

关于温多利遮阳材料（德州）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

温多利遮阳材料（德州）股份有限公司并联储证券股份有限公司：

现对由联储证券股份有限公司（以下简称“保荐机构”）保荐的温多利遮阳材料（德州）股份有限公司（以下简称“发行人”或“公司”）公开发行股票并在北交所上市的申请文件提出问询意见。

请发行人与保荐机构在 20 个工作日内对问询意见逐项予以落实，通过审核系统上传问询意见回复文件全套电子版（含签字盖章扫描页）。若涉及对招股说明书的修改，请以楷体加粗说明。如不能按期回复的，请及时通过审核系统提交延期回复的申请。

经签字或签章的电子版材料与书面材料具有同等法律效力，在提交电子版材料之前，请审慎、严肃地检查报送材料，避免全套材料的错误、疏漏、不实。

本所收到回复文件后，将根据情况决定是否继续提出审核问询意见。如发现中介机构未能勤勉尽责开展工作，本所将对其行为纳入执业质量评价，并视情况采取相应的监管措施。

目录

问题 1. 关于创新性的具体体现.....	3
问题 2. 境外客户终端销售真实性.....	4
问题 3. 库存商品减值准备计提充分性.....	7
问题 4. 研发费用核算准确性.....	8
问题 5. 其他问题.....	9

问题1.关于创新性的具体体现

根据申报文件及首轮问询回复，（1）发行人产品属于功能性遮阳产品，目前国内遮阳产品以传统布艺窗帘为主，功能性遮阳产品市场渗透率为 4.50%左右，美国功能性遮阳产品在民用市场的渗透率达 79%左右。（2）公司技术、工艺创新与同行业可比公司未见明显差异；公司持续在新产品研发方向发力，力争以不同的产品开展差异化竞争。

请发行人：（1）进一步测算境内外及主要出口地区的功能性遮阳产品的市场规模及其变化趋势，发行人所在细分行业是否存在市场空间受限的情形；结合境内外竞争对手向发行人主要销售区域及其他区域的功能性遮阳产品的销售情况，分析说明发行人产品的市场空间、市场占有率及市场地位情况。（2）说明发行人所处细分行业高中低端产品的划分依据，发行人产品属于高端市场的依据；说明发行人的核心技术、工艺是否为行业通用，结合主要竞争对手或行业主流数据，说明发行人遮阳材料在平整度、阻燃等级、抗撕裂强力、色牢度、抗拉强力等核心技术指标方面是否具备竞争优势。（3）说明报告期各期各类型产品的销售种类、每年新开发产品种类及销售金额占比，发行人产品研发和更新周期是否能够满足下游客户和终端市场需求，是否存在产品技术路线淘汰的风险，进一步说明如何通过推广应用新材料、新工艺以形成产品创新优势。（4）结合上述事项说明公司功能性遮阳产品是否具备技术壁垒；结合公司所处行业发展情况，产品竞争优势、应用场景、客户实际使用情况及市场地位、

发行人与竞争对手的比较情况等，进一步说明发行人创新性的具体体现；请更新提交“7-9-2 发行人与保荐机构关于符合国家产业政策和北交所定位的专项说明”。

请保荐机构核查上述事项并发表明确意见。

问题2.境外客户终端销售真实性

根据申请文件及问询回复，（1）报告期各期发行人境外销售收入占比分别为 84.51%、82.83%、81.19%和 82.27%，主要业务集中在境外。（2）发行人境外客户为工程商、分销商及生产商，多为非终端应用客户，采购发行人遮阳面料加工成窗帘成品后向终端用户销售，终端应用领域包括办公楼等商业建筑以及普通家庭住宅。（3）发行人境外客户较为集中，各期前五大客户占收入占比约为 70%，销售集中于美国春天、优莱澳洲两家客户。

（1）向美国春天销售收入大幅增长的合理性。根据问询回复，报告期各期发行人对美国春天销售收入占比分别为 38.72%、28.24%、41.40%和 43.43%。2023 年至 2024 年上半年发行人对美国春天的销售收入大幅增长，但截至 2024 年 7 月底，发行人对美国春天的在手订单金额较上年期末下滑 35.31%。发行人对美国春天的产品直接发往墨西哥工厂进行加工后运往美国，通过家居连锁或商超进行终端销售，美国春天各期末的库存比例较高，如 2023 期末库存比例接近 20%。请发行人：①结合向美国春天销售的产品类型、金额及占比情况等，说明向美国春天销售产品的主要终端应用领域（如应用于家庭住宅，还是写字楼等商业建筑领域）；并结合美

国春天自身的经营业绩变动情况、美国市场相关终端应用领域的需求变动情况及驱动因素，以及玉马遮阳等可比公司境外业绩变动情况等，说明 2023 年以来发行人向美国春天销售金额大幅增长的商业合理性。②说明发行人和美国春天合作的具体业务模式，如合作涉及的主体、合同签订、货物流转、资金结算等的具体情况；并结合美国春天采购发行人产品的加工模式、向终端客户的销售模式及终端销售实现情况等，说明向美国春天销售产品期末库存比例较高的合理性，截至目前在手订单大幅下滑的具体背景，是否存在相关产品滞销、期后采购金额大幅下滑的情况。③结合发行人占美国春天采购份额水平及变动趋势、与同类产品其他供应商竞争比较情况等（如销售规模、行业地位、核心竞争力等），说明发行人在其同类产品供应商中的地位及可替代性，期后合作是否稳定可持续。

(2) 与关联方优莱澳洲交易的真实合理性。根据问询回复，优莱澳洲系发行人第二大股东优莱有限的全资子公司，报告期各期发行人向其销售收入占比分别为 18.08%、20.79%、13.83% 及 15.50%。优莱澳洲系分销商，采购发行人产品后转销给澳洲当地生产商，或转销给优莱新西兰等关联方后，向终端客户进行销售。发行人是优莱澳洲的主要供应商，经对比发行人对优莱澳洲的信用期短于其他境外客户，同类产品销售价格及毛利率低于境外其他客户，2024 年上半年发行人向优莱澳洲销售金额较同期大幅增加。请发行人：①结合澳洲市场对发行人产品的需求变动情况，以及优莱澳洲的备货

策略、订单周期、下游客户变动等，进一步说明发行人对优莱澳洲销售收入波动的原因；结合期后库存消耗情况、回款周期等，分析优莱澳洲 2022 年库存占比增加、应收账款增长的合理性，以及 2024 年上半年销售金额大幅增长的合理性，是否存在配合发行人提前囤货调整收入的情形。②进一步对比优莱澳洲和其他非关联方产品结构及 G 材料产品占比，结合 G 材料产品市场价格、产品性能说明其产品价格及毛利率低的合理性；排除产品差异因素，测算发行人同类细分产品对优莱澳洲折扣优惠对企业经营利润的影响。③说明发行人对优莱澳洲的首发推广产品销售情况，包括对应销售额及占比、账期、期后回款时间、实现终端销售情况，说明对于账期较长的应收账款坏账计提政策，计提坏账是否充分。④说明发行人与分销商的合作模式、回款方式及条件，尤其是首发推广产品是否签订特殊条款，相关退回情况，是否需分销商对外销售才实现回款，结合前述情况说明分销模式存货风险转移时点，分销商收入确认时间点及其合理性。

请保荐机构、申报会计师核查上述情况并发表明确意见。详细说明对境外销售真实性、公允性所采取的具体核查程序、覆盖比例及核查结论，（1）列表说明对境外客户走访的具体情况，包括但不限于具体走访客户的名单、方式、对象、时间、获取的核查证据等，说明未对主要境外客户走访的原因、替代性核查程序及有效性。（2）针对工程商、分销商等境外非直接终端应用客户，说明对发行人产品在终端应用领域使用情况的核查程序、获取的证据、覆盖比例及核查结论，就

主要境外客户相关产品是否已实现终端销售发表明确意见。

(3) 说明对发行人及关键主体资金流水的核查情况，核查范围、重要性水平、核查中发现的异常情况及进一步核查程序等；说明关于现金分红的具体流向，是否存在流向客户、供应商，形成体外资金循环等异常情况。(4) 请提供关于销售真实性核查、资金流水核查相关工作底稿。

问题3.库存商品减值准备计提充分性

根据问询回复，各期末发行人库存商品余额分别为 2,855.37 万元、2,647.56 万元、2,143.77 万元及 2,130.80 万元，其中库龄超过 1 年的长库龄库存商品占比分别为 16.98%、30.91%、36.77% 和 34.39%，长库龄库存商品占比呈增长趋势。发行人功能性遮阳产品具有定制化程度较高的特点，针对 4 年期以上的库存商品全额计提跌价准备，4 年以内的按照减值测试进行计提，跌价计提政策与行业可比公司存在一定差异。发行人库存商品中订单支持率较低，如 2024 年上半年末订单支持率仅为 18.79%。发行人库存商品除存放于自身仓库外，存在租用供应商宜兴晟阳厂库、租用海外厂库的情况。

请发行人：(1) 说明各类库存商品的库龄结构及期后销售情况、一年库龄以上的库存商品销售渠道、模式、折扣及返点、实际销售情况等，报告期内 1 年以上长库龄库存商品余额持续增加的背景，相关库存商品是否存在滞销的情形。

(2) 结合同行业可比公司的存货跌价准备的计提政策及实际计提情况，说明发行人目前对库存商品的跌价计提政策是否符合行业惯例，有无订单支持存货跌价计提的考量因素，

相关跌价计提是否充分。(3)说明发行人存货各期末在不同仓库的实际存放情况,相关存货存放于供应商仓库、境外仓库的具体背景、管理模式等,各期末对境外等仓库存货的盘点核查情况等。

请保荐机构、申报会计师核查上述事项并发表明确意见,说明对各期末存货真实性的核查情况,对长库龄库存商品跌价准备计提充分性的核查情况,并提供关于供应商采购真实性、存货真实性相关的核查工作底稿。

问题4.研发费用核算准确性

根据申请文件及问询回复,(1)报告期各期发行人研发费用分别为 954.07 万元、785.61 万元、871.34 万元及 423.14 万元,研发费用率分别为 5.59%、4.53%、4.70%和 3.89%,高于可比公司。(2)发行人研发费用主要为职工薪酬,各期占比接近 70%,显著高于玉马遮阳、西大门等直接可比公司。发行人目前研发人员 71 人,占比 24.15%,报告期内存在兼职研发人员的情况,研发人员平均薪酬显著低于公司平均薪酬水平。(3)发行人报告期内存在研发成品直接对外销售的情况,各期形成收入 342.13 万元、150.16 万元、104.08 万元及 22.33 万元,经对比发行人研发试制形成的产品毛利率高于正常产品毛利率,发行人未归集研发试制所耗用的制造费用。

请发行人:(1)说明各期研发人员的核算范围、工作内容、人员数量及变动情况,研发人员的学历分布情况,相关学历是否能胜任对应的研发工作,主要研发人员的从业履历、

报告期内主要从事的研发活动及相关成果；说明报告期内关于研发工时的内控制度及实际执行情况，研发人员是否兼职从事其他非研发工作，是否存在其他非研发人员从事研发活动的情况，相关人员的工时、薪酬如何核算。（2）说明报告期内研发人员薪酬低于公司平均水平的商业合理性，是否符合行业惯例；进一步对比说明研发人员薪酬占比显著高于行业可比公司的商业合理性，研发人员及薪酬核算是否真实准确。（3）说明研发领用材料的最终去处及相关会计处理，是否符合会计准则的规定；说明研发试制形成产品具体类型、金额及占比，相关产品成本入账价值的核算方式，未归集制造费用等相关成本是否符合企业会计准则的相关规定；进一步说明研发试制形成产品的销售定价方式，对比与同类正常产品销售价格、成本及毛利率情况，说明研发试制形成产品销售毛利率较高的合理性，相关成本归集及研发费用的核算是否准确。（4）列表说明报告期内的主要研发项目及费用构成情况，费用及构成是否与相关项目的研发活动相符。

请保荐机构、申报会计师核查上述事项并发表明确意见，说明对发行人研发活动相关内控有效性、研发人员认定准确性、各类从事研发活动人员薪酬核算准确性、研发试制形成产品成本核算准确性等的具体核查程序、覆盖比例，就报告期内研发费用真实完整性发表明确意见，并提供关于研发费用核算相关的工作底稿。

问题5.其他问题

（1）境内收入增长的合理性。报告期内，公司境内销售

收入金额分别为 2,693.26 万元、3,130.07 万元、3,583.69 万元和 1,963.39 万元，营业收入占比分别为 15.78%、18.05%、19.33%和 18.05%，境内销售收入持续增加。发行人认为主要系防风卷帘等产品受下游客户认可，销售规模增加，同期国内可比公司如 ST 先锋等业绩呈持续下滑趋势。请发行人：
①说明国内销售的产品结构、客户结构（如新增及存量客户数量及收入占比，工程商及生产商等客户的数量及收入占比等），主要客户的销售情况及变动的原因及合理性。②说明国内遮阳材料产品的主要终端应用领域，相关领域的市场需求变动情况及驱动因素，主要竞争对手的业绩变动情况及原因，发行人报告期内境内收入变动趋势与可比公司差异较大的原因及合理性，是否符合建筑装饰等终端领域的市场需求变动趋势。

(2) 进一步揭示关于汇率波动风险。根据问询回复，公司主营业务收入中以美元结算的境外销售收入占比分别为 96.08%、96.87%、97.48%和 98.19%，美元汇率波动对公司主营业务毛利率具有重大影响。经测算，美元兑人民币汇率每上浮或下浮 5%，公司主营业务毛利率存在上下 2-3 个百分点的波动。请发行人：说明对汇率波动风险的应对措施及效果，期后是否仍存在因汇率波动导致的毛利率、净利润大幅波动风险，进一步揭示相应风险。

(3) 境内外同类产品毛利率差异较大的合理性。根据申请文件，各期发行人境外销售毛利率远高于境内销售毛利率，其中境内销售毛利率分别为 28.74%、24.93%、29.48%及

29.43%，发行人认为主要系消费认知、客户偏好、产品需求差异。请发行人：进一步拆分境内外聚酯阳光面料产品结构及占比，对比境内外的室内遮阳聚酯面料和防风窗帘产品性能差异（生产工艺、用料差异、开孔率等不同）、客户情况，同类细分产品市场价格及毛利率水平，说明境外聚酯面料毛利率高的合理性。

请保荐机构、申报会计师核查上述问题，说明核查程序、核查范围、证据以及核查结论，发表明确意见。

除上述问题外，请发行人、保荐机构、申报会计师、发行人律师对照《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票注册管理办法》《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 46 号——北京证券交易所公司招股说明书》《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 47 号——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申请文件》《北京证券交易所股票上市规则（试行）》等规定，如存在涉及公开发行股票并在北交所上市条件、信息披露要求以及影响投资者判断决策的其他重要事项，请予以补充说明。