



关于深圳市集美新材料股份有限公司
公开发行股票并在北交所上市申请文件的
第二轮审核问询函的回复

保荐机构（主承销商）



住所：深圳市福田区福田街道福华一路 111 号

北京证券交易所：

根据贵所于 2022 年 9 月 23 日下发的《关于深圳市集美新材料股份有限公司公开发行股票并在北交所上市申请文件的第二轮审核问询函》（以下简称“问询函”），深圳市集美新材料股份有限公司（以下简称“公司”、“本公司”、“发行人”或“集美新材”）、招商证券股份有限公司（以下简称“保荐机构”或“招商证券”）、容诚会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“会计师”或“审计机构”）、广东华商律师事务所（以下简称“律师”）及时对问询函逐项进行认真研究和核查，根据问询函的有关要求具体说明如下：

一、除下表所列示的简称或正文特别说明外，本问询函回复报告中的简称与《深圳市集美新材料股份有限公司招股说明书（申报稿）》中的简称具有相同含义。

简称	全称/释义
赣州鑫美泰	赣州市鑫美泰新材料科技有限公司
厦门雅瑞	厦门雅瑞实业有限公司
惠丰裕	深圳市惠丰裕实业有限公司
东佳宝	深圳市东佳宝贸易有限公司
森博实业	上海森博实业有限公司
术界文化	上海术界文化发展有限公司
森闳酒店	上海森闳酒店管理有限公司
弘昌建筑	潮州市弘昌建筑材料有限公司
时兴实业	深圳市龙岗区时兴实业有限公司
瑞锋投资	福建瑞锋投资合伙企业（有限合伙）
万全速配	万全速配网络科技有限公司
西江环保	深圳西江环保资源开发利用有限公司
稼动日	扣除维修养护、节假日、政策影响等因素后的设备可开工天数

二、如无特别说明，本问询函回复报告中的客户均包含受同一实际控制人控制或存在委托采购关系的企业。

三、本问询函回复报告中部分合计数与各加数直接相加之和在尾数上有差

异，均由四舍五入造成。

本回复报告中的字体代表以下含义：

问询函所列问题	黑体（加粗）
对问询函所列问题的回复	宋体（不加粗）
涉及对招股说明书的修改或补充披露	楷体（加粗）

目 录

问题 1.实控人亲属控制企业与发行人存在大量重合客户的合理性.....	5
问题 2.实控人对外借款的合理性及真实性.....	32
问题 3.收入核查的充分性.....	60
问题 4.收入、毛利率变动原因解释不充分.....	72
问题 5.产能的具体计算方式披露不清晰.....	86

问题 1. 实控人亲属控制企业与发行人存在大量重合客户的合理性

根据问询回复，发行人实控人之一黄妙如兄弟黄若青控制的鑫源泰、鑫美泰与发行人收入占比 65%以上的 102 家客户中，存在 72 家重合客户。上述 72 名客户与鑫源泰、鑫美泰存在购销关系但交易金额普遍较小；下游眼镜厂客户具有多家板材供应商且板材制造商存在客户重叠为行业特征，发行人与其同行业公司客户重叠度均在 75%以上，但发行人及其同行业公司均为行业内大中型企业；鑫源泰、鑫美泰目前仅有销售门市，其销售产品来源为赣州市鑫美泰新材料科技有限公司，其股东及经营管理层为黄若青的子女。

请发行人：（1）结合发行人及其同行业公司的员工及生产经营情况，其生产经营能力是否与鑫源泰、鑫美泰及其关联方存在较大差异，结合下游知名客户向发行人及其同行业公司，以及向鑫源泰、鑫美泰及其关联方的采购量、采购金额及占比，说明向鑫源泰、鑫美泰及其关联方进行零星少量采购的合理性和必要性，发行人销售及采购体系是否与鑫美泰、鑫源泰及其关联方独立，是否同时进入下游客户供应商体系，发行人与鑫美泰、鑫源泰及其关联方的采购销售是否为配套销售或一揽子交易，是否存在利益输送情形。（2）列表对比说明报告期内发行人对各重合客户销售单价、毛利率与其他第三方销售单价、毛利率的差异情况进一步说明向重合客户销售的价格公允性，并分析说明差异原因及合理性。（3）结合发行人实际控制人及其关系密切家庭成员以及其直接或间接控制企业与黄若青及其关联方、鑫美泰、鑫源泰及其关联企业的资金流水情况进一步分析说明是否存在为发行人分担成本费用或利益输送情形。

请保荐机构对上述事项进行核查并发表明确意见。

回复：

一、结合发行人及其同行业公司的员工及生产经营情况，其生产经营能力是否与鑫源泰、鑫美泰及其关联方存在较大差异，结合下游知名客户向发行人及其同行业公司，以及向鑫源泰、鑫美泰及其关联方的采购量、采购金额及占比，说明向鑫源泰、鑫美泰及其关联方进行零星少量采购的合理性和必要性，发行人销售及采购体系是否与鑫美泰、鑫源泰及其关联方独立，是否同时进入

下游客户供应商体系，发行人与鑫美泰、鑫源泰及其关联方的采购销售是否为配套销售或一揽子交易，是否存在利益输送情形。

（一）结合发行人及其同行业公司的员工及生产经营情况，其生产经营能力是否与鑫源泰、鑫美泰及其关联方存在较大差异。

1、鑫源泰、鑫美泰及其关联方的简要发展历史

鑫源泰及鑫美泰均成立于 2009 年，位于眼镜产业集中的深圳市龙岗区横岗街道。2020 年 4 月，经实地走访，鑫源泰、鑫美泰在深圳市龙岗区横岗街道四联社区排榜砖厂工业区 6 栋，拥有一处工厂、一处销售门市。2022 年 3 月，经再次走访，鑫源泰、鑫美泰仅有销售门市，不存在生产工厂，仅从事板材销售业务。

经检索国家信用信息公示系统网站，赣州市鑫美泰新材料科技有限公司成立于 2020 年 4 月 3 日，位于江西省赣州市定南县历市镇富田工业区，股东为黄麟舜、黄显惠，执行董事、法定代表人、总经理为黄显惠。经访谈发行人实际控制人黄妙如和鑫源泰及鑫美泰实际控制人黄若青的亲属，黄麟舜、黄显惠分别为鑫源泰及鑫美泰实际控制人黄若青的儿子、女儿，鑫源泰及鑫美泰销售的产品来源于赣州鑫美泰。经访谈发行人与鑫源泰及鑫美泰的重叠客户，该客户一直向鑫源泰及鑫美泰在深圳的销售门市下单，目前鑫源泰及鑫美泰销售的产品来源于赣州鑫美泰。2022 年 3 月，经实地走访，确认赣州鑫美泰为工厂，无销售门市。

综上，鑫源泰、鑫美泰 2009 年成立于深圳市龙岗区横岗街道，因深圳市各项生产要素价格较高，2020 年 4 月份之后，关闭其工厂、仅保留销售门市，由位于江西省赣州市的关联方赣州鑫美泰供货。

同行业公司存在类似情况，如深圳市兴怡利眼镜胶板有限公司，同样经历了在深圳市创立、发展，后仅在深圳市保留销售门市、在江西设立关联公司怡利胶板（鹰潭）有限公司作为生产基地的发展过程。

2、同行业公司的员工及生产经营情况，其生产经营能力是否与鑫源泰、鑫美泰及其关联方存在较大差异

为了解发行人与同行业板材公司客户重叠的情况，根据生产经营情况、所处地域与鑫源泰及鑫美泰的可比性，保荐机构选取深圳市兴怡利眼镜胶板有限公司、深圳市金野塑胶板材有限公司、统全纸制品（深圳）有限公司、江西中奥塑胶有限公司、华意胶板（深圳）有限公司和温州金余塑胶板有限公司等 6 家同行业公司，向发行人走访范围内的客户发送《关于贵司胶板供应商的调查问卷》。

上述 6 家同行业公司 with 发行人、鑫源泰、鑫美泰及其关联方的员工及生产经营情况如下：

序号	公司	公司地域	员工人数	产销量	规模	与鑫源泰、鑫美泰可比性
1	鑫源泰、鑫美泰及其关联方赣州鑫美泰	销售位于深圳市，生产位于江西省赣州市	40-50 人	400 吨/年左右	中型	——
2	深圳市兴怡利眼镜胶板有限公司及怡利胶板（鹰潭）有限公司	销售位于深圳市，生产位于江西省鹰潭市	40 人左右	300 吨/年左右	中型	可比性强
3	深圳市金野塑胶板材有限公司	深圳市	50-60 人	500 吨/年左右	中型	可比性强
4	统全纸制品（深圳）有限公司（指胶板业务部分）	深圳市	40 人左右	300 多吨/年	中型	可比性强
5	江西中奥塑胶有限公司	江西省鹰潭市	60 人左右	500-600 吨/年	中型	可比性强
6	华意胶板（深圳）有限公司	深圳市	未获取	3,000 余吨/年	大型	作为参考
7	温州金余塑胶板有限公司	浙江省温州市	未获取	2,500 吨/年左右	大型	作为参考
8	发行人	深圳市	287 人	2,372.95 吨/年	大型	——

数据来源：前瞻产业研究院、鹰潭眼镜行业协会、深圳市眼镜行业协会；发行人数据为 2021 年度（末）的数据。

从员工人数、产销量的角度看，深圳市兴怡利眼镜胶板有限公司、深圳市金野塑胶板材有限公司、统全纸制品（深圳）有限公司、江西中奥塑胶有限公司等 4 家公司与鑫源泰、鑫美泰及其关联方较为接近，同属板材行业内规模中型的厂家。其中深圳市兴怡利眼镜胶板有限公司与鑫源泰、鑫美泰及其关联方，均为销售位于深圳市、生产位于江西省，情况相同；其他 3 家中型厂家位于深圳市或江西省。上述 4 家同行业公司 with 鑫源泰、鑫美泰及其关联方可比性

强。

华意胶板（深圳）有限公司、温州金余塑胶板有限公司系发行人的主要竞争对手，是行业内主要板材制造商之一，规模远超鑫源泰、鑫美泰及其关联方，其调查问卷结果作为参考。

保荐机构向发行人走访范围内的 99 家客户发送《关于贵司胶板供应商的调查问卷》，共 87 家客户反馈调查问卷，情况汇总如下：

序号	板材公司名称	与其存在购销关系的客户数量	反馈调查问卷的客户总数	重叠率
1	鑫源泰、鑫美泰及其关联方赣州鑫美泰	65	87	74.71%
2	深圳市兴怡利眼镜胶板有限公司及怡利胶板（鹰潭）有限公司	76	87	87.36%
3	深圳市金野塑胶板材有限公司	83	87	95.40%
4	统全纸制品（深圳）有限公司（指胶板业务部分）	66	87	75.86%
5	江西中奥塑胶有限公司	70	87	80.46%
6	华意胶板（深圳）有限公司	82	87	94.25%
7	温州金余塑胶板有限公司	87	87	100.00%

注：鑫源泰、鑫美泰及其关联方赣州鑫美泰的数据，为在反馈调查问卷相同的 87 家客户中，通过客户访谈获取的信息。

与鑫源泰、鑫美泰及其关联方可比性强的 4 家中型板材制造商，发行人与其客户重叠率在 75.86%至 95.40%之间，高于发行人与鑫源泰、鑫美泰的客户重叠率 74.71%。发行人与其主要竞争对手华意胶板（深圳）有限公司、温州金余塑胶板有限公司的客户重叠率分别高达 94.25%、100.00%。较高的客户重叠率在板材行业具有普遍性。

综上，本次调查问卷选取的 6 家同行业公司，其中 4 家在员工人数、产销量的角度与鑫源泰、鑫美泰及其关联方较为接近，同属板材行业内规模中型的厂家；2 家系发行人主要竞争对手，与发行人同属行业内主要板材制造商之一，其调查问卷结果作为参考。本次调查问卷同行业公司选取合理，经核查，较高的客户重叠率在板材行业具有普遍性，发行人与鑫美泰、鑫源泰的客户重叠率较高具有合理性。

(二) 结合下游知名客户向发行人及其同行业公司，以及向鑫源泰、鑫美泰及其关联方的采购量、采购金额及占比，说明向鑫源泰、鑫美泰及其关联方进行零星少量采购的合理性和必要性。

1、下游知名客户向发行人及其同行业公司，以及向鑫源泰、鑫美泰及其关联方的采购量、采购金额及占比

公司的下游客户总体分为集制造与品牌为一体的品牌商，以及以代工业务为主的代工厂商。其中，公司的品牌商客户主要为 Luxottica（陆逊梯卡）、Safilo（霞飞诺），均系国际知名眼镜厂商，对板材品质要求较高。Luxottica（陆逊梯卡）集团内的 Luxottica Group S.p.A、陆逊梯卡华宏（东莞）眼镜有限公司和厦门雅瑞实业有限公司，以及 Safilo（霞飞诺）集团内的霞飞诺眼镜工业（苏州）有限公司系公司的重要客户。除上述 4 家公司之外，公司各期进入前 10 大客户（单体）的 9 家公司均系具有一定规模、以代工业务为主的代工厂商。

经访谈 Luxottica（陆逊梯卡）集团内的陆逊梯卡华宏（东莞）眼镜有限公司、Luxottica Group S.p.A、厦门雅瑞实业有限公司，以及 Safilo（霞飞诺）集团内的霞飞诺眼镜工业（苏州）有限公司，均与鑫源泰、鑫美泰不存在购销关系。

其中，陆逊梯卡华宏（东莞）眼镜有限公司的主要板材供应商为华意胶板（深圳）有限公司、本公司、中山德利塑胶挤压有限公司；霞飞诺眼镜工业（苏州）有限公司的主要板材供应商为华意胶板（深圳）有限公司、本公司、中山德利塑胶挤压有限公司、温州金余塑胶板有限公司。上述胶板厂均系行业内主要企业。

除 Luxottica（陆逊梯卡）、Safilo（霞飞诺）集团内 4 家公司之外，公司各期进入 10 大客户（单体）的 9 家公司以代工业务为主。因代工厂商面对的下游客户需求较为复杂，根据下游客户对产品品质的具体要求采购板材进行生产，故合作的板材供应商不限于行业内主要板材企业，其与鑫源泰及鑫美泰该种经营规模企业保持合作具有合理性。

前述 9 家以代工业务为主的公司中，有 6 家与鑫源泰、鑫美泰及其关联方存在交易，除温州市瓯海眼镜有限公司有超过 100 万元的年交易金额外，其他客户普遍交易金额较小。

公司无法获取上述客户与除鑫源泰、鑫美泰及其关联方之外的同行业公司的交易情况。上述客户向发行人，以及向鑫源泰、鑫美泰及其关联方的采购具体情况如下：

单位：万元、吨

序号	客户名称	与本公司的交易情况						占客户采购比例	与鑫源泰、鑫美泰的交易情况
		2022年		2021年		2020年			
		金额	重量	金额	重量	金额	重量		
1	Luxottica Group S.p.A	2042.48	126.56	898.63	62.00	444.42	31.98	客户未提供	无交易
2	陆逊梯卡华宏（东莞）眼镜有限公司	2159.45	238.26	1,969.31	222.64	1,432.85	166.12	10%-40%	无交易
3	厦门雅瑞实业有限公司	277.10	49.77	389.38	74.78	217.07	39.31	客户未提供	无交易
4	霞飞诺眼镜工业（苏州）有限公司	257.14	29.85	315.00	31.60	114.24	11.06	10%-15%	无交易
5	东莞汇俊眼镜制品有限公司	113.09	12.20	236.13	26.93	151.11	14.74	比例不便透露，排在第二位	采购量约为集美的 1/7
6	江西省威东光学有限公司	236.07	31.89	282.12	38.21	226.68	27.80	2019年占比 30%左右； 2020年占比 30%左右； 2021年占比 40%左右	2019-2021年每年 10 万元多，占客户板材采购的 2%-3%
7	深圳市恩赐精密科技有限公司	209.68	30.02	277.43	45.17	165.97	29.32	30%左右	无交易
8	深圳市伏恒眼镜制品有限公司	194.09	23.10	275.51	31.40	170.26	17.75	20%	极少
9	升腾眼镜（深圳）有限公司	273.38	32.67	263.27	33.70	245.94	30.01	2019年占比 15%-20%；2020年占比 15%-20%；2021年占比 15%	2019-2021年每年 1-2 万元，占客户板材采购比例可忽略不计
10	温州市瓯海眼镜有限公司	582.50	67.42	459.65	54.48	270.09	31.49	20%-25%	2019-2021年每年 100 多万元，占客户板材采购比例 6%左右
11	雅视光学科技（深圳）	406.59	42.86	556.09	61.22	441.29	43.35	25%-30%	不方便透露

序号	客户名称	与本公司的交易情况						与鑫源泰、鑫美泰的交易情况	
		2022 年		2021 年		2020 年			占客户采购比例
		金额	重量	金额	重量	金额	重量		
	有限公司								
12	浙江方氏眼镜制造有限公司	344.15	41.73	268.89	36.99	148.67	19.38	2019 年占比至少 20%； 2020 年占比略小于 20%； 2021 年占比至少 20%	2019-2021 年每年几万元， 占客户板材采购比例很小
13	ETNIA BARCELONA LTD	221.63	17.64	29.90	2.89	16.96	1.30	客户未提供	无交易

2、向鑫源泰、鑫美泰及其关联方进行零星少量采购的合理性和必要性

(1) 行业内存在眼镜品牌商指定板材供应商情况

鑫源泰、鑫美泰自 2009 年开始经营板材生产、销售业务，位于深圳市龙岗区横岗街道这一重要的眼镜产业基地，具备 400 吨左右的年产量，属于行业内的中型厂家。长期经营积累，给鑫源泰、鑫美泰带来了一定的客户群体。

根据鑫源泰官方网站介绍，其曾参加香港国际眼镜展、温州国际眼镜展等专业展会，与眼镜品牌商、制造厂交流、展业。当眼镜品牌商与板材公司建立合作关系后，会指定眼镜代工厂采购其产品。部分客户向鑫源泰、鑫美泰及其关联方进行零星少量采购，存在眼镜品牌商指定的情况，具体请参见本问题回复之“（三）发行人销售及采购体系是否与鑫美泰、鑫源泰及其关联方独立，是否同时进入下游客户供应商体系，发行人与鑫美泰、鑫源泰及其关联方的采购销售是否为配套销售或一揽子交易，是否存在利益输送情形”相关内容。

(2) 各家板材制造商的产品存在差异，可替代性低

镜架尤其是太阳镜镜架款式、色彩、图纹繁多，且不断推陈出新，要求板材制造商具有足够多的花色供眼镜厂选用。

各家板材制造商在经营中都会积累不同款式、色彩的产品。在新产品开发方面，除按照客户要求定制开发外，板材制造商根据对潮流趋势、客户需求的理解，主动开发产品并进行推广。以公司为例，报告期内每年开发新产品的情况如下：

年份	2022 年	2021 年	2020 年
新开发产品数量	2,044	2,013	1,256
其中：主动开发	575	578	358
定制开发	1,469	1,435	898

报告期内各期，公司主营业务收入中主动开发、定制开发产品的收入及占比情况如下：

单位：万元

产品分类	2022 年	2021 年	2020 年
------	--------	--------	--------

	收入	占比	收入	占比	收入	占比
主动开发	18,428.42	81.45%	17,292.82	86.93%	10,141.04	85.27%
定制开发	4,196.55	18.55%	2,599.97	13.07%	1,751.52	14.73%
合计	22,624.97	100.00%	19,892.80	100.00%	11,892.56	100.00%

相比定制开发形成的产品，公司会将主动开发形成的产品针对更广泛的潜在客户进行推广，主动开发形成的产品销售占比更高。

作为一家成立超过 10 年的中型板材公司，鑫源泰、鑫美泰具备一定的产品开发能力。根据鑫美泰的官方网站资料，其推广的挤板绞花类 MWB 系列，挤板绞花类 MWA 系列、挤板渐变类 MDF 系列，以及压板碎花类 MTQ 等产品系列，是本公司未开发销售的。

主动开发形成的产品，体现了公司对潮流趋势、客户需求的理解，具有差异性。定制开发形成的产品，在板材制造商将产品开发成功并定型供货后，从眼镜制造商角度看，基于产品稳定性等方面的考虑，一般不会再选择其他板材制造商进行开发生产；从板材制造商角度看，由于开发成本的存在，其他板材制造商在未获取足够订单量的情况下不会考虑进行开发。

同时，在生产环节，无论主动开发还是定制开发的产品，均需要使用配套的模具，板材制造商根据产品款型要求开发模具，这进一步将各板材制造商的产品差异予以固化。

在各板材制造商产品存在差异的情况下，下游客户更换供应商具有一定的转换成本。尤其是对于采购量较小的款型，下游客户倾向于向原板材制造商持续采购。

（3）眼镜厂有多家板材供应商且板材制造商存在客户重叠是行业特征

经向走访范围内的 99 家客户发送《关于贵司胶板供应商的调查问卷》，共 87 家客户反馈调查问卷，上述客户平均有超过 15 家板材供应商，反映一家眼镜制造商维持多家板材供应商是行业特征；同时，本公司与 6 家同行业公司的客户重叠度均在 75% 以上，反映较高的客户重叠度是板材行业的特征。

(4) 眼镜产品种类繁多，板材销售批次较小

因眼镜产品种类繁多且不断推陈出新，部分品类的销量较小，使用的板材量也很少。如果眼镜制造厂与板材厂仅就 1 种或少数几种产品合作，则交易金额会很小。板材制造商与眼镜制造商存在零星少量采购的情况，具有合理性。

以本公司为例，产品的具体分类层级及数量如下：

项目	一级分类	二级分类	三级分类	四级分类	五级分类
类别名称	系列	类	型号	品名	规格
分类原则	生产工艺	花色图纹大类	是否定制、价格定位、花色图纹	唯一花色图纹	规格大小
示例	挤板 压板	挤板绞花类 压板碎花类	J2 UQ	J2-01635 UQ-0205	J2-01635-170X1400/8 UQ-0205-170X700/4
报告期内销售数量	2	6	超 300	约 10,000	约 26,000

从代表唯一花色图纹的品名来看，报告期内，发行人各期单客户单品名的平均收入情况如下：

单位：元

项目	2022 年	2021 年	2020 年
主营业务收入	226,249,651.65	198,927,966.93	118,925,590.55
单客户单品名数量（个）	92,403.00	80,121.00	55,452.00
单客户单品名平均收入	2,448.51	2,482.84	2,144.66

报告期各期，发行人单客户单品名的平均收入在 **2,144.66** 元至 2,482.84 元之间，反映了板材销售批次较小的特点。

综上，因各家板材制造商的产品存在差异，可替代性低，为满足自身眼镜产品多元化的需求，眼镜厂有多家板材供应商、且板材制造商存在客户重叠是行业特征；鑫源泰、鑫美泰及其关联方作为经营超过 10 年的中型板材制造商，具备一定的产品开发能力，并积极参与香港国际眼镜展、温州国际眼镜展等专业展会，存在眼镜品牌商指定眼镜代工厂采购其胶板的情况；结合眼镜产品种类繁多，板材销售批次较小的特点，下游客户向鑫源泰、鑫美泰及其关联方进行零星少量采购具有合理性和必要性。

(三) 发行人销售及采购体系是否与鑫美泰、鑫源泰及其关联方独立，是否

同时进入下游客户供应商体系，发行人与鑫美泰、鑫源泰及其关联方的采购销售是否为配套销售或一揽子交易，是否存在利益输送情形。

1、发行人销售及采购体系是否与鑫美泰、鑫源泰及其关联方独立

发行人与鑫美泰、鑫源泰及其关联方赣州鑫美泰的经营场所独立，不存在经营场所混同的情况；发行人的销售人员、采购人员，为建立劳动关系的专职人员，不存在与鑫美泰、鑫源泰及其关联方赣州鑫美泰混同的情形。

经核查发行人实际控制人、董事、监事、高级管理人员以及其他关键岗位人员流水，与与黄若青、其配偶黄燕莲及控制的企业鑫美泰、鑫源泰，以及子女黄显惠、黄麟舜及经营的企业赣州鑫美泰均不存在资金流水。

综上，发行人的销售及采购体系与鑫美泰、鑫源泰及其关联方独立。

对此，发行人实际控制人陈秋鹏、黄妙如做出承诺：集美新材与鑫美泰、鑫源泰及其关联方在资产、业务、人员、财务、机构等各方面保持独立，各自独立经营，不存在利益输送等影响发行人独立性的情形。如因本事项对发行人或投资者造成损失，本人愿承担全部责任并进行足额赔偿。

2、供应商核查

经访谈发行人报告期内单期采购金额超过 50 万元的供应商，共 3 家，占发行人报告期内各期采购总额的比例均在 96% 以上，报告期内上述公司与鑫源泰及鑫美泰均不存在业务或资金往来。

3、客户核查

经访谈发行人 141 家客户，其中 89 家客户与鑫美泰、鑫源泰及其关联方存在交易。经核查与重叠客户的业务开展情况，发行人与鑫美泰、鑫源泰及其关联方的销售渠道、售后渠道独立，不存在协同展业或相互介绍一起进入下游客户供应商体系的情况，不属于配套销售或一揽子交易，不存在利益输送等影响独立性的情形。

经访谈重叠客户，双方在同一年度进入客户供应商体系的客户占比为 11.24%，在不同年度进入客户供应商体系的客户占比为 61.80%，在客户成立不

久开始合作的客户占比为 **26.97%**。同一年度进入客户供应商体系的情况较少，与不存在协同展业或相互介绍一起进入下游客户供应商体系的情况相符。

同时，上述重叠客户与发行人和鑫美泰、鑫源泰及其关联方普遍在 2017 年及之前建立合作关系，在报告期前已经有较长合作时间。

发行人和鑫美泰、鑫源泰及其关联方与上述 **89** 家重叠客户的合作关系建立、交易开展情况具体如下：

序号	走访对象名称	发行人		鑫源泰、鑫美泰		销售渠道、售后渠道是否独立	是否存在利益输送等影响独立性的情形
		建立合作时间	建立合作的渠道	建立合作时间	建立合作的渠道		
1	深圳市雅迪眼镜制造有限公司	2008年	业内推荐	很早	访谈对象不了解	是	否
2	深圳市富贝斯特科技有限公司	2008年	业内推荐	访谈对象记不清，业务量极少	访谈对象记不清	是	否
3	东莞精亚眼镜有限公司	2008年或者更早	下游客户指定订单	超过10年	下游客户选定	是	否
4	东莞恒惠眼镜有限公司	2006年	展会及介绍	2010年之前	通过开发设计交流	是	否
5	东莞艾卡尔实用眼镜有限公司	早于2015年	访谈对象不了解	很久	访谈对象不了解	是	否
6	东莞美光眼镜制品有限公司	2011年之前	集美是知名企业	比集美晚	下游客户指定	是	否
7	温州海际汇光学有限公司	2013年	下游客户指定	2017年	下游客户指定	是	否
8	温州市壹度眼镜有限公司	客户成立（2017年）不久开始合作	集美业务员开发	客户成立（2017年）不久开始合作	下游客户指定	是	否
9	温州市恒伟光学有限公司	客户成立（2014年）不久开始合作	与集美相关人员认识	客户成立（2014年）不久开始合作	下游客户指定	是	否
10	温州市正大眼镜有限公司	2010年	集美主动开发	2010年	鑫美泰自主开发	是	否
11	温州市尚轩光学有限公司	2010年	朋友介绍	2010年	下游客户指定	是	否
12	温州华恒眼镜有限公司	客户成立（2016年）不久开始合作	朋友介绍	客户成立（2016年）不久开始合作	鑫美泰有销售门市华恒主动找过去	是	否
13	温州海明威光学有限公司	客户成立（2020年）不久开始合作	承接温州喜爱普光学有限公司业务	客户成立（2020年）不久开始合作	通过鑫美泰的销售门市	是	否

序号	走访对象名称	发行人		鑫源泰、鑫美泰		销售渠道、售后渠道是否独立	是否存在利益输送等影响独立性的情形
		建立合作时间	建立合作的渠道	建立合作时间	建立合作的渠道		
14	温州茂铭眼镜有限公司	客户成立（2014年）不久开始合作	集美自主开发	客户成立（2014年）不久开始合作	鑫美泰自主开发	是	否
15	瑞安市嘉豪眼镜有限公司	客户成立（2014年）不久开始合作	集美自主开发	客户成立（2014年）不久开始合作	下游客户指定	是	否
16	瑞安市晶茂眼镜有限公司	2010年之前	下游客户指定	2019年	下游客户指定	是	否
17	瑞安市正大眼镜有限公司	2010年之前	下游客户指定、集美自行开发	交易较少，访谈对象没有印象	下游客户指定	是	否
18	温州鹏祥眼镜有限公司	2010年之前	展会、朋友推荐	2013年、2014年	鑫美泰主动开发	是	否
19	温州市朗驰眼镜有限公司	2018年底、2019年初	直接向集美采购	2019年	下游客户指定	是	否
20	瑞安市精丽眼镜有限公司	2010年之前	集美自主开发	2010年之前	下游客户指定	是	否
21	瑞安市佐丹妮光学眼镜有限公司	2013年	集美自主开发	2013年	下游客户指定	是	否
22	瑞安市华星眼镜制造有限公司	客户成立（2017年）不久开始合作	下游客户指定	客户成立（2017年）不久开始合作	下游客户指定	是	否
23	瑞安市嘉怡眼镜有限公司	客户成立（2010年）不久开始合作	根据集美的宣传，直接找到其合作	客户成立（2010年）不久开始合作	下游客户指定	是	否
24	瑞安市凯洛诗眼镜厂	2010年	朋友推荐	2013年	下游客户指定	是	否
25	瑞安市星宇眼镜有限公司	客户成立（2013年）不久开始合作	下游客户指定、集美主动开发	客户成立（2013年）不久开始合作	下游客户指定	是	否
26	青田昌顺工艺眼镜有限公司	2010年	展会、集美自主开发	2010年	鑫美泰自主开发	是	否
27	青田湛胜眼镜有限公司	客户成立（2017年）不久开始合作	集美自主开发	客户成立（2017年）不久开始合作	鑫美泰自主开发	是	否

序号	走访对象名称	发行人		鑫源泰、鑫美泰		销售渠道、售后渠道是否独立	是否存在利益输送等影响独立性的情形
		建立合作时间	建立合作的渠道	建立合作时间	建立合作的渠道		
28	温州市金达眼镜有限公司	2010年	展会	2013年	展会、下游客户指定	是	否
29	温州海派眼镜有限公司	客户成立（2016年）不久开始合作	海派主动找集美	客户成立（2016年）不久开始合作	下游客户指定	是	否
30	温州海诚光学有限公司	客户成立（2014年）不久开始合作	展会、集美主动开发	客户成立（2014年）不久开始合作	下游客户指定	是	否
31	温州铂亮光学有限公司	客户成立（2015年）不久开始合作	集美自主开发	客户成立（2015年）不久开始合作	鑫美泰自主开发	是	否
32	温州市黎东眼镜有限公司	2010年	集美主动开发	2010年	鑫美泰自主开发	是	否
33	浙江布鲁金眼镜有限公司	2017年	下游客户指定	2017年	下游客户指定	是	否
34	巨龙光学（福建）有限公司	2010年	集美主动开发、下游客户指定	2013年之前	下游客户指定	是	否
35	深圳斯伟达眼镜有限公司	2008年左右	行业内介绍	2009年左右	业内介绍	是	否
36	中山拓开光学有限公司	2013年	下游客户指定	2014年	下游客户推荐	是	否
37	佛山市衍诚眼镜有限公司	2012年	朋友推荐	多年前	朋友介绍	是	否
38	深圳市坪山新区标捷眼镜厂	2010年	集美业务推广	2010年	鑫美泰业务推广	是	否
39	浙江亨达光学有限公司	2013年以前	互相合作开发产品	2013年之前	鑫美泰主动开发	是	否
40	深圳市群美光学科技有限公司	2010年	集美业务推广	2014年	鑫美泰业务推广	是	否
41	创彰科技（深圳）有限公司	2013年	展会	访谈对象记不清，时间比较久	通过鑫美泰销售门市采购	是	否

序号	走访对象名称	发行人		鑫源泰、鑫美泰		销售渠道、售后渠道是否独立	是否存在利益输送等影响独立性的情形
		建立合作时间	建立合作的渠道	建立合作时间	建立合作的渠道		
42	温州市爱氏光学实业有限公司	2008年	下游客户指定	2017年	下游客户指定	是	否
43	温州三马眼镜有限公司	2010年之前	集美主动开发	2014年以前	下游客户指定	是	否
44	温州博帆眼镜制造有限公司	客户成立（2017年）不久开始合作	之前相关人员认识	客户成立（2017年）不久开始合作	熟人	是	否
45	温州市八达光学有限公司	2012年	下游客户指定	2012年	鑫美泰主动开发	是	否
46	深圳市鑫创视眼镜科技有限公司	客户成立（2016年）不久开始合作	行业推荐	客户成立（2016年）不久开始合作	业内推荐	是	否
47	深圳市众诚眼镜科技有限公司	2018年	业内介绍	2020年	业内介绍	是	否
48	深圳市康视保眼镜有限公司	2008年	集美业务推广	2009年左右	鑫美泰业务员上门	是	否
49	深圳市展鹏慧聪眼镜制造有限公司	2007年	一直与集美老板认识	2010、2011年左右	从一开始认识	是	否
50	深圳市东慧实业有限公司	2008年	业务推荐	2009年左右	业内推荐	是	否
51	深圳市本益科技有限公司	一直合作，已有10年左右	业内介绍	近两年	业内介绍	是	否
52	深圳市圆铭源眼镜有限公司	2013年	业内推荐	2013年	业内推荐渠道	是	否
53	深圳市龙岗区横岗高华眼镜厂	2009年、2010年左右	集美业务员推荐自己的产品	2011年左右	鑫美泰业务员介绍	是	否
54	东莞高信眼镜有限公司	2008年	业内介绍	很长时间	业内介绍	是	否
55	深圳市伏恒眼镜制品有限公司	合作时间超过10年	行业内	业务极少	客户未提供	是	否

序号	走访对象名称	发行人		鑫源泰、鑫美泰		销售渠道、售后渠道是否独立	是否存在利益输送等影响独立性的情形
		建立合作时间	建立合作的渠道	建立合作时间	建立合作的渠道		
56	华清眼镜（深圳）有限公司	合作时间超过 10 年	行业内介绍	很久了	行业内介绍	是	否
57	江西华清眼镜有限公司					是	否
58	美成（江门）实业有限公司	大约 2006 年-2007 年	展会、品牌商介绍	2020 年-2021 都有合作，之前不太清楚，交易量很少	展会、品牌商介绍	是	否
59	深圳市全域贸易有限公司					是	否
60	升腾眼镜（深圳）有限公司					是	否
61	温州市瓯海眼镜有限公司	2007-2008 年左右	展会和下游客户指定	2010 年左右	鑫美泰上门推荐新产品	是	否
62	温州喜爱普光学有限公司	2010 年	通过集美主动找上门	2013 年	通过鑫美泰门市部主动找上门	是	否
63	温州三杉光学有限公司	2010 年左右	集美上门推广	近两三年都有合作	鑫美泰上门推广	是	否
64	浙江方氏眼镜制造有限公司	2006 年左右	朋友介绍认识	十年前	从一开始认识	是	否
65	瑞安市华美眼镜有限公司	客户成立（2010 年）不久开始合作	集美上门推荐	客户成立（2010 年）不久开始合作	鑫美泰上门推荐	是	否
66	温州雷顿眼镜有限公司	客户成立（2016 年）不久开始合作	下游客户指定	客户成立（2016 年）不久开始合作	下游客户指定	是	否
67	温州市中民眼镜有限公司	2010 年左右	集美上门推荐	合作十几年	鑫美泰上门推荐	是	否
68	温州市旭民眼镜有限公司	2014 年	下游客户指定	2015 年	下游客户指定	是	否
69	东莞汇俊眼镜制品有限公司	2015 年起合作较为紧密	业内介绍	大概在 2016、2017 年	业内介绍	是	否

序号	走访对象名称	发行人		鑫源泰、鑫美泰		销售渠道、售后渠道是否独立	是否存在利益输送等影响独立性的情形
		建立合作时间	建立合作的渠道	建立合作时间	建立合作的渠道		
70	江西省威东光学有限公司	2013年	下游客户指定、集美上门推介	2015年	下游客户指定	是	否
71	快奇眼镜江西有限公司	客户成立（2016年）不久开始合作	集美知名度较高、下游客户指定	客户成立（2016年）不久开始合作	下游客户指定	是	否
72	华城光学（鹰潭）有限公司	2013年	下游客户指定、以前做外贸时也认识	2018年	下游客户指定	是	否
73	联利泰眼镜（鹰潭）有限公司	2017年	在东莞的工厂与集美合作	2018年	朋友介绍	是	否
74	温州硕普光学有限公司	2010年左右	展会、朋友介绍、集美开拓	2012年左右	鑫美泰上门洽谈	是	否
75	瑞安市米高眼镜制造有限公司	客户成立（2019年）不久开始合作	公司设立前就认识集美的人员，设立后就开始合作	客户成立（2019年）不久开始合作	下游客户指定	是	否
76	温州志伟光学科技有限公司	2014年开始认识知道，2021年合作	以前做这个行业，了解集美，自己找上来	2022年	下游客户指定	是	否
77	温州柏康眼镜制造有限公司	2011或2012年	同行业朋友介绍	2019年开始	下游客户指定色号	是	否
78	美雅眼镜（深圳）有限公司	2010年左右	集美主动开拓业务合作	2010年之前	鑫美泰主动开拓	是	否
79	联华眼镜（深圳）有限公司	大概2006年-2007年开始，在联华公司之前，联华眼镜厂（1987年成立）已经从集美买胶板	集美开发	大概2009年，最早是用联华眼镜厂去买胶板	鑫美泰销售人员开发	是	否

序号	走访对象名称	发行人		鑫源泰、鑫美泰		销售渠道、售后渠道是否独立	是否存在利益输送等影响独立性的情形
		建立合作时间	建立合作的渠道	建立合作时间	建立合作的渠道		
80	深圳市永峰眼镜有限公司	客户成立（2013年）不久开始合作	集美在行业内的知名度	客户成立（2013年）不久开始合作	客户指定颜色	是	否
81	深圳信展眼镜有限公司	客户成立（2016年）不久开始合作	集美业内知名，直接联系集美	客户成立（2016年）不久开始合作	客户指定颜色	是	否
82	温州市辉泰金眼镜厂	2012年	下游客户指定	2012年	下游客户指定	是	否
83	温州市盛旭眼镜有限公司	客户成立就开始合作	集美知名度较高	好多年前	下游客户指定	是	否
84	深圳市亮艺眼镜有限公司	客户成立（2016年）不久开始合作	客户找到集美主动寻求合作	客户成立（2016年）不久开始合作	公司主动找到鑫美泰寻求合作	是	否
85	温州市祥意眼镜有限公司	客户成立就开始合作	下游客户指定	好多年了	下游客户指定	是	否
86	浙江明远眼镜有限公司	七八年前左右	下游客户指定	八九年前	下游客户指定	是	否
87	温州市宝缘眼镜有限公司	客户成立时	同行咨询介绍	客户成立时	同行都认识	是	否
88	深圳市朗得轩眼镜有限公司	客户成立（2017年）不久开始合作	通过客户介绍进行合作	客户成立（2017年）不久开始合作	客户介绍	是	否
89	深圳鑫山姆光学有限公司	客户成立时	业内知名，客户引荐	2017年、2018年左右	鑫美泰上门推色	是	否

综上，发行人销售及采购体系与鑫美泰、鑫源泰及其关联方独立，不存在协同展业或相互介绍一起进入下游客户供应商体系的情形，发行人与鑫美泰、鑫源泰及其关联方的采购、销售均独立开展，对重叠客户的销售不属于配套销售或一揽子交易，不存在利益输送等影响独立性的情形。

二、列表对比说明报告期内发行人对各重合客户销售单价、毛利率与其他第三方销售单价、毛利率的差异情况进一步说明向重合客户销售的价格公允性，并分析说明差异原因及合理性。

1、重叠客户与非重叠客户的销售单价、毛利率总体比较

经走访发行人 141 家客户，其中 89 家系发行人与鑫美泰、鑫源泰的重叠客户。报告期内，89 家重叠客户与 52 家非重叠客户的销售单价、毛利率总体差异较小。

具体对比情况如下：

单位：元/千克

期间	客户分类	销售单价			毛利率		
		中位数	简单平均	加权平均	中位数	简单平均	加权平均
2022 年	重叠客户	88.81	87.99	86.01	44.19%	44.47%	43.91%
	非重叠客户	90.63	91.93	98.15	44.91%	44.45%	44.57%
	差异（率）	2.05%	4.48%	14.11%	0.72%	-0.02%	0.66%
	总体平均	89.65	89.50	91.83	44.70%	44.46%	44.25%
2021 年	重叠客户	84.46	83.68	82.31	47.32%	46.92%	46.95%
	非重叠客户	84.11	87.33	86.98	47.11%	47.07%	47.37%
	差异（率）	-0.43%	4.36%	5.67%	-0.20%	0.15%	0.42%
	总体平均	84.38	85.00	84.40	47.30%	46.97%	47.14%
2020 年	重叠客户	81.53	81.00	81.68	43.96%	41.56%	43.82%
	非重叠客户	85.63	89.70	86.82	43.09%	43.43%	46.26%
	差异（率）	5.02%	10.74%	6.29%	-0.87%	1.87%	2.45%
	总体平均	83.76	83.92	83.86	43.55%	42.18%	44.89%
	总体平均	88.81	87.99	86.01	44.19%	44.47%	43.91%

（1）销售价格

从中位数、简单平均值、加权平均值 3 个角度分析，报告期各期，重叠客户与非重叠客户的销售价格差异率，总体较小。

除 2021 年中位数指标外，非重叠客户的销售价格略高于重叠客户。这主要是因为非重叠客户 Luxottica Group S.p.A 系发行人最大的外销客户，考虑运费、包装、产品要求等因素影响其销售价格明显高于平均售价。

（2）毛利率

从中位数、简单平均值、加权平均值 3 个角度分析，报告期各期，重叠客户与非重叠客户的毛利率差异总体较小。

其中，2020 年加权平均值指标，重叠客户与非重叠客户的毛利率存在超过 2% 的差异，非重叠客户毛利率高于重叠客户。

2020 年非重叠客户陆逊梯卡华宏（东莞）眼镜有限公司系发行人第一大客户，因其作为国际知名眼镜品牌商对产品的质量和品质要求与内资企业有所不同，公司对其定价相对较高，故毛利率较高。

2、重点客户的销售单价、毛利率比较分析

经走访的各期前 5 大客户（单体）共 7 家，其中重叠客户 3 家，非重叠客户 4 家。发行人对上述 7 家客户的销售单价、毛利率与经走访的 141 家客户加权平均的销售单价、毛利率的差异情况如下：

单位：%

序号	走访对象名称	是否重叠客户	2022 年		2021 年		2020 年	
			价格差异率	毛利率差异	价格差异率	毛利率差异	价格差异率	毛利率差异
1	陆逊梯卡华宏（东莞）眼镜有限公司	否	-1.31	3.99	4.80	6.70	2.85	6.00
2	Luxottica Group S.p.A	否	75.74	-0.70	71.73	-6.95	65.69	-1.81
3	厦门雅瑞实业有限公司	否	-39.38	-22.20	-38.30	-22.50	-34.15	-20.82
4	雅视光学科技（深圳）有限公司	否	3.31	0.51	7.62	1.50	21.38	5.53
5	温州市瓯海眼镜有限公司	是	-5.92	-6.76	-0.03	-2.74	2.28	-2.58
6	浙江方氏眼镜制造有限公司	是	-10.20	-2.96	-13.87	-3.05	-8.52	-4.64

7	升腾眼镜（深圳）有限公司	是	-8.88	-0.44	-7.43	0.96	-2.27	-0.82
---	--------------	---	-------	-------	-------	------	-------	-------

注：价格差异率的计算公式为：（具体客户销售单价-经走访全部客户加权平均销售价格）/经走访全部客户加权平均销售价格；毛利率差异的计算公式为：具体客户毛利率-经走访全部客户加权平均毛利率。

对其中价格差异率超过 10%、毛利率差异超过 5%的情况分析如下：

（1）陆逊梯卡华宏（东莞）眼镜有限公司

陆逊梯卡华宏（东莞）眼镜有限公司 2020 年、2021 年的毛利率较平均值分别高 **6.00%**和 **6.70%**，主要是因为国际知名眼镜品牌商对产品的质量和品质要求与内资企业有所不同，同类产品公司对其定价相对较高，毛利率较高。

由于价格较低的 J2 型号、J 型号产品占交易比重较大，抵消了同类产品定价较高的影响，使总体销售价格与平均水平差异较小。

（2）Luxottica Group S.p.A

公司各期对 Luxottica Group S.p.A 的销售价格较平均值均高 **65%**以上，主要是因为公司考虑境外销售运费、包装、产品要求等因素，公司对其定价明显高于平均水平。

因会计政策变更影响，自 2020 年，运输费用计入营业成本，且海外运费持续上升，导致其 2020 年、2021 年、**2022 年**毛利率分别低于平均水平 **1.81%**、**6.95%**和 **0.70%**。

（3）厦门雅瑞实业有限公司

报告期各期，厦门雅瑞实业有限公司的销售价格均低于平均水平 **34%**以上、毛利率均低于平均水平 **20%**以上，主要是由于 J-CRA01 和 HDBK 两种型号的产品占比较高引起的。

J-CRA01 俗称“白明料”，为工艺简单、附加值较低的产品，其价格和毛利率均很低。

HDBK 为“高硬度黑料”，发行人从 2021 年 6 月开始生产高硬度黑料，主要销售给厦门雅瑞实业有限公司，一方面因厦门雅瑞拥有暴龙等品牌，是国内眼镜品牌的引领者，发行人为维系和扩大对厦门雅瑞的销售，应厦门雅瑞的需

求开始研发和生产高硬度黑料，并给予厦门雅瑞较大幅度的优惠，销售价格很低，另一方面该产品使用的原材料型号与其他黑料不同，拉高了单位成本。

公司对厦门雅瑞实业有限公司销售上述 2 种产品的价格、毛利率与公司同型号产品整体毛利率差异较小。

(4) 雅视光学科技（深圳）有限公司

雅视光学科技（深圳）有限公司 2020 年销售价格比平均水平高 **21.38%**，毛利率比平均水平高 **5.53%**，主要是因为其平均销售价格高于平均水平。雅视光学 2020 年整体采购金额较小，当年未获得折扣。

(5) 温州市瓯海眼镜有限公司

2022 年，温州市瓯海眼镜有限公司的毛利率较平均值低 **5.92%**，主要是因为销售结构的变化，2020 年及 2021 年瓯海眼镜采购的第一大型号为 UD4，**2022 年**第一大型号为 UN。报告期各期，UN 的毛利率均在 38% 以下，UD4 的毛利率均在 50% 以上。

(6) 浙江方氏眼镜制造有限公司

报告期各期，浙江方氏眼镜制造有限公司的销售价格、毛利率均低于平均水平，其中 2021 年度、**2022 年度**的销售价格分别低于平均水平 **13.87%**、**10.20%**。

浙江方氏眼镜制造有限公司的销售价格、毛利率低于平均水平，主要是因为公司在开拓温州市场时与其较早开始合作，公司给予其一定价格折扣。同时，根据返利政策，**2021 年**和 **2022 年**浙江方氏眼镜制造有限公司均获得返利。

(7) 升腾眼镜（深圳）有限公司

升腾眼镜（深圳）有限公司的销售价格、毛利率不存在与平均水平差异超过 10%、5% 的情况。

三、结合发行人实际控制人及其关系密切家庭成员以及其直接或间接控制

企业与黄若青及其关联方、鑫美泰、鑫源泰及其关联企业的资金流水情况进一步分析说明是否存在为发行人分担成本费用或利益输送情形。

经核查报告期内下述银行账户：

1、发行人实际控制人陈秋鹏、黄妙如夫妇的银行账户；

2、实际控制人的父母、子女、兄弟姐妹、兄弟姐妹的配偶等关系密切家庭成员持有的与陈秋鹏、黄妙如夫妇发生过单笔金额超过 5 万元流水的银行账户；

3、实际控制人控制或有重大影响的其他企业兴如眼镜、上海闽江的银行流水；

上述银行账户与黄若青、其配偶黄燕莲及控制的企业鑫美泰、鑫源泰，以及子女黄显惠、黄麟舜及经营的企业赣州鑫美泰均不存在资金流水。详细核查过程参见“问题 2”回复之“二、（一）保荐机构的核查情况”。

经核查，不存在通过黄若青及其关联方、鑫美泰、鑫源泰及其关联企业赣州鑫美泰，为发行人分担成本费用或利益输送情形。

四、保荐机构的核查程序及核查意见

请保荐机构对上述事项进行核查并发表明确意见。

1、针对第一题，保荐机构的核查程序和核查意见

保荐机构核查程序如下：

（1）实地走访鑫源泰、鑫美泰及其关联方赣州鑫美泰的经营地；

（2）访谈发行人与鑫源泰及鑫美泰的重叠客户，以及发行人实际控制人黄妙如和鑫源泰及鑫美泰的实际控制人黄若青的亲属，了解鑫源泰、鑫美泰及其关联方赣州鑫美泰的业务开展情况；

（3）检索国家信用信息公示系统网站，了解鑫源泰、鑫美泰及其关联方赣州鑫美泰的注册地址、成立时间、股东等信息；

(4) 向发行人走访范围内的 99 家客户发送《关于贵司胶板供应商的调查问卷》，共 87 家客户反馈调查问卷，了解其板材供应商情况；

(5) 通过前瞻产业研究院发布的研究报告、鹰潭眼镜行业协会和深圳市眼镜行业协会出具的说明文件，了解发行人同行业公司的员工人数、产销量等经营情况；

(6) 通过国家信用信息公示系统网站，了解发行人同行业公司的注册地址等信息；

(7) 通过访谈获取客户向发行人采购占客户同类采购的比例，通过访谈获取发行人客户与鑫源泰、鑫美泰的交易情况；

(8) 通过查询鑫源泰官方网站，了解其推广产品信息、参加专业眼镜展会情况；

(9) 分析比较报告期内发行人主动开发、定制开发的产品数量及销售占比；

(10) 通过客户访谈，了解发行人以及鑫源泰、鑫美泰与重叠客户建立合作关系的时间、方式，销售渠道、售后渠道是否独立，以及是否存在利益输送等影响独立性的情形等事项；

(11) 获取报告期内发行人员工名册、考勤及工资记录，查看销售人员、采购人员的具体情况。

经过以上核查，保荐机构认为：

(1) 调查问卷选取的 6 家同行业公司，其中 4 家的生产经营能力与鑫源泰、鑫美泰及其关联方不存在较大差异；另外 2 家与鑫源泰、鑫美泰及其关联方存在较大差异，其调查问卷结果作为参考。

(2) 因各家板材制造商的产品存在差异，可替代性低；存在眼镜品牌商指定眼镜代工厂采购鑫源泰、鑫美泰及其关联方胶板的情况；结合眼镜产品种类繁多，板材销售批次较小的特点，下游客户向鑫源泰、鑫美泰及其关联方进行零星少量采购具有合理性和必要性。

(3) 发行人销售及采购体系与鑫美泰、鑫源泰及其关联方独立，不存在协同展业或相互介绍一起进入下游客户供应商体系的情形，发行人与鑫美泰、鑫源泰及其关联方的采购、销售均独立开展，对重叠客户的销售不属于配套销售或一揽子交易，不存在利益输送等影响独立性的情形。

2、针对第二题，保荐机构的核查程序和核查意见

保荐机构核查程序如下：

对比分析报告期内发行人对 89 家重叠客户与 52 家非重叠客户的销售单价、毛利率的差异情况。

经过以上核查，保荐机构认为：

报告期内，重叠客户与非重叠客户的销售单价、毛利率总体差异较小，不存在重合客户销售单价较平均水平差异较大且无合理理由的情况，公司向重合客户销售的价格公允。

3、针对第三题，保荐机构的核查程序和核查意见

保荐机构核查程序如下：

(1) 陪同走访银行，获取报告期内实际控制人陈秋鹏、黄妙如的资金流水，核查银行流水完整性，核查资金往来情况，关注单笔 5 万元以上的资金往来，核查资金流水是否存在异常流入流出；

(2) 针对其父母、子女、兄弟姐妹、兄弟姐妹的配偶等关系密切家庭成员持有的与陈秋鹏、黄妙如夫妇发生过单笔金额超过 5 万元流水的银行账户，获取报告期内流水并进行核查；

(3) 获取报告期内，陈秋鹏、黄妙如夫妇控制或有重大影响的其他企业兴如眼镜、上海闽江的银行流水，并进行核查。

经过以上核查，保荐机构认为：

上述银行账户与黄若青、其配偶黄燕莲及控制的企业鑫美泰、鑫源泰，以及子女黄显惠、黄麟舜及经营的企业赣州鑫美泰均不存在资金流水。经核查，

不存在通过黄若青及其关联方、鑫美泰、鑫源泰及其关联企业赣州鑫美泰，为发行人分担成本费用或利益输送情形。

问题 2. 实控人对外借款的合理性及真实性

根据问询回复，发行人实际控制人陈秋鹏、黄妙如报告期内存在与多个自然人资金借款情形，截止问询回复日，期末未收回借款本金共计 5,283.30 万元。

请发行人逐笔说明向多个自然人形成借款的原因及用途，实际控制人与上述借款自然人之间的关系，借款的最终资金流向及还款的资金来源，相关账户与发行人董监高及员工、客户供应商是否存在资金往来情形。

请保荐机构及申报会计师说明资金流水的核查范围、具体程序和异常标准，具体核查思路、范围、过程、取得的证据和结论，相关替代措施的执行情况，并说明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的销售回款、承担成本费用情形。

回复：

一、逐笔说明向多个自然人形成借款的原因及用途，实际控制人与上述借款自然人之间的关系，借款的最终资金流向及还款的资金来源，相关账户与发行人董监高及员工、客户供应商是否存在资金往来情形。

（一）向多个自然人形成借款的原因及用途，实际控制人与上述借款自然人之间的关系，借款的最终资金流向及还款的资金来源

截至本问询函回复出具日，实际控制人陈秋鹏、黄妙如向相关自然人对外借款的最新情况如下：

单位：万元

序号	借款人	与实际控制人的关系	截至回复日未收回借款本金	出借原因	借款人借入原因及用途	最终资金流向	还款资金来源
1	黄某玉	老乡	1,900.00	赚取利息	因资金周转需要，借款用于惠丰裕的订货、进货等	其公司的上游供应商如中粮、益海嘉里、期货公司等	惠丰裕的经营收益
2	龚春芳	朋友、曾在发行人处担任副总经理、合作伙伴、上海闵行控股股东龚春欢的妹妹	585.00	帮助朋友	因资金周转需要，借款用于支付术界创 e 园内原建材市场关闭相关的补偿款、作为森博实业的营运资金、用于家庭私事等	建材市场业主、森博实业等	上海闵行、森博实业、术界文化等公司的经营收益
3	杜某某	朋友、合作伙伴、与陈秋鹏同为上海闵江的股东	1,250.00	赚取利息	用于购买上海闵行原股东罗某某的股权、公司经营等	罗某某的相关方、森博实业、术界文化、森阅酒店等	上海闵行、森博实业等公司的经营收益
4	杨某某	老乡、为陈秋鹏打理部分个人资金及介绍资金使用方	100.00	帮助朋友	归还银行房贷	银行贷款账户	个人收入
5	杨某伟	老乡、杨某某的弟弟，通过杨某某认识陈秋鹏	1,000.00	赚取利息	投资弘昌建筑	弘昌建筑的股东或债权人	投资收益
6	黄某余	老乡、与陈秋鹏在深圳市揭阳商会中认识	300.00	帮助朋友	因资金周转需要，借款用途系用于其公司时兴实业的日常经营	时兴实业	时兴实业的经营收益
7	林某明	老乡、与陈秋鹏在担任龙岗区政协委员期间认识	120.00	帮助朋友（原约定 2019 年 7 月归还，至今未偿还）	购买机器，用于西江环保的东部垃圾发电厂灰渣处理项目	西江环保的机器设备供应商	西江环保经营收益及本人其他收入
8	张某	朋友	73.30	赚取利息	瑞锋投资	瑞锋投资	个人收入
9	江某某	杨某某的同学，通	-	赚取利息	用于其房地产相关业务	未提供	未提供

序号	借款人	与实际控制人的关系	截至回复日未收回借款本金	出借原因	借款人借入原因及用途	最终资金流向	还款资金来源
		过杨某某认识陈秋鹏					
10	林某华	朋友、通过杨某某认识陈秋鹏	-	赚取利息	资金周转	未提供	个人收入
11	陈某文	实际控制人女儿同学的父亲	-	帮助朋友	其公司用于进货、其个人用于购房	其公司的上游供应商、房子的原业主	其公司回款、个人收入
12	张某珍	陈秋鹏原珠海工作单位的实际控制人	-	赚取利息	装修餐厅、酒店	装修公司及配套物资供应商	其公司银行借款
13	林文山	老乡、发行人股东	-	帮助朋友	林文山的朋友钟某某用于缴纳房屋租金	出租方	其百货店经营款
14	文某某	朋友	-	帮助朋友	用于购房	房产出售方	个人收入
合计			5,328.30		-	-	-

上述借款的具体情况如下：

1、黄某玉为深圳市惠丰裕实业有限公司的实际控制人，主要从事食用油贸易业务。截至本问询函回复出具日黄某玉的借款本金余额为 **1,900** 万元。

单位：万元

交易日期	支出金额	收入金额	款项性质	原因及用途
期初借款余额	2,200.00		实际控制人借款给黄某玉	资金周转
2019-1-2		5.00	期前利息	
2019-1-2		5.00	期前利息	
2019-1-2		5.00	期前利息	
2019-1-7		100.00	归还本金	
2019-1-7		100.00	归还本金	
2019-1-7		100.00	归还本金	
2019-1-7		100.00	归还本金	
2019-1-7		100.00	归还本金	
2019-1-7		100.00	归还本金	
2019-1-8		15.00	支付利息	
2019-1-9		100.00	归还本金	
2019-1-9		100.00	归还本金	
2019-1-9		100.00	归还本金	
2019-1-10	30.00		实际控制人借款给黄某玉	资金周转
2019-1-11		30.00	归还本金	
2019-1-29		21.00	支付利息	
2019-3-1		15.00	支付利息	
2019-3-5		3.00	支付利息	
2019-3-11		3.00	支付利息	
2019-3-29		100.00	归还本金	
2019-3-29		100.00	归还本金	
2019-3-29		100.00	归还本金	
2019-3-29		100.00	归还本金	
2019-3-29		15.00	支付利息	
2019-4-11		6.00	支付利息	
2019-4-29		9.00	支付利息	
2019-5-7		3.00	支付利息	

交易日期	支出金额	收入金额	款项性质	原因及用途
2019-5-17		3.00	支付利息	
2019-5-28		5.00	支付利息	
2019-5-28		4.00	支付利息	
2019-6-10		3.00	支付利息	
2019-6-11		3.00	支付利息	
2019-6-17	160.00		实际控制人借款给黄某玉	公司资金周转
2019-6-17	40.00		实际控制人借款给黄某玉	公司资金周转
2019-7-4		12.00	支付利息	
2019-7-12		3.00	支付利息	
2019-7-19		3.00	支付利息	
2019-7-26	265.00		实际控制人借款给黄某玉	公司资金周转
2019-8-1	518.67		实际控制人借款给黄某玉	公司资金周转
2019-8-1		16.33	应收利息转为本金	
2019-8-1	16.33			公司资金周转
2019-9-2		21.12	支付利息	
2019-11-1		30.00	支付利息	
2019-12-2		30.00	支付利息	
2019-12-30		30.00	支付利息	
2020-2-3		30.00	支付利息	
2020-3-2		30.00	支付利息	
2020-3-31		13.00	支付利息	
2020-4-15		19.00	支付利息	
2020-5-6		25.05	支付利息	
2020-6-1		30.00	支付利息	
2020-7-1		30.00	支付利息	
2020-8-4		30.00	支付利息	
2020-10-2		25.00	支付利息	
2020-10-9		30.00	支付利息	
2020-11-2		30.00	支付利息	
2020-12-1		30.00	支付利息	
2021-1-4		30.00	支付利息	
2021-2-1		20.00	支付利息	

交易日期	支出金额	收入金额	款项性质	原因及用途
2021-3-1		30.00	支付利息	
2021-4-1		30.00	支付利息	
2021-5-6		30.00	支付利息	
2021-5-17	800.00		实际控制人借款给黄某玉	公司资金周转
2021-6-1		30.00	支付利息	
2021-7-1		30.00	支付利息	
2021-8-2		30.00	支付利息	
2021-9-1		30.00	支付利息	
2021-10-8		30.00	支付利息	
2021-10-11		500.00	归还本金	
2021-10-12		300.00	归还本金	
2021-11-1		30.00	支付利息	
2021-12-1		30.00	支付利息	
2022-1-5		30.00	支付利息	
2022-2-8		30.00	支付利息	
2022-3-9		30.00	支付利息	
2022-4-14		30.00	支付利息	
2022-6-30		44.00	支付利息	
2022-9-6		30.00	支付利息	
2022-9-6		30.00	支付利息	
2022-10-9		30.00	支付利息	
2022-11-8		100.00	归还本金	

经向黄某玉访谈确认，黄某玉向黄妙如借款的原因是因为其公司资金周转量较大，用途是其公司用于订货、进货，资金最终流向是支付给其公司的上游供应商如中粮、益海嘉里及期货公司等，还款资金来源是其公司的经营收益。

2019年至2021年，黄某玉与黄妙如发生资金往来的银行账户有3个，分别是黄某玉农业银行尾号8176账户、其女儿黄某琪工商银行尾号4833账户、其女儿黄某虹建设银行尾号1173账户。黄某玉提供了该3个账户的流水，期间覆盖2019年1月1日至2023年4月30日（其中的农业银行尾号8176账户已于2022年10月注销）。

在 2022 年，黄某玉使用第 4 个账户向黄妙如还款，该账户为黄某玉建设银行尾号 7756 账户。黄某玉提供了该账户的流水，期间覆盖 2022 年 1 月 1 日至 2023 年 4 月 30 日。

2、龚春芳是上海阔地实业有限公司的股东并担任法定代表人、执行董事，亦担任术界文化的法定代表人及执行董事，术界文化在上海市奉贤区运营名为“术界创 e 园”的文创园区，龚春芳负责园区整体运营。龚春芳与实际控制人陈秋鹏、黄妙如夫妇是十多年的朋友，曾于 2008 年至 2015 年在发行人担任副总经理，于 2015 年 10 月离职创业。

龚春芳于 2019 年 6 月 1 日出具《借条》，载明截至当日龚春芳对实际控制人的欠款为 625 万元。龚春芳向实际控制人的借款，均发生于报告期前。2019 年以来龚春芳向陈秋鹏转款 130 万元，其中 40 万元为还款，90 万元为代杜某某支付利息。龚春芳支付该 130 万元，使用到的账户包括其名下建设银行尾号 1165 账户、工商银行尾号 1843 账户、上海农商行尾号 6967 账户。截至本问询函回复出具日龚春芳的借款余额为 585 万元。

单位：万元

日期	实际控制人借钱给借款人	借款人还款	款项性质	原因及用途
期初借款余额	625.00		实际控制人借款给龚春芳	因资金周转需要，借款用于支付术界创 e 园内原建材市场关闭相关的补偿款、作为森博实业的营运资金、用于家庭私事等
2019-5-30		40.00	龚春芳还款	

经向龚春芳访谈确认，其借款的原因是当时资金周转需要，借款的用途包括：用于支付术界创 e 园内原建材市场关闭之后的补偿款、作为森博实业的营运资金、用于其家庭私事等。借款资金的最终流向包括叶少鹏（叶少鹏为森博实业原股东叶樟荣的儿子，原建材市场业主之一）、森博实业等。还款资金来源是其投资运营上海闵行、森博实业等公司取得的收益。

集美新材成立初期，龚春芳曾担任发行人副总经理，为其发展壮大作出过重要贡献，与陈秋鹏建立了良好的信任关系，离职创业后为陈秋鹏介绍投资机会，因此陈秋鹏对龚春芳的上述借款未收取利息。

龚春芳提供了其名下建设银行尾号 1165 账户、上海农商行 6967 账户的流水，期间覆盖 2019 年 1 月 1 日至 2023 年 5 月 9 日。龚春芳还提供了其工商银行尾号 1843 账户的流水，期间覆盖 2019 年 1 月 1 日至 2021 年 12 月 31 日（龚春芳已于 2021 年 12 月 31 日注销该账户）。

3、杜某某为上海闵行（森博实业的母公司）的实际股东并任术界文化的总经理，主要负责“术界创 e 园”的园区招商工作。杜某某与陈秋鹏通过龚春芳介绍认识并共同投资上海闵行，目前两人同为上海闵行的股东。截至本问询函回复出具日杜某某的借款本金余额为 1,250 万元。

单位：万元

日期	实际控制人借钱给借款人	借款人还款	款项性质	原因及用途
期初借款余额	500.00		实际控制人借款给杜某某	支付给龚春芳、森博实业、术界文化、冯某、森阁酒店
2019-1-7	100.00			支付给罗某某的相关方作为股权收购款
2019-1-7	400.00			
2019-1-7	200.00			
2019-1-9	300.00			
2019-1-28		5.00	支付利息	
209-2-21		10.00	支付利息	
2019-3-13		10.00	支付利息	
2019-3-20		5.00	支付利息	
2019-4-11		10.00	支付利息	
2019-4-24		5.00	支付利息	
2019-5-15		10.00	支付利息	
2019-5-31		5.00	支付利息	
2019-6-22		5.00	支付利息	
2019-6-23		10.00	支付利息	
2019-7-24		15.00	支付利息	
2019-8-12		15.00	支付利息	

日期	实际控制人借钱给借款人	借款人还款	款项性质	原因及用途
2019-9-9		15.00	支付利息	
2019-10-15		15.00	支付利息	
2019-11-15		5.00	支付利息	
2019-11-15		5.00	支付利息	
2019-11-15		5.00	支付利息	
2019-12-22		15.00	支付利息	
2020-1-21		5.00	支付利息	
2020-3-23		30.00	支付利息	
2020-4-29		5.00	支付利息	
2020-5-5		3.00	支付利息	
2020-7-14		7.00	支付利息	
2020-10-12		20.00	支付利息	
2020-10-12		20.00	支付利息	
2020-10-12		20.00	支付利息	
2020-12-31		100.00	归还本金	
2020-12-31		100.00	归还本金	
2021-4-6		50.00	支付利息	
2022-1-28		99.00	支付利息	
2023-1-20		50.00	归还本金	

从 2018 年 12 月 19 日至 2019 年 1 月 9 日，杜某某向实际控制人借款共计 1,500 万元。实际控制人向杜某某打出借款时，杜某某使用李某雪工商银行 7746 账户（杜某某的表妹）、谭某凯中国银行 3294 账户（杜某某的前员工）、冯某（债权人，转账过去作为杜某某还款）作为收款账户，三个账户收款金额分别为 600.00 万元、800.00 万元、100.00 万元。杜某某于 2018 年 12 月 24 日出具了《借款承诺书》，载明借款本金为 1,500 万元。

经向杜某某访谈确认，借款的原因是其当时资金周转需要，借款的用途包括：用于购买上海闵行原股东罗某某 15% 的股权，用于作为森博实业、术界文化和森阔酒店的营运资金等。借款资金的最终流向包括罗某某的相关方、森博实业、术界文化、森阔酒店等。还款资金来源是其投资运营上海闵行、森博实业等公司取得的收益。

杜某某提供了其用于还本付息的上海农商行尾号 0890 账户、农业银行尾号 1775 账户、中信银行尾号 8613 账户、建设银行尾号 0885 账户的流水，期间覆盖 2019 年 1 月 1 日至 2023 年 5 月 11 日。在 2023 年 1 月，杜某某使用第 5 个账户即中国银行尾号 0020 账户向黄妙如还款，杜某某提供了该账户的流水，期间覆盖 2022 年 10 月 1 日至 2023 年 5 月 9 日。

对于李某雪的工商银行 7746 账户、谭某凯的中国银行 3294 账户，杜某某此前曾留存了李某雪该账户从 2018 年 12 月 19 日至 2019 年 1 月 9 日的明细、谭某凯该账户从 2018 年 12 月 19 日至 2019 年 1 月 11 日的明细。杜某某一并提供了前述明细，显示共收到实际控制人款项 1,400.00 万元；支出共 1,390 万元，明细情况如下：支付给罗某某的相关方 1,000 万元、支付给龚春芳 100 万元、支付给森博实业 180 万元、支付给森阔酒店 10 万元、支付给术界文化 100 万元。

4、杨某伟是揭阳市雅之洁保洁服务有限公司的股东，是杨某某的弟弟，杨某某通过杨某某介绍认识了陈秋鹏。2020 年 11 月 26 日至 2020 年 12 月 11 日，陈秋鹏向杨某伟借出款项合计 1,000 万元，杨某伟收款银行账户为建设银行尾号 9612 账户。截至本问询函回复出具日杨某伟的借款本金余额为 1,000 万元。

单位：万元

日期	实际控制人借钱给借款人	借款人还款	款项性质	原因及用途
2020-11-26	30.00		实际控制人借款给杨某伟	股权投资
2020-12-11	370.00			
2020-12-11	500.00			
2020-12-11	100.00			
2022-8-25		50.00	支付利息	

经向杨某伟访谈确认，杨某伟使用该笔借款的用途是投资潮州市弘昌建筑材料有限公司。弘昌建筑于 2020 年 10 月竞拍取得一处采矿权，矿山上的石料加工后用作建筑材料，前景较好，杨某伟与弘昌建筑的股东陈焕某是朋友，杨某某通过陈焕某取得了投资份额。杨某某借款资金最终流向至弘昌建筑，还款资金来源是该笔投资的未来收益。保荐机构查阅了弘昌建筑的《采矿许可证》

(证号：C445100202107710052346)、竞拍取得采矿权的相关文件、采矿权挂牌出让成交结果公示文件，并现场查看了位于广东潮州市潮安区登塘镇的矿山。

杨某伟提供了建设银行尾号 9612 账户的流水，期间覆盖 2020 年 11 月 26 日至 2023 年 4 月 30 日。

5、杨某某从事理财工作，与陈秋鹏是朋友关系，为陈秋鹏打理部分个人资金及介绍资金使用方。2022 年 6 月 3 日及 6 月 4 日，陈秋鹏分两笔向杨某某借出款项共 100 万元，该 100 万元借款的用途是归还杨某某中国银行房贷。2022 年 6 月 6 日杨某某使用该 100 万元借款及自有资金，将合计 102.71 万元还款至贷款账号。2022 年 6 月 6 日，杨某某出具了关于该 100 万元借款的《借条》。截至本问询函回复出具日杨某某的借款余额为 100 万元。

单位：万元

日期	实际控制人借钱给借款人	借款人还款	款项性质	原因及用途
2022-6-3	50.00	-	实际控制人借款给杨某某	归还银行房贷
2022-6-4	50.00	-		

6、黄某余是深圳市龙岗区时兴实业有限公司的大股东、法定代表人、执行董事兼总经理，是深圳市揭阳商会会长，与陈秋鹏现同为深圳市龙岗区第七届人大代表。黄某余与实际控制人夫妇为朋友关系。黄某余向黄妙如分别于报告期前借款 100 万元、于 2019 年 9 月 3 日借款 300 万元。黄某余的儿媳李某于 2020 年 1 月 23 日替黄某余向黄妙如还款 200 万元。2021 年 4 月 15 日及 4 月 16 日，陈秋鹏分两笔向黄某余借出款项 100 万元。截至本问询函回复出具日黄某余的借款余额为 300 万元。

单位：万元

日期	实际控制人借钱给借款人	借款人还款	款项性质	原因及用途
期初借款余额	100.00		实际控制人借款给黄某余	其公司资金周转
2019-9-3	300.00		实际控制人借款给黄某余	
2020-1-23		100.00	黄某余还款	

日期	实际控制人借钱给借款人	借款人还款	款项性质	原因及用途
2020-1-23		100.00	黄某余还款	
2021-4-15	50.00		实际控制人借款给黄某余	其公司资金周转
2021-4-16	50.00		实际控制人借款给黄某余	

经向黄某余访谈确认，黄某余向实际控制人借款系因为其公司资金周转需要，借款用途系用于其公司日常经营。借款资金流向至其公司时兴实业，还款资金来源是其本人从时兴实业取得的收益。

7、林某明为深圳西江环保资源开发利用有限公司的董事长，与陈秋鹏曾同为深圳市龙岗区政协第五届委员。2019年3月25日，林某明出具《借条》，显示截至借条出具日林某明欠陈秋鹏150万元。其后林某明分别于2019年8月30日、2019年9月29日、2020年9月2日、2020年10月13日、2021年3月11日、**2023年1月20日**向黄妙如还款**6**笔合计**30**万元。截至本问询函回复出具日林某明的借款余额为**120**万元。

单位：万元

日期	实际控制人借钱给借款人	借款人还款	款项性质	原因及用途
期初借款余额	170.00		实际控制人借款给林某明	购买机器设备
2019-1-11		10.00	林某明还款	
2019-1-22		10.00		
2019-8-30		5.00		
2019-9-29		5.00		
2020-9-2		5.00		
2020-10-13		4.00		
2021-3-11		6.00		
2023-1-20		5.00		

经向林某明访谈确认，其向实际控制人借款的原因及用途为购买机器设备，用于西江环保的东部垃圾发电厂的灰渣处理项目，资金流向是支付给西江环保的机器设备供应商，还款资金来源是西江环保公司回款及其本人其他收入。

8、张某是黄妙如的朋友，是福建瑞锋投资合伙企业（有限合伙）的合伙人，为参与该合伙企业增资以保证其合伙份额不被稀释，故向黄妙如借款。截至本问询函回复出具日张某的借款本金余额为 73.30 万元。

单位：万元

日期	实际控制人借钱给借款人	借款人还款	款项性质	原因及用途
2021-1-6	73.30	-	实际控制人借款给张某	股权投资

经查阅瑞锋合伙的《企业信用信息公示报告》，该合伙企业于 2021 年 4 月 2 日发生了出资额变更（从 1,000 万元增加到 2,898 万元）和合伙人变更（张某同时在变更前后的合伙人名单里）。瑞锋合伙在 2018 年 12 月 3 日投资了万全速配网络科技有限公司。经查阅万全速配的《企业信用信息公示报告》，该公司于 2021 年 03 月 09 日发生了注册资本变更（从 11,764.72 万元增加到 13,071.91 万元）和投资人变更（瑞锋合伙同时在变更前后的股东名单里）。

以上张某对瑞锋合伙转账、瑞锋合伙与万全速配相关工商变更等事项，在发生时间上相吻合。

9、江某某为广东中盛控股有限公司、广东中盛地产开发有限公司、广东中盛物业管理有限公司等企业的法定代表人及股东，从事房地产开发业务。江某某与杨某某是同学关系，江某某通过杨某某认识了陈秋鹏。江某某的借款已还清。

经访谈江某某，其向实际控制人的借款主要用于房地产开发业务。

单位：万元

日期	实际控制人借钱给借款人	借款人还款	款项性质	原因及用途
2019-9-12	500.00		实际控制人借款给江某某	其公司房地产业务
2019-10-10		100.00	江某某归还本金	
2019-10-12	560.00		实际控制人借款给江某某	其公司房地产业务
2019-12-16	200.00			
2019-12-16	180.00		实际控制人借款给江某某	其公司房地产业务
2020-1-13		35.00	江某某支付利息	

日期	实际控制人借钱给借款人	借款人还款	款项性质	原因及用途
2020-1-15		700.00	江某某归还本金	
2020-1-16	190.00		实际控制人借款给江某某	其公司房地产业务
2020-4-10		500.00	江某某归还本金	
2020-4-10		35.00	江某某支付利息	
2020-5-21	400.00		实际控制人借款给江某某	其公司房地产业务
2020-7-20	1000.00			
2020-9-7		100.00	江某某归还本金	
2020-9-7		4.30	江某某支付利息	
2020-9-12		52.50	江某某支付利息	
2020-12-7		200.00	江某某归还本金	
2020-12-7		52.50	江某某支付利息	
2021-4-15		100.00	江某某归还本金	
2021-7-12		140.00	江某某支付利息	
2021-7-12		60.00	江某某归还本金	
2021-11-11		46.67	江某某支付利息	
2021-11-11		1,000.00	江某某归还本金	
2021-11-11		70.00		
2022-4-19		200.00		

10、林某华与陈秋鹏是朋友关系，通过杨某某认识。2020年6月24日及25日，陈秋鹏分两笔、每笔100万元向林某华借出款项共200万元。林某华于2020年11月26日归还该借款本金，将利息30万元支付至杨某某账户作为陈秋鹏对杨某某的借款。林某华的借款已还清。

单位：万元

日期	实际控制人借钱给借款人	借款人还款	款项性质	原因及用途
2020-6-24	100.00		实际控制人借款给林某华	资金周转
2020-6-25	100.00			
2020-11-26		200.00	林某华还本	
2020-11-26		30.00	林某华付息	

11、陈某文是广州德品建材科技有限公司的监事，是实际控制人女儿同学的父亲，从事进口洁具贸易业务。报告期前黄妙如向陈某文借出款项100万

元，陈某文于 2019 年 1 月 3 日归还；2021 年 5 月 19 日，黄妙如向陈某文借出款项 50 万元，陈某文于 2021 年 9 月 19 日归还。陈某文的借款已还清。

单位：万元

日期	实际控制人借钱给借款人	借款人还款	款项性质	原因及用途
期初借款余额	100.00		实际控制人借款给陈某文	公司采购
2019-1-3		100.00	陈某文还款	
2021-5-19	50.00		实际控制人借款给陈某文	私人购房
2021-9-19		50.00	陈某文还款	

经向陈某文访谈确认，报告期前借款 100 万是因为当时其公司资金紧张，用途是用于进货，资金流向是支付给其公司的上游供应商，还款资金来源是公司回款；2021 年 5 月借款 50 万元的用途是私人购房，借款原因是购房款不足，最终资金流向是房子的原业主，还款资金来源是其本人其他收入。

12、张某珍为珠海市国泰酒店有限公司、珠海蓬冠酒店管理有限公司的股东、法定代表人、执行董事及经理，为陈秋鹏原珠海工作单位的实际控制人。截至 2019 年 5 月，张某珍向黄妙如借入款项 400 万元，于 2020 年 4 月归还；于 2021 年 3 月向黄妙如借入 400 万元，于 2022 年 1 月通过亲戚彭某某的账户归还。张某珍的借款已还清。

单位：万元

日期	实际控制人借钱给借款人	借款人还款	款项性质	原因及用途
期初借款余额	100.00		实际控制人借款给张某珍	装修餐厅
2019-4-29	100.00			
2019-4-30	100.00			
2019-5-5	100.00			
2019-5-10	11.10		实际控制人向张某珍购买白酒	
2019-6-1		6.00	支付利息	
2019-7-1		6.00	支付利息	
2019-8-2		6.00	支付利息	
2019-9-2		6.00	支付利息	

日期	实际控制人借钱给借款人	借款人还款	款项性质	原因及用途
2019-10-1		6.00	支付利息	
2019-11-2		6.00	支付利息	
2019-12-2		6.00	支付利息	
2020-1-3		6.00	支付利息	
2020-2-7		6.00	支付利息	
2020-4-30		100.00	归还本金	
2020-4-30		100.00	归还本金	
2020-4-30		100.00	归还本金	
2020-4-30		89.20	归还本金 100 万元，差额 10.80 万元以白酒相抵	
2021-3-26	400.00		实际控制人借款给张某珍	装修酒店
2021-4-26		6.00	支付利息	
2021-5-27		6.00	支付利息	
2021-6-15		6.00	支付利息	
2021-7-25		6.00	支付利息	
2021-8-31		6.00	支付利息	
2021-9-18		6.00	支付利息	
2021-10-19		6.00	支付利息	
2021-11-20		6.00	支付利息	
2021-12-24		6.00	支付利息	
2022-1-25		6.00	支付利息	
2022-1-25		100.00	归还本金	
2022-1-25		100.00	归还本金	
2022-1-28		100.00	归还本金	
2022-1-28		100.00	归还本金	

经向张某珍访谈确认：

(1) 截至 2019 年 5 月的借款 400 万，是因为当时其要装修澳泰餐厅（即珠海市香洲区澳泰餐饮管理有限公司），资金不足，所以向黄妙如借款，用途是澳泰餐厅装修，最终资金流向是支付给澳泰餐厅的装修供应商，还款资金来源是其珠海市国泰酒店有限公司的经营性贷款，贷款到账后即向黄妙如归还借

款；

(2) 2021年3月借款400万，是因为其要装修珠海机场航空城亚朵轻居海景酒店（工商登记名称为珠海蓬冠酒店管理有限公司）。酒店于2022年6、7月开业，因资金不足所以向黄妙如借款，用途为酒店装修，最终资金流向是支付给亚朵酒店的装修公司及配套物资供应商，还款资金来源是珠海蓬冠酒店管理有限公司的经营性贷款，贷款到账后归还给黄妙如。

13、林文山为深圳市龙岗区升降荔园百货店、深圳市龙岗区平湖富民升降百货商场、深圳市龙岗区上木古升降生活超市等3个个体工商户的经营者。林文山与陈秋鹏夫妇为朋友关系，亦为发行人股东。2019年9月24日，林文山向黄妙如借入款项100万元，林文山指定钟某某为收款人，钟某某是林文山的朋
友，为深圳市广宏通物业管理发展有限公司的股东、法定代表人、执行董事及总经理，公司地址位于深圳市龙岗区平湖街道华南城。2019年10月10日，林文山向黄妙如转账101万元，性质为还本付息。林文山的借款已还清。

单位：万元

日期	实际控制人借钱给借款人	借款人还款	款项性质	原因及用途
2019-9-24	100.00		实际控制人以转账给钟某某的形式向林文山借款	钟某某用于交租金
2019-10-10		101.00	林文山还款	

经向林文山访谈确认，钟某某在深圳市龙岗区平湖街道华南城承包了部分商铺，2019年9月钟某某需要交纳租金但因资金不足，钟某某请林文山帮忙，所以林文山向黄妙如借款100万元。资金用途为钟某某用于交纳房屋租金，资金流向是支付给出租方。林文山于2019年10月10日将款项归还给黄妙如，资金来源为其百货店经营款。

14、文某某是实际控制人陈秋鹏的朋友。陈秋鹏于2022年7月向文某某借出款项100万元，该借款的用途是购房；文某某于2022年10月份归还，借款已还清。

单位：万元

日期	实际控制人借钱给借款人	借款人还款	款项性质	原因及用途
----	-------------	-------	------	-------

日期	实际控制人借钱给借款人	借款人还款	款项性质	原因及用途
2022-7-29	100.00		实际控制人借款给文某某	购房
2022-10-27		50.00	文某某还款	
2022-10-27		40.00	文某某还款	
2022-10-28		10.00	文某某还款	

(二) 相关账户与发行人董监高及员工、客户供应商是否存在资金往来情形

报告期内，相关账户与发行人董监高及员工、客户、供应商存在资金往来的情形如下表所示：

序号	相关账户所有人	对手方	所有人与对手方的关系	对手方与发行人的关系	支出金额	收到金额	往来性质
1	黄某玉	深圳市东佳宝贸易有限公司	东佳宝的实际控制人与黄某玉为亲属关系	发行人供应商	-	200.00 万元	黄某玉向该公司借款，已还款给关联人，借款已结清
2	龚春芳	曹维府	朋友，前同事	发行人监事会主席	20.00 万元	-	龚春芳向曹维府归还报告期前借款，借款已结清
3	林文山	伍丽梅	朋友	发行人副总经理	100.00 万元	35.00 万元	伍丽梅向林文山借款购房

经获取并核查借款中发生额不低于 500 万且余额不为零的自然人的相关账户流水、发行人董监高及财务关键岗位人员银行流水，除上表所列情况之外，相关账户与发行人董监高及员工、客户供应商不存在其他资金往来情形。

上述资金往来的具体情况如下：

1、黄某玉

黄某玉与发行人供应商东佳宝存在资金往来，具体情况为：2020 年 3 月 20 日，黄某玉农业银行尾号 8176 账户收到东佳宝一笔转账款，金额为 200 万元。经向东佳宝访谈确认，该笔款为东佳宝对黄某玉的借款，双方该笔借款已还

清。

报告期内，发行人对东佳宝的采购情况如下：

年度	采购物料品名	采购入库成本（元，不含税）
2020 年度	大米	72,765.00
	食用油	42,186.00
	小计	114,951.00
2021 年度	大米	88,788.00
	食用油	61,785.00
	小计	150,573.00
2022 年度	大米	90,993.00
	食用油	72,455.00
	小计	163,448.00
合计		428,972.00

报告期内，发行人对东佳宝的采购总金额为 **42.90** 万元，金额较小。

2、龚春芳

龚春芳与发行人员工曹维府存在 2 笔资金往来，具体情况为：2019 年 10 月 24 日，龚春芳建设银行尾号 1165 账户向曹维府支付 10 万元；2020 年 7 月 10 日，龚春芳建设银行尾号 1165 账户向曹维府支付 10 万元。经向曹维府确认，该 2 笔款为龚春芳归还曹维府借款，双方该笔借款已还清。

3、林文山

林文山与发行人副总经理伍丽梅存在借款，具体情况为：2020 年 8 月 20 日，林文山向伍丽梅借出款项 100 万元，用途为购房；2021 年 11 月 8 日，伍丽梅向林文山归还借款 35 万元；**2023 年 1 月 13 日及 14 日，伍丽梅向林文山归还借款共 10 万元。**

经查阅伍丽梅银行流水、购房合同及不动产证，伍丽梅于 2020 年 9 月 12 日与开发商东莞市盛和御湾房地产开发有限公司签订了《商品房买卖合同（现售）》，并于同日向开发商转账 2 笔款合计 135.83 万元。

（三）总结

综上所述，发行人实际控制人对外借款的借款方主要为合作伙伴、老乡、朋友等，借款用途明确，最终资金流向与用途匹配合理、还款资金来源清晰，相关账户与发行人董监高及员工、客户供应商资金流水很少且具备合理背景。

二、说明资金流水的核查范围、具体程序和异常标准，具体核查思路、范围、过程、取得的证据和结论，相关替代措施的执行情况，并说明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的销售回款、承担成本费用情形。

（一）保荐机构的核查情况

1、资金流水的核查范围、具体程序和异常标准

（1）保荐机构对资金流水的核查范围

1) 发行人及其分公司、子公司。具体为发行人、温州分公司、江西分公司、香港美能、意大利集美、东莞集美。

2) 实际控制人控制的其他主要企业。具体为兴如眼镜。

3) 实际控制人及其父母和成年子女、主要往来亲属。具体为实际控制人、黄炳治、谢雪梅、陈依婷、陈锡潮、陈建城。

4) 董事（除独立董事）、监事、高级管理人员、财务经理、出纳。

（2）保荐机构对资金流水的核查程序

1) 访谈公司财务负责人，获取与公司资金管理相关的内控制度，了解并测试公司资金管理制度的设计和执行是否存在重大缺陷；

2) 获取公司报告期内客户和供应商清单，查询报告期内主要客户和供应商的实际控制人、主要股东、董事、监事、高级管理人员和法定代表人等主要相关人员名单，并与获取的银行流水进行比对，查看与客户、供应商及其主要相关人员是否存在异常的大额资金往来；

3) 访谈公司及主要相关方，确认是否存在体外资金循环形成销售回款等异

常资金往来情形；

4) 与报告期内银行转账记录、个人互转记录进行交叉核对等方式，确认银行账户的完整性；

5) 检查报告期内公司及主要相关方资金流水是否存在大额异常取现、大额异常收支的情况，检查是否存在代替公司承担成本费用的情形，并获取其不存在为公司及其子公司虚构收入和代垫成本费用的承诺；

6) 对公司及其分、子公司报告期内各期末的银行账户余额进行函证。

(3) 保荐机构对资金流水的异常标准

1) 查看公司及主要相关方中自然人是否存在大额存取现、大额收支等异常情形；

2) 查看是否与公司客户、供应商，主要客户和供应商的实际控制人、股东、董监高存在大额频繁资金往来；

3) 查看是否与公司股东、公司员工或其他关联自然人存在大额频繁资金往来；

若存在上述情形，逐笔进行核查，核查其个人账户的实际归属、资金来源去向及合理性，并取得相应支持性材料。

2、具体核查思路、范围、过程、取得的证据、相关替代措施的执行情况

(1) 对资金流水的核查思路

保荐机构对资金流水的核查思路为：从发行人的实际控制人、董事、监事、高级管理人员、财务经理、出纳等关键岗位人员的流水出发，覆盖与前述关键岗位人员发生异常流水、大额流水的其他自然人或法人账户，核查其是否存在与发行人的客户、供应商、员工、关联方的大额、异常流水，以判断是否存在体外资金循环形成的销售回款、承担成本费用情形。

(2) 核查过程

1) 发行人及其分公司、子公司

对于发行人，陪同财务人员前往银行网点打印其银行账户清单、打印报告期内所有银行流水；

对于温州分公司、江西分公司、东莞集美，获取其银行账户清单、报告期内所有银行流水；

对于香港美能、意大利集美，获取其报告期内所有银行流水。

2) 实际控制人控制的其他主要企业

对于兴如眼镜，获取其报告期内所有银行流水。

3) 实际控制人及其父母和成年子女、主要往来亲属

对于实际控制人，陪同前往十四家主要银行及本地商业银行（工商银行、农业银行、中国银行、建设银行、中国邮政储蓄银行、交通银行、招商银行、中信银行、光大银行、民生银行、兴业银行、浦发银行、平安银行、广发银行、深圳农村商业银行），核查是否开立银行账户，如有开立账户的则打印报告期内所有银行流水。通过流水交叉核对，检查账户完整性，如有不在前述范围的则陪同实际控制人前往银行网点打印报告期内所有银行流水；

对于黄妙如母亲谢雪梅，通过云闪付查询其账户情况，其除了社会保障卡之外，在工商银行、中国银行、广东普宁农村商业银行各开了一个账户；对于工商银行、中国银行，陪同前往银行网点打印报告期内流水，对于广东普宁农村商业银行通过网上银行导出报告期内流水；

对于实际控制人成年子女陈依婷，通过云闪付查询其账户情况，其仅存在中国银行一个账户；陪同前往中国银行网点打印报告期内流水；

对于主要往来亲属陈锡潮和陈建城，获取其报告期内与实际控制人存在往来的银行账户流水。

4) 董事（除独立董事）、监事、高级管理人员、财务经理、出纳：

陪同前往十四家主要银行及本地商业银行，核查是否开立银行账户，如有开立账户的则打印报告期内所有银行流水。通过流水交叉核对，检查账户完整

性，如有不在前述范围的则陪同前往银行网点打印报告期内所有银行流水。

(3) 取得的证据

1) 发行人及其分公司、子公司

取得发行人、温州分公司、江西分公司、香港美能、意大利集美、东莞集美的银行账户清单和报告期内的所有银行流水。

2) 实际控制人控制的其他主要企业

取得兴如眼镜的银行账户清单和报告期内的所有银行流水。

3) 实际控制人及其父母和成年子女、主要往来亲属

对于实际控制人，取得报告期内所有银行流水；

对于谢雪梅，取得除社保卡外报告期内所有银行流水；

对于陈依婷，取得报告期内所有银行流水；

对于主要往来亲属陈锡潮、陈建城，取得其与实际控制人往来账户在报告期内的流水。

4) 董事（除独立董事）、监事、高级管理人员、财务经理、出纳

取得以上人员报告期内所有银行流水。

(4) 受限情况及替代措施的执行情况

1) 受限情况

黄妙如父亲黄炳治因年老身体不便且无手机号码，无法前往银行网点查询核实开户情况或通过云闪付查询账户情况。黄妙如母亲谢雪梅因年老身体不便，无法长途前往揭阳银行网点打印社保卡流水。

2) 替代措施

保荐机构核查了公司报告期内银行流水、银行日记账等，关注黄炳治、谢雪梅在报告期内与公司是否存在大额异常资金往来；核查公司主要相关方报告

期内的银行资金流水，关注黄炳治、谢雪梅在报告期内与公司的主要相关方是否存在大额异常资金往来。取得黄妙如出具的关于其父亲黄炳治除了社保卡外没有其他银行卡、社保卡除社会保障功能外未作其他用途的承诺函。

3、说明发行人内部控制是否健全有效

发行人制定了完善的内部管理制度，对资金收支、销售、采购、费用报销、关联交易等业务活动进行了明确的规定，包括《财务工作管理规范》、《财务报销流程管理制度》、《客户订单评审控制程序》、《供应商管理控制程序》、《采购管理控制程序》、《关联交易管理制度》、《对外担保管理制度》、《对外投资管理制度》等。

容诚会计师事务所（特殊普通合伙）出具了《内部控制鉴证报告》（容诚专字[2023]518Z0498号），认为发行人于**2022年12月31日**按照《企业内部控制基本规范》和相关规定在所有重大方面保持了有效的财务报告内部控制。

通过执行大额资金流水抽凭、银行对账单与财务系统双向核对、销售与收款内控循环穿行测试、采购与付款内控循环穿行测试、关联交易的合理性及公允性核查等程序，保荐机构认为，报告期内发行人的内部控制制度健全、运行有效。

4、核查结论

经核查，保荐机构认为，发行人不存在体外资金循环形成的销售回款、承担成本费用情形。

（二）申报会计师的核查情况

1、资金流水的核查范围、具体程序和异常标准

（1）申报会计师对资金流水的核查范围

1) 发行人及其分子公司。具体为发行人、温州分公司、江西分公司、子公司香港美能、子公司意大利集美、子公司东莞集美。

2) 实际控制人控制的其他主要企业。具体为兴如眼镜。

3) 实际控制人及其父母和成年子女、主要往来亲属。具体为实际控制人、黄炳治、谢雪梅、陈依婷、陈锡潮、陈建城等。

4) 董事（除独立董事）、监事、高级管理人员、财务经理、出纳。

(2) 申报会计师对资金流水的核查程序

1) 访谈公司财务负责人，获取与公司资金管理相关的内控制度，了解并测试公司资金管理制度的设计和执行是否存在重大缺陷；

2) 获取公司报告期内客户和供应商清单，获取报告期内主要客户和供应商的实际控制人、主要股东、董事、监事、高级管理人员和法定代表人等主要相关人员名单，并与获取的银行流水进行比对，查看与客户、供应商及其主要相关人员是否存在异常的大额资金往来；

3) 对主要客户及供应商进行访谈，确认是否存在体外资金循环形成销售回款等异常资金往来情形；

4) 与报告期内银行转账记录、个人互转记录进行交叉核对等方式，确认银行账户的完整性；

5) 检查报告期内公司及相关方资金流水是否存在大额异常取现、大额异常收支的情况，检查是否存在代替公司承担成本费用的情形，并获取其不存在为公司及其子公司虚构收入和代垫成本费用的承诺。

(3) 申报会计师对资金流水的异常标准

1) 查看公司及董监高等自然人是否存在大额存取现、大额收支等异常情形；

2) 查看是否与公司客户、供应商，主要客户和供应商的实际控制人、股东及董监高存在大额频繁资金往来；

3) 查看是否与公司股东、公司员工或其他关联自然人存在大额频繁资金往来。

若存在上述情形，逐笔进行核查，核查其个人账户的实际归属、资金来源

去向及合理性，并取得相应支持性材料。

2、具体核查思路、范围、过程、取得的证据、相关替代措施的执行情况

(1) 对资金流水的核查思路

申报会计师对资金流水的核查思路为：从发行人的实际控制人、董事、监事、高级管理人员、财务经理、出纳等关键岗位人员的流水出发，覆盖与前述关键岗位人员发生异常流水、大额流水的其他自然人或法人账户，核查其是否存在与发行人的客户、供应商、员工、关联方的大额、异常流水，以判断是否存在体外资金循环形成的销售回款、承担成本费用情形。

(2) 核查过程

1) 发行人及其分公司、子公司

陪同财务人员前往银行网点打印其银行账户清单，打印或导取得报告期内所有银行流水。

2) 实际控制人控制的其他主要企业

对于兴如眼镜，获取其报告期内所有银行流水。

3) 实际控制人及其父母和成年子女、主要往来亲属

对于实际控制人，陪同前往十四家主要银行及本地商业银行（工商银行、农业银行、中国银行、建设银行、中国邮政储蓄银行、交通银行、招商银行、中信银行、光大银行、民生银行、兴业银行、浦发银行、平安银行、广发银行、深圳农村商业银行），核查是否开立银行账户，如有开立账户的则打印报告期内所有银行流水。通过流水交叉核对，检查账户完整性，如有不在前述范围的则陪同实际控制人前往银行网点打印报告期内所有银行流水；

对于黄妙如母亲谢雪梅，利用通过云闪付 APP 获取查询其名下开户清单账户情况，其除了社会保障卡之外，在工商银行、中国银行、广东普宁农村商业银行各开立了一个账户；对于工行、中行工商银行、中国银行，陪同前往银行网点打印报告期内流水，对于广东普宁农村商业银行则在广东农信 APP 上广东

普宁农村商业银行通过网上银行导出报告期内流水。；

对于实控实际控制人成年子女陈依婷，利用通过云闪付 APP 获取查询其名下开户清单账户情况，其仅在存在中国银行开了一个账户；陪同前往中国银行网点打印报告期内流水。；

对于主要往来亲属陈锡潮和陈建城，获取其报告期内与实际控制人存在往来金额超过 40 万元的银行账户流水。

4) 董事（除独立董事）、监事、高级管理人员、财务经理、出纳：

陪同前往十四家主要银行及本地农商行商业银行，核查是否开立银行账户，如有开立账户的则打印报告期内所有银行流水。通过流水交叉核对，检查账户完整性，如有不在前述范围的则陪同实际控制人前往银行网点打印报告期内所有银行流水。

（3）取得的证据

1) 发行人及其分公司、子公司

取得发行人、温州分公司、江西分公司、子公司东莞集美的银行账户清单和银行流水，取得子公司香港美能、子公司意大利集美的银行流水。

2) 实际控制人控制的其他主要企业

取得兴如眼镜的银行账户清单和报告期内的所有银行流水。

3) 实际控制人及其父母和成年子女、主要往来亲属

对于实际控制人，取得报告期内所有银行流水；

对于谢雪梅，取得除社保卡外报告期内所有银行流水；

对于陈依婷，取得报告期内所有银行流水；

对于主要往来亲属陈锡潮，取得其农业银行尾号 3379 账户在报告期内的流水；

对于主要往来亲属陈建城，取得其广东揭阳农村商业银行股份有限公司尾

号 2285 与实际控制人往来账户在报告期内的流水。

4) 董事（除独立董事）、监事、高级管理人员、财务经理、出纳

取得以上人员报告期内所有银行流水。

(4) 受限情况及替代措施的执行情况

1) 受限情况

黄妙如父亲黄炳治因年老身体不便且无手机号码，无法前往银行网点查询核实开户情况或通过云闪付 APP 查询开户清单查询账户情况。黄妙如母亲谢雪梅因年老身体不便，无法长途前往揭阳银行网点打印社保卡流水。

2) 替代措施

我们核查了公司报告期内银行流水、银行日记账等，关注黄炳治、谢雪梅在报告期内与公司是否存在大额异常资金往来；核查公司主要相关方报告期内的银行资金流水，关注黄炳治、谢雪梅在报告期内与公司的主要相关方是否存在大额异常资金往来。取得黄妙如出具的关于其父亲黄炳治除了社保卡外没有其他银行卡、社保卡除社会保障功能外未作其他用途的承诺函。

3、说明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的销售回款、承担成本费用情形

(1) 发行人内部控制是否健全有效

发行人制定了完善的内部管理制度，对资金收支、销售、采购、费用报销、关联交易等业务活动进行了明确的规定，包括《财务工作管理规范》、《财务报销流程管理制度》、《客户订单评审控制程序》、《供应商管理控制程序》、《采购管理控制程序》、《关联交易管理制度》、《对外担保管理制度》、《对外投资管理制度》等。

通过执行大额资金流水抽凭、银行对账单与财务系统双向核对、销售与收款内控循环穿行测试、采购与付款内控循环穿行测试、关联交易的合理性及公允性核查等程序，申报会计师认为，报告期内发行人的内部控制制度健全、运行有效。

(2) 是否存在体外资金循环形成的销售回款、承担成本费用情形

通过对公司实际控制人及其近亲属、董事、监事、高管、其他关键岗位人员及实际控制人控制的其他主要企业的资金流水核查，申报会计师认为，发行人不存在体外资金循环形成的销售回款、承担成本费用情形。

问题 3. 收入核查的充分性

根据问询回复，中介机构访谈金额的占比分别为 64.57%、66.38%、63.11%，回函金额占比分别为 55.54%、48.79%和 58.23%。在客户访谈中，针对 2019 年收入超过 40 万元、2020 年收入超过 40 万元或 2021 年收入超过 55 万元的客户进行访谈；在收入函证中，根据发行人报告期各期的收入情况选取销售金额较大的客户及新增销售金额较大的客户执行函证程序，共发函 132 封，占报告期各期收入比例均在 73%以上，回函 105 封，回函比例 79.55%；在销售与收款内控循环测试中，根据发行人的客户分散程度，针对报告期内各期的前五大客户每季度各抽取 1 笔样本，第 6~20 大客户每年各抽取 1 笔样本，同时在其他客户中每年随机抽取 5 笔样本，报告期内共抽取样本 120 笔。

请保荐机构及会计师：（1）补充说明保荐机构及申报会计师对于收入各自的发函、回函、访谈情况、访谈及函证的整体覆盖比例，说明针对收入的发函、回函、访谈比例较低的原因及合理性。（2）结合发行人客户分散程度高、小客户较多的特点说明访谈、函证、销售与收款内控循环测试等核查手段中客户选取的充分性，相关核查手段的有效性。

回复：

一、补充说明保荐机构及申报会计师对于收入各自的发函、回函、访谈情况、访谈及函证的整体覆盖比例，说明针对收入的发函、回函、访谈比例较低的原因及合理性。

（一）保荐机构的核查情况

对于收入核查，自第一轮问询函回复出具日之后及第二轮问询函回复出具日之后保荐机构进一步补充了部分函证、客户访谈程序。

1、对于收入的发函、回函情况

保荐机构对于收入的发函、回函情况如下：

单位：万元；家

项目	2022 年	2021 年	2020 年
发函家数	227	254	254
发函金额	18,668.01	16,479.31	9,851.54
回函家数	159	228	228
回函金额	15,760.25	14,017.84	8,360.17
主营业务收入	22,624.97	19,892.80	11,892.56
发函金额/主营业务收入	82.51%	82.84%	82.84%
回函家数/发函家数	70.04%	89.76%	89.76%
回函差异/发函金额	0.93%	0.39%	0.54%
回函金额/发函金额	84.42%	85.06%	84.86%

报告期各期，发函金额占主营业务收入的比例均在 82%以上，回函金额占发函金额的比例均在 84%以上，回函家数占发函家数的比例均在 70%以上，回函差异占发函金额的比例均在 1%以内。

回函金额不符的原因主要是客户将交易录入系统滞后导致的入账时间差，以及数据尾差。回函差异超过 1 万元的函证，均已查找原因并编制差异调节表。

针对未回函的客户，保荐机构执行了以下替代程序：（1）了解公司与相应客户之间的验收、对账和结算情况；（2）检查期后回款情况；（3）对客户进行访谈，了解客户和公司之间的合作模式、交易规模和结算方式，核实其与公司的交易是否真实，了解客户所购货物是否有合理用途、客户的付款能力和货款回收的及时性等。

经核查，发行人的收入真实、准确、完整，可以确认。

2、对于收入的访谈情况

保荐机构的客户访谈情况如下：

单位：万元；家

项目	2022年	2021年	2020年
访谈家数	141		
访谈客户收入	15,937.76	14,162.06	8,662.13
主营业务收入	22,624.97	19,892.80	11,892.56
访谈客户收入/ 主营业务收入	70.44%	71.19%	72.84%

保荐机构共访谈 141 家客户，报告期各期，访谈客户收入占主营业务收入的 比例均在 70%以上。

访谈时查看客户的生产经营情况，了解与发行人的业务开展情况，对客户与发行人签订的合同、报告期内的交易明细进行确认，并核查客户是否与发行人存在关联关系、是否与发行人关联方存在业务或资金往来。

经核查，发行人的收入真实、准确、完整，可以确认。

3、访谈及函证的整体覆盖比例

访谈及函证的整体覆盖比例情况如下：

单位：万元；家

核查程序	项目	2022年	2021年	2020年
客户函证	发函家数	227	254	254
	发函金额	18,668.01	16,479.31	9,851.54
	发函金额/主营业务收入	82.51%	82.84%	82.84%
客户访谈	访谈家数	141		
	访谈客户收入	15,937.76	14,162.06	8,662.13
	访谈客户收入/主营业务收入	70.44%	71.19%	72.84%
整体覆盖比例	执行访谈或函证程序客户家数	259	267	267
	执行访谈或函证程序客户收入	19,197.83	16,797.81	9,935.69
	执行访谈或函证程序客户收入/ 主营业务收入	84.85%	84.44%	83.55%

报告期各期，保荐机构执行访谈或函证的客户家数均在 259 家以上，占主营业务收入的 比例均在 83%以上。

4、针对收入的发函、回函、访谈比例较低的原因及合理性

报告期各期，发行人发生业务的客户数量及核查情况如下：

期间	2022年	2021年	2020年
发生业务的客户数量	1,035家	972家	859家
主营业务收入(万元)	22,624.97	19,892.80	11,892.56
按金额选取函证对象的标准	40万元以上	50万元以上	40万元以上
按金额选取函证家数	127家	132家	
选取金额标准以下的客户执行亲往函证程序家数	100家	122家	
函证总家数	227家	254家	
回函家数	159家	228家	
回函家数/发函家数	70.04%	89.76%	
按金额选取访谈对象的标准	55万元以上	55万元以上	40万元以上
按金额选取访谈家数	141家		

报告期各期，发行人的客户数量均在850家以上。按对单个客户销售额的大小对客户收入分层的客户数量统计如下：

收入分层	2022年		2021年		2020年	
	数量	占比	数量	占比	数量	占比
200万元以上	12	1.16%	14	1.44%	7	0.81%
100万元至200万元	34	3.29%	23	2.37%	13	1.51%
50万元至100万元	59	5.70%	60	6.17%	26	3.03%
10万元至50万元	200	19.32%	187	19.24%	162	18.86%
10万元以下	730	70.53%	688	70.78%	651	75.79%
合计	1,035	100.00%	972	100.00%	859	100.00%

注：此表未合并统计同一控制下的企业。

按对单个客户销售额的大小对客户收入分层的收入统计如下：

单位：万元

收入分层	2022年		2021年		2020年	
	收入	占比	收入	占比	收入	占比
200万元以上	7,236.19	31.98%	6,600.74	33.18%	3,278.34	27.57%
100万元至200万元	4,599.88	20.33%	3,009.63	15.13%	1,711.15	14.39%
50万元至100万元	4,194.91	18.54%	4,227.23	21.25%	1,795.68	15.10%
10万元至50万元	5,009.35	22.14%	4,599.26	23.12%	3,807.49	32.02%
10万元以下	1,584.63	7.00%	1,455.94	7.32%	1,299.90	10.93%

合计	22,624.97	100.00%	19,892.80	100.00%	11,892.56	100.00%
----	-----------	---------	-----------	---------	-----------	---------

注：此表未合并统计同一控制下的企业。

根据发行人的主营业务收入情况、客户的交易金额分布，保荐机构设置了按金额选取函证对象、访谈对象的标准。虽然设置的选取标准较为合理，且客户各期回函家数占发函家数的比例均在 70%以上，但由于发行人的客户数量较多、且小客户累计收入占比较高，导致针对收入的发函、回函、访谈金额占收入比例较低，具有合理性。

（二）申报会计师的核查情况

1、申报会计师对于收入的发函、回函情况

报告期内，我们根据公司整体销售规模及各客户销售变动情况采用金额分层选样的方式选取样本进行函证，具体选样情况如下：

2022 年度	对销售额大于 40 万元的客户全选，对于销售额大于 5 万小于 40 万元的客户，按照收入排序，每隔 2 家选 1 家发函，共选取 100 家
2021 年度	对余额大于 30 万元或销售额大于 50 万元的客户全选，其余客户随机选取
2020 年度	对余额大于 20 万元或销售额大于 50 万元的客户全选，其余客户随机选取

根据上述选样方法和标准选取样本进行函证，函证及回函情况如下表：

项 目	2022 年	2021 年度	2020 年度
主营业务收入（万元）	22,624.97	19,892.80	11,892.56
发函金额（万元）	18,668.01	16,720.12	8,636.29
发函比例	82.51%	84.05%	72.62%
回函金额（万元）	16,722.54	14,540.63	7,307.10
回函占发函金额的比例	89.58%	86.96%	84.61%
发函客户数（个）	227	246	201
回函客户数（个）	177	224	183
回函客户数量比例	77.97%	91.06%	91.04%
回函差异金额（万元）	84.61	70.13	58.50
回函差异占发函比例	0.45%	0.42%	0.68%

2020 年、2021 年及 2022 年，我们对销售收入的函证比例分别为 72.62%、84.05%及 82.51%，回函金额占发函金额的比例在 84%以上，回函差异率在 1%以

内。

收入函证结果表明，回函率较高且回函差异较小，回函差异主要系双方入账时间性差异导致，如客户采购部门在财务报表日前已经签收货物，但由于未收到发票或客户内部单据传递滞后，导致财务部门未在财务报表日前入账，致使回函出现差异。

针对未回函的客户，申报会计师执行了以下替代程序：1、了解公司与相应客户之间的验收、对账和结算情况；2、检查销售明细账的出库单据、销售回款以及期后回款情况；3、对相关客户进行实地走访或视频访谈，了解客户和公司之间的合作模式、合作规模和结算方式，核实其与公司的交易是否真实，了解客户所购货物是否有合理用途、客户的付款能力和货款回收的及时性等。

通过执行函证及替代测试，可以确认公司销售收入的真实性和准确性。

2、申报会计师对于收入的访谈情况

对 2020 年、2021 年及 **2022 年** 的销售收入，我们分别选取销售金额大于 40 万元、55 万元、**55 万元** 的客户进行访谈，了解客户的经营范围、经营规模、人员规模、与公司的合作时间、公司的产品质量、向公司采购占客户同类产品采购的比例、与公司是否存在关联方关系等信息，访谈情况统计如下：

单位：万元、家

项目	2022 年	2021 年	2020 年
访谈家数	136		
访谈客户收入	15,280.77	13,724.32	8,372.36
主营业务收入	22,624.97	19,892.80	11,892.56
访谈客户收入/主营业务收入	67.54%	68.99%	70.40%

申报会计师共访谈 **136** 家客户，报告期各期，访谈客户收入占主营业务收入的比例均在 **67%** 以上。

访谈时查看客户的生产经营情况，了解与发行人的业务开展情况，对客户与发行人签订的合同、报告期内的交易明细进行确认，并核查客户是否与发行人存在关联关系、是否与发行人关联方存在业务或资金往来。

经核查，发行人的收入真实、准确、完整，可以确认。

3、访谈及函证的整体覆盖比例

访谈及函证的整体覆盖比例情况如下：

单位：万元；家

核查程序	项目	2022年	2021年	2020年
客户函证	发函家数	227	246	201
	发函金额	18,668.01	16,720.12	8,636.29
	发函金额/主营业务收入	82.51%	84.05%	72.62%
客户访谈	访谈家数	136		
	访谈客户收入	15,280.77	13,724.32	8,372.36
	访谈客户收入/主营业务收入	67.54%	68.99%	70.40%
整体覆盖比例	执行访谈或函证程序客户家数	238	262	247
	执行访谈或函证程序客户收入	18,817.72	17,113.50	9,749.61
	执行访谈或函证程序客户收入/主营业务收入	83.17%	86.03%	81.98%

报告期各期，申报会计师执行函证或访谈的客户家数在 247-288 家之间，占主营业务收入的比例均在 81%以上。

4、针对收入的发函、回函、访谈比例较低的原因及合理性

报告期各期，发行人发生业务的客户数量及核查情况如下：

期间	2022年	2021年	2020年
发生业务的客户数量	1,035 家	972 家	859 家
主营业务收入（万元）	22,624.97	19,892.80	11,892.56
发函家数	227 家	246 家	201 家
回函家数	177 家	226 家	183 家
回函率（以家数计算）	77.97%	91.06%	91.04%
回函率（以金额计算）	89.58%	86.96%	84.61%
访谈家数	136 家		

报告期各期，发行人的客户数量均在 850 家以上。按对单个客户销售额的大小对客户收入分层的客户数量统计如下：

收入分层	2022 年		2021 年		2020 年	
	数量	占比	数量	占比	数量	占比
200 万元以上	12	1.16%	14	1.44%	7	0.81%
100 万元至 200 万元	34	3.29%	23	2.37%	13	1.51%
50 万元至 100 万元	59	5.70%	60	6.17%	26	3.03%
10 万元至 50 万元	200	19.32%	187	19.24%	162	18.86%
10 万元以下	730	70.53%	688	70.78%	651	75.79%
合计	1,035	100.00%	972	100.00%	859	100.00%

注：此表未合并统计同一控制下的企业。

按对单个客户销售额的大小对客户收入分层的收入统计如下：

单位：万元

收入分层	2022 年		2021 年		2020 年	
	收入	占比	收入	占比	收入	占比
200 万元以上	7,236.19	31.98%	6,600.74	33.18%	3,278.34	27.57%
100 万元至 200 万元	4,599.88	20.33%	3,009.63	15.13%	1,711.15	14.39%
50 万元至 100 万元	4,194.91	18.54%	4,227.23	21.25%	1,795.68	15.10%
10 万元至 50 万元	5,009.35	22.14%	4,599.26	23.12%	3,807.49	32.02%
10 万元以下	1,584.63	7.00%	1,455.94	7.32%	1,299.90	10.93%
合计	22,624.97	100.00%	19,892.80	100.00%	11,892.56	100.00%

注：此表未合并统计同一控制下的企业。

根据发行人的主营业务收入情况、客户的交易金额分布，申报会计师设置了按金额选取函证对象、访谈对象的标准。虽然设置的选取标准较为合理，执行访谈或函证程序客户收入占主营业务收入比例在 **81%** 以上，且客户各期回函率均超过 **84%**，但由于发行人的客户数量较多、且小客户累计收入占比较高，导致针对收入的发函、回函、访谈金额占收入比例较低，具有合理性。

二、结合发行人客户分散程度高、小客户较多的特点说明访谈、函证、销售与收款内控循环测试等核查手段中客户选取的充分性，相关核查手段的有效性。

（一）保荐机构的核查情况

访谈、函证、销售与收款内控循环测试等核查手段中客户选取的情况如下：

核查程序	期间	2022 年	2021 年	2020 年
客户函证	按金额选取函证对象的标准	40 万元以上	50 万元以上	40 万元以上
	按金额选取函证家数	127 家	132 家	
	选取金额标准以下的客户执行亲往函证程序家数	100 家	122 家	
	总家数	227 家	254 家	
	发函金额/主营业务收入	82.51%	82.84%	82.84%
	回函家数	159 家	228 家	
	回函家数/发函家数	70.04%	89.76%	
客户访谈	按金额选取访谈对象的标准	55 万元以上	55 万元以上	40 万元以上
	按金额选取访谈家数	141 家		
	访谈客户收入/主营业务收入	70.44%	71.19%	72.84%
	专项访谈：金额标准以下的特殊类型客户	4 家		
销售与收款内控循环测试	选样标准	针对 2022 年前 20 大客户，各抽取 1 笔样本，同时在 2022 年 1-6 月、2022 年 7-12 月其他客户中各随机抽取 5 笔样本	各期前 5 大客户每季度各抽取 1 笔样本；第 6~20 大客户每年各抽取 1 笔样本；在其他客户中每年随机抽取 5 笔样本。	
	样本数量	30 笔	40 笔	40 笔

1、客户函证

2019 年至 2021 年，针对 2019 年收入超过 40 万元、2020 年收入超过 40 万元，或 2021 年收入超过 50 万元的客户，执行函证程序，共发函 132 封；

2022 年，针对收入超过 40 万元的客户，执行函证程序，共发函 127 封；

针对未达到上述标准的客户，按抽样原则，2019 年至 2021 年选取 122 家客户，2022 年选取 100 家客户，执行函证程序。

报告期各期，发函金额占主营业务收入的比例均在 **82%**以上，回函金额占发函金额的比例均在 **84%**以上，回函家数占发函家数的比例均在 **70%**以上，回函差异占发函金额的比例均在 **1%**以内。

回函金额不符的原因主要是客户将交易录入系统滞后导致的入账时间差，以及数据尾差。回函差异超过 1 万元的函证，均已查找原因并编制差异调节表。

针对未回函的客户，保荐机构执行了以下替代程序：（1）了解公司与相应客户之间的验收、对账和结算情况；（2）检查期后回款情况；（3）对客户进行访谈，了解客户和公司之间的合作模式、交易规模和结算方式，核实其与公司的交易是否真实，了解客户所购货物是否有合理用途、客户的付款能力和货款回收的及时性等。

保荐机构函证程序选取客户的原则，兼顾了金额重要性客户与未达到金额的客户，客户选取充分、回函率高，核查手段完善、有效。

2、客户访谈

按照金额重要性原则，针对 2019 年收入超过 40 万元、2020 年收入超过 40 万元、2021 年收入超过 55 万元，或 2022 年收入超过 **55 万元**的客户，进行访谈，选取客户 **141** 家。

针对未达到上述标准的特殊类型客户，如涉及第三方回款、现金收款情况的客户，选取 4 家进行专项访谈。

报告期各期，访谈客户收入占主营业务收入的比例均在 **70%**以上。

访谈时查看客户的生产经营情况，了解与发行人的业务开展情况，判断客户经营情况是否与采购规模相匹配，对客户与发行人签订的合同进行确认，并核查客户是否与发行人存在关联关系、是否与发行人关联方存在业务或资金往来。

保荐机构访谈程序选取客户的原则，兼顾了金额重要性客户与未达到金额的特殊类型客户，客户选取充分、核查事项全面，核查手段完善、有效。

3、销售与收款内控循环测试

2020年至2021年，针对各期前五大客户每季度各抽取1笔样本，第6至20大客户每年各抽取1笔样本，同时在其他客户中每年随机抽取5笔样本，进行销售与收款循环的控制测试，选取样本80笔。

2022年前20大客户各抽取1笔样本，同时在2022年1-6月、2022年7-12月其他客户中各随机抽取5笔样本，进行销售与收款循环的控制测试，选取样本30笔。

报告期内，共选取样本110笔，检查合同、订单、出库单、客户签收单、对账单、银行转账回单、记账凭证等单据。经核查，报告期内，发行人与销售、收款相关的内控设计合理、运行有效。

保荐机构执行销售与收款内控循环测试选取客户的原则，兼顾了金额重要性客户与未达到金额的客户，客户选取充分、核查事项全面，核查手段完善、有效。

综上，访谈、函证、销售与收款内控循环测试等核查手段中客户选取充分、核查事项全面，相关核查手段完善、有效。

（二）申报会计师的核查情况

访谈、函证、销售与收款内控循环测试等核查手段中客户选取的情况如下：

核查程序	期间	2022年	2021年	2020年
客户函证	按金额选取函证对象的标准	余额或销售额大于40万元	余额大于30万元或销售额大于50万元	余额大于20万元或销售额大于50万元
	按金额选取函证家数	127家	98家	56家
	选取金额标准以下的客户家数	100家	148家	145家
	发函总家数	227家	246家	201家
	发函金额/主营业务收入	82.51%	84.05%	72.62%
	回函家数	177家	224家	183家
	回函率（以家数计算）	77.97%	91.06%	91.04%

	回函率（以金额计算）	89.58%	86.96%	84.61%
客户访谈	按金额选取访谈对象的标准	55 万元	55 万元	40 万元
	按金额选取访谈家数	136 家		
	访谈客户收入/主营业务收入	67.54%	68.99%	70.40%
销售与收款 内控循环测试	选样方法	根据销售结算模式不同在不同月份选取样本测试控制点		
	样本数量	30	27	42

1、客户函证

报告期各期，发函金额占主营业务收入的比例在 **72%-84%**之间，以金额计算的回函率均在 **84%**以上，回函差异占发函比例在 **0.42%-0.68%**之间。收入函证结果表明，回函率较高且回函差异较小。

回函差异主要系双方入账时间性差异导致，如客户采购部门在财务报表日前已经签收货物，但由于未收到发票或客户内部单据传递滞后，导致财务部门未在财务报表日前入账，致使回函出现差异，因此可以确认公司与客户的交易不存在重大错报，因而总体可以接受。

对于未回函的实施替代检查，检查发货、销售回款情况及应收款项的期后回款情况，可以确认对相关客户销售的真实性、准确性，因此收入不存在重大错报。

申报会计师函证程序选取客户的原则，兼顾了金额重要性客户与未达到金额的客户，客户选取充分、回函率高，核查手段完善、有效。

2、客户访谈

按照金额重要性原则，2020 年收入超过 40 万元、2021 年收入超过 55 万元，或 **2022 年**收入超过 55 万元的客户，进行访谈，访谈客户 **136 家**。

针对未达到上述标准的特殊类型客户，如涉及第三方回款、现金收款情况的客户，选取 4 家进行专项访谈。

报告期各期，访谈客户收入占主营业务收入的比例均在 **67%**以上。

访谈时查看客户的生产经营情况，了解与发行人的业务开展情况，判断客

户经营情况是否与采购规模相匹配，对客户与发行人签订的合同进行确认，并核查客户是否与发行人存在关联关系、是否与发行人关联方存在业务或资金往来。

申报会计师访谈程序选取客户的原则，兼顾了金额重要性客户与未达到金额的特殊类型客户，客户选取充分、核查事项全面，核查手段完善、有效。

3、销售与收款内控循环测试

我们对公司销售与收款内控循环相关的制度建设、流程设计、职责分工等情况进行了访谈和检查，对销售与收款内控循环中涉及的订单接收与审批、客户信用控制、销售发货控制、收入确认及开票、销售收款记录等关键控制点实施控制测试。

2020年至2022年，我们根据公司销售结算模式不同在不同月份选取99个样本测试销售收款的关键控制点。检查测试样本中未发现公司与销售与收款有关的内部控制设计不合理以及运行出现偏差的情形，表明公司销售与收款内部控制的设计合理并得到有效运行。

综上，访谈、函证、销售与收款内控循环测试等核查手段中客户选取充分、核查事项全面，相关核查手段完善、有效。

问题4. 收入、毛利率变动原因解释不充分

根据申报材料及问询回复：（1）报告期内，发行人主营业务收入分别为15,464.10万元、11,892.56万元和19,892.80万元，发行人对陆逊梯卡华宏（东莞）眼镜有限公司、雅视光学科技（深圳）有限公司的信用期政策2021年进行了放宽，前述客户为发行人2021年前两大客户。（2）公司2020年主营业务收入毛利率比2019年下降3.81%，主要是因为单位成本上升7.70%，单位成本上升主要是因为受到新冠病毒肺炎疫情的影响，公司产量和销量下降，导致单位产品分摊制造费用和直接人工上升，挤板和压板2020年单位固定成本大幅上升。

请发行人：（1）结合下游行业发展趋势、主要客户经营业绩、客户订单周期及存货水平、各期在手订单量及转化周期、期后业绩变化情况，说明报告期内各细分类别产品收入变动与行业走势是否一致，是否存在通过放宽信用政策促进销售的情形。（2）结合生产人员薪酬相关制度，说明生产人员工资的具体构成，并结合生产量的变化情况说明员工薪酬变化的合理性。（3）说明各类产品制造费用占比变化的原因及合理性，结合各细分类别产品固定成本、变动成本的变动情况具体分析说明导致毛利率变动的的原因及影响程度。

请保荐机构、申报会计师核查上述事项并发表明确意见。

回复：

一、结合下游行业发展趋势、主要客户经营业绩、客户订单周期及存货水平、各期在手订单量及转化周期、期后业绩变化情况，说明报告期内各细分类别产品收入变动与行业走势是否一致，是否存在通过放宽信用政策促进销售的情形。

（一）报告期内各细分类别产品收入及占比变动情况

报告期内各细分类别产品收入及占比情况如下：

单位：万元

项目	2022年		2021年		2020年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
挤板系列：	12,977.38	57.36%	10,920.36	54.90%	6,487.05	54.55%
挤板层板类	1,891.43	8.36%	1,699.48	8.54%	1,315.52	11.06%
挤板单色类	6,047.27	26.73%	4,775.20	24.00%	2,695.93	22.67%
挤板渐变类	1,126.92	4.98%	937.40	4.71%	455.16	3.83%
挤板绞花类	3,911.76	17.29%	3,508.27	17.64%	2,020.43	16.99%
压板系列：	9,647.58	42.64%	8,972.44	45.10%	5,405.51	45.45%
压板拼板类	1,913.46	8.46%	2,168.07	10.90%	1,691.87	14.23%
压板碎花类	7,734.12	34.18%	6,804.37	34.21%	3,713.64	31.23%
合计	22,624.97	100.00%	19,892.80	100.00%	11,892.56	100.00%

报告期内各细分类别产品收入及占比变动情况如下：

单位：万元

项目	2022 年比 2021 年		2021 年比 2020 年	
	变动幅度	占比变动	变动幅度	占比变动
挤板系列：	18.84%	2.46%	68.34%	0.35%
挤板层板类	11.29%	-0.18%	29.19%	-2.52%
挤板单色类	26.64%	2.72%	77.13%	1.34%
挤板渐变类	20.22%	0.27%	105.95%	0.88%
挤板绞花类	11.50%	-0.35%	73.64%	0.65%
压板系列：	7.52%	-2.46%	65.99%	-0.35%
压板拼板类	-11.74%	-2.44%	28.15%	-3.33%
压板碎花类	13.66%	-0.02%	83.23%	2.98%
合计	13.73%	—	67.27%	—

收入占比较高的细分类别产品为挤板单色类、挤板绞花类和压板碎花类，其中挤板单色类产品为单一色彩的板材，是较为基础的板材眼镜材料，应用广泛；挤板绞花类、压板碎花类产品具有良好的颜色组合能力、更好的美学效果，受到消费者的喜爱。

报告期内各细分品类的收入占比波动很小，各细分品类的收入占比波动主要与最终消费市场的消费偏好、时尚流行趋势、品牌商需求等因素有关，较难量化。挤板单色类和压板拼板类变动幅度与其他细分类别存在较大差异，主要是因为挤板单色类和压板拼板类销售额较小，单一客户的大额采购变动即可能对其销售额变动幅度存在较大影响。其他细分类别产品变动幅度较为一致。

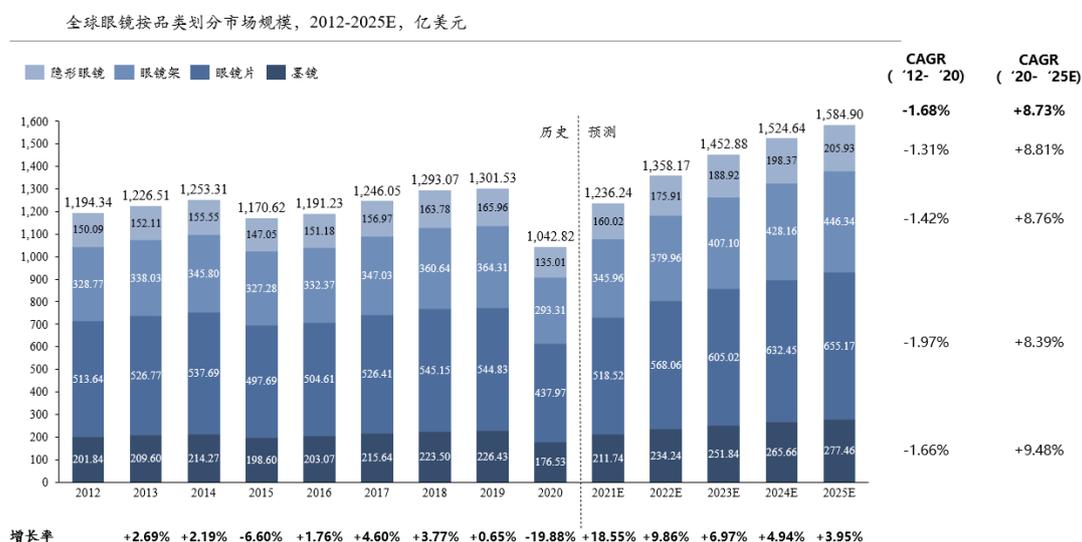
(二) 从下游行业发展趋势、主要客户经营业绩来看，报告期内公司产品收入变动与行业走势一致，不存在通过放宽信用政策促进销售的情形；

1、从下游发展趋势来看

公司的下游行业为眼镜制造及销售行业，在智能手机等电子设备日益普及、近视低龄化趋势日益明显和人口老龄化日益加剧等因素的影响下，视力缺陷患病率呈上升趋势，近视低龄化现象较为严重，随着人们对用眼健康重视程度的不断提高，产生了庞大的眼镜市场刚性需求。同时，随着人们消费能力的不断提升和对眼镜时尚潮流需求的不断增加，“一人多镜”的消费理念逐渐被

消费者所接受，购买多副眼镜用于不同生活和社交场景已逐渐成为眼镜消费者的消费习惯。

近年来，随着全球眼镜产品人均支出额不断增长及人口规模不断增加，全球眼镜产品市场规模不断扩大。据全球调研机构 Statista 数据显示，全球眼镜产品市场规模保持良好增长态势，从 2012 年的 1,194.34 亿美元增长至 2019 年的 1,301.53 亿美元。2020 年，受新冠疫情影响，眼镜产品市场规模不可避免的出现下滑，市场规模回落至 1,042.82 亿美元。随着新冠疫情的影响逐步消除，预计至 2025 年，市场规模将达到 1,584.90 亿美元，2020-2025 年，全球眼镜行业市场规模复合增长率将达 8.73%。



数据来源：前瞻产业研究院

公司按工艺结构和花色图纹将生产的眼镜用板材产品分为挤出层板类、挤出单色类、挤出渐变类、挤出绞花类、压板拼板类和压板碎花类六个细分类别，下游企业将不同类别的板材产品用于光学眼镜、太阳镜（墨镜）等各种眼镜产品，下游企业使用板材产品时主要考虑最终消费市场的消费偏好、时尚流行趋势、品牌商需求等因素，行业上无可获得的对应六个细分类别的下游产品发展趋势。

报告期内各细分品类的收入占比波动很小，除销售额及占比较小的挤板单色类和压板拼板类外，主要细分类别产品变动幅度与主营业务收入变动趋势一

致，公司主营业务收入 2021 年比 2020 年上升 67.27%，**2022 年比 2021 年上升 13.71%**，与下游整体发展趋势一致，不存在通过放宽信用政策促进销售的情形。

2、从主要客户经营业绩情况来看

公司下游企业中的上市公司主要有雅视光学、恒发光学、新兴光学等香港联合交易所上市公司，及陆逊梯卡、霞飞诺等其他境外上市公司，上述企业报告期内的营业收入及变动情况如下：

公司	2022 年		2021 年		2020 年度
	营业收入	变动率	营业收入	变动率	营业收入
陆逊梯卡 (百万欧元)	24,494.00	37.21%	17,851.00	23.72%	14,429.00
霞飞诺 (百万欧元)	1,076.70	11.05%	969.60	24.26%	780.30
雅视光学 (万港元)	114,410.30	-0.77%	115,294.10	55.25%	74,261.80
恒发光学 (万港元)	46,543.00	7.06%	43,473.20	22.74%	35,418.30
新兴光学 (万港元)	不适用	不适用	87,674.10	24.95%	70,167.10
本公司 (万元)	22,864.33	13.71%	20,108.00	67.40%	12,011.65

注 1：新兴光学的资产负债表日为 3 月 31 日，为易于对比，此处将其营业收入年度对应为当年 4 月 1 日至次年 3 月 31 日，如 2020 年度对应 2020 年 4 月 1 日至 2021 年 3 月 31 日；

注 2：数据来源：同花顺 iFind 金融数据终端、公司公告或官方网站，下同。

上述下游企业 2021 年营业收入均出现大幅上升，**2022 年除雅视光学因受美国市场影响略有下降外，其他均与本公司营业收入变动趋势一致**。公司业绩变动情况总体符合下游行业发展趋势，不存在通过放宽信用政策促进销售的情形。

(三) 从客户订单周期及存货水平、各期在手订单量及转化周期、期后业绩变化情况来看，报告期内公司产品收入变动与行业走势一致，不存在通过放宽信用政策促进销售的情形；

1、从客户订单周期及存货水平来看

公司的产品生产和销售具有“小批量，多批次”的特点，主要客户的下单周期平均为数天一笔至每天多笔。公司订单执行周期根据是否有备货、排期、生产工艺、客户需求等不同而存在差异，挤板和压板的交货周期分别为 3~20 天和 3~30 天。

公司主要客户中的公众公司和本公司存货账面价值及其变动情况如下：

公司名称	2022 年 12 月 31 日		2021 年 12 月 31 日		2020 年 12 月 31 日
	金额	变动率	金额	变动率	金额
陆逊梯卡 (百万欧元)	2,789.00	14.07%	2,445.00	26.68%	1,930.00
霞飞诺 (百万欧元)	259.00	10.49%	234.40	18.80%	197.30
雅视光学 (万港元)	12,989.80	-27.53%	17,923.20	38.81%	12,912.00
恒发光学 (万港元)	7,118.30	-11.83%	8,073.70	35.17%	5,973.20
新兴光学 (万港元)	不适用	不适用	10,092.60	-13.39%	11,652.70
本公司 (万元)	2,689.52	22.11%	2,202.48	33.35%	1,651.61

注 1：新兴光学的资产负债表日为 3 月 31 日，为易于对比，此处将其期末对应为次年 3 月 31 日，如 2020 年 12 月 31 日对应 2021 年 3 月 31 日；

上述企业报告期内的营业收入及变动情况如下：

公司	2022 年		2021 年		2020 年
	金额	变动率	金额	变动率	金额
陆逊梯卡 (百万欧元)	24,494.00	37.21%	17,851.00	23.72%	14,429.00
霞飞诺 (百万欧元)	1,076.70	11.05%	969.60	24.26%	780.30
雅视光学 (万港元)	114,410.30	-0.77%	115,294.10	55.25%	74,261.80
恒发光学 (万港元)	46,543.00	7.06%	43,473.20	22.74%	35,418.30
新兴光学 (万港元)	不适用	不适用	87,674.10	24.95%	70,167.10
本公司 (万元)	22,864.33	13.71%	20,108.00	67.40%	12,011.65

注：新兴光学的资产负债表日为 3 月 31 日，为易于对比，此处将其营业收入年度对应为当年 4 月 1 日至次年 3 月 31 日，如 2020 年度对应 2020 年 4 月 1 日至 2021 年 3 月 31 日。

上述下游企业 2020 年存货账面价值较低主要是受到疫情影响，2021 年

存货账面价值大幅上升，主要是因为随着新冠疫情常态化及终端消费市场的恢复，营业收入上升，与行业走势一致。上述企业存货账面价值波动幅度普遍小于营业收入波动幅度，反映了上述客户不存在存货积压的情形，公司不存在通过放宽信用政策促进销售的情形。

2、从公司各期在手订单量及转化周期来看

2020年末、2021年末及**2022年末**公司在手订单及转化天数如下：

单位：千克、天

项目	2022年12月31日		2021年12月31日		2020年12月31日	
	订单重量	转化天数	订单重量	转化天数	订单重量	转化天数
挤板系列	117,431.49	24.23	108,949.58	24.48	79,891.36	29.80
压板系列	73,403.70	37.25	69,146.03	33.73	47,162.27	37.90
合计	190,835.20	28.00	178,095.61	27.39	127,053.63	32.37

注：转化天数=订单重量/当期销售量×365

公司订单转化周期根据是否有备货、排期、生产工艺、客户需求等不同而存在差异。报告期内，2020年末订单转化天数**较高**主要是因为受到疫情影响，2020年末及**2022年末**，订单转化周期比**2020年**呈下降趋势，反映公司订单转化情况逐渐好转，与行业走势一致，不存在通过放宽信用政策促进销售的情形。

3、从信用政策变化前后的业绩变化情况来看

公司根据客户的信用情况和业务规模给予一定的信用期，信用期主要为30天、60天、90天及120天。报告期内公司与主要客户的信用期具体情况如下表所示：

序号	客户名称	2022年	2021年	2020年	变化情况
1	陆逊梯卡华宏（东莞）眼镜有限公司	月结120天	月结120天	月结90天	变化
2	Luxottica Group S.p.A	月结90天	月结90天	月结90天	未变化
3	Luxottica S.r.l.	月结15天	月结15天	月结15天	未变化
4	厦门雅瑞实业有限公司	月结90天	月结90天	月结60天	变化
5	雅视光学科技（深圳）有限公司	月结60天	月结60天	月结60天	未变化

序号	客户名称	2022年	2021年	2020年	变化情况
6	霞飞诺眼镜工业（苏州）有限公司	月结 120 天	月结 120 天	月结 120 天	未变化
7	Safilo S.p.A	月结 90 天	月结 90 天	月结 90 天	未变化
8	升腾眼镜（深圳）有限公司	月结 90 天	月结 90 天	月结 90 天	未变化
9	美成（江门）实业有限公司	不再交易	不再交易	月结 60 天	未变化
10	深圳市全域贸易有限公司	不再交易	不再交易	月结 60 天	未变化
11	温州市瓯海眼镜有限公司	月结 90 天	月结 90 天	月结 90 天	未变化
12	江西省威东光学有限公司	月结 90 天	月结 60 天	月结 60 天	变化
13	新兴眼镜制造厂有限公司	不再交易	不再交易	月结 90 天	未变化
14	东莞新溢眼镜制造有限公司	月结 90 天	月结 90 天	月结 90 天	未变化
15	紫金县新基眼镜五金配件有限公司	月结 90 天	月结 90 天	月结 90 天	未变化
16	浙江方氏眼镜制造有限公司	月结 60 天	月结 60 天	月结 60 天	未变化

注：此处选取的主要客户为报告期各期发行人同一控制下合并口径前五大客户所涉及的有信用期的交易主体

存在信用期变化的主要客户报告期内收入及占比情况如下：

单位：万元

项目	2022年		2021年		2020年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
陆逊梯卡华宏（东莞）眼镜有限公司	2,159.45	9.54%	1,969.31	9.90%	1,432.85	12.05%
厦门雅瑞实业有限公司	277.10	1.22%	389.38	1.96%	217.07	1.83%
江西省威东光学有限公司	236.07	1.04%	282.12	1.42%	226.68	1.91%
小计	2,672.61	11.81%	2,640.81	13.28%	1,876.60	15.79%
主营业务收入	22,624.97	100.00%	19,892.80	100.00%	11,892.56	100.00%

存在信用期变化的主要客户信用期变化时点、变化原因及变化前后业绩情况如下：

公司名称	2022年比2021年			2021年比2020年			信用期变化的原因
	收入变动幅度	收入占比变动	信用期是否变化	收入变动幅度	收入占比变动	信用期是否变化	
陆逊梯卡华宏（东莞）眼镜有限公司	9.65%	-0.36%	否	37.44%	-2.15%	是	客户主动要求
厦门雅瑞实业有限公司	-28.84%	-0.73%	否	79.38%	0.13%	是	客户根据集团通知，要求所有供应商更改信用期

江西省威东光学有限公司	-16.32%	-0.37%	是	24.46%	-0.49%	否	客户主动要求
小计	1.20%	-1.46%	——	37.92%	-3.42%	——	
主营业务收入	13.73%	——	——	67.27%	——	——	

上述主要客户的信用政策发生的变化均为客户主动提出变更请求，且为客户对其供应商普遍提出的要求，公司不存在主动要求客户延长信用期的情况。对于客户提出的延长信用期的请求，公司综合考虑采购规模、信用记录等因素同意或拒绝客户的要求。根据客户访谈，受访客户均认为公司不存在延长信用期以获取销售订单的情况。

陆逊梯卡华宏（东莞）眼镜有限公司和厦门雅瑞实业有限公司 2021 年信用政策放宽后，虽然收入呈增长趋势，但收入增长幅度远小于主营业务收入整体增长幅度，且上述公司 2021 年收入占主营业务收入的比例较 2020 年下降或持平。

江西省威东光学有限公司 2022 年信用政策放宽后，收入较去年同期呈下降趋势，增幅低于主营业务收入增长幅度，且其 2022 年收入占主营业务收入的比例较上年同期下降 0.46%。

综上，从主要客户信用政策变化前后业绩变化情况来看，公司不存在通过放宽信用政策促进销售的情形。

二、结合生产人员薪酬相关制度，说明生产人员工资的具体构成，并结合生产量的变化情况说明员工薪酬变化的合理性。

公司建立并逐步完善了《人力资源控制程序》、《工时与薪酬福利管理程序》、《考勤管理规定》等制度，通过上下班签到打卡考核生产人员出勤情况，并依据生产人员出勤工时和生产情况进行薪酬核算。报告期内，公司生产人员薪酬主要由基本工资、浮动工资、各类补助和年终奖组成，报告期内，公司生产人员薪酬结构中变动较大的主要为浮动工资，浮动工资与加班工时和产量有关。

报告期内，公司生产人员人数、薪酬和产量情况如下：

单位：万元、名、吨

项目	2022 年	变动比例	2021 年	变动比例	2020 年
薪酬总额	1,581.88	6.99%	1,478.57	50.02%	985.60
月均人数	202	-1.46%	205	19.19%	172
产量	2,492.93	-0.52%	2,506.04	71.52%	1,461.10
人均薪酬	7.83	8.60%	7.21	25.87%	5.73

公司生产人员的薪酬总额、人均薪酬与月均人数、产量变动趋势整体保持一致。

公司生产人员薪酬总额变动主要受以下因素影响：（1）基本工资。生产人员的基本工资相对稳定，基本工资占薪酬总额的 50%左右；（2）生产人员人数。因增加和减少生产人员需要一个过程，因此其变动具有一定的滞后性；（3）浮动工资。在产量变化的初期，公司主要通过调整加班时间满足生产需求；

2021 年生产人员薪酬总额变动幅度小于产量变动幅度，主要是因为基本工资在薪酬总额中所占比例最高，该部分受产量影响相对较小。2022 年生产人员薪酬总额变动幅度大于产量变动幅度，主要是因为 2022 年产量比上年同期变动幅度较小，而公司根据业绩情况、劳动力市场行情调高了部分生产人员工资。

公司生产人员的薪酬总额、人均薪酬与月均人数、产量变动趋势基本一致。公司生产人员薪酬变化具有合理性。

三、说明各类产品制造费用占比变化的原因及合理性，结合各细分类别产品固定成本、变动成本的变动情况具体分析说明导致毛利率变动的原因及影响程度。

（一）各类产品制造费用占比变化的原因及合理性

报告期内，公司各细分类别产品制造费用占主营业务成本的比例及变动情况如下：

制造费用占比	2022 年		2021 年		2020 年
	占比	变动	占比	变动	占比
挤板系列：					

挤板层板类	8.94%	-0.85%	9.79%	-1.59%	11.38%
挤板单色类	11.17%	-1.34%	12.51%	-1.92%	14.43%
挤板渐变类	8.49%	-0.59%	9.08%	-1.18%	10.26%
挤板绞花类	8.03%	-0.36%	8.39%	-1.34%	9.73%
压板系列:					
压板拼板类	17.91%	-0.87%	18.78%	-2.28%	21.06%
压板碎花类	14.93%	-2.49%	17.42%	-2.36%	19.79%
合计	11.97%	-1.48%	13.45%	-1.94%	15.39%

2020年受新冠疫情影响，公司产量大幅下降，而制造费用中折旧、租金等固定成本受产量的影响较小，因此2020年各类产品制造费用占比较其他年度明显偏高。随着产销量上升，单位制造费用下降，制造费用占比逐渐降低。

从产品大类来看，由于压板类产品主要来自于挤板类产品进一步生产加工，工序较挤板类产品更多更复杂，因而消耗的制造费用也更多，导致压板类产品制造费用占比高于挤板类产品。

从产品细分类别来看，由于部分挤板单色类生产中可使用回收料，直接材料成本相对较低，导致其制造费用占比相对高于其他挤板类产品。

(二) 结合各细分类别产品固定成本、变动成本的变动情况具体分析说明导致毛利率变动的原因及影响程度

公司各细分类别产品单价和毛利率情况如下：

项目	2022年				2021年				2020年	
	单价	单价变动率	毛利率	毛利率变动	单价	单价变动率	毛利率	毛利率变动	单价	毛利率
挤板系列:										
挤板层板类	73.69	8.77%	34.91%	-0.61%	67.75	1.04%	35.52%	1.26%	67.05	34.25%
挤板单色类	59.95	11.35%	34.90%	-3.34%	53.84	1.72%	38.24%	3.95%	52.93	34.28%
挤板渐变类	91.75	13.00%	44.00%	-3.03%	81.20	2.21%	47.03%	4.96%	79.44	42.08%
挤板绞花类	102.79	8.80%	48.07%	-1.94%	94.47	0.83%	50.01%	2.42%	93.70	47.59%
挤板合计	73.37	9.15%	39.66%	-2.69%	67.22	1.39%	42.35%	3.38%	66.30	38.97%
压板系列:										
压板拼板类	136.52	7.81%	47.92%	-1.66%	126.63	0.14%	49.58%	2.37%	126.45	47.22%

压板碎花类	133.56	13.28%	50.99%	-2.31%	117.90	1.71%	53.30%	0.31%	115.92	53.00%
压板合计	134.14	11.88%	50.38%	-2.02%	119.90	0.74%	52.40%	1.22%	119.02	51.19%

2021 年公司各细分类产品平均销售价格较 2020 年上涨幅度约在 0%-2% 之间，毛利率上涨幅度约在 1%-5% 之间，主要是因为 2021 年产量大幅上升，单位产品分摊的半变动成本和固定成本下降，导致挤板和压板单位成本分别下降 4.23% 和 1.77%。单位成本下降推动了毛利率涨幅略高于销售单价涨幅。

2022 年公司各细分类产品平均销售价格较 2021 年上涨幅度约在 **8% 至 13% 左右**，而毛利率下降幅度约在 **1% 至 3% 左右**，主要是因为醋酸纤维素胶粒采购价格比 2021 年大幅上升 **18.32%**，带动挤板和压板的单位成本分别比 2021 年上升 **14.24%** 和 **16.64%**，虽然公司相应提高了产品销售价格，**2022 年** 挤板产品和压板产品平均销售价格比 2021 年上升 **9.15%** 和 **11.88%**，但仍无法完全抵消单位成本上升的影响，导致毛利率略有下降。

公司各细分类产品单位固定成本、单位变动成本、单位半变动成本明细情况如下，其中固定成本主要为厂房租金、生产设备折旧、装修费等；变动成本为直接材料；半变动成本主要为直接人工、生产管理人员工资、办公费等不属于前述固定成本和变动成本的支出：

产品类别	单位成本类别	2022 年			2021 年			2020 年
		金额	变动额	变动率	金额	变动额	变动率	金额
挤板层板类	固定成本	1.24	-0.04	-2.85%	1.28	-0.62	-32.49%	1.90
	变动成本	38.17	4.11	12.06%	34.06	0.18	0.52%	33.89
	半变动成本	8.55	0.21	2.53%	8.34	0.04	0.52%	8.30
	小计	47.97	4.28	9.80%	43.69	-0.40	-0.90%	44.08
挤板单色类	固定成本	1.26	0.01	1.18%	1.25	-0.64	-34.05%	1.89
	变动成本	29.42	4.95	20.20%	24.48	-0.44	-1.75%	24.91
	半变动成本	8.34	0.81	10.80%	7.52	-0.45	-5.66%	7.98
	小计	39.02	5.77	17.36%	33.25	-1.53	-4.40%	34.78
挤板渐变类	固定成本	1.26	0.04	3.36%	1.22	-0.62	-33.53%	1.84
	变动成本	41.67	6.05	17.00%	35.62	-1.80	-4.81%	37.41
	半变动成本	8.44	2.28	36.89%	6.17	-0.59	-8.78%	6.76

	小计	51.38	8.37	19.47%	43.01	-3.01	-6.54%	46.01
挤板绞花类	固定成本	1.24	0.00	0.25%	1.24	-0.62	-33.46%	1.86
	变动成本	44.68	5.05	12.74%	39.63	-0.78	-1.94%	40.41
	半变动成本	7.46	1.10	17.37%	6.36	-0.47	-6.90%	6.83
	小计	53.38	6.16	13.03%	47.23	-1.88	-3.82%	49.10
挤板合计	固定成本	1.26	0.01	0.52%	1.25	-0.63	-33.67%	1.88
	变动成本	34.83	4.61	15.27%	30.21	-0.65	-2.10%	30.86
	半变动成本	8.19	0.90	12.35%	7.29	-0.43	-5.56%	7.72
	小计	44.27	5.52	14.24%	38.75	-1.71	-4.23%	40.46
压板拼板类	固定成本	3.69	0.00	0.02%	3.69	-1.70	-31.49%	5.39
	变动成本	46.26	6.19	15.44%	40.07	-0.37	-0.91%	40.44
	半变动成本	21.14	1.06	5.30%	20.08	-0.84	-4.00%	20.92
	小计	71.10	7.25	11.36%	63.84	-2.90	-4.35%	66.75
压板碎花类	固定成本	2.83	0.02	0.58%	2.82	-1.23	-30.44%	4.05
	变动成本	41.05	6.77	19.74%	34.28	0.78	2.34%	33.50
	半变动成本	21.58	3.62	20.17%	17.96	1.02	6.04%	16.93
	小计	65.46	10.41	18.90%	55.06	0.57	1.05%	54.48
压板合计	固定成本	3.00	-0.02	-0.54%	3.02	-1.43	-32.11%	4.44
	变动成本	42.07	6.46	18.14%	35.61	0.06	0.18%	35.54
	半变动成本	21.50	3.05	16.55%	18.44	0.34	1.85%	18.11
	小计	66.56	9.49	16.64%	57.07	-1.03	-1.77%	58.10

2021 年度公司各细分类产品平均销售价格较 2020 年度上涨幅度约在 0%-2%之间，毛利率上涨幅度约在 1%-5%之间，毛利率上涨幅度略高于平均销售价格上涨幅度，主要是因为随着疫情防控常态化和终端消费的恢复，公司的产销量大幅上升，导致单位半变动成本和单位固定成本下降。其中，挤板渐变类单位成本下降最多，主要是因为 2021 年挤板渐变类销售量比 2020 年大幅上升 105.95%，产销量上升有利于生产排期，降低物料损耗，且半变动成本和固定成本分摊金额下降，从而降低单位成本，提高毛利率。

2022 年虽然公司各细分类产品平均销售价格较 2021 年度上涨幅度约在 6%至 13%之间，但毛利率下降幅度在 1%-3%之间，主要是因为各细分类产品单位成本涨幅在 9%-20%之间，高于平均销售价格涨幅所致，而各细分类产品单位成

本上涨的主要原因是公司主要原材料醋酸纤维素胶粒的平均采购价格比 2021 年上升 18.32%，导致单位变动成本增长较多。

四、中介机构的核查程序及核查意见

请保荐机构、申报会计师核查上述事项并发表明确意见。

(一) 保荐机构的核查程序和核查意见

保荐机构的核查程序如下：

1、查阅《全球及国内醋酸纤维素板材行业竞争分析》及《中国眼镜镜片行业白皮书》等行业报告，获取全球醋酸纤维素板材需求量等相关行业数据，了解行业竞争格局、市场规模情况；

2、访谈发行人客户，查阅发行人客户中的公众公司的披露文件，了解发行人客户的业绩情况和存货水平；

3、获取并查看发行人报告期内的客户订单及出库记录、各期在手订单及出库记录；

4、获取并分析发行人各期主营业务收入、销售量、成本明细及对毛利率的影响；

5、获取发行人薪酬相关制度、生产人员工资表、各期生产量；

6、获取制造费用明细及各类产品制造费用占比情况；

经过以上核查，保荐机构认为：

1、发行人报告期内主要细分类别产品收入变动与行业走势一致，不存在通过放宽信用政策促进销售的情形；

2、发行人生产人员的薪酬总额与月均人数、产量变动趋势基本一致，发行人生产人员薪酬变化具有合理性；

3、发行人各类产品制造费用占比变化主要与产量变化及原材料的使用情况有关，具有合理性；发行人毛利率变动一方面是受到价格的影响，另一方面主

要是受到制造费用中厂房租金、生产设备折旧、装修费等固定成本及直接人工等半变动成本变化的影响，具有合理性。

（二）申报会计师的核查程序和核查意见

申报会计师的核查程序如下：

1、查阅《全球及国内醋酸纤维素板材行业竞争分析》及《中国眼镜镜片行业白皮书》等行业报告，获取全球醋酸纤维素板材需求量等相关行业数据，了解行业竞争格局、市场规模情况；

2、对发行人的主要客户进行访谈，查阅发行人客户中的公众公司的披露文件，了解发行人客户的业绩情况和存货水平；

3、查阅发行人报告期内的客户订单、出库记录，查阅各期在手订单情况；

4、分析发行人各期主营业务收入、销售量及成本明细及对毛利率的影响；

5、查阅发行人薪酬相关制度、生产人员工资表以及各期生产量；

6、分析制造费用明细及各类产品制造费用占比情况；

经过以上核查，我们认为：

1、发行人报告期内主要细分类别产品收入变动与行业走势一致，不存在通过放宽信用政策促进销售的情形；

2、发行人生产人员的薪酬总额与月均人数、产量变动趋势基本一致，发行人生产人员薪酬变化具有合理性；

3、发行人各类产品制造费用占比变化主要与产量变化及原材料的使用情况有关，具有合理性；发行人毛利率变动一方面是受到价格的影响，另一方面主要是受到制造费用中厂房租金、生产设备折旧、装修费等固定成本及直接人工等半变动成本变化的影响，具有合理性。

问题 5. 产能的具体计算方式披露不清晰

根据问询回复，发行人单条产线年产能的计算方式为全年实际生产天数×每日生产班次×单条产线每班成品产能；2020年第一季度、第二季度产能分别较上年同期下降-5.57%、-16.17%，主要是受到稼动日变化的影响。本次拟募集资金24,114.66万元，远高于发行人净资产规模。

请发行人：（1）结合生产过程中的核心工序补充说明各产线产能的具体计算方法，说明报告期内稼动日变化的具体情况及对产能的影响，并说明产能、产能利用率计算方法是否符合行业惯例。（2）说明本次募投项目固定资产规模是否与公司发展相匹配，量化分析说明在上述项目完工后每期新增的折旧金额以及对产品单位成本、经营业绩的影响，说明新增募投项目是否会对产品毛利率产生重大不利影响，必要时进行重大风险提示。（3）说明公司目前固定资产规模与生产能力的配比情况，与本次募集资金投资项目的固定资产投资规模与将形成的生产能力的配比情况进行比较分析，并在此基础上说明固定资产投资的合理性。（4）结合发行人目前资产状况进一步说明公司募集资金总额的合理性，并对上述事项作针对性风险揭示及重大事项提示。

请保荐机构、申报会计师核查上述事项并发表明确意见。

回复：

一、结合生产过程中的核心工序补充说明各产线产能的具体计算方法，说明报告期内稼动日变化的具体情况及对产能的影响，并说明产能、产能利用率计算方法是否符合行业惯例。

（一）结合生产过程中的核心工序补充说明各产线产能的具体计算方法

公司经营特点是根据下游客户的需求进行产品开发和生产，公司的下游客户主要为集制造与品牌为一体的眼镜品牌商，以及眼镜制造代工厂商。公司针对产品规格型号多、客户小批量多批次需求的特点，始终保持对生产线科学合理的改进，利用柔性化生产配置不同的流水线，提升效率的同时实现小批量、多批次的出货模式。

眼镜板材行业内制造设备总体自动化水平较低，在持续改造升级生产设备及工艺的同时，人工制造也是公司生产环节的重要组成部分，生产人员数量和

稼动日是影响公司产品生产的重要因素。公司生产的醋酸纤维素板材按照工艺结构的不同，分为挤板系列和压板系列，其中挤板生产工艺主要包括混料、烤料以及挤出等流程；压板生产工艺主要包括升温热压、冷却定型、刨板、水磨等流程。公司挤板系列产品和压板系列产品的生产流程及相关生产设备具体情况如下：

1、挤板系列产品

挤板系列产品生产流程及相关生产设备具体情况如下：

序号	生产步骤	涉及的主要设备
1	接单领料	电子秤
2	混料	注塑机、混料斗等
3	确认颜色	灯箱
4	烤料	烤箱
5	挤出首件	挤出机
6	确认颜色、结构	卡尺、灯箱
7	挤出线生产	挤出机、立式三辊机、牵引机、挤出模具等
8	质量抽检	卡尺、灯箱等
9	入库	电子秤

2、压板系列产品

压板系列产品生产流程及相关生产设备具体情况如下：

序号	生产步骤	涉及的主要设备
1	领用挤板类产品	电子秤
2	备料、领用半成品	电子秤、混料斗、烤箱等
3	首件生产	热压机
4	确认颜色、结构	卡尺、灯箱
5	压板线生产 (升温热压、冷却定型)	热压机、压板模具、自动涂胶机等
6	刨板 (刨板、水磨)	刨板机、水磨机、清洗机
7	质量抽检	卡尺、灯箱等
8	入库	电子秤

挤板生产工艺主要包括混料、烤料以及挤出等流程，其中混料、烤料所用的机器设备包括注塑机、混料斗、烤箱等，为各条挤板生产线通用生产设备；挤板生产的瓶颈工序为挤出工序，挤出工序的核心机器设备为挤出机、立式三辊机以及牵引机，核心机器设备总体价值较高、所占生产场地面积较大，不同产线的挤出机、立式三辊机以及牵引机供各条产线独立使用。

截至 2022 年 12 月 31 日，公司共有 14 条挤板产线，公司 2022 年末新增挤板产线。公司挤板产线包括单色、层板、绞花、渐变等多种工艺类型，公司各条挤板产线的具体产能的计算方式如下：

单位：千克、日

产线	产线主要产品	投产时间	每班产能	2022年		2021年	
				稼动日	总产能	稼动日	总产能
1	挤板层板类	2006年3月	290	275	159,500	284	164,720
2	挤板层板类	2011年10月	290	275	159,500	284	164,720
3	挤板单色类	2019年10月	360	275	198,000	284	204,480
4	挤板单色类	2011年10月	360	275	198,000	284	204,480
5	挤板单色类	2017年12月	360	275	198,000	284	204,480
6	挤板单色类	2021年1月	360	275	198,000	284	204,480
7	挤板单色类	2021年1月	360	275	198,000	284	204,480
8	挤板单色类	2021年10月	360	275	198,000	77	55,440
9	挤板层板类	2017年12月	260	275	143,000	284	147,680
10	挤板绞花类	2021年10月	260	275	143,000	77	40,040
11	挤板渐变类	2017年1月	290	275	159,500	284	164,720
12	挤板绞花类	2015年2月	260	275	143,000	284	147,680
13	挤板绞花类	2015年2月	260	275	143,000	284	147,680
14	挤板绞花类	2017年12月	260	275	143,000	284	147,680
挤板产线成品总产能					1,905,200	-	1,762,208

注 1：挤出是压板的前置工序，挤板产线的产出部分通过后续压板工序用于生产压板，因此根据生产统计将各条产线合计的 80% 作为挤板成品总产能。

注 2：单条产线按每日工作两班，每班 8 小时计算，单条产线每班产出成品 260 千克至 360 千克。

压板生产工艺主要包括升温热压、冷却定型、刨板、水磨等流程，瓶颈工序为热压工序（升温热压、冷却定型），热压工序的核心机器设备为热压机。截

至 2022 年 12 月 31 日，公司共有 9 条压板产线，公司 2022 年未新增压板产线。公司压板产线包括碎花、拼板、丝印等多种工艺类型，公司各压板产线的具体计算方式如下：

单位：千克、日

产线	产线主要产品	投产时间	每班 产能	2022年		2021年	
				稼动 日	总产能	稼动日	总产能
1	常规压板拼板类	2012年11月	30	278	16,680	289	17,340
2	常规压板拼板类	2015年4月	210	278	116,760	289	121,380
3	丝印压板拼板类	2015年4月	40	278	22,240	289	23,120
4	多工艺压板拼板类	2015年4月	60	278	33,360	289	34,680
5	压板碎花类	2015年12月	380	278	211,280	289	219,640
6	压板碎花类	2017年2月	380	278	211,280	289	219,640
7	小型压板拼板类	2017年2月	20	278	11,120	289	11,560
8	高压压板碎花类	2017年2月	100	278	55,600	289	57,800
9	压板碎花类、压板拼板类	2021年8月	100	278	55,600	128	25,600
压板产线成品总产能					733,920	-	730,760

注：单条产线按每日工作两班，每班 8 小时计算，不同工艺类型产品的生产工艺和标准工时存在一定差异，单条产线每班产出成品 20 千克至 380 千克。

（二）说明报告期内稼动日变化的具体情况及对产能的影响，并说明产能、产能利用率计算方法是否符合行业惯例

稼动日为公司产线扣除维修保养、节假日、政策影响等因素后的设备可开工天数。报告期内公司挤板和压板产能以及稼动日的情况具体如下：

单位：条、日、吨

项目		2022年度	2021年度	2020年度	2019年度
挤板	产线数量	14	13	10	10
	稼动日	275	284	256	275
	总产能	1,905.20	1,762.21	1,224.70	1,198.67
	单线单日产能	0.49	0.48	0.48	0.44
压板	产线数量	9	9	8	8
	稼动日	278	289	255	274

项目		2022年度	2021年度	2020年度	2019年度
	总产能	733.92	730.76	622.20	668.56
	单线单日产能	0.29	0.28	0.31	0.31

产线数量和稼动日是影响公司年度产能变动的重要因素。报告期内公司挤板产线单线单日产能整体呈上升趋势，主要系公司 2021 年度新增的 3 条挤板产线的单日产能高于原有产线的平均单日产能；2021 年度公司压板产线单线单日产能有所下降，主要系公司 2021 年度新增的 1 条压板产线的单日产能低于原有产线的平均单日产能，公司产线的单日产能以及具体投产时间参见本回复之“（一）结合生产过程中的核心工序补充说明各产线产能的具体计算方法”的回复。

公司 2020 年产能相较于 2019 年下降，主要系 2020 年第一、二季度公司稼动日同比下降。公司 2020 年一季度稼动日同比下降，主要系受到新冠疫情防控政策的影响，存在停工情况；2020 年二季度稼动日同比下降，主要系为应对新冠疫情带来的各项防疫工作以及员工短缺情况，被动调整生产排班方式，每周可开工天数减少。2020 年公司各个季度的产能、稼动日与 2019 年同期对比情况如下：

单位：日、吨

项目	2020 年度				2019 年度	
	产能	同比变化	稼动日	同比变化	产能	稼动日
第一季度	351.53	-5.58%	48.5	-13.39%	372.29	56
第二季度	390.09	-16.17%	54	-22.86%	465.36	70
第三季度	563.47	10.07%	78	1.30%	511.90	77
第四季度	541.80	4.66%	75	4.90%	517.69	71.5
合计	1846.90	-1.09%	255.5	-6.92%	1867.23	274.5

2020 年度第一季度、第二季度产能下降幅度低于稼动日下降幅度，第三季度产能增长幅度高于稼动日增长幅度，主要系 2019 年 10 月公司新增一条挤板单色类生产线。

公司与同行业可比公司在产能、产能利用率计算方法的对比情况如下：

可比公司	产能计算方式	产能利用率 计算方式
雅格股份	未披露	未披露
明月镜片	树脂原料：年可生产总量=可使用生产线数量*每条生产线日均产量*每月平均天数*月份数；成镜：年可生产总副数=可使用磨边机数量*单台产能*8小时*366天；镜片：年可生产总量=可使用设备数量*单班单台设备平均产量*班制*每月平均天数*月份数	产量/产能
利通科技	产能=关键生产设备日产能*月生产日（除节假日）*设备报告期内使用月数	产量/产能
沪江材料	铝塑复合重包袋、铝塑复合内袋、PE重包袋、PE内袋的产能的计算方式：年产能=制袋机数量*制袋机日产能*预计年工作天数（310天）；功能性膜产能的计算方式：年产能=吹膜机数量*吹膜机日产能*预计年工作天数（310天）	产量/产能
家联科技	生产设备平均每小时产能*可使用设备数量*年化生产时间（24小时*300天）	产量/产能
众望布艺	未披露	自产产量/产能
集美新材	单条产线年产能的计算方式为全年生产天数×每日生产班次×单条产线每班成品产能	产量/产能

公司区分挤板和压板产线，并根据挤板和压板瓶颈工序的核心生产设备和实际产线情况来计算产能，单条产线年产能的计算方式为全年生产天数×每日生产班次×单条产线每班成品产能，与可比公司不存在重大差异，符合行业惯例。

二、说明本次募投项目固定资产规模是否与公司发展相匹配，量化分析说明在上述项目完工后每期新增的折旧金额以及对产品单位成本、经营业绩的影响，说明新增募投项目是否会对产品毛利率产生重大不利影响，必要时进行重大风险提示。

（一）说明本次募投项目固定资产规模是否与公司发展相匹配

报告期各期末，发行人固定资产情况如下：

单位：万元

项目	2022年12月31日	2021年12月31日	2020年12月31日
固定资产原值	3,174.61	2,980.97	2,819.63
固定资产净值	1,233.88	1,288.79	1,355.72
成新率	38.87%	43.23%	48.08%
固定资产净值占总资产比例	5.72%	7.71%	11.67%

2020年至2022年，公司营业收入总体呈上升趋势，公司营业收入从12,011.65万元增至22,864.33万元，年均复合增长率为37.97%，发展势头良好。公司现有生产经营系租赁取得且场地有限，公司固定资产净值占总资产比例不断下降，对公司未来产能提升和收入增长形成了一定的限制。

发行人本次募集资金投资“醋酸纤维素板材智能工厂建设项目”和“研发中心建设项目”，其中，“醋酸纤维素板材智能工厂建设项目”投产后，将为公司新增1,095吨/年的挤板产能以及1,200吨/年的压板产能。发行人本次募投项目拟新增的固定资产，主要包括“醋酸纤维素板材智能工厂建设项目”拟投资的建筑工程的10,039.97万元、生产及办公设备2,606.66万元，以及“研发中心建设项目”拟投资的建筑工程的877.50万元、研发及办公设备1,253.61万元。

本次募投项目拟新增的固定资产规模具体情况如下：

单位：万元（不含税）

项目	醋酸纤维素板材智能工厂建设项目	研发中心建设项目	合计金额	占比
建筑工程投资	10,039.97	877.50	10,917.47	73.88%
生产及研发等设备投资	2,606.66	1,253.61	3,860.27	26.12%
合计	12,646.63	2,131.11	14,777.74	100.00%

1、建筑工程投资

发行人子公司集美（东莞）新材料有限公司于2022年2月取得的位于东莞市桥头镇大洲社区1.68万平方米工业用地的土地使用权，并于2022年4月取得了粤（2022）东莞不动产权第0059648号不动产权证书。该土地使用权原值为1,731.43万元。

本次募集资金建筑工程费用主要用于生产基地、职工宿舍、办公场所、研发场所的建设，建筑工程费用在两个项目之间的具体划分如下：

单位：万元（含税）、平方米

项目名称	场地用途	建筑面积	建筑费用	占比
醋酸纤维素板材智能工厂建设项目	生产基地	29,166.67	7,306.19	61.35%
	职工宿舍	5,833.33	1,818.68	15.27%

项目名称	场地用途	建筑面积	建筑费用	占比
	办公场所	5,833.33	1,818.68	15.27%
	小计	40,833.33	10,943.57	91.89%
研发设计中心建设项目	研发场所	5,500.00	965.25	8.11%
合计		46,333.33	11,908.82	100.00%

“醋酸纤维素板材智能工厂建设项目”拟规划 40,833.33 平方米用于建设生产基地、职工宿舍以及办公场所。其中生产基地拟规划 29,166.67 平方米用于挤板和压板产线的建设，公司计划在生产基地布置 18 条挤板生产线以及 3 条压板综合生产线，以及数控机床、注塑机、碎料机、智能仓储及物料输送系统等相关配套设备。公司另规划 5,833.33 平方米用于建设职工宿舍，并配置办公场所 5,833.33 平方米，作为生产、销售及管理人员的办公场所。研发设计中心建设项目拟规划 5,500.00 平方米用于研发办公和实验室建设，公司拟购置全自动丝印机、恒温恒湿机、研发用挤出机、研发用热压机等研发设备共计 19 台（套）。

截至 2022 年 12 月 31 日，发行人生产经营所用房屋及建筑物均通过租赁取得，发行人不存在房屋及建筑物形成的固定资产。随着公司业务规模的不断扩大及对醋酸纤维素板材的扩大生产需要，经营场地的稳定对于公司的重要性日益提升；若公司长期以租赁获得生产经营场地，会一定程度受到租赁合同期限的约束，租期和租赁成本的变动存在一定风险。公司获得工业用地的使用产权，规划建设自有房屋及建筑物有利于公司扩大产能及生产经营规模，稳定的办公场地及良好的办公环境有利于公司招募行业高端人才，为公司产品的持续创新提供重要保障，因此，公司建设自有房屋及建筑物是公司业务发展的切实需求。

2、机器设备投资

本次募投项目生产设备的购置及安装费为 3,860.27 万元，拟新增 18 条挤板生产线、3 条压板综合生产线、5 台研发用挤出机、3 台研发用压板机、数控机床、注塑机、碎料机、智能仓储及物料输送系统以及生产和研发用办公设备等。

从营业收入及非房屋建筑物的固定资产原值配比来看，发行人 2021 年、**2022 年**营业收入与固定资产原值的比例分别为 7.08、**7.20**，募投项目首次达产后的营业收入与非房屋建筑物的固定资产原值的比例为 5.43，具体如下表：

单位：万元

项目	2022年	2021年	募投项目达产后
营业收入	22,864.33	21,108.00	20,962.00
固定资产原值	3,174.61	2,980.97	3,860.27
营业收入/固定资产原值	7.20	7.08	5.43

注：固定资产原值为非房屋建筑物的固定资产原值

根据上表，募投项目达产后营业收入/固定资产原值略低于募投项目前，主要系公司现有部分固定资产使用年限较长，投入时间较早，投入时固定资产及相关配套机器设备单价金额较低，固定资产规模相对较小。

报告期内，公司营业收入总体呈上升趋势，**2020 年至 2022 年**公司营业收入从 **12,011.65 万元**增至 **22,864.33 万元**，年均复合增长率为 **37.97%**；**2022 度**，公司实现营业收入 **22,864.33 万元**，较上年同期增长 **13.71%**。公司产能利用率已接近规划产能，单位固定资产的产出处于相对较高水平，发行人本次募投项目将改进和优化生产工艺，购入先进性和自动化程度较高的生产设备，因此采购的设备单价较高。

本次募投项目实施后，有利于提升公司的研发设计和创新能力，为公司持续开发符合眼镜市场发展潮流趋势的色彩方案和新产品提供保障，与此同时，自动化程度更高的先进生产设备有利于确保醋酸纤维素板材生产的高稳定性、高精度以及高可靠性，并在降低原材料的损耗的同时提高产品成品率。

因此，发行人本次募投项目新增固定资产规模与公司发展相匹配。

(二) 量化分析说明在上述项目完工后每期新增的折旧金额以及对产品单位成本、经营业绩的影响，说明新增募投项目是否会对产品毛利率产生重大不利影响，必要时进行重大风险提示

1、新增折旧金额对产品单位成本的影响

根据公司 2022 年财务数据，公司醋酸纤维素板材销售重量为 **2,488.05** 吨，营业成本为 **12,799.98** 万元，据此测算公司醋酸纤维素板材单位成本为 **5.14** 万元/吨。根据募投项目规划，本次募投项目完全达产后，公司预计每年新增折旧金额 983.99 万元，预计新增醋酸纤维素板材销量约 2,295.00 吨，新增产品单位产量折旧金额为 0.43 万元/吨，占 2021 年醋酸纤维素板材单位成本的比例为 **8.37%**。

2、新增折旧对经营业绩的影响，说明新增募投项目是否会对产品毛利率产生重大不利影响，必要时进行重大风险提示

本次募投项目新增折旧摊销情况如下：

单位：万元

项目	内容	T+1	T+2	T+3	T+4至T+6
醋酸纤维素板材智能工厂建设项目	土地原值	1,731.43	1,731.43	1,731.43	1,731.43
	当期摊销	34.63	34.63	34.63	34.63
	房屋建筑物原值	1,967.83	10,039.97	10,039.97	10,039.97
	当期折旧	238.45	476.90	476.90	476.90
	机器设备原值	-	2,403.12	2,403.12	2,403.12
	当期折旧	-	114.15	228.30	228.30
	软件原值	-	340.71	340.71	340.71
	当期折旧	-	17.04	34.07	34.07
	办公设备原值	-	203.54	203.54	203.54
	当期折旧	-	19.34	38.67	19.34
	折旧摊销小计		34.63	423.60	812.57
研发设计中心建设项目	房屋建筑物原值	-	877.50	877.50	877.50
	当期折旧	-	20.84	41.68	41.68
	机器设备原值	-	456.62	1141.54	1141.54
	当期折旧	-	21.69	75.91	108.45
	办公设备原值	-	44.83	112.07	112.07
	当期折旧	-	4.26	14.91	21.29
	折旧摊销小计		-	46.79	132.50
募投项目折旧摊销合计		273.08	470.39	945.07	983.99
募投项目新增营业收入		-	6,288.55	14,673.29	20,961.85

项目	内容	T+1	T+2	T+3	T+4至T+6
募投项目折旧占营业收入比		-	7.48%	6.44%	4.69%

“醋酸纤维素板材智能工厂建设项目”稳定运营后每年将新增折旧摊销 812.57 万元，同时项目将带来新增产能及产品收益，预计该项目达产后将形成营业收入 20,961.85 万元，考虑新增折旧对成本的影响后，预计达产后将实现年均净利润 4,387.77 万元，新增折旧占营业收入比例较低，对经营业绩的影响有限，项目足以取得良好的经济效益。

“研发设计中心建设项目”每年将新增折旧 171.42 万元，虽然项目不直接产生经济效益，但对公司研发能力提升具有显著帮助，目前公司已形成较强的盈利能力，“研发设计中心建设项目”新增折旧对公司经营业绩影响整体有限。

从两个项目新增折旧合计来看，达产后新增折旧合计为 983.99 万元，项目达产后营业收入稳定在 20,961.85 万元，对产品毛利率的影响为 4.69%，从长远来看，新增折旧摊销不会对公司未来经营成果产生重大不利影响。公司已在招股说明书“第三节 风险因素”之“四、募集资金投资项目的风险”中补充披露如下，并在“重大事项提示”之“五、特别风险提示”补充披露了“（五）募集资金投资项目的风险”：

“本次募集资金拟投向醋酸纤维素板材智能工厂建设项目和研发设计中心建设项目。公司将增加固定资产及无形资产共计 16,849.88 万元，固定资产和无形资产大幅增加，相应固定资产折旧费用和摊销费用亦会大幅增加，按照公司会计政策本次募集资金投资项目实施完成后每年将增加折旧费用和摊销费用合计约 983.99 万元，占公司 **2022 年**扣除非经常性损益后净利润的比例为 **16.72%**，预计对产品毛利率的影响为 4.69%。在募集资金投资项目实施过程中，公司面临市场变化、技术变革、政策调整等诸多不确定因素，如果本次募投项目预期收益无法实现，将对公司产品毛利率、净利润水平造成一定影响。因此公司的募集资金投资存在不能达到预期效益，进而影响公司的业务发展和盈利水平的风险。”

三、说明公司目前固定资产规模与生产能力的配比情况，与本次募集资金投资项目的固定资产投资规模与将形成的生产能力的配比情况进行比较分析，

并在此基础上说明固定资产投资的合理性

公司目前固定资产规模与生产能力的配比情况，以及与本次募集资金投资项目的固定资产投资规模具体参见本问题回复之“二、（一）说明本次募投项目固定资产规模是否与公司发展相匹配”相关内容。

公司本次募投项目“醋酸纤维素板材智能工厂建设项目”计划总投资额 18,532.72 万元，募投项目完全达产后将为公司新增 1,095 吨/年的挤板产能以及 1,200 吨/年的压板产能，具体情况如下：

项目	投资金额（万元）			投资比例
	第一年	第二年	合计	
土地费用	1,731.43		1,731.43	9.34%
建筑工程投资	5,471.79	5,471.79	10,943.57	59.05%
生产及办公设备	-	3,330.53	3,330.53	17.97%
流动资金	-	2,527.19	2,527.19	13.64%
合计	7,203.22	11,329.50	18,532.72	100.00%

“醋酸纤维素板材智能工厂建设项目”各项投资的规划情况具体如下：

（一）土地费用

截至 2022 年 12 月 31 日，发行人生产经营所用房屋及建筑物均通过租赁取得，发行人不存在房屋及建筑物形成的固定资产。发行人子公司集美（东莞）新材料有限公司于 2022 年 2 月取得的位于东莞市桥头镇大洲社区 1.68 万平方米工业用地的土地使用权，并于 2022 年 4 月取得了粤（2022）东莞不动产权第 0059648 号不动产权证书。该土地使用权原值为 1,731.43 万元。

（二）建筑工程投资

“醋酸纤维素板材智能工厂建设项目”拟规划 40,833.33 平方米用于建设生产基地、职工宿舍以及办公场所。其中生产基地拟规划 29,166.67 平方米用于醋酸纤维素挤板和醋酸纤维素压板产线的建设，公司另规划 5,833.33 平方米用于建设职工宿舍，并配置办公场所 5,833.33 平方米，作为生产、销售及管理人员的办公场所。建筑工程投资在生产基地、职工宿舍以及办公场所的划分具体如

下：

单位：万元（含税）、平方米

场地用途	建筑面积	建筑费用	占比
生产基地	29,166.67	7306.19	61.35%
职工宿舍	5,833.33	1818.68	15.27%
办公场所	5,833.33	1818.68	15.27%
小计	40,833.33	10,943.57	91.89%

（三）生产及办公设备

“醋酸纤维素板材智能工厂建设项目”拟规划新增 18 条挤板生产线、3 条压板综合生产线，计划购置的设备及相关安装费明细如下：

单位：条（套）、万元

序号	名称	数量	含税单价	金额
生产设备				
1	挤料生产线	18	27.78	500.04
2	注塑机	4	8.75	35.00
3	碎料机	5	10.00	50.00
4	切板锯	3	7.30	21.90
5	数控机床	3	80.00	240.00
6	智能仓储、物料输送系统	1	180.00	180.00
7	智能自动调节大型烤炉	5	10.00	50.00
8	压板生产线	3	333.00	999.00
9	混料机	16	7.50	120.00
10	修边机	3	3.30	9.90
11	刨板机	12	4.20	50.40
12	数控龙门刨床	3	26.66	79.98
13	机器人	5	30.00	150.00
14	环保设备	1	100.00	100.00
15	安装费	1	129.31	129.31
软件系统				
1	MES生产监系统	1	350.00	350.00
2	安装费	1	35.00	35.00

序号	名称	数量	含税单价	金额
办公设备				
1	电脑	150	1.00	150.00
2	办公家具	1	50.00	50.00
3	其他	1	30.00	30.00
合计				3,330.53

（四）流动资金

本项目所需流动资金共计 8,398.84 万元，计划投入铺底流动资金 2,527.19 万元，占所需流动资金的 30.09%，其余流动资金由公司自筹。

（五）募投项目投资前后固定资产投资规模与生产能力配比程度的对比情况

目前公司主营业务醋酸纤维素板材生产用的固定资产主要包括热压机、挤出机、烤箱、立式三辊机等生产设备以及运输设备、办公设备等，不考虑房屋及建筑物，单位产能固定资产金额基本能代表现有醋酸纤维素板材产能的固定资产投资强度。截至 2022 年 12 月 31 日，本次“醋酸纤维素板材智能工厂建设项目”规划的固定资产规模（不考虑房屋建筑物）和产能规模，与公司现有情况的比较具体如下：

单位：万元、吨

项目	2022年12月31日情况	募投项目情况
固定资产原值	3,174.61	3,860.27
产能	2,639.12	2,295.00
单位产能固定资产投资强度	1.20	1.68

本次募投项目引入先进度和自动化程度更高的生产设备，实施后有效提高了单位产能固定资产投资强度，优化生产工艺，提高产品合格率，降低原材料的损耗并提高产品成品率，提升产线的自动化程度，减少公司人工成本。因此，本次募投项目单位产能固定资产投资强度高于公司现有水平，具有合理性。

四、结合发行人目前资产状况进一步说明公司募集资金总额的合理性，并

对上述事项作针对性风险揭示及重大事项提示

(一) 结合发行人目前资产状况进一步说明公司募集资金总额的合理性

发行人本次募投项目的固定资产投资情况，具体参见本问题回复之“二、（一）说明本次募投项目固定资产规模是否与公司发展相匹配”相关内容。截至**2022年12月31日**，公司与可比公司总资产、固定资产等主要财务数据的对比如下：

单位：亿元

项目	总资产	净资产	固定资产	长期资产	营业收入	净利润
雅格股份	未披露	未披露	未披露	未披露	未披露	未披露
明月镜片	16.60	15.12	3.26	4.31	6.23	1.48
利通科技	6.71	4.80	4.05	4.76	3.75	0.83
沪江材料	4.98	4.36	2.31	3.00	2.80	0.29
家联科技	29.13	16.78	12.86	16.71	19.76	1.76
众望布艺	12.54	11.31	6.33	7.96	4.17	0.91
平均值	13.99	10.47	5.76	7.35	7.34	1.05
集美新材	2.16	1.78	0.32	0.43	2.29	0.60

注：长期资产=固定资产+在建工程+无形资产+开发支出，营业收入、净利润为**2022年报**数据

可比上市公司平均固定资产占平均总资产、净资产的比例分别为**41.17%**、**55.01%**，公司固定资产占总资产、净资产的比例分别为**14.81%**、**17.98%**；可比上市公司平均长期资产占平均总资产、平均净资产的比例分别为**56.90%**、**76.03%**，公司长期资产占总资产、净资产的比例分别为**19.91%**、**24.16%**。公司长期资产占总资产的比重远低于可比上市公司相关指标，公司营业收入规模和营业利润规模亦远低于可比上市公司平均规模。

本次募集资金投资项目实施完成后，假设募集资金净额为24,114.66万元，公司总资产、净资产及固定资产将分别增加24,114.66万元、24,114.66万元及14,777.74万元（房屋建筑物建筑费用、生产、办公设备等）。按照**2022年12月31日**公司资产负债情况测算，本次募集资金投资项目实施完成后，除本次募投项目发生的房屋建筑物建筑费用，公司固定资产占总资产、净资产的比例分别为**15.43%**、**16.76%**，低于可比上市公司平均水平，固定资产投资处于合理水

平。

综上所述，本次募投项目固定资产规模与公司发展相匹配，符合公司项目的实际情况，募集资金投资项目实施后公司固定资产占总资产仍处于合理水平，募集资金总额具有合理性。

（二）对上述事项作针对性风险揭示及重大事项提示

本次募集资金投资项目实施完成后，公司固定资产将大幅增加，公司生产产能和研发能力将大幅提升，同时会增加公司的折旧费用、摊销费用。折旧费用、摊销费用会对公司营业利润情况形成一定影响，公司面临折旧费用和摊销费用大幅增加的风险。

公司已在招股说明书中进行补充披露，具体请参见本问询回复之“二、（二）2、新增折旧对经营业绩的影响，说明新增募投项目是否会对产品毛利率产生重大不利影响，必要时进行重大风险提示”。

五、中介机构的核查程序及核查意见

（一）保荐机构的核查程序和核查意见

保荐机构的核查程序如下：

1、查阅发行人报告期内主要产品产能、产量、产能利用率、销量以及产销率明细表；

2、查阅发行人本次募投项目可行性研究报告，复核相关假设和测算依据，验证折旧摊销测算准确性；

3、获取新增建筑工程投资、新增固定资产明细，测算新增折旧成本对醋酸纤维素板材产品单位成本及毛利率的影响；

4、实地参观发行人主要生产区域，查阅发行人生产工艺流程图，了解发行人生产工序和所涉及的核心设备。

经过以上核查，保荐机构认为：

1、公司根据挤板和压板瓶颈工序的核心生产设备和实际产线情况来计算单

条产线产能，与可比公司不存在重大差异，符合行业惯例；

2、本次募投项目固定资产规模与公司发展相匹配，从长远来看，新增折旧摊销不会对公司的产品单位成本、经营业绩、产品毛利率产生重大不利影响；

3、发行人募投项目实施后有效增强了单位产能固定资产投资强度，实施后公司固定资产占总资产处于合理水平，募集资金总额具有合理性；

4、发行人已补充披露募集资金投资项目的风险。

（二）申报会计师的核查程序和核查意见

申报会计师的核查程序如下：

1、分析比较发行人报告期内主要产品产能、产量、产能利用率、销量以及产销率情况；

2、查阅发行人本次募投项目可行性研究报告，复核相关假设和测算依据，验证折旧摊销测算准确性；

3、获取新增建筑工程投资、新增固定资产明细，测算新增折旧成本对醋酸纤维素板材产品单位成本及毛利率的影响；

4、实地参观发行人主要生产区域，了解发行人生产工艺流程，了解发行人生产工序和所涉及的核心设备。

经过以上核查，我们认为：

1、公司根据挤板和压板瓶颈工序的核心生产设备和实际产线情况来计算单条产线产能，与可比公司不存在重大差异，符合行业惯例；

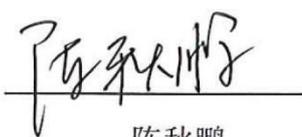
2、本次募投项目固定资产规模是否与公司发展相匹配，从长远来看，新增折旧摊销不会对公司的产品单位成本、经营业绩、产品毛利率产生重大不利影响；

3、发行人募投项目实施后有效增强了单位产能生产设备投资强度，发行人固定资产投资强度，实施后公司固定资产占总资产处于合理水平，募集资金总额具有合理性；

4、发行人已补充披露募集资金投资项目的风险。

(以下无正文)

（本页无正文，为深圳市集美新材料股份有限公司《关于深圳市集美新材料股份有限公司向不特定合格投资者公开发行股票并在北京证券交易所上市审核问询函的回复》之签署页）

法定代表人： 
陈秋鹏

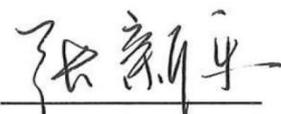


深圳市集美新材料股份有限公司

2023年6月16日

（本页无正文，为《招商证券股份有限公司关于深圳市集美新材料股份有限公司向不特定合格投资者公开发行股票并在北京证券交易所上市审核问询函的回复》之签署页）

保荐代表人：



张新乐



宗超

法定代表人：



霍达



招商证券股份有限公司

2023年6月16日

问询函回复报告的声明

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

法定代表人：_____



霍达



招商证券股份有限公司

2023年6月16日