季节性特征与下游客户收入的季节性变化相符。

报告期内公司各期的前五大客户中玛氏、诺兰特为非上市公司，未公开分季度收入数据。除玛氏、诺兰特以外的其他前五大客户的分季度营业收入占比的对比情况如下：

2021 年度

项 目	宝洁	好丽友	高露洁	飞利浦	亿滋	公司
第一季度	23.11%	25.51%	24.94%	22.31%	25.20%	22.88%
第二季度	24.18%	21.26%	24.45%	24.65%	23.13%	24.04%
第三季度	25.96%	26.50%	25.34%	24.22%	25.01%	25.53%
第四季度	26.75%	26.72%	25.27%	28.82%	26.66%	27.55%
合 计	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

2020 年度

项 目	宝洁	好丽友	高露洁	飞利浦	亿滋	公司
第一季度	23.27%	24.11%	24.87%	21.29%	25.23%	17.94%
第二季度	23.92%	23.40%	23.66%	22.50%	22.24%	24.45%
第三季度	26.11%	27.94%	25.21%	25.49%	25.07%	29.00%
第四季度	26.69%	24.55%	26.25%	30.72%	27.46%	28.61%

项 目	宝洁	好丽友	高露洁	飞利浦	亿滋	公司
合 计	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

2019 年度

项 目	宝洁	好丽友	高露洁	飞利浦	亿滋	公司
第一季度	23.65%	26.11%	24.75%	21.31%	25.27%	22.58%
第二季度	24.56%	20.24%	24.64%	23.98%	23.43%	19.46%
第三季度	25.57%	27.25%	25.03%	24.14%	24.57%	26.08%
第四季度	26.21%	26.40%	25.58%	30.58%	26.72%	31.89%
合 计	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

注：宝洁（纽交所股票代码:PG）全球分季度收入来源于同花顺财经（www.10jqka.com.cn）；好丽友分季度收入来源于好丽友官网（<http://www.orionworld.com/ENG/company/>）；高露洁（纽交所股票代码:CL）分季度收入来源于同花顺财经（www.10jqka.com.cn）；飞利浦分季度收入来源于飞利浦官网（<https://www.results.philips.com/>）；亿滋（亿滋国际纳斯达克代码:MDLZ）全球分季度收入来源于同花顺财经（www.10jqka.com.cn）

宝洁下半年收入占全年收入的比例在 51%至 53%之间，好丽友下半年收入占全年收入的比例在 52%至 54%之间，高露洁下半年收入占全年收入的比例在 50%至 52%之间，飞利浦下半年收入占全年收入的比例在 53%至 57%之间，亿滋下半年收入占全年收入的比例在 51%至 53%之间，公司下半年收入占全年营业收入的比例在 53%至 58%之间，公司的销售收入季节性变化与报告期内主要客户不存在重大差异。

(2) 对比同行业可比公司的收入季节性变化

2019 和 2020 年公司的同行业可比公司下半年的营业收入基本均高于上半年，其中裕同科技下半年的营业收入占全年营业收入的比例在 63%左右，翔港科技下半年的营业收入占全年营业收入的比例在 48%至 59%之间，劲嘉股份下半年的营业收入占全年营业收入的比例在 53%-54%之间，吉宏股份下半年的营业收入占全年营业收入的比例在 53%-57%之间，环球印务下半年的营业收入占全年营业收入的比例在 54%-65%之间，公司下半年营业收入占全年营业收入的比例接近 58%，公司的销售收入季节性变化与同行业可比公司不存在重大差异。

截至本说明出具日同行业可比公司 2021 年度的收入数据尚未披露。2019 年

和 2020 年公司与同行业可比公司的分季度营业收入占比情况如下：

2020 年度

季 度	裕同科技 (SZ. 002831)	吉宏股份 (SZ. 002803)	劲嘉股份 (SZ. 002191)	环球印务 (SZ. 002799)	翔港科技 (SH. 60349)	行业平均 值	公司
第一季度	15.47%	14.72%	21.65%	23.58%	13.12%	17.71%	17.94%
第二季度	21.09%	28.74%	24.10%	21.57%	28.66%	24.83%	24.45%
第三季度	26.03%	29.47%	26.09%	22.87%	26.35%	26.16%	29.00%
第四季度	37.41%	27.07%	28.17%	31.98%	31.87%	31.30%	28.61%
合 计	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

2019 年度

季 度	裕同科技 (SZ. 002831)	吉宏股份 (SZ. 002803)	劲嘉股份 (SZ. 002191)	环球印务 (SZ. 002799)	翔港科技 (SH. 60349)	行业平均 值	公司
第一季度	18.13%	22.31%	25.31%	15.25%	23.28%	20.86%	22.58%
第二季度	19.29%	24.04%	21.44%	20.57%	27.83%	22.63%	19.46%
第三季度	27.04%	25.50%	25.56%	31.65%	21.62%	26.28%	26.08%
第四季度	35.54%	28.15%	27.69%	32.53%	27.27%	30.23%	31.89%
合 计	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

(六) 说明内销收入确认的依据，结合公司交付产品时间与收到客户签收单的时间差异、客户签收单与客户提供结算凭据的时间差异情况，进一步分析发行人收入确认是否存在跨期情形

1. 收入确认依据及流程

(1) 收入确认依据

根据公司的收入确认政策，内销产品确认收入需满足以下条件：公司已根据合同约定将产品交付给购货方，待客户按照相关标准验收或使用后，收到对方确认的结算凭据时确认收入。根据公司的内销收入确认政策，经客户确认的结算凭据为国内销售收入的收入确认依据，具体包括客户确认的对账单以及客户供应商系统中的接收记录两种形式。

(2) 发货至收入确认的流程

公司从发货至收入确认的具体流程为：销售跟单员根据客户的交货需求在系统中下达交货计划，仓库根据交货计划备货及出货，物流部负责安排运输事宜及回收收货人签字的送货单（以下简称签收单），司机需要在限定时间内（省内 3 天，省外 10 天）将签收单交回物流部，物流部将签收单统一交销售部，作为销

售跟单员与客户对账的依据。销售跟单员负责与客户定期对账，对账方式包括两种：一是双方以邮件对一段期间内的交付货物进行核对确认，二是跟单员登录客户供应商系统查看货物接收确认数据。每月结账前，销售跟单员将当月双方确认的对账资料以及客户供应商系统中的货物接收数据发至财务，财务以此作为依据进行收入确认。

2. 公司交付产品时间与收到客户签收单的时间差异、客户签收单与客户提供结算凭据的时间差异情况

公司从发货至客户签收的时间包括物流运输途中的时间以及货物到达目的地后客户初步处理的时间，该过程会受到运输情况、客户内部人员的时间安排等因素的影响，因此公司从发货至取得结算凭据的天数整体上是在相对确定的时间范围内，相应天数并非确切的天数。

公司从客户处取得结算凭据的频率和结算周期整体上存在一定的规律，但在实际操作过程中受客户对接人员的时间安排影响并不能确保各月完全一致，因此公司从客户签收至取得结算凭据的天数整体上是在相对确定的时间范围内，相应天数并非确切的天数。

报告期内前五大客户的主要交易主体产品交付时间、客户签收时间及取得客户结算凭据的时间差异情况如下：

客户名称	单位名称	收入确认依据	发货至客户签收的时间(A)	客户签收至取得结算凭据的时间(B)	从发货至确认收入的应有天数(A+B)[注]
宝洁	广州宝洁有限公司	主要以客户供应商系统中的接收记录为确认依据，部分订单以客户的对账单为确认依据	1-3 天	1-3 天	约 6 天以内
	宝洁（中国）营销有限公司	主要以客户供应商系统中的接收记录为确认依据，部分订单以客户的对账单为确认依据	3-5 天	1-3 天	约 8 天以内
	上海吉列有限公司	客户供应商系统中的接收记录	3-5 天	1-3 天	约 8 天以内
好丽友	好丽友食品（上海）有限公司	客户确认的结算单	3-5 天	1-21 天	约 26 天以内
	好丽友食品有限公司	客户确认的结算单	3-5 天	1-30 天	约 35 天以内

客户名称	单位名称	收入确认依据	发货至客户签收的时间(A)	客户签收至取得结算凭据的时间(B)	从发货至确认收入的应有天数(A+B)[注]
玛氏	玛氏箭牌糖果(中国)有限公司	客户确认的结算单	1-3 天	1-120 天	约 125 天以内
	玛氏食品(嘉兴)有限公司	客户确认的结算单	3-5 天	1-120 天	约 125 天以内
诺兰特	诺兰特移动通信配件(北京)有限公司	客户确认的结算单	3-5 天	1-15 天	约 20 天以内
高露洁	高露洁棕榄(中国)有限公司	客户供应商系统中的接收记录	1-3 天	1-3 天	约 6 天以内
飞利浦	珠海经济特区飞利浦家庭电器有限公司	客户确认的结算单	1-3 天	1-35 天	约 38 天以内
亿滋	亿滋食品(北京)有限公司	客户确认的结算单	3-5 天	1-36 天	约 41 天以内

[注] 从发货至确认收入的应有天数是指按照通常的运输时间和取得结算凭据的周期及频率计算的从发货至确认收入的天数

3. 分析收入确认是否存在跨期情形

(1) 报告期内收到结算凭据的时间不存在刻意调节

报告期内,公司取得客户确认的结算凭据的频率和周期相对稳定,虽然由于客户方面对接人员的工作时间安排使得结算凭据的取得周期偶有变动,但整体上不存在显著差异。

(2) 结合发货至收入确认天数,分析各期末发出商品的合理性

根据各期末发出商品的发货时间,报告期各期末发出商品的出货时长在收入确认天数以内的金额及占比情况如下:

客户名称	单位名称	2021 年末		2020 年末	
		收入确认天数内的发出商品余额	占发出商品余额的比例(%)	收入确认天数内的发出商品余额	占发出商品余额的比例(%)
宝洁	广州宝洁有限公司	2.85	37.54	4.90	69.06
	宝洁(中国)营销	5.41	25.41	5.13	92.89

客户名称	单位名称	2021 年末		2020 年末	
		收入确认天数内的发出商品余额	占发出商品余额的比例 (%)	收入确认天数内的发出商品余额	占发出商品余额的比例 (%)
	有限公司				
	上海吉列有限公司				
好丽友	好丽友食品(上海)有限公司	169.00	100.00	312.35	100.00
	好丽友食品有限公司	67.10	100.00	589.02	98.48
玛氏	玛氏箭牌糖果(中国)有限公司	746.20	99.40	526.78	99.96
	玛氏食品(嘉兴)有限公司	492.02	99.10	247.84	99.89
诺兰特	诺兰特移动通信配件(北京)有限公司	26.65	100.00		
高露洁	高露洁棕榄(中国)有限公司	14.11	83.31	13.00	99.18
飞利浦	珠海经济特区飞利浦家庭电器有限公司	656.40	100.00	634.47	100.00
亿滋	亿滋食品(北京)有限公司	30.85	100.00	959.94	100.00

(续上表)

客户名称	单位名称	2019 年末	
		收入确认天数内的发出商品余额	占发出商品余额的比例 (%)
宝洁	广州宝洁有限公司	84.16	98.03
	宝洁(中国)营销有限公司	27.22	75.40
	上海吉列有限公司	2.56	100.00
好丽友	好丽友食品(上海)有限公司	124.46	100.00
	好丽友食品有限公司	133.41	93.53
玛氏	玛氏箭牌糖果(中国)有限公司	740.96	99.19
	玛氏食品(嘉兴)有限公司	475.95	99.22
诺兰特	诺兰特移动通信配件(北京)有限公司	0.40	100.00
高露洁	高露洁棕榄(中国)有限公司	10.85	63.72
飞利浦	珠海经济特区飞利浦家庭电器有限公司	557.68	100.00

客户名称	单位名称	2019 年末	
		收入确认天数内的发出商品余额	占发出商品余额的比例 (%)
亿滋	亿滋食品（北京）有限公司	122.36	100.00

公司报告期各期末的发出商品余额对应产品明细截至当年末的已发货天数，和相应客户从发货至获得结算凭据的天数基本吻合；少量超过收入确认周期尚未结算的发出商品主要是由于零散送货客户未及时确认、双方就货物质量问题处于沟通协商阶段等。

（七）对发行人报告期内收入真实性的核查过程和核查结论

1. 收入真实性的核查过程

针对公司报告期内的收入真实性，我们执行了如下核查程序：

（1）了解公司的收入确认政策，分析收入确认政策的合理性以及是否符合企业会计准则的规定；

（2）了解公司与收入确认及应收账款回款相关的关键内部控制，评价这些控制的设计，确定其是否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性；

（3）检查收入确认依据：对于内销收入，检查公司及其主要子公司报告期各期主要客户的收入确认资料（客户的系统接收明细或双方对账文件），同时随机抽取非主要客户检查其收入确认依据，并与账面记录核对，报告期各期已检查收入确认依据的收入占内销营业收入的比例分别为 78.77%、77.74%和 77.03%；对于外销收入，取得报关单明细与账面外销收入进行核对；

（4）结合应收账款的核查情况判断营业收入的真实性；

（5）对报告期内的主要客户进行函证及现场走访，具体情况如下：

1) 函证

选取报告期各期主要客户对其收入执行函证程序，对于同一客户集团存在多个交易主体的选取主要交易主体进行函证。报告期内执行函证程序的具体情况如下：

项 目	2021 年	2020 年	2019 年
营业收入金额(A)	254,376.27	217,651.07	206,316.66
发函家数	93	60	70
发函营业收入金额(B)	216,165.40	175,683.85	169,457.86
发函比例(B/A)	84.98%	80.72%	82.13%

项 目	2021 年	2020 年	2019 年
回函家数	76	50	53
回函营业收入金额(C)	186,520.58	163,759.53	153,883.43
回函比例(C/A)	73.32%	75.24%	74.59%

2) 现场走访

① 现场走访的具体情况

我们选择报告期内前十大客户的主要交易主体进行了现场走访，现场走访的具体情况如下：

项 目	2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	走访客户所属集团的收入金额	占营业收入的比例 (%)	走访客户所属集团的收入金额	占营业收入的比例 (%)	走访客户所属集团的收入金额	占营业收入的比例 (%)
报告期内现场走访	99,700.84	39.19	98,108.67	45.08	85,455.28	41.42
加上报告期之前对宝洁的现场走访	153,149.44	60.21	145,689.74	66.94	133,931.54	64.92

② 报告期内未对宝洁的主要交易主体进行走访的原因

我们于 2017 年 12 月 20 日对宝洁的主要交易主体广州宝洁有限公司和宝洁（中国）营销有限公司进行了现场走访，并在现场访谈中对宝洁和公司交易的具体情况进行了确认，包括合同签订情况、货物交付和验收、退货约定等事项。

报告期内我们未对宝洁现场走访，主要由于 2020 年宝洁根据其内部管理制度不接受任何供应商的非业务类访谈预约，因此虽然公司与宝洁多次沟通，宝洁仍未同意现场走访的要求。

由于宝洁为国际知名企业，该客户的真实性可以确认，同时我们通过核对宝洁系统导出的货物接收明细等收入对账依据对宝洁的收入真实性、完整性进行了确认，因此未对宝洁进行现场走访对公司与宝洁相关收入的认定不具有重要影响。

(6) 对营业收入执行分析性程序；

(7) 执行截止测试，检查收入确认是否在正确的期间。

2. 核查结论

经核查，我们认为：公司的收入真实性可以确认。

(八) 核查程序和核查结论

针对上述(一)至(六)事项，我们执行的核查程序和核查结论如下：

1. 核查程序

我们执行了如下核查程序：

(1) 访谈管理层及相关岗位人员，了解公司主要客户所在行业的发展趋势、主要客户的发展需求以及前述因素对报告期内公司销售情况的具体影响；了解公司 2019 年外销收入大幅上涨的具体原因，以及公司开拓外销新客户的情况；了解公司的价格形成机制，以及各种情形下原材料价格变动对产品销售单价的影响；了解公司废纸销售的供应商需求、价格确定等事项；了解公司业务的季节性周期情况；了解销售发货的物流运输相关情况；

(2) 了解与内外销收入、废纸销售相关的关键内部控制，评价这些控制的设计，确定其是否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性；

(3) 取得报告期内公司的销售收入成本明细表及分产品类别分行业数据汇总表，检查各分类情况是否合理，检查数据汇总表是否正确，分析各行业各产品大类收入的变动是否与访谈了解的情形相符，是否符合主要客户所在行业的发展趋势和客户发展需求；分析外销收入的数据变动是否与公司开拓海外市场的进度情况相吻合；分析报告期各期主要产品单价波动的原因及合理性；分析销售收入的季节分布情况是否与访谈了解的信息相吻合；

(4) 取得报告期内的报关数据明细，与账面的外销收入明细进行交叉核对，了解差异原因并分析差异是否合理；

(5) 取得报告期内其他业务收入的数量金额明细表，通过企查查网站查询其他业务收入主要交易客户的股权结构、经营范围等信息，同时与公司填列的关联方信息调查表核对，检查主要交易客户的关联关系情况；向主要的废纸交易客户函证报告期内的交易额；分析报告期内其他业务收入与产品产量的匹配性；结合《企业会计准则》分析判断公司对废纸销售的会计处理是否符合规定，通过网络查询同行业上市公司对废纸销售的会计处理情况并与公司进行对比；

(6) 检查报告期内主要客户的收入确认依据，统计客户结算凭据的取得频率、周期等信息，关注是否存在年底刻意改变相应频率、周期的情形，同时结合了解的货物销售物流天数情况，汇总主要客户发货至确认收入的周期；

(7) 结合各期末主要客户发出商品的发货时间，分析发出商品的发出时长与收入确认周期是否相符，进而分析收入是否存在跨期的情形。

2. 核查结论

经核查，我们认为：

(1) 公司已在招股说明书中列表披露折叠彩盒、礼盒和其他产品对应到各行业客户的收入金额、数量、单价情况；公司的销售数量与客户行业发展趋势和下游客户发展需求存在不匹配的情形，不匹配的原因具有其合理性；

(2) 公司已在招股说明书中按照销售区域进一步分类披露境内收入占比情况，以及 2019 年境外主营业务收入大幅增长的原因；报告期内，境外营业收入与报关数据相匹配；

(3) 公司已在招股说明书中披露价格形成机制；报告期各期主要产品单价波动的原因具有合理性；公司已在招股说明书中定量分析并披露报告期内礼盒平均单价变动的原因，报告期内礼盒平均单价变动的原因具有合理性；

(4) 公司变卖废纸收入未归集相应成本符合《企业会计准则》规定，与同行业可比公司一致；其他业务收入的主要销售客户与公司实际控制人、董监高及其亲属不存在关联关系；其他业务销售收入与正常产品产量相匹配；

(5) 公司已在招股说明书中分季度披露各期营业收入、收入季节性变化的原因；公司销售收入的季节性变化符合行业惯例；

(6) 公司的发出商品余额与收入确认周期相吻合，公司的收入确认不存在跨期情形。

九、关于客户

申请文件显示：(1) 发行人在日化行业的客户包括黑人、佳洁士、高露洁、冷酸灵、纳美、宝洁、高露洁、好来化工、欧莱雅；在食品及保健品行业的客户包括雀巢、亿滋、玛氏、汤臣倍健；电子行业客户包括飞利浦、佳能以及电子烟领域的英美烟草等；医药领域客户包括拜耳、同仁堂、中新药业、万通药业、华北制药等。(2) 近年来发行人切入电子烟市场，2020 年 1-9 月，发行人前五大客户新增诺兰特，对其实现销售收入 9,812.62 万元，为发行人第二大客户。诺兰特 2018 年开始和公司进行业务合作，其与公司的业务全部由于国际知名烟草公司英美烟草指定其向公司购买英美烟草委托其生产的电子烟的包装材料而产生。公开资料显示，2021 年 3 月工信部、国家烟草专卖局研究起草了《关

于修改<中华人民共和国烟草专卖法实施条例>的决定（征求意见稿）》，加强电子烟等新型烟草制品的监管。（3）发行人前五大客户之一广州壹加营销策划有限公司成立于2014年，成立后逐步承接了宝洁与发行人的部分交易。

请发行人：（1）说明报告期各期各类产品主要客户的主要情况，包括成立时间、注册资本、股权结构、实际控制人、注册及经营地、发行人与其合作历史；其与发行人及其主要股东、实际控制人、董事、监事、高管人员及关系密切人员之间是否存在关联关系、业务或资金往来。（2）按照客户收入金额区间披露报告期内客户收入结构情况，报告期内发行人主要客户集中度是否符合行业特征；分析并披露主要客户报告期内销售金额存在较大波动的原因，发行人同类产品不同客户销售价格存在差异的原因。（3）说明招股说明书所述国内外知名企业的合作时间、销售产品类别、销售金额及占营业收入的比重；结合合作时间和具体合作协议签署情况，分析“发行人与国内外知名品牌客户保持着长期友好合作伙伴关系”的含义和依据。（4）说明英美烟草与诺兰特的关系，广州壹加营销策划有限公司与宝洁的关系，结合签订框架协议的主要条款、期限、销售的产品、结算方式等分析说明发行人是否与诺兰特、广州壹加营销策划有限公司建立长期稳定合作关系，是否存在被竞争对手替代的风险。（5）结合日化行业、消费电子行业、食品及保健品行业等发行人主要应用领域所在行业景气度和发展趋势，披露发行人未来持续经营能力，与主要客户合作的持续性及稳定性，下游电子烟行业景气度对发行人是否构成重大不利影响。请保荐人、申报会计师发表明确意见。（审核问询函问题17）

（一）说明报告期各期各类产品主要客户的主要情况，包括成立时间、注册资本、股权结构、实际控制人、注册及经营地、发行人与其合作历史；其与发行人及其主要股东、实际控制人、董事、监事、高管人员及关系密切人员之间是否存在关联关系、业务或资金往来

1. 报告期内各类产品的主要客户

（1）折叠彩盒

公司报告期内折叠彩盒类产品前五大客户如下：

期间	排名	客户名称	折叠彩盒收入	占折叠彩盒总收入的比重
2021年	1	宝洁	37,830.58	19.73%

期间	排名	客户名称	折叠彩盒收入	占折叠彩盒总收入的比重
度	2	好丽友	17,403.79	9.08%
	3	高露洁	12,849.22	6.70%
	4	亿滋	10,450.01	5.45%
	5	玛氏	9,340.46	4.87%
	合 计		87,874.06	45.82%
2020 年度	1	宝洁	35,278.85	22.80%
	2	好丽友	13,763.57	8.90%
	3	高露洁	10,628.68	6.87%
	4	玛氏	8,926.28	5.77%
	5	雀巢	8,530.08	5.51%
	合 计		77,127.47	49.86%
2019 年度	1	宝洁	35,128.97	23.83%
	2	好丽友	13,680.47	9.28%
	3	玛氏	9,846.58	6.68%
	4	亿滋	9,409.39	6.38%
	5	雀巢	6,991.71	4.74%
	合 计		75,057.12	50.92%

注：同一控制下企业已合并列示

(2) 礼盒

报告期内礼盒类产品前五大客户如下：

期间	排名	客户名称	礼盒收入	占礼盒总收入的比重
2021年 度	1	宝洁	8,102.86	31.42%
	2	广州壹加	2,487.44	9.65%
	3	诺兰特	2,029.03	7.87%
	4	飞利浦	1,717.66	6.66%
	5	山东华熙海御生物医药有限公司	1,160.43	4.50%
	合 计		15,497.42	60.10%
2020 年度	1	诺兰特	8,959.59	27.78%
	2	宝洁	8,023.36	24.88%
	3	广州壹加	3,373.93	10.46%

期间	排名	客户名称	礼盒收入	占礼盒总收入的比重
	4	飞利浦	1,859.65	5.77%
	5	华纳达	1,247.61	3.87%
	合 计		23,464.14	72.75%
2019年度	1	宝洁	9,048.17	29.82%
	2	诺兰特	5,303.40	17.48%
	3	广州壹加	3,056.75	10.07%
	4	飞利浦	2,324.09	7.66%
	5	合元科技	1,973.42	6.50%
	合 计		21,705.83	71.54%

注：同一控制下企业已合并列示

2. 主要客户的主要情况，及与公司及公司的主要股东、实际控制人、董事、监事、高管人员及关系密切人员之间是否存在关联关系、业务或资金往来

(1) 报告期各期各类产品主要客户的成立时间、注册资本、股权结构、实际控制人、注册及经营地、与公司的合作历史及关联关系情况

报告期内主要客户的主要情况具体如下：

集团名称	客户名称	成立时间	注册资本	股权结构	实际控制人	注册及经营地	合作历史	是否关联方
宝洁	广州宝洁有限公司	1988/8/18	58,091.5 万美元	宝洁（中国）有限公司 100%	未查询到实际控制人	广州市经济技术开发区滨河路一号	1991 年开始合作，未发生过中断	否
	宝洁（中国）营销有限公司	2011/11/24	800 万美元	香港宝洁有限公司 100%		上海市浦东新区灵岩南路 728 号 5 幢 205 室		
	上海吉列有限公司	1992/11/20	6,515 万美元	吉列（中国）投资有限公司 70%、广州宝洁有限公司 30%		上海市浦东三林路 550 号		
好丽友	好丽友食品有限公司	1995/12/7	10,250 万美元	汎好丽友有限公司 100%	韩国株式会社好丽友控股	河北省廊坊经济技术开发区全兴路 11 号	2006 年开始合作，未发生过中断	否
	好丽友食品（上海）有限公司	1997/9/24	3,098 万美元	汎好丽友有限公司 100%		上海市青浦工业园区外青松公路 5151 号		
	好丽友食品（沈阳）有限公司	2012/01/09	6,000 万美元	汎好丽友有限公司 100%		沈阳市沈北新区夏花湖街 15 号		
	好丽友食品（广州）有限公司	2008/01/03	4,000 万美元	汎好丽友有限公司 100%		广州市花都区花东镇金谷南路 15 号		
玛氏	玛氏箭牌糖果（中国）有限公司	1989/11/13	7,549.29 万美元	玛氏箭牌（欧洲）糖类有限公司 73.20%、Regico	未查询到实际控制人	广州经济技术开发区友谊路 111 号	1997 年开始合作，未发	否

集团名称	客户名称	成立时间	注册资本	股权结构	实际控制人	注册及经营地	合作历史	是否关联方
				S.L. 26.80%			生过中断	
	玛氏食品（嘉兴）有限公司	2005/08/03	6,500 万美元	玛氏食品有限公司 63.08%、玛氏食品（中国）有限公司 36.92%		浙江省嘉兴经济技术开发区西南新区圣堂路 505 号		
	箭牌糖类（上海）有限公司	2001/08/15	4,600 万美元	玛氏箭牌（欧洲）糖类有限公司 100%		上海市松江工业区松胜路 888 号		
亿滋	亿滋食品（北京）有限公司	2005/8/24	3,500 万美元	亿滋（中国）有限公司 100%	未查询到实际控制人	北京市北京经济技术开发区东区经海三路 148 号	2004 年开始合作，未发	否
	亿滋食品（苏州）有限公司	2003/07/03	500 万美元	SYMPHONY BISCUITS HOLDING PTE. LTD. 100%		苏州工业园区星龙街宋巷 1 号	生过中断	
雀巢	上海雀巢有限公司	1994/06/07	20,000 万人民币	雀巢（中国）有限公司 95%、上海市糖业烟酒（集团）有限公司 5%	未查询到实际控制人	上海市松江工业区俞塘路 318 号	2004 年开始合作，未发	否
	东莞雀巢有限公司	1988/10/10	53,600 万人民币	雀巢（中国）有限公司 100%		广东省东莞市南城街道莞太路南城段 123 号	生过中断	
	天津雀巢有限公司	1994/01/15	78,500 万人民币	雀巢（中国）有限公司 100%		天津经济技术开发区南海路 149 号		
高露洁	高露洁棕榄（中国）有限公司	1995/11/24	4,500 万美元	香港高露洁棕榄有限公司 83.33%、高露洁（BVI）有限公司 16.67%	未查询到实际控制人	广州经济技术开发区青年路 338 号	2011 年开始合作，未发	否
/	广州壹加	2014/5/21	2,500 万人民币	广易管理有限公司 100%	凌嘉	广州市天河区珠江东路 16 号 701 房之自编 04 单元	2015 年开始合作，未发	否
飞利浦	珠海经济特区飞利浦家庭电器有限公司	1990/6/18	836.447 万美元	PHILIPS ELECTRONICS CHINA B.V.（飞利浦电子中国有限公司）100%	未查询到实际控制人	珠海市三灶镇琴石工业区	1993 年开始合作，未发	否
诺兰特	诺兰特移动通信配件（北京）有限公司	2000/11/13	1,650 万美元	诺兰特股份有限公司 100%	未查询到实际控制人	北京市北京经济技术开发区荣昌东街 7 号	2018 年开始合作，未发	否
	诺兰特电子科技（苏州）有限公司	2018/01/26	500 万美元	Nolato Aktiebolag 100%		苏州市相城区漕湖街道春兴路 46 号 E 栋	生过中断	
华纳达	华纳达贸易（深圳）有限公司	2014/2/13	300 万美元	Wynalda International Limited 100%	Robert Martin Wynalda Jr	深圳市福田区中心四路 1 号嘉里建设广场第二座第 15 层 1503J	2014 年开始合作，未发	否

集团名称	客户名称	成立时间	注册资本	股权结构	实际控制人	注册及经营地	合作历史	是否关联方
/	深圳市合元科技有限公司	2007/9/14	2,000 万人民币	李永海 31.49%、徐中立 31.49%、深圳市合易兴投资发展企业（有限合伙）29.19%、深圳市合瑞兴投资发展企业（有限合伙）7.83%	李永海	深圳市宝安区福永街道塘尾高新科技园 C 栋	自 2019 年开始合作，未发生过中断	否
华熙生物	山东华熙海御生物医药有限公司	2011/12/14	20,000 万人民币	华熙生物科技股份有限公司 100%	赵燕	济南市高新区世纪大道中段 3333 号	自 2018 年开始合作，未发生过中断	否

注：上表仅列示了各客户集团中与公司的主要交易主体

(2) 主要客户与公司及公司的主要股东、实际控制人、董事、监事、高管人员及关系密切人员之间是否存在关联关系、业务或资金往来

报告期内上述客户与公司均不存在关联关系，与公司的主要股东、实际控制人、董事、监事、高管人员及其关系密切人员不存在业务或资金往来。

(二) 按照客户收入金额区间披露报告期内客户收入结构情况，报告期内发行人主要客户集中度是否符合行业特征；分析并披露主要客户报告期内销售金额存在较大波动的原因，发行人同类产品不同客户销售价格存在差异的原因

1. 按照客户收入金额区间披露报告期内客户收入结构情况，报告期内发行人主要客户集中度是否符合行业特征

报告期内收入规模在 5,000.00 万元以上的客户贡献的收入占公司主营业务收入的比分别为 66.79%、67.97%及 66.08%，客户集中程度相对较高。报告期内公司主营业务收入按照客户收入金额区间的情况如下：

收入区间	2021 年度		2020 年度	
	收入金额	占主营业务收入的比例 (%)	收入金额	占主营业务收入的比例 (%)
1 亿元以上	107,744.70	43.04	107,774.53	50.18
5000 万元至 1 亿元（含）	57,685.98	23.04	38,206.40	17.79
1000 万元至 5000 万元（含）	43,652.72	17.44	34,736.10	16.17
1000 万元及以下	41,257.71	16.48	34,056.85	15.86
合 计	250,341.11	100.00	214,773.87	100.00

(续上表)

收入区间	2019 年度

收入区间	2019 年度	
	收入金额	占主营业务收入的比例 (%)
1 亿元以上	73,935.53	36.26
5000 万元至 1 亿元 (含)	62,251.09	30.53
1000 万元至 5000 万元 (含)	38,077.66	18.67
1000 万元及以下	29,648.85	14.54
合 计	203,913.14	100.00

由于下游不同行业客户对包装产品在设计、工艺等技术要求方面存在一定差异，从而服务不同行业客户群的印刷企业的技术侧重点有所不同，客户在选择供应商时更倾向于选择合作时间较长的、对自身的包装产品需求更清晰的印刷企业，从而使客户和印刷企业之间产生一定的合作粘性，进而造成印刷企业的客户集中度较高。

截至本说明出具日，同行业可比上市公司 2021 年度的前五大客户收入情况未公开披露，故未予对比。2019 和 2020 年同行业可比上市公司的前五大客户占当年销售收入的比例情况如下：

年 份	裕同科技 (SZ. 002831)	吉宏股份 (SZ. 002803)	劲嘉股份 (SZ. 002191)	环球印务 (SZ. 002799)	翔港科技 (SH. 60349)	行业平均 值	公 司
2020 年度	37.58%	25.77%	40.93%	39.65%	43.83%	37.55%	44.51%
2019 年度	39.02%	36.95%	53.30%	24.66%	48.04%	40.39%	45.18%

如上表所示，同行业可比公司中前五大客户占当年销售收入的比例平均值均在 40%左右，客户集中度较高，报告期内公司主要客户集中度符合行业特征。

2. 分析并披露主要客户报告期内销售金额存在较大波动的原因，公司同类产品不同客户销售价格存在差异的原因

(1) 主要客户报告期内销售金额存在较大波动的原因

1) 主要客户报告期内销售金额的波动情况

报告期各期前五大客户的销售金额及波动情况如下：

客户名称	2021 年度		2020 年度		2019 年度
	收入金额	变动比例 (%)	收入金额	变动比例 (%)	收入金额
宝洁	53,448.60	12.33	47,581.07	-1.85	48,476.26
好丽友	17,459.57	25.93	13,865.05	1.37	13,678.18
玛氏	11,956.42	-2.61	12,276.71	4.21	11,781.09

客户名称	2021 年度		2020 年度		2019 年度
	收入金额	变动比例(%)	收入金额	变动比例(%)	收入金额
诺兰特	3,495.62	-70.33	11,782.32	91.53	6,151.77
高露洁	13,350.28	17.29	11,381.95	60.24	7,102.88
飞利浦	7,843.71	6.34	7,375.88	-23.81	9,680.60
亿滋	11,529.82	24.60	9,253.52	-3.59	9,598.34
小 计	119,084.03	4.90	113,516.50	6.62	106,469.12

2) 报告期主要客户收入波动较大的原因

主要客户收入波动较大的原因如下：

① 好丽友 2019 至 2020 年收入较为平稳，2021 年收入较 2020 年增长 25.93%，主要系客户在 2021 年促销活动较多及自身业务增长使得包装需求增加所致。

② 诺兰特的销售收入 2020 年较 2019 年增长 91.53%，主要由于客户终端需求较大且客户取得的订单量较大所致；2021 年诺兰特的收入下降幅度较大，主要由于诺兰特负责的英美烟草电子烟项目的包装业务毛利率较低，公司主动降低了此类项目的合作规模所致。

③ 高露洁的销售收入 2020 年较 2019 年增长 60.24%，及 2021 年较 2020 年增长 17.29%，主要由于国外疫情影响，高露洁国外工厂产能受到影响，将生产转移到了国内，公司取得的订单随之增加所致。

④ 飞利浦的销售收入 2020 年较 2019 年下降 23.81%，主要由于客户因疫情影响终端销售减少导致订单需求随之减少；2021 年较 2020 年变动较小。

⑤ 亿滋的销售收入 2020 年较 2019 年变动较小，2021 年较 2020 年增长 24.60%，主要系客户自身业务增长使得包装需求增加所致。

(2) 同类产品不同客户销售价格存在差异的原因

公司的产品为纸制品包装，均为定制化产品，不同客户的产品完全不同，因此虽然同为折叠彩盒或者礼盒，但是产品的外观、形状、用料、工序等各不相同，因此价格也不相同。

报告期各期各类产品的前五大客户的销售价格情况具体如下：

2021 年度

产品类别	客户名称	平均售价所处区间(元/个)
折叠彩盒	宝洁	0.15~0.30

产品类别	客户名称	平均售价所处区间(元/个)
	好丽友	0.15~0.30
	高露洁	0.15~0.30
	亿滋	0.30 以上
	玛氏	0.15~0.30
礼盒	宝洁	小于 10.00
	广州壹加	10.00~20.00
	诺兰特	小于 10.00
	飞利浦	20.00 以上
	华熙生物	小于 10.00
其他	宝洁	小于 0.50
	广州壹加	1.50 以上
	飞利浦	小于 0.50
	玛氏	小于 0.50
	华纳达	小于 0.50

2020 年度

产品类别	客户名称	平均售价所处区间(元/个)
折叠彩盒	宝洁	0.15~0.30
	好丽友	0.15~0.30
	高露洁	0.15~0.30
	玛氏	0.30 以上
	雀巢	0.30 以上
礼盒	诺兰特	小于 10.00
	宝洁	小于 10.00
	广州壹加	10.00~20.00
	飞利浦	20.00 以上
	华纳达	小于 10.00
其他	广州壹加	1.50 以上
	宝洁	小于 0.50
	玛氏	小于 0.50
	飞利浦	小于 0.50
	华纳达	小于 0.50

2019 年度

产品类别	客户名称	平均售价所处区间(元/个)

折叠彩盒	宝洁	0.15~0.30
	好丽友	0.15~0.30
	玛氏	0.15~0.30
	亿滋	0.30 以上
	雀巢	0.30 以上
礼盒	宝洁	10.00~20.00
	诺兰特	小于 10.00
	广州壹加	10.00~20.00
	飞利浦	10.00~20.00
	合元科技	10.00~20.00
其他	广州壹加	1.50 以上
	宝洁	小于 0.50
	飞利浦	小于 0.50
	沙彼高仪器（深圳）有限公司	小于 0.50
	华纳达	小于 0.50

如上表所示，报告期内不同客户同类产品的销售价格存在较大差异，系由于所有客户的产品均为定制化产品，不同客户的产品不具有可比性所致。

（三）说明招股说明书所述国内外知名企业的合作时间、销售产品类别、销售金额及占营业收入的比重；结合合作时间和具体合作协议签署情况，分析“发行人与国内外知名品牌客户保持着长期友好合作伙伴关系”的含义和依据

1. 国内外知名企业的合作时间、销售产品类别、销售金额及占营业收入的比重

报告期内与公司合作金额超过 1,000.00 万元，且合作历史在 3 年以上的知名企业情况如下：

品牌/ 公司名称	合作历史	销售产品 主要类别	合同签署情况	2019-2021 年 销售金额	占 2019-2021 年营业收入 比重	是否 持续 合作
宝洁	1991 年 起	彩盒、礼 盒、其他	框架协议+订单	187,692.91	27.67%	是
好丽友	2006 年 起	彩盒、其 他	框架协议+订单	45,002.80	6.63%	是
玛氏	1997 年 起	彩盒、礼 盒、其他	框架协议+订单	36,014.22	5.31%	是
英美烟草	2018 年 起	彩盒、礼 盒、其他	框架协议+订单	33,136.67	4.88%	是

品牌/ 公司名 称	合作历 史	销售产品 主要类别	合同签署情况	2019-2021 年 销售金额	占 2019-2021 年营业收入 比重	是否 持续 合作
高露洁	2011 年 起	彩盒	框架协议+订单	31,835.12	4.69%	是
亿滋	2004 年 起	彩盒、礼 盒	框架协议+订单	30,387.97	4.48%	是
飞利浦	1993 年 起	彩盒、礼 盒、其他	框架协议+订单	24,900.19	3.67%	是
雀巢	2004 年 起	彩盒	订单	24,211.38	3.57%	是
汤臣倍 健	2012 年 起	彩盒、礼 盒、其他	框架协议+订单	21,936.42	3.23%	是
河北中 烟	2019 年 起	彩盒	框架协议+订单	13,105.74	1.93%	是
冷酸灵/ 登康	2005 年 起	彩盒	框架协议+订单	11,338.89	1.67%	是
维达纸 业	2003 年 起	彩盒	框架协议+订单	11,075.18	1.63%	是
好来化 工	2016 年 起	彩盒、其 他	框架协议+订单	10,762.25	1.59%	是
纳美	2014 年 起	彩盒	订单	4,546.61	0.67%	是
伊利	2011 年 起	彩盒	框架协议+订单	2,171.66	0.32%	是
万通药 业	2019 年 起	彩盒、其 他	框架协议+订单	1,333.04	0.20%	是
合 计				489,451.05	72.15%	

注：上表中按照主要终端客户列示，例如公司与英美烟草的合作，直接合作的客户主要包括英美烟草、深圳市合元科技有限公司、诺兰特移动通信配件（北京）有限公司、诺兰特电子科技（苏州）有限公司、深圳麦克韦尔科技有限公司、惠州市新泓威科技有限公司

2019 至 2021 年公司与上述品牌和客户合作规模合计接近 49 亿元，占公司同期收入规模的比例超过 70%。

2. 结合合作时间和具体合作协议签署情况，分析“发行人与国内外知名品牌客户保持着长期友好合作伙伴关系”的含义和依据

(1) “发行人与国内外知名品牌客户保持着长期友好合作伙伴关系”的含义和依据

为了明确“保持着长期友好合作伙伴关系”的定义，公司将合作历史在 3 年

以上且 2019 至 2021 年双方合作金额在 1,000.00 万元以上的企业定义为“保持着长期友好合作伙伴关系的客户”。

(2) 本次对知名客户调整情况

由于安克、猿辅导、佳能、欧莱雅、中新药业、华北制药、恒安集团、拜耳、同仁堂不满足“保持着长期友好合作伙伴关系的客户”的标准，基于谨慎起见，公司在招股说明书竞争优势相关描述中涉及“保持着长期友好合作伙伴关系的客户”名单中将上述企业中的欧莱雅、安克、恒安集团、猿辅导、拜耳、同仁堂删除。

安克、猿辅导、佳能、欧莱雅、中新药业、华北制药、恒安集团、拜耳、同仁堂仍属于与公司合作的知名客户，在招股说明书其他相关表述中予以保留。具体情况如下：安克、欧莱雅、恒安集团、猿辅导 2019-2021 年与公司合作规模较大，均超过 1,000 万元；拜耳、同仁堂、华北制药、佳能、中新药业 2019-2021 年与公司的合作规模虽未超过 1,000 万元，但平均也超过 400 万元。

(四) 说明英美烟草与诺兰特的关系，广州壹加营销策划有限公司与宝洁的关系，结合签订框架协议的主要条款、期限、销售的产品、结算方式等分析说明发行人是否与诺兰特、广州壹加营销策划有限公司建立长期稳定合作关系，是否存在被竞争对手替代的风险

1. 英美烟草与诺兰特的关系

诺兰特（Nolato）注册于瑞典，成立于 1938 年，为全球聚合物（塑料）部件生产商，业务涉及医药、汽车、机械等多个领域。报告期与公司发生交易的诺兰特所属公司包括诺兰特移动通信配件（北京）有限公司、诺兰特电子科技（苏州）有限公司。诺兰特移动通信配件（北京）有限公司成立于 2000 年 11 月，注册资本为 1,650 万美元；诺兰特电子科技（苏州）有限公司成立于 2018 年 1 月，注册资本为 500 万美元。

诺兰特为英美烟草的代理加工供应商，主要为英美烟草生产加热不燃烧型电子烟产品。诺兰特生产英美烟草的电子烟产品所需的包装材料供应商由英美烟草指定，采购的包装产品的要求、采购规模、定价和信用期均由英美烟草与供应商谈判协商，诺兰特和供应商根据协商结果执行。

2. 广州壹加与宝洁的关系

广州壹加成立于 2014 年 5 月，注册资本为 2,500.00 万人民币，法定代表人为凌嘉。

广州壹加为宝洁的第三方服务管理公司，主要负责宝洁所有促销类道具项目的质量管控和供应商管理。广州壹加负责宝洁促销类道具包装材料的采购，但包装材料的供应商由宝洁指定，采购的规模、单价均由宝洁与包装材料供应商协商确定，广州壹加按照协商的结果执行，广州壹加与包装材料供应商的信用期在宝洁与广州壹加的信用期基础上小幅上调确定。

3. 合同情况

公司与诺兰特自 2018 年末开始合作，现行有效的框架协议期限是 3 年，公司与广州壹加的框架协议有效期为 1 年，次年重新签订。框架协议主要约定了双方长期合作的权利和义务、付款方式、知识产权、商业行为道德准则、保密性要求、产品缺陷责任和费用等条款，但不就具体采购单价及数量进行约定，上述内容由具体订单或补充协议约定。

根据正在执行的框架协议，公司与诺兰特、广州壹加框架协议的主要条款、合同有效期、销售产品和结算方式具体如下：

项 目	诺兰特	广州壹加
主要条款	1、采购订单：诺兰特将根据自身需求提前 21 天出具订单，除非订单中另有规定或与诺兰特另有约定，否则供应商应在收到交货指令 72 小时内交付产品。 2、价格：在诺兰特采购订单、采购订单修订版本或单独价格协议中以书面形式确定； 3、付款条件：货物完成终验后开票，发票开具之日起 90 天内付款； 4、交货方式：人民币业务的交货方式是未完税交货（DDU）至诺兰特北京	1、采购数量：产品数量应依照补充协议确定，买方有权以提前 30 天书面通知卖方的方式减少或停止采购供货； 2、价格：以每一补充协议为准； 3、付款日期：从准确的发票到达买方指定地点的日期后的第 186 个日历日
合同有效期	3 年，如果协议未被双方终止，则自动续期	1 年
截至本说明出具日执行中的合同签署日期	2018 年 8 月 1 日	2021 年 7 月 1 日
销售产品	英美烟草电子烟产品的纸质印刷包装材料	宝洁促销类道具纸质印刷包装材料
结算方式	现汇	现汇

4. 公司与诺兰特、广州壹加的合作关系以及被竞争对手替代的风险

(1) 诺兰特

1) 公司与诺兰特的合作关系

① 公司与诺兰特的合作由英美烟草指定，公司是英美烟草的合格供应商

诺兰特为英美烟草的代理加工供应商，主要为英美烟草生产加热不燃烧型电子烟产品。2018 年，公司通过招投标进入英美烟草电子烟产品包装材料合格供应商体系，英美烟草指定诺兰特向公司采购包装材料，公司向诺兰特出售的包装材料全部应用于英美烟草的产品。报告期内，除了诺兰特外，英美烟草还指定其他代理加工商向公司采购包装材料，如深圳合元科技有限公司等。自合作以来，公司与英美烟草合作未发生中断，合作较为稳定。

② 公司与诺兰特的合作规模逐步减少

公司与诺兰特自 2018 年 10 月开始合作，诺兰特的框架协议有效期为 3 年。2019 年开始交易规模才逐渐增大，合作时间较短。诺兰特仅负责英美烟草部分类型的电子烟产品的代理加工，公司为相关产品供应包装材料。2020 年 8 月上述包装材料的竞争加剧，导致公司相应产品的销售价格和毛利率下降幅度较大，基于合理商业考虑，公司逐步退出相关产品的供应，2021 年公司与诺兰特的合作规模有所下降。

③ 公司已经获取英美烟草其他产品的订单

英美烟草电子烟产品在国内与多家代理加工厂合作，不同的产品线合作的代理加工厂不同，如深圳麦克韦尔科技有限公司负责烟油型电子烟产品的生产、诺兰特负责加热不燃烧型电子烟产品的生产。公司可根据生产成本、竞争情况选择不同类型的电子烟产品进行投标。2021 年起，公司逐步进入烟油类电子烟产品包装材料细分领域，已经中标了深圳麦克韦尔科技有限公司、惠州市新泓威科技有限公司的部分产品，上述产品的需求量较大，2021 年公司对上述客户销售收入金额为 6,901.10 万元。

2) 公司大力拓展电子烟行业，逐步形成竞争优势

公司经过近三十年与国内外客户的持续合作，已形成一套完善的管理、研发、生产、供应链体系，建立了从上至下多层次、多方位的营销服务网络，能够快速响应客户、市场的变化及满足相应需求。以上竞争优势使得公司在新兴行业、领域兴起时，能够快速把握市场机遇，调动公司力量进行研发工作，并通过营销服务和生产体系的配合，迅速切入到相关行业、领域，把握先机。公司自 2018 年

进入电子烟包装产品细分领域以来，通过与英美烟草等行业知名企业的合作，在电子烟产品包装的设计能力、产品质量稳定性、交付能力等诸多方面均有所增强，逐步形成了竞争优势。并且公司未来将持续加大在电子烟领域的投入，深度挖掘行业机会，进一步提升自己在电子烟包装领域的竞争力。

综上，公司与诺兰特的合作是由英美烟草指定的，公司与英美烟草建立了稳定的合作关系；但由于诺兰特仅负责英美烟草的部分产品，该类型产品由于竞争环境而导致毛利空间过低，在此情况下公司逐步放弃部分订单，从而导致与诺兰特的合作下降；但是公司将加大对电子烟领域的投入，进入其他类型的电子烟产品细分领域，与英美烟草的其他代理加工厂达成合作。由于公司在电子烟行业逐步建立了竞争优势，整体来看，公司与英美烟草的合作较为稳定，被竞争对手替代的风险较小。

（2）广州壹加

1) 公司与广州壹加的合作关系

① 公司与广州壹加的合作由宝洁指定，公司是宝洁认证的合格供应商

广州壹加为宝洁的第三方服务管理公司，负责宝洁促销类道具包装材料的采购。宝洁促销类道具包装类材料供应商由宝洁确定，广州壹加向宝洁指定的供应商进行采购。公司是宝洁认证的合格供应商，宝洁对纸制印刷包装供应商挑选严格，供应商必须符合一系列严格的选择标准，并需要通过长时间的考察程序，公司与宝洁合作时间超过 15 年，与之建立了长期稳定的合作关系。

② 公司与广州壹加合作时间较长，合作稳定

公司与广州壹加自 2015 年开始合作，至本说明出具日合作未发生中断，双方合作良好。通过对广州壹加的走访了解到双方的合作关系和合作方式预计不会发生改变。

2) 公司在日化行业包装方面具有较大的竞争优势和品牌效益

公司拥有二十多年日化行业包装经验，为国内外知名日化企业提供服务。在与这些客户的合作过程中，公司积极吸收先进的生产和管理经验，能更好地把握客户需求，更好地向客户提供定制化创意设计方案。公司已在日化领域的印刷包装行业形成了自己的品牌效益。

综上，公司与广州壹加以及宝洁建立了长期稳定合作关系，被竞争对手替代

的风险较小。

(五) 结合日化行业、消费电子行业、食品及保健品行业等发行人主要应用领域所在行业景气度和发展趋势，披露发行人未来持续经营能力，与主要客户合作的持续性及稳定性，下游电子烟行业景气度对发行人是否构成重大不利影响

1. 公司的未来持续经营能力

(1) 公司产品主要应用领域的行业景气度和发展趋势

公司的产品主要应用领域包括日化行业、食品及保健品行业和消费电子行业，上述领域的行业发展情况详见本说明八(一)1(1)、八(一)2(1)、八(一)3(1)。

(2) 公司产品主要应用领域行业景气度和发展趋势对公司未来持续经营能力的影响

下游日化用品行业保持着良好的发展态势，对于日化纸包装行业而言，下游需求的扩大会推动日化纸包装行业发展。对公司而言，日化领域市场的持续增长及纸品包装在日化行业应用深度的扩展均为公司产品的市场需求奠定了良好的基础。

食品和保健品行业的快速发展，为纸包装印刷行业提供了广阔的发展空间。纸制技术广泛应用于包装行业上，绿色包装已经成为未来食品和保健品印刷包装行业的发展主趋势，以纸代木、以纸代塑、以纸代玻璃、以纸代金属，已成为共识，为公司所处行业未来的发展带来了较大的空间。

下游消费电子行业保持着良好的发展态势，一方面随着消费升级，下游消费电子行业对高端包装产品的需求在持续扩大，带动公司发展；另一方面消费电子中新兴领域如物联网产品、智能穿戴产品、电子烟等快速发展，新兴领域的崛起也给公司带来了良好的发展机遇。

综上，公司的产品主要应用领域日化行业、食品及保健品行业和消费电子行业发展情况良好，公司在以上领域与各细分领域龙头企业开展合作，推动了公司在新技术、新工艺、供应链水平、管理能力等方面的发展，公司具备持续经营能力。

2. 与主要客户合作的持续性及稳定性

公司报告期各期前五大客户包括宝洁、好丽友、玛氏、诺兰特、高露洁、飞

利浦和亿滋，具体合作情况如下：

期 间	客户名称	所属行业	销售收入	占营业收入的 比重
2021 年度	宝洁	日化	53,448.60	21.01%
	好丽友	食品及保健品	17,459.57	6.86%
	高露洁	日化	13,350.28	5.25%
	玛氏	食品及保健品	11,956.42	4.70%
	亿滋	食品及保健品	11,529.82	4.53%
	合 计		107,744.70	42.35%
2020 年度	宝洁	日化	47,581.07	21.86%
	好丽友	食品及保健品	13,865.05	6.37%
	玛氏	食品及保健品	12,276.71	5.64%
	诺兰特	消费电子	11,782.32	5.41%
	高露洁	日化	11,381.95	5.23%
	合 计		96,887.10	44.51%
2019 年度	宝洁	日化	48,476.26	23.50%
	好丽友	食品及保健品	13,678.18	6.63%
	玛氏	食品及保健品	11,781.09	5.71%
	飞利浦	消费电子	9,680.60	4.69%
	亿滋	食品及保健品	9,598.34	4.65%
	合 计		93,214.48	45.18%

公司与以上主要客户合作具有可持续性和稳定性，详见本说明七(二)1(3)。

3. 下游电子烟行业景气度不会对公司构成重大不利影响

2021 年 11 月国务院发布了《国务院关于修改〈中华人民共和国烟草专卖法实施条例〉的决定》（以下简称“《决定》”），2022 年 3 月国家烟草专卖局制定并发布了《电子烟管理办法》，加强电子烟等新型烟草制品的监管。预计下游电子烟行业的景气度不会对公司构成重大不利影响，原因如下：

(1) 公司来源于电子烟行业的收入占比较低

报告期内，公司来源于电子烟行业的收入分别为 12,103.69 万元、13,109.40 万元和 11,521.11 万元，占当年收入的比例分别为 5.87%、6.02%和 4.53%，占比较低。公司报告期内来源于日化、食品及保健品行业的收入占比超过 80%，为公司收入的主要来源，下游电子烟行业对公司业绩影响较小。

(2) 公司下游客户的电子烟产品主要用于出口

报告期内，公司电子烟行业的主要客户为英美烟草及英美烟草指定的代工厂，英美烟草为全球第二大烟草上市企业，作为世界领先的国际性烟草企业，业务遍及全球 180 多个国家或地区。公司向其销售的包装产品主要用于电子烟出口产品，受国内电子烟市场的影响相对较小。

(3) 电子烟行业发展迅速，行业前景良好

电子烟是一种模仿传统卷烟的电子产品，主要由电芯、雾化器与塑胶部件等部件构成。电子烟的兴起一方面因其能够满足戒烟者寻求传统卷烟替代品的需要，加之消费者健康、绿色意识的提高，较传统烟草制品对健康危害程度轻的电子烟几年前被推出市场并迅速流行；另一方面，电子烟具有小巧便携和使用场景较多的特点，使其使用起来较传统卷烟更为便捷便利。这使得越来越多原本吸食传统卷烟的民众选择电子烟作为替代品。

在全球市场层面，根据 Statista 发布的《E-Cigarettes Report 2020》，电子烟 2019 年的销售收入为 176.00 亿美元，较 2012 年上涨了 245.00%，预计 2023 年市场规模将达到 241.00 亿美元，年复合增长率达 8.20%，增长迅速。2019 年中国烟民数量约 2.87 亿，而电子烟渗透率仅 1.20%，参照美国电子烟渗透率 32.40%，中国电子烟发展潜力巨大。

(4) 新的监管规定将促进电子烟行业有序健康发展

根据《决定》和《电子烟管理办法》，明确了电子烟等新型烟草制品参照《中华人民共和国烟草专卖法实施条例》中卷烟的有关规定执行监管，并确定监管主体，相当于认可电子烟产品的合理存在。新的监管规定推出的核心目的在于推进电子烟监管法治化，规范、整改电子烟产品质量安全风险、虚假广告等问题，特别是与未成年人保护等相关法律法规衔接，切实保护消费者权益。

此前我国电子烟行业一直处于监管真空地带，并没有专门的法规予以监管，由于没有形成统一的行业标准，产品质量参差不齐，行业竞争态势较为无序。本次新规的施行在法律层面能够推进电子烟监管合法化，未来监管措施的落地将有利于具备产品质量控制能力、研发能力并具备品牌影响力的头部电子烟品牌。长期来看，新的监管规定将促进电子烟行业有序健康发展，有利于行业后续发展。

综上，下游电子烟行业的景气度不会对公司构成重大不利影响。

（六）核查程序和核查结论

1. 核查程序

针对上述事项，我们执行了如下核查程序：

（1）访谈公司管理层，了解公司与主要客户的合作历史；通过网络查询主要客户的成立时间、注册资本、股权结构、实际控制人、注册及经营地等信息；访谈主要客户，了解其与公司的合作历史，及其与公司及公司的主要股东、实际控制人、董监高及关系密切人员是否存在关联关系、业务或资金往来；查阅公司主要股东、实际控制人、董监高的银行账户流水，检查是否与公司的主要客户存在资金往来；取得公司董监高填写的关联关系调查表，检查是否与公司的主要客户存在关联关系；

（2）取得公司统计的各区间收入汇总表，查询同行业公司前五大客户的收入占比并与公司对比；访谈管理层了解报告期内主要客户的收入波动原因，了解同类产品不同客户销售价格存在差异的原因；取得公司的收入成本明细表，分析主要客户的收入波动情况，分析不同客户购买的同类产品的差异，分析财务数据与访谈管理层了解的信息是否相符；

（3）获取公司报告期内的销售明细数据、与国内外知名客户签署的相关协议，访谈相关负责人，了解公司与上述客户的合作历史，取得公司关于“公司与国内外知名品牌客户保持着长期友好合作伙伴关系”的说明；

（4）查询公开资料、研究报告等，并访谈公司相关负责人，了解日化行业、消费电子行业、食品及保健品行业等公司主要应用领域所在行业景气度和发展趋势及对公司持续经营能力的影响，了解公司与主要客户合作可持续性、稳定性情况；

（5）查阅《中华人民共和国烟草专卖法实施条例》《关于修改〈中华人民共和国烟草专卖法实施条例〉的决定（征求意见稿）》及其说明、《国务院关于修改〈中华人民共和国烟草专卖法实施条例〉的决定》《电子烟管理办法》，取得公司关于电子烟行业景气度对经营影响的说明并分析其合理性；

（6）获取并核查公司与诺兰特和广州壹加的合同，访谈销售负责人，访谈英美烟草，走访广州壹加、诺兰特，了解诺兰特与英美烟草、广州壹加和宝洁的关系以及公司与诺兰特和广州壹加的合作情况。

2. 核查结论

经核查，我们认为：

(1) 报告期各期各类产品主要客户与公司不存在关联关系，与公司的主要股东、实际控制人、董事、监事、高管人员及关系密切人员之间不存在关联关系、业务或资金往来；

(2) 公司已在招股说明书中披露报告期内客户收入结构情况及主要客户报告期内销售金额存在较大波动的原因；报告期内公司主要客户集中度符合行业特征；报告期内公司主要客户销售金额存在较大波动的原因具有合理性；报告期内不同客户同类产品的销售价格存在较大差异的原因具有合理性；

(3) 公司披露的国内外知名企业的合作时间、销售产品类别、销售金额及占营业收入的比重相关信息准确；“发行人与国内外知名品牌客户保持着长期友好合作伙伴关系”是指与公司合作时间超过3年且报告期内合作金额超过1,000.00万元且不存在合作争议或者纠纷情形的客户，公司已在招股说明书中对不适用内容进行了相应修改；

(4) 诺兰特为英美烟草的代理加工供应商，广州壹加为宝洁的第三方管理服务公司；公司与广州壹加以及宝洁建立了长期稳定合作关系，被竞争对手替代的风险较小；

(5) 公司具有持续经营能力；公司与主要客户合作情况具备可持续性 & 稳定性；下游电子烟行业的景气度不会对公司构成重大不利影响。

十、关于成本及采购

申请文件显示，报告期内，发行人主营业务成本分别为130,101.97万元、143,708.52万元、153,979.94万元、114,074.56万元，主营业务成本占营业成本的比重在99%以上，直接材料主要包括白板纸、白卡纸、瓦楞纸、双胶纸、铜版纸、油墨等。

请发行人：（1）披露报告期内发行人各主要产品营业成本结构，结合原材料采购价格变动、各主要产品对应原材料消耗配比、各主要产品生产工艺变化分析并披露各产品营业成本结构是否存在差异及原因。（2）披露报告期内发行人主要原材料采购价格波动情况，报告期各期公司采购白板纸、白卡纸、瓦楞

纸、双胶纸、铜版纸、油墨等主要材料平均价格与市场价格的比较情况及差异原因，采购价格是否公允，发行人报告期主要材料平均采购价格、主要材料结转成本的平均价格，与市场平均价格是否存在重大不符。（3）披露报告期各期发行人原材料采购量和采购金额是否与发行人业务规模相匹配，采购、耗用主要材料数量，各材料耗用数量与各产品产量之间对应关系；报告期各期耗用能源数量，与产品产量之间的对应关系。请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明报告期内主营业务成本的完整性，是否存在外协生产企业、其他关联方代发行人支付成本、费用的情形。（审核问询函问题 18）

（一）披露报告期内发行人各主要产品营业成本结构，结合原材料采购价格变动、各主要产品对应原材料消耗配比、各主要产品生产工艺变化分析并披露各产品营业成本结构是否存在差异及原因

1. 营业成本整体结构

报告期内，公司主营业务成本按成本项目列示如下表所示：

项 目	2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	金额	占比（%）	金额	占比（%）	金额	占比（%）
直接材料	130,927.10	68.06	110,777.97	68.23	105,557.56	68.57
直接人工	19,925.47	10.36	16,028.79	9.87	16,556.60	10.75
制造费用	41,515.62	21.58	35,545.24	21.89	31,833.44	20.68
合 计	192,368.19	100.00	162,352.01	100.00	153,947.59	100.00

报告期内，公司主营业务成本主要包括直接材料、直接人工和制造费用，产品成本结构基本保持稳定。

直接材料占主营业务成本比重最高，报告期分别为 68.57%、68.23%和 68.06%。公司直接材料主要包括白板纸、白卡纸、瓦楞纸和油类材料等。报告期各期，直接材料占比基本稳定。

直接人工和制造费用是公司主营业务成本的重要组成部分。直接人工报告期各期占比分别为 10.75%、9.87%和 10.36%。制造费用占比分别为 20.68%、21.89%和 21.58%。

主营业务成本中直接材料和制造费用构成如下：

（1）直接材料

报告期各期，主营业务成本中直接材料的明细构成如下：

材料类型	2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
纸张	82,546.38	63.05%	70,203.52	63.37%	59,383.67	56.26%
--白板纸	39,128.48	29.89%	35,586.01	32.12%	30,786.11	29.17%
--白卡纸	22,688.64	17.33%	18,554.09	16.75%	15,271.36	14.47%
--瓦楞纸	5,484.95	4.19%	5,207.67	4.70%	4,475.64	4.24%
--其他纸	15,244.32	11.64%	10,855.75	9.80%	8,850.56	8.38%
油类材料	10,368.42	7.92%	10,008.73	9.03%	8,602.03	8.15%
塑料材料	10,280.93	7.85%	10,421.77	9.41%	13,410.82	12.70%
其他	27,731.36	21.18%	20,143.96	18.18%	24,161.03	22.89%
合 计	130,927.10	100.00%	110,777.97	100.00%	105,557.56	100.00%

报告期各期，公司直接材料成本主要由纸张、油类材料和塑料材料构成。纸张为公司的主要材料，报告期各期占比均超过 55%，其中白板纸和白卡纸的耗用量最大。报告期各期，各类材料耗用占比基本保持稳定。受到原材料价格变动和产品结构变化的影响略有波动。

2020 年纸张成本占直接材料成本的比例随着纸张价格的增长而上升，白板纸和白卡纸当期的采购均价相比 2019 年上升 7.90%和 5.93%；塑料材料占比下降，主要是受到“限塑令”的影响，原有部分塑料配件由纸质材料、纸塑类材料等其他材料代替。2021 年纸张成本占直接材料成本的比例基本稳定，受到产品多样性以及“限塑令”的影响，其他材料的占比提升，塑料材料的占比下降。

(2) 制造费用

报告期各期，主营业务成本中制造费用的明细构成如下：

项 目	2021 年度		2020 年		2019 年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
委托加工费	10,765.72	25.93%	8,077.50	22.72%	7,311.85	22.97%
折旧摊销	9,755.56	23.50%	8,737.54	24.58%	8,771.82	27.56%
职工薪酬	6,597.29	15.89%	4,187.96	11.78%	5,091.69	15.99%
辅料投入	4,974.76	11.98%	4,736.97	13.33%	3,821.43	12.00%
水电费	3,922.62	9.45%	3,957.88	11.13%	3,642.16	11.44%
其他	5,499.67	13.25%	5,847.38	16.45%	3,194.49	10.04%
合 计	41,515.62	100.00%	35,545.24	100.00%	31,833.44	100.00%

报告期各期，公司生产成本中制造费用主要由折旧摊销、委托加工费、辅料

投入、职工薪酬和水电费构成，前述项目合计占制造费用比例分别为 89.96%、83.55%和 86.75%，制造费用构成基本保持稳定，部分项目明细存在小幅波动，具体分析如下：

1) 折旧摊销

报告期各期，制造费用中折旧摊销金额分别为 8,771.82 万元、8,737.54 万元和 9,755.56 万元。2021 年有所增长，主要是当期公司为了持续提高生产自动化水平而购置新的机器设备，以及收购子公司天津绿包拓展新业务导致固定资产金额增加。

2) 委托加工费

报告期各期，制造费用中委托加工费金额分别为 7,311.85 万元、8,077.50 万元和 10,765.72 万元。2020 年委托加工费用上升，主要是因为客户需求转变，线上订单增多且电商节假日促销力度加大，导致急单和集中性订单增多，因此当期委外加工需求增多。2021 年委托加工费持续上升，主要原因包括：① 2021 年上半年原材料价格大幅上涨，客户为了规避原材料价格继续上涨的风险，在第二季度原材料价格略有下降时大量下单，并且客户为获得相对优惠的价格，单笔订单批量较大，因此当期瞬时性产能冲突的情况增多，导致委外加工需求增大；② 随着客户对印刷、印后等工艺要求的提高，委托加工的要求相应提升，2021 年委托加工单价上涨，当期印刷委外加工订单平均单价上涨 7.84%，从而拉高了委托加工费的金额；③ 公司新拓展的部分电子行业客户，产品与公司原有产品存在差异，且合作初期公司生产效率相对较低，且客户下单较为集中，导致手工工序短期内存在产能冲突，从而增加了委外加工需求。

3) 辅料投入

辅料投入主要核算维护生产设备正常运行和生产过程正常进行所消耗的各种材料，包括轴承、皮带、钢带、润滑油、酒精等。报告期内，公司辅料投入金额为 3,821.43 万元、4,736.97 万元和 4,974.76 万元，2020 年金额和占制造费用的比例较 2019 年略有增长，主要原因包括：①公司为扩大规模，新的印刷机等设备陆续投入使用，设备数量增加，耗用的辅料相应增加；②公司为进一步控制产品质量，提高生产效率，减少设备故障的风险，逐步加大了对设备维护的投入力度。2021 年辅料投入金额和占比未发生重大变化。

4) 职工薪酬

报告期内，制造费用中职工薪酬金额为 5,091.69 万元、4,187.96 万元和 6,597.29 万元。2020 年制造费用中职工薪酬金额下降，2021 年有所回升。职工薪酬各年变动主要是受到下述因素的综合影响，具体包括：① 公司提高了自动化水平以及生产效率，生产管理人员薪酬费用逐步下降；②2020 年受到新冠肺炎疫情影响，工厂停工，生产时间缩短，且政府对部分社保进行了减免，因此 2020 年制造费用中职工薪酬下降；③ 新冠肺炎疫情影响下的社保减免优惠基本于 2020 年末到期，2021 年社保恢复正常标准；④ 2021 年公司生产规模大幅增长，生产管理人员人数相应提升，当期生产管理人员人数增长 17.84%。因此 2021 年制造费用中职工薪酬金额和占比回升。

5) 水电费

报告期内，制造费用中水电费金额为 3,642.16 万元、3,957.88 万元和 3,922.62 万元，基本保持稳定。

2. 主要产品营业成本结构

报告期各期，公司主要产品营业成本结构如下：

产品类型	成本结构	2021 年度		2020 年		2019 年	
		金额	占比(%)	金额	占比(%)	金额	占比(%)
折叠彩盒	直接材料	99,794.96	67.56%	79,614.65	66.84	74,984.77	67.86
	直接人工	15,549.62	10.53%	12,230.66	10.27	12,266.36	11.10
	制造费用	32,378.78	21.92%	27,275.29	22.90	23,250.33	21.04
	合 计	147,723.37	100.00%	119,120.61	100.00	110,501.46	100.00
礼盒	直接材料	14,135.43	70.01%	16,326.15	72.03	15,314.35	66.23
	直接人工	2,257.49	11.18%	2,347.76	10.36	2,858.18	12.36
	制造费用	3,799.09	18.81%	3,990.72	17.61	4,950.57	21.41
	合 计	20,192.01	100.00%	22,664.63	100.00	23,123.10	100.00
其他	直接材料	16,996.71	69.51%	14,837.17	72.14	15,258.44	75.08
	直接人工	2,118.36	8.66%	1,450.37	7.05	1,432.07	7.05
	制造费用	5,337.74	21.83%	4,279.23	20.81	3,632.53	17.87
	合 计	24,452.81	100.00%	20,566.77	100.00	20,323.04	100.00

报告期内，公司主营业务成本主要包括直接材料、直接人工和制造费用。公司的主要产品营业成本中，直接材料、直接人工和制造费用的占比大体上较为接

近，直接材料占比最高，各期均超过 60%，公司直接材料主要包括白板纸、白卡纸、瓦楞纸、油类材料等。制造费用次之，直接人工占比最低。直接人工和制造费用是公司主营业务成本的重要组成部分。但受到不同产品的生产工艺、对原材料质量要求不同等影响，不同产品的营业成本构成略有差异。

3. 不同产品成本构成差异

(1) 不同产品成本构成差异主要影响因素分析

1) 原材料消耗配比

公司各类产品的主要原材料均为纸张，各期纸张成本占主营业务成本中直接材料成本的比例均超过 55%。其中主要消耗的纸张为白板纸、白卡纸和瓦楞纸，报告期内上述三类纸张消耗占生产成本-直接材料比例的平均值为 50.95%。

各类产品受到其自身功能定位和下游需求的影响，耗用的纸张类型以及需要的其他材料种类有所不同。彩盒产品材料组合相对简单，主要由卡纸、细瓦楞纸板这两种材料制成，礼盒产品材料组合相对复杂且要求较高，根据产品的需求可能由灰板纸、铜版纸、银卡纸、特种纸、布、木、塑胶等材料中的一种或多种组合搭配制成。因此，单个礼盒产品的材料成本高于单个彩盒产品，在不考虑其他因素的情况下，礼盒对材料的高要求和复杂的材料组合会提高礼盒成本结构中直接材料的占比。

2) 原材料采购价格

公司不同产品类别营业成本的料工费构成差异受原材料采购价格变动的影响较小，主要原因在于：公司主要产品的原材料均为纸张，虽然各类产品耗用的纸张类型略有差异，但不同类型的纸张价格由于共同受到废纸浆、木浆等原材料价格波动、环保限产和“限塑令”等相关政策以及纸厂产能供给和下游对纸张需求变化等因素的影响，变动趋势相近。而其他材料由于种类繁多单个材料耗用量较小，其价格变动对公司材料成本的影响较小。因此，原材料采购价格变动对公司不同产品成本构成差异的影响较小。

3) 各主要产品生产工艺

① 折叠彩盒

折叠彩盒主要应用相对基础的生产工艺，如磨光、水油、光胶等，其结构相对简单，生产流程相对标准化。生产流程中机械自动化程度较高，特别是印后流

程中手工的占比较低。

② 礼盒

礼盒产品主要应用视觉效果相对更精美的工艺处理，如烫金（热烫/冷烫）、UV、丝印、镭射、猫眼、激光雕刻等。相比折叠彩盒，礼盒产品结构和工艺均更为复杂，单个产品耗费的人工和分摊的制造费用均较高，在其他条件不变的情况下，更为复杂精细的生产工艺将提高礼盒产品成本的直接人工和制造费用的占比。

但不同礼盒产品的差异化程度较高。部分礼盒产品结构复杂，个性化程度高，需要较多的手工程序，如穿绳包装、成型装箱等，这部分产品的直接人工投入和分摊的制造费用相对较多。部分礼盒产品虽然对色彩、设计、工艺精细度要求高，但结构相对简单，大部分工序通过机器设备来完成，手工完成的部分标准化程度也较高，因此整体生产效率较高，这部分产品直接人工投入和分摊的制造费用相对较少。

（2）主要产品成本构成情况

1) 折叠彩盒

报告期各期，折叠彩盒直接材料占比分别为 67.86%、66.84%和 67.56%，基本保持稳定。整体来看折叠彩盒直接材料占比受到原材料价格变动影响较小，主要是因为报告期内折叠彩盒的细分产品类型和结构存在变化。对纸张要求较高的折叠彩盒直接材料的占比相对较高，因此具体产品结构的变化会影响折叠彩盒的直接材料占比。

报告期各期，折叠彩盒直接人工占比分别为 11.10%、10.27%和 10.53%，制造费用占比分别为 21.04%、22.90%和 21.92%，占比基本稳定。折叠彩盒是公司目前最主要的产品，其生产规模较大且持续增长，规模效益明显。公司在折叠彩盒的生产上积累了丰富的经验，生产效率较为稳定。

2) 礼盒

报告期各期，礼盒的直接材料占比分别为 66.23%、72.03%和 70.01%。2020 年，直接材料占比上升，主要原因包括：① 生产效率提升，2019 年公司新建的礼盒生产基地业务开展初期产能未能充分利用，自动化程度较低，且员工对新产品的熟悉度较低，生产效率较低，因此直接人工占比较高，2020 年公司采取多

种措施提高礼盒产线生产效率，包括对生产过程进行自动化改进，提高员工生产效率等，导致制造费用和直接人工占比下降；② 产品结构变化，礼盒产品业务规模持续增加，标准化程度较高的产品占比持续提升。2021 年直接材料占略有下降，主要是因为受到客户结构的调整，与部分礼盒主要客户合作减少，新增客户产品以彩盒为主，导致天津礼盒生产车间订单减少，规模效应减弱，产能利用率略有下降，制造费用占比上升，拉低了直接材料的占比。

报告期各期，礼盒直接人工占比分别为 12.36%、10.36%和 11.18%，制造费用占比分别为 21.41%、17.61%和 18.81%。2020 年较 2019 年，随着生产效率提升、自动化程度提升、产品流程标准化程度提升，直接人工和制造费用整体占比呈现下降趋势。2021 年由于客户结构调整，天津礼盒生产车间订单减少，产能利用率下降，并且新冠疫情下的社保减免优惠大部分于 2020 年末结束，当期薪酬费用有所上涨，因此，制造费用和直接人工占比均有所上涨。

3) 其他产品

报告期各期，公司其他产品直接材料占比为 75.08%、72.14%和 69.51%，直接人工占比为 7.05%、7.05%和 8.66%，制造费用占比分别为 17.87%、20.81%和 21.83%，波动较大且无明显规律性。主要原因在于公司生产销售的其他类产品主要包括吸塑卡、纸袋、盒（箱）配套内衬、宣传海报等简单印刷品和展架、堆头等组合印刷品。产品种类较多，且差异化程度很高，因此其他产品的成本构成波动较大。

(3) 不同产品成本构成差异原因

1) 礼盒直接材料占比整体高于折叠彩盒

礼盒产品相比于彩盒产品材料组合相对复杂，除常用的白板纸、白卡纸外，可能包括银卡纸、特种纸等单价较高的材料组合搭配制成，并且礼盒产品由于其作为礼品以及宣传企业文化的附加属性，对纸张、油类材料等原材料的质量要求一般较高，从而导致礼盒产品的单位材料成本高于彩盒产品，拉高了公司礼盒产品中直接材料的比例。另外，公司致力于不断提高礼盒生产流程的自动化程度，生产效率逐步提高，礼盒中分摊的人工成本和制造费用也随之减少。因此，礼盒直接材料占比整体高于折叠彩盒。

2) 其他产品直接材料占比较高

公司生产销售的其他类产品包括：吸塑卡、纸袋、盒（箱）配套内衬、宣传海报等简单印刷品和展架、堆头等组合印刷品。公司其他类产品主要是满足大客户一站式采购需求，公司提供多样化产品种类，便于客户提高采购效率、保证各类包装产品的品质稳定性。其他类产品的生产工艺一般较为简单，加工流程较短，耗用的直接人工和分摊的制造费用较少，因此直接材料占比较高。

（二）披露报告期内发行人主要原材料采购价格波动情况，报告期各期公司采购白板纸、白卡纸、瓦楞纸、双胶纸、铜版纸、油墨等主要材料平均价格与市场价格的比较情况及差异原因，采购价格是否公允，发行人报告期主要材料平均采购价格、主要材料结转成本的平均价格，与市场平均价格是否存在重大不符

报告期内，公司主要原材料为纸张、油类材料及塑料材料，前述原材料占公司直接材料的比重超过 75%。报告期内，公司为纸张、油类材料以及塑料材料采购情况如下：

项 目	2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	数量 [注 1]	金额	数量 [注 1]	金额	数量 [注 1]	金额
纸张	[注 4]	88,526.13	[注 4]	74,534.18	[注 4]	60,085.72
其中：白板纸	84,580.86	40,675.79	89,348.94	37,006.33	79,179.33	30,393.38
白卡纸	38,688.89	25,030.75	34,137.75	19,294.63	29,385.14	15,678.39
瓦楞纸	8,748.88	5,950.50	8,374.19	5,416.17	6,848.77	4,582.08
其他纸	[注 2]	16,869.08	[注 2]	12,817.05	[注 2]	9,431.87
油类材料	2,386.60	11,355.11	2,308.51	10,413.40	2,092.33	9,226.26
塑料材料	[注 3]	11,129.82	[注 3]	11,547.90	[注 3]	14,236.36
合 计	[注 4]	111,011.04	[注 4]	96,495.48	[注 4]	83,548.34

[注 1] 白板纸、白卡纸、油类材料采购单位为吨；瓦楞纸采购单位为万张

[注 2] 其他纸包括双胶纸、铜版纸、灰板纸、复合纸、牛卡纸、特种纸等数十个种类，计量单位存在张、吨、卷、米等，无统一采购单位和采购量

[注 3] 塑料材料包括薄膜、吸塑内托、托盘、EVA 内卡、珍珠棉、胶袋、胶片等数十个种类，计量单位存在公斤、平方米、米、个等，无统一采购单位和采

购量

[注 4] 由于采购材料的计量单位不统一，无法对纸张或合计采购量进行加总计算

1. 报告期内公司主要原材料的采购价格波动情况

报告期内公司主要原材料的采购价格情况具体如下：

项 目	2021 年度		2020 年度		2019 年度
	单价	变动比例	单价	变动比例	单价
白板纸	4,809.10	16.11%	4,141.78	7.90%	3,838.55
白卡纸	6,469.75	14.47%	5,651.99	5.93%	5,335.48
瓦楞纸	0.68	4.64%	0.65	-2.99%	0.67
油类材料	47.58	5.47%	45.11	2.29%	44.10

注 1：白板纸、白卡纸的价格单位为元/吨；瓦楞纸价格单位为元/张；油类材料的价格单位为元/公斤

注 2：其他纸和塑料材料由于存在多种计量单位，无统一平均单价

报告期内白板纸和白卡纸的采购价格与市场价格的变动趋势对比、瓦楞纸和油类材料的采购价格变动说明详见本说明十(二)2。

2. 公司原材料采购价格公允

(1) 公司采购模式

公司采购的原材料主要有白板纸、白卡纸、油墨等。公司采取统分结合的采购模式。集团采购中心负责白板纸、白卡纸、油墨等大宗及常用原材料和设备采购的定价和管理，制定采购规章制度，建立合格供应商名录。前述主要原材料采购由集团和供应商确定价格，各生产基地根据实际需求量向供应商进行采购；对于零星原材料、辅料的采购，由各生产基地遵循集团的采购政策，按照质优、价低、就近采购的原则进行采购。

公司的采购模式很大程度上保证了公司材料采购价格的公允性。

(2) 白板纸和白卡纸的采购价格公允

各大厂商普通白板纸和白卡纸市场价格透明，国内比较知名的第三方资讯网站（比如纸业联讯 www.umpaper.com、卓创资讯 www.sci99.com）会以较高频率（比如每周）公布各大造纸厂（比如玖龙纸业、理文造纸、晨鸣纸业、太阳纸业）生产的市场用量相对较大的纸品规格在各区域的销售价格。

报告期内，公司白板纸和白卡纸的采购价格及与市场价格的对比情况如下：

单位：元/吨

项 目		2021 年度	2020 年度	2019 年度
白板纸	采购价格 (A)	5,024.73	4,303.66	3,928.52
	市场价格 (B)	5,207.68	4,411.28	4,056.63
	差异率 ((A-B)/A)	-3.64%	-2.50%	-3.26%
白卡纸	采购价格 (A)	6,469.75	5,651.99	5,335.48
	市场价格 (B)	7,074.24	5,692.01	5,292.74
	差异率 ((A-B)/A)	-9.34%	-0.71%	0.80%

注：市场价格数据来源于纸业联讯；白板纸以东莞玖龙 250g 白板纸广东平均价为例，白卡纸以红塔仁恒 250g 白卡纸广东平均价和山东博汇 250g 白卡纸广东平均价的均值为例；由于公司采购的白板纸品牌及规格较多，公司白板纸采购价格取玖龙生产的 250g 白板纸，与市场价格对应的品种一致

报告期内公司白板纸的采购价格略低于第三方资讯平台公布的价格，但价格差异较小。

2019 年和 2020 年白卡纸采购价格与第三方资讯平台公布的价格基本一致。

2021 年，公司白卡纸采购价格低于市场价格，主要原因包括：1) 2021 年上半年，纸张价格整体处于高位，为了降低纸张价格波动的风险，公司加强了纸张采购和库存管理，在纸张价格更高的二季度公司控制采购数量，相对减少二季度的采购量，二季度白卡纸采购量占 2021 年全年采购量的比例仅为 18.30%，由于市场价格的上涨，公司白卡纸二季度采购平均价格比 2021 年全年的平均价格高 17.19%；2) 公司纸张采购量较高，且与供应商合作的期限较长，与部分纸张供应商形成了战略合作关系。其中公司与主要的白卡纸供应商形成如下定价机制，即在市场价格不发生较大变化时执行原价格，在市场价格大幅变动时重新协商价格，因此 2021 年上半年纸张价格上涨较快的情况下，公司具备一定的价格优势。

综上所述，公司白板纸和白卡纸采购价格公允。

(3) 瓦楞纸采购价格公允

公司通常根据产品的需求不同向供应商定制不同原纸、不同层数、不同坑型和坑高的瓦楞纸，因为采购的材料通常为非标产品，故不存在公开的市场价格。

报告期内，公司瓦楞纸采购价格如下：

项 目	2021 年度	2020 年度	2019 年度

	单价 (元/张)	变动比例	单价 (元/张)	变动比例	单价 (元/张)
瓦楞纸	0.68	4.64%	0.65	-2.99%	0.67

报告期内，公司瓦楞纸采购价格比较稳定。

另外，公司报告期内向前五大瓦楞纸供应商的采购价格亦具有合理性，具体情况详见本说明十一(二)1(3)。

综上，公司报告期内瓦楞纸采购价格公允。

(4) 油类材料采购价格公允

油类材料不属于大宗商品且为非标准化产品，没有公开的市场价格。

报告期内，公司油类材料采购价格如下：

项 目	2021 年度		2020 年度		2019 年度
	单价 (元/公斤)	变动比例	单价 (元/公斤)	变动比例	单价 (元/公斤)
油类材料	47.58	5.47%	45.11	2.29%	44.10

如上表所示，公司报告期内油类材料采购价格比较稳定。

另外，公司报告期内向前五大油类材料供应商的采购价格具有合理性，具体情况详见本说明十一(二)1(4)。

综上，公司报告期内油类材料采购价格公允。

(5) 其他纸和塑料材料采购价格公允性说明

报告期内公司采购的其他纸主要包括双胶纸、铜版纸、灰板纸、复合纸、牛卡纸、特种纸等数十种纸品。

报告期内公司采购的塑料材料包括薄膜、吸塑内托、托盘、EVA 内卡、珍珠棉、胶袋、胶片等数十个种类。

公司主要采用招投标的形式确定其他纸的供应商及采购价格。

我们抽查了报告期各期其他纸或塑料材料采购金额前 20 的物料对应的报价文件，公司采购其他纸的价格与各供应商的报价相比具有合理性。

综上，公司其他纸采购价格公允。

3. 公司主要原材料结转成本的平均价格

公司原材料采用月末一次加权平均价格作为材料结转成本的价格。报告期内主要原材料的采购价格与结转成本价格差异较小，具体对比情况如下：

项 目	2021 年度	2020 年度	2019 年度

项 目		2021 年度	2020 年度	2019 年度
白板纸 (元/吨)	采购价格	4,809.10	4,141.78	3,838.55
	结转成本价格	4,787.38	4,096.51	3,872.71
	差异率	0.45%	1.11%	-0.88%
白卡纸 (元/吨)	采购价格	6,469.75	5,651.99	5,335.48
	结转成本价格	6,475.11	5,632.41	5,346.95
	差异率	-0.08%	0.35%	-0.21%
瓦楞纸 (元/张)	采购价格	0.68	0.65	0.67
	结转成本价格	0.68	0.65	0.67
	差异率	0.00%	0.00%	0.00%
油类材料 (元/公斤)	采购价格	47.58	45.11	44.10
	结转成本价格	47.55	45.13	43.85
	差异率	0.06%	-0.04%	0.57%

报告期内，公司原材料采购价格公允，具体分析详见本说明十(二)2，且各年的主要原材料结转成本的价格与采购入库价格不存在重大差异，因此，公司报告期主要材料平均采购价格、主要材料结转成本的平均价格，与市场平均价格不存在重大不符。

(三) 披露报告期各期发行人原材料采购量和采购金额是否与发行人业务规模相匹配，采购、耗用主要材料数量，各材料耗用数量与各产品产量之间对应关系；报告期各期耗用能源数量，与产品产量之间的对应关系

1. 公司原材料采购量和采购金额与业务规模相匹配

由于公司产品为纸制印刷包装产品，产品的价格由原材料成本、产品设计难度、工艺复杂程度、市场竞争状况等综合因素影响，但原材料成本仍然为产品价格的重要决定因素之一，因此公司的原材料采购量和采购金额与营业收入规模整体上仍存在正向关系。

公司报告期内原材料采购量和采购金额与公司业务规模相匹配，具体分析如下：

报告期内，公司营业收入和材料采购规模如下表所示：

项 目	2021 年度		2020 年度		2019 年度
	金额/数量	增长率	金额/数量	增长率	金额/数量
营业收入	254,376.27	16.87%	217,651.07	5.49%	206,316.66
材料采购金额	143,982.62	13.48%	126,880.71	15.13%	110,205.35
白板纸采购量	84,580.86	-5.34%	89,348.94	12.84%	79,179.33

项 目	2021 年度		2020 年度		2019 年度
	金额/数量	增长率	金额/数量	增长率	金额/数量
白卡纸采购量	38,688.89	13.33%	34,137.75	16.17%	29,385.14
瓦楞纸采购量	8,748.88	4.47%	8,374.19	22.27%	6,848.77
油类材料采购量	2,386.60	3.38%	2,308.51	10.33%	2,092.33

注：营业收入和材料采购金额单位为万元，白板纸、白卡纸和油类材料采购量单位为吨，瓦楞纸采购量单位为万张

2020 年公司营业收入较上年增长 5.49%，与材料采购金额、白板纸采购量、白卡纸采购量、油类材料采购量变化趋势情况基本一致。

公司只有占比较低的产品生产需要使用瓦楞纸。由于产品结构的变化，瓦楞纸采购量 2020 年增长 22.27%。

2021 年公司营业收入和材料采购金额变化趋势基本一致；主要原材料白板纸与白卡纸的合计采购量以及油类材料的采购量基本保持稳定，主要是因为：(1) 纸张价格从 2021 年 4 月份开始回落，公司预测纸张价格可能会继续下降，因此下半年控制了纸张的采购量，导致当期采购耗用占比上升；(2) 营业收入增长中有部分来源于纸张价格上涨带来的产品销售价格上涨。

综上，公司原材料采购量和采购金额与业务规模相匹配。

2. 采购、耗用主要材料数量，各材料耗用数量与各产品产量的匹配

(1) 主要原材料的采购与耗用情况

1) 2021 年主要材料采购与耗用比

材料类别	采购量 (A)	耗用量 (B)	采购耗用比 (B/A)
白板纸(吨)	84,580.86	87,990.36	104.03%
白卡纸(吨)	38,688.89	38,376.79	99.19%
瓦楞纸(万张)	8,748.88	8,797.01	100.55%
油类材料(吨)	2,386.60	2,432.98	101.94%

2) 2020 年主要材料采购与耗用比

材料类别	采购量 (A)	耗用量 (B)	采购耗用比 (B/A)
白板纸(吨)	89,348.94	88,281.70	98.81%
白卡纸(吨)	34,137.75	32,350.12	94.76%

材料类别	采购量(A)	耗用量(B)	采购耗用比(B/A)
瓦楞纸(万张)	8,374.19	8,324.93	99.41%
油类材料(吨)	2,308.51	2,281.71	98.84%

3) 2019 年主要材料采购与耗用比

材料类别	采购量(A)	耗用量(B)	采购耗用比(B/A)
白板纸(吨)	79,179.33	80,999.71	102.30%
白卡纸(吨)	29,385.14	29,605.37	100.75%
瓦楞纸(万张)	6,848.77	6,866.98	100.27%
油类材料(吨)	2,092.33	2,087.89	99.79%

如上表所示，报告期内公司采购的主要原材料的消耗率较高，部分消耗率大于 100%的系期初库存的影响。

(2) 主要材料生产耗用数量与产量的匹配情况

1) 白板纸耗用量与产量匹配关系

白板纸主要用于生产折叠彩盒和礼盒，生产耗用量和产量匹配关系如下：

项 目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
耗用数量（吨）	87,990.36	87,228.66	79,538.05
产量（万个）	679,646.89	577,399.02	541,095.40
每吨纸的产品产量（万个/吨）	7.72	6.62	6.80

如上表所示，2019 和 2020 年，公司每吨白板纸的产品产量相对比较稳定；2021 年由于产品结构的变化使得使用白板纸的产品减少，导致公司 2021 年单位白板纸产出成品数量上升。

报告期内，公司白板纸耗用和产量匹配。

2) 白卡纸耗用量与产量匹配关系

项 目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
耗用数量（吨）	38,376.79	30,868.99	28,644.63
产量（万个）	679,646.89	577,399.02	541,095.40
每吨纸的产品产量（万个/吨）	17.71	18.70	18.89

如上表所示，报告期内单位白卡纸产出成品数量较为稳定，公司白卡纸生产耗用数量和产量匹配无异常。

报告期内，公司白卡纸生产耗用数量和产量匹配。

3) 瓦楞纸耗用量与产量匹配关系

项 目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
耗用数量（张）	8,797.01	8,027.13	6,709.47
产量（万个）	679,646.89	577,399.02	541,095.40
每张纸的产品产量（个/张）	77.26	71.93	80.65

瓦楞纸主要用于生产礼盒、彩色纸箱、促销展示货架等韧性相对较强的纸制品。由于产品结构的变化，瓦楞纸的耗用量和产量比例报告期内呈现小幅的波动。

4) 油类材料耗用量与产量匹配关系

项 目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
耗用数量（吨）	2,432.98	2,202.20	1,979.34
产量（万个）	679,646.89	577,399.02	541,095.40
每吨油类材料的产品产量（万个/吨）	279.35	262.19	273.37

如上表所示，报告期内，油类材料耗用数量和产量匹配。

综上所述，公司主要材料生产耗用数量与产量匹配。

3. 能源耗用量与产量相匹配

报告期内，公司的能源消耗主要是电力。公司能源与产量情况如下：

项 目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
用电量（万千瓦时）	7,091.47	6,801.06	6,643.66
产量（万个）	679,646.89	577,399.02	541,095.40
产量（万印次）	86,699.04	81,803.60	83,876.06
单位电量产量（个/千瓦时）	95.84	84.90	81.45
单位电量产量（印次/千瓦时）	12.23	12.03	12.62

如上表所示，报告期内，公司单位能源消耗量保持相对稳定，能源耗用量与产量匹配。

（四）说明报告期内主营业务成本的完整性，是否存在外协生产企业、其他关联方代发行人支付成本、费用的情形

1. 主营业务成本完整性的核查

针对上述事项，我们执行了如下核查程序：

（1）访谈公司生产部门、财务部门的相关人员，了解存货、外协加工、成本核算归集、生产成本管理相关的关键内控流程，评价这些控制的设计，确定其是否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性；

(2) 取得报告期内分月存货变动明细表,编制营业成本倒扎表并与相关科目交叉核对;取得报告期内的委托加工明细表,复核外协加工明细中的委外费用和进行成本核算的委外费用的勾稽关系,并结合委外定价模式分析委外单价的公允性;

(3) 获取报告期内收入成本明细表和存货进销存明细,核对产成品成本结转数量与销售数量是否一致,收入确认和成本结转是否保持同一口径;

(4) 对存货执行截止测试,并结合存货盘点情况确定存货被记录在正确的会计期间;

(5) 对报告期各期存货按照月末一次加权平均的计价方法计算的单位成本进行复核,检查结转至主营业务成本的产品单位成本与产品单位入库成本是否存在重大差异;获取并复核生产成本明细汇总表,将直接材料、直接人工、制造费用与相关科目的明细表作交叉核对;

(6) 选取样本执行成本费用细节性测试,关注是否存在应计入生产成本的支出计入期间费用,或应计入期间费用的支出计入生产成本的情况;

(7) 执行成本费用的截止测试程序,关注是否存在跨期确认成本费用的情况。

经核查,公司报告期内的主营业务成本完整。

2. 是否存在外协生产企业、其他关联方代发行人支付成本、费用的核查
针对上述事项,我们执行如下核查程序:

(1) 取得报告期间外协加工明细表,选取样本检查至委外加工工程单、发出单据、收货单等原始单据,核对委外加工材料名称、委外加工的加工数量及加工费,核查委外加工的真实性、准确性;

(2) 选取主要供应商和外协厂商执行函证程序;

(3) 对主要供应商和外协厂商进行实地走访,了解其基本情况、交易定价情况,以及是否存在其他利益安排等信息;

(4) 查阅公司及公司主要关联方的银行账户流水,关注是否与外协厂商存在异常资金往来;

经核查,公司报告期内不存在外协生产企业、其他关联方代公司支付成本、费用的情形。

经核查，我们认为：报告期内的主营业务成本完整，报告期内不存在外协生产企业、其他关联方代公司支付成本、费用的情形。

(五) 核查程序和核查结论

针对上述(一)至(三)事项，核查程序和核查结论如下：

1. 核查程序

我们执行了如下核查程序：

(1) 访谈管理层及相关岗位人员，了解公司各类产品中料工费的占比情况及各类产品料工费占比不同的原因；了解公司的采购模式、各主要原材料采购价格的确定、报告期内采购价格与 market 价格的对比情况；了解原材料出库类型、存货的发出计价方法；了解公司生产过程中对能源的消耗情况；了解营业成本结转的情况；

(2) 了解公司与原材料采购、存货管理、存货发出计价和营业成本结转相关的关键内部控制，评价这些控制的设计，确定其是否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性；

(3) 取得公司报告期内的采购入库明细，通过网络查询主要原材料的市场价格，对比采购入库价格和市场价格，分析主要原材料采购数量与公司的经营规模是否匹配；取得报告期内的物料出库明细，根据出库类型分析物料用途，分析物料用途的合理性，分析生产领用数量与产品产量的匹配情况；

(4) 检查公司报告期内的电费结算单及发票，分析报告期各期的单位产量电费耗用是否存在异常波动；

(5) 取得公司报告期内主要外协厂商的结算明细表，分析委外价格的公允性和变动情况；查阅公司及公司主要关联方的银行账户流水，关注是否与外协厂商存在资金往来。

2. 核查结论

经核查，我们认为：

(1) 公司已在招股说明书中披露报告期内各主要产品营业成本结构，及各产品营业成本结构的差异及原因；

(2) 公司已在招股说明书中披露报告期内主要原材料采购价格波动情况，报告期各期公司采购白板纸、白卡纸、瓦楞纸、油类材料等主要材料平均价格与市

场价格的比较情况及差异原因；公司主要原材料的采购价格公允；公司报告期主要材料平均采购价格、主要材料结转成本的平均价格，与市场平均价格不存在重大不符；

(3) 公司已在招股说明书中披露报告期各期主要原材料采购量和采购金额与公司业务规模的匹配情况，主要材料的采购、耗用数量，主要材料耗用数量与各产品产量之间对应关系；报告期各期公司原材料采购量和采购金额与业务规模相匹配，各主要材料耗用数量与各产品产量相匹配；报告期各期耗用能源数量与产品产量相匹配。

十一、关于主要供应商

申请文件显示，报告期各期，发行人对前五名供应商采购额总计占当期采购额的比重分别为 39.25%、39.25%、36.98%、38.83%。主要供应商包括玖龙纸业、华丰纸业、中山市罗兰商贸有限公司、理文造纸、广州市诚昌纸业有限公司、廊坊市华阳商贸有限公司。其中，中山市罗兰商贸有限公司、廊坊市华阳商贸有限公司注册资本较小，发行人向该供应商采购金额较大。

请发行人：（1）披露发行人主要供应商基本情况，包括但不限于注册地、注册资本、实际控制人、业务内容及规模等，与发行人的交易历史等相关信息。

（2）说明同类产品不同供应商采购价格比较情况，如存在差异，请说明原因；中山市罗兰商贸有限公司、廊坊市华阳商贸有限公司的主要客户情况，对中山市罗兰商贸有限公司、廊坊市华阳商贸有限公司的采购金额是否与其经营规模匹配。（3）说明报告期内发行人是否存在向贸易商采购原材料的情形，如是，请说明贸易商的基本情况、主营业务及规模、股权结构等；通过贸易商采购的种类、数量、金额以及最终供应商，发行人未直接向最终供应商采购的原因及合理性，是否存在利益输送。（4）说明报告期内各主要供应商是否与发行人控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、上述人员关系密切人员以及持股或任职的公司存在业务、人员以及资金往来，是否存在为发行人分担成本、费用的情形。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明对发行人报告期内向供应商采购真实性的核查过程及结论，包括但不限于核查方式、各方式下核查供应商家

数、标的选择方法、核查采购金额占比、核查结果，并说明相关核查是否充分。

（审核问询函问题 19）

（一）披露发行人主要供应商基本情况，包括但不限于注册地、注册资本、实际控制人、业务内容及规模等，与发行人的交易历史等相关信息

1. 主要供应商

报告期内，公司前十大原材料供应商如下：

期间	排名	供应商名称	采购金额	占采购总额比例
2021 年度	1	玖龙纸业	31,282.17	21.73%
	2	华丰纸业	9,180.73	6.38%
	3	中山市罗兰商贸有限公司	5,412.53	3.76%
	4	理文造纸	4,831.43	3.36%
	5	东莞市逸帆印刷材料有限公司	3,048.34	2.12%
	6	广州市诚昌纸业有限公司	2,976.34	2.07%
	7	廊坊市华阳商贸有限公司	2,362.35	1.64%
	8	东莞市荣兴纸业有限公司	2,031.27	1.41%
	9	苏州苏大维格科技集团股份有限公司	1,854.02	1.29%
	10	上海驰程纸业有限公司	1,811.29	1.26%
	合 计		64,790.47	45.00%
2020 年度	1	玖龙纸业	30,839.36	24.31%
	2	华丰纸业	6,998.89	5.52%
	3	中山市罗兰商贸有限公司	5,039.92	3.97%
	4	理文造纸	4,411.96	3.48%
	5	广州市诚昌纸业有限公司	2,538.06	2.00%
	6	东莞市逸帆印刷材料有限公司	2,509.11	1.98%
	7	廊坊市华阳商贸有限公司	2,063.76	1.63%
	8	天津神度科技有限公司	2,034.09	1.60%
	9	珠海市瑞明科技有限公司	2,020.39	1.59%
	10	中山市澳浙汀展示制品有限公司	1,686.06	1.33%
	合 计		60,141.60	47.41%
2019 年度	1	玖龙纸业	23,179.72	21.03%
	2	华丰纸业	6,175.22	5.60%
	3	理文造纸	4,470.48	4.06%

期间	排名	供应商名称	采购金额	占采购总额比例
	4	中山市罗兰商贸有限公司	4,404.69	4.00%
	5	广州市诚昌纸业有限公司	2,526.55	2.29%
	6	东莞市逸帆印刷材料有限公司	2,139.77	1.94%
	7	廊坊市华阳商贸有限公司	1,934.91	1.76%
	8	中山市澳浙汀展示制品有限公司	1,898.31	1.72%
	9	上海憬之礼品包装有限公司	1,701.60	1.54%
	10	东莞光群雷射科技有限公司	1,520.80	1.38%
	合 计		49,952.05	45.32%

注：同一控制下企业已合并列示

2. 主要供应商基本情况

主要供应商的基本情况如下：

供应商名称	注册地址	成立时间	注册资本	实际控制人	业务内容	业务规模 [注 1]	合作开始时间	是否中断过
玖龙纸业	Clarendon House, 2 Church Street, Hamilton, Bermuda	2005 年	80,000 万港币	张茵	生产及销售纸包装、环保型文化用纸及高价特种纸产品业务	615.74 亿元人民币 [注 2]	2004 年[注 3]	否
华丰纸业	佛山市禅城区南庄镇禅城经济开发区罗格园科洋路 3 号之 7 二楼	1999 年	50,542.5 万人民币	国务院国资委	高级涂布白纸板、液体食品软包装（利乐包）、彩色印刷包装、新型铝塑复合纸罐等高档优质的包装材料、包装制品和精细化工产品	40.64 亿元人民币	1990 年[注 4]	否
中山市罗兰商贸有限公司	中山市沙溪镇豪兴路 3 号 B1 卡之一	1999 年	50 万人民币	董健彬	销售：印刷器材、服装、日用百货、制衣设备及材料、五金交电、电子配件、国产汽车配件（不含发动机）、工艺美术品（不含金银）	10,700 万元人民币	1999 年	否
理文造纸	东莞市洪梅镇河西工业区	2004 年	68,000 万美元	李文斌	生产和销售高档纸及纸板（新闻纸除外），废纸收购（限公司自用），设备租赁服务	258.68 亿港元[注 5]	2013 年	否
广州市诚昌纸业有限公司	广州市南沙区横沥镇东方红村委广珠东线洪奇沥段 48 号 101 房	2004 年	300 万人民币	卢明记	纸张贸易类销售：白卡、双胶等	10.47 亿元人民币	2010 年	否
廊坊市华阳商贸有限公司	廊坊市广阳区新华路 201 号	2001 年	72 万人民币	李乃舵	纸张销售和加工	20,801 万元人民币	2016 年	否

供应商名称	注册地址	成立时间	注册资本	实际控制人	业务内容	业务规模 [注 1]	合作 开始 时间	是否 中断过
司								
东莞市逸帆印刷材料有限公司	广东省东莞市道滘镇南阁东路 79 号 5 栋 128 室	2011 年	500 万人民币	王泽	研发、销售：印刷耗材、印刷清洁用品（不含危险化学品）；货物或技术进出口（国家禁止或涉及行政审批的货物和技术进出口除外）。（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）	6,505 万元人民币 [注 6]	2012 年	否
天津神度科技有限公司	天津市津南区双港镇旺港路 22 号	2017 年	100 万人民币	齐晓东	计算机软件的技术开发；包装装潢印刷品和其他印刷品印刷；出版物批发兼零售；展览展示服务；会议服务；企业形象策划；动漫设计；广告设计、制作、代理、发布；纸制品加工。	5,356.38 万元人民币	2018 年	否
珠海市瑞明科技有限公司	珠海市金湾区三灶镇安基东路 528 号	2003 年	1,000 万人民币	孙建成	包装材料的研发、生产、加工、销售	7.04 亿元人民币 [注 7]	2015 年	否
中山市澳浙汀展示制品有限公司	中山市火炬开发区火炬大道 9-1 号主楼一、二楼	2017 年	200 万人民币	杨丽艳	生产、设计、销售：展示柜、展示架、五金制品、纸制品、木制品、塑料制品；广告设计策划；货物或技术进出口	3,600 万人民币	2018 年	否
上海憬之礼品包装有限公司	上海市松江区车墩镇泖亭路 632 号 1 幢底楼-1、二楼、三楼	2009 年	1,000 万人民币	汪胜	礼品包装，包装服务，从事货物及技术的进出口业务，纸制品、皮革制品、布盒、文具、塑料制品、五金配件加工及销售；包装装潢印刷。	4 亿元人民币 [注 8]	2017 年	是
东莞光群雷射科技有限公司	东莞市大岭山镇大片美村大水湖地块	2001 年	2,240 万美元	郭维武	生产和销售塑料软包装新技术、新产品（高阻隔、多功能膜及原料）、复合卡纸（不含印刷工序）。设立研发中心，从事塑料软包装新技术、新产品（高阻隔、多功能膜及原料）、复合卡纸的研究和开发。从事光电子材料、投影机及其周边设备的批发、进出口及其他相关配套业务	约 12 亿元人民币 [注 9]	2002 年	否
中山振兴	广东省中山市火炬开发区中山港	2005 年	130 万美	朱志坚	包装装潢及其他印刷；纸和纸板容器制造；塑	8,206.08 万元人民	2005 年	是

供应商名称	注册地址	成立时间	注册资本	实际控制人	业务内容	业务规模 [注 1]	合作开始时间	是否中断过
纸品制造有限公司	大道侧		元		料包装箱及容器制造；货物或技术进出口	币		
上海驰程纸业有限公司	上海市松江区泗泾镇文化路 298 号	2002 年	200 万人民币	陈文彬	纸张、印刷材料、纸制品、造纸原料、包装材料、文化办公用品、机械设备及配件、汽车配件、机电设备及配件、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）、五金交电、计算机软硬件及辅助设备、日用百货、照相器材、服装服饰、鞋帽、针纺织品、建材、钢材、环保设备批发零售；电子商务（不得从事增值电信、金融业务）；市场营销策划；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）	2.80 亿人民币	2018 年	否
苏州苏大维格科技集团股份有限公司	中国（江苏）自由贸易试验区苏州片区苏虹东路北钟南街 478 号；苏州工业园区新昌路 68 号	2001 年	25,966.23 万人民币	陈林森	微纳光学产品的研发、制造与技术服务	13.92 亿 [注]	2018 年	否

[注 1]业务规模若无特别说明均为供应商 2020 年营业收入金额

[注 2]玖龙纸业所属的玖龙纸业（东莞）有限公司成立于 1995 年，公司于 2004 年开始与其合作

[注 3]玖龙纸业业务规模数据为截止 2021 年 6 月 30 日的财政年度营业收入

[注 4]华丰纸业所属的珠海华丰纸业有限公司关联方佛山华侨造纸厂成立于 1957 年，公司于 1990 年成立时即开始与其合作

[注 5]理文造纸业务规模数据为其母公司理文造纸（联交所上市公司，代码为 02314）2020 年营业收入

[注 6]东莞市逸帆印刷材料有限公司业务规模数据包含与公司发生业务的属同一实际控制人的东莞市路浦印刷材料科技有限公司的营业收入

[注 7] 珠海市瑞明科技有限公司业务规模数据为其母公司京华激光（SH. 603607）的营业收入

[注 8] 上海憬之礼品包装有限公司业务规模数据为 2019 年营业收入

[注 9] 东莞光群雷射科技有限公司业务规模数据为其母公司光群雷射科技有限公司（台湾交易所上市公司，代码为 2461）2019 年营业收入金额 51.99 亿新台币折算成人民币金额

（二）说明同类产品不同供应商采购价格比较情况，如存在差异，请说明原因；中山市罗兰商贸有限公司、廊坊市华阳商贸有限公司的主要客户情况，对中山市罗兰商贸有限公司、廊坊市华阳商贸有限公司的采购金额是否与其经营规模匹配

1. 说明同类产品不同供应商采购价格比较情况，如存在差异，请说明原因

（1）白板纸

不同白板纸生产厂家生产的不同品牌、不同克重的白板纸价格存在一定的差异。

报告期内，公司向前五大白板纸供应商的采购情况如下：

期间	供应商名称	数量 (吨)	金额 (万元)	单价 (万元/吨)
2021 年度	玖龙纸业	63,920.15	30,828.73	0.48
	理文造纸	10,288.46	4,802.76	0.47
	上海驰程纸业有限公司	3,271.75	1,613.63	0.49
	苏州市张阳纸业有限公司	2,939.98	1,365.83	0.46
	上海腾雅贸易有限公司	1,020.52	549.53	0.54
	合 计	81,440.87	39,160.48	0.48
2020 年度	玖龙纸业	73,717.43	30,493.18	0.41
	理文造纸	10,949.10	4,411.96	0.40
	上海腾雅贸易有限公司	743.27	395.99	0.53
	苏州市张阳纸业有限公司	1,009.05	393.06	0.39
	大连国佳纸业有限公司	704.72	297.05	0.42
	合 计	87,123.58	35,991.24	0.41
2019 年度	玖龙纸业	59,183.94	22,840.13	0.39
	理文造纸	12,119.58	4,470.48	0.37
	苏州市张阳纸业有限公司	3,750.71	1,405.00	0.37

期间	供应商名称	数量 (吨)	金额 (万元)	单价 (万元/吨)
	成昌纸业（深圳）有限公司	1,683.94	678.89	0.40
	森信纸业（上海）有限公司	908.70	344.13	0.38
	合 计	77,646.87	29,738.64	0.38

注：同一控制下企业已合并列示

如上表所示，公司报告期内向前五大白板纸供应商采购价格差异较小，且价格的变化趋势基本相同。

公司向主要白板纸供应商采购的价格具有合理性。

(2) 白卡纸

不同白卡纸生产厂家生产的不同品牌、不同克重的白卡纸价格存在一定的差异。

报告期内，公司向前五大白卡纸供应商的采购情况如下：

期间	供应商名称	数量 (吨)	金额 (万元)	单价 (万元/吨)
2021 年度	华丰纸业	13,736.69	9,173.89	0.67
	广州市诚昌纸业有限公司	4,218.40	2,446.02	0.58
	廊坊市华阳商贸有限公司	3,632.56	2,296.86	0.63
	东莞市荣兴纸业有限公司	3,106.00	1,859.10	0.60
	上海合和纸业有限公司	1,622.82	1,138.57	0.70
	合 计	26,316.46	16,914.43	0.64
2020 年度	华丰纸业	12,080.73	6,992.34	0.58
	广州市诚昌纸业有限公司	4,441.66	2,229.49	0.50
	廊坊市华阳商贸有限公司	3,663.90	2,039.15	0.56
	无锡市金宁商贸有限公司	1,949.15	1,017.23	0.52
	东莞市瑞峰纸业有限公司	1,552.90	897.40	0.58
	合 计	23,688.34	13,175.60	0.56
2019 年度	华丰纸业	10,624.61	6,169.39	0.58
	广州市诚昌纸业有限公司	5,041.32	2,209.71	0.44
	廊坊市华阳商贸有限公司	3,776.10	1,872.62	0.50
	深圳市黄金叶贸易有限公司	1,300.91	718.82	0.55
	无锡市金宁商贸有限公司	1,362.95	650.63	0.48
	合 计	22,105.89	11,621.16	0.53

注：同一控制下企业已合并列示

如上表所示，公司报告期内向前五大白卡纸供应商采购价格差异较小。

公司向主要白卡纸供应商采购的价格具有合理性。

(3) 瓦楞纸

瓦楞纸因坑型差异、所用原纸的克重等方面存在不同从而不同型号的瓦楞纸价格差异较大。

报告期内，公司向前五大瓦楞纸供应商的采购情况如下：

期间	供应商名称	数量（张）	金额（万元）	单价（元/张）
2021 年度	黄炫纸品	16,804,025	1,110.76	0.66
	中山市泰丰纸品有限公司	10,678,135	694.81	0.65
	广州市嘉盈轩纸业有限公司	18,076,453	639.44	0.35
	昆山市城北彩印包装厂	6,719,024	510.46	0.76
	天津一包纸品包装有限公司	6,833,154	454.97	0.67
	合 计	59,110,791	3,410.45	0.58
2020 年度	黄炫纸品	14,931,570	833.44	0.56
	天津浩顺达纸制品包装有限公司	12,737,861	799.63	0.63
	昆山市城北彩印包装厂	9,725,950	673.28	0.69
	广州市嘉盈轩纸业有限公司	15,160,321	651.96	0.43
	中山市泰丰纸品有限公司	8,738,548	511.45	0.59
	合 计	61,294,250	3,469.77	0.57
2019 年度	昆山市城北彩印包装厂	11,065,645	731.66	0.66
	黄炫纸品	12,242,485	699.88	0.57
	广州市嘉盈轩纸业有限公司	9,427,404	591.00	0.63
	天津浩顺达纸制品包装有限公司	8,410,143	551.60	0.66
	东莞市汇洲纸制品有限公司	8,131,342	505.78	0.62
	合 计	49,277,019	3,079.92	0.63

注：同一控制下企业已合并列示

如上表所示，除 2020 年和 2021 年向广州市嘉盈轩纸业有限公司采购价格较低外，公司报告期内向其他前五大瓦楞纸供应商采购价格差异较小。

公司 2020 年和 2021 年向广州市嘉盈轩纸业有限公司的采购单价较低且大幅低于 2019 年，原因为公司 2020 年起向其采购的瓦楞纸结构发生了较大的变化，2020 年和 2021 年公司从广州市嘉盈轩纸业有限公司采购的瓦楞纸中裁切面积较

小、单价低于 0.2 元/张的采购量占从其总采购量的比例均超过 70%，大幅高于 2019 年的水平，从而导致 2020 年和 2021 年从广州市嘉盈轩纸业有限公司采购瓦楞纸的单价较低。

报告期内，公司向主要瓦楞纸供应商采购的价格具有合理性。

(4) 油类材料

油类材料主要包括油墨、光油、水油等材料，通常情况下油墨价格高于光油和水油的价格，进口的油类材料高于国产的同类产品价格，不同生产厂家的油类材料因产品品质及规格不同价格差异较大。

报告期内，公司向前五大油类材料供应商的采购情况如下：

期间	供应商名称	数量（公斤）	金额（万元）	单价 （元/公斤）
2021 年度	中山市罗兰商贸有限公司	379,118.00	2,963.42	78.17
	东莞市逸帆印刷材料有限公司	289,213.80	2,905.53	100.46
	天津汉林通商科技有限公司	302,912.50	829.18	27.37
	中山市富兰特包装印刷材料有限公司	167,520.00	669.77	39.98
	上海俱源化工贸易有限公司	107,719.00	455.73	42.31
	合 计	1,246,483.30	7,823.64	62.77
2020 年度	中山市罗兰商贸有限公司	353,818.00	2,764.29	78.13
	东莞市逸帆印刷材料有限公司	242,535.70	2,361.33	97.36
	天津汉林通商科技有限公司	304,177.50	797.91	26.23
	上海迪爱生贸易有限公司深圳分公司	54,998.50	547.04	99.46
	上海俱源化工贸易有限公司	124,020.00	524.70	42.31
	合 计	1,079,549.70	6,995.28	64.80
2019 年度	中山市罗兰商贸有限公司	267,564.00	2,207.85	82.52
	东莞市逸帆印刷材料有限公司	209,598.50	1,976.63	94.31
	天津汉林通商科技有限公司	273,980.35	736.47	26.88
	上海迪爱生贸易有限公司深圳分公司	52,681.10	556.02	105.54

期间	供应商名称	数量（公斤）	金额（万元）	单价（元/公斤）
	上海俱源化工贸易有限公司	107,380.00	454.30	42.31
	合 计	911,203.95	5,931.27	65.09

如上表所示，报告期内，公司前五大油类材料供应商相对比较稳定，公司向主要油类材料供应商采购价格差异较大，具体情况如下：

单位：元/公斤

供应商名称	2021 年度	2020 年度	2019 年度	主要油类材料	生产厂商
中山市罗兰商贸有限公司	78.17	78.13	82.52	油墨、墨斗光油	盛威科（上海）油墨有限公司
东莞市逸帆印刷材料有限公司	100.46	97.36	94.31	进口油墨、进口吸塑油	日本女神油墨工业株式会社、日本化工涂料株式会社
天津汉林通商科技有限公司	27.37	26.23	26.88	磨光油、水性光油	佛山市红树水性印涂材料有限公司
上海迪爱生贸易有限公司深圳分公司	99.76	99.46	105.54	油墨	自产
上海俱源化工贸易有限公司	42.31	42.31	42.31	水性光油	N&N Graphic Concern(S) Pte Ltd（新加坡）
中山市富兰特包装印刷材料有限公司	39.98	34.64	30.32	水性光油、UV光油、墨斗光油	惠州毕升堂科技有限公司
油类材料平均采购价格	47.58	45.11	44.10		

公司报告期内向主要油类材料供应商采购的价格相对比较稳定。

同时，公司报告期内采购的油类材料的平均价格保持相对稳定。

综上，公司向主要油类材料供应商采购的价格具有合理性。

2. 中山市罗兰商贸有限公司、廊坊市华阳商贸有限公司的主要客户情况

廊坊市华阳商贸有限公司 2021 年度除公司外的前五大客户为欧诺（天津）印刷包装有限公司、汇源印刷包装科技（天津）股份有限公司、天津彤旺工贸有限公司、天津市华明印刷有限公司、天津盛图纸制品有限公司。中山市罗兰商贸有限公司 2021 年度除公司外前五大客户为中粮集团有限公司、中粤马口铁工业有限公司、中山鸿兴集团有限公司、中山伟丰印务有限公司和中山市东方金属制

品有限公司。

3. 对中山市罗兰商贸有限公司、廊坊市华阳商贸有限公司的采购金额是否与其经营规模匹配

(1) 与中山市罗兰商贸有限公司交易的原因, 及报告期内与其采购额和其经营规模的匹配

1) 与中山市罗兰商贸有限公司交易的原因

① 中山市罗兰商贸有限公司是知名油墨公司盛威科和富士胶片的代理商

公司在生产中使用盛威科的油墨较多。通过对盛威科人员的访谈得知, 盛威科公司是总部位于德国的全球第二大油墨厂商, 基于回款安全性和服务及时性等方面的考虑, 盛威科公司对于纸质包装印刷所用的油墨在中国大陆地区的销售均采用经销模式, 中山市罗兰商贸有限公司是其华南地区 6 家合格经销商之一, 盛威科对经销商的价格管理严格, 经销商在销售时需以盛威科确定的指导价格为准, 不可随意定价。同时, 罗兰商贸也是富士胶片(中国)投资有限公司的代理商, 负责 FUJIFILM 品牌 PS 板的产品在大陆地区的销售。

② 中山市罗兰商贸有限公司与公司合作历史较长

中山市罗兰商贸有限公司成立于 1999 年, 成立至今与公司合作近二十年, 合作期间未发生中断合作的情况。

③ 基于采购的便利性

公司向中山市罗兰商贸有限公司采购油墨的同时, 也会采购一些橡皮布, 印刷设备配件等。上述采购物料单个采购金额相对较小, 供应商相对分散, 为提高采购效率, 在与市场价格对比后, 公司集中向中山市罗兰商贸有限公司采购以降低采购管理成本。

2) 报告期内与中山市罗兰商贸有限公司采购额和其经营规模的匹配

2019 至 2021 年向中山市罗兰商贸有限公司采购金额分别为 4,404.69 万元、5,039.92 万元和 5,412.53 万元。2019 至 2021 年中山市罗兰商贸有限公司的销售额分别约为 8,800 万元、10,700 万元和 7,163.27 万元。公司向中山市罗兰商贸有限公司采购金额与其经营规模相匹配。

(2) 与廊坊市华阳商贸有限公司交易的原因, 及报告期内与其采购额和其经营规模的匹配

1) 与廊坊市华阳商贸有限公司交易的原因

廊坊市华阳商贸有限公司为山东太阳纸业股份有限公司的经销商，因公司需从山东太阳纸业股份有限公司采购白卡纸的规模较小，基于采购的高效性与运输管理的便利性，公司在山东太阳纸业股份有限公司推荐的几家经销商中选择合作方，廊坊市华阳商贸有限公司即为被推荐的经销商之一。

公司与廊坊市华阳商贸有限公司于 2016 年开始合作，合作以来廊坊市华阳商贸有限公司向公司提供的白卡纸价格合理并且品质良好，能够为公司持续不断地提供高品质的服务，因此公司持续向廊坊市华阳商贸有限公司采购。

2) 报告期内与廊坊市华阳商贸有限公司采购额和其经营规模的匹配

公司 2019 至 2021 年向廊坊市华阳商贸有限公司的采购金额分别为 1,934.91 万元、2,063.76 万元和 2,362.35 万元。2019 至 2021 年廊坊市华阳商贸有限公司的销售额分别为 20,137.00 万元、20,801.00 万元和 21,146.00 万元，公司与华阳商贸的交易额占其销售总额的比例较低。公司向廊坊市华阳商贸有限公司的采购金额与其经营规模相匹配。

(三) 说明报告期内发行人是否存在向贸易商采购原材料的情形，如是，请说明贸易商的基本情况、主营业务及规模、股权结构等；通过贸易商采购的种类、数量、金额以及最终供应商，发行人未直接向最终供应商采购的原因及合理性，是否存在利益输送

1. 采购情况

报告期内，公司 70% 以上的原材料直接向生产厂商采购，也存在向贸易商采购原材料的情形，具体情况如下：

项 目	2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
直接生产商	103,841.80	72.12%	95,553.36	75.31%	82,974.09	75.29%
贸易商	40,140.81	27.88%	31,327.35	24.69%	27,231.26	24.71%
合 计	143,982.62	100.00%	126,880.71	100.00%	110,205.35	100.00%

报告期内，公司向生产厂商直接采购和通过贸易商采购的采购额占比较为稳定。

报告期内，公司向前五大贸易商的采购情况如下：

期间	排名	贸易商名称	采购金额	占采购总额比例

期间	排名	贸易商名称	采购金额	占采购总额比例
2021年度	1	中山市罗兰商贸有限公司	5,412.53	3.76%
	2	东莞市逸帆印刷材料有限公司	3,048.34	2.12%
	3	广州市诚昌纸业有限公司	2,976.34	2.07%
	4	廊坊市华阳商贸有限公司	2,362.35	1.64%
	5	东莞市荣兴纸业有限公司	2,031.27	1.41%
	合 计		15,830.83	10.99%
2020年度	1	中山市罗兰商贸有限公司	5,039.92	3.97%
	2	广州市诚昌纸业有限公司	2,538.06	2.00%
	3	东莞市逸帆印刷材料有限公司	2,509.11	1.98%
	4	廊坊市华阳商贸有限公司	2,063.76	1.63%
	5	天津汉林通商科技有限公司	920.19	0.73%
	合 计		13,071.04	10.30%
2019年度	1	中山市罗兰商贸有限公司	4,404.69	4.00%
	2	广州市诚昌纸业有限公司	2,526.55	2.29%
	3	东莞市逸帆印刷材料有限公司	2,139.77	1.94%
	4	廊坊市华阳商贸有限公司	1,934.91	1.76%
	5	苏州市张阳纸业有限公司	1,405.00	1.27%
	合 计		12,410.91	11.26%

报告期各期公司采购原材料的前五大贸易商整体较为稳定,报告期内的采购额逐年稳步增长,占采购总额的比例较为稳定。

2. 主要贸易商基本情况

主要贸易商的基本情况如下:

供应商名称	注册地址	注册资本	实际控制人	经营范围	业务规模[注1]	公司向其采购主要材料	公司向其采购材料的主要生产商	成立时间
中山市罗兰商贸有限公司	中山市沙溪镇豪兴路3号B1卡之一	50万人民币	董健彬	销售:印刷器材、服装、日用百货、制衣设备及材料、五金交电、电子配件、国产汽车配件(不含发动机)、工艺美术品(不含金银)(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)	10,700万元	油类材料、印刷耗材	盛威科(上海)油墨有限公司、富士胶片(中国)投资有限公司	1999年
廊坊市华阳商贸有限公司	廊坊市广阳区华夏铂宫2-1-704	72万人民币	李乃舵	销售纸张、包装装潢材料、办公用品、建材	20,801万元	白卡纸	太阳纸业	2001年
广州市诚昌纸业有限公司	广州市南沙区横沥镇东方红村委广珠东线洪奇沥段48	300万人民币	卢明记	技术进出口;加工纸制造;货物进出口(专营专控商品除外);纸张批发;房屋租赁	10.47亿元	白卡纸	博汇纸业	2004年

供应商名称	注册地址	注册资本	实际控制人	经营范围	业务规模[注1]	公司向其采购主要材料	公司向其采购材料的主要生产商	成立时间
	号101房							
东莞市逸帆印刷材料有限公司	广东省东莞市道滘镇南阁东路79号5栋128室	500万人民币	王泽	研发、销售：印刷耗材、印刷清洁用品（不含危险化学品）；货物或技术进出口（国家禁止或涉及行政审批的货物和技术进出口除外）。(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)	6,505万元[注2]	进口油墨、进口吸塑油	日本女神油墨工业株式会社、日本化工涂料株式会社	2011年
天津汉林通商科技有限公司	天津华苑产业区榕苑路15号6号楼B门901-1	500万人民币	张金城	批发及零售业；租赁业；商务服务业；建筑安装业；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）	2,417万元	磨光油、水性光油	佛山市红树水性印涂材料有限公司	2006年
苏州市张阳纸业业有限公司	苏州市西园路48号	100万人民币	张嵩	销售：纸张及包装材料	2.9亿元	白板纸	江苏富星纸业业有限公司	2004年
东莞市荣兴纸业业有限公司	广东省东莞市石碣镇沙腰永兴路5号	500万人民币	单伟荣	销售：纸类（除国家专营专控商品）。(依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动)	6.03亿元	白卡纸	太阳纸业	2003年

[注1]业务规模为2020年营业收入金额

[注2]东莞市逸帆印刷材料有限公司2020年营业收入包含与公司发生业务的属同一实际控制人的东莞市路浦印刷材料科技有限公司的营业收入

3. 向贸易商采购具体情况

报告期内，公司采购的材料品类达数万种，各类主要材料均存在向贸易商进行采购的情形。其中白卡纸、白卡纸、油类材料向贸易商采购金额较高，具体情况如下：

(1) 向贸易商采购白板纸情况

项 目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
数量（吨）	10,298.21	4,630.67	6,967.07
单价（元/吨）	4,878.17	4,443.77	3,930.77
金额（万元）	5,023.64	2,057.76	2,738.59
主要最终生产商	玖龙纸业、江苏富星纸业业有限公司、山鹰国际		

(2) 向贸易商采购白卡纸情况

项 目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
数量（吨）	22,571.42	19,250.27	17,335.97
单价（元/吨）	6,359.92	5,573.56	4,981.80

金额（万元）	14,355.25	10,729.25	8,636.44
主要最终生产商	博汇纸业、万国纸业太阳白卡纸有限公司、晨鸣纸业、金光纸业		

(3) 向贸易商采购油类材料情况

项 目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
数量（公斤）	1,424,311.90	1,368,156.76	1,178,079.31
单价（元/公斤）	58.42	54.50	53.31
金额（万元）	8,321.22	7,456.27	6,280.24
主要最终生产商	盛威科（上海）油墨有限公司、女神油墨工业株式会社（日本）、日本化工涂料株式会社、N&N Graphic Concern (S) Pte Ltd（新加坡）、佛山市红树水性印涂材料有限公司		

4. 公司未直接向最终供应商采购的原因及合理性

公司未直接向最终供应商进行采购的原因主要为：(1) 公司的纸张主要向生产厂商直接采购，但在下述情况下会向贸易商采购：1) 公司某些品类纸品采购量未达到生产厂商规定的起订量，但纸品生产商也希望与公司达成合作关系，因此生产厂商向公司推荐其经销商，公司从生产商推荐的经销商中选择合适的供应商进行采购；2) 某些品类用纸采购量较小，且规格较多，经销商在交货灵活性、快速反应方面较生产厂商更具优势，此时公司向经销商采购；(2) 对于油类材料特别是进口油类材料，经销模式通常为生产商最主要的销售模式，因此公司主要向生产商的代理商或经销商进行采购；(3) 对于其他材料特别是印刷耗材，公司的采购需求具有规格数量多、采购频率高、单次采购数量少的特点，如果直接向生产商进行采购反而增加采购成本，因此公司通常选择向贸易商进行采购。公司部分材料未直接向最终供应商采购具有合理性。

5. 公司与贸易商是否存在利益输送

经查询主要贸易商的工商信息及对主要贸易商进行走访和函证，分析公司向主要贸易商的采购价格公允性，以及查阅公司控股股东、实际控制人、董监高的银行流水，核查确认公司与贸易商不存在利益输送。

(四) 说明报告期内各主要供应商是否与发行人控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、上述人员关系密切人员以及持股或任职的公司存在业务、人员以及资金往来，是否存在为发行人分担成本、费用的情形

报告期内公司的主要供应商与公司控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、上述人员关系密切人员以及持股或任职的公司不存在业务、人员以

及资金往来，不存在为公司分担成本、费用的情形。

（五）说明对发行人报告期内向供应商采购真实性的核查过程及结论，包括但不限于核查方式、各方式下核查供应商家数、标的选择方法、核查采购金额占比、核查结果，并说明相关核查是否充分

1. 采购真实性的核查过程

（1）针对公司报告期内的采购真实性，我们执行了如下核查程序：

1) 了解与采购付款相关的关键内部控制，评价这些控制的设计，确定其是否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性；

2) 获取主要供应商的框架合同或采购协议，查阅生效时间、交易模式、结算方式等重要合同条款；

3) 取得报告期内的采购入库明细，分析各期主要供应商采购的波动情况及采购价格的变动趋势，判断变动是否具有合理性，并对主要材料采购价格的公允性进行核查；

4) 对比各期的主要供应商的采购内容、采购金额及占比，核查供应商的集中度是否具有合理性；

5) 同一供应商在报告期内交易额大幅增加或减少的，通过访谈公司相关人员了解其业务背景，判断其合理性；

6) 对报告期各期的主要供应商的采购额执行函证程序；

7) 抽查主要供应商的采购订单、送货单、验收入库单、发票、对账单，检查交易数量、交易金额与账面记录是否相符；

8) 现场走访主要供应商，查看供应商的生产办公环境，并就交易情况、定价及结算模式等与供应商的采购或供应链人员进行访谈，核查公司与供应商是否存在关联关系；

9) 通过企查查等网络渠道查询主要供应商的工商资料，包括成立时间、注册资本、主营业务、股权结构等工商信息，核查主要供应商与公司是否存在关联关系、其经营规模是否与采购金额匹配等；

10) 获取报告期内公司的银行账户流水、商业汇票台账等，抽样检查账面付款记录的金额、付款单位与银行流水记录及票据台账记录的付款人、后手背书人、金额等信息是否一致，核查采购付款的真实性和准确性。

(2) 各核查方式的选样方法、金额及占比

公司报告期内采购真实性的核查，我们主要通过函证、走访和细节测试三种核查方式。其中函证的选样方法为：选取报告期各期的主要供应商以及结合应付账款函证从剩余供应商中选取样本；走访的选样方法为：选取报告期各期集团前十大供应商以及关联交易频繁的关联方；细节测试的选样方法为：选取报告期各期主要供应商，结合应付账款余额较大的供应商，以及采用随机选样的方式从剩余供应商中选取样本，抽样检查采购订单、对账单、入库单、付款水单等支持性文件，结合控制测试的结果，对采购真实性进行判断。

1) 函证

项 目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
发函家数	166	146	134
发函金额(A)	131,536.71	115,389.04	96,086.78
采购总额(B)	143,982.62	126,880.71	110,205.35
发函比例(C=A/B)	91.36%	90.94%	87.19%
回函家数	138	129	115
回函金额(D)	113,962.52	109,166.57	89,645.35
回函比例(E=D/B)	79.15%	86.04%	81.34%

2) 走访

项 目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
走访家数	13	13	13
走访供应商采购金额	62,602.04	60,287.03	49,616.15
走访供应商采购金额占采购总额比例(%)	43.48	47.51	45.02

3) 细节测试

项 目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
核查家数	51	29	34
核查可确认金额	84,564.82	70,253.61	59,168.56
其中：对账单	75,187.77	62,109.56	40,069.65
付款单据	64,080.10	58,538.46	46,275.22
细节测试占采购总额比例(%)	58.73	55.37	53.69

2. 核查结论

经过核查，我们认为：报告期各期的采购额真实、准确、完整；核查程序充分。

（六）核查程序和核查结论

1. 核查程序

针对上述(一)至(四)事项，我们执行了如下核查程序：

(1) 访谈管理层及相关岗位人员，了解公司主要供应商的经营规模、合作历史等情况；了解公司向不同供应商采购同类产品的价格差异情况；了解报告期内向贸易商采购的原因、规模等；了解报告期内各主要供应商是否与公司控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、上述人员关系密切人员以及持股或任职的公司存在业务、人员以及资金往来，是否存在为公司分担成本、费用的情形；

(2) 了解与采购相关的关键内部控制，评价这些控制的设计，确定其是否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性；

(3) 比较同类产品不同供应商的采购价格，了解价格差异原因，分析差异的合理性；

(4) 获取廊坊市华阳商贸有限公司和中山市罗兰商贸有限公司提供的主要客户清单；获取中山市罗兰商贸有限公司、廊坊市华阳商贸有限公司提供的报告期内收入情况说明，关注两家公司的经营规模是否大于其与公司的交易额，以及与公司的交易额占其经营规模比例是否异常偏高；

(5) 通过企查查等网站查询主要供应商及贸易商的工商基本信息，关注其股东及董监高是否与公司及公司的关联方存在重合；

(6) 查阅公司及公司主要关联方的银行流水，关注是否存在与公司主要供应商的资金往来，走访主要供应商并了解是否存在与公司控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、上述人员关系密切人员以及持股或任职的公司存在业务、人员以及资金往来，是否存在为公司分担成本、费用的情形。

2. 核查结论

经核查，我们认为：

(1) 公司已在招股说明书中披露报告期内主要供应商基本情况；

(2) 报告期内公司同类产品向不同供应商采购价格合理；公司对中山市罗兰商贸有限公司、廊坊市华阳商贸有限公司的采购金额与两家供应商的经营规模匹配；

(3) 报告期内公司存在向贸易商采购原材料的情形；公司从贸易商采购具有

合理性，公司与贸易商之间不存在利益输送；

(4) 报告期内公司的主要供应商与公司控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、上述人员关系密切人员以及持股或任职的公司不存在业务、人员以及资金往来，不存在为公司分担成本、费用的情形；

十二、关于委托加工

申请文件显示，报告期内，发行人主营业务成本中的委托加工金额分别为 7,930.15 万元、7,890.52 万元、7,310.57 万元、5,445.33 万元，占营业成本总额比例分别为 6.10%、5.49%、4.75%、4.77%。根据申请文件，发行人委托加工费用主要由于客户计划外的突发性订单等情形。

请发行人：（1）披露报告期内委托加工的主要供应商、金额及占比，是否涉及核心生产环节，主要委托加工厂商的基本情况、合作历史、是否具备必要的经营资质，与发行人是否存在关联关系，为发行人提供服务的收入占其收入的比例，是否曾因委托加工加工质量问题而导致发行人产品不合格或其他违法违规情形。（2）说明委托加工企业与发行人、实际控制人、董监高、核心技术人员及其他关联方之间是否存在关联关系、委托持股或根据实质重于形式的原则可能产生重大影响的关系。（3）结合突发性订单实际情况和当期产能利用率情况，说明采用委托加工的必要性和商业合理性，是否与委托加工厂商存在潜在利益输送。（4）披露报告期各期委托加工生产产品具体情况，包括但不限于产品类型、委托生产数量、产品实际销售数量、定价公允性、金额及占比情况等；委托加工按主要工序细分的具体内容，对应的数量及占比、金额及占比、不同工序的定价模式，结合同种工序委托加工成本和自主生产的成本差异情况，分析委托加工费用定价的合理性。请保荐人、发行人律师、申报会计师发表明确意见。（审核问询函问题 20）

（一）披露报告期内委托加工的主要供应商、金额及占比，是否涉及核心生产环节，主要委托加工厂商的基本情况、合作历史、是否具备必要的经营资质，与发行人是否存在关联关系，为发行人提供服务的收入占其收入的比例，是否曾因委托加工加工质量问题而导致发行人产品不合格或其他违法违规情形

1. 委托加工基本情况

报告期内，由于计划外的突发性订单等情形，导致公司临时性的产能不足，因此公司存在一定的外协需求。

报告期内，公司委托加工费占营业成本的比例较低，具体情况如下：

项 目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
委托加工费	11,355.92	8,399.89	7,310.57
营业成本	192,866.92	162,667.44	153,979.94
占营业成本比例	5.89%	5.16%	4.75%

报告期内，公司向前五大委外厂商的采购金额及占比情况如下：

年 度	序号	委托加工厂商	委托加工费	占委托加工费总额比例
2021 年度	1	东莞市富辉纸品有限公司	1,603.16	14.12%
	2	深圳市同和美联印刷有限公司	1,410.09	12.42%
	3	北京雅艺纸品工贸有限公司	663.20	5.84%
	4	中山市嘉元彩印有限公司	421.08	3.71%
	5	中山市光维广告有限公司	361.92	3.19%
	合 计		4,459.45	39.27%
2020 年度	1	东莞市富辉纸品有限公司	1,159.56	13.80%
	2	深圳市同和美联印刷有限公司	1,046.37	12.46%
	3	北京雅艺纸品工贸有限公司	372.35	4.43%
	4	佛山市顺德区标致印刷实业有限公司	351.03	4.18%
	5	中山上象印刷有限公司	304.26	3.62%
	合 计		3,233.57	38.50%
2019 年度	1	东莞市富辉纸品有限公司	824.33	11.28%
	2	深圳市同和美联印刷有限公司	793.74	10.86%
	3	佛山市顺德区标致印刷实业有限公司	398.21	5.45%
	4	深圳市财旺达印刷有限公司	252.89	3.46%
	5	深圳市添亿彩色包装有限公司	216.91	2.97%
	合 计		2,486.09	34.01%

2. 委托加工厂商基本情况、公司与其合作情况、是否具备必要的经营资质
报告期内公司的主要委托加工厂商的情况具体如下：

加工商名称	注册地址	成立时间	注册资本	法定代表人	是否需要相应资质	为公司提供服务的收入占其当年收入的比例	合作开始时间	是否中断过	与公司是否存在关联关系
东莞市富辉纸品有限公司	东莞市黄江镇田美村福乐街15号	2016年	100万人民币	陈峰	是[注2]	约16%	2017年	否	否
深圳市同和美联印刷有限公司	深圳市宝安区燕罗街道塘下涌社区桂花路11号厂房101、9号厂房103	2009年	10,000万人民币	戴幼叶	否	约30%	2009年	否	否
深圳市添亿彩色包装有限公司	深圳市宝安区沙井街道芙蓉工业区芙蓉五路西36号厂房	2015年	200万人民币	谢嵩	否	约1%	2008年[注1]	否	否
佛山市顺德区标致印刷实业有限公司	佛山市顺德区容桂兴华工业区华辉路1号	1996年	150万人民币	胡展昇	否	约20%	2001年	否	否
深圳市财旺达印刷有限公司	深圳市宝安区新桥街道上寮社区蚝四林坡坑工业区A1栋厂房三层	2004年	150万人民币	倪吟芝	否	约1%	2016年	否	否
中山上象印刷有限公司	中山市东升镇为民路108号之一三楼右侧	2016年	250万元	杨学军	是[注2]	约8%	2016年	否	否
北京雅艺纸品工贸有限公司	北京市顺义区高丽营镇羊房村南振兴大街临12号	1997年	80万元	王奎田	否	约9%	2018年	否	否
中山市嘉元彩印有限公司	中山市火炬开发区宫花工业区环村大街2号	1998年	500万元	吴伟强	是[注2]	约2%	2013年	否	否
中山市光维广告有限公司	中山市三乡镇大布村新村大街十五巷1号1楼之五	2016年	150万元	凌永娟	否	约24%	2019年	否	否

[注1]公司自2008年8月与深圳市添亿彩色包装有限公司同一控制下企业深圳市添亿彩盒包装有限公司开始合作

[注2]东莞市富辉纸品有限公司、中山上象印刷有限公司、中山市嘉元彩印

有限公司提供的服务包括印刷业务，故需取得印刷经营许可证，已分别取得（粤）印证字 4403002786 号、（粤）印证字 4420002759 号和（粤）印证字 442000119 号的《印刷经营许可证》，其他外协加工商提供的为印后工序加工服务，无需取得相应的资质

3. 关于委托加工环节是否涉及核心生产环节

公司委外的工序整体上可以分为印刷工序和印后工序两大类，其中印后工序包括手工组合、烫金、压印等多种不同具体工序，公司的委外工序具有细分类型多样、小批量、多批次的特点。

报告期各期按照委托加工的具体工序可分为以下几类：

工序总称	工序大类	具体说明
印刷工序	印刷	指使用油墨通过印刷设备将设计好的图案色彩转移至纸张表面，包括普通印刷、UV 印刷等
印后工序	手工组合	指基于产品的个性化和多样化特点而必须由手工完成的工序总称，包括脱盒、穿绳包装、成型装箱、配套成型、点数包装等，以及部分委外厂商开始手工工序前所需要完成的模切、压印等机器工序
	非手工组合	指使用机器设备完成的工序，不涉及手工，包括覆膜、贴窗、激光雕刻、压纹等印后工艺

报告期内，公司的委托加工按生产工序的统计情况如下：

项 目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
印刷	4,750.93	3,532.05	2,818.78
印后工序一手工组合	3,687.65	3,194.07	2,966.86
印后工序一非手工组合	2,917.34	1,673.77	1,524.94
合 计	11,355.92	8,399.89	7,310.57

印刷环节为公司的核心生产环节；印后工序包括手工工序和非手工工序，具体为脱盒、成型装箱、覆膜、激光雕刻、压纹等工序，前述生产工序的工艺较为简单，均不是公司的核心生产环节。

公司的印刷产能配置整体上能够满足公司的业务规模需求，且公司生产基地所处的珠江三角洲、京津冀地区、长三角地区印刷行业发达，可选择的委托加工生产厂商数量众多，因此公司对印刷环节的委托加工和委托加工厂商均不存在依赖。

4. 报告期不存在委托加工质量问题而导致公司产品不合格或其他违法违规情形

经走访主要委托加工厂商和公司主要客户，取得公司及所属子公司所在地的质量监督管理主管部门出具的证明性文件及公司的说明性文件，通过网络查询公司行政处罚或诉讼相关情况，经核查，公司在报告期不存在委托加工质量问题而导致公司产品不合格或其他违法违规情形。

（二）说明委托加工企业与发行人、实际控制人、董监高、核心技术人员及其他关联方之间是否存在关联关系、委托持股或根据实质重于形式的原则可能产生重大影响的关系

报告期内公司的主要委托加工企业与公司及公司的实际控制人、董事、监事、高级管理人员、核心技术人员及其关系密切的家庭成员及其他《招股说明书》中披露的关联方不存在关联关系、委托持股或根据实质重于形式的原则可能产生重大影响的关系。

（三）结合突发性订单实际情况和当期产能利用率情况，说明采用委托加工的必要性和商业合理性，是否与委托加工厂商存在潜在利益输送

1. 委托加工环节必要性和合理性的说明

报告期内公司存在委外的原因如下：

（1）客户交期较短的急单。基于客户互联网业务发展，部分客户存在交期仅为2-5天左右的订单。由于交期较短的急单无法量化，因此无法定量分析。交期较短的急单无法量化的原因如下：1）公司系统未记录接到客户交货通知的时间：部分客户下达订单时未明确交货时间，后期由客户通过邮件等其他方式另行通知交货时间，由于公司系统中不记录接到客户交货通知的时间，因此公司系统中无法统计接到通知与要求交货的时间间隔；2）部分客户会临时性调整交货时间：虽然部分客户在订单中明确了交货时间，但客户存在根据自身的生产经营需要临时要求改变交货时间的情形。

（2）突发性的订单集中。由于客户存在节假日开展促销活动的市场行为，且无法提前预测客户具体需求，不同客户的订单可能集中在某些时间段。

（3）公司产品均为客户定制化产品，不同产品的工序存在差异，对于覆膜、激光雕刻、压纹等非所有产品的必经工序，公司按照经济效益原则配置产能，若某工序订单突然增加，将会出现单一工序产能冲突的情形。

公司的委托加工具有必要性和合理性。

2. 是否与委托加工厂商存在潜在利益输送

公司对外协加工定价采用询价、比价、议价的方式确定，对于委外的印刷工序、手工工序及非手工的其他印后工序均有具体的定价模式，公司与委外厂商的交易价格公允合理，具体分析详见本说明十二(四)1，与委外加工厂商不存在潜在利益输送。

(四) 披露报告期各期委托加工生产产品具体情况，包括但不限于产品类型、委托生产数量、产品实际销售数量、定价公允性、金额及占比情况等；委托加工按主要工序细分的具体内容，对应的数量及占比、金额及占比、不同工序的定价模式，结合同种工序委托加工成本和自主生产的成本差异情况，分析委托加工费用定价的合理性

1. 报告期各期委托加工生产产品具体情况，委托加工按主要工序细分的具体内容，对应的数量及占比、金额及占比、不同工序的定价模式

(1) 报告期各期委托加工生产产品具体情况，委托加工按主要工序细分的具体内容，对应的数量及占比、金额及占比

报告期各期，委外工序大类根据相应最终产品的类型，其数量、金额及占比情况，具体如下：

工序大类	2021 年度			2020 年度		
	数量	金额	比例 (%)	数量	金额	比例 (%)
印刷	15,849.36	4,750.93	41.84	14,365.03	3,532.05	42.05
手工组合	6,495.30	3,687.65	32.47	5,467.40	3,194.07	38.03
非手工组合	21,095.33	2,917.34	25.69	22,908.32	1,673.77	19.93
合 计	[注]	11,355.92	100.00		8,399.89	100.00

(续上表)

工序大类	2019 年度		
	数量	金额	比例 (%)
印刷	12,070.97	2,818.78	38.56
手工组合	4,444.12	2,966.86	40.58
非手工组合	17,631.77	1,524.94	20.86
合 计	[注]	7,310.57	100.00

[注]委外的工序种类较多，计量单位包括印张、个、套、批等，上表数量为

各工序对应数量单位的加计数

报告期各期，公司各工序大类的加工费占比情况总体上不存在大幅波动。

(2) 不同工序的定价模式

公司对外协加工定价采用询价、比价、议价的方式确定。

对于印刷工序和非手工的其他印后工序，公司的定价模式是根据不同产品的具体印刷方式、版面设计、尺寸大小、图案色彩复杂程度、工艺流程等，对多家委外厂商的报价进行审核比价。对于手工工序，主要是根据预算的委外人工成本总额和通常情况下的单位小时可完成的数量，测算单位计件工资，对供应商报价进行审核比价。

公司对多家供应商比价后，确定需要进一步议价的供应商，议价后初步确定合作意向，最后议价结果报计划经理、总经理审批后确定执行。

2. 同种工序委托加工成本和自主生产的成本差异情况并说明定价的合理性

(1) 仅对比印刷工序自产与委外成本的原因

印刷工序是使用油墨，将文字、图画、照片等原稿转移至纸张表面，为公司的重要生产工序，公司的印刷车间作为独立生产车间，可进行自产单位成本的测算。

除印刷工序外的其他工序所包含的工序种类繁多，且主要是领用少量原材料或者基本不领用原材料即可完成的工序，一方面公司通过委外完成的工序可能涉及某一工序或多个工序的不同组合，另一方面公司在生产组织过程中，对此类工序并无固定的资源专门处理相应工序，此类工序成本和其他生产过程的成本是无法区分的。因此公司无法统计出与委外工序保持同样口径的自产成本数据。

(2) 印刷工序自产与委外成本的对比情况

印刷工序自产与委外成本的对比情况具体如下：

单位：元/张

工序	2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	委外单位成本	自产单位成本	委外单位成本	自产单位成本	委外单位成本	自产单位成本
印刷	0.32	0.32	0.30	0.30	0.29	0.26

报告期内，印刷工序的自产单位成本和委外单位成本相比存在小幅变动，主

要原因包括：1) 影响印刷工序的自产和委外成本的因素有所不同，整体上两者主要受到不同印刷要求的产品占比变动的影响，但是自产印刷成本还受到其他因素的影响，如新客户产品订单的试产成本、厂房设备折旧的固定成本分摊等；2) 对于产品结构而言，印刷工序的自产产品种类受到标准化工艺带来的成本优势以及技术先进性带来的印刷生产能力优势的影响，比委外加工的产品种类更为丰富多样，规模更大，不同期间内产品结构变化更大。而委外印刷工序的产品类型取决于客户存在急单或集中下达订单导致出现瞬间产能冲突时产生的具体需求，因此委外工序的产品构成通常与自产工序存在差异。

2019 年印刷工序自产单位成本低于委外单位成本，主要原因为：① 公司配置的大型印刷设备和标准化的工艺流程，使得自主印刷的效率高于委外加工；② 当期印刷委外订单规模相对较小，从而单价较高，而公司具有规模效益优势；③ 委外加工成本中包含委外厂商的合理利润。2020 年和 2021 年自产单位成本和委外单位成本的对比情况由 2019 年的委外高于自产变为两者持平，主要是因为下游客户对印刷工艺要求的提升提高了自产印刷工序的单位成本，而委外加工订单印刷难度保持稳定；并且 2020 年受疫情影响分摊的固定成本增加提高了自产印刷工序的单位成本，2021 年新产品带来的打样时间增加提高了自产印刷工序的单位成本。

报告期内公司的委托加工定价具有合理性。

（五）核查程序和核查结论

1. 核查程序

针对上述事项，我们执行了如下核查程序：

（1）取得公司报告期内主要委外供应商的经营规模说明文件，检查其与公司的交易额占其经营规模的比例；

（2）访谈公司管理层及相关岗位人员，了解报告期内公司委外加工的原因、工序、价格确定方法；了解主要委外加工厂商的基本情况、合作历史、资质情况、与公司是否存在关联关系等相关情况；了解委外加工成本与自产成本的对比情况；

（3）了解与公司委外加工相关的关键内部控制，评价这些控制的设计，确定其是否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性；

(4) 取得公司的委外加工台账，按照委外工序情况进行汇总分析，并与自产成本进行对比；

(5) 走访主要委托加工厂商和公司主要客户，了解委托加工厂商的经营规模、了解是否存在因质量问题而导致产品不合格的情形，了解委托加工商与公司、公司的实际控制人、董监高、核心技术人员及其他关联方之间是否存在关联关系、委托持股或根据实质重于形式的原则可能产生重大影响的关系；取得公司及所属子公司所在地质量监督管理主管部门出具的证明性文件及公司的说明性文件，通过网络查询公司行政处罚或诉讼相关情况，了解是否存在产品质量相关的行政处罚或诉讼；

(6) 通过企查查等网站查询公司主要委托加工厂商的股权结构、董监高信息，并与公司实际控制人、董事、监事、高级管理人员、核心技术人员调查表进行比对，检查是否存在重合。

2. 核查结论

经核查，我们认为：

(1) 公司已在招股说明书中披露报告期内委托加工的主要供应商、金额及占比，委外加工涉及核心生产环节的情况，主要委外加工厂商的基本情况、合作历史、经营资质，与公司的关联关系情况，与公司的交易额占其收入的比例；公司的委外加工涉及印刷这一核心生产环节，但公司对此不具有依赖性；公司的主要委托加工厂商与公司不存在关联关系；报告期内不存在因委托加工质量问题而导致公司产品不合格或其他违法违规情形；

(2) 报告期内公司的主要委托加工企业与公司及公司的实际控制人、董事、监事、高级管理人员、核心技术人员及其关系密切的家庭成员及其他《招股说明书》中披露的关联方不存在关联关系、委托持股或根据实质重于形式的原则可能产生重大影响的关系；

(3) 公司的委托加工具有必要性和商业合理性，与委托加工厂商不存在潜在利益输送；

(4) 公司已在招股说明书中披露报告期各期委托加工生产产品具体情况；公司委托加工费的定价具有合理性。

十三、关于毛利率

申请文件显示，报告期内发行人综合毛利率和主营业务毛利率基本保持稳定，略有上升。报告期内，折叠彩盒的平均单价为 0.33 元、0.35 元、0.32 元、0.32 元，礼盒的平均单价分别为 9.30 元、10.96 元、8.19 元、7.67 元。公开信息显示，发行人主要原材料期后价格大幅增长。

请发行人：（1）从上下游、产品工艺等方面补充说明各类产品售价、单位成本、产品结构的变动趋势，各类产品毛利率差异较大的原因。（2）结合各类产品主要客户、对应具体产品销售情况、原材料采购情况 定量分析各类别产品毛利率波动的原因及合理性，说明 2019 年度折叠彩盒、礼盒平均单价降低背景下，主营业务毛利和综合毛利率小幅上涨的原因，趋势是否和同行业一致，如不一致，请说明原因及合理性。（3）说明不同客户同类产品的定价及毛利率是否存在差异，如是，量化分析不同客户同类产品销售单价及毛利率存在较大差异的原因及合理性；结合主要客户不同时期具体产品结构，分析说明各主要客户报告期销售单价及毛利率是否存在差异，如是，请说明存在较大差异的原因及合理性。（4）区分应用领域分类说明发行人产品毛利率情况并与同行业同应用领域的可比公司进行比较，说明发行人产品毛利率水平及变动趋势是否与同行业存在较大差异，如存在，请进一步说明原因及合理性。（5）披露发行人所用原材料是否存在因价格影响而具备周期性波动的特征，如是，请结合周期性波动的时间规律、发行人原材料备货情况、与客户的调价机制及调价频率等，量化分析原材料价格是否存在进入上涨周期的风险以及对发行人生产经营的影响、发行人是否有能力传递原材料价格上涨风险，发行人毛利率是否存在大幅下滑风险，进一步完善因原材料价格变动对发行人持续经营及毛利率影响的风险提示。请保荐人、申报会计师发表明确意见。（审核问询函问题 21）

（一）从上下游、产品工艺等方面补充说明各类产品售价、单位成本、产品结构的变动趋势，各类产品毛利率差异较大的原因

1. 产品结构

（1）公司报告期内产品结构及其变化情况

报告期内，根据产品形态、所用材料和生产工艺的不同，公司纸制印刷包装物产品可分为：折叠彩盒、礼盒和其他产品。其中，折叠彩盒为公司的最主要产

品，其报告期内销售收入金额占同期主营业务收入金额的比例分别为 72.29%、72.03%和 76.60%；礼盒收入金额和占比在报告期内整体呈上涨趋势，收入占同期主营业务收入金额的比例分别为 14.88%、15.02%和 10.30%；其他产品主要包括吸塑卡、纸袋、宣传海报等简单印刷品和展架、堆头等组合印刷品，报告期内收入金额和占比相对较小。

报告期内，公司主营业务收入的产品构成情况具体如下：

项 目	2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
折叠彩盒	191,760.52	76.60%	154,703.42	72.03%	147,409.09	72.29%
礼盒	25,789.51	10.30%	32,253.64	15.02%	30,342.26	14.88%
其他	32,791.07	13.10%	27,816.82	12.95%	26,161.78	12.83%
合 计	250,341.11	100.00%	214,773.87	100.00%	203,913.14	100.00%

(2) 报告期内产品结构变化的主要原因

随着公司不断拓展新领域新客户并持续深化与原有客户的合作，报告期内，公司各类产品收入总体呈现上涨趋势。2020 年相比 2019 年公司整体产品结构保持稳定。2021 年受到客户结构和客户需求调整的影响，礼盒收入金额和占比略有下降。

(3) 未来产品结构变化趋势

在短期内，结构工艺相对简单、单价较低的折叠彩盒仍拥有更广泛的应用领域和应用场景，因此，折叠彩盒仍然是公司最主要的产品。随着居民可支配收入的提高，中国消费者不断表现出对健康产品或更优质生活的偏好，在激烈的市场竞争中，更多的品牌使用外观精美、个性化突出、用材高端的包装提升自身定位，并且通过产品外包装物传递信息、吸引消费者眼球的需求越来越强烈，以礼盒为代表的更为精美的包装产品需求将持续提升。因此从长期来看，下游需求的增加将对公司的礼盒业务发展带来新的机遇，但未来公司礼盒的收入和占比仍受到公司客户结构、具体客户需求以及公司自身业务拓展能力的影响。

2. 分产品单位售价、单位成本

(1) 报告期公司主要产品单位售价及单位成本情况

公司产品的平均价格和单位成本主要受到以下两方面影响：

1) 细分产品品类。由于客户产品种类丰富，包装产品也各不相同，同一年

内公司彩盒的产品种类超过 1 万种，并且包装的更新换代较快，不同期间产品的重叠率较低。不同产品使用的原材料种类、数量、规格和质量各不相同，从而导致不同产品的成本和售价也具有较大差异。因此，细分产品品类的变化将很大程度地影响当期公司产品的平均价格和单位成本。

2) 原材料价格。报告期各期材料成本占主营业务成本的比率均超过 65%，占比较高，因此原材料价格变动对产品单位成本有着较大的影响。而公司在综合考虑产品的成本、与客户合作情况以及竞争环境等因素后向客户报价，双方协商或招投标后确定价格，因此产品单位售价和单位成本整体上呈现正相关关系。

报告期各期，公司主要产品折叠彩盒和礼盒平均单价和单位成本情况如下：

单位：元/个

项目	2021 年度		2020 年度		2019 年度
	金额	变动	金额	变动	金额
折叠彩盒					
--平均单价	0.34	5.14%	0.32	0.53%	0.32
--单位成本	0.26	5.19%	0.25	3.26%	0.24
礼盒					
--平均单价	5.93	-21.87%	7.59	-7.33%	8.19
--单位成本	4.64	-12.94%	5.33	-14.55%	6.24

报告期内，公司折叠彩盒和礼盒产品平均单价和单位成本同方向变动，但受到生产效率以及销售价格调整滞后性的影响，平均单价和单位成本的变动幅度存在差异。

(2) 报告期内公司产品单价和成本变化的原因

1) 折叠彩盒

报告期各期折叠彩盒平均单价基本稳定。2021 年由于原材料采购价格上升，随着公司通过调价机制逐步传导至下游客户，彩盒产品销售单价略有上升。

报告期内，公司折叠彩盒单位成本呈现上涨趋势。2020 年在产品结构未发生明显变化的情况下，由于第四季度开始原材料价格迅速增长，以及单位制造费用略有增加，因此折叠彩盒的单位成本上升，但由于价格调整的滞后性，原材料价格的增长尚未传递至下游客户，因此 2020 年折叠彩盒销售价格基本稳定。2021 年受到上半年主要原材料纸张市场价格大幅上涨的影响，全年的纸张采购均价高

于 2020 年，因此折叠彩盒的单位成本上升。

2) 礼盒

礼盒的功能属性超越了包装的一般保护和展示功能，具备了一定的礼品的附加属性，并且也能对产品起到更好的保护作用。礼盒包装对材料的要求更高，且工艺复杂、定制化程度高，一般涉及的人工较多，并且其下游产品多为产品价值较高的电子类产品和高档日化产品，对包装产品价格的敏感度较低，因此礼盒单位成本和平均单价均高于折叠彩盒产品。

报告期内礼盒的平均单价持续下降。2020 年礼盒平均单价下降，主要是受到日化和食品、保健品领域产品的影响，当期上述两个领域产品中体积相对较小、工艺相对简单、标准化程度较高的产品占比提升，因此单价下降。2021 年礼盒平均单价持续下降，主要原因为：① 细分产品结构变化，由于与诺兰特的合作下降并且公司与日化、食品及保健品行业客户的礼盒交易规模扩大，体积相对小、工艺相对简单的礼盒产品如精油、精华小礼盒等收入上涨，占比提升；② 基于竞争环境变化，公司销售给主要礼盒客户诺兰特的礼盒产品价格下降，拉低了礼盒产品平均单价。

报告期内礼盒的单位成本也呈现持续下降的趋势，主要是受到前述产品结构变化的影响。但单位成本的下降幅度与销售单价下降幅度之间存在差异，主要是因为除产品结构变化外，单位成本变动还受到生产效率和原材料价格改变的影响。2020 年单位成本下降幅度大于平均单价下降幅度，主要是因为公司采取了多种措施提高礼盒产线的生产效率，包括对生产过程进行自动化改进，提高员工工作效率，控制材料成本，降低损耗等，导致单位成本较低。2021 年单位成本下降幅度小于平均单价的下降幅度，首先是因为当期纸张价格上涨，原材料成本上升；其次是因为部分产品由于竞争环境变化，价格下降，但单位成本并未同步下降。

(3) 未来趋势

根据公司的价格调整机制，长期来看，原材料价格的变化能够传递至产品的销售价格，因此公司产品的平均单价和单位成本受到原材料价格变化的影响而变化，但平均单价的变动存在一定滞后性。另外，产品结构的调整也会对公司产品的平均单价和单位成本带来影响，随着消费水平的提升，若未来精致个性化的包

装产品需求增大，则可能导致未来公司产品的平均单价和单位成本有所上升。

3. 各类产品毛利率情况

(1) 报告期各产品的毛利率差异情况

公司折叠彩盒毛利率较为稳定，而礼盒产品毛利率受到生产效率、竞争环境、原材料价格变动等的影响存在波动，导致 2019 年度和 2021 年度礼盒毛利率略低于折叠彩盒毛利率，而 2020 年礼盒毛利率高于折叠彩盒毛利率。具体情况如下：

项 目	2021 年度		2020 年度		2019 年度
	毛利率(A)	变动(A-B)	毛利率(B)	变动(B-C)	毛利率(C)
折叠彩盒	22.96%	-0.04%	23.00%	-2.04%	25.04%
礼盒	21.70%	-8.03%	29.73%	5.94%	23.79%

(2) 2020 年礼盒毛利率较高主要原因

2020 年礼盒毛利率高于折叠彩盒毛利率，主要原因在于：1) 礼盒的功能属性超越了包装的一般保护和展示功能，具备了一定的礼品以及宣传企业文化的附加属性，并且也能对产品起到更好的保护作用，附加值较高；2) 礼盒的工艺和设计更为复杂，定制化程度高，生产难度高，因此毛利空间较大；3) 礼盒更多被应用于电子行业、日化行业和食品及保健品行业的高端产品线，下游产品通常具有单价较高、定位高端的属性，对包装材料的价格敏感度低，因此一般具有较好的毛利率。具体对比情况如下：

项 目	彩盒	礼盒
单价	低	高
主要原材料	材料组合相对简单，主要由卡纸、细瓦楞纸板这两种材料制成	材料组合相对复杂，根据产品的需求可能由灰板纸、铜版纸、银卡纸、特种纸、布、木、塑胶等材料中的一种或多种组合搭配制成
工艺情况	主要应用相对基础的生产工艺，如磨光、水油、光胶等	主要应用相对更精美的工艺处理，如烫金（热烫/冷烫）、UV、丝印、镭射、猫眼、激光雕刻等
主要应用领域	应用领域较广，目前公司涉足的日化、消费电子、食品及保健品、医药、烟草等领域均有应用	主要应用在对展示有较高要求的行业和产品，在日化、消费电子、食品及保健品、烟草制品、酒类、在线教育等领域均有应用

(3) 公司 2019 年和 2021 年礼盒毛利率相对较低的原因

2019 年礼盒产品毛利率大幅下降，低于折叠彩盒毛利率，主要受到公司战略调整、新产线生产效率较低和高毛利率订单占比下降等因素的影响。2021 年礼盒产品毛利率较低，主要由于原材料价格上涨且礼盒价格调整具有较大的滞后

性，以及竞争环境改变个别主要客户的价格下调使利润空间减少等因素的影响。详见本说明十三(二)。

(二) 结合各类产品主要客户、对应具体产品销售情况、原材料采购情况定量分析各类别产品毛利率波动的原因及合理性，说明 2019 年度折叠彩盒、礼盒平均单价降低背景下，主营业务毛利和综合毛利率小幅上涨的原因，趋势是否和同行业一致，如不一致，请说明原因及合理性

1. 主要产品前五大客户

报告期各期公司折叠彩盒前五大客户基本稳定，主要为日化、食品及保健品行业知名企业。报告期内折叠彩盒前五大客户的交易情况详见本说明九(一)1(1)。

报告期各期公司礼盒前五大客户存在一定的变化。2019 年公司礼盒收入大幅增加，主要原因包括：(1) 新引入了电子烟行业的客户诺兰特和深圳市合元科技有限公司；(2) 公司深化与原有客户的合作，与宝洁等客户的礼盒收入规模大幅增加。2020 年公司与诺兰特的合作进一步扩大，礼盒收入持续上升。2021 年受到竞争环境变化的影响，公司与诺兰特的合作规模下降，且部分日化客户调整了促销方式导致礼盒需求下降，因此当期礼盒收入略有下降。报告期内礼盒前五大客户的交易情况详见本说明九(一)1(2)。

2. 原材料采购情况

公司采购的主要原材料包括白板纸、白卡纸、瓦楞纸、油类材料、塑料类材料等，其中纸张为公司消耗量最大的原材料。原材料均可从国内或国际市场采购，市场供应充足，属于完全竞争市场。

随着去产能、供给侧改革等政策的不断推进，环保政策持续趋严，落后产能逐步被淘汰，加上国内近几年对进口废纸（白板纸主要的生产材料）的政策趋严，2021 年起实施禁止进口废纸政策，且 2020 年初爆发的新冠肺炎疫情对全球经济和产业格局产生了重大影响，纸品价格在报告期内出现一定幅度波动，具体分析详见本说明十三(五)。

报告期内公司主要纸张采购价格持续上涨，具体情况如下：

单位：元/吨

项 目	2021 年度	2020 年度	2019 年度

	价格	变动率	价格	变动率	价格
白板纸	4,809.10	16.11%	4,141.78	7.90%	3,838.55
白卡纸	6,469.75	14.47%	5,651.99	5.93%	5,335.48

3. 主要产品销售情况

报告期内，公司主营业务收入的产品构成情况如下：

项 目	2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	金额	占比 (%)	金额	占比 (%)	金额	占比 (%)
折叠彩盒	191,760.52	76.60	154,703.42	72.03	147,409.09	72.29
礼盒	25,789.51	10.30	32,253.64	15.02	30,342.26	14.88
其他	32,791.07	13.10	27,816.82	12.95	26,161.78	12.83
合 计	250,341.11	100.00	214,773.87	100.00	203,913.14	100.00

根据产品形态、所用材料和生产工艺的不同，公司纸制印刷包装物销售收入按产品可分为：折叠彩盒、礼盒和其他产品销售收入。其中，折叠彩盒为公司的主要产品，其报告期内销售收入金额占同期主营业务收入金额的比例分别为 72.29%、72.03%和 76.60%。报告期内，礼盒收入占同期主营业务收入金额的比例分别为 14.88%、15.02%和 10.30%。2020 年相比 2019 年公司整体产品结构保持稳定。2021 年受到客户结构和客户需求调整的影响，礼盒收入金额和占比有所下降。

4. 主要产品单价、成本和毛利率情况

报告期各期，公司主要产品折叠彩盒和礼盒的平均单价、单位成本和毛利率的情况如下：

单位：元/个

项目	2021 年度		2020 年度		2019 年度
	金额	变动	金额	变动	金额
折叠彩盒					
--平均单价	0.34	5.14%	0.32	0.53%	0.32
--单位成本	0.26	5.19%	0.25	3.26%	0.24
其中：单位直接材料	0.18	6.32%	0.17	1.70%	0.16
单位直接人工	0.03	7.84%	0.03	-4.49%	0.03
单位制造费用	0.06	0.70%	0.06	12.37%	0.05
--毛利率	22.96%	-0.04%	23.00%	-2.04%	25.04%
礼盒					

项目	2021 年度		2020 年度		2019 年度
	金额	变动	金额	变动	金额
--平均单价	5.93	-21.87%	7.59	-7.33%	8.19
--单位成本	4.64	-12.94%	5.33	-14.55%	6.24
其中：单位直接材料	3.25	-15.39%	3.84	-7.07%	4.13
单位直接人工	0.52	-6.04%	0.55	-28.39%	0.77
单位制造费用	0.87	-6.97%	0.94	-29.73%	1.34
--毛利率	21.70%	-8.03%	29.73%	5.94%	23.79%

[注] 毛利率变动=本期毛利率-前期毛利率

(1) 折叠彩盒

1) 因素分析

报告期各期，折叠彩盒的毛利率分别为 25.04%、23.00%和 22.96%。折叠彩盒毛利率因素分析如下：

项 目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
综合毛利率	22.96%	23.00%	25.04%
较上一年变化值	-0.04%	-2.04%	2.55%
单位售价对毛利率影响	3.77%	0.39%	-6.85%
单位成本对毛利率影响	-3.80%	-2.43%	9.41%
其中：单位直接材料成本对毛利率的影响	-3.10%	-0.86%	5.60%
其中：单位直接人工对毛利率的影响	-0.59%	0.37%	0.61%
其中：单位制造费用对毛利率的影响	-0.12%	-1.94%	3.20%

注：单位售价对毛利率影响=（本期单价-上期单位成本）/本期单价-（上期单价-上期单位成本）/上期单价；单位成本对毛利率影响=（本期单位成本-本期单位成本）/本期单价-（本期单位成本-上期单位成本）/本期单价

2) 变动原因分析

① 2020 年折叠彩盒毛利率下降的原因

2020 年公司折叠彩盒产品销售价格基本与 2019 年保持一致，但受到原材料价格上涨以及制造费用上升的影响，折叠彩盒单位成本上涨 3.26%，导致毛利率较 2019 年下降 2.04 个百分点。具体分析如下：

A. 原材料价格上涨：当期白板纸和白卡纸平均采购单价相比 2019 年分别增加 7.90%和 5.93%，导致全年平均单位直接材料成本上涨 1.70%。而纸张采购价格的增长主要集中在第四季度，虽然公司和客户存在价格调整机制，但价格调整

需要一定的时间，因此当期原材料价格的上涨未能及时传递至下游客户，销售价格基本平稳，从而导致当期彩盒毛利率下降；

B. 单位制造费用上升：客户需求转变，线上订单增多且电商节假日促销力度加大，导致急单和集中性订单增多，因此当期委外加工需求增多；另外公司新增了较多产线和设备，且为进一步控制产品质量提高生产效率，减少设备故障的风险，加大了对设备维护的投入力度，导致维护生产设备正常运行的轴承、皮带、钢带、润滑油、酒精等机物料增加，提高了当期辅料成本。委外加工费用和辅料投入合计增加 15.10%，是导致折叠彩盒产品单位制费提升 12.37%的重要原因，进而降低了 2020 年折叠彩盒毛利率。

② 2021 年折叠彩盒毛利率基本稳定

2021 年主要原材料价格持续大幅增长，白板纸和白卡纸的平均采购单价分别较 2020 年增长 16.11%和 14.47%，导致折叠彩盒单位直接材料成本增长 6.32%，单位成本增长 5.19%；由于公司与客户存在基于原材料采购价格变动的销售价格调整机制，公司将部分原材料价格的增长逐步传递至下游客户，因此当期折叠彩盒平均售价上涨 5.14%。不同客户的价格调整幅度和时间点存在差异，但总体来看折叠彩盒的价格调整较为有效，使得折叠彩盒的平均售价增长幅度与单位成本的增长幅度相近，因此折叠彩盒毛利率基本保持稳定。

(2) 礼盒

1) 因素分析

报告期各期公司礼盒产品毛利率分别为 23.79%、29.73%和 21.70%。礼盒毛利率因素分析如下：

影响因素	2021 年度	2020 年度	2019 年度
综合毛利率	21.70%	29.73%	23.79%
较上一年变化值	-8.03%	5.94%	-10.25%
单位售价对毛利率影响	-19.67%	-6.03%	-22.30%
单位成本对毛利率影响	11.63%	11.96%	12.05%
其中：单位直接材料成本对毛利率的影响	9.97%	3.85%	3.74%
其中：单位直接人工对毛利率的影响	0.56%	2.89%	-0.73%
其中：单位制造费用对毛利率的影响	1.10%	5.32%	9.04%

2) 变动原因分析

① 2020 年较 2019 年变动分析

2020 年礼盒平均单价和单位成本受到体积小、批量大的产品订单占比持续增加的影响仍呈现下降趋势，分别下降 7.33%和 14.55%。

由于公司采取了多种措施提高礼盒产线特别是新建的天津礼盒产线的生产效率，新礼盒产线生产效率提升，单位成本下降幅度较大，导致毛利率有所回升，具体分析如下：

A. 对生产过程进行自动化改进，薪酬相关成本下降：2020 年天津礼盒车间人均收入为 144.27 万元，高于 2019 年人均收入 115.76 万元；生产速率提升，耗用工时下降，分摊的制造费用下降。上述原因与规模效应共同作用使得单位直接人工成本和制造费用分别下降 28.39%和 29.73%，下降幅度高于销售单价的降幅；

B. 优化生产工艺，降低材料损耗，2020 年天津礼盒产品的产出率为 86.12%，相比 2019 年的 78.12%上涨约 8 个百分点，是当期单位直接材料成本在主要原材料的采购价格上涨的情况下仍下降 7.07%的重要原因，从而拉高了礼盒的毛利率水平。

② 2021 年毛利率下降的原因

由于日化、电子行业体积较小用料较少、工艺标准化程度较高的礼盒订单占比提高，2021 年礼盒平均单价和单位成本均有所下降，下降幅度分别为 21.87%和 12.94%。

但由于原材料价格上涨且礼盒价格调整具有较大的滞后性、客户定价机制和竞争环境改变、规模效益减弱等因素，平均单价下降的幅度大于单位成本的下降幅度，因此礼盒毛利率下降 8.03%。具体分析如下：

A. 原材料价格上涨，礼盒价格调整具有较大的滞后性

2021 年主要原材料纸张价格持续大幅增长，白板纸和白卡纸的平均采购单价分别较 2020 年增长 16.11%和 14.47%，纸张成本占礼盒总成本的比重超过 40%，纸张价格上涨预估推动礼盒成本上涨幅度超过 6%。

礼盒销售价格调整具有较大的滞后性，特别是日化、食品及保健品等快速消费品产品行业，快速消费品的礼盒多为促销包装，相比于常规包装，促销包装生命周期短、更新快，价格一般在最初采取招标或议价方式确定，在订单执行中没

有固定的价格调整周期和明确的价格调整情形，原材料价格的上涨转移至下游客户速度较慢。

由于体积较小用料较少、工艺标准化程度较高的礼盒占比提高，2021 年礼盒产品单位材料成本和平均单价均有所下降，但受到促销包装类礼盒产品价格调整滞后性的影响，单位直接材料成本下降的幅度 15.39%低于平均单价下降的幅度 21.87%。

B. 部分礼盒产品销售价格下调、利润空间减小

2020 年下半年开始部分客户出于降低成本的考虑，调整了定价机制，引入更多的供应商，竞争激烈程度提升，部分产品进行了较大幅度的价格调整，2021 年原有礼盒产品中超过 67%的产品销售单价下降，在原材料价格上涨的情况下，价格的下调使得原有礼盒产品的毛利率由 27.81%下降至 21.36%，从而拉低了礼盒产品的平均毛利率。

5. 2019 年度折叠彩盒、礼盒平均单价降低背景下，主营业务毛利和综合毛利率小幅上涨的原因

(1) 2019 年彩盒毛利率上升是综合毛利率上升的原因

2019 年度折叠彩盒、礼盒平均单价降低，但主营业务毛利率和综合毛利率小幅上涨，由于 2018 年和 2019 年折叠彩盒收入占比均超过 70%，因此毛利率的增长主要是受到折叠彩盒毛利率上升的影响。具体情况如下：

项 目	2019 年		2018 年度	
	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比
折叠彩盒	25.04%	72.29%	22.49%	78.22%
礼盒	23.79%	14.88%	34.05%	7.13%

(2) 2019 年彩盒毛利率上升的主要原因分析

1) 销售单价下降的原因

① 产品结构变化对平均单价的影响较大

细分产品品类结构变化是影响产品平均售价主要因素。公司在综合考虑产品成本、与客户合作情况以及竞争环境等因素后向客户报价，双方协商或招投标后确定价格，因此产品的价格与其成本一般呈现正相关关系。产品的单位成本受到产品大小、所使用的原材料种类及规格、工艺复杂程度和标准化程度的影响。

公司包装产品随客户产品更新换代、产品包装设计改变等而发生变化，不同

阶段的产品结构可能存在较大差异，2019 年与前一年度相同料号的折叠彩盒产品收入仅占当年彩盒产品总收入的 40.34%，产品更新率较高。因此平均单价降低主要是受到产品结构调整的影响，而并非是对同种产品下调售价。

从细分产品品类结构来看，2018 年和 2019 年折叠彩盒分不同价格区间的收入占比情况如下：

单价区间	2019 年	2018 年
0.00-0.50 元	46.97%	44.69%
0.50-1.00 元	24.82%	22.28%
1.00-2.00 元	15.84%	16.97%
2.00 元以上	12.37%	16.06%

相比 2018 年，2019 年单价较低（小于 0.50 元）的折叠彩盒产品收入占比比较高，单价较高（2.00 元以上）的折叠彩盒产品收入占比较低，产品结构的变化导致 2019 年的礼盒产品平均单价下降。

2019 年低单价的产品收入占比相较 2018 年提高主要是受到食品及保健品行业以及日化行业产品结构变化的影响。2019 年日化行业、食品与保健品行业订单中体积较小、工艺相对简单的产品较多，如口香糖包装、牙膏盒等，且随着合作规模增加，大批量的订单增多，因此平均单价下降。

② 原材料价格变化

2019 年纸张等原材料价格下降，礼盒的材料成本下降，基于公司的定价机制和价格调整机制，虽然价格调整具有滞后性，但总体来看，产品销售价格与其单位成本的同向变动，因此，当期产品的平均销售单价下降。

2) 毛利率上升的原因

虽然受到产品结构变化和纸张价格下降的影响，2019 年折叠彩盒平均单价有所下降，但是由于基于原材料价格变动而进行的产品价格调整具有滞后性且公司制造费用管控力度增强，单位成本下降的幅度 11.15%大于平均单价下降的幅度 8.12%，导致毛利率在单位售价下降的情况下仍上升 2.55%。具体分析详见本说明十三(二)4(1)3)。

综上，2019 年度主要产品平均单价降低，主营业务毛利率和综合毛利率小幅上涨具有合理性。

6. 2019 年毛利率变化与同行业基本一致

2019 年同行业可比上市公司综合毛利率情况如下：

公司名称	2019 年度	2018 年度
翔港科技	18.53%	23.16%
环球印务	22.03%	20.64%
吉宏股份	20.29%	18.45%
裕同科技	30.03%	28.50%
劲嘉股份	41.95%	43.66%
行业平均	26.57%	26.88%
除翔港科技、劲嘉股份外平均毛利率	24.12%	22.53%
可比上市公司指标范围	18.53%-41.95%	18.45%-43.66%
公司	25.37%	23.81%

注：数据来源于 Wind 资讯；吉宏股份 2017 年引入了互联网业务，其毛利率数据为其年报中披露的“包装业务毛利率”。环球印务于 2018 年收购移动互联网广告业务，其毛利数据为其年报中披露的“造纸及纸制品业毛利率”

2019 年公司综合毛利率受到产品结构调整和原材料价格下降的影响有所提升，同行业可比公司中除翔港科技和劲嘉股份外，其余公司 2019 年毛利率均呈现上升趋势，与公司变动趋势一致。

根据翔港科技公开披露信息，翔港科技 2019 年毛利率下降，主要原因包括：（1）由于标签业务市场竞争情况发生变化，标签业务毛利率下降，进而影响了其综合毛利率；（2）翔港科技 2019 年受到下游客户需求的影响印刷包装行业规模下降，但同时随着募投项目实施固定资产折旧等金额增加以及人工费用增加的影响，综合毛利率有所影响。

根据劲嘉股份公开披露信息，劲嘉股份产品包括烟标和其他彩盒产品，2019 年毛利率较低的其他彩盒产品收入占比提升，导致劲嘉股份当期毛利率下降。

（三）说明不同客户同类产品的定价及毛利率是否存在差异，如是，量化分析不同客户同类产品销售单价及毛利率存在较大差异的原因及合理性；结合主要客户不同时期具体产品结构，分析说明各主要客户报告期销售单价及毛利率是否存在差异，如是，请说明存在较大差异的原因及合理性

1. 产品的定价模式和价格影响因素

(1) 定价模式

公司向客户的报价系以主要原材料纸张的规格、用量、价格计算纸张成本，加上辅料、机器、人工成本为基础，同时结合客户或订单对公司的战略影响、竞争对手的可能报价等市场导向因素综合考虑后确定。在招投标取得订单的情况下，公司所报价格中标后即为交易价格；在非招投标情况下，公司报价后，经过与客户谈判议价确定最终交易价格。

(2) 价格影响因素

1) 大小规格

产品的价格受到产品大小规格的影响较大，规格较大的产品耗用的原材料较多，因此，在其他因素相同的情况下，单价一般较高。

2) 工艺和工序复杂程度

不同产品涉及的工艺不同。部分产品应用相对更精美的工艺处理，如烫金、UV、丝印、镭射、猫眼、激光雕刻等，该部分产品在其他因素相同的情况下，一般单价较高。

公司的生产工序，特别是印后工序种类繁多，并非每一种产品都涉及所有的工序。部分产品设计和结构复杂，需经过穿绳包装、烫金等多种工序，部分产品形状较为特殊，生产过程包括较多手工工序，上述产品在其他因素相同的情况下，一般单价较高。

3) 原材料种类

不同产品原材料存在差异。部分产品涉及的材料组合相对复杂，可能包括灰板纸、铜版纸、银卡纸、特种纸、布、木、塑胶等材料，部分产品对纸张的品质要求较高，上述产品在其他因素相同的情况下，一般单价较高。

4) 订单规模

不同产品订单规模差异较大。大批量的订单在原材料采购以及产品生产等方面均具有规模效益，因此一般价格较为优惠。

5) 竞争环境和公司战略

公司在投标或与客户议价时，充分考虑面临的竞争环境以及公司的经营战略。对于竞争较为激烈的产品，公司为了成功取得订单，会提供更为优惠的价格。对于公司重点发展的新客户或者具有战略意义的大客户，为了稳定与客户的合

作，公司也会提供一定的价格优惠。

不同的产品由于上述因素的影响，售价存在差异，但公司基本保持一致的定价规则。

2. 不同客户同类产品的销售单价和毛利率的情况

(1) 折叠彩盒

报告期各期折叠彩盒前五大客户收入和单价区间情况如下：

客户	客户所在行业	2021 年		2020 年		2019 年	
		收入 (万元)	单价区间 (元)	收入 (万元)	单价区间 (元)	收入 (万元)	单价区间 (元)
宝洁	日化	37,830.58	0.15~0.30	35,278.85	0.15~0.30	35,128.97	0.15~0.30
好丽友	食品、保健品	17,403.79	0.15~0.30	13,763.57	0.15~0.30	13,680.47	0.15~0.30
玛氏	食品、保健品	9,340.46	0.15~0.30	8,926.28	0.30 以上	9,846.58	0.15~0.30
亿滋	食品、保健品	10,450.01	0.30 以上	8,173.22	0.30 以上	9,409.39	0.30 以上
雀巢	食品、保健品	8,251.67	0.30 以上	8,530.08	0.30 以上	6,991.71	0.30 以上
高露洁	日化	12,849.22	0.15~0.30	10,628.68	0.15~0.30	6,876.03	0.15~0.30

1) 销售单价

折叠彩盒前五大客户平均单价存在一定的差异，主要是因为同客户的产品类型不一样。产品体积较小耗用材料较少、对包装产品的材料和色彩要求低的客户平均售价较低，产品规格大、工艺复杂、单笔订单批量小的客户平均售价较高。由于部分客户的包装产品种类较多，大小规格差异较大，报告期各期不同产品订单占比有所差异，因此在报告期内价格有一定的波动。

2) 毛利率

不同应用领域的彩盒产品工艺复杂程度、材料质量要求差异较大，不同行业下游客户对包装的要求和价格敏感度也存在一定差异，因此不同客户的折叠彩盒产品的毛利率差异较大。

① 应用领域不同导致毛利率不同

从应用领域来看，日化和电子行业的包装产品整体毛利率较高，食品、保健品和医药行业的包装产品毛利率较低。公司日化行业和电子行业折叠彩盒产品报告期内的平均毛利率分别为 29.50%、25.89%，食品、保健品行业和医药行业折叠彩盒产品报告期内的平均毛利率为 17.67%和 16.28%。主要原因包括：A. 日化行业对包装差异化要求较高，产品结构、工艺相对复杂，消费电子领域产品配件

较多、产品更新迭代快、要求快速转产且成功率高，对结构设计、产品品质和质量稳定性要求较高，因此毛利空间较大；B. 电子产品和高端日化产品销售价格高，附加值高，对包装产品成品管控的要求相对一般，价格敏感度相对较低；C. 食品、保健品和医药行业竞争激烈，对包装的成本管控需求较高，对包装的材料、工艺、色彩等要求较低，因此其产品多为标准化程度高、工艺简单、生产批量较大的彩盒，毛利率较低。前五大客户中，属于日化行业的宝洁毛利率高于食品、保健品行业的好丽友、玛氏、亿滋和雀巢。

② 对应的最终产品不同导致同一行业的不同客户毛利率不同

最终产品由于自身的目标客户、竞争环境不同，对包装材料的要求不同。例如，日化行业中，高端护肤化妆类产品对包装的要求较高、对价格敏感度较低，毛利率较高，而价格亲民的护理类产品如牙膏等，包装产品工艺简单，因此毛利率较低。因此，客户自身的产品结构差异导致同一行业的不同客户毛利率不同。

(2) 礼盒

报告期各期，公司前五大礼盒客户收入和单价区间情况如下：

客户	客户所在行业	2021 年度		2020 年度		2019 年度	
		收入（万元）	单价区间（元）	收入（万元）	单价区间（元）	收入（万元）	单价区间（元）
宝洁	日化	8,102.86	小于 10.00	8,023.36	小于 10.00	9,048.17	10.00~20.00
广州壹加	日化	2,487.44	10.00~20.00	3,373.93	10.00~20.00	3,056.75	10.00~20.00
飞利浦	电子	1,717.66	20.00 以上	1,859.65	20.00 以上	2,324.09	10.00~20.00
诺兰特	电子	2,029.03	小于 10.00	8,959.59	小于 10.00	5,303.40	小于 10.00
华纳达	电子	408.16	小于 10.00	1,247.61	小于 10.00	1,896.94	小于 10.00
合元科技	电子			666.47	小于 10.00	1,973.42	10.00~20.00
华熙生物	日化	1,160.43	小于 10.00	363.94	小于 10.00	354.98	小于 10.00

1) 销售单价

相比折叠彩盒，礼盒的结构、大小、工艺、材料差异更大，礼盒产品涉及的工艺和材料也更丰富，不同应用领域的客户对礼盒要求不同，因此不同客户的礼盒单价差异较大。体积较小、结构较简单的产品占比高的客户平均单价较低，而体积大、结构工艺色彩复杂的产品占比高的客户平均单价较高，若报告期各期客户产品结构有所变化，则其平均单价也可能有一定的波动。

2) 毛利率

礼盒产品之间工艺、选用材料、结构等差异较大，不同行业下游客户对包装的要求和价格敏感度也存在一定差异，因此不同客户的礼盒产品的毛利率差异较大。

与折叠彩盒相同，电子行业和日化行业的礼盒产品毛利率较高，食品、保健品行业的礼盒产品毛利率较低。主要礼盒客户中，电子行业客户飞利浦、诺兰特、华纳达和合元科技稳定合作期间的平均毛利率相对较高，主要是因为电子行业下游产品的价格相对较高，对包装产品结构设计、产品品质和质量稳定性要求较高，对成本管控的要求相对一般。但由于礼盒产品差异化程度更高，并且报告期内公司大力发展礼盒产品，拓展了较多新客户并新建了礼盒产线，导致生产效率和礼盒产品结构均发生了较大的波动，因此礼盒毛利率的差异和变化更大。

3. 主要客户销售单价及毛利率

(1) 主要客户产品结构

客户	产品类型	2021 年度		2020 年度		2019 年度	
		收入	占比 (%)	收入	占比 (%)	收入	占比 (%)
宝洁	折叠彩盒	37,830.58	70.78	35,278.85	74.14	35,128.97	72.47
	礼盒	8,102.86	15.16	8,023.36	16.86	9,048.17	18.67
	其他	7,515.16	14.06	4,278.87	8.99	4,299.12	8.87
玛氏	折叠彩盒	9,340.46	78.12	8,926.28	72.71	9,846.58	83.58
	礼盒	330.63	2.77	410.73	3.35	632.12	5.37
	其他	2,285.34	19.11	2,939.69	23.95	1,302.40	11.05
好丽友	折叠彩盒	17,403.79	99.68	13,763.57	99.27	13,680.47	100.02
	礼盒						
	其他	55.78	0.32	101.48	0.73	-2.29	-0.02
飞利浦	折叠彩盒	3,650.70	46.54	3,082.45	41.79	3,657.41	37.78
	礼盒	1,717.66	21.90	1,859.65	25.21	2,324.09	24.01
	其他	2,475.34	31.56	2,433.78	33.00	3,699.10	38.21
亿滋	折叠彩盒	10,450.01	90.63	8,173.22	88.33	9,409.39	98.03
	礼盒	410.94	3.56	982.04	10.61	188.95	1.97
	其他	668.88	5.80	98.25	1.06		
高露洁	折叠彩盒	12,849.22	96.25	10,628.68	93.38	6,876.03	96.81

客户	产品类型	2021 年度		2020 年度		2019 年度	
		收入	占比 (%)	收入	占比 (%)	收入	占比 (%)
	礼盒					31.44	0.44
	其他	501.06	3.75	753.27	6.62	195.41	2.75
诺兰特	折叠彩盒	1,156.69	33.09	1,546.71	13.13	2.36	0.04
	礼盒	2,029.03	58.04	8,959.59	76.04	5,303.40	86.21
	其他	309.90	8.87	1,276.02	10.83	846.01	13.75

由上表可知，食品、保健品行业客户如玛氏、好丽友、亿滋等以及日化行业中专注于口腔护理细分领域的客户高露洁产品均以折叠彩盒为主，电子烟行业客户诺兰特的产品以礼盒为主。宝洁和飞利浦的产品均以折叠彩盒为主。

(2) 主要客户销售单价及毛利率

报告期各期前五大客户销售收入、单价及毛利率情况如下：

客户	2021 年		2020 年		2019 年	
	收入	单价区间	收入	单价区间	收入	单价区间
宝洁	53,448.60	小于 0.50	47,581.07	小于 0.50	48,476.26	小于 0.50
玛氏	11,956.42	小于 0.50	12,276.71	小于 0.50	11,781.09	小于 0.50
好丽友	17,459.57	小于 0.50	13,865.05	小于 0.50	13,678.18	小于 0.50
飞利浦	7,843.71	0.50~1.00	7,375.88	0.50~1.00	9,680.60	0.50~1.00
亿滋	11,529.82	小于 0.50	9,253.52	小于 0.50	9,598.34	小于 0.50
高露洁	13,350.28	小于 0.50	11,381.95	小于 0.50	7,102.88	小于 0.50
诺兰特	3,495.62	1.00 以上	11,782.32	1.00 以上	6,151.77	1.00 以上

报告期各期，同一客户的产品单价所属区间相对稳定，但由于其产品结构和原材料市场价格存在差异，因此各期产品平均单价有所变动。

报告期各期，同一客户的各类型产品占比存在变动，并且受到纸张的价格波动以及公司扩建产线、厂房搬迁等因素的影响，公司的原材料成本和生产效率也存在差异，因此，公司主要客户毛利率存在一定的波动。

(四) 区分应用领域分类说明发行人产品毛利率情况并与同行业同应用领域的可比公司进行比较，说明发行人产品毛利率水平及变动趋势是否与同行业存在较大差异，如存在，请进一步说明原因及合理性

1. 分应用领域产品毛利率情况

公司自成立以来，一直专注于纸制印刷包装物的研发、设计、生产和销售，

已成为专注于快速消费品行业的纸制印刷包装领先供应商。公司的产品包括化妆品、口腔护理、个人及家庭护理、食品、保健品、医药、消费电子等领域的纸制印刷包装。报告期各期公司分应用领域产品收入和毛利率情况如下：

行 业	2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	收入	毛利率 (%)	收入	毛利率 (%)	收入	毛利率 (%)
日化	120,893.25	28.61	108,182.51	27.66	101,435.46	27.86
食品及保健品	75,513.89	16.70	64,472.16	17.35	62,674.90	18.18
电子	32,522.78	21.44	29,611.24	34.07	30,953.14	31.17
其他	21,411.18	17.76	12,507.96	9.79	8,849.63	7.46
合 计	250,341.11	23.16	214,773.87	24.41	203,913.14	24.50

其中，日化、食品及保健品和电子包装是公司最主要的产品，报告期内三者合计占公司主营业务收入的 95.66%、94.18%和 91.45%。不同应用领域的产品由于下游竞争环境不同、客户对包装产品的要求不同、成品附加值不同，因此毛利率存在较大的差异。其中，电子领域下游产品具有相对较高的单价和附加值，对包装产品的价格敏感性较低，并且对包装产品的工艺、结构设计和材料等方面要求均较高，因此电子领域产品的毛利率较高，2021 年受到竞争环境变化的影响诺兰特毛利率大幅下降，从而拉低了电子领域产品的毛利率，但剔除诺兰特的影响，电子领域其他客户产品的毛利率仍维持在较高的水平；食品及保健品行业的下游产品单价较低，总体而言包装的复杂程度要求较低，对包装产品的成本管控更严格，因此食品及保健品行业包装产品的毛利较低；日化行业中部分大众化的口腔护理、个人及家庭护理用品价格相对较低，包装复杂和精美程度较低，而部分高端护肤品价格较高，附加值较高，其包装除了一般保护功能外，还具备了一定传递品牌文化和与消费者互动的附加属性，因此，总体来看，日化行业包装产品毛利率处于中等水平。

2. 与同行业可比公司综合毛利率比较情况

截至本说明出具日同行业可比公司尚未披露 2021 年度数据，2019 和 2020 年度同行业可比上市公司综合毛利率情况如下：

公司名称	2020 年度	2019 年度
翔港科技	16.99%	18.53%
环球印务	24.67%	22.03%
吉宏股份	17.49%	20.29%

公司名称	2020 年度	2019 年度
裕同科技	26.83%	30.03%
劲嘉股份	34.80%	41.95%
行业平均	24.15%	26.57%
可比上市公司指标范围	16.99%–34.80%	18.53%–41.95%
公司	25.26%	25.37%

注：数据来源于 Wind 资讯；吉宏股份 2017 年引入了互联网业务，其毛利率数据为其年报中披露的“包装业务毛利率”。环球印务于 2018 年收购移动互联网广告业务，其毛利数据为其年报中披露的“造纸及纸制品业毛利率”

2019 和 2020 年公司毛利率比较稳定且处于行业毛利率范围内，与同行业平均水平不存在显著差异。公司与同行业可比上市公司销售的产品均属于包装印刷大类，但不同企业间在产品类别、产品工艺、销售规模和客户特征方面等存在较大差别。

3. 与同行业同应用领域可比公司比较情况

同行业上市公司业务其业务结构和产品结构与公司存在较大差异，且未按照具体应用领域披露毛利率数据，或其产品应用领域与公司主要产品应用领域存在差异，因此其综合毛利率与公司特定行业毛利率不具可比性。具体分析如下：

(1) 翔港科技

翔港科技产品主要下游应用领域为日化行业，但其业务类型和产品结构与公司存在较大差异。具体如下：① 2019 和 2020 年翔港科技拓展包装容器和化妆品业务，2020 年上述两项业务收入占比超过 34%。② 翔港科技包装印刷业务主要由彩盒和标签产品构成，而公司主要产品为彩盒和礼盒，标签产品极少。因此无法进行同领域产品的毛利率对比。

(2) 吉宏股份

吉宏股份主要产品为食品及保健品领域纸制印刷包装物，但其下游应用领域具有多样性，部分产品应用于日化行业，主要客户中包括恒安、纳爱斯等知名日化客户。吉宏股份公开信息未披露分行业的收入占比以及毛利率情况。因此无法进行同领域产品的毛利率对比。

(3) 裕同科技

裕同科技产品主要应用于消费电子行业，但其下游应用领域具有多样性，产

品应用领域除消费电子外，还包括烟酒、大健康、化妆品、食品和奢侈品等多个行业。由于上述行业由于竞争环境、客户需求、产品特性等因素不同，包装产品毛利率差异较大，且裕同科技公开信息未披露分行业的收入占比及毛利率情况。因此无法进行同领域产品的毛利率对比。

（4）环球印务

环球印务从事医药包装产品的研发、生产、销售，其印刷包装产品主要应用于医药行业。2019 和 2020 年公司医药领域产品销售收入较小，各期收入占主营业务收入的比例均小于 5%。因此，环球印务产品与公司产品应用领域存在较大差异，毛利率不具有可比性。

（5）劲嘉股份

劲嘉股份主要的下游应用领域为烟草行业，其主要产品为烟标。公司自 2019 年起开始存在少量烟草行业客户，但收入金额极小，占主营业务收入的比例各期均小于 2%，对公司收入和毛利率的影响较小。因此，劲嘉股份产品与公司产品应用领域存在较大差异，毛利率不具备可比性。

（五）披露发行人所用原材料是否存在因价格影响而具备周期性波动的特征，如是，请结合周期性波动的时间规律、发行人原材料备货情况、与客户的调价机制及调价频率等，量化分析原材料价格是否存在进入上涨周期的风险以及对发行人生产经营的影响、发行人是否有能力传递原材料价格上涨风险，发行人毛利率是否存在大幅下滑风险，进一步完善因原材料价格变动对发行人持续经营及毛利率影响的风险提示

1. 原材料周期性波动特征

公司主要原材料为纸张，其中白板纸和白卡纸占比较高。造纸行业存在一定的周期性，供需关系决定纸价。其下游主要是消费品行业，需求的周期性较弱，但由于产能供给滞后，产能投放与需求的错配导致纸价的周期性波动。造纸行业产能增加需要的时间较长，因此，纸张的价格周期较长。但在此期间，纸张的价格还会因纸企的库存周期、行业政策、行业集中度和竞争环境以及原材料纸浆价格的影响出现波动。

（1）白板纸

2016 至 2021 年白板纸市场价格走势如下图所示：



数据来源：纸业联讯；以东莞玖龙 250g 白板纸广东平均价为例；单位：元/吨

近五年来，白板纸的价格呈现先升后降然后又迅速升高的趋势。白板纸的主要材料是废纸浆，因此白板纸的价格主要受到废纸浆价格变动、下游需求变化和总供给变化的影响。2016 年 3 月-2017 年 9 月，白板纸的价格持续增长，主要原因包括国家出台严格的环保、限产政策导致供给不足；以及国家严格管理固体废物进口，导致国内市场废纸浆价格上升。2019 年开始，白板纸价格持续下降，主要是因为新增产能投放使得供给增加，并且国内废纸回收率提升，废纸价格下降。2020 年第二季度，受到疫情的影响，下游需求大幅减少，因此白板纸的价格下降。2020 年 7 月-2021 年 3 月，白板纸的价格迅速大幅上涨，2021 年 3 月白板纸单价相比 2020 年 6 月涨幅超过 50%。截至 2021 年 3 月白板纸价格约 9 个月持续上涨，持续上涨的主要原因包括外废配额持续减少（2021 年起禁止进口废纸），且国内纸厂提升回收的废纸品级，废纸浆价格上涨；以及较落后且不环保的小型纸厂大量关停，行业集中度提升，供给不足。自 2021 年 5 月开始，随着产能供应逐渐增多及淡季来临需求下降，白板纸价格整体呈下跌态势，2021 年 12 月白板纸价格较 2021 年 3 月下降约 25%，下降后的价格与 2020 年 10 月的价格持平。

(2) 白卡纸

2016 至 2021 年白卡纸市场价格走势如下图所示：



数据来源：纸业联讯；白卡纸以红塔仁恒 250g 白卡纸和山东博汇 250g 白卡纸广东地区的均价为例；单位：元/吨

白卡纸的原材料为木浆，白卡纸的价格受到木浆价格、下游需求变化和总供给变化的影响。由于纸浆的进口依赖度较高，白卡纸价格存在原材料进口成本推动的上涨或下跌。2016 年-2019 年，白卡纸的价格相对稳定，2017 年受到原材料价格上涨和环保监管趋严的影响，白卡纸价格有所上涨。在经历了 2020 年上半年受疫情影响的短暂下降后，2020 年 7 月起，白卡纸价格迅速大幅度攀升，2021 年 4 月白卡纸单价相比 2020 年 6 月涨幅超过 60%。截至 2021 年 4 月前白卡纸价格经历约 10 个月的持续上涨，主要原因包括：原材料木浆供应收紧导致原材料价格上涨；白卡纸行业集中度提高，行业竞争优势进一步向头部倾斜，龙头纸企议价能力增强；“禁塑令”的颁布使得下游行业对白卡纸等纸张的需求上涨。由于下游行业在价格上行趋势下基于对纸张涨价的预期加大备货，提前透支了市场需求，自 2021 年 5 月开始白卡纸价格开始快速下滑。2021 年 8 月之后，白卡纸价格持续下跌，但下跌速度放缓，第四季度基本保持平稳，其原因主要包括原材料木浆受到海外疫情和自然灾害等事件的影响价格有所上升，且春节相关消费品对白卡纸的预期需求增加。截至 2021 年 12 月，白卡纸价格较最高值已回落近 40%。

综合来看，2020 年第 3 季度-2021 年第 1 季度，白板纸和白卡纸的价格持续攀升，自 2021 年 5 月起纸价开始回落，截至 2021 年末，随着市场供给和需求逐

步稳定平衡，白板纸和白卡纸的价格基本已经回落至合理区间，与纸浆价格、人工费用等成本基本匹配。

2. 公司原材料备货情况

(1) 公司备货策略

1) 纸张

纸张作为公司产品最主要的原材料，既需要保证批量采购享受到价格优惠，又需要将库存控制在合理水平以降低资金占用，因此公司采用期货采购为主、现货采购为辅的纸张采购策略。期货采购即根据向客户收集的未來订单预测和不在订单内的新产品需求情况，综合考虑在途材料、在库材料、材料耗用量等因素进行采购，保证仓库内的纸张库存可以满足未来一个月的生产，并向供应商下达后续一个月的期货订单；现货采购，即当实际订单情况超出期货备货量或使用期货备货量将会造成浪费的，申请即时采购。

在纸张价格未发生大幅上升和下降的情况下，公司会适当调整上述策略。当公司预计纸张价格持续上涨时，增加订货量，加大纸张的库存保有量。公司预计纸张价格将会回落时，增加订货频率，减少每次订货量，减少纸张库存降低资金占用。

2) 其他原材料

针对适用面广且长期使用的其他原材料，公司结合材料采购周期及使用量确定安全库存量，以安全库存量为上限进行备货。安全库存量一般为 10 天的使用量。物流部安排专人负责每日监控库存变化情况，低于标准即立刻提出采购申请。

(2) 期末纸张库存

报告期各期末，公司主要原材料白板纸和白卡纸库存情况如下：

单位：吨、万元

种类	2021/12/31		2020/12/31		2019/12/31	
	数量	金额	数量	金额	数量	金额
白板纸	3,460.65	1,635.13	6,870.15	3,062.70	5,802.91	2,221.06
白卡纸	4,971.55	2,940.15	4,659.45	2,753.58	2,871.80	1,679.89

3. 与客户的调价机制及调价频率

公司与客户的价格调整机制分为三类，(1) 产品的销售价格与公开平台的纸张市场价格联动，定期（每月/每季度/半年）按照最新的纸张市场价格计算并调

整产品的销售价格；(2) 合同约定原材料价格波动超过具体比例，双方可以协商调整价格，并约定对原材料价格波动幅度的承担比例；(3) 合同约定原材料价格发生变化时，双方可以协商调整价格，但未明确原材料价格波动的具体比例以及价格调整的具体情形。

对于采用(1)方式的客户，公司可以定期依据最新的原材料价格调整产品销售单价，从而将原材料上涨的风险传递给下游客户。对于采用(2)方式的客户，当原材料价格波动较大的时候，公司可依据合同将一定比例的原材料价格变动反映至销售价格中从而传递给下游客户。对于采用(3)方式的客户，虽然合同未明确约定启动价格调整谈判的原材料价格波动幅度和价格调整方式，但公司与主要客户均建立了长期稳定的合作关系，当原材料价格急剧攀升时，公司可以与客户就产品销售价格、订单规模等事项进行友好协商。因此，公司具备一定传递原材料价格上涨风险的能力。但是对于采用(1)方式的客户，部分客户价格调整周期较长，产品销售价格调整具有滞后性，对于采取(2)方式的客户，只有当原材料的价格变动较大时才能够进行价格调整，且下游客户仅承担部分原材料价格的上涨，对于采取(3)方式的客户，合同未明确约定启动价格调整的条件和调整方式，因此是否能进行调整具有不确定性。因此，当原材料价格迅速大幅上涨时，短期内，公司需承担原材料价格上涨对生产经营的不利影响。

4. 原材料价格上涨对公司生产经营的影响

(1) 敏感性分析

报告期内，公司纸张价格波动对主营业务毛利率的敏感性分析如下：

项 目	变化率	2021 年度	2020 年度	2019 年度
纸张	10%	-3.15%	-3.27%	-2.91%
	20%	-6.31%	-6.54%	-5.82%
	30%	-9.46%	-9.81%	-8.74%

注 1：敏感性分析是指假设销售价格不发生变化，仅原材料价格变动对毛利率的影响

注 2：敏感性分析中的毛利率变动为模拟毛利率减去实际毛利率的差额

由于报告期各期，材料成本占营业成本的比重较高，均超过 65%，且纸张为公司主要原材料，因此，若销售价格等其他因素不变，即公司完全无法将原材料价格上涨传递至下游客户的情况下，原材料尤其是纸张价格的增长会一定程度地

降低公司的主营业务毛利，对公司的生产经营带来较大的不利影响。

(2) 公司应对原材料价格波动的措施

公司应对原材料价格波动的主要措施包括：

1) 公司管理层、采购人员通过加强供应链信息管理，及时掌握供应商及原材料市场信息，密切关注原材料市场价格波动情况。针对原材料价格的不同趋势制定不同的采购策略，有效减少原材料市场价格变动对公司材料成本的影响。

2) 公司与主要原材料供应商均建立了长期合作关系，利用自身规模以及稳定采购的优势具有一定的议价能力。公司与主要供应商签订了战略合作协议，在原材料采购价格上获得了优惠，并且一定程度延缓了原材料价格的波动，从而降低原材料价格波动的风险。

3) 公司与主要客户建立了长期稳定的合作关系，原材料价格急剧上涨时积极与客户协商，在销售价格或订单规模方面进行调整；在与下游客户确定产品价格的过程中，充分考虑原材料价格走势；在合同中明确约定了价格调整机制，尽可能将原材料价格波动的影响向下游传导。

4) 公司持续优化生产工艺，不断提高生产效率和原材料利用率。2020 年至 2021 年上半年公司通过增加卷筒纸的采购占比来提高纸张的通用性和利用率，并积极寻找性价比更高的替代材料，从而降低原材料价格波动的影响。

5) 公司持续进行产品和客户结构优化。由于新产品的价格根据市场最新的原材料价格确定，因此受到原材料价格波动的影响较小，公司凭借自身在技术、服务、质量稳定性等方面竞争优势，尽可能获取更多新产品订单，提高新产品收入占比，减少原材料价格波动对综合毛利水平的影响；公司持续对客户的毛利水平进行跟踪，有针对性地提高利润空间较大的优质客户收入占比，提高综合毛利率水平，减少原材料价格上涨对公司经营情况带来的不利影响。

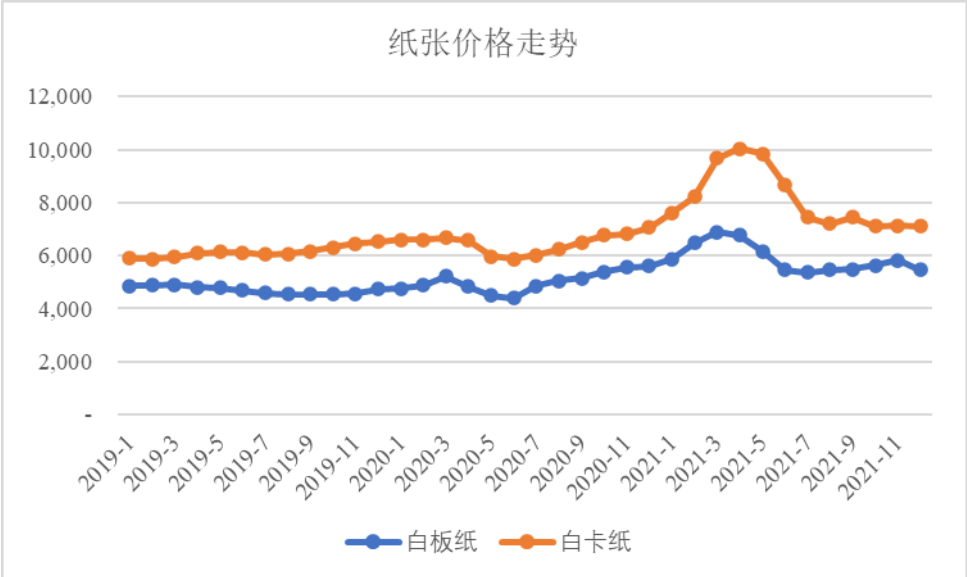
5. 因原材料价格变动对公司持续经营及毛利率影响的风险提示

公司已在招股说明书“第四节 风险因素”之“一、经营风险”之“（一）主要原材料价格波动的风险”中补充披露了以下内容：

“公司的直接材料主要为白板纸、白卡纸等原纸制品。报告期内，公司直接材料成本占主营业务成本的比例分别为 68.57%、68.23%和 68.06%。

随着去产能、供给侧改革等政策的不断推进，环保政策持续趋严，落后产能

逐步被淘汰，加上国内近几年对进口废纸（白板纸主要的生产材料）的政策趋严，2021 年起实施禁止进口废纸政策，且 2020 年初爆发的新冠肺炎疫情对全球经济和产业格局产生了重大影响，纸品价格在报告期内出现较大幅度波动。



注：单位为元/吨；数据来源于纸业联讯；白板纸以东莞玖龙 250g 白板纸广东平均价为例，白卡纸以红塔仁恒 250g 白卡纸和山东博汇 250g 白卡纸广东地区的均价为例

2020 年 7 月以来，公司主要原材料纸张价格开始持续上涨，尽管 2021 年 4 月起价格开始有所回落，但全年平均价格仍然处于较高水平。原材料价格的变化对公司毛利率影响较大，若销售价格等其他因素不变，即在公司完全无法将原材料价格上涨传递至下游客户的情况下，纸张价格每上涨 1%，公司的毛利率将下降 0.30%。

虽然公司与主要客户合作时间较长，也存在一定的调价机制，但是若公司无法将原材料价格上涨的影响及时并全部转嫁至下游客户，短期内将影响公司生产成本，造成公司产品毛利率的波动，进而对公司的经营情况构成较大影响。”

(六) 核查程序和核查结论

1. 核查程序

针对上述事项，我们执行了如下核查程序：

- (1) 获取公司收入、成本、销量明细表，计算分产品类型、分应用领域、分客户的销售单价、单位成本和毛利率，并分析合理性；
- (2) 根据上述明细表，分析不同客户销售同类产品的毛利率、不同期间向相

同客户销售同类产品的毛利率是否存在重大差异；

(3) 访谈公司销售负责人、财务总监、生产负责人，了解公司的产品定价模式、销售价格和单位成本的影响因素，以及各类产品和各个客户之间毛利率存在差异的原因、同产品不同期间毛利率波动的原因；

(4) 获取同行业可比公司收入及毛利数据，分应用领域分析与同行业可比公司毛利率的比较情况；

(5) 访谈公司采购负责人，并查询相关公开数据，了解主要原材料纸张的价格变动情况和未来趋势，结合定价模式和价格传导机制，分析原材料价格变动对公司毛利的影响。

2. 核查结论

经核查，我们认为：

(1) 公司报告期内各类产品毛利率差异较大的原因具有合理性；

(2) 公司 2019 年综合毛利率和主营业务毛利率上涨具有合理性；公司报告期内的毛利率变动趋势与同行业相比存在不一致，导致不一致的原因具有合理性；

(3) 公司不同客户同类产品销售单价及毛利率存在差异具有合理性，主要客户报告期内销售单价及毛利率波动具有合理性；

(4) 公司报告期内的毛利率处于行业毛利率范围内，与同行业可比公司平均毛利率不存在显著差异，公司分行业毛利率水平与同行业相似应用领域可比公司综合毛利率不具备可比性；

(5) 公司主要原材料因价格影响而具备一定的周期性波动特征；公司具有传递原材料价格上涨风险的能力，但是风险传递具有一定的滞后性；公司毛利率不存在大幅下滑风险；原材料价格存在进入上涨周期从而对公司的生产经营产生不利影响的风险，公司已在招股说明书中充分披露该风险。

十四、关于存货

申请文件显示：(1) 报告期内发行人存货主要包括原材料、库存商品、在产品、发出商品、在产品和委托加工物资等。报告期各期末，发行人的存货账面余额分别为 26,861.40 万元、24,585.92 万元、22,907.00 万元和 22,376.28

万元。其中，发出商品账面余额分别为 9,208.14 万元、7,799.91 万元、9,227.59 万元和 7,798.48 万元，占比较高。（2）发行人采用“以销定产”的生产模式，根据客户的订单或采购预测进行采购、备货及生产。

请发行人：（1）结合发行人原材料采购、生产、销售及各报告期末订单情况，披露并分析发行人报告期各期存货中原材料、库存商品、发出商品、在产品、委托加工物资等数量、金额、周转率的合理性。（2）披露发行人存货各类别的库龄结构，各报告期末库存商品、发出商品的销售实现及结转情况。（3）结合经营模式、发货到收入确认周期，说明发出商品金额较大是否与发行人生产经营特点相符，是否与同行业可比公司相匹配，如存在差异，请说明原因及合理性。（4）说明各期末是否存在库龄较长、滞销、发出商品长期未结转等情形；是否存在生产后未能实现销售的定制化产品，如有，请说明该部分存货的处理方式；结合各期末公司存货库龄情况，定量分析说明各期末公司存货跌价准备计提的测试过程、跌价准备计提是否充分。（5）说明存货中库存商品单位成本与当期结转营业成本部分产品单位成本的比较情况，是否存在重大差异。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明：（1）各期末库存商品、原材料的具体状态、存放地点、存放地权属、盘点过程等相关信息。（2）对各期末存货数量具体核查过程、各存货构成的核查方法、结论，对存在差异部分的替代核查程序，列示报告期各类存货通过监盘程序核实存货账面余额。（3）针对发出商品和在途商品执行的核查程序、核查比例、核查证据和核查结论。（审核问询函问题 22）

（一）结合发行人原材料采购、生产、销售及各报告期末订单情况，披露并分析发行人报告期各期存货中原材料、库存商品、发出商品、在产品、委托加工物资等数量、金额、周转率的合理性

1. 存货的总体构成情况

报告期各期末，公司的存货账面余额分别为 22,907.00 万元、29,262.37 万元和 30,838.36 万元，存货净额占流动资产的比重分别为 22.18%、24.33%和 23.34%，是公司流动资产最主要的构成项目之一。2020 年末较 2019 年末存货余额有所增加，主要系受到公司销售规模增长和原材料价格上涨等因素的影响。2021 年末相比 2020 年末基本保持稳定。具体构成情况如下表所示：

项 目	2021/12/31		2020/12/31		2019/12/31	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
原材料	7,619.11	24.71%	8,880.65	30.35%	6,518.32	28.46%
库存商品	7,376.47	23.92%	4,251.88	14.53%	3,987.58	17.41%
发出商品	12,394.28	40.19%	12,672.66	43.31%	9,227.59	40.28%
在产品	3,189.78	10.34%	3,155.62	10.78%	2,936.51	12.82%
委托加工物资	258.72	0.84%	301.56	1.03%	237.00	1.03%
合 计	30,838.36	100.00%	29,262.37	100.00%	22,907.00	100.00%

2. 不同类型存货数量、金额、周转率情况

(1) 原材料

1) 数量和金额情况

报告期各期末，公司原材料账面余额分别为 6,518.32 万元、8,880.65 万元和 7,619.11 万元。公司的期末原材料主要为纸张。报告期各期末原材料的构成如下：

项 目	2021 年度			2020 年度		
	数量 (吨)	单价 (元/吨)	金额 (万元)	数量 (吨)	单价 (元/吨)	金额 (万元)
白板纸	3,460.65	4,737.89	1,635.13	6,870.15	4,457.99	3,062.70
白卡纸	4,971.55	5,913.95	2,940.15	4,659.45	5,909.68	2,753.58
油类材料	67.67	71,491.66	483.61	114.03	66,016.63	752.77
其他材料			2,560.22			2,311.59
合 计			7,619.11			8,880.65

(续上表)

项 目	2019 年度		
	数量(吨)	单价(元/吨)	金额(万元)
白板纸	5,802.91	3,827.50	2,221.06
白卡纸	2,871.80	5,849.58	1,679.89
油类材料	87.23	73,640.95	642.33
其他材料			1,975.03
合 计			6,518.32

2020 年末的原材料余额较 2019 年末上涨，2021 年末与 2020 年末基本保持一致，主要原因包括：

① 纸张等原材料单价 2019 年末较低，2020 年末和 2021 年末较高

2020 年下半年至 2021 年上半年，受到原材料价格上涨、“禁塑令”导致的下游行业对纸张需求的增长、行业集中度提高带来的纸厂议价能力增强的影响，纸张的价格迅速提高，虽然 2021 年中旬开始回落，但截至 2021 年末纸张价格仍高于以前年度的水平，导致 2020 年末和 2021 年末库存纸张的平均单价持续上升，2021 年末库存纸张平均单价达到报告期各期末的最高值。

② 原材料库存数量 2019 年末和 2021 年末较低

由于部分客户下达订单到交货的时间较短，而部分原材料的采购周期较长，因此公司需要综合考虑在手订单和销售预测的情况进行备货，对于纸张等主要原材料，原则上保证在库的材料可以满足一个月的生产需求。因此，期末原材料库存余额一般受到预计的次月生产规模影响。2019 年末和 2021 年末，由于下一年的春节假期较早，为 1 月下旬，大部分下游客户 1 月中旬即开始停产休假，公司预测 2020 年 1 月和 2022 年 1 月生产用量较小，因此备货数量较低。2020 年 1 月、2021 年 1 月和 2022 年 1 月公司发生的生产成本一直接材料如下：

项 目	2022 年 1 月	2021 年 1 月	2020 年 1 月
耗用的原材料成本	7,907.44	10,632.93	4,251.52

注：2022 年 1 月数据未经审计

如上表所示，期后一个月公司发生的材料成本变动趋势与各期末原材料库存数量变动趋势相匹配。2021 年 1 月生产规模较大，耗用原材料较多，因此 2020 年末库存原材料余额较高。

2) 周转率和周转天数情况

报告期各期，原材料的周转率和周转天数情况如下：

项 目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
原材料周转率（次）	15.86	14.50	14.29
原材料周转天数（天）	22.69	24.83	25.19

注：原材料周转率=材料成本/原材料平均余额；原材料周转天数=360/原材料周转率

报告期内公司原材料周转率和周转天数基本维持稳定，周转率随着公司存货管理效率的提升而略有增长。报告期各期，原材料周转天数约为 22-26 天，与公司的备货政策一致。

综上，报告期各期末，公司的原材料数量、金额和周转率情况与公司原材料采购政策、在手订单和销售预测情况、原材料的市场价格等相匹配，不存在异常。

(2) 库存商品和发出商品

1) 金额和数量

公司专注纸制印刷包装物的研发、设计、生产及销售，产品主要包括折叠彩盒、礼盒等。公司根据客户需求与订单要求生产和交付产品。待客户按照相关标准验收后，收到对方确认的结算凭据时确认收入。公司已生产完毕尚未出库的产品确认为“库存商品”，已从公司仓库出库但尚未确认收入的产品计入“发出商品”。报告期内公司保持了一贯的收入确认和成本结转原则。

报告期各期末公司库存商品余额分别为 3,987.58 万元、4,251.88 万元和 7,376.47 万元，数量为 13,582.67 万个、14,435.63 万个和 21,216.22 万个，发出商品余额分别为 9,227.59 万元、12,672.66 万元和 12,394.28 万元，数量为 27,181.96 万个、32,190.42 万个和 32,412.91 万个，具体情况如下：

单位：万元、万个

项 目	2021/12/31		2020/12/31		2019/12/31	
	金额	数量	金额	数量	金额	数量
库存商品	7,376.47	21,216.22	4,251.88	14,435.63	3,987.58	13,582.67
发出商品	12,394.28	32,412.91	12,672.66	32,190.42	9,227.59	27,181.96
合 计	19,770.75	53,629.13	16,924.53	46,626.04	13,215.17	40,764.63

2020 年末，公司发出商品和库存商品总金额和数量相比 2019 年有所上升，主要是发出商品数量和金额增加，其原因在于 2021 年春节假期时间晚于 2020 年，期末大量客户针对春节假期的产品包装进行采购，因此 2020 年末发货量与 2019 年末相比有所增大。

2021 年末公司发出商品和库存商品总金额和数量相比 2020 年末有所上升，主要是库存商品数量和金额增加。其原因包括：① 公司业务规模上涨，2021 年营业收入上涨 16.87%，导致库存商品规模也有所增加；② 2021 年原材料价格上涨导致库存商品的成本也有所提升；③ 部分大客户受到促销活动销量略低于预期以及自身生产流程升级调整等因素的影响推迟了订单交期，因此截至 2021 年末已经生产完成但尚未交付的订单数量增多。

公司期末库存商品和发出商品的金额和数量主要是受到期末订单规模的影

响， 报告期各期末后一个月确认的主营业务收入金额如下：

项 目	2022 年 1 月	2021 年 1 月	2020 年 1 月
主营业务收入	23,706.33	22,209.09	15,986.80

注：2022 年 1 月数据未经审计

由此可见，2021 年 1 月和 2022 年 1 月结算的收入金额较高，即 2020 年末和 2021 年末在手订单规模较大，因此 2020 年末和 2021 年末发出商品和库存商品的金额和数量较高。

2) 周转率和周转天数

报告期各期末，公司库存商品和发出商品的周转率情况如下：

项 目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
产成品周转率（次）	10.48	10.77	12.03
产成品周转天数（天）	34.34	33.42	29.92

注：产成品=库存商品+发出商品；产成品周转率=主营业务成本/产成品平均余额；产成品周转天数=360/产成品周转率

报告期各期末公司产成品周转率和周转天数基本稳定。公司根据客户的交货计划进行生产，库存商品从入库至出库的时间一般较短，而商品发出至取得结算凭据的时间，根据每个客户的结算方式而存在差异，平均来看从产品生产入库到需要确认销售大约需要 1 个月左右的时间。因此，公司产成品的周转天数在 30 天左右与销售实现周期基本一致。

(3) 在产品和委托加工物资

1) 规模及变动情况

报告期各期末公司在产品余额分别为 2,936.51 万元、3,155.62 万元和 3,189.78 万元。公司产品折叠彩盒、礼盒等纸质包装物的基本生产工艺流程包括切纸、复合（根据需要可复合为银卡纸、镭射纸等）、印刷、表面处理、模切、粘贴和检验等，大部分生产流程用时较短，因此在产品的形态多样且变化较快，无统一数量单位，无法统计数量。2019 至 2021 年各年末的在产品余额整体稳定，随着业务规模的扩大略有上升。

报告期各期末公司委托加工物资余额分别为 237.00 万元、301.56 万元和 258.72 万元，占存货的比例分别为 1.03%、1.03%和 0.84%，整体金额较小，占比较低。报告期内公司将部分工序委托外部单位完成，包括印刷、手工、烫金、

覆膜、压印等。委托加工物资根据委外的工序不同分成多种形态，单位较难统一，报告期各期的产品结构存在较大差异，因此数量不具有可比性。公司外协需求产生的原因是公司瞬间产能冲突，因此期末委托加工物资的余额受到期末订单交期和公司产能匹配情况以及委外加工物资收回时间的影响而存在波动。

2) 周转率和周转天数情况

报告期各期，在产品和委托加工物资的周转率和周转天数情况如下：

项 目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
中间产品周转率(次)	55.71	48.97	43.14
中间产品周转天数(天)	6.46	7.35	8.34

注：中间产品=在产品+委托加工物资；中间产品周转率=主营业务成本/中间产品平均余额；中间产品周转天数=360/中间产品周转率

在产品和委托加工物资的周转率在报告期内持续提高，主要原因包括：① 公司加强生产流程管理，提高生产效率，缩短生产周期；② 严格控制原料领用，已完工产品及时检验入库，③ 严格管控外协加工时间，委外工序完成后及时收回。根据产品工序不同，折叠彩盒、礼盒等纸质包装物的生产周期通常约为 6-14 天至 14 天，报告期内，在产品和委托加工物资周转天数为 6-9 天，与公司生产周期相匹配。

综上，公司报告期各期存货中原材料、库存商品、发出商品、在产品、委托加工物资等数量、金额、周转率具有合理性。

(二) 披露发行人存货各类别的库龄结构，各报告期末库存商品、发出商品的销售实现及结转情况

1. 存货各类别的库龄结构

报告期各期末，存货分为原材料、库存商品、发出商品、在产品和委托加工物资五个类别。报告期各期末库龄一年以上的存货金额占存货总额比例分别为 3.87%、3.21%和 2.03%，占比较低。存货各类别的库龄情况具体如下：

截 止 日 期	类 别	期末余额	库龄分布			
			3 个月以内	3 个月-1 年	1 年以上	1 年以上占比(%)
2021 年 12 月 31 日	原材料	7,619.11	5,946.81	1,095.70	576.61	1.87
	库存商品	7,376.47	6,123.86	1,203.19	49.42	0.16
	发出商品	12,394.28	12,243.78	150.34	0.16	0.00

截 止 日 期	类 别	期末余额	库龄分布			
			3 个月以内	3 个月-1 年	1 年以上	1 年以上 占比 (%)
	在产品	3,189.78	3,072.97	116.81		
	委托加工物资	258.72	258.72			
	小 计	30,838.36	27,646.14	2,566.03	626.19	2.03
2020 年 12 月 31 日	原材料	8,880.65	7,002.63	1,073.37	804.65	2.75
	库存商品	4,251.88	3,949.75	196.62	105.51	0.36
	发出商品	12,672.66	12,603.96	59.57	9.12	0.03
	在产品	3,155.62	3,002.53	131.79	21.30	0.07
	委托加工物资	301.56	301.56			
	小 计	29,262.37	26,860.44	1,461.34	940.59	3.21
2019 年 12 月 31 日	原材料	6,518.32	4,830.11	906.49	781.72	3.41
	库存商品	3,987.58	3,709.68	243.55	34.35	0.15
	发出商品	9,227.59	9,122.48	99.73	5.38	0.02
	在产品	2,936.51	2,631.80	240.72	63.98	0.28
	委托加工物资	237.00	237.00			
	小 计	22,907.00	20,531.07	1,490.50	885.43	3.87

2. 报告期各期末库存商品、发出商品的销售实现及结转情况

截止日期	期末余额	截至 2022 年 1 月 31 日已实现销售及结转情况	
		已销售及结转金额	已销售及结转比例 (%)
2021 年 12 月 31 日	19,770.75	12,430.16	62.87
2020 年 12 月 31 日	16,924.53	16,889.78	99.79
2019 年 12 月 31 日	13,215.17	13,208.73	99.95

报告期各期末的库存商品、发出商品截至 2022 年 1 月 31 日的期后结转比例分别为 99.95%、99.79%和 62.87%，2021 年末的产成品期后销售及结转比例较低主要是由于期后时间仅为一个月，短于部分产品正常的发货至确认收入的天数所致。整体来看，公司报告期各期末的发出商品、库存商品期后实现销售和结转情况较好。

综上所述，报告期各期末库龄一年以上的存货金额占存货总额比例分别为 3.87%、3.21%和 2.03%，占比较低；公司报告期各期末的发出商品、库存商品期后实现销售和结转情况较好。

(三) 结合经营模式、发货到收入确认周期，说明发出商品金额较大是否与发行人生产经营特点相符，是否与同行业可比公司相匹配，如存在差异，请说明原因及合理性

1. 发出商品金额较大是否与发行人生产经营特点相符

报告期各期末发出商品的余额分别为 9,227.59 万元、12,672.66 万元及 12,394.28 万元，主要为公司已经发货且尚未取得结算凭据的货物，发出商品金额主要受收入结算周期内发货量的影响。报告期各期末公司的内销业务对应的发出商品余额占发出商品总额的比例分别 98.66%、99.53%和 98.35%，为发出商品的主要构成。对于内销业务，根据公司取得结算凭据的情况，发货至收入确认周期分为以下两种类型：

(1) 通过客户的供应商系统取得结算凭据

发货至客户的货物，公司可在客户的供应商系统查询相应的接收记录，通过此方式提供结算凭据的订单包括宝洁的大部分订单以及高露洁和广州壹加的订单。从公司发货起，宝洁和高露洁通常在约 8 天内完成验收并在系统更新接收记录。广州壹加主要负责宝洁旗下的商超促销包装业务，货物运输地点分散在全国各大门店，且广州壹加通常在收到同一订单下的所有货物后才会系统在系统统一更新接收记录，因而发货至收入确认时间较长，一般为 45 天左右。

(2) 通过对账取得结算凭据

除了通过供应商系统提供结算凭据的客户外，公司与其他客户按照相对固定的频率和周期进行对账，以客户确认的可结算明细作为收入确认依据。整体来看，多数客户的收入结算周期约在 1 个月左右。

上述两种情形下的发货至确认收入周期，报告期各期末的发出商品已发货天数在收入确认周期内的情况如下：

结算凭据类型	2021/12/31			2020/12/31		
	发出商品金额(A)	周期内发出商品金额[注](B)	比例(B/A)	发出商品金额(A)	周期内发出商品金额(B)	比例(B/A)
通过客户的供应商系统取得结算凭据	880.87	732.79	83.19%	727.26	567.82	78.08%
通过对账取得结算凭据	11,309.22	10,342.47	91.45%	11,885.49	10,957.54	92.19%
合 计	12,190.09	11,075.26	90.85%	12,612.75	11,525.36	91.38%

结算凭据类型	2021/12/31			2020/12/31		
	发出商品金额 (A)	周期内发出商品金额[注] (B)	比例 (B/A)	发出商品金额 (A)	周期内发出商品金额 (B)	比例 (B/A)
占期末发出商品余额的比例	98.35%	89.36%		99.53%	90.95%	

(续上表)

结算凭据类型	2019/12/31		
	发出商品金额 (A)	周期内发出商品金额[注] (B)	比例 (B/A)
通过客户的供应商系统取得结算凭据	943.47	868.08	92.01%
通过对账取得结算凭据	8,160.32	7,142.70	87.53%
合 计	9,103.78	8,010.77	87.99%
占期末发出商品余额的比例	98.66%	86.81%	

[注]周期内发出商品金额是指报告期各期末的发出商品明细中截至各年末的发出天数在收入确认周期以内的发出商品金额

如上表所示，报告期各期末内销业务对应的发出商品中发货至收入确认周期内的发出商品金额占发出商品余额的比例分别为 86.81%、90.95%和 89.36%，超过收入确认周期未结算的发出商品主要原因是：1) 公司从客户处取得结算凭据的频率和结算周期整体上存在一定的规律，但在实际操作过程中受客户对接人员的时间安排影响并不能确保各月完全一致，因此上述用于匹配分析的发货至取得结算凭据的天数整体上是相对确定的时间范围内，而非确切的天数；2) 少量零散送货客户未及时确认、少量货物就产品质量事项双方处于沟通协商阶段等。发出商品余额和公司的交易模式相符。

2. 是否与同行业可比公司相匹配，如存在差异，请说明原因及合理性

同行业可比公司中，裕同科技、环球印务和翔港科技各期末无发出商品，其他同行业可比公司根据发出商品余额和营业成本金额计算发出商品周转天数，2019 和 2020 年发出商品周转天数的对比情况如下：

单位：天

公司名称	2020 年度	2019 年度
吉宏股份	1.98	3.41
劲嘉股份	61.12	88.59

公司名称	2020 年度	2019 年度
公司	24.23	19.90

截至本说明出具日上述同行业可比公司 2021 年年报尚未披露，因此未予对比。

劲嘉股份的发出商品周转天数远高于公司，主要是由于双方下游客户所处的行业不同所致，劲嘉股份主要生产烟标产品，发货至收入确认的周期长于公司，因此发出商品的周转时间较长。

吉宏股份的发出商品周转天数小于公司，主要是销售模式不同所致，吉宏股份 2019 年和 2020 年的互联网业务收入占营业收入的比例均在 50%以上，因此发出商品周转天数较短。

综上，公司的发出商品周转天数和同行业公司存在一定差异，主要是由于同行业可比公司下游客户所处行业、销售模式不同所致，两者存在差异具有合理性。

（四）说明各期末是否存在库龄较长、滞销、发出商品长期未结转等情形；是否存在生产后未能实现销售的定制化产品，如有，请说明该部分存货的处理方式；结合各期末公司存货库龄情况，定量分析说明各期末公司存货跌价准备计提的测试过程、跌价准备计提是否充分

1. 各期末是否存在库龄较长、滞销、发出商品长期未结转等情形

报告期各期末，库龄一年以上的存货金额分别为 885.43 万元、940.59 万元和 626.19 万元，占存货总额的比例分别 3.87%、3.21%和 2.03%。各存货类别中库龄一年以上的存货金额及占存货总额的比例具体如下：

类 别	2021/12/31		2020/12/31		2019/12/31	
	金额	比例 (%)	金额	比例 (%)	金额	比例 (%)
原材料	576.61	1.87	804.65	2.75	781.72	3.41
其中：纸张	148.64	0.48	356.51	1.22	397.89	1.74
油墨	27.22	0.09	60.67	0.21	67.10	0.29
机械配件等	400.75	1.30	387.47	1.32	316.72	1.38
库存商品	49.42	0.16	105.51	0.36	34.35	0.15
发出商品	0.16	0.00	9.12	0.03	5.38	0.02
在产品			21.30	0.07	63.98	0.28
合 计	626.19	2.03	940.59	3.21	885.43	3.87

报告期各期末库龄一年以上的发出商品金额极小，主要是因为双方对质量问

题存在争议，导致未及时结转。库龄一年以上的存货主要是原材料，报告期各期末库龄大于 1 年的原材料占此类存货的比例均在 85%以上，库龄大于 1 年的原材料的具体情况如下：

报告期各期末库龄一年以上的原材料金额占原材料期末余额的比例分别为 11.99%、9.06%和 7.57%，主要为机械配件、纸张和油墨。库龄超过一年的机械配件主要由于耗用量较小导致库龄较长，因其基本均不存在保质期的限制，故仍可正常消耗使用；库龄超过一年的纸张是由于公司按照客户的需求进行原材料备货，由于客户需求变更导致纸张领用量减少或者长期未被领用，虽然公司和部分客户约定对方应按照成本价购买公司根据订单购入的纸张，但是相应的沟通周期较长，公司出于谨慎性考虑已将库龄超过一年的纸张全额计提了跌价准备；超过一年的油墨主要是由于油墨需要整桶购买，对于单次耗用量小的油墨由于消耗较慢即会形成长库龄的库存，考虑到油墨的最佳使用期限通常是一年，公司已对库龄一年以上的油墨全额计提了跌价准备。

2. 是否存在生产后未能实现销售的定制化产品及处理方式

公司下游客户行业包括日化、食品及保健品、电子等，此类客户的产品包装各不相同，因此公司所有产品均为定制化产品，公司采用以销定产的方式组织生产。通常情况下，对于客户已正式下达的订单，若未来客户取消订单或者减少需求量，由客户承担公司已投产而产生的成本，并以双方协商的价格正常结算，不存在生产后未能实现销售的情况。除按照订单严格以销定产的情形外，为了满足主要客户常规产品的急单需求，以及考虑到客户验收过程中可能存在的质量换货等情形，公司通常会生产多于订单需求量的产品。通常情况下，公司的交付专员会定期与客户沟通确认客户是否有新的订单需求，若有则可将超订单的产品销售给客户，若客户未能消化超订单数量的产品，则需进行报废处理。

报告期各期末库龄一年以上的库存商品金额分别为 34.35 万元、105.51 万元和 49.42 万元，占库存商品余额的比例分别为 0.86%、2.48%及 0.67%，占比较低，相应库存商品主要为公司的备货，存在未来无法销售的风险。报告期各期末公司按照库存商品账面价值和可变现净值的差额足额计提相应的跌价准备，库存商品跌价准备余额分别为 101.24 万元、103.35 万元及 278.80 万元。

3. 各期末公司存货跌价准备计提的测试过程、跌价准备计提是否充分

(1) 报告期各期末，公司各类存货的跌价准备测试过程

1) 原材料

对于库龄超过一年的纸张和油墨，公司按照账面价值全额计提跌价准备。除此之外的其他原材料，公司以原材料大类测算其所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值。资产负债表日，按照成本与可变现净值孰低计量，对于成本高于可变现净值的原材料，计提相应的存货跌价准备。

2) 在产品

公司在各期末以在产品对应的产成品估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值，对于成本高于可变现净值的在产品，计提相应的存货跌价准备。

3) 库存商品、发出商品

库存商品和发出商品按照存货类别成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备，以存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值。资产负债表日，同一项存货中一部分有合同价格约定、其他部分不存在合同价格的，分别确定其可变现净值，并与其对应的成本进行比较，分别确定存货跌价准备的计提或转回的金额。

(2) 各期末公司存货跌价准备计提是否充分

1) 报告期各期末公司的库龄结构以及存货跌价准备计提情况

截止日期	类型	期末余额	1 年以内	1 年以上	存货跌价准备	计提比例 (%)
2021/12/31	原材料	7,619.11	7,042.50	576.61	183.16	2.40
	库存商品	7,376.47	7,327.05	49.42	278.80	3.78
	发出商品	12,394.28	12,394.12	0.16	313.78	2.53
	在产品	3,189.78	3,189.78		42.74	1.34
	委托加工物资	258.72	258.72			
	小 计	30,838.36	30,212.17	626.19	818.49	2.65
2020/12/31	原材料	8,880.65	8,076.00	804.65	435.82	4.91
	库存商品	4,251.88	4,146.37	105.51	103.35	2.43
	发出商品	12,672.66	12,663.53	9.12	506.77	4.00
	在产品	3,155.62	3,134.32	21.30	33.89	1.07

截止日期	类型	期末余额	1 年以内	1 年以上	存货跌价准备	计提比例 (%)
	委托加工物资	301.56	301.56			
	小 计	29,262.37	28,321.78	940.59	1,079.84	3.69
2019/12/31	原材料	6,518.32	5,736.60	781.72	465.00	7.13
	库存商品	3,987.58	3,953.23	34.35	101.24	2.54
	发出商品	9,227.59	9,222.21	5.38	134.38	1.46
	在产品	2,936.51	2,872.53	63.98	56.08	1.91
	委托加工物资	237.00	237.00			
	小 计	22,907.00	22,021.57	885.43	756.70	3.30

公司的存货库龄分布以一年以内为主，库龄情况较好，报告期各期末计提的存货跌价准备占存货总额的比例分别为 3.30%、3.69%和 2.65%。报告期各期末用于生产而持有的原材料计提的跌价准备金额占库龄一年以上的原材料金额的比例分别为 59.48%、54.16%和 31.76%，与长库龄存货的后续可使用情况相符，2021 年上述比例较低，主要是因为当期末长库龄的原材料中相对更易减值的纸张和油墨的占比较低，因此需要计提跌价准备的比例也有所下降；库存商品和发出商品一年以上的比例较低，系根据可变现净值和成本孰低计提跌价准备。报告期各期的存货跌价准备计提充分。

2) 与同行业可比公司的存货跌价准备计提比例对比

报告期内公司的存货跌价准备计提比例介于同行业可比公司最高值与最低值之间，高于同行业可比公司平均计提比例，不存在存货跌价准备计提比例显著低于同行业可比公司的情形。2019 和 2020 年末公司与同行业可比公司的对比情况如下：

年 份	裕同科技 (SZ. 002831)	吉宏股份 (SZ. 002803)	劲嘉股份 (SZ. 002191)	环球印务 (SZ. 002799)	翔港科技 (SH. 603499)	行业平 均值	公司
2020/12/31	2.69	1.89	6.63	0.42	0.78	2.48	3.69
2019/12/31	3.33	1.78	3.61	0.76	0.46	1.99	3.30

截至本说明出具日，同行业上市公司 2021 年末的上述数据尚未公开披露，故未予对比。

(五) 说明存货中库存商品单位成本与当期结转营业成本部分产品单位成本的比较情况，是否存在重大差异

1. 营业成本结转方法

公司存货的计价方式系采用月末一次加权平均法，计算公式为：月末一次加权平均成本=（库存商品期初结存成本+本期库存商品实际入库成本）/（库存商品期初结存数量+本期库存商品入库数量）；各月末公司按照月末一次加权平均单位成本计算库存商品期末结存金额，并根据产品实现销售的数量结转当期营业成本。库存商品各月末的结存单位成本和当月结转营业成本使用的单位成本为同一口径，两者不存在重大差异。

2. 报告期各期前十大料号全年的完工入库单位成本和当年结转单位成本对比

（1）未对比产品入库单位成本和结转营业成本单位成本的原因

1) 原材料价格波动对同一产品不同月份入库单位成本的影响

公司的产品主要为折叠彩盒、礼盒和其他，其中直接材料占成本比重最高，报告期内分别为 68.57%、68.23%和 68.06%，因此不同月份的库存商品结转单位成本受到各月原材料价格波动的影响较大。

2) 同一产品各月生产数量不同对入库单位成本的影响

公司下游客户的行业主要为日化、食品等，下游客户的行业特点使得单个产品的订单较为集中，并要求公司能够及时地组织生产和交付货物，同时产品更新换代较快，因此对于单个产品各月的生产数量并非一贯地保持稳定。

综上，产品全年结转营业成本的平均单位成本和库存商品期末结存单位成本可能存在较大差异。因此，我们对比报告期各期全年完工入库平均单位成本和当年结转营业成本的平均单位成本。

（2）前十大料号完工入库单位成本和当期结转营业成本单位成本对比

经对比，报告期各期前十大料号的全年完工入库平均单位成本和当期结转平均单位成本两者差异率较小，具体如下：

1) 2021 年度

物料代码	本期完工入库平均单价(元)	本期结转平均单位成本(元)	差异率(%)
00**12	0.08	0.08	-0.51
00**06	0.16	0.16	0.33
00**47	0.14	0.14	-0.24
00**83	0.19	0.19	-0.26

物料代码	本期完工入库平均 单价(元)	本期结转平均 单位成本(元)	差异率(%)
00**37	0.21	0.21	0.11
00**25	0.08	0.08	-1.19
00**03	0.16	0.16	0.00
00**93	0.46	0.46	-0.53
00**77	0.20	0.20	0.33
00**92	0.14	0.14	0.70

2) 2020 年度

物料代码	本期完工入库平均 单价(元)	本期结转平均 单位成本(元)	差异率(%)
00**99	8.87	8.87	0.00
00**56	0.09	0.09	0.01
00**06	0.17	0.18	2.58
00**78	0.15	0.16	3.38
00**77	0.24	0.24	-0.62
00**85	9.26	9.26	0.00
00**72	10.04	10.04	0.03
00**29	1.87	1.89	1.00
00**25	0.09	0.09	-0.71
00**37	0.21	0.21	-2.49

3) 2019 年度

项 目	本期完工入库平均 单价(元)	本期结转平均 单位成本(元)	差异率(%)
00**14	0.07	0.07	0.00
00**84	13.83	13.44	-2.80
00**26	11.31	11.29	-0.17
00**23	0.20	0.20	-0.05
00**35	0.65	0.62	-4.53
00**37	0.12	0.13	3.69
00**72	0.07	0.07	-1.03
00**57	0.08	0.08	0.00
00**06	0.21	0.21	-0.15
00**54	1.75	1.70	-2.70

(六) 各期末库存商品、原材料的具体状态、存放地点、存放地权属、盘

点过程等相关信息

1. 各期末库存商品、原材料的具体状态、存放地点、存放地权属

报告期各期末，原材料和库存商品存放于公司及子公司的自有仓库及外部租赁仓库，外部租赁仓库分为本地外租仓和异地外租仓。本地外租仓分布在公司及子公司周边，用于存放生产所需的原材料及产成品；异地外租仓位于客户工厂周边，系为了迅速响应客户的供货需求而设置，存放库存商品的金额较小。

存货类别	具体状态	存放地点			存放地权属
		2019/12/31	2020/12/31	2021/12/31	
库存商品、 原材料	存 货 状 态完好	广东省中山市火炬开发区沿江东三路 28 号			公司
		江苏省昆山市淀山湖镇北苑路 23 号			昆山中荣
		天津市北辰区天津风电产业园			天津中荣
		辽宁省沈阳市沈北新区蒲悦路 30-1 号			沈阳中荣
		广东省中山市火炬开发区上坡头西北侧			中山市火炬开发区 濠头上陂头村
		广东省中山市火炬开发区逸仙工业区明珠路 1 号	/		荣富实业
		/		广东省中山市南朗镇华南现代中医药城思邈路 1 号	中山市苏宁物流有限公司
库存商品	存 货 状 态完好	重庆市江北区港安二路 22 号曙光工业园港岸国际 1 幢 4-1 层			黄刚
		/	重庆市江北区港城工业园 D 区港安二路 40 号	重庆华有食品饮料有限公司	
		/		江苏省昆山市淀山湖镇北苑路 217 号 003 幢	昆山顺扬食品有限公司
				广东省中山市东升镇富民大道 12 号	何学敏
原材料	存 货 状 态完好	江苏省昆山市淀山湖镇曙光路 99 号			圣昌金属工业（昆山）有限公司
		江苏省昆山市淀山湖镇北苑路 28 号 3 号房			昆山顺扬食品有限公司
		天津市北辰区开发区高端装备园永兴道 102 号长荣绿色包装科技园 7 号仓库			天津长荣控股有限公司

2. 各期末原材料、库存商品盘点过程

报告期各期末，公司财务部门组织仓储部门、生产部门等相关业务部门对原材料和库存商品进行盘点。公司的仓库分为平库和立体仓库两种：平库为传统普通仓库，各期末公司对存放于平库(包括外部租赁仓库)的货物进行全盘；立体仓库是将货物存放于多层货架由机械自动进行存货取放作业的智能仓库，公司对立

体仓库采取抽样的方式进行盘点。盘点过程分为盘点前准备、实施盘点和盘点后工作三个阶段，具体为：

盘点前准备：公司及子公司财务部门编制年度存货盘点计划，明确盘点时间、盘点范围、盘点人员、盘点方法、盘点注意事项等信息。如无特殊情况，仓库在盘点当天停止货物流动并冻结库存以保证盘点数量的准确性，若盘点当天向客户发货，则单独划分区域存放该部分货物，并保留出库单据备查。盘点前由各仓库管理员从系统中导出期末结存数据制作原材料和库存商品盘点表。

实施盘点：每个盘点小队由受盘区域仓管人员和财务部门指定的盘点人员组成。盘点人员在盘点正式开始前观察货物摆放和货物标识卡内容是否符合存货管理制度的要求。在盘点过程中，平库的货物由仓管人员按照区域依次清点各货物型号的数量，盘点人员观察整个过程并在盘点表上记录。其中，对于卷筒纸等纸张，通过清点数量结合每卷重量计算盘点数量；对于盘点单位为“ps”或“张”的原材料纸张，通过测量高度并根据转换因子计算出盘点数量；对于库存商品，使用 PDA 扫描枪扫描货物二维码，以扫描后出现的数量作为盘点数量。对已盘点的货物在货物标识卡上予以标记，避免重复盘点。存放于立体仓库的货物，由盘点人员选取样本采用上述方式进行抽盘。对存货盘点中出现账实差异的，由仓库管理核查具体原因，盘点人员记录并检查对应单据。

盘点后工作：盘点结束后，参与盘点的所有人员在盘点表上签字，签字后盘点表交盘点小组负责人。盘点小组汇总盘点结果后与受盘部门确认盘点差异，将盘点差异情况形成存货盘点报告，并呈递财务负责人、总经理进行审批。审批通过后，财务部门根据审核意见进行账务处理。

（七）对各期末存货数量具体核查过程、各存货构成的核查方法、结论，对存在差异部分的替代核查程序，列示报告期各类存货通过监盘程序核实存货账面余额

1. 各期末存货数量具体核查过程及对存在差异部分的替代核查程序

报告期各期末，我们通过控制测试、存货监盘、函证等程序对库存商品、发出商品、原材料、在产品等存货的数量进行核查。具体核查过程如下：

（1）控制测试

了解公司与存货收、发相关的关键内部控制，评价控制的设计，确定其是否

得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性。

（2）存货监盘

在各资产负债表日通过对主要存货执行监盘程序，对存货数量进行核查。存货监盘过程具体如下：

1) 准备阶段

① 了解公司的存货盘点相关的关键内部控制，评价这些控制的设计，确定其是否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性；

② 获取公司的年度盘点计划，了解盘点范围、盘点安排、盘点数据汇总、盘点差异查找等信息，评价盘点计划编制的合理性；

③ 编制监盘计划，根据存货的构成、存放地点、重要程度确定监盘范围；明确监盘人员的分工安排、需进行复盘的存货的抽取方式及抽取比例；

④ 监盘开始前，观察存货是否已停止流转、存货是否已按型号、规格排放整齐、标识是否清晰，若盘点日当天存在出库，观察货物是否已单独存放，确保相关存货只被盘点一次；

2) 监盘实施阶段

① 获取存货盘点表后，全程跟随公司的盘点进程，并观察盘点进程是否按原盘点计划予以实施；

② 从盘点表中选取项目追查至存货实物，以测试盘点表的准确性，并将复盘结果记录于存货盘点表中。从存货实物中选取项目追查至盘点表，以测试盘点表的完整性。对以包装箱等封存的存货，随机要求盘点人员打开箱子进行检查；

③ 关注存货移动情况，防止错漏或重复盘点；现场观察存货状态，是否存在毁损、陈旧、过时（检查存货是否在保质期内）、残次的存货，并形成记录；

④ 现场观察公司对于盘点差异是否适当处理。对于抽盘产生的差异，要求公司当场核实，并提供经签字的出入库单据、领用单据等支持性文件；

3) 盘点结束后

① 再次观察现场并检查盘点表，以确定所有应纳入盘点范围的存货是否均已盘点；

② 与盘点人共同完成对存货盘点表的签字确认；

③ 获取公司全部的存货盘点资料（不仅包括参与监盘部分），以便与账面

核对；

④ 编制监盘总结，记录监盘实际执行过程、抽盘结果、抽盘比例、和账面核对结果等信息；

(3) 函证

我们对于委托加工物资、发出商品采取抽样的方式对存货的期末结存数量执行函证程序。

回函结果与发函数量存在差异的，取得公司提供的函证差异调节表，获取被函证方的结存明细，检查函证差异调节表中的差异构成以及差异原因，分析差异的真实性和合理性。

2. 各存货构成的核查方法、结论

(1) 原材料、库存商品、在产品

1) 核查方法

针对原材料、库存商品、在产品，我们执行了如下核查程序：

① 了解采购与付款、生产与仓储、销售与收款相关的关键内部控制，评价这些控制的设计，确定其是否得到执行，并测试控制的运行有效性；

② 取得主要供应商采购合同及订单、入库单、对账单、付款回单等原始单据，与账面记录进行核对；

③ 了解公司的生产工艺流程和成本核算方法，检查生产成本核算方法与生产工艺流程是否匹配，并抽查成本计算表，检查直接材料、直接人工及制造费用的归集和分配是否正确；

④ 对生产成本实施分析程序，分月检查同一产品的单位成本是否存在异常波动，比较分析报告期内生产成本中的料、工、费占比波动的合理性；

⑤ 取得各期末的在产品明细表，检查是否存在长期未完工的工单，检查在产品期末结存单价是否存在异常；

⑥ 获取公司各期末的结存明细表，以抽样的方式执行计价测试，复核发出计价、成本结转是否准确；

⑦ 执行出入库截止测试，核查期末结存金额是否正确。

⑧ 了解公司的存货跌价政策，复核公司跌价测试过程，检查可变现净值采用参数的合理性及跌价准备金额是否准确。

2) 核查结论

经核查，我们认为，报告期各期末公司的原材料、库存商品、在产品的真实性、准确性可以确认。

(2) 委托加工物资

1) 核查方法

针对委托加工物资，我们执行了如下核查程序：

① 了解与委托加工物资相关的关键内部控制，评价这些控制的设计，确定其是否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性；

② 获取各期末结存明细表，结合委外加工台账，分析结存委托加工物资的结存单价是否合理；

③ 根据各期末结存明细表的发货时间，结合委托加工周期，分析库龄情况是否存在异常；

④ 选取主要委外加工商向其寄发函证以确认期末结存数量；

2) 核查结论

经核查，我们认为报告期各期末公司委托加工物资的真实性、准确性可以确认。

(3) 发出商品

1) 核查过程

针对发出商品，我们执行了如下核查程序：

① 了解与发出商品相关的关键内部控制，评价这些控制的设计，确定其是否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性；

② 检查主要的销售合同，识别与商品所有权上的主要风险和报酬转移相关的条款。实地走访主要客户并访谈客户的关键对接人员，重点关注货物交付、风险转移、货款结算、退货等事项在交易中的实际执行情况，评价发出商品的认定是否符合企业会计准则的规定；

③ 取得报告期各期末的发出商品明细表，检查与明细账合计数是否一致；

④ 向期末发出商品金额较大的客户寄发函证以确认期末结存数量。客户回函存在差异的，复核公司编制的差异调节表并取得支持性文件；对于未回函的执行替代程序，替代测试主要包括检查货物发出的货运单据和客户签字的签收单

据，以及检查发出商品的期后结算情况。

⑤ 根据发出商品明细表，抽样取得货物的出库记录、签收单据、物流单等原始资料，检查单据的发货日期、签收日期、发货数量以及单据是否经客户签字或盖章，检查发出商品的真实性；

⑥ 检查发出商品的期后结算情况：对于内销客户，获取资产负债表日后客户平台接收数据、结算凭据、付款回单等检查发出商品的期后结算情况；对于外销客户，获取资产负债表日后的出口报关单、装运单、销售发票、电子口岸明细等检查发出商品的期后结算情况；

⑦ 对发出商品发出至收入确认的周期进行统计，针对发出时间较长的货物向公司询问具体原因，并判断其合理性；

⑧ 了解公司的存货跌价政策，复核发出商品跌价测试过程，检查可变现净值采用参数的合理性及跌价准备金额是否准确。

2) 核查结论

经核查，我们认为，公司报告期各期末发出商品的真实性、准确性可以确认。

3. 报告期各类存货通过监盘程序核实的存货账面余额

截止日期	存货类型	期末余额	监盘可确认金额	监盘可确认比例 (%)	抽盘可确认金额	抽盘可确认比例 (%)
2021/12/31	原材料	7,619.11	7,163.62	94.02	4,478.31	58.78
	库存商品	7,376.47	6,695.45	90.77	3,948.37	53.53
	在产品	3,189.78	3,012.13	94.43	179.05	5.61
	小 计	18,185.36	16,871.20	92.77	8,605.73	47.32
2020/12/31	原材料	8,880.65	8,465.19	95.32	4,742.31	53.40
	库存商品	4,251.88	4,023.48	94.63	2,623.93	61.71
	在产品	3,155.62	2,973.66	94.23	68.51	2.17
	小 计	16,288.16	15,462.33	94.93	7,434.75	45.65
2019/12/31	原材料	6,518.32	6,027.63	92.47	3,723.61	57.13
	库存商品	3,987.58	3,726.71	93.46	2,978.54	74.70
	在产品	2,936.51	2,847.41	96.97	21.02	0.72
	小 计	13,442.40	12,601.76	93.75	6,723.17	50.01

报告期各期末，我们通过监盘程序核实的各类存货的金额分别为 12,601.76 万元、15,462.33 万元和 16,871.20 万元，占整体存货余额的比例分别为 55.01%、

52.84%和 54.71%。

综上所述，我们认为：公司报告期各期末存货的数量和金额真实、完整、准确。在存货监盘过程中发现的原材料、在产品和库存商品盘点差异主要系测量误差、领用存货后未及时过账等事项造成，我们已获取领料单等原始单据执行进一步的核查，不存在重大差异。发出商品和委托加工物资回函差异主要是在途差异或双方对发出商品范围的口径不同所致，我们已获取公司编制的差异调节表进行核查，不存在异常情况。通过实施监盘程序核实的各类存货的金额分别为 12,601.76 万元、15,462.33 万元和 16,871.20 万元。

(八) 针对发出商品和在途商品执行的核查程序、核查比例、核查证据和核查结论

1. 发出商品的核查程序、核查比例及核查证据

报告期各期末的发出商品为公司已发货但尚未收到客户结算凭据的货物，由于公司从客户处取得结算凭据需要一定的周期，因此各期末的发出商品整体上等于收入确认周期内的发货量。

(1) 核查程序

针对发出商品执行的核查程序详见本说明十四(七)2(3)1)所述。

(2) 核查比例及核查证据

报告期各期末发出商品函证程序的核查比例情况如下：

项 目	2021/12/31	2020/12/31	2019/12/31
发出商品金额(A)	12,394.28	12,672.66	9,227.59
发函金额(B)	9,241.09	9,187.00	7,126.99
发函比例(C=B/A)	74.56%	72.49%	77.24%
回函金额(D)	3,256.15	3,128.43	2,620.68
回函比例(E=D/B)	35.24%	34.05%	36.77%
替代测试金额(F)	5,984.94	6,058.57	4,506.31
替代测试比例(G=F/B)	64.76%	65.95%	63.23%
回函和替代测试可确认金额(H=D+F)	9,241.09	9,187.00	7,126.99
回函和替代测试可确认比例(I=H/A)	74.56%	72.49%	77.24%

报告期各期，发出商品的回函比例分别为 36.77%、34.05%和 35.24%。发出商品回函比例偏低主要是公司的发出商品呈现小批量、多批次的特点，客户逐一核对采购记录的工作量较大，需要较长的时间确认。同时，部分客户考虑到已针

对应收账款和交易额回函，无需再对发出商品进行单独确认从而导致回函率偏低。报告期内主要未回函的客户及原因具体如下：

客户名称	未回函原因说明
广州壹加	广州壹加的货物系运输至全国各门店，客户协调汇总各大门店的接收记录工作量较大，由于公司可在供应商平台自行查询接收记录，因此未予回函
玛氏	玛氏对于供应商函证均由位于广州的财务应付组统一处理，应付组人员需协调采购部门人员确认发出商品数据，工作难度较大，需要耗费时间较长，因此未回函确认
亿滋	客户对公章管理要求严格，由于其已向公司定期提供结算凭据，故协助盖章确认回函的意愿较低，在 2021 年反复沟通的情况下，客户通过邮件回复 2020 年交易额，但仍未直接提供发出商品数据
好丽友	由于逐条核对未结算记录的工作量较大，客户认为其已体现在次月的结算凭据中，因此未予以重复确认

报告期各期，上述客户对应的发出商品金额合计分别为 2,109.35 万元、3,672.56 万元和 2,485.09 万元，占发出商品金额的比例分别为 22.86%、28.98% 和 20.05%。对于未回函的发出商品，我们获取发运单据、签收单、期后结算单据、客户平台接收数据、电子口岸数据等原始资料和账面核对进行替代测试。报告期各期，通过回函和替代测试合计可确认比例分别为 77.24%、72.49% 和 74.56%。

对于回函存在的差异，主要是由于在途货物或者双方对发出商品范围的口径不同引起，我们获取了公司编制的差异调节表和货运单、客户签字的签收单等支持性文件进行核查。

2. 核查结论

经核查，我们认为：报告期各期末公司发出商品的回函差异主要是在途差异或双方对发出商品范围的口径不同所致，对造成差异的支持性文件进行核查后不存在异常情况；报告期各期通过回函和替代测试可确认的发出商品金额占发出商品期末余额的比例分别为 77.24%、72.49% 和 74.56%；公司报告期各期末发出商品的真实性、准确性可以确认。

（九）核查程序和核查结论

针对上述（一）至（五）事项，核查程序和核查结论如下：

1. 核查程序

我们执行了如下核查程序：

(1) 了解与存货库龄管理、发出商品管理以及存货盘点相关的关键内部控制，评价这些控制的设计，确定其是否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性；

(2) 取得公司各类别存货的结存明细表，将报告期各期不同类型的存货余额及其构成变动进行比较，了解具体变动原因，并结合主要材料的市场价格变动、生产情况、收入结算周期等判断报告期各期末余额及其构成的合理性；

(3) 计算各类型存货周转率、周转天数等指标，分析报告期各期前述指标的波动原因；

(4) 访谈管理层及相关岗位人员，了解公司存货库龄情况以及长库龄存货的预计可使用情况；了解公司发出商品的形成原因及期后结算情况；了解公司营业成本结转方法；了解公司报告期内的存货盘点安排、具体过程以及仓库分布情况；

(5) 取得公司的收入明细表，检查库存商品、发出商品的期后结算情况；了解长期未实现销售或结转的原因并判断其合理性；

(6) 结合公司发货至确认收入的周期，分析报告期各期末的发出商品是否合理；通过网络查询同行业可比公司的发出商品情况，分析与公司是否存在重大差异；

(7) 抽样检查公司的销售收入成本明细表及成本核算表，对比营业成本结转成本与成本核算表单位成本；

(8) 根据仓库清单，取得外部租赁仓库对应的租赁合同，检查租赁仓库的位置、权属情况等。

2. 核查结论

经核查，我们认为：

(1) 公司报告期各期存货中原材料、库存商品、发出商品、在产品、委托加工物资等数量、金额、周转率具有合理性；

(2) 报告期各期末库龄一年以上的存货金额占存货总额比例分别为 3.87%、3.21%和 2.03%，占比较低；公司报告期各期末的发出商品、库存商品期后实现销售和结转情况较好；

(3) 报告期各期末公司的发出商品金额较大与其生产经营特点相符，与同行业可比公司的发出商品周转天数存在差异，差异原因具有合理性；

(4) 公司各期末存在库龄一年以上的存货；库龄一年以上的发出商品金额极小，主要是因为双方对质量问题存在争议导致未及时结转；公司存在生产后尚未实现销售的定制化产品，通常情况下，此类定制化产品若客户后续有订单需求仍可实现销售，对于确认无法消化的定制化产品，公司进行报废处理；报告期各期末公司存货跌价准备计提的测试过程正确、跌价准备计提充分；

(5) 公司报告期内存货中库存商品单位成本与当期结转营业成本部分产品单位成本受原材料价格波动及各月同产品产量波动影响可比性较低，对比报告期各期前十大料号的完工入库单位成本和当期结转单位成本，两者不存在重大差异。

十五、关于固定资产与在建工程

申请文件显示：（1）报告期内公司固定资产账面价值分别为 69,500.30 万元、94,763.83 万元、97,465.25 万元和 95,245.39 万元，占非流动资产比例分别为 63.52%、81.71%、83.04%和 81.56%。（2）在建工程余额分别为 27,762.22 万元、8,342.38 万元、6,776.90 万元和 8,860.36 万元，主要包括待安装设备、预付设备款和中山、沈阳等地的新厂房工程。其中，预付设备款主要系公司 2019 年购买的以色列澜达公司纳米图像数码印刷机，形成在建工程 2,763.39 万元，报告期末，受新冠肺炎疫情的影响设备未完全调试到位，不满足转固条件。

请发行人：（1）结合发行人生产设备的购置时间、购置来源及价格，补充分析相关设备成新率较低与发行人的生产和技术能力是否匹配，发行人的核心技术和生产设备是否具有先进性，是否与发行人的行业地位相符，是否与报告期实际产能、产量和经营规模相符，能否支撑发行人报告期业务开展和经营规模变化。（2）说明固定资产变动趋势与发行人生产经营情况是否匹配，折旧政策与同行业可比公司是否一致；结合报告期产能变化，说明新投入使用的厂房是否存在产量或良率爬坡的情况，新投入厂房与产能之间的趋势是否一致。（3）说明发行人固定资产、无形资产、长期待摊费用的折旧、摊销方式与资产使用情况是否相符，与同行业可比公司相比是否存在差异。（4）说明各期末在建工程的明细内容，是否存在延迟转固的情形；购买以色列澜达公司纳米图像数码印刷机事项的会计处理是否符合《企业会计准则》的规定，预计后续转固时间，

发行人与设备提供方是否存在潜在纠纷，是否存在预付后长期未能投入生产进而导致设备减值的情形。请保荐人、申报会计师发表明确意见。（审核问询函问题 23）

（一）结合发行人生产设备的购置时间、购置来源及价格，补充分析相关设备成新率较低与发行人的生产和技术能力是否匹配，发行人的核心技术和生产设备是否具有先进性，是否与发行人的行业地位相符，是否与报告期实际产能、产量和经营规模相符，能否支撑发行人报告期业务开展和经营规模变化

1. 公司机器设备配置基本情况

截至 2021 年末公司机器设备成新率为 48.23%。

公司成立于 1990 年，全资子公司天津中荣成立于 2012 年，昆山中荣成立于 2008 年，沈阳中荣成立于 2014 年，天津中荣以同一控制下业务合并方式购入机器设备的对方单位天津印刷成立于 2001 年。由于公司经营纸制印刷包装业务时间较长，部分机器设备购置时间相应较长，尽管公司近些年持续购置新的生产设备，但机器设备的整体成新率仍然较低。

公司的生产设备均按照市场价格从设备生产厂商或其代理商、经销商处购置。

截至 2021 年末公司账面原值单价高于 1,000 万元的机器设备中如下：

序号	设备名称	所有权人	购置时间	原值 (万元)	账面净值 (万元)	成新率
1	R7043B 彩印机(+UV 系统)	公司	2001 年 2 月	1,052.54	105.25	10.00%
2	R7063BLV 彩印机	公司	2001 年 2 月	1,858.23	185.82	10.00%
3	R706 3B LTTLY 印刷机	公司	2003 年 9 月	1,748.79	173.46	9.92%
4	曼罗兰六色加上光高速胶印机	公司	2008 年 6 月	1,977.51	197.75	10.00%
5	曼罗兰高速对开七色加上光胶印机 R707LV+水冷式 UV 设备	公司	2012 年 5 月	1,548.98	197.86	12.77%
6	曼罗兰高速对开六色上光胶印机	公司	2014 年 10 月	1,383.70	491.31	35.51%
7	曼罗兰高速对开六色加上光胶印机	公司	2014 年 10 月	1,380.25	490.35	35.53%
8	R709 曼罗兰高速对开九色连上光及 UV 系统胶印机	公司	2017 年 9 月	2,763.07	1,647.01	59.61%

序号	设备名称	所有权人	购置时间	原值 (万元)	账面净值 (万元)	成新率
9	CPS685 (11COLORS) 柔性版印刷机	公司	2017 年 9 月	2,166.18	1,295.76	59.82%
10	R707 曼罗兰高速对开七色连上光及 UV 系统胶印机	公司	2017 年 9 月	1,724.39	1,027.87	59.61%
11	立库货架和自动物流输送设备	公司	2019 年 4 月	4,463.71	3,338.87	74.80%
12	曼罗兰高速对开九色胶印机	公司	2021 年 6 月	2,347.76	2,236.20	95.25%
13	Landa 澜达数码印刷机	公司	2021 年 12 月	2,763.39	2,763.39	100.00%
14	曼罗兰高速对开六色加上光胶印机	天津中荣	2015 年 9 月	1,333.95	552.91	41.45%
15	八色机组式柔性版印刷机-F0000305	天津中荣	2016 年 4 月	1,986.02	911.19	45.88%
16	曼罗兰高速对开七色加上光	天津中荣	2016 年 4 月	1,368.93	593.20	43.33%
17	曼罗兰对开七色 3BLV	天津中荣	2018 年 1 月	1,746.59	1,096.82	62.80%
18	曼罗兰胶印机 R707 3B LV	天津中荣	2019 年 12 月	1,510.54	1,223.54	81.00%
19	曼罗兰胶印机 R709 3B	天津中荣	2020 年 12 月	2,353.90	2,130.28	90.50%
20	曼罗兰 7 色加印油印刷机	昆山中荣	2010 年 10 月	1,322.47	66.12	5.00%
21	曼罗兰印刷机 709 印刷机	昆山中荣	2014 年 9 月	2,339.23	723.42	30.93%
22	曼罗兰高速对开七色连上光胶印机	昆山中荣	2017 年 12 月	1,467.84	910.06	62.00%
23	海德堡速霸七色平张纸胶印机 72*102cm 带上光单元	昆山中荣	2021 年 6 月	1,290.45	1,229.15	95.25%
24	曼罗兰印刷机 706 印刷机	沈阳中荣	2015 年 5 月	1,343.74	503.34	37.46%
合计				45,242.16	24,090.93	53.25%

如上表所示，公司主要机器设备的成新率为 53.25%，高于整体机器设备成新率 48.23%，上述机器设备除第 11 项的自动物流设备，以及加拿大 CPS 公司生产的 2 台柔印机、德国海德堡生产的 1 台胶印机和以色列澜达公司生产的 1 台数码印刷机外，其他设备均为德国曼罗兰公司（MANROLAND）生产的配置较高的印刷机型。

2. 公司机器设备成新率较低未影响公司的生产和技术能力

公司机器设备成新率较低的原因详见本说明十五（一）1 所述。

报告期内，尽管公司机器设备成新率较低，但主要机器设备均可以正常生产。2019 至 2021 年公司的产量分别为 83,876.06 万印次、81,803.60 万印次和 86,699.04 万印次，报告期内产量保持相对稳定，机器设备成新率较低并未影响公司的生产能力。

公司的技术能力主要体现在工艺能力、设计能力等方面，与公司机器设备并不存在直接的对应关系，即公司机器设备成新率较低并不影响公司的技术能力。

综上所述，公司机器设备成新率较低未影响公司的生产和技术能力。

3. 公司的核心技术和生产设备具有先进性，与行业地位相符

公司核心技术的先进性详见本说明七(二)2(2)。

截至 2021 年末公司的印刷机以德国曼罗兰公司 (MANROLAND) 生产的技术先进、配置较高的机型为主。德国曼罗兰公司为世界上技术和规模领先的印刷机制造公司之一，其生产的配置较高的机型通常包含了全球印刷机行业内的先进技术。

根据翔港科技可转换公司债券募集说明书，截至 2019 年 9 月 30 日，翔港科技主要机器设备中原值占比超过 70% 的主要机器设备的设备为“8+2 曼罗兰双向光 UV 印刷机 R708”、“7+1 曼罗兰 UV 印刷机 R707”、“7+1 曼罗兰上光胶印机”、“6+1 曼罗兰 UV 印刷机 R706LV”、“8+2 曼罗兰胶印机 R708LTTLV”，均为德国曼罗兰公司生产的 6 至 8 色印刷机。公司除了配置翔港科技相同型号的印刷机外，还配置了德国曼罗兰公司生产的配置更高的 9 色印刷机、加拿大 CPS 公司生产的 2 台柔板印刷机、德国海德堡生产的 1 台胶印机和以色列澜达公司生产的 1 台数码印刷机。

综上所述，公司的核心技术和主要生产设备具有先进性，与公司的行业地位相符。

4. 公司的生产设备与产能、产量及和经营规模匹配，可以支撑公司报告期业务开展和经营规模变化

(1) 公司的生产设备与产能、产量及和经营规模匹配情况

截至 2021 年末公司的主要印刷机均为 4 色以上的彩色印刷机，且以 6 色以上印刷机为主。报告期内公司主要机器设备均可以正常生产使用。

报告期内公司生产设备原值及生产、经营数据如下：

项 目	2021 年度		2020 年度		2019 年度
	金额/数量	增长率	金额/数量	增长率	金额/数量
机器设备平均原值（万元）[注]	102,583.90	12.17%	91,453.01	10.49%	82,772.63
产能（万印次）	100,603.63	6.40%	94,548.75	-1.87%	96,351.43
产量（万印次）	86,699.04	5.98%	81,803.60	-2.47%	83,876.06
主营业务收入（万元）	250,341.11	16.56%	214,773.87	5.33%	203,913.14

[注]机器设备平均原值为期初期末平均数

公司的产能受印刷机转线时间和设备维修时间的影响，印刷机转线时需要清洗印刷机、安装调试 PS 版等，通常情况下，印刷机持续印刷单一产品会提高产能和产量。由于受各期印刷机转线时间、设备维修时间存在差异等因素的影响，公司报告期产能增速略低于机器设备平均原值的增速；另一方面，受新冠肺炎疫情及产品结构变化的影响，公司的产量 2020 年和 2021 年分别较前一年略有下降。

（2）同行业可比公司机器设备与主营业务收入的匹配情况

截至本说明出具日同行业上市公司均未披露 2021 年年报，因此对比 2020 年度数据。公司机器设备的产值与同行业可比上市相比具有合理性，具体情况如下：

公司名称	2020 年末机器设备原值	2020 年度销售收入	销售收入/机器设备原值
环球印务	27,571.82	57,855.18	2.10
吉宏股份	53,355.21	150,804.43	2.83
翔港科技	28,730.20	29,655.99	1.03
裕同科技	339,590.36	1,178,893.71	3.47
劲嘉股份	163,687.29	335,023.58	2.05
行业平均	122,586.98	350,446.58	2.86
公司	94,446.48	214,773.87	2.27

注：数据来源于 Wind 资讯；环球印务为造纸及纸制品业务收入；吉宏股份、劲嘉股份与翔港科技为包装印刷业务收入；裕同科技为纸制品包装业务收入

由于各公司的业务规模、产品结构、产品终端主要应用领域方面等存在差异，各公司主营业务收入与机器设备原值的比值存在差异。公司主营业务收入与机器设备原值的比率处于同行业可比公司中间水平。裕同科技由于其规模处于行业领先地位，加上其产品主要用于高附加值的消费类电子产品，其主营业务收入与机器设备原值比率显著高于其他公司。

（二）说明固定资产变动趋势与发行人生产经营情况是否匹配，折旧政策与

同行业可比公司是否一致；结合报告期产能变化，说明新投入使用的厂房是否存在产量或良率爬坡的情况，新投入厂房与产能之间的趋势是否一致

1. 说明固定资产变动趋势与发行人生产经营情况是否匹配，折旧政策与同行业可比公司是否一致

(1) 固定资产变动趋势与公司生产经营的匹配情况

报告期内公司固定资产的增加主要系公司为了提高生产自动化、智能化水平以及落实公司的业务布局而购置新的机器设备所致，报告期内固定资产的变动情况与主营业务收入的变动情况一致，具体情况如下：

项 目	2021 年末 /年度		2020 年末/年度		2019 年末/年度
	金额	变动比例 (%)	金额	变动比例 (%)	金额
固定资产原值	178,812.44	10.39	161,987.26	5.75	153,178.77
主营业务收入	250,341.11	16.56	214,773.87	5.33	203,913.14

报告期内公司加大固定资产投入主要基于以下方面：1) 提高自动化、智能化生产水平以提高生产效率和库存管理效率；2) 新建礼盒生产线，提高礼盒产能；3) 拓展企业的业务领域，筹建烟包事业部等。综上，报告期内公司固定资产的变动情况与主营业务收入变动情况一致，固定资产变动趋势和生产经营情况相匹配。

(2) 折旧政策与同行业可比公司对比

公司的折旧方法、折旧年限以及残值率与同行业可比公司基本一致，不存在显著差异。公司与同行业可比公司折旧政策具体如下：

项 目		翔港科技	环球印务	吉宏股份	裕同科技	劲嘉股份	公司
折旧方法		年限平均法	年限平均法	年限平均法	年限平均法	年限平均法	年限平均法
残值率 (%)		0-5	10	5	10	10	5、10
折旧年限 (年)	房屋建筑物	10-40	20-50	20-30	20	20-50	20
	机器设备	5-10	10	10	10	5-10	10
	运输工具	4-5	5	5	5	5	5
	电子设备及其他	3-10	5	5	5	5	3、5

注：同行业可比公司数据取自各公司公开披露的 2020 年年报

如上表所示，公司折旧政策与同行业可比公司不存在重大差异。

2. 结合报告期产能变化，说明新投入使用的厂房是否存在产量或良率爬坡的情况，新投入厂房与产能之间的趋势是否一致

(1) 报告期产能变化及其原因

报告期内公司产能分别为 96,351.43 万印次、94,548.75 万印次和 100,603.63 万印次，保持相对稳定。

通常情况下，公司的产能受印刷机转线时间（主要为每次更换印刷产品时的印刷机清洗、安装 PS 版并调试的时间）、转线次数和设备维修时间的影响，而转线次数主要受生产的产品种类的影响，与厂房的相关性较小。

(2) 产量或良率爬坡的情况

报告期内公司房产使用面积和产量、良率情况如下：

项 目	2021 年度/末	2020 年度/末	2019 年度/末
自有房产面积（m ² ）	228,390.03	228,390.03	228,390.03
租赁房产面积（m ² ）	36,774.04	25,985.49	29,502.38
合 计	265,164.07	254,375.52	257,892.41
产能（万印次）	100,603.63	94,548.75	96,351.43
产量（万印次）	86,699.04	81,803.60	83,876.06
良品率	92.78%	92.56%	92.46%

注：房产面积为期末数，其他均为期间数据

报告期内公司房产使用面积差异较小，产能、产量变化幅度较小，良品率基本稳定。

(3) 新投入厂房与产能之间的趋势是否一致

报告期内公司未新投入厂房，产能也基本保持稳定。

(三) 说明发行人固定资产、无形资产、长期待摊费用的折旧、摊销方式与资产使用情况是否相符，与同行业可比公司相比是否存在差异

1. 固定资产的折旧方式与资产使用情况是否相符，及与同行业可比公司的对比

(1) 固定资产的折旧方式与资产使用情况是否相符

公司固定资产采用年限平均法，各类资产的折旧年限系考虑资产的使用寿命和损耗情况后综合确定。报告期内，固定资产均正常使用，主要机器设备未发生过大修理，且机器设备由于更新换代进行处置时产生的处置损益较小，即账面价

值与实际价值不存在较大差异。综上所述，公司的固定资产折旧方式符合公司生产经营实际情况。

(2) 公司固定资产折旧方式与同行业可比公司相比，不存在显著差异，详见本说明十五(二)1(2)。

2. 无形资产、长期待摊费用的摊销方式与资产使用情况是否相符，及与同行业可比公司的对比

(1) 无形资产、长期待摊费用的具体情况

1) 报告期内无形资产的具体情况

① 无形资产明细

公司的无形资产包括土地使用权、软件。2021 年公司将一款软件产品退货，导致无形资产原值减少 12.48 万元，除此之外报告期内公司不存在其他无形资产处置、报废等原值减少的情形，截至 2021 年 12 月 31 日的无形资产明细如下：

类 别	具体内容	获取方式	入账时间	入账成本	摊销年限（年）
土地使用权	天津厂房土地使用权	出让	2013/7/31	3,854.69	50
土地使用权	中山穗生源土地使用权	出让	2013/9/25	3,870.63	50
土地使用权	中山珊洲村土地使用权	出让	2014/2/28	858.89	50
土地使用权	沈阳厂房土地使用权	出让	2015/4/22	1,275.95	50
土地使用权	沈阳厂房土地使用权	出让	2017/4/26	412.62	50
土地使用权	昆山厂房土地使用权	出让	2014/6/1	1,275.04	50
小 计				11,547.82	
软件	荣彩软件系统	购买	2017/2/1	195.39	5
软件	天津 QAD 软件系统升级	购买	2017/1/17	175.24	5
软件	天津 Printflow 排产系统	购买	2019/5/31	210.49	5
软件	天津 QAD 系统升级-ZRP 标准成本项目	购买	2019/12/31	60.05	5
软件	天津 Printflow 排产系统	购买	2019/5/30	84.40	5
软件	天津 QAD 系统升级-ZRP 标准成本项目	购买	2020/9/30	37.54	5
软件	赛百威 Z-Gate 系统开发财务	购买	2014/2/28	31.85	5
软件	MFG/PRO 企业应用系统套件	购买	2017/3/8	41.25	5
软件	油墨配色系统软件	购买	2017/5/19	50.94	5
软件	中山 QAD 软件系统升级	购买	2018/8/30	268.96	5
软件	ERP 系统软件产品	购买	2018/10/31	63.04	5

类 别	具体内容	获取方式	入账时间	入账成本	摊销年限（年）
软件	Dynamics CRM 软件开发	购买	2018/11/30	76.63	5
软件	工业互联网云平台	购买	2019/4/30	67.92	5
软件	PDM/PLM 印前中心平台项目	购买	2019/10/30	364.14	5
软件	中山 Printflow 排产系统	购买	2019/10/30	210.07	5
软件	网达信联电子采购管理系统 V6.5	购买	2020/1/1	47.01	5
软件	AWS 平台开发软件	购买	2021/2/5	30.82	5
软件	QAD 服务软件使用费（2020 版本）	购买	2021/4/1	249.66	5
软件	小批量印刷电商系统	购买	2021/11/10	71.29	5
软件	艾司科软件	购买	2021/9/30	31.42	5
软件	QAD 服务软件升级费-2020 版本	购买	2021/12/30	182.12	5
软件	其他	购买	2018 年以前	263.25	5
软件	其他	购买	2018 年度	39.47	5
软件	其他	购买	2019 年度	88.97	5
软件	其他	购买	2020 年度	65.68	5
软件	其他	购买	2021 年度	28.04	5
小 计				3,035.64	
合 计				14,583.46	

② 无形资产摊销方式与资产使用情况是否相符

公司的土地使用权主要系生产与办公厂房用地，按照土地使用权证上登记的期限在 50 年内平均摊销；公司的软件主要系产品设计、供应链管理 ERP 等软件，在预计使用年限 5 年内平均摊销。公司无形资产摊销方式与资产使用情况相符。

2) 报告期内长期待摊费用的具体情况

① 长期待摊费用明细

截至 2021 年 12 月 31 日的长期待摊费用明细如下：

项目名称	入账时间	入账原值	摊销期限(年)	期末余额
防混装编码系统开发费	2015/3/20	12.96	5	
厂房财产综合险	2019/7/14	19.62	4	11.77
露天运动场	2017/10/31	34.46	5	5.17
喷油车间电缆铺设	2021/11/30	10.00	3	9.72
合 计		77.03		26.66

② 长期待摊费用摊销方式与资产使用情况是否相符

公司在报告期内的长期待摊费用主要为防混装编码系统升级支出、公司露天运动场装修支出、厂房财产综合保险费支出及喷油车间电缆铺设支出。公司对该类费用在受益期内或规定的受益期间内平均摊销。公司长期待摊费用的摊销方式与资产的使用情况相符。

(2) 与同行业可比公司相比是否存在差异

1) 无形资产

公司的无形资产摊销方式与同行业相比不存在重大差异。对比情况具体如下：

项 目		翔港科技	环球印务	吉宏股份	裕同科技	劲嘉股份	公司
摊销方法		直线法	直线法	直线法	直线法	直线法	直线法
摊销年限 (年)	土地 使用 权	50	土地证登 记使用年 限	出让年限	50	未明确披 露	50
	软件	10	5	无	2-10	5	5

注：上表中同行业可比公司的数据取自其公布的 2020 年年报

2) 长期待摊费用

公司的长期待摊费用摊销方式与同行业可比公司相比不存在重大差异。对比情况具体如下：

公司	摊销方式
翔港科技	按预计受益期间分期平均摊销
环球印务	有明确受益期的在受益期内平均摊销，无明确受益期的按五年平均摊销
吉宏股份	在受益期内平均摊销，如果长期待摊的费用项目不能使以后会计期间受益则将尚未摊销的该项目的摊余价值全部转入当期损益
裕同科技	在受益期或规定的期限内分期平均摊销。如果长期待摊的费用项目不能使以后会计期间受益则将尚未摊销的该项目的摊余价值全部转入当期损益
劲嘉股份	在预计受益期间按直线法摊销
公司	在受益期或规定的期限内分期平均摊销。如果长期待摊的费用项目不能使以后会计期间受益则将尚未摊销的该项目的摊余价值全部转入当期损益

注：上表中同行业可比公司的数据取自其公布的 2020 年年报

(四) 说明各期末在建工程的明细内容，是否存在延迟转固的情形；购买以

色列澜达公司纳米图像数码印刷机事项的会计处理是否符合《企业会计准则》的规定，预计后续转固时间，发行人与设备提供方是否存在潜在纠纷，是否存在预付后长期未能投入生产进而导致设备减值的情形

1. 说明各期末在建工程的明细内容，是否存在延迟转固的情形

报告期各期末的在建工程明细内容如下：

2021 年末

项 目	期末余额	采购协议签署时间	设备到货日期	截至 2021 年末的状态	是否延迟转固
天津中荣二期厂房	3,027.38	不适用	不适用	施工中	未延迟转固，2020 年 10 月开始施工，预计 2022 年完工
曼罗兰八色对开印刷机 B700-B1-401 (33669B)	893.81	2021/4/6	2021/12/7	安装调试中	未延迟转固，截至 2022 年 2 月设备未调试完毕
VOCs 催化燃烧设备	191.35	2021/9/4	2021/10/13	安装调试中	未延迟转固，2022 年 1 月 11 日安装调试完毕
智能化平压平清废模切机 MK1060VS	115.04	2021/10/21	2021/12/11	安装调试中	未延迟转固，截至 2022 年 2 月设备未调试完毕
昆山中荣三期厂房	71.09	不适用	不适用	施工许可证办理中	未延迟转固，2022 年 2 月 16 日下发施工许可证，已开始施工，建设期 1 年
其他在建工程（50 万元以下项目）	417.40				
合 计	4,716.07				

2020 年末

项 目	期末余额	采购协议签署日期	设备到货日期	截至 2020 年末的状态	是否延迟转固
澜达 S10 纳米图像技术印刷机	2,763.39	2018/7/24	2019/9/5	调试中	未延迟转固，截至 2020 年末还有三项合同约定内容未完成，尚未达到预定可使用状态
曼罗兰高速对开九色胶印机	2,164.82	2020/2/19	2020/8/1	安装调试中	未延迟转固，2021 年 6 月已安装调试完毕并转固
海德堡速霸七色平张纸胶印机 72*102cm	435.00	2020/11/25	2021/2/23	预付设备款	未延迟转固，2021 年 6 月安装调试完

项 目	期末余额	采购协议签署日期	设备到货日期	截至2020年末的状态	是否延迟转固
带上光单元					毕并转固
VOCS 净化设备升级改造	393.58	2020/8/25	2020/11/18	安 装 调 试 中	未延迟转固，2021年1月安装调试完毕
双机组烫金机 MK2920	367.26	2020/11/18	2020/12/28	安 装 调 试 中	未延迟转固，2021年3月安装调试完毕
豪盛高速分切机 (HSC-1500SS 高精度双螺旋刀分切机)	135.41	2020/10/9	2020/12/15	安 装 调 试 中	未延迟转固，已于2021年8月安装调试完毕并转固
高精度双螺旋刀分切机	134.51	2020/9/7	2020/12/22	安 装 调 试 中	未延迟转固，2021年6月已安装调试完毕并转固
双工位盒套折盒机	106.19	2020/9/2	2020/12/16	安 装 调 试 中	未延迟转固，2021年6月已安装调试完毕并转固
天津中荣二期厂房	82.88	不适用	不适用	施 工 建 设 中	未延迟转固，2020年10月开始施工，预计2022年完工
小批量印刷电商平台项目	57.03	2020/3/27	不适用	平台上线测试阶段	未延迟转固，2021年11月完成上线测试
纸碗机	54.87	2020/10/15	2020/12/21	安 装 调 试 中	未延迟转固，2021年8月安装调试完毕
其他在建工程（50万元以下项目）	569.86				
合 计	7,264.81				

2019 年末

项 目	期末余额	采购协议签署时间	设备到货日期	截至2019年末的状态	是否延迟转固
澜达 S10 纳米图像技术印刷机	2,763.39	2018/7/24	2019/9/5	完成安装和参数调试	未延迟转固，截至2019年末完成安装和参数调试，功能调试工作未完成
中山厂房	2,160.36	不适用	不适用	施工中	未延迟转固，2020年1月施工完毕
智能物流系统—立体堆垛及满箱输送系统	426.09	2018/8/28	2018/12/26	安 装 调 试 中	未延迟转固，2020年1月安装调试完毕

项 目	期末余额	采购协议签署时间	设备到货日期	截至 2019 年末的状态	是否延迟转固
卡纸纸边回收处理系统工程	190.47	2017/4/24	2017/10/17	安装调试中	未延迟转固，2020 年 1 月安装调试完毕
连线 MK1020CF 冷烫单元	185.84	2019/9/24	2019/11/26	安装调试中	未延迟转固，2020 年 3 月安装调试完毕
立体仓库自动物流系统工程	178.18	2017/12/10	2018/12/26	安装调试中	未延迟转固，2020 年 1 月安装调试完毕
HQ800 型连线横切机	148.67	2019/3/10	2019/4/6	安装调试中	未延迟转固，2020 年 5 月安装调试完毕
礼盒车间改造工程	105.32	2019/5/6	不适用	施工中	未延迟转固，2020 年 7 月改造完毕
横流密闭式冷却塔	87.43	2019/7/4	2019/8/6	安装调试中	未延迟转固，2020 年 4 月安装调试完毕
其他在建工程（50 万元以下项目）	531.14				
合 计	6,776.90				

报告期各期末公司的在建工程主要为厂房和机器设备，相应资产在各期末均未达到预定可使用状态，并于达到预定可使用状态时转固，不存在延迟转固的情形。部分机器设备从设备到货至转固间隔时间较长，主要系设备调试过程中遇到偶发性问题，解决问题耗时较长，进而安装调试进程变慢所致。

2. 购买以色列澜达公司纳米图像数码印刷机事项的会计处理是否符合《企业会计准则》的规定，预计后续转固时间，发行人与设备提供方是否存在潜在纠纷，是否存在预付后长期未能投入生产进而导致设备减值的情形

(1) 购买以色列澜达公司纳米图像数码印刷机事项的会计处理是否符合《企业会计准则》的规定，预计后续转固时间，公司与设备提供方是否存在潜在纠纷

1) 会计处理是否符合《企业会计准则》的规定

① 公司购买以色列澜达公司纳米图像数码印刷机事项的会计处理

公司购买以色列澜达公司纳米图像数码印刷机各阶段的会计处理情况如下：

A. 印刷机到货前，将按照合同约定预付的款项计入在建工程-预付设备款；B. 在印刷机到货后，将在建工程-预付设备款转入在建工程-待安装设备；C. 在印刷机达到预定可使用状态前，将按照合同约定支付的进度款计入在建工程-待安装

设备；D. 设备达到预定可使用状态时，将在建工程转入固定资产。公司购买以色列澜达公司纳米图像数码印刷机的会计处理符合企业会计准则的规定。

② 转固时点的确认是否合理

A. 公司购买以色列澜达公司纳米图像数码印刷机的进展情况

公司购买机器设备，整个验收流程分为三个阶段，分别为 C 阶段、Q 阶段及 V 阶段，C 阶段是指设备安装完毕，根据合同内容验证技术参数，各参数验证通过即 C 阶段验收通过，Q 阶段是指机器设备小批量投产试用，测试在使用不同类型的纸张、油墨等情形下，产出品厚度、精准度等是否符合要求，V 阶段即大批量投产，验证机器设备的持续性与稳定性。通常情况下，V 阶段验收通过即机器设备达到预定可使用状态。从公司签署采购合同至 2021 年末该印刷机购买事项的进展情况如下：

时 间	事 项
2018 年 7 月	签订设备采购合同
2019 年 8 月	印刷机到货
2019 年 9 月-12 月	印刷机安装，并于 2019 年 12 月完成安装及初步调试，完成 C 阶段验收，印刷机开始小批量投产试用
2020 年 1 月-9 月	因疫情影响，以色列工程师无法入境解决 C 阶段验收的遗留问题及小批量投产试用过程中新出现的问题
2020 年 10 月-12 月	公司向政府申请特批以色列工程师入境，进行印刷机调试，截至 2020 年 12 月本次调试结束，印刷机需调试事项未全部解决，需要再一次调试升级
2021 年 1 月-10 月	因疫情影响，以色列工程师无法入境进行调试，远程指导公司人员对设备进行测试、调校
2021 年 11 月-12 月	以色列工程师进厂完成设备的最后一次调试升级，12 月印刷机达到预定可使用状态，转入固定资产

B. 公司购买的纳米图像数码印刷机从设备到货至完成验收耗时较长的原因

a. 印刷机技术领先，试用调试更加依赖厂家工程师的现场指导

此印刷机为亚洲首台纳米图像技术数字印刷机，其通过可变数据编辑，无须提前预印，效果即现，高保真印刷效果，不受专色限制。正是由于该印刷机的技术领先性，公司内部甚至国内对其软硬件性能较为熟悉的人员非常稀缺，因此在小批量试产过程中发现的问题，公司没有能力独立解决，需要更多地依赖厂家工

工程师现场解决。

b. 全球疫情影响使得厂家工程师到达现场耗时较长

自 2020 年初新冠肺炎疫情爆发以来，先是我国国内疫情形势严峻，之后虽然国内疫情得到控制并逐步好转，但疫情在全球其他国家迅速蔓延，各国为控制疫情发展而采取的措施使得跨国出行的难度大大增加。

上述两个原因使得纳米图像数码印刷机的调试时间大大增长。

c. 纳米图像数码印刷机截至 2021 年 12 月末已达到转固条件

按照企业会计准则的规定，在建工程应在资产达到预定可使用状态时转入固定资产。2021 年 11 月 15 日澜达公司的技术人员抵达公司现场，进行最后一次技术调试，2021 年 12 月纳米图像数码印刷机达到双方约定的预定使用状态，公司于当月将其转入固定资产。

2) 预计后续转固时间，公司与设备提供方是否存在潜在纠纷

该印刷机已于 2021 年 12 月转入固定资产，公司与设备提供方不存在潜在纠纷。

(2) 是否存在预付后长期未能投入生产进而导致设备减值的情形

由于该设备为世界领先的印刷设备，不存在因长期未投入使用而无法满足公司生产需求的情形，因而不存在预付后长期未能投入生产进而导致设备减值的情形。

(五) 核查程序和核查结论

1. 核查程序

针对上述事项，我们执行了如下核查程序：

(1) 访谈公司管理层及相关岗位人员，了解公司机器设备成新率较低的原因，了解生产设备和生产能力是否满足公司的生产经营，了解公司的生产设备和核心技术的先进性情况；了解报告期内固定资产增加的具体原因以及经营意图，了解新投入厂房是否存在产量或良率爬坡的情形；了解公司的长期资产折旧、摊销年限与实际使用年限是否存在重大差异；了解公司产能利用率的计算方法，以及厂房转固对产能利用率的影响；了解各期末大额在建工程的具体进度，以及澜达印刷机具体交易情况，目前的具体进展、预计转固时间以及长期未完成安装投入使用是否存在减值等；

(2) 了解与固定资产购置、在建工程管理及转固相关的关键内部控制，评价这些控制的设计，确定其是否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性；

(3) 通过网络查询同行业可比公司的机器设备情况、长期资产的折旧摊销政策等信息，与公司进行对比，检查是否存在显著差异；

(4) 取得各期末的在建工程明细表，对各期末大额在建工程进行现场监盘，关注其实际状态，取得在建工程的期后验收文件，关注是否存在延迟转固的情形；

(5) 取得公司与以色列澜达公司签订的合同、采购订单、调试报告、补充协议等原始资料，访谈澜达印刷机的负责人员，了解澜达印刷机安装调试的具体进展；检查公司对澜达印刷机采购款项的支付进度，对照合同约定付款进度，关注了解的安装调试进度与付款进度是否匹配；实地查看澜达印刷机的使用情况。

2. 核查结论

经核查，我们认为：

(1) 公司的设备成新率较低与生产和技术能力相匹配；公司的核心技术和生产设备具有先进性，与公司的行业地位相符；公司 2020 年生产设备原值的变动趋势与公司的产能、产量变动趋势相反的原因具有合理性，公司的生产设备能够支撑公司报告期业务开展和经营规模变化；

(2) 报告期内公司的固定资产变动趋势与生产经营情况相匹配，折旧政策与同行业可比公司不存在显著差异；新投入使用的厂房不存在产量或良率爬坡的情况，新投入厂房与产能之间并不存在完全的对应关系；

(3) 公司的固定资产、无形资产、长期待摊费用的折旧、摊销方式与资产使用情况相符，与同行业可比公司相比不存在重大差异；

(4) 报告期各期末在建工程主要为待安装设备，预付设备款等，不存在延迟转固的情形；公司购买以色列澜达公司纳米图像数码印刷机事项的会计处理符合企业会计准则的规定；该印刷机已于 2021 年 12 月达到预定可使用状态并转入固定资产；公司与设备提供方不存在潜在纠纷，亦不存在预付后长期未能投入生产进而导致设备减值的情形。

十六、关于应收账款及应收款项融资

申请文件显示：（1）报告期各期末，发行人应收账款余额分别为 36,696.90

万元、53,179.89 万元、41,570.64 和 42,504.84 万元，应收账款余额占营业收入的比例分别为 21.46%、28.19%、20.15%和 20.52%（收入年化后）。发行人报告期内应收账款账龄集中在 1 年以内。（2）报告期各期末，应收票据和应收款项融资合计分别为 73.80 万元、629.90 万元、17,204.72 万元和 17,041.48 万元。2019 年起，发行人适用新金融工具准则，将应收票据和保理协议范围内的应收账款调整入应收款项融资。由于发行人持有的应收票据一般用于背书，而保理协议范围内的应收账款可以通过保理方式转移给银行从而提前收回款项，因此上述两类资产满足既以收取合同现金流量为目标又以出售该金融资产为目标的定义，应当纳入应收款项融资科目核算。

请发行人：（1）结合报告期内主要客户信用政策变化的具体情况，分析并披露报告期内应收账款、应收票据与应收款项融资波动的原因及合理性，是否与收入规模相匹配，是否存在放宽信用政策对部分客户实现收入增长的情形。

（2）披露报告期内应收账款保理的业务规模、保理费率、是否附追索权等情况，提供保理服务方是否具备金融资质，是否为发行人的关联方，是否与发行人及其关联方存在其他特殊利益安排。（3）披露发行人各期末逾期应收账款期后回收情况，并列示各期末期后半年、半年至一年、一年至两年、两年以上回收金额及占比。（4）披露发行人报告期各期已贴现或已背书未到期的应收票据和应收款项融资金额，结合相关票据的性质、是否附有追索权等，相关票据是否终止确认，是否符合《企业会计准则》的相关规定。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明对各期末应收账款核查过程、结论、相关核查是否充分，包括但不限于核查方式、各方式下核查客户家数、标的选择方法、核查应收账款占比、核查结果，对存在差异或未确认部分的替代核查程序。（审核问询函问题 24）

（一）结合报告期内主要客户信用政策变化的具体情况，分析并披露报告期内应收账款、应收票据与应收款项融资波动的原因及合理性，是否与收入规模相匹配，是否存在放宽信用政策对部分客户实现收入增长的情形

1. 报告期内主要客户信用政策变化的具体情况

报告期各期公司前五大客户的信用政策除宝洁各交易主体和好丽友外，其他主要客户的信用期保持不变。宝洁各交易主体和好丽友报告期内信用政策延长，

主要系客户统一调整所有供应商的账期所致。具体如下：

客户名称	单位名称	信用政策变动情况
宝洁	广州宝洁有限公司	2020 年较 2019 年无变化，2021 年 3 月起较 2020 年增加 30 天
	上海吉列有限公司	2020 年较 2019 年增加 30 天，2021 年 3 月起较 2020 年增加 30 天
	宝洁（中国）营销有限公司	2020 年较 2019 年无变化，2021 年 3 月起较 2020 年增加 30 天
高露洁	高露洁棕榄（中国）有限公司	报告期内无变化
诺兰特	诺兰特移动通信配件（北京）有限公司	报告期内无变化
玛氏	玛氏箭牌糖果（中国）有限公司	报告期内无变化
飞利浦	珠海经济特区飞利浦家庭电器有限公司	报告期内无变化
亿滋	亿滋食品（北京）有限公司	报告期内无变化
好丽友	好丽友食品有限公司	2020 年较 2019 年增加 20-25 天，2021 年较 2020 年无变化

2. 分析并披露报告期内应收账款、应收票据与应收款项融资波动的原因及合理性，是否与收入规模相匹配，是否存在放宽信用政策对部分客户实现收入增长的情形

（1）应收账款、应收票据与应收款项融资与营业收入的匹配情况

报告期内应收账款、应收票据与应收款项融资余额的变动与营业收入的匹配情况如下：

项 目	2021 年末/年度		2020 年末/年度		2019 年末/年度
	金额	变动比例 (%)	金额	变动比例 (%)	金额
应收账款	47,657.82	28.19	37,178.04	-10.57	41,570.64
应收款项融资	29,056.77	21.49	23,917.76	32.32	18,075.20
合 计	76,714.60	25.56	61,095.79	2.43	59,645.83
营业收入	254,376.27	16.87	217,651.07	5.49	206,316.66

2020 年较 2019 年应收项目的变动幅度小于收入的增长幅度，主要系 2020 年广州壹加为享受现金折扣而提前支付货款所致；2021 年末的应收款项余额较 2020 年末增长了 25.56%，主要由于：1）宝洁的信用期从 2021 年 3 月起延长了 30 天，宝洁平均每个月的不含税收入金额为 4,454.05 万元，对应收账款的增长

率影响约为 8.24%；2) 2021 年收入增长所致，2021 年四季度的收入较 2020 年四季度增长 12.55%。

(2) 信用政策发生变动的客户的营业收入情况

报告期内信用政策存在变动的主要客户的营业收入情况如下：

客户名称	营业收入		
	2021 年度	2020 年度	2019 年度
宝洁	53,448.60	47,581.07	48,476.26
好丽友	17,459.57	13,865.05	13,678.18
小 计	70,908.17	61,446.12	62,154.44

如上表列示，信用期有所延长的客户中宝洁的收入 2020 年较 2019 年略微下降，2021 年的收入较 2020 年有所增长，增长主要系客户自身需求增加以及原材料价格上涨引起的销售单价上涨所致；好丽友的收入 2019、2020 年较为稳定，2021 年收入较 2020 年增长主要由于好丽友 2021 年促销活动较多及好丽友自身业务增长使得包装需求增加所致。客户的信用期延长均系客户针对全部供应商调整信用期，并非仅针对公司做出，相应客户报告期内收入的变动主要是客户终端需求的影响，非信用期延长造成的。整体来看，公司的收入变动与信用政策不存在必然联系，主要取决于客户的市场需求以及公司的配套产能，公司不存在放宽信用政策对部分客户实现收入增长的情形。

(二) 披露报告期内应收账款保理的业务规模、保理费率、是否附追索权等情况，提供保理服务方是否具备金融资质，是否为发行人的关联方，是否与发行人及其关联方存在其他特殊利益安排

1. 报告期内应收账款保理的基本情况

(1) 保理业务涉及的银行及客户

报告期内公司的应收账款保理业务系中荣股份公司及其子公司天津中荣、昆山中荣分别与花旗银行（中国）有限公司（以下简称花旗银行）开展的业务。协议约定可申请保理业务的应收账款客户主要为宝洁（中国）营销有限公司、广州宝洁有限公司、箭牌糖果（中国）有限公司、箭牌糖类（上海）有限公司、玛氏食品（中国）有限公司、玛氏食品（嘉兴）有限公司、上海庄臣有限公司等国际知名企业。

(2) 报告期内的保理业务规模及保理费率

报告期内公司根据资金的流动性需求决定应收账款保理金额。报告期内公司的应收账款保理规模逐年下降，主要由于公司从 2019 年末开始更多地使用开具银行承兑汇票的方式支付供应商货款，使得 2020 年起公司的资金流动性不断优化所致。报告期内应收账款保理的情况具体如下：

项 目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
应收账款保理	1,474.56	10,610.18	29,060.04
小 计	1,474.56	10,610.18	29,060.04
主营业务收入	250,341.11	214,773.87	203,913.14
保理金额占主营业务收入的比例	0.59%	4.94%	14.25%

公司与花旗银行的无追索权保理业务的保理费率以保理业务申请时点花旗银行的实时费率为准，2021 年度的年化保理费率为 3.90%，2020 年度的年化保理费率在 3.90%至 4.30%之间，2019 年度的年化保理费率在 3.91%至 5.0%之间。

2. 保理业务是否附追索权

根据公司与花旗银行签订的协议条款规定，应收账款保理申请是绝对和不可撤销的，并使花旗银行享有应收账款的全部所有者权益和负担。在公司没有违反其在协议项下的任何陈述、保证、承诺和义务的条件下，协议下应收账款的销售构成对公司无追索权的销售，公司与花旗银行之间的应收账款保理业务为不附追索权的保理业务。

3. 提供保理服务方是否具备金融资质，是否为发行人的关联方，是否与发行人及其关联方存在其他特殊利益安排

报告期内为公司提供保理服务的花旗银行具有金融资质，与公司没有关联关系，与公司及其关联方亦不存在其他特殊利益安排。

（三）披露发行人各期末逾期应收账款期后回收情况，并列示各期末期后半年、半年至一年、一年至两年、两年以上回收金额及占比

报告期各期末应收账款逾期金额占应收账款余额的比例分别为 3.94%、5.42%及 1.35%，占比较低。报告期各期末应收账款逾期及期后回收情况具体如下：

截止日	截止日应收账款逾期情况		截止日后半年		截止日后半年至一年		截止日后一年至两年		截止日后两年以上	
	逾期金额	占应收账款余额的比例	回款金额	回款金额占逾期金额比例	回款金额	回款金额占逾期金额比例	回款金额	回款金额占逾期金额比例	回款金额	回款金额占逾期金额比例

截止日	截止日应收账款逾期情况		截止日后半年		截止日后半年至一年		截止日后一年至两年		截止日后两年以上	
	逾期金额	占应收账款余额的比例	回款金额	回款金额占逾期金额比例	回款金额	回款金额占逾期金额比例	回款金额	回款金额占逾期金额比例	回款金额	回款金额占逾期金额比例
2021 年末	643.66	1.35%	361.20	56.12%						
2020 年末	2,015.41	5.42%	1,555.35	77.17%	108.18	5.37%				
2019 年末	1,635.83	3.94%	1,055.96	64.55%	71.97	4.40%	211.96	12.96%		

注：上表中期后回款统计截至 2022 年 2 月 28 日

2019 和 2020 年各年末，逾期应收账款大部分在截止日后半年内收回，各期占比均超过 60%，该部分应收账款逾期原因多是受到双方信用期起算时点存在微小差异或者是开票信息有误导致发票未被客户接收从而客户付款延后的影响。2021 年末的逾期应收账款在期后两个月收回比例为 56.12%。

截至 2022 年 2 月 28 日尚未收回的逾期应收账款金额为 282.47 万元，其截至 2021 年末的账龄及坏账准备计提情况如下：

账 龄	2021/12/31	
	账面余额	坏账准备
1 年以内	148.91	7.45
1-2 年	17.57	1.76
2-3 年	16.51	3.30
3-4 年	46.03	23.01
4-5 年	41.07	32.86
5 年以上	12.38	12.38
小 计	282.47	80.76

如上表所示，相应逾期款项在 2021 年末的账龄以 1 年以内为主，其中账龄一年以内的逾期款项截至 2022 年 2 月 28 日未收回主要由于客户的付款安排有所延迟所致。

（四）披露发行人报告期各期已贴现或已背书未到期的应收票据和应收款项融资金额，结合相关票据的性质、是否附有追索权等，相关票据是否终止确认，是否符合《企业会计准则》的相关规定

1. 报告期各期末已贴现或已背书未到期的应收票据和应收款项融资情况

（1）报告期各期末公司不存在已贴现未到期的应收票据。

（2）报告期各期末已背书未到期的应收票据以及已保理未到期的应收账款

具体情况如下：

项 目	2021. 12. 31	2020. 12. 31	2019. 12. 31
期末已保理或已背书未到期的 应收项目	5, 018. 41	5, 511. 91	6, 914. 21
其中：应收账款保理		90. 36	2, 445. 45
银行承兑汇票背书	5, 018. 41	5, 421. 55	4, 468. 76

2. 结合相关票据的性质、是否附有追索权等，相关票据是否终止确认，是否符合《企业会计准则》的相关规定

（1）应收账款保理

如本报告十六(二)2 所述，公司的应收账款保理业务为无追索权保理，即应收账款保理发生时，公司已将该金融资产所有权上几乎所有的风险和报酬转移给转入方，符合《企业会计准则第 23 号——金融资产转移》（2017 年修订）第七条规定的金融资产终止确认的条件，应当终止确认，因此公司将已保理的应收账款终止确认符合《企业会计准则》的规定。

（2）银行承兑汇票背书

报告期各期末已背书未到期的商业汇票均为银行承兑汇票，公司将背书的银行承兑汇票于背书时终止确认。

根据《企业会计准则第 23 号——金融资产转移》（2017 年修订）第七条规定，企业在发生金融资产转移时，应当评估其保留金融资产所有权上的风险和报酬的程度，并分别下列情形处理：（一）企业转移了金融资产所有权上几乎所有风险和报酬的，应当终止确认该金融资产并将转移中产生或保留的权利和义务单独确认为资产或负债；（二）企业保留了金融资产所有权上几乎所有风险和报酬的，应当继续确认该金融资产。

根据《企业会计准则解释第 5 号》的规定，企业对采用附追索权方式将持有的金融资产背书转让，应确定该金融资产所有权上几乎所有的风险和报酬是否已经转移，如企业已将该金融资产所有权上几乎所有的风险和报酬转移给转入方的，应当终止确认该金融资产。

参考《上市公司执行企业会计准则案例解析（2020）》的相关解析，在判断承兑汇票背书或贴现是否将所有权上几乎所有的风险和报酬转移时，需要注意承兑汇票的风险，包括信用风险、利率风险、延期支付风险、外汇风险等。我国票

据法规定：汇票到期被拒绝付款的，持票人可以对背书人、出票人以及汇票的其他债务人行使追索权。

报告期各期末公司已背书未到期的均为银行承兑汇票，其承兑人均为商业银行，其中承兑人为信用等级较高的 6 家大型商业银行和 9 家上市股份制商业银行的银行承兑汇票余额占已背书未到期应收票据余额的比例分别为 89.50%、80.39%及 87.39%，占比较高，公司已背书未到期的银行承兑汇票到期不获支付的可能性整体较低；同时，公司过往经营过程中，未发生过因票据无法承兑而向公司追索的情形；因此在票据背书转让时可以认为相关资产所有权上几乎所有的风险和报酬已经转移。

（五）说明对各期末应收账款核查过程、结论、相关核查是否充分，包括但不限于核查方式、各方式下核查客户家数、标的选择方法、核查应收账款占比、核查结果，对存在差异或未确认部分的替代核查程序

1. 对各期末应收账款的核查过程

针对报告期各期末的应收账款，我们执行了现场走访、函证、检查期后回款、分析性复核等核查程序，具体如下：

（1）现场走访

我们选取了报告期各期前十大客户进行了现场走访，对于同一客户集团中存在多个交易法人主体的，我们选取其中主要的交易主体进行走访。在现场走访的访谈问卷中，对应收账款的相关情况进行了解，报告期内现场走访的具体情况如下：

项 目	2021/12/31		2020/12/31	
	走访客户所属集团的应收项目余额	占应收项目余额的比例	走访客户所属集团的应收项目余额	占应收项目余额的比例
现场走访	20,367.36	26.69%	20,104.45	32.96%

（续上表）

项 目	2019/12/31	
	走访客户所属集团的应收项目余额	占应收项目余额的比例
现场走访	21,033.95	35.66%

注：上表金额含应收账款余额和应收款项融资初始成本（不含应收票据）

（2）函证

选取报告期各期末应收账款余额较大的款项执行函证程序，报告期内执行函

证程序的具体情况如下：

项 目	2021/12/31	2020/12/31	2019/12/31
应收项目余额(A) [注]	76,322.74	60,990.32	58,980.11
发函家数	80	59	86
发函金额(B)	65,466.07	48,853.17	49,702.75
发函比例(B/A)	85.78%	80.10%	84.27%
回函家数	68	51	59
回函金额(C)	61,890.58	44,068.67	41,095.94
回函比例(C/A)	81.09%	72.26%	69.68%
替代测试可确认金额(D)	3,575.49	4,784.50	8,606.81
回函及替代测试合计可确认金额占比((C+D)/A)	85.78%	80.10%	84.27%

[注]含应收账款余额和应收款项融资初始成本（不含应收票据）

对于未回函的应收账款，我们执行了如下替代程序：获取期末应收账款对应的订单构成，检查对应的出库单、销售发票、收入确认依据，检查期后回款情况。对于回函金额和发函金额存在差异的，取得公司编制的函证结果调节表，检查调节事项对应的原始凭证，复核调节事项的真实性。

(3) 检查期后回款

检查各期末应收账款的期后收回情况，报告期各期末的应收账款期后回款情况具体如下：

项 目	2021/12/31	2020/12/31	2019/12/31
应收账款余额(A)	47,657.82	37,178.04	41,570.64
期后回款金额(B)	30,844.52	36,725.51	40,920.07
回款比例(B/A)	64.72%	98.78%	98.44%

注：上表的期后回款金额系截至 2022 年 2 月 28 日的回款金额

(4) 分析程序

针对报告期各期末的应收账款实施的分析程序具体包括：1) 结合信用政策及信用期内收入变动，对应收账款周转率进行分析；2) 分析应收账款变动比例与收入变动比例是否匹配；3) 检查应收账款的逾期情况，对于逾期时间较长的，了解具体原因并判断减值准备是否计提充分；4) 检查账龄较长的大额应收账款，了解长期挂账的原因，判断相应的减值准备是否计提充分。

（5）细节测试

细节测试程序具体包括：1）抽查主要客户的应收账款回款情况，检查付款方是否与账面一致，检查付款情况是否与信用政策相符；2）重新计算外币应收账款折算为本位币的金额，并与账面核对；3）复核应收账款坏账准备政策是否合理，检查应收账款坏账准备的计算过程。

2. 核查结论

经核查，我们认为，报告期各期末公司的应收账款真实、准确、完整。

（六）核查程序和核查结论

1. 核查程序

针对上述（一）至（四）事项，我们执行了如下核查程序：

（1）访谈公司管理层，了解报告期内客户信用政策变化的相关情况，包括主要客户的信用政策变化情况、变化原因以及信用政策改变对公司的具体影响等；了解报告期各期末应收项目余额变动的具体原因；了解公司报告期内应收账款保理业务的合作背景、合作方、保理费率、确定保理金额的考虑因素等；了解公司应收账款逾期的金额规模、期后收回等情况；了解公司对应收票据背书和贴现的会计处理以及依据；

（2）了解与应收账款管理相关的关键内部控制，评价这些控制的设计，确定其是否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性；

（3）取得主要客户的信用政策情况，分析信用政策发生变动的客户的应收款项余额变动情况，结合访谈了解的信息，判断应收款项波动是否具有合理性；

（4）取得保理业务相关协议和报告期内的保理业务明细，检查保理业务是否附有追索权、保理费率是否具有合理性、保理业务对应的应收账款客户是否与合同约定相符；通过网络查询保理业务服务方是否具有金融资质；访谈公司管理层、查阅公司关联方填列的关联方关系调查表，检查保理业务服务方与公司是否具有关联关系；

（5）检查应收账款的期后收回情况；

（6）取得报告期内公司的应收票据备查簿，检查各期末已背书未到期的应收票据金额、票据种类以及票据的承兑行等信息，关注票据承兑行的信用程度是否较高，结合《企业会计准则》的相关规定，判断公司的账务处理是否符合企业会

计准则的规定。

2. 核查结论

经核查，我们认为：

(1) 公司报告期内应收账款、应收票据与应收款项融资波动的原因具有合理性，与收入规模相匹配，不存在通过放宽信用政策实现对部分客户收入增长的情形；

(2) 公司已在招股说明书中披露报告期内应收账款保理的业务规模、保理费率、及保理业务未附追索权的情况；保理业务提供方具有金融资质，与公司没有关联关系，与公司及其关联方亦不存在其他特殊利益安排；

(3) 公司已在招股说明书中披露报告期各期末逾期应收账款的期后回款情况；

(4) 公司将已背书的银行承兑汇票、应收款项融资予以终止确认，符合企业会计准则的相关规定。

十七、关于应付账款和应付票据

申请文件显示，报告期各期末，发行人的应付票据余额分别为 4,310.20 万元、6,848.82 万元、15,645.88 万元和 18,677.25 万元。发行人应付账款余额分别为 48,704.65 万元、41,665.47 万元、47,523.87 万元和 43,805.83 万元。2019 年发行人应付票据余额大幅增加，主要是因为发行人与更多供应商采用银行承兑汇票支付货款。

请发行人：（1）说明报告期各期应付票据和应付账款构成情况，并结合对外采购的主要内容、对象等分析并说明应付项目波动的原因及与采购的匹配情况。（2）报告期内应付票据、应付账款的大幅增长是否符合发行人相应采购业务的实际开展、期后结算情况，是否存在长期未予结算的情形，发行人采购相关的结算政策是否发生改变，相关结算政策的改变是否影响发行人整体的原材料、设备采购价格；结合前述情况量化分析说明 2019 年发行人与更多供应商采用银行承兑汇票支付货款背景下，应付票据大幅增加同时应付账款增加的原因及合理性。（3）说明报告期内应付账款和应付票据是否存在逾期未支付情形，是否存在无真实生产经营交易背景的应付项目。请保荐人、申报会计师发表明

确意见。（审核问询函问题 25）

（一）说明报告期各期应付票据和应付账款构成情况，并结合对外采购的主要内容、对象等分析并说明应付项目波动的原因及与采购的匹配情况

1. 报告期各期末应付票据和应付账款的构成情况

（1）报告期各期末应付票据的构成情况

报告期各期末的应付票据均为支付供应商的材料款、委托加工费等交易款项。

（2）报告期各期末应付账款的构成情况

报告期各期末公司的应付账款余额中主要为应付货款和应付委托加工费，两项余额占期末应付账款余额的比例分别为 82.69%、83.20%及 82.84%。具体如下：

项 目	2021/12/31		2020/12/31		2019/12/31	
	金额	占比(%)	金额	占比(%)	金额	占比(%)
应付货款	35,771.71	73.10	35,953.75	69.99	34,677.86	72.97
应付长期资产款	2,900.53	5.93	3,443.27	6.70	5,035.10	10.59
应付委外加工费	4,766.26	9.74	6,787.30	13.21	4,620.86	9.72
应付运费	1,741.38	3.56	1,483.13	2.89	1,002.53	2.11
其他	3,754.84	7.67	3,702.73	7.21	2,187.52	4.60
合 计	48,934.73	100.00	51,370.17	100.00	47,523.87	100.00

2. 结合对外采购的主要内容、对象等分析并说明应付项目波动的原因及与采购的匹配情况

（1）结合对外采购的内容分析应付项目的波动与采购的匹配情况

报告期各期末应付货款余额占应付票据和应付账款合计余额的比例分别为 79.66%、77.56%及 80.74%，为应付项目余额的主要构成，应付货款主要受存货采购金额的影响，故对比应付票据和应付账款余额与报告期内存货采购金额的匹配情况，具体情况如下：

项 目	2021/12/31		2020/12/31		2019/12/31
	金额	变动比例(%)	金额	变动比例(%)	金额
应付票据	25,001.46	17.29	21,315.32	36.24	15,645.88
应付账款	48,934.73	-4.74	51,370.17	8.09	47,523.87
合 计	73,936.20	1.72	72,685.49	15.06	63,169.75

项 目	2021/12/31		2020/12/31		2019/12/31
	金额	变动比例 (%)	金额	变动比例 (%)	金额
采购额	143,982.62	13.48	126,880.71	15.13	110,205.35

2020 年末较 2019 年末的应付项目变动比例与采购额变动比例基本一致。

2021 年末的应付项目余额较 2020 年末上涨 1.72%，2021 年的采购额较 2020 年增长 17.85%，应付项目余额变动幅度小于采购额的变动幅度，主要系 2021 年纸张价格上涨导致采购额增加，但公司期末应付款项对应信用期内的采购额 2021 年较 2020 年基本稳定。具体分析如下：

2021 年较 2020 年公司的主要原材料白板纸和白卡纸的年度平均采购单价分别上涨了 16.11%和 14.47%，使得 2021 年在白板纸和白卡纸的合计采购量较 2020 年变动较小的情况下采购额大幅上涨，进而导致 2021 年的整体采购额较 2020 年有所增长。由于纸张价格从 2021 年 4 月份开始回落，公司预测纸张价格可能会继续下降，因此控制了下半年纸张的单次采购量，而 2020 年下半年基于对纸张价格持续上涨的预期，公司的原材料采购量较大，因此 2021 年下半年的原材料采购金额占 2021 年全年采购的比例相比 2020 年该比例下降了 7.52 个百分点，导致 2021 年采购额较 2020 年上涨的情况下，2021 年末的应付款项余额较 2020 年基本稳定，变动幅度小于采购的变动幅度。

(2) 结合对外采购的对象分析应付项目的波动与采购的匹配情况

1) 2021 年末较 2020 年末应付项目余额增加的前五名供应商

单位名称	采购内容	应付项目余额增加额[注 1]	应付项目余额变动与采购的匹配分析[注 2]	匹配结果
珠海华丰纸业有限公司	纸张	1,542.49	以 2021 年月结 60 天以期限 180 天银行承兑汇票支付的信用政策来看，信用期内的采购额 2021 年较 2020 年增加 801.50 万元，2020 年和 2021 年采用背书应收票据支付的货款多 266.43 万元，其余不匹配金额为 2020 年有月结 90 天电汇和月结 60 天以期限 180 天银行承兑汇票支付两种信用政策引起的差异	应付项目余额变动与采购额不匹配，不匹配的原因具有合理性
苏州市张阳纸业有限公司	纸张	1,336.10	信用期内的采购额 2021 年较 2020 年增加 1,218.58 万元	应付项目余额变动与采购额相匹配
河南万顺包装材	纸张	1,281.78	信用期内的采购额 2021 年较	应付项目余额

单位名称	采购内容	应付项目余额 增加额[注 1]	应付项目余额变动与采购的匹 配分析[注 2]	匹配结果
料有限公司			2020 年增加 1,184.13 万元	变动与采购额 相匹配
苏州苏大维格科 技集团股份有限 公司	纸张	904.95	信用期内的采购额 2021 年较 2020 年增加 903.46 万元	应付项目余额 变动与采购额 相匹配
上海合和纸业有 限公司	纸张	648.37	信用期内的采购额 2021 年较 2020 年增加 566.60 万元	应付项目余额 变动与采购额 相匹配
合 计		5,713.68		

[注 1]应付票据和应付账款合计数当年末较上年末的变动金额，下表同

[注 2]采购额均为不含税采购额，下表同

2) 2020 年末较 2019 年末应付项目余额增加的前五名供应商

单位名称	采购内容	应付项目余额 增加额[注 1]	应付项目余额变动与采购的匹 配分析[注 2]	匹配结果
玖龙环球（中国） 投资集团有限公 司	纸张	3,632.01	结算方式为月结 60 天无变 化，2020 年 11-12 月采购额 较 2019 年 11-12 月采购额增 加 2,596.97 万元，中荣股份 公司采用期限 30 天银行承兑 汇票支付，其 2020 年 10 月 份采购额较 2019 年 10 月 增加 408.09 万元	应付项目余额 变动与采购额 相匹配
中丰田光电科技 （珠海）有限公司	纸张	864.17	结算方式由票到 60 天电汇变 更为票到支付期限 180 天银 行承兑汇票，2019 年四季度 采购额为 279.89 万元，2020 年 6-12 月采购额为 920.58 万元，付款期内的采购额变 动与应付项目变动基本相符	应付项目余额 变动与采购额 相匹配
天津长荣科技集 团股份有限公司	设备、 耗材	804.01	2020 年 5 月起结算方式由电 汇或背书银行承兑汇票改为 开具期限 180 天银行承兑汇 票支付，使应付项目期末余 额增加 571.80 万元；2020 年 4 季度耗材采购额较 2019 年 4 季度增加 202.72 万元	应付项目余额 变动与采购额 相匹配
东莞市盈嘉轩纸 业有限公司	瓦楞纸	599.43	2019 年为合作初期，全年交 易额为 48.68 万元，期末应 付项目余额为 2.79 万元； 2020 年采购规模扩大，结算 方式为票到支付期限 180 天 银行承兑汇票，2020 年 6-12 月的采购额为 539.83 万元	应付项目余额 变动与采购额 相匹配
佛山市顺德区蓝	耗材	527.92	2019 年无交易。2020 年结算	应付项目余额

单位名称	采购内容	应付项目余额 增加额[注 1]	应付项目余额变动与采购的匹 配分析[注 2]	匹配结果
德堡实业有限公司			方式为票到支付期限 180 天 银行承兑汇票，2020 年 6-12 月的采购额为 456.93 万元	变动与采购额 相匹配
合 计		6,427.55		

报告期各期末的应付项目余额波动与采购额基本匹配，不匹配的原因具有合理性。

(二) 报告期内应付票据、应付账款的大幅增长是否符合发行人相应采购业务的实际开展、期后结算情况，是否存在长期未予结算的情形，发行人采购相关的结算政策是否发生改变，相关结算政策的改变是否影响发行人整体的原材料、设备采购价格；结合前述情况量化分析说明 2019 年发行人与更多供应商采用银行承兑汇票支付货款背景下，应付票据大幅增加同时应付账款增加的原因及合理性

1. 报告期内应付票据、应付账款的大幅增长是否符合发行人相应采购业务的实际开展、期后结算情况，是否存在长期未予结算的情形，发行人采购相关的结算政策是否发生改变，相关结算政策的改变是否影响发行人整体的原材料、设备采购价格

(1) 报告期内应付票据、应付账款的大幅增长符合公司相应采购业务的实际开展

报告期各期末应付票据、应付账款的大幅增长与采购额的匹配分析详见本说明十七(一)2。

(2) 报告期内应付票据、应付账款的期后结算情况

1) 报告期内应付票据的期后结算情况

报告期内公司开具的银行承兑汇票均于到期日正常兑付。报告期各期末的应付票据期后结算情况如下：

年 份	期末余额	期后结算情况
2021 年	25,001.46	截至 2022 年 2 月 28 日的已到期票据均已正常兑付
2020 年	21,315.32	均于到期日正常兑付
2019 年	15,645.88	均于到期日正常兑付

2) 报告期内应付账款的期后结算情况

报告期各期末应付账款前五大余额均已于期后按照双方约定正常结算，具体

情况如下：

① 2021 年 12 月 31 日

供应商名称	期末余额	期后结算情况
玖龙环球(中国)投资集团有限公司	5,323.14	到期款项已结清
中山市罗兰商贸有限公司	2,210.98	到期款项已结清
珠海华丰纸业有限公司	1,557.46	到期款项已结清
广东理文造纸有限公司	1,460.28	到期款项已结清
河南万顺包装材料有限公司	1,001.83	到期款项已结清
小 计	11,553.69	

注：期后结算情况系截至 2022 年 2 月 28 日的结算情况

② 2020 年 12 月 31 日

供应商名称	期末余额	期后结算情况
玖龙环球（中国）投资集团有限公司	7,436.37	已结清
中山市罗兰商贸有限公司	2,506.05	已结清
安徽科大智能物联技术有限公司	1,861.47	按照合同约定的付款进度正常支付
广东理文造纸有限公司	1,770.15	已结清
珠海华丰纸业有限公司	1,295.24	已结清
小 计	14,869.29	

注：期后结算情况系截至 2022 年 2 月 28 日的结算情况

③ 2019 年 12 月 31 日

供应商名称	期末余额	期后结算情况
玖龙环球（中国）投资集团有限公司	4,502.77	已结清
中山市罗兰商贸有限公司	2,168.75	已结清
安徽科大智能物联技术有限公司	2,145.41	按照合同约定的付款进度正常支付
珠海华丰纸业有限公司	1,673.04	已结清
广东理文造纸有限公司	1,508.73	已结清
小 计	11,998.69	

注：期后结算情况系截至 2022 年 2 月 28 日的结算情况

(3) 报告期内应付票据、应付账款不存在长期未予结算的情形

报告期各期末应付票据均于到期日正常兑付，不存在逾期末结算的情形。

报告期各期末应付账款的账龄情况如下：

账 龄	期末余额

	2021/12/31	2020/12/31	2019/12/31
1 年以内	47,691.91	48,644.35	47,060.26
1-2 年	270.31	2,485.19	372.96
2-3 年	787.76	152.02	19.14
3 年以上	184.75	88.62	71.51
合 计	48,934.73	51,370.17	47,523.87

如上表所示，报告期各期末账龄较长的应付账款余额主要为应付固定资产款，此类款项根据合同约定的付款进度进行付款，并非逾期未结算的款项。

(4) 公司采购相关的结算政策是否发生改变，相关结算政策的改变是否影响公司整体的原材料、设备采购价格

公司的设备采购流程为：设备部门立项——评估设备产出收益——总经理审批——下达请购单至采购部门——采购部门选择供应商询价、比价、议价——形成初步方案——报总经理审批——签订采购合同。设备部门向采购部门提供采购清单和建议供应商名单（如需）。对于价值 30 万元以上的设备，公司通常不允许独家供应，需通过招标方式，至少选择 3 家供应商参与竞标，并最终择优合作。设备采购通常为一案一议，由采购部根据每次的采购情况与供应商洽谈确定设备价格、付款进度等，因此设备采购不涉及结算政策变更对采购的影响。

报告期各期公司的前五大供应商中玖龙纸业（天津）有限公司的信用期在 2019 年略有延长，广东理文造纸有限公司的信用期从 2018 年 8 月起略有缩短，珠海华丰纸业有限公司 2020 年结算方式增加了月结 60 天以期限 180 天银行承兑汇票支付的形式，其他主要供应商的结算政策在报告期内无变动。根据采购合同约定或经供应商确认，报告期内前五大供应商的结算政策情况具体如下：

单位名称	报告期内信用期变化情况
玖龙环球（中国）投资集团有限公司	月结 60 天电汇，或月结 60 天以期限 30 天银行承兑汇票支付
珠海华丰纸业有限公司	2019 年为：票到月结 90 天电汇； 2020 年较 2019 年新增了月结 60 天以期限 180 天银行承兑汇票支付； 2021 年变为仅有月结 60 天以期限 180 天银行承兑汇票支付
中山市罗兰商贸有限公司	票到 90 天以电汇，或月结 30 天内以期限 180 天银行承兑汇票支付
广东理文造纸有限公司	月结 90 天电汇，或月结 90 天以期限 30 天银行承兑汇票支付
广州市诚昌纸业有限公司	票到 90 天电汇，或月结 30 天内以期限 180 天银行承

单位名称	报告期内信用期变化情况
	兑汇票支付
玖龙纸业（东莞）有限公司	月结 60 天电汇，或月结 60 天以期限 30 天银行承兑汇票支付
玖龙纸业（天津）有限公司	月结 60 天电汇，或月结 60 天以期限 30 天银行承兑汇票支付 [注]
东莞市逸帆印刷材料有限公司	票到 90 天电汇

[注]2019 年 6 月起停止交易

报告期内主要供应商结算政策的变化系购销双方谈判博弈的结果，根据本说明十(二)2 及十一(二)1 所述，报告期内公司纸张、油类材料的采购价格公允，可见双方的交易价格仍以市场价格为准，结算政策的变化未对材料采购价格产生影响。

2. 量化分析说明 2019 年发行人与更多供应商采用银行承兑汇票支付货款背景下，应付票据大幅增加同时应付账款增加的原因及合理性

(1) 2019 年末较 2018 年末应付票据大幅增加的原因

公司为了使资金流动性得到进一步优化，更加充分地利用银行授信额度，公司从 2019 年开始在已有的结算政策条款下更多地选择开具银行承兑汇票付款，同时与更多的供应商协商增加银行承兑汇票支付这一结算方式，以开具银行承兑汇票作为支付方式的供应商家数从 2018 年的 21 家增长到 2019 年 72 家，从而使得 2019 年末应付票据余额较 2018 年末大幅增加。

(2) 2019 年末较 2018 年末应付账款增加的原因及合理性

如本说明十七(一)2 所述，2019 年较 2018 年公司主要供应商的结算政策变化仅体现为部分客户的付款方式改为以开具银行承兑汇票支付，2019 年的信用期较 2018 年基本未发生变动，应付账款余额的增加主要受信用期内采购额变化影响。报告期内公司主要供应商的信用期以 60 天和 90 天为主，因此各年四季度的采购额对应付账款余额的影响较大，四季度采购额与应付账款余额的对比情况如下：

项 目	2019 年(A)	2018 年(B)	变动金额(A-B)
年末应付账款余额	47,523.87	41,665.47	5,858.40
当年四季度采购额	34,465.83	28,327.56	6,138.27

如上表所示，2019 年末应付账款余额较 2018 年末增加主要因公司订单量 and 生产规模的增加使 2019 年四季度的采购额较 2018 年四季度增加所致，2019 年

末较 2018 年末应付账款的增加具有合理性。

(三) 说明报告期内应付账款和应付票据是否存在逾期未支付情形，是否存在无真实生产经营交易背景的应付项目

1. 报告期内应付账款和应付票据是否存在逾期未支付情形

报告期内公司开具的应付票据均能在到期日正常兑付，不存在逾期支付的情形。

报告期内，公司的应付账款通常均能按照双方约定的信用期按时付款，某些月份存在未及时支付到期货款的情形主要是由于公司内部付款审批流程延误，从而错过当月的统一付款日，需待次月付款日方可支付，由此导致的逾期基本在 1 个月以内。

报告期各期末前五大应付账款余额的逾期情况如下：

① 2021 年 12 月 31 日

供应商名称	期末余额(元)	逾期情况		
		逾期金额	逾期时长	逾期原因
玖龙环球(中国)投资集团有限公司	53,231,378.51	无逾期		
中山市罗兰商贸有限公司	22,109,763.04	无逾期		
珠海华丰纸业有限公司	15,574,608.26	无逾期		
广东理文造纸有限公司	14,602,816.42	无逾期		
河南万顺包装材料有限公司	10,018,306.86	无逾期		
小 计	115,536,873.09			

② 2020 年 12 月 31 日

供应商名称	期末余额(元)	逾期情况		
		逾期金额	逾期时长	逾期原因
玖龙环球（中国）投资集团有限公司	74,363,703.63	无逾期		
中山市罗兰商贸有限公司	25,060,492.39	无逾期		
安徽科大智能物联技术有限公司	18,614,709.05	无逾期		
广东理文造纸有限公司	17,701,541.42	无逾期		
珠海华丰纸业有限公司	12,952,439.81	无逾期		
小 计	148,692,886.30			

③ 2019 年 12 月 31 日

供应商名称	期末余额(元)	逾期情况

		逾期金额(元)	逾期时长	逾期原因
玖龙环球(中国)投资集团有限公司	45,027,749.24	无逾期		
中山市罗兰商贸有限公司	21,687,473.89	641,790.29	37 天	内部审批延误
安徽科大智能物联技术有限公司	21,454,062.62	无逾期		
珠海华丰纸业有限公司	16,730,385.34	445,404.32	37 天	内部审批延误
广东理文造纸有限公司	15,087,258.54	无逾期		
小 计	119,986,929.63	1,087,194.61		

如上表列示，2019 年末的前五大应付账款余额的逾期金额为 108.72 万元，逾期金额占前述供应商应付账款余额的比例为 0.91%，逾期原因为公司内部付款审批延迟所致。2020 年末和 2021 年末前五大应付账款余额均无逾期。

2. 报告期内是否存在无真实生产经营交易背景的应付项目

通过对比报告期内主要供应商的采购额与应付票据和应付账款的当期增加额、访谈主要供应商、检查报告期内的采购真实性，经核查公司报告期内不存在无真实生产经营交易背景的应付项目。

(四) 核查程序和核查结论

1. 核查程序

针对上述事项，我们执行了如下核查程序：

(1) 了解与采购、供应商结算政策、应付账款管理相关的关键内部控制，评价这些控制的设计，确定其是否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性；

(2) 访谈公司管理层与相关岗位人员，了解报告期内应付票据和应付账款余额变动的原因，了解报告期内供应商结算政策的变动情况，了解公司的应付票据和应付账款是否存在逾期支付的情况，了解报告期内是否存在无真实交易背景的应付票据和应付账款；取得公司主要供应商的采购合同，检查合同中的结算条款；

(3) 取得公司的应付账款和应付票据明细表，以及报告期内的采购入库明细，分析应付账款和应付票据与采购情况是否匹配；分析应付票据和应付账款余额变动较大的主要供应商的采购情况；分析应付账款贷方发生额和采购入库金额的匹配情况；分析应付票据开具金额和各供应商交易结算金额的匹配情况；分析应付账款余额较大的供应商期末应付账款余额与信用期内采购额的匹配情况；

(4) 检查应付票据和应付账款主要供应商余额的期后结算情况；

(5) 检查各期末主要应付账款、应付票据余额是否存在逾期支付的情况；

(6) 对比报告期内主要供应商的采购额与应付票据和应付账款的当期增加额、访谈主要供应商、检查报告期内的采购真实性，关注是否存在无真实交易背景的应付项目。

2. 核查结论

经核查，我们认为：

(1) 报告期内公司应付项目波动的原因具有合理性，应付项目的波动与采购额基本匹配，不匹配的原因具有合理性；

(2) 报告期内应付票据、应付账款的变动符合公司相应采购业务的实际开展、期后结算情况；报告期各期末不存在长期未予结算的情形；公司采购相关的结算政策有发生改变，相关结算政策的改变未影响公司整体的原材料、设备采购价格；2019 年公司与更多供应商采用银行承兑汇票支付货款背景下，应付票据大幅增加同时应付账款增加的原因具有合理性；

(3) 报告期内应付账款和应付票据不存在逾期未支付的情形，不存在无真实生产经营交易背景的应付项目。

十八、期间费用

申请文件显示：(1) 报告期内，发行人期间费用合计金额分别为 22,594.43 万元、28,864.66 万元、30,421.43 万元和 21,755.21 万元，占营业收入的比例分别为 13.21%、15.30%、14.75%和 14.00%。(2) 报告期内，销售费用中运输费分别为 3,756.91 万元、4,171.82 万元、3,309.76 万元、2,494.39 万元，出口费用分别为 165.47 万元、230.47 万元、546.39 万元、497.15 万元。

请发行人：(1) 披露报告期列入销售费用、管理费用、研发费用的人员部门构成、人数、级别分布、入职时间分布、基本工资和奖金构成、奖金与绩效匹配关系等相关信息，相关工资与同地区同行业比较情况。(2) 披露报告期内主要运输业务提供商的名称及金额、收费标准，报告期运输费变动是否与报告期收入规模、销量、发货数量及销售区域相匹配；发行人销售模式、运输费用承担方式在报告期内是否发生变化，是否符合行业惯例。(3) 披露报告期内出口费用的详细构成，报告期内出口费用是否与报告期内外销收入规模、销量相

匹配，结合前述情况进一步分析出口费用存在较大波动的原因及合理性。（4）披露研发费用的明细内容、计算口径、核算方法、会计处理、及其所对应的研发项目、研发成果情况；进一步分析并披露研发费用波动的原因及合理性；如何合理划分研究与开发阶段，是否存在开发支出资本化的情况；符合资本化条件的资本化支出资本化的时点和金额是否准确。（5）说明期间费用的归集是否准确，是否存在漏记或者跨期确认的情形，是否存在关联方或前关联方为发行人承担管理费用的情况。请保荐人、申报会计师发表明确意见。（审核问询函问题 26）

（一）披露报告期列入销售费用、管理费用、研发费用的人员部门构成、人数、级别分布、入职时间分布、基本工资和奖金构成、奖金与绩效匹配关系等相关信息，相关工资与同地区同行业比较情况

1. 报告期列入销售费用、管理费用、研发费用的人员部门构成、人数、级别分布、入职时间分布、基本工资和奖金构成、奖金与绩效匹配关系

（1）人员分布

报告期内员工薪酬计入销售费用的主要包括营销中心、客服部、物流部等与销售活动相关的部门；员工薪酬计入管理费用的部门主要包括采购部门、财务部门、总经办、人力资源部、行政部等行政管理部门；员工薪酬计入研发费用的部门主要为研发中心、技术服务部等。

截至报告期各期末，公司人员构成情况如下：

1) 销售、管理、研发人员按入职时间分布情况如下：

单位：个

类 别	项 目	2021 年末		2020 年末		2019 年末	
		数量	占比	数量	占比	数量	占比
销售人员	1 年以内	63	27.75%	89	39.91%	45	24.46%
	1-3 年	61	26.87%	66	29.60%	71	38.59%
	3 年以上	103	45.37%	68	30.49%	68	36.96%
	合 计	227	100.00%	223	100.00%	184	100.00%
管理人员	1 年以内	77	31.30%	43	21.83%	26	13.61%
	1-3 年	40	16.26%	42	21.32%	49	25.65%
	3 年以上	129	52.44%	112	56.85%	116	60.73%

类 别	项 目	2021 年末		2020 年末		2019 年末	
		数量	占比	数量	占比	数量	占比
	合 计	246	100.00%	197	100.00%	191	100.00%
研发人员	1 年以内	39	12.75%	39	11.96%	32	11.07%
	1-3 年	74	24.18%	68	20.86%	61	21.11%
	3 年以上	193	63.07%	219	67.18%	196	67.82%
	合 计	306	100.00%	326	100.00%	289	100.00%

2) 销售、管理、研发人员按层级分布情况如下:

单位: 个

类 别	项 目	2021 年末		2020 年末		2019 年末	
		数量	占比	数量	占比	数量	占比
销售人员	中高层	34	14.98%	27	12.11%	29	15.76%
	基层	193	85.02%	196	87.89%	155	84.24%
	合 计	227	100.00%	223	100.00%	184	100.00%
管理人员	中高层	47	19.11%	44	22.34%	46	24.08%
	基层	199	80.89%	153	77.66%	145	75.92%
	合 计	246	100.00%	197	100.00%	191	100.00%
研发人员	中高层	27	8.82%	33	10.12%	28	9.69%
	基层	279	91.18%	293	89.88%	261	90.31%
	合 计	306	100.00%	326	100.00%	289	100.00%

(2) 销售费用、管理费用、研发费用中的薪酬费用构成

报告期内, 公司期间费用中员工薪酬构成情况如下:

项 目	2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
基本薪酬	10,071.62	69.85%	8,846.40	71.03%	8,377.66	68.74%
绩效奖	1,951.94	13.54%	2,077.04	16.68%	2,009.59	16.49%
社保、公积金和其他	2,395.83	15.67%	1,530.74	12.29%	1,799.49	14.77%
合 计	14,419.40	100.00%	12,454.18	100.00%	12,186.74	100.00%

2020 年, 由于新冠肺炎疫情的影响, 公司及其子公司所在的地方政府出台了企业承担的社保和公积金的减免政策, 从而公司 2020 年承担的社保和公积金较 2019 年有所下降, 2020 年的社保和公积金占薪酬总额的比例亦低于报告期其他期间。

公司销售、管理和研发等非生产部门员工的基本薪酬相对稳定，随着员工数量的增长，基本薪酬总额亦保持相应增长；在年终时，公司根据当年的效益、员工为公司所作的贡献及考核结果等综合确定员工的绩效奖，报告期内，公司绩效奖金金额整体比较稳定。

综上，公司销售费用、管理费用、研发费用薪酬中的奖金与绩效匹配。

2. 相关工资与同地区和同行业可比公司的比较

(1) 员工岗位薪酬

报告期内，公司员工薪酬按岗位类型划分的情况如下：

单位：万元/人

岗位类型	2021 年度	2020 年度	2019 年度
生产岗位	10.04	8.40	8.81
销售岗位	18.45	18.06	18.06
管理岗位	26.37	25.53	27.83
研发岗位	11.79	10.35	10.07
平均	11.89	10.02	10.44

2020 年公司员工平均薪酬较 2019 年略微下降。2020 年上半年，由于新冠肺炎疫情的影响，公司上半年生产受到了一定的影响，导致生产岗位员工 2020 年平均薪酬较 2019 年下降 4.65%，管理岗位员工平均薪酬较 2019 年下降 8.26%。

2021 年公司员工整体平均薪酬较 2020 年有所上涨。主要是因为公司调薪及疫情影响减弱所致。2021 年度生产岗位员工薪酬增长较多，主要是因为当期公司订单增多，经营状况较好，未因疫情发生停工停产情况，并且新冠肺炎疫情影响下的社保减免优惠基本于 2020 年末到期，因此生产岗位平均薪酬上涨。

(2) 员工薪酬与同地区的比较

报告期内公司员工薪酬与中山地区比较情况如下：

单位：万元/人

岗位类型	2021 年度	2020 年度	2019 年度
公司员工平均薪酬	11.89	10.02	10.44
中山市平均工资		9.45	8.49

注：中山市平均工资数据来源于中山市统计局发布的年度统计年鉴，2021 年度数据尚未发布

如上表所示，2019 年和 2020 年公司员工平均薪酬较中山市平均工资分别高 22.97%和 6.03%，主要系公司基于长远发展考虑，使用更具竞争力的薪酬以吸引人才，公司整体薪酬待遇会高于当地平均工资水平。

(3) 员工薪酬与可比公司的比较

截至本说明出具日同行业可比公司 2021 年度数据尚未披露，故未予对比。2019 和 2020 年公司员工薪酬与可比上市公司比较情况如下：

单位：万元/人

公司名称	2020 年度	2019 年度
翔港科技	10.77	12.64
环球印务	11.03	11.04
吉宏股份	8.66	8.10
裕同科技	12.23	10.85
劲嘉股份	12.17	11.35
行业均值	10.97	10.80
公司	10.02	10.44

注：同行业可比公司平均薪酬由总职工总薪酬除以期间平均员工数量；前述数据来源于 Wind 资讯

2019 和 2020 年公司人均薪酬与行业可比上市公司人均薪酬不存在重大差异。

(二) 披露报告期内主要运输业务提供商的名称及金额、收费标准，报告期运输费变动是否与报告期收入规模、销量、发货数量及销售区域相匹配；发行人销售模式、运输费用承担方式在报告期内是否发生变化，是否符合行业惯例

报告期内公司的销售费用运输费核算内销业务发生的运费，以汽运为主。公司所需的物流服务除了由荣捷物流负责中荣股份公司发至广东省内的物流业务外，其余均与外部运输业务提供商合作。公司合作的运输业务提供商，每年由公司采购部通过对多家供应商的询价、比价后确定最终的合作供应商名录，公司物流部根据每笔送货订单的路程距离、时间要求等因素在合作供应商名录内选取合适的物流商下达物流订单。

1. 披露报告期内主要运输业务提供商的名称及金额、收费标准，报告期运输费变动是否与报告期收入规模、销量、发货数量及销售区域相匹配

(1) 披露报告期内主要运输业务提供商的名称及金额、收费标准

1) 收费标准

公司与物流商的收费标准为：根据起运地和目的地确定不同的运输价格，一定重量范围内据此运输价格收费，超出该重量范围的按照超出重量和约定价格计算确定需额外收取的运费。

2) 报告期内主要运输业务提供商的名称及金额

① 报告期内运输费用的构成情况

报告期内公司自有运输和通过外部物流商运输的情况具体如下：

项 目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
自有运输费用	931.60	610.43	646.35
外部运输费用	3,263.13	3,161.40	2,663.41
合 计	4,194.72	3,771.83	3,309.76

② 报告期内主要外部物流供应商情况

报告期各期的前五大物流商情况如下：

年 度	序号	物流商名称	金额	占比
2021 年度	1	天津鑫科物流有限公司	501.04	11.94%
	2	天津金成物流有限公司	467.57	11.15%
	3	江苏速舟物流有限公司	443.54	10.57%
	4	广东陈氏百川物流有限公司	335.48	8.00%
	5	中山市跨越速递有限公司	199.66	4.76%
	合 计		1,947.29	46.42%
2020 年度	1	天津金成物流有限公司	505.89	13.41%
	2	天津鑫科物流有限公司	435.74	11.55%
	3	广东陈氏百川物流有限公司	372.75	9.88%
	4	江苏速舟物流有限公司	331.71	8.79%
	5	中山市跨越速递有限公司	308.29	8.17%
	合 计		1,954.37	51.81%
2019 年度	1	天津鑫科物流有限公司	682.82	20.63%
	2	中山市铭成物流有限公司	443.68	13.41%
	3	中山市跨越速递有限公司	399.47	12.07%
	4	江苏速舟物流有限公司	319.18	9.64%

年 度	序号	物流商名称	金 额	占 比
	5	中山顺丰速运有限公司	232.98	7.04%
	合 计		2,078.13	62.79%

(2) 报告期运输费变动是否与报告期收入规模、销量、发货数量及销售区域相匹配

1) 运输费与收入规模、销量、发货数量的匹配

公司报告期内运输费主要系国内销售产生的运费，外销收入产生的运费在销售费用出口费用中核算，因此公司的运输费主要与内销业务相关。

报告期运输费变动与收入规模、销量、发货数量的匹配如下：

项 目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
运输费(万元)	4,194.72	3,771.83	3,309.76
内销收入(万元)	244,477.21	208,739.98	195,757.26
内销销量(万个)	664,237.63	564,405.47	525,582.88
内销发货数量(万个)	664,517.21	569,562.59	531,263.09
运输费/内销收入	1.72%	1.81%	1.69%
运输费/内销销量	0.0063	0.0067	0.0063
运输费/内销发货数量	0.0063	0.0066	0.0062

报告期内运输费占收入的比例分别为 1.69%、1.81%及 1.72%，内销业务中单位销售量的运输费金额分别为 0.0063 元/个、0.0067 元/个及 0.0063 元/个，内销业务中单位发货量的运输费金额为 0.0062 元/个、0.0066 元/个及 0.0063 元/个，前述指标整体呈现出先升后降的趋势。其中 2020 年较 2019 年前述指标上升主要系 2020 年因疫情原因，客户急单增加，采用空运运输发货较多，空运运输成本比汽运更高所致；2021 年较 2020 年前述指标下降主要系根据客户送货地和送货时间的要求，不同客户的运输方式存在差异，2021 年采用空运等较贵运输方式的客户收入相对减少所致。

2) 运输费与销售区域的匹配性

① 运输费分销售区域的情况

报告期内公司的收入主要集中在华南、华东、华北区域，运费也集中在该三个区域，运输费分区域的情况具体如下：

区 域	2021 年度	2020 年度	2019 年度

	运费金额	占比	运费金额	占比	运费金额	占比
华南区域	1,560.31	37.20%	1,508.69	40.00%	1,158.02	34.99%
华东区域	1,269.05	30.25%	1,042.77	27.65%	1,068.26	32.28%
华北区域	784.50	18.70%	688.53	18.25%	533.27	16.11%
其他区域	580.87	13.85%	531.83	14.10%	550.22	16.62%
合 计	4,194.72	100.00%	3,771.83	100.00%	3,309.76	100.00%

② 运输费与营业收入的分区匹配情况

报告期内公司的营业收入和运输费均为华南、华东及华北区域占比较高，运输费的区域分布和收入的区域分布情况相吻合。报告期内公司运费与营业收入分销售区域的匹配情况具体如下：

区 域	运输费占营业收入的比例 (%)		
	2021 年度	2020 年度	2019 年度
华南区域	1.23	1.40	1.10
华东区域	2.15	2.13	2.47
华北区域	1.87	1.83	1.66
其他区域	3.45	3.77	3.61

报告期内华南、华东、华北地区运费占收入较其他区域较低，主要系公司主要生产基地位于广东省中山市、天津市、江苏省昆山市，发货地距离送货目的地运输距离较短所致。

报告期内不同销售区域运费占收入金额的比例变动主要受运输距离、运输方式等因素的影响，因此存在差异；同一区域运费占收入金额的比例受各期销售的客户结构变化、送货距离变化的影响有所波动，但不存在重大异常波动，导致各期运费收入比略有波动，但整体相对稳定。

2. 发行人销售模式、运输费用承担方式在报告期内是否发生变化，是否符合行业惯例

报告期内公司的销售模式未发生变化，以公司需承担发运至客户指定地点的运费为主。

报告期内，公司与同行业可比公司的销售模式和运费承担方式对比如下：

公司名称	销售模式	运费承担方式
环球印务	直销模式	销售方承担为主
吉宏股份	直销模式	销售方承担为主

公司名称	销售模式	运费承担方式
劲嘉股份	直销模式	销售方承担为主
翔港科技	直销模式	销售方承担为主
裕同科技	直销模式	销售方承担为主
公司	直销模式	销售方承担为主

综上所述，报告期内公司运输费的变动与报告期收入规模、销量、发货数量和销售区域相匹配；公司的销售模式和运费承担方式报告期内未发生变化，与同行业公司不存在重大差异，符合行业惯例。

（三）披露报告期内出口费用的详细构成，报告期内出口费用是否与报告期内外销收入规模、销量相匹配，结合前述情况进一步分析出口费用存在较大波动的原因及合理性

公司报告期内出口费用主要由出口运费和报关费构成，出口运费主要为海运费。报告期内出口费用的详细构成、出口费用与外销收入、外销数量的匹配情况如下：

项 目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
出口费用(A)	1,149.48	758.68	546.39
其中：出口运费	1,107.33	725.72	511.37
报关费	42.15	32.95	35.01
外销收入(B)	9,899.05	8,911.09	10,559.40
外销数量(C)	8,406.18	7,132.14	13,782.50
出口费用占外销收入比(A/B)	11.61%	8.51%	5.17%
单位数量出口费用(A/C)	0.14	0.11	0.04

2020 年较 2019 年出口费用的变动趋势与外销收入的变动趋势相反，2021 年出口费用的涨幅远大于外销收入的涨幅，以及报告期内单位数量出口费用持续增长，主要系全球范围内的新冠疫情引发海运市场的集装箱运力紧张从而运费大幅上涨所致。

（四）披露研发费用的明细内容、计算口径、核算方法、会计处理、及其所对应的研发项目、研发成果情况；进一步分析并披露研发费用波动的原因及合理性；如何合理划分研究与开发阶段，是否存在开发支出资本化的情况；符合资本化条件的资本化支出资本化的时点和金额是否准确

1. 研发费用的明细内容、计算口径、核算方法、会计处理、及其所对应的研发项目、研发成果情况

(1) 研发费用的明细内容

报告期内，公司的研发费用构成包括耗用的直接材料、从事研发活动的人员工资、用于研发的机器设备计提的折旧，以及电费、打样费、研发活动相关的其他费用等。报告期内研发费用的具体构成如下：

项 目	2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	金额	占比 (%)	金额	占比 (%)	金额	占比 (%)
耗用材料	4,343.76	45.15	4,001.28	46.03	3,524.29	47.69
人员工资	4,008.96	41.67	3,603.24	41.45	2,991.65	40.48
折旧	533.01	5.54	554.47	6.38	484.12	6.55
其他	734.57	7.64	533.27	6.13	390.04	5.28
合 计	9,620.31	100.00	8,692.26	100.00	7,390.10	100.00

(2) 研发费用的计算口径、核算方法、会计处理

报告期内公司研发费用各构成项目的计算口径、核算方法和会计处理具体如下：

项 目	计算口径	核算方法	会计处理
人工费用	包括专门从事研发工作的研发人员的工资、社保、公积金，以及非专门从事研发工作的人员从事研发活动的工时对应的工资	根据每个研发项目的成员构成，将对应成员的人工费用按照研发项目进行归集	在工资计提时，借记研发费用，贷记应付职工薪酬
物料耗用	包括各研发项目使用的纸张、油墨等材料成本	根据每个研发项目的材料耗用按项目对应归集	在月末根据研发领料明细，借记研发费用，贷记原材料等存货类科目
折旧费	包括专门用于研发活动的固定资产的全部折旧，以及非专门用于研发活动的固定资产在研发活动工时内对应的折旧	按照各研发项目的材料耗用占比或工时占比分配至各研发项目	在每月计提固定资产折旧时，借记研发费用，贷记累计折旧
其他	包括打样费、电费、专利相关费用等与研发活动相关的其他支出	按照各研发项目的材料耗用占比或工时占比分配至各研发项目	在费用发生时，借记研发费用，贷记应付账款或银行存款等

(3) 报告期内对应的研发项目、研发成果情况

1) 报告期内对应研发项目的投入金额及研发进展

报告期内各研发项目截至 2021 年末的实施进度如下：

① 2021 年度

项目名称	研发费用金额	截至 2021 年末的 实施进度
折叠纸包装结构减量化设计方案的研发	46.23	已结项
新型丝印 UV 组合击凸、光/亚膜工艺的研发	138.81	已结项
纸质包装防伪印刷的色彩管理方案设计研发	102.52	已结项
精微雕刻浮雕烫印技术的研发	210.92	已结项
冷烫印电化铝涂布工艺的研发	237.18	进行中
印后覆膜水溶性可降解材料工艺的研发	286.64	进行中
数字印刷设备数据采集与状态识别技术的研发	259.40	进行中
包装图文微结构信息的特效实现及防伪技术的研究与开发	301.00	已结项
高光耐磨水性涂布材料的研究与开发	451.48	已结项
交互式智能包装创新设计及工艺的研究与开发	353.56	已结项
数字光栅防伪技术的研究与开发	294.40	进行中
柔版连线喷码及分通道检测技术的研究与开发	566.75	进行中
基于 ESKO 软件工具的智能印前处理工艺研究与开发	752.35	进行中
纳米印刷技术的色彩呈色模式及高保真色彩再现的研究与开发	430.62	进行中
个性化定制包装喷印成型的研究与开发	430.47	进行中
环保型纸塑包装产品的研究与开发	429.55	进行中
基于聚氨酯改性 UV 固化涂层替代覆膜材料的研究与开发	357.22	进行中
高保真色彩还原印刷打样系统开发	482.95	进行中
一种纸制包装印刷品表面处理用光固装置项目的研发	241.92	已结项
一种防印刷品拖花生产工艺 项目的研发	252.20	已结项
烫金功能一体架项目的研发	242.72	已结项
检品机加磁铁检测装置项目的研发	207.02	已结项
罗兰印刷机 EVO 型色座外罩装安全限位项目的研发	212.14	已结项
磨光机收纸拍加万向节连接项目的研发	187.63	已结项
一种纸制包装印刷品生产用纸张粘合装置	174.90	已结项
覆膜机除粉尘装置项目的研发	276.05	已结项
糊盒机防混装检测电眼加定时清洁装置项目的研发	213.28	已结项
一种便于上料的礼盒生产用平压压痕切线机	155.84	已结项
旋转双层书型盒及多层悬念礼盒项目的研发	144.99	已结项

项目名称	研发费用金额	截至 2021 年末的 实施进度
与纸制包装产品数字化印刷集中管控能力集成系统的研发	137.12	已结项
一种纸制包装印刷品用智能物流配送系统	154.67	已结项
高抗压耐磨可换装再用 PDQ 的研究与开发	143.96	进行中
新型防盗易开启绿色直运快递包装的研究与开发	211.10	进行中
可自动展示物品及带锁扣的新型轻量化包装	154.91	进行中
环保纸浆模塑铂金浮雕转印技术的研究与开发	151.76	进行中
环保镜面耐磨水性光油替代磨光的研究与开发	226.05	进行中
合 计	9,620.31	

② 2020 年度

项目名称	研发费用金额	截至 2021 年末的 实施进度
包装图文微结构信息的特效实现及防伪技术的研究与开发	730.30	已结项
高光耐磨水性涂布材料的研究与开发	637.74	已结项
交互式智能包装创新设计及工艺的研究与开发	298.71	已结项
数字光栅防伪技术的研究与开发	363.00	进行中
柔版连线喷码及分通道检测技术的研究与开发	482.53	进行中
基于 ESKO 软件工具的智能印前处理工艺研究与开发	845.69	进行中
纳米印刷技术的色彩呈色模式及高保真色彩再现的研究与开发	440.44	进行中
高端开窗盒金属效应及冷烫工艺的研发	172.60	已结项
快速拆盒展示盒水滴猫眼工艺的研发	154.65	已结项
组合翻页式展示盒 2D 折光工艺的研发	136.85	已结项
个性化定制包装喷印成型的研究与开发	357.48	进行中
环保型纸塑包装产品的研究与开发	315.53	进行中
基于聚氨酯改性 UV 固化涂层替代覆膜材料的研究与开发	572.69	进行中
高保真色彩还原印刷打样系统开发	100.44	进行中
模切凹凸压切一体版的研发应用	335.51	已结项
烫金凹凸烫后一体版的研发应用	282.65	已结项
纸品印刷表面处理用烫金机冷却收卷系统的研发	244.39	已结项
纸张印刷用供墨装置的研发	233.79	已结项
纸质包装盒印前晒版装置的研发	228.39	已结项
高安全性印刷机自动接纸系统的研发	194.69	已结项
礼盒加工用纸板开槽装置的研发	186.97	已结项
UV 转印机转移膜安全预警系统的开发	152.26	已结项
印刷工艺中冷却水塔水温自动控制系统的研发	137.76	已结项

项目名称	研发费用金额	截至 2021 年末的 实施进度
检品机给纸吹气控制装置的研发	136.79	已结项
基于 APS/EFI 系统印刷生产运营管理平台系统的研发	129.61	已结项
用于纸张表面处理的均匀布胶型 UV 上光机的研发	120.57	已结项
新型丝印 UV 组合击凸、光/亚膜工艺的研发	273.08	已结项
纸质包装防伪印刷的色彩管理方案设计研发	231.07	已结项
折叠纸包装结构减量化设计方案的研发	196.06	已结项
合 计	8,692.26	

③ 2019 年

项目名称	研发费用金额	截至 2021 年末的实施 进度
自动配色及颜色云数据技术的研究与开发	399.56	已结项
高稳定性包装柔版印刷技术的研究与开发	755.95	已结项
智能化包装云印刷系统的研究与开发	600.87	已结项
包装数字化技术的研究与开发	119.84	已结项
纸基 3D 动感直印技术的研究与开发	101.73	已结项
7 基色高保真印刷技术的研究与开发	182.67	已结项
基于图像定位的金属转印技术的研究与开发	169.91	已结项
基于防伪追溯系统的二维码喷墨印制技术的研发	86.41	已结项
基于数字水印的包装防伪技术的研发	108.30	已结项
印刷机制冷水箱及其过滤技术的改进	268.22	已结项
新型高效双座烫金机烫印技术的研发	254.38	已结项
糊盒机一体化自动联动控制系统的研发	247.84	已结项
用于食品包装印刷品绿色环保型喷码机的研发	212.91	已结项
印刷机水棍电眼传感器研发	199.35	已结项
胶版印刷机印品质量在线测控技术的开发	188.84	已结项
数字化印刷喷墨管控系统的研发	161.56	已结项
印刷机械设备远程监控及故障预警维保管理系统的研发	160.60	已结项
空压机热能回收技术的研发	150.45	已结项
新型空压机热吸附节能减排机组的研发	141.82	已结项
包装图文微结构信息的特效实现及防伪技术的研究与开发	575.84	已结项
高光耐磨水性涂布材料的研究与开发	405.00	已结项
交互式智能包装创新设计及工艺的研究与开发	487.98	已结项
数字光栅防伪技术的研究与开发	398.76	进行中

项目名称	研发费用金额	截至 2021 年末的实施进度
柔版连线喷码及分通道检测技术的研究与开发	97.49	进行中
基于 ESKO 软件工具的智能印前处理工艺研究与开发	161.66	进行中
纳米印刷技术的色彩呈色模式及高保真色彩再现的研究与开发	55.87	进行中
高端开窗盒金属效应及冷烫工艺的研发	271.60	已结项
快速拆盒展示盒水滴猫眼工艺的研发	224.52	已结项
组合翻页式展示盒 2D 折光工艺的研发	200.16	已结项
合 计	7,390.10	

2) 报告期内研发项目的研发成果

报告期内公司所从事的研发项目中已经结束的项目取得的研发成果包括获得高新技术产品认定、取得专利、取得软件著作权、实现销售转换或提高生产效率等。截至本说明出具日报告期内的研发项目共取得高新技术产品认定 6 项、取得软件著作权 6 项、实用新型专利 77 项、发明专利 8 项、获得中华印刷大奖银奖一次。

2. 分析并披露研发费用波动的原因及合理性

报告期内，公司研发费用变动情况具体如下：

项 目	2021 年度		2020 年度		2019 年度
	金额	变动率 (%)	金额	变动率 (%)	金额
研发费用 (A)	9,620.31	10.68	8,692.26	17.62	7,390.10
营业收入 (B)	254,376.27	16.87	217,651.07	5.49	206,316.66
占比 (A/B)	3.78%		3.99%		3.58%

报告期内，公司研发费用投入逐年上升，主要系：(1) 公司收入规模增长，为满足客户新产品的设计及技术需求，相应的研发投入随之增长；(2) 增大对提高自身印刷工艺和技术水平的研发项目投入，提升公司满足客户需求的能力；(3) 随着经营规模的扩大，加大提升生产效率和管理效率方面的研发投入。

报告期内，公司研发费用占当期营业收入的比例分别为 3.58%、3.99%和 3.78%，研发费用占收入比较为稳定，与公司实际经营情况相符。

3. 如何合理划分研究与开发阶段，是否存在开发支出资本化的情况；符合资本化条件的资本化支出资本化的时点和金额是否准确

公司的研发支出不存在资本化的情况，报告期内发生的研发费用均于发生时

计入当期损益。

(五) 说明期间费用的归集是否准确，是否存在漏记或者跨期确认的情形，是否存在关联方或前关联方为发行人承担管理费用的情况

公司对期间费用的账务处理为：每月结账前对于当月已经发生且已经取得原始凭证的支出，根据原始凭证金额计入当期损益；对于尚未取得原始凭证的支出，由业务部门提报已发生的金额，财务部门据此进行期间费用的预提。针对设置的期间费用二级明细项目具体的核算内容，公司制定了专门文件予以明确，以使期间费用归集准确。

报告期内公司的期间费用归集准确，不存在漏记或者跨期确认的情形。

通过核查公司主要关联方的银行账户流水，以及对报告期内的期间费用进行分析性复核，经核查，报告期内不存在关联方或前关联方为公司承担管理费用的情况。

(六) 核查程序和核查结论

1. 核查程序

针对上述事项，我们执行了如下核查程序：

(1) 访谈公司管理层和相关岗位人员，了解报告期内公司的部门构成及部门与财务核算损益科目的对应情况；了解员工的人数、学历及员工级别分布、员工离职情况等；了解公司的薪酬体系及薪酬发放安排等事项；通过网络查询公司同地区及同行业可比公司的薪酬情况，与公司的薪酬进行对比，分析其合理性；了解公司物流运输的供应商选择、价格确定、对账结算等事项；了解出口费用的核算内容以及公司外销业务的运费承担方式等；了解研发费用的核算内容、核算方法、报告期内研发项目的进展及成果、及是否存在研发支出支出资本化的情形；了解公司对期间费用的财务核算情况；

(2) 了解与工薪和人事、物流管理、研发费用和期间费用核算相关的关键内部控制，评价这些控制的设计，确定其是否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性；

(3) 取得报告期内的花名册以及公司提供的各维度的人员统计表，复核统计表的准确性，分析统计表相关内容与访谈了解的信息是否吻合；取得报告期内的个税申报表，检查申报个税的工资与账面核算工资的差异情况，了解原因，结合

应付职工薪酬的期后支付情况判断其合理性；

(4) 取得报告期内公司的运输费分区域明细表，了解数据的处理过程和取数逻辑，分析运输费与销售收入、销售数量等的匹配性；查阅销售合同或订单，检查销售模式及运输费用承担方式的情况；通过网络查询同行业可比公司的运输费用承担情况，并与公司对比；

(5) 查阅公司的出口费用明细账，抽查大额出口费用的原始凭证，分析公司的出口费用与外销数量和外销收入的匹配性；访谈公司相关岗位人员，了解报告期内出口费用的波动原因并判断其合理性；

(6) 取得报告期内研发项目台账，核对台账记录金额与账面记录是否相符，分析报告期内研发费用明细项目是否存在异常波动；取得公司填列的报告期内研发项目对应的研发成果，并查看相应研发成果对应的著作权证书、专利证书等资料；

(7) 检查报告期内期间费用主要明细项目计提金额与实际结算金额的差异情况，检查报告期各期末期间费用中主要预提项目的依据，检查期间费用的期后实际结算金额与预提金额是否存在重大差异，对期间费用执行截止性测试程序；

(8) 核查公司主要关联方的银行账户流水，关注是否存在大额异常支出；访谈前关联方，了解其报告期内是否存在为公司承担管理费用的情形。

2. 核查结论

经核查，我们认为：

(1) 报告期内公司销售费用、管理费用和研发费用薪酬中的奖金与绩效匹配，公司的工资水平与当地平均工资水平、同行业可比公司工资水平相比具有合理性；

(2) 报告期内公司运输费的变动与报告期收入规模、销量、发货数量和销售区域相匹配；公司的销售模式和运费承担方式报告期内未发生变化，与同行业公司不存在重大差异，符合行业惯例；

(3) 公司 2019 年出口费用变动与外销收入规模、销量变动相匹配，2020 年和 2021 年出口费用变动与外销收入规模、销量变动不匹配，不匹配的原因具有合理性；报告期内出口费用存在较大波动的原因具有合理性；

(4) 报告期内公司研发费用的核算方法合理，会计处理符合企业会计准则的

规定；报告期内研发费用的波动主要受收入变动的影响，具有合理性；报告期内公司不存在研发支出资本化的情形，报告期内发生的研发费用均于发生时计入当期损益；

(5) 报告期内公司的期间费用归集准确，不存在漏记或者跨期确认的情形；报告期内不存在关联方或前关联方为公司承担管理费用的情况。

十九、关于申报前分红与资金流水核查

申请文件显示，报告期内，发行人现金分红金额分别为 0 万元、2,948.29 万元、2,896.55 万元、10,137.93 万元。

请发行人披露 2020 年 1-9 月大额分红的背景，结合上市前后公司章程关于分红政策的约定情况，披露上市后发行人现金分红政策是否与上市前存在较大差异，现金分红实际执行情况是否与分红政策一致。结合未来资金使用安排补充分析并披露发行人未来是否存在大额现金分红不可持续的风险。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明是否已按照中国证监会《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》问题 54 的要求对发行人相关银行账户资金流水进行核查，并说明资金流水的核查范围、异常标准及确定依据、核查程序、核查证据，结合上述资金流水核查情况就发行人内部控制是否健全有效、是否存在体外资金循环形成销售回款、承担成本费用的情形发表明确意见。（审核问询函问题 27）

(一) 2020 年 1-9 月大额分红的背景，结合上市前后公司章程关于分红政策的约定情况，披露上市后发行人现金分红政策是否与上市前存在较大差异，现金分红实际执行情况是否与分红政策一致。结合未来资金使用安排补充分析并披露发行人未来是否存在大额现金分红不可持续的风险

1. 2020 年 1-9 月大额分红的背景

2020 年 6 月公司董事会和股东大会决定，分配现金股利 10,137.93 万元，上述现金股利已支付完毕。2020 年公司现金分红金额较高的主要背景如下：

(1) 2015 年至 2017 年公司投资规模较大未分配现金股利

公司 2013 年起分别在天津和中山投资新建产房，中山和天津新建厂房共计投入资金 4 亿元至 5 亿元，考虑相关机器设备的购置等其他投资项目，2015 年

至 2017 年公司投资性现金净流量合计为-8.28 亿元。为保证公司正常运营的资金需求，公司股东未要求公司进行现金分红。

(2) 报告期内公司现金流逐步改善，资产负债率降低

2016 年天津新工厂投入使用、2018 年中山新工厂投入使用，新工厂投入使用后公司现金流状况逐步改善。报告期公司经营活动现金净流入金额为 8.25 亿元，资产负债率(合并)从 2017 年末的 61.24%下降至 2020 年末的 53.17%。

2. 结合上市前后公司章程关于分红政策的约定情况，披露上市后发行人现金分红政策是否与上市前存在较大差异，现金分红实际执行情况是否与分红政策一致

(1) 上市前公司的分红政策及执行情况

1) 公司章程关于利润分配的规定

根据《中荣印刷集团股份有限公司章程》，上市前公司的分红政策如下：

公司分配当年税后利润时，应当提取利润的百分之十列入公司法定公积金。公司法定公积金累计额超过了公司注册资本的百分之五十后，可不再提取。公司法定公积金不足以弥补上一年度公司亏损的，在依照前款规定提取法定公积金之前，应当先用当年利润弥补亏损。公司从税后利润中提取法定公积金后，经股东会决议，还可以从税后利润中提取任意公积金。

2) 公司上市前利润分配政策的执行情况

公司经股东大会审议通过的《2018 年度利润分配预案》、《2019 年度利润分配预案》和《2020 年度利润分配预案》，均按照章程的规定提取了法定公积金。

报告期内公司不存在未弥补亏损，未提取任意公积金。

综上，报告期公司利润分配政策符合公司章程的规定。

(2) 公司上市前后上市后现金分红政策差异

公司上市前的公司章程未包含现金分红政策相关条款。根据公司 2020 年第二次临时股东大会审议通过的《公司章程（草案）》，公司上市后的现金分红政策的主要内容如下：

1) 现金分红的条件

在符合现金分红的条件下，公司应当采取现金分红的方式进行利润分配。公

司符合现金分红的条件为：

- ① 公司当年度盈利且累计可分配利润（公司弥补亏损、提取公积金后所余的税后利润）为正值；
- ② 审计机构对公司当年度财务报告出具标准无保留意见的审计报告；
- ③ 公司外部经营环境和经营状况未发生重大不利变化；
- ④ 公司无重大投资计划或重大现金支出等事项发生（募集资金投资项目除外）。

重大投资计划或重大现金支付指以下情形之一：

- A. 公司在一年内购买资产以及对外投资等交易涉及的资产总额（同时存在账面值和评估值的，以较高者计）占公司最近一期经审计总资产 20%以上的事项；
- B. 公司在一年内购买资产以及对外投资等交易涉及的资产总额（同时存在账面值和评估值的，以较高者计）占公司最近一期经审计净资产 30%以上的事项；
- C. 中国证监会或者深圳证券交易所规定的其他情形。

2) 现金分红的比例

公司当年应当采取现金方式分配股利，每年以现金形式分配的利润应当不少于当年实现的可供分配利润的百分之十，且任意三个连续会计年度内，公司以现金方式累计分配的利润不少于该三年实现的年均可分配利润的百分之三十，具体分红比例依据公司现金流、财务状况、未来发展规划和投资项目等确定。

董事会应当综合考虑所处行业特点、发展阶段、自身经营模式、盈利水平以及是否有重大资金支出安排等因素，区分下列情形，并按照《公司章程（草案）》规定的程序，提出差异化的现金分红政策：

- ① 公司发展阶段属成熟期且无重大资金支出安排的，进行利润分配时，现金分红在本次利润分配中所占比例最低应达到 80%；
- ② 公司发展阶段属成熟期且有重大资金支出安排的，进行利润分配时，现金分红在本次利润分配中所占比例最低应达到 40%；
- ③ 公司发展阶段属成长期且有重大资金支出安排的，进行利润分配时，现金分红在本次利润分配中所占比例最低应达到 20%；
- ④ 公司发展阶段不易区分但有重大资金支出安排的，可以按照前项规定处理。

股东大会授权董事会每年在综合考虑公司所处行业特点、发展阶段、自身经营模式、盈利水平以及是否有重大资金支出安排等因素，根据上述原则提出当年利润分配方案。

3. 结合未来资金使用安排补充分析并披露发行人未来是否存在大额现金分红不可持续的风险

(1) 公司资金使用情况及相关规划

1) 报告期内的重大资本性支出情况

报告期内，公司为扩大产能和优化产品结构新建了部分厂房，购买了高端设备，并且为了升级信息化系统提高管理效率新增了较多外购软件。报告期各期，公司发生的长期资产购买支出金额为 11,937.69 万元、13,989.47 万元和 18,798.89 万元。

2) 未来可预见的重大资本性支出计划及资金需要量

根据发展规划，公司未来将投资建设的新建项目作为本次首次公开发行并上市募集资金投资项目，预计总投资规模及资金需求量等情况详见本说明一(四)3。

(2) 公司大额现金分红不可持续的风险

公司已在招股说明书中做如下风险提示：

“报告期内大额现金分红不可持续的风险

2019 和 2020 年度公司支付的现金股利分别为 2,896.55 万元和 10,137.93 万元，2021 年度公司没有进行现金股利分红。公司最近三年支付的现金股利占报告期合并报表归属于母公司股东的净利润累计数的比例为 22.73%。报告期内公司经营活动现金流情况较好，资产负债率逐步降低，现金分红比例相对较高。

根据上市后适用的《公司章程（草案）》规定，“公司当年应当采取现金方式分配股利，每年以现金形式分配的利润应当不少于当年实现的可供分配利润的百分之十，且任意三个连续会计年度内，公司以现金方式累计分配的利润不少于该三年实现的年均可分配利润的百分之三十，具体分红比例依据公司现金流、财务状况、未来发展规划和投资项目等确定”。上市后由于存在募投项目等重大资金支出以及其他可能的资金需求，可能出现未来公司现金分红比例低于报告期内现金分红比例的情况，从而存在报告期内大额现金分红不可持续的风险。”

(二) 说明是否已按照中国证监会《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修

订)》问题 54 的要求对发行人相关银行账户资金流水进行核查,并说明资金流水的核查范围、异常标准及确定依据、核查程序、核查证据,结合上述资金流水核查情况就发行人内部控制是否健全有效、是否存在体外资金循环形成销售回款、承担成本费用的情形发表明确意见

1. 资金流水的核查范围

(1) 公司及控股股东的银行流水

我们根据公司的《已开立银行结算账户清单》,获取了报告期内上述清单中的所有银行账户资金流水;公司的控股股东中荣集团(香港)为香港注册公司,无《已开立银行结算账户清单》,我们获取了公司提供的《银行账户完整性承诺函》中的所有银行账户资金流水。

(2) 关联自然人的银行流水

我们获取了公司的实际控制人、董事、监事、高级管理人员以及中荣股份公司财务经理和出纳报告期内的银行账户资金流水;并获取了前述人员关于银行账户完整的承诺。

(3) 其他关联法人的银行流水

我们对公司的关联法人进行了梳理,根据公司实际控制人及董监高对关联方的影响程度,选取公司对其影响力较高的关联法人获取其报告期内的所有账户银行流水,具体情况如下:

关联方名称	关联方与公司关系	获取流水情况
横琴捷昇	持股 40.99%的股东	取得报告期内《已开立银行结算账户清单》中的所有账户流水
荣富实业	实际控制人的配偶持股 50.00%并担任董事,公司的董事林沛辉担任董事长、总经理,董事周淑瑜担任其董事的企业	取得报告期内《已开立银行结算账户清单》中的所有账户流水
黄炫纸品	实际控制人黄焕然的兄弟黄庆培持有其 80%的股权,并担任其执行董事、总经理	取得报告期内《已开立银行结算账户清单》中的所有账户流水
东顺物流	实际控制人黄焕然的妹妹黄素娴及妹夫黎东分别持有其 60%及 40%的股权,黄素娴担任其执行董事、总经理	取得报告期内与公司发生往来的账户流水

2. 异常标准及确定依据

针对公司银行账户资金流水的核查:(1) 主要供应商向公司汇入资金以及公司向主要客户汇出资金的,逐笔核查;(2) 所有与公司关联方的往来,逐笔核查;

(3) 与公司员工之间的单笔金额超过 5 万元的，逐笔核查。

针对公司控股股东银行账户资金流水的核查：报告期内单笔金额在 10 万元以上的流水逐笔核查。

针对公司实际控制人、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员的银行账户资金流水的核查：(1) 报告期内除交易摘要注明为理财、保险、基金相关的流水外，单笔金额在 10 万元以上的流水逐笔核查，了解并核查相关交易背景及合理性；(2) 与公司除正常工资奖金发放、分红、备用金以外的其他收支往来全部逐笔核查，了解并核查相关交易背景及合理性；(3) 与公司主要客户、供应商及公司实际控制人、其他关联方（包括根据公开信息查询获取的主要客户、供应商股东、董监高等）等主体之间发生的异常资金流水全部逐笔核查。

针对公司其他主要关联方的银行账户资金流水的核查：(1) 报告期内单笔金额在 50 万元以上的流水逐笔核查，了解并核查相关交易背景及合理性；(2) 与公司主要客户、供应商及其实际控制人、其他关联方（包括根据公开信息查询获取的主要客户、供应商股东、董监高等）等主体之间发生的异常资金流水全部逐笔核查。

3. 结合重要性原则和支持核查结论需要重点核查的事项

按照中国证监会《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》问题 54 的要求，我们在资金流水核查中，结合重要性原则和支持核查结论需要，重点核查了报告期内的以下事项：

(1) 公司资金管理相关内部控制制度是否存在较大缺陷

针对该事项我们执行了如下审计程序：

1) 了解公司关键内部控制的设计和运行有效性；

2) 访谈公司财务人员、财务负责人等，了解银行账户的用途及人员权责划分情况；

3) 对公司的资金管理执行穿行测试，确认公司现行资金管理相关内部控制制度是否健全有效，并得到有效执行。

经核查，公司在报告期内存在现金交易和公司员工代收货款的行为，对于现金交易行为，公司已在报告期内逐步强化了内控执行，加强资金管理，现金交易金额逐年减少；报告期内的员工代收货款系偶有发生且合计金额极小，公司持续

保持此项内控的有效执行。公司资金管理相关内部控制制度不存在较大缺陷。

(2) 是否存在银行账户不受发行人控制或未在发行人财务核算中全面反映的情况，是否存在发行人银行开户数量等与业务需要不符的情况

针对该事项，我们执行了如下核查程序：

1) 项目组人员亲自前往银行取得公司已开立银行账户清单及对账单，核对已开立银行账户清单与公司财务账面逐一核对，检查是否所有的银行账户均已在账面完整核算；

2) 对于报告期内主要银行账户中单笔交易金额在既定金额以上的流水，进行对账单记录和账面记录的双向核对，检查相应资金流动是否均已在账面完整核算；

3) 获取各银行账户的具体用途，了解报告期内新开银行账户的业务背景，分析银行账户开立数量是否与业务需要相符。

经核查，报告期内，公司不存在银行账户不受公司控制或未在公司财务核算中全面反映的情况，亦不存在公司银行开户数量等与业务需要不符的情况。

(3) 发行人大额资金往来是否存在重大异常，是否与公司经营活动、资产购置、对外投资等不相匹配

针对该事项，我们执行了如下核查程序：

1) 对流水核查中存在的供应商向公司支付款项以及公司向客户支付款项的情形，了解业务背景，分析并判断是否构成重大异常；

2) 结合应收账款、应付账款、长期资产等报表项目的细节测试，检查大额资金交易的手方是否与账面记录相符，根据款项的交易背景，分析并判断是否构成重大异常。

经核查，报告期内，公司大额经营活动资金流入主要为收到的销售回款，大额资金流出主要用于支付供应商采购款项、支付职工薪酬、缴纳税费、分红等，公司经营活动大额资金往来与其经营活动相匹配；报告期内，公司大额资产购置资金流出主要为设备购置等支出，公司大额资产购置资金往来与其生产经营实际需求相匹配；报告期内，公司除向全资子公司增资外，不存在其他的大额投资活动资金往来。

经核查，公司大额资金往来不存在异常，不存在与公司经营活动、资产购置、

对外投资等不相匹配的情形。

(4) 发行人与控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员等是否存在异常大额资金往来

针对该事项，我们执行了如下核查程序：

1) 对公司报告期内交易对手方是公司的控股股东、实际控制人、董监高及关键岗位人员的，进行逐笔核查；

2) 查阅公司控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员的银行资金流水，核查其与公司之间除了正常工资发放、分红、备用金以外是否存在其他收支往来，关注其是否存在与公司之间的异常大额资金往来。

经核查，报告期内，除正常工资奖金发放、报销、分红等形成的资金往来外，公司与控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员不存在异常大额资金往来。

(5) 发行人是否存在大额或频繁取现的情形，是否无合理解释；发行人同一账户或不同账户之间，是否存在金额、日期相近的异常大额资金进出的情形，是否无合理解释

针对该事项，我们执行了如下核查程序：

查阅公司报告期内现金日记账，并结合对公司银行流水的核查，核查是否存在大额或频繁取现的情形；抽取公司主要银行账户大额资金往来进行核查，核查是否存在金额、日期相近的异常大额资金收支的情形。

经核查，公司报告期内不存在大额或频繁取现的情形，亦不存在同一账户或不同账户之间金额、日期相近的异常大额资金收支的情形。

(6) 发行人是否存在大额购买无实物形态资产或服务（如商标、专利技术、咨询服务等）的情形，如存在，相关交易的商业合理性是否存在疑问

针对上述事项，我们执行了如下核查程序：

1) 结合无形资产增加、预付账款、其他应收款、管理费用和销售费用中大额交易的细节测试，对照银行流水进行逐笔核查，关注大额资金往来的背景及合理性，核查是否存在大额购买无实物形态资产或服务的情形；

2) 查阅公司大额购买无实物形态资产和服务对应的合同，通过网络查询交易对手方的相关信息，关注交易对手方是否具备相应的服务能力。

经核查，除支付公司的生产、管理等系统的搭建或升级服务费以及公司进行企业战略咨询、人力资源管理咨询等咨询服务费外，不存在其他与生产经营无关的大额购买无实物形态资产或服务的情形。

(7) 发行人实际控制人个人账户是否存在大额资金往来较多且无合理解释，或者频繁出现大额存现、取现情形

针对该事项，我们执行了如下核查程序：查阅公司实际控制人的个人账户资金流水，对报告期内交易内容为理财、基金、证券、保险以外的单笔金额在 10 万元以上的流水进行逐笔核查，对款项性质、交易对手方的合理性进行分析，核查实际控制人个人账户大额资金往来的合理性。

经核查，公司实际控制人个人账户大额资金往来均可合理解释，不存在频繁出现大额存现、取现的情形。

(8) 控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员是否从发行人获得大额现金分红款、薪酬或资产转让款、转让发行人股权获得大额股权转让款，主要资金流向或用途是否存在重大异常

针对该事项，我们执行了如下核查程序：

1) 检查公司报告期内的分红决议，以及分红款的支付情况；

2) 查阅控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员报告期内的银行流水，核查其报告期内是否从公司处取得大额现金分红款、薪酬或资产转让款、转让公司股权获得大额股权转让款。

经核查，2019 至 2021 年公司合计分红 13,034.48 万元，其中 2019 年度 2,896.55 万元，2020 年度 10,137.93 万元，截至 2021 年末前述分红款均已支付完毕。

报告期内公司实际控制人、董事、监事、高级管理人员收到上述分红款的情况如下表：

股东名称	币别	金额[注 1]	主要资金流向和用途
黄焕然	HKD	5,246.71	主要用于投资荣富实业
张志华	HKD	1,582.14	主要用于理财及偿还房贷
林沛辉	RMB	818.21	主要用于购买理财、基金等投资，以及投资荣富实业
周淑瑜	RMB	793.79	主要用于投资荣富实业、家庭支出及进行理财

股东名称	币别	金额[注 1]	主要资金流向和用途
杨建明	RMB	338.90	主要用于股票投资及购买理财产品
陈彬海	RMB	249.22	主要用于购买理财产品、日常消费
赵成华	RMB	245.59	主要用于投资荣富实业及家庭支出
欧志刚	RMB	113.41	主要用于投资荣富实业及家庭支出
李叶红	RMB	20.86	主要用于日常消费

[注 1] 系代扣代缴所得税后，公司实际控制人及董监高实际收到的分红金额

[注 2] 荣富实业为林沛辉等董监高东共同投资的企业，该企业目前主要资产为中山市火炬开发区土地及房产，近期拟开展房地产开发业务

经核查，报告期内，公司控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员不存在从公司获得大额薪酬或资产转让款、转让公司股权获得大额股权转让款的情形。报告期内，公司控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员从公司处取得的分红资金用途不存在重大异常。

(9) 控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员与发行人关联方、客户、供应商是否存在异常大额资金往来

针对该事项，我们执行了如下核查程序：

1) 查阅控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员的银行流水，检查是否存在与公司关联方、客户、供应商的资金往来；

2) 走访报告期内公司的主要客户、供应商，通过访谈确认公司的主要客户、供应商与公司的控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员不存在资金往来或其他利益安排；

3) 查阅报告期内公司主要关联方的银行账户流水，检查是否与公司的控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员存在资金往来；

4) 现场走访未取得银行账户流水的主要关联方，向关联方确认其与公司的控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员不存在资金往来或其他利益安排。

经核查，公司控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员与公司关联方、客户、供应商不存在大额资金往来。

(10) 是否存在关联方代发行人收取客户款项或支付供应商款项的情形

针对该事项，我们执行了如下核查程序：

1) 查阅公司控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员报告期内的银行流水，对报告期内交易内容为理财、基金、证券、保险以外的单笔金额在 10 万元以上的流水，对款项性质、交易对手方的合理性进行分析，重点关注是否存在与公司主要关联方、客户、供应商之间的异常大额资金往来或其他利益安排；

2) 取得公司主要关联方报告期内的银行流水，对金额 50 万以上的进行核查，重点关注是否存在代公司收取客户款项或支付供应商款项的情形；

3) 走访报告期内主要客户、供应商，取得签字或盖章的实地走访问卷，通过访谈了解主要客户、供应商与公司关联方是否存在资金往来或其他利益安排。

经核查，报告期内，公司不存在关联方代公司收取客户款项或支付供应商款项的情形。

4. 是否需要扩大资金流水核查范围

根据《首发业务若干问题回答（2020 年 6 月修订）》问题 54 的要求，公司报告期内不存在以下需要扩大资金流水核查范围的情形：

序号	核查事项	公司是否存在相关情形
1	发行人备用金、对外付款等资金管理存在重大不规范情形	否
2	发行人毛利率、期间费用率、销售净利率等指标各期存在较大异常变化，或者与同行业公司存在重大不一致	否
3	发行人经销模式占比较高或大幅高于同行业公司，且经销毛利率存在较大异常	否
4	发行人将部分生产环节委托其他方进行加工的，且委托加工费用大幅变动，或者单位成本、毛利率大幅异于同行业	否
5	发行人采购总额中进口占比较高或者销售总额中出口占比较高，且对应的采购单价、销售单价、境外供应商或客户资质存在较大异常	否
6	发行人重大购销交易、对外投资或大额收付款，在商业合理性方面存在疑问	否
7	董事、监事、高管、关键岗位人员薪酬水平发生重大变化	否
8	其他异常情况	否

5. 核查结论

经核查，我们认为：报告期内公司内部控制健全有效，不存在体外资金循环形成销售回款、承担成本费用的情形。

（三）核查程序和核查结论

针对上述（一）事项，我们执行的核查程序和核查结论如下：

1. 核查程序

我们执行了如下核查程序：

- (1) 取得并查阅公司报告期内与利润分配相关的分红决议等文件；
- (2) 查阅公司章程以及上市后的章程草案中与现金分红相关的规定，并检查公司的实际分红是否符合前述资料规定；
- (3) 访谈公司实际控制人及管理层，了解现金分红金额的变化及原因，了解未来是否存在大额现金不可持续的风险。

2. 核查结论

经核查，我们认为：公司报告期现金分红实际执行情况符合其公司章程的规定。

二十、关于财务内控

申请文件显示，发行人未根据本所审核要点在招股说明书中披露是否存在第三方回款、现金交易、转贷等情况。

请发行人：（1）对照《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 25 的要求，披露报告期内是否存在转贷、关联担保、非经营性资金往来、关联方或第三方代收货款、第三方回款、现金交易等情形。（2）说明财务不规范的具体情况，包括不限于相关交易形成时间、原因、资金流向和用途、利息、违反有关法律法规具体情况及后果、后续可能影响的承担机制、整改措施、相关内控建立及运行情况。（3）披露报告期内是否存在向关联方或供应商开具无真实交易背景的商业票据的情形，是否存在被处罚情形或风险。

请保荐人、申报会计师对上述问题发表明确意见，并就发行人的财务内控是否能够持续符合规范性要求、是否存在影响发行条件的情形发表明确意见。（审核问询函问题 28）

（一）对照《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 25 的要求，披露报告期内是否存在转贷、关联担保、非经营性资金往来、关联方或第三方代收货款、第三方回款、现金交易等情形

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》，企业财务内控不规范的情形包括：为满足贷款银行受托支付要求，在无真实业务支持情况

下，通过供应商等取得银行贷款或为客户提供银行贷款资金走账通道（简称“转贷”行为）；向关联方或供应商开具无真实交易背景的商业票据，通过票据贴现后获取银行融资；与关联方或第三方直接进行资金拆借；通过关联方或第三方代收货款；利用个人账户对外收付款项；出借公司账户为他人收付款项；违反内部资金管理规定对外支付大额款项、大额现金借支和还款、挪用资金等重大不规范情形等。

报告期内公司不存在转贷、向关联方或供应商开具无真实交易背景的商业票据并通过票据贴现后获取银行融资、利用个人账户对外收付款项、出借公司账户为他人收付款项、违反内部资金管理规定对外支付大额款项、大额现金借支和还款、挪用资金的情形。

报告期内公司的关联担保、非经营性资金往来、关联方或第三方代收货款、第三方回款、现金交易的具体情况如下。

1. 关联担保

报告期内，公司未发生对外担保。报告期内，公司作为被担保方的关联担保如下：

序号	被担保方	担保人	担保方式	担保额度（万元）	主合同债权期限	主合同履行情况
1	中 荣 股 份 公司 昆山中荣 天津中荣 沈阳中荣	中荣集团(香港)	连带责任保证	14,000.00	2017.9.1- 2022.8.31	正在履行
2	中荣股份公司	荣富实业	抵押担保	13,000.00	2016.4.28- 2022.4.28	正在履行
3		中荣集团(香港)	连带责任保证	13,000.00	2016.4.28- 2022.4.28	正在履行
4		中荣集团（香港）、横琴捷昇	连带责任保证	13,000.00	2016.4.28- 2022.4.28	正在履行
5		中荣集团（香港）、横琴捷昇	连带责任保证	15,000.00	2016.6.16- 2024.6.16	正在履行
6		荣富实业	抵押担保	11,000.00	2017.11.9- 2020.8.24	履行完毕
7		中荣集团（香港）、横琴捷昇	连带责任保证	11,000.00	2017.11.9- 2020.8.24	履行完毕
				10,000.00	2020.8.25- 2020.11.9	履行完毕
8		中荣集团(香港)	连带责任保证	8,000.00	2021.10.20- 2022.10.19	正在履行

序号	被担保方	担保人	担保方式	担保额度（万元）	主合同债权期限	主合同履行情况
9	天津中荣	中荣印刷（天津）有限公司	连带责任保证	12,000.00	2014.10.15-2019.10.14	履行完毕

2. 非经营性资金往来

报告期内公司出于临时性资金周转的需要存在向关联方拆入资金的情形，具体详见本说明二(五)2(3)。

除本说明二(五)2(3)所述外，公司报告期内不存在与关联方之间的非经营性资金往来。

3. 关联方或第三方代收货款

报告期内公司不存在关联方代收货款的情形。

报告期内存在公司员工代收货款的情形，即交易额较小的客户直接将货款支付给公司员工，公司员工再转入公司账户。报告期内公司员工代收货款的金额分别为0.68万元、2.31万元及0.24万元。

报告期内公司通过第三方代收货款的金额极小，且公司已经采取如下措施进行规范：(1) 在公司内部加强相应内控制度的宣传贯彻；(2) 加大与客户的沟通力度。

4. 第三方回款

报告期内，公司的第三方回款金额分别为760.66万元、155.97万元和652.61万元，占当期营业收入的比例分别为0.37%、0.07%和0.26%。回款方与签订合同方的关系主要包括：双方属同一集团、回款方为签订合同方的实际控制人或股东以及回款方为签订合同方的员工。

报告期内第三方回款中各类回款方的回款金额及占收入比例情况如下：

回款方与签订合同方关系	2021 年度	2020 年度	2019 年度
同一集团代付	613.11	26.16	75.55
客户法人代付		18.53	604.74
客户股东代付	13.18	2.00	15.20
客户员工代付	18.55	89.73	16.53
其他	7.77	19.54	48.64
合 计	652.61	155.97	760.66
当期营业收入	254,376.27	217,651.07	206,316.66

回款方与签订合同方关系	2021 年度	2020 年度	2019 年度
占当期营业收入比例 (%)	0.26	0.07	0.37

注：同一集团指回款方与签订合同方的控股股东、实际控制人、股东或者法定代表人相同

第三方回款情形下，同一集团内企业代付货款系客户的实际控制人或集团内部基于资金周转等原因而做出的付款安排；由实际控制人或股东代付货款的客户为自然人控制的企业，因此实际控制人或股东自身代为支付货款；客户员工代付，主要为客户的对公账号被冻结或交易额较小情况下，由客户的员工代为支付货款。

综上所述，报告期内公司的第三方回款金额占营业收入的比例较低，且具有商业合理性，不存在通过第三方回款调节收入、现金流量等情形。

5. 现金交易

(1) 现金交易的基本情况

报告期内，公司存在以现金收取货款的情形，现金收款金额分别为 54.89 万元、49.26 万元及 5.43 万元，占公司营业收入的比例分别为 0.03%、0.02% 及 0.00%。报告期内，公司不存在以现金支付货款或者长期资产购置款的情形。

报告期内公司以现金收取货款的具体情况如下：

项 目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
现金交易金额	5.43	49.26	54.89
其中：废纸销售		47.93	53.09
营业收入	254,376.27	217,651.07	206,316.66
现金交易占营业收入的比例	0.00%	0.02%	0.03%

报告期内，公司的现金交易占营业收入的比例极低，2019 和 2020 年公司以现金收取货款金额中 95% 以上为废纸销售款，主要原因为公司之子公司沈阳中荣经营规模较小，废纸交易量较小，较难找到法人主体与之交易，公司选择自然人进行交易，因交易额较小，故采用现金交易。

(2) 现金交易的客户情况

报告期内公司现金交易的主要客户均为废纸收购方，2021 年所有的废纸收购均通过银行转账方式收取货款，故相应客户的交易金额为零，2019 和 2020 年的具体情况如下：

单位名称	交易金额		是否关联方
	2020 年度	2019 年度	
郑长泰	47.93	53.09	否
占现金交易金额的比例	97.30%	96.72%	

上表中，郑长泰为公司之子公司沈阳中荣的废纸回收单位。

综上所述，报告期内公司现金交易的金额占营业收入的比例较小，真实性可以确认，公司的废纸销售通过现金交易具有合理性和必要性；公司现金交易的客户与公司无关联关系。

（二）说明财务不规范的具体情况，包括不限于相关交易形成时间、原因、资金流向和使用用途、利息、违反有关法律法规具体情况及后果、后续可能影响的承担机制、整改措施、相关内控建立及运行情况

报告期内公司存在关联担保、关联方资金拆借、第三方代收货款、第三方回款以及现金交易，相应情形的具体情况及后果、后续可能影响的承担机制、整改措施、相关内控建立及运行情况具体如下。

1. 关联担保

报告期内关联担保的具体情况详见本说明二十（一）1。报告期内公司的关联担保事项未违反公司制定的《关联交易管理制度》，亦未违反其他相关法律法规，不存在财务不规范情形。

2. 关联方资金拆借

报告期内公司于 2019 年向关联方荣富实业拆入资金 1,000.00 万元，用于公司经营的临时资金周转，拆借利率为 4.5%。相应资金拆借款的拆入及归还时间、资金流向具体如下：

拆借金额	拆入时间	资金流向	归还时间	资金流向
1000 万元	2019 年 1 月 24 日	荣富实业工行账户汇入公司工行账户	2019 年 3 月 15 日	公司工行账户汇入荣富实业工行账户

上述资金拆借款，公司与荣富实业签订了资金拆借合同，并参考银行同期贷款利率约定了借款利息，不存在违反公司《关联交易管理制度》及其他内部管理制度的情形；根据最高人民法院《关于审理民间借贷案件适用法律若干问题的规定》第十一条规定“法人之间、非法人组织之间以及它们相互之间为生产、经营需要订立的民间借贷合同，除存在民法典第一百四十六条、第一百五十三条、第

一百五十四条以及本规定第十三条规定的情形外，当事人主张民间借贷合同有效的，人民法院应予支持。”，公司与荣富实业之间的资金拆借不属于民法典第一百四十六条、第一百五十三条、第一百五十四条以及《关于审理民间借贷案件适用法律若干问题的规定》第十三条规定的情形，因此公司与荣富实业之间的拆借款合同合法有效，不存在违法法律法规的情形。

综上所述，报告期内公司的关联方资金拆借未对公司的内控制度有效性造成影响，未违反相关法律法规，不存在财务不规范情形。

3. 第三方代收货款

(1) 具体情况

报告期内第三方代收货款的情形为公司员工代收货款，代收货款的金额分别为 0.68 万元、2.31 万元及 0.24 万元。公司员工代收货款主要是由于某些交易额较小的客户，出于操作简便的考虑，直接将货款付给公司员工。具体资金流向为客户付款给公司员工，公司员工通过银行转账转入公司对公账户。

(2) 整改措施、相关内控建立及运行情况

公司对应收账款回款的管理较为严格，不允许公司员工代收货款，因此报告期内公司员工代收货款的金额极小。针对某些客户出于自身操作方便的考虑直接向公司员工支付小额货款的情形，公司加强了销售收款规章制度的宣贯，要求公司员工在客户主动提出此需求时与客户进行更加充分的沟通，以进一步减少并最终杜绝公司员工代收货款的情形。

4. 第三方回款

(1) 具体情况

报告期内公司的第三方回款金额分别为 760.66 万元、155.97 万元和 652.61 万元，具体情况详见本说明二十(一)4。第三方回款均由付款方以银行转账方式将款项汇入公司对公账户。

(2) 整改措施、相关内控建立及运行情况

针对第三方回款行为，公司的内控情况如下：

对于应收账款回款，公司原则上不接受第三方回款，因此当客户提出第三方回款要求时，与客户对接的业务人员必须向财务部门进行确认和报备。报告期内公司的第三方回款主要为客户的关联方代为支付货款，且以客户同一集团、客户

法人、客户股东代为支付货款为主，属于能够从公开渠道查询到第三方与客户关系的，对此公司未要求客户出具委托付款证明；对于无法从公开渠道确认第三方与客户关系的，客户需要出具委托付款证明。

为了进一步加强第三方回款管理，公司采取了如下整改措施：

1) 要求在前期接洽环节，销售人员须与客户明确规范的结算方式；2) 客户通过其关联方向公司支付货款的，要求客户在付款附言中备注被代付单位的名称，以确保财务核算的准确性并避免货款归属纠纷；3) 拒绝客户通过非关联方代付货款的请求，如客户确认若不通过客户非关联第三方付款则无法支付货款，则客户需向公司出具授权委托书。

通过上述整改措施的实施，公司应收账款回款财务核算的准确性进一步得到了保证，且能够最大限度地减少销售回款相关的权属风险。

5. 现金交易

(1) 具体情况

报告期内公司存在以现金收取货款的情形，现金收款金额分别为 54.89 万元、49.26 万元及 5.43 万元，不存在以现金支付货款或者长期资产购置款的情形。现金交易的具体情况详见本说明二十(一)5。报告期内公司现金收取销售货款的资金由付款方将现金支付给公司，再由公司出纳存入公司对公账户。

(2) 整改措施、相关内控建立及运行情况

针对现金交易行为，公司的整改措施、相关内控建立及运行情况如下：

1) 进一步明确现金收付的业务范围和金额上限，禁止超范围的现金收支业务；2) 加强与客户的沟通，要求所有货款均需以银行转账的方式汇入公司对公账户；3) 对于客户因自身内部流程原因需报销后以现金支付的小额货款，要求客户员工以银行转账的方式汇入公司对公账户，同时在转账附言中注明被代付单位的名称；4) 对于无法配合公司减少现金交易的客户，在不损害公司利益和影响公司正常经营的前提下，减少与相应客户的交易金额。

通过执行上述整改措施，公司报告期内的现金交易逐年下降。

(三) 披露报告期内是否存在向关联方或供应商开具无真实交易背景的商业票据的情形，是否存在被处罚情形或风险

1. 公司商业票据总体情况

报告期内公司向供应商开具或者背书的商业票据的具体情况如下：

项 目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
开具商业票据	68,136.81	45,431.08	36,934.73
其中：应付银行承兑汇票	68,136.81	45,431.08	36,934.73
背书商业票据	13,190.65	11,002.95	8,817.67
其中：背书银行承兑汇票	13,190.65	11,002.95	8,817.67
合 计	81,327.46	56,434.03	45,752.41

报告期内公司开具及背书的商业票据均为银行承兑汇票。

2. 公司开具及背书商业票据的主要供应商情况

报告期内公司不存在向关联方开具商业票据或者背书商业票据的情形。

报告期内公司向主要供应商开具及背书商业票据及双方交易额的情况具体如下：

2021 年度

单位名称	开具应付票 据金额(A)	背书应收票 据金额(B)	商业票据流转 总额(A+B)	交易额 [注]
玖龙环球(中国)投资集团有限公司	18,711.66	1,168.17	19,879.84	42,776.59
珠海华丰纸业有限公司	5,552.24	2,885.59	8,437.83	11,016.33
广州市诚昌纸业有限公司	2,181.69	870.80	3,052.49	3,664.97
中山市罗兰商贸有限公司	2,813.64	99.67	2,913.32	8,644.61
广东理文造纸有限公司	1,779.84	1,016.78	2,796.62	7,229.67
小 计	31,039.08	6,041.02	37,080.10	73,332.17

[注]交易额为各期期初应付账款金额加当期含税采购额

2020 年度

单位名称	开具应付票 据金额(A)	背书应收票 据金额(B)	商业票据流转 总额(A+B)	交易额 [注]
玖龙环球(中国)投资集团有限公司	9,655.39	349.84	10,005.24	37,597.45
珠海华丰纸业有限公司	2,346.29	3,220.79	5,567.07	8,970.40
广州市诚昌纸业有限公司	1,969.82	877.73	2,847.55	3,148.79
中山市罗兰商贸有限公司	2,089.06	655.32	2,744.38	7,860.56
珠海市瑞明科技有限公司	1,826.68	505.62	2,332.29	2,507.67
小 计	17,887.23	5,609.30	23,496.53	60,084.86

[注]交易额为各期期初应付账款金额加当期含税采购额

2019 年度

单位名称	开具应付票据金额(A)	背书应收票据金额(B)	商业票据流转总额(A+B)	交易额[注]
玖龙环球（中国）投资集团有限公司	11,106.58	700.00	11,806.58	23,801.45
珠海华丰纸业有限公司	1,324.67	1,978.84	3,303.51	7,274.71
广州市诚昌纸业有限公司	2,399.79	612.81	3,012.60	3,307.90
广东理文造纸有限公司	2,070.25	61.60	2,131.85	6,575.99
中山市罗兰商贸有限公司	1,522.01	424.84	1,946.85	7,183.00
小 计	18,423.31	3,778.09	22,201.40	48,143.05

[注]交易额为各期期初应付账款金额加当期含税采购额，含税采购额=不含税采购额*（1+当年加权平均增值税率）

报告期内，公司向主要供应商开具及背书的商业票据合计金额均小于当年的交易额，不存在开具不具有真实交易背景的商业票据的情形。

（四）核查程序和核查结论

1. 核查程序

针对上述事项，我们执行了如下核查程序：

（1）了解公司资金拆借、销售收款、现金交易等事项相关的关键内部控制，评价这些控制的设计，确定其是否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性；

（2）查阅公司及其主要关联方报告期内的银行账户流水，查阅公司的往来科目序时账，针对公司与关联方之间的资金往来，了解其业务背景，属于资金拆借的，取得并检查资金拆借合同，检查拆借款的收付款记录，并判断资金拆借利率是否公允；检查是否与公司及公司的客户、供应商存在异常的资金往来；

（3）查阅公司的银行账户流水，结合账面记录对销售收款情况进行检查，检查是否存在第三方回款及第三方代收货款情形，了解前述情形的业务背景，并判断交易合理性；

（4）了解现金交易的业务背景、交易内容，判断现金交易是否具有合理性和必要性；监盘库存现金，检查监盘结果与账面记录是否一致；抽取现金交易样本检查对应的购销合同、发票、收款收据等原始凭据；对现金交易的主要对方单位就交易额进行函证；通过企查查网站查询现金销售主要客户的工商信息，检查其是否与公司存在关联关系；

（5）核查贷款合同、大额资金划付凭证；

（6）核查公司应收票据、应付票据明细及相关票据台账，并与银行存款日记

账及银行流水比对，访谈公司财务人员和重要供应商，检查公司是否存在因开具无真实交易背景商业票据被处罚的情形。

2. 核查结论

经核查，我们认为：

(1) 报告期内公司存在关联担保、非经营性资金往来、第三方代收货款、第三方回款及现金交易等情形，公司已在招股说明书中对前述事项如实披露；

(2) 报告期内公司涉及财务不规范的情形主要包括第三方回款、公司员工代收货款和现金交易，对于前述事项公司已通过内部整改使公司的内部控制得以有效运行；

(3) 报告期内，公司不存在开具不具有真实交易背景的商业票据的情形，不存在被处罚的情形或风险；

(4) 公司的财务内控能够持续符合规范性要求，不存在影响发行条件的情形。

二十一、关于信息披露

申请文件显示：（1）发行人未按照《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 28 号——创业板公司招股说明书（2020 年修订）》的规定披露发行人季节性收入情况，亦未按照本所《审核关注要点》的提示披露是否存在客户及供应商重叠、客户与竞争对手重叠、第三方回款及现金交易等事项。（2）发行人对风险因素部分披露较为简单。

请发行人：（1）补充披露上述信息并检查招股说明书信息披露的完整性，是否存在重大遗漏。（2）结合公司生产经营实际，进一步完善重大事项提示及风险提示，包括但不限于量化分析原材料采购价格波动风险、宝洁等大客户依赖风险、包装行业政策影响风险等。

请保荐人、发行人律师、申报会计师发表明确意见，并全文检查招股说明书信息披露的完整性，说明是否存在重大遗漏。（审核问询函问题 29）

（一）补充披露上述信息并检查招股说明书信息披露的完整性，是否存在重大遗漏

公司比照《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 28 号——创业

板公司招股说明书（2020 年修订）》、深圳证券交易所《审核关注要点》对招股说明书进行了重新梳理，并将如下信息补充披露在招股说明书：

1. 季节性收入情况

详见本说明八(五)1。

2. 客户与供应商重叠情况

报告期内公司的主要客户和主要供应商不存在重叠的情况。公司出于业务需求对主要客户存在少量的采购，对主要供应商存在少量的销售，具体情况如下：

(1) 公司向主要供应商销售废料

公司生产中最主要的原材料为白板纸、白卡纸等纸品；公司生产中会产生一定的边角料、废品等废纸。公司报告期内第一大供应商玖龙纸业为国内最大的造纸企业之一，公司报告期内亦存在向玖龙纸业控制下的废纸回收企业中南（天津）再生资源有限公司、锦龙再生资源（天津）有限公司销售废纸的情形。公司向玖龙纸业采购纸品及向其销售废纸的具体情况如下：

项 目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
采购纸品	31,282.17	30,839.36	23,179.72
销售废纸	127.40	168.75	153.44

(2) 公司向主要客户采购材料的情况

1) 与华纳达交易情况

公司主要产品为纸制印刷包装材料，由于公司下游客户华纳达经营多种业务，包括印刷业务辅料的经销，公司 2019 和 2020 年存在向其采购印刷辅料的情形。公司向华纳达销售产品及向其采购辅料具体情况如下：

项 目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
销售产品	5,647.00	6,003.04	6,902.85
采购辅料		12.35	20.38

2) 与诺兰特交易情况

公司向诺兰特销售的产品用于英美烟草的电子烟产品包装，基于该业务需要，公司在 2019 和 2020 年向诺兰特采购少量的包装用纸箱等材料。公司向诺兰特销售产品及向其采购辅料的具体情况如下：

项 目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
销售产品	3,495.62	11,782.32	6,151.77

项 目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
采购辅料		35.80	6.22

3. 客户与竞争对手重叠情况

公司主要客户为日化、食品保健品、消费电子等领域的企业，上述企业经营范围内不存在印刷等相关内容，与公司不存在竞争关系。

4. 第三方回款

详见本说明二十(一)4。

5. 现金交易

详见本说明二十(一)5。

6. 第三方代收货款

详见本说明二十(一)3。

7. 主要客户和供应商的新增情况

(1) 主要客户变化情况

报告期内，公司的前五大客户销售情况如下：

期间	排名	客户名称	所属行业	销售收入	占营业收入的比重
2021 年度	1	宝洁	日化	53,448.60	21.01%
	2	好丽友	食品及保健品	17,459.57	6.86%
	3	高露洁	日化	13,350.28	5.25%
	4	玛氏	食品及保健品	11,956.42	4.70%
	5	亿滋	食品及保健品	11,529.82	4.53%
	合 计			107,744.70	42.35%
2020 年度	1	宝洁	日化	47,581.07	21.86%
	2	好丽友	食品及保健品	13,865.05	6.37%
	3	玛氏	食品及保健品	12,276.71	5.64%
	4	诺兰特	消费电子	11,782.32	5.41%
	5	高露洁	日化	11,381.95	5.23%
	合 计			96,887.10	44.51%
2019 年度	1	宝洁	日化	48,476.26	23.50%
	2	好丽友	食品及保健品	13,678.18	6.63%
	3	玛氏	食品及保健品	11,781.09	5.71%
	4	飞利浦	消费电子	9,680.60	4.69%
	5	亿滋	食品及保健品	9,598.34	4.65%
	合 计			93,214.48	45.18%

注：同一控制下企业已合并列示

2020 年公司新增前五大客户诺兰特和高露洁；2021 年公司前五大客户均为 2020 年或 2019 年前五大客户。公司 2020 年新增前五大客户的具体情况如下：

序号	新增客户	获客方式	主要交易内容	成立时间	开始合作时间
1	诺兰特	业务员拓展	彩盒、礼盒等	1938 年	2018 年
2	高露洁	业务员拓展	彩盒等	1806 年	2011 年

注：为新增客户母公司成立时间

诺兰特为英美烟草的代理加工供应商，主要为英美烟草生产加热不燃烧型电子烟产品。2018 年公司通过招投标进入英美烟草电子烟产品包装材料合格供应商体系，英美烟草指定诺兰特向公司采购包装材料，公司向诺兰特出售的包装材料全部应用于英美烟草的产品。自 2018 年下半年起，公司开始与诺兰特进行合作，并逐步扩大与其的交易额。2020 年下半年起，公司销售给诺兰特产品价格下降较多，基于合理商业考虑，公司逐步退出相关产品的供应。自 2020 年下半年起，公司开始陆续承接英美烟草的代工厂惠州市新泓威科技有限公司、深圳麦克韦尔科技有限公司的订单，2021 年度公司对前述两家客户的收入合计金额为 6,901.10 万元。

高露洁是国际知名的个人护理用品公司，其产品以口腔护理用品为主，旗下品牌还包括多种其他个人护理产品。2020 年主要由于国外疫情影响，高露洁将产能转移到了国内，国内需求增加，公司取得的订单随之增加所致。

(2) 主要供应商变化情况

报告期内，公司前五大原材料供应商情况如下：

期间	排名	供应商名称	采购金额	占采购总额比例
2021 年度	1	玖龙纸业	31,282.17	21.73%
	2	华丰纸业	9,180.73	6.38%
	3	中山市罗兰商贸有限公司	5,412.53	3.76%
	4	理文造纸	4,831.43	3.36%
	5	东莞市逸帆印刷材料有限公司	3,048.34	2.12%
	合 计		53,755.19	37.35%
2020 年度	1	玖龙纸业	30,839.36	24.31%
	2	华丰纸业	6,998.89	5.52%
	3	中山市罗兰商贸有限公司	5,039.92	3.97%
	4	理文造纸	4,411.96	3.48%

期间	排名	供应商名称	采购金额	占采购总额比例
2019年度	5	广州市诚昌纸业有限公司	2,538.06	2.00%
	合 计		49,828.20	39.27%
	1	玖龙纸业	23,179.72	21.03%
	2	华丰纸业	6,175.22	5.60%
	3	理文造纸	4,470.48	4.06%
	4	中山市罗兰商贸有限公司	4,404.69	4.00%
	5	广州市诚昌纸业有限公司	2,526.55	2.29%
	合 计		40,756.66	36.98%

注：同一控制下企业已合并列示

公司 2020 年前五大供应商与 2019 年相同；2021 年公司新增前五大供应商东莞市逸帆印刷材料有限公司。报告期内公司新增的前五大供应商的具体情况如下：

序号	新增供应商	采购主要内容	成立时间	开始合作时间
1	东莞市逸帆印刷材料有限公司	油类材料	2011 年	2012 年

东莞市逸帆印刷材料有限公司成立于 2011 年 12 月，注册资本 500 万元人民币，主要从事印刷油类材料贸易业务。2012 年公司开始和东莞市逸帆印刷材料有限公司合作，主要向其采购日本女神油墨工业株式会社、日本化工涂料株式会社等公司生产的油墨和吸塑油，2020 年交易额为 2,509.11 万元，位列公司供应商第六位，2019 年交易额为 2,139.77 万元，位列公司供应商第六位。东莞市逸帆印刷材料有限公司作为公司油类材料的供应商，在供货的稳定性、及时性和价格方面相比其他供应商具有优势，在公司 2021 年的采购占比增加，跻身前五大供应商。

（二）结合公司生产经营实际，进一步完善重大事项提示及风险提示，包括但不限于量化分析原材料采购价格波动风险、宝洁等大客户依赖风险、包装行业政策影响风险等

1. 主要原材料采购价格波动的风险

详见本说明十三(五)5。

2. 对主要客户依赖的风险

公司的主要客户为日化、食品保健品、消费电子等快速消费品行业的企业。

报告期内，公司第一大客户为宝洁，主要向其销售金额分别为 48,476.26 万元、47,581.07 万元和 53,448.60 万元，占同期营业收入的比例分别为 23.50%、21.86%和 21.01%，占比相对较高。同时，公司向前五大客户的销售金额分别为 93,214.48 万元、96,887.10 万元和 107,744.70 万元，占同期营业收入的比例分别为 45.18%、44.51%和 42.35%，占比也相对较高。

由于公司对宝洁及其他主要客户的销售占比较高，在未来的业务发展中，如果发生部分主要客户特别是宝洁不再与公司合作，或者由于其业务发展或采购策略等的变化向公司的采购量大幅下降，将导致公司面临经营业绩下滑的风险。

3. 包装行业面临的政策风险

为了建设资源节约型、环境友好型社会，中国政府一直在推行限制商品过度包装的政策。国家标准化委员会于 2009 年制定并要求 2010 年开始实施的《限制商品过度包装要求食品和化妆品》（GB 23350-2009）的国家标准，于 2017 年就修订前述标准公开征求了意见，希望进一步解决食品和化妆品的过度包装问题。随着国家对环境保护的日益重视，加上社会对限制过度包装的呼声日益强烈，国家制定标准更严厉、实施范围更广泛的限制产品包装的政策趋势越发明显。

如果国家出台严厉的政策对产品包装进行限制或规范，将可能使日化行业、食品及保健品行业、消费电子行业等行业的产品包装材料的需求数量和价值显著降低，从而对包括公司在内的众多包装行业内企业造成重大不利影响。

（三）核查程序和核查结论

1. 核查程序

针对上述事项，我们执行了如下核查程序：

- （1）对公司报告期内比照关联交易披露的情况、季节性收入情况、客户及供应商重叠、客户与竞争对手重叠、第三方回款及现金交易等情况进行核查；
- （2）将招股说明书披露内容与格式准则及《审核关注要点》进行比照分析；
- （3）进一步分析原材料价格波动、大客户依赖、包装行业政策等对公司未来经营的影响风险。

2. 核查结论

经核查，我们认为：公司招股书披露信息完整，不存在重大遗漏的情形；公司已将原材料采购价格波动风险、大客户依赖风险、包装行业政策影响风险等进

行了修改或补充披露。

专此说明，请予察核。



中国注册会计师：

黄志恒 

中国注册会计师：

张丽霞 

二〇二二年三月十五日



会计师事务所 执业证书

名称：天健会计师事务所（特殊普通合伙）

首席合伙人：胡少先

主任会计师：

经营场所：浙江省杭州市西溪路128号6楼

组织形式：特殊普通合伙

执业证书编号：33000001

批准执业文号：浙财会（2011）25号

批准执业日期：1998年11月21日设立，2011年6月28日转制

证书序号：0007666

说明

- 1、《会计师事务所执业证书》是证明持有人经财政部门依法审批，准予执行注册会计师法定业务的凭证。
- 2、《会计师事务所执业证书》记载事项发生变动的，应当向财政部门申请换发。
- 3、《会计师事务所执业证书》不得伪造、涂改、出租、出借、转让。
- 4、会计师事务所终止或执业许可注销的，应当向财政部门交回《会计师事务所执业证书》。

发证机关：



2019年12月25日

中华人民共和国财政部制



仅为中荣印刷集团股份有限公司IPO申报后附送文件的复印件，仅用于说明天健会计师事务所（特殊普通合伙）具有执业资质未经本所书面同意，此文件不得用作任何其他用途，亦不得向第三方传递或披露。



统一社会信用代码

913300005793421213 (1/3)

营业执照

(副本)

扫描二维码登录“国家企业信用信息公示系统”了解更多登记、备案、许可、监管信息



名称 天健会计师事务所 (特殊普通合伙)

类型 特殊普通合伙企业

执行事务合伙人 胡少先

成立日期 2011年07月18日

合伙期限 2011年07月18日至长期

主要经营场所 浙江省杭州市西湖区西溪路128号6楼

经营范围

审计企业会计报表、出具审计报告；验证企业资本，出具验资报告；办理企业合并、分立、清算事宜中的审计业务，出具有关报告；基本建设年度决算审计；代理记账；会计咨询、税务咨询、管理咨询、会计培训；信息系统审计；法律、法规规定的其他业务。(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)

登记机关

2021年03月08日

国家企业信用信息公示系统网址：<http://www.gsxt.gov.cn>

本营业执照每年1月1日至6月30日通过国家企业信用信息公示系统年度报告。

国家市场监督管理总局监制

仅为中荣印刷集团股份有限公司IPO申报后附之目的而提供文件的复印件，仅用于说明天健会计师事务所（特殊普通合伙）合法经营未经本所书面同意，此文件不得用作任何其他用途，亦不得向第三方传递或披露。

证书编号: 440300011146
No. of Certificate

批准注册协会: 深圳市注册会计师协会
Authorized Institute of CPAs

发证日期: 2001 年 04 月 26 日
Date of Issuance /y /m /d

2019 年 4 月换发

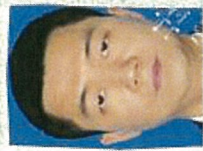
姓名: 黄志恒
Full name

性别: 男
Sex

出生日期: 1975-06-24
Date of birth

工作单位: 天健会计师事务所
Working unit

身份证号码: (特殊普通合伙) 广东分所
Identity card No. 362324197506242510



注册会计师工作单位变更事项登记
Registration of the Change of Working Unit by a CPA

同意调出
Agree the holder to be transferred from

事务所
CPAs

转出协会盖章
Stamp of the transfer-out Institute of CPAs

年 月 日
/y /m /d

同意调入
Agree the holder to be transferred to

事务所
CPAs

转入协会盖章
Stamp of the transfer-in Institute of CPAs

年 月 日
/y /m /d



黄志恒(440300011146), 已通过广东省注册会计师协会2021年任职资格检查。通过文号: 粤注协〔2021〕268号。



440300011146

年 月 日
/y /m /d

仅为中荣印刷集团股份有限公司IPO申报后附之目的而提供文件的复印件, 仅用于说明黄志恒是中国注册会计师, 未经黄志恒本人书面同意, 此文件不得用作任何其他用途, 亦不得向第三方传送或披露。

证书编号: 330000015022
No. of Certificate

批准注册协会: 深圳市注册会计师协会
Authorized Institute of CPAs

发证日期: 2014 年 02 月 12 日
Date of Issuance

姓名: 张丽霞
Full name: 张丽霞
Sex: 女
出生日期: 1985-10-02
Date of birth: 1985-10-02
工作单位: 天健会计师事务所(特殊普通合伙)深圳分所
Working unit: 天健会计师事务所(特殊普通合伙)深圳分所
身份证号码: 41088319851002502X
Identity card No.: 41088319851002502X



注册会计师工作单位变更事项登记
Registration of the Change of Working Unit by a CPA

同意调出
Agree the holder to be transferred from

天健会计师事务所(特殊普通合伙)
深圳分所
2018年 12 月 12 日
转出协会盖章
Stamp of the transfer-out Institute of CPAs

同意调入
Agree the holder to be transferred to

天健会计师事务所(特殊普通合伙)
深圳分所
2018 年 12 月 12 日
转入协会盖章
Stamp of the transfer-in Institute of CPAs

张丽霞(330000015022), 已通过广东省注册会计师协会2020年任职资格检查, 通过文号: 粤注协〔2020〕132号。

张丽霞(330000015022), 已通过广东省注册会计师协会2021年任职资格检查, 通过文号: 粤注协〔2021〕268号。

仅为中荣印刷集团股份有限公司IPO申报后附之目的而提供文件的复印件, 仅用于说明张丽霞是中国注册会计师, 未经张丽霞本人书面同意, 此文件不得用作任何其他用途, 亦不得向第三方传送或披露。