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
申请文件的审核问询函的回复

保荐机构（主承销商）

联储证券股份有限公司
LIANCHU SECURITIES CO., LTD.

（山东省青岛市崂山区香港东路 195 号 8 号楼 15 层）

北京证券交易所：

贵所于 2024 年 1 月 19 日出具的《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审核问询函》（以下简称“《问询函》”）已收悉，温多利遮阳材料（德州）股份有限公司（以下简称“温多利”、“发行人”、“公司”）、联储证券股份有限公司（以下简称“保荐机构”）、北京国枫律师事务所（下称“发行人律师”）、中证天通会计师事务所（特殊普通合伙）（下称“申报会计师”）等相关方对《问询函》所列问题逐项进行了落实，现对《问询函》回复如下，请予以审核。

关于回复内容释义、格式及补充更新披露等事项的说明：

1、如无特殊说明，本回复中使用的简称或名词释义与《温多利遮阳材料（德州）股份有限公司招股说明书（申报稿）》一致；

2、本回复中若出现总计数尾数与所列数值总和尾数不符的情况，均为四舍五入所致。

格式	说明
黑体（不加粗）	**问询函所列问题**
宋体、Times New Roman（不加粗）	对问询函所列问题的回复
楷体（加粗）	***对问询函和招股说明书的修改、补充***

发行人已在问询函、招股说明书中对本次更新要求补充披露的内容以楷体（加粗）格式进行了补充披露。考虑对问询函所涉问题回复的内容完整，本回复中对不同问题的回复内容存在重复的情况；针对招股说明书中需要补充披露的内容，考虑招股说明书上下文联系及可读性，针对重复的内容进行了适当合并、节略，并按照招股说明书中编号重新进行了编排。

目 录

一、业务与技术.....3
问题 1.销售模式披露充分性及业务获取独立性.....3
问题 2.完善创新性特征披露.....23
问题 3.补充披露市场竞争要素.....44
二、公司治理与独立性.....90
问题 4.股东出资与公司治理规范性.....90
问题 5.关联交易与同业竞争.....116
三、财务会计信息与管理层分析.....140
问题 6.境外销售真实性及可持续性.....140
问题 7.向优莱澳洲销售真实性.....204
问题 8.毛利率波动及高于可比公司的合理性.....233
问题 9.定制化背景下长库龄存货跌价准备计提充分性.....233
问题 10.其他财务问题.....300
四、募集资金运用及其他事项.....340
问题 11.募投项目的合理性与必要性.....340
问题 12.其他问题.....358
其他重要事项.....372

一、业务与技术

问题 1.销售模式披露充分性及业务获取独立性

根据申请文件及公开信息，（1）发行人销售模式以直销为主，报告期各期外销售收入占比分别为 91.75%、84.51%、82.83%、81.51%；报告期各期第一大客户均为美国春天，销售占比分别为 45.20%、38.72%、28.24%、46.13%；各期第二大客户分别为关联方优莱澳洲，销售占比分别为 20.76%、18.08%、20.79%、12.93%。发行人报告期各期末应收账款前五名与各期销售客户前五名存在差异。（2）发行人下游客户中，工程商占比较高，如 Mecho、Mariak、亨特建设、Inpro 以及国内多数客户等，发行人产品具有较为明显的定制化特征。（3）优莱澳洲为本公司第二大股东优莱有限的全资子公司，主要从事遮阳面料和配件的销售，其从发行人采购涂层面料和阳光面料，主要用于其在澳洲市场的销售。（5）针对新研发产品，发行人常通过优莱澳洲在澳洲市场进行试推广，试推新产品的同时也给予其一定的价格优惠。（6）2017 年 10 月 6 日，温多利与 Terri Mc Donnell Consulting Inc（以下简称“Terri”）签署佣金协议，约定由 Terri 在美国、加拿大等地区推广温多利产品，并根据销售金额向其支付约定比例的佣金，目前佣金协议仍在履行中。报告期内，发行人销售佣金分别为 191.44 万元、206.94 万元、153.20 万元和 89.13 万元。

（1）与境外主要客户的合作模式。请发行人：补充说明报告期各期境外销售情况，包括境外销售的国家及地区、主要客户情况（包括但不限于客户名称、注册地、生产商客户或者贸易商客户、主营业务、合作开始时间、客户规模）、境外销售模式、订单获取方式、销售内容、定价原则及与境内销售同类产品价格的差异、与境外主要客户的发货和结算方式、信用政策等。

（2）客户结构与客户开拓模式。请发行人：①补充说明报告期各期发行人通过 Terri 取得客户订单情况，包括但不限于客户名称、合作历史、各期订单次数与销售规模、佣金支付金额与计算方式等。说明发行人是否存在其他代理商或居间商等情况。②说明发行人通过代理商获客及自主获客模式下按照订单获取方式分类的收入构成及毛利率情况，说明发行人通过代理商获取订单的必要性及合理性，报告期内持续需要通过代理商获客的原因，通过代理商获取订单的完整流程，相关业务获取方式是否合法合规，是否符合行业惯例。③说明发行人各代理

商、居间商等基本情况，包括但不限于成立时间、企业资产与收入规模、股权结构、高管及经营团队履历、主营业务、合作期限、是否仅为发行人提供服务，是否存在服务商成立时间较短即与发行人合作、客户指定服务商的情形；说明是否存在发行人股东及其关联方、在职（离职）员工及其亲属任职、持股、控制发行人代理商/居间商的情形。④说明发行人开拓新客户的主要方式及报告期内新客户的获取方式、报告期各期获取新客户的数量、销售产品类型、金额及占比，说明发行人是否存在客户开拓依赖关联方或代理商/居间商的风险，是否存在未来无法持续获取新客户的风险，如是，请充分揭示风险并作重大事项提示。⑤按收入规模分别说明报告期各期发行人新老客户的数量、变动原因与合理性，分别说明报告期各期发行人境内外客户的数量、变动原因与合理性。

请保荐机构核查上述事项并发表明确意见，请发行人律师核查问题（2）并发表明确意见。

【发行人说明】

一、与境外主要客户的合作模式

（一）报告期各期境外销售的国家及地区分布情况

报告期内，公司境外销售的国家及地区分布情况如下：

单位：万元

销售区域	2024 年度	2023 年度	2022 年度
北美洲	**9,693.66**	**10,389.87**	**8,225.99**
其中：美国	**7,958.87**	9,310.20	6,731.82
加拿大	**1,666.35**	1,044.39	1,450.16
其他	**68.44**	35.27	44.01
亚洲	**1,212.67**	**964.65**	**1,004.80**
其中：越南	**865.83**	571.65	577.72
其他	**346.84**	393.00	427.08
大洋洲	**3,642.13**	**2,666.08**	**3,700.35**
其中：澳大利亚	**3,642.13**	2,666.08	3,700.35
欧洲	**773.64**	**757.44**	**1,078.69**
其中：英国	**476.25**	308.36	553.19
荷兰	**168.73**	376.41	440.12
其他	**128.65**	72.68	85.39
南美洲	**33.57**	**90.72**	**124.05**

其中：厄瓜多尔	-	-	92.16
乌拉圭	21.74	47.10	26.22
其他	11.83	43.62	5.67
非洲	**99.79**	**87.90**	**78.33**
其中：南非	71.41	56.87	58.15
其他	28.37	31.03	20.18
境外合计	**15,455.45**	**14,956.66**	**14,212.21**

注：上表中仅列示各区域主要国家/地区销售额，区域内销售额较小的国家/地区合并列示为其他。

报告期内，公司境外销售主要集中在北美洲、亚洲、澳洲、欧洲地区，主要国家为美国、澳大利亚、加拿大、越南、英国和荷兰等。

（二）境外主要客户情况

报告期内，公司境外主要客户情况如下：

客户名称	注册地	主营业务	客户规模	客户类型	合作开始时间	发货方式	结算方式	信用政策
美国春天	美国	窗饰产品的制造和销售	2022 年度营业收入 18.00 亿美元	工程商	2016 年	FOB	电汇	发票日期后 60 天
优莱澳洲	澳大利亚	遮阳面料分销	2022 年度营业收入 2,025.60 万澳元	分销商	2004 年	FOB	电汇	发票日期后 3 个月，特定品种 14 个月
WT	美国	室内外建筑构件的制造和销售	2023 年度营业收入 2.87 亿美元	工程商	2012 年	FOB	电汇	发票日期后 45 天
Inpro	美国				2022 年	FOB	电汇	
BTG	加拿大	客户定制窗饰产品销售	加拿大、美国共有定制直营店 80 余家	生产商	2015 年	FOB	电汇	发票日期后 60 天
Blaze	越南	家居产品制造	亨特下属公司，2021 年亨特销售收入 46.07 亿美元	生产商	2016 年	FOB	电汇	30%定金，余款到港前付清
Interior	新加坡	家居产品（窗帘、地毯、墙纸）销售		生产商	2022 年	FOB	电汇	
亨特建设	美国	窗饰产品制造和销售		工程商	2017 年	FOB	电汇	发票日期后 **90 天**
Mermet	美国	太阳能防护织物的制造和销售		生产商	2021 年	FOB	电汇	提单日期后 **90 天**
Lienesch	荷兰	其他纺织品制造	2022 年末资产总额为 1,424.44 万欧元	生产商	2015 年	FOB	电汇	提单日期后 60 天
Rainbow	加拿大	遮阳面料分销	年销售额约为 120 万加元	分销商	2010 年	FOB	电汇	发票日期后 7 天

注：1、资料来源：中国出口信用保险公司（以下简称“中信保”）信用报告，WT、Blaze 资料来源于公司网站。

2、2022 年 8 月，WT 被 Inpro 收购，收购完成后以 Inpro 为主体与公司交易，下同。

（三）境外销售模式、订单获取方式、销售内容、定价原则及与境内销售同类产品价格的差异情况

1、境外销售模式、订单获取方式、销售内容和定价原则

报告期内，公司境外销售均为买断式直接销售模式，主要通过行业展会、客户推荐、客户拜访、代理商推介等方式开拓新客户，建立业务关系后，公司直接与客户协商签订合同。

公司向境外客户销售的产品主要为阳光面料、涂层面料，公司结合产品生产成本及市场需求状况等多方面因素确定产品基准定价，并以此为基础与客户协商确定销售价格。

2、境内销售同类产品价格的差异情况

公司的功能性遮阳面料主要为阳光面料和涂层面料，其中，阳光面料可细分为聚酯阳光面料、玻纤阳光面料和 TPO 阳光面料，涂层面料可细分为清漆涂层面料、直涂涂层面料、发泡涂层面料**和腈纶面料**。

境内外销售同类产品价格的差异，以主营业务口径进行比较，剔除二等品等非主营产品的影响。

报告期内，公司主要产品的境内外销售价格差异如下：

单位：万平方米、元/平方米

产品名称	产品大类	2024 年度				2023 年度			
		内销		外销		内销		外销	
		数量	价格	数量	价格	数量	价格	数量	价格
阳光面料	聚酯阳光面料	182.12	15.86	364.25	20.95	159.71	16.33	397.16	22.05
	TPO 阳光面料	1.59	26.31	36.99	51.50	-2.37	2.00	33.96	51.40
	玻纤阳光面料	15.63	26.84	-	-	17.00	27.60	-	-
涂层面料	清漆涂层面料	-	-	30.87	11.81	-	-	14.09	10.50
	直涂涂层面料	17.64	17.36	255.22	17.79	14.75	18.81	193.34	18.63
	发泡涂层面料	5.04	28.76	40.58	23.78	3.40	28.38	24.59	25.22
	腈纶面料	-	-	0.32	30.77	-	-	-	-
产品	产品大	2022 年度							

名称	类	内销		外销	
		数量	价格	数量	价格
阳光面料	聚酯阳光面料	124.91	16.47	356.14	21.12
	TPO 阳光面料	0.40	3.87	26.59	48.99
	玻纤阳光面料	16.40	27.90	-	-
涂层面料	清漆涂层面料	0.03	13.27	19.17	5.19
	直涂涂层面料	15.49	20.15	245.40	17.05
	发泡涂层面料	2.78	28.70	39.97	23.04

由上表可以看出，报告期内，主营业务口径内，公司玻纤阳光面料境外没有销售，**腈纶面料境内没有销售，**清漆涂层面料境内仅有少量销售，除玻纤阳光面料、**腈纶面料**和清漆涂层面料外，公司境内外销售同类产品价格差异情况主要原因如下：

（1）聚酯阳光面料

1）产品差异

聚酯阳光面料境内外销售价格差异较大，公司境外销售的主要是室内遮阳用聚酯阳光面料（以下简称“内遮阳聚酯面料”），境内销售的除内遮阳聚酯面料外，防风卷帘占比逐年提高。公司防风卷帘是由室内遮阳产品拓展应用到户外遮阳，因内外遮阳环境不同，内遮阳聚酯面料和防风卷帘存在着较大的差异。

报告期内，公司主营业务收入中境内销售的内遮阳聚酯面料和防风卷帘占比情况如下表：

单位：万平方米、%

项目	2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	数量	比例	数量	比例	数量	比例
防风卷帘	**121.57**	**66.75**	84.56	52.95	54.25	43.43
内遮阳聚酯面料	**60.55**	**33.25**	75.15	47.05	70.67	56.57
聚酯阳光面料合计	**182.12**	**100.00**	**159.71**	**100.00**	**124.91**	**100.00**

①公司销售至北美、欧洲的内遮阳聚酯面料都有高阻燃、高抗菌的要求，成

本较高，而内销的防风卷帘色牢度要求高，成本相对较低。

②防风卷帘的生产，很多产品使用了 G 料（公司专门开发的稍低档次 PVC 改性颗粒），报告期内，公司防风卷帘使用 G 料产品占比分别为 45.24%、45.91%和 16.61%。

③境外销售的内遮阳聚酯面料开孔率主要为 1%、3%和 5%，而防风卷帘开孔率主要为 5%、10%或以上，导致两种遮阳面料材料用量存在较大差异。

主要受以上因素影响，公司防风卷帘销售价格远低于境外销售的内遮阳聚酯面料的销售价格。

2）原材料差异

除防风卷帘外，公司境内销售的内遮阳聚酯面料也有很多产品使用 G 料，2022 年度至 2024 年度，G 料产品销售占比分别为 52.71%、60.49%和 42.16%，境外销售的内遮阳聚酯面料较少使用 G 料，G 料产品销售占比分别为 13.70%、10.48%和 14.31%。因使用原材料存在差异，造成境内外销售的内遮阳聚酯面料的价格差异。

3）开孔率差异

除防风卷帘以外，公司境内外销售的内遮阳聚酯面料也存在着一定的开孔率差异，因低开孔率的产品材料用量多，销售价格相对较高。

报告期内，公司境内外销售的内遮阳聚酯面料开孔率情况如下：

单位：%

项目	2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	境内	境外	境内	境外	境内	境外
1%、3%和 5%开孔率	73.60	90.74	77.07	92.86	87.25	91.76
其他开孔率	26.40	9.26	22.93	7.14	12.75	8.24

注：其他开孔率包括 0%开孔率、2%开孔率和 5%（不含）以上开孔率，主要为 5%（不含）以上开孔率产品，0%开孔率、2%开孔率仅有极少量销售。

公司境内外销售的内遮阳聚酯面料开孔结构不同，原材料使用量不同，导致公司境外销售价格相应较高。

4）其他差异

境内市场竞争激烈，下游客户对于价格较为敏感，公司为促进境内市场销售，适当降低销售价格并根据客户采购数量给予一定优惠。

除上述外，其他一些个性化定制需求，如高阻燃、防霉菌、纱线粗细、镀铝、

涂黑等等，也会影响到内遮阳聚酯面料成本，并导致境内外销售价格的差异。

（2）TPO 阳光面料

TPO 阳光面料境内外销售价格差异巨大，主要原因为境外销售的是达到阻燃标准 NFPA701 要求的高档产品，境内销售的主要是促销产品。

2019 年，公司 TPO 阳光面料研发完成开始向美国春天供货。美国春天在使用前检测发现公司该批面料未达到 NFPA701 阻燃标准的要求，经双方协商，已交付的面料，美国春天继续使用，尚未交付的面料，美国春天择优继续采购，剩余部分由公司自主销售。

2020 年初，公司解决了 TPO 阳光面料的阻燃问题，并向美国春天供货，上述未达阻燃标准的 TPO 阳光面料，公司相应计提了跌价准备，美国春天陆续采购了部分面料，剩余面料公司转在国内降价促销。

（3）直涂涂层面料

公司直涂涂层面料境内销售价格稍高于境外，主要原因为：

1）境内直涂涂层面料客户主要为工程类客户，采购的涂层面料中阻燃类涂层面料占比较高，导致境内销售价格高于境外，境内外销售产品结构变动的，销售价格也相应变动。报告期内，公司境内外销售的直涂涂层面料阻燃类和非阻燃类占比变动情况如下表：

单位：万平方米、%

项目	类别	2024 年度		2023 年度		2022 年度	
		数量	占比	数量	占比	数量	占比
境外	阻燃类	**23.50**	**9.21**	28.09	14.53	15.14	6.17
	非阻燃类	**231.71**	**90.79**	165.26	85.47	230.27	93.83
境内	阻燃类	**3.95**	**22.37**	3.97	26.93	4.74	30.61
	非阻燃类	**13.70**	**77.63**	10.77	73.07	10.75	69.39

2）汇率的影响

2022 年度至 2024 年度，美元兑人民币汇率中间价分别为 6.74、7.05 和 **7.12**，汇率波动对外销直涂涂层产品的平均销售价格造成一定影响。

3）境内客户采购数量小，公司报价相对较高。

（4）发泡涂层面料

公司发泡涂层面料境内销售价格报告期初远高于境外，随着境外阳光发泡面料采购比重上升，境内外销售价格差异缩小，主要原因为：

1）公司发泡涂层面料主要包括两类，即涂层发泡和阳光发泡，涂层发泡产品以化纤布为基布进行发泡涂层，阳光发泡产品以阳光面料为基布进行发泡涂层，阳光发泡产品生产成本高，工艺复杂，其销售价格要远高于涂层发泡产品，境内外销售产品结构变动的，销售价格也相应变动。

报告期内，公司境内外销售的发泡涂层面料中涂层发泡和阳光发泡占比变动情况如下表：

单位：万平方米、%

项目	类别	2024 年度		2023 年度		2022 年度	
		数量	占比	数量	占比	数量	占比
境外	涂层发泡	**32.61**	**80.37**	18.75	76.25	31.09	77.78
	阳光发泡	**7.96**	**19.63**	5.84	23.75	8.88	22.22
境内	涂层发泡	**2.87**	**56.97**	1.79	52.55	1.47	53.01
	阳光发泡	**2.17**	**43.03**	1.61	47.45	1.30	46.99

2）2022 年度，公司在国内市场推出了 EB5225、EB4520 两款阳光发泡新产品，定价较低，整体拉低了内销发泡涂层面料销售价格。

3）汇率的影响

如上所述，汇率波动对外销发泡涂层产品的平均销售价格造成一定影响。

4）境内客户采购数量小，公司报价相对较高。

二、客户结构与客户开拓模式

（一）补充说明报告期各期发行人通过 Terri 取得客户订单情况，包括但不限于客户名称、合作历史、各期订单次数与销售规模、佣金支付金额与计算方式等。说明发行人是否存在其他代理商或居间商等情况

1、报告期内公司通过 Terri 取得客户订单情况

公司与 Terri McDonnell Consulting Inc（以下简称“Terri”）签订佣金协议，由其作为代理商负责指定地域范围内公司遮阳产品的推销、售后服务和客户关系维护等工作，公司与客户直接签订销售合同，并根据销售金额按比例向代理商分期支付佣金。

报告期内，公司与 Terri 代理的客户交易情况如下：

单位：笔、万美元

客户名称	合作历史	2024 年度			2023 年度		
		订单数	销售额	佣金额	订单数	销售额	佣金额

美国春天	2016 年	**251**	**933.00**	**14.72**	353	1,091.83	17.95
BTG	2015 年	**17**	**68.86**	**0.65**	13	33.15	0.31
美尔美	2021 年	**8**	**8.25**	**0.08**	4	11.21	0.11
Mega Mar Inc	2024 年	**1**	**20.09**	**0.19**	-	-	-
Inpro	2022 年	**16**	**115.74**	**1.86**	46	162.92	2.95
亨特建设	2017 年	**15**	**25.29**	**0.60**	15	36.53	0.86
Fraser Shading Systems Inc	2017 年	**1**	**8.56**	**0.12**	1	6.65	0.09
Rollease Inc	2017 年	**11**	**14.89**	**0.35**	12	14.80	0.35
Valley Forge Fabrics Inc.	2017 年	**0**	**-**	**-**	1	0.02	0.001
DI Calabria Industries Inc.	2017 年	**3**	**3.36**	**0.08**	2	2.90	0.07
Winwear Industries-LH Zekian Inc.	2023 年	**1**	**3.78**	**0.05**	4	6.21	0.09
合计		-	**1,201.83**	**18.70**	-	**1,366.23**	**22.78**

客户名称	**合作历史**	**2022 年度**		
		订单数	**销售额**	**佣金额**
美国春天	2016 年	127	770.43	12.87
WT	2012 年	25	97.19	1.97
Inpro	2022 年		40.55	0.85
亨特建设	2017 年	18	34.98	0.82
Rollease Inc	2017 年	5	5.43	0.13
BTG	2015 年	20	98.52	0.93
Mariak	2012 年	-	-	-
Fraser Shading Systems Inc	2017 年	1	9.99	0.14
Valley Forge Fabrics Inc.	2017 年	2	1.98	0.08
DI Calabria Industries Inc.	2017 年	-	4.15	0.07
美尔美	2021 年	11	96.06	0.91
合计		**-**	**1,159.28**	**18.77**

注：1、2022 年 WT 和 Inpro 的订单次数合并计算，**2024 年美国春天和 Horizons、Sunsetter 的数据合并计算**。

2、上述客户中，亨特建设、美尔美、BTG 为公司自主获客客户，因客户位于 Terri 负责的代理区域内，由其进行售后服务及客户关系维护，公司亦根据情况给予其一定的佣金。

3、佣金金额为税后金额，下同。

2、公司其他代理商或居间商情况

报告期内，公司还与 Wintra、Leung Kwai Keung（以下简称“梁先生”）进行合作，通过其实现销售情况如下：

单位：万美元

代理商	2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	销售额	佣金额	销售额	佣金额	销售额	佣金额
Wintra	**152.74**	**4.81**	106.07	3.44	112.93	3.63
梁先生	-	-	0.01	0.001	6.28	0.30

3、佣金的计算方式

公司与代理商签订佣金协议，根据不同客户的产品系列类型，以发票金额的一定比例计算佣金，市场情况发生变化的，公司与代理商协商对佣金进行必要的调整。

（1）Terri 代理客户的佣金计算方式

1）2022 年度，受 USMCA 影响，公司相应调低了对美国春天的销售价格，为弥补降价带来的损失，经与 Terri 协商，公司降低了部分受影响产品的佣金计提比例，具体如下：

①针对销往美国春天的含 PVC 的常规阳光面料，计提比例由 2.50%下降至 1.50%。

②针对销往美国春天的含 PVC 的短码（裁剪长度短于 15 米的遮阳面料产品）阳光面料，计提比例由 1.00%下降至 0.50%。

③其余客户的佣金计提比例保持不变。

2）2024 年 8 月份，公司调低了向美国春天销售产品的价格，同期调降了部分受影响产品的佣金计提比例，具体如下：

①针对销往美国春天的含 PVC 的常规阳光面料、其他（TPO、涂层卷帘）面料计提比例分别下调 0.5%至 1.00%、2.00%。

②针对销往美国春天的含 PVC 的短码(裁剪长度短于 15 米的遮阳面料产品)阳光面料，计提比例由 0.5%下降至 0.25%，其他短码产品计提比例由 1.00%下降至 0.5%。

截至本回复出具之日，公司与 Terri 代理的主要客户的佣金计算方式如下：

客户名称	产品类型	佣金比例
美国春天	PVC 包覆的阳光面料	**1.00%**
	其他（TPO、涂层卷帘面料）	**2.00%**
	PVC 包覆的短码产品	**0.25%**
	其他短码产品	**0.50%**
	半遮光防火涂层面料	1.00%
	半遮光防火涂层面料短码产品	**0.25%**
Sunsetter	**腈纶面料**	**1.00%**
	短码腈纶面料	**0.25%**
Mariak	常规品种	**1.00%**
	Cadenza RD/LF	**0.50%**
	短码产品	**0.25%**
Rollease Inc	常规品种	2.50%
	短码产品	1.00%
Fraser Shading Systems Inc	所有产品	1.50%
BTG	所有产品	1.00%
DI Calabria Industries Inc.	所有产品	2.50%
	G 料产品	1.50%
Valley Forge Fabrics Inc.	所有产品	3.00/4.50%
National Vertical Blind Factory	所有产品	0.50%
亨特建设	所有产品	2.50%
美尔美	所有产品	1.00%
Inpro /WT	常规品种	2.50%
	短码产品	1.00%
	G 料产品	1.50%
Winwear Industries-LH Zekian Inc.	所有产品	1.50%
Mega Mar Inc	所有产品	1.00%

（2）其他代理商的佣金计提标准

除 Terri 外，报告期内，公司其他代理商佣金计提标准如下表：

代理商	产品/客户类型	支付标准
Wintra	10%折扣价格产品、G 料产品、客户 Blaze	收入×3.00%
	5%折扣价格产品	收入×4.00%
	标准定价产品	收入×5.00%

	价格未曾调整的客户	收入×6.00%
梁先生	协议定价	收入×5.00%

（二）说明发行人通过代理商获客及自主获客模式下按照订单获取方式分类的收入构成及毛利率情况，说明发行人通过代理商获取订单的必要性及合理性，报告期内持续需要通过代理商获客的原因，通过代理商获取订单的完整流程，相关业务获取方式是否合法合规，是否符合行业惯例

1、公司按照订单获取方式分类的收入构成及毛利率情况

报告期内，公司按照订单获取方式分类的收入构成及毛利率情况如下：

单位：万元

订单获取方式	2024 年度		2023 年度	
	收入	毛利率	收入	毛利率
代理商获客	**8,831.22**	**45.95%**	9,798.76	44.19%
自主获客	**10,538.64**	**33.95%**	8,741.59	33.85%
合计	**19,369.86**	**39.42%**	**18,540.34**	**39.31%**
订单获取方式	**2022 年度**			
	收入		**毛利率**	
代理商获客	6,741.27		40.05%	
自主获客	10,601.01		31.18%	
合计	**17,342.28**		**34.63%**	

报告期内，公司通过代理商获取的客户销售毛利率总体高于自主获取的客户销售毛利率，主要系公司向美国春天销售的毛利率较高，以及境内销售毛利率较低等原因共同导致。

2、通过代理商获取订单的必要性及合理性，报告期内持续需要通过代理商获客的原因，通过代理商获取订单的完整流程，相关业务获取方式是否合法合规，是否符合行业惯例

（1）通过代理商获取订单的必要性及合理性，报告期内持续需要通过代理商获客的原因

公司作为中国境内的生产厂商，在境外市场上获取客户信息途径相对有限，直接维护境外客户的成本较高、难度较大。公司与代理商合作主要是为了进一步开拓境外市场，提升对境外客户的服务能力。因此，公司通过代理商获取订单具有必要性和合理性。

代理商的主要职能包括为公司开发客户并促成公司与客户的交易、客户关系维护、公司与客户之间商务信息的传递等。报告期内，公司将主要精力投入到技术研发及产品提升上，境外部分客户维护及市场开拓交由代理商负责，符合公司现阶段的发展状况。除了通过代理商获取客户订单，公司也积极通过参加行业展会、培养销售团队等方式提高自主获客的能力，并取得了显著的成效。报告期内，公司持续通过代理商获客符合公司的发展需求。

（2）通过代理商获取订单的完整流程，相关业务获取方式是否合法合规，是否符合行业惯例

公司与 Terri、Wintra 等签订佣金协议，由上述公司作为代理商负责指定地域范围内公司遮阳产品的推销、售后服务和客户关系维护等工作，公司通过代理商获取客户订单的流程如下：

1）代理商拜访指定地域内客户，推荐公司遮阳面料产品。

2）公司经代理商推介与潜在客户达成业务合作，公司与客户直接签订销售合同。

3）客户向公司下达订单，公司组织生产、发货。

4）公司向代理商反馈客户订单信息。

5）根据销售回款情况，公司每季度与代理商核对销售金额和佣金金额，并向代理商支付佣金。

6）代理商持续负责指定地域客户的维护工作，就当地市场的发展趋势、竞争态势和产品质量问题向公司报告。

报告期内，公司与代理商均按照境外当地法律法规进行市场推广活动，通过代理商获取业务订单合法合规。

出口企业通过代理商开拓境外市场是常见的商业模式，如公司同行业可比公司玉马**科技**销售费用中也存在销售佣金，Rollease Inc 通过代理商与供货商建立业务联系。另外，南山智尚、新澳股份和如意集团等纺织行业企业均存在代理商销售模式。因此，公司通过代理商获取客户订单的情况符合行业惯例。

（三）说明发行人各代理商、居间商等基本情况，包括但不限于成立时间、企业资产与收入规模、股权结构、高管及经营团队履历、主营业务、合作期限、是否仅为发行人提供服务，是否存在服务商成立时间较短即与发行人合作、客户

指定服务商的情形；说明是否存在发行人股东及其关联方、在职（离职）员工及其亲属任职、持股、控制发行人代理商/居间商的情形

1、公司各代理商的基本情况

公司的代理商主要为 Terri、Wintra，截至本回复出具之日，公司代理商的基本情况如下：

（1）Terri 的基本情况

公司名称	Terri McDonnell Consulting, Inc.
国别	美国
成立时间	2003 年左右
企业资产/收入规模	为温多利提供代理服务，收取佣金
主营业务	温多利产品的市场推广和客户关系维护等
股权结构	Terri M. McDonnell，100.00%
公司高管	Terri M. McDonnell
团队履历	Terri M. McDonnell 为公司在北美地区的代理商，自 2013 年起即为公司开发美国市场
合作期限	2013 年至今
是否仅服务温多利	是

Terri 自 2013 年起即与公司进行业务合作，对公司产品在北美市场的销售和推广起到了很好的推动作用，其负责的主要客户包括美国春天、Inpro 等，Terri 不属于成立时间较短即与公司合作、客户指定服务商的情形。

（2）Wintra 的基本情况

公司名称	Wintra Co., Ltd
国别	泰国
成立时间	2004-03-29
企业资产/收入规模	注册资本 200 万泰铢
主营业务	窗帘产品销售
股权结构	Miwha Shin：49 %；Frederic Favre：51%
公司高管	Miwha Shin
团队履历	Miwha Shin 为公司东南亚地区的代理商，自 2015 年起即为公司开发东南亚市场
合作期限	2015 年至今
是否仅服务温多利	是

注：Frederic Favre 为 Miwha Shin 的配偶。

Wintra 自 2015 年起即与公司进行业务合作，促进公司产品在东南亚市场的销售和推广，其负责的主要客户包括 Blaze、Interior 等，Wintra 不属于成立时间较短即与公司合作、客户指定服务商的情形。

（3）梁先生

2013 年，公司聘请梁先生进行市场的开拓，双方合作未达到预期目标，仅开发了 Hoi Po (Petra) Co. Limited 等小客户，采购数量较小，自 2023 年 4 月起，公司终止了梁先生的代理商资格。

综上所述，公司不存在代理商成立时间较短即与公司合作或客户指定代理商的情形。

2、公司与代理商关联关系情况

报告期内，公司与代理商及其股东不存在关联关系，公司股东及其关联方、在职（离职）员工及其亲属亦不存在任职、持股、控制上述代理商的情形。

（四）说明发行人开拓新客户的主要方式及报告期内新客户的获取方式、报告期各期获取新客户的数量、销售产品类型、金额及占比，说明发行人是否存在客户开拓依赖关联方或代理商/居间商的风险，是否存在未来无法持续获取新客户的风险，如是，请充分揭示风险并作重大事项提示

1、公司开拓新客户的主要方式及报告期内新客户的获取方式、报告期各期获取新客户的数量、销售产品类型、金额及占比

公司设有销售部，主要负责新客户开拓、订单跟踪、市场调研及营销策划、客户关系维护等工作，公司新客户开拓的主要方式为国内外行业展会、客户推荐、客户拜访、代理商推介等。

报告期内，公司获取新客户的方式主要为行业展会和销售人员登门拜访。

报告期内，公司获取新客户的情况如下：

单位：万元、个

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
新客户数量	**119**	132	99
销售产品类型	阳光、涂层面料		
新客户销售金额	**907.81**	658.65	1,246.73
新客户销售额占比	**4.69%**	3.55%	7.19%

报告期内，公司不断加大市场开拓力度，2022 年度新客户销售额占比增长较大主要系新增客户规模较大所致，目前，公司新客户开拓规模较为稳定。

2、公司是否存在客户开拓依赖关联方或代理商/居间商的风险，是否存在未来无法持续获取新客户的风险，如是，请充分揭示风险并作重大事项提示

报告期内，公司通过行业展会、客户推荐、客户拜访、代理商推介等方式开拓客户，对于新开拓客户，公司均与客户进行直接交易，进行买断式销售。公司部分客户通过代理商开拓获得，但经过多年与上述客户的合作，公司的产品质量及服务已获得对方的充分信任，双方之间已建立起稳固的合作关系，且不断拓展业务合作的广度和深度，即若不再支付销售佣金，上述客户丢失的可能性较小。公司目前依然与代理商合作，主要是基于境外市场新客户开发、客户关系维护和保障售后服务的考量。

公司始终坚持以市场和客户为导向，通过多年的团队内部培养和外部人才引进，已建立了一支基础扎实、经验丰富、专业性强的市场营销及产品开发团队，并凭借过硬的技术能力以及良好的产品品质，成功进入国内外众多知名遮阳产品制造企业的供应体系，公司具备独立获取客户的能力。

综上所述，公司不存在客户开拓依赖关联方的情况，不存在依赖代理商的风险，亦不存在未来无法持续获取新客户的风险。

（五）按收入规模分别说明报告期各期发行人新老客户的数量、变动原因与合理性，分别说明报告期各期发行人境内外客户的数量、变动原因与合理性

1、报告期各期公司新老客户的数量、变动情况

根据不同收入规模，公司新老客户的数量及变动情况如下：

单位：个、%

收入规模/客户类型		2024 年度		2023 年度		2022 年度
		数量	变动率	数量	变动率	数量
1,000 万元（含）以上	新客户	-	-	-	-	-
	老客户	2	-33.33	3	50	2
100（含）至 1,000 万元	新客户	2	100.00	-	-100	2
	老客户	18	12.50	16	-	16
100 万元（不含）以下	新客户	117	-11.36	132	36.08	97
	老客户	258	17.27	220	12.24	196
客户合计		397	7.01	371	18.53	313

报告期内，公司客户数量总体呈增长趋势。其中，公司各期新客户主要分布在销售规模 100 万元以下的区间，主要原因系新开发的客户合作关系尚未稳固，客户采购量较少所致；销售规模在 100 万元以上区间内以老客户为主，主要原因系公司与主要客户均建立了长期稳固的业务关系，双方交易规模较为平稳所致。

报告期内，公司新老客户向好变动，既得益于销售团队不断加大市场开拓力度，提高品牌影响力，积累了一批新客户，又依赖于自身持续进行研发投入，不断提升产品品质，获得了良好的客户口碑并拓展了业务合作的深度。因此，公司各期新老客户变动具有商业合理性，不存在客户异常变动的情况。

2、报告期各期公司境内外客户的数量、变动情况

根据不同收入规模，公司境内外客户的数量及变动情况如下：

单位：个、%

收入规模/客户区域		2024 年度		2023 年度		2022 年度
		数量	变动率	数量	变动率	数量
1000 万元（含）以上	境外客户	2	-33.33	3	50	2
	境内客户	0	-	0	-	0
100（含）至 1000 万元	境外客户	11	37.50	8	-33.33	12
	境内客户	9	12.50	8	33.33	6
100 万元（不含）以下	境外客户	57	7.55	53	1.92	52
	境内客户	318	6.35	299	24.07	241
客户合计		397	7.01	371	18.53	313

报告期内，公司客户数量总体呈增长趋势。

公司各期销售规模 1,000 万元以上的客户均为美国春天和优莱澳洲，2023 年增加 Inpro，客户关系较为稳定。

公司各期销售规模在 100-1,000 万元区间的客户中，境外主要客户较为稳定。2023 年，WT 被 Inpro 合并，美尔美因股东并购销售额下降到 100 万元以下，Global International Trading Ltd（以下简称“Global”）因经营不佳销售额下降到 100 万元以下。**2024 年，公司客户山东亿斯特新材料有限公司（以下简称“亿斯特”）、Materialised Ltd（以下简称“Materialised”）、Mega、广州市晾百年科技有限公司（以下简称“晾百年”）交易金额上升到 100 万元以上**。境内客户数量稳步增加，主要原因系 2021 年以来公司防风卷帘在境内市场获得广泛认可，

佛山市汉锐户外用品有限公司（以下简称“佛山汉锐”）等重要客户采购数量增长所致。

公司各期 100 万元以下客户数量稳步增加，其中，境内客户数量增长较快，主要系公司加大了境内市场开拓力度，防风卷帘、工程用涂层面料在境内市场销售增长较快所致。

报告期内，公司境内外客户变动均基于各客户的自身发展战略、经营状况、市场环境等客观因素，具有商业合理性，不存在客户异常变动的情况。

【中介机构核查意见】

一、与境外主要客户的合作模式

（一）核查程序

针对上述事项，保荐机构主要执行了以下核查程序：

1、查阅发行人 2022 至 2024 年销售明细表，了解发行人主要境外客户，以及产品主要销售的区域和国家情况，分析发行人境内外同类产品销售价格的差异情况。

2、对发行人主要境内外客户进行现场访谈，查阅中信保出具的境外客户资信，查阅主要客户官方网站或通过其他公开渠道查询发行人主要境外客户经营情况、企业规模等信息。

3、查阅发行人签订的佣金协议，对发行人主要佣金代理商进行访谈。

4、查阅发行人与主要境外客户签订的销售合同，了解发行人与主要客户的销售内容、定价方式及信用政策等。

5、查阅发行人境外主要客户的发货、运输、签收及回款等凭证，了解发行人与主要客户的业务流程。

（二）核查意见

经核查，保荐机构认为：

1、报告期内，发行人营业收入以外销为主，产品主要销往北美洲、澳洲、亚洲、欧洲等国家或地区，发行人与主要境外客户均建立了长期稳定的合作关系。

2、发行人境外销售均为买断式直接销售，通过行业展会、客户推荐、客户拜访、代理商推介等方式开拓客户，建立业务关系后与客户直接签订销售协议并获取订单，发行人产品均以成本加成并与客户协商的方式进行定价，并根据市场

情况进行价格调整。

3、发行人根据合作历史、客户资信报告、销售规模等因素给予客户不同期限的信用账期，受市场成熟度、消费习惯和产品类别等因素影响，公司同类遮阳面料境内外销售价格存在一定差异。

二、客户结构与客户开拓模式

（一）核查程序

针对上述事项，保荐机构、发行人律师主要执行了以下核查程序：

1、查阅发行人与主要代理商签订的佣金协议。

2、访谈发行人主要代理商，获得发行人与代理商佣金对账资料。

3、查阅发行人销售明细表、成本明细表及佣金支付凭证等财务资料。

4、查阅发行人销售合同，查询同行业其他公司的客户获取方式，分析发行人通过代理商开拓市场是否符合行业惯例。

5、访谈发行人高级管理人员和销售人员，了解发行人与代理商是否存在关联关系。

6、查阅发行人客户档案，获取客户变动相关资料。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、发行人律师认为：

1、发行人通过代理商进行市场开拓，与代理商签订佣金协议，并按照协议约定计算并支付佣金。

2、报告期内，发行人通过代理商开拓境外客户，符合同行业公司境外销售行业惯例，代理商获客方式合法合规，符合行业惯例。

3、发行人、发行人股东及其关联方等与代理商不存在关联关系。

4、发行人通过行业展会、客户推荐、客户拜访、代理商推介等方式开拓市场，报告期内，发行人新客户数量持续增长，具备独立自主持续获客的能力，不存在客户开拓依赖关联方及代理商的情况，不存在未来无法持续获取新客户的风险。

5、报告期内，发行人与主要客户合作关系持续稳定，并不断在新客户开拓上取得突破，新老客户及境内外客户变动不存在异常的情况。

问题 2.完善创新性特征披露

根据申请文件：（1）发行人的创新性特征体现为所属行业与主营业务为国家鼓励的创业产业发展领域，设备创新、管理创新、绿色发展，工艺创新、产品创新等。（2）设备创新特征主要为引进德国涂层生产线、引进法国新兴切条机、引进自动穿筘设备、计划引进机器人用于整经工序生产等；管理创新主要为建设 MES 系统，建立与公司 ERP 系统、WMS 系统、PDM 系统的自动连接，利用 5G 技术和大数据分析系统，进一步衔接公司 MES 系统等；绿色发展主要为设 1MW 的屋顶分布式光伏发电项目。（3）工艺创新主要为实现公司产品中三氧化二锑阻燃剂成分的替换，自主配制涂层浆料，形成公司自有涂层产品配方体系等；产品创新主要为开发防风卷帘、TPO、Duskplus、大提花遮阳面料、腈纶遮阳面料、纯聚酯阳光面料等。（4）发行人核心技术主要为高分子包覆材料及包覆线生产技术、热塑性弹性体遮阳材料的生产应用技术、环保高分子材料涂层技术、阻燃高分子复合面料生产技术、高阻燃高分子复合遮阳材料生产技术、零开孔、不透光的高分子复合遮阳面料生产技术、高分子遮阳面料高速定型技术、纬纱飞行稳定控制技术、整经张力控制技术等。（5）报告期内，发行人研发费用分别为 697.18 万元、954.07 万元、785.61 万元和 429.13 万元，占营业收入的比例分别为 4.57%、5.59%、4.53%和 4.87%。研发费用率在 2021 年度增幅较大，主要原因为发行人新增立项 8 个研发项目。

请发行人：（1）结合原材料、生产设备、制造工艺等环节，说明引进设备对发行人工艺先进性、产品性能与规格优势的影响；说明决定发行人产品性能优劣的主要因素，结合自主设备、自主工艺、自主技术等，说明发行人在产品性能提升中起到的作用及贡献度，供货规格、品质、可应用场景是否主要取决于引进设备性能，产品性能是否主要依赖于外购设备先进性。（2）结合发行人创新类投入、创新成果产出与产业化实现情况、发行人市场份额、地位、市场竞争优势等，完善发行人的创新性特征披露内容。（3）优化、整合招股说明书中关于“创新特征”“主营业务、主要产品或服务情况”“关键资源要素”“经营核心要素”“行业基本情况”等章节的信息披露内容，请将相关内容一次性在恰当的章节、位置予以披露，为投资者决策提供有效信息。（4）说明“全球市场少数”“占据主要市场份额”“未来可实现国产替代”等内容的信息披露依据与准确性，优化创新性特征信

息披露内容，客观阐述发行人创新性特征、技术水平，提升招股说明书可读性。（5）说明发行人知识产权或技术成果的具体情况，核心技术是否获得专利或有相应的技术保护措施。(6)结合发行人核心技术、技术储备方向和现有专利情况，说明与行业内主要公司对比是否存在显著差异，发行人是否拥有持续自主研发能力。结合前述情况，说明发行人工艺创新、产品配方创新的具体情况，并说明发行人技术、工艺创新是否属于行业主流技术路线，与可比竞争对手相比是否具有竞争优势，所属行业产品核心竞争力对工艺、配方的依赖程度。

请保荐机构核查并对招股说明书中创新性特征、关键资源要素等相关信息披露内容客观性、准确性、合规性发表明确意见。

【发行人说明】

一、结合原材料、生产设备、制造工艺等环节，说明引进设备对发行人工艺先进性、产品性能与规格优势的影响；说明决定发行人产品性能优劣的主要因素，结合自主设备、自主工艺、自主技术等，说明发行人在产品性能提升中起到的作用及贡献度，供货规格、品质、可应用场景是否主要取决于引进设备性能，产品性能是否主要依赖于外购设备先进性

（一）结合原材料、生产设备、制造工艺等环节，说明引进设备对发行人工艺先进性、产品性能与规格优势的影响

公司遮阳面料的生产环节包括单丝包覆、整经织造、坯布热定型、刮浆涂层等。

基于行业特性，生产环节中更多依赖公司的生产工艺，公司积累了包覆工艺、涂层工艺、阻燃工艺、定型工艺等一系列拥有核心技术的生产工艺。公司遮阳面料的工艺先进性、产品性能和规格优势受到原材料、生产设备和工艺环节等因素的综合影响，具体如下：

环节	作用	对工艺先进性、产品性能和规格优势的具体影响
原材料	基础作用	如 PVC 和纱线的质量直接影响包覆工艺；水性丙烯酸乳液的配方直接影响涂层工艺；阻燃剂及其配方直接影响到阻燃工艺等。
生产设备	辅助作用	公司涂层生产线为定制生产线，德国设备制造企业在国际标准设备的基础上按公司要求定制生产，以满足公司涂层工艺先进性的需求；织造设备、切条设备、穿综设备和整经设备都要经过公司的后端改造，或加装公司的改造装置，以保证公司产品质量的稳定；拉丝设备为公司自研设备，匹配公司包覆工艺，保证公司包覆丝生产的效率和质量控制。

环节	作用	对工艺先进性、产品性能和规格优势的具体影响
制造工艺	决定性作用	制造工艺对公司工艺先进性、产品性能和规格优势具有决定性作用，是公司核心竞争力的体现。基于生产实践和经验积累，公司制造工艺已取得了相关专利证书，或作为专有技术进行保密管理，公司持续推进研发创新，促进公司的长期可持续发展。

为保证公司遮阳面料质量的稳定，有效提升产品品质，公司采用先进的生产设备以保障生产，主要设备情况说明如下：

1、织造设备

必佳乐（剑杆）织机、多尼尔（刚性剑杆）织机等织造设备，保证了公司织造、涂层产品产出的稳定性和产品质量的提升，提高了生产效率。

公司进口织造设备后，要根据自身工艺需求对引进设备进行改造，调整纬纱张力等参数，并加装公司定制的后端装置，以达到公司产品生产的需求。

2、史陶比尔自动穿综机

公司原有穿筘工序主要为人工穿筘，人工多，工作强度大，生产效率低，在满负荷生产的情况下，经常成为其后工序生产提速的瓶颈。在此背景下，公司在遮阳面料行业先行引进化纤短纤行业适用的自动穿综机，进行后端改造，在减少人工劳动强度的情况下提升生产效率。

3、德国涂层生产线

公司提出定制化要求，德国设备生产企业在标准设备的基础上改造公司定制设备，满足公司涂层工艺精细化涂覆的要求，有效提升了公司涂层面料生产的稳定性，满足高端客户对于新型涂层产品的品质要求。

4、切条机

公司新引进法国最新型切条设备，并根据公司市场的布局多区域性、产品的多变化性进行后端改造，保证公司卷帘面料切条的尺寸精度，在切割腈纶面料时，避免出现毛边现象，降低遮阳面料的损耗，增加布面美感。

综上所述，公司引进生产设备对工艺先进性、产品性能和规格优势具有重要的辅助作用，有利于公司生产工艺的优化，保证产品质量的稳定，提高生产效率。

（二）说明决定发行人产品性能优劣的主要因素，结合自主设备、自主工艺、自主技术等，说明发行人在产品性能提升中起到的作用及贡献度

1、决定发行人产品性能优劣的主要因素

公司产品性能主要受原材料、生产工艺和生产设备等多方面因素的影响，具

体如下：

（1）原材料

原材料对公司产品性能至关重要，公司采购的原材料主要包括聚酯纤维、水性丙烯酸乳液、PVC 等，对产品性能主要影响如下：

序号	原材料	对产品性能的影响
1	聚酯纤维	可降低纱线克重，增加纱线强力，使产品抗皱性和保形性良好，保持较高的强度与弹性恢复能力。
2	水性丙烯酸乳液	通过自制配方的乳液，可更好地渗透面料，加强涂层面料的粘合度，进而实现遮阳隔热、防潮抗霉菌等不同功能。
3	PVC	PVC 树脂的质量对 PVC 改性颗粒具有直接的影响，而 PVC 改性颗粒是公司包覆工艺的关键材料，并进而影响到产品的耐候性、着色性、抗撕裂强度等其他功能。

公司的原材料采购选择行业内优质的供应商进行合作，如江苏恒力化纤股份有限公司（以下简称“恒力化纤”）、台塑工业（宁波）有限公司（以下简称“宁波台塑”）等，并与上述供应商建立了稳定的供货渠道。

高质量的原材料、稳定的市场供应在源头上保证了公司产品的质量，对产品性能具有基础性作用。

（2）生产工艺

生产工艺来源于公司持续的生产经验积累和研发创新，对公司产品性能优劣起到决定作用。

公司在生产中不断优化生产工艺、持续提高产品性能。如，不断改进包覆工艺，提高 PVC 包覆材料中环保材料的应用；不断改进阻燃工艺，提升阳光面料、涂层面料的阻燃标准，使用不含锑或不含卤素的阻燃材料；持续改进涂层工艺，借助核心配方，生产出不同纹理、不同透光度的各类别涂层面料产品等。

生产工艺的提升，有效提高了公司产品的质量，巩固了公司在高端遮阳面料领域的市场竞争力。

（3）生产设备

生产设备是公司制造工艺实现的硬件基础，为改进制造工艺提供硬件支撑，对公司产品性能的优劣起到保障性作用。

公司在织造、涂层等生产环节都配备国内外领先的专业设备，如：必佳乐剑杆织机、多尼尔剑杆织机和史陶比尔自动穿综机等，有效地提升了公司生产的自动化程度，提高了生产效率和产品质量。

2、结合自主设备、自主工艺、自主技术等，说明发行人在产品性能提升中起到的作用及贡献度

公司自主工艺、自主设备和自主技术贯穿产品生产全过程，在产品性能提升中起到关键作用，具体情况如下表所示：

序号	自主技术	自主设备	自主工艺	应用情况	公司对产品性能提升作用及贡献
1	高分子包覆材料及包覆线生产技术	双螺杆混炼挤出造粒机、双阶双螺杆 PVC 挤出造粒机，自主产线布置和工艺参数控制，自研拉丝设备。	造粒工艺、单丝包覆工艺	阳光面料	公司经过长期的摸索及研发，总结出一套完整的包覆生产工艺，以聚酯纤维、玻璃纤维等高分子材料为基料，包覆自主配方复合的功能性材料，制成高分子包覆线，解决了纱线着色问题和用水消耗，增加了遮阳面料产品的阻燃、抗菌、抗老化等性能。
2	热塑性弹性体遮阳材料的生产应用技术	多尼尔织机，配置定制装置，控制纬纱飞行	可回收利用阳光面料生产工艺	TPO 阳光面料	公司经过长期的研发，通过自主配方体系和特定包覆工艺，制成热塑性弹性体，以其生产的遮阳面料成品，以及生产过程中产生的废料、废品等均可回收利用，能极大地减少废料处理成本，减少对环境的污染。
3	环保高分子材料涂层技术	必佳乐织机，公司自主定制引双纬装置	涂层工艺	涂层面料	公司持续致力于环保型遮阳材料的技术攻坚，以聚酯纤维等高分子材料为基料，配以公司自主研发的环保型涂层浆料，复合多种功能性材料，制成环保型高分子涂层面料，一次性解决了涂层面料的抗菌、抗老化等多种性能，在保证产品质量的基础上增加了产品的环境保护性能。
4	阻燃高分子复合面料生产技术	多尼尔织机，配置定制装置，控制纬纱飞行	阳光面料发泡涂层工艺	阳光发泡	公司经过研发，实现了阳光面料与涂层工艺的复合，制成阻燃高分子复合面料，经过复合后的面料能极大的发挥阳光面料的抗老化、阻燃、抗菌等功能，同时又可实现涂层面料的遮光、隔热等效果。
5	高阻燃高分子复合遮阳材料生产技术		高阻燃 PVC 改性颗粒造粒工艺	阳光面料	公司以聚酯纤维高分子材料为基料，配以自主研发的复合阻燃材料，制成高阻燃包覆丝，以其生产的高阻燃遮阳面料，极限氧指数可以达到 32%以上，产品阻燃级别大幅上升。
6	零开孔、不透光的高分子复合遮阳面料生产技术		零开孔阳光面料织造工艺	阳光面料	公司自主研发专用包覆材料，并结合特殊包覆工艺，生产零开孔、不透光高分子遮阳面料，提升了公司阳光面料生产的工艺控制能力，以其生产的产品具有全遮光的特性，并解决了焊接粘合的问题，能够更好地契合消费者的审美需求。

序号	自主技术	自主设备	自主工艺	应用情况	公司对产品性能提升作用及贡献
7	高分子遮阳面料高速定型技术	定型机，公司定制改造	阳光面料热定型工艺	阳光面料	通过在定型设备上进行定制化改造，精准控制收放卷恒张力、调节温度偏差、循环出风风量等，辅之以公司自有的生产工艺控制技术，提高了公司阳光面料的定型效率和产品质量的稳定性。
8	纬纱飞行稳定控制技术	公司自主研发，在多尼尔织机加装定制装置	阳光面料生产织造工艺	阳光面料	针对纬纱飞行不稳定问题，公司通过自主研发，定制安装相应的纬纱控制装置，增加了纬纱飞行的稳定性，大大提高了公司产品的质量，降低了生产成本。
9	整经张力控制技术	整经机，公司定制改造，并加装零张力输出装置	阳光面料生产整经工艺	阳光面料	公司自主研发张力控制技术，实现了整经张力的均匀控制，大大提高了公司阳光面料质量的稳定性。

综上所述，经过多年技术积累，公司拥有遮阳面料生产的自主工艺和自主技术，在产品性能提升中起到核心和关键的作用。公司引进的主要生产设备，需要进行必要的后端改造，或加装公司定制装置后用于遮阳面料的生产，涂层生产线则是公司的定制化设备，上述设备对公司生产效率的提升和产品质量的稳定起到了重要的辅助作用。

（三）供货规格、品质、可应用场景是否主要取决于引进设备性能，产品性能是否主要依赖于外购设备先进性

公司产品规格、品质和可应用场景的主要影响因素如下：

序号	产品规格、品质和可应用场景	影响因素
1	阻燃等级	阻燃配方等公司核心工艺
2	开孔率	生产设计、纱线粗细和生产张力等公司核心生产工艺
3	色牢度	原材料配方等公司核心工艺
4	幅宽	织造设备幅宽
5	颜色	PVC 改性颗粒颜色

引进设备运行环境稳定、基础参数精确、结构设计高效等有利于遮阳面料的高效、稳定产出，是保障遮阳面料的规格、品质和可应用场景的要素之一，在特定产品生产过程中，引进设备能够起到更为重要的作用，包括宽幅遮阳面料的生产需要宽幅织造设备，腈纶遮阳面料的切割需要更为精细的切条设备等。

综上所述，引进设备在公司产品规格、品质和可应用场景上的作用多为辅助性作用，外购设备的先进性对提高前述指标具备一定的作用，但起决定性作用的仍为公司生产工艺与技术。

二、结合发行人创新类投入、创新成果产出与产业化实现情况、发行人市场份额、地位、市场竞争优势等，完善发行人的创新性特征披露内容

公司在《招股说明书》“第二节 概览”之“九、发行人自身的创新特征”更新披露如下：

“公司秉持差异化竞争策略，持续进行产品创新研发，力求以优质的创新产品和优秀的定制化服务赢得客户的支持和信赖。公司始终致力于创新驱动发展，创新特征具体体现在以下方面：

（四）加大创新投入，促进科技成果转化

1、公司创新类投入

公司重视创新投入，坚持市场需求导向，有组织地进行行业重要技术的攻关，大力推广应用新材料、新工艺，持续增强公司产品的竞争力。公司设有研发部，主要负责研发项目的立项、组织、实施和专利保护等工作，公司研发中心被认定为山东省企业技术中心和山东省“一企一技术”研发中心。

公司研发投入金额分别为 785.61 万元、871.34 万元**和 890.95 万元**，占营业收入的比重分别为 4.53% 、4.70%**和 4.60%**，创新投入持续且稳定。截至 **2024 年 12 月 31 日**，公司共有研发人员 **37** 人，占公司员工总数的 **13.03%**，公司还积极与青岛大学、北京化工大学等高校开展合作，追踪技术前沿，保持在功能性遮阳领域的技术领先。

2、创新成果产出与产业化实现情况

经过多年的研发投入，公司取得众多技术突破，并将其应用于公司主营产品的生产，具体请参见本招股说明书“第五节业务和技术/四、关键资源要素/（一）发行人产品所使用的主要技术”的主要内容。截至本招股说明书签署日，公司已经获得了 **55** 项专利，包括 **10** 项发明专利、29 项实用新型专利和 16 项外观设计专利，公司另有 **3** 项发明专利正在实质审核阶段。

公司不断将研究成果向产品转化，创新研发生产 TPO 阳光面料、腈纶遮阳面料、大提花遮阳面料和纯聚酯阳光面料等，为公司未来的持续发展奠定了坚实的基础。通过将专利成果与产品设计相结合，公司持续提升产品的性能、功能和用户体验，不断提高产品竞争力，为客户提供更加高端、优质和稳定的产品，实现科技成果转化并获得良好的经济效益。

（五）公司市场份额、地位、市场竞争优势

境外市场，公司产品主要销往北美洲、澳洲，以及欧洲的英国、荷兰等国家和地区，和主要客户建立了稳定的业务合作关系，在上述市场拥有一定的品牌知名度。境内市场，公司业务规模小于玉马**科技**、西大门和 ST 先锋三家 A 股上市公司，市场开拓尚处于起步阶段。报告期内，公司新产品开发明显提速，市场拓展不断取得突破，公司业务规模保持稳定增长趋势。

公司是山东省隐形冠军企业、山东省专精特新企业、第七批山东省制造业单项冠军企业，公司的“热塑性弹性体包覆 PP 纤维高分子复合遮阳材料的研发”和“涂层尾料的高值化利用研究及系列产品开发”获得山东省企业技术创新奖一等

奖。

公司产品定位高端市场，在功能性遮阳领域深耕多年，在产品品质、产品种类、核心技术、客户资源等方面形成了自身的市场竞争优势，优质的客户资源，持续的研发创新，有利于公司在高端遮阳面料市场竞争地位的巩固，保证了公司的长期可持续发展。”

三、优化、整合招股说明书中关于“创新特征”“主营业务、主要产品或服务情况”“关键资源要素”“经营核心要素”“行业基本情况”等章节的信息披露内容，请将相关内容一次性在恰当的章节、位置予以披露，为投资者决策提供有效信息

公司已优化、整合招股说明书中关于“创新特征”“主营业务、主要产品或服务情况”“关键资源要素”“经营核心要素”“行业基本情况”等章节的信息披露内容，将相关内容一次性在恰当的章节、位置予以披露，为投资者决策提供有效信息，具体如下：

序号	优化、整合后披露位置	相关删减和修订
1	“第五节业务和技术”之“一、关于发行人主营业务、主要产品和服务情况”之“（一）公司主营业务情况”	删除“第二节概览”之“三、发行人主营业务情况”之“相关产品认证情况”等重复披露内容。
2	“第二节概览”之“九、发行人自身的创新特征”之“（五）公司市场份额、地位、市场竞争优势”	修订“创新特征”部分“创新类投入、创新成果产出与产业化实现情况、公司市场份额、地位、市场竞争优势”等信息披露内容。

四、说明“全球市场少数”“占据主要市场份额”“未来可实现国产替代”等内容的信息披露依据与准确性，优化创新性特征信息披露内容，客观阐述发行人创新性特征、技术水平，提升招股说明书可读性

（一）相关说明

1、关于“全球市场少数”

截至本回复出具之日，全球拥有 TPO 阳光面料生产技术的企业包括美国 Phifer Incorporated、美国 Twitchell Technical Products, LLC 和本公司，国内也有公司提出了相同或类似产品的开发计划，但尚未有合格产品投放市场。

TPO 阳光面料主要应用于工程领域，公司自 2016 年即开始该产品的研发，2019 年开始生产，2020 年持续配方优化，解决了 TPO 热塑性弹性体研发的众多难题，因产品质量优势，替代美国 Twitchell Technical Products, LLC，成为美国春

天该产品的供应商。

TPO 阳光面料的生产过程，包括使用前的材料选择，使用过程中的能源消耗，以及使用后的回收再利用，都遵循着环保和可持续发展的理念。报告期内，公司就 TPO 阳光面料申请了 Cradle to Cradle 认证，并自 2020 年起连续 **3** 次获得认证通过。

2、关于“占据主要市场份额”

公司自 2018 年起开始研发防风卷帘产品，并陆续投放市场，2021 年，公司研发了防风卷帘新产品，解决了同类产品普遍存在的质量问题，公司产品缩率低、平整度好、焊接好，获得了市场的高度认可，实现了在国内市场的大规模销售，成为国内市场防风卷帘知名品牌。

截至本回复出具之日，国内下游防风卷帘龙头企业，如佛山汉锐、广东卓越智博智能遮阳科技有限公司（以下简称“广东卓越智博”）、诚宝帘盟（广东）遮阳科技有限公司（以下简称“诚宝帘盟”）等，均为公司客户，且防风卷帘面料主要自公司采购，凭借产品质量优势，公司生产的防风卷帘在开放式阳台、提升窗、户外庭院/凉亭、花园/阳光房等领域普遍使用，公司是国内防风卷帘的主要供应商。

3、关于“未来可实现国产替代”

公司自 2019 年开始腈纶遮阳面料的研发，2022 年接受美国春天委托进行 11 款腈纶遮阳面料的开发，2024 年，公司生产的腈纶遮阳面料已经美国春天成品测试并正式销售。

截至本回复出具之日，全球腈纶面料市场主要由美国的 Sunbrella，西班牙 Sauleda、Recasens，以及法国 Dickson 占据，国内市场需求主要依赖进口，主要销售的腈纶面料品牌为美国的 Sunbrella 和西班牙 Sauleda。国内有少量企业从事低端腈纶面料的生产，在高端市场尚无法与上述国际品牌形成竞争。

2023 年度**和 2024 年度**，我国腈纶面料进口情况如下表：

年度	商品编码	商品名称	第一数量（米）	金额（元）
2023	55122900	其他聚丙烯腈及其变性短纤>85%的布	4,125,921	301,608,666
2024			**3,717,593**	**272,514,939**

注：上述数据来源自海关统计数据在线查询平台。

腈纶遮阳面料具有突出的耐晒性和耐候性，颜色鲜艳，具有较高的耐晒色牢

度等特点，在户外遮阳、户外用品、户外运动等领域广泛应用，包括家具装饰、坐垫/枕头、帷幔、户外遮阳、雨伞和船用帆布等。腈纶遮阳面料使公司正式涉足户外遮阳领域，并为公司产品更广泛的户外产品拓展奠定基础。

经初步检测，公司腈纶遮阳面料主要技术指标接近美国 Sunbrella 指标，优于其他国内销售品种和美国春天样布的指标。美国春天正式订购后，公司将着力于国内市场的开拓，持续完善腈纶面料的品类和质量，凭借本地化竞争优势，未来可逐步改变国内市场腈纶面料的竞争格局，为国内市场客户提供优质的腈纶面料产品。

综上所述，“全球市场少数”“占据主要市场份额”和“未来可实现国产替代”等内容的信息披露是准确、客观的。

（二）修订相关表述

基于审慎性考虑，公司在招股说明书“第二节概览”之“九、发行人自身的创新特征”的相关表述中删除了“全球市场少数”、“占据主要市场份额”和“未来可实现国产替代”等内容，具体修改披露如下：

创新产品	创新特征
防风卷帘	公司户外遮阳产品，由室内遮阳面料拓展为户外遮阳面料，拓宽了公司遮阳面料的应用范围。持续优化造粒工艺和包覆工艺，实现了户外遮阳面料的低收缩、抗撕裂、高耐候性、高色牢度和平整度要求。
TPO	公司可回收利用的阳光面料，实现了遮阳面料的可回收和再利用，满足了高端市场绿色环保的消费需求。创新性解决了 TPO 阳光面料达到美国 NFPA 701-2015 抗熔滴标准的难题，解决了热塑性弹性体易黏连、粉变、析出等问题，实现了 TPO 阳光面料质量的提升。
腈纶遮阳面料	公司户外遮阳产品，自主研发特种涂层工艺，自主设计防磨痕织造工艺，生产的腈纶遮阳面料静水压、色牢度、抗撕裂强度达到主要市场竞争对手同等水平。

五、说明发行人知识产权或技术成果的具体情况，核心技术是否获得专利或有相应的技术保护措施

（一）公司知识产权或技术成果的具体情况

公司知识产权主要包括商标、专利、域名和作品著作权，截至本回复出具之日，公司知识产权的具体情况请参见招股说明书“第五节业务和技术”之“三、发行人主营业务情况”之“（三）主要资产情况”。

公司生产过程中的工艺参数、产品配方和工艺技术等不能通过专利申请进行保护的技术成果，公司作为专有技术进行保护。

（二）核心技术是否获得专利或有相应的技术保护措施

公司核心技术主要以申请专利的形式进行技术保护，同时，公司已与相关技术人员签署竞业禁止和保密协议，加强公司核心技术的保密管理。

1、申请专利保护

截至报告期末，公司核心技术已申请专利保护，具体如下：

序号	技术名称	对应专利	在主营业务及产品中的应用
1	高分子包覆材料及包覆线生产技术	发明专利： ZL201210190403.8 ZL201410744535.X ZL202210650504.2 ZL202210665106.8 实用新型专利： ZL201720945917.8 ZL201920645891.4 ZL201721178410.0 ZL201721179424.4 ZL202322052681.3 ZL202322070334.3	阳光面料
2	热塑性弹性体遮阳材料的生产应用技术	发明专利： ZL201910682106.7 实用新型专利： ZL201820269419.0 ZL201820269418.6	TPO 阳光面料
3	环保高分子材料涂层技术	发明专利： ZL201910652646.0 **ZL202411405264.5** 实用新型专利： ZL201621003973.1 ZL201621003961.9 ZL201621000958.1 ZL201720945924.8 ZL202120913051.9 外观设计专利： ZL202330458356.X	涂层面料
4	阻燃高分子复合面料生产技术	发明专利： ZL202110515525.9	涂层面料
5	高阻燃高分子复合遮阳材料生产技术	实用新型专利： ZL202021756961.2	阳光面料
6	零开孔、不透光的高分子复合遮阳面料生产技术	实用新型专利： ZL201922031700.8	阳光面料

序号	技术名称	对应专利	在主营业务及产品中的应用
		外观设计专利： ZL201930645527.3	
7	高分子遮阳面料高速定型技术	实用新型专利： ZL201520192095.1 ZL201620378228.9	阳光面料
8	纬纱飞行稳定控制技术	实用新型专利： ZL201720960554.5 ZL202120256287.X ZL202221302890.8 ZL202221302088.9 ZL201920641444.1 ZL202322052659.9	阳光面料
9	整经张力控制技术	实用新型专利： ZL201820123930.X ZL201820123976.1 ZL201820123929.7	阳光面料

2、签署保密协议

报告期内，公司非常注重核心技术和其他非专利技术的保密工作，对涉及掌握或接触公司产品配方、工艺技术等秘密信息的人员以及所有研发人员，均与其签订了《竞业禁止与保密协议书》，就前述人员的保密义务、保密期限及违约责任等进行了详细的约定。

截至本回复出具之日，相关保密协议均有效执行，不存在泄露公司秘密信息的情形。

3、加强公司保密管理

公司制定了保密管理制度，明确涉密人员、保密事项、保密等级、保密措施和处罚措施等一系列具体管理要求。报告期内，公司保密管理制度严格执行。

综上所述，公司以申请专利作为主要的技术保护方式，并通过签署竞业禁止和保密协议、建立保密管理制度进行保密管理，核心技术的保护措施充分、有效。

六、结合发行人核心技术、技术储备方向和现有专利情况，说明与行业内主要公司对比是否存在显著差异，发行人是否拥有持续自主研发能力。结合前述情况，说明发行人工艺创新、产品配方创新的具体情况，并说明发行人技术、工艺创新是否属于行业主流技术路线，与可比竞争对手相比是否具有竞争优势，所属行业产品核心竞争力对工艺、配方的依赖程度

（一）结合发行人核心技术、技术储备方向和现有专利情况，说明与行业内主要公司对比是否存在显著差异，发行人是否拥有持续自主研发能力

1、发行人与行业内主要公司核心技术、技术储备方向和专利的对比情况

序号	公司名称	核心技术	技术储备方向	现有专利情况
1	玉马**科技**	（1）具有高阻燃高日晒的高分子材料造粒技术； （2）无水少水染色技术； （3）高分子遮阳材料抽丝技术； （4）环保水性丙烯酸发泡涂层技术； （5）多层调光面料一次成型织造技术； （6）批量绣花成卷技术； （7）面料高速定型技术； （8）斑马帘纬弓纬斜控制技术； （9）卷帘杯弯克重控制技术等； （10）除甲醛释放负离子的复合面料。	（1）高分子复合面料； （2）多项调光帘； （3）高反射遮阳材料； （4）抑菌防霉遮阳面料； （5）超细高分子复合面料； （6）高分子涂层遮阳面料项目； （7）百叶式多功能户外遮阳蓬； （8）高分子复合蜂巢帘； （9）再生材料遮阳面料； （10）高性能吸音体遮阳面料； （11）五防功能斑马帘等； （12）竖百叶调光柔纱帘； （13）外遮阳曲臂遮阳篷项目。	截至 2023 年 12 月 31 日，玉马**科技**拥有各项授权专利 131 项，其中包括 16 项发明专利和 115 项实用新型专利及外观设计专利。
2	西大门	（1）阻燃抗菌改性粒子配方技术； （2）高氧指数改性粒子配方技术； （3）抗紫外线改性粒子配方技术； （4）抗紫外线隔热涂层配方技术和阻燃环保涂层配方技术； （5）镀铝技术和涂层厚度控制技术等。	公司研发内容涉及涂层材料、PVC 包覆丝材料、可调光遮阳材料、蜂巢帘帘料、成品帘、墙布、席梦思等领域；公司对可调光面料及阳光面料进行了阻燃性能提升；研发使用环保再生材料生产可回收遮阳面料；开始了“竖向粘结可调光功能性遮阳材料研发”等 7 个项目研发。	根据 2024 年半年报，西大门获得各项专利 64 项，其中发明专利 11 项，实用新型专利 28 项。

序号	公司名称	核心技术	技术储备方向	现有专利情况
3	ST 先锋	（1）功能性高分子复合包覆材料的配方； （2）高分子复合材料单丝包覆技术； （3）多体系共挤单丝包覆技术； （4）热定型技术。	（1）高性能玻纤聚丙烯包覆线的开发； （2）新型连续玻璃纤维增强热塑性聚丙烯复合材料的开发； （3）具有保温隔热效果的遮阳帘的研发； （4）无卤阻燃隔热复合材料的开发； （5）半自动窗帘的开发； （6）具有消光和自清洁效果的聚氯乙烯复合材料的开发。	2024 年 6 月 30 日，ST 先锋拥有国内专利授权 70 项（其中发明专利 53 项、实用新型 13 项、外观设计 4 项），拥有国外专利授权 47 项（其中发明专利 25 项，实用新型专利 1 项，外观设计 21 项）。
4	温多利	（1）高分子包覆材料及包覆线生产技术； （2）热塑性弹性体遮阳材料的生产应用技术； （3）环保高分子材料涂层技术； （4）阻燃高分子复合面料生产技术； （5）高阻燃高分子复合遮阳材料生产技术； （6）零开孔、不透光的高分子复合遮阳面料生产技术； （7）高分子遮阳面料高速定型技术； （8）纬纱飞行稳定控制技术； （9）整经张力控制技术。	（1）立体提花遮阳面料的研发； （2）超高静水压防水遮阳面料的研发； （3）不含重金属的阻燃遮阳面料的研发； （4）聚酯纤维与低熔点丝复合的高阻燃遮阳面料的研发； （5）全遮光小提花面料的研发； （6）新型大提花遮阳面料的研发； （7）非涂层全遮光面料的研发； （8）浸胶型低收缩遮阳面料的研发； （9）低收缩防风遮阳面料的研发； **（10）遮阳面料翘边问题及多重复合工艺的研发；** **（11）储纬器自动停止监控系统的研发；** **（12）高强度抗压耐磨遮阳面料的研发。**	共有 **55** 项授权专利，其中发明专利 **10** 项，实用新型专利 29 项，外观设计专利 16 项（其中 6 项为境外注册专利）。另外，公司现有 **3** 项正在申请中的发明专利。

注：数据来源于同行业可比公司招股说明书、募集说明书、**最新一期**定期报告等，同行业可比公司上市时间不同，其披露的核心技术情况有所差异。

与同行业可比公司一致，公司核心技术主要集中于造粒工艺、包覆工艺、阻

燃工艺和高速定型工艺等领域。因不同公司的产品结构不完全相同，所储备的核心技术也有所差异，如 ST 先锋核心技术主要集中在阳光面料方面，玉马**科技**还包括可调光面料相应核心技术。报告期内，公司加大研发力度，开展差异化竞争，TPO 阳光面料、大提花遮阳面料和腈纶遮阳面料相继研发成功，进一步丰富了公司的高端遮阳面料品类。

在专利技术方面，公司与同行业可比公司不存在显著差异，玉马**科技**是国内最大的遮阳面料生产企业，ST 先锋是国内最先上市的遮阳面料生产企业，上述两家企业专利数量较多，公司与西大门则较为接近。

在技术储备上，公司与同行业可比公司不存在显著差异，公司持续着力于高端遮阳产品的研发，不断巩固与现有客户的合作深度和广度，有助于公司的持续稳定增长。

综上所述，公司核心技术、技术储备方向和同行业可比公司一致，现有专利持有数量少于玉马**科技**和 ST 先锋，与西大门较为接近。

2、发行人是否拥有持续自主研发能力

截至本回复出具之日，公司研发项目储备具体情况如下表：

序号	研发项目	拟达到的目标	所处阶段及进展情况
1	立体提花遮阳面料的研发	（1）阻燃通过加利福尼亚 19:1237.1 标准测试；（2）耐光照色牢度，按照 ISO105-B02：2014 标准测试，色牢度等级≥5 级；（3）面料表面立体感强，纹路清晰、美观，开孔均匀。	中试阶段
2	超高静水压防水遮阳面料的研发	通过特殊的涂覆工艺，将涂层体系与腈纶胚布复合，最终得到超高静水压防水遮阳面料。	中试阶段
3	不含重金属的阻燃遮阳面料的研发	通过研发一种无锑的发泡体系及直涂涂层体系，使全遮光面料在保持原有性能的基础上，更加环保、健康。	中试阶段
4	聚酯纤维与低熔点丝复合的高阻燃遮阳面料的研发	通过研发一种不含 PVC 的阳光面料，解决阳光面料中卤素和增塑剂的问题。	**中**试阶段
5	全遮光小提花面料的研发	通过研发一种纹理独特、色彩柔和、经久耐用的小提花遮阳面料，满足家居设计中对遮阳窗帘精致、高级与细腻感的需求。	**中**试阶段
6	新型大提花遮阳面料的研发	根据市场需求对大提花花型进行创新设计，使公司产品能够更有效的与各种建筑及装修风格相融合。	中试阶段

7	非涂层全遮光面料的研发	通过改进和优化阳光面料的生产工艺，研发出一种兼具阳光和全遮光面料特性、可焊接且易于加工的新型非涂层全遮光面料。	中试阶段
8	浸胶型低收缩遮阳面料的研发	通过改变包覆丝内芯材质、采用浸胶工艺等方式，开发一种收缩性低、机械强度更佳的遮阳面料。	中试阶段
9	低收缩防风遮阳面料的研发	通过调整 PVC 共混改性工艺及共混改性助剂配比，增强改性 PVC 的强度、耐高温性能及韧性。	中试阶段
10	**遮阳面料翘边问题及多重复合工艺的研发**	**采用多重复合工艺，研发一种硬挺性更高、平整度更佳的稳固性遮阳面料。**	**中试阶段**
11	**储纬器自动停止监控系统的研发**	**通过研发一种监控系统，使纬纱用完时储纬器瞬时停止，不再出现跑空现象，提高工作效率。**	**中试阶段**
12	**高强度抗压耐磨遮阳面料的研发**	**通过调整工艺及产品配方，增强产品的耐磨性，使成品磨痕减少 40%。**	**中试阶段**

公司拥有自主研发能力，在前期核心技术的基础上，集中力量进行持续的研发攻关，包括：

（1）持续推进环保型阻燃剂在遮阳面料产品上的使用；

（2）进一步巩固公司在国内防风卷帘市场的优势竞争地位；

（3）面向高端市场的提花面料的研发。

公司在研项目储备正常，拥有持续的自主研发能力。

（二）结合前述情况，说明发行人工艺创新、产品配方创新的具体情况，并说明发行人技术、工艺创新是否属于行业主流技术路线，与可比竞争对手相比是否具有竞争优势，所属行业产品核心竞争力对工艺、配方的依赖程度

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，巩固公司在高端功能性遮阳面料市场的竞争地位，不断提升公司服务高端客户的定制化生产能力。公司技术、工艺创新与同行业可比公司不存在较大差异，属于行业主流技术路线。公司工艺创新、产品配方创新的具体情况如下表所示：

项目	创新类别	创新的具体情况	是否属于行业主流技术路线	与可比竞争对手相比是否具备竞争优势	所属行业产品核心竞争力对工艺、配方的依赖程度
工艺创	阻燃工艺	研发新的阻燃配方，不再使用含有三氧化二锑成分的阻燃剂，满足欧美市场和高端客户安全环保的消费需求。持续完善阻燃工艺，降低公司阻燃	是	是	依赖

新		类遮阳面料的生产成本。			
	涂层工艺	持续优化澳大利亚配方体系，采用国产原料，完善公司涂层配方。根据涂层面料定制需求调整配方，增强涂层浆料的渗透性，保证织物纹路清晰，立体感强，形成有别于同行业同类产品的独特风格。	是	是	依赖
产品创新	防风卷帘	公司户外遮阳产品，由室内遮阳面料拓展为户外遮阳面料，拓宽了公司遮阳面料的应用范围。持续优化造粒工艺和包覆工艺，实现了户外遮阳面料的低收缩、抗撕裂、高耐候性、高色牢度和平整度要求。	是	是	依赖
	TPO	公司可回收利用的阳光面料，实现了遮阳面料的可回收和再利用，满足了高端市场绿色环保的消费需求。创新性解决了 TPO 阳光面料达到美国 NFPA 701-2015 抗熔滴标准的难题，解决了热塑性弹性体易黏连、粉变、析出等问题，实现了 TPO 阳光面料质量的提升。	是	是	依赖
	Dusk plus	调整基布结构、工艺路线和水性丙烯酸乳液配方，提升了涂层工艺的效率，实现了涂层面料阻燃工艺的突破，最高可达到世界阻燃最高标准法国 M1 标准的要求。	是	是	依赖
	大提花遮阳面料	同美国春天、优莱澳洲和欧洲客户深度合作，在欧美设计团队协助下开发大提花花型，增加公司大提花花型储备。调整生产工艺和设备运行参数，实现了宽幅大提花遮阳面料的生产。	是	是	依赖
	腈纶遮阳面料	公司户外遮阳产品，自主研发特种涂层工艺，自主设计防磨痕织造工艺，生产的腈纶遮阳面料静水压、色牢度、抗撕裂强度达到主要市场竞争对手同等水平。	是	是	依赖
	纯聚酯阳光面料	公司纯聚酯阳光面料，不含 PVC（PVC Free），满足了高端市场绿色环保的消费需求。创新采用全新生产材料和织造工艺，在保证开孔率稳定的情况下，实现了布面硬挺、纹路清晰。	是	是	依赖

公司遮阳面料的生产对工艺要求较高，创新能力的成长依赖于长期的研发创新以及生产人员持续的经验积累，产品质量是公司的核心竞争力，产品质量的提升和更新依赖于公司的核心工艺、配方，公司所属行业产品竞争力对工艺、配方的依赖程度较高。

【中介机构核查意见】

一、核查程序

针对上述事项，保荐机构执行了以下核查程序：

1、查阅报告期内发行人原材料采购明细表和固定资产清单，了解发行人购置设备情况。

2、对发行人副总经理进行了访谈，了解发行人原材料、生产设备和制造工艺对产品性能优劣的决定因素，了解发行人自主设备、自主工艺和自主技术在主要产品性能提升中起到的作用及贡献度。

3、查阅发行人产品手册和产品检测相关资料，了解发行人主要产品用途及性能、核心技术先进性和产品创新优势等情况。

4、查阅行业研究报告和发行人同行业可比公司招股说明书、定期报告等公开信息，了解发行人技术和产品创新性的特点和优势。

5、查阅发行人报告期审计报告、研发项目资料和专利证书，了解发行人创新研发投入和创新成果转化情况。

6、查阅发行人与创新属性有关的认定资料，查阅发行人科技查新报告，查阅主要竞争对手官方网站，了解发行人工艺创新和产品创新情况。

7、访谈发行人研发部门负责人，了解发行人知识产权保护的措施和制度建设等情况。

二、核查意见

经核查，保荐机构认为：

1、发行人引进生产设备对工艺先进性、产品性能和规格优势具有重要的辅助作用，有利于发行人生产工艺的优化，降低损耗，保证产品质量的稳定、提高生产效率。

2、发行人创新类投入、创新成果产出与产业化实现情况、发行人市场份额、地位等信息已在《招股说明书》“第二节概览”之“九、发行人自身的创新特征”进行了完善和补充披露。

3、发行人已对招股说明书中关于“创新特征”“主营业务、主要产品或服务情况”“关键资源要素”“经营核心要素”“行业基本情况”等章节信息披露内容进行整合，并删除了重复的内容。

4、发行人已对招股说明书中“全球市场少数”、“占据主要市场份额”和“未来可实现国产替代”等信息披露进行调整。

5、发行人已建立知识产权保护制度，核心技术的知识产权保护措施充分、

有效。

6、发行人核心技术、技术储备方向和现有专利情况是发行人业务发展的综合体现，与同行业可比公司不存在显著差异，发行人拥有持续的自主研发能力。

7、发行人在招股说明书中创新性特征、关键资源要素等相关信息的披露内容具有客观性、准确性、合规性。

（1）客观性

发行人引用的行业数据来源于上市公司招股说明书、定期报告和市场研究报告以及海关公开查询平台等公开资料和数据，创新性特征的披露基于行业和发行人的实际情况，具有客观性。

（2）准确性

发行人对公开披露文件中涉及的专业术语进行了统一和明确，所披露的数据来源于经审计的财务报告或第三方专业机构出具的文件，所取得的知识产权、资质和荣誉等信息公开可查，相关表述专业准确。

（3）合规性

发行人创新性特征的披露内容和方式符合《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》的规定，对自身创新性特征的披露具有合规性。

问题 3.补充披露市场竞争要素

（1）市场空间披露准确性。根据申请材料，①根据欧洲遮阳组织的研究报告，在欧盟 28 国中采用动态遮阳系统可以节约空调用能约 30%，节约采暖用能约 14%。②根据国际知名咨询机构 Navigant 于 2021 年发表的一项研究，该机构比较了欧洲持续使用空调与遮阳产品的情况，结果显示，在 2022 年至 2050 年间，能源用户采用遮阳产品能够在空调安装和运行成本方面节省 2,880 亿欧元。③截至 2021 年底，按照布艺窗帘、功能性遮阳产品、外遮阳产品和建筑遮阳用电机、配件及导轨铝型材种类细分，功能性遮阳企业数量约 3,000 余家，规模以上（年销售额 3 千万元以上）企业约 180 余家。④2021 年软卷帘、开合帘等功能性内遮阳产品，年销售额约为 216.30 亿元；外遮阳卷帘、遮阳一体化窗、建筑玻璃用贴膜及涂层等产品，年销售额约为 64.30 亿元。⑤目前功能性遮阳材料行业市场集中度不高，市场上中小型企业居多。发行人的资产规模、营业收入、净利润，均低于国内主要同行业公司。⑥公司所在行业大类为纺织业，具体归类于家用纺织制成品制造业务，随着公司业务由建筑遮阳拓展至户外遮阳，业务步入产业用纺织制成品制造业务。公司所从事的功能性遮阳材料业务属于《战略性新兴产业重点产品和服务指导目录》（2016 年版）规定的新型化学纤维及功能纺织材料和绿色建筑材料，属于《战略性新兴产业分类（2018）》规定的高性能热固性树脂基复合材料制造、高性能热塑性树脂基复合材料制造等战略性新兴产业。⑦公司注重设备、管理创新和绿色发展，在新产品研发方向发力，实现工艺创新、产品创新。

请发行人：①按照行业类别补充披露发行人现有产品目前的市场供求和竞争状况，包括但不限于市场供求情况、目前从事与公司同类产品的企业数量、该产品目前的市场容量及未来增长趋势，发行人产品在目标市场的占有率及排名情况，各产品主要竞争对手及其产品销售情况，综合分析发行人的竞争优劣势及行业地位。结合前述情况，对发行人的市场竞争风险作具体的风险揭示。②结合目前下游行业发展状况、市场容量、发行人市场地位及市场开拓情况、报告期内主要客户发送订单周期变化情况、在手订单情况等，说明发行人未来业绩增长潜力及可持续性。③结合报告期内发行人销量变动情况、同行业可比公司销量变动情况、国内同类产品出口数量变动情况等，说明招股说明书对行业市场规模与发展趋势

的披露内容是否审慎，并视情况完善招股说明书信息披露。④结合发行人产品的主要原材料、生产工艺、所处产业链环节，说明发行人产品属于新型化学纤维及功能纺织材料和绿色建筑材料，属于高性能热固性树脂基复合材料制造、高性能热塑性树脂基复合材料制造等战略性新兴产业的具体情况及营收占比，前述认定是否有客观依据，是否存在夸大披露的情形。⑤结合衡量发行人产品先进性的核心技术指标与主要竞争对手的对比情况，说明发行人工艺创新、产品创新的具体体现。⑥补充说明发行人是否符合外商投资企业相关产业政策。

（2）关税与汇率变动对持续经营的影响。根据申请文件，①根据美国、加拿大、墨西哥共同签署的《美国-墨西哥-加拿大协定》（USMCA）规定，自 2022 年 1 月 1 日起，发行人输往美国春天墨西哥工厂的以 PVC 为原料的遮阳面料产品将不再享有按原《北美自由贸易协议》（NAFTA）规定的税收优惠，将被课征以成品价格计算的 18.8%（其中，11.3%为非原产地产品征收的关税，7.5%为根据美国 301 条款专门针对原产于中国的产品征收的关税）的关税。②报告期内，公司因汇率波动而产生的汇兑损益分别为 145.30 万元、141.28 万元、-408.12 万元和-194.13 万元，衍生金融资产在持有期间的投资收益分别为 27.24 万元、224.82 万元、-151.06 万元和-29.82 万元，远期结售汇协议公允价值变动收益分别为 1.80 万元、0、166.76 万元和-240.44 万元；同时，人民币兑美元升值也对报告期内公司产品的毛利率产生不利影响，导致公司毛利率的下降。

请发行人：①结合发行人与美国春天的具体业务合作模式，分别说明报告期内发行人相关外销业务销售金额、销售数量、销售产品类型、各类产品销售价格、产品销售毛利率等受关税变动等因素的影响程度，并综合说明对发行人营业收入、净利润等业绩指标的影响程度，补充完善披露对发行人持续经营能力的影响，并视情况作重大事项提示、补充揭示风险。②说明发行人外汇远期合约的具体内容，包括但不限于交易对手方、风险对冲机制、价值计算模式、清算模式、交割决策、平仓条款、手续费或佣金支付情况以及发行人面临的风险敞口、风控措施、止损安排、各期损益确认金额，相关会计处理是否符合《企业会计准则》的要求等，并测算极端不利情形下汇率波动对发行人生产经营的影响，进行充分的风险提示。③补充说明发行人是否具有应对汇率变动对经营业绩产生较大影响的预案与可执行性，按照准则要求完善招股说明书相关风险揭示。

（3）产能利用率与产销率变动的原因与合理性。根据申请文件，报告期各期发行人主要产品阳光面料产能利用率分别为 74.97%、93.22%、87.48%、91.80%，产销率分别为 92.49%、91.81%、98.63%、104.51%；涂层面料产能利用率分别为 94.61%、120.24%、111.15%、56.52%，产销率分别为 91.99%、91.15%、99.15%、137.00%。2023 年 1-6 月涂层面料产销率为 137.00%，主要系公司优化库存结构，加大库存商品销售力度所致。请发行人：结合发行人主要产品自接受订单至完成生产入库、发货、取得收货确认单/提单等收入确认依据、客户回款等各个节点的时间周期，发行人 2022 年至 2023 年期间库存商品、发出商品等指标变动情况，分析说明报告期各期产销率变动的合理性；结合 2023 年各细分产品的产品销售平均单价等，说明 2023 年发行人产品产销率大幅提升的合理性。

请保荐机构核查并发表明确意见。

【发行人说明】

一、市场空间披露准确性

（一）按照行业类别补充披露发行人现有产品目前的市场供求和竞争状况，包括但不限于市场供求情况、目前从事与公司同类产品的企业数量、该产品目前的市场容量及未来增长趋势，发行人产品在目标市场的占有率及排名情况，各产品主要竞争对手及其产品销售情况，综合分析发行人的竞争优劣势及行业地位。结合前述情况，对发行人的市场竞争风险作具体的风险揭示

1、按照行业类别补充披露发行人现有产品目前的市场供求和竞争状况

国内建筑遮阳行业起步于改革开放初期，上世纪 90 年代之后，随着改革开放的深入，功能性遮阳产品迎来快速发展，从基础产品的制造起步，国内建筑遮阳行业初步完成了产品体系的创建、自主品牌的创造和研发创新的积累，并逐步占领国外老牌建筑遮阳产品生产企业的市场份额，成为全球建筑遮阳产品制造的主要力量。

（1）功能性遮阳面料在国民经济行业分类上划分为纺织业，但其与传统的纺织行业存在显著差别

功能性遮阳面料是建筑遮阳行业的细分子行业，在我国尚处于行业成长的初期，在国民经济行业分类上划分为纺织业，但在本质上，功能性遮阳面料与传统的纺织行业具有明显的差别。

首先，功能性遮阳面料具有适用于不同环境的功能性，遮阳面料的基础材料主要为聚酯纤维、玻璃纤维等不同纤维材料，因实现功能性的途径不同，从而出现了包覆、浸胶和涂层等不同的生产工艺。以阳光面料为例，包覆丝的生产过程，实际为连续纤维增强的制造过程，既保证了纤维材料的功能性，也增强了纤维材料的强力，以其生产的产品在具有阻燃、抗菌、防霉等基础功能的同时，也具有良好的抗拉伸强度和抗撕裂强度等优异性能。

其次，功能性遮阳面料应用于人居环境，随着人类社会生活水平的提高和消费理念的升级，绿色、环保是其未来发展的主要方向。一方面，现有的遮阳面料，大多是不可回收、不可降解的，化工材料的大量使用持续增加环境的压力，可回收、可降解是行业发展亟需解决的难题；另一方面，遮阳面料需紧跟材料、化学等领域科技进步的步伐，运用更多绿色、环保的化工材料，如 PP、PE 等可回收利用的原材料，或不含锑、不含卤素的阻燃剂等，持续提升产品的环保和安全性能。

再次，功能性遮阳面料拥有自身的时尚特征，应用场景也逐步由室内拓展至室外，由简单的遮阳应用拓展至庭院、花园等更广阔场景的装饰、装潢，以实现内外部环境的和谐一体。遮阳产品与应用场景的完美契合，需要优秀的设计，也需要遮阳产品拥有相匹配的风格特点，如遮阳面料的纹理、色彩、厚度、色牢度、透光度等，以及融合环境特点的平纹、斜纹、缎纹、大提花等纹路或花型。随着人类社会经济的发展，遮阳面料的渗透率和应用场景都会快速增加，以国内市场为例，传统的布艺窗帘以及简单的遮阳应用都将被逐步替代，未来国内高端遮阳面料市场的需求巨大。

综上所述，功能性遮阳面料行业在国内是一个新兴的细分行业，行业发展深度依赖于材料、化学和机械等领域的创新发展，随着人类社会生活水平的日益提高和消费理念的不断升级，以及全球主要国家、地区存量房资源和更新改造需求的日益增长，兼之应用场景的不断拓展，遮阳面料行业未来发展空间广阔。

（2）发行人现有产品市场供求和竞争状况

针对公司现有遮阳面料目前的市场供求和竞争状况，为方便投资者理解，考虑招股说明书上下文联系及可读性，并针对重复的内容进行了适当合并、节略，

公司在《招股说明书》“第五节 业务和技术”之“二、行业基本情况”之“（三）行业概况及发展趋势”中进行了补充披露，具体如下：

“4、遮阳产业市场供求及竞争情况

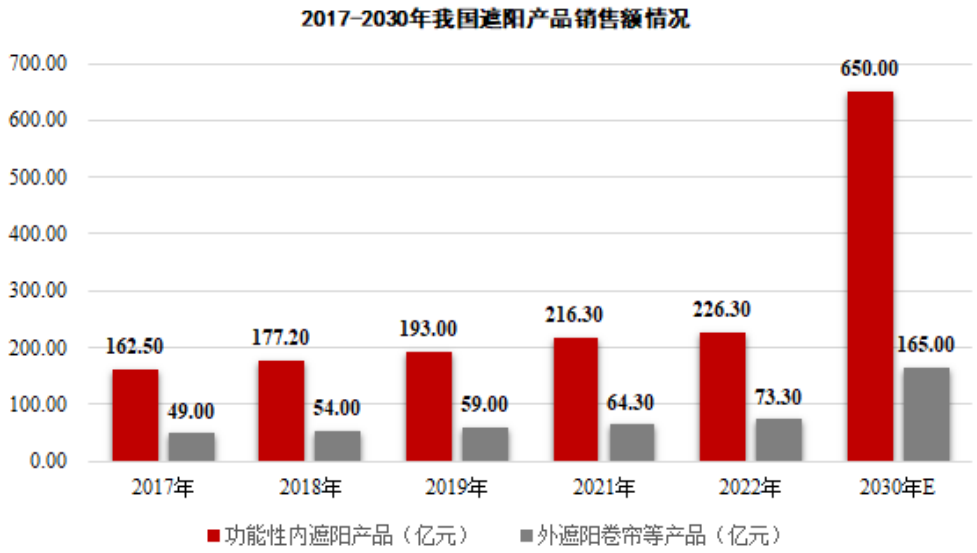
公司现有遮阳面料主要作为下游装饰装修工程、成品窗帘制造的原材料，广泛应用于建筑内外遮阳，公司腈纶遮阳面料量产后，除用于户外遮阳外，还可应用于户外用品、户外运动等领域，包括家具装饰、遮阳伞、遮阳篷、帐篷和船用帆布等。

（1）公司现有产品目前的市场供求情况、市场容量及未来增长趋势

根据建筑遮阳材料协会官方统计，2022 年全国建筑遮阳行业总销售额约为6,651.30 亿元（其中出口约 149 亿元），按照布艺窗帘、功能性遮阳产品、外遮阳产品和建筑遮阳用电机、配件及导轨铝型材种类细分。其中，布艺窗帘年销售额约为 6,187.2 亿元；软卷帘、开合帘、罗马帘、百叶帘、香格里拉帘、蜂巢帘、百褶帘、垂直帘、梦幻帘和彩虹帘等功能性内遮阳产品，年销售额约为 226.30 亿元；外遮阳卷帘、遮阳一体化窗、外遮阳百叶、内遮阳百叶、机翼百叶、户外生态房、遮阳金属天幕、防风卷帘、室内外天篷帘、建筑用遮阳蓬、建筑玻璃用贴膜及涂层等产品，年销售额约为 73.30 亿元。

预计至 2030 年，全国建筑遮阳行业总销售额预计可达 11,730 亿元，出口有望突破 450 亿元。其中，布艺窗帘年销售额有望达到 10,541 亿元；软卷帘、开合帘、罗马帘、百叶帘、彩虹帘、香格里拉帘、蜂巢帘、百折帘、垂直帘、梦幻帘等功能性内遮阳产品，年销售额有望达到 650 亿元；外遮阳卷帘、遮阳一体化窗、外遮阳百叶、内遮阳百叶、机翼百叶、户外生态房、遮阳金属天幕、防风卷帘、室内外天篷帘、建筑用遮阳蓬、建筑玻璃用贴膜及涂层等产品，年销售额有望达到 165 亿元。

2017 年-2030 年，我国内遮阳产品、外遮阳产品销售额情况如下图：



数据来源：建筑遮阳材料协会

目前，国内遮阳产品仍以传统布艺窗帘为主，功能性遮阳产品市场占有率仅为 4.50%左右。进入十四五期间，随着社会建筑节能、绿色建材需求的不断提高，国内功能性遮阳产品的不断升级及市场渗透率不断提升，我国功能性遮阳行业将进入稳定的增长期。

在欧洲、美洲、亚洲、澳大利亚等发达国家与地区，功能性遮阳产品已经得到消费者的广泛认可，市场相对成熟，市场渗透率达 70%以上，且遮阳产品属于家居消费品，进入了建材家居超市，消费者使用更换周期为 3-5 年或更短。如根据 D&R International 2013 年对美国两千余户家庭所使用遮阳产品的调查报告，美国功能性遮阳产品在民用市场的渗透率高达 79%左右。

美国是全球最大的窗帘和百叶帘消费市场，近年房市回稳，一般民众消费能力增加，也更有意愿将资金投资于住家装潢。根据 D&R international 的测算，2023 年美国住宅窗帘市场规模约 73.16 亿美元。全球产业分析公司（GIA）的研究报告指出，美国仍为全球规模最大的窗饰市场，2023 年-2028 年的复合增长率达 5.5%，显示美国市场需求呈现稳定增长。

根据欧洲遮阳组织 2021 年的相关数据，在其 27 个成员国共有超过 45 万名从业者，年销售额超过 220 亿欧元。

根据 IBIS World 市场分析数据，澳大利亚窗帘制造行业收入在过去五年中以 0.9%的复合年增长率下降，2023-2024 年将达到 8.61 亿美元，市场规模预计将在未来五年内出现增长。

从境内境外功能性遮阳产品发展趋势看，境外遮阳产品市场需求保持旺盛，境内市场渗透率不断提升，功能性遮阳产品未来发展空间巨大。

（2）目前从事与公司同类产品的企业数量

根据建筑遮阳材料协会《建筑遮阳行业发展报告（2022）》，截至 2022 年底，全国功能性遮阳企业数量约 3,000 余家，年销售额 3,000 万元以上的企业约 180 余家。在全国功能性遮阳企业中，主要的遮阳面料生产企业包括玉马遮阳、西大门、ST 先锋、温多利、常州霸狮腾特种纺织品有限公司、浙江辰鸿纺织品科技股份有限公司、浙江永顺窗饰材料有限公司等。

（3）公司各产品主要竞争对手及其产品销售情况

2024 年**度**，公司主要产品的竞争对手情况及其产品销售情况如下表：

单位：万元

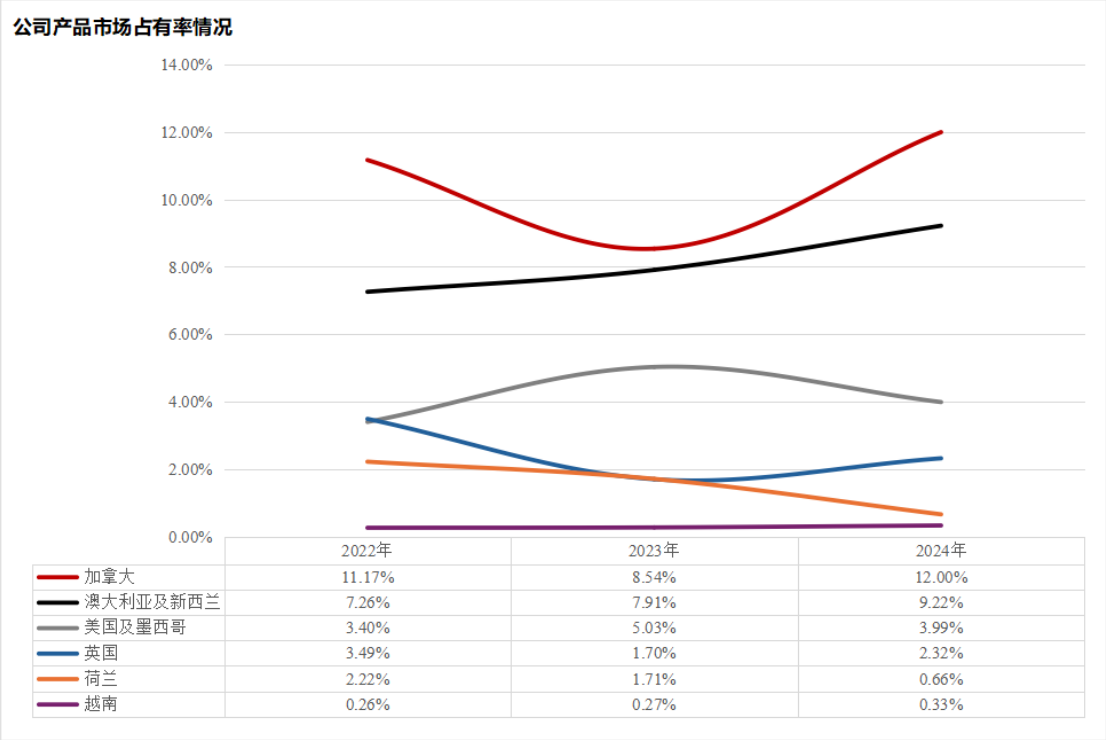
主要竞争对手	**主营产品情况**	**阳光面料**	**涂层面料（遮光面料）**
玉马**科技**	阳光面料、遮光面料、可调光面料	12,251.89	10,141.18
西大门	阳光面料、遮光面料、可调光面料	8,188.70	9,152.03
ST 先锋	阳光面料	6,753.59	-
温多利	阳光面料、涂层面料	**12,885.83**	**6,329.82**

注：**截至本问询回复日，**玉马**科技**、西大门及 ST 先锋**尚未公告 2024 年度报告，其**销售数据来源于其公告的 2024 年半年报。

与主要竞争对手相比，公司阳光面料差距逐步缩小，但在总体业务规模上，公司业务规模较小，特别是涂层面料，公司销售规模远小于同行业可比公司。随着公司腈纶遮阳面料和大提花遮阳面料陆续投放市场，公司有望逐步降低涂层面料与同行业可比公司的差距。

（4）公司产品在目标市场的占有率及排名情况

报告期内，公司产品以境外销售为主，主要销往美国、加拿大、澳大利亚、越南、英国、荷兰等国家，公司向前述国家的销售占比情况如下图：



	2022年	2023年	2024年
加拿大	11.17%	8.54%	12.00%
澳大利亚及新西兰	7.26%	7.91%	9.22%
美国及墨西哥	3.40%	5.03%	3.99%
英国	3.49%	1.70%	2.32%
荷兰	2.22%	1.71%	0.66%
越南	0.26%	0.27%	0.33%

注：公司向优莱澳洲销售的部分产品发往新西兰，向美国客户销售的部分产品发往墨西哥，因此，上述客户涉及区域数据合并计算。

报告期内，公司的销售占比依据国内同类产品（商品编码：59031090 和 59039090）向前述国家的出口数据进行测算。其中，商品编码 59031090 为其他聚氯乙烯浸涂、包覆或层压的纺织物，具体包括 PVC 灯箱布、PVC 广告布、传送带和 PVC 涂层布等，商品编码 59039090 为其他塑料浸涂、包覆或层压的纺织物，具体有 PA 涂层涤纶布、涤纶卷帘布和全涤有纺衬布等，公司出口的遮阳面料分别归类为 PVC 涂层布和涤纶卷帘布。

公司所在的细分行业目前尚无公开统计的业务规模数据以及同行业公司的业务数据，因此无法获取公司产品在目标市场明确的占有率和排名信息。”

2、竞争优劣势及行业地位

（1）公司的竞争优劣势

1）产品品质优势

公司始终立足高端市场，产品主要销往北美、澳洲和西欧等地区。公司产品先后通过了美国环保认证“Greenguard Certified”及“Greenguard Gold Certified”、欧洲生态纺织品认证“Oeko-Tex Standard 100 Certified”、美国从摇篮到摇篮认证“Cradle to Cradle Certified”，并通过了法国 M1 级、德国 B1 级、美国 NFPA 701-2015 标准等高级别阻燃测试，优秀的产品质量稳固了公司与亨特、美国春天、

优莱澳洲等全球知名客户的合作，推动了公司产品质量的持续提升。最近几年，公司以市场需求为导向，不断推出创新产品，包括可回收利用的 TPO 阳光面料、腈纶遮阳面料、大提花遮阳面料等，有效巩固了公司与全球知名客户的合作，巩固了公司在高端遮阳面料领域的竞争优势。

2）技术研发优势

公司为国家高新技术企业，研发中心被认定为山东省企业技术中心和山东省“一企一技术”研发中心。公司始终把自主研发与技术创新放在首位，设有专门的研发部门且人员专业经验丰富，团队稳定。通过持续的研发投入与技术创新，公司已形成了完善的研发体系，具备了较强的自主研发能力。公司技术储备丰富，现有专利 55 项，其中发明专利 10 项；公司项目“热塑性弹性体包覆 PP 纤维高分子复合遮阳材料的研发”及“涂层尾料的高值化利用研究及系列产品开发”获得了山东省企业技术创新奖一等奖。

另外，公司积极开展与高校研究团队的合作，如青岛大学、北京化工大学等，资源共享，共同进行新材料、新技术的研发，进一步提升了公司的科技研发水平，保证了公司在遮阳新产品领域持续取得重大突破。

3）客户优势

公司的客户包括亨特、美国春天、优莱澳洲、ZMC、Lienesch、Louver 等，均是遮阳材料行业全球或区域性的龙头企业，如亨特是全球最大的窗饰产品设计、生产和销售企业，美国春天是美国最大的窗饰产品设计、生产和销售企业，ZMC、优莱澳洲分别是加拿大、澳大利亚的知名遮阳产品生产商和分销商，Lienesch、Louver 则分别是欧盟和英国知名的遮阳产品生产商。公司客户均为深耕遮阳材料行业多年的市场领导者，具有强大的市场引领能力，公司与这些客户的合作，能够更好地感知行业技术进步的方向，紧跟世界潮流，推出更多市场适销的产品，与更多的优质客户开展合作。

4）信息化优势

公司通过建立 5G 智慧工厂，对生产线进行了自动化升级和智能化改造，生产全过程采用自动化、数字化生产模式，同时通过 ERP 系统、MES 系统、车间现场数据采集系统、在线智能检测与质量控制联动响应装置、车间生产过程在线可视化监控系统等，实现了对订单、工艺、物料、采购、质量、设备运行状态等

过程的有效管控，实现了基于数字化车间的生产精细化管控能力，赋予公司在客户需求量逐年递增的情况下，保持公司产品质量稳定，保证产品交付能力提升。

（2）竞争劣势

1）境内市场拓展劣势

遮阳面料的国际国内竞争较为激烈，公司最近几年才将市场开拓的重心转向国内市场，虽然国内市场销售规模近年来迅速扩大，但与同行业上市公司相比，仍然存在着巨大的差距。

2）资金短缺劣势

公司继续拓展国际与国内市场，需要强大的销售团队和专业的研发人才，以做好公司现有产品的推广和新型遮阳面料的研发。这些都需要雄厚的资金支持，与同行业上市公司相比，公司存在着资金短缺的劣势。

（3）公司的行业地位

公司的行业地位，请参见本回复“问题 2 完善创新性特征披露”之“二、结合发行人创新类投入、创新成果产出与产业化实现情况、发行人市场份额、地位、市场竞争优势等，完善发行人的创新性特征披露内容”之“（二）发行人市场份额、地位、市场竞争优势等”的具体内容。

3、结合前述情况，对发行人的市场竞争风险作具体的风险揭示

公司已在《招股说明书》“重大事项提示”之“四、特别风险提示”之“（六）市场开拓风险”以及“第三节 风险因素”之“一、经营风险”中补充披露了市场竞争风险，具体如下：

“（六）市场开拓和市场竞争的风险

公司多年致力于高端遮阳面料的研发和生产，始终将产品质量和客户体验放在第一位。在和高端客户的业务协作中，公司不断提高生产工艺，增加业务合作种类，在提升公司产品品质的同时，进一步巩固了和客户合作的稳定性。

由于遮阳面料的国际国内竞争较为激烈，国际市场进一步开拓的难度增大，国内市场则由于公司起步较晚，销售规模难以快速扩大，如市场开拓情况无法匹配公司规模扩张的计划，则公司的发展速度将会受到一定的影响。

同时，随着建筑遮阳行业的持续发展，行业内竞争对手的规模和实力不断提升，公司既有市场面临竞争对手蚕食的风险，竞争日趋激烈。若公司未来不能持

续紧跟行业发展趋势壮大自身实力，则可能在激烈的市场竞争中丧失优势，进而对公司经营业绩产生不利影响。”

（二）结合目前下游行业发展状况、市场容量、发行人市场地位及市场开拓情况、报告期内主要客户发送订单周期变化情况、在手订单情况等，说明发行人未来业绩增长潜力及可持续性

1、下游行业发展状况、市场容量

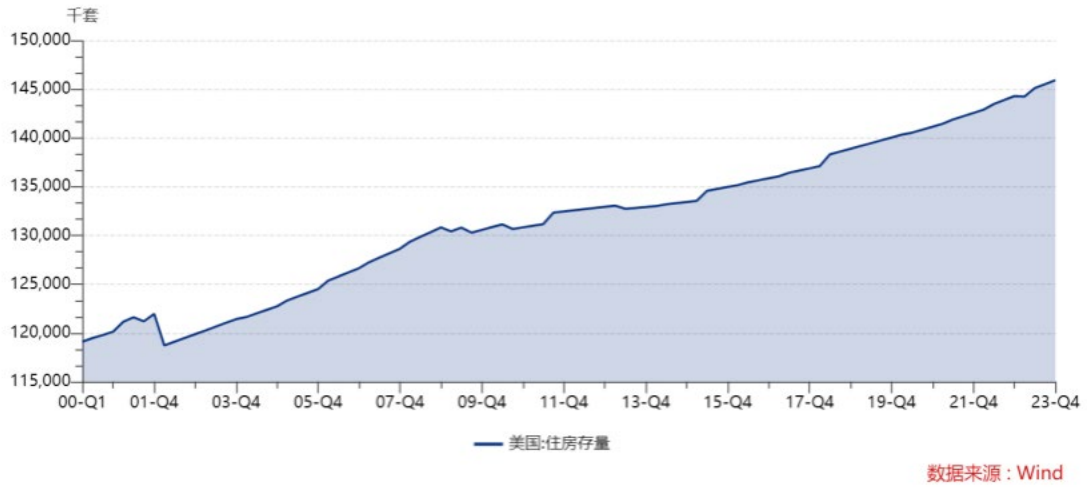
公司遮阳面料作为建筑装饰装修和成品帘的原材料，与房地产行业的市场发展密不可分，从全球范围看，主要国家或地区房地产行业巨大的存量资源和更新改造需求，为建筑遮阳行业的发展提供了广阔的需求空间。近年来，户外用品行业快速发展，带动了户外遮阳面料需求的持续增长，应用场景不断增加，公司下游行业的市场空间进一步扩大。

（1）建筑遮阳行业

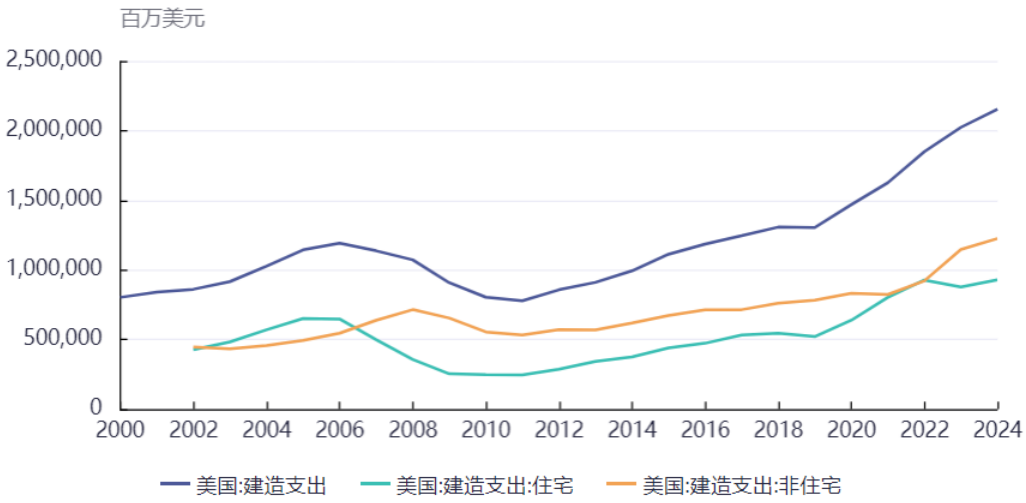
1）美国房地产行业发展状况

自 2022 年美联储加息以来，持续的高利率压制了美国房地产市场的部分需求，进入 2023 年下半年，建筑行业就业人数的上升、居民薪酬水平的提高和持续的降息预期，使美国房地产市场展现出较强的韧性，美国房地产行业呈现复苏趋势。

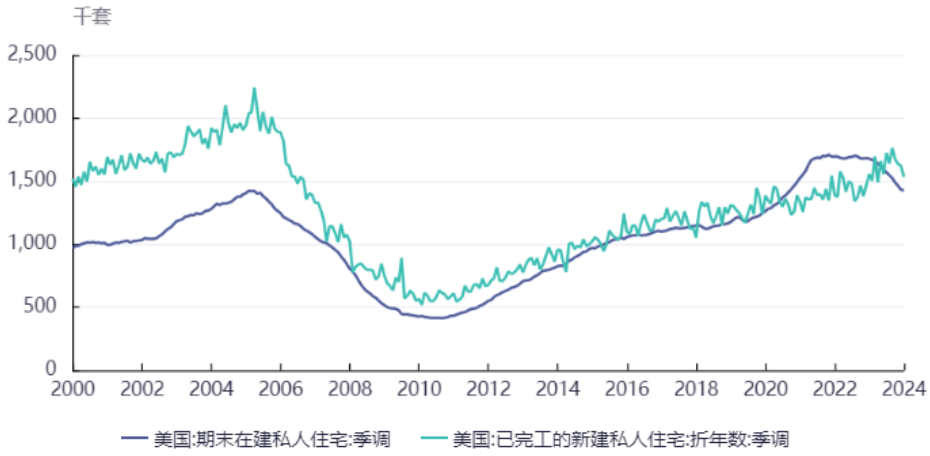
根据 Wind 资讯数据，截至 2023 年年底，美国住房存量达到 1.46 亿套。



2000 年以来，美国住宅建筑和商业办公、文教等非住宅类建筑建造支出除个别年份外总体逐年增长，趋势良好。



数据来源：同花顺iFinD

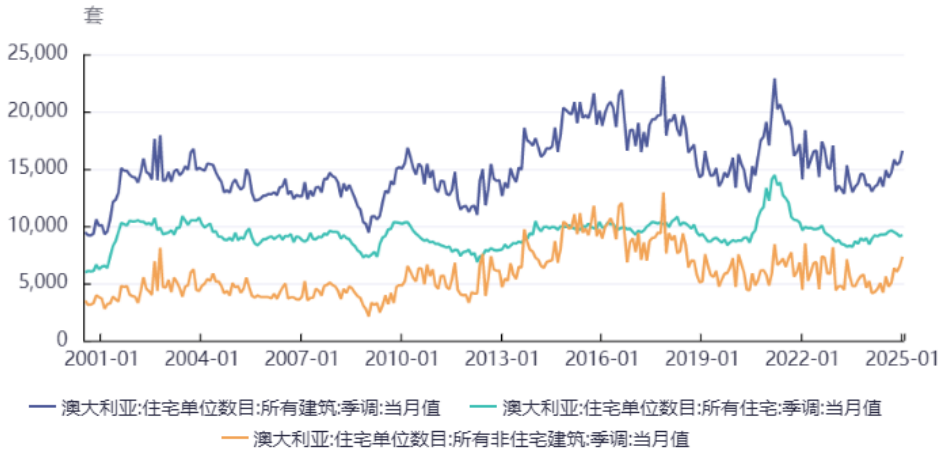


数据来源：同花顺iFinD

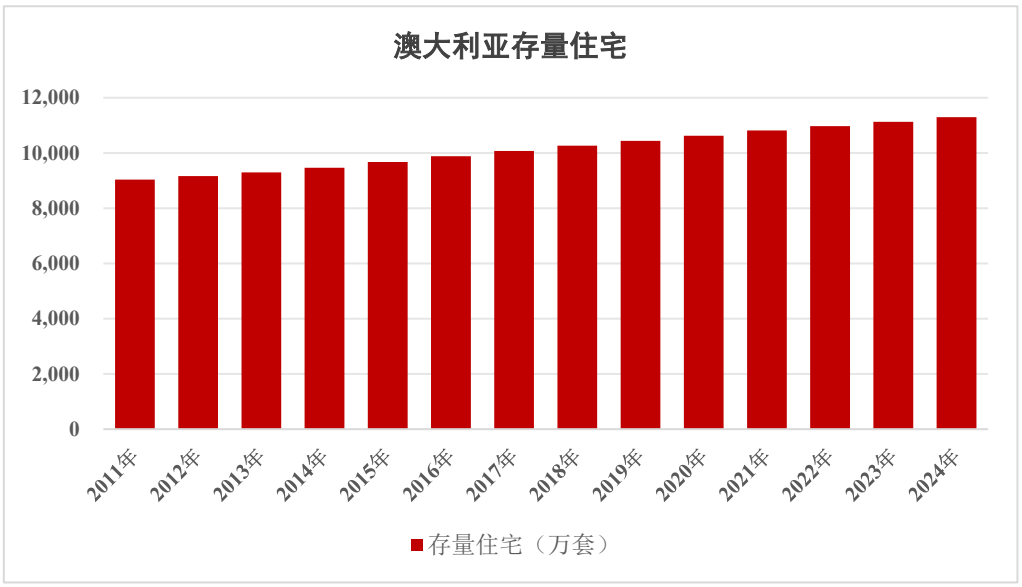
房地产服务公司戴德梁行（Cushman & Wakefield）估测，美国存量写字楼中有近 60%需要重新投资或升级，另外 20%则需要大修才能投入使用。美国门窗协会（WDMA）在其《2024 年国家政策议程》中预计，美国现有房屋中有近 10 亿单层玻璃的低效窗户需要升级更换。

2）澳大利亚房地产行业发展状况

2023 年，得益于持续增长的住房需求以及购房者对住房价格的迅速响应，澳大利亚在经济面临多重挑战和连续加息的背景下，房地产市场呈现出强劲韧性，保持了稳定的上升动力，市场的反弹和恢复速度超出预期。



据澳大利亚统计局（ABS）公布的数据显示，2011 年以来，澳大利亚的住宅存量持续稳步增长，由期初的 903.72 万套增长至 **2024** 年度的 **1,129.43** 万套。根据澳大利亚国家住房金融和投资公司（NHFIC）的模型预测，从 2023 年到 2033 年，澳大利亚预计将迎来超过 180 万新家庭，总家庭数将达到 1,260 万，未来住房需求潜力较大。**为了改善住房市场长期处于供不应求的状态，澳大利亚政府与各州政府签署全国住房协议，该协议目标为在 2024-2029 年建造 120 万套新住宅，这一计划预计将带来持续增长的建材需求。**



数据来源：澳大利亚统计局（ABS）官方网站。

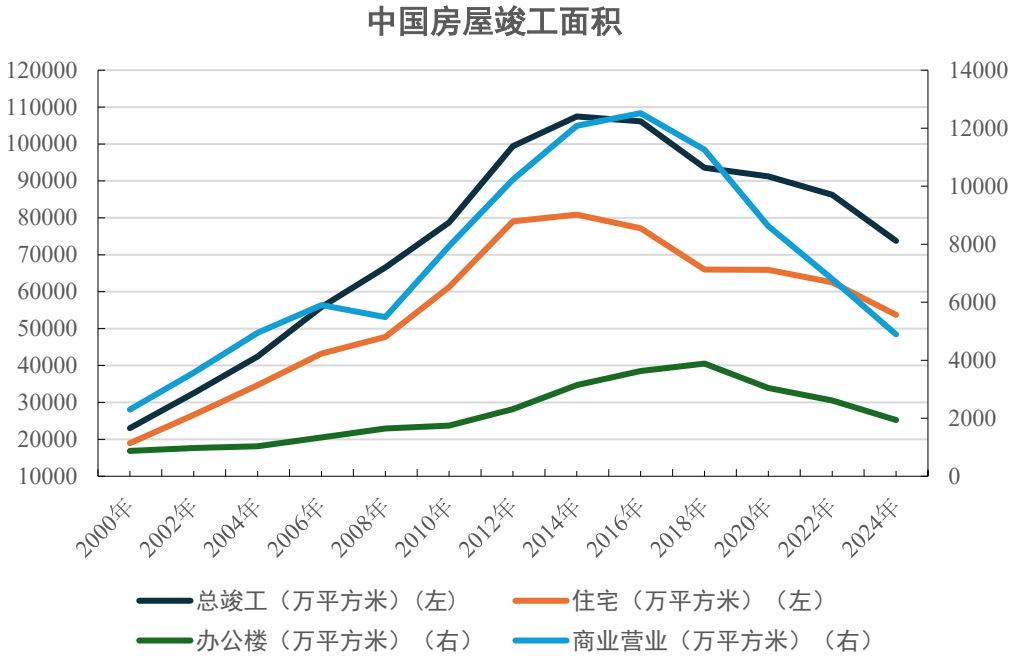
根据澳大利亚统计局的数据，2024 年 6 月份批准的翻修房产价值达到了 11.68 亿澳元的历史新高，环比增加 10.20%，澳大利亚的房地产市场正迎来一股翻修热潮，房屋更新改造市场规模持续增长。

根据**同花顺数据**，2000 年以来，澳大利亚房屋**营建许可**数量虽然每年增长有所波动，但总体上处于上升趋势。未来，随着环保意识的提高和能源成本的上升，澳大利亚越来越多的人开始关注绿色住宅，这些住宅不仅能降低能源成本，还提供了更高的居住舒适度和安全性，为建筑遮阳行业的发展提供了更多的市场机会。

3）国内房地产行业发展状况

经过多年发展，我国城镇化水平不断提升，城市基础设施不断完善，房地产行业已逐步从增量时代进入存量时代，尤其是商业地产领域，存量竞争激烈，更新改造空间巨大。二十大报告指出，未来的 5 到 10 年中国将主动构建新发展格局，着力推动高质量发展，随着中国办公楼市场从增量市场向存量市场转变，高质量发展也已经成为行业发展的关键词，各类新技术、新模式和新理念正在商办市场的更多领域不断开花结果。另外，随着人们环保意识的提高和气候变化问题的日益严重，绿色建筑已成为商务办公楼发展的新趋势，市场对楼宇全生命周期的各个重要节点都提出了更高的要求，未来从开发到运维，从网络化、数字化到自动化、智能化、低碳化，都将把整个办公楼宇作为重要的应用平台，并通过采用多项节能技术和绿色材料，实现资源的最大化利用。

根据国家统计局数据显示，**2024** 年，全国房屋竣工面积 **73,743** 万平方米。其中，住宅竣工面积 **53,741** 万平方米，办公楼竣工面积 **1,940** 万平方米，商业营业用房竣工面积 **4,894** 万平方米。



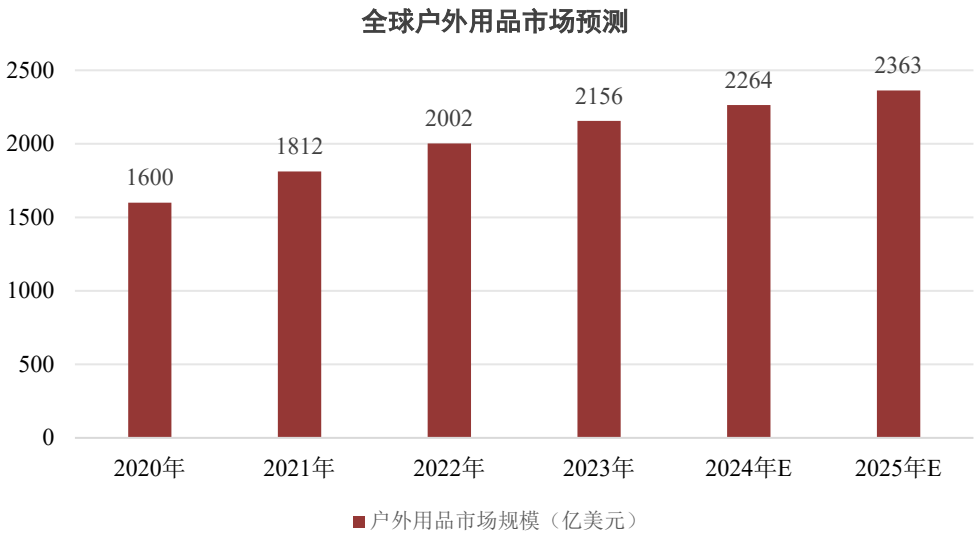
数据来源：国家统计局网站。

根据《中国住房存量测算报告：2024》，2023 年中国城镇住宅存量约为 335.5 亿平方米，城镇住房套数约 3.74 亿套，城镇人均住房建筑面积约 35.9 平方米，预计 2024-2030 年城市更新带来的住房需求约 3.3-3.6 亿平方米。

（2）户外用品行业

目前，公司推向市场的户外遮阳产品有防风卷帘和腈纶面料，产品下游主要应用于户外用品行业，包括遮阳篷、遮阳伞、遮阳帆等户外遮阳制品领域及沙发、座椅、露台家具等户外休闲家具领域，户外用品是表现户外活动空间形式的重要因素，能够满足人们户外活动的需要，提供遮阳、烧烤、娱乐等功能。腈纶由于具有天然出色的耐晒性和耐候性，所以其最初被用于制作户外用织物，在纺织品市场上，腈纶在户外装饰领域占据领先地位。

户外用品行业兴起于欧美国家，该区域居民经济水平较高，居住多为带庭院的独栋房屋，户外活动空间大，偏好户外休闲活动，对休闲活动的健康性、舒适性需求高。因此，在欧美发达国家，户外用品行业市场发展较为成熟，产品更换周期较短，市场规模稳定增长。根据中商产业研究院发布的《2023 年全球户外用品行业白皮书》，伴随着户外运动的兴起，2022 年全球户外用品行业营收规模约为 2,002 亿美元，同比增长 10%，预计到 2025 年营收规模将达到 2,363 亿美元。其中，欧美地区为全球最大的户外用品市场，市场占比达 50%以上。



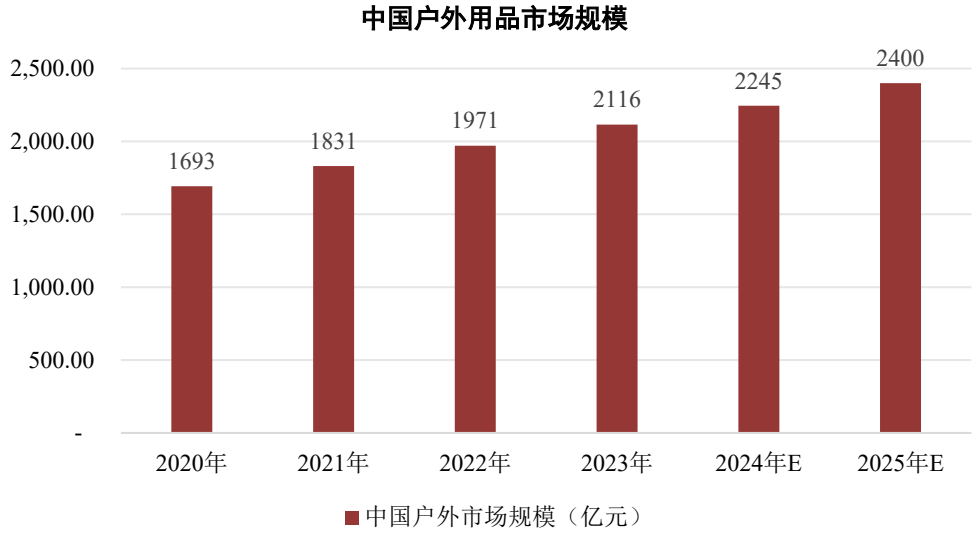
数据来源：中商产业研究院发布的《2023 年全球户外用品行业白皮书》

我国户外用品行业起步较晚，市场渗透率较低，随着人们生活水平的提高和居民居住环境的改善，国内户外用品的市场需求开始显现出巨大的增长潜力。根据国家统计局统计数据，近十年来，我国国内生产总值从 64.36 万亿元增长到 126.06 万亿元，人均 GDP 从 4.69 万元增长到 8.94 万元。随着国民经济水平的提高，别墅、顶层复式、跃式、错层占比提高，私人庭院、超大露台、阳台花园等居住结构增多，居住空间的外延催生对户外用品的强烈需求。

数据来源：国家统计局网站

人均可支配收入的增加及人均住房面积的不断提升为户外用品提供了经济基础及空间基础。根据中商产业研究院发布的《2023 年全球户外用品行业白皮书》，伴随着户外运动的兴起，2022 年中国户外用品行业市场规模约为 1,971 亿元，预计到 2025 年将增长至 2,400 亿元。另外，根据中国纺织品商业协会户外

用品分会发布的《中国户外用品行业发展报告（2023）》，截至 2023 年，户外运动全行业的发展规模已经达到 1.2 万亿元，到 2025 年，我国户外运动产业总规模将超过 3 万亿元。



数据来源：中商产业研究院发布的《2023 年全球户外用品行业白皮书》

综上，境内境外主要国家或地区房地产行业市场规模持续扩大，房地产行业的回暖以及存量资源的增长将助力建筑遮阳行业的进一步增长，伴随着更新改造市场的巨大容量，以及户外遮阳等相关户外业务的快速发展，未来期间建筑遮阳行业仍有广阔的成长空间。

2、公司的市场地位、市场开拓情况

公司的市场地位请参见本回复“问题 2 完善创新性特征披露”之“二、结合发行人创新类投入、创新成果产出与产业化实现情况、发行人市场份额、地位、市场竞争优势等，完善发行人的创新性特征披露内容”之“（二）发行人市场份额、地位、市场竞争优势等”的具体内容。

公司产品以境外销售为主，主要销往北美洲、澳洲和西欧的英国、荷兰等国家或地区，公司与遮阳行业内多个知名客户如亨特、美国春天、优莱澳洲、Inpro、BTG、Louver、佛山汉锐等建立了稳定的业务合作关系。

对于现有客户，公司紧跟客户市场需求，不断扩大产品合作的广度和深度，以良好的产品和优质的服务推动业务量的持续扩大，如公司为美国春天开发腈纶遮阳面料和大提花遮阳面料，为 Mermet 开发不含卤素的涂层面料，为 Mecho 开

发阳光发泡超大窗帘（Mecho/Magna 宽 12.19 米*高 6.10 米），以及为优莱澳洲开发纯聚酯阳光面料等。

公司境外市场客户的开拓持续推进。北美市场，Elite Window Fashions Canada **已正式订购**公司工程面料，Kenco Hospitality, Inc.工程用面料产品正在进行价格协商。南美市场，Mega Mar Inc.已正式订货并在南美市场分销，公司南美市场的开拓取得初步成果。欧洲市场，Louver 自 2024 年起加大了公司产品的采购，荷兰客户 Coulisse 和波兰客户 Albedum 的多款产品的研发已完成**并正式订购，更多产品的合作正在研发推进过程中**。上述客户均为区域性的龙头企业，有助于快速扩大公司在欧洲市场的品牌知名度，强化公司产品在欧洲市场的销售。

公司境内市场继续保持稳定增长趋势，新客户持续增加。**2024 年度**，公司境内市场销售收入较上年同期增长 **10.29%**，主要境内客户保持稳定，境内市场开拓稳步推进。

3、公司主要客户发送订单周期变化情况、在手订单情况

报告期内，公司主要客户发送订单周期变化情况如下：

单位：天/次

主要客户	2024 年度		2023 年度		2022 年度
	订单周期	变动	订单周期	变动	订单周期
美国春天	**1.53**	**48.54%**	1.03	-66.34%	3.06
优莱澳洲	**1.59**	**-35.37%**	2.46	-33.51%	3.70
Interior	**10.29**	**-16.21%**	12.28	-17.19%	14.83
Inpro	**22.00**	**182.05%**	7.80	-44.76%	14.12

报告期内，公司主要采用以销定产的销售模式，客户根据自身经营策略及市场需求下达订单，截至 **2025** 年 **2** 月末，公司外销在手订单数量为 **167.41** 万平方米，内销在手订单数量为 **5.72** 万平方米，公司产销情况良好。

4、未来业绩增长潜力及可持续性

（1）报告期内，公司经营业绩保持稳定增长

报告期内，公司经营业绩变动情况如下表：

单位：万元、%

项目	2024 年度		2023 年度		2022 年度
	金额	变动	金额	变动	金额
营业收入	**19,369.86**	**4.47**	18,540.34	6.91	17,342.28

净利润	**4,360.80**	**14.62**	3,804.51	20.35	3,161.12
扣除非经常性损益后的净利润	**4,105.60**	**9.43**	3,751.91	19.28	3,145.54

报告期内，市场环境相对稳定，公司经营业绩保持稳定增长趋势。公司主要客户合作稳定，高附加值创新产品陆续推出，销售规模随之不断增长；随着销售规模的增长，产能利用率上升，单位平均成本下降，公司的盈利能力明显上升。

（2）未来可预见期间，公司业绩仍将保持增长趋势

首先，公司与境外主要客户，如美国春天、优莱澳洲、Inpro 等的产品合作广度和深度仍在扩张，业务合作关系更加紧密；其次，公司境外市场开拓仍在有序推进，尤其是欧洲市场、南美市场的开拓，开始取得初步成效；再次，在国内市场，公司在巩固防风卷帘竞争地位的同时，在工程领域也取得稳定增长。在市场需求未出现重大不利变化的情况下，公司未来业绩仍具备稳定增长的潜力。

在新产品开发方面，公司陆续推出了大提花遮阳面料和腈纶遮阳面料，大提花遮阳面料主要适用于高端室内遮阳，腈纶遮阳面料主要适用于户外遮阳、户外用品和户外运动等领域，新产品市场空间广阔，实现量产后将为公司带来更大的业绩增长潜力。

综上所述，公司遮阳面料产品在报告期内保持稳定增长，未来业绩仍具备充足的增长潜力和可持续性。

（三）结合报告期内发行人销量变动情况、同行业可比公司销量变动情况、国内同类产品出口数量变动情况等，说明招股说明书对行业市场规模与发展趋势的披露内容是否审慎，并视情况完善招股说明书信息披露

1、公司和同行业可比公司销量变动情况

报告期内，公司和同行业可比公司销量变动情况如下：

单位：万平方米

同行业可比公司	2024 年度		2023 年度		2022 年度
	销量	变动	销量	变动	销量
玉马科技	未公布	-	5,557.21	28.98%	4,308.60
西大门	未公布	-	3,949.56	20.88%	3,267.27
ST 先锋	未公布	-	866.40	-11.26%	976.38
平均销量	未公布	-	3,457.72	21.29%	2,850.75
温多利	**950.25**	**12.03%**	848.23	2.37%	828.62

注：同行业可比公司数据来源于同花顺 iFind。

2023 年度，公司遮阳面料销售实现稳步增长，与同行业可比公司（除 ST 先锋以外）趋势保持一致，因优莱澳洲采购数量下降，且同行业各公司遮阳面料的应用领域和销售市场存在一定差异，所以增长幅度存在差异。

2024 年度，公司遮阳面料销量增长较大，主要原因为涂层面料销售同比增长较多所致。

2、国内同类产品出口数量变动情况

报告期内，国内同类产品出口数量变动情况如下：

单位：万千克、%

商品编码	2024 年度		2023 年度		2022 年度
	销量	变动	销量	变动	销量
59031090	**94,795.97**	**4.03**	91,123.19	2.11	89,243.52
59039090	**24,472.53**	**21.49**	20,144.00	-3.24	20,818.20
合计	**119,268.50**	**7.19**	111,267.19	1.10	110,061.73

报告期内，**国内同类产品出口数量总体呈稳步增长趋势**。

综上所述，报告期内，公司产品销量变动与同行业可比公司销量变动，以及国内同类产品出口数量变动总体保持一致，其细节差异均为合理原因导致，公司招股说明书对行业市场规模及发展趋势的披露内容较为审慎。

（四）结合发行人产品的主要原材料、生产工艺、所处产业链环节，说明发行人产品属于新型化学纤维及功能纺织材料和绿色建筑材料，属于高性能热固性树脂基复合材料制造、高性能热塑性树脂基复合材料制造等战略性新兴产业的具体情况及营收占比，前述认定是否有客观依据，是否存在夸大披露的情形

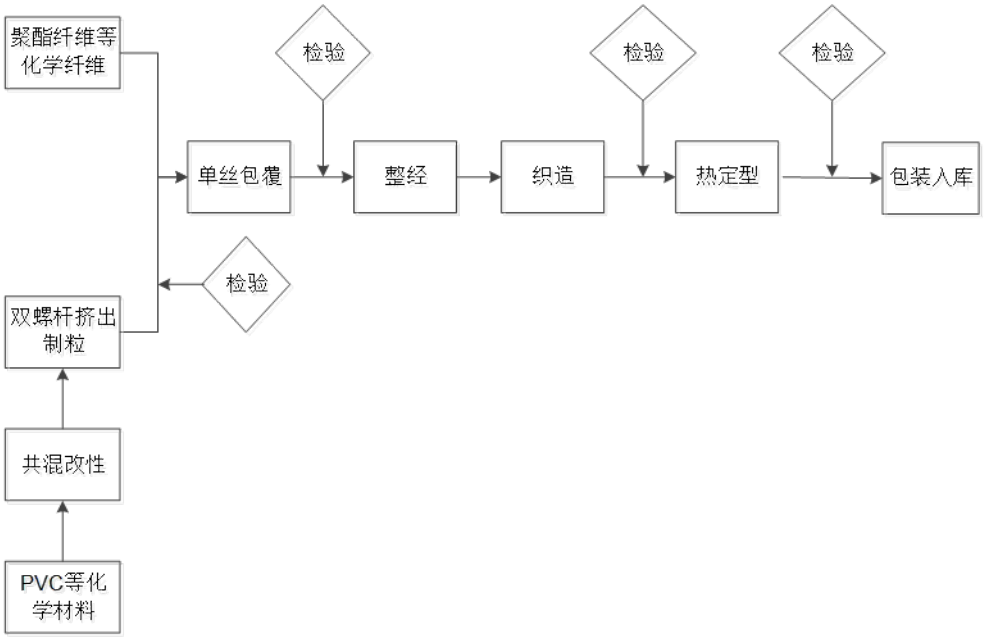
1、公司产品的主要原材料、生产工艺及所处产业链环节

（1）产品的主要原材料及生产工艺

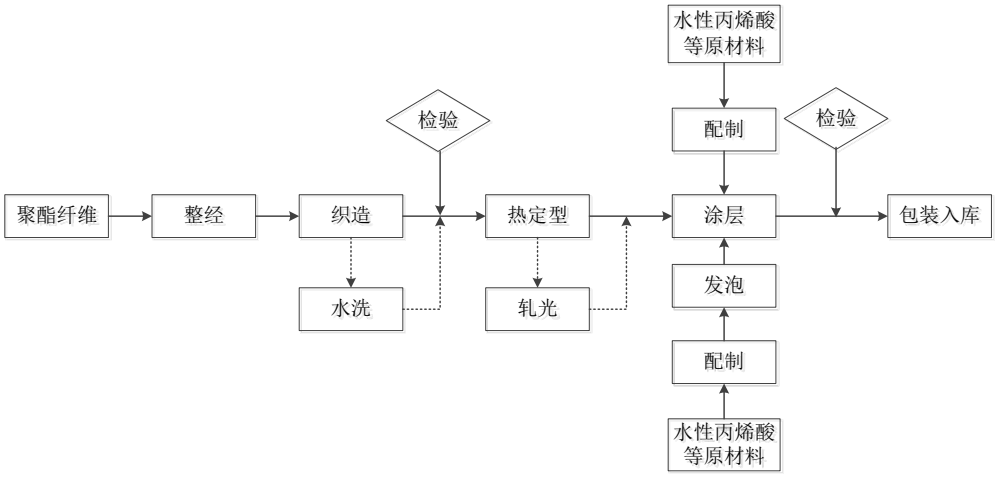
公司遮阳面料产品的主要原材料包括聚酯纤维、水性丙烯酸乳液和 PVC 等，其中聚酯纤维和 PVC 均为石油化工产品，此类大宗产品市场竞争充分，价格相对透明。

公司主要产品的生产工艺流程如下：

1）阳光面料

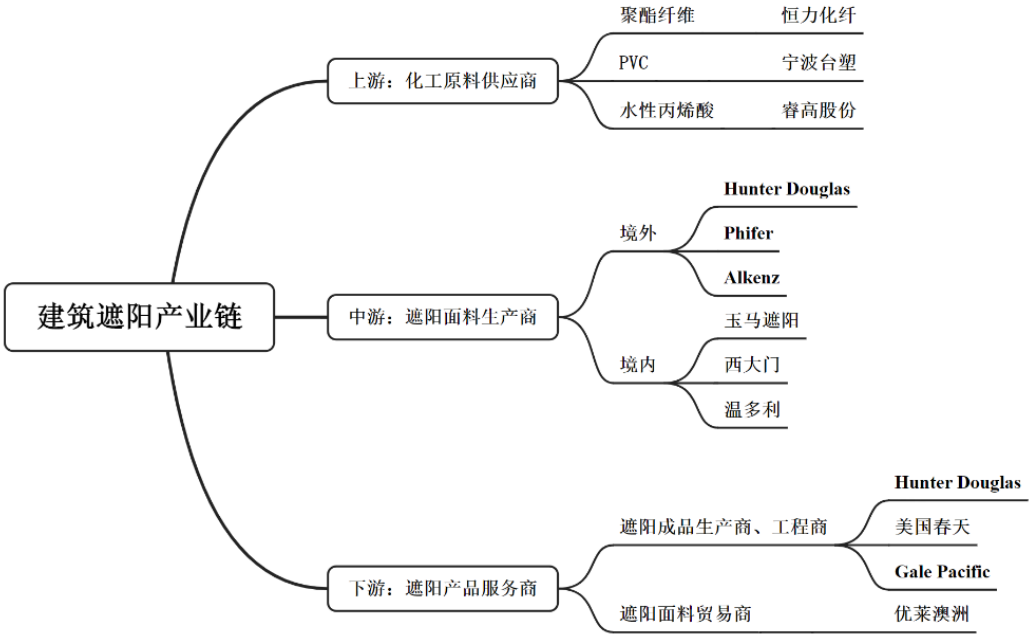


2）涂层面料



（2）公司产品所处的产业链环节

建筑遮阳，是指在建筑物上安置具有遮挡或调节进入户内太阳光功能的遮阳设施。建筑遮阳产品可以分为传统遮阳产品（主要包括布艺窗帘）和功能性遮阳产品，公司产品属于功能性遮阳产品，上下游产业链情况如下：



由上图所示，公司处于功能性遮阳产业链的中游环节，主要从事功能性遮阳面料的研发、生产及销售。

2、公司产品属于新型化学纤维及功能纺织材料和绿色建筑材料，属于高性能热固性树脂基复合材料制造、高性能热塑性树脂基复合材料制造等战略性新兴产业的具体情况

（1）新型化学纤维及功能纺织材料和绿色建筑材料

根据《战略性新兴产业重点产品和服务指导目录（2016 年版）》的规定，公司产品符合相关产业政策的情况如下表：

政策名称	主要内容	公司产品具体情况
《战略性新兴产业重点产品和服务指导目录（2016 年版）》	3.1.13 新型化学纤维及功能纺织材料 抗菌抑菌纤维材料，抗静电纺织材料，阻燃纤维材料，抗熔滴纤维材料，相变储能纤维材料，导电纤维材料，抗辐射纺织材料，抗紫外线功能纤维材料，耐化学品纤维材料，轻量化纤维材料，土工纤维材料，医卫纤维材料，环保滤布材料，防刺防割布料等。 7.1.7 绿色建筑材料 高效节能新型墙体材料、保温隔热材料、高性能建筑玻璃，复合保温砌块和轻质复合保温板材、无机防火保温材料。低辐射玻璃、真空节能玻璃、光伏一体化建筑用外墙玻璃。节能建筑门窗、隔热和	1、公司利用自主包覆工艺和阻燃工艺，自制 PVC 包覆丝，或在织造的涂层面料基布上涂覆功能性水性丙烯酸乳液，实现遮阳面料的定制化功能，包括抗菌抑菌、防霉防潮、阻燃和抗熔滴等，因此，公司生产过程的制成品属于新型化学纤维及功能纺织材料。 2、在绿色节能方面，公司功能性遮阳面料既能遮阳隔热、降低空调负荷，又能在有效遮阳的同时，过滤眩光，获取自然光线，节约电能消耗，起到双

	安全性能高的节能膜和屋面防水保温系统，集节能、防火、保温、降噪等多功能于一体的新型建筑墙体和屋面系统等绿色建材。提升绿色建筑环境质量的功能材料，抗震减灾高性能快速修复建材，具备抗菌、防污、自洁净等特殊功能的建材产品。	效节能的效果。因此，公司产品属于集节能、防火、保温、降噪等多功能于一体，具备抗菌、防污等特殊功能的绿色建筑材料。

报告期内，公司主营业务收入中，新型化学纤维及功能纺织材料和绿色建筑材料产品（以下简称“绿色产品”）营收情况如下：

单位：万元

产品	2024 年度	2023 年度	2022 年度
绿色产品	**19,215.65**	18,247.34	16,845.02
遮阳面料	**19,215.65**	18,320.47	16,939.68
占比	**100.00%**	99.60%	99.44%

注：上表中绿色产品统计口径为去除了化纤布的产品数据。

（2）高性能热固性和热塑性树脂基复合材料制造

根据《战略性新兴产业分类（2018）》的规定，公司产品符合相关产业政策的情况如下表：

序号	战略性新兴产业分类名称	国民经济行业代码（2017）	国民经济行业名称	重点产品和服务	公司产品具体情况
3.5.2.1	高性能热固性树脂基复合材料制造	2659*	其他合成材料制造	乙烯基树脂复合材料（用于大型石化装备、环境工程等领域）	公司造粒工艺，使用 PVC（或 PP）颗粒等进行功能性复合，公司的包覆工艺，是在聚酯纤维的基础上进行连续性拉伸强度的增强并复合抗菌、防霉、阻燃、防熔滴等功能性，最终制成功能性遮阳面料。
3.5.2.2	高性能热塑性树脂基复合材料制造	2659*	其他合成材料制造	连续纤维增强复合材料（尼龙、聚酯、ABS 等）	

报告期内，公司主营业务收入中，利用高性能热固性、热塑性树脂基复合材料制成的遮阳面料的收入情况如下：

单位：万元

产品	2024 年度	2023 年度	2022 年度
阳光面料	**12,885.83**	13,576.46	11,342.19

主营业务收入	**19,215.65**	18,320.47	16,939.68
占比	**67.06%**	74.11%	66.96%

综上所述，公司遮阳面料属于《战略性新兴产业重点产品和服务指导目录（2016 年版）》和《战略性新兴产业分类（2018）》规定的战略性新兴产业，相关认定客观实际，不存在夸大披露的情形。

（五）结合衡量发行人产品先进性的核心技术指标与主要竞争对手的对比情况，说明发行人工艺创新、产品创新的具体体现

1、公司产品先进性的核心技术指标情况

与同行业主要竞争对手相比，公司产品具有明显的定制化特征，能够体现公司主要产品先进性的核心技术指标情况如下：

主要产品名称	核心技术指标	公司指标参数	与主要竞争对手对比情况
腈纶遮阳面料	静水压（cm）	32-42	公司指标接近美国 Sunbrella，优于西班牙 Sauleda、Recasens。但抗拉伸长率与西班牙公司接近。
	色牢度	ISO105-B02-2014：8 级（最高）	
	抗拉强力（N）	经 1477.2-1580.4，纬 1000.8-1086.3	
	抗拉伸长率（%）	经 25.9-30.8，纬 19.4-20.2	
	抗撕裂强力（N）	经 42.4-72.7，纬 28.8-33.3	
TPO 阳光面料	色牢度	ISO105-B02-2014：8 级（最高）	公司指标整体优于 Twitchell，取代其成为美国春天供应商。美国 Phifer 同类产品无 Cradle to Cradle 认证，克重、厚度与公司产品相近。
	烟密度	GB/T 8323.2-2008：引燃模式下比光密度，10 分钟内最大值为 35.1，20 分钟内最大值为 60.6	
	环保性	100%可回收，获得 Cradle to Cradle 认证	
	克重（g/m^2）	1%、3%、5%开孔：500/440/410	
	厚度（mm）	1%、3%、5%开孔：0.91/0.84/0.84	
Dusk Plus	阻燃级别	常规款：法国 M1 级阻燃标准 无锑款：美国加州阻燃标准 GB/T 5454 燃烧性能等级：1 级（氧指数大于 32%）	公司产品综合性能优秀，阻燃级别高。
	色牢度	ISO105-B02-2014：7-8 级	
	产烟毒性等级	GB/T 20285-2006：ZA_2	
防风卷帘	色牢度	ISO105-B02-2014：7-8 级	综合性能优于主要国内竞争对手。
	收缩率（%）	阳光房（70℃-72 小时）条件下：玻纤卷帘收缩率，经 0.10%-0.33%，纬 0.15%-0.37%	

	抗拉强力（N）	条样法：经 853.20-3250.30，纬 670.23-2330.40	
	抗拉伸长率（%）	条样法：径 2.93-22.43，纬 3.0-20.93	
	抗撕裂强力（N）	埃尔门道夫法：经 10.01-57.55，纬 14.19-128	

2、公司工艺创新、产品创新的具体体现

公司工艺创新、产品创新的具体体现请参见“问题 2 完善创新特征披露”之“六、结合发行人核心技术、技术储备方向和现有专利情况，说明与行业内主要公司……”之“（二）结合前述情况，说明发行人工艺创新、产品配方创新的具体情况，并说明……”的相关内容。

（六）补充说明发行人是否符合外商投资企业相关产业政策

公司是一家中外合资企业，自成立以来一直专业从事功能性遮阳材料的研发、生产和销售，主要产品包括阳光面料和涂层面料，广泛应用于办公楼、酒店、学校、机场、车站等公共建筑和家居的内外遮阳。公司生产经营符合外商投资企业相关产业政策，具体如下：

1、公司从事的业务符合《鼓励外商投资产业目录（2022 年版）》的规定

公司从事的业务符合《鼓励外商投资产业目录（2022 年版）》的规定，公司产品与《鼓励外商投资产业目录（2022 年版）》第一部分“全国鼓励外商投资产业目录”之“三、制造业/（四）纺织业/42.采用非织造、机织、针织、编织、三维立体编织等工艺及多种工艺复合、长效整理等新技术，生产功能性产业用纺织品”一致，是国家鼓励外商投资的行业和产品。

2、公司从事的业务不属于《外商投资准入特别管理措施（负面清单）（2024 年版）》规定的负面清单领域

公司从事的业务和主要产品均不属于《外商投资准入特别管理措施（负面清单）（2024 年版）》规定的负面清单领域。

3、公司已履行完备的外商投资批复程序，符合国家外商投资管理规定

序号	日期	变更类型	是否批复	批复文件
1	2003 年 8 月 19 日	公司设立	是	关于对《温多利布业（德州）有限公司可行性研究报告的批复》（德外经贸外资字（2003）第 85 号）
	2003 年 8 月 20 日		是	关于设立温多利布业（德州）有限公司的批复（德外经贸外资字（2003）第 86 号）

2	2006 年 11 月 28 日	减少注册资本	是	《关于温多利布业（德州）有限公司减少注册资本等事项的批复》（德外经贸外资字（2006）200 号）
3	2006 年 12 月 25 日	未分配利润转增注册资本	是	《关于温多利布业（德州）有限公司增加注册资本等事项的批复》（德外经贸外资字（2006）226 号）
4	2008 年 5 月 13 日	未分配利润转增注册资本	是	《关于同意温多利布业（德州）有限公司增资的批复》（德外经贸外资字（2008）70 号）
5	2010 年 9 月 30 日	未分配利润转增注册资本	是	《关于温多利遮阳科技（德州）有限公司增资的批复》（德经开发外字[2010]50 号）
6	2011 年 3 月 17 日	增加注册资本，引进新股东 Uniline	是	《关于温多利遮阳科技（德州）有限公司增资和经营范围变更的批复》（德经开发外字[2011]10 号）
7	2012 年 12 月 3 日	资本公积转增注册资本	是	《关于温多利遮阳科技（德州）有限公司增资的批复》（德经开发商字[2012]94 号）
8	2013 年 7 月 15 日	资本公积转增注册资本	是	《关于温多利遮阳科技（德州）有限公司增资的批复》（德经开发商字[2013]48 号）
9	2015 年 11 月 7 日	外资股东变更	是	《关于温多利遮阳科技（德州）有限公司股权变更事项的批复》（德经开商字[2015]84 号）
10	2016 年 11 月 21 日	未分配利润、资本公积转增注册资本	是	《外商投资企业变更备案回执》（鲁外资德开备字 201600002 号）
11	2017 年 6 月 30 日	股权转让	是	《外商投资企业变更备案回执》（鲁外资德开备字 201700014 号）
12	2017 年 10 月 25 日	整体变更设立股份有限公司	是	《外商投资企业变更备案回执》（鲁外资德开备字 201700021 号）

4、公司符合国家外汇管理相关政策

公司严格遵守国家外汇管理制度，依法依规办理外汇登记、备案或申报，公司引进外资股东、外资股东的股权转让、公司现金分红、购买设备以及向外籍人员支付薪酬，均已按照国家现行法律法规以及外汇管理制度规定履行必要程序，不存在违反国家外汇管理相关政策的行为。

公司从事的业务符合国家有关外商投资企业产业政策的规定，公司历次股权和经营范围等重大事项的变更均依法办理了外商投资批复程序，不存在违反国家外商投资产业政策规定的情况。

二、关税与汇率变动对持续经营的影响

（一）结合发行人与美国春天的具体业务合作模式，分别说明报告期内发行人相关外销业务销售金额、销售数量、销售产品类型、各类产品销售价格、产品销售毛利率等受关税变动等因素的影响程度，并综合说明对发行人营业收入、净利润等业绩指标的影响程度，补充完善披露对发行人持续经营能力的影响，并视情况作重大事项提示、补充揭示风险

1、结合发行人与美国春天的具体业务合作模式，分别说明报告期内发行人相关外销业务销售金额、销售数量、销售产品类型、各类产品销售价格、产品销售毛利率等受关税变动等因素的影响程度

（1）公司与美国春天的具体业务合作模式

公司与美国春天签订了销售框架协议，实际采购需求发生时，美国春天将采购订单上传至其系统的采购模块，公司下载订单后组织生产，并在美国春天系统的采购模块中实时更新订单运行状态。

根据公司与美国春天最新签订的《Supply Agreement》，对于聚氯乙烯包覆聚酯纤维或玻璃纤维形成的、用于室内卷帘的阳光面料，以及为美国春天开发的其他产品，不应将该等实质性相似产品在美国、加拿大、墨西哥区域销售给美国春天的竞争对手。

在美国春天之前已与公司合作的客户，包括美国客户 Worldwide WF, Draper, Lu-Tec, Top Shade, Insoroll, Inpro/WT Shade, Blinds to Go, Valley Forge, Baja, Z-Blinds, Amerifab, Kenco, Castellanos, Egran，加拿大客户 ZMC, Fraser Shading, Rainbow, Elite Canada 和墨西哥客户 Deko System Group, Alico Elegance S de RL de CV, FARZ, Shades de Mexico SA de CV，公司除向美国春天销售外，也可以向上述客户销售同类产品。

公司新开发的产品，在美国、加拿大和墨西哥区域内，美国春天享有优先购买权，美国春天不购买的，公司有权向其他客户销售。

截至本回复出具之日，公司在北美市场的销售严格遵守与美国春天的协议约定，严格避免将同类产品销售给美国春天的竞争对手，公司与美国春天不存在任何与此相关的纠纷或潜在纠纷。

（2）报告期内发行人相关外销业务销售金额、销售数量、销售产品类型、

各类产品销售价格、产品销售毛利率等受关税变动等因素的影响程度

报告期内，公司向美国春天销售情况如下：

类别	项目	2024 年度		2023 年度		2022 年度
		项目	变动	项目	变动	项目
聚酯阳光面料	销售金额（万元）	**3,830.64**	**-26.26%**	5,194.58	54.54%	3,361.31
	销售成本（万元）	**2,352.35**	**-26.00%**	3,178.95	39.04%	2,286.41
	销售毛利率	**38.59%**	**-0.54%**	38.80%	21.34%	31.98%
	销售数量（万 m²）	**176.45**	**-23.16%**	229.64	52.51%	150.60
	平均单价（元/ m²）	**21.71**	**-4.02%**	22.62	1.33%	22.32
TPO 阳光面料	销售金额（万元）	**1,830.12**	**2.99%**	1,777.03	29.41%	1,373.15
	销售成本（万元）	**514.41**	**-4.90%**	540.91	18.37%	456.96
	销售毛利率	**71.89%**	**3.35%**	69.56%	4.25%	66.72%
	销售数量（万 m²）	**35.44**	**2.49%**	34.58	23.41%	28.02
	平均单价（元/ m²）	**51.64**	**0.49%**	51.39	4.87%	49.01
直涂涂层面料	销售金额（万元）	**315.31**	**-20.18%**	395.03	418.15%	76.24
	销售成本（万元）	**189.02**	**-25.71%**	254.43	411.26%	49.76
	销售毛利率	**40.05%**	**12.53%**	35.59%	2.50%	34.73%
	销售数量（万 m²）	**10.90**	**-16.98%**	13.13	398.11%	2.64
	平均单价（元/ m²）	**28.93**	**-3.86%**	30.09	4.02%	28.93
	销售金额（万元）	**341.36**	**30.19%**	262.20	219.27%	82.12

发泡涂层面料	销售成本（万元）	**213.14**	**33.63%**	159.50	130.54%	69.19
	销售毛利率	**37.56%**	**-4.11%**	39.17%	148.60%	15.75%
	销售数量（万 m²）	**12.21**	**38.59%**	8.81	305.10%	2.18
	平均单价（元/ m²）	**27.95**	**-6.08%**	29.76	-21.19%	37.76
清漆涂层面料	销售金额（万元）	**283.91**	**508.34%**	46.67	892.08%	4.70
	销售成本（万元）	**211.79**	**548.67%**	32.65	1,063.06%	2.81
	销售毛利率	**25.40%**	**-15.47%**	30.05%	-25.50%	40.33%
	销售数量（万 m²）	**25.95**	**426.37%**	4.93	914.44%	0.49
	平均单价（元/ m²）	**10.94**	**15.64%**	9.46	-2.20%	9.67
合计	销售金额（万元）	**6,601.34**	**-13.99%**	7,675.41	56.72%	4,897.52
	销售成本（万元）	**3,480.70**	**-16.46%**	4,166.44	45.42%	2,865.13
	销售毛利率	**47.27%**	**3.39%**	45.72%	10.17%	41.50%
	销售数量（万 m²）	**260.95**	**-10.37%**	291.13	58.30%	183.91
	平均单价（元/ m²）	**25.30**	**-4.02%**	26.36	-1.00%	26.63

自 2022 年 1 月 1 日开始，公司向美国春天销售的以 PVC 为原料的遮阳面料，需按照 USMCA 执行新的关税政策，受其影响，公司向美国春天销售的 PVC 包覆的聚酯阳光面料将被课征相应关税，公司以降低单价的形式承担前述涉税类产品 15%的关税。除上述外，公司其他产品，包括 TPO 阳光面料、涂层面料，均不受上述关税政策调整的影响。

除上述关税因素影响外，2021 年下半年，Clearlake Capital Group, L.P.（以下简称“Clearlake”）完成了对美国春天的收购并成为美国春天的控股股东，受本次收购影响，2022 年度美国春天向公司的采购数量出现了一定幅度的下降。2023 年度，随着双方合作关系的持续稳固，公司向美国春天的销售也快速恢复，美国春天将更多产品转向公司采购，导致公司向美国春天的销售额和销售数量同步上升。

2024 年**度**，公司向美国春天销售产品的毛利率同比增加 **3.39%**，主要系本期公司原材料采购价格下降，以及本期产能利用率上升，产品单位销售成本下降 **6.80%**所致。

2、并综合说明对发行人营业收入、净利润等业绩指标的影响程度，补充完善披露对发行人持续经营能力的影响，并视情况作重大事项提示、补充揭示风险

2022 年度至 **2024 年度**，公司聚酯阳光面料对美国春天的销售金额、销售数量和销售单价均发生了一定的变化，为方便分析，选取以美元为单位，同时剔除向司波灵斯的销售，具体销售变动情况对比分析如下：

单位：万美元、万 m²、美元/ m²

项目	2024 年度		2023 年度		2022 年度
	金额	变动	金额	变动	金额
销售金额	**539.42**	**-26.99%**	738.85	47.35%	501.41
销售数量	**176.45**	**-23.18%**	229.68	52.51%	150.60
平均单价	**3.06**	**-5.06%**	3.22	-3.30%	3.33

从上表的对比情况可以看出，2023 年度，随着**公司与美国春天**合作关系的进一步稳固，公司向美国春天的销售快速恢复，销售金额上升 47.35%，销售数量上升 52.51%，美国春天将更多产品转向公司采购，导致公司向美国春天的销售额和销售数量同步上升。

2024 年**度**，公司向美国春天销售的聚酯阳光面料较上年同期**下降 26.99%**，

销售数量较上年同期**下降 23.18%，主要系 2024 年下半年，美国春天订单量下降所致**。

假设销售数量不受 USMCA 新关税政策的影响，按公司与美国春天商定的降价幅度测算，关税变动对公司销售金额和净利润的影响测算如下：

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
当期销售金额①（万美元）	**539.42**	738.85	501.41
关税变动影响金额②=（①÷0.85）*15%（万美元）	**95.19**	130.39	88.48
当期公司美元兑人民币结算平均汇率③	**7.12**	7.05	6.73
关税变动销售收入影响金额④=②*③（万元）	**677.77**	919.25	595.47
当期公司销售净利率⑤	**22.51%**	20.52%	18.23%
关税变动净利润影响金额⑥=④*⑤（万元）	**152.59**	188.63	108.55

按公司与美国春天商定的降价幅度测算，关税变动对公司 2022 年度、2023 年度和 2024 年**度**的销售收入、净利润均造成一定的影响，销售收入金额分别减少约 595.47 万元、919.25 万元和 **677.77 万元**，净利润金额分别减少约 108.55 万元、188.63 万元和 **152.59 万元**，占比较低，对公司持续经营能力不存在重大影响。

公司在招股说明书“第五节 业务和技术”之“三、发行人主营业务情况”之“（一）销售情况和主要客户”之“4、报告期内向前五名客户销售情况”补充披露美国春天对公司持续经营能力的影响如下：

“报告期内，公司与主要客户业务关系稳定且具有可持续性。公司在不断巩固与美国春天等主要客户合作关系的同时，也在积极推进北美洲、欧洲、**亚洲**和国内市场的开拓，**2024 年度，公司市场开拓取得较大进展，与英国客户 Louver 的合作快速扩大，新增波兰 Albedum、荷兰 Coulisse、加拿大 Elite 和澳大利亚 Pilar 等区域性大型客户。**随着新客户的持续增加，公司对美国春天的销售收入占比将会逐步下降，不会导致公司未来持续经营能力存在重大不确定性。”

公司在招股说明书“重大事项提示”之“四、特别风险提示”之“（二）关税变动导致经营业绩下滑的风险”和“第三节 风险因素”之“一、经营风险”之“（二）关税变动导致经营业绩下滑的风险”补充披露如下：

“报告期内，公司在北美市场销售的明细情况如下表：

单位：万元

序号	项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
1	直销美国客户	1,214.24	1,434.32	1,616.47
2	通过墨西哥转销美国	6,744.64	7,875.89	5,115.35
3	直销墨西哥客户	33.62	35.27	44.01
4	直销加拿大客户	1,666.35	1,044.39	1,450.16
5	其他	34.81	-	-
合计		9,693.66	10,389.87	8,225.99

公司销售给美国春天的遮阳面料，由美国春天设立在墨西哥保税区的工厂加工为成品后转销至美国，用于工程或住宅的定制业务。

报告期内，美国对产自中国的遮阳面料多次加征关税，具体情况及对公司的影响如下：

时间	产品	关税税率	对公司影响
2022.1.1	通过墨西哥转销至美国的 PVC 包覆的阳光面料	《美国-墨西哥-加拿大协定》(USMCA)，非原产地关税 11.3%+原产于中国产品关税 7.5%	公司向美国春天降价 15%。报告期内，公司向美国春天销售 PVC 包覆的阳光面料金额分别为 501.41 万美元、738.85 万美元和 539.42 万美元，降价对公司销售收入影响金额分别减少约 595.47 万元、919.25 万元和 677.77 万元，净利润金额分别减少约 108.55 万元、188.63 万元和 152.59 万元。
2025.2.4	直接出口至美国的遮阳面料	10%	公司未调整客户销售价格
2025.3.4		在前述 10%的基础上修订为 20%	公司正与主要客户协商

截至本招股说明书签署日，美国尚未最终确定向墨西哥加征关税的最终产品和税率，因此，涉及墨西哥的贸易政策变化暂无法准确判断。

除美国外，公司产品销售的其他主要国家或地区未有贸易政策发生重大变动的情况。”

（二）说明发行人外汇远期合约的具体内容，包括但不限于交易对手方、风险对冲机制、价值计算模式、清算模式、交割决策、平仓条款、手续费或佣金支付情况以及发行人面临的风险敞口、风控措施、止损安排、各期损益确认金额，相关会计处理是否符合《企业会计准则》的要求等，并测算极端不利情形下汇率波动对发行人生产经营的影响，进行充分的风险提示

1、说明发行人外汇远期合约的具体内容，包括但不限于交易对手方、风险对冲机制、价值计算模式、清算模式、交割决策、平仓条款、手续费或佣金支付情况

远期结售汇是指银行与客户签订远期结售汇合约，约定将来办理结售汇的外汇币种、金额、汇率和期限，在到期日外汇收入或支出发生时，按照该远期结售汇合约约定的币种、金额、汇率办理结售汇。

随着公司境外销售规模的不断扩大和美元兑人民币汇率的波动幅度加大，为有效防范汇率波动风险，2017 年 12 月 12 日和 2018 年 1 月 30 日，公司分别签订了《中国银行间市场金融衍生产品交易主协议》及其补充协议和《中国银行电子交易平台服务协议》，计划通过中国银行股份有限公司提供的电子交易平台进行远期结售汇交易。

（1）交易对手方

报告期内，公司远期结售汇业务的交易对手方为经国家外汇管理局和中国人民银行批准，具有远期结售汇业务经营资格的金融机构，公司在中国银行股份有限公司德州分行开展远期结售汇业务。

（2）风险对冲机制

公司购买远期结售汇合约的主要目的为部分对冲外销业务中外汇收款的风险，公司根据汇率预判和外汇收款情况适度匹配以达到控制外币资产贬值风险的目的。

（3）价值计算模式

期末远期结售汇公允价值=（期末未交割的远期结售汇协定汇率－根据剩余交割时限确定的期末金融机构远期汇率报价）*远期结售汇额度*折现因子。

（4）清算模式和交割决策

约定将来办理结售汇外汇币种、金额、汇率和到期日，在到期日按照合同约定的币种、金额、汇率办理结售汇业务，卖出约定金额的外汇。

（5）平仓条款

根据中国银行股份有限公司德州分行《远期结售汇/人民币外汇掉期风险揭示书》，在市场汇率发生大幅波动，向公司不利方向发展时，会在短暂的时间内造成巨大的浮动损失，公司缴纳的保证金或授信额度很可能只是抵补损失的一部

分，不代表公司所能承受损失的全部。当公司头寸浮动亏损总额超过保证金/授信额度余额的 50%时，银行有权要求公司增补保证金/授信额度，当浮动亏损超过保证金/授信额度余额的 80%（含）时，银行有权将公司交易强行平仓，由此产生的损失由公司承担。

（6）手续费或佣金支付情况

远期结售汇业务，公司无需支付任何额外的手续费或佣金，银行收益通过买卖汇率差价来实现。

（7）履约保障

根据公司签订的《中国银行间市场金融衍生产品交易主协议》及其补充协议的约定：

1）公司应依照银行设定的标准，并在银行指定期限内（至少为保证金账户所在地的一个营业日）向银行足额支付保证金、足额追加保证金。

2）在公司衍生交易敞口头寸未平仓和未交割前，公司无权提取保证金。

3）公司在衍生交易账面盯市亏损总额达到保证金金额的 50%时，银行将通知公司追加保证金。

4）在衍生交易账面盯市亏损总额达到保证金金额的 80%之后，银行将通知公司追加保证金，如公司未能在银行通知指定的时限内追加保证金，将作为公司构成违约事件处理。

截至 **2024** 年 12 月 31 日，公司前述履约保证**无余额**。

2、发行人面临的风险敞口、风控措施、止损安排、各期损益确认金额，相关会计处理是否符合《企业会计准则》的要求

（1）风险敞口

报告期各期末，公司主要的外汇风险敞口及外汇衍生工具使用情况如下：

1）2024 年 12 月 31 日

单位：万元

项目	美元项目		欧元项目		瑞士法郎项目		外币项目合计
	外币	人民币	外币	人民币	外币	人民币	人民币
货币资金	104.97	754.53	110.70	833.10	-	-	1,587.63
应收账款	248.38	1,785.47	-	-	-	-	1,785.47
应付账款	-	-	-	-	-	-	-

其他应收款	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**
其他应付款	**20.83**	**149.74**	**-**	**-**	**1.49**	**11.88**	**161.62**
总敞口	**332.52**	**2,390.27**	**110.70**	**833.10**	**-1.49**	**-11.88**	**3,211.49**
远期结售汇合约金额	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**
资产负债表净敞口	**332.52**	**2,390.27**	**110.70**	**833.10**	**-1.49**	**-11.88**	**3,211.49**

注：1、总敞口=外币资产项目-外币负债项目，下同。

2、资产负债表净敞口=总敞口-远期结售汇合约金额，下同。

2）2023 年 12 月 31 日

单位：万元

项目	美元项目		欧元项目		外币项目合计
	外币	人民币	外币	人民币	人民币
货币资金	131.98	934.81	140.15	1,101.43	2,036.24
应收账款	310.31	2,197.83	6.65	52.26	2,250.08
应付账款	-	-	-	-	-
其他应收款	-	-	-	-	-
其他应付款	19.71	139.60	-	-	139.60
总敞口	422.58	2,993.03	146.79	1,153.69	4,146.72
远期结售汇合约金额	300.00	2,124.81	-	-	2,124.81
资产负债表净敞口	122.58	868.22	146.79	1,153.69	2,021.91

3）2022 年 12 月 31 日

单位：万元

项目	美元项目		欧元项目		外币项目合计
	外币	人民币	外币	人民币	人民币
货币资金	344.19	2,397.15	85.56	635.14	3,032.28
应收账款	208.01	1,448.72	12.33	91.50	1,540.22
应付账款	-	-	0.49	3.63	3.63
其他应收款	-	-	-	-	-
其他应付款	12.67	88.21	-	-	88.21
总敞口	539.54	3,757.66	97.40	723.01	4,480.67
远期结售汇合约金额	900.00	6,268.14	-	-	6,268.14
资产负债表净敞口	-360.46	-2,510.48	97.40	723.01	-1,787.47

报告期各期末，公司的外汇风险敞口主要系期末外币资产项目较多导致。近年来，人民币兑美元波动幅度加大，公司根据自身收汇情况，在收汇额度范围内

购买部分远期结售汇合约，锁定远期结汇汇率以防范外汇风险，降低外汇风险敞口。

2023 年末，因美元兑人民币处于相对高位，且公司股东大会授权期限已届满，除已经购买的远期结售汇合约外，公司暂时停止了远期结售汇合约的购买。**截至 2024 年 12 月 31 日，**公司远期结售汇合约已全部交割完成。

（2）风控措施和止损安排

1）风控措施及其执行情况

2022 年，公司按照全国股转公司业务规则进行信息披露，相关结售汇合约均履行了董事会决议程序，达到股东大会审议标准的，提交股东大会审议。

2023 年，公司建立了《温多利遮阳材料（德州）股份有限公司外汇套期保值业务管理制度》，就结售汇操作原则、审批权限、业务管理及内部操作流程、责任部门及责任人、信息隔离措施、内部风险管理等做出了明确规定，各项措施切实有效且能满足实际操作的需要。

报告期内，就远期结售汇合约购买事宜，公司履行的董事会、股东大会审议程序如下：

时间	会议名称	议案名称	主要内容
2022-07-05	二届董事会第四次会议	《关于公司开展远期结售汇业务的议案》	公司经营管理层拟择机开展远期结售汇业务，期限为 2022 年 7 月 5 日至 2022 年 12 月 31 日，额度为不超过 800 万美元。
2022-11-22	二届董事会第六次会议	《关于公司开展远期结售汇业务的议案》	由于外币汇率波动对公司经营成果的影响日益增加，为减少汇率波动带来的风险，公司拟通过开展远期结售汇业务的方式规避汇率波动风险，并授权公司董事长具体负责业务的执行，授权额度不超过 600 万美元。
2022-12-14	二届董事会第七次会议	《关于公司开展远期结售汇业务的议案》	由于外币汇率波动对公司经营成果的影响日益增加，为减少汇率波动带来的风险，公司拟通过开展远期结售汇业务的方式规避汇率波动风险，并授权公司董事长具体负责业务的执行，授权额度不超过 2,000 万美元。
2022-12-31	2022 年第二次临时股东大会		

2）止损安排

公司在购买远期结售汇合约时，将一段时间（一般为 6 个月）的外汇收入分为多笔，分笔分时段进行买入操作，并结合汇率波动情况实时调整，出现汇率波

动方向相反情况时，公司会及时减少或暂停远期结售汇业务额度，避免因决策失误而导致损失进一步扩大。

（3）各期损益确认金额，相关会计处理是否符合《企业会计准则》的要求

报告期内，公司远期结售汇购买和交割情况如下：

项目	单位	2024 年度	2023 年度	2022 年度
远期结售汇期初金额	万美元	300.00	900.00	-
	万欧元	-	-	-
远期结售汇本期新增	万美元	-	1,270.00	1,950.00
	万欧元	-	-	-
远期结售汇本期交割	万美元	300.00	1,870.00	1,050.00
	万欧元	-	-	-
远期结售汇期末金额	万美元	-	300.00	900.00
	万欧元	-	-	-

为稳定美元兑人民币汇率波动对公司经营业绩的影响，公司自 2020 年开始陆续购买远期结售汇合约，截至 2024 年 12 月末，公司不存在未到期的远期结售汇合约。

报告期各期，公司远期结汇业务损益确认金额如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
远期结售汇投资收益（A）	-49.84	-326.29	-151.06
远期结售汇公允价值变动收益(B)	-	-8.37	166.76
影响损益金额(C=A+B)	-49.84	-334.66	15.70
利润总额(D)	4,977.28	4,324.52	3,595.68
对利润总额的影响（E=C/D）	-1.00%	-7.74%	0.44%
汇兑损益(F)	-157.45	-208.66	-408.12
对冲效果（G=C-F）	107.60	-126.00	423.82

报告期内，公司远期结售汇业务影响损益的金额分别为 15.70 万元、-334.66 万元和-49.84 万元，2023 年度以来，受人民币兑美元持续贬值影响，导致出现公允价值变动损失。

资产负债表日，公司将未到期交割的远期外汇合约按照资产负债表日的远期外汇汇率（资产负债表日至交割日的剩余月份的远期合约汇率）与签订的远期外汇协议中约定的合约汇率的变动，计入公允价值变动损益和交易性金融资产或交

易性金融负债；合约交割日，公司将交割当日的外汇买入价与合约汇率的差异导致的损益变动计入投资收益，将交割当日的外汇买入价与外汇中间价的差异导致的损益变动计入财务费用，同时将已确认的公允价值变动损益转出。综上所述，公司远期结售汇业务账务处理符合《企业会计准则》的要求。

3、测算极端不利情形下汇率波动对发行人生产经营的影响，进行充分的风险提示

远期结售汇合约，在市场汇率远远高于协定汇率的情况下，公司在实际交割时可能会出现亏损的情况，极端不利情形下汇率波动对公司生产经营的影响测算如下表所示：

远期类型	公司浮动盈亏	公司最大盈利	公司最大盈利条件	公司最大亏损	公司最大亏损条件
客户卖出外币	（协定汇率-市场汇率）*面值	协定汇率*面值	市场汇率为零	亏损无限大	市场汇率远远高于协定汇率

截至 2024 年 12 月 31 日，公司已到期远期结售汇合约正常交割，公司未再持有远期结售汇合约，不存在因市场汇率剧烈波动而导致大额损失的情况。

（三）补充说明发行人是否具有应对汇率变动对经营业绩产生较大影响的预案与可执行性，按照准则要求完善招股说明书相关风险揭示

1、补充说明发行人是否具有应对汇率变动对经营业绩产生较大影响的预案与可执行性

公司密切关注外币汇率走势，提高汇率风险防范意识，为降低汇率波动给公司带来的经营风险，公司在严格遵守制度规定和控制交易额度的情况下，采取的风险控制措施还包括：

（1）加强对汇率的研究分析，适时调整远期结售汇策略，最大限度避免汇兑损失和投资损失。

（2）重视应收账款的管理，积极催收应收账款，防止远期结售汇业务延期交割风险。

（3）在公司销售收汇范围内进行远期结售汇业务，将公司风险控制在可承受的范围内。

综上所述，报告期内，汇率波动对公司经营业绩产生了一定程度的影响，公司在销售收汇范围内进行远期结售汇业务，并采取多项措施降低汇率波动的影响，上述措施能够应对汇率波动对公司经营业绩的影响，保证公司经营业绩的稳定。

2、按照准则要求完善招股说明书相关风险揭示

公司在招股说明书“重大事项提示”之“四、特别风险提示”之“（五）汇率波动的风险”和“第三节 风险因素”之“一、经营风险”之“（五）汇率波动的风险”补充披露如下：

公司生产的遮阳面料主要在境外销售，且主要以美元结算。最近几年，受世界政治、经济、气候等多种因素的影响，人民币兑美元汇率波动剧烈。公司在综合判断国际经济、贸易变动的基础上，通过购买远期结售汇合约的方式，进行必要的汇率锁定，以降低汇率波动对公司业绩的影响，但如公司对汇率波动判断错误，或特定情形下人民币兑美元持续升值，均存在导致公司当期经营业绩大幅下滑的风险。报告期内，公司经营业绩受汇率影响情况具体如下：

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
因汇率波动而产生的汇兑损益（万元）	**-157.45**	-208.66	-408.12
衍生金融资产在持有期间的投资收益（万元）	**-49.84**	-326.29	-151.06
远期结售汇协议公允价值变动收益（万元）	-	-8.37	166.76
远期结售汇合约期末金额（万美元）	-	300.00	900.00

注：汇兑损益收益以负值列示。

此外，人民币兑美元升值也会对报告期内公司产品的毛利率产生不利影响，导致公司毛利率的下降，参考报告期内汇率波动对公司的业绩影响测算，若未来美元兑人民币汇率下降 5%，公司主营业务净利润及毛利率将分别下降约 **16.43%和 2.58%**，对公司的经营业绩产生不利影响。

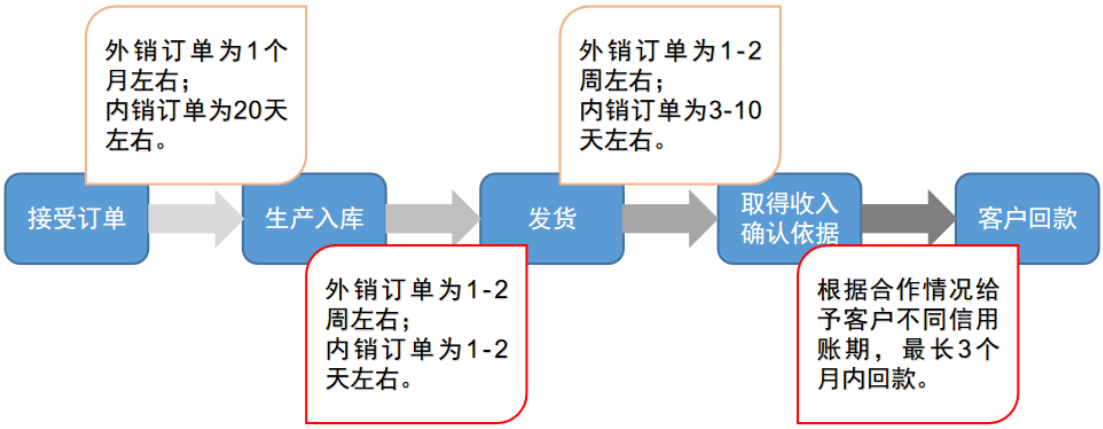
若未来因政治、经济等因素影响，美元兑人民币持续大幅度贬值或公司汇率锁定方向错误，则将会对公司的经营业绩造成不利影响。

三、产能利用率与产销率变动的原因与合理性

（一）结合发行人主要产品自接受订单至完成生产入库、发货、取得收货确认单/提单等收入确认依据、客户回款等各个节点的时间周期，发行人 2022 年至 2023 年期间库存商品、发出商品等指标变动情况，分析说明报告期各期产销率变动的合理性

1、公司主要产品的销售周期情况

报告期内，公司主要产品的平均销售周期情况如下：



公司目前的销售模式为“以销定产+适当备货”的模式，公司主要产品自接受订单至完成生产入库、发货、取得收货确认单/提单等收入确认依据、客户回款等各个节点的时间周期一般不超过 6 个月，境内生产、交付和回款的周期较境外稍短。

报告期内，公司订单较为稳定，公司产销率逐年略有升高与公司的生产经营状况相符。

2、公司 2022 年至 2023 年期间库存商品及发出商品指标变动情况

公司 2022 年以来主要产品的库存商品、发出商品变动情况如下：

单位：万平方米

项目	产品	2023 年末		2022 年末		2021 年末
		数量	变动	数量	变动	数量
库存商品	阳光面料	111.38	-18.83%	137.21	-9.34%	151.35
	涂层面料	58.06	-19.20%	71.86	1.03%	71.13
小计		**169.45**	**-18.95%**	**209.07**	**-6.03%**	**222.48**
发出商品	阳光面料	15.89	22.32%	12.99	50.52%	8.63
	涂层面料	11.91	27.52%	9.34	-3.51%	9.68
小计		**27.80**	**24.50%**	**22.33**	**21.96%**	**18.31**
合计		**197.25**	**-14.76%**	**231.40**	**-3.90%**	**240.79**

注：上述库存商品、发出商品数量为扣除各期样本和未定型化纤布后的数量。

2021 年以来，公司库存商品呈逐年减少趋势，在公司 2022 年、2023 年产量保持相对稳定的情况下，库存商品的减少与公司产销率上升趋势反向变化，两者具有内在逻辑关系。

3、报告期各期产销率变动的合理性

报告期内，公司产销率变动情况如下：

单位：万平方米

产品	项目	2024 年度		2023 年度		2022 年度
		数额	变动	数额	变动	数额
阳光面料	产量	**616.65**	**3.27%**	597.14	12.31%	531.71
	销量	**600.58**	**-0.81%**	605.47	15.45%	524.45
	产销率	**97.39%**	**-3.95%**	101.39%	2.80%	98.63%
涂层面料	产量	**335.01**	**44.15%**	232.40	-24.25%	306.79
	销量	**349.67**	**44.04%**	242.76	-20.19%	304.17
	产销率	**104.38%**	**-0.08%**	104.46%	5.36%	99.15%
合计	产量	**951.66**	**14.72%**	829.54	-1.07%	838.50
	销量	**950.25**	**12.03%**	848.23	2.37%	828.62
	产销率	**99.85%**	**-2.35%**	102.25%	3.47%	98.82%

2022 年度至 2023 年度，随着公司产品结构的调整，公司产量略有下降，与之相反，销售数量略有上升，以上原因导致 2023 年公司产销率上升。

2024 年，受客户需求增长影响，公司产量、销量均较大幅度增长，公司为应对下游客户需求的备货亦相应增加，**产量增长幅度高于销量增长幅度，导致产销率略有下降，但总体**产销情况良好。

综上所述，报告期内，公司产品的生产、交付和回款周期未发生重大变化，2022 年至 2023 年公司产销率逐年上升是因公司产量逐年略有下降，销量逐年略有上升所致，公司产销率的变化趋势与公司各年末库存商品的变动趋势相反，公司产销率的上升不存在异常情况。

（二）结合 2023 年各细分产品的产品销售平均单价等，说明 2023 年发行人产品产销率大幅提升的合理性

2023 年度，公司各细分产品的销售平均单价情况如下：

单位：元/平方米

产品名称		2023 年度		2022 年度
大类	系列	平均单价	变动幅度	平均单价
阳光面料	玻纤阳光面料	27.60	-1.09%	27.90
	聚酯阳光面料	20.41	2.46%	19.92
	TPO 阳光面料	55.10	14.03%	48.32

涂层面料	清漆涂层面料	10.50	101.91%	5.20
	直涂涂层面料	18.64	8.14%	17.24
	发泡涂层面料	25.60	9.35%	23.41

报告期内，公司玻纤阳光面料主要在境内销售，除玻纤阳光面料外，其他遮阳面料价格均呈增长趋势，2022 年至 2023 年，美元兑人民币平均汇率由 6.7261 增长至 7.0467，增长幅度为 4.77%，公司其他遮阳面料价格增长主要由汇率波动和产品销售结构变动导致。

2022 年度、2023 年度，公司各细分产品销量变动情况如下：

单位：万平方米

产品名称		2023 年度		2022 年度
大类	系列	销售数量	变动幅度	销售数量
阳光面料	玻纤阳光面料	17.00	3.66%	16.40
	聚酯阳光面料	556.87	15.76%	481.05
	TPO 阳光面料	31.60	17.05%	27.00
涂层面料	清漆涂层面料	6.68	1,159.31%	0.53
	直涂涂层面料	208.09	-20.24%	260.89
	发泡涂层面料	27.99	-34.52%	42.75

由上表可知，2023 年公司产销率较高，其中，阳光面料产销率的升高主要由聚酯阳光面料和 TPO 阳光面料销售数量的增长导致，涂层面料产销率的升高主要由清漆涂层面料销售数量的增长和涂层面料产量的下降共同导致。

2023 年度，公司涂层面料因订单下降导致产量下降明显，影响到公司本期总产量的下降，进而导致公司 2023 年度产销率的上升。

【保荐机构核查意见】

一、核查程序

针对上述事项，保荐机构主要执行了以下核查程序：

1、查阅行业协会统计数据、行业研究报告、同行业公司招股说明书、年度报告、官方网站等公开信息。

2、查阅发行人报告期各期的订单序时账、在手订单及产销统计表，查阅发行人报告期各期销售明细表，核对发行人产能、产量和销量数据。

3、登陆中国海关总署官方网站查询国内同类产品出口数量的变动情况，分析行业市场规模及发展趋势。

4、与发行人生产负责人了解产品所属行业的相关产业政策，分析发行人产品的产业定位，了解发行人产品的先进性及工艺创新、产品创新情况。

5、查阅国内外商投资企业相关产业政策、发行人外商投资批复程序等文件，分析公司是否存在不符合外商投资政策的情况。

6、查阅发行人与美国春天签订的《Supply Agreement》，查阅 USMCA，查阅公司与美国春天、销售代理就关税政策变动的往来邮件等。

7、对美国春天进行现场访谈并进行函证，取得美国春天对发行人的采购明细表，与发行人订单进行核对。

8、查阅报告期内美国春天的采购订单、期后回款情况，复核发行人向美国春天销售返利情况，查阅发行人收入凭证和银行流水，查阅海关出具的发行人出口数据并进行核对。

9、获取发行人报告期内的收入成本表，统计分析美国春天采购各类产品的金额、占比及变动情况，对发行人销售人员进行访谈，了解美国春天采购变动情况和变动原因。

10、查阅发行人金融衍生品交易的主协议、补充协议和平台协议等文件，查阅《远期结售汇业务管理制度》等内控制度，查阅发行人与金融衍生品交易有关的三会文件。

11、取得发行人远期结售汇合约购买及交割明细，检查相关会计处理是否符合《企业会计准则》的要求，复核发行人远期结售汇合约公允价值变动损益和投资收益。

12、查阅发行人外币销售明细表，查询美元汇率数据并分析美元兑人民币汇率变动情况。

13、查阅发行人报告期各期存货明细表，分析库存商品及发出商品等指标变动情况。

14、通过与公司业务、生产及财务人员沟通，了解公司主要产品的生产及销售周期，分析公司报告期各年产销率变动的合理性。

二、核查意见

经核查，保荐机构认为：

（一）市场空间披露准确性

1、发行人已按照行业类别补充披露遮阳面料产品的市场供求和竞争状况，并补充披露具体的风险揭示。

2、发行人遮阳面料产品在报告期内保持稳定增长，未来业绩仍具备充足的增长潜力和可持续性。

3、报告期内，发行人产品销量变动与同行业可比公司销量变动，以及国内同类产品出口数量变动总体保持一致，其细节差异均为合理原因导致，发行人招股说明书对行业市场规模和发展趋势的披露内容较为审慎。

4、发行人遮阳面料属于《战略性新兴产业重点产品和服务指导目录（2016年版）》和《战略性新兴产业分类（2018）》规定的战略性新兴产业，相关认定客观实际。

5、发行人从事的业务符合国家有关外商投资企业产业政策的规定，公司历次股权和经营范围等重大事项的变更均依法办理了外商投资批复程序，不存在违反国家外商投资产业政策规定的情况。

（二）关税与汇率变动对持续经营的影响

1、报告期内，受关税变动和股东变更影响，2022 年度美国春天向发行人采购产品的金额和数量均出现了一定幅度的下降，随着双方合作关系的日趋稳固，2023 年以来，美国春天的采购额大幅度上升，关税变动对发行人经营业绩的影响日益弱化，对发行人持续经营能力不存在重大影响。

2、报告期内，为避免汇率大幅波动带来的风险，发行人与中国银行股份有限公司德州分行签订了远期结售汇业务协议，在收汇额度内购买了部分远期结售汇合约。发行人严格按照内部控制制度的规定执行远期结售汇业务，会计处理符合《企业会计准则》的要求，相应的风险控制措施能够有效避免极端不利情形对发行人生产经营的影响。

3、发行人已经制定了应对汇率波动的预案并在执行过程中不断优化，持续提升应对汇率波动的能力。

（三）产能利用率与产销率变动的原因与合理性

1、报告期内，发行人产品的生产、交付和回款周期未发生重大变化，发行人产销率逐年上升是因发行人产量逐年略有下降，销量逐年略有上升所致，产销率的变化趋势与发行人各年末库存商品的变动趋势相反，发行人产销率的上升不

存在异常情况。

2、2023 年，发行人涂层面料产量下降，总产量下降，而同期发行人销量上升，主要为聚酯阳光面料和 TPO 阳光面料的销售数量上升，综合导致发行人 2023 年度产销率上升；**2024 年，公司遮阳面料产量和销量均实现增长，公司总体产销率情况良好**。

二、公司治理与独立性

问题 4.股东出资与公司治理规范性

根据申请文件及公开信息，（1）Window Answers 持有发行人 54.73%的股权，为发行人控股股东，该公司除持有温多利股份外，无其他经营业务。该公司 2022 年 4 月至 2023 年 3 月的净利润为 158.60 万新西兰元，2023 年 3 月末净资产为 823.61 万新西兰元。（2）优莱有限持有发行人 31.67%的股权，为发行人第二大股东，除持有发行人股份外，优莱有限持有澳大利亚、新西兰数家窗帘加工、制造企业的股权，其本身不再从事具体经营业务。（3）发行人共 8 名董事，其中 4 人外籍董事；发行人监事、高级管理人员均为中国国籍。（4）根据辅导验收报告，发行人存在董事会会议档案管理不严谨的情形，公司留存在董事会档案中曾出现外籍董事在需要回避表决的议案勾选同意的情形。

请发行人：（1）说明国内发行人层面及境外公司层面历次出资、增资及股权转让的合规性，发行人历次增资及股权转让的价格、定价依据及其合理性、价款支付情况、相关税收缴纳情况。（2）说明发行人各外资股东的外汇资金跨境调动情况，是否依照国家相关规定履行了外汇登记、审批手续，是否存在相关违规情形，是否存在导致发行人及相关股东被处罚的风险。（3）说明实际控制人取得新西兰国籍的时间、背景，说明外资股东出资是否符合外商投资相关法律法规规定的出资方式、外资、外汇、税收等方面的相关规定并履行了相关的批复、备案程序；是否存在税收欠缴问题，是否存在为利用外资、税收优惠政策而规避相关法律法规的情形。（4）说明发行人董事会成员履职情况，包括是否长期在境外工作生活、通过何种方式或方法参与公司管理、任职以来实际参与发行人生产经营管理的时间、是否对本职工作勤勉尽责等，并结合前述情况，说明发行人董事会运作机制是否健全。（5）结合发行人设立以来现金分红情况，说明发行人相关分红资金的资金流出是否符合外汇管理法律、法规、规章、制度。

请保荐机构、发行人律师核查并发表明确意见。

【发行人说明】

一、说明国内发行人层面及境外公司层面历次出资、增资及股权转让的合规性，发行人历次增资及股权转让的价格、定价依据及其合理性、价款支付情况、相关税收缴纳情况

（一）说明国内发行人层面历次出资、增资及股权转让的合规性，发行人历次增资及股权转让的价格、定价依据及其合理性、价款支付情况、相关税收缴纳情况

截至本回复出具之日，国内公司层面自设立以来共经历 7 次增资、2 次股权转让及 1 次定向发行，具体情况如下：

1、设立及历次增资情况

序号	项目	出资方/增资方	出资/增资总额	增资单价	定价依据及合理性	价款支付情况	税收缴纳情况
1	2003年8月温多利有限设立	Window Answers	50.1万美元	不涉及	不涉及	Window Answers分别于2004年1月和2005年5月以货币形式缴纳两期出资款合计50.1万美元。	不涉及
2	2007年1月温多利有限第一次增资	Window Answers	20万美元	1美元/出资额	本次增资是由唯一股东Window Answers以其在温多利有限的未分配利润转增，故按照1美元/出资额的价格具有合理性。	温多利有限以未分配利润转增注册资本20万美元，不涉及价款的实际支付。	根据《中华人民共和国外商投资企业和外国企业所得税法》（1991年7月1日施行，2008年1月1日废止），温多利有限本次增资免征企业所得税。
3	2008年6月温多利有限第二次增资	Window Answers	33.4万美元	1美元/出资额	本次增资是由唯一股东Window Answers以其在温多利有限2004年至2007年实现的累积未分配利润转增，故按照1美元/出资额的价格具有合理性。	温多利有限以2004年至2007年累积未分配利润转增注册资本33.4万美元，不涉及价款的实际支付。	根据《财政部国家税务总局关于企业所得税若干优惠政策的通知》（财税[2008]1号）（2008年2月22日施行，2011年2月21日废止第一条第（一）项至第（九）项），温多利有限本次增资系以2008年以前形成的未分配利润转增，免征企业所得税。
4	2010年10月温多利有限第三次增资	Window Answers	11万美元	1美元/出资额	本次增资是由唯一股东Window Answers以其在温多利有限2008年以前累积未分配利润转增，故按照1美元/出资额的价格具有合理性。	温多利有限以2008年以前累积未分配利润转增注册资本11万美元，不涉及价款的实际支付。	本次增资仍为2008年以前形成的未分配利润转增股本，根据财税[2008]1号文，免征企业所得税。

序号	项目	出资方/增资方	出资/增资总额	增资单价	定价依据及合理性	价款支付情况	税收缴纳情况
5	2011年4月温多利有限第四次增资	Uniline Investments Pty Ltd（以下简称“优莱投资”）	512.5万美元（即等值于人民币33,568,673元的美元外汇）	4.48美元/出资额	本次系引进投资方股东，在分别确定温多利有限的银行存款、存货、土地使用权、机器设备等各单项资产价值的基础上，双方加总计算确定合同日温多利有限50%股权的价值为人民币33,568,673元，由优莱投资以等值的美元外汇进行增资，具有合理性。	货币形式实际支付。	不涉及
6	2012年12月温多利有限第五次增资	全体2名股东	187万美元	1美元/出资额	本次增资是由温多利有限以资本公积转增，故按照1美元/出资额的价格具有合理性。	温多利有限以资本公积转增注册资本187万美元，不涉及价款的实际支付。	根据《国家税务总局关于贯彻落实企业所得税法若干税收问题的通知》（国税函[2010]79号）（2010年2月22日施行，现行有效）（简称“国税函[2010]79号文”），温多利有限本次增资不涉及企业所得税。
7	2013年8月温多利有限第六次增资	全体2名股东	40万美元	1美元/出资额	本次增资是由温多利有限以资本公积转增，故按照1美元/出资额的价格具有合理性。	温多利有限以资本公积转增注册资本40万美元，不涉及价款的实际支付。	根据国税函[2010]79号文，不涉及企业所得税。
8	2016年11月温多利有限第七次增资	全体2名股东	236万美元	1美元/出资额	本次增资是由温多利有限以累积未分配利润、资本公积转增，故按照1美元/出资额的价格具有合理性。	温多利有限以累积未分配利润及资本公积转增注册资本236万美元，不涉及价款的实际支付。	温多利有限已代扣代缴未分配利润转增部分企业所得税421,984.94元并取得完税凭证。

序号	项目	出资方/增资方	出资/增资总额	增资单价	定价依据及合理性	价款支付情况	税收缴纳情况
9	2022年9月温多利第一次定向发行	王朝明	318万元	6元人民币/股	根据北京中天华资产评估有限责任公司《资产评估报告》（中天华资评报字[2022]第10389号）确定。	货币形式实际支付。	不涉及
		郭仁志	240万元				
		赵国新	240万元				
		宋学军	201万元				
		贺同华	201万元				

2、历次股权转让情况

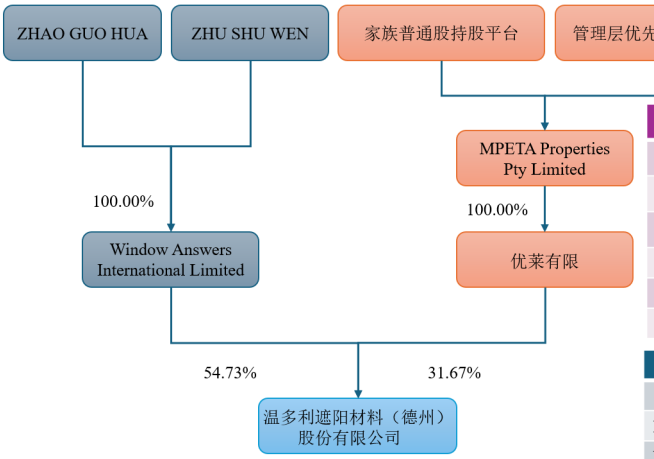
序号	项目	转让方	受让方	转让出资总额	转让总价	转让单价	定价依据	价款支付情况	税收缴纳情况
1	2015年11月温多利有限第一次股权转让	优莱投资	优莱有限	2,279,700.06美元	6,343,554.00美元	2.78美元/出资额	优莱投资为优莱澳洲的全资子公司，本次转让系母子公司之间持股结构调整，参考每股净资产并由双方协商按照2.78美元/出资额的价格转让具有合理性。	母子公司持股结构调整，本次股权转让款未实际支付。	温多利有限已代扣代缴企业所得税1,578,381.17元并取得完税凭证。
2	2017年5月温多利有限第二次股权转让	优莱有限	Window Answers	484,556.06美元	7,000,000元人民币	14.45人民币元/美元出资额	本次股权转让是为夯实Window Answers的控股股东地位，同时进行员工股权激励，定价依据	货币形式实际支付。	温多利有限已代扣代缴企业所得税31,361.07元并取得完税凭证 。

序号	项目	转让方	受让方	转让出资总额	转让总价	转让单价	定价依据	价款支付情况	税收缴纳情况
			德州新澳	546,680.00美元	7,900,000元人民币		系根据“天恒信审字（2017）12009号”《审计报告》，以截至2016年12月31日经山东天恒信有限责任会计师事务所审计的温多利有限净资产9,636.79万元为基准，协商确定上述17.00%的股权转让价格合计为1,700万元，具有合理性。		
			德州华明	145,320.00美元	2,100,000元人民币				

（二）境外公司层面历次出资、增资及股权转让的合规性

1、境外公司层面股权结构情况

截至本回复出具之日，境外公司层面股权结构情况如下图：



家族普通股持股平台

姓名	持股平台	股数	权益比例
Pirkko	Mjr (QLD) Pty Limited	396,001	18.75%
Pikko	Par (QLD) Pty Limited	396,001	18.75%
Eva	Eva Lisa Pty Limited	396,001	18.75%
Lea	Lam (QLD) Pty Limited	396,001	18.75%
Tommy	Tom Ruonala Pty Limited	396,001	18.75%

管理层优先股持股平台

姓名	股数	权益比例
Da Silva Gilberto Alcidio Rodrigues	375	2.68%
Wilson Martin Paul	375	2.68%
Porter Kenneth John Graham	125	0.89%

2、Window Answers 历次出资、增资及股权转让的合规性

2001 年 10 月 24 日，ZHAO GUO HUA 和 ZHU SHU WEN 夫妇共同出资设立 Window Answers，注册资本 100 股，各持 50 股。Window Answers 设立后至今，其股权结构未发生变动。

根据新西兰 Davenports West Lawyers 出具的法律意见书、Window Answers 的注册文件，截至本回复意见出具之日，Window Answers 依法设立且合法存续，报告期内，Window Answers 不存在违法违规行为，不存在受到当地主管部门行政处罚的情况。

3、优莱有限及其上层股东历次出资、增资及股权转让的合规性

（1）第一层，优莱有限

2015 年 6 月 5 日，MPETA Properties Pty Ltd（以下简称“MPETA”）与 Wilson Martin Paul、Da Silva Gilberto Alcidio Rodrigues、Mark Edward Hodge 及 Porter Kenneth John Graham（以下简称“管理层成员”） 共同出资设立优莱有限，注册资本为 2,400,000 股，其设立时股权结构如下所示：

持股主体	持股数量（股）	持股比例
MPETA	2,250,000	93.75%
Wilson Martin Paul	56,250	2.34%
Da Silva Gilberto Alcidio Rodrigues	56,250	2.34%

Mark Edward Hodge	18,750	0.78%
Porter Kenneth John Graham	18,750	0.78%
合计	2,400,000	100.00%

2017年7月18日，管理层成员将其持有的优莱有限全部股权转让给MPETA，转让后优莱有限由 MPETA100.00%持股，注册资本为 2,400,000 股。其后至今，优莱有限的股权结构未发生变动。

（2）第二层，MPETA

2012 年 5 月 16 日，Matti Johannes Ruonala 设立了 MPETA，作为家族财产管理的平台公司，注册资本为 5 股。家族成员 Matti Johannes Ruonala （父亲，以下简称“Matti”）、Pirkko Anneli Ruonala （母亲，以下简称“Pirkko”）、Eva Lisa Kaye （长女，以下简称“Eva”）、Lea Anita Makelainen（次女，以下简称“Lea”）和 Tommy Alan Ruonala（长子，以下简称“Tommy”）分别以其名下独资公司 Mjr (QLD) Pty Limited、Par (QLD) Pty Limited、Eva Lisa Pty Limited、Lam (QLD) Pty Limited 和 Tom Ruonala Pty Limited（以下简称“家族普通股持股平台”）作为出资主体，各持有普通股 1 股，持股比例分别为 20.00%。

2012 年 9 月 14 日，MPETA 将家族普通股持股平台所持普通股全部回购并注销；同日，MPETA 向 5 个家族普通股持股平台合计另发行 1,980,005 股普通股。本次发行后，MPETA 注册资本变更为 1,980,005 股，5 个家族普通股持股平台各持有普通股 396,001 股，持股比例分别为 20.00%。

2017 年 8 月 9 日，管理层成员通过增资方式入股 MPETA1,000 股优先股，本次增资后，家族普通股持股平台合计持有 93.75%的权益比例，管理层成员合计持有 6.25%的权益比例。

2019 年 5 月 20 日，因前任管理层成员 Mark Edward Hodge 离职，MPETA 将其所持有的 125 股优先股注销，本次股权变动后，家族普通股持股平台合计持有 93.75%的权益比例，剩余管理层成员 3 人合计持有 6.25%的权益比例。其后至今，MPETA 的股权结构未发生变动。

（3）第三层，家族普通股持股平台

2008 年 7 月，Matti、Pirkko 等家族成员各自设立 Mjr (QLD) Pty Limited、Par (QLD) Pty Limited 等独资家族普通股持股平台，Matti 去世后，2023 年 10 月，Pirkko 继承了 Mjr (QLD) Pty Limited 的全部股权。

除上述变动外，自设立至今，家族普通股持股平台的注册资本、股权结构均未发生变化。

根据澳大利亚 Mozaik Lawyers 出具的法律意见书、优莱有限及其上层股东的注册文件，截至本回复意见出具之日，优莱有限及其上层股东依法设立且合法存续，报告期内，优莱有限及其上层股东不存在违法违规行为，不存在受到当地主管部门行政处罚的情况。

综上所述，境内公司层面历次出资、增资已由股东足额缴纳，出资、增资和股权转让的定价具有合理性，历次股权变动均已按照法律、法规、规章和规范性文件的规定申报缴纳税款，公司境外股东层面在历次出资、增资及股权转让过程中均履行了当地有效的法律、法规规定的程序。

二、说明发行人各外资股东的外汇资金跨境调动情况，是否依照国家相关规定履行了外汇登记、审批手续，是否存在相关违规情形，是否存在导致发行人及相关股东被处罚的风险

（一）历次股本变动涉及的外汇资金跨境调动情况

序号	交易内容	股权变动情况	资金流出方	资金流入方	交易金额	外汇登记编号/凭证
1	温多利有限设立	2004 年 1 月，温多利有限收到 Window Answers 第一期缴纳的注册资本 390,115.20 欧元，折合 483,664.83 美元	Window Answers	发行人	390,115.20 欧元	由国家外汇管理局德州市中心支局出具回函文件核实确认，外资外汇登记编号 37240003003701
2		2005 年 5 月，温多利有限收到 Window Answers 第二期缴纳的注册资本 14,500.00 欧元，折合 17,935.05 美元	Window Answers	发行人	14,500.00 欧元	由国家外汇管理局德州市中心支局出具回函文件核实确认，外资外汇登记编号 37240003003702
3	温多利有限第四次增资	2011 年 4 月，新增注册资本 114.5 万美元，由新增股东优莱投资出资	优莱投资	发行人	合计 515.29 万美元	由国家外汇管理局德州市中心支局出具回函文件核实确认，外资外汇登记编号分别为 37140020080000970003、37140020080000970005、37140020080000970006
4	温多利有限第二次股权转让	2017 年 5 月，股东优莱有限分别向 Window Answers、德	Window Answers	优莱有限	1,013,523.30 美元	境外主体之间股权转让，不涉及我国外汇资金跨境调动

		州新澳、德州华明转让持有的温多利有限7%、7.9%、2.1%股权	德州新澳		1,143,833.43美元	已取得中国建设银行股份有限公司德州分行的《业务登记凭证》，业务编号14371400200806218311
			德州华明		304,056.99美元	

注：优莱投资以现汇 515.29 万美元出资，其中 114.5 万美元增加注册资本，其余 400.79 万美元计入资本公积。

除上表所列事项外，公司其他股权变动不涉及外汇资金跨境调动。

（二）历次分红涉及的外汇资金跨境调动情况

自成立以来，公司自 2013 年度开始现金分红，具体分红情况如下：

序号	分红所属期间	分红金额（人民币元）	资金流出方	资金流入方	分红金额（美元）
1	2013 年度	1,714,575.02	公司	Window Answers	124,513.24
				优莱投资	124,098.68
2	2014 年度	3,000,000.00	公司	Window Answers	217,861.40
				优莱投资	217,062.74
3	2015 年度	7,927,208.94	公司	Window Answers	538,053.97
				优莱有限	295,538.77
4	2016 年度	7,000,000.00	公司	Window Answers	529,295.38
				优莱有限	300,470.04
5	2017 年度	6,000,000.00	公司	Window Answers	479,262.08
				优莱有限	277,334.79
6	2018 年度	4,000,000.00	公司	Window Answers	298,286.46
				优莱有限	172,609.55
7	2019 年度	5,000,000.00	公司	Window Answers	363,013.12
				优莱有限	210,064.95
8	2020 年半年度	10,000,000.00	公司	Window Answers	739,408.00
				优莱有限	427,873.53
9	2020 年度	12,000,000.00	公司	Window Answers	950,093.36
				优莱有限	549,790.91
10	2021 年度	12,000,000.00	公司	Window Answers	923,225.02
				优莱有限	534,243.00

11	2022 年度	15,000,000.00	公司	Window Answers	1,033,515.09
				优莱有限	598,064.60
12	2023 年半年度	10,000,000.00	公司	Window Answers	686,159.42
				优莱有限	397,060.15

注：1、上表所述公司外资股东的分红金额为扣除企业所得税后的人民币分红金额按照当时美元汇率折算所得。

2、优莱投资于 2015 年 11 月将其持有的温多利有限股权全部转让给优莱有限，温多利有限代扣代缴企业所得税、印花税；优莱有限 2015 年度分红金额系扣除本次分红企业所得税、前述股权转让所得税、印花税、评估费用后的余额按照当时美元汇率折算所得。

3、优莱有限于 2017 年 5 月将其持有的温多利有限 17%的股权分别转让给 Window Answers、德州新澳、德州华明，温多利有限代扣代缴企业所得税、印花税；故优莱有限 2016 年度分红金额系扣除本次分红企业所得税、前述股权转让所得税、印花税后的余额按照当时美元汇率折算所得。

公司自设立以来的历次分红，均已在住所地银行办理了外汇登记手续，并取得《业务登记凭证》。

（三）是否依照国家相关规定履行了外汇登记、审批手续，是否存在相关违规情形，是否存在导致发行人及相关股东被处罚的风险

1、国家关于外汇登记、审批手续的相关规定

（1）《关于完善外商直接投资外汇管理工作有关问题的通知》（2003 年 4 月 1 日生效，2012 年 12 月 17 日废止）

“一、外国投资者账户和出资管理

3、外国投资者除能够以可自由兑换货币、进口设备及其他物料、无形资产、人民币利润等方式出资外，经外汇局核准，还可以下列方式作为向外商投资企业的出资：

（1）外商投资企业将发展基金、储备基金（或资本公积金、盈余公积金）等转增本企业资本；

（2）外商投资企业的未分配利润、应付股利及其项下的应付利息等转增本企业资本；

……

外国投资者以上述方式出资的，外汇局审核其提交的材料无误后，开立相应的资本项目外汇业务核准件，银行凭以办理有关的境内划转业务，企业凭以办理验资询证及外资外汇登记手续。”

（2）《国家外汇管理局关于进一步简化和改进直接投资外汇管理政策的通知（2015 年）》

该通知取消了境内直接投资项下外汇登记核准和境外直接投资项下外汇登记核准两项行政审批事项，改由银行直接审核办理境内直接投资项下外汇登记和境外直接投资项下外汇登记，国家外汇管理局及其分支机构通过银行对直接投资外汇登记实施间接监管。

该通知自 2015 年 6 月 1 日起实施。

2、发行人已依照国家相关规定履行了外汇登记、审批手续，不存在相关违规情形，不存在导致发行人及相关股东被处罚的风险

2003 年 10 月 8 日，公司取得国家外汇管理局德州市中心支局出具的编号为“（鲁）汇资核字第 0371400200300411”的《国家外汇管理局资本项目外汇业务核准件》。

2015 年 6 月前，公司历次涉及外汇资金跨境流动的出资和增资均已经公司聘请的验资机构向外汇管理局进行外汇验资询证，并由国家外汇管理局德州市中心支局出具回函文件核实确认，符合《关于完善外商直接投资外汇管理工作有关问题的通知》的规定。

2015 年 6 月 1 日后，公司各外资股东的外汇资金跨境调动事宜均已经住所地银行办理外汇登记并取得《业务登记凭证》。

公司自设立以来的历次分红，均已按照规定在住所地银行办理了外汇登记手续，并取得《业务登记凭证》。

根据山东省社会信用中心 **2025 年 2 月 10 日**出具的《山东省经营主体公共信用报告（无违法违规记录证明上市专版）》等资料，公司及相关股东报告期内不存在因外汇资金跨境调动等事项受到行政处罚的记录。

综上所述，公司各外资股东在历次股本变动及分红过程中涉及的外汇资金跨境调动，均已按照当时有效的法律、法规、规章和规范性文件的规定，履行了外汇登记、审批手续，不存在相关违规情形，也不存在导致公司及相关股东被处罚的风险。

三、说明实际控制人取得新西兰国籍的时间、背景，说明外资股东出资是否符合外商投资相关法律法规规定的出资方式、外资、外汇、税收等方面的相关规

定并履行了相关的批复、备案程序；是否存在税收欠缴问题，是否存在为利用外资、税收优惠政策而规避相关法律法规的情形

（一）实际控制人取得新西兰国籍的时间、背景

公司实际控制人 ZHAO GUO HUA 于 1995 年起出国至新西兰工作，并取得新西兰居留权；1998 年，ZHAO GUO HUA 取得新西兰可往返居留签证；1999 年 3 月，ZHAO GUO HUA 取得新西兰公民身份。

公司实际控制人 ZHU SHU WEN 于 1995 年起出国至新西兰工作，并取得新西兰居留权；1998 年，ZHU SHU WEN 取得新西兰可往返居留签证；1999 年 3 月，ZHU SHU WEN 取得新西兰公民身份。

（二）外资股东出资是否符合外商投资相关法律法规规定的出资方式、外资、外汇、税收等方面的相关规定并履行了相关的批复、备案程序，是否存在税收欠缴问题

1、外资股东的出资方式符合外商投资相关法律法规规定

公司外资股东历次出资入股的情况具体如下：

序号	项目	具体变动情况	出资的外资股东	出资金额	出资方式	适用当时有效的法律法规
1	温多利有限设立	2004 年 1 月，温多利有限收到 Window Answers 第一期缴纳的注册资本 483,664.83 美元	Window Answers	483,664.83 美元	货币出资	《公司法（1999 修正、2004 修正）》《外资企业法实施细则（2001 修订）》
		2005 年 5 月，温多利有限收到 Window Answers 第二期缴纳的注册资本 17,935.05 美元	Window Answers	17,935.05 美元		
2	温多利有限第一次增资	2007 年 1 月，温多利有限新增注册资本 20 万美元，由股东 Window Answers 以其在温多利有限的未分配利润转增	Window Answers	20 万美元	未分配利润转增	《关于完善外商直接投资外汇管理工作有关问题的通知》（2003 年 4 月 1 日生效，2012 年 12 月 17 日废止）
3	温多利有限第二次增资	2008 年 6 月，温多利有限新增注册资本 33.4 万美元，由股东 Window Answers 以其在温多利有限 2004 年至 2007 年实现的累积未分配利润转增	Window Answers	33.4 万美元	未分配利润转增	
4	温多利有限第三次增资	2010 年 10 月，温多利有限新增注册资本 11 万美元，由温多利有限以 2008 年以前累积未分配利润转增	Window Answers	11 万美元	未分配利润转增	
5	温多利有限第四次增资	2011 年 4 月，温多利有限新增注册资本 114.5 万美元，由新股东优莱投资以货币方式出资	优莱投资	114.5 万美元	货币出资	《公司法（2005 修正）》《外资企业法实施细则（2001 修订）》
6	温多利有限第五次增资	2012 年 12 月，温多利有限新增注册资本 187 万美元，由温多利有限以资本公积转增	Window Answers、优莱投资	187 万美元	资本公积转增	《国家外汇管理局关于进一步改进和调整直接投资外汇管理政策的通

序号	项目	具体变动情况	出资的外资股东	出资金额	出资方式	适用当时有效的法律法规
7	温多利有限第六次增资	2013 年 8 月，温多利有限新增注册资本 40 万美元，由温多利有限以资本公积转增	Window Answers、优莱投资	40 万美元	资本公积转增	知》（2012.12.17 实施）
8	温多利有限第七次增资	2016 年 11 月，温多利有限新增注册资本 236 万美元，由温多利有限以累积未分配利润、资本公积转增	Window Answers、优莱有限	236 万美元	未分配利润、资本公积转增	
9	温多利有限整体变更为股份公司	2017 年 11 月，温多利有限以 2017 年 6 月 30 日经审计的账面净资产值折股，整体变更为股份有限公司	Window Answers、优莱有限	4,320 万元人民币	净资产折股	《公司法（2013 修正）》

公司外资股东的历次出资方式包括货币出资、未分配利润转增、资本公积转增以及净资产折股等，出资方式均符合相关法律法规的规定，具体如下：

（1）货币出资

根据当时有效的《公司法（1999 修正、2004 修正、2005 修正）》的规定："股东可以用货币出资，也可以用实物、知识产权、土地使用权等可以用货币估价并可以依法转让的非货币财产作价出资。"此外，根据当时有效的《外资企业法实施细则（2001 修订）》第二十五条的规定："外国投资者可以用可自由兑换的外币出资，也可以用机器设备、工业产权、专有技术等作价出资。"

（2）未分配利润及资本公积转增

根据当时有效的《公司法（2005 修正）》第一百六十九条以及《公司法（2013 修正）》第一百六十八条的规定："公司的公积金用于弥补公司的亏损、扩大公司生产经营或者转为增加公司资本。"

根据当时有效的《关于完善外商直接投资外汇管理工作有关问题的通知》（2003 年 4 月 1 日生效，2012 年 12 月 17 日废止）的规定："外国投资者除能够以可自由兑换货币、进口设备及其他物料、无形资产、人民币利润等方式出资外，经外汇局核准，还可以下列方式作为向外商投资企业的出资：（1）外商投资企业将发展基金、储备基金（或资本公积金、盈余公积金）等转增本企业资本；（2）外商投资企业的未分配利润、应付股利及其项下的应付利息等转增本企业资本；……"。

此外，根据《国家外汇管理局关于进一步改进和调整直接投资外汇管理政策的通知》（2012 年 12 月 17 日起实施）的规定："取消外商投资企业以属于外国投资者的资本公积金、盈余公积金、未分配利润等合法所得以及外商投资企业已登记外债（可含利息）转增企业注册资本核准，会计师事务所可根据被投资企业相关外汇登记信息为其办理验资询证手续。……"。

（3）净资产折股

根据当时有效的《公司法（2013 修正）》第九十五条的规定："有限责任公司变更为股份有限公司时，折合的实收股本总额不得高于公司净资产额。"

综上所述，外资股东以货币、未分配利润和资本公积转增，以及净资产折股的方式出资符合当时有效的法律、法规、规章和规范性文件的规定。

2、外资股东出资符合外资、外汇、税收的相关规定并履行了相关的批复、备案程序，不存在税收欠缴的情况

公司历次出资的外资批复/备案、税款缴纳等程序的具体情况如下：

序号	项目	外资相关审批备案		外汇登记审批情况	税收缴纳情况
		批复/备案情况	外商投资企业批准证书		
1	2003年8月温多利有限设立	2003年8月19日，德州市对外贸易经济合作局出具《关于对<温多利布业（德州）有限公司可行性研究报告>的批复》（德外经贸外资字[2003]第85号） 2023年8月20日，德州市对外贸易经济合作局出具《关于设立温多利布业（德州）有限公司的批复》（德外经贸外资字[2003]第86号）	《中华人民共和国外商投资企业批准证书》（外经贸鲁府德字[2003]1448号）	均由国家外汇管理局德州市中心支局出具回函文件核实确认：（1）第一期缴纳注册资本390,115.20欧元外汇外资登记编号37240003003701；（2）第二期缴纳的注册资本14,500.00欧元外汇外资登记编号37240003003702。	不涉及
2	2006年12月温多利有限减资	2006年11月28日，德州市对外贸易经济合作局出具《关于温多利布业（德州）有限公司减少注册资本等事项的批复》（德外经贸外资字[2006]200号）	随批复换发《中华人民共和国外商投资企业批准证书》（商外资鲁府德字[2003]1448号）	不涉及	不涉及
3	2007年1月温多利有限第一次增资	2006年12月25日，德州市对外贸易经济合作局出具《关于温多利布业（德州）有限公司增加注册资本等事项的批复》（德外经贸外资字[2006]226号）	随批复换发《中华人民共和国外商投资企业批准证书》（商外资鲁府德字[2003]1448号）	未分配利润转增注册资本，由国家外汇管理局德州市中心支局出具回函文件核实确认，外汇外资登记编号37240003003703。	根据《中华人民共和国外商投资企业和外国企业所得税法》（1991年7月1日施行，2008年1月1日废止）第十九条，温多利有限本次增资系以未分配利润转增，免征企业所得税。

序号	项目	外资相关审批备案		外汇登记审批情况	税收缴纳情况
		批复/备案情况	外商投资企业批准证书		
4	2008年6月温多利有限第二次增资	2008年5月13日，德州市对外贸易经济合作局出具《关于同意温多利布业（德州）有限公司增资的批复》（德外经贸外资字[2008]70号）	随批复换发《中华人民共和国外商投资企业批准证书》（商外资鲁府德字[2003]1448号）	未分配利润转增注册资本，由国家外汇管理局德州市中心支局出具回函文件核实确认，外汇外资登记编号37140003003704。	根据财税[2008]1 号文第四条，温多利有限本次增资系以2008年以前形成的未分配利润转增，免征企业所得税。
5	2010年10月温多利有限第三次增资	2010年9月30日，德州经济开发区经济发展局出具《关于温多利遮阳科技（德州）有限公司增资的批复》（德经开发外字[2010]50号）	随批复换发《中华人民共和国外商投资企业批准证书》（商外资鲁府德字[2003]1448号）	未分配利润转增注册资本，由国家外汇管理局德州市中心支局出具回函文件核实确认，外汇外资登记编号371400200800097001。	本次增资仍为2008年以前形成的未分配利润转增股本，根据财税[2008]1号文，免征企业所得税。
6	2011年4月温多利有限第四次增资	2011年3月17日，德州经济开发区经济发展局出具《关于温多利遮阳科技（德州）有限公司增资和经营范围变更的批复》（德经开发外字[2011]10号）	随批复换发《中华人民共和国外商投资企业批准证书》（商外资鲁府德字[2003]1448号）	优莱投资以现汇出资515.29万美元，由国家外汇管理局德州市中心支局出具回函文件核实确认，外汇外资登记编号分别为3714002008000097003、3714002008000097005、3714002008000097006。	温多利有限本次增资系由新股东优莱投资以货币方式缴纳，不涉及企业所得税。
7	2012年12月温多利有限第五次增资	2012年12月3日，德州经济技术开发区经济发展局出具《关于温多利遮阳科技（德州）有限公司增资的批复》（德经开发商字[2012]94号）	随批复换发《中华人民共和国外商投资企业批准证书》（商外资鲁府德字[2003]1448号）	由国家外汇管理局德州市中心支局出具回函文件核实确认，外汇外资登记编号3714002008000097007。	根据国税函[2010]79号文，温多利有限本次增资系以资本公积转增，不涉及企业所得税。
8	2013年8月	2013年7月15日，德州经济技	随批复换发《中华人民	取得国家外汇管理局德州市中	根据国税函[2010]79号文，不涉及

序号	项目	外资相关审批备案		外汇登记审批情况	税收缴纳情况
		批复/备案情况	外商投资企业批准证书		
	温多利有限第六次增资	术开发区经济发展局出具《关于温多利遮阳科技（德州）有限公司增资的批复》（德经开发商字[2013]48 号）	共和国外商投资企业批准证书》（商外资鲁府德字[2003]1448 号）	心支局的《业务登记凭证》，业务编号 14371400200806218311。	企业所得税。
9	2015 年 11 月温多利有限第一次股权转让	2015 年 11 月 7 日，德州经济技术开发区商务（服务业发展）局出具《关于温多利遮阳科技（德州）有限公司股权变更事项的批复》（德经开商字[2015]84 号）	随批复换发《中华人民共和国外商投资企业批准证书》（商外资鲁府德字[2003]1448 号）	不涉及	温多利有限已代扣代缴企业所得税 1,578,381.17 元并取得完税凭证。
10	2016 年 11 月温多利有限第七次增资	2016 年 11 月 21 日，德州市经济技术开发区商务合作局出具《外商投资企业变更备案回执》（鲁外资德开备字 201600002 号）	不涉及（注 1）	取得中国建设银行股份有限公司德州分行的《业务登记凭证》，业务编号 14371400200806218311。	温多利有限已代扣代缴未分配利润转增部分企业所得税 421,984.94 元并取得完税凭证。
11	2017 年 5 月温多利有限第二次股权转让	2017 年 6 月 30 日，德州市经济技术开发区商务合作局出具《外商投资企业变更备案回执》（鲁外资德开备字 201700014 号）	不涉及	取得中国建设银行股份有限公司德州分行的《业务登记凭证》，业务编号 14371400200806218311。	温多利有限已代扣代缴企业所得税 31,361.07 元并取得完税凭证。
12	2017 年 11 月温多利有限整体变更为股份公司	2017 年 10 月 25 日，德州经济技术开发区商务合作局出具《外商投资企业变更备案回执》（鲁外资德开备字 201700021 号）	不涉及	不涉及	优莱有限、Window Answers 已根据《财政部、税务总局、国家发展改革委、商务部关于境外投资者以分配利润直接投资暂不征收预提所得税政策问题的通知》（财税[2017]88 号）办理《非居民企业递

序号	项目	外资相关审批备案		外汇登记审批情况	税收缴纳情况
		批复/备案情况	外商投资企业批准证书		
					延缴纳预提所得税信息报告表》备案；德州华明、德州新澳已分别代扣代缴个人所得税 6,387.37 元、24,028.40 元并取得完税凭证。
13	2022年9月公司第一次定向发行	公司已通过企业登记系统以及国家企业信用信息公示系统向商务主管部门报送投资信息（注2）	不涉及	不涉及	本次公司定向发行系高级管理人员以货币方式认购，不涉及个人所得税。

注：1、《外商投资企业设立及变更备案管理暂行办法（2018 年修订）》（2020 年 1 月 1 日废止）第十条规定，经审批设立的外商投资企业发生变更，且变更后的外商投资企业不涉及国家规定实施准入特别管理措施的，应办理备案手续；完成备案的，其《外商投资企业批准证书》同时失效。

2、根据 2020 年 1 月 1 日生效的《商务部关于外商投资信息报告有关事项的公告》，2020 年 1 月 1 日起设立或变更的外商投资企业，无须办理外商投资企业设立或变更备案。

根据国家税务总局德州经济技术开发区税务局**2025 年 2 月 10 日**出具的**“德州经开税无欠税证（2025）202 号”**《无欠税证明》，经查询税收征管信息系统，截至**2025 年 2 月 9 日**，未发现公司有欠税情形。

根据山东省社会信用中心**2025 年 2 月 10 日**出具的《山东省经营主体公共信用报告（无违法违规记录证明上市专版）》等资料，公司报告期内不存在税务事项受到行政处罚的记录。

综上所述，公司外资股东出资符合外资、外汇、税收的相关规定并履行了相关的批复、备案程序，不存在税收欠缴的情况。

（三）是否存在为利用外资、税收优惠政策而规避相关法律法规的情形

公司系由 Window Answers 于 2003 年 8 月出资设立的外商投资企业，Window Answers 上层股东为实际控制人 ZHAO GUO HUA、ZHU SHU WEN，两人在公司设立前即 1999 年 3 月已取得新西兰国籍，公司的设立不存在为利用外资、税收优惠政策而规避相关法律法规的情形。

公司历次增资、股权转让和整体变更股份有限公司均履行了必要的批复、备案程序，符合当时有效的外资、外汇法律、法规、规章和规范性文件的规定，不存在税收欠缴的情况，不存在为利用外资、税收优惠政策而规避相关法律法规的情形。

四、说明发行人董事会成员履职情况，包括是否长期在境外工作生活、通过何种方式或方法参与公司管理、任职以来实际参与发行人生产经营管理的时间、是否对本职工作勤勉尽责等，并结合前述情况，说明发行人董事会运作机制是否健全

（一）发行人董事会成员履职情况

1、发行人董事会成员基本情况

公司董事会现有董事 8 名，其中独立董事 3 名，具体人员如下：

序号	姓名	身份证/护照号码	任职
1	ZHAO GUO HUA	新西兰护照号：LT319***	董事长
2	ZHU SHU WEN	新西兰护照号：LT148***	董事
3	Da Silva Gilberto Alcidio Rodrigues	澳大利亚护照号：PA7271***	董事
4	Wilson Martin Paul	澳大利亚护照号：PA1235***	董事
5	王朝明	3724011967********	董事、总经理

6	刘芳	3724211975********	独立董事
7	何绍文	6421011969********	独立董事
8	孙邦清	3702241970********	独立董事

2、董事会成员履职情况

报告期初至 **2024 年 12 月 31 日**，公司共召开 **17** 次董事会，董事会成员履职情况如下：

召开日期	会议届次	会议内容	会议召开方式	参会情况
2022-03-31	第二届董事会第三次会议	年度会议、关联交易、董事及高级管理人员薪酬	通讯方式	全体董事参会
2022-07-05	第二届董事会第四次会议	开展远期结售汇业务	通讯方式	全体董事参会
2022-08-31	第二届董事会第五次会议	增加注册资本	通讯及现场方式	全体董事参会
2022-11-22	第二届董事会第六次会议	开展远期结售汇业务	通讯及现场方式	全体董事参会
2022-12-14	第二届董事会第七次会议	开展远期结售汇业务	通讯及现场方式	全体董事参会
2023-04-28	第二届董事会第八次会议	年度会议、关联交易、董事及高级管理人员薪酬	通讯及现场方式	全体董事参会
2023-06-05	第二届董事会第九次会议	使用闲置资金购买银行理财产品	通讯及现场方式	全体董事参会
2023-08-22	第二届董事会第十次会议	选举独立董事、制定相关制度、确认关联交易	通讯及现场方式	全体董事参会
2023-09-15	第二届董事会第十一次会议	首次公开发行股票并上市	通讯及现场方式	全体董事参会
2023-11-09	第二届董事会第十二次会议	会计差错更正、确认关联交易	通讯及现场方式	全体董事参会
2024-04-03	第二届董事会第十三次会议	年度会议、关联交易、董事及高级管理人员薪酬	通讯及现场方式	全体董事参会
2024-05-13	第二届董事会第十四次会议	办理进口信用证及设立抵押	通讯及现场方式	全体董事参会
2024-05-27	第二届董事会第十五次会议	变更进口信用证金额和担保方式	通讯及现场方式	全体董事参会
2024-08-16	**第二届董事会第十六次会议**	**审议半年度报告、董事会换届选举等**	**通讯及现场方式**	**全体董事参会**
2024-09-03	**第三届董事会第一次会议**	**选举第三届董事会董事长、高级管理人员等**	**通讯及现场方式**	**全体董事参会**

2024-09-13	第三届董事会第二次会议	聘任副总经理	通讯及现场方式	全体董事参会
2024-10-30	第三届董事会第三次会议	审议2024年1-9月审阅报告	通讯及现场方式	全体董事参会

（1）外籍董事履职情况

董事 ZHU SHU WEN 为新西兰国籍，长期在新西兰工作生活；董事 Da Silva Gilberto Alcidio Rodrigues 与 Wilson Martin Paul 为澳大利亚国籍，长期在澳大利亚工作生活。报告期内，公司前述董事会成员以通讯方式出席了全部董事会并参与会议表决，未参与公司日常经营，亦未在公司领取报酬。

董事 ZHAO GUO HUA 为新西兰国籍，常住于新西兰，定期往返中国参与公司经营管理，以通讯或现场方式出席了全部董事会并参与会议表决。

（2）其他董事履职情况

董事王朝明和三名独立董事均为中国国籍，不具有境外永久居留权，长期在中国境内工作生活。其中，王朝明担任公司总经理，报告期内以通讯或现场方式出席了全部董事会并参与会议表决，同时主持公司的日常经营管理工作、组织实施董事会决议、组织实施公司年度经营计划和投资方案等。

截至 2024 年 12 月 31 日，在公司选举独立董事后，共召开了 9 次董事会会议，三名独立董事均出席上述董事会会议，对需要独立董事发表意见的事项进行了认真的审议并发表独立意见，充分发挥了独立董事的作用，维护了公司的整体利益和中小股东的利益。

同时境内外各方也通过邮件、视频会议等对公司日常事务和重大事项讨论沟通，实际控制人和境外董事能够保持对公司经营情况和重大事项的及时知悉和掌握，公司发生重大事项和作出重要决策前均会由管理层向董事会汇报，并由董事会作出决策，根据决策权限决定是否提交股东大会审议。

综上，公司董事会成员能够对本职工作勤勉尽责。

（二）发行人董事会运作机制是否健全

公司已根据《公司法》等法律法规建立健全的董事会组织结构，聘任独立董事及董事会秘书，并在公司董事会下设立审计委员会。

同时，公司还制定了《董事会议事规则》《独立董事工作制度》《董事会审计委员会工作细则》等一系列制度文件，董事会按照上述制度履行职责。报告期内，

公司共召开 17 次董事会，董事会能够按照《公司章程》及相关制度的规定履行职权，审议相关议案，全体董事均出席会议并表决。因此，公司董事会运作机制健全。

综上所述，公司外籍董事均长期在境外工作生活，其中董事 ZHU SHU WEN、Da Silva Gilberto Alcidio Rodrigues 与 Wilson Martin Paul 报告期内以通讯方式出席了全部董事会并参与表决，未参与公司日常经营，亦未在公司领取报酬；董事长 ZHAO GUO HUA 定期往返中国参与公司经营管理，以通讯或现场方式出席了全部董事会并参与会议表决。同时境内外各方也通过邮件、视频会议等方式对公司日常事务和重大事项讨论沟通，境外董事能够保持对公司经营情况和重大事项的及时知悉和掌握，董事会成员对本职工作勤勉尽责，公司董事会运作机制健全。

五、结合发行人设立以来现金分红情况，说明发行人相关分红资金的资金流出是否符合外汇管理法律、法规、规章、制度

公司自设立以来的历次分红均已办理外汇登记手续，并取得《业务登记凭证》，分红资金的流出符合当时有效的外汇管理法律、法规、规章和制度的规定，具体情况请参见本题前述回复“二、说明发行人各外资股东的外汇资金跨境调动情况，……，是否存在导致发行人及相关股东被处罚的风险”之“（二）历次分红涉及的外汇资金跨境调动情况”的相关内容。

【中介机构核查意见】

一、核查程序

针对上述事项，保荐机构、发行人律师执行了如下核查程序：

1、查阅发行人设立及历次增资、股权转让的工商登记资料、公司章程、三会文件、相关协议、出资凭证、验资报告、评估报告、完税证明等，核查历次股权变动的背景、原因、定价依据、价款支付以及税收缴纳义务的履行情况。

2、查阅发行人设立及历次股本变动当时有效的外商投资、外汇管理、税收缴纳等相关法律、法规、规章和规范性文件。

3、查阅发行人历次股本变动过程中取得的外商投资批准/备案文件、外商投资企业批准证书、外汇业务登记凭证、完税证明等。

4、查阅发行人股东访谈记录、发行人董监高调查表以及发行人的相关声明、陈述和承诺；获取发行人实际控制人新西兰可往返居留签证及新西兰公民身份证明等证明文件。

5、查验发行人所在地主管部门出具的守法证明文件、发行人报告期内的营业外支出明细，并查询信用中国（https://www.creditchina.gov.cn）、国家企业信用信息公示系统（http://www.gsxt.gov.cn/index.html）、百度搜索引擎（https://www.baidu.com）等网站的公开披露信息，确认发行人设立及历次增资、股权转让过程中是否存在违法违规情形，是否因此受到行政处罚。

6、查阅经新西兰及澳大利亚律师鉴证的外资股东注册证书、出具的法律意见书，外资股东访谈记录、上层自然人股东的护照等身份证明文件，穿透核查发行人外资股东股权持有人情况，确认是否属于返程投资。

7、查阅公司设立以来发行人股利分配相关的董事会、监事会、股东大会会议文件，并取得发行人历次分红的付款凭证、完税证明等。

二、核查意见

经核查，保荐机构、发行人律师认为：

1、发行人境内公司层面历次出资、增资已由股东足额缴纳，出资、增资和股权转让的定价具有合理性，历次股权变动均已按照法律、法规、规章和规范性文件的规定申报缴纳税款；发行人境外股东层面在历次出资、增资及股权转让过程中均履行了当地有效的法律、法规规定的程序。

2、发行人各外资股东在历次股本变动及分红过程中涉及的外汇资金跨境调动，均已按照当时有效的法律、法规、规章和规范性文件的规定，履行了外汇登记、审批手续，不存在导致发行人及相关股东被处罚的风险。

3、发行人外资股东出资符合外资、外汇、税收的相关规定并履行了相关的审批、备案程序，不存在税收欠缴的情况，不存在为利用外资、税收优惠政策而规避相关法律法规的情形。

4、发行人董事会成员对本职工作勤勉尽责，董事会运作机制健全。

5、发行人自设立以来相关分红的资金流出符合外汇管理法律、法规、规章、制度。

问题 5.关联交易与同业竞争

根据申报文件及公开信息，发行人主要关联方多为外资企业，且发行人主要产品均为外销。发行人关联方与曾经的关联方中爱利特装饰材料（德州）有限公司、山东飞佛窗饰有限公司、上海安罗卡实业有限公司、德州艺顺纺织科技有限公司、德州市新优莱窗饰有限公司可能存在与发行人经营同类业务或经营与发行人上下游业务的情形，其中德州市新优莱窗饰有限公司名称与发行人第二大股东中文译名相近。

（1）是否存在同业竞争。请发行人：①结合第二大股东及其控制企业的主营业务类型、主要产品与服务类型、主要业务经营地区等，说明前述企业与发行人间是否存在业务往来、资金往来，说明前述企业是否存在与发行人经营同类或相近业务的情形，说明发行人与前述企业间是否存在非公平竞争、利益输送、相互或单方让渡商业机会的情形，是否对发行人经营独立性产生重大不利影响。②说明爱利特装饰材料（德州）有限公司、山东飞佛窗饰有限公司、上海安罗卡实业有限公司、德州艺顺纺织科技有限公司、德州市新优莱窗饰有限公司的主营业务类型、主要产品与服务类型、主要业务经营地区等，说明是否存在与发行人经营同类或相近业务的情形，说明发行人与前述企业间是否存在非公平竞争、利益输送、相互或单方让渡商业机会的情形。

（2）关联交易披露充分性。请发行人：①说明发行人关联方、关联交易是否披露完整，是否存在应披露未披露的关联交易；说明报告期内发生的关联交易是否已履行《公司法》、公司章程规定的决策程序，以及是否履行相关信息披露义务。②说明发行人报告期内向优莱有限及其关联方优莱澳洲销售产品中，是否存在仅向其或其关联方销售的细分产品，如存在，请说明销售开始时间、报告期各期销售金额、数量及定价方法。模拟测算如扣除该部分产品销售，对发行人报告期各期营业收入、净利润、扣非归母净利润、净资产收益率等主要财务指标的影响，并结合前述情况说明对发行人符合发行上市条件的影响。③说明德州市新优莱窗饰有限公司与发行人第二大股东是否存在关联关系、是否存在业务、资金往来，是否存在影响关联交易公允性或体外资金循环的情形。④说明报告期内及期后相关关联方注销的原因与商业合理性。

（3）优莱有限及其关联方基本情况。请发行人：①说明优莱有限入股发行

人的时间、方式及价格，并说明入股发行人的商业背景与商业合理性。②参照实际控制人及控制企业的信息披露内容，补充说明优莱有限的股东结构、主要财务指标、主要业务规模、实际控制人背景、履历、投资情况等，说明优莱有限与发行人实际控制人是否存在一致行动关系，说明是否存在股权代持。③说明优莱有限与发行人实际控制人是否存在其他资金往来、业务往来或其他往来情况。

请保荐机构、发行人律师、申报会计师核查并发表明确意见，说明对关联方、关联交易完整性、是否存在同业竞争的核查程序及核查意见；并请说明对发行人、控股股东及实际控制人、主要股东及实际控制人、发行人董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员资金流水核查的具体程序、异常标准、核查范围及覆盖比例，是否存在核查受限的情形、是否存在异常资金流水情形，说明发行人是否存在异常资金往来及关联交易非关联化或其他应披露未披露的情形。

【发行人说明】

一、是否存在同业竞争

（一）结合第二大股东及其控制企业的主营业务类型、主要产品与服务类型、主要业务经营地区等，说明前述企业与发行人间是否存在业务往来、资金往来，说明前述企业是否存在与发行人经营同类或相近业务的情形，说明发行人与前述企业间是否存在非公平竞争、利益输送、相互或单方让渡商业机会的情形，是否对发行人经营独立性产生重大不利影响

1、结合第二大股东及其控制企业的主营业务类型、主要产品与服务类型、主要业务经营地区等，说明前述企业与发行人间是否存在业务往来、资金往来

（1）发行人第二大股东及其控制企业的基本情况

截至本回复出具之日，公司第二大股东优莱有限及其控制企业的基本情况如下：

公司名称	主营业务	主要产品与服务类型	主要业务经营地区
优莱有限	控股公司	除持有股权以外无实际经营业务	-
优莱澳洲	遮阳面料和配件在澳大利亚市场的销售	室内和户外用遮阳面料，遮阳用钢、铝、塑料配件	澳大利亚
Metfin Pty Limited	钢、铝部件的粉末喷涂和辊压成型	粉末喷涂、辊压成型	澳大利亚
Intex Concepts Pty	进口百叶窗在澳大利亚	百叶窗、铝百叶窗	澳大利亚

Limited	市场的销售，铝百叶、遮阳蓬的组装等		
Uniline New Zealand Limited	遮阳面料和配件在新西兰市场的销售	室内和户外用遮阳面料，遮阳用钢、铝、塑料配件	新西兰

（2）前述企业与发行人间的业务往来和资金往来情况

1）公司股东优莱有限与公司存在资金往来，不存在业务往来

报告期内，优莱有限作为公司第二大股东，除接收公司历年现金分红外，其与公司不存在其他业务往来或资金往来。

2017 年 5 月 31 日和 2022 年 5 月 31 日，公司与优莱有限先后签订《Distribution Agreement》（有效期均为 5 年），协议约定优莱有限的销售区域为澳大利亚和新西兰，在该区域内，公司给予优莱有限 PVC 包覆的观景面料及涂层面料的独家销售权限，公司不得给予其他下游客户销售或分销相似产品的权利。

而优莱有限除持有其下属公司股权外并不实际从事具体业务，因此，其与公司间的业务往来全部通过其全资子公司优莱澳洲完成。

2）优莱澳洲与公司存在业务往来和资金往来

报告期内，优莱澳洲自公司采购遮阳面料后，在澳大利亚市场进行销售，部分由 Uniline New Zealand Limited（以下简称“优莱新西兰”）在新西兰市场销售，按照约定向公司支付货款，除此之外，其与公司不存在其他业务往来或资金往来。

3）除优莱澳洲外，优莱有限控制的其他企业与公司不存在业务往来和资金往来

除优莱澳洲外，优莱有限控制的其他企业，优莱新西兰从优莱澳洲获得遮阳面料或相关配件在新西兰市场销售，Metfin Pty Limited 为优莱澳洲提供原材料，Intex Concepts Pty Limited 独立进行百叶窗的销售，自优莱澳洲采购少量户外用遮阳面料组装遮阳蓬在澳大利亚市场销售，均不直接自公司采购产品，与公司间不存在业务往来和资金往来。

2、说明前述企业是否存在与发行人经营同类或相近业务的情形，说明发行人与前述企业间是否存在非公平竞争、利益输送、相互或单方让渡商业机会的情形，是否对发行人经营独立性产生重大不利影响

（1）说明前述企业是否存在与发行人经营同类或相近业务的情形

2004 年起，优莱澳洲即自公司采购化纤布用于生产涂层面料；2011 年，优

莱澳洲的全资子公司优莱投资入股公司，之后优莱澳洲陆续终止了自身的遮阳面料生产业务，转为仅从事遮阳面料和配件的销售业务。优莱澳洲自公司采购遮阳面料后，主要在澳大利亚市场分销，优莱新西兰则在新西兰市场分销，Metfin Pty Limited 主要从事钢、铝部件的加工业务，Intex Concepts Pty Limited 主要从事遮阳百叶、遮阳蓬的组装和销售业务，均不存在与公司从事相同或相近业务的情况。

（2）说明发行人与前述企业间是否存在非公平竞争、利益输送、相互或单方让渡商业机会的情形

公司根据与优莱有限签订的《Dstribution Agreement》，以及与优莱澳洲签订的《Elitex Supply Agreement》等协议进行业务往来，公司与前述企业间不存在非公平竞争、利益输送、相互或单方让渡商业机会的情形。

（3）是否对发行人经营独立性产生重大不利影响

优莱有限为公司第二大股东，优莱澳洲为公司客户，优莱有限委派 Da Silva Gilberto Alcidio Rodrigues 和 Wilson Martin Paul 担任公司董事，除上述外，公司与优莱有限及其控制的企业无其他业务往来和资金往来，公司的资产、业务、人员、机构、财务完全独立于优莱有限及其控制的企业。公司与优莱有限及其控制的企业无经营相同或相似业务的情况，不存在对公司构成重大不利影响的同业竞争。公司根据产品基准价格目录与优莱澳洲协商定价，关联交易价格公允，报告期内，公司关联销售占比在 20%左右，2023 年下降至 13.83%，不存在显失公允的关联交易。综上所述，优莱有限及其控制的企业对公司经营独立性无重大不利影响。

（二）说明爱利特装饰材料（德州）有限公司、山东飞佛窗饰有限公司、上海安罗卡实业有限公司、德州艺顺纺织科技有限公司、德州市新优莱窗饰有限公司的主营业务类型、主要产品与服务类型、主要业务经营地区等，说明是否存在与发行人经营同类或相近业务的情形，说明发行人与前述企业间是否存在非公平竞争、利益输送、相互或单方让渡商业机会的情形

1、爱利特装饰材料（德州）有限公司等的主营业务类型、主要产品与服务类型、主要业务经营地区等，说明是否存在与发行人经营同类或相近业务的情形

截至本回复出具之日，公司前述关联方基本情况如下：

公司名称	主营业务类型	主要产品与服务类型	主要业务经营地区	是否与发行人经营同类/

				相近业务
爱利特装饰材料（德州）有限公司	家居业务	装饰、装修	山东省德州市	否
山东飞佛窗饰有限公司	成品窗帘的生产和销售	成品窗帘	山东省德州市	否
上海安罗卡实业有限公司	无实际经营业务			否
德州艺顺纺织科技有限公司	棉纱纺织制品的分销	在德州采购针织棉纱分销至宁波	浙江省宁波市	否
德州市新优莱窗饰有限公司	家纺制品的销售	床单、被罩、靠枕等家纺制品的销售	山东省德州市	否

注：山东飞佛窗饰有限公司（以下简称“山东飞佛”）系公司监事杨红梅之父实际控制的企业，其从公司采购阳光面料及部分二等品，2023 年 4 月，公司终止了与山东飞佛的交易。

上述关联企业主要从事装饰装修、棉纱纺织制品及家纺制品的销售等业务，与公司不存在经营相同或相近业务的情况。

2、说明发行人与前述企业间是否存在非公平竞争、利益输送、相互或单方让渡商业机会的情形

报告期内，除山东飞佛外，公司与上述关联企业不存在关联交易和资金往来。

公司与山东飞佛之间的关联交易已在《招股说明书》“第六节 公司治理”之“七、 关联方、关联关系和关联交易情况”之“（二）关联交易”之“2、经常性关联交易”之“（2）销售商品、提供服务产生的关联交易”进行披露。

综上所述，公司与上述关联企业不存在非公平竞争、利益输送、相互或单方让渡商业机会的情形。

二、关联交易披露充分性

（一）说明发行人关联方、关联交易是否披露完整，是否存在应披露未披露的关联交易

公司已按照《公司法》《企业会计准则第 36 号—关联方披露》及《北京证券交易所股票上市规则（试行）》等相关规定披露了报告期内的关联方及关联交易情况，经进一步核查，公司新增关联方 Gieru Holdings Pty Ltd 及 Geneng Pty Ltd，公司新增关联方具体情况如下所示：

1、Gieru Holdings Pty Ltd

企业名称	Gieru Holdings Pty Ltd
类型	Australian Proprietary Company

成立日期	1987 年 11 月 27 日			
注册号（ACN）	010766373			
公司地址	3 Alexandra Street, BEENLEIGH QLD 4207			
股权结构	**股东名称**	**持股数量（股）**	**持股比例**	**股份类型**
	Pirkko Anneli Ruonala	150,000	50.00%	普通股
	Giebels Holdings Pty. Limited	150,000	50.00%	普通股

Gieru Holdings Pty Ltd 为 John Giebels 和 Pirkko 共同控制的企业，无实际经营业务。报告期内，公司与 Gieru Holdings Pty Ltd 不存在业务、资金往来。

2、Geneng Pty Ltd

企业名称	Geneng Pty Ltd			
类型	Australian Proprietary Company			
成立日期	2019 年 6 月 27 日			
注册号（ACN）	634450669			
公司地址	3 Alexandra Street, BEENLEIGH QLD 4207			
股权结构	**股东名称**	**持股数量（股）**	**持股比例**	**股份类型**
	Gieru Holdings Pty Ltd	257,397,834	90.10%	普通股
	Bowe Investment Holdings Pty Ltd	28,282,336	0.90%	普通股
	Gieru Holdings Pty Ltd	1	-	优先股
	Bowe Investment Holdings Pty Ltd	1	-	优先股

Geneng Pty Ltd 为 Gieru Holdings Pty Ltd 的子公司，Gieru Holdings Pty Ltd 持有其 90.10%股权。Geneng Pty Ltd 主要从事金属冲压和工具制造业务，为优莱有限下属公司提供金属遮阳篷组件。报告期内，公司与 Geneng Pty Ltd 不存在业务、资金往来。

除上述情况外，公司关联方、关联交易披露完整，不存在应披露未披露的关联方和关联交易。公司已在《招股说明书》“第六节 公司治理”之“七、关联方、关联关系和关联交易情况”之“（一）公司的关联方及关联关系”中对上述两家关联方进行补充披露。

（二）说明报告期内发生的关联交易是否已履行《公司法》、公司章程规定的决策程序，以及是否履行相关信息披露义务

1、公司报告期内发生的关联交易

单位：万元

交易性质	交易对方	交易金额		
		2024 年度	2023 年度	2022 年度
日常性关联销售	优莱澳洲	**3,526.33**	2,563.95	3,605.69
	山东飞佛	**-**	9.01	13.03
支付薪酬	公司董事、监事及高管	**377.26**	384.49	373.39

除上表中列示的关联交易以外，公司报告期内不存在其他关联交易。

2、报告期内关联交易履行的决策程序及信息披露义务

报告期内，公司发生的关联交易均按照《公司法》《公司章程》及有关规定履行了相关决策审批程序和相关信息披露义务。

公司分别于 2023 年 11 月 9 日、2023 年 11 月 28 日召开第二届董事会第十二次会议和 2023 年第三次临时股东大会，审议通过了《关于确认公司 2020 年度、2021 年度、2022 年度及 2023 年 1-6 月关联交易的议案》，对 2020 年至 2023 年 6 月内发生的关联交易事项进行了确认，独立董事出具了独立意见，关联董事和关联股东均履行了回避表决程序。

公司分别于 2024 年 4 月 3 日、2024 年 4 月 29 日召开第二届董事会第十三次会议和 2023 年年度股东大会，审议通过了《关于确认公司 2023 年度关联交易的议案》，对 2023 年度发生的关联交易事项进行了确认，独立董事出具了独立意见，关联董事和关联股东均履行了回避表决程序。

公司于 2025 年 3 月 14 日召开第三届董事会第四次会议，审议通过了《关于确认公司 2024 年度关联交易的议案》，对 2024 年度发生的关联交易事项进行了确认，独立董事出具了独立意见，关联董事均履行了回避表决程序。

（三）说明发行人报告期内向优莱有限及其关联方优莱澳洲销售产品中，是否存在仅向其或其关联方销售的细分产品，如存在，请说明销售开始时间、报告期各期销售金额、数量及定价方法

报告期内，公司与优莱有限无业务往来，向优莱澳洲销售的遮阳面料产品中，存在少量细分产品仅向优莱澳洲销售的记录，具体如下：

单位：万元、万平方米

2024 年度				
产品名称	销售金额	销售数量	开始销售时间	定价方式

Cadence	**192.72**	**9.59**	**2023 年**	**依据产品基准价格目录定价**
EB4826G	**1.55**	**0.12**	**2024 年**	
合计	**194.27**	**9.71**	**-**	**-**
2023 年度				
产品名称	**销售金额**	**销售数量**	**开始销售时间**	**定价方式**
Cadence 及相关样品	112.65	6.28	2023 年	依据产品基准价格目录定价
Mandalay	3.77	0.17	2020 年	
合计	**116.42**	**6.45**	**-**	**-**
2022 年度				
产品名称	**销售金额**	**销售数量**	**开始销售时间**	**定价方式**
Mandalay	0.28	0.01	2020 年	依据产品基准价格目录定价
定制样品活页夹/包装物（万套）	5.92	4.21	2022 年	依据相关产品成本进行定价
合计	**6.20**	**-**	**-**	**-**

Mandalay 及 Cadence 系由优莱澳洲提供初始设计花型，公司为其开发的大提花遮阳面料，该面料首先在澳大利亚试销售，待花型、系列成熟后，将陆续推向其他市场。

报告期内，公司仅向优莱澳洲销售的产品销售金额分别为 6.20 万元、116.42 万元及 **194.27 万元**，占同期营业收入的比例分别为 0.04%、0.63%及 **1.00%**，占比较小。

（四）模拟测算如扣除该部分产品销售，对发行人报告期各期营业收入、净利润、扣非归母净利润、净资产收益率等主要财务指标的影响，并结合前述情况说明对发行人符合发行上市条件的影响

假设扣除前述产品的销售，对公司报告期各期营业收入、净利润、扣非归母净利润、净资产收益率等主要财务指标的影响具体如下：

单位：万元

项目	序号	2024 年度	2023 年度	2022 年度
模拟测算前营业收入	A	**19,369.86**	18,540.34	17,342.28
对营业收入影响金额	B	**194.27**	116.42	6.20
模拟测算后营业收入	**C=A-B**	**19,175.59**	**18,423.92**	**17,336.08**
模拟测算前净利润	D	**4,360.80**	3,804.51	3,161.12
模拟测算前净利率	E=D/A	**22.51%**	20.52%	18.23%

模拟测算后净利润	**F=C*E**	**4,317.06**	**3,780.62**	**3,159.99**
对净利润影响金额	**G=F-D**	**-43.74**	**-23.89**	**-1.13**
模拟测算前扣非归母净利润	H	**4,105.60**	3,751.91	3,145.54
模拟测算后扣非归母净利润	**I=H+G**	**4,061.86**	**3,728.02**	**3,144.41**
模拟测算后 ROE（摊薄）	**J**	**16.10%**	**15.60%**	**14.95%**
模拟测算后 ROE（扣非摊薄）	**K**	**15.14%**	**15.38%**	**14.87%**

公司系在全国股转系统连续挂牌满 12 个月的创新层挂牌公司，根据北京证券交易所发布的《北京证券交易所股票上市规则（试行）》，选择的上市标准具体如下：

“预计市值不低于 2 亿元，最近两年净利润均不低于 1,500 万元且加权平均净资产收益率平均不低于 8%，或者最近一年净利润不低于 2,500 万元且加权平均净资产收益率不低于 8%。”

综合考虑公司股票在全国股转系统交易情况、同行业公司的市盈率情况等因素，预计公司本次向不特定合格投资者公开发行后市值将不低于 2 亿元。

假设扣除前述产品的销售收入后，公司 2023 年度、**2024 年度**归属于母公司股东的净利润（扣除非经常性损益前后孰低数）分别为 3,728.02 万元、**4,061.86** 万元，加权平均净资产收益率（扣除非经常性损益前后孰低数）分别为 15.38%、**15.14**%，仍满足发行上市条件。

（五）说明德州市新优莱窗饰有限公司与发行人第二大股东是否存在关联关系、是否存在业务、资金往来，是否存在影响关联交易公允性或体外资金循环的情形

德州市新优莱窗饰有限公司（2023 年 11 月更名为“德州鸣扬窗饰有限公司”）原由公司财务总监贺同华之配偶于 2021 年 3 月设立，设立后该公司未实际开展经营活动。2021 年 4 月，贺同华之配偶将其所持德州市新优莱窗饰有限公司全部股权转让给自然人宫照勇，转让完成后，宫照勇持有该公司 100%股权，该公司开始实际经营，主要业务为床单、被罩、靠枕等家纺制品的销售。

德州市新优莱窗饰有限公司与公司第二大股东优莱有限无关联关系，无业务、资金往来，不存在影响关联交易公允性的事项，也不存在体外资金循环的情形。

（六）说明报告期内及期后相关关联方注销的原因与商业合理性

截至本回复出具之日，公司报告期内及期后关联方注销的情况如下表所示：

公司名称	关联关系	注销原因及合理性
德州市鼎诺工贸有限公司	曾为公司副总经理郭仁志之姐妹的配偶100.00%控制的公司	因经营未达预期，股东决定于2022年10月14日将其注销。 注销原因具备商业合理性。 报告期内，公司与其未发生关联交易。
万鼎（天津）建筑工程有限公司	曾为公司副总经理宋学军之兄弟100.00%控制的公司	因经营未达预期，股东决定于2023年6月21日将其注销。 注销原因具备商业合理性。 报告期内，公司与其未发生关联交易。
德州艺顺纺织科技有限公司	曾为公司财务总监贺同华及其配偶、配偶的父亲100%控制的公司	因经营未达预期，股东协商一致于2021年4月20日将其注销。 注销原因具备商业合理性。 报告期内，公司与其未发生关联交易。
通玄（上海）企业管理咨询中心（有限合伙）	曾为公司独立董事孙邦清之配偶控制的公司	因无实际经营业务，股东协商一致于2024年3月6日将其注销。 注销原因具备商业合理性。 报告期内，公司与其未发生关联交易。
上海安罗卡实业有限公司	曾为公司副总经理、董事会秘书赵国新之女100%控制的公司	因无实际经营业务，股东决定于2024年3月15日将其注销。 注销原因具备商业合理性。 报告期内，公司与其未发生关联交易。
爱利特装饰材料（德州）有限公司	**原为公司监事杨红梅的父母100.00%控制的公司**	**因无实际经营业务，股东决定于2024年12月20日将其注销。 注销原因具备商业合理性。 报告期内，公司与其未发生关联交易。**

综上所述，公司报告期内及期后注销的关联方均系经营未达预期或无实际经营业务而注销，注销原因具备商业合理性。报告期内，公司与上述已注销的关联方均未有业务、资金往来，不存在关联交易非关联化的情况。

三、优莱有限及其关联方基本情况

（一）说明优莱有限入股发行人的时间、方式及价格，并说明入股发行人的商业背景与商业合理性

1、优莱有限入股发行人的时间、方式及价格

优莱有限系通过受让原同一实际控制下优莱投资所持公司股权的方式入股公司，具体情况如下表所示：

项目	时间	方式	价格	定价依据

优莱投资增资入股	2011 年 4 月	增资	4.48 美元/1 美元注册资本	在分别确定温多利有限的银行存款、存货、土地使用权、机器设备等各单项资产价值的基础上，协议双方加总计算确定合同日（2011 年 3 月 16 日）温多利有限的价值为人民币 33,568,673 元，优莱投资以同等价值即等值于人民币 33,568,673 元的 512.5 万美元外汇对温多利有限进行增资，其中，114.50 万美元增加注册资本，其余 398 万美元增至资本公积。
优莱投资转让所持公司股权至优莱有限	2015 年 11 月	股权转让	2.78 美元/1 美元注册资本	本次股权转让为同一控制下的股权转让，交易双方以温多利有限 2015 年 6 月的账面净资产值 82,647,626.27 元为基准进行折算，确定最终的转让金额为 6,343,554 美元。

2、入股发行人的商业背景与商业合理性

优莱澳洲成立于 1987 年 10 月 1 日，Matti Johannes Ruonala 为其创始股东，该公司设立初期主要从事涂层面料的生产和销售业务，逐步成长为澳洲重要的遮阳窗帘生产与销售企业，在澳大利亚、新西兰拥有众多的客户资源。

自 1999 年起，优莱澳洲即与公司实际控制人 ZHAO GUO HUA 控制的公司存在业务往来，在公司设立后，优莱澳洲开始自公司采购遮阳面料，双方逐步建立了稳定的业务合作关系。

2008 年以后，受金融危机影响，优莱澳洲业务受到较大冲击，同时面临着产业升级和生产设备更新换代的问题，2011 年 4 月，公司吸收优莱投资入股，优莱澳洲的涂层面料生产线陆续停产，其销售业务所需遮阳面料改为主要自公司采购。

2015 年，优莱有限设立，并进行了相应的股权架构调整，优莱投资将所持公司股权转让给优莱有限，转让后优莱投资注销，优莱有限成为公司股东。

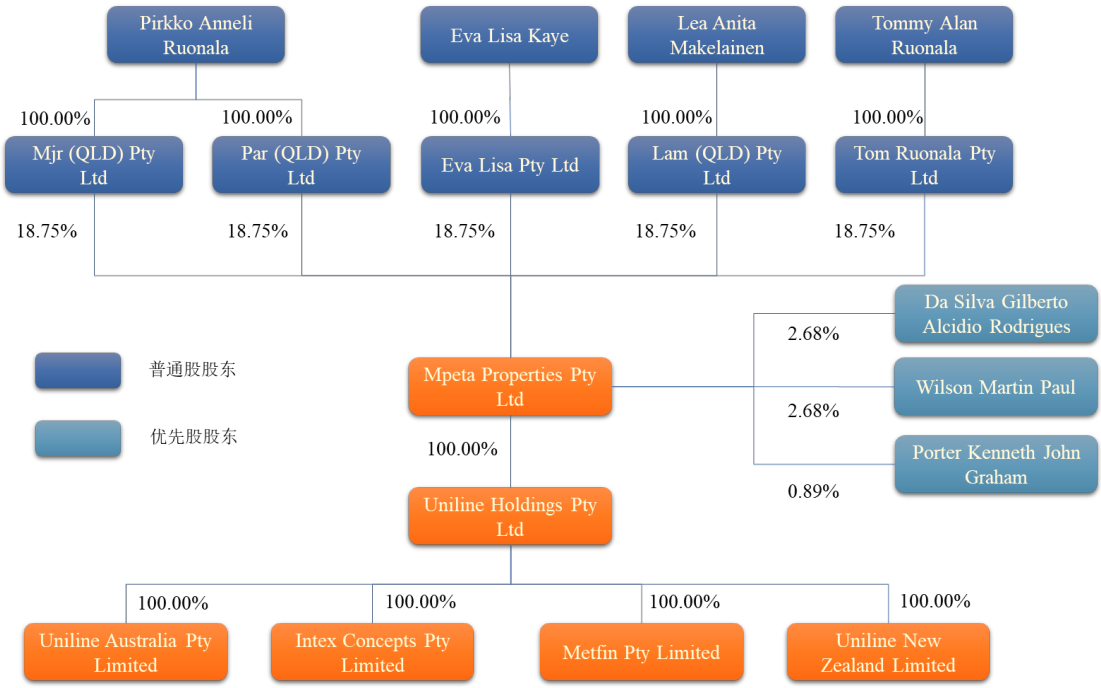
综上所述，优莱有限入股公司具备商业合理性。

（二）参照实际控制人及控制企业的信息披露内容，补充说明优莱有限的股东结构、主要财务指标、主要业务规模、实际控制人背景、履历、投资情况等，说明优莱有限与发行人实际控制人是否存在一致行动关系，说明是否存在股权代持

1、优莱有限股东结构

优莱有限系由 Pirkko 及其子女 Eva、Lea 及 Tommy 共同控制的企业，截至

本回复出具之日，其股权结构图如下所示：



2、优莱有限主要财务指标和主要业务规模

根据优莱有限提供的财务报表，其最近一年主要财务指标及业务规模情况如下所示：

单位：万澳元

资产负债表科目	2023-06-30
总资产	3,632.42
净资产	3,178.87

单位：万澳元

利润表科目	2023-07-01 至 2024-06-30
营业收入	3,144.81
净利润	-1.59

注：优莱有限会计年度为公历 7 月 1 日至次年的 6 月 30 日，上述财务数据未经审计，未取得优莱有限 2024 财年资产负债表。

优莱有限不从事具体经营业务，上述营业收入为合并优莱有限下属控制企业数据。

3、优莱有限实际控制人背景、履历情况

截至本回复出具之日，优莱有限实际控制人背景及履历情况具体如下：

（1）Pirkko Anneli Ruonala

女，澳大利亚国籍，护照号码为：PA930****，无境外长期或永久居留权，

1943 年 6 月出生。1965 年，创立 Uniline Group 并担任董事；1991 年 6 月至今，任优莱新西兰董事；2002 年 1 月至今，任优莱澳洲董事；2008 年 7 月至今，任 Par (QLD) Pty Ltd 董事；2012 年 5 月至今，任 MPETA 董事；2012 年 6 月至今，任 Mjr (QLD) Pty Ltd 董事；2015 年 6 月至今，任优莱有限董事。

（2）Eva Lisa Kaye

女，澳大利亚国籍，护照号码为：PA108****，无境外长期或永久居留权，1965 年 1 月出生。2008 年 7 月至今，任 Eva Lisa Pty Ltd 董事。

（3）Lea Anita Makelainen

女，澳大利亚国籍，护照号码为：PA712****，无境外长期或永久居留权，1968 年 3 月出生。1986 年 7 月至 1993 年 12 月，先后担任优莱澳洲销售业务员、会计及秘书；1994 年至 2001 年，于 Unilne Group 兼职销售业务员；2001 年 7 月至今，任优莱澳洲董事；2008 年 7 月至今，任 Lam (QLD) Pty Ltd 董事；2008 年 11 月至今，任优莱新西兰董事；2012 年 5 月至今，任 MPETA 董事；2015 年 6 月至今，任优莱有限董事。

（4）Tommy Alan Ruonala

男，澳大利亚国籍，护照号码为：PA796****，无境外长期或永久居留权，1966 年 7 月出生，工程学学士、MBA。1988 年 1 月至 1994 年 7 月，任优莱澳洲生产部经理；1988 年 11 月至今，任 Gieru Holdings Pty Ltd 董事；1989 年 1 月至今，任优莱澳洲董事；1993 年 8 月至今，任优莱新西兰董事；1994 年 7 月至 1998 年 3 月，任优莱澳洲研发部经理；1998 年 3 月至 2009 年 3 月，任优莱澳洲董事总经理；2000 年 3 月至今，任芬兰驻澳大利亚领事馆名誉领事；2008 年 7 月至今，任 Tom Ruonala Pty Ltd 董事；2009 年 3 月至今，任优莱澳洲董事；2012 年 5 月至今，任 MPETA 董事；2015 年 6 月至今，任优莱有限董事；2019 年 6 月至今，任 Geneng Pty Ltd 董事。

4、优莱有限实际控制人对外投资情况

（1）直接投资

截至本回复出具之日，优莱有限实际控制人的对外直接投资情况如下表所示：

姓名	单位名称	注册资本（股）	投资比例
Pirkko	Mjr (QLD) Pty Limited	2	100.00%

	Par (QLD) Pty Limited	2	100.00%
	Giebels Holdings Pty Limited	300,000	50.00%
Eva	Eva Lisa Pty Limited	2	100.00%
Lea	Lam (QLD) Pty Limited	2	100.00%
Tommy	Tom Ruonala Pty Limited	2	100.00%

（2）间接投资

截至本回复出具之日，优莱有限实际控制人对外间接投资情况如下表：

单位名称	注册资本（股）	实际控制人投资比例			
		Pirkko Anneli Ruonala	Eva Lisa Kaye	Lea Anita Makelainen	Tommy Alan Ruonala
MPETA	1,980,880	37.50%	18.75%	18.75%	18.75%
优莱有限	2,400,000	37.50%	18.75%	18.75%	18.75%
优莱澳洲	2,400,000	37.50%	18.75%	18.75%	18.75%
Metfin Pty Limited	360,000	37.50%	18.75%	18.75%	18.75%
Intex Concepts Pty Limited	100	37.50%	18.75%	18.75%	18.75%
优莱新西兰	110,000	37.50%	18.75%	18.75%	18.75%
温多利	50,000,000	11.88%	5.94%	5.94%	5.94%
Geneng Pty Ltd	285,680,172	45.05%	-	-	-

注：1、MPETA 注册资本为 1,980,880 股，其中含 875 股优先股。

2、Geneng Pty Ltd 注册资本为 285,680,172 股，其中含 2 股优先股。

除上述直接和间接投资外，优莱有限的实际控制人无其他对外投资。

5、说明优莱有限与发行人实际控制人是否存在一致行动关系，说明是否存在股权代持

（1）优莱有限与公司实际控制人之间不存在一致行动关系

序号	《上市公司收购管理办法》（2020 年修订）第 83 条法定情形	优莱有限与公司实际控制人之间关系	是否符合
1	投资者之间有股权控制关系。	优莱有限与公司实际控制人不存在股权控制关系。	不符合
2	投资者受同一主体控制。	优莱有限系由 Pirkko 等人构成的家族控制，与公司实际控制人并非同一主体。	不符合
3	投资者的董事、监事或者高级管理人员中的主要成员，同时在另一个投资者担任董事、监事或者高级管	公司实际控制人为自然人，不适用此款规定。	不适用

	理人员。		
4	投资者参股另一投资者，可以对参股公司的重大决策产生重大影响。	公司实际控制人未在优莱有限有直接或间接参股情况。	不符合
5	银行以外的其他法人、其他组织和自然人为投资者取得相关股份提供融资安排。	优莱有限与公司实际控制人均以各自自有资金取得公司股份，不存在互相提供融资安排的情况。	不符合
6	投资者之间存在合伙、合作、联营等其他经济利益关系。	优莱有限与公司实际控制人不存在合伙、合作、联营等其他经济利益关系。	不符合
7	持有投资者 30%以上股份的自然人，与投资者持有同一上市公司股份。	公司实际控制人未在优莱有限有直接或间接投资情况。	不符合
8	在投资者任职的董事、监事及高级管理人员，与投资者持有同一上市公司股份。	公司实际控制人未在优莱有限有任职情况。	不符合
9	持有投资者 30%以上股份的自然人和在投资者任职的董事、监事及高级管理人员，其父母、配偶、子女及其配偶、配偶的父母、兄弟姐妹及其配偶、配偶的兄弟姐妹及其配偶等亲属，与投资者持有同一上市公司股份。	公司实际控制人及其近亲属未在优莱有限有任职和投资情况。	不符合
10	在上市公司任职的董事、监事、高级管理人员及其前项所述亲属同时持有本公司股份的，或者与其自己或者其前项所述亲属直接或者间接控制的企业同时持有本公司股份。	优莱有限为公司法人股东，不适用此款规定。	不适用
11	上市公司董事、监事、高级管理人员和员工与其所控制或者委托的法人或者其他组织持有本公司股份。	公司实际控制人未在优莱有限有任职和投资情况。	不符合
12	投资者之间具有其他关联关系。	优莱有限与公司实际控制人不具有构成一致行动的其他关联关系。	不符合

综上所述，经逐条分析《上市公司收购管理办法》（2020 年修订）第 83 条法定情形，优莱有限与公司实际控制人不存在一致行动关系，双方之间也不存在一致行动的协议安排。

（2）说明是否存在股权代持

优莱有限实际控制人为 Pirkko、Eva、Lea 及 Tommy，为同一家族成员。公司实际控制人不存在通过他人代持优莱有限或优莱有限关联方股权的情况，也不

存在代优莱有限或优莱有限关联方持有公司股权的情况。

（三）说明优莱有限与发行人实际控制人是否存在其他资金往来、业务往来或其他往来情况

报告期内，优莱有限与公司实际控制人之间不存在其他资金往来、业务往来或其他往来情况。

【中介机构核查意见】

一、请保荐机构、发行人律师、申报会计师核查并发表明确意见说明对关联方、关联交易完整性、是否存在同业竞争的核查程序及核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，保荐机构、发行人律师、申报会计师主要执行了以下核查程序：

1、查阅发行人报告期内的序时账、银行日记账及银行流水，逐一核查是否与优莱有限、优莱澳洲、爱利特装饰材料（德州）有限公司等关联方存在业务往来及资金往来；查阅由境外律师 Mozaik Lawyers 出具的优莱有限及其关联方的法律意见书和注册登记资料，查阅由境外律师 Davenports West Lawyers 出具的 Window Answers 及 Bluefin 的法律意见书和注册登记资料。

2、查阅发行人董事、监事及高级管理人员出具的《基本情况调查表》，通过国家企业信用信息公示系统、天眼查等进行信息检索，查阅发行人公告文件和报告期内关联交易的会议决议文件、协议等资料，核查发行人报告期内的关联交易是否履行《公司法》及公司章程规定的决策程序，是否履行相关信息披露义务。

3、查阅发行人销售明细表，核查仅向优莱澳洲销售的细分产品，模拟测算其对发行人财务指标的影响，结合《北京证券交易所股票上市规则（试行）》等规则，判断测算后发行人是否符合发行上市条件。

4、对优莱有限、优莱澳洲进行实地走访，进行股东访谈（直接和间接）、客户访谈和关联方访谈，获取并核查优莱有限、优莱澳洲的财务报表，获得并核查优莱澳洲的采购明细表和期末库存明细表，查阅优莱有限实际控制人填写的简历说明，查阅优莱有限实际控制人出具的背景、履历及投资情况说明，查阅优莱有限、优莱澳洲及其关联方出具的承诺函，查阅优莱有限、优莱澳洲及其关联方银行流水，现场查看优莱有限、优莱澳洲生产经营场所，对优莱澳洲墨尔本、悉尼、

布里斯班仓库进行盘点，对优莱新西兰奥克兰仓库进行盘点。

5、对 Window Answers 进行实地走访，进行股东访谈（直接和间接）、关联方访谈，获取并核查 Window Answers 的财务报表，查阅发行人实际控制人填写的《基本情况调查表》，查阅发行人实际控制人、Window Answers 出具的承诺函，查阅发行人实际控制人、Window Answers 及其关联方的银行流水。

6、对山东飞佛等进行实地走访，对其主要管理人员进行了访谈，对万鼎（天津）建筑工程有限公司等注销企业的原投资人进行了视频访谈或询证，获取并核查上述关联方的工商登记资料，获取了其出具的《关于不存在非公平竞争、利益输送、相互或单方让渡商业机会的情形的承诺》。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、发行人律师和申报会计师认为：

1、优莱有限为发行人第二大股东，优莱澳洲为发行人重要的客户，优莱有限委派 Da Silva Gilberto Alcidio Rodrigues 和 Wilson Martin Paul 担任发行人董事，除上述外，发行人与优莱有限及其控制的企业无其他业务往来和资金往来，不存在非公平竞争、利益输送、相互或单方让渡商业机会的情形，无经营相同或相似业务的情况，无显失公允的关联交易，优莱有限及其控制的企业对发行人经营独立性无重大不利影响。

2、爱利特装饰材料（德州）有限公司、山东飞佛、上海安罗卡实业有限公司、德州艺顺纺织科技有限公司和德州市新优莱窗饰有限公司不存在与发行人经营同类或相近业务的情形，不存在非公平竞争、利益输送、相互或单方让渡商业机会的情形。

3、除对 Gieru Holdings Pty Ltd 及 Geneng Pty Ltd 进行补充披露以外，发行人已完整披露其关联方、关联交易，发行人报告期内关联交易已履行《公司法》《公司章程》规定的决策程序，已履行相关信息披露义务。

4、扣除仅向优莱澳洲销售的细分产品后，发行人 2023 年度、**2024** 年度归属于母公司股东的净利润（扣除非经常性损益前后孰低数）分别为 3,728.02 万元、**4,061.86** 万元，加权平均净资产收益率（扣除非经常性损益前后孰低数）分别为 15.38%、**15.14%**，仍满足发行上市条件。

5、德州市新优莱窗饰有限公司与优莱有限不存在关联关系，不存在业务、

资金往来，不存在影响关联交易公允性或体外资金循环的情形。发行人报告期内及期后关联方注销情况具备商业合理性，不存在关联交易非关联化的情形。

6、优莱有限入股发行人具备商业合理性，其与发行人实际控制人不存在一致行动关系，不存在股权代持的情况；报告期内，优莱有限与发行人实际控制人不存在其他资金往来、业务往来或其他往来情况。

二、说明对发行人、控股股东及实际控制人、主要股东及实际控制人、发行人董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员资金流水核查的具体程序、异常标准、核查范围及覆盖比例，是否存在核查受限的情形、是否存在异常资金流水情形，说明发行人是否存在异常资金往来及关联交易非关联化或其他应披露未披露的情形

（一）核查程序

1、资金流水核查具体程序

（1）发行人资金流水核查具体程序

针对发行人资金流水情况，保荐机构、发行人律师、申报会计师（以下简称“中介机构”）执行的核查具体程序如下：

1）通过发行人财务系统现场导出其报告期内全部银行日记账、科目余额表及序时账簿，据此确定发行人报告期内全部外币账户及其他类型账户；陪同发行人财务人员到银行现场打印已开立银行结算账户清单，据此确定发行人报告期内全部人民币账户（含已注销账户）。

2）结合已开立银行结算账户清单及银行日记账等资料，陪同发行人财务人员前往银行现场逐一打印报告期内全部账户的对账单。

3）根据发行人银行日记账，对日记账和银行流水的资金收支进行逐笔双向交叉核对，验证银行日记账和银行对账单资金流水的交易金额、交易内容、交易对手方等信息是否一致。

4）对发行人报告期内所有开户银行及理财机构执行函证程序，确认发行人提供的账户数量、账户余额、账户类型、理财产品等相关信息真实、准确、完整。

5）将银行流水中的交易对方与发行人关联方进行交叉核对，核查发行人与其关联方之间是否存在异常大额资金往来，是否存在体外资金循环，是否存在向关联方直接进行资金拆借、关联方资金占用、关联方代收代付等情况，是否存在

财务内控不规范情形。

（2）涉及外籍相关主体的资金流水核查具体程序

1）鉴于发行人外籍关联主体较多，中介机构先后前往澳大利亚及新西兰现场监督发行人控股股东及实际控制人、主要股东及外籍董事，登陆当地网银系统，现场核查各机构/人员名下账户信息，并打印相关银行对账单。通过银行流水中本人不同账户互转，核查是否有遗漏的银行账户，并补充获取相关银行流水。

2）针对银行账户的完整性，一方面，获取核查对象出具的关于提供银行账户流水完整性、真实性的声明承诺；另一方面，通过银行流水中各机构/人员不同账户互转，核查是否有遗漏的银行账户，并补充获取相关银行流水。

3）对于达到重要性水平的资金流水，核查交易对手名称及银行账号、交易摘要等，了解资金交易的原因、背景及合理性，部分交易获取相关交易证明文件作为确认资金用途或来源的依据，核查是否存在大额异常取现、大额异常收支的情况。

4）通过交叉比对被核查对象报告期内银行流水对方账户与发行人的客户及其主要人员、供应商及其主要人员、关联方、员工花名册等，筛查被核查对象与前述人员是否存在资金往来的情形，是否存在体外资金循环或者代发行人承担成本费用等情形。

（3）涉及境内相关主体的资金流水核查具体程序

1）针对自然人被核查对象，通过“云闪付”一键查卡功能获取被核查对象银行账户清单，陪同被核查对象前往德州市开立分支机构的主要银行网点查询是否有在该银行开户；部分无法到访的银行，陪同被核查对象通过手机/网上银行将电子版流水发至中介机构工作邮箱的形式调取相关人员银行流水。

2）针对机构类被核查对象，陪同该机构财务人员到银行现场打印已开立银行结算账户清单、银行对账单。

3）针对银行账户的完整性，一方面，获取核查对象出具的关于提供银行账户流水完整性、真实性的声明承诺；另一方面，通过银行流水中各机构/人员不同账户互转，核查是否有遗漏的银行账户，并补充获取相关银行流水。

4）对于达到重要性水平的资金流水，核查交易对手名称及银行账号、交易摘要等，了解资金交易的原因、背景及合理性，部分交易获取相关交易证明文件

作为确认资金用途或来源的依据，核查是否存在大额异常取现、大额异常收支的情况。

5）通过交叉比对被核查对象报告期内银行流水对方账户与发行人的客户及其主要人员、供应商及其主要人员、关联方、员工花名册等，筛查被核查对象与前述人员是否存在资金往来的情形，是否存在体外资金循环或者代发行人承担成本费用等情形。

2、资金流水核查范围及覆盖比例

（1）发行人资金流水核查范围及覆盖比例

中介机构对发行人资金流水的核查，覆盖了发行人 **2022 年至 2024 年**期间全部银行账户的资金流水，对于报告期内新开立的账户核查起始日期为账户开立日期，对于报告期内注销的账户核查截止日期为账户注销日期，具体如下：

序号	核查对象	与发行人关系	核查账户数量	核查期间
1	温多利遮阳材料（德州）股份有限公司	发行人	**28**	**2022.01.01 至 2024.12.31**
合计			**28**	**-**

中介机构针对发行人前述银行账户的达到重要性水平（单笔 10 万元及以上，外币折算）资金流水进行了逐笔核对，具体核查覆盖比例如下：

单位：万元

期间	项目	核查金额	流水发生总额	核查覆盖比例
2024 年度	**资金流入**	**53,751.36**	**57,034.52**	**94.24%**
	资金流出	**55,307.58**	**57,959.96**	**95.42%**
2023 年度	资金流入	52,506.76	55,551.21	94.52%
	资金流出	56,862.53	59,247.27	95.97%
2022 年度	资金流入	39,300.97	42,383.80	92.73%
	资金流出	38,030.62	39,761.28	95.65%

（2）发行人的控股股东、实际控制人、董事（不含独立董事）、监事、高级管理人员、关键岗位人员、主要股东及其实际控制人资金流水核查范围及覆盖比例

中介机构对发行人的控股股东、实际控制人、董事（不含独立董事）、监事、高级管理人员、关键岗位人员、主要股东及其实际控制人的资金流水核查，覆盖了相关人员 **2022 年至 2024 年**期间的资金流水，对于报告期内新开立的账户核

查起始日期为账户开立日期，对于报告期内注销的账户核查截止日期为账户注销日期。具体如下：

序号	核查对象	与发行人关系	核查账户数量（个）	核查期间	核查交易重要性水平标准
1	ZHAO GUO HUA	实际控制人、董事长	13（3 个夫妻共用账户）	**2022. 01. 01** 至 **2024. 12. 31**	单笔交易 1 万元及以上（外币）；单笔交易 3 万元及以上（人民币）
2	ZHU SHU WEN	实际控制人、董事	1		
3	ZHAO CHEN YANG	实际控制人成年子女	3		
4	Window Answers	控股股东	3		
6	Bluefin	实际控制人控制的其他企业	2		
7	德州新澳	持股 5%以上的主要股东、实际控制人控制的其他企业	2		
8	德州华明	实际控制人控制的其他企业	2		
9	优莱有限	持股 5%以上的主要股东	3	**2022. 01. 01** 至 **2024. 12. 31**	**单笔交易 25,000 元及以上（澳元）**
10	优莱澳洲	主要关联方	1		—
11	Da Silva Gilberto Alcidio Rodrigues	董事	5		单笔交易 10,000 元及以上（澳元）
12	Wilson Martin Paul	董事	3		
13	Pirkko	公司主要股东优莱有限实际控制人	2	2021.01.01 至 2023.12.31	
14	Eva		2		
15	Lea		2		
16	Tommy		2		
17	王朝明	董事、总经理	24	**2022. 01. 01** 至 **2024. 12. 31**	单笔交易 3 万元及以上（人民币）
18	杨成军	监事会主席	6		
19	张书秀	监事	19		
20	杨红梅	职工代表监事	**14**		
21	郭仁志	副总经理	11		
22	宋学军	副总经理	25		
23	贺同华	财务总监	11		

序号	核查对象	与发行人关系	核查账户数量（个）	核查期间	核查交易重要性水平标准
24	赵国新	副总经理、董事会秘书	13		
25	董予华	财务部经理	12		
26	姜盈盈	出纳	9		
27	甄美霞	外销部经理	11		
28	刘俊凯	内销部经理	12		
29	于海真	采购部经理	11		
30	詹雪华	报告期内曾任职出纳	12	2022.01.01至2023.06.30	单笔交易3万元及以上（人民币）

注：1、詹雪华报告期内曾任发行人出纳，其资金流水核查期间为其任职期间。

2、澳大利亚股东及其实际控制人、董事等根据重要性提供银行流水。

3、Pirkko、Eva、Lea 和 Tommy 出于个人隐私的原因，未提供 2024 年度的个人银行流水，中介机构已执行替代措施，详见下文。

中介机构依据账户币种不同确定核查重要性水平为人民币 3 万元及以上、外币 1 万元及以上（新西兰、澳大利亚），即对资金流水单笔发生额达到重要性水平的资金流水、发生额小于重要性水平但可能存在异常的资金往来（如短期内与其他关联自然人频繁往来、当日与同一对手方往来累计达到重要性水平的相关交易）进行逐笔核查，达到重要性水平流水交易覆盖比例为 100%。

3、资金流水核查受限情形及替代措施

发行人的独立董事何绍文、孙邦清及刘芳，其相较于发行人其他董事有较高的独立性，因个人隐私原因未提供银行流水；发行人股东优莱有限的实际控制人 Pirkko、Eva、Lea 和 Tommy，其出于个人隐私原因，未提供 2024 年度的银行流水。针对上述受限情形，中介机构已执行替代核查措施如下：

（1）结合对公司报告期内银行流水、银行日记账的核查，关注其与受限主体在报告期内是否存在大额异常资金往来。

（2）结合对发行人的控股股东、实际控制人、董事（不含独立董事）、监事、高级管理人员、关键岗位人员、主要股东及其实际控制人报告期内的银行资金流水的核查，关注其与受限主体在报告期内是否存在大额异常资金往来。

（3）受限主体分别签署承诺函，承诺报告期内，不存在通过其账户亦或指使他人通过他人账户为公司向客户及供应商代收、代付货款的情形；不存在为发

行人承担任何成本费用事宜；不存在除从发行人处获取除薪酬、正常费用报销、分红等以外其他形式的报酬收入；其通过银行账户与第三方发生的资金往来，均为其个人行为，与公司无关。

除上述受限情况外，不存在其他受限情况，针对银行流水核查受限情况，中介机构已执行相应的替代措施。

4、资金流水核查异常标准及情形

根据中国证监会《监管规则适用指引—发行类第 5 号》之“5-15 资金流水核查”列明异常事项，并结合发行人业务特点及经营情况，中介机构确定了资金流水核查异常标准并进行了逐项核查，具体核查情况如下：

（1）报告期内，公司资金管理相关内部控制制度不存在较大缺陷。

（2）报告期内，公司不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，公司银行开户数量等情况与公司生产经营业务需求相符。

（3）报告期内，公司大额资金往来不存在重大异常，公司资金往来情况与公司经营活动、资产购置、对外投资等相匹配。

（4）报告期内，除薪酬、正常费用报销、分红、定增投资款项等资金往来以外，公司与控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员等不存在异常大额资金往来。

（5）报告期内，公司不存在大额或频繁取现的情形；公司同一账户或不同账户之间，不存在金额、日期相近的异常大额资金进出的情形。

（6）报告期内，公司不存在大额购买无实物形态资产或服务的情形。

（7）报告期内，公司实际控制人个人账户大额资金往来均为公司现金分红款项、购置房产及购汇、换汇用于家庭储蓄、个人贷款等正常情形，公司实际控制人个人账户不存在频繁大额存现、取现的情形。

（8）报告期内，公司控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员除自发行人获得现金分红款、薪酬及正常报销款项以外，不存在以其他形式自公司处取得资金的情况；上述主体自公司处取得的款项主要用于购置房产、车辆、偿还个人借款、购买理财产品或家庭储蓄使用，不存在资金流向或用途存在重大异常的情况。

（9）报告期内，公司控股股东、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、供应商不存在异常大额资金往来。

（10）报告期内，不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。

综上，报告期内，公司及相关主体不存在资金流水异常的情形。

5、说明发行人是否存在异常资金往来及关联交易非关联化或其他应披露未披露的情形

依前所述，公司不存在异常资金往来。

此外，公司已按照《公司法》《企业会计准则》及中国证监会、北京证券交易所、全国股转公司的有关规定，将主要关联方、关联关系和主要关联交易在《招股说明书》“第六节 公司治理”之“七、关联方、关联关系和关联交易情况”中进行了披露。报告期内，公司发生的主要关联交易均已履行了内部决策程序，并履行了相应的信息披露义务，不存在应披露未披露的关联方、关联交易，亦不存在关联交易非关联化的情形。

（二）核查意见

综上所述，保荐机构、发行人律师和申报会计师已对发行人、控股股东及实际控制人、主要股东及实际控制人、发行人董事（不含独立董事）、监事、高级管理人员、关键岗位人员资金流水进行了审慎核查，针对受限情形采取了替代核查措施。经核查，保荐机构、发行人律师和申报会计师认为，报告期内，发行人及相关主体不存在资金流水异常的情形，不存在异常资金往来及关联交易非关联化或其他应披露未披露的情形。

三、财务会计信息与管理层分析

问题 6.境外销售真实性及可持续性

根据申请文件，（1）报告期各期发行人境外销售收入金额分别为 13,859.81 万元、14,003.29 万元、14,031.22 万元和 7,088.52 万元，占比分别为 91.75%、84.51%、82.83%和 81.51%，境外销售收入占比较高。（2）公司下游客户主要为国内外遮阳产品的生产商、工程商和分销商，各期前五大客户收入占比 76.99%、69.10%、66.52%和 69.33%，客户集中度较高。

（1）对美国春天销售毛利率较高的合理性。根据申请文件，各期美国春天（Spring）均为发行人第一大客户，实现收入规模分别为 6,896.02 万元、6,610.52 万元、4,897.52 万元、4,067.76 万元，占比分别为 45.20%、38.72%、28.24%和 46.13%。发行人对美国春天销售的毛利率分别为 49.73%、45.22%、41.5%、45.21%，毛利率明显高于发行人综合毛利率，2020 年及 2023 年上半年毛利贡献占比超过 50%。请发行人：①说明美国春天的基本情况、与发行人的合作模式及历史、是否存在关联关系等，列式开展合作以来的历史交易情况，目前发行人与该客户是否签订了长期框架协议、发行人是否为该客户相关产品主要或唯一供应商；并按季度列式报告期内发行人向该客户的销售情况，包括销售内容、单价、金额及毛利率等，结合目前对该客户的在手订单、该客户未来的采购计划等，充分说明发行人与该客户能够保持长久稳定的合作关系、是否具有议价能力、未来业绩是否对该客户形成重大依赖。②说明报告期各期发行人向美国春天销售的具体情况，包括合作的主体、销售的内容、金额、占比及毛利率等情况，2020 年至 2022 年向发行人采购规模持续降低、2022 年上半年大幅增长的原因，报告期内发行人向美国春天销售毛利率明显高于其他客户毛利率平均水平的合理性，相关产品价格及毛利是否与其他客户存在较大差异及合理性。

（2）境外销售可持续性。根据申请文件，发行人下游客户多为国内外遮阳产品的生产商、工程商和分销商，多为非终端客户。请发行人：①补充披露各期不同类型客户的客户数量、收入金额、占比及毛利率情况，并说明发行人与不同类型客户的具体业务合作模式，各期不同类型客户中主要客户的销售内容、金额及占比，上述客户的基本情况，包括但不限于成立时间、注册资本、实际控制人、业务范围及经营规模、与发行人的关联关系等，并说明发行人对上述客户的开拓

方式、合作历史、在手订单情况，发行人与上述客户合作的稳定性及可持续性。②说明报告期各期发行人在不同国家或地区实现的收入金额、占比、产品类型及客户数量等情况，并结合发行人境外各销售区域对相关产品的需求变动情况、境外销售的准入要求、相关区域对发行人外销产品的贸易政策或关税等是否发生重大调整、外销客户是否存在严重依赖等，说明发行人外销收入规模是否具有可持续性。③说明报告期内前十大境外客户的销售情况，与主要客户的具体合作模式、订单获取的具体方式、定价原则，相关客户的性质，是否为贸易类客户，在所在地区的市场地位和市场份额情况；进一步说明境内主要客户情况，销售及其占比情况，境内市场拓展情况等，说明境内市场收入规模及占比增加原因。④说明非终端客户采购发行人产品的最终销售情况，包括但不限于下游客户类型或名称、实现最终销售的比例、期末库存等，是否存在大额库存积压的情况。

（3）境外销售收入确认合规性及核查充分性。根据申请文件，发行人外销收入确认时点为“完成货物的报关并取得提单后，依据提单上的装船日期作为收入的实现时点”；报告期各期末，发行人发出商品余额分别为 142.41 万元、243.11 万元、282.25 万元、97.56 万元。请发行人：①说明境外收入中不同贸易术语实现的销售金额及比例，对应的收入确认时点及依据，收入确认方法是否符合《企业会计准则》的规定。②说明发行人报告期各期末发出商品余额对应的商品流通状态，说明发行人发货取得提单后至客户取得货物前的相关产品权属，发行人是否需对前述商品存在灭失风险承担责任，并结合前述情况，说明发行人收入确认是否审慎。③结合报告期各期境外相关销售费用变化情况，量化分析销售费用与外销收入变动是否匹配；分析说明物流运输记录、资金划款凭证、发货验收单据、出口单证、中国出口信用保险公司数据、外汇管理局数据、出口退税金额等与发行人境外销售收入是否匹配。

请保荐机构、申报会计师核查上述事项并发表明确意见，（1）区分境内外客户说明对客户销售真实性的核查过程、核查方法和比例，并对销售收入真实性发表明确意见；对于函证程序请说明发函回函数量、金额及比例，未回函的替代核查程序及占比；对于走访程序区分实地走访、视频访谈，说明访谈的具体内容、获取的证据、以及是否获取盖章和签字文件；对于细节测试，请说明核查的具体方法及覆盖的比例等内容。（2）说明对下游分销商、工程商等非终端客户销售真

实性的核查方法、程序以及核查结果或结论，现有核查程序是否能够支撑终端销售真实性的核查结论。（3）说明对报告期发行人收入截止性测试情况、是否存在跨期确认收入的情形，请保荐机构和申报会计师结合销售合同、发票、收款情况、产品验收或服务提供情况，核查报告期内主要客户的销售收入确认情况。

【发行人说明】

一、对美国春天销售毛利率较高的合理性

（一）说明美国春天的基本情况、与发行人的合作模式及历史、是否存在关联关系等，列式开展合作以来的历史交易情况，目前发行人与该客户是否签订了长期框架协议、发行人是否为该客户相关产品主要或唯一供应商；并按季度列式报告期内发行人向该客户的销售情况，包括销售内容、单价、金额及毛利率等，结合目前对该客户的在手订单、该客户未来的采购计划等，充分说明发行人与该客户能够保持长久稳定的合作关系、是否具有议价能力、未来业绩是否对该客户形成重大依赖

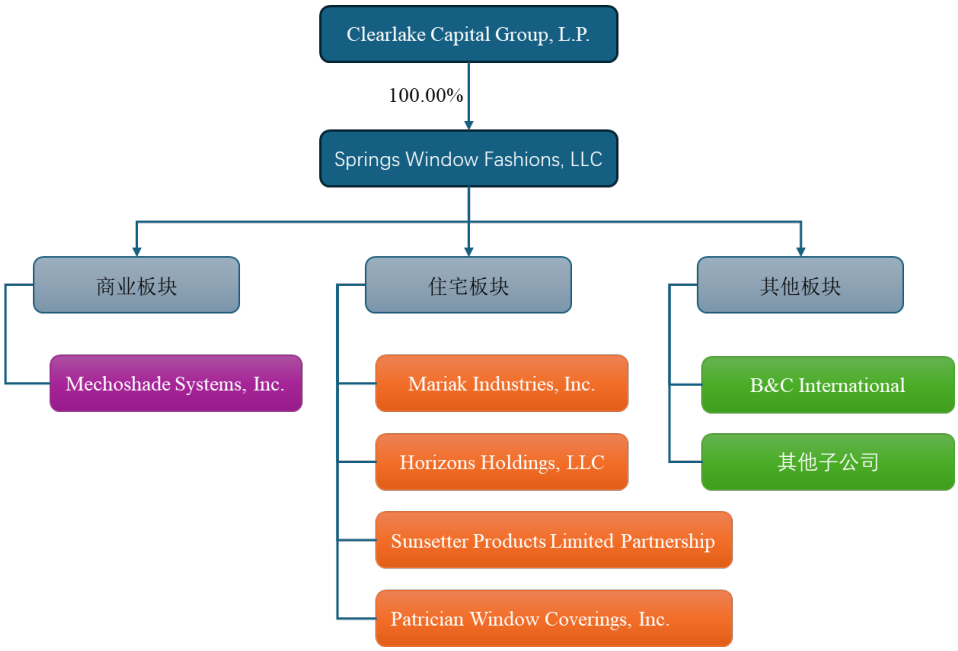
1、说明美国春天的基本情况、与发行人的合作模式及历史、是否存在关联关系等，列式开展合作以来的历史交易情况，目前发行人与该客户是否签订了长期框架协议、发行人是否为该客户相关产品主要或唯一供应商

（1）美国春天的基本情况、与发行人的合作模式及历史、是否存在关联关系

1）美国春天的基本情况

美国春天总部位于美国威斯康星州米德尔顿，是北美领先的定制窗饰产品供应商，旗下品牌包括 Bali®、Graber®、Horizons®、SWF contract™、Mecho™、Mariak™和 SunSetter™等。

截至本回复出具日，美国春天主要业务结构如下所示：



①基本情况

截至本回复出具之日，美国春天的基本情况如下表：

英文名称	Springs Window Fashions, LLC
国别	美国
贸易名称	SWF contract
注册地址	C/O: Corporation Service Company, 251 Little Falls Drive, 19808, Delaware Wilmington United States
办公地址	7549 Graber Road, 53562, Wisconsin Middleton United States
设立日期	1939-01-01，Graber Company 设立
注册日期	1978-12-26，在特拉华州注册，名称变更为 Springs Window Fashions, LLC
注册地	特拉华州
注册号	864933
员工人数	5,183 人
营业收入	2022 年度营业收入约 18 亿美元

资料来源：中信保资信报告。

②主要业务

根据美国春天官方网站信息和现场访谈，美国春天的业务主要集中在商业和住宅领域，具体情况如下：

A、商业领域子品牌

SWF contract 致力于为建筑师和总承包商提供创新、优质的商业窗饰服务，为商业环境设定标准。

Mecho 是商业遮阳行业的领导者，已有 50 多年的历史，凭借着高科技和独一无二的遮阳解决方案引领商业遮阳行业。

商业业务是美国春天的主要业务，主要业务类型以及使用公司遮阳面料的项目简要列举如下：

序号	建筑类型	工程样例
1	办公	谷歌、亚马逊、Facebook 总部等，美国春天为财富 100 强的主要企业的办公环境提供遮阳面料产品
2	HealthCare、医院	约翰·霍普金斯医院、帕克兰纪念医院、夏洛特·布隆伯格儿童中心等
3	教育	哈佛大学、西北大学等
4	Hospitality（酒店&餐厅）	万豪系列酒店等
5	公共建筑	宾州广场一号、Capitol Crossing、旧金山公用事业委员会总部等
6	Multi-Family Building（多户住宅）	类似公寓，是目前增长最快、最有潜力的业务板块

B、住宅领域子品牌

Bali 是美国定制窗帘零售市场的领导者，提供全套精美、优质的窗帘，为客户提供具有个人风格的定制化遮阳解决方案，该品牌历史可追溯至 19 世纪，迄今有 150 年历史。

Mariak 成立于 1986 年，是美国领先的窗饰供应商之一，其产品广泛应用于商业、教育、医疗保健、酒店和住宅等领域。

Graber 是定制窗帘的领先品牌，始于 1939 年，为美国独立住宅经销商渠道的领先品牌。

Horizons 业务范围包含高端定制窗帘产品的设计、制造与销售，提供高级设计及定制化解决方案，其所有定制化订单均由手工制作，品牌历史可以追溯到 1891 年，是室内设计师的首选品牌。

Sunsetter Products Limited Partnership（以下简称“SunSetter”）是可伸缩庭院遮阳篷和其他遮阳产品的行业领先制造商，拥有超过 30 年生产经验，被誉为美国最受欢迎的遮阳篷供应商。

B&C International（以下简称“B&C”）是欧洲领先的定制和窗帘成品供应商之一。

住宅业务是美国春天的另一主要业务，主要为家居用成品帘的销售，以及家

居遮阳系统的定制业务，主要销售渠道列示如下：

序号	渠道类型	渠道名称	业务模式
1	家居装饰用品连锁店	Home Depot（家得宝）	美国春天向渠道客户提供成品或半成品，渠道客户开展定制服务
2	连锁百货	Lowe's（劳氏百货）	
3	大型仓储式商超	Costco（开市客）	
4	定制化服务	Budget Blinds（北美主要的窗帘特许经营商，为美国、加拿大和墨西哥 10,000 多个社区的住宅和商业消费者提供定制百叶窗、遮阳帘等产品）	

③合作的美国春天主要子公司情况

公司不断加强与美国春天及其子公司的业务合作，在美国春天、Mariak、Mecho 之后，2023 年，Horizons 开始自公司订购遮阳面料，2024 年，Sunsetter **开始自公司订购**腈纶遮阳面料。

截至本回复出具之日，与公司合作的美国春天主要子公司情况如下：

A、Mecho

英文名称	Mechoshade Systems, Inc.
国别	美国
贸易名称	-
注册地址	C/O Corporation Service Company - 80 State Street, 12207, New York Albany United States
办公地址	42-03 35TH Street, 11101, New York Long Island City United States
设立日期	2017-01-01，其前身 1969 年设立
主要业务	建筑和设计服务商
员工人数	500 人
营业收入	2022 年度营业收入为 9,333.80 万美元

资料来源：中信保资信报告，下同。

B、Mariak

英文名称	Mariak Industries, Inc.
国别	美国
贸易名称	Mariak Window Fashion - Mariak
注册地址	C/O: CSC - Lawyers Incorporating Service, California United States
办公地址	879 West 190th Street, Suite 1050,90248, California Gardena United States
设立日期	1986-01-01

主要业务	窗饰产品的制造、装配
员工人数	420 人
营业收入	2022 年度营业收入为 5,030.00 万美元。

C、Horizons

英文名称	Horizons Holdings, LLC
国别	美国
贸易名称	Horizons Window Fashions - Horizons Holdings Springs
注册地址	C/O: Corporation Service Company, 251 Little Falls Drive, 19808, Delaware Wilmington United States
办公地址	1705 S WAUKEGAN RD, 60085, Illinois WAUKEGAN United States
设立日期	2013-01-01
主要业务	提供独特和创新的窗饰设计
员工人数	220 人
营业收入	2023 年度营业收入为 4,643.00 万美元。

D、Sunsetter

英文名称	Sunsetter Products Limited Partnership
国别	美国
贸易名称	SunSetter Awnings
注册地址	C/O: Corporation Service Company 84 State Street, 02109, Massachusetts Boston United States
办公地址	184 Charles Street, 02148, Massachusetts Malden United States
设立日期	1988-01-01
主要业务	甲板和庭院遮阳篷的制造
员工人数	73 人
营业收入	2022 年度营业收入为 2,700.00 万美元。

2）与发行人的合作模式及历史

①合作模式

公司与美国春天的合作模式为直销，报告期内，双方合作模式未发生变化。公司与美国春天的具体业务合作模式情况请参见“问题 3 补充披露市场竞争要素”之“二、关税与汇率变动对持续经营的影响”之“（一）结合发行人与美国春天的具体业务合作模式，分别说明……”之“1、结合发行人与美国春天的具体业务合作模式，分别说明……”之“（1）公司与美国春天的具体业务合作模式”的具体内容。

美国春天及其子公司统一向公司下达采购订单，少量订单由子公司直接下单订购。

②合作历史

A、2012 年，公司与 Mariak 通过行业展会接洽并开始了业务合作。

B、2016 年，美国春天赴公司进行调研，双方初步建立商业合作关系，并签署了框架销售协议。

C、2017 年，公司正式为美国春天批量供货，开始全面合作。同期，美国春天完成对 Mariak 的收购。

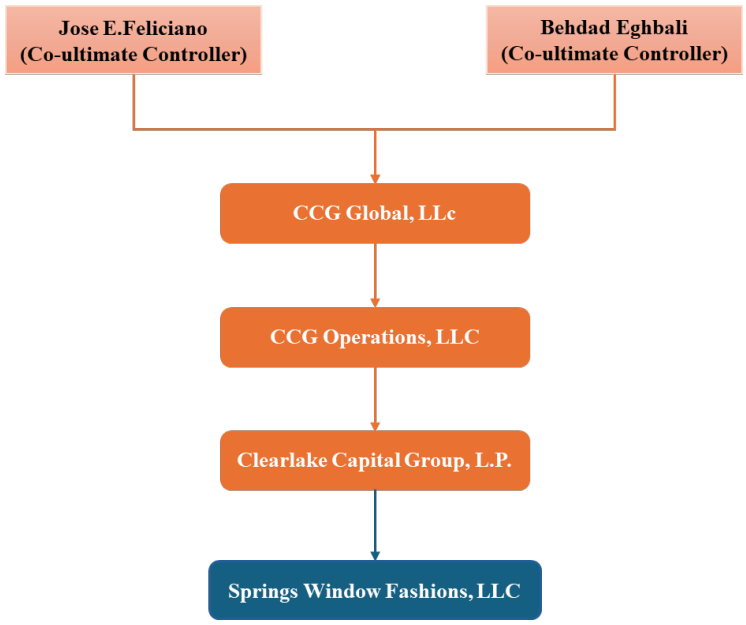
自合作以来，公司与美国春天建立了稳固的合作关系，合作的深度与广度不断拓展，包括可回收利用的 TPO 阳光面料、户外腈纶面料及其他大幅宽、高阻燃等高难度特殊遮阳面料。

报告期内，美国春天一直为公司第一大客户，未来双方将在更多品类遮阳面料领域展开业务合作，合作规模有望进一步扩大。

3）是否存在关联关系

①美国春天股权结构

根据公开资料显示，美国春天由 Clearlake 控股，其实际控制人为 Jose E.Feliciano 及 Behdad Eghbali，具体股权结构图如下所示：



以上资料来源自：

1、2022 年 5 月 23 日，山东鲁阳节能材料股份有限公司（以下简称“鲁阳节能”）（002088.SZ）披露的《山东鲁阳节能材料股份有限公司要约收购报告书》，下同；

2、2024 年 6 月 4 日，Clearlake Capital Group,L.P.向美国证监会（SEC）提交的 Form ADV，下同。

② 美国春天控股股东基本情况

企业名称	Clearlake Capital Group, L.P.	
成立时间	2006 年	
注册地址	233 Wilshire Blvd, Santa Monica, California, United States	
管理资产规模	截至 2023 年末，管理资产规模约为 811.07 亿美元	
SEC 编号	801-73993	
经营情况	Clearlake 主导或共同主导了 400 余项投资。 2024 年 6 月，Clearlake 在全球权威行业媒体《Private Equity International(国际私募股权)》发布的 PEI300 排名中位列第 16 名。	
主要高管	姓名	任职
	Jose E.Feliciano	联席创始人和管理合伙人
	Behdad Eghbali	联席创始人和管理合伙人
	Fred Ebrahemi	首席运营官（COO）
	Martin Urrutia Pedro	财务总监（CFO）

Clearlake 主导的并购项目主要如下：

序号	标的名称	行业	介绍
1	3ality Technica	科技	3alityTechnica 是 3D 图像捕捉设备和处理技术的领先提供商，制作了世界首部 3D 电影，是蜘蛛侠、霍比特人、加勒比海盗等电影和超级碗、世界杯的技术和设备供应商。
2	Archer	科技	Archer 是管理、风险与合规（GRC）软件解决方案的先驱和领先提供商，为 48 个国家/地区的 1,000 多个客户以及 90%以上的财富 100 强客户提供服务。
3	切尔西足球俱乐部	体育	2022 年 5 月，Clearlake 收购了切尔西足球俱乐部 60%的流通股，拥有该俱乐部的多数股份。
4	Cornerstone On Demand	科技	2021 年，Clearlake 收购了纳斯达克上市软件公司 Cornerstone On Demand，并将该公司私有化。
5	International Textile Group	工业	International Textile Group 以生产用于制作牛仔裤的丹宁面料和用于制作汽车安全气囊的特种尼龙面料而闻名。
6	鲁阳节能（002088.SZ）	工业	鲁阳节能主要从事陶瓷纤维、可溶纤维、氧化铝纤维、轻质莫来石砖等耐火保温产品的研发、生产、销售、应用设计、施工业务。

③ 美国春天实际控制人基本情况

两名美国籍自然人 Jose E.Feliciano（以下简称“Feliciano”）和 Behdad Eghbali（以下简称“Eghbali”）通过由其控制的一系列实体共同控制 Clearlake，进而控制美国春天，为美国春天的实际控制人。

两名美国春天实际控制人基本情况如下所示：

A.Feliciano

Feliciano 先后毕业于普林斯顿大学、斯坦福大学商学院，分别获得机械和航空工程学士学位、工商管理学硕士学位。其现为 Clearlake 的联席创始人和管理合伙人，同时，其于若干家 Clearlake 投资的公司中担任董事。在 Clearlake 创立之前，Feliciano 任职于 Latin America Enterprise Fund 并从事私募股权投资事务；此外，其曾先后任职于 Goldman 及 Sachs&Co 并购和公司融资部门从事投资银行事务；之后，其曾在 govWorks,Inc.担任首席财务官，并曾在 Tennenbaum Capital Partners 担任投资委员会成员和合伙人。

B.Eghbali

Eghbali 毕业于加州大学伯克利分校哈斯商学院，获得工商管理学士学位。目前 Eghbali 现为 Clearlake 的联席创始人和管理合伙人，同时，其于若干家 Clearlake 投资的公司中担任董事。在 Clearlake 创立之前，Eghbali 曾先后在 Jeferies Broadview 的并购部门、Morgan Stanley &Co.的科技部门工作，以及在 TPG 从事私募股权投资业务，专注于在商务服务、通信、媒体和科技领域内的控制权股权收购类交易。

根据公开资料显示，美国春天实际控制人直接或间接控制的其他核心企业、关联企业及其主营业务情况具体如下：

公司名称	主营业务/核心业务
ASP Unifrax Holdings, Inc.	提供高性能特种材料，应用于包括高温工业绝缘、过滤介质、电动汽车电池技术和储能、消防等
BMark Topco, Inc.	分销和制造烘焙原料
Better For You Holdings, LLC	消费品、零食和公司食品的平台
Concert Golf Partners, LLC	持有并经营私人高尔夫产业和乡村俱乐部
Confluence Technologies, Inc.	为投资管理行业提供软件和数据解决方案
Cornerstone OnDemand, Inc.	提供云计算人才管理 SaaS 解决方案
DigiCert, Inc.	提供高保障的数字证书、证书管理软件解决方案和 PKI 解决方案
Discovery Education, Inc.	为 K-12 年级和社区学院提供数字内容
Brightly Software, Inc.	为教育、政府、医疗和制造业等行业提供云计算运营管理 SaaS 解决方案
Gravity Oilfield Services Inc.	为石油和天然气勘探和生产公司提供油田服务

Innovative XCessories & Services LLC	提供车辆改装服务和涂层解决方案
Knight Energy Holdings, LLC	为北美石油和天然气行业提供工具租赁服务
Mold-Rite Plastics, LLC	提供增值包装组件
FINThrive Software Holdings, Inc	提供医疗收入周期管理 SaaS 解决方案
Starfish Parent, L.P.	提供数据集成、数据质量、智能定位和数据充实产品
Pretium Packaging, LLC	提供硬包装解决方案
Park River Holdings, Inc	为住宅提供专业品牌的五金和家居配件
Quest Software Inc.	提供网络安全软件解决方案
Sunbelt Supply Co.	为工业市场的加工应用提供工业流量控制产品和定制技术解决方案
Symplr Software Holdings, Inc.	为医疗机构提供治理、风险和合规性 SaaS 服务
TEAM Technologies, Inc.	提供医疗卫生制造解决方案
Victory Live Holdings, L.P.	与活动管理、票务技术和数据供应商的合作平台
Vive Health, L.P.	创新数字医疗公司的支持平台
Wellness Pet, LLC	提供品牌的优质天然宠物食品和零食
Wheel Pros Holdings, L.P.	设计和分销轻型卡车、SUV、轿车和全地形车的汽车后市场车辆改进产品
Zywave, Inc	为保险机构提供云计算分销软件
鲁阳节能（002088.SZ）	主要从事陶瓷纤维、可溶纤维、氧化铝纤维、轻质莫来石砖等耐火保温产品的研发、生产、销售、应用设计、施工业务

综上所述，公司与美国春天及其关联方为商业合作关系，不存在股权、任职或其他原因形成的关联关系，亦不存在与此有关的协议或类似安排。

（2）列示开展合作以来的历史交易情况

自开始合作以来，美国春天，包括美国春天的子公司，与公司的历史交易情况如下：

单位：万元

名称	2024 年度	2023 年度	2022 年度	2021 年度	2020 年度	2019 年度	2018 年度
美国春天	**6,580.40**	7,640.44	4,897.52	6,452.76	6,628.63	5,478.45	2,364.12
Mariak	**-**	-	-	157.48	267.39	477.94	426.13
司波灵斯	**-**	-	-	0.27	-	-	-
Horizons	**20.94**	34.97	-	-	-	-	-
Sunsetter	**9.81**	-	-	-	-	-	-

合计	6,611.15	7,675.41	4,897.52	6,610.52	6,896.02	5,956.38	2,790.25
名称	2017 年度	2016 年度	2015 年度	2014 年度	2013 年度	2012 年度	-
美国春天	2,958.15	10.52	-	-	-	-	-
Mariak	1,325.60	1,345.66	793.79	709.09	228.76	115.33	-
司波灵斯	-	-	-	-	-	-	-
Horizons	-	-	-	-	-	-	-
Sunsetter	-	-	-	-	-	-	-
合计	4,283.76	1,356.18	793.79	709.09	228.76	115.33	-

注：1、2021 年 6 月份之后， Mariak 开始通过美国春天采购公司产品，不再独立采购。

2、2018 年度、2022 年度，受美国春天股东变更影响，美国春天及其子公司的采购额均较大幅度下降。

（3）目前发行人与该客户是否签订了长期框架协议、发行人是否为该客户相关产品主要或唯一供应商

2023 年 8 月，公司与美国春天续签了《Supply Agreement》，协议期间为 2023 年 9 月 1 日至 2026 年 8 月 31 日，协议期限届满后可自动续期，每续期一次为一年。

2024 年 10 月，公司与美国春天再次签订《Supply Agreement》，协议期为 2024 年 9 月 15 日至 2027 年 9 月 14 日，协议届满后可自动续期，每续期一次为一年。新协议重新确定了公司向美国春天供货的产品种类、价格，取消了原协议中的销售返利和价格折扣政策，以本次价格为基准，双方每年的 1 月和 7 月根据美元/人民币汇率波动进行一定的价格调整。

截至本回复出具之日，公司是美国春天遮阳面料的最大供应商，是其 TPO 阳光面料和 Dusk Plus 涂层面料的唯一供应商。

除公司外，美国春天还自中国、韩国、中国台湾等国家或地区采购遮阳面料产品。自开始合作以来，凭借着良好的产品品质，公司积极拓展与美国春天在更多产品领域的合作，包括腈纶遮阳面料、大提花遮阳面料和 PE 遮阳面料等，美国春天也在陆续转移更多韩国、中国台湾等国家和地区的订单至公司采购，双方的合作关系不断加深。

2、按季度列式报告期内发行人向该客户的销售情况，包括销售内容、单价、金额及毛利率等，结合目前对该客户的在手订单、该客户未来的采购计划等，充分说明发行人与该客户能够保持长久稳定的合作关系、是否具有议价能力、未来

业绩是否对该客户形成重大依赖

（1）按季度列式报告期内发行人向该客户的销售情况，包括销售内容、单价、金额及毛利率

报告期内，公司向美国春天销售遮阳面料的总体情况如下：

单位：万元、%

项目	2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
阳光面料	**5,660.75**	**85.62**	6,971.51	90.83	4,734.46	96.67
涂层面料	**950.40**	**14.38**	703.90	9.17	163.07	3.33
合计	**6,611.15**	**100.00**	**7,675.41**	**100.00**	**4,897.52**	**100.00**

报告期内，公司向美国春天销售的主要是阳光面料，占比分别为 96.67%、90.83%和 **85.62%**，涂层面料占比相对较低，分别为 3.33%、9.17%和 **14.38%**。

1）阳光面料

项目	2024 年度			
	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
单价（元/㎡）	26.62	28.20	**27.67**	**23.60**
金额（万元）	1,955.05	2,058.26	**695.23**	**952.22**
毛利率（%）	49.68	52.30	**46.70**	**44.28**
项目	**2023 年度**			
	第一季度	**第二季度**	**第三季度**	**第四季度**
单价（元/㎡）	26.07	26.09	26.50	27.11
金额（万元）	1,135.79	2,615.34	1,978.47	1,241.90
毛利率（%）	42.34	47.71	47.02	47.72
项目	**2022 年度**			
	第一季度	**第二季度**	**第三季度**	**第四季度**
单价（元/㎡）	25.77	26.18	26.59	27.71
金额（万元）	1,123.39	1,283.24	1,327.45	1,000.38
毛利率（%）	38.79	40.89	43.46	45.36

2）涂层面料

项目	2024 年度			
	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
单价（元/㎡）	26.31	16.57	**17.83**	**17.50**

金额（万元）	317.73	393.96	**104.16**	**134.55**
毛利率（%）	40.31	32.89	**33.76**	**25.44**
项目	**2023 年度**			
	第一季度	**第二季度**	**第三季度**	**第四季度**
单价（元/㎡）	30.10	25.22	26.50	24.79
金额（万元）	126.78	186.01	190.62	200.49
毛利率（%）	34.63	33.53	36.06	41.05
项目	**2022 年度**			
	第一季度	**第二季度**	**第三季度**	**第四季度**
单价（元/㎡）	33.24	32.66	31.30	24.85
金额（万元）	74.14	33.23	23.22	32.47
毛利率（%）	19.60	22.18	26.62	40.73

2022 年第四季度，公司向美国春天销售的涂层面料销售单价大幅下降，销售毛利率大幅上升，主要原因为该季度美国春天采购的发泡涂层面料减少所致，美国春天采购的发泡涂层面料价格高，但受当年阻燃剂价格上涨影响，毛利率较低，综合影响当期销售单价和毛利率的反向变化。

2024 年第二季度，公司向美国春天销售的涂层面料销售单价大幅下降，主要原因为该季度美国春天采购价格较低的清漆涂层面料占比较大所致。

2024 年第四季度，公司向美国春天销售的阳光面料价格大幅下降，涂层面料毛利率大幅下降，主要系 2024 年 9 月 15 日起，公司下调了美国春天采购产品的价格，同时低毛利清漆涂层面料占比较大所致。

（2）结合目前对该客户的在手订单、该客户未来的采购计划等，充分说明发行人与该客户能够保持长久稳定的合作关系、是否具有议价能力、未来业绩是否对该客户形成重大依赖

1）目前对该客户的在手订单、该客户未来的采购计划

截至 **2024 年 12 月 31 日**，公司来自美国春天的在手订单金额为 **2,224.07 万元**，较上年期末在手订单**增长 178.46%**。

截至本回复出具之日，美国春天已陆续将更多遮阳面料订单转至公司采购，并计划在公司增加采购腈纶遮阳面料、大提花遮阳面料和 PE 遮阳面料等，其中，公司生产的腈纶遮阳面料**已向美国春天销售**。

2）充分说明发行人与该客户能够保持长久稳定的合作关系、是否具有议价

能力

美国春天为全球知名的窗饰产品的设计、研发、生产和销售企业，供应稳定、质量可靠是其选择供应商时的首要考虑因素，从实际合作情况来看，公司与美国春天持续合作多年，双方已建立起稳固的业务合作关系。

根据公司与美国春天签订的框架销售协议，公司有权利根据市场变动情况与美国春天进行协商，并相应调整销售价格。报告期内，公司根据市场变化调升了清漆涂层面料的价格，根据遮阳面料幅宽变动调升了宽幅面料价格，根据成本变动情况调升了 Mecho 订购产品的价格。2022 年度，受 USMCA 关税调整的影响，公司与美国春天协商调降了受影响产品的价格，双方共同应对关税调整带来的困难，进一步巩固了双方之间的合作共信。

综上所述，公司与美国春天能够保持长久稳定的合作关系，且具有一定议价能力，能够根据市场情况适时调整产品销售价格。

3）未来业绩是否对该客户形成重大依赖

报告期内，公司对美国春天的销售收入占营业收入的比例分别为 28.24%、41.40%和 **34.13%**，占比**有所波动，主要原因系报告期内美国春天股东变动、美国市场宏观经济变化等因素，导致其采购需求变化所致，**公司对美国春天不存在重大依赖。

除美国春天外，公司向其他主要客户的销售额也在持续增长过程中，报告期内，公司向亨特、BTG、Rainbow **和 Louver** 等客户的销售额增长明显；同时，伴随着境内市场开拓力度不断加大，公司境内市场主要客户佛山汉锐、广东优耐遮阳科技有限公司（以下简称“广东优耐”）、诚宝帘盟等的采购额也在快速增长。**2024 年以来，公司境外市场的开拓取得较大进展，Elite、Coulisse 等大型客户陆续自公司采购，公司的客户结构更加合理，未来公司向美国春天的销售占比将进一步下降。**

综上所述，未来随着公司市场规模的持续扩大，公司不会对美国春天形成重大依赖。

（二）说明报告期各期发行人向美国春天销售的具体情况，包括合作的主体、销售的内容、金额、占比及毛利率等情况，2020 年至 2022 年向发行人采购规模持续降低、2022 年上半年大幅增长的原因，报告期内发行人向美国春天销售毛

利率明显高于其他客户毛利率平均水平的合理性，相关产品价格及毛利是否与其他客户存在较大差异及合理性

1、说明报告期各期发行人向美国春天销售的具体情况，包括合作的主体、销售的内容、金额、占比及毛利率等情况

报告期内，公司分合作主体向美国春天销售情况如下：

单位：万元、%

名称	合作主体	2024 年度			
		销售内容	金额	占比	毛利率
美国春天	美国春天	阳光面料、涂层面料	6,580.40	99.53	47.36
	Horizons	阳光面料	20.94	0.32	18.66
	Sunsetter	涂层面料	9.81	0.15	4.20
	合计		6,611.15	100.00	47.21
名称	合作主体	2023 年度			
		销售内容	金额	占比	毛利率
美国春天	美国春天	阳光面料、涂层面料	7,640.44	99.54	45.76
	Horizons	阳光面料	34.97	0.46	35.87
	合计		7,675.41	100.00	45.72
名称	合作主体	2022 年度			
		销售内容	金额	占比	毛利率
美国春天	美国春天	阳光面料、涂层面料	4,897.52	100.00	41.50
	合计		4,897.52	100.00	41.50

报告期内，公司向美国春天销售的毛利率高于 Sunsetter 和 Horizons，主要为公司向 **Sunsetter 和 Horizons 销售的产品主要为样卷/样布，以及订购的第一批腈纶面料（采购量小，材料成本和固定成本较高），故其毛利率相对较低。**

2、2020 年至 2022 年向发行人采购规模持续降低、2023 年上半年大幅增长的原因

（1）2020 年至 2022 年向发行人采购规模持续降低的原因

2021 年下半年，Clearlake 完成了对美国春天的收购并成为美国春天控股股东，此次收购后，美国春天进行了相应的人员调整，受此影响，2021 年下半年直至 2022 年度美国春天向公司的采购数量出现了一定程度的下降。

除上述外，受美国、加拿大、墨西哥 USMCA 影响，2022 年度，公司降低了向美国春天销售的 PVC 包覆的聚酯阳光面料的价格，进一步导致美国春天向公

司的采购金额的下降。

（2）2023 年上半年大幅增长的原因

2023 年度，美国春天经营管理趋于正常，双方合作的深度和广度上进一步提升，2023 年上半年乃至全年美国春天采购规模大幅度增长，**具体原因如下：**

1）2023 年，1%和 3%开孔的 EB5050 和 EB5448 产品热销，低开孔产品工艺精度更高，织造难度更大，在高端定制市场的需求快速增长，本期订单较上年同期大幅增长超过 170 万美元；2）本期工程业务发展良好，工程用 TPO 阳光面料和 Dusk 等高阻燃涂层面料订单增长约 100 万美元；3）USMCA 规定实施后，台湾供应商未能匹配美国春天的降价要求，美国春天将约 100 万美元订单转至公司采购。

3、报告期内发行人向美国春天销售毛利率明显高于其他客户毛利率平均水平的合理性，相关产品价格及毛利是否与其他客户存在较大差异及合理性

（1）发行人向美国春天销售毛利率明显高于其他客户毛利率平均水平的合理性

1）公司向美国春天销售毛利率与其他外销客户平均水平对比情况

名称	2024 年度	2023 年度	2022 年度	2021 年度
美国春天	**47.21%**	45.72%	41.50%	45.22%
其他外销客户	**38.74%**	36.54%	33.41%	37.96%

报告期内，公司向美国春天销售产品毛利率明显高于其他外销客户平均水平，其产生差异的主要原因系产品结构不同导致。

2）报告期内，公司向美国春天及其他外销客户销售产品结构

单位：万元、%

客户	类别	2024 年度		2023 年度		2022 年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
美国春天	阳光面料	**5,660.75**	**85.62**	6,971.51	90.83	4,734.46	96.67
	其中：TPO	**1,830.12**	**27.68**	**1,777.03**	**23.15**	**1,373.15**	**28.04**
	涂层面料	**950.40**	**14.38**	703.90	9.17	163.07	3.33
	合计	**6,611.15**	**100**	**7,675.41**	**100**	**4,897.52**	**100**
其他外销客户	阳光面料	**3,902.24**	**44.13**	3,584.18	49.36	4,203.71	45.41
	涂层面料	**4,940.63**	**55.87**	3,676.63	50.64	5,052.90	54.59

	合计	**8,842.87**	**100**	**7,260.81**	**100**	**9,256.61**	**100**

报告期内，公司向美国春天销售的产品主要为阳光面料，销售占比分别为96.67%、90.83%和**85.62%**，其中，TPO 阳光面料占美国春天销售额的比例分别为 28.04%、23.15%和**27.68%**，销售占比较高，且毛利率远高于其他产品，综合导致公司向美国春天销售的总体毛利率较高。

公司向其他外销客户销售的阳光面料和涂层面料占比基本相同，高毛利的 TPO 阳光面料销售极少，综合导致其毛利率平均水平明显低于向美国春天销售的毛利率。

（2）相关产品价格及毛利是否与其他客户存在较大差异及合理性

报告期内，公司向美国春天及其他外销客户销售阳光面料和涂层面料单价及毛利率对比如下：

1）阳光面料

单位：元/平方米、%

客户	**2024 年度**		**2023 年度**		**2022 年度**	
	单价	**毛利率**	**单价**	**毛利率**	**单价**	**毛利率**
美国春天	**26.72**	**49.36**	26.38	46.64	26.51	42.06
其中：TPO	**51.64**	**71.89**	**51.39**	**69.56**	**49.01**	**66.72**
其他外销客户	**20.38**	**39.38**	21.30	38.87	20.17	33.30

报告期内，公司向美国春天销售阳光面料单价及毛利率均明显高于其他外销客户，主要系美国春天向公司采购 TPO 阳光面料金额较大所致。

与传统阳光面料相比，公司 TPO 阳光面料可完全回收再利用，具有更高的环保性能，因此其单价及毛利率均远高于其他产品。报告期内，公司 TPO 阳光面料主要销售给美国春天，其他外销客户仅有零星采购，金额极小，从而导致公司向美国春天销售阳光面料毛利率明显高于其他客户毛利率平均水平。

剔除 TPO 阳光面料后，公司向美国春天及其他外销客户销售阳光面料单价及毛利率对比如下：

单位：元/平方米、%

客户	**2024 年度**		**2023 年度**		**2022 年度**	
	单价	**毛利率**	**单价**	**毛利率**	**单价**	**毛利率**
美国春天	**21.71**	**38.59**	22.62	38.80	22.32	31.98
其他外销客户	**20.19**	**38.70**	21.29	38.83	20.19	33.25

由上表可以看出，剔除 TPO 阳光面料后，公司向美国春天及其他外销客户销售阳光面料单价及毛利率差异显著缩小。

剔除 TPO 阳光面料后，美国春天的销售单价与其他外销客户的差异还受以下因素影响：一是美国春天采购的阳光面料均有高阻燃、高抗菌的要求，产品克重高，开孔率低，生产控制更为复杂，相应的产品销售价格也会稍高。二是公司为打开中端消费市场，研发生产了 G 料系列产品，主要在澳大利亚、东南亚等市场销售，综合导致其他外销客户的销售单价稍低。

2）涂层面料

单位：元/平方米、%

客户	2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	单价	毛利率	单价	毛利率	单价	毛利率
美国春天	**19.25**	**34.41**	26.19	36.56	30.79	25.33
其他外销客户	**17.67**	**38.50**	17.88	35.32	16.79	34.28

报告期内，公司向美国春天销售涂层面料单价均高于其他外销客户，而毛利率除 2023 年度外，均低于其他外销客户，主要系产品差异所致。

报告期内，公司向美国春天和其他外销客户销售涂层面料分系列情况如下：

单位：元/平方米、%

客户名称	系列	2024 年度		2023 年度		2022 年度	
		单价	毛利率	单价	毛利率	单价	毛利率
美国春天	清漆涂层面料	**10.94**	**25.40**	9.46	30.05	9.67	40.33
	直涂涂层面料	**28.93**	**40.05**	30.09	35.59	28.93	34.73
	发泡涂层面料	**27.95**	**37.56**	29.76	39.17	37.76	15.75
	腈纶面料	**30.77**	**4.20**	-	-	-	-
合计		**19.25**	**34.41**	**26.19**	**36.56**	**30.79**	**25.33**
其他外销客户	清漆涂层面料	**16.21**	**48.03**	11.13	44.27	5.07	46.05
	直涂涂层面料	**17.23**	**38.90**	17.80	35.43	16.88	36.56
	发泡涂层面料	**21.67**	**34.54**	22.72	31.80	21.88	21.81
	腈纶面料	**-**	**-**	-	-	-	-
合计		**17.67**	**38.50**	**17.88**	**35.32**	**16.79**	**34.28**

A、清漆涂层面料

2022 年度至 2023 年度，美国春天主要采购公司清漆涂层面料中的 Cadenza LF 品种，其产品毛利率**较高**。2024 年 4 月开始，公司开始向美国春天销售新型

清漆涂层产品，新产品为无锑阻燃产品，定价和生产成本均较高，但其毛利率低于 Cadenza LF 品种。

其他外销客户主要采购公司的化纤布，该产品销售单价较低，毛利率较高，从而导致 2022 年度销售单价较低而毛利率较高。2023 年度，化纤布价格大幅上升，主要原因为当期外销客户采购的是小提花织造特种三防涂层的化纤基布，其成本远高于之前客户采购的化纤布基布，从而使当年其他外销客户清漆涂层面料采购平均单价大幅提高。**2024 年度**，其他外销客户未采购化纤布，**主要为小提花织造特种三防涂层的清漆涂层面料，**所以本期销售单价和毛利率相对较高。

B、直涂涂层面料

报告期内，美国春天仅采购公司直涂涂层面料中的 Dusk 系列产品，其他境外客户除采购 Dusk 系列外，还采购 Sonata 系列产品。此外，美国春天采购的 Dusk 系列产品主要为阻燃类涂层面料，而优莱澳洲等客户主要采购非阻燃类涂层面料，阻燃类涂层面料工艺更为复杂，成本要高出很多，因此其销售单价明显高出非阻燃类涂层面料。2022 年度、2023 年度，受阻燃剂价格上升影响，美国春天采购的阻燃类涂层面料毛利率下降，基本与其他外销客户采购的涂层面料持平。**2024 年度**，其他境外客户采购较多低毛利的 Sonata 系列产品，从而导致其毛利率水平与美国春天产生一定差异。

C、发泡涂层面料

报告期内，发泡涂层面料销售单价的变动主要受阳光发泡和涂层发泡产品结构的变动影响，另外，2022 年度阻燃剂价格较高，公司发泡涂层面料毛利率相应较低。

报告期内，美国春天和其他外销客户采购公司发泡涂层面料情况具体如下表：

单位：万元、元/平方米

客户	产品类别	2024 年度			2023 年度		
		金额	单价	毛利率	金额	单价	毛利率
美国春天	阳光发泡	**222.20**	**40.58**	**36.08%**	168.13	42.12	35.44%
	涂层发泡	**119.17**	**17.69**	**40.33%**	94.07	19.52	45.82%
其他外销客户	阳光发泡	**106.86**	**41.33**	**40.46%**	74.41	39.56	34.04%
	涂层发泡	**520.48**	**19.74**	**33.32%**	285.36	20.45	31.21%
客户	**产品类别**	**2022 年度**					
		金额		**单价**		**毛利率**	

美国春天	阳光发泡	82.12	37.76	15.75%
	涂层发泡	-	-	-
其他外销客户	阳光发泡	39.02	35.44	18.34%
	涂层发泡	805.11	21.48	21.98%

美国春天 2022 年全部采购阳光发泡产品，导致相应年度的销售单价和毛利率与后期存在一定差异。

综上所述，公司向美国春天销售毛利率明显高于其他客户毛利率平均水平主要系销售产品中 TPO 阳光面料影响所致，差异原因具有合理性。

二、境外销售可持续性

（一）补充披露各期不同类型客户的客户数量、收入金额、占比及毛利率情况，并说明发行人与不同类型客户的具体业务合作模式，各期不同类型客户中主要客户的销售内容、金额及占比，上述客户的基本情况，包括但不限于成立时间、注册资本、实际控制人、业务范围及经营规模、与发行人的关联关系等，并说明发行人对上述客户的开拓方式、合作历史、在手订单情况，发行人与上述客户合作的稳定性及可持续性

发行人已在《招股说明书》“第八节 管理层讨论与分析”之“三、盈利情况分析”之“（一）营业收入分析”之“7.其他披露事项”中补充披露如下内容：

“1、各期不同类型客户的客户数量、收入金额、占比及毛利率情况

报告期各期，公司不同类型客户的数量、收入金额、占比及毛利率情况如下所示：

单位：万元、户

客户类型	项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
生产商	客户数量	**103**	71	50
	收入金额	**3,322.52**	2,655.36	3,993.64
	占比	**17.15%**	14.32%	23.03%
	毛利率	**39.65%**	38.82%	32.49%
工程商	客户数量	**242**	256	224
	收入金额	**11,162.44**	12,489.15	9,035.22
	占比	**57.63%**	67.36%	52.10%
	毛利率	**40.66%**	41.02%	35.90%
分销商	客户数量	**52**	44	39

客户类型	项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
	收入金额	**4,884.90**	3,395.84	4,313.43
	占比	**25.22%**	18.32%	24.87%
	毛利率	**36.43%**	33.42%	33.94%

注：上述各类型客户数量统计口径为单体公司，同一控制下企业未合并计算。

报告期内，公司客户结构较为稳定，公司下游客户中，工程商客户销售占比较高，各年销售占比均在 50%以上。”

2、公司与不同类型客户的具体业务合作模式

（1）公司与生产商客户的合作模式

公司向生产商客户提供满足其要求的产品，客户将遮阳面料加工制成遮阳半成品或成品后通过其销售渠道进行销售，或客户在实体店、直营店等开展定制化服务，消费者到店选择面料，生产商负责测量、加工和安装。

（2）公司与工程商客户的合作模式

公司向工程商客户提供满足其要求的产品，客户根据工程的设计标准将遮阳面料加工制成遮阳半成品或成品，并应用于工程装修等业务场景。

（3）公司与分销商客户的合作模式

公司向分销商客户提供满足其要求的产品，客户向其下游客户分销。一方面，分销商客户一般具有较强的设计能力和市场推广能力，根据市场预判提出产品定制需求；另一方面，分销商客户的下游客户一般为生产商，较少存在多重分销的情况。

公司向各类型客户销售产品均采用直销模式，即向客户进行买断式销售。

3、各期不同类型客户中主要客户的销售内容、金额及占比

（1）生产商

报告期内，公司向主要生产商客户销售情况列示如下：

单位：万元、%

客户名称	销售内容	2024 年度		2023 年度		2022 年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
Interior	涂层面料、阳光面料	**851.24**	**25.62**	563.37	21.22	139.78	3.50
Blaze	涂层面料、阳光面料	**-**	**-**	-	-	432.99	10.84
Lienesch	涂层面料、阳光面料	**168.73**	**5.08**	376.41	14.18	397.42	9.95
ZMC	涂层面料、阳光面料	**321.76**	**9.68**	350.49	13.20	347.33	8.70
BTG	涂层面料、阳光面料	**496.11**	**14.93**	235.22	8.86	678.08	16.98
Louver	涂层面料、阳光面料	**434.91**	**13.09**	138.53	5.22	292.46	7.32
Global	阳光面料	**41.35**	**1.24**	90.39	3.40	185.97	4.66
Mermet	涂层面料	**58.98**	**1.78**	79.69	3.00	637.29	15.96
合计		**2,373.08**	**71.42**	**1,834.10**	**69.07**	**3,111.31**	**77.91**

注：上述客户名称为单体公司口径，同一控制下企业未合并计算。

（2）工程商

报告期内，公司向主要工程商客户销售情况列示如下：

单位：万元、%

客户名称	销售内容	2024 年度		2023 年度		2022 年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
美国春天	涂层面料、阳光面料	6,580.40	58.95	7,640.44	61.18	4,897.52	54.20
WT	涂层面料、阳光面料	-	-	-	-	473.94	5.25
Inpro	涂层面料、阳光面料	819.89	7.35	1,154.28	9.24	452.40	5.01
佛山汉锐	涂层面料、阳光面料	343.43	3.08	328.34	2.63	265.91	2.94
广东优耐	涂层面料、阳光面料	290.86	2.61	263.87	2.11	192.37	2.13
亨特建设	涂层面料	164.24	1.47	235.45	1.89	217.82	2.41
广东创明遮阳科技有限公司佛山分公司（以下简称“广东创明”）	涂层面料、阳光面料	146.43	1.31	178.74	1.43	223.63	2.48
山东康特环保工程有限公司（以下简称“康特环保”）	涂层面料、阳光面料	-	-	6.46	0.05	59.70	0.66
诚宝帘盟	涂层面料、阳光面料	137.66	1.23	126.00	1.01	147.65	1.63
浙江双成智能科技有限公司（以下简称“浙江双成”）	涂层面料、阳光面料	28.05	0.25	73.69	0.59	52.30	0.58
合计		8,510.96	76.25	10,007.27	80.13	6,983.24	77.29

注：上述客户名称为单体公司口径，同一控制下企业未合并计算。

（3）分销商

报告期内，公司向分销商主要客户销售情况列示如下：

单位：万元、%

客户名称	销售内容	2024 年度		2023 年度		2022 年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
优莱澳洲	涂层面料、阳光面料	**3,526.33**	**72.19**	2,563.95	75.50	3,605.69	83.59
Rainbow	涂层面料、阳光面料	**787.44**	**16.12**	411.57	12.12	361.07	8.37
合计		**4,313.76**	**88.31**	**2,975.52**	**87.62**	**3,966.76**	**91.96**

注：上述客户名称为单体公司口径，同一控制下企业未合并计算。

4、上述客户的基本情况，包括但不限于成立时间、注册资本、实际控制人、业务范围及经营规模、与发行人的关联关系等，并说明发行人对上述客户的开拓方式、合作历史、在手订单情况，发行人与上述客户合作的稳定性及可持续性

报告期内，公司不同类型主要客户基本情况列示如下：

单位：万元、万平方米

序号	客户类型	客户名称	成立时间	注册资本	实际控制人	业务范围	经营规模	开拓方式	合作历史	在手订单
1	工程商	美国春天	1939-01-01	-	Clearlake	窗饰产品制造和销售	2022 年营业收入 18.00 亿美元	老客户推荐	2016 年	**99.99**
2		WT	1977-10-14	-	Ziegler Family	室内外建筑构件的制造和销售	2023 年度营业收入 2.87 亿美元	展会接洽	2012 年	-
3		Inpro	1979-01-01	-				老客户推荐	2022 年	**2.24**
4		Mariak	1987-09-24	-	Clearlake	窗饰产品制造和销售	2022 年营业收入 5,030.00 万美元	展会接洽	2012 年	

5		亨特建设	1973 年	-	亨特	窗饰产品制造和销售	2021 年亨特销售收入 46.07 亿美元	展会接洽	2017 年	**0.18**
6		佛山汉锐	2016-09-23	100.00	林平贵	遮阳产品、帐篷、帆布制造	年销售额约 1.1 亿元	老客户推荐	2021 年	**0.77**
7		广东创明	2009-04-28	5,000.00	范远斌	遮阳产品、电动窗帘轨道、卷闸门窗、百叶窗、舞台幕、遮阳篷	年销售额约 2 亿元	展会接洽	2014 年	**0.44**
8		康特环保	2014-12-17	1,000.00	管运	生产、研发高性能工程塑料系列产品	年销售额约 2,000 万元	销售人员登门拜访	2017 年	-
9		诚宝帘盟	2019-06-07	508.00	陈超华	防风卷帘、户外凉亭、提升窗制造	年销售额约 3,000 万元	展会接洽	2020 年	**0.54**
10		浙江双成	2000-11-17	1,000.00	何有成	遮阳产品、遮阳棚制作	年销售额约 1,000 万元	展会接洽	2019 年	-
11		广东优耐	2014-08-02	508.00	胡保东	遮阳窗饰、窗帘制造	年销售额约 1,500 万元	老客户推荐	2019 年	**0.30**
12	生产商	Mermet	1976-01-01	-	亨特	太阳能防护织物的制造和销售	2021 年亨特销售收入 46.07 亿美元	展会接洽	2021 年	**0.90**
13		Blaze	2005-03-21	1,985,616 美元	亨特	窗饰产品制造	-	代理商推介	2016 年	-
14		Lienesch	2001-01-05	9 万欧元	Coulisse	其他纺织品制造	**年销售额约 2,800 万欧元**	展会接洽	2015 年	**0.77**
15		ZMC	1985-09-30	-	Alfred Poon	百叶窗和其他窗帘产品供应	-	展会接洽	2013 年	**1.71**
16		BTG	1994 年	-	Stephen Shiller	客户定制窗饰产品销售	-	展会接洽	2015 年	**0.69**

17		Global	1995-01-25	-	Global Mergers And acquisitions Ltd	窗饰产品制造	2020 年销售额约 1,557.60 万英镑	展会接洽	2020 年	-
18		Louver	1971-05-17	-	Mr Reginald Charles Allsopp	遮阳面料和遮阳帘零件制作	年销售额约 7,000 万英镑	展会接洽	2013 年	12.56
19		Interior	2020-09-11	5 万美元	亨特	家居产品（窗帘、地毯、墙纸）销售	亨特下属公司，2022 年销售额为 7,259.09 万美元	客户推荐	2022 年	13.12
20	分销商	优莱澳洲	1987 年	240 万股	Pirkko Anneli Ruonala 家族	遮阳面料分销	2022 年销售额约 2,025.26 万澳元	关联方	2004 年	24.97
21		Rainbow	2017-03-09	-	Li Zhiming	遮阳面料分销	年销售额约 120 万加元	展会接洽	2010 年	2.53

注：1、上述客户名称为单体公司口径，资料来源为中信保、客户官网、客户访谈、年报数据和公开信息查询，部分客户信息无法通过公开途径获取。

2、在手订单为截至 **2024 年 2 月 28 日**公司在手订单数据。

上述客户中，优莱澳洲为公司关联方，其他客户均与公司不存在关联关系。

公司与主要客户建立了长期稳定的业务合作关系，并签订了框架销售协议，不断拓展业务合作的产品种类，合作关系更趋稳固。

功能性遮阳面料具有定制化程度较高的特点，客户对产品的幅宽、平整度、色牢度、阻燃标准、环保性能等方面具有特定的要求，进一步强化了供应链下游企业与优秀遮阳面料供应商的合作关系。

综上所述，公司与各类型主要客户的合作稳定，具有可持续性。

（二）说明报告期各期发行人在不同国家或地区实现的收入金额、占比、产品类型及客户数量等情况，并结合发行人境外各销售区域对相关产品的需求变动情况、境外销售的准入要求、相关区域对发行人外销产品的贸易政策或关税等是否发生重大调整、外销客户是否存在严重依赖等，说明发行人外销收入规模是否具有可持续性

1、说明报告期各期发行人在不同国家或地区实现的收入金额、占比、产品类型及客户数量等情况

公司向不同国家或地区销售的产品中均包含阳光面料和涂层面料两种类型。报告期内，公司在不同国家或地区实现的收入金额、占比及客户数量等情况列示如下：

单位：万元、%、户

区域	2024 年度			2023 年度			2022 年度		
	金额	占比	客户数量	金额	占比	客户数量	金额	占比	客户数量
北美洲	**9,693.66**	**50.05**	**18**	**10,389.87**	**56.04**	**15**	**8,225.99**	**47.43**	**15**
其中：美国	**7,958.87**	**41.09**	**12**	9,310.20	50.22	9	6,731.82	38.82	9
加拿大	**1,666.35**	**8.60**	**4**	1,044.39	5.63	4	1,450.16	8.36	4
其他	**68.44**	**0.35**	**2**	35.27	0.19	2	44.01	0.25	2
亚洲	**5,190.99**	**26.80**	**364**	**4,548.33**	**24.53**	**337**	**4,134.86**	**23.84**	**279**
其中：中国境内	**3,914.41**	**20.21**	**327**	3,583.69	19.33	307	3,130.07	18.05	247
越南	**865.83**	**4.47**	**6**	571.65	3.08	3	577.72	3.33	4
其他	**410.74**	**2.12**	**31**	393.00	2.12	27	427.08	2.46	28
大洋洲	**3,638.23**	**18.78**	**2**	**2,666.08**	**14.38**	**3**	**3,700.35**	**21.34**	**2**
其中：澳大利亚	**3,638.23**	**18.78**	**2**	2,666.08	14.38	3	3,700.35	21.34	2
欧洲	**719.21**	**3.71**	**6**	**757.44**	**4.09**	**7**	**1,078.69**	**6.22**	**9**
其中：英国	**168.73**	**0.87**	**1**	308.36	1.66	3	553.19	3.19	3
荷兰	**476.25**	**2.46**	**2**	376.41	2.03	1	440.12	2.54	2
其他	**74.22**	**0.38**	**3**	72.68	0.39	3	85.39	0.49	4
南美洲	**33.57**	**0.17**	**4**	**90.72**	**0.49**	**4**	**124.05**	**0.72**	**5**
其中：厄瓜多尔	**-**	**-**	**-**	-	-	-	92.16	0.53	1
乌拉圭	**21.74**	**0.11**	**2**	47.10	0.25	2	26.22	0.15	2
其他	**11.83**	**0.06**	**2**	43.62	0.24	2	5.67	0.03	2

区域	2024 年度			2023 年度			2022 年度		
	金额	占比	客户数量	金额	占比	客户数量	金额	占比	客户数量
非洲	**94.20**	**0.49**	**3**	**87.90**	**0.47**	**5**	**78.33**	**0.45**	**3**
其中：南非	**71.41**	**0.37**	**2**	56.87	0.31	2	58.15	0.34	2
其他	**22.79**	**0.12**	**1**	31.03	0.17	3	20.18	0.12	1
合计	**19,369.86**	**100.00**	**397**	**18,540.34**	**100.00**	**371**	**17,342.28**	**100.00**	**313**

注：上述各类型客户数量统计口径为单体公司。

报告期内，公司遮阳面料主要在境外销售，境外销售区域主要集中在北美洲和澳洲等国家和地区，公司在该区域销售收入占比较高；受国内消费升级以及公司在遮阳行业影响力增强等影响，公司境内销售收入稳定增长。

报告期内，公司在各销售区域收入占比未发生重大变化，客户结构相对稳定。

2、结合发行人境外各销售区域对相关产品的需求变动情况、境外销售的准入要求、相关区域对发行人外销产品的贸易政策或关税等是否发生重大调整、外销客户是否存在严重依赖等，说明发行人外销收入规模是否具有可持续性

（1）境外各销售区域对相关产品的需求变动情况

报告期内，公司境外产品销售变动情况如下：

单位：万元、%

区域	大类	2024 年度		2023 年度		2022 年度
		金额	变动	金额	变动	金额
北美洲	阳光面料	**7,777.57**	**-12.58**	8,896.88	30.53	6,815.82
	涂层面料	**1,914.89**	**28.55**	1,489.56	5.75	1,408.57
大洋洲	阳光面料	**640.45**	**35.53**	472.56	-29.58	671.06
	涂层面料	**2,997.56**	**37.53**	2,179.53	-26.69	2,973.06
亚洲	阳光面料	**401.76**	**33.79**	300.30	3.67	289.66
	涂层面料	**874.81**	**32.28**	661.34	-7.49	714.89
欧洲	阳光面料	**677.71**	**-9.05**	745.13	-29.08	1,050.62
	涂层面料	**41.50**	**237.12**	12.31	-56.15	28.07
南美洲	阳光面料	**32.27**	**-62.26**	85.51	25.47	68.15
	涂层面料	**1.30**	**-75.05**	5.21	-90.68	55.90
非洲	阳光面料	**33.24**	**-39.90**	55.31	29.08	42.85
	涂层面料	**60.96**	**87.11**	32.58	-8.17	35.48

注：上述销售数据不含样本及手提袋销售。

报告期内，公司遮阳面料在各销售区域产品结构变动不大，其中，北美洲以阳光面料为主，大洋洲和亚洲以涂层面料为主。2023 年度，澳洲遮阳面料采购金额下降，主要为澳大利亚经济不景气，优莱澳洲采购规模下降所致。**2024 年度，北美地区阳光面料下降，主要系美国春天受市场景气度下行影响，采购额下降所致。**

报告期内，在稳定北美洲、澳洲市场开拓的基础上，公司逐步着力境内市场、欧洲市场和南美洲市场的开拓，并在境内市场取得较大幅度的增长。

（2）境外销售的准入要求

公司遮阳面料主要在境外销售，截至本回复出具之日，公司遮阳面料的主要进口国家或地区均未对遮阳面料设置严格的准入条件，主要由公司客户进行实质性的质量控制。公司按照客户的要求进行产品研发和必要的产品认证或检测，产品经客户检测合格后，按客户订单执行。

近年来，美国已有多州立法对约 11 种阻燃剂的使用进行限制，欧盟也通过立法逐步加大特定阻燃剂使用的限制，公司遮阳面料出口至上述国家或地区时，需根据客户的定制化要求进行产品研发，替换限制使用的阻燃剂，以达到客户在目标销售区域内所要求的质量标准。

报告期内，公司根据客户要求，先后取得了 Cradle to Cradle 认证、Greenguard Gold Certified、Greenguard Certified 和 Oeko-Tex Standard 100 Certified 等认证，对主要产品进行了检测并取得相应的检测报告，在生产流程和质量控制上能够满足主要进口国家或地区遮阳面料的准入要求。

（3）相关区域对发行人外销产品的贸易政策或关税等是否发生重大调整

报告期内，公司外销产品主要销往北美洲、澳洲、欧洲和亚洲部分国家和地区。

2018 年起，受中美贸易争端影响，公司直接输美遮阳面料被加征 25%的关税，经公司与美国客户积极协商，对于加征的关税，公司至多承担 50%的份额。公司向美国春天销售的遮阳面料，直接出口至墨西哥，由美国春天设立在墨西哥的工厂加工后再出口至美国，可享受当时有效的《北美自由贸易协议》（NAFTA）规定的优惠税率，不受上述贸易争端加征关税的影响。

根据美国、加拿大、墨西哥共同签署的 USMCA 规定，自 2022 年 1 月 1 日起，公司输往美国春天墨西哥工厂的以 PVC 为原料的遮阳面料产品将不再享有按原 NAFTA 规定的税收优惠，将被课征以成品价格计算的 18.8%（其中，11.3%为非原产地产品征收的关税，7.5%为根据美国 301 条款专门针对原产于中国的产品征收的关税）的关税。

经公司与美国春天协商，公司将承担销售给美国春天的涉税类遮阳面料产品 15%的关税，其余关税由美国春天承担。

2025 年，美国再次对中国出口至美国的产品加征关税，具体情况如下：

时间	产品	关税税率
2025.2.4	中国出口至美国的遮阳面料	10%
2025.3.4		在前述10%的基础上修订为20%

截至本回复出具之日，美国尚未最终确定向墨西哥加征关税的最终产品和税率，因此，涉及墨西哥的贸易政策变化暂无法准确判断。

除美国外，公司其他主要境外销售区域对公司出口的产品均无特殊限制政策和贸易政策壁垒，也未就相关出口产品向公司提出过反补贴、反倾销等诉讼，贸易政策较为稳定，不存在贸易政策和关税的重大调整，不存在重大不利因素。

（4）外销客户是否存在重大依赖

报告期内，公司前五大外销客户销售收入及营业收入占比列示如下：

单位：万元、%

2024年度			2023年度		
客户名称	销售金额	占比	客户名称	销售金额	占比
美国春天	6,611.15	34.13	美国春天	7,675.41	41.40
优莱澳洲	3,526.33	18.21	优莱澳洲	2,563.95	13.83
亨特	1,100.12	5.68	Inpro	1,154.28	6.23
Inpro	819.89	4.23	亨特	892.15	4.81
Rainbow	787.44	4.07	Lienesch	455.84	2.46
合计	12,844.93	66.31	合计	12,741.63	68.72

2022年度		
客户名称	销售金额	占比
美国春天	4,897.52	28.24
优莱澳洲	3,605.69	20.79
亨特	1,429.22	8.24
Inpro	926.33	5.34
BTG	678.08	3.91
合计	11,536.84	66.52

注：上述主要客户销售金额为同一控制下企业的合并口径计算。

报告期内，公司来源于前五大客户的销售收入占比分别为66.52%、68.72%和66.31%，其中，来自美国春天的销售收入占当期营业收入的比例分别为、28.24%、41.40%和34.13%。

从收入占比来看，公司不存在单一客户销售收入占营业收入比例超过50%

的情形。除美国春天外，公司其他主要客户的销售额也在持续增长的过程中，公司来自 Inpro、Rainbow 等客户的销售额增长明显。

从销售区域来看，伴随着境内市场开拓力度不断加大，公司境内市场主要客户佛山汉锐、广东优耐、诚宝帘盟等的销售额快速增长，同时，公司相应加大了欧洲市场、南美洲市场的开拓，未来有望取得较大突破。

综上所述，报告期内，公司不存在对单一外销客户重大依赖的情形，长期来看，公司亦不会对单一外销客户形成重大依赖。

（5）说明发行人外销收入规模是否具有可持续性

从客户构成来看，公司客户主要为全球遮阳行业知名的生产商、工程商和分销商，均为其各自业务领域的市场领导者，经营稳定，采购需求具有可持续性，如美国春天、亨特、优莱澳洲、BTG、Lienesch 等。

从客户数量和分布来看，公司产品共销往全球 6 大洲 30 多个国家和地区，报告期内，公司境外客户数量稳定，主要客户采购额也较为稳定，随着公司遮阳面料新产品的陆续推出，合作规模持续增长。

报告期内，公司与主要外销客户合作历史长，业务往来稳定。公司已与美国春天、优莱澳洲、亨特等主要外销客户签订了框架销售协议，不断拓展双方合作的广度和深度，增强客户粘性，保障了公司向主要外销客户的销售规模。

综上所述，公司外销收入规模具有可持续性。

（三）说明报告期内前十大境外客户的销售情况，与主要客户的具体合作模式、订单获取的具体方式、定价原则，相关客户的性质，是否为贸易类客户，在所在地区的市场地位和市场份额情况；进一步说明境内主要客户情况，销售及其占比情况，境内市场拓展情况等，说明境内市场收入规模及占比增加原因

1、报告期内前十大境外客户销售情况

报告期内，公司前十大境外客户的销售情况及占营业收入比重列示如下：

单位：万元、%

2024 年度			
序号	客户名称	销售金额	占比
1	美国春天	6,611.15	34.13
2	优莱澳洲	3,526.33	18.21
3	亨特	1,100.12	5.68

4	**Inpro**	**819.89**	**4.23**
5	**Rainbow**	**787.44**	**4.07**
6	**BTG**	**496.11**	**2.56**
7	**Louver**	**434.91**	**2.25**
8	**ZMC**	**321.76**	**1.66**
9	**Lienesch**	**168.73**	**0.87**
10	**Mega Mar Inc**	**143.32**	**0.74**
合计		**14,409.75**	**74.39**
2023 年度			
序号	**客户名称**	**销售金额**	**占比**
1	美国春天	7,675.41	41.40
2	优莱澳洲	2,563.95	13.83
3	Inpro	1,154.28	6.23
4	亨特	892.15	4.81
5	Lienesch	455.84	2.46
6	Rainbow	411.57	2.22
7	ZMC	350.49	1.89
8	BTG	235.22	1.27
9	Louver	138.53	0.75
10	Rollease Inc	104.28	0.56
合计		**13,981.73**	**75.41**
2022 年度			
序号	**客户名称**	**销售金额**	**占比**
1	美国春天	4,897.52	28.24
2	优莱澳洲	3,605.69	20.79
3	亨特	1,429.22	8.24
4	Inpro	926.33	5.34
5	BTG	678.08	3.91
6	Lienesch	514.88	2.97
7	Rainbow	361.07	2.08
8	ZMC	347.33	2.00
9	Louver	292.46	1.69
10	Global	185.97	1.07
合计		**13,238.55**	**76.34**

注：上述主要客户销售金额为合并口径计算。

2、与主要客户的具体合作模式、订单获取的具体方式、定价原则，相关客户的性质，是否为贸易类客户，在所在地区的市场地位和市场份额情况

公司与主要客户的具体合作模式请参见本题前述“二、境外销售可持续性”之“（一）补充披露各期不同类型客户的客户数量、收入金额、占比及毛利率情况，并说明发行人与不同类型客户的具体业务合作模式……”之“2、公司与不同类型客户的具体业务合作模式”的相关内容。

报告期内，公司上述主要客户订单获取的具体方式、定价原则，相关客户的性质，在所在地区的市场地位和市场份额情况列示如下：

序号	客户名称	订单获取方式	定价原则	客户性质	市场地位/市场份额
1	美国春天	客户直接采购	市场化定价	工程商	北美最大的窗饰产品制造和销售企业之一
2	优莱澳洲	客户直接采购	市场化定价	分销商	澳大利亚著名的窗帘系统供应商
3	亨特	客户直接采购	市场化定价	工程商、生产商	全球最大的窗饰产品制造和销售企业
4	Inpro	客户直接采购	市场化定价	工程商	美国知名建筑构件生产和供应企业
5	WT	客户直接采购	市场化定价	工程商	美国拥有 40 余年历史的知名门窗生产服务商
6	BTG	客户直接采购	市场化定价	生产商	北美领先的客户定制窗饰产品销售商
7	Lienesch	客户直接采购	市场化定价	生产商、分销商	2024 年初被 Coulisse 收购，Coulisse 现为欧盟市场主要的窗饰产品制造销售企业之一
8	Rainbow	客户直接采购	市场化定价	分销商	加拿大遮阳面料区域分销商
9	ZMC	客户直接采购	市场化定价	生产商	加拿大自有品牌窗饰产品的领先供应商
10	Louver	客户直接采购	市场化定价	生产商	英国领先的遮阳面料供应商
11	Global	客户直接采购	市场化定价	生产商	英国知名的遮阳面料供应商
12	Rollease Inc	客户直接采购	市场化定价	生产商	其母公司 Rollease Acmeda Group 为窗饰行业最大的独立工程部件制造商和分销商

13	Mega Mar Inc	客户直接采购	市场化定价	分销商	美国遮阳面料区域分销商

注：资料来源于相关客户官网、中信保和公开信息查询，部分客户信息无法通过公开途径获取。

公司结合产品生产成本和市场需求状况等多方面因素确定产品基准定价，并以此为基础与客户协商确定最终销售价格，报告期内，公司销售定价原则未发生变化。

3、进一步说明境内主要客户情况，销售及其占比情况，境内市场拓展情况等，说明境内市场收入规模及占比增加原因

（1）境内主要客户销售及占比情况

报告期内，公司境内各期前五大客户销售金额及营业收入占比情况列示如下：

单位：万元、%

2024 年度			2023 年度		
客户名称	销售金额	占比	客户名称	销售金额	占比
佛山汉锐	350.58	1.81	佛山汉锐	328.34	1.77
广东优耐	290.86	1.50	广东优耐	263.87	1.42
晾百年	245.09	1.27	广东创明	178.74	0.96
广东创明	146.43	0.78	广东卓越智博	172.86	0.93
诚宝帘盟	139.07	0.76	诚宝帘盟	126.00	0.68
合计	1,172.03	6.11	合计	1,069.82	5.77

2022 年度		
客户名称	销售金额	占比
佛山汉锐	273.40	1.58
广东创明	223.72	1.29
广东优耐	192.37	1.11
广东卓越智博	179.57	1.04
诚宝帘盟	147.65	0.85
合计	1,016.70	5.86

（2）境内主要客户基本情况

报告期内，公司境内主要客户基本情况列示如下：

序号	客户名称	客户类型	成立时间	注册资本（万元）	实际控制人	业务范围	经营规模
1	佛山汉锐	工程商	2016-09-23	100.00	林平贵	遮阳产品、帐篷、帆布制造	年销售额约1.1 亿元

序号	客户名称	客户类型	成立时间	注册资本（万元）	实际控制人	业务范围	经营规模
2	广东创明	工程商	2009-04-28	5,000.00	范远斌	遮阳产品、电动窗帘轨道、卷闸门窗、百叶窗、舞台幕、遮阳篷	年销售额约2亿元
3	广东优耐	工程商	2014-08-02	508.00	胡保东	遮阳窗饰、窗帘制造	年销售额约1,500万元
4	广东卓越智博	工程商	2020-06-09	500.00	陆锐钊	篷、帆布、窗帘、布艺类产品制造	年销售额约2,500万元
5	诚宝帘盟	工程商	2019-06-07	508.00	陈超华	防风卷帘、户外凉亭、提升窗制造	年销售额约3,000万元
6	康特环保	工程商	2014-12-17	1,000.00	管运	生产、研发高性能工程塑料系列产品	年销售额约2,000万元
7	浙江双成	工程商	2000-11-17	1,000.00	何有成	遮阳产品、遮阳棚制作	年销售额约1,000万元
8	晾百年	工程商	2015-08-18	300.00	邱永忠	遮阳窗饰、窗帘制造	-

注：资料来源于国家企业信用信息公示系统、客户访谈和公开信息查询，部分客户经营规模无法通过公开途径获取。

（3）公司境内市场拓展情况，说明境内市场收入规模及占比增加原因

报告期内，公司境内销售收入金额分别为 3,130.07 万元、3,583.69 万元和 **3,914.41 万元**，营业收入占比分别为 18.05%、19.33%和 **20.21%**，境内销售收入持续增加，占比波动上升。

1）阳光面料中的防风卷帘产品快速增长是公司境内销售收入大幅增长的主要原因

公司自 2018 年起开始研发防风卷帘并陆续投放市场，2021 年，公司研发的防风卷帘新产品，产品缩率低、平整度好、焊接好，获得了市场的高度认可，实现了在国内市场的大规模销售，成为国内市场防风卷帘知名品牌。

借助于防风卷帘的热销，公司积累了一批快速成长的国内市场客户，包括佛山汉锐、广东卓越智博、诚宝帘盟等客户，公司将在华南市场取得的成功经验复制到华东市场和华北市场，开拓了浙江双成等客户，逐步扩大在华东、华北市场的占有率。

报告期内，为进一步巩固公司防风卷帘产品竞争优势，公司持续进行防风卷

帘的功能性研发，不断提升公司防风卷帘产品质量，为客户提供更多可选择的防风卷帘新产品。

2）工程用遮阳面料销售稳步增长

公司产品已成功运用于海尔智慧园区、厦门象屿总部大厦、国家知识产权局、海南银行总部，并中标抖音集团上海新总部等项目，公司工程用遮阳面料境内销售稳步增长，进一步巩固了公司在国内工程用遮阳面料领域的竞争地位。随着公司大提花遮阳面料、腈纶遮阳面料等新产品的推出，有助于进一步提升公司产品在工程领域和户外领域的市场占有率，为公司境内市场的持续增长提供动力。

与国内同行业可比公司相比，公司在国内市场起步稍晚，市场开拓尚处于初级阶段，同时，公司产品成本普遍较高，产品价格不具备竞争优势，这些都限制了公司国内市场开拓的速度。随着国内市场的消费升级，公司产品销售规模有持续增长的潜力，在可预见的期间内，公司国内市场仍将以稳定增长为主。

（四）说明非终端客户采购发行人产品的最终销售情况，包括但不限于下游客户类型或名称、实现最终销售的比例、期末库存等，是否存在大额库存积压的情况

1、公司向非终端客户销售情况

报告期内，公司生产商、工程商类客户采购公司遮阳面料后主要用于制造成品帘，或用于定制服务，或用于装修工程等，为终端客户；分销商类客户采购公司遮阳面料后用于分销给其下游客户，为非终端客户。

报告期内，公司主要分销商客户包括优莱澳洲和 Rainbow，公司向非终端客户的销售情况如下表：

单位：万元

序号	客户名称	国别	2024 年度	2023 年度	2022 年度
1	优莱澳洲	澳大利亚	**3,526.33**	2,563.95	3,605.69
2	Rainbow	加拿大	**787.44**	411.57	361.07
合计			**4,313.76**	**2,975.52**	**3,966.76**
占分销商类客户销售额比例			**88.31%**	**87.62%**	**91.96%**

报告期内，公司向优莱澳洲和 Rainbow 的销售收入占分销类客户总收入的比重在 90%左右，除优莱澳洲和 Rainbow 外，公司其他分销商客户在公司的采购金额和占比均较小。

2、公司主要非终端客户采购发行人产品的最终销售情况

（1）优莱澳洲

报告期内，优莱澳洲销售实现情况列示如下：

单位：万米

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
采购数量	**335.25**	280.10	426.91
销售数量	**245.75**	344.82	382.44

优莱澳洲的采购、销售均以米为单位进行核算，由于大量切条产品（主要幅宽为 9cm、10cm 和 13cm）的存在，以米为单位进行核算不能准确反映公司产品的供销存情况，折算为平方米后，优莱澳洲采购公司产品情况、销售情况和期末库存情况如下：

单位：万平方米

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度	合计
采购数量	**175.20**	**101.90**	**172.87**	**449.97**
销售数量	**142.71**	**134.14**	**157.24**	**434.09**
销售/采购	**81.46%**	**131.63%**	**90.96%**	**96.47%**
期末库存	**71.19**	**37.02**	**73.92**	**-**

优莱澳洲的期末库存与优莱澳洲下游的市场需求紧密相关，与发行人从接收订单至产品配送至优莱澳洲各仓库的时间周期相互匹配，不存在囤货或压货的情形。

（2）Rainbow

报告期内，Rainbow 销售实现情况列示如下：

单位：万平方米

项目	2024 年末/度	2023 年末/度	2022 年末/度
采购数量	**39.68**	20.75	15.49
销售数量	**39.58**	20.46	14.29
销售/采购	**99.75%**	98.62%	92.25%
期末库存	**4.69**	4.03	3.74

Rainbow 的客户全部为遮阳窗饰生产商，Rainbow 自公司采购产品采用循环库存模式，报告期内各年期末库存情况稳定，不存在大额库存积压。

综上所述，公司非终端客户采购公司产品最终销售情况良好，不存在大额库存积压等情况。

三、境外销售收入确认合规性及核查充分性

（一）说明境外收入中不同贸易术语实现的销售金额及比例，对应的收入确认时点及依据，收入确认方法是否符合《企业会计准则》的规定

1、境外收入中不同贸易术语实现的销售金额及比例

报告期内，公司产品出口以 FOB 方式为主，同时存在少量 CIF、CFR 贸易方式（以下合并简称“C&F”）和 EWX，具体情况如下：

单位：万元、%

项目	2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
FOB	14,586.54	94.38	14,467.37	96.73	13,752.10	96.76
CIF	854.65	5.53	484.94	3.24	445.05	3.13
CFR	13.84	0.09	4.34	0.03	15.06	0.11
EWX	0.42	-				
合计	15,455.45	100.00	14,956.65	100.00	14,212.21	100.00

公司境外客户主要采取 FOB 方式交易，报告期内，FOB 方式收入占比分别为 96.76%、96.73%和 94.38%。

2、收入确认时点及依据

公司在 FOB、C&F 和 EWX 贸易模式下，收入确认时点均为商品报关出口的提单日期，海运提单为公司收入确认的主要依据。

3、收入确认方法是否符合《企业会计准则》的规定

根据《企业会计准则第 14 号—收入（2017 年修订）》的规定，企业应当在履行了合同中的履约义务，即在客户取得相关商品控制权时确认收入。

FOB、C&F 贸易模式下，货物在装运港被装上指定货船时，风险即由卖方转移至买方。因此在 FOB、C&F 贸易条款下，货物在装运港越过船舷之时，其控制权已经转移给了客户，此时确认收入的实现。**EWX 贸易模式下，货物被装上买方指派的运输工具时，风险即由卖方转移至买方。**

公司外销收入确认原则与《企业会计准则》要求保持一致，所以公司不同外销模式下收入确认的具体方法满足相应贸易术语下的控制权转移条件，收入确认时点符合《企业会计准则》规定。

（二）说明发行人报告期各期末发出商品余额对应的商品流通状态，说明发行人发货取得提单后至客户取得货物前的相关产品权属，发行人是否需对前述

商品存在灭失风险承担责任，并结合前述情况，说明发行人收入确认是否审慎

1、发行人报告期各期末发出商品余额对应的商品流通状态

报告期各期末，公司外销及内销业务发出商品的余额明细如下：

单位：万元、%

项目	2024.12.31		2023.12.31		2022.12.31	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
外销	**219.56**	**80.73**	276.12	74.58	225.15	79.77
内销	**52.40**	**19.27**	94.09	25.42	57.10	20.23
合计	**271.96**	**100.00**	**370.21**	**100.00**	**282.25**	**100.00**

报告期各期末，公司外销业务发出商品占比分别为 79.77%、74.58%和 **80.73%**，占比较高。

外销业务的发出商品中，公司已发出但尚未到达港口的为在途发出商品，已到达港口但尚未与承运人完成交接手续的为到港发出商品，报告期内，公司外销业务发出商品在途和到港情况分别如下：

单位：万元、%

项目	2024.12.31		2023.12.31		2022.12.31	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
到港	**58.82**	**26.79**	242.30	87.75	219.01	97.27
在途	**127.82**	**58.22**	33.81	12.25	6.14	2.73
退货	**32.91**	**14.99**	-	-	-	-
合计	**219.56**	**100.00**	**276.12**	**100.00**	**225.15**	**100.00**

注：2025 年 1 月，由于海外客户存在报告期内退货行为，故将资产负债表日暂未退至温多利仓库的货物计入发出商品。

报告期各期末，公司到港发出商品占比分别为 97.27%、87.75%和 **26.79%**。

报告期各期末，公司外销业务发出商品库龄详情如下：

单位：万元、%

库龄	2024.12.31		2023.12.31		2022.12.31	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
1-15 天	**97.70**	**44.50**	138.97	50.33	182.36	81.00
15-30 天	**88.95**	**40.51**	137.15	49.67	42.79	19.00
退货	**32.91**	**14.99**	-	-	-	-
合计	**219.56**	**100.00**	**276.12**	**100.00**	**225.15**	**100.00**

公司外销业务发出商品库龄较短，各期发出商品均能在 30 天以内实现收入确认。

2、说明发行人发货取得提单后至客户取得货物前的相关产品权属，发行人是否需对前述商品存在灭失风险承担责任

FOB 业务模式下，由客户负责租船或订舱，并承担运费及保费，卖方只负责将货物运输至指定的港口交给买方指定的承运人，装船后办理完成出境手续，即完成交货。完成交货后卖方不再承担货物所有权的风险，货物所有权的风险即转移至买方，卖方即可按照合同或订单约定在取得提单后获得收款的权利，不再承担货物灭失的风险。

C&F 业务模式下，由公司安排物流公司将货物运送至出口港，并聘请货运代理公司完成相关货物出口的海关报批手续，在货物装船且取得提单后作为收款依据，即货物所有权的风险转移至买方，后续运输、装卸事宜由客户负责。

EWX 业务模式下，公司仅需将货物装上买方指派的运输工具即完成交货，公司不办理出口清关手续。公司本期仅发生 1 笔 EWX 模式外销业务，货物运输至买方指定货船后即完成交付，将货物所有权的风险转移至买方。

综上，公司发货并取得提单后，相关的产品权属已转移给客户，公司无需对前述商品的灭失风险承担责任。

3、结合前述情况，说明发行人收入确认是否审慎

公司在向客户转让商品前拥有该商品的控制权，承担商品的灭失风险，所以将其作为发出商品核算，未确认收入。

公司在取得海运提单后，客户取得商品控制权，商品灭失风险转移，公司确认发出商品的销售实现并相应确认收入。

综上所述，公司收入确认具有审慎性。

（三）结合报告期各期境外相关销售费用变化情况，量化分析销售费用与外销收入变动是否匹配；分析说明物流运输记录、资金划款凭证、发货验收单据、出口单证、中国出口信用保险公司数据、外汇管理局数据、出口退税金额等与发行人境外销售收入是否匹配

1、结合报告期各期境外相关销售费用变化情况，量化分析销售费用与外销收入变动是否匹配

报告期内，公司各期销售费用与营业收入情况如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
销售费用	**472.99**	456.75	354.04
其中：外销费用	**321.24**	314.47	254.19
营业收入	**19,369.86**	18,540.34	17,342.28
其中：外销收入	**15,455.45**	14,956.66	14,212.21
外销费用占外销收入的比例	**2.08%**	2.10%	1.79%

报告期内，公司各期外销费用占外销收入的比例基本稳定，2022 年度占比较低，主要系 Terri 销售佣金下调所致。

报告期内，公司外销费用主要内容及变动情况如下：

单位：万元、%

项目	2024 年度		2023 年度		2022 年度
	金额	变动	金额	变动	金额
职工薪酬	**69.74**	**4.94**	66.46	2.43	64.88
广告宣传费	**34.38**	**-0.48**	34.54	149.56	13.84
佣金	**167.15**	**-9.80**	185.31	20.96	153.20
差旅费	**27.34**	**89.20**	14.45	-	-
其他	**22.63**	**65.03**	13.71	-38.43	22.27
合计	**321.24**	**2.15**	**314.47**	**23.71**	**254.19**
外销收入	**15,455.45**	**3.33**	14,956.66	5.24	14,212.21

2023 年度，销售佣金与外销收入同向变动，主要系本年度来自美国春天的销售收入较 2022 年度增长，导致销售佣金相应增长所致。**2024 年度，销售佣金下降 9.08%，主要系美国春天销售单价降低后，公司相应调整代理商佣金比例所致；差旅费增长 89.2%，主要系公司为扩展海外客户发生支出较多，同时与春天商谈相关合同变更情况发生部分差旅费；其他费用增长 65.03%，主要系公司应部分外销客户需求，发生较多光学测试费，同时 DSV 仓库的建立，发生部分仓储费用所致**。

综上所述，公司外销销售费用变动与外销收入变动趋势保持一致，具有匹配性。

2、分析说明物流运输记录、资金划款凭证、发货验收单据、出口单证、中国出口信用保险公司数据、外汇管理局数据、出口退税金额等与发行人境外销售

收入是否匹配

（1）物流运输记录匹配情况

报告期内，公司运输费用的匹配情况如下：

单位：万元、万平方米

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
外销运费	**235.53**	230.86	234.61
外销收入	**15,455.45**	14,956.66	14,212.21
外销运费占比（%）	**1.52**	**1.54**	**1.65**
外销数量	**733.31**	667.78	695.65
单位外销运费（元/平方米）	**0.32**	**0.35**	**0.34**

报告期内，公司外销运费占外销收入的比例分别为 1.65%、1.54%和 **1.52%**。**2024 年度**，公司外销收入增长，受客户订单量等因素影响，外销运费占比略有降低，报告期内，公司单位外销运费较为稳定，不存在明显异常。

（2）资金划款凭证匹配情况

公司外销业务主要以美元计价，所以资金划款凭证匹配主要以美元收入进行计算，具体情况如下：

单位：万美元

项目	公式	2024 年度	2023 年度	2022 年度
美元外销收入	A	**2,142.44**	2,066.90	2,047.53
应收美元货款增加	B	**-84.30**	90.12	17.02
当期应收美元货款金额	C=A-B	**2,226.74**	1,976.77	2,030.51
实际美元收款金额	D	**2,226.59**	1,976.24	2,030.25
差异	E=C-D	**0.15**	0.53	0.26
差异占比	**F=E/D**	**0.01%**	**0.03%**	**0.01%**

报告期内，公司美元外销收入与当期外汇美元收款金额匹配情况良好。

（3）发货验收单据匹配情况

报告期内，公司境外销售的运输方式主要为海运，发货验收单据主要为海运提单，公司外销收入与发货验收单据匹配情况如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
发货及物流运输单据对应收入	**15,378.50**	15,039.94	14,248.97
+上期发货本期确认收入	**458.66**	375.37	338.61

-本期发货下期确认收入	**381.71**	458.66	375.37
调整后的收入	**15,455.45**	14,956.66	14,212.21
账面外销收入	**15,455.45**	14,956.66	14,212.21
差异	**-**	-	-

报告期内，由于办理报关及海运船期等多因素影响，存在少量月末的发出商品未达到收入确认条件，于次年满足收入确认条件时确认收入的情形，剔除该因素影响后，发货验收单据收入与当期外销收入匹配。

（4）出口单证匹配情况

公司外销业务主要为美元计价，所以出口单证匹配主要以美元收入进行计算，具体情况如下：

单位：万美元

项目	公式	2024 年度	2023 年度	2022 年度
出口退税系统美元收入	A	**2,166.92**	2,070.81	2,037.51
冲减折扣及索赔	B	**-**	-8.26	-17.28
时间性差异	C	**21.29**	-7.37	0.38
DSV 仓库出货	**D**	**40.76**	-	-
调节后出口退税系统收入	**E=A-B+C-D**	**2,147.45**	2,071.70	2,055.17
美元外销收入	**F**	**2,142.44**	2,066.90	2,047.53
折扣及索赔	**G**	**-16.64**	-6.24	-17.07
海外仓出货	**H**	**10.32**	1.35	6.44
小额快递直发无需报关	**I**	**0.61**	0.24	3.04
调节后账面外销收入	**J=F-G-H-I**	**2,148.15**	2,071.54	2,055.12
差异	**E-J**	**-0.70**	**0.16**	**0.04**

报告期内，公司美元外销收入与出口单证差异金额为 0.04 万美元、0.16 万美元**和-0.70 万美元**，差异金额较小，主要为计入销售费用的样本费，匹配情况良好。

（5）中国出口信用保险公司数据匹配情况

为避免境外客户的回款风险，**报告期内**，公司在中信保购买出口信用保险具体情况如下：

单位：万美元

序号	保险单号	保险金额	最高赔偿限额	年度保费	保单有效期
1	003702020210800340	1,700.00	258.40	6.46	2021-06-24 至 2022-06-23

2	003702020221031480	1,800.00	252.00	6.30	2022-06-24 至 2023-06-23
3	003702020231044830	1,800.00	252.00	6.30	2023-06-24 至 2024-06-23
4	003702020241294900	1,700.00	267.75	5.95	2024-06-24 至 2025-06-23

报告期内，公司出口信用保险费用与境外销售收入的匹配情况如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
出口信用保险费（按期摊销）	**43.54**	44.56	39.19
境外销售收入	**15,455.45**	14,956.66	14,212.21
出口信用保险费/境外销售收入	**0.30%**	**0.30%**	**0.28%**

报告期内，公司出口信用保险费占境外销售收入的比例分别为 0.28%、0.30%和 **0.30%**，比例较为稳定。

（6）外汇管理局数据匹配情况

单位：万美元

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
外汇收汇金额（A）	**2,262.79**	2,033.18	2,090.20
账面收汇金额（B）	**2,262.65**	2,035.90	2,089.71
差异（A-B）	**0.14**	**-2.71**	**0.49**

注：上述账面收汇金额为美元与欧元合计数。

报告期内，外汇收汇金额与外销账面收汇金额基本一致，差异部分系信用证结算业务银行收取的手续费及银行系统的时间性差异，匹配情况良好。

（7）出口退税金额匹配情况

单位：万元

项目	公式	2024 年度	2023 年度	2022 年度
外销收入	A	**15,455.45**	14,956.66	14,212.21
本期申报上期退税收入	B	**3,797.80**	3,605.57	3,194.31
下期申报本期退税收入	C	**3,018.99**	3,834.78	3,605.57
调整后外销收入	D=A+B-C	**16,234.26**	14,727.45	13,800.95
申报表免抵退税额	E	**2,110.29**	1,906.40	1,780.50
占调整后外销收入比例	F=E/D	**13.00%**	12.94%	12.90%
主要产品出口退税率	G	**13.00%**	13.00%	13.00%

报告期内，公司免抵退税额占调整后外销收入的比例与主要产品出口退税率存在差异的主要原因是申报表退税折算收入与外销收入存在汇率差异所致，公司外销收入与出口退税金额整体匹配良好。

综上所述，公司物流运输记录、资金划款凭证、发货验收单据、出口单证、中信保数据、外汇管理局数据、出口退税金额等与境外销售收入相互匹配。

【中介机构核查意见】

一、境外销售真实性及可持续性

（一）核查程序

就美国春天销售毛利率较高的合理性、境外销售可持续性和境外销售收入确认合规性及核查充分性等事项，保荐机构、申报会计师履行了以下核查程序：

1、查阅境外律师出具的优莱澳洲的法律意见书、公司注册文件。

2、登陆客户官网、国家企业信用信息公示系统查询客户情况，查阅中信保提供的客户资信报告等资料。

3、对发行人的主要客户进行现场访谈，现场查看其生产经营场所；对主要客户执行穿透核查程序，现场走访主要客户的下游客户或最终用户，查看下游客户的生产经营场所、直营定制场所或产品销售场所；对优莱澳洲主要仓库进行盘点。

4、获取发行人收入成本明细表、银行对账单和订单明细等，并执行分析程序。

5、对主要客户执行函证程序，确认交易金额、往来余额和发出商品余额等。

6、对发行人的销售记录执行穿行测试、截止性测试等程序，检查销售订单、发票、出库单、签收单据、报关单及提单、回款单据，检查发行人的期后回款情况，以及是否存在跨期确认收入情况。

7、获取销售费用明细表，分析境外销售费用与境外销售收入的匹配性；获取中信保投保资料、中国海关电子口岸出口数据、国家外汇局数字外管平台收汇数据、出口退税申报汇总表等数据，抽查境外销售相关的物流运输记录、资金划款凭证、发货单据、报关单和提单等资料，将上述资料与发行人外销收入进行匹配性分析。

（二）核查意见

1、对美国春天销售毛利率较高的合理性

（1）发行人与美国春天合作历史较长，双方能够保持长久稳定的合作关系，发行人具备一定的议价能力，未来业绩对美国春天不构成重大依赖。

（2）美国春天综合毛利率高于其他客户系产品结构不同导致，同类产品价格及毛利率与其他客户不存在重大差异。

2、境外销售可持续性

（1）发行人与主要客户合作具有稳定性，交易具备可持续性。

（2）报告期内，发行人不同区域的销售情况变动较小，发行人境外销售的准入要求、相关区域对发行人外销产品的贸易政策或关税等存在一定的变化，发行人外销收入规模具有可持续性。

（3）发行人境内市场收入规模及占比增加原因合理。

（4）发行人非终端客户采购发行人产品的最终销售情况良好，不存在大额库存积压的情况。

3、境外销售收入确认合规性及核查充分性

（1）发行人境外销售收入确认方法符合《企业会计准则》的规定。

（2）发行人发货取得提单后至客户取得货物前的相关产品权属转移至客户，发行人无需对前述商品存在灭失风险承担责任，发行人收入确认具有审慎性。

（3）发行人的境外销售费用、物流运输记录、资金划款凭证、发货验收单据、出口单证、外汇管理局数据、出口退税金额等与境外销售收入具有匹配性。

二、保荐机构、申报会计师就销售真实性等事项的核查程序

（一）区分境内外客户说明对客户销售真实性的核查过程、核查方法和比例，并对销售收入真实性发表明确意见；对于函证程序请说明发函回函数量、金额及比例，未回函的替代核查程序及占比；对于走访程序区分实地走访、视频访谈，说明访谈的具体内容、获取的证据、以及是否获取盖章和签字文件；对于细节测试，请说明核查的具体方法及覆盖的比例等内容

1、区分境内外客户说明对客户销售真实性的核查过程、核查方法和比例，并对销售收入真实性发表明确意见

（1）境内客户核查程序

保荐机构、申报会计师对发行人境内销售收入真实性及收入确认时点的准确性的核查过程、核查方法如下：

1）了解发行人与境内销售相关的业务流程及内部控制，评价内部控制设计的合理性。

2）通过公开渠道核查主要境内客户的基本信息，包括官网、国家企业信用信息公示系统、天眼查等，了解主要境内客户成立时间、注册资本、注册地址、经营范围、股东结构等情况。

3）核查发行人境内主要客户的销售合同/订单，了解发行人收入确认方法、确认时点，分析发行人的收入确认时点是否符合《企业会计准则》的要求，与同行业可比公司的收入确认政策是否存在重大差异。

4）对发行人境内销售收入执行穿行测试、细节测试等程序，核查销售合同/订单、出库单、签收单、销售发票、销售回款等，验证境内销售收入的真实性。

5）对发行人与主要境内客户的交易金额、往来余额和发出商品余额进行函证。

6）对报告期内主要境内客户进行实地走访，了解发行人与主要客户的合作背景、交易情况、退换货及结算政策等，实地查看主要境内客户的生产经营场所等。

7）查阅发行人的收入明细表，查阅同行业可比公司招股说明书、定期报告等资料，分析发行人销售收入的真实性，与同行业可比公司进行对照，核实发行人收入变动的合理性。

8）对发行人的销售收入执行截止性测试，核查发行人销售收入是否存在跨期情况等。

（2）境外客户一般性核查程序

保荐机构、申报会计师对发行人境外销售收入真实性及收入确认时点的准确性的核查过程、核查方法如下：

1）了解发行人与境外销售相关的业务流程及内部控制，评价内部控制设计的合理性。

2）获得主要境外客户中信保资信报告，检索主要境外客户官网，检索主要境外客户公开信息，查阅澳大利亚律师事务所 Mozaik Lawyers 出具的法律意见书、注册文件等。

3）查阅发行人主要境外客户的销售合同/订单，识别与商品控制权转移相关的合同条款与条件，分析发行人的收入确认是否符合《企业会计准则》的要求，与同行业可比公司的收入确认政策是否存在重大差异。

4）获取发行人订单明细和银行对账单，与发行人账面记录进行核对，与海关出具的进出口数据进行核对，确认发行人销售收入的真实性和完整性。

5）对发行人境外收入执行穿行测试、细节测试等程序，检查主要境外客户的销售合同/订单、出库单、发票、报关单、货运提单和销售回款等，验证境外销售收入的真实性。

6）对发行人与主要境外客户的交易金额、往来余额和发出商品余额进行函证。

7）对报告期内主要境外客户进行实地走访/访谈，了解发行人与主要境外客户的合作背景、交易情况、退换货及结算政策等，实地查看主要境外客户的生产经营场所。

8）查阅发行人的收入明细表，查阅同行业可比公司招股说明书、定期报告等资料，分析发行人销售收入的真实性，与同行业可比公司进行对照，核实发行人收入变动的合理性。

9）对发行人的销售收入执行截止性测试，核查发行人销售收入是否存在跨期情况等。

（3）美国春天的核查程序

1）基本情况

①查阅中信保出具的美国春天、Mecho、Mariak、Horizons、Sunsetter 的资信报告，查阅上述主体官方网站信息和市场公开信息，查阅美国春天股东 Clearlake 市场公开信息。

②查阅发行人与美国春天签订的《Supply Agreement》，核实美国春天与发行人的业务模式、信用政策、销售返利和价格折扣政策，核实美国春天的销售区域等基本情况。

③查阅发行人与代理商 Terri 签订的佣金协议，复核佣金计算准确性，对比分析发行人向美国春天销售的真实性。

④查阅发行人工商档案、董监高调查表，以及发行人实际控制人及其关联方的注册文件，优莱有限及其关联方的注册文件，新西兰 Davenports West Lawyers 出具的法律意见书，澳大利亚 Mozaik Lawyers 出具的法律意见书，确认发行人、发行人实际控制人、发行人主要股东与美国春天及其关联方不存在关联关系。

⑤查阅美国春天出具的承诺，确认发行人、发行人实际控制人、发行人主要股东与美国春天及其关联方不存在关联关系。

2）访谈程序和内容

①访谈程序

A、2023 年、2024 年**和 2025 年**，保荐机构、申报会计师对美国春天进行了现场走访。

B、2024 年**和 2025 年**，保荐机构、申报会计师同时对司波灵斯进行了现场走访，查看了美国春天 FRN 业务系统，现场调取了报告期各期美国春天的采购明细和期末库存明细。

②访谈内容

A、客户访谈

2023 年、2024 年和 2025 年，现场访谈美国春天采购部门负责人员，核实美国春天基本情况，发行人与美国春天的交易情况，信用政策和回款情况，发行人在美国春天供应商体系中的地位，以及是否存在退换货情况等，现场查看美国春天办公场所。

B、视频连线墨西哥工厂，获得中信保信用报告进行验证

2023 年，美国春天现场访谈期间，现场视频连线墨西哥工厂，查看墨西哥工厂生产线和仓库，了解工厂规模、员工人数、运行情况以及发行人遮阳面料库存情况，取得美国春天墨西哥工厂宣传片。

保荐机构、申报会计师取得了中信保出具的美国春天墨西哥工厂信用报告，具体情况如下：

英文名称	Springs Window Fashions De Mexico S. De Rl.De		
国别	墨西哥		
办公地址	Calle Denver S/N, Planta 2, Parque Industrial Puente Pharr Reynosa, Tamaulipas 88699		
注册日期	1999-10-28		
注册地	墨西哥，雷诺萨，塔毛利帕斯		
注册号	MEX/001588904		
员工人数	约 1,000 人		
进口金额（万美元）	2023 年度	2022 年度	2021 年度
	16,170.61	20,459.66	20,925.37

出口金额（万美元）	2023 年度	2022 年度	2021 年度
	24,481.75	22,839.38	23,327.67

C、商业部门访谈

2024 年，美国春天现场访谈期间，对美国春天商业部门负责人员进行了访谈，了解报告期内美国春天采购自发行人的遮阳面料在工程领域使用的具体情况，包括主要项目举例，商业领域的使用途径和使用比例，确认美国春天采购的发行人的遮阳面料主要用于商业领域，且全部为客户定制类业务。

D、住宅部门访谈

2024 年，美国春天现场访谈期间，对美国春天住宅部门负责人员进行了访谈，了解报告期内美国春天采购自发行人的遮阳面料在美国春天住宅领域使用的具体情况，包括使用数量，成品销售的途径，销售比例等。

3）穿透核查

保荐机构、申报会计师对美国春天采购发行人遮阳面料的使用情况进行了穿透核查，包括现场查看 Home Depot、Lowe's 等的运行情况，了解发行人遮阳面料定制情况和成品销售情况，查看美国春天装饰装修工程使用发行人遮阳面料的情况，具体汇总如下表：

地点	业务领域	项目名称	核查方式
夏洛特	工程	Top Golf（拓高乐），大型练习场和餐饮娱乐集合体	查看发行人遮阳面料的使用情况
夏洛特	住宅	Home depot（1220 N Wendover Rd）	查看定制化服务摊位、陈列成品和样本册
夏洛特	住宅	Home depot（4750 South Blvd）	查看定制化服务摊位和样本册
夏洛特	住宅	Lowe's	查看定制化服务摊位、陈列成品和样本册
麦迪逊	工程	美国春天办公场所	现场查看美国春天新建办公大厦使用发行人遮阳面料情况
麦迪逊	住宅	Costco	查看定制化服务展板，了解美国春天相应业务执行情况

经核查，保荐机构、申报会计师认为，美国春天自发行人采购的遮阳面料，在墨西哥工厂加工为成品或半成品后，主要使用在美国春天和 Mecho 的商业板块，并通过 Home Depot、Lowe's 等家居连锁或商超销售成品和进行定制化服务。经穿透核查，发行人向美国春天的销售真实，美国春天的终端销售情况良好，不

存在异常情形。

③采购序时明细账和库存明细账

保荐机构和申报会计师取得**2022 年度—2024 年度**美国春天自发行人采购遮阳面料的序时明细账，取得**2022 年度—2024 年度**美国春天自发行人采购的遮阳面料截至各期 12 月 31 日的库存明细，具体采购情况和期末库存情况如下表所示：

单位：万平方米

项目	2024 年度/末	2023 年度/末	2022 年度/末
采购数量	**261.27**	289.53	183.91
期末库存	**39.00**	49.34	46.29
期末库存/采购数量	**14.93%**	17.04%	25.17%

保荐机构、申报会计师将上述采购序时明细账与发行人的订单和银行对账单进行了核对，三者之间相互匹配，不存在异常情况。

报告期内，发行人自接受美国春天订单到货物发送至墨西哥工厂的时间约为 55 天，墨西哥工厂加工为成品或半成品后出口至美国用于成品帘销售、定制化服务和装饰装修工程等，参考上述周期分析，发行人销售给美国春天的遮阳面料正常运转，不存在美国春天为发行人大量囤货的情况。

④函证

2023 年 6 月末、2023 年末、2024 年 6 月末**和 2024 年末**，分别对美国春天进行函证，函证期间包括**2022 年—2024 年**报告期间，美国春天均已回函，对报告期内的交易金额、往来余额和发出商品余额进行了确认。

⑤资金流水核查

查阅 **2022 年—2024 年**发行人的银行流水，发行人控股股东、实际控制人、董事（不含独立董事）、监事、高级管理人员、关键业务人员的银行流水，发行人主要股东及其关联方的银行流水，确认发行人与美国春天不存在日常业务以外的资金往来，其他主体与美国春天不存在资金往来。

⑥大额抽凭

针对发行人与美国春天的交易，保荐机构、申报会计师执行了大额抽凭核查程序，抽取了各报告期间内单笔金额达到重要性水平的交易，获取了包含订单、出库单、形式发票、增值税发票、提单、报关单及记账凭证在内的相关凭证，具

体核查情况如下：

单位：元

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
与美国春天交易金额	**65,803,954.73**	76,754,098.49	48,975,248.62
核查金额	**65,803,954.73**	74,363,157.50	47,659,847.46
核查比例	**98.65%**	96.88%	97.31%

注：重要性水平为单笔金额大于人民币 50.00 万元的交易。

经核查，发行人确认与美国春天销售收入的相关凭证完整，收入确认依据充分，交易具备真实性。

（4）优莱澳洲的核查程序

优莱澳洲的核查程序请参见本问询函回复“问题 7 向优莱澳洲销售真实性”之“中介机构核查意见”之“二、详细说明对关联方优莱澳洲销售真实性、公允性、可持续性的具体核查方式，是否存在通过关联方调节收入等情况”的相关内容。

（5）核查意见

经核查，保荐机构和申报会计师认为，报告期内，发行人的境内外销售收入真实，收入确认时点准确。

2、对于函证程序请说明发函回函数量、金额及比例，未回函的替代核查程序及占比

（1）保荐机构函证情况

保荐机构对发行人各报告期主要客户执行了函证程序，发函金额占营业收入的比例分别为 85.28%、84.03%和 **91.71%**，回函金额占营业收入的比例分别为 71.47%、77.68%和 **87.18%**。对于全部未回函函证，保荐机构执行了替代测试，获取并检查未回函客户签订的销售合同或销售订单、出库单、销售发票、签收单或报关单、记账凭证等资料，并确认期后回款情况，确定发行人销售收入确认时点、金额、记录是否准确恰当，具体核查情况如下：

单位：万元

项目		2024 年度	2023 年度	2022 年度
境内	发函数量	**48**	15	13
	回函数量	**44**	12	12
	发函金额	**2,897.22**	1,569.29	1,350.79

	回函金额	**2,755.68**	1,528.64	1,127.16
	发函比例	**74.01%**	43.79%	43.16%
	回函比例	**95.11%**	97.41%	83.44%
境外	发函数量	**20**	16	19
	回函数量	**14**	10	9
	发函金额	**14,866.21**	14,009.78	13,438.23
	回函金额	**14,130.46**	12,873.84	11,267.31
	发函比例	**96.19%**	93.67%	94.55%
	回函比例	**95.05%**	91.89%	83.85%
合计	发函数量	**68**	31	32
	回函数量	**58**	22	21
	发函金额	**17,763.43**	15,579.08	14,789.02
	回函金额	**16,886.14**	14,402.48	12,394.46
	发函比例	**91.71%**	84.03%	85.28%
	回函比例	**95.06%**	92.45%	83.81%
	未回函金额	**877.29**	1,176.60	2,394.55
	替代测试确认金额	**877.29**	1,176.60	2,394.55
	替代测试比例	**4.94%**	7.55%	16.19%

（2）申报会计师函证情况

申报会计师对发行人各报告期主要客户执行了函证程序，发函金额占营业收入的比例分别为 92.43%、82.30%和 **91.41%**，回函确认金额占营业收入的比例分别为 78.05%、76.63%和 **88.72%**。。对于全部未回函函证，执行替代测试，获取并检查未回函客户签订的销售合同或销售订单、出库单、销售发票、签收单或报关单、记账凭证等资料，并确认期后回款情况，确定发行人销售收入确认时点、金额、记录是否准确恰当，具体核查情况如下：

单位：万元

销售区域	**项目**	**2024 年度**	**2023 年度**	**2022 年度**
境外	境外营业收入金额①	**15,455.45**	14,956.66	14,212.21
	发函收入金额②	**14,866.21**	13,688.53	13,547.43
	发函收入占比②/①	**96.19%**	91.52%	95.32%
	回函确认收入金额③	**14,401.12**	12,637.59	11,945.03
	回函确认金额占境外营业	**93.18%**	84.49%	84.05%

	收入比例③/①			
	未回函实施替代测试确认金额	**465.08**	1,050.94	1,602.40
境内	境内营业收入金额④	**3,914.41**	3,583.69	3,130.07
	发函收入金额⑤	**2,839.86**	1,569.29	2,482.71
	发函收入占比⑤/④	**72.55%**	43.79%	79.32%
	回函确认收入金额⑥	**2,783.87**	1,569.29	1,590.28
	回函确认金额占境内营业收入比例⑥/④	**71.12%**	43.79%	50.81%
	未回函实施替代测试确认金额	**55.99**	0.00	892.42
合计	营业收入金额	**19,369.86**	18,540.34	17,342.28
	发函收入金额	**17,706.06**	15,257.82	16,030.13
	发函收入占比	**91.41%**	82.30%	92.43%
	函证回函可确认金额	**17,184.99**	14,206.89	13,535.31
	回函确认金额占总营业收入比例	**88.72%**	76.63%	78.05%
	未回函实施替代测试确认金额	**521.07**	1,050.94	2,494.82

3、对于走访程序区分实地走访、视频访谈，说明访谈的具体内容、获取的证据、以及是否获取盖章和签字文件

（1）访谈基本情况

保荐机构、申报会计师对发行人主要客户执行了实地走访程序，具体情况如下：

1）2023 年，对美国春天、优莱澳洲、BTG 和 Inpro 进行了现场访谈，对优莱澳洲执行了穿透核查。

2）2024 年，对美国春天、优莱澳洲、Inpro、Louver、Rainbow、Winwear Industries 和 DI Calabria Industries Inc.进行了现场访谈，对美国春天、优莱澳洲和 Rainbow 执行了穿透核查，并对司波灵斯进行了现场访谈。

3）2025 年，对美国春天、优莱澳洲、Inpro、Louver、Rainbow、Lienesch、Interior、BTG、Mega 和 ZMC 等进行了现场访谈，对优莱澳洲和 Rainbow 执行了穿透核查，并对司波灵斯进行了现场访谈。

单位：家、万元

销售区域	项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
境外	访谈客户数量	**12**	7	4
	其中：现场走访家数	**12**	7	4
	营业收入金额	**15,455.45**	14,956.66	14,212.21
	访谈覆盖金额	**14,333.82**	12,004.68	10,761.40
	其中：现场走访覆盖金额	**14,333.82**	12,004.68	10,761.40
	访谈比例	**92.74%**	80.26%	75.72%
境内	访谈客户数量	**41**	20	5
	其中：现场走访家数	**41**	20	5
	营业收入金额	**3,914.41**	3,583.69	3,130.07
	访谈覆盖金额	**2,773.51**	1,932.67	1,759.66
	其中：现场走访覆盖金额	**2,773.51**	1,932.67	1,759.66
	访谈比例	**70.85%**	53.93%	56.22%
合计	访谈客户数量	**53**	27	9
	其中：现场走访家数	**53**	27	9
	营业收入金额	**19,369.86**	18,540.35	17,342.28
	访谈覆盖金额合计	**17,107.33**	13,937.35	12,521.06
	其中：现场走访覆盖金额	**17,107.33**	13,937.35	12,521.06
	访谈比例合计	**88.32%**	75.17%	72.20%

注：上表中客户访谈数据未包含穿透核查相关客户数据。

（2）访谈的具体内容

保荐机构、申报会计师客户访谈的主要内容包括：

1）被访谈客户的基本情况，包括客户类型、主要股东和实际控制人、董监高、营业规模以及接受访谈人的信息。

2）客户与发行人之间是否存在关联关系，是否属于关联交易。

3）客户与发行人之间的业务往来情况，包括合作开始时间、经营所需资质、交易内容、定价方式、客户向发行人采购金额占其采购总额的比例等。

4）合同订立、执行情况，供货周期，是否存在退换货，是否存在纠纷或潜在纠纷等。

5）发行人与客户的结算方式、结算周期和信用政策，是否存在体外资金循环情况。

6）客户为分销商情况下，询问其与发行人的交易模式，终端客户情况，以

及存货结存情况等。

访谈结束后，实地查看客户生产经营场所，无法实地查看的，通过视频方式查看，获取客户提供的相关文件，并要求访谈对象在访谈提纲上签字盖章。

在已经执行的访谈程序中，境内客户盖章签字完整，境外公司无公章，上述境外公司接受访谈的人员均在访谈提纲上对访谈内容签字确认。

4、对于细节测试，请说明核查的具体方法及覆盖的比例等内容

（1）保荐机构细节测试情况

保荐机构执行了穿行测试、收入真实性测试、截止性测试及关联方抽凭等程序，具体情况如下：

项　目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
穿行测试	**25.01%**	26.96%	16.76%
收入真实性测试	**43.42%**	44.80%	39.78%
截止性测试	**4.63%**	5.74%	4.52%
关联方抽凭	**18.21%**	12.73%	18.66%
删除重复后汇总	**68.96%**	**66.94%**	**61.85%**

报告期内，删除重复抽样后汇总抽凭比例分别为 61.85%、66.94%和 **68.96%**，综合抽凭核查比例控制在 60%以上。

（2）申报会计师细节测试情况

项　目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
穿行测试	**18.77%**	27.75%	5.80%
收入真实性测试	**23.54%**	25.78%	23.32%
截止性测试	**36.59%**	32.47%	31.74%
抽凭检查	**17.59%**	19.43%	19.00%
删除重复后汇总	**72.92%**	**70.04%**	**64.80%**

报告期内，删除重复抽样后汇总抽凭比例分别为 64.80%、70.04%**和 72.92%**，综合抽凭核查比例控制在 60%以上。

（二）说明对下游分销商、工程商等非终端客户销售真实性的核查方法、程序以及核查结果或结论，现有核查程序是否能够支撑终端销售真实性的核查结论

1、说明对下游分销商、工程商等非终端客户销售真实性的核查方法、程序以及核查结果或结论

报告期内，发行人下游客户主要分为生产商、工程商和分销商，生产商和工程商为终端客户，分销商为非终端客户。

报告期内，发行人不同客户类型具体收入情况如下：

单位：万元

客户类型	2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
生产商	3,322.52	17.15%	2,655.36	14.32%	3,993.64	23.03%
工程商	11,162.44	57.63%	12,489.15	67.36%	9,035.22	52.10%
分销商	4,884.90	25.22%	3,395.84	18.32%	4,313.43	24.87%
合计	19,369.86	100.00%	18,540.34	100.00%	17,342.28	100.00%

公司销售主要以**生产商和工程商等**终端客户为主，报告期内，终端客户销售占比均在 75%**左右**。

报告期内，发行人分销商客户销售明细情况如下：

单位：万元、%

客户名称	2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
优莱澳洲	3,526.33	72.19	2,563.95	75.50	3,605.69	83.59
Rainbow	787.44	16.12	411.57	12.12	361.07	8.37
其他	571.13	11.69	420.32	12.38	346.67	8.04
合计	4,884.90	100.00	3,395.84	100.00	4,313.43	100.00

报告期内，发行人主要分销商客户为优莱澳洲和 Rainbow，合计销售占比分别为 91.96%、87.62%和 **88.31%**，其他分销商客户销售规模较小。

（1）优莱澳洲的核查方法、核查程序、核查结果和核查结论

优莱澳洲的核查情况和核查结论请参见本问询函回复“问题 7 向优莱澳洲销售真实性”之“中介机构核查意见”之“二、详细说明对关联方优莱澳洲销售真实性、公允性、可持续性的具体核查方式，是否存在通过关联方调节收入等情况”的相关内容。

（2）Rainbow 的核查方法、核查程序、核查结果和核查结论

1）核查方法、核查程序和核查结果

①现场访谈

2024 年**和 2025 年**，保荐机构对 Rainbow 进行了现场访谈，了解 Rainbow 的基本情况，与发行人交易的情况，以及销售实现情况等，现场查看了 Rainbow 的

生产经营场所，查看了遮阳面料的库存情况。

Rainbow 的主要客户均为遮阳窗饰生产商，Rainbow 自发行人处采购遮阳面料后分销给下游客户，采购、销售采用循环库存模式，不存在大额库存积压的情况。

②分析和复核

获得了 Rainbow 报告期各期的采购清单和期末库存清单，与发行人的销售明细、销售订单进行比对，查阅发行人的银行流水，核查 Rainbow 的回款情况，分析 Rainbow 采购变动情况和期末库存的合理性。

报告期内，随着业务规模的扩大，Rainbow 的采购数量稳定增长，各年末库存数量保持小幅增长趋势，采购数量变动和期末库存的增长与业务规模的增长相匹配。总体上看，Rainbow 采购的发行人产品销售情况较好，总体库存较小，不存在囤货或压货的情况。

③穿透核查

2024 年**和 2025 年**，保荐机构对 Rainbow 的下游主要客户进行了现场走访，访谈其负责人员，沟通其遮阳面料采购、存放和生产情况等，具体如下表：

客户家数	客户类型	业务模式	核查方式	终端销售金额（万加元）		
				2024 年	2023 年	2022 年
4	生产商	制造成品帘后通过零售商店等销售	现场访谈，走访生产经营场所，查看库存情况	179.21	118.42	57.38
Rainbow 销售发行人遮阳面料金额				231.86	125.32	98.12
客户穿透核查占比				77.29%	94.50%	58.48%

经穿透核查，Rainbow 的下游客户经营正常，产品库存不存在积压情况，与 Rainbow 合作关系稳定。

④函证

保荐机构、申报会计师对发行人与 Rainbow 的交易金额和往来余额进行了函证，具体如下表：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
交易金额	787.44	411.57	361.07
往来余额	-9.79	-5.49	7.30

报告期内，Rainbow 与发行人的交易金额呈稳定增长趋势，双方业务往来持

续性好，期末往来余额较小，无期末集中大额采购等异常情况。

⑤大额抽凭

针对发行人与 Rainbow 的交易，保荐机构、申报会计师执行了大额抽凭核查程序，抽取了各报告期间内单笔金额达到重要性水平的交易，获取了包含订单、出库单、形式发票、增值税发票、提单、报关单及记账凭证在内的相关凭证，具体核查情况如下：

单位：元

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
与 Rainbow 交易金额	**7,874,384.70**	4,115,705.02	3,610,699.76
核查金额	**7,709,769.38**	4,086,416.04	3,588,760.24
核查比例	**97.91%**	99.29%	99.39%

注：重要性水平为单笔金额大于人民币 10.00 万元的交易。

经核查，发行人确认与 Rainbow 销售收入的相关凭证完整，收入确认依据充分，交易具备真实性。

2）核查结论

经核查，保荐机构和申报会计师认为：报告期内，Rainbow 采购的遮阳面料通过分销方式销售，其主要下游客户均为遮阳窗饰生产商，Rainbow 的采购数量稳定增长，期末库存合理，终端销售情况良好。

（3）非终端客户销售真实性核查情况汇总

报告期内，保荐机构、申报会计师针对分销商客户的穿透核查情况具体如下：

单位：万平米

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
优莱澳洲终端客户销售核查比例（A）	57.52%	57.69%	58.46%
公司向优莱澳洲销售金额（B）	3,526.33	2,563.95	3,605.69
优莱澳洲穿透核查金额（C=A×B）	2,028.30	1,479.17	2,107.90
Rainbow 终端客户销售核查比例（D）	77.29%	94.50%	58.48%
公司向 Rainbow 销售金额（E）	787.44	411.57	361.07
Rainbow 穿透核查金额（F=D×E）	608.61	388.93	211.15
合计穿透核查金额（G=C+F）	2,636.91	1,868.10	2,319.05
公司向全部分销商销售金额合计（H）	4,884.90	3,395.84	4,313.43
分销商穿透核查比例（I=G/H）	53.98%	55.01%	53.76%

综上，报告期内，保荐机构、申报会计师对发行人非终端客户的销售情况进行了穿透核查，核查比例分别为53.76%、55.01%和53.98%，发行人终端销售良好，不存在异常情形，现有核查程序能够支撑终端销售真实性的核查结论。

（三）说明对报告期发行人收入截止性测试情况、是否存在跨期确认收入的情形，请保荐机构和申报会计师结合销售合同、发票、收款情况、产品验收或服务提供情况，核查报告期内主要客户的销售收入确认情况

1、说明对报告期发行人收入截止性测试情况、是否存在跨期确认收入的情形

保荐机构、申报会计师获取了发行人报告期各期末前后一个月销售收入的明细表及序时账，针对境内客户，将其对应的销售合同、出库单、签收单日期与财务入账日期进行核对；针对境外客户，将其对应的销售订单、出库单、报关单、提单与财务入账日期进行核对，以检查销售收入是否记录在恰当的会计期间。报告期各期的核查比例具体如下：

单位：万元

项目	2024.12.31	2023.12.31	2022.12.31
截止日前1个月测试金额	**1,817.15**	1,730.88	1,141.82
截止日前1个月收入总额	**1,880.98**	1,749.54	1,174.12
核查比例	**96.61%**	**98.93%**	**97.25%**
截止日后1个月测试金额	**1,380.74**	1,928.37	1,141.25
截止日后1个月收入总额	**1,407.75**	1,941.97	1,143.14
核查比例	**98.08%**	**99.30%**	**99.83%**

经核查，保荐机构和申报会计师认为，报告期内，发行人收入截止准确、完整，不存在跨期确认收入的情形。

2、请保荐机构和申报会计师结合销售合同、发票、收款情况、产品验收或服务提供情况，核查报告期内主要客户的销售收入确认情况

保荐机构、申报会计师对发行人执行销售与收款循环穿行测试，检查了主要客户的合同/订单、出库单、签收单、报关单、海运提单、发票、销售账务记录、回款凭证、回款账务记录等单据，并对主要客户的收入确认情况执行了大额抽凭程序，确认主要客户收入是真实和完整的，执行了截止性测试程序，确认发行人不存在收入跨期的情形。

经核查，保荐机构和申报会计师认为，报告期内，发行人对主要客户的销售

收入真实、准确、完整，收入确认政策符合会计准则规定。

问题 7.向优莱澳洲销售真实性

根据申请文件，（1）各期发行人对优莱澳洲的销售收入分别为 3,167.28 万元、3,086.85 万元、3,605.69 万元、1,140.55 万元，各期销售占比接近 20%。2023 年 1-6 月公司对优莱澳洲的销售收入大幅下降，订单数量也较去年同期下降 40%左右。（2）优莱澳洲系发行人第二大股东优莱有限的全资子公司，主要从事遮阳面料和配件的销售，其从公司采购涂层面料和阳光面料，主要用于其在澳洲市场的销售。（3）经对比，发行人向优莱澳洲销售的 Sonata 等产品毛利率较低，对优莱澳洲的信用期长于其他客户，各期应收账款余额分别为 811.07 万元、353.18 万元、1,010.32 万元、685.07 万元，均为发行人应收账款第一大客户（占比接近 50%）。

请发行人：（1）说明优莱澳洲的基本情况、业务范围及经营规模、各期向发行人采购金额占其相应业务规模的比例；说明优莱澳洲与发行人的合作的历史背景、具体模式及演变情况，优莱有限入股发行人的背景、时间，优莱有限入股前后发行人向优莱澳洲销售的产品内容、单价、数量、金额是否发生较大变化及合理性。（2）说明优莱澳洲各期向发行人采购的产品类型、单价、金额及毛利率情况，结合相关产品价格及毛利率与其他非关联客户的对比情况，进一步说明发行人向优莱澳洲销售公允性，Sonata 等产品毛利率较低的合理性，是否存在利益输送的行为。（3）说明发行人对优莱澳洲信用政策、结算方式及与其他客户的对比情况，结合优莱澳洲向发行人采购的季度分布情况、澳洲其他客户的采购季度分布及应收账款情况等，说明优莱澳洲应收账款每年年末均为第一大的合理性，应收账款的回款情况及是否均在信用期内回款，是否存在期后退货退款的情况；说明 2022 年末发行人对优莱澳洲应收账款余额大幅增长、2023 年上半年末大幅下滑的背景，2022 年第四季度各月份的销售收入实现情况，是否存在集中在年底确认收入、突击销售的情况，相关交易是否真实合理。（4）说明优莱澳洲各期末的库存情况，是否存在大额库存积压；优莱澳洲的下游客户构成及与发行人及其关联方是否存在关联关系，下游客户采购的相关产品是否已实现终端销售。（5）说明 2023 年上半年发行人对优莱澳洲销售金额、订单量大幅降低的原因，相关因素的期后变化情况；说明 2023 年各季度发行人对优莱澳洲的销售实现情况及与同期的对比情况，并结合发行人对该客户目前的在手订单量、相关市场的采购需求变动等，分析发行人与优莱澳洲合作的稳定可持续性。

请保荐机构、申报会计师核查上述事项并发表明确意见，详细说明对关联方优莱澳洲销售真实性、公允性、可持续性的具体核查方式，是否存在通过关联方调节收入等情况。

【发行人说明】

一、说明优莱澳洲的基本情况、业务范围及经营规模、各期向发行人采购金额占其相应业务规模的比例；说明优莱澳洲与发行人的合作的历史背景、具体模式及演变情况，优莱有限入股发行人的背景、时间，优莱有限入股前后发行人向优莱澳洲销售的产品内容、单价、数量、金额是否发生较大变化及合理性

（一）说明优莱澳洲的基本情况、业务范围及经营规模、各期向发行人采购金额占其相应业务规模的比例

截至本回复出具之日，优莱澳洲的基本情况如下：

公司名称	Uniline Australia Pty Limited
澳大利亚商业注册代码	88010752057
法定代表人	Russell Brian Kaye
设立日期	1987 年 10 月 1 日
注册资本	240 万股
实收资本	240 万股
注册地址	2 Computer Road Yatala QLD 4207, Australia
主要生产经营地	2 Computer Road Yatala QLD 4207, Australia
业务范围	遮阳面料及配件的销售
经营规模	报告期内，优莱澳洲经营规模平均为 2,000 万澳元/年左右

报告期内，优莱澳洲向公司采购金额及占其相应业务规模的比例具体如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
采购金额	**3,526.33**	2,563.95	3,605.69
占比	报告期内占优莱澳洲采购成本比例约为 60%左右		

（二）说明优莱澳洲与发行人的合作的历史背景、具体模式及演变情况，优莱有限入股发行人的背景、时间，优莱有限入股前后发行人向优莱澳洲销售的产品内容、单价、数量、金额是否发生较大变化及合理性

1、优莱澳洲与发行人的合作的历史背景、具体模式及演变情况

请参见本回复“问题 5 关联交易与同业竞争”之“三、优莱有限及其关联方

基本情况”之“（一）说明优莱有限入股发行人的时间、方式及价格，并说明入股发行人的商业背景与商业合理性”的主要内容。

2、优莱有限入股发行人的背景、时间

优莱有限入股公司的背景及时间请参见本回复“问题 5 关联交易与同业竞争”之“三、优莱有限及其关联方基本情况”之“（一）说明优莱有限入股发行人的时间、方式及价格，并说明入股发行人的商业背景与商业合理性”的主要内容。

3、优莱有限入股前后发行人向优莱澳洲销售的产品内容、单价、数量、金额是否发生较大变化及合理性

优莱投资最初于 2011 年 4 月通过增资方式入股公司；2015 年 11 月，优莱投资转让其所持公司全部股权至优莱有限，优莱投资及优莱有限入股前后公司向优莱澳洲出口情况如下：

单位：万元、万平方米、元/平方米

2010 年			
产品内容	**销售金额**	**销售数量**	**销售单价**
阳光面料	148.74	6.80	21.86
化纤布	717.31	161.72	4.44
合计	**866.04**	**168.52**	**-**
2011 年（2011 年 4 月，优莱投资入股）			
产品内容	**销售金额**	**销售数量**	**销售单价**
阳光面料	144.39	6.41	22.54
化纤布	964.62	196.47	4.91
涂层面料样本	0.80	0.05	16.16
合计	**1,109.81**	**202.93**	-
2012 年			
产品内容	**销售金额**	**销售数量**	**销售单价**
阳光面料	291.26	12.74	22.86
化纤布	672.03	134.55	4.99
涂层面料	30.82	1.51	20.41
合计	**994.11**	**148.80**	-
2013 年			
产品内容	**销售金额**	**销售数量**	**销售单价**

阳光面料	453.40	20.66	21.95
化纤布	594.67	110.86	5.36
涂层面料	202.42	9.78	20.70
合计	**1,250.49**	**141.30**	-
2014 年			
阳光面料	324.58	15.43	21.03
化纤布	107.11	19.89	5.38
涂层面料	929.78	52.61	17.67
合计	**1,361.46**	**87.93**	-
2015 年（2015 年 11 月，优莱投资转让股权给优莱有限）			
阳光面料	526.52	24.43	21.55
化纤布	41.71	7.37	5.66
涂层面料	1,949.37	111.26	17.52
合计	**2,517.60**	**143.06**	-
2016 年			
阳光面料	723.89	34.13	21.21
涂层面料	1,396.98	76.83	18.18
合计	**2,120.86**	**110.96**	-

注：上表数据来源自公司 2010 年至 2016 年期间出口报关数据。

由上表所示，优莱投资入股后，公司出口优莱澳洲产品金额呈稳定上升趋势，细分产品单价保持稳定，但是出口产品结构有明显变化，具体如下：

（1）2011 年入股前，公司出口优莱澳洲主要产品以化纤布（涂层面料基布）为主，此外优莱澳洲采购部分阳光面料。

（2）2011 年入股当年，公司出口优莱澳洲主要产品仍以化纤布为主，此外公司开始进行涂层面料的研发工作并于当年向优莱澳洲提供涂层面料样品。

（3）2012 年至 2013 年，公司涂层面料产品能够实现初步规模化生产，优莱澳洲向公司采购化纤布金额逐年下降，公司主要出口产品转变为阳光面料及涂层面料，由于涂层面料处于初步规模化生产阶段，因此其出口单价相对较高。

（4）2014 年以来，公司涂层面料产品规模化生产能力提升，优莱澳洲开始大规模采购涂层面料，由于规模化生产降低了单位生产成本，因此涂层面料出口单价有所下降。

综上所述，优莱投资和优莱有限入股公司前后，公司向优莱澳洲销售产品金

额呈稳定上升趋势，公司向其出口产品结构变动符合其投资入股的背景，优莱澳洲向公司采购产品内容、金额、数量及单价变动具备合理性。

二、说明优莱澳洲各期向发行人采购的产品类型、单价、金额及毛利率情况，结合相关产品价格及毛利率与其他非关联客户的对比情况，进一步说明发行人向优莱澳洲销售公允性，Sonata 等产品毛利率较低的合理性，是否存在利益输送的行为

（一）说明优莱澳洲各期向发行人采购的产品类型、单价、金额及毛利率情况，结合相关产品价格及毛利率与其他非关联客户的对比情况，进一步说明发行人向优莱澳洲销售公允性，Sonata 等产品毛利率较低的合理性

1、公司向优莱澳洲销售主要产品的类型、单价、金额及毛利率情况及与其他非关联客户的对比情况

报告期内，公司向优莱澳洲销售主要产品的类型、单价、金额及毛利率情况及与其他非关联外销客户的对比情况如下所示：

单位：万元、元/平方米

2024 年度								
产品	产品名称	销售金额	平均单价对比情况			毛利率对比情况		
			优莱澳洲	其他非关联外销客户	单价差异率	优莱澳洲	其他非关联外销客户	毛利率差异率
涂层面料	Dusk	1,543.03	17.16	17.44	-1.65%	39.93%	41.16%	-1.24%
	Sonata	817.18	13.99	15.66	-10.68%	29.75%	34.52%	-4.77%
	Rubato	232.07	20.58	22.75	-9.55%	25.93%	36.46%	-10.53%
	Cadence	192.72	20.10	-	-	45.71%	-	-
阳光面料	EB4841G	289.81	15.25	15.47	-1.39%	26.53%	28.39%	-1.86%
	EB4834G	140.95	14.93	-	-	32.96%	-	-
	EB5052G	115.20	19.64	-	-	41.26%	-	-
合计		3,330.95						
占销售给优莱澳洲总金额比重		94.46%						
2023 年度								
产品类型	产品名称	销售金额	平均单价对比情况			毛利率对比情况		
			优莱澳洲	其他非关联外销客户	单价差异率	优莱澳洲	其他非关联外销客户	毛利率差异率

涂层面料	Dusk	1,349.73	17.03	17.37	-1.92%	36.17%	36.54%	-0.37%
	Sonata	449.02	13.90	15.75	-11.77%	25.29%	30.98%	-5.69%
	Cadence	110.62	20.16	-	-	39.44%	-	-
阳光面料	EB4841G	176.60	15.44	15.11	2.17%	26.57%	25.35%	1.22%
	EB5052G	107.79	20.35	-	-	42.07%	-	-
	EB2323G	77.16	15.57	15.82	-1.58%	29.49%	35.30%	-5.81%
合计		**2,270.92**	-					
占销售给优莱澳洲总金额比重		**88.56%**	-					
2022 年度								
产品类型	**产品名称**	**销售金额**	**平均单价对比情况**			**毛利率对比情况**		
			优莱澳洲	**其他非关联外销客户**	**单价差异率**	**优莱澳洲**	**其他非关联外销客户**	**毛利率差异率**
涂层面料	Dusk	2,030.59	17.27	16.47	4.88%	38.76%	35.17%	3.59%
	Sonata	686.37	13.22	15.12	-12.57%	24.95%	32.15%	-7.20%
阳光面料	EB4841G	299.36	15.22	14.56	4.54%	25.83%	20.46%	5.37%
	EB2323G	193.91	15.89	18.08	-12.11%	30.99%	14.19%	16.80%
合计		**3,210.23**	-					
占销售给优莱澳洲总金额比重		**88.98%**	-					

注：1、单价差异率=（向优莱澳洲销售平均单价/向其他非关联外销客户销售平均单价-1）*100%。

2、毛利率差异率=向优莱澳洲销售毛利率-向其他非关联外销客户销售毛利率。

3、公司销售给优莱澳洲的 Dusk 系列产品与销售给 Interior 的系同类产品，故该部分产品与 Interior 进行比价。

4、公司销售给优莱澳洲的 Sonata 系列产品与销售给 BTG 的系同类产品，故该部分产品与 BTG 进行比价。

5、除 Dusk 及 Sonata 以外，其余产品均与其他全部非关联外销客户进行比价。

2、公司向优莱澳洲销售的公允性分析

（1）公司向优莱澳洲销售产品定价的影响因素

报告期内，公司制定了详细的产品基准价格目录，公司销售人员依据产品基准价格并结合优莱澳洲需求情况进行报价，受多种因素影响，公司向优莱澳洲销售产品价格较其他无关联客户有一定差异，主要影响因素如下：

1）阻燃级别

阻燃级别不同对遮阳面料的成本影响较大，以涂层面料为例，阻燃与否对涂

层面料成本影响至少在 1 美元/平方米以上，优莱澳洲主要采购产品以非阻燃面料为主，故其平均价格相对较低。

2）采购数量

遮阳面料采购数量对销售价格具有重大影响，同类或类似产品，优莱澳洲采购数量大，公司可以大轴生产，生产成本低、生产效率高、损耗少，后续同类产品采购的持续性强；其他境外客户多为零星采购，品种、颜色众多，公司组织生产难度大，生产成本高、生产效率低、损耗大，后续同类产品采购的持续性差。因此，公司依该类产品基准价格定价时，会相应考虑采购数量的影响，销售价格会有一定差异。此外，公司依据面料的材料消耗进行成本核算，会间接导致两者的销售毛利率差异较大。

3）合作模式

优莱澳洲为公司的长期合作客户，根据市场发展的预期，优莱澳洲向公司提出新产品定制计划或目标，公司进行新产品的研发，优莱澳洲持研发的样品征求其下游客户的意见，进而确定下达采购订单或持续改进。对于上述在澳洲市场试行销售的首发产品，如 Sonata，公司会酌情给予一定的价格优惠。

4）其他因素

主要包括开孔率、防霉菌、颜色、色牢度等等的差异，这些差异也会导致同类或类似产品生产成本的差异，从而对公司同类或类似产品的销售价格产生影响。

（2）公司向优莱澳洲销售的公允性分析

1）整体公允性分析

报告期内，公司向优莱澳洲及其他外销客户销售阳光面料及涂层面料的单价及毛利率情况具体如下：

单位：元/平方米

产品类型	年度	优莱澳洲		其他非关联外销客户		单价差异率	毛利率差异率
		平均单价	毛利率	平均单价	毛利率		
阳光面料（不含TPO）	**2024 年度**	**17.00**	**31.58%**	**21.37**	**39.29%**	**-20.47%**	**-7.70%**
	2023 年度	17.55	31.92%	22.38	39.17%	-21.58%	-7.25%
	2022 年度	16.80	28.46%	21.67	32.96%	-22.47%	-4.50%
涂层面料	**2024 年度**	**16.47**	**36.13%**	**19.52**	**39.62%**	**-15.62%**	**-3.49%**
	2023 年度	16.49	33.66%	21.61	37.14%	-23.69%	-3.48%
	2022 年度	16.14	35.34%	18.44	31.59%	-12.47%	3.75%

从阳光面料来看，优莱澳洲毛利率及单价与其他非关联外销客户相比较低，主要原因为优莱澳洲采购的阳光面料多为 G 料产品。**2022 年度**至 2024 年**度**，优莱澳洲采购的阳光面料中，G 料产品占比分别为 86.03%、90.00%和 **91.44%**，G 料产品所用 PVC 改性颗粒造价稍低，其单价和毛利率亦相对较低。

从涂层面料来看，2022 年度，优莱澳洲单价低于其他非关联外销客户，而毛利率高于其他非关联外销客户，主要原因为阻燃剂价格上涨，导致阻燃类涂层面料单价上升、毛利率下降。2023 年**以来**，优莱澳洲单价低于其他非关联外销客户，主要系其他非关联外销客户采购了较多阳光发泡涂层面料所致。

整体上看，公司向优莱澳洲主要销售涂层面料，与其他非关联外销客户相比毛利率不存在重大差异，公司向优莱澳洲销售的阳光面料中 G 料产品占比较高，导致其单价和毛利率较低，公司向优莱澳洲和其他非关联外销客户的销售具备公允性。

2）主要产品公允性分析

① Dusk 系列产品

报告期内，优莱澳洲向公司采购的 Dusk 系列产品为非阻燃面料，与销售给 Interior 的 Dusk 系列产品类似，其标准价格均为 2.4 美元/平方米，特定产品会在标准价格的基础上浮动。

公司销售给优莱澳洲的部分产品需进一步进行切条并单独包装，切条产品的销售价格及毛利率要明显高于不切条的产品。扣除切条产品的影响后，双方同类产品销售情况对比如下：

单位：万元、元/平方米、%

时间	优莱澳洲			Interior			单价差异率	毛利率差异率
	金额	单价	毛利率	金额	单价	毛利率		
2024 年度	**1,234.72**	**16.51**	**37.52**	**775.40**	**17.44**	**41.16**	**-5.35**	**-3.64**
2023 年度	1,128.77	16.53	34.21	561.13	17.37	36.54	-4.85	-2.33
2022 年度	1,562.13	16.53	36.25	570.89	16.47	35.17	0.38	1.09

注：2023 年以来，澳洲下游市场疲软，国内企业出口澳洲亦受到影响，公司基于稳定下游客户及市场的考虑，给予优莱澳洲 5%的价格折让。

由上表所示，公司销往优莱澳洲及 Interior 同类产品的单价差异率及毛利率差异率均在 5%以内，公司销售给优莱澳洲的 Dusk 系列产品定价具备公允性。

② Sonata 系列产品

报告期内，优莱澳洲向公司采购的 Sonata 系列产品为非阻燃面料，与销售给 BTG 的 Sonata 系列产品类似，双方同类产品销售情况对比如下：

单位：万元、元/平方米、%

时间	优莱澳洲			BTG			单价差异率	毛利率差异率
	金额	单价	毛利率	金额	单价	毛利率		
2024 年度	**817.18**	**13.99**	**29.75**	**135.21**	**15.66**	**34.52**	**-10.68**	**-4.77**
2023 年度	449.02	13.90	25.29	72.63	15.75	30.98	-11.77	-5.69
2022 年度	686.37	13.22	24.95	150.73	15.12	32.15	-12.57	-7.20

由上表所示，公司销售给优莱澳洲的 Sonata 系列产品较 BTG 平均单价及毛利率低，主要原因如下：

A、Sonata 系列共 37 种产品，优莱澳洲多为大批量采购，采购品种更为全面；BTG 采购量少，采购品种为北美洲市场热销的 3-4 种产品。

B、Sonata 系列产品在澳洲市场首发推广，公司通过优莱澳洲打开市场后逐步向其他国家/地区销售，优莱澳洲享有首发价格优势。

综上所述，公司销售给优莱澳洲的 Sonata 系列产品较 BTG 平均单价及毛利率低，主要是市场原因导致，公司在定价时，也综合考虑了采购数量、首发价格等因素，酌情给予优莱澳洲一定的优惠，该类产品定价具备公允性。

综上所述，公司向优莱澳洲销售 Dusk、Sonata 等产品价格及毛利率受产品类型、采购数量、合作模式等因素的影响，关联交易价格及毛利率的差异具备合理性，公司向优莱澳洲的销售具备公允性。

（二）是否存在利益输送的行为

依前所述，优莱澳洲向公司采购产品价格及毛利率与其他非关联外销客户相比不存在重大异常的情形。针对不同细分产品，公司依据产品基准价格目录，结合产品类型、采购数量等定价因素对优莱澳洲采购产品进行定价，产品定价具备公允性，不存在利益输送的行为。

三、说明发行人对优莱澳洲信用政策、结算方式及与其他客户的对比情况，结合优莱澳洲向发行人采购的季度分布情况、澳洲其他客户的采购季度分布及应收账款情况等，说明优莱澳洲应收账款每年年末均为第一大的合理性，应收账款的回款情况及是否均在信用期内回款，是否存在期后退货退款的情况；说明 2022 年末发行人对优莱澳洲应收账款余额大幅增长、2023 年上半年末大幅下滑

的背景，2022 年第四季度各月份的销售收入实现情况，是否存在集中在年底确认收入、突击销售的情况，相关交易是否真实合理

（一）说明发行人对优莱澳洲信用政策、结算方式及与其他客户的对比情况，结合优莱澳洲向发行人采购的季度分布情况、澳洲其他客户的采购季度分布及应收账款情况等，说明优莱澳洲应收账款每年年末均为第一大的合理性，应收账款的回款情况及是否均在信用期内回款，是否存在期后退货退款的情况

1、对优莱澳洲信用政策、结算方式及与其他客户的对比情况

（1）优莱澳洲信用政策及结算方式

优莱澳洲与公司采用电汇方式进行结算。根据公司与优莱澳洲签署的《Elitex Supply Agreement》及《Elitex/Uniline Supply Agreement》，截至本回复出具之日，双方对信用政策约定如下：

1）针对澳洲各区域的首发推广产品，公司给予优莱澳洲发票日期后 14 个月的信用期（12 个月推广期+2 个月账期）；

2）针对常规品种，公司给予优莱澳洲发票日期后 90 天的常规信用期。

（2）其他主要外销客户信用政策与结算方式

序号	客户名称	主要信用政策	结算方式
1	美国春天	发票日期后 60 天	电汇
2	亨特建设	发票日期后 **90 天**	电汇
	亨特印度	到港前付清全款	电汇
	美尔美	提单日期后 **90 天**	电汇
	Interior（Blaze）	30%定金余款到港前付清	电汇
3	Inpro（WT）	发票日期后 45 天	电汇
4	Lienesch BV	提单日期后 60 天	电汇
	Lienesch Ltd	提单日期后 60 天	电汇
5	ZMC	发票日期后 60 天	电汇
6	Mega Mar Inc	装运日后 90 天	电汇

2、结合优莱澳洲向发行人采购的季度分布情况、澳洲其他客户的采购季度分布及应收账款情况等，说明优莱澳洲应收账款每年年末均为第一大的合理性

（1）优莱澳洲向公司采购的季度分布情况

报告期各期，优莱澳洲向公司采购的季度分布情况具体如下：

单位：万元、%

季度	2024 年		2023 年		2022 年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
第一季度	**957.64**	**27.16**	379.75	14.81	774.63	21.48
第二季度	**728.95**	**20.67**	760.80	29.67	653.54	18.13
第三季度	**1,310.60**	**37.17**	727.99	28.39	1,242.32	34.45
第四季度	**529.15**	**15.01**	695.41	27.12	935.20	25.94
合计	**3,526.33**	**100.00**	**2,563.95**	**100.00**	**3,605.69**	**100.00**
应收账款余额	**626.82**	**-**	**649.20**	**-**	**1,010.32**	**-**

（2）澳洲其他客户采购季度分布及应收账款情况

报告期内，公司澳洲其他客户仅有 Specialty Coatings(Aust) Pty Ltd 和 Materialised。**其中，Specialty Coatings(Aust) Pty Ltd2022 年度自公司采购化纤布，Materialised2023 年度和 2024 年度自公司采购清漆涂层面料，**报告期内采购季度分布及应收账款情况如下所示：

单位：万元、%

季度	2024 年度		2023 年		2022 年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
第一季度	**14.80**	**13.22**	26.63	26.08	-	-
第二季度	**39.41**	**35.22**	46.50	45.53	37.74	39.87
第三季度	**33.36**	**29.81**	2.78	2.72	56.91	60.12
第四季度	**24.34**	**21.75**	26.21	25.67	-	-
合计	**111.91**	**100.00**	**102.12**	**100.00**	**94.66**	**100.00**
应收账款余额	**21.98**	**-**	**26.01**	**-**	**-**	**-**

公司澳洲其他客户采购金额较小，未从公司持续采购，因此澳洲其他客户的采购情况参考性较弱。

（3）2022 年末优莱澳洲应收账款为第一大的合理性

报告期内，2022 年末优莱澳洲应收账款余额为第一大，其余各期末应收账款余额第一大均为美国春天，2022 年末优莱澳洲应收账款余额为第一大原因具体如下：

1）公司 **2022 年和 2023 年**第四季度向主要客户销售情况具体如下：

单位：万元、%

客户名称	2023 年第四季度	2022 年第四季度

	金额	占比	金额	占比
美国春天	1,407.42	36.70	1,032.86	23.28
优莱澳洲	695.41	18.13	935.20	21.08
Inpro（WT）	627.96	16.38	213.93	4.82
BTG	114.21	2.98	423.83	9.55
小计	**2,845.00**	**74.19**	**2,605.81**	**58.72**
公司第四季度合计销售金额	**3,834.78**	**100.00**	**4,437.44**	**100.00**

由上表所示，**2022 年和 2023 年**，公司第四季度向美国春天及优莱澳洲的销售金额明显高于其他客户。

2）2022 年度，优莱澳洲应收账款余额为第一大的主要原因

① 优莱澳洲的信用政策

依前所述，优莱澳洲主要采购产品的信用期为发票日后 90 天，与其他客户相比，优莱澳洲信用期较长。

② 第四季度采购情况

优莱澳洲主要生产经营地位于澳大利亚，澳大利亚位于南半球，其遮阳产品需求旺盛的夏季处于 12 月至次年 2 月。由于公司生产备货叠加运输整体周期较长，优莱澳洲将提前备货以应对经营需要，因此除美国春天外，优莱澳洲每年第四季度销售金额明显高于其他客户。

3）2022 年末优莱澳洲应收账款高于美国春天的原因

美国春天为公司第一大客户，报告期内，公司每年向其销售产品金额均大于优莱澳洲，其第四季度采购额也均大于优莱澳洲，但 2022 年末应收账款小于优莱澳洲，具体原因如下：

① 信用政策不同

美国春天采购产品信用期主要为发票日后 60 天，短于优莱澳洲 90 天的信用期。

② 美国春天实际回款天数短于信用期

2022 年和 2023 年，美国春天实际回款天数短于信用期，具体情况如下：

单位：天

项目	2023 年度	2022 年度
按金额加权平均回款天数	54.02	58.63

最短回款天数	28.00	12.00

注：按金额加权平均回款天数=∑（单笔回款金额/当期全部回款金额*回款天数），下同。

由上表所示，**2022 年和 2023 年**，美国春天应收账款平均回款天数均短于其信用期，因此美国春天期末应收账款余额相对较小。

③圣诞假期因素影响

美国春天具有圣诞节前集中回款的结算习惯，2022 年 11 至 12 月，美国春天合计回款金额为 1,484.24 万元，回款情况良好，因此美国春天 2022 年末应收账款余额小于优莱澳洲。

以上因素共同影响，导致优莱澳洲 2022 年末为公司应收账款第一大客户。

3、优莱澳洲应收账款的回款情况及是否均在信用期内回款

报告期内，优莱澳洲平均回款天数短于信用期，具体情况如下：

单位：天

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
按金额加权平均回款天数	**81.09**	64.88	89.76
最短回款天数	**51.00**	48.00	53.00

注：截至本回复出具日，14 个月信用期的应收账款金额较小，上述平均回款天数计算时剔除 14 个月等特殊信用期的应收账款。

从整体上看，报告期内，优莱澳洲加权平均回款天数分别为 89.76 天、64.88 天和 **81.09 天**，回款天数均在 90 天的信用时限内，回款情况良好。

4、是否存在期后退货退款的情况

2024 年末，公司向优莱澳洲销售的大肚纱提花面料存在期后退货的情况，合计退货金额 37.54 万元，主要是由于纱线质量导致织造过程中产生织疵，布面质量存在问题所致。

除上述退货退款以外，报告期内，优莱澳洲不存在其他退货退款的情况。

（二）说明 2022 年末发行人对优莱澳洲应收账款余额大幅增长、2023 年上半年末大幅下滑的背景，2022 年第四季度各月份的销售收入实现情况，是否存在集中在年底确认收入、突击销售的情况，相关交易是否真实合理

1、说明 2022 年末发行人对优莱澳洲应收账款余额大幅增长、2023 年上半年末大幅下滑的背景

（1）2022 年末优莱澳洲应收账款余额增长的背景

2022 年末优莱澳洲应收账款余额增加主要系其 2022 年自公司采购金额增长

所致。

2021 年末至 2022 年上半年，结合澳大利亚经济活动复苏叠加边境开放等利好因素，澳洲高储蓄率和低失业率促使居民消费意愿提升，促进了澳大利亚经济增长。受此影响，同期澳洲遮阳行业也实现了较快增长，根据中国海关总署统计数据显示，2022 年 1-6 月，澳大利亚自中国进口 59031090 和 59039090 商品编码下产品合计金额 21,538.67 万元，较 2021 年同期同比增长 22.71%。

根据前述 2022 年上半年澳大利亚下游市场回暖迹象，优莱澳洲 2022 年 6-9 月向公司下达采购订单金额较 2021 年同期明显增长，公司于 2022 年 10-12 月完成生产备货并实现销售，因此优莱澳洲 2022 年末应收账款余额增长较为明显。

（2）2023 年上半年末优莱澳洲应收账款余额下降的背景

2023 年 6 月末优莱澳洲应收账款余额下降主要原因系其 2023 年 1-6 月自公司采购金额下降所致。

优莱澳洲采购金额下降的主要背景参见本题回复“五、说明 2023 年上半年发行人对优莱澳洲销售金额、订单量大幅降低的原因……”之“（一）说明 2023 年上半年发行人对优莱澳洲销售金额、订单量大幅降低的原因，相关因素的期后变化情况”之“1、2023 年上半年公司对优莱澳洲销售金额下降的原因”的具体内容。

2、2022 年第四季度各月份的销售收入实现情况，是否存在集中在年底确认收入、突击销售的情况，相关交易是否真实合理

2022 年至 2024 年，公司第四季度各月份向优莱澳洲销售情况具体如下：

单位：万元、%

月份	2024 年		2023 年		2022 年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
10 月	**250.87**	**7.11**	**142.45**	**5.56**	432.08	11.98
11 月	**59.88**	**1.70**	**152.60**	**5.95**	319.07	8.85
12 月	**218.40**	**6.19**	**400.36**	**15.62**	184.04	5.10
合计	**529.15**	**15.01**	**695.41**	**27.12**	**935.20**	**25.94**

注：上表中占比为当期销售金额占全年销售金额的比例。

由上表所示，公司 2022 年第四季度向优莱澳洲销售主要集中在 10 月，2022 年 12 月销售金额及占比明显较低，因此公司不存在在年底确认收入，突击销售的情况。

综上，公司 2022 年第四季度向优莱澳洲的销售不存在年底集中确认收入、突击销售的情况，相关交易具备真实性、合理性。

四、说明优莱澳洲各期末的库存情况，是否存在大额库存积压；优莱澳洲的下游客户构成及与发行人及其关联方是否存在关联关系，下游客户采购的相关产品是否已实现终端销售

（一）说明优莱澳洲各期末的库存情况，是否存在大额库存积压

优莱澳洲各期末的库存情况请参见前述“问题 6 境外销售真实性及可持续性”之“二、境外销售可持续性”之“（四）说明非终端客户采购发行人产品的最终销售情况，……，是否存在大额库存积压的情况”之“2、公司主要非终端客户采购发行人产品的最终销售情况”的相关内容。

优莱澳洲各期末库存量正常，不存在大额库存积压的情况。

（二）优莱澳洲的下游客户构成及与发行人及其关联方是否存在关联关系，下游客户采购的相关产品是否已实现终端销售

优莱澳洲下游客户主要为澳洲当地生产商；此外，优莱澳洲通过内部关联交易的方式，将部分产品转销给优莱新西兰和 Intex Concepts Pty Limited，除上述 2 家公司以外，优莱澳洲其他下游客户与公司及公司关联方不存在关联关系。

优莱澳洲将产品销售给澳洲生产商用于遮阳成品的加工制造，因此其下游客户即为终端客户，相关产品也均已实现终端销售。

五、说明 2023 年上半年发行人对优莱澳洲销售金额、订单量大幅降低的原因，相关因素的期后变化情况；说明 2023 年各季度发行人对优莱澳洲的销售实现情况及与同期的对比情况，并结合发行人对该客户目前的在手订单量、相关市场的采购需求变动等，分析发行人与优莱澳洲合作的稳定可持续性

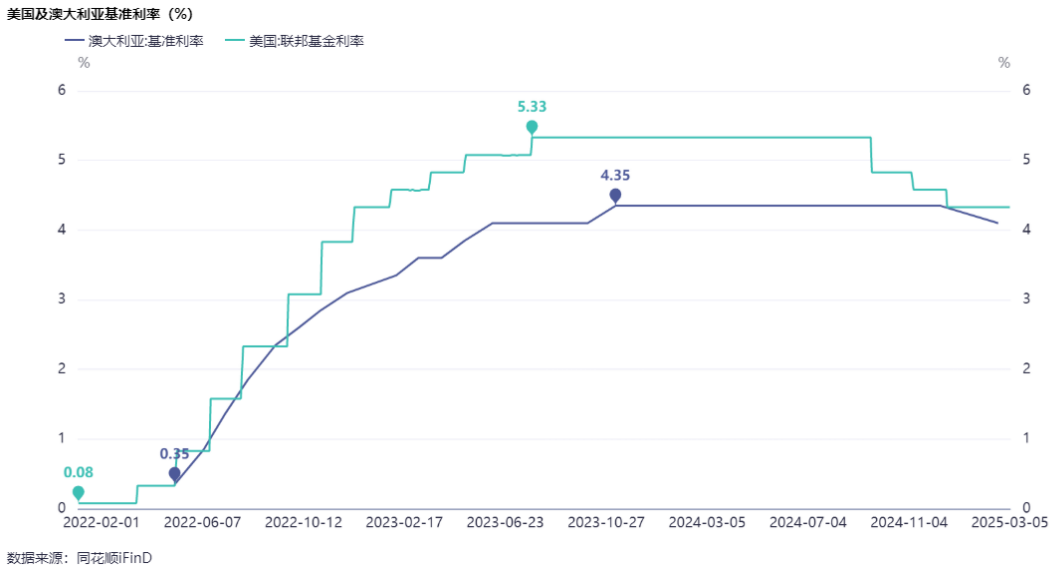
（一）说明 2023 年上半年发行人对优莱澳洲销售金额、订单量大幅降低的原因，相关因素的期后变化情况

1、2023 年上半年公司对优莱澳洲销售金额下降的原因

优莱澳洲 2023 年上半年销售金额及订单量下降主要是由于澳大利亚宏观经济短期承压、澳大利亚东海岸春季气候异常以及优莱澳洲下游客户变动三方面因素共同导致，具体分析如下：

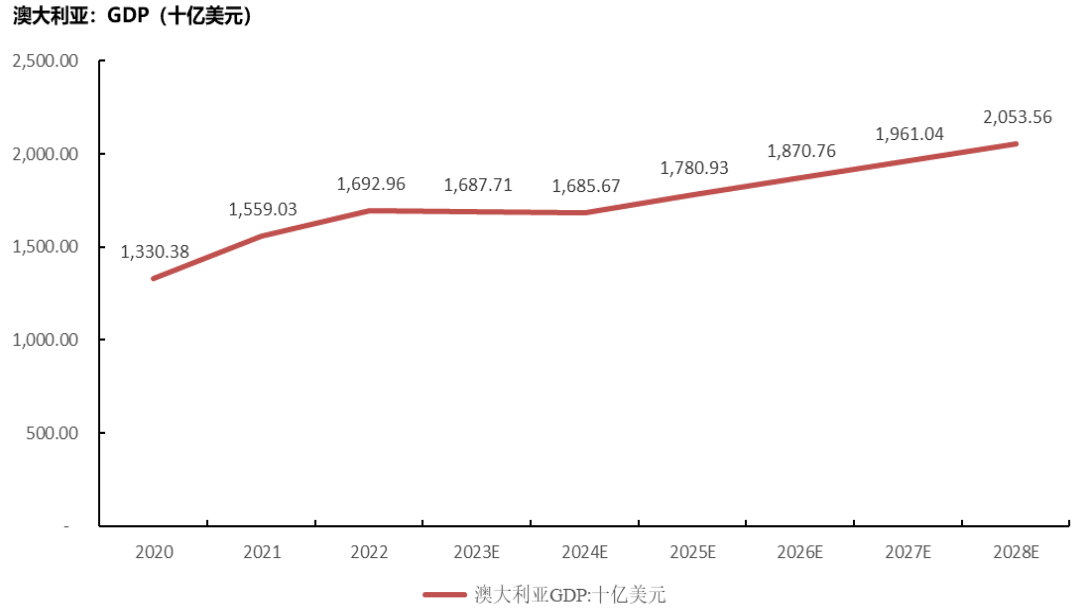
（1）澳大利亚宏观经济疲软，纺织行业短期承压

2022 年 5 月以来，在面临国内通胀高企和美联储加快加息节奏的背景下，澳大利亚储备银行将基准利率由 0.10%逐步提升至**最高** 4.35%，具体情况如下图所示：



数据来源：同花顺 iFind

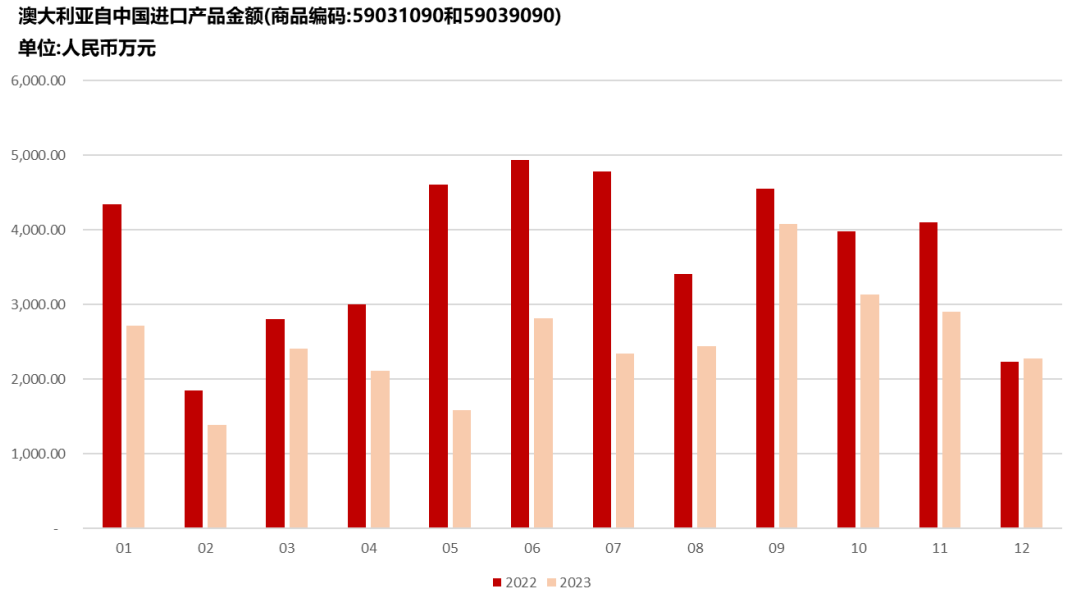
受紧缩性货币政策的影响，澳大利亚宏观经济短期内明显承压，根据国际货币基金组织（IMF）的预测，澳大利亚 2023 年度和 2024 年度国内生产总值短期内呈下降趋势，具体情况如下图所示：



数据来源：同花顺 iFind

此外，根据澳大利亚上市公司 Gale Pacific 发布的 2023 年年度报告分析，在

全球公共卫生事件后，海外消费者将家庭用品方面支出转向旅游服务业，由此所致澳洲纺织行业，尤其是遮阳面料产业短期内承压。根据中国海关总署统计数据显示，2023 年 1-6 月，中国出口澳大利亚 59031090 和 59039090 商品编码下产品金额为 13,029.23 万元，较 2022 年同期下降 39.51%，具体情况如下图所示。



数据来源：中华人民共和国海关总署海关统计数据在线查询平台

（2）澳大利亚东海岸春季气候异常

优莱澳洲向公司采购遮阳面料并用于在澳洲市场进行分销，该类产品终端销售受气候影响较为明显，根据 Gale Pacific 发布的 2023 年年度报告分析，2022 年至 2023 年初，受拉尼娜等自然现象的影响，澳洲下游客户遮阳面料需求降低。以 Gale Pacific 为例，其澳洲分部 2023 财年受异常气候影响，销售情况较 2022 财年明显下降，具体情况如下：

单位：百万澳元

项目	2023 财年	2022 财年	2021 财年
销售收入	82.20	93.70	92.00
同比变动	-12.27%	1.85%	42.41%

注：1、以上数据来源自 Gale Pacific 2023 Annual Report。
2、Gale Pacific 会计年度为公历 7 月 1 日至次年的 6 月 30 日。

（3）优莱澳洲下游客户变动

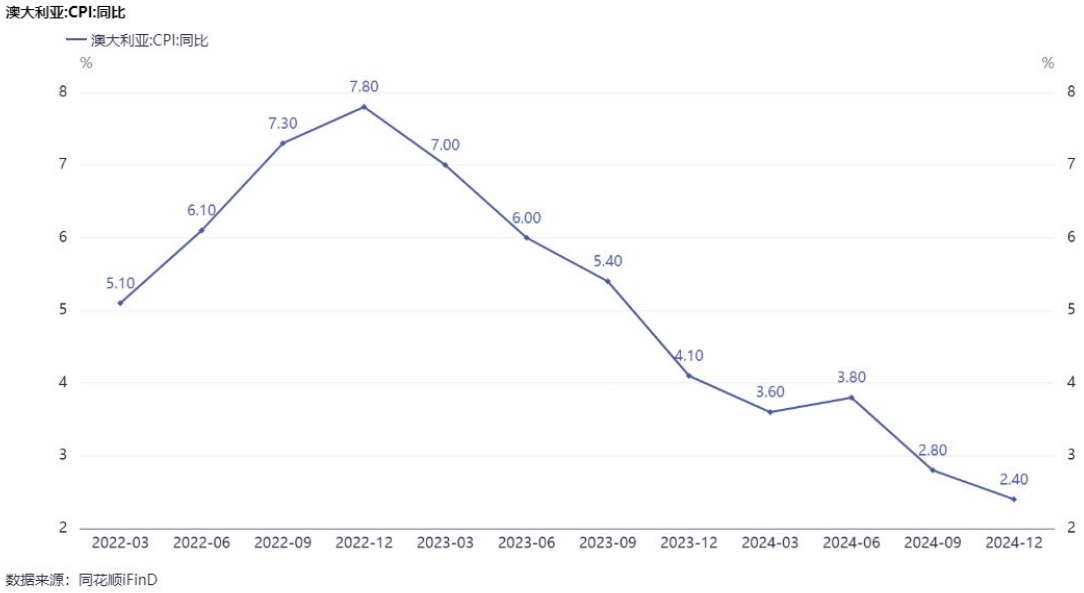
2023 年，优莱澳洲下游客户 Viewscape 部分遮阳面料转向其他供应商购买，合计影响优莱澳洲销售金额约为 65.00 万美元。受此影响，2023 年度，优莱澳洲

相应减少了向公司的采购订单。

2、相关因素的期后变化情况

（1）宏观经济因素变化情况

一方面，**2025 年 2 月 18 日**，澳大利亚储备银行发布最新的货币政策声明，**决定将基准利率下调至 4.10%**，同期澳大利亚 CPI 同比变动已至 **2.40%**（具体如下图所示）。



另一方面，根据中国海关总署统计数据显示，2024 年**度**，中国出口澳大利亚 59031090 和 59039090 商品编码下产品金额为 **35,374.58 万元**，较 2023 年同期增长 **17.09%**，澳大利亚下游遮阳市场已出现回暖迹象。

综上，随着澳大利亚正式开始降息，其宏观经济和下游遮阳市场较 2023 年呈现明显的回暖迹象。

（2）气候因素变化情况

2023 年 3 月，澳大利亚气象局宣布拉尼娜现象正式结束，同时其发布了厄尔尼诺观察，预计未来澳大利亚会受厄尔尼诺现象的影响，将面临高温等天气情况。根据 Gale Pacific 发布的 2024 财年半年度报告数据显示，受极端不利天气的影响，其澳洲分部 2023 年 7-12 月销售收入为 4,260.00 万澳元，较 2022 年同期同比下降 15.14%，后期如因厄尔尼诺现象导致澳大利亚面临极端不利自然气候，或会影响遮阳面料的终端市场需求。

2024 年 6 月 3 日，世界气象组织发布最新预测，2023 年至 2024 年助推全球

气温升高和极端天气事件的厄尔尼诺现象已显示出结束迹象，预计拉尼娜将于今年晚期回归。持续极端天气引发的山火、干旱、洪水等自然灾害在一定程度上或将制约澳洲下游遮阳市场的发展。

（3）优莱澳洲客户变化情况

针对部分客户订单转移的情况，优莱澳洲采取了积极的应对措施：一方面，经优莱澳洲与下游客户积极协商，Viewscape 同意于 2024 年将 Sunset 及 Uniview 等系列产品订单转回优莱澳洲；另一方面，优莱澳洲深入挖掘澳洲遮阳市场需求，开拓了如 Sunrise Blinds 等 40 余家新增客户。

2024 年度，优莱澳洲客户开拓情况良好。Viewscape 已将全部订单转回优莱澳洲，2024 年度采购金额为 127.70 万澳元，同比大幅增长 24.71%。优莱澳洲进一步拓展了与澳大利亚主要下游客户 Vertilux、National 等的业务联系，本期实现增量收入约 71.31 万澳元。上述客户均为澳大利亚下游最大的生产商之一，优莱澳洲和上述客户业务联系的加强，有助于其未来稳定的业务增长。

（二）说明 2023 年各季度发行人对优莱澳洲的销售实现情况及与同期的对比情况

报告期各期，公司向优莱澳洲销售的季度分布情况参见本题回复“三、……结合优莱澳洲向发行人采购的季度分布情况……”之“（一）……结合优莱澳洲向发行人采购的季度分布情况……”之“2、优莱澳洲应收账款每年年末均为第一大的合理性”之“（2）公司第四季度销售情况”之“1）优莱澳洲采购季度分布”的具体内容。

除 2021 年受全球公共卫生事件影响以外，报告期内，公司向优莱澳洲销售的季度分布不存在明显异常的情况，双方业务往来持续性强，回款情况良好，销售实现不存在异常情形。

（三）结合发行人对该客户目前的在手订单量、相关市场的采购需求变动等，分析发行人与优莱澳洲合作的稳定可持续性

公司与优莱澳洲自 2004 年起即开展业务往来，双方合作稳定且可持续，具体分析如下：

1、在手订单情况

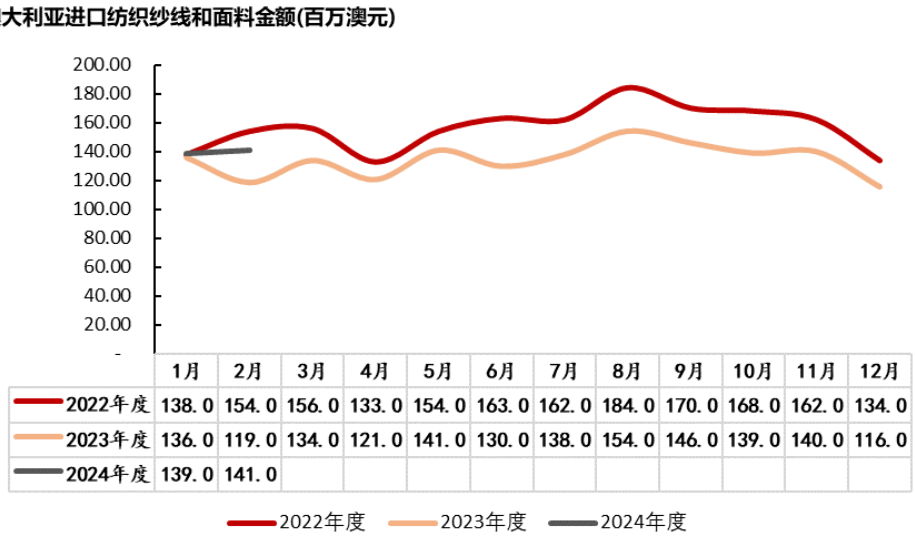
截至 **2025 年 2 月 28 日**，公司来自优莱澳洲的在手订单数量为 **24.97** 万平

方米，**订单情况良好**。

2、澳洲市场采购需求变动情况

根据 Trading Economics 统计数据显示，2023 年度澳大利亚进口纺织纱线及面料较 2022 年明显下降；但是 2023 年下半年以来，澳大利亚进口金额同比降幅呈逐月收窄的趋势。

2024 年 1-2 月，澳大利亚进口纺织纱线和面料合计金额为 280.00 百万澳元，较 2023 年同期同比增长 9.80%，澳大利亚市场已出现一定程度的回暖迹象。



	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月
2022年度	138.0	154.0	156.0	133.0	154.0	163.0	162.0	184.0	170.0	168.0	162.0	134.0
2023年度	136.0	119.0	134.0	121.0	141.0	130.0	138.0	154.0	146.0	139.0	140.0	116.0
2024年度	139.0	141.0										

数据来源：Trading Economics

注：截至本回复出具日，Trading Economics 未更新上图数据，最新数据期间为 2024 年 2 月。

此外，根据 Gale Pacific 发布的 2025 财年半年度报告分析，2024 年 7-12 月，Gale Pacific 澳洲分部实现营业收入同比增长 23%，澳大利亚市场出现了一定程度的回暖迹象。

综上所述，从优莱澳洲在手订单变化情况，以及澳洲市场采购需求变动情况看，澳大利亚市场虽受宏观经济和极端天气影响短期承压，但是随着宏观经济逐步企稳和国际贸易条件的改善，目前已出现一定程度的回暖迹象，公司与优莱澳洲未来的业务合作具备稳定可持续性。

【中介机构核查意见】

一、请保荐机构、申报会计师核查上述事项并发表明确意见

（一）核查过程

针对上述事项，保荐机构、申报会计师主要执行了以下核查程序：

1、查阅由境外律师 Mozaik Lawyers 出具的优莱澳洲及其关联方的法律意见书和注册登记资料；对优莱澳洲实地走访并执行客户访谈和关联方访谈程序，了解其与发行人合作的历史背景、具体模式及演变情况；对优莱有限实地走访并执行股东访谈程序，了解其入股发行人的时间及背景；获取并核查发行人 2011 年至 2016 年期间的出口报关明细账，分析优莱投资和优莱有限入股前后发行人出口优莱澳洲产品情况。

2、获取并核查报告期内发行人的销售明细表，计算分析发行人销往优莱澳洲主要产品的平均单价及毛利率，并与其他外销客户进行比对；访谈发行人高级管理人员，了解发行人销往不同客户的产品定价标准。

3、获取并核查发行人报告期内与主要外销客户签署的全部合同，结合对优莱澳洲的客户访谈记录，了解发行人对优莱澳洲信用政策、结算方式，并与其他客户进行对比；计算分析报告期各期第四季度发行人销售情况，结合主要客户信用期及返利政策，分析优莱澳洲应收账款余额较高的原因及合理性；获取发行人向优莱澳洲销售的收入确认单据及回款单据，核查优莱澳洲的回款情况；获取并核查报告期内发行人与优莱澳洲的往来明细账，结合发行人及主要关联方的银行流水，核查是否存在期后退货退款情况；查阅澳大利亚报告期内的货币政策、IMF 关于澳大利亚经济预测、境外同行业上市公司 Gale Pacific 的定期报告等资料，分析优莱澳洲 2022 年末及 2023 年末应收账款余额的变动原因及合理性；结合发行人报告期内销售明细表，按月分析报告期各期第四季度发行人向优莱澳洲的销售情况。

4、获取并核查优莱澳洲报告期各期的进销存明细表；获取并核查报告期各期优莱澳洲客户清单，并与发行人关联方清单进行对比核查。

5、查阅澳大利亚报告期内的货币政策、IMF 关于澳大利亚经济预测、境外同行业上市公司 Gale Pacific 的定期报告、澳大利亚气象局出具的气象报告等资料，分析导致优莱澳洲 2023 年上半年采购金额下降的因素及其期后变化情况；对优莱澳洲负责人进行邮件询问，了解优莱澳洲 2023 年上半年经营情况及期后变动情况；获取优莱澳洲的在手订单情况，查阅 Trading Economics 等公开资料了解澳洲市场采购需求情况。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、优莱投资、优莱有限入股发行人前后，发行人向优莱澳洲销售产品的金额呈稳定上升趋势，销售产品的结构变动符合优莱投资、优莱有限投资入股的背景，优莱澳洲向发行人采购产品的内容、金额、数量和单价的变动具备合理性。

2、优莱澳洲向发行人采购产品的价格、毛利率与其他非关联外销客户相比不存在重大异常；针对不同细分产品，发行人依据产品基准价格目录，结合采购数量、合作模式及客户类型等因素对优莱澳洲采购的产品进行定价，产品定价具备公允性，不存在利益输送的行为。

3、优莱澳洲应收账款为 2022 年末第一大的原因具备商业合理性；报告期内，优莱澳洲平均回款天数均短于信用期，回款情况良好；除 2024 年发行人向优莱澳洲销售产品存在少量退货外，不存在其他期后退货退款的情况；2022 年末及 2023 年上半年末，优莱澳洲应收账款变动原因具备商业合理性；发行人不存在集中在年底确认收入、突击销售的情况，发行人向优莱澳洲的销售真实合理。

4、优莱澳洲各期期末库存较小，不存在大额库存积压；除优莱新西兰和 Intex Concepts Pty Limited 外，优莱澳洲下游客户与发行人及发行人关联方不存在关联关系。

5、2023 年上半年发行人对优莱澳洲销售金额、订单量大幅降低的原因具备合理性，发行人与优莱澳洲合作具备稳定可持续性。

二、详细说明对关联方优莱澳洲销售真实性、公允性、可持续性的具体核查方式，是否存在通过关联方调节收入等情况

（一）关联交易真实性核查方式

1、基本情况

（1）查阅境外律师 Mozaik Lawyers 出具的优莱澳洲及其关联方的法律意见书和注册登记资料，确认优莱澳洲及其关联方依法设立且合法存续，不存在违法违规行为，不存在被主管部门行政处罚的情况。

（2）查阅优莱有限、优莱澳洲与发行人签订的《Elitex Supply Agreement》等协议，核实优莱澳洲与发行人的业务模式、信用政策和备货政策，核实优莱有限下属子公司的销售区域等基本情况。

（3）网络查询优莱澳洲及其关联方的公开信息，查阅优莱有限及其股东出

具的声明和承诺文件等。

2、访谈程序和内容

（1）访谈程序

2023 年、2024 年**和 2025 年**，保荐机构、申报会计师对优莱澳洲及其关联方进行了现场走访。

（2）访谈内容

1）股东访谈

对直接股东优莱有限，以及 MPETA 等间接持有发行人股份的法人、自然人执行了股东访谈，了解发行人直接和间接股东持有发行人股票的情况，是否存在代持情况，是否存在权利受限情况等。

2）关联方访谈

对优莱有限、优莱澳洲执行了关联方访谈，核实关联关系类型，是否存在关联交易及其定价原则，关联交易终端销售情况，是否存在其他利益安排，是否存在异常资金往来等。

3）客户访谈

对优莱澳洲执行了客户访谈，核实发行人与优莱澳洲的交易情况、定价原则、信用政策、退换货、争议解决以及是否存在异常资金往来等，实地查看了优莱澳洲的生产经营场所。

3、穿透核查

（1）核查程序

1）2023 年、2024 年**及 2025 年**，为进一步核实发行人与优莱澳洲交易的真实性，保荐机构、申报会计师对优莱澳洲的下游主要客户进行了现场走访，访谈其负责人员，沟通其遮阳面料采购、存放和生产情况，现场查看其生产经营场所或销售场所等。

2）优莱澳洲采购的遮阳面料部分由优莱新西兰在新西兰分销，对优莱新西兰进行访谈，确认分销情况、分销金额和销售实现情况等，对优莱新西兰下游客户进行现场访谈，穿透核查下游客户终端销售情况。

（2）穿透核查情况汇总

优莱澳洲终端销售核查具体情况如下：

序号	下游客户名称	终端销售金额（万澳元）		
		2024 年	2023 年	2022 年
1	Viewscape	127.70	102.40	87.75
2	Vertilux	63.27	5.69	28.31
3	National Blind Suppliers	51.98	51.49	58.74
4	Sunlight Products	48.62	57.20	57.95
5	Dollar Curtains and Blinds	27.69	44.06	49.54
6	FA Blinds Australia	26.75	33.16	32.58
7	Skins 2 Go	25.48	23.13	16.72
8	Accent Blinds	23.70	22.87	23.36
9	Shade Elements	21.73	-	-
10	Number One Blinds	21.19	35.43	32.40
11	TBS Australia	20.58	13.29	12.24
12	Franklyn	19.43	45.87	47.35
13	Total Look Blinds	16.64	21.79	25.24
14	Boronia Blinds	15.55	27.80	29.58
15	I-Seek Blinds	14.27	12.55	9.59
16	Suntex	12.59	14.55	16.91
17	Global Window Coverings	7.32	3.63	4.24
18	Caleys Blinds	7.19	7.35	7.55
19	Bliss Commercial	6.35	7.76	1.74
20	Ireland Blinds	3.17	4.46	3.22
21	All Window Fashions	-	-	38.42
22	Shades of Elegance	-	5.98	13.08
23	Kash Blinds	-	0.58	0.99
24	All Window Solutions	-	8.49	8.46
25	A-1 Blinds	-	2.66	3.22
合计		561.20	552.19	609.18
优莱澳洲发行人遮阳面料销售额		975.68	957.15	1,042.04
终端客户穿透核查比例		57.52%	57.69%	58.46%

优莱澳洲和优莱新西兰的下游客户主要为生产商，将面料加工为成品帘后，通过家居超市、零售商店或大型商超等渠道销售，Dollar Curtains and Blinds 和 Franklyn 还拥有自营连锁店。保荐机构、申报会计师除了现场访谈外，还根据客

户生产经营实际情况，沟通现场查看客户生产经营场所，查看客户仓库核实发行人面料库存情况，查看客户自营连锁店，前往当地 Logan Super Centre、Bunnings Warehouse、Spotlight 等查看客户产品定制情况或终端销售情况。

经核查，优莱澳洲和优莱新西兰的下游客户经营正常，产品库存不存在积压情况，主要下游客户均确认其与优莱澳洲和优莱新西兰合作关系稳定，业务往来不存在异常情形。综上所述，优莱澳洲、优莱新西兰的终端销售情况良好。

4、进销存明细

保荐机构、申报会计师取得了优莱澳洲的进销存明细表，根据取得的资料对优莱澳洲与发行人交易的情况进行比对分析，判断其销售实现情况。

2022 年度、2023 年度**和 2024 年度**，优莱澳洲采购发行人产品情况、销售情况如下：

单位：万米

项目	**2024 年度**	**2023 年度**	**2022 年度**
采购数量	**335.25**	280.10	426.91
销售数量	**245.75**	344.82	382.44

优莱澳洲的采购、销售均以米为单位进行核算，由于大量切条产品（主要幅宽为 9cm、10cm 和 13cm）的存在，以米为单位进行核算不能准确反映发行人产品的供销存情况，折算为平方米后，优莱澳洲采购发行人产品情况、销售情况和期末库存情况如下：

单位：万平方米

项目	**2024 年度**	**2023 年度**	**2022 年度**	**合计**
采购数量	**175.20**	**101.90**	**172.87**	**449.97**
销售数量	**142.71**	**134.14**	**157.24**	**434.09**
销售/采购	**81.46%**	**131.63%**	**90.96%**	**96.47%**
期末库存	**71.19**	**37.02**	**73.92**	**-**

优莱澳洲的期末库存与优莱澳洲下游的市场需求紧密相关，与发行人从接收订单至产品配送至优莱澳洲各仓库的时间周期相互匹配，不存在囤货或压货的情形。

5、函证

2023 年 6 月末、2023 年末、2024 年 6 月末**和 2024 年末**，保荐机构、申报会计师分别对优莱澳洲进行函证，优莱澳洲回函情况具体如下：

单位：美元

年份	发函金额	回函金额	差异金额	差异原因
2022 年	5,359,622.43	5,274,126.69	-85,495.74	差异原因系双方记账时间差导致。
2023 年	3,627,025.12	3,627,025.12	-	-
2024 年 1-6 月	2,373,552.17	2,373,552.17	-	-
2024 年度	**4,956,533.12**	**4,956,533.12**	**-**	**-**

针对前述回函不符的情况，保荐机构、申报会计师获取了差异金额所对应的销售确认资料，包括出库单、发票、提单、报关单等单据，确认发行人与优莱澳洲销售金额准确无误。

6、存货盘点

2023 年 6 月，保荐机构、申报会计师对优莱澳洲的主要仓库及优莱新西兰的奥克兰仓库执行了监盘或抽盘的盘点程序，主要对其遮阳面料存货进行大范围的盘点，抽盘比例不低于该类存货的 95%，具体情况如下：

时间	仓库所在地	仓库管理人	监盘或抽盘人员	盘点方式
2023-06-12	悉尼	Darren Hayes	保荐机构、申报会计师现场走访人员	优莱澳洲安排仓库人员对遮阳面料按货架逐一盘点，并与盘点日遮阳材料账面结存数量核对标注盘点表，保荐机构、申报会计师进行全程监盘，并适时抽盘。遮阳材料一般按标准的卷存放，保荐机构、申报会计师先盘点卷数，再核对每卷标注的米数，做到一一对应。
2023-06-13	布里斯班	Chris Patten		
2023-06-15	墨尔本	George Lucas		
2023-06-19	奥克兰	Steve Jackson		

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

（1）抽盘结果与盘点记录核对无差异，抽盘正确率为 100%。

（2）优莱澳洲和优莱新西兰存货流转正常，未发现异常现象，账面数与库存数一致，无异常情况。

（3）各仓库库容正常，库龄正常，未发现有长库龄囤货或大容量囤货的迹象。

（4）与发行人销售给优莱澳洲的产品比对，标签标记正常，品种正常。

（5）与优莱澳洲提供的采购明细账、销售明细账以及发行人的销售订单进

行交叉核对，未发现异常。

7、资金流水核查

保荐机构、申报会计师取得了优莱有限、优莱澳洲的银行流水，取得了优莱有限实际控制人 Pirkko、Eva、Lea 和 Tommy2020 年-2023 年期间的银行流水，取得了发行人董事 Da Silva Gilberto Alcidio Rodrigues、Wilson Martin Paul 的银行流水，经核查，保荐机构、申报会计师认为：

（1）优莱有限的实际控制人家族与发行人、发行人的控股股东、实际控制人无资金往来，不存在资金流向发行人的客户从而增加发行人销售额的情形，不存在其他异常情形。

（2）优莱澳洲销售收款账户的资金流水无异常情形，优莱澳洲向其下游客户的销售具备真实性，不存在恶意囤货、压货的情况。

（3）经交叉比对发行人的银行流水和发行人控股股东、实际控制人的银行流水，除已经披露的关联交易、现金分红外，发行人与优莱有限及其关联方无异常资金往来，发行人控股股东、实际控制人与优莱有限及其关联方无异常资金往来。

（4）Da Silva Gilberto Alcidio Rodrigues、Wilson Martin Paul 不存在资金流向发行人的客户从而增加发行人销售额的情形，不存在其他异常情形。

8、大额抽凭

针对发行人与优莱澳洲的关联交易，保荐机构、申报会计师执行了大额抽凭核查程序。针对关联交易回款情况，保荐机构、申报会计师获取了各报告期间优莱澳洲全部的银行回单，核查比例为 100%；针对收入确认情况，保荐机构、申报会计师抽取了各报告期间内单笔金额达到重要性水平的交易，获取了包含订单、出库单、形式发票、增值税发票、提单、报关单及记账凭证在内的相关凭证，具体核查情况如下：

单位：元

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
与优莱澳洲关联交易金额	**35,263,263.95**	25,639,496.05	36,056,922.26
核查金额	**33,130,685.28**	23,608,995.72	32,357,416.95
核查比例	**93.95%**	92.08%	89.74%

注：2022 年度，重要性水平为单笔金额大于人民币 50.00 万元；2023 年度-**2024 年度**，

重要性水平为单笔金额大于人民币 25.00 万元。

结合大额抽凭情况，发行人确认关联交易收入的相关凭证完整，收入确认依据充分，优莱澳洲回款良好，关联交易具备真实性。

综合上述，经核查，优莱澳洲与发行人的关联交易具备真实性、合理性，优莱澳洲终端销售真实，发行人不存在利用关联交易调节收入和利润的情况。

（二）关联交易公允性核查方式

针对发行人对优莱澳洲关联销售的公允性，保荐机构、申报会计师执行了如下核查程序：

1、获取发行人与优莱澳洲的关联交易明细，查阅报告期内优莱澳洲的订单、出库单、形式发票、增值税发票、提单、报关单及记账凭证在内的相关凭证，询问发行人董事长、财务负责人和外销部负责人，了解关联交易的基本情况、定价依据和变动情况。

2、获取发行人产品基准价格目录，核查优莱澳洲的采购价格是否在相应规格型号产品的基准价格区间内。

3、获取发行人报告期内销售明细表，统计分析优莱澳洲及其他非关联外销客户采购同类产品的平均单价及毛利率，询问发行人董事长，了解发行人与优莱澳洲的交易背景、定价情况，以及与其他客户存在价格及毛利率差异的原因。

经核查，保荐机构及申报会计师认为，发行人向优莱澳洲销售定价具备公允性。

（三）关联交易可持续性核查方式

针对发行人对优莱澳洲关联销售的可持续性，保荐机构、申报会计师执行了如下核查程序：

1、实地走访优莱有限、优莱澳洲并对其主要负责人执行关联方访谈和客户访谈，了解其与发行人的合作历史、定价依据等合作情况；实地走访优莱澳洲主要下游客户，了解优莱澳洲下游客户类型、销售模式等情况，分析核查下游需求变动情况。

2、查阅澳大利亚宏观货币政策、遮阳产品进出口情况、同行业上市公司定期报告等公开资料，分析核查影响澳大利亚遮阳行业需求变动的主要宏观因素及行业因素，并与优莱澳洲采购情况进行交叉复核。

3、对优莱澳洲主要负责人进行邮件访谈，了解优莱澳洲报告期内采购金额

变动较大的原因及期后变动情况，获取并核查优莱澳洲提供的客户清单、银行流水等资料，分析核查优莱澳洲主要客户变动情况。

经核查，保荐机构及申报会计师认为，公司与优莱澳洲的关联交易具备可持续性。

（四）核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为，发行人向优莱澳洲的关联销售具备真实性、公允性及可持续性，发行人不存在通过关联交易调节收入的情形。

问题 8.毛利率波动及高于可比公司的合理性

根据申请文件，（1）报告期各期，发行人主营业务毛利率分别为 44.33%、38.74%、34.18%和 38.89%，2021 年度和 2022 年度毛利率持续下滑，2023 年上半年小幅回升，主要是受美元兑人民币汇率及原材料价格等情况的影响。（2）各期可比公司平均毛利率水平分别为 39.18%、33.64%、32.86%和 34.22%，发行人毛利率略高于行业平均水平。

（1）原材料价格波动及汇率波动对发行人毛利率的具体影响。根据申请文件，发行人采购主要原材料包括 PVC 改性颗粒、PVC 树脂、聚酯纤维等，报告期内采购价格波动较大。发行人原材料采购供应商较为集中，各期前五大占比接近 70%。请发行人：①说明各类原材料的主要供应商基本情况、合作开始时间、信用政策和结算方式、采购内容金额及占比、发行人采购占交易对方销售比重，前述主要供应商及其关联方与发行人及其关联方是否存在关联关系、是否涉及发行人(前)员工及其亲属等利益输送情形;结合发行人与主要供应商签订合同模式、定价依据和下单频率，说明发行人主要原材料采购定价方式和调价频率，各期主要原材料采购价格是否与市场价格波动相匹配,同期向不同供应商采购同类原材料价格对比情况,是否存在较大差异。②结合与主要客户的定价方式、议价能力、生产和供货周期说明发行人是否具备向下游传导原材料价格上涨的能力,量化分析 PVC 树脂等原材料价格上涨对发行人成本利润和毛利率的影响,如未来主要原材料价格上涨是否会导致发行人毛利率进一步下降，发行人采取的应对措施，相关风险揭示是否充分。③结合报告期内汇率波动情况，量化分析报告期内汇率波动对发行人毛利率的具体影响,并说明汇率变动趋势与发行人相关业务金额和汇兑损益之间的匹配性,发行人为降低汇率波动影响而采取的应对措施。④说明《美国-墨西哥-加拿大协定》（USMCA）规定对发行人相关产品销售定价的具体影响，是否存在相关产品价格持续下滑的风险。

（2）成本核算准确性。根据申请文件，发行人各期成本构成中制造费用占比较高，各期分别为 25.95%、24.71%、24.77%、27.76%，制造费用金额呈逐年上升趋势。报告期内发行人不同产品的成本构成变动趋势差异较大，如 2022 年度和 2023 年 1-6 月涂层面料和阳光面料单位成本变动趋势不一致、变动幅度差异较大。请发行人：①区分细分产品类型，分别披露报告期各期的细分产品的销售

单价、成本构成（料工费）及毛利率情况，分析变动原因及合理性，报告期内不同产品的单位成本构成及毛利率变动趋势不一致的原因及合理性；结合不同业务的生产流程，说明成本的归集、分配方法以及是否准确；各期生产人员数量、薪酬与直接人工金额的匹配性。②结合制造费用归集原则，分析说明各类产品制造费用主要项目金额及占比波动原因；结合制造费用的明细构成及变动趋势，说明各期收入规模较为平稳的情况下，制造费用变动较大的原因。③结合主要原材料在报告期的价格波动情况、原材料采购至结转成本的滞后周期等，说明报告期内原材料采购价格波动趋势与成本中直接采购占比变动趋势是否一致，直接材料成本核算是否准确。④说明报告期内水、电、燃气等能源消耗量波动的原因及合理性，主要能源耗用量与产销量的配比关系。

（3）境内毛利率远低于境外毛利率的合理性。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 31.17%、28.74%、24.93%、30.66%，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：①补充披露境内、境外销售的具体产品类型、销售金额、占比及毛利率情况，结合境内外销售的产品结构差异、销售定价模式等因素，进一步分析境内销售毛利率远低于境外的原因及合理性，同一产品境内外销售毛利率是否存在较大差异及合理性。②说明发行人境内毛利率远低于境外毛利率的情况是否与行业可比公一致。

（4）毛利率高于可比公司的合理性。请发行人：①区分境内、境外销售区域，进一步分析发行人境内外销售毛利率与可比公司的对比情况，是否存在较大差异及合理性。②结合产品、客户、销售渠道等方面的差异，说明发行人产品毛利率高于可比公司的原因及合理性；区分阳光面料和涂层面料，分别说明报告期内发行人阳光面料和涂层面料产品毛利率与同行业可比公司玉马遮阳、先锋新材相应产品毛利率存在差异的原因及合理性。③结合发行人未来市场拓展方式、市场竞争程度、原材料价格波动、下游客户集中度等因素，分析发行人产品毛利率是否存在大幅下滑风险，发行人采取的应对措施，相关风险揭示是否充分。

请保荐机构、申报会计师：（1）核查上述情况并发表明确意见，说明核查方式、核查程序、核查结论。（2）说明针对成本核算内控流程是否健全有效及成本核算是否准确的核查方式、核查证据、核查比例，并对发行人成本核算的完整准

确性及相关内控健全有效性发表明确意见。

【发行人说明】

一、原材料价格波动及汇率波动对发行人毛利率的具体影响

（一）说明各类原材料的主要供应商基本情况、合作开始时间、信用政策和结算方式、采购内容金额及占比、发行人采购占交易对方销售比重，前述主要供应商及其关联方与发行人及其关联方是否存在关联关系、是否涉及发行人（前）员工及其亲属等利益输送情形；结合发行人与主要供应商签订合同模式、定价依据和下单频率，说明发行人主要原材料采购定价方式和调价频率，各期主要原材料采购价格是否与市场价格波动相匹配，同期向不同供应商采购同类原材料价格对比情况，是否存在较大差异

1、说明各类原材料的主要供应商基本情况、合作开始时间、信用政策和结算方式、采购内容金额及占比、发行人采购占交易对方销售比重，前述主要供应商及其关联方与发行人及其关联方是否存在关联关系、是否涉及发行人（前）员工及其亲属等利益输送情形

（1）各类原材料的主要供应商基本情况、合作开始时间、信用政策和结算方式、采购内容金额及占比、发行人采购占交易对方销售比重

1）各类原材料主要供应商的基本情况

报告期内，公司采购的原材料主要包括 PVC 改性颗粒、PVC 树脂、聚酯纤维、水性丙烯酸乳液等。公司各类原材料的主要供应商基本情况如下：

序号	原材料名称	主要供应商名称	注册资本	成立日期	主营业务	经营规模
1	PVC 改性颗粒	宜兴晟阳	1,000 万元	2010-09-09	自动化设备的研发、制造、加工销售；电缆料及塑胶制品的制造	2022 年营业收入约 6,000 万元
		宜兴晞捷	500 万元	2023-04-17	生产橡胶和塑料制品	2023 年营业收入约 2,300 万元
2	PVC 树脂	宁波台塑	98,902.30 万美元	2002-05-27	生产聚氯乙烯、化工原材料	2017 年起每年产值均超过百亿元
3	聚酯纤维	恒力化纤	220,800 万元	2002-11-08	生产纤维用聚酯和差别化化学纤维	2023 年净利润 16.39 亿元
		江苏德力化纤有限公司（以下简称“德力化纤”）	75,073.87 万元	2009-02-20	生产纤维用聚酯和差别化化学纤维	恒力化纤之全资子公司
		青岛月季红	500 万元	2017-04-13	生产合成纤维长丝、缝纫线	2023 年营业收入约 3,500 万元
4	水性丙烯酸乳液	日照广大建筑材料有限公司（以下简称“日照广大”）	3,000 万元	1993-02-16	生产建筑乳液	2023 年营业收入约 6 亿元
		山东广大聚华销售有限公司（以下简称“山东广大”）	1,000 万元	2023-12-12	化工产品销售	-
		浙江睿高新材料股份有限公司（以下简称“浙江睿高”）	5,415 万元	2012-11-12	涂料制造；油墨制造；基础化学原料制造	2023 年营业收入约为 2.67 亿元

2）各类原材料的主要供应商合作开始时间、信用政策和结算方式、采购内容金额及占比、发行人采购占交易对方销售比重

公司名称	合作开始时间	信用政策	结算方式	采购内容	采购金额（万元）及占比			采购金额占对方销售比重
					2024 年度	2023 年	2022 年	
宜兴晟阳	2009 年	1 个月	银行转账	PVC 改性颗粒	-	747.69	1,875.20	约 46%
					-	9.88%	23.52%	

宜兴晞捷	2023 年	1 个月	银行转账	PVC 改性颗粒	**2,166.93**	1,547.31	-	约 66%
					26.53%	20.45%	-	
宁波台塑	2017 年	预付全款	银行转账	PVC 树脂 S-65	**248.63**	226.86	342.48	小于 1%
					3.04%	3.00%	4.30%	
恒力化纤	2006 年	预付全款	银行转账	聚酯纤维-网络丝	**518.28**	350.68	538.28	小于 1%
					6.35%	4.63%	6.75%	
德力化纤	2022 年	预付全款	银行转账	聚酯纤维-网络丝	**-**	-	21.65	小于 1%
					-	-	0.27%	
青岛月季红	2017 年	1 个月	银行转账	聚酯纤维-涤纶工业丝	**903.87**	829.52	807.87	约 30%
					11.07%	10.96%	10.13%	
日照广大	2015 年	1 个月	银行转账	水性丙烯酸乳液	**28.73**	222.24	318.58	小于 1%
					0.35%	2.94%	4.00%	
山东广大	2024 年	1 个月	银行转账	水性丙烯酸乳液	**238.58**	-	-	**-**
					2.92%	-	-	
浙江睿高	2015 年	1 个月	银行转账	水性丙烯酸乳液	**355.86**	295.34	457.45	约 1%-2%
					4.36%	3.90%	5.74%	

注：1、公司与宜兴晟阳开始合作时间早于该供应商成立时间，主要原因系自 2009 年起，公司即自无锡市科西环保新材料有限公司（以下简称“无锡科西”）采购 PVC 改性颗粒。2018 年，无锡科西的股东将相关经营资产置入宜兴晟阳，由宜兴晟阳向公司供应 PVC 改性颗粒。

2、公司与宜兴晞捷合作背景为无锡科西的股东于 2023 年另设立宜兴晞捷，将相关经营资产置入宜兴晞捷，公司相应结束与宜兴晟阳既有业务，仅向宜兴晞捷采购。

3、德力化纤为恒力化纤全资子公司，公司仅在 2022 年度向其采购少量聚酯纤维。

4、日照广大的股东于 2023 年另设立山东广大，自 2024 年起由该公司负责日照广大产品的销售工作。

（2）前述主要供应商及其关联方与发行人及其关联方是否存在关联关系、是否涉及发行人（前）员工及其亲属等利益输送情形

前述主要供应商及其关联方与公司及其关联方不存在关联关系，亦不涉及公司（前）员工及其亲属等利益输送情形。

2、结合发行人与主要供应商签订合同模式、定价依据和下单频率，说明发行人主要原材料采购定价方式和调价频率，各期主要原材料采购价格是否与市场价格波动相匹配，同期向不同供应商采购同类原材料价格对比情况，是否存在较大差异

（1）结合发行人与主要供应商签订合同模式、定价依据和下单频率，说明发行人主要原材料采购定价方式和调价频率

1）报告期内，公司与主要供应商签订合同模式、定价依据和下单频率

公司与主要供应商签署订单式合同，依据原材料市场价格进行协商定价；公司根据生产经营的需要向主要供应商下单，无固定下单频率。

2）发行人主要原材料采购定价方式和调价频率

A、定价方式

公司主要原材料均为大宗化工原材料，采购价格随行就市，按照市场价格与供应商协商定价。

B、调价频率

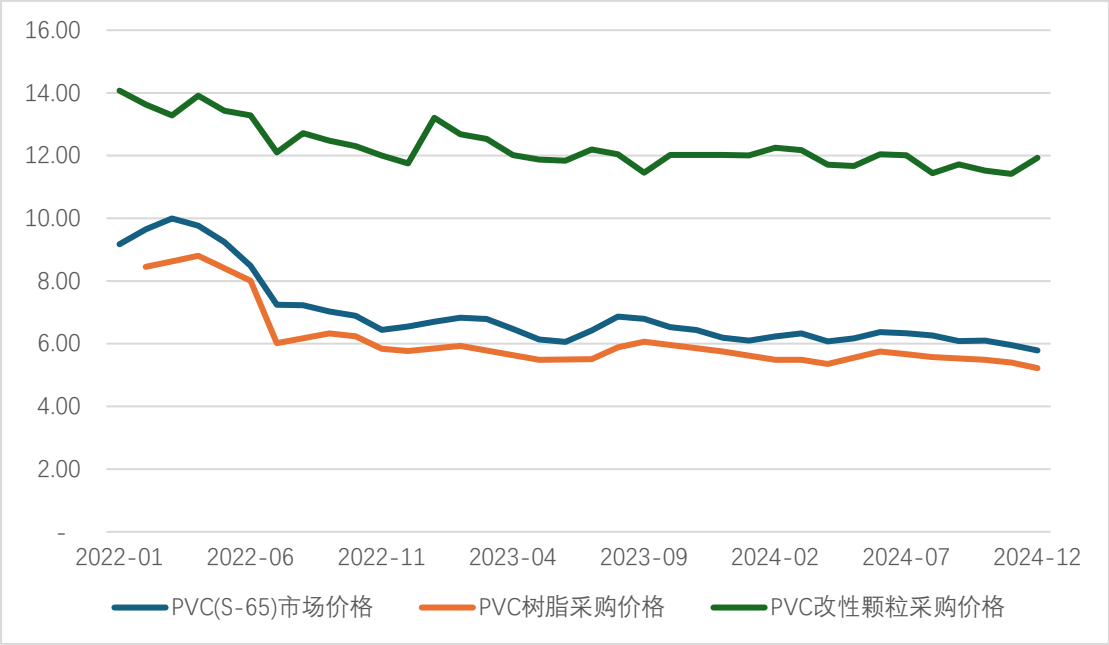
公司原材料采购价格系供应商基于市场和成本变动情况进行报价，并无固定的调价频率。由于 PVC 树脂和聚酯纤维等化工原材料市场价格波动较为频繁，采购价格随行就市，当主要原材料市场价格稳定时，供应商报价一般会沿用前期价格，当主要原材料市场价格波动较大时，价格调整频率会相应增加。

（2）各期主要原材料采购价格与市场价格波动匹配情况

1）PVC 改性颗粒、PVC 树脂采购价格与市场价格波动匹配情况

报告期内，公司 PVC 改性颗粒、PVC 树脂采购价格与市场价格对比情况如下：

单位：元/千克



注：1、公司采购的 PVC 树脂主要为宁波台塑的 S-65 型号，市场价格数据来源于 Choice 及同花顺。

2、PVC 改性颗粒无公开市场价格。

公司采购 PVC 树脂的平均单价与 PVC(S-65)市场价格波动情况基本保持一致，公司采购价格稍低系统计口径为不含税价格，故公司 PVC 树脂采购价格与 PVC(S-65)市场价格之间不存在明显差异。

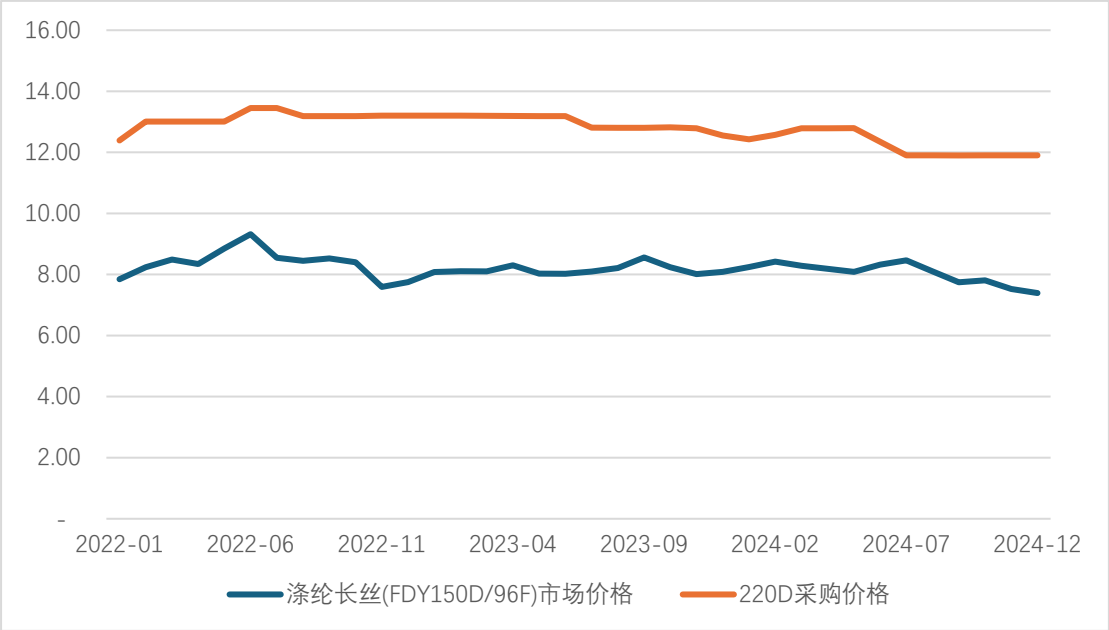
公司采购的 PVC 改性颗粒价格高于 PVC（S-65）公开市场价格，主要原因系该原材料是公司供应商采购 PVC 树脂后经改性加工后的产品，但两者价格变动趋势基本一致。

2）聚酯纤维采购价格与市场价格波动匹配情况

A、220D 涤纶工业丝

公司生产阳光面料使用的聚酯纤维主要为 220D 涤纶工业丝，其综合平均单价与华东地区的涤纶长丝（FDY150D/96F）市场价格对比情况如下：

单位：元/千克



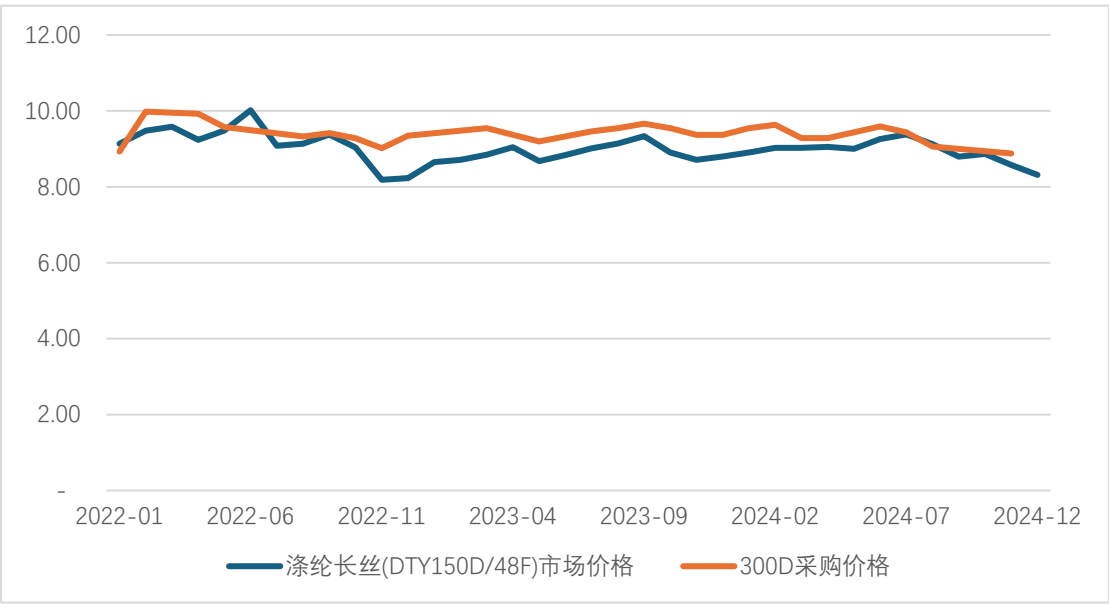
注：市场价格数据来源于 Choice 及同花顺。

公司采购的 220D 涤纶工业丝平均单价与华东地区的涤纶长丝（FDY150D/96F）价格波动情况基本保持一致，价格差异主要系规格型号不同导致。

B、300D 网络丝

公司生产涂层面料使用的聚酯纤维主要为 300D 网络丝，其综合平均单价与华东地区的涤纶长丝（DTY150D/48F）市场价格对比情况如下：

单位：元/千克



注：市场价格数据来源于 Choice 及同花顺。

公司采购的 300D 网络丝平均单价与华东地区的涤纶长丝（DTY150D/48F）

价格走势基本保持一致，价格差异主要系规格型号不同导致。

3）水性丙烯酸乳液

由于水性丙烯酸乳液的公开市场价格无法获取，故无法比较公司采购价格与市场价格情况。

综上所述，公司各期主要原材料采购价格与市场价格波动相匹配，不存在异常情形。

（3）同期向不同供应商采购同类原材料价格对比情况，是否存在较大差异

报告期内，公司向不同供应商采购同类原材料价格情况如下：

单位：元/千克

原材料	供应商名称		平均单价		
			2024 年	2023 年	2022 年
PVC 改性颗粒	宜兴晟阳、宜兴晞捷		**11.85**	12.07	12.87
PVC 树脂	宁波台塑		**5.53**	5.81	6.72
聚酯纤维	恒力化纤（300D 网络丝）		**9.38**	9.48	9.41
	青岛月季红（220D 涤纶工业丝）		**12.35**	12.91	13.13
水性丙烯酸乳液	日照广大、山东广大	GD-407	**7.48**	8.31	8.60
		GD-959	**8.37**	9.53	10.34
	浙江睿高	RF-8207M	**7.81**	7.92	8.36
		RF-8208	**7.72**	7.87	8.57

1）PVC 改性颗粒

报告期内，公司主要向宜兴晟阳和宜兴晞捷采购 PVC 改性颗粒，各期采购价格变化主要系上游原材料 PVC 树脂价格变动所致。

2）PVC 树脂

报告期内，公司向宁波台塑采购 PVC 树脂，不存在向多个主要供应商采购同类原材料的情况，采购价格受上游石油等化工原材料价格影响。

3）聚酯纤维

公司采购的聚酯纤维品类较多，其中公司向恒力化纤主要采购 300D 网络丝，而向青岛月季红主要采购阳光面料所用的 220D 涤纶工业丝。公司向不同供应商采购聚酯纤维价格差异主要系原材料品类和规格不同导致。

4）水性丙烯酸乳液

报告期内，公司主要向日照广大、浙江睿高采购水性丙烯酸乳液，日照广大

的产品主要用于公司直涂涂层面料，浙江睿高的产品主要用于公司发泡涂层面料。公司向不同供应商采购水性丙烯酸乳液价格差异主要系原材料品类和规格不同导致。

综上所述，报告期内，公司向不同供应商采购同类原材料价格存在一定差异，系因采购量、品类和规格的不同所致，均为正常差异，不存在异常情况。

（二）结合与主要客户的定价方式、议价能力、生产和供货周期说明发行人是否具备向下游传导原材料价格上涨的能力，量化分析 PVC 树脂等原材料价格上涨对发行人成本利润和毛利率的影响，如未来主要原材料价格上涨是否会导致发行人毛利率进一步下降，发行人采取的应对措施，相关风险揭示是否充分

1、结合与主要客户的定价方式、议价能力、生产和供货周期说明发行人是否具备向下游传导原材料价格上涨的能力

（1）公司主要客户的定价方式、议价能力、生产和供货周期情况

1）定价方式

公司根据成本加一定利润的方式制定了详细的产品基准价格目录，在基准价格基础上，根据不同客户的采购数量、合作时间等因素，与客户协商确定具体价格。

2）议价能力

公司与美国春天、优莱澳洲和亨特建设等主要客户在协议中均约定了价格调整条款，在公司生产成本或市场条件发生重大变化时，可以与客户协商后调整销售价格。

经过多年发展，公司在客户基础、新产品研发、质量稳定性等方面已形成了一定的竞争优势，与客户基于市场化原则协商定价，具有一定的议价能力。

3）生产和供货周期

公司主要采用“以销定产”的生产模式，生产周期根据客户订单量和产品类别的不同而有所差异，一般情况下，生产小轴产品需要 10-15 天，生产大轴产品需要 20-25 天；而供货周期（为客户下单至公司确认收入的周期）除与上述生产周期影响因素相关外，还与销售区域有关，境内客户交货周期通常为 3 周，境外客户交货周期通常为 4-5 周。

（2）发行人向下游传导原材料价格上涨的能力

公司采取成本加成定价机制，并与部分主要客户在协议中约定了价格调整条款，具备一定的向下游传导原材料价格上涨的能力，但传导的幅度会受到市场供需状况等因素的影响。

市场环境或原材料价格出现较大变化的，公司会相应调整产品销售价格，已经签订框架销售协议的长期客户，公司积极与客户沟通，协商确定价格调整的种类和幅度。报告期内，公司根据 USMCA 关税调整的情况调降了 PVC 包覆阳光面料的价格，根据原材料价格波动调升了清漆涂层面料的价格，根据遮阳面料幅宽变动调升了宽幅遮阳面料的价格等。

2、量化分析 PVC 树脂等原材料价格上涨对发行人成本利润和毛利率的影响

（1）报告期内发行人主营业务成本构成情况

单位：万元、%

项目	2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
直接材料	**6,664.57**	**57.05**	6,163.66	55.30	6,673.18	59.85
其中： PVC 改性颗粒	**2,177.06**	**18.64**	2,261.72	20.29	2,151.56	19.30
聚酯纤维	**1,751.31**	**14.99**	1,545.14	13.86	1,529.49	13.72
直接人工	**1,661.17**	**14.22**	1,579.88	14.17	1,455.74	13.06
制造费用	**3,079.03**	**26.36**	3,134.86	28.13	2,762.33	24.77
运保费	**167.94**	**1.44**	164.73	1.48	159.48	1.43
港杂费	**108.28**	**0.93**	102.78	0.92	99.51	0.89
合计	**11,680.99**	**100.00**	**11,145.91**	**100.00**	**11,150.23**	**100.00**

报告期内，公司主要原材料 PVC 改性颗粒与聚酯纤维在主营业务成本中占比较高，属于影响主营业务成本的重要因素。

（2）PVC 改性颗粒价格上涨对发行人成本利润和毛利率的影响

报告期内，假设其他因素不变的情况下，PVC 改性颗粒价格上涨对公司成本、利润和毛利率的具体影响如下：

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
主营业务成本（万元）	**11,680.99**	11,145.91	11,150.23
净利润（万元）	**4,360.80**	3,804.51	3,161.12
毛利率（%）	**39.21**	39.16	34.18

主营业务成本变化情况	价格上涨 10%	**1.86%**	2.03%	1.93%
	价格上涨 20%	**3.73%**	4.06%	3.86%
	价格上涨 30%	**5.59%**	6.09%	5.79%
净利润变化情况	价格上涨 10%	**-4.24%**	-5.05%	-5.79%
	价格上涨 20%	**-8.49%**	-10.11%	-11.57%
	价格上涨 30%	**-12.73%**	-15.16%	-17.36%
毛利率变化情况	价格上涨 10%	**-1.13%**	-1.23%	-1.27%
	价格上涨 20%	**-2.26%**	-2.47%	-2.54%
	价格上涨 30%	**-3.40%**	-3.70%	-3.81%

报告期内，公司 PVC 改性颗粒价格每上涨 10%，公司主营业务成本分别上升 1.93%、2.03%和 **1.86%**；净利润分别下降 5.79%、5.05%和 **4.24%**；毛利率则分别下降 1.27%、1.23%和 **1.13%**。

（3）聚酯纤维价格上涨对发行人成本利润和毛利率的影响

报告期内，假设其他因素不变的情况下，聚酯纤维价格上涨对公司成本、利润和毛利率的具体影响如下：

项目		2024 年度	2023 年度	2022 年度
主营业务成本（万元）		**11,680.99**	11,145.91	11,150.23
净利润（万元）		**4,360.80**	3,804.51	3,161.12
毛利率（%）		**39.21**	39.16	34.18
主营业务成本变化情况	价格上涨 10%	**1.50%**	1.39%	1.37%
	价格上涨 20%	**3.00%**	2.77%	2.74%
	价格上涨 30%	**4.50%**	4.16%	4.12%
净利润变化情况	价格上涨 10%	**-3.41%**	-3.45%	-4.11%
	价格上涨 20%	**-6.83%**	-6.90%	-8.23%
	价格上涨 30%	**-10.24%**	-10.36%	-12.34%
毛利率变化情况	价格上涨 10%	**-0.91%**	-0.84%	-0.90%
	价格上涨 20%	**-1.82%**	-1.69%	-1.81%
	价格上涨 30%	**-2.73%**	-2.53%	-2.71%

报告期内，公司聚酯纤维价格每上涨 10%，公司主营业务成本分别上升 1.37%、1.39%和 **1.50%**；净利润分别下降 4.11%、3.45%和 **3.41%**；毛利率则分别下降 0.90%、0.84%和 **0.91%**。

3、如未来主要原材料价格上涨是否会导致发行人毛利率进一步下降，发行

人采取的应对措施，相关风险揭示是否充分

（1）如未来主要原材料价格上涨是否会导致发行人毛利率进一步下降

如前所述，直接材料在公司主营业务成本中占比较高，如未来主要原材料价格上涨，而公司又无有效应对措施，将会导致毛利率出现下降。

（2）发行人采取的应对措施

对于上述风险，公司主要应对措施如下：

1）加强对原材料的价格跟踪和预测，灵活进行原材料采购和库存管理

公司密切跟踪主要原材料市场价格走势情况，并结合订单量和安全库存等情况合理规划主要原材料备货量。在市场价格较低时，加大原材料采购规模，并通过加大采购批量、降低采购频次的方式降低成本。

公司与 PVC 改性颗粒、聚酯纤维等原材料供应商通过长期合作，形成了稳定的业务合作关系，并相应建立了有效的应对原材料价格波动的协调机制。同时，针对 PVC 改性颗粒，公司已采取措施加强自产储备，能够在原材料价格剧烈波动时通过加大自产力度降低原材料成本。

2）加大研发投入，提高产品附加值，持续优化公司产品结构

公司根据客户需求，不断加大研发力度，开发出了 TPO 阳光面料、腈纶遮阳面料、大提花遮阳面料等高附加值产品，能够有效提升公司毛利率水平。公司未来将进一步丰富和优化产品结构，不断提升高附加值产品比重，使公司毛利率能够维持在较高水平。

3）约定销售价格浮动条款，向下游传导原材料价格上涨压力

公司与主要客户均约定了价格浮动条款，完善了成本上涨的传导机制，能够在一定程度上向下游传导原材料价格上涨的压力。

（3）相关风险揭示是否充分

公司在《招股说明书》“第三节 风险因素”之“一、经营风险”之“（四）原材料价格波动风险”中就相关风险更新披露如下：

“公司产品生产所用的主要原料包括聚酯纤维、水性丙烯酸乳液、PVC 等，其价格受国家产业政策、市场供需变化等多种因素的影响。

报告期内，除上述因素外，俄乌战争等外部市场环境因素的变动也进一步加剧了聚酯纤维、PVC 等原材料价格的波动，致使公司主营业务成本波动，成本控

制的难度增加。2022 年度、2023 年度和 **2024 年度**，公司直接材料成本占当期主营业务成本的比重分别为 59.85%、55.30%和 **57.05%**，材料成本在主营业务成本中占比较高，原材料价格波动将对公司的经营业绩造成较大影响。

如果未来公司主要原材料采购价格维持高位或持续上升，同时公司不能有效地将原材料价格上涨压力传导至下游客户，将会对公司生产经营产生较大的成本压力，对公司的经营业绩造成不利影响。”

（三）结合报告期内汇率波动情况，量化分析报告期内汇率波动对发行人毛利率的具体影响，并说明汇率变动趋势与发行人相关业务金额和汇兑损益之间的匹配性，发行人为降低汇率波动影响而采取的应对措施

1、结合报告期内汇率波动情况，量化分析报告期内汇率波动对发行人毛利率的具体影响

公司境外销售主要结算货币为美元，零星客户采用欧元结算。

报告期内，公司主营业务收入构成中境外销售收入折算为人民币的情况如下：

单位：万元、%

币种	2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
美元	**15,209.62**	**98.90**	14,488.73	97.48	13,591.71	96.87
欧元	**168.53**	**1.10**	375.31	2.52	439.51	3.13
合计	**15,378.15**	**100.00**	**14,864.04**	**100.00**	**14,031.22**	**100.00**

报告期各期，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 96.87%、97.48%和 **98.90%**，美元汇率波动对公司主营业务毛利率具有重大影响。

假设美元对人民币汇率上、下分别浮动 5%、10%、15%的情况下，对公司主营业务毛利和毛利率的变动影响情况如下：

项目		2024 年度	2023 年度	2022 年度
主营业务收入（万元）		**19,215.65**	18,320.47	16,939.68
主营业务毛利（万元）		**7,534.66**	7,174.56	5,789.44
主营业务毛利率（%）		**39.21**	39.16	34.18
主营业务收入变化情况	上浮 15%	**11.87%**	11.86%	12.04%
	上浮 10%	**7.92%**	7.91%	8.02%
	上浮 5%	**3.96%**	3.95%	4.01%

	下浮 5%	**-3.96%**	-3.95%	-4.01%
	下浮 10%	**-7.92%**	-7.91%	-8.02%
	下浮 15%	**-11.87%**	-11.86%	-12.04%
主营业务毛利 变化情况	上浮 15%	**30.28%**	30.29%	35.22%
	上浮 10%	**20.19%**	20.19%	23.48%
	上浮 5%	**10.09%**	10.10%	11.74%
	下浮 5%	**-10.09%**	-10.10%	-11.74%
	下浮 10%	**-20.19%**	-20.19%	-23.48%
	下浮 15%	**-30.28%**	-30.29%	-35.22%
主营业务毛利率 变化情况	上浮 15%	**6.45%**	6.45%	7.07%
	上浮 10%	**4.46%**	4.46%	4.89%
	上浮 5%	**2.31%**	2.31%	2.54%
	下浮 5%	**-2.50%**	-2.50%	-2.75%
	下浮 10%	**-5.23%**	-5.22%	-5.74%
	下浮 15%	**-8.19%**	-8.19%	-9.01%

由上表可以看出，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。

2、说明汇率变动趋势与发行人相关业务金额和汇兑损益之间的匹配性

（1）汇率变动趋势

报告期内，美元兑人民币汇率走势图如下：

报告期内，美元兑人民币汇率 2022 年 4 月开始美元出现大幅升值，并在相对高位剧烈波动。2022 年度、 2023 年度和 **2024 年度**美元兑人民币汇率中间价分别为 6.74、7.05 和 **7.12，呈现出明显的升值趋势**。

（2）与发行人相关业务金额和汇兑损益之间的匹配性

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
美元计价收入	**2,136.78**	2,055.29	2,020.63
人民币计价收入	**15,209.62**	14,488.73	13,591.71
公司结算平均汇率（A）	**7.12**	7.05	6.73
美元兑人民币中间价（B）	**7.12**	7.05	6.74
比值（A/B）	**100%**	**100%**	**99.80%**
财务费用-汇兑损益	**-157.45**	-208.66	-408.12
营业利润	**4,794.64**	4,040.01	3,578.34
汇兑损益占营业利润比例	**-3.28%**	**-5.16%**	**-11.41%**

报告期内，公司结算平均汇率与美元兑人民币中间价的比值分别为 99.80%、100%和 **100%**，两者基本保持一致，即公司相关业务金额与汇率变动趋势保持一致。

由前述的美元兑人民币汇率走势图可以看出，2022 年度、2023 年度和 **2024 年度**美元兑人民币处于升值区间，公司汇兑损益金额与营业利润的比例分别为-11.41%、-5.16%和**-3.28%**，比例均为负值，2022 年度比例较大，主要系本年度美元兑人民币汇率波动更为剧烈所致。

综上所述，报告期内，公司相关业务金额和汇兑损益与汇率变动趋势保持一致，不存在异常波动情形。

3、发行人为降低汇率波动影响而采取的应对措施

报告期内，汇率波动对公司经营业绩产生了一定程度的影响，为降低汇率波动对公司经营业绩的影响，公司在销售收汇范围内尝试进行远期结售汇业务。公司将在总结远期结售汇业务的基础上，研究分析适合公司的对策和措施，采取多种措施降低汇率波动的影响，保证公司经营业绩的稳定。

（四）说明《美国-墨西哥-加拿大协定》（USMCA）规定对发行人相关产品销售定价的具体影响，是否存在相关产品价格持续下滑的风险

自 2022 年 1 月 1 日开始，公司向美国春天销售的以 PVC 为原料的遮阳面料，需按照 USMCA 执行新的关税政策，受其影响，公司向美国春天销售的 PVC 包覆的聚酯阳光面料被课征以成品价格计算的 18.8%的关税。公司以降低单价的形式承担前述涉税类产品 15%的关税。除此之外，公司销售的其他产品均不受上述关税政策调整的影响。

报告期内，公司向美国春天销售聚酯阳光面料，以美元计价且剔除司波灵斯销售数据影响后，具体情况如下表：

单位：万美元、万 m²、美元/ m²

项目	2024 年度		2023 年度		2022 年度
	金额	变动	金额	变动	金额
销售金额	**539.42**	**-26.99%**	738.85	47.35%	501.41
销售数量	**176.45**	**-23.18%**	229.68	52.51%	150.60
平均单价	**3.06**	**-4.97%**	3.22	-3.30%	3.33

2022 年度，新的关税政策实施后，公司相应调低了 PVC 包覆的聚酯阳光面料的单价，本年度公司向美国春天销售的聚酯阳光面料平均单价**相较上年**下降了 12.37%。

2023 年度，公司未继续调低向美国春天销售的聚酯阳光面料的单价，本年度公司向美国春天销售的聚酯阳光面料平均单价下降 3.30%，主要系销售结构变动导致。美国春天订购的主导产品，2022 年度为 EB4130S，2023 年度为 EB5050S，2023 年度美国春天还增加了新产品 EB1714 的采购，其价格远低于其他品种，以上因素综合导致该年度平均单价的下降。

2024 年度，公司向美国春天销售的聚酯阳光面料平均单价**下降 4.97%**，主要系**2024 年 9 月公司调降美国春天产品销售价格**导致。

综上所述，2023 年度相比 2022 年度，聚酯阳光面料平均单价波动较小，价格波动系销售结构变动所致，**2024 年度单价波动主要系价格调整所致。公司和美国春天保持着稳定的业务合作，根据市场环境变化、原材料和汇率波动等相应进行价格的调整，**相关产品价格不存在持续下滑的风险。

二、成本核算准确性

（一）区分细分产品类型，分别披露报告期各期的细分产品的销售单价、成本构成（料工费）及毛利率情况，分析变动原因及合理性，报告期内不同产品的单位成本构成及毛利率变动趋势不一致的原因及合理性；结合不同业务的生产流程，说明成本的归集、分配方法以及是否准确；各期生产人员数量、薪酬与直接人工金额的匹配性

1、区分细分产品类型，分别披露报告期各期的细分产品的销售单价、成本构成（料工费）及毛利率情况，分析变动原因及合理性

报告期各期，公司细分产品的销售单价、成本构成（料工费）及毛利率情况如下：

单位：元/平方米、%

产品名称		2024 年度					
大类	系列	单价	单位直接材料	单位直接人工	单位制造费用	单位运费港杂费	毛利率
阳光面料	玻纤阳光面料	26.84	10.64	2.80	4.09	0.24	33.79
	聚酯阳光面料	19.25	6.81	2.19	3.31	0.29	34.55
	TPO 阳光面料	50.46	8.11	2.31	3.78	0.29	71.28
涂层面料	清漆涂层面料	11.81	4.29	0.82	2.87	0.21	30.62
	直涂涂层面料	17.76	6.82	0.89	2.90	0.30	38.57
	发泡涂层面料	24.33	10.17	1.36	3.94	0.32	35.10
	腈纶面料	30.77	23.51	1.46	3.55	0.96	4.20
产品名称		2023 年度					
大类	系列	单价	单位直接材料	单位直接人工	单位制造费用	单位运费港杂费	毛利率
阳光面料	玻纤阳光面料	27.60	9.70	2.23	3.87	0.24	41.88
	聚酯阳光面料	20.41	7.00	2.11	3.69	0.31	35.77
	TPO 阳光面料	55.10	8.56	2.41	4.47	0.27	71.48
涂层面料	清漆涂层面料	10.50	3.14	0.86	2.06	0.26	39.86
	直涂涂层面料	18.64	7.21	1.11	3.43	0.33	35.23
	发泡涂层面料	25.60	10.22	1.65	4.70	0.38	33.79
产品名称		2022 年度					
大类	系列	单价	单位直接材料	单位直接人工	单位制造费用	单位运费港杂费	毛利率
阳光面料	玻纤阳光面料	27.90	11.98	2.70	4.27	0.26	31.17
	聚酯阳光面料	19.92	7.72	2.24	3.61	0.32	30.26
	TPO 阳光面料	48.32	9.65	2.35	4.12	0.27	66.08
涂层面料	清漆涂层面料	5.20	2.19	0.23	0.31	0.10	45.70
	直涂涂层面料	17.24	7.18	0.84	2.68	0.29	36.49
	发泡涂层面料	23.41	13.76	1.06	3.25	0.38	21.15

公司细分产品的销售单价、成本构成（料工费）及毛利率变动情况如下：

单位：%

产品名称	2024 年度

大类	系列	单价变动幅度	直接材料占比变动百分点	直接人工占比变动百分点	制造费用占比变动百分点	运费港杂费占比变动百分点	毛利率变动百分点
阳光面料	玻纤阳光面料	-2.75	-0.60	1.85	-1.11	-0.15	-8.09
	聚酯阳光面料	-5.68	0.65	1.29	-1.88	-0.06	-1.22
	TPO 阳光面料	-8.42	1.48	0.60	-2.37	0.28	-0.20
涂层面料	清漆涂层面料	12.48	2.70	-3.60	2.45	-1.55	-9.24
	直涂涂层面料	-4.72	2.83	-1.03	-1.81	0.02	3.34
	发泡涂层面料	-4.96	4.11	-1.12	-2.78	-0.22	1.31
	腈纶面料	-	-	-	-	-	-
产品名称		2023 年度					
大类	系列	单价变动幅度	直接材料占比变动百分点	直接人工占比变动百分点	制造费用占比变动百分点	运费港杂费占比变动百分点	毛利率变动百分点
阳光面料	玻纤阳光面料	-1.08	-1.91	-0.17	1.91	0.17	10.71
	聚酯阳光面料	2.49	-2.19	-0.01	2.14	0.06	5.51
	TPO 阳光面料	14.04	-4.37	0.98	3.28	0.11	5.40
涂层面料	清漆涂层面料	101.93	-27.89	5.57	21.77	0.55	-5.84
	直涂涂层面料	8.16	-5.59	1.49	4.02	0.08	-1.27
	发泡涂层面料	9.37	-14.24	3.99	10.08	0.17	12.63

公司细分产品销售单价、成本构成（料工费）及毛利率变动分析如下：

（1）玻纤阳光面料

报告期内，玻纤阳光面料主要在国内市场销售，其销售价格波动受国内市场竞争影响较大，成本变动受原材料价格等因素影响较大。

2023 年度，玻纤阳光面料产品价格基本稳定，价格下降 1.08%。本年度原材料价格回落，单位直接人工、单位制造费用下降；在成本构成中，直接材料占比下滑 1.91 个百分点，直接人工占比下降 0.17 个百分点，制造费用占比上升 1.91 个百分点。本年度玻纤阳光面料由于成本下降幅度大于单价下降幅度，导致毛利率增加 10.71 个百分点。

2024 年度，玻纤阳光面料销售单价下滑 **2.75%**，主要系国内市场竞争激烈，公司适当调整销售价格所致。本年度，原材料价格回落，单位直接人工上升；在成本构成中，直接材料、制造费用占比分别减少 **0.60 个百分点和 1.11 个百分**

点，直接人工占比提高 **1.85 个百分点**。受销售价格的下滑影响，本期玻纤阳光面料毛利率下滑 **8.09 个百分点**。

（2）聚酯阳光面料

报告期内，聚酯阳光面料是公司主要销售品种且以出口为主，其销售价格受汇率波动的影响较大，成本受原材料价格变动影响较大。

2023 年度，聚酯阳光面料销售单价增加 2.49%，主要系当年美元兑人民币升值所致。本年度原材料价格回落，单位直接人工、单位制造费用小幅波动；在成本构成中，直接材料占比下滑 2.19 个百分点，制造费用占比上升 2.14 个百分点。本年度聚酯阳光面料主要受销售单价的上升和原材料价格的回落影响，综合导致毛利率增加 5.51 个百分点。

2024 年度，聚酯阳光面料销售单价下滑 **5.68%**。本期产量**提高**，导致单位成本下降；**在成本构成中，直接材料和直接人工占比分别增加 0.65 个百分点和 1.29 个百分点，制造费用占比下降 1.88 个百分点。**本期聚酯阳光面料主要受**销售价格**下降影响，综合导致毛利率**下降 1.22 个百分点**。

（3）TPO 阳光面料

报告期内，TPO 阳光面料主要销售给美国春天，其销售价格受汇率波动和规格型号变化的影响较大，成本受原材料价格变化等因素影响较大。

2023 年度，TPO 阳光面料销售单价上升 14.04%，主要系当年美元兑人民币升值，宽幅 TPO 阳光面料占比持续增加所致。本年度，原材料价格开始回落，单位制造费用上升；在成本构成中，直接材料占比下滑 4.37 个百分点，制造费用占比上升 3.28 个百分点。本年度 TPO 阳光面料主要受销售价格的上升和原材料价格的下降影响，综合导致毛利率增加 5.40 个百分点。

2024 年度，TPO 阳光面料销售单价下滑 **8.42%**，主要系国内销售的 TPO 阳光面料价格较低所致。本期随着产量的提高，单位直接材料、单位直接人工和单位制造费用均出现下降；**在成本构成中，直接材料和直接人工占比分别增加 1.48 个百分点和 0.06 个百分点，制造费用占比下降 2.37 个百分点。由于单位成本下降对冲了单价下降的影响，使得本期 TPO 阳光面料毛利率较上年仅减少 0.20 个百分点**。

（4）清漆涂层面料

报告期内，公司将化纤面料合并到清漆涂层中进行核算，化纤面料系用于制造涂层面料的基布，单位售价较低，但毛利率相对较高，总体而言，报告期内，清漆涂层的销售数量和销售金额**呈上升趋势**，在公司产品体系中占比较小，其销售单价和毛利率的波动主要受两种产品销量结构的影响较大，具体如下表：

单位：万元、%

产品类别	2024 年度			2023 年度		
	金额	占比	毛利率	金额	占比	毛利率
清漆面料	**364.47**	**100.00**	**30.62**	74.75	50.54	33.33
化纤面料	-	-	-	73.14	49.46	46.53
产品类别	2022 年度					
	金额		占比		毛利率	
清漆面料	5.20		5.21		40.67	
化纤面料	94.66		94.79		45.97	

2023 年度，清漆涂层销售单价大幅增加 101.93%，毛利率变动率下滑 5.84 个百分点，主要系化纤面料销售占比下降所致。化纤面料当期销售占比 49.46%，同比下降 47.84%，导致当年清漆涂层销售单价的上升和毛利率的降低。

2024 年度，清漆涂层销售单价上升 **12.48%**，毛利率变动率下滑 **9.24 个百分点**，主要系当期销售全部为清漆面料，未销售化纤面料所致。

（5）直涂涂层面料

报告期内，直涂涂层面料主要出口至澳洲市场和北美市场，其销售价格波动受汇率和产品结构影响较大，成本受原材料价格变化和产能利用率变动等因素的影响较大。

2023 年度，直涂涂层面料销售单价上升 8.16%，主要系当年美元兑人民币升值所致。本年度公司涂层订单较少，产能利用率较低，人工及设备折旧等固定支出影响使得单位直接人工、单位制造费用上升；在成本构成中，直接人工占比增加 1.49 个百分点、制造费用占比增加 4.02 个百分点。本年度直涂涂层面料主要受产能利用率下降影响，综合导致当期毛利率下滑 1.27 个百分点。

2024 年度，直涂涂层面料销售单价下滑 **4.72%**，主要系产品结构中价格较低的 Sonata 占比较高所致。本期原材料价格持续回落，单位直接人工、单位制造费用小幅下降；在成本构成中，直接材料占比增加 **2.83 个百分点**，直接人工和制造费用占比分别下滑 **1.03 个百分点和 1.81 个百分点**。本期直涂涂层面料主要

受成本下降影响，综合导致当期毛利率上升 **3.34 个百分点**。

（6）发泡涂层面料

报告期内，公司发泡涂层面料主要出口至澳洲市场和北美市场，其销售价格受产品结构变动和汇率波动影响较大，成本受原材料价格和产能利用率变动影响较大。

2023 年度，发泡涂层面料销售单价上升 9.37%，主要系当年美元兑人民币升值所致。本年度公司涂层订单较少，产能利用率较低，人工及设备折旧等固定支出影响使得单位直接人工、单位制造费用上升，原材料价格回落；在成本构成中，直接人工占比上升 3.99 个百分点、单位制造费用占比上升 10.08 个百分点，直接材料占比下降 14.24 个百分点。本年度发泡涂层面料主要受销售价格上升、直接材料价格下降影响，综合导致当期毛利率上升 12.63 个百分点。

2024 年度，发泡涂层面料销售单价下滑 **4.96%**，主要系产品结构中的阳光发泡产品销售**占比**减少所致。本期订单较多，产能利用率较高，单位直接人工和单位制造费用下降；在成本构成中，直接材料占比增加 **4.11 个百分点**，直接人工下降 **1.12 个百分点**。**受单位成本下降影响**，本期发泡涂层面料毛利率提高 **1.31 个百分点**。

2、报告期内不同产品的单位成本构成及毛利率变动趋势不一致的原因及合理性

2022 年度，单位成本构成中公司主要产品系列直接人工占比上升，清漆涂层面料和发泡涂层面料直接人工占比下降。清漆涂层面料直接人工占比下降系当期化纤面料销售占比增加所致，发泡涂层面料为阻燃剂价格快速上升，直接材料占比增加 7.41 个百分点，间接导致直接人工占比下滑。

2022 年度，公司 6 个产品系列中 4 个系列毛利率下降，TPO 阳光面料和清漆涂层面料毛利率上升。TPO 阳光面料毛利率上升主要原因是美元汇率上升，产品结构变化，宽幅 TPO 阳光面料增加，导致销售单价大幅度上升所致；清漆涂层面料毛利率上升，主要原因为本期化纤面料销售占比增加所致。

2023 年度，原材料价格开始回落，公司各产品的直接材料占比均出现下滑趋势，受此影响，阳光面料三个系列毛利率均开始升高，涂层面料主要系列因产能利用率不足等原因，导致其固定成本较大，从而毛利率呈下降趋势。

2024 年度，原材料价格持续回落，产能利用率提高，公司**涂层面料**产品的直接人工占比均出现下降趋势。受前述因素影响，**直涂涂层面料和发泡涂层面料**的毛利率均持续升高，涂层面料中的清漆涂层面料销售价格上升但毛利率下降，主要系本期公司未销售化纤面料所致。

3、结合不同业务的生产流程，说明成本的归集、分配方法以及是否准确

公司产品分为阳光面料和涂层面料。公司根据生产工艺流程设有造粒车间、拉丝车间、织造车间（又细分为准备和织布两个车间）、定型车间和涂层车间。

各车间主要工作内容如下：

序号	车间名称	主要工作内容
1	造粒车间	生产半成品改性颗粒
2	拉丝车间	生产半成品包覆丝
3	织造车间	生产未定型阳光面料和半成品化纤布
4	定型车间	对未定型阳光面料定型，生产出成品阳光面料
5	涂层车间	对化纤布定型、调料生成涂料，把涂料涂覆到定型后的化纤布上生产出成品涂层面料

（1）阳光面料生产流程与成本的归集、分配方法

1）生产流程

阳光面料的生产流程请参见“问题 3 补充披露市场竞争要素”之“一、市场空间披露准确性”之“（四）结合发行人产品的主要原材料、生产工艺、所处产业链环节，说明……”之“1、公司产品的主要原材料、生产工艺及所处产业链环节”之“（1）产品的主要原材料及生产工艺”的相关内容。

2）成本的归集、分配方法

项目	成本构成	成本归集方法	成本分配方法
造粒	直接材料	按照实际耗用的各类原材料进行归集，原材料的领用金额按照月末一次加权平均法核算	按每种产品的实际耗用归集分配
	直接人工	按照造粒车间人员工资表归集	按照月末每种产品入库数量的比例进行分配
	制造费用	将当月实际发生的电费、固定资产折旧、机物料消耗等归集制造费用	
包覆丝	直接材料	按照实际耗用的自制颗粒、外购颗粒、外购涤纶丝归集直接材料成本，PVC 改性颗粒根据自制和外购分别核算，原材料的领用金额按照月末一次加权平均法核算	按每种产品的实际耗用归集分配

	直接人工	按照拉丝车间人员工资表归集	按照每种产品月末入库数量的比例进行分配
	制造费用	将当月实际发生的水电费、固定资产折旧、机物料消耗等归集制造费用	
阳光面料	直接材料	每月直接材料成本按工单分品种归集实际耗用的原材料包覆丝，原材料的领用金额按照月末一次加权平均法核算	按照品种汇总后，再按照同一大类产品加权平均分配
	直接人工	按照织造车间、定型车间、成品阳光面料质检人员工资表按比例归集	按比例分工序在完工产品和期末在产品之间分配
	制造费用	根据抄表电量、用水量和燃气耗用量计算和归集电费、水费、燃气费，根据当月实际发生的水电费、燃气费、固定资产折旧、机物料消耗等归集	按比例分工序在完工产品和期末在产品之间分配，包装物成本全部分配到完工产品

公司在确认阳光面料销售收入时，按照月末一次加权平均法结转阳光面料销售成本。

（2）涂层面料生产流程与成本的归集、分配方法

1）生产流程

涂层面料的生产流程请参见“问题 3 补充披露市场竞争要素”之“一、市场空间披露准确性”之“（四）结合发行人产品的主要原材料、生产工艺、所处产业链环节，说明……”之“1、公司产品的主要原材料、生产工艺及所处产业链环节”之“（1）产品的主要原材料及生产工艺”的相关内容。

2）成本的归集、分配方法

项目	成本构成	成本归集方法	成本分配方法
化纤布	直接材料	按照实际耗用的网络丝归集，网络丝根据经纱和纬纱分别归集核算，原材料领用金额按照月末一次加权平均法核算	按每种产品的实际耗用归集分配
	直接人工	通过织造车间核算相关费用，按比例进行分配	先按照数量在完工产品和期末在产品之间分配，再将完工产品的相关费用按照每种产品月末入库数量进行分配
	制造费用	通过织造车间核算相关费用，按比例进行分配	
调料	直接材料	每月按照实际耗用的各类原材料归集直接材料成本，原材料的领用金额按照月末一次加权平均法核算	按每种产品的实际耗用归集分配
	直接人工	按照涂层调料人员工资表归集	按照月末每种产品入库数量的比例进行分配
	制造费用	按照分配的用水量计算水费归集制造费用	
涂层面	直接材料	每月按照工单实际耗用的原材	按工单归集直接材料成本分品

料		料化纤布和涂料归集到直接材料成本，原材料的领用金额按照月末一次加权平均法核算	种汇总后，再按照每种产品入库数量进行分配
	直接人工	按照涂层车间人员工资表归集	按照每种产品月末入库数量进行分配
	制造费用	根据当月分配的电费、燃气费、固定资产折旧、机物料消耗等归集制造费用。由于涂层面料工艺简短，不进行完工产品和在产品的制造费用分配	

公司在确认涂层面料销售收入时，按照月末一次加权平均法结转涂层面料销售成本。

（3）发行人成本归集、分配方法是否准确

公司成本核算方法和过程与其生产模式及生产流转相匹配，成本的确认和计量均以权责发生制为基础，符合《企业会计准则》的相关要求，完整准确地对产品的成本进行确认、计量和结转。公司成本归集、分配方法具有合规性，不同产品之间成本划分准确。

4、各期生产人员数量、薪酬与直接人工金额的匹配性

报告期内，公司生产人员数量、薪酬与直接人工金额的匹配情况如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
生产人员人数（人）	**154**	160	158
生产人员薪酬（A）	**1,634.66**	1,497.35	1,431.23
平均年薪	**10.61**	9.36	9.06
德州市城镇非私营单位从业人员平均工资（制造业）	**-**	8.98	8.67
主营业务成本-直接人工（B）	**1,661.17**	1,579.87	1,455.74
比值①（A/B）	**98.40%**	94.78%	98.32%
库存商品影响余额	**-674.79**	-503.78	-207.82
库存商品影响余额直接人工（C）	**-95.96**	-71.39	-27.14
比值②（A/（B+C））	**104.44%**	99.26%	100.18%

注：生产人员人数为每年度期末人数。

报告期内，公司生产人员工资与德州市城镇非私营单位从业人员平均工资（制造业）略有差异，但差异较小，主要系单位属性、人员构成导致。

报告期内，生产人员薪酬与直接人工金额比值①存在一定差异，主要系公司

库存商品备货数量变化所致，剔除前述因素影响后的比值②分别为 100.18%、99.26%和 **104.44%**，具有匹配性。

（二）结合制造费用归集原则，分析说明各类产品制造费用主要项目金额及占比波动原因；结合制造费用的明细构成及变动趋势，说明各期收入规模较为平稳的情况下，制造费用变动较大的原因

1、结合制造费用归集原则，分析说明各类产品制造费用主要项目金额及占比波动原因

（1）发行人制造费用归集原则

公司在制造费用科目下设置二级科目，明细包括包装物、燃气费、电费、折旧费用、机物料消耗、其他零星费用等。包装物主要根据使用情况归集至阳光车间和涂层车间；燃气费、电费根据实际使用情况按比例进行归集；折旧费用主要为生产设备及生产用房的折旧费用；机物料消耗主要为各车间领用配件耗材及五金等；零星费用主要为车间零星工程支出、修理费等。

（2）发行人各类产品制造费用主要项目金额及占比波动原因

1）阳光面料制造费用主要项目金额及占比波动原因

单位：万元、万平方米、%

项目	2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
包材	**663.34**	**32.85**	685.68	30.33	598.07	31.18
燃气电费	**459.26**	**22.75**	472.33	20.89	437.74	22.82
折旧	**532.67**	**26.38**	581.24	25.71	584.61	30.48
物料消耗	**258.84**	**12.82**	399.92	17.69	192.33	10.03
其他	**104.90**	**5.20**	121.73	5.38	105.47	5.50
合计	**2,019.02**	**100.00**	**2,260.90**	**100.00**	**1,918.22**	**100.00**
产量		**616.65**		597.14		531.71

公司阳光面料制造费用主要由包材、燃气电费、折旧和物料消耗等构成，具体变动原因如下：

A、包材

报告期内，包材金额分别为 598.07 万元、685.68 万元和 **663.34 万元**，费用占比分别为 31.18%、30.33%和 **32.85%**，相对较为稳定。

B、燃气电费

报告期内，燃气电费金额分别为 437.74 万元、472.33 万元和 **459.26 万元**，费用占比分别为 22.82%、20.89%和 **22.75%**，较为稳定。

C、折旧

报告期内，折旧金额分别为 584.61 万元、581.24 万元和 **532.67 万元**，费用占比分别为 30.48%、25.71%和 **26.38%**。其中，2023 年度和 **2024 年度**折旧费用占比较低主要系阳光面料产能利用率较高，制造费用中包材、燃气电费等项目也随之出现较大增长，从而导致折旧费用占比下降明显。

D、物料消耗

报告期内，物料消耗金额分别为 192.33 万元、399.92 万元和 **258.84 万元**，费用占比分别为 10.03%、17.69%和 **12.82%**。2023 年度，金额与占比大幅度增加，主要原因为当年度部分织造设备进行维护保养，耗用较多零配件所致。

2）涂层面料制造费用主要项目金额及占比波动原因

单位：万元、万平方米、%

项目	2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
包材	**344.71**	**32.52**	254.32	29.10	331.01	39.21
燃气电费	**324.83**	**30.64**	275.43	31.51	270.46	32.04
折旧	**257.21**	**24.27**	197.32	22.58	149.18	17.67
物料消耗	**56.04**	**5.29**	43.34	4.96	40.04	4.74
其他	**77.22**	**7.29**	103.56	11.85	53.42	6.33
合计	**1,060.01**	**100.00**	**873.96**	**100.00**	**844.11**	**100.00**
产量		**335.01**		232.40		306.79

报告期内，公司涂层面料制造费用主要由包材、燃气电费和折旧等构成，具体变动原因如下：

A、包材

报告期内，包材金额分别为 331.01 万元、254.32 万元和 **344.71 万元**，费用占比分别为 39.21%、29.10%和 **32.52%**，2023 年度费用占比下滑幅度较大，主要原因系当年度涂层面料产能利用率偏低，产量较上年大幅度下降所致。

B、燃气电费

报告期内，燃气电费金额分别为 270.46 万元、275.43 万元和 **324.83 万元**，费用占比分别为 32.04%、31.51%和 **30.64%，较为稳定**。

C、折旧

报告期内，折旧金额分别为 149.18 万元、197.32 万元和 **257.21 万元**，费用占比分别为 17.67%、22.58%和 **24.27%，费用占比逐年增加，主要系公司 2023 年 8 月转固新购置涂层产线所致**。

2、结合制造费用的明细构成及变动趋势，说明各期收入规模较为平稳的情况下，制造费用变动较大的原因

报告期内，公司主营业务成本中制造费用的明细构成及变动情况如下：

单位：万元

项目	2024 年度		2023 年度		2022 年度
	金额	变动	金额	变动	金额
包材	**1,008.05**	**7.24%**	940.00	1.18%	929.08
燃气电费	**784.10**	**4.86%**	747.75	5.58%	708.20
折旧	**789.89**	**1.46%**	778.56	6.10%	733.79
物料消耗	**314.88**	**-28.96%**	443.26	90.76%	232.37
其他	**182.12**	**-19.16%**	225.29	41.79%	158.89
合计	**3,079.03**	**-1.78%**	**3,134.86**	**13.49%**	**2,762.33**
主营业务收入	**19,216.46**	**4.89%**	18,320.47	8.15%	16,939.68

报告期内，公司制造费用变动幅度与主营业务收入变动幅度存在一定差异，具体情况如下：

（1）2023 年度变动幅度差异分析

2023 年度，公司制造费用比上年度增加 13.49%，比主营业务收入增长幅度 8.15%高出 5.34 个百分点，制造费用变动主要为物料消耗，2023 年度公司部分织造设备进行维护保养，耗用较多零配件，所以导致当期物料消耗金额同比增加 90.76%。

（2）2024 年度变动幅度差异分析

2024 年度，公司制造费用比上年度减少 1.78%，主营业务收入增长 4.89%，制造费用变动与收入变动存在一定差异，制造费用减少主要系经过上期设备维护保养后，本期维护保养支出同比减少 28.96%。

综上所述，报告期各期收入规模平稳增长的情况下，制造费用变动主要受生产设备的不定期维护保养因素影响，其与公司收入变动幅度存在一定差异具有合理性。

（三）结合主要原材料在报告期的价格波动情况、原材料采购至结转成本的滞后周期等，说明报告期内原材料采购价格波动趋势与成本中直接采购占比变动趋势是否一致，直接材料成本核算是否准确

1、报告期内，公司主要原材料采购价格波动情况

单位：元/千克、%

原材料	2024 年度		2023 年度		2022 年度
	单价	变动	单价	变动	单价
PVC 改性颗粒	**11.90**	**-1.24**	12.05	-6.37	12.87
PVC 树脂	**5.70**	**-4.52**	5.97	-13.85	6.93
聚酯纤维	**11.05**	**-4.82**	11.61	4.97	11.06
水性丙烯酸乳液	**7.78**	**-6.94**	8.36	-6.28	8.92

2、原材料采购至结转成本的滞后周期

公司原材料的领用金额按照月末一次加权平均法核算，原材料采购至结转成本的周期约为 2 个月左右。

3、成本中直接材料占比变动趋势

项目	2024 年度		2023 年度		2022 年度
	占比	变动	占比	变动	占比
直接材料	**57.05%**	**1.75%**	55.30%	-4.55%	59.85%

2024 年度，成本中直接材料占比增加 1.75%，主要原因为本期涂层面料占比上升所致。

4、报告期内原材料采购价格波动趋势与成本中直接采购占比变动趋势是否一致，直接材料成本核算是否准确

报告期内，公司原材料采购价格与成本中直接材料占比均呈现出先升后降的趋势，但成本中直接材料的变动幅度小于原材料价格波动幅度，变动趋势稍滞后于原材料波动趋势。

综上所述，报告期内，公司原材料采购价格波动趋势与成本中直接材料占比变动趋势保持一致，公司直接材料成本核算准确。

（四）说明报告期内水、电、燃气等能源消耗量波动的原因及合理性，主要能源耗用量与产销量的配比关系

报告期内，公司水、电、燃气等能源消耗量、遮阳面料产销量与能源耗用匹配情况如下表：

项目	2024 年度		2023 年度		2022 年度
	数值	变动	数值	变动	数值
水（万吨）	**2.06**	**10.16%**	1.87	32.62%	1.41
电（万千瓦时）	**743.83**	**6.65%**	697.45	15.06%	606.17
燃气（万立方）	**83.27**	**13.45%**	73.40	-9.30%	80.93
遮阳面料产量（万平米）	**951.66**	**14.72%**	829.54	-1.07%	838.50
遮阳面料销量（万平米）	**950.25**	-	848.23	-	828.62
单位用水（吨/万平米）	**21.66**	-	22.50	-	16.78
单位用电（千瓦时/平米）	**0.78**	-	0.84	-	0.72
单位燃气（立方/平米）	**0.09**	-	0.09	-	0.10
产销率	**99.85%**	**-**	102.25%	-	98.82%

由上表可以看出，2023 年度，公司遮阳面料单位用水量增加，主要为公司清洗太阳能发电板耗水较多，以及新涂层生产线试车耗水较多所致；单位用电增加，主要为新涂层生产线试车耗电较多所致。

三、境内毛利率远低于境外毛利率的合理性

（一）补充披露境内、境外销售的具体产品类型、销售金额、占比及毛利率情况，结合境内外销售的产品结构差异、销售定价模式等因素，进一步分析境内销售毛利率远低于境外的原因及合理性，同一产品境内外销售毛利率是否存在较大差异及合理性

公司已在《招股说明书》“第八节管理层讨论与分析”之“三、盈利情况分析”之“（三）毛利率分析”之“3.主营业务按销售区域分类的毛利率情况”中补充披露如下内容：

“（1）公司境内、境外销售的具体产品类型、销售金额、占比及毛利率情况

报告期内，公司境内、境外销售的具体产品类型、销售金额、占比及毛利率情况如下：

1）2024 年度

单位：万元、%

产品名称	产品类别	2024 年度					
		内销			外销		
		销售金额	占比	毛利率	销售金额	占比	毛利率
阳光	聚酯阳光面料	2,887.94	15.03	23.90	7,631.65	39.72	38.59

面料	TPO 阳光面料	41.80	0.22	44.92	1,904.86	9.91	71.86
	玻纤阳光面料	419.58	2.18	33.79	-	-	-
涂层面料	清漆涂层面料	-	-	-	364.47	1.90	30.62
	直涂涂层面料	306.31	1.59	33.50	4,539.29	23.62	38.91
	发泡涂层面料	145.04	0.75	32.55	964.91	5.02	35.48
	腈纶面料	-	-	-	9.81	0.05	4.20
合计		3,800.67	19.78	26.33	15,414.98	80.22	42.39

2）2023 年度

单位：万元、%

产品名称	产品类别	2023 年度					
		内销			外销		
		销售金额	占比	毛利率	销售金额	占比	毛利率
阳光面料	聚酯阳光面料	2,607.72	14.23	25.67	8,758.55	47.81	38.78
	TPO 阳光面料	-4.74	-0.03	-707.61	1,745.73	9.53	69.37
	玻纤阳光面料	469.20	2.56	41.88	-	-	-
涂层面料	清漆涂层面料	-	-	-	147.89	0.81	39.86
	直涂涂层面料	277.39	1.51	32.75	3,602.18	19.66	35.42
	发泡涂层面料	96.44	0.53	26.65	620.11	3.38	34.90
合计		**3,446.01**	**18.81**	**29.48**	**14,874.46**	**81.19**	**41.40**

注：2023 年度内销 TPO 阳光面料毛利率为-707.61%，主要因客户退货所致。

3）2022 年度

单位：万元、%

产品名称	产品类别	2022 年度					
		内销			外销		
		销售金额	占比	毛利率	销售金额	占比	毛利率
阳光面料	聚酯阳光面料	2,057.20	12.14	21.88	7,523.12	44.41	32.56
	TPO 阳光面料	1.56	0.01	-66.76	1,302.72	7.69	66.24
	玻纤阳光面料	457.59	2.70	31.17	-	-	-
涂层面料	清漆涂层面料	0.40	0.00	65.58	99.46	0.59	45.62
	直涂涂层面料	312.04	1.84	36.79	4,185.01	24.71	36.16
	发泡涂层面料	79.67	0.47	22.94	920.92	5.44	21.00
合计		**2,908.46**	**17.17**	**24.93**	**14,031.22**	**82.83**	**36.09**

（2）境内销售毛利率远低于境外的原因及合理性，同一产品境内外销售毛利率存在较大差异及合理性

报告期内，公司境内外销售定价模式不存在明显差异，境内外销售毛利率差异主要为销售结构差异导致。

1）阳光面料

① 聚酯阳光面料和玻纤阳光面料

报告期内，公司境内销售的阳光面料主要是户外用防风卷帘（包括聚酯纤维包覆的防风卷帘和玻纤包覆的防风卷帘两类），而境外销售的主要是室内用聚酯阳光面料。公司销售至北美、欧洲的聚酯阳光面料都有高阻燃、高抗菌的要求，开孔率以 1%、3%和 5%为主。因此，公司境外销售的聚酯阳光面料溢价较高，毛利率相对较高。

除防风卷帘外，公司境内销售的聚酯阳光面料 G 料产品占比较高，5%（不含）以上开孔率产品占比较高，且境内市场竞争激烈，下游客户价格敏感性更高，都导致境内销售的聚酯阳光面料产品毛利率较低。

报告期内，玻纤阳光面料不存在境外销售的情况。

② TPO 阳光面料

境外销售的 TPO 阳光面料是达到阻燃标准 NFPA701 要求的合格产品，境内销售的是未达到阻燃标准 NFPA701 要求的降价促销产品，以上原因导致 TPO 阳光面料境内境外销售毛利率差异巨大。

2）涂层面料

①清漆涂层面料

清漆涂层面料主要在境外销售，境内仅 2022 年度有少量销售，因采购数量少，故价格较高，毛利率较高。

②直涂涂层面料

公司涂层面料有阻燃类和非阻燃类两种，境内销售的直涂涂层面料阻燃类占比稍高，但销售数量少，故销售价格较高。2022 年度以来，阻燃剂价格上升并处于高位，导致阻燃类涂层面料毛利率下降，并影响到公司直涂涂层面料的境内外销售毛利率。

③发泡涂层面料

公司发泡涂层面料有阳光发泡和涂层发泡两种，境内销售主要为阳光发泡，境外销售主要为涂层发泡。2023 年度，美国春天采购了较多 Cadenza 和 EB4848（阳光发泡）产品，该类产品毛利率较高，导致发泡涂层面料境内境外毛利率出现差异。

3）境内境外销售占比

公司境内销售阳光面料占比远远高于涂层面料，而境外销售中，涂层面料占比明显高于境内销售，境内境外销售占比不同，导致境内境外毛利率存在差异。

除上述具体原因外，公司同类产品境内外销售毛利率还受下述因素影响：

（1）消费认知差异，国外市场对功能性遮阳产品的接受程度高于国内市场，其产品在公共建筑、商业及家居等各个领域的应用均较为普遍，国内功能性遮阳产品主要用于公共建筑、商业领域，家居市场仍以传统的布艺遮阳产品为主。

（2）客户偏好差异，国外客户更加关注供应商的品牌、声誉、供货稳定性以及产品的质量、性能等，一般选择具有一定声誉和实力的供应商为其供货，客户粘性较好，而国内市场正处于快速升级过程中，客户经营规模普遍较小，价格敏感性较高，客户粘性较差。

（3）产品需求差异，不同地区客户需求不同，欧洲、北美洲的客户，由于其遮阳面料应用的历史较长，更关注面料的各项技术指标，如阻燃等级、色牢度、拉伸强度、焊接以及防霉菌等，并且拥有更好的专业检测能力，国内市场尚处于升级过程中，消费观念的转变需要一定的周期，遮阳面料的市场需求处于转变过程中。

综上所述，公司遮阳面料境内外销售毛利率存在一定差异具有合理性，同时境内和境外毛利率变动趋势保持一致，不存在明显异常。”

（二）说明发行人境内毛利率远低于境外毛利率的情况是否与行业可比公一致

报告期内，公司境内外销售毛利率与同行业可比公司对比情况如下：

单位：%

同行业公司	2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	境外	境内	境外	境内	境外	境内
ST 先锋	未公布	未公布	19.99	10.25	19.42	14.08
西大门	未公布	未公布	44.63	25.72	37.90	27.40

同行业公司	2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	境外	境内	境外	境内	境外	境内
玉马科技	未公布	未公布	46.58	28.46	45.18	32.18
平均值	**-**	**-**	**37.07**	**21.48**	**34.17**	**24.55**
发行人	**42.39**	**26.33**	41.40	29.48	36.09	24.93

报告期内，同行业可比公司境外销售毛利率平均值均大于境内。公司境内销售毛利率低于境外毛利率的情况与同行业可比公司保持一致。

四、毛利率高于可比公司的合理性

（一）区分境内、境外销售区域，进一步分析发行人境内外销售毛利率与可比公司的对比情况，是否存在较大差异及合理性

1、境外销售毛利率对比分析

单位：%

同行业公司	2024 年度		2023 年度		2022 年度
	毛利率	变动值	毛利率	变动值	毛利率
ST 先锋	未公布	-	19.99	0.57	19.42
西大门	未公布	-	44.63	6.73	37.90
玉马科技	未公布	-	46.58	1.40	45.18
平均值	**-**	**-**	**37.07**	**2.90**	**34.17**
剔除 ST 先锋后平均值	**-**	**-**	**45.61**	**4.07**	**41.54**
发行人	**42.39**	**0.99**	41.40	5.31	36.09

（1）公司与 ST 先锋境外销售毛利率对比情况

报告期内，ST 先锋境外销售毛利率均低于同行业其他公司，根据公开披露信息，主要原因如下：

1）与可比公司在产品类别结构上存在一定差异，不同产品类别的销售比重会对整体毛利率有较大影响。

2）阳光面料细分产品种类众多，每个细分产品由于具体产品特征差异导致毛利率相差较大。

3）ST 先锋销售的窗饰及遮阳产品中含成品窗帘、装饰品和家居用品等家纺标准化产品，该类型产品由 ST 先锋采购后直接对客户进行销售，家纺标准化产品毛利率低于 ST 先锋加工生产的产品。

ST 先锋按产品分类主要包括阳光面料、窗饰及遮阳两大类，其中窗饰及遮

阳收入占比较高，但毛利率较低，2022 年度、2023 年度毛利率分别为 14.22%、9.73%，使得 ST 先锋境外销售整体毛利率低于同行业其他公司。

公司产品结构与 ST 先锋存在较大差异，且公司未从事成品窗帘的生产和销售，以上产品结构差异导致公司与 ST 先锋的境外销售毛利率存在较大差异。

（2）公司与玉马**科技**、西大门境外销售毛利率对比情况

1）2022 年度与 2023 年度境外销售毛利率对比分析

2022 年度与 2023 年度，公司境外销售毛利率低于玉马**科技**和西大门，主要原因是受 USMCA 新关税政策变动影响，公司销往美国春天的 PVC 包覆的阳光面料销售价格出现一定幅度的下滑，从而使得公司境外销售的整体毛利率低于玉马**科技**与西大门。

2）**2024 年度**境外销售毛利率对比分析

2024 年度，玉马科技、西大门尚未披露其 2024 年年报，暂不能进行公司与其境外销售毛利率的对比分析。

2、境内销售毛利率对比分析

单位：%

同行业公司	2024 年度		2023 年度		2022 年度
	毛利率	变动值	毛利率	变动值	毛利率
ST 先锋	未公布	-	10.25	-3.83	14.08
西大门	未公布	-	25.72	-1.68	27.40
玉马**科技**	未公布	-	28.46	-3.72	32.18
平均值	-	-	**21.48**	**-3.07**	**24.55**
剔除 ST 先锋后平均值	-	-	**27.09**	**-2.70**	**29.79**
发行人	**26.33**	**-3.15**	29.48	4.55	24.93

由上表可以看出，ST 先锋境内销售毛利率均低于同行业其他公司，主要原因请参见前述“1、境外销售毛利率对比分析”之“（1）公司与 ST 先锋境外销售毛利率对比情况”的主要内容。

2022 年度，公司境内销售毛利率均低于玉马**科技**和西大门，主要原因为：（1）玉马**科技**、西大门均销售可调光面料，而公司无此类产品，可调光面料毛利率较高，整体上提升了玉马**科技**、西大门境内销售的毛利率。（2）公司境内市场起步较晚，销售规模远低于玉马**科技**、西大门，且公司境内市场主要销售产品为防风卷帘，导致公司境内销售毛利率较低。

2023 年度，境内市场竞争较为激烈，同行业可比公司销售毛利率均有所下降。公司产品结构、客户类型与同行业可比公司存在一定差异，境内市场销售规模较小，降价促销政策的影响也较小。同期，公司遮阳面料主要原材料价格持续回落。上述因素共同影响，导致公司 2023 年度境内销售毛利率较上年同期上升 4.55 个百分点，略高于玉马**科技**和西大门境内销售毛利率平均值。

2024 年度，玉马科技、西大门尚未披露其 2024 年年报，暂不能进行公司与其境内销售毛利率的对比分析。

（二）结合产品、客户、销售渠道等方面的差异，说明发行人产品毛利率高于可比公司的原因及合理性；区分阳光面料和涂层面料，分别说明报告期内发行人阳光面料和涂层面料产品毛利率与同行业可比公司玉马遮阳、ST 先锋相应产品毛利率存在差异的原因及合理性

1、结合产品、客户、销售渠道等方面的差异，说明发行人产品毛利率高于可比公司的原因及合理性

（1）公司与同行业可比公司在产品、客户、销售渠道等方面的比较情况

公司名称	产品	客户	销售渠道
温多利	阳光面料、涂层面料	境内销售约 20%，境外销售以北美、澳洲市场为主	直销
ST 先锋	主要为阳光面料	境内销售约占 30%，境外销售包括美国、西班牙、新加坡等地客户	直销
西大门	阳光面料、遮光面料和可调光面料	境内销售近 40%，境外销售以欧洲、亚洲、美洲客户为主	直销
玉马**科技**	阳光面料、遮光面料和可调光面料	境内销售约占 30%，境外销售以欧洲、亚洲、美洲客户为主	直销

注：同行业可比公司信息来源于已公开的招股说明书和年报信息。

（2）报告期内，公司主营业务产品毛利率与同行业可比公司对比情况

单位：%

公司名称	2024 年度	2023 年度	2022 年度
ST 先锋	**未公布**	23.74	21.92
西大门	**未公布**	36.54	32.69
玉马**科技**	**未公布**	45.07	43.98
平均值	**-**	**35.12**	**32.86**
剔除 ST 先锋后平均值	**-**	**40.81**	**38.34**
温多利	**39.21**	39.16	34.18

注：1、ST 先锋选取其定期报告中的遮阳面料制造业数据。

2、西大门、玉马**科技**选取定期报告中的遮阳面料毛利率。

3、公司毛利率数据选取主营业务毛利率（全部为遮阳面料）。

（3）报告期内发行人产品毛利率高于可比公司的原因及合理性

报告期内，公司主营业务毛利率分别为 34.18%、39.16%和 **39.21%**，公司与同行业可比公司毛利率变动趋势一致，但因 ST 先锋毛利率偏低，拉低了同行业可比公司平均值，使得公司报告期内毛利率高于同行业可比公司。

剔除 ST 先锋后，同行业可比公司毛利率平均值与公司的毛利率较为接近，不存在明显异常。

报告期内，公司毛利率高于西大门，低于玉马**科技**，主要原因系玉马**科技**产品构成中，高毛利的可调光面料占比较高，拉高了其整体毛利率，而西大门毛利率相对较低的涂层面料占比较高，拉低了其整体毛利率。

综上所述，公司产品毛利率高于同行业可比公司平均值的原因具有合理性。

2、区分阳光面料和涂层面料，分别说明报告期内发行人阳光面料和涂层面料产品毛利率与同行业可比公司玉马遮阳、ST 先锋相应产品毛利率存在差异的原因及合理性

报告期内，同行业可比公司 ST 先锋、玉马**科技**分产品毛利率与公司产品毛利率对比情况如下：

公司名称	产品类型	2024 年度	2023 年度	2022 年度
ST 先锋	阳光面料	**未公布**	23.74%	21.92%
	涂层面料	**-**	-	-
玉马**科技**	阳光面料	**未公布**	45.95%	44.48%
	涂层面料	**未公布**	39.60%	34.70%
温多利	**阳光面料**	**40.08%**	**40.56%**	**34.42%**
	涂层面料	**37.45%**	**35.15%**	**33.68%**

注：1、玉马**科技**涂层面料取自其定期报告中的遮光面料。

2、根据 ST 先锋定期报告，其遮阳面料的细分产品包括阳光面料、涂层面料和镀铝面料，ST 先锋未披露上述三类细分产品各自的毛利率和销售占比情况，全部以阳光面料进行披露。

（1）阳光面料毛利率对比分析

报告期内，公司阳光面料毛利率均高于 ST 先锋，但低于玉马**科技**，存在一定差异，主要系细分产品、成本构成和市场开拓等差异导致。

阳光面料细分种类众多，因原材料和应用领域不同，产品毛利率相差较大。

公司阳光面料可细分为聚酯阳光面料、TPO 阳光面料和玻纤阳光面料，主要的销售品种为聚酯阳光面料。ST 先锋遮阳面料的细分产品包括阳光面料、涂层面料和镀铝面料，统一列示为“阳光面料”进行披露。玉马**科技**的阳光面料产品种类丰富，包含基础款、双层调光款、提印款及其他系列的数百种细分产品，呈现差异化特点。

在成本构成上，公司与同行业可比公司存在着较大差异。一方面，PVC 改性颗粒和包装用的纸管在阳光面料成本中占比较高，公司主要通过外购取得，相应抬高了公司阳光面料的生产成本。另一方面，公司与同行业可比公司分处不同区域，员工薪酬水平等不同，对生产成本也构成直接影响。

公司阳光面料毛利率高于 ST 先锋，主要原因请参见本题前述回复“四、毛利率高于可比公司的合理性”之“（一）区分境内、境外销售区域，进一步分析……”之“1、境外销售毛利率对比分析”之“（1）公司与 ST 先锋境外销售毛利率对比情况”的主要内容。

公司阳光面料毛利率低于玉马**科技**，除上述细分产品和成本构成差异外，公司境内市场开拓较晚，销售规模远低于玉马**科技**，从而进一步拉低了公司阳光面料的整体毛利率水平。

综上所述，公司与同行业可比公司 ST 先锋、玉马**科技**因细分产品、成本构成和市场开拓等存在差异，同时各细分产品销售占比各有不同，综合导致阳光面料的毛利率存在差异具有合理性。

（2）涂层面料毛利率对比分析

报告期内，ST 先锋公开披露资料中未单独列示涂层面料毛利率情况，因此无法进行对比。

公司涂层面料毛利率和玉马**科技**存在一定差异，主要原因如下：

1）2022 年度，受美国春天订单数量减少影响，公司涂层面料产能利用率下降，当年阻燃剂价格大幅上升，公司涂层面料单位成本上升明显，综合导致当年公司涂层面料毛利率明显下降，略低于玉马**科技**涂层面料毛利率。

2）2023 年度，公司涂层面料单位价格上升，但本期公司涂层面料产能利用率下降，导致单位成本上升，综合导致涂层面料毛利率较 2022 年度仅上升 1.47 个百分点。同期，玉马**科技**的全遮光产品销量占比提高，导致其涂层面料毛利率

较 2022 年度增幅较大。

3）**2024 年度，玉马科技尚未披露 2024 年年报，暂无法直接对比双方之间涂层面料毛利率差异。本期**公司涂层面料订单量回升，对应涂层面料产能利用率提升，单位成本下降，但阻燃剂价格还处于相对高位，综合导致涂层面料毛利率较 2023 年度上升 **2.30 个百分点**。

综上所述，公司与玉马**科技**涂层面料毛利率存在一定差异，具有合理性。

（三）结合发行人未来市场拓展方式、市场竞争程度、原材料价格波动、下游客户集中度等因素，分析发行人产品毛利率是否存在大幅下滑风险，发行人采取的应对措施，相关风险揭示是否充分

1、结合发行人未来市场拓展方式、市场竞争程度、原材料价格波动、下游客户集中度等因素，分析发行人产品毛利率是否存在大幅下滑风险

（1）未来市场拓展方式

公司在保持并深化与美国春天、优莱澳洲、亨特等各区域具有领先地位的客户合作基础上，进一步加大国内市场、欧洲市场和南美市场的开拓，持续提高市场占有率。

未来几年，在保持国内市场稳定增长的基础上，国际市场仍是公司主要的销售目标市场，由于国际市场主要以美元结算，因此，美元兑人民币汇率波动仍会对公司毛利率造成持续影响。

（2）市场竞争程度

国内市场，公司与西大门、玉马**科技**、ST 先锋存在一定的竞争，公司国内市场开拓较晚，生产成本较高，市场竞争能力存在一定不足。报告期内，公司国内市场销售保持持续增长，主要是阳光面料中的防风卷帘产品获得国内市场高度认可，以及涂层面料越来越多地用于国内工程所致。未来，随着国内市场消费升级的持续推进，公司国内市场销售有望保持稳定增长趋势。

国际市场，公司的主要竞争对手是美国的 Phifer 和韩国的 Alkenz，上述企业主要在北美市场和欧洲市场与公司构成直接竞争。

（3）原材料价格波动

公司产品生产所用的主要原料包括聚酯纤维、水性丙烯酸乳液、PVC 等化工产品，其价格受国家产业政策、市场供需变化、国际政治经济环境等多种因素的

影响。

报告期内，公司主要原材料价格在经历了 2021 年的上涨后，目前处于缓慢下降的过程中，原材料价格相对平稳。但如果发生突发事件，有可能会影响到主要原材料的供需，造成公司产品成本的上升和毛利率的下降。

（4）下游客户集中度

报告期内，公司来源于前五大客户的销售收入占比分别为 66.52%和 68.72%和 **66.31%**，其中，来自美国春天的销售收入占当期营业收入的比例分别为 28.24%、41.40%和 **34.13%**。公司与境外客户合作期限长，关系稳固，截至本回复出具之日，公司与美国春天、优莱澳洲、Inpro 等主要客户的新产品开发工作均在持续推进过程中，客户集中不会对公司产品毛利率造成重大不利影响。

综上所述，公司所处行业的市场竞争程度较高，国内市场和国际市场竞争程度不同，公司产品毛利率的波动主要受美元兑人民币汇率和主要原材料价格波动影响，如上述因素发生不利变动，公司产品毛利率仍存在进一步下降的可能。

2、发行人采取的应对措施

（1）加速新产品开发及上市，持续加大新产品的研发力度，不断丰富公司产品构成，满足下游客户持续增长的市场需求。

（2）持续关注原材料采购价格波动，如遇原材料涨价，及时采取措施平抑原材料价格上涨影响，积极沟通客户调整产品报价，多措施消化原材料涨价影响。

（3）加强汇率波动趋势的研究和分析，采取合理措施结售汇，降低汇率波动对公司毛利率的不利影响。

（4）在确保产品质量的情况下，持续开发新的供应商，不断优化供应商管理体系，提高公司采购议价能力，降低原材料波动对公司采购成本的影响。

（5）积极开拓国内外市场，维护好优质大客户，深化现有客户合作，积极开拓新市场和新客户，提高市场份额，降低下游客户的集中程度。

3、相关风险揭示是否充分

公司在《招股说明书》“第三节风险因素”之“一、经营风险”之“（七）毛利率下滑风险”中增加相关风险披露如下：

“报告期内，公司主营业务毛利率分别为 34.18%、39.16%和 **39.21%**。毛利率变动除受产品结构、销售单价等自身因素影响外，还受汇率波动、原材料价格变

动等外部因素的影响。

根据公司与美国春天新签订的《Supply Agreement》，公司下调了向美国春天销售的产品价格，受此影响，公司主营业务毛利率存在一定幅度下滑的风险。

公司未来的经营仍然面临诸多挑战和不确定性，如市场竞争加剧、原材料价格上升等，如不能及时适应市场变动，持续保持产品创新能力和市场竞争力，或将进一步面临毛利率下滑的风险。”

【中介机构核查意见】

一、中介机构核查程序和核查结论

（一）核查程序

针对上述事项，保荐机构、申报会计师履行了以下核查程序：

1、登陆国家企业信用信息公示系统、天眼查等，查阅发行人供应商基本情况，分析发行人供应商及其关联方与发行人及其关联方是否存在关联关系。

2、实地走访主要供应商，了解主要供应商与发行人的合作时间、信用政策、结算政策、采购内容及占比等信息，并获取出具的无关联关系承诺函等。

3、查阅公开市场资料，了解发行人主要原材料市场价格，分析发行人原材料价格变动趋势与市场价格变动趋势是否一致，并测算主要原材料价格上涨对发行人成本、利润及毛利率的影响。

4、查阅汇率市场价格信息，根据取得的外币收入测试平均汇率，测算汇率波动对发行人毛利率的影响。

5、查阅 USMCA 相关资料，分析其对发行人相关产品毛利率的影响。

6、获取发行人收入成本明细表，结合产品售价和单位成本因素的变动影响，对发行人各类别产品毛利率的波动进行分析性复核，分析毛利率年度变动情况。

7、结合发行人存货和成本核算政策，分析发行人成本核算的归集、分配及结转方法，是否符合发行人生产模式和企业会计准则。

8、获取发行人制造费用明细表，对制造费用的各归集项目进行检查是否正确，分析变动原因。

9、核查原材料采购情况，检查原材料成本的真实性，并分析主要材料价格年度变动情况及其原因；核查人工成本、制造费用和能源成本的计量、分配是否正确；获取发行人成本计算表，复核成本核算的准确性；结合不同产品类型、规

格的成本分配，复核不同规格类型产品的单位成本计算的准确性；对单位成本构成因素变动进行分析性复核，分析单位成本各构成因素对毛利率变动的影响。

10、复核境内境外分产品的毛利率变动情况，分析境内境外毛利率差异原因。

11、获取同行业可比公司毛利率数据，结合产品类型、销售区域、变动趋势等因素，分析差异原因。

12、复核发行人原材料价格上涨和毛利率下滑风险的应对措施，检查是否充分披露风险。

（二）核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、原材料价格波动及汇率波动对发行人毛利率的具体影响

（1）各类原材料的主要供应商及其关联方与发行人及其关联方不存在关联关系、不涉及发行人（前）员工及其亲属等利益输送情形。

（2）报告期内，发行人主要原材料采购价格与市场价格波动相匹配，同期向不同供应商采购同类原材料价格不存在较大差异。

（3）发行人具备向下游传导原材料价格上涨的能力，如未来主要原材料价格上涨，可能会导致发行人毛利率进一步下降，发行人制定了相应的应对措施，并揭示相关风险。

（4）报告期内，汇率波动对发行人毛利率的影响较大，汇率变动趋势与发行人相关业务金额和汇兑损益之间匹配，发行人为降低汇率波动影响制定了相应的应对措施。

（5）USMCA 影响到发行人聚酯阳光面料的销售定价，发行人不存在相关产品价格持续下滑的风险。

2、成本核算准确性

（1）发行人已补充披露报告期各期的细分产品的销售单价、成本构成（料工费）及毛利率情况，发行人成本的归集、分配方法准确，生产人员数量、薪酬与直接人工金额匹配。

（2）报告期内，在收入规模较为平稳的情况下，制造费用变动较大主要系电力燃气价格调整、生产规模上升和折旧分摊等原因导致，不存在异常情形。

（3）报告期内，发行人原材料采购价格波动趋势与成本中直接材料占比变

动趋势一致，直接材料成本核算准确。

（4）报告期内，发行人水、电、燃气等能源消耗量波动合理，主要能源耗用量与产销量匹配。

3、境内毛利率远低于境外毛利率的合理性

（1）发行人已补充披露境内、境外销售的具体产品类型、销售金额、占比及毛利率情况，境内销售毛利率远低于境外主要系产品销售结构不同导致，同一产品境内外销售毛利率存在较大差异。

（2）发行人境内毛利率远低于境外毛利率的情况与同行业可比公司一致。

4、毛利率高于可比公司的合理性

（1）发行人境内外销售毛利率与同行业可比公司基本一致，不存在重大差异。

（2）发行人产品毛利率高于同行业可比公司平均值，主要系 ST 先锋主营业务不同导致，发行人阳光面料和涂层面料与同行业可比公司玉马**科技**、西大门不存在重大差异。

（3）受原材料采购价格和汇率波动等因素的影响，发行人产品毛利率存在大幅下滑风险，发行人已补充风险披露。

二、说明针对成本核算内控流程是否健全有效及成本核算是否准确的核查方式、核查证据、核查比例，并对发行人成本核算的完整准确性及相关内控健全有效性发表明确意见

（一）说明针对成本核算内控流程是否健全有效及成本核算是否准确的核查方式、核查证据、核查比例

1、获取发行人内部控制制度汇编，检查与成本核算相关的内部控制是否健全，设计是否合理。

2、内部控制穿行测试。选取发行人主要供应商作为采购与付款循环穿行测试样本范围，合计检查报告期内 150 笔的采购与付款业务，核查采购申请、合同、验收单、入库单、采购发票、记账凭证、电子回单等单据是否齐全，签字审批是否完备等；选取发行人报告期内每月 1 笔共 **36** 笔样本作为生产与仓储内部控制样本，核查生产计划、领料单、质检单、产成品入库单、成本计算单等单据是否齐全，签字审批是否完备，成本计算是否准确。具体情况如下：

单位：笔

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度	合计
采购与付款循环	**60**	60	30	**150**
生产与仓储循环	**12**	12	12	**36**

3、细节测试。选取发行人报告期各期大额采购入库业务进行检查，查看应付账款采购增值税发票及记账凭证是否完整、记账时间是否及时、记账金额是否准确等，同时结合前述采购与付款穿行测试中的选取样本，查看发行人采购入库业务的真实性及完整性。具体情况如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
采购与付款抽凭金额	**2,195.36**	2,001.47	1,699.59
采购与付款抽凭比例	**26.88%**	26.45%	21.32%
应付账款抽凭金额	**571.72**	663.66	802.56
应付账款抽凭比例	**6.12%**	7.68%	8.95%

4、分析程序。获取发行人采购入库明细表，分析发行人原材料采购单价波动与市场价格波动是否一致；获取发行人生产人员薪酬表，分析发行人直接人工薪酬变动是否合理；获取发行人制造费用明细表，分析发行人制造费用各明细能源消耗变动的原因是否合理；获取发行人各月份成本计算表，复核成本计算的一贯性和准确性。

5、函证程序。向发行人报告期主要供应商发函，核查发行人原材料采购金额的真实性、完整性及准确性，发函金额占总采购金额的比例在 80%以上，回函比例 98%以上。具体情况如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
发函金额	**6,602.42**	6,269.71	7,055.11
发函比例	**80.83%**	82.86%	88.49%
回函金额	**6,602.42**	6,269.71	6,978.97
回函比例	**100.00%**	100.00%	98.92%

6、走访程序。对发行人报告期各期主要供应商进行现场走访，核查发行人与供应商合作的真实性，以及采购金额的准确性，走访金额占总采购金额的比例在 80%以上。具体情况如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度

现场走访家数	**12**	11	11
走访金额	**6,678.79**	6,156.44	6,626.87
走访金额/总采购金额	**81.77%**	81.36%	83.12%

7、盘点程序。对发行人报告期末的存货进行盘点，盘点方式为监盘或抽盘，核查发行人存货的真实性。盘点的具体情况请参见“问题 9 定制化背景下长库龄存货跌价准备计提充分性”之“中介机构核查意见”之“二、对存货真实性、完整性和存货跌价准备计提充分性采取的核查程序……”的相关内容。

（二）对发行人成本核算的完整准确性及相关内控健全有效性的核查意见

经过核查，保荐机构、申报会计师认为，发行人成本核算完整、准确，相关内部控制健全有效。

问题 9. 定制化背景下长库龄存货跌价准备计提充分性

根据申请文件，(1)报告期各期发行人存货账面余额分别为 4,380.68 万元、5,679.73 万元、5,268.55 万元、4,274.26 万元，主要为原材料及库存商品。其中一年期以上存货占比分别为 17.59%、14.99%、21.02%、29.96%，长库龄存货占比逐年增加。(2) 发行人产品定制化属性较高，截至 2023 年 6 月 30 日的库存商品订单覆盖率为 18.74%，订单匹配比例和销售比例较低，主要系公司按客户要求暂缓发货，同时受库存清单政策影响，保留常备库存所致。(3) 发行人各期存货跌价准备计提比例分别为 5.69%、5.29%、5.70%和 7.81%，低于可比公司平均值。

请发行人：(1) 说明报告期内原材料、库存商品、在产品和发出商品的具体构成、库龄、存货跌价计提情况，说明计提存货跌价准备的具体方式，结合库龄、同行业可比公司情况说明存货跌价准备计提是否充分。(2) 说明报告期末存货中有订单支持、备货等各类情形金额及占比情况，各类存货进行备货的具体安排、对应客户、金额及占比，各期末长库龄存货金额及占比持续增加的原因，是否存在无法实现销售的风险。(3) 说明各期末发出商品是否抵达客户指定地点及具体日期、未签收的具体原因、期后结转情况，是否存在发出后长时间未签收的情形；如是，请进一步分析并说明原因及合理性。(4) 说明各期发行人采购、耗用主要材料数量，耗用数量与产品产量之间对应关系，耗用能源数量、与产品产量之间的对应关系，并说明报告期公司采购、耗用主要材料及能源数量与当期产品产量的匹配性。(5) 说明存货盘点情况，包括盘点时间、地点、范围、各类存货盘点方法、程序、盘点比例、盘点结果，是否存在盘点差异及产生的原因和处理措施。(6) 结合各期末定制化存货或配套备货具体情况、客户结算政策、在手订单等，说明如何预防客户取消订单及报告期内是否存在取消订单的情况，量化分析相关定制化存货或配套备货跌价计提充分性。

请保荐机构、申报会计师核查上述事项并发表明确意见，并说明：(1) 对存货真实性、完整性和存货跌价准备计提充分性采取的核查程序、核查方法及核查结论、存货监盘情况，包括参与各类存货监盘情况，包括时间、地点、人员、监盘比例等。(2) 发出商品入库、领用、发出、盘点等内部控制流程及其执行情况，客户领用记录与收入结转的数量和时点是否一致。

【发行人说明】

一、说明报告期内原材料、库存商品、在产品和发出商品的具体构成、库龄、存货跌价计提情况，说明计提存货跌价准备的具体方式，结合库龄、同行业可比公司情况说明存货跌价准备计提是否充分

（一）说明报告期内原材料、库存商品、在产品和发出商品的具体构成、库龄

报告期各期末，公司原材料、半成品、在产品、库存商品和发出商品的具体构成和库龄结构情况如下：

1、原材料

报告期各期末，公司的原材料主要为 PVC 树脂、PVC 改性颗粒、聚酯纤维、水性丙烯酸乳液、钛白粉、阻燃剂等，其库龄情况如下：

单位：万元、%

项目	2024.12.31		2023.12.31		2022.12.31	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
1 年以内	**1,075.76**	**82.90**	1,180.68	84.55	1,444.92	86.91
1-2 年	**95.97**	**7.40**	96.11	6.88	103.77	6.24
2-3 年	**43.37**	**3.34**	46.82	3.35	35.33	2.13
3 年以上	**82.49**	**6.36**	72.80	5.21	78.44	4.72
合计	**1,297.59**	**100.00**	**1,396.41**	**100.00**	**1,662.46**	**100.00**

报告期各期末，公司原材料库龄主要为 1 年以内，且占比较为稳定。公司库龄 1 年以上的原材料主要为 PVC 树脂等造粒原料、色纱等，库龄较长的原因一是公司产品研发订货，供应商有起订量的要求，二是客户产品需求变化而导致的剩余备货库存。公司原材料具备较长的保质时间，公司按时清理原材料库存，加强原材料使用的管理，对于确定不能使用的原材料，则由采购部门负责对外销售处理。

2、半成品

报告期各期末，公司的半成品主要为初步加工入库的 PVC 包覆丝、TT 包覆丝、涂层浆料、未定型化纤布等，其库龄情况如下：

单位：万元、%

项目	2024.12.31		2023.12.31		2022.12.31	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比

1 年以内	**240.98**	**92.04**	299.73	85.37	307.94	81.21
1-2 年	**2.94**	**1.12**	24.32	6.93	54.72	14.43
2-3 年	**8.40**	**3.21**	20.97	5.97	6.78	1.79
3 年以上	**9.51**	**3.63**	6.07	1.73	9.73	2.57
合计	**261.83**	**100.00**	**351.08**	**100.00**	**379.17**	**100.00**

报告期各期末，公司半成品库龄主要为 1 年以内，且占比较为稳定。公司库龄 1 年以上的半成品主要为储备的化纤面料，将用于后续涂层面料的生产。

3、在产品

报告期各期末，公司的在产品主要为领用至生产现场的 PVC 包覆丝、TT 包覆丝、涂层浆料等，其库龄情况如下：

单位：万元、%

项目	2024.12.31		2023.12.31		2022.12.31	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
1 年以内	**337.51**	**100.00**	388.92	100.00	297.11	100.00
合计	**337.51**	**100.00**	**388.92**	**100.00**	**297.11**	**100.00**

报告期各期末，公司在产品库龄均为 1 年以内。

4、库存商品

报告期各期末，公司的库存商品主要为生产完成的阳光面料、涂层面料和化纤布，其库龄情况如下：

单位：万元、%

项目	2024.12.31		2023.12.31		2022.12.31	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
1 年以内	**1,254.97**	**69.46**	1,355.62	63.24	1,829.15	69.09
1-2 年	**137.25**	**7.60**	262.62	12.25	482.64	18.23
2-3 年	**150.47**	**8.33**	234.27	10.93	104.97	3.96
3 年以上	**264.03**	**14.61**	291.26	13.59	230.80	8.72
合计	**1,806.72**	**100.00**	**2,143.77**	**100.00**	**2,647.56**	**100.00**

报告期各期末，公司库龄 1 年以内的库存商品占比分别为 69.09%、 63.24%和 **69.46%**，库龄超过 1 年的长库龄库存商品金额分别为 818.41 万元、788.15 万元和 **551.75 万元**，占比分别为 30.91%、36.77%和 **30.54%**，**2022 年度**至 2023 年度，长库龄库存商品占比呈增长趋势，公司相应加大了长库龄库存商品的清理力度，**2024 年度**，公司 1 年以上长库龄库存商品占比开始下降。

5、发出商品

报告期各期末，公司的发出商品主要为已办理出库但尚未装船或尚未经客户签收的阳光面料和涂层面料，其库龄情况如下：

单位：万元、%

项目	2024.12.31		2023.12.31		2022.12.31	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
1年以内	**271.96**	**100.00**	370.21	100.00	282.25	100.00
合计	**271.96**	**100.00**	**370.21**	**100.00**	**282.25**	**100.00**

报告期各期末，公司发出商品库龄均为1年以内。2023年末，公司发出商品较上期增长较多，主要系船期变更所致。

（二）报告期内原材料、库存商品、在产品和发出商品的存货跌价计提情况，说明计提存货跌价准备的具体方式

截至**2024年12月31日**，公司原材料、半成品、在产品、库存商品和发出商品等的库龄明细构成以及跌价准备计提情况如下：

单位：万元

项目	库龄	余额	减值	减值率	净值
原材料	1年以内	**1,075.76**	**11.67**	**1.08%**	**1,064.09**
	1-2年	**95.97**	**1.72**	**1.79%**	**94.25**
	2-3年	**43.37**	**27.23**	**62.79%**	**16.14**
	3-4年	**24.34**	**24.34**	**100.00%**	**-**
	4年以上	**58.15**	**58.15**	**100.00%**	**-**
	小计	**1,297.59**	**123.11**	**9.49%**	**1,174.48**
半成品	1年以内	**240.98**	**-**	**-**	**240.98**
	1-2年	**2.94**	**-**	**-**	**2.94**
	2-3年	**8.40**	**5.04**	**60.00%**	**3.36**
	3-4年	**5.33**	**5.33**	**100.00%**	**-**
	4年以上	**4.18**	**4.18**	**100.00%**	**-**
	小计	**261.83**	**14.55**	**5.56%**	**247.28**
在产品	1年以内	**337.51**	**-**	**-**	**337.51**
	小计	**337.51**	**-**	**-**	**337.51**
库存商品	1年以内	**1,254.98**	**23.13**	**1.84%**	**1,231.85**
	1-2年	**137.25**	**1.00**	**0.73%**	**136.25**

	2-3 年	150.47	6.29	4.18%	144.18
	3-4 年	123.73	72.49	58.59%	51.24
	4 年以上	140.29	140.29	100.00%	-
	小计	1,806.72	243.20	13.46%	1,563.52
发出商品	1 年以内	271.96	8.83	3.25%	263.13
	小计	271.96	8.83	3.25%	263.13
合计		3,975.61	389.69	9.80%	3,585.92

报告期内，公司按照《企业会计准则》的规定计提存货跌价准备，具体计提标准如下：

在资产负债表日，存货按成本与可变现净值孰低计价。如果有证据证明某项存货实质上已经发生减值，则按单个存货可变现净值低于成本的差额计提存货跌价准备；如果有证据足以证明某项存货已无使用价值和转让价值，则对该项存货全额计提跌价准备。可变现净值按正常经营过程中，估计售价减去估计至完工的成本及销售所必需的估计费用后的价值确定。为执行销售合同或劳务合同而持有的存货，其可变现净值以合同价格为基础计算。持有的多于销售合同订购数量的存货的可变现净值以一般销售价格为基础计算。以前减计存货价值的影响因素已经消失的，在原已计提的存货跌价准备金额内转回，转回的金额计入当期损益。

公司根据库龄、保管状态、历史销售折扣情况及预计未来销售情况等因素计提存货跌价准备。公司对原材料、半成品、产成品等部分存货基于库龄确认存货可变现净值，可变现净值的计算方法和确定依据如下：

1、原材料、半成品：对于库龄 4 年以上的原材料、半成品，存在销路不佳或性能下降的可能性，全额计提存货跌价准备，对于库龄 4 年及以下的原材料、半成品，经仓库、质检、生产等相关人员分析后确认相关原材料、半成品是否存在减值迹象，并经财务复核后确认相关原材料、半成品的可变现净值；

2、产成品：对于库龄 4 年以上的产成品，说明产品存在销路不佳的情况，认定为不存在相应价值，全额计提存货跌价准备；2-3 年和 3-4 年的库存商品，有订单的，按照订单价格进行测试，无订单的，按照二等品价格、合格品价格和同类产品订单价格三者中最低的价格进行测试并计提跌价准备；对于 1 年以内的和 1-2 年的库存商品，有订单的，按照订单价格进行测试，无订单的，按照合格品价格进行测试并计提跌价准备。

综合上述，报告期内，公司严格按照会计政策的规定，按照成本与可变现净值孰低的方法对存货进行减值测试并计提跌价准备，存货跌价准备计提合理、充分。

（三）结合库龄、同行业可比公司情况说明存货跌价准备计提是否充分

报告期内，公司与同行业可比公司存货跌价准备对比情况列示如下：

项目	2024.12.31	2023.12.31	2022.12.31
ST 先锋	**未公布**	20.38%	20.18%
西大门	**未公布**	5.69%	5.17%
玉马**科技**	**未公布**	2.15%	1.77%
同行业公司平均值	**-**	**9.41%**	**9.04%**
剔除 ST 先锋影响后平均值	**-**	**3.92%**	**3.47%**
公司	**9.80%**	8.61%	5.70%

报告期内，公司存货跌价准备计提比例分别为 5.70%、8.61%和 **9.80%，**公司计提比例低于同行业可比公司平均值，主要系受 ST 先锋相关指标影响所致。

ST 先锋上市时间较早，其发展过程中因自身业务需要，涉及多领域发展，同时其遮阳成品占比逐年增高，综合导致其存货跌价准备计提比例较高。而西大门和玉马**科技**分别于 2020 年 12 月和 2021 年 5 月上市，且主要从事遮阳面料的生产和销售，与公司的产品和业务具有高度一致性，剔除 ST 先锋影响因素后，公司存货跌价准备计提比例高于同行业可比公司存货跌价准备计提比例平均值。

综上所述，公司已根据《企业会计准则》和公司的相关会计制度计提了存货跌价准备，存货跌价准备计提充分、合理。

二、说明报告期末存货中有订单支持、备货等各类情形金额及占比情况，各类存货进行备货的具体安排、对应客户、金额及占比，各期末长库龄存货金额及占比持续增加的原因，是否存在无法实现销售的风险

（一）报告期末存货中有订单支持、备货等各类情形金额及占比情况

报告期各期末，公司库存商品和发出商品的订单支持率情况如下：

单位：万元

类别	项目	2024.12.31	2023.12.31	2022.12.31
库存商品	期末余额	**1,806.71**	2,143.77	2,647.55
	有订单支持的金额	**722.12**	684.86	741.48
	订单支持率	**39.97%**	31.95%	28.01%

	备货金额	**174.39**	483.85	517.92
	交付后结余产品	**910.20**	975.07	1,388.16
发出商品	期末余额	**271.96**	370.21	282.25
	有订单支持的金额	**238.66**	370.21	282.25
	订单支持率	**87.76%**	100.00%	100.00%

报告期各期末，公司库存商品订单支持率分别为28.01%、31.95%和**39.97%**，主要原因为公司**支付后结余产品**占比较高所致。

2022年末至2023年末，公司的发出商品主要为已办理出库但尚未装船或尚未经客户签收的阳光面料和涂层面料，其订单支持率为100.00%，**2024年末存在退货的发出商品，故订单支持率为87.76%**。

报告期内，公司根据客户订单组织生产，为保证顺利交付，公司相应加大生产量，从而导致交付后存在一定的结余，这部分产品可在客户后续订购时优先交付，以保证公司生产经营的稳定运行。

（二）各类存货进行备货的具体安排、对应客户、金额及占比

公司在“以销定产”的基础上，根据客户需求数据及市场情况设置一定的库存商品量，形成可以执行的库存清单，并根据库存清单进行主动备货，以此缩短产品交货周期，更好地满足客户需求，提高客户的满意度和粘性。

1、根据与客户的协议进行备货

（1）优莱澳洲

2021年10月，公司与优莱澳洲签订《Elitex Supply Agreement》，优莱澳洲拟定最大最小库存数量，公司根据协议组织库存生产，自生产完成之日起，公司持有时间为6个月，期满后将货物发运至优莱澳洲。

（2）WT

2021年7月，公司与WT签订《WT Shade Inventory List》，公司根据最大最小库存数量为WT备货，超过6个月的，公司将相关产品装船发运至WT。WT被Inpro收购后继续沿用该协议。

（3）ZMC

2020年7月，公司与ZMC签订《ZMC Stock List》，公司根据最大最小库存数量为ZMC备货，超过6个月的，公司将相关产品装船发运至ZMC。

（4）美国春天

2024 年 3 月,公司与美国春天签订《Suppller Managed inventory Addendum to Suppty Agreement》，公司根据春天库存协议附录中列明的货物种类及数量为其进行备货，并存放于 DSV 仓库中，超过 6 个月的，DSV 仓库将依据收货日期将其划分为长库存项目，并通知公司提请美国春天提货，对于美国春天在收到提货通知 10 天后未予答复的，公司有权通知 DSV 将此类长库存项目发运给美国春天。

2、公司自主备货

报告期内，为提高生产效率，公司会根据大型客户热销品种的销售情况进行预测，并根据预测情况拟定大轴和中轴生产的清单提前备货，预测出现差异的，公司会及时对预测情况进行调整，客户需求发生变化的，公司也将根据需求变动情况调整备货清单。

报告期各期末，公司库存商品中，各类备货、金额及占比情况如下：

单位：万元、%

类别	项目	2024.12.31		2023.12.31	
		金额	占比	金额	占比
协议备货	优莱澳洲	**6.78**	**0.38**	144.95	6.76
	WT（Inpro）	**-**	**-**	10.79	0.50
	ZMC	**-**	**-**	1.42	0.07
	美国春天	**151.47**	**8.38**	-	-
	小计	**158.25**	**8.76**	**157.16**	**7.33**
自主备货	-	**16.14**	**0.89**	326.68	15.24
	小计	**16.14**	**0.89**	**326.68**	**15.24**
合计		**174.39**	**9.65**	**483.85**	**22.57**

类别	项目	2022.12.31	
		金额	占比
协议备货	优莱澳洲	222.59	8.41
	WT（Inpro）	23.69	0.89
	ZMC	0.43	0.02
	美国春天	-	-
	小计	**246.71**	**9.32**
自主备货	-	271.21	10.24
	小计	**271.21**	**10.24**

合计	**517.92**	**19.56**

（三）各期末长库龄存货金额及占比持续增加的原因

报告期各期末，公司长库龄库存商品金额分别为 818.41 万元、788.15 万元和 **551.75 万元**，占比分别为 30.91%、36.77%**和 30.54%**，长库龄库存商品主要因以下原因形成：

（1）按客户订单交付后结余的面料和客户要求暂不发运的产品。

（2）公司备货增加，一是协议备货增加，协议备货产品未能在协议约定的 6 个月期限届满后及时交付，二是自主备货增加，公司防风卷帘产品获得市场高度认可，销售数量快速增长，为了提高销售效率，公司相应增加了防风卷帘库存。

（四）是否存在无法实现销售的风险

报告期各期末，公司库存商品账面余额及期后销售结转情况如下：

单位：万平方米、万元

项　目	2024.12.31	2023.12.31	2022.12.31
期末数量	**146.38**	169.95	210.73
期末余额	**1,806.71**	2,143.77	2,647.55
期后 6 个月结转营业成本数量	**54.37**	100.05	113.20
期后 6 个月结转营业成本金额	**622.59**	1,187.78	1,401.45
期后销售数量结转比例	**37.14%**	58.87%	53.72%
期后销售金额结转比例	**34.46%**	55.41%	52.93%

注：**2024 年末**库存商品结转情况为截至 **2025 年 2 月 28 日**的销售结转情况。

公司备货的产品主要为大客户畅销产品或年销售量较高的产品，大部分库存商品通常会在 6 个月的时间内销售完毕；公司交付后结余的产品需视客户后续订单情况陆续消化。整体而言，公司存货期后销售结转情况较好，期末备货水平较为合理。

公司生产所用的原材料和生产过程中的半成品，以及生产完毕后准备销售的库存商品，因其特性，具有较长时间的保质周期，不属于必须和生产周期、销售周期严格匹配的物料或商品，在正常储存条件下，不会因为存放而影响到其使用或销售。

功能性遮阳产品具有定制化程度较高的特点，客户对产品的幅宽、平整度、色牢度、阻燃性、环保性能等方面具有不同的要求，进一步强化了供应链下游企业对优秀遮阳产品供应商的依赖，供应商的品牌是保持竞争力的重要因素。公司

与众多知名企业建立了长期稳定的业务联系，如美国春天、亨特、优莱澳洲、BTG、Inpro 等，彼此不断拓展业务合作的产品种类，使合作关系更趋稳固。良好的客户关系有利于公司产品的销售，公司主要产品不存在无法实现销售的风险。

三、说明各期末发出商品是否抵达客户指定地点及具体日期、未签收的具体原因、期后结转情况，是否存在发出后长时间未签收的情形；如是，请进一步分析并说明原因及合理性

（一）各期末发出商品情况

1、各期末发出商品的明细

报告期各期末，公司发出商品的明细情况如下：

单位：万元

区域	产品名称	2024.12.31	2023.12.31	2022.12.31
境外	涂层面料	**95.75**	133.55	100.17
	阳光面料	**123.81**	138.26	124.98
	样本	**-**	4.31	-
	小计	**219.56**	**276.12**	**225.15**
境内	涂层面料	**12.11**	10.09	5.03
	阳光面料	**40.30**	84.00	40.53
	材料	**-**	-	11.54
	小计	**52.41**	**94.09**	**57.11**
合计		**271.97**	**370.21**	**282.25**

2、各期末发出商品是否抵达客户指定地点及具体日期

报告期各期末，公司发出商品均已抵达客户指定地点，抵达客户指定地点的时间情况如下：

区域	项目	2024 年末	2023 年末	2022 年末
境外	发出商品出库单笔数	**14**	32	13
	发出商品数量（万平米）	**16.42**	21.34	18.12
	发出商品金额（万元）	**186.65**	276.12	225.15
	出库至到达港口平均天数	**8.71**	4.31	1.08
	到达港口至取得提单平均天数	**3.29**	5.50	11.23
境内	发出商品出库单笔数	**65**	74	50
	发出商品数量（万平米）	**4.41**	6.76	4.21

	发出商品金额（万元）	**52.01**	94.09	45.56
	出库至到达客户指定地点取得收货确认单平均天数	**5.40**	4.91	17.40

注：出口货运代理入货通知单未列示到达港口信息的，暂以截港日作为到达港口日期。

2022 年末至 2023 年初，因全国公共卫生事件导致物流延迟和部分客户延迟签收，因此 2022 年末公司境内销售的发出商品从出库至到达客户指定地点取得收货确认单平均天数明显增加。

（二）期后结转情况

报告期各期末，公司发出商品的期后结转确认收入情况如下：

单位：万元

区域	项目	2024 年末	2023 年末	2022 年末
境外	结存金额	**186.65**	276.12	225.15
	期后 1 月内实现销售的金额	**186.65**	276.12	225.15
	期后 1-2 月实现销售的金额	**-**	-	-
	实现销售占比（%）	**100.00**	100.00	100.00
	期后已经实现销售部分对应的收入金额	**304.44**	458.66	375.37
境内	结存金额	**52.01**	94.09	45.56
	期后 1 月内实现销售的金额	**52.01**	94.09	32.87
	期后 1-2 月实现销售的金额	**-**	-	12.69
	实现销售占比（%）	**100.00**	100.00	100.00
	期后已经实现销售部分对应的收入金额	**77.27**	149.30	66.93

注：上述发出商品金额未包含退货部分。

公司各期末的发出商品均已实现销售，不存在发出后未能确认销售收入的情况。

2022 年末至 2023 年初，因全国公共卫生事件影响，公司发往佛山汉锐、广东卓越智博和云南维科遮阳科技有限责任公司等的产品在 2023 年 2 月签收，公司在 2023 年 2 月确认销售实现。

（三）是否存在发出后长时间未签收的情形，相关原因及合理性

报告期内，公司发出商品不存在发出后长时间未签收的情形。

报告期内，公司发出商品整体结转情况良好，少量销售实现延期均为正常原因所导致，公司不存在跨期调节收入的情形。

四、说明各期发行人采购、耗用主要材料数量，耗用数量与产品产量之间对应关系，耗用能源数量、与产品产量之间的对应关系，并说明报告期公司采购、耗用主要材料及能源数量与当期产品产量的匹配性

（一）报告期各期采购、耗用主要材料数量，耗用数量与产品产量之间对应关系

报告期内，公司采购的原材料包括 PVC 改性颗粒、PVC 树脂、聚酯纤维和水性丙烯酸乳液等，具体采购与耗用情况如下：

单位：吨

原材料名称	项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
PVC 改性颗粒	采购	**1,835.83**	1,898.13	1,456.56
	耗用	**1,871.82**	1,919.66	1,567.35
	耗用/采购	**101.96%**	101.13%	107.61%
PVC 树脂	采购	**471.00**	400.20	527.00
	耗用	**483.33**	472.03	447.40
	耗用/采购	**102.62%**	117.95%	84.90%
聚酯纤维	采购	**1,362.72**	1,097.84	1,276.09
	耗用	**1,333.67**	1,201.89	1,217.17
	耗用/采购	**97.87%**	109.48%	95.38%
水性丙烯酸乳液	采购	**659.00**	493.00	658.98
	耗用	**680.25**	498.85	646.17
	耗用/采购	**103.22%**	101.19%	98.06%

报告期内，公司主要材料采购、耗用数量基本稳定。2022 年度，公司相应增加了 PVC 树脂备货，故当期 PVC 树脂耗用/采购占比相对较低。

报告期内，公司主要材料的耗用数量与产品产量之间对应关系如下：

单位：吨

项目	公式	2024 年度	2023 年度	2022 年度
主要原材料耗用量	A	**4,369.07**	4,092.43	3,878.09
产量	B	**4,363.99**	3,955.89	3,877.21
投入产出比	C=B/A	**99.88%**	96.66%	99.98%

报告期内，公司主要原材料耗用数量与产品产量之间的投入产出比较为稳定，分别为 99.98%、96.66%和 **99.88%**。

综上所述，报告期内，公司主要材料采购、耗用数量基本稳定，采购、耗用

主要材料与当期产品产量具有匹配性。

（二）各期耗用能源数量、与产品产量之间的对应关系

报告期内，公司生产过程中的能源消耗主要为电、燃气、水，具体耗用数量及产量关系如下表所示：

类别	项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
产量	遮阳面料（吨）	**4,363.99**	3,955.89	3,877.21
电	耗用数量（万千瓦时）	**743.83**	697.45	606.17
	单位耗用（万千瓦时/吨）	**0.17**	0.18	0.16
燃气	耗用数量（万立方米）	**83.27**	73.40	80.93
	单位耗用（万立方米/吨）	**0.02**	0.02	0.02
水	耗用数量（万吨）	**2.06**	1.87	1.41
	单位耗用（吨/吨）	**4.72**	4.72	3.64

报告期内，公司各期电量单位耗用、燃气单位耗用保持稳定，2023 年度单位耗用水量上升，主要原因是公司清洗太阳能发电板耗水较多，以及新涂层生产线试车耗水较多所致。

综上所述，报告期内公司电、燃气和水的单位耗用量不存在异常波动，公司耗用能源数量与当期产品产量具有匹配性。

五、说明存货盘点情况，包括盘点时间、地点、范围、各类存货盘点方法、程序、盘点比例、盘点结果，是否存在盘点差异及产生的原因和处理措施

（一）存货盘点情况，包括时间、地点、范围、人员、各类存货盘点方法、程序

1、本地仓库

报告期期末，对存放于公司厂区仓库及其租赁仓库的原材料、半成品、在产品、产成品进行实地盘点，具体情况如下：

项目	2024.12.31	2024.06.30	2023.12.31	2023.6.30	2022.12.31
盘点时间	**2024.12.28 -2025.01.03**	2024.06.26 -2024.06.28	2023.12.29 -2024.01.02	2023.06.28 -2023.07.01	2023.01.01 -2023.01.03
盘点及抽盘或监盘人员	仓库保管员、财务人员、申报会计师、保荐机构、内审人员		仓库保管员、财务人员、申报会计师、保荐机构	仓库保管员、财务人员、保荐机构	
盘点地点	公司厂区仓库及其租赁仓库				
盘点范围	原材料、半成品、产成品，自 2023 年末开始盘点增加了在产品				

盘点方法	实地盘点法，对于原材料、半成品、在产品采取称重计量和人工计数方法，产成品采取扫码方式
盘点程序	盘点前：公司仓库人员在正式盘点前进行仓库存货的分类整理，将存货码放整齐，盘点前一日将实物已入库、出库的所有单据输入系统。 盘点中：盘点人员按盘点表和仓库对存货的型号、数量进行清点核对。 盘点后：盘点人，抽盘或监盘人在盘点表上签字，汇总盘点结果，存货的实际盘存数量和账面数量比对，列明差异数，编制存货盘点报告。

2、异地仓库

（1）宜兴晟阳仓库

2023 年，为促进华东地区市场开拓，公司与宜兴晟阳签订合同，租赁宜兴晟阳的仓库存放公司产品。2023 年 6 月 13 日，公司对存放在宜兴晟阳仓库的存货进行了盘点，保荐机构、申报会计师参与监盘，2023 年 12 月底，公司与宜兴晟阳合同到期，2023 年末已无公司存货。

（2）**DI** 仓库

为方便及时为客户供货，应亨特建设要求，2018 年 6 月，公司与 DI Calabria Industries（以下简称“DI”）签订协议，租赁 DI 位于墨西哥的仓库，公司按照亨特建设的要求将其预订的遮阳面料存放在 DI 仓库，作为库存商品管理，亨特建设下达订单后直接自 DI 仓库取货，除上述外，亨特建设还自公司直接进口其他面料。由于 **DI** 仓库在实际运行上存在一定的问题，报告期内，亨特建设越来越多的自公司直接进口遮阳面料，在 **DI** 仓库存货数量逐步减少，截至 2024 年 6 月 30 日，DI 仓库已无公司存货。

上述 **DI** 仓库遮阳面料的盘点，公司、保荐机构和申报会计师通过与 DI 进行邮件沟通，获取了第三方仓库库存数据信息，并与账面记录进行核对，作为存货盘点的替代程序，核查的具体情况如下：

单位：卷、万元

截止日	DI 仓库库存		账面库存		核查比例
	数量	金额	数量	金额	
2024.6.30	-	-	-	-	-
2023.12.31	11	1.25	11	1.25	100%
2023.6.30	25	3.19	25	3.19	100%
2022.12.31	36	5.03	36	5.03	100%

注：申报会计师参加了 2023 年 6 月末及以后时点的 **DI 仓库**存货的替代核查程序。

（3）DSV 仓库

为方便及时为客户供货，应美国春天要求，2024 年 9 月，公司与 DSV Solutions，S.A.de C.V.（以下简称“DSV”）签订协议，租赁 DSV 位于墨西哥雷诺萨的仓库,公司按照美国春天的要求将其预订的遮阳面料存放在 DSV 仓库，作为库存商品管理，美国春天下达订单后直接自 DSV 仓库取货，除上述外，美国春天还自公司直接进口其他面料。

上述 DSV 仓库遮阳面料的盘点，公司、保荐机构和申报会计师通过与 DSV 沟通，获取了第三方仓库库存数据信息，并于账面记录进行核对，核对无误后根据库存数据对 DSV 仓库进行了线上盘点，逐卷核对，具体核查情况如下：

单位：万码、万元

盘点日	DSV 仓库库存		账面库存		视频盘点库存		核查比例
	数量	金额	数量	金额	数量	金额	
2025.1.21	2.90	106.52	2.90	106.52	2.90	106.52	100%

（续表）

盘点日账面库存		2025.1.1 至 2025.1.20				2024.12.31 账面库存	
数量	金额	入库数量	金额	出库数量	金额	数量	金额
2.90	106.52	-	-	1.26	45.18	4.16	151.70

保荐机构和申报会计师通过对 DSV 仓库的核查，合理判断公司 DSV 仓库存货的真实性及准确性。

（二）盘点比例、盘点结果，是否存在盘点差异及产生的原因和处理措施

公司相关存货的盘点金额与比例，以及各期审核后入账的盘盈、盘亏数据如下表：

1、2024 年 12 月 31 日

单位：万元、%

存货项目	账面余额	盘点金额	盘点比例	差异金额
原材料	1,297.59	1,228.16	94.65	-0.05
半成品	261.84	261.52	99.88	-
在产品	337.51	307.82	91.20	-
产成品	1,806.71	1,730.57	95.79	-
合计	3,703.65	3,528.07	95.26	-0.05

注：差异金额=盘点金额-账面余额×盘点比例，下同。

2、2024 年 06 月 30 日

单位：万元、%

存货项目	账面余额	盘点金额	盘点比例	差异金额
原材料	1,461.98	1,353.31	92.56	0.14
半成品	308.85	288.10	93.28	-
在产品	231.42	231.42	100.00	-
产成品	2,130.80	2,039.02	95.69	-
合计	4,133.05	3,911.85	94.64	0.14

3、2023 年 12 月 31 日

单位：万元、%

存货项目	账面余额	盘点金额	盘点比例	差异金额
原材料	1,396.41	1,395.86	100.00	-0.55
半成品	351.08	335.22	95.48	-
在产品	388.92	386.82	99.46	-
产成品	2,143.77	2,144.42	99.94	1.90
合计	**4,280.18**	**4,262.32**	**99.55**	**1.35**

4、2023 年 6 月 30 日

单位：万元、%

存货项目	账面余额	盘点金额	盘点比例	差异金额
原材料	1,265.68	1,261.94	99.91	-2.61
半成品	349.39	334.37	95.69	0.02
产成品	2,271.34	2,266.04	99.86	-2.11
合计	**3,886.41**	**3,862.35**	**99.50**	**-4.70**

5、2022 年 12 月 31 日

单位：万元、%

存货项目	账面余额	盘点金额	盘点比例	差异金额
原材料	1,662.46	1,661.92	99.98	-0.18
半成品	379.17	356.29	93.97	-
产成品	2,647.55	2,609.42	98.71	-3.94
合计	**4,689.18**	**4,627.63**	**98.78**	**-4.12**

报告期内，公司存货盘点存在少量盘盈盘亏情况，存货盘盈盘亏金额经公司管理层审批确认后，已进行账务处理，调账后存货账实一致。

六、结合各期末定制化存货或配套备货具体情况、客户结算政策、在手订单等,说明如何预防客户取消订单及报告期内是否存在取消订单的情况,量化分析相关定制化存货或配套备货跌价计提充分性

（一）各期末定制化存货或配套备货具体情况

公司定制化存货主要为有订单支持的存货，以及公司根据客户库存协议进行的备货，公司配套备货主要为公司根据生产计划进行的自主备货。报告期各期末，公司定制化存货和配套备货的情况请参见本题前述“二、说明报告期末存货中有订单支持、备货等各类情形金额及占比情况，各类存货进行备货的具体安排……”的具体内容。

（二）客户结算政策

公司针对客户属地、客户信誉程度及合作关系制定不同的收款政策，合作时间较长及信誉度良好的境外客户主要采用给予一定信用期的收款政策，信用期 1-3 个月不等；新合作境外客户，公司一般会在中信保投保，并根据中信保的建议确定合作初期的信用政策，主要采用 30%定金，到港前付清余款的收款政策；境内优质客户主要采用月结或季结模式，部分客户需支付 30%定金或全部货款后公司组织生产发货，一般情况下不允许客户取消订单。

公司主要境外客户的结算政策请参见“问题 1 销售模式披露充分性及业务获取独立性”之“一、与境外主要客户的合作模式”之“（二）境外主要客户情况”的具体内容。

截至本回复出具之日，公司主要境内客户的结算政策具体如下：

客户名称	合作开始时间	结算方式	信用政策
佛山汉锐	2021 年	银行转账	1 个月
广东优耐	2019 年	银行转账	3 个月
广东创明	2014 年	银行转账、票据	3 个月
广东卓越智博	2021 年	银行转账	3 个月
诚宝帘盟	2020 年	银行转账	1 个月
康特环保	2017 年	银行转账	定金 10 万，6 个月
浙江双成	2019 年	银行转账	3 个月

（三）在手订单

报告期内，公司在手订单数量变动情况如下表：

单位：万平米

年 度	国 别	期初余额	本期新增订单	确认收入订单	期末余额
2024年度	国外	93.44	740.27	660.77	172.94
	国内	32.87	200.45	217.54	15.78
	小计	126.31	940.72	878.31	188.72

2023年度	国外	57.51	697.42	661.48	93.44
	国内	51.85	84.82	103.80	32.87
	小计	**109.36**	**782.24**	**765.28**	**126.31**
2022年度	国外	65.81	711.54	719.85	57.51
	国内	72.91	97.47	118.53	51.85
	小计	**138.72**	**809.01**	**838.38**	**109.36**

如上表所示，截至 2024 年末，公司在手订单期末数量**充足**，公司库存商品的消化不存在严重困难。

（四）如何预防客户取消订单及报告期内是否存在取消订单的情况

公司生产经营中，如果遇到客户取消订单的情况，公司会及时与客户进行协商解决，确定取消订单的，公司根据生产的进程，及时调整生产计划。已经生产的产品，参照其他客户需求的类似产品进行推销，或者通过后处理工序进行加工后销售给其他客户。

公司客户普遍信誉良好，遇到特殊情况时，可能存在要求公司延期发货或延期生产的情况，一般不会直接取消订单。报告期内，公司不存在因客户撤销订单而造成存货积压的情况。

（五）量化分析相关定制化存货或配套备货跌价计提充分性

报告期内，公司主要采取以销定产的模式，报告期各期末对所有存货统一进行减值测试，并相应计提存货跌价准备。

报告期内，公司存货跌价准备计提情况请参见本题“一、说明报告期内原材料、库存商品、在产品和发出商品的具体构成、库龄、存货跌价计提情况……”之“（二）报告期内原材料、库存商品、在产品和发出商品的存货跌价计提情况，说明计提存货跌价准备的具体方式”的具体内容。

针对长库龄库存商品快速增长的问题，公司采取了多项措施，加强了管理，加快了库存备货的处置，相关措施保证了公司库存商品的良性循环。**截至 2024 年 12 月 31 日，公司长库龄库存商品为 551.75 万元，**长库龄库存商品持续减少。

综上所述，公司存货跌价准备计提充分，不存在跌价准备计提不足的问题。

【中介机构核查意见】

一、中介机构核查程序和核查结论

（一）核查程序

就上述事项，保荐机构、申报会计师履行了以下核查程序：

1、查阅发行人存货内部控制制度，评价内部控制的完整性，确定其是否得到执行，并测试相关内部控制运行的有效性。

2、获取发行人各类存货库龄明细，复核库龄计算是否正确，结合发行人生产情况，对库龄较长的存货进行分析性复核。

3、访谈发行人财务总监，了解存货跌价准备的计提政策。

4、获取发行人存货跌价准备计提明细表，评估存货减值测试的合理性，并对存货跌价准备的金额进行重新计算，确认存货跌价准备是否充足、合理。

5、检查公司存货跌价准备的计提政策是否符合《企业会计准则》的规定，查询同行业可比公司公开披露文件，分析公司存货跌价准备计提的充分性。

6、获取发行人销售订单明细、销售出库明细，计算分析订单支持率、期后结转营业成本数量、金额等指标。

7、查阅发行人库存协议文件，发行人备货制度，核实客户协议备货和发行人自主备货的具体情况。

8、取得发行人报告期各期末发出商品明细，核对发出商品的销售实现情况和结转情况。

9、获得发行人各项材料耗用数量、能源消耗数量，核实材料耗用、能源消耗和发行人产量的匹配关系。

10、获取发行人的存货盘点制度、盘点计划，检查发行人的盘点表、盘点报告以及盘点差异的会计处理。

11、对发行人存货执行监盘或抽盘程序，将盘点结果与账面记录核对，核查存货是否账实相符，同时盘点过程中注意观察存货状态，核查是否存在过时的、毁损和陈旧的存货。

12、获取发行人主要客户的合同，查阅销售方式、信用政策、权利义务约定等情况，并进行比较核对。

13、结合发行人报告期各期销售订单明细，分析测算发行人订单支持比例变动情况及其合理性。

（二）核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、报告期内，发行人库龄情况与其生产经营特点相符，发行人根据企业会计准则规定并结合库龄情况计提存货跌价准备，计提比例高于主要同行业可比公司，存货跌价准备计提充分。

2、发行人各期末长库龄库存商品增加主要系协议备货和自主备货等原因导致，发行人主要库存商品不存在重大无法实现销售的风险。

3、发行人内销业务存在少量拖延签收的情况，主要为 2022 年末、2023 年初全国公共卫生事件影响所致，发行人的发出商品严格按照企业会计准则的规定确认收入，不存在跨期的问题。

4、报告期各期，发行人主要材料耗用数量和产品产量匹配，主要能源耗用数量与产品产量匹配，不存在明显异常。

5、报告期各期末，发行人存货盘点账实相符。

6、报告期内，发行人不存在取消大额订单的情况，相关存货跌价准备计提充分。

二、对存货真实性、完整性和存货跌价准备计提充分性采取的核查程序、核查方法及核查结论、存货监盘情况，包括参与各类存货监盘情况，包括时间、地点、人员、监盘比例等

（一）对存货真实性、完整性和存货跌价准备计提充分性采取的核查程序、核查方法及核查结论

1、核查程序

（1）获取发行人报告期各期末存货明细表，执行存货监盘或抽盘程序，确认各类存货期末数量、余额的准确性，将发行人存货构成情况与同行业可比公司进行比较分析。

（2）获取报告期内发行人存货的库龄明细，分析长库龄存货的形成原因及处理情况，分析其合理性。

（3）了解发行人的存货跌价准备计提政策，评价发行人存货跌价准备计提方法的合理性、存货跌价准备内部控制的有效性，复核报告期各期末存货减值测试的过程，判断发行人可变现净值相关的估计售价、销售税费是否合理，分析各期末存货跌价准备计提是否充分，并与同行业可比公司进行比较分析。

2、核查结论

经核查，报告期各期末，发行人存货真实、完整，存货跌价准备计提充分。

（二）存货监盘情况，包括参与各类存货监盘情况，包括时间、地点、人员、监盘比例

报告期内，保荐机构参与了发行人**2022 年度**以来的历次盘点，执行了监盘/抽盘程序，申报会计师参与了 2023 年 6 月末、2023 年末、2024 年 6 月末**及 2024 年末**的存货监盘，保荐机构、申报会计师参与盘点人员情况如下表：

项目	2024.12.31	2024.06.30	2023.12.31	2023.6.30	2022.12.31
盘点时间	2024.12.28-2025.01.03	2024.06.26-2024.06.28	2023.12.29-2024.01.02	2023.06.28-2023.07.01	2023.01.01-2023.01.03
保荐机构盘点人员	韩晓龙、蒋庆栓、吕隆基、孙长松、隋文哲	韩晓龙、吕隆基、孙长松、隋文哲	王友忠、韩晓龙、吕隆基、孙长松、隋文哲	王友忠、韩晓龙、吕隆基、孙长松、隋文哲	吕隆基、隋文哲
申报会计师盘点人员	胥传超、李易	胥传超、姜楠、李易	胥传超、姜楠、李易、宋晓雨	姜楠、李易、宋晓雨、马远航、李敏	未参与盘点

保荐机构、申报会计师参与发行人盘点的具体情况请参见本题前述“五、说明存货盘点情况，包括盘点时间、地点、范围、各类存货盘点方法、程序、盘点比例、盘点结果，是否存在盘点差异及产生的原因和处理措施”的相关内容。

三、发出商品入库、领用、发出、盘点等内部控制流程及其执行情况，客户领用记录与收入结转的数量和时点是否一致

（一）发出商品入库、领用、发出、盘点等内部控制流程及其执行情况

发行人的发出商品主要是境内销售模式下已发出但未经客户签收确认的产品，以及境外销售模式下已出库但未完成报关手续尚未出口的产品。

发行人与发出商品入库、领用、发出相关的内控措施及执行情况如下：

项目	内部控制措施	执行情况
产成品入库	公司根据订单组织生产，生产完成后的产成品办理入库手续，存放至公司成品库。	有效执行
产成品领用	不适用	-
产成品发货以及发出商品确认	仓库管理人员依据销售部发货通知备货，确认无误后填制出库单，出库单经审核后方可组织发货。 发货后，销售部跟单人员追踪货物发往客户指定地点的情况，实时更新 ERP 系统装船或签收信息。财务部根据销售部反馈信息，对于期末已发	有效执行

	货但未能取得货运提单或客户签收单的产品，计入发出商品。	
发出商品的收入确认	销售部跟单人员将收到的客户货运提单或签收单及时传递至财务部门，公司财务人员核对发货货运提单或签收单，并与 ERP 系统的发货记录进行核对，确认当月营业收入并登记应收账款和营业收入明细账，同时结转营业成本。	有效执行

由于公司的发出商品期末处于在途状态或在港口等待发运状态，保荐机构和申报会计师对发出商品执行了函证程序，对于未回函的发出商品，保荐机构、申报会计师执行了相应的替代程序，具体情况如下：

单位：万元

项目	2024.12.31	2023.12.31	2022.12.31
期末发出商品余额①	**271.96**	370.21	282.25
发函金额②	**247.06**	335.02	255.70
发函比例②/①	**90.84%**	90.50%	90.59%
回函可确认金额③	**247.06**	323.11	229.82
回函可确认比例③/①	**100%**	87.28%	81.42%
替代程序可确认金额④	**-**	11.91	25.88
考虑替代程序后可确认比例（③+④）/①	**90.84%**	90.50%	90.59%

（二）客户领用记录与收入结转的数量和时点是否一致

报告期内，公司根据客户签收单或货运提单上记录的内容及时间确认销售商品的收入，同时统计结转发出商品的成本至主营业务成本，不存在客户领用记录。

问题 10.其他财务问题

（1）第三方回款相关交易真实性。根据申请文件，发行人各期第三方回款涉及金额分别为 171.45 万元、700.51 万元、679.01 万元、91.51 万元，第三方回款涉及金额较高。请发行人：详细说明报告期各期第三方回款涉及的具体交易对象、交易事项、时间及金额等情况，出现第三方回款的具体原因及合理性，是否有充分外部可验证的证据保证会计核算真实准确完整。

（2）销售返利的具体情况。根据申请文件，报告期内发行人对美国春天、亨特建设等存在销售返利的情况，销售返利金额分别为 110.73 万元、136.04 万元、13.11 万元和 1.21 万元。请发行人：①补充说明报告期各期销售返利对象、计提政策、销售返利和营业收入的匹配性，说明销售返利的具体会计处理，是否符合企业会计准则。②说明不同客户在销售方式、信用政策、权利义务的约定关系、返利补贴等财务支持以及运输费用承担等方面是否存在差异，如是，请说明合理性。③说明对客户是否存在除销售返利以外的其他方式的利益返还。

（3）收入确认合规性。根据申请文件，发行人部分国内销售起运日期与到达日期存在异常，存在同一客户发货日期不同但同一天到达的情况。请发行人：①说明同一客户发货日期不同但同一天到达的情况涉及具体客户及销售金额，存在上述情况的具体原因及合理性，并列示上述异常物流交易的发货时间、实际到达时间、签收时间、收入确认时间。②说明发行人签收单据是否均经相关负责人签字或客户盖章，签收时间是否存在与收入确认期间不一致的情形，是否存在货物到达客户后较长时间未经签收的情形，并做截止性测试，收入确认是否存在跨期情况。

（4）研发费用核算规范性。根据申请文件，发行人报告期内存在研发费用核算不规范的情况，具体包括将研发试制形成产品的相关成本作为研发费用加计扣除，将部分研发人员奖金计入管理费用，同时公司存在研发人员归类统计错误和工时记录错误情况。请发行人：①说明报告期各期销售、管理、研发人员的人数、平均薪酬情况，各类人员平均薪酬的变动原因，人均薪酬与同行业可比公司、同地区可比公司间是否存在显著差异及原因；生产、销售等各类人员的职能划分及成本费用划分的依据和口径，是否存在研发费用与生产成本混同的情形。②说明报告期内存在上述研发费用核算不规范情况的发生背景、影响、整改措施及有

效性；结合《规则适用指引 1 号》，全面说明发行人是否建立了研发活动的内控规范，相关费用的归集是否真实准确；各期研发费用加计扣除情况，加计扣除是否符合相关规定，发行人研发费用具体构成与同行业可比公司的对比情况，是否存在较大差异。

（5）其他业务具体构成。根据申请文件，发行人各期其他业务收入分别为 149.52 万元、501.91 万元、402.61 万元、121 万元，形成的毛利分别为 120.28 万元、361.31 万元、215.41 万元、62.71 万元，主要为二等品、样本和光伏发电等销售形成的收入。请发行人：补充说明其他业务收入的具体构成、业务开展模式及背景，2021 年、2022 年其他业务收入及毛利较高的原因。

请保荐机构、申报会计师核查上述事项并发表明确意见，结合《北交所发行上市适应指引第 1 号》1-21 对报告期内第三方回款情况进行全面核查（包括上述事项），就第三方回款相关交易的真实性发表明确意见。

【发行人说明】

一、第三方回款相关交易的真实性

（一）报告期各期第三方回款涉及的具体交易对象、交易事项、时间及金额等情况

1、报告期各期第三方回款的类型、时间及金额

报告期各期，公司第三方回款的类型，时间及金额具体情况如下：

单位：万元

回款类型	客户名称	代付主体	2024 年度	2023 年度	2022 年度
同一集团代付	Blaze	Interior	-	-	519.12
	S.A. Traders	Nebula Star Trading Limited	-	-	-
	Marvel Decor Ltd	Callistus Blinds Middle East Fzc	-	0.87	4.41
	Vitendi Limited	T.R. Trades Company	-	1.24	-
小计			-	**2.11**	**523.53**
法人代表代付	迪文窗饰	张谦	-	-	44.10
小计			-	-	**44.10**
委托合作伙伴或第三方机构	Siam Micro Works 1994 Co., Ltd.	Wichitpon Assavachamnan	-	23.59	-
	Blaze	Tkis Blinds Perde Uretim Ve Ticaretaydinli	-	-	8.32
	Corri Track Pte. Ltd	Everpeace Money Changer Pte Limited	-	10.17	3.55
		International Remittance Pte Ltd	-	6.4	-
	Rolashades Sdn Bhd	Wong Kah Leong	-	-	-
	Hong Minh Trading Investment Co.,Ltd	K And K Logistics Co., Limited	-	-	0.33
	Glomar Manufacturers Of Curtaing	Glomar Verticals Limited	**49.71**	54.46	73.15
	Doopler Distribuidores Cía. Ltda	Banco Pichincha CA		-	26.02
	Doopler Distribuidores Cía. Ltda	**Corti Nas Ec S A S**	**1.42**	-	-
	Bhesania Trading Company	Fabric Connection Textile Trading LP		15.49	-
	The Shades Lab Asia Pte. Ltd.	Wallex Technologies Pte. Ltd.		-	-
	The Shades Lab Asia Pte. Ltd.	**Wallex Technologies Pte. Ltd.**	**8.63**		
	Al Damashqi International Co.	**Al Muzaini Exchange Co Kuwait**	**8.27**		
	Royal blinds	**Gittu Alexander George**	**2.91**		
	Royal blinds	**Mohammed Sameer**	**1.76**		
小计			**72.70**	**110.11**	**111.38**

回款类型	客户名称	代付主体	2024 年度	2023 年度	2022 年度
合计			72.70	112.22	679.01

2、报告期各期第三方回款涉及的具体交易对象、交易事项及第三方回款占比

报告期各期，第三方回款涉及的具体交易对象、交易事项及第三方回款占比等情况如下：

单位：平方米、元

交易时间	交易对象	交易事项			第三方回款	
		品种	数量	金额	金额	占比
2024 年度	Glomar Manufacturers Of Curtaing	阳光面料	23,837.65	565,129.92	497,090.39	87.96%
	Doopler Distribuidores C∫a. Ltda	涂层面料	27,652.00	495,057.50	14,227.20	1.54%
		阳光面料	23,792.25	426,577.66		
	The Shades Lab Asia Pte. Ltd.	阳光面料	2,916.00	126,295.52	86,253.07	68.29%
	Al Damashqi International Co.	涂层面料	2,340.00	39,598.42	82,739.49	101.15%
		阳光面料	3,147.00	42,200.23		
	Royal blinds	涂层面料	2,235.90	36,283.49	46,683.22	67.91%
		阳光面料	540.00	32,461.19		
2023 年度	Bhesania Trading Company	涂层面料	16,881.40	88,372.25	154,878.34	102.82%
		阳光面料	11,887.24	62,253.14		
	Corri Track Pte. Ltd	涂层面料	7,044.00	165,819.53	165,723.37	99.94%
	Glomar Manufacturers Of Curtaing	阳光面料	29,312.70	702,038.33	544,604.72	77.57%
	Marvel Decor Ltd	阳光面料	1,101.00	25,703.30	8,702.02	33.86%

	Siam Micro Works 1994 Co., Ltd	涂层面料	6,327.00	130,221.04	235,936.83	100.70%
		阳光面料	5,056.25	104,066.73		
	Vitendi Limited	阳光面料	444.80	12,277.01	12,380.23	100.84%
2022 年度	Corri Track Pte. Ltd	涂层面料	1581.00	35,518.32	35,508.27	99.97%
	Blaze	涂层面料	346,675.00	5,709,769.03	5,274,459.12	92.09%
		阳光面料	420.00	17,930.33		
	Doopler Distribuidores Cía. Ltda	涂层面料	27,652.00	495,057.5	260,184.56	28.23%
		阳光面料	23,792.25	426,577.66		
	Glomar Manufacturers Of Curtaing	涂层面料	9,651.4	256,908.04	731,501.41	98.85%
		阳光面料	21,609.30	483,087.18		
	Hong Minh Trading Investment Co.,Ltd	涂层面料	435.00	9,377.96	3,349.70	24.92%
		阳光面料	90.00	1,627.38		
		样本	50.00	2,434.11		
	Marvel Decor Ltd	涂层面料	975.00	975.00	44,110.45	513.59%
		阳光面料	367.50	7,613.69		
	迪文窗饰	涂层面料	13,600.60	249,360.45	440,973.66	156.48%
		阳光面料	1,605.00	32,442.48		

注：表中第三方回款占比高于 100%的原因是客户多笔销售订单合并付款。

（二）出现第三方回款的具体原因及合理性

1、集团公司统一支付

客户 Blaze、S.A.Traders、Marvel Dector Ltd、Vitendi Limited 所属集团出于资金周转及提高资金利用效率的考虑，统筹安排资金支付，通过集团母公司或指定公司代为支付货款，符合商业逻辑，具有商业合理性。

2、法定代表人代为支付

2022 年，迪文窗饰现金流紧张，委托其法定代表人张谦代付货款，符合商业逻辑，具有商业合理性。

3、客户指定第三方回款

境外客户 Siam Micro Works 1994 Co., Ltd、Corri Track Pte. Ltd、Rolashades Sdn Bhd、Hong Minh Trading Investment Co.,Ltd、**Glomar Manufacturers Of Curtaing、Bhesania Trading Company、The Shades Lab Asia Pte. Ltd.、Al Damashqi International Co.、Royal blinds** 等出于自身资金调度和支付便利性的需求，委托合作伙伴或第三方机构代付货款，具有商业合理性。

发行人已采取有效措施，尽量避免客户通过第三方回款，报告期内，公司第三方回款金额逐年减少。

（三）是否有充分外部可验证的证据保证会计核算真实准确完整

1、公司具备健全的销售与收款内部控制

报告期内，公司具备健全的销售与收款内部控制制度，建立了包括销售合同/订单签订、销售发货/退货、销售回款等环节的内部控制程序，从业务源头上尽量避免发生第三方回款情形。针对少量客户确需通过第三方向公司支付货款的情形，公司对相关回款归属进行识别并获取相应依据，以确保第三方回款具备可验证性，以保证客户资金准确、及时入账。因此，公司第三方回款及销售确认相关内部控制具备有效性。

2、第三方付款均取得外部可验证证据

报告期内，公司所有第三方回款均取得对应的销售合同、销售订单、发票、银行收款回单和客户提供的代付通知等外部可验证证据，第三方回款金额与相关销售收入勾稽一致，具有可验证性。

3、第三方付款不存在任何争议、纠纷或潜在争议、纠纷

公司取得了客户出具的代付通知，委托付款行为不存在任何争议、纠纷或潜在争议、纠纷。

4、会计核算真实准确完整

公司严格按照代付通知以及相关单据进行账务处理，会计核算真实、准确、完整。

二、销售返利的具体情况

（一）补充说明报告期各期销售返利对象、计提政策、销售返利和营业收入的匹配性，说明销售返利的具体会计处理，是否符合企业会计准则

1、报告期各期销售返利对象

（1）美国春天

2023 年 8 月 24 日，公司与美国春天签订了《Supply Agreement》，双方对销售返利政策进行了调整，公司根据美国春天的年采购金额给予美国春天一定的销售返利。

2024 年 10 月，公司与美国春天新签订了《Supply Agreement》，双方约定原销售返利政策执行截至 2024 年 6 月 30 日，并在新协议中取消了关于销售返利的条款。

（2）亨特建设

2018 年 9 月 7 日和 2019 年 12 月 10 日，公司分别与 Coast Drapery Service, Inc、亨特建设签订《Product Supply And Rebate Agreement》，明确了销售返利的计提政策，公司给予销售返利的对象包括亨特建设及其关联方 Hunter Douglas Hospitality 和 Custom Brands Group（以下统称为“亨特建设”）。

（3）佛山汉锐

2024 年 1 月 1 日，公司与佛山汉锐签订内销合同，对一个会计年度内实现的达标采购额给予销售返利。

（4）广东创明

2024 年 1 月 1 日，公司与佛山汉锐签订内销合同，对一个会计年度内实现的达标采购额给予销售返利。

2、报告期各期销售返利计提政策

（1）美国春天的销售返利计提政策

报告期内，公司对美国春天的销售返利政策如下：

1）2023 年 9 月 1 日-2024 年 6 月 30 日

《Supply Agreement》生效后的任一整年（每年 9 月 1 日至次年 8 月 30 日），美国春天向公司采购的“年度目标金额 Annual Target Value”（以下简称 ATV，根据公司向美国春天签发的形式发票金额计算）达到确定金额的，返利金额根据每年的 ATV 完成情况按以下方式计算。

① Annual Target Value

产品类别	年度目标金额（万美元）		
	第一年	第二年	第三年
所有产品	745.00	820.00	900.00

后续开发的或增加的新产品销售额也应该包括在年度目标销售额内并计算销售返利。

②销售返利比例

序号	全部采购金额（万美元）	返利比例
1	Between 100%-130%ATV	1.00%
2	Between 130%-160%ATV	2.00%
3	>=160%ATV	3.00%

（2）亨特建设的销售返利计提政策

1）墨西哥仓库出货的产品，公司按照美元销售收入扣除银行手续费后的金额的 6.5%计算销售返利金额。

2）公司仓库出货的产品，公司按照出货数量以 1.24 美元/码的标准计算销售返利金额。

（3）佛山汉锐的销售返利计提政策

一个会计年度内，佛山汉锐向公司采购的达标额为 300 万元（不含税），达到 300 万元以后的销售返利比例如下：

序号	全部采购金额	返利比例	备注
1	300 万元以下	3.00%	特价款除外，分段计算
2	300 万元-400 万元（含 400）	3.00%	特价款除外，分段计算
3	400 万元以上	3.50%	特价款除外，分段计算

（4）广东创明的销售返利计提政策

一个会计年度内，广东创明向公司采购的达标额为100万元（不含税），达到100万元以后的销售返利比例如下：

序号	全部采购金额	返利比例	备注
1	100万元以下	1.00%	特价款除外，分段计算
2	100万元-150万元（含150）	1.00%	特价款除外，分段计算
3	150万元-200万元（含200）	1.5%	特价款除外，分段计算
4	200万元以上	2.00%	特价款除外，分段计算

3、销售返利和营业收入的匹配性

（1）美国春天销售返利情况

2023年9月1日-**2024年6月30日，公司向美国春天的销售收入为10,073,819.90美元**，按返利政策计算2023年9月1日至2024年6月30日的返利金额如下：

全部采购金额（万美元）	返利比例	销售收入基数	第一年返利金额	2023年9月-2024年6月返利金额
0-ATV	0.00%	$7,450,000.00	$0.00	-
Between 100%-130%ATV	1.00%	$2,235,000.00	$22,350.00	-
Between 130%-160%ATV	2.00%	**$388,819.90**	**$7,776.40**	-
>=160%ATV	3.00%	$0.00	$0.00	-
合计		**$10,073,819.90**	**$30,126.40**	**$30,126.40**

根据以上测算，2023年9月至2024年6月，公司确认对美国春天的销售返利金额为**21.66万元**。

3）美国春天销售返利和营业收入的匹配性

报告期内，公司给予美国春天的销售返利金额及其占对应营业收入的比例情况如下：

单位：万元

项 目	2024年度	2023年度	2022年度
销售返利金额	**14.38**	7.18	-
返利期间对应收入	**4,725.00**	2,398.92	-
当年来自美国春天的收入	**6,580.40**	7,675.41	4,897.52
销售返利金额/返利期间对应收入	**0.30%**	0.30%	-

2023年度及2024年度，在签订新的销售框架协议后，销售返利金额及占返

利期间对应收入比例**稳定**。

（2）亨特建设销售返利和营业收入的匹配性

1）亨特建设的销售返利情况

报告期内，公司对亨特建设的销售返利情况如下表所示：

项 目	**2024 年度**	2023 年度	2022 年度
墨西哥仓库出货收入扣除银行手续费后的金额	**$1,027.80**	$13,481.24	$63,901.61
销售返利（收入扣除银行手续费后的金额*6.5%）	**$66.81**	$876.28	$4,153.60
公司仓库出货数量（码）	**18,212.76**	25,720.07	20,896.76
销售返利（数量*$1.24）	**$22,583.82**	$31,892.89	$25,911.98
合计	**$22,650.63**	$32,769.17	$30,065.59

报告期内，公司确认的对亨特建设的销售返利金额分别为 20.14 万元、23.53 万元和 **16.28** 万元。

2）亨特建设销售返利和营业收入的匹配性

报告期内，公司给予亨特建设的销售返利金额及其占对应营业收入的比例情况如下：

单位：万元

项 目	**2024 年度**	2023 年度	2022 年度
销售返利金额	**16.28**	23.53	20.14
返利期间对应收入	**1,100.12**	883.42	1,429.22
销售返利金额/返利期间对应收入	**1.48%**	2.66%	1.41%

2022 年度和 **2024 年度**，公司给予亨特建设的销售返利金额占返利期间对应收入的比例较为接近，2023 年度，亨特建设采购主要自中国境内直接出货，大幅减少了墨西哥仓库出货数量，导致当年公司给予其的销售返利金额和占比均大幅上升。截至 2024 年 6 月 30 日，亨特已全部取走公司存放在海外仓的货物，该海外仓已取消。

（3）佛山汉锐销售返利和营业收入的匹配性

1）佛山汉锐的销售返利情况

2024 年 1 月 1 日-2024 年 12 月 31 日，佛山汉锐的收入为 3,540,516.05 元，按返利政策计算 2024 年 1 月 1 日至 2024 年 12 月 31 日的返利金额如下：

单位：元

全部采购金额	返利比例	销售收入基数	返利金额
300 万元以下	3.00%	3,000,000.00	90,000.00
300 万元-400 万元（含 400）	3.00%	540,516.05	16,215.48
合计		3,540,516.05	106,215.48

根据以上测算，2024 年 1 月至 2024 年 12 月，公司确认对佛山汉锐的销售返利金额为 10.62 万元。

2）佛山汉锐销售返利和营业收入的匹配性

报告期内，公司给予佛山汉锐的销售返利金额及其占对应营业收入的比例情况如下：

单位：万元

项 目	2024 年度
销售返利金额	10.62
返利期间对应收入	354.05
销售返利金额/返利期间对应收入	3.00%

2024 年度，公司开始给予佛山汉锐销售返利，当年度销售返利金额占返利期间对应收入比为 3.00%。

（4）广东创明销售返利和营业收入的匹配性

1）广东创明的销售返利情况

2024 年 1 月 1 日-2024 年 12 月 31 日，广东创明的收入为 3,540,516.05 元，按返利政策计算 2024 年 1 月 1 日至 2024 年 12 月 31 日的返利金额如下：

单位：元

全部采购金额	返利比例	销售收入基数	返利金额
100 万元以下	1.00%	1,000,000.00	10,000.00
100 万元-150 万元（含 150）	1.00%	479,065.06	4,790.65
合计		1,479,065.06	14,790.65

根据以上测算，2024 年 1 月至 2024 年 12 月，公司确认对广东创明的销售返利金额为 1.48 万元。

2）广东创明销售返利和营业收入的匹配性

报告期内，公司给予广东创明的销售返利金额及其占对应营业收入的比例情况如下：

单位：万元

项 目	2024 年度
销售返利金额	1.48
返利期间对应收入	147.91
销售返利金额/返利期间对应收入	1.00%

2024 年度，公司开始给予广东创明销售返利，当年度销售返利金额占返利期间对应收入比为 1.00%。

4、销售返利的具体会计处理，是否符合企业会计准则

根据《企业会计准则第 14 号——收入（2017 年修订）》的规定，合同中存在可变对价的，企业应当按照期望值或最可能发生金额确定可变对价的最佳估计数，但包含可变对价的交易价格，应当不超过在相关不确定性消除时累计已确认收入极可能不会发生重大转回的金额。企业在评估累计已确认收入是否极可能不会发生重大转回时，应当同时考虑收入转回的可能性及其比重。

公司根据协议给予客户的销售返利属于影响交易价格的可变对价，满足“极可能不会发生重大转回”的前提，在对客户销售时考虑返利对于当期销售收入的影响，即收入发生当期冲减营业收入的同时预提销售返利。

报告期内，公司销售返利的具体会计处理如下：根据公司与客户的返利政策，在收入确认的同时暂估确认销售返利计入其他应付款，向客户结算返利时，相应冲减销售返利形成的其他应付款。

综上所述，公司销售返利的具体会计处理符合《企业会计准则》规定。

（二）说明不同客户在销售方式、信用政策、权利义务的约定关系、返利补贴等财务支持以及运输费用承担等方面是否存在差异，如是，请说明合理性

1、销售方式

公司的产品销售采用直销模式，向客户进行买断式销售。

公司接收客户下达的订单后，分析客户需求，与客户沟通确认价格、交货期后，按订单约定的方式完成交货。

2、信用政策

公司针对客户属地、客户信誉程度及合作关系制定不同的收款政策，合作时间较长及信誉度良好的境外客户主要采用给予一定信用期的收款政策，信用期 1-3 个月不等；新合作境外客户主要采用 30%定金，到港前付清余款的收款政策；境内客户主要采用月结或季结模式。

3、权利义务的约定关系

（1）销售区域

美国春天和优莱澳洲，公司与其约定了明确的销售区域，在确定的销售区域内，客户享有排他性权利。

（2）销售返利和销售折扣

美国春天、亨特建设、**佛山汉锐和广东创明**，公司根据签订的协议给予其一定的销售返利。

根据公司与美国春天签订的框架协议，除上述销售返利外，还约定了销售价格折扣计划，具体如下：

自 2023 年 9 月 1 日**至 2024 年 9 月 30 日**，美国春天采购金额超过该年的目标金额的，公司将给予美国春天除 PVC 包覆的聚酯面料以外的产品一定的价格折扣。

折扣计划	第一年	第二年	第三年
阳光面料-PVC 包覆聚酯纤维	否	否	否
阳光面料-非 PVC 包覆聚酯纤维	2%	1.5%	1.5%
涂层面料	2%	1.5%	1.5%
防风卷帘	否	否	否

根据公司与美国春天 2024 年 10 月最新签订的框架协议，公司不再给予美国春天价格折扣。

除上述外，公司客户的权利义务约定无重大差异。

4、返利补贴等财务支持

报告期内，公司仅根据签订的协议给予美国春天、亨特建设、**佛山汉锐和广东创明**一定的销售返利，其他客户无类似情形。

5、运输费用承担

一般情况下，公司产品通过下游客户指定的承运商运输；当客户未指定承运商时，公司将安排第三方承运商运输。为方便管理，公司在长期合作的承运商中，选择了几家运营规范的承运商参与公司货物的运输，公司按照承运商运输情况按月或按季结算运输费用。

境外销售，公司主要执行 FOB 价格，客户指定承运商的，由客户指定的承运商负责运输，运输费用由公司承担，客户未指定承运商的，由公司聘请的承运

商（货运代理）将货物运送至出口港口，运输费用由公司承担。

境内销售，公司将货物交付承运商后，由承运商负责货物的运输，运输费用合同约定客户承担的，由客户承担，合同未约定客户承担的，由公司承担。

（三）说明对客户是否存在除销售返利以外的其他方式的利益返还

报告期内，公司根据签订的协议给予美国春天、亨特建设、**佛山汉锐和广东创明**一定的销售返利，除此之外，公司未给予客户除销售返利以外的其他方式的利益返还。

三、收入确认合规性

（一）说明同一客户发货日期不同但同一天到达的情况涉及具体客户及销售金额，存在上述情况的具体原因及合理性，并列示上述异常物流交易的发货时间、实际到达时间、签收时间、收入确认时间

1、说明同一客户发货日期不同但同一天到达的情况涉及具体客户及销售金额，存在上述情况的具体原因及合理性

报告期内，公司存在国内销售的客户，其货物起运日期不同，但到达日期（实际为签收日期）为同一天，主要客户列示如下：

单位：元

单位	编号	起运日	签收日	起运日与签收日差异天数	销售金额
浙江乘波者遮阳科技有限公司	XOUT014080	2022/12/1	2023/1/1	31	12,443.90
	XOUT014117	2022/12/5	2023/1/1	27	3,329.20
	XOUT014173	2022/12/10	2023/1/1	22	4,702.30
	XOUT014252	2022/12/17	2023/1/1	15	14,467.27
	XOUT014260	2022/12/17	2023/1/1	15	42,982.47
	XOUT014264	2022/12/17	2023/1/1	15	5,728.85
	合计				**83,653.99**

浙江乘波者遮阳科技有限公司所购遮阳面料（编号 XOUT014080、XOUT014117、XOUT014173、XOUT014252、XOUT014260、XOUT014264）总额共计 83,653.99 元，公司交运日期分别为 2022 年 12 月 1 日、5 日、10 日和 17 日，收货地址为广东省佛山市南海区狮山镇。

上述货物的交运日期与签收日期较正常物流时间明显偏长，主要受以下因素影响：

（1）物流公司将货物交付具体货车转运，因货车备货满载等待时间较长，故导致物流时间延长。

（2）货物交运后，不同物流公司的转运途径不同，转运城市、站点较多的情况下，物流时间也会明显延长。

（3）因全国公共卫生事件影响，客户业务人员未能及时在签收单据上盖章，导致前述货物拖延完成签收。

一般情况下，公司在货物交付物流公司发运后，销售人员负责跟踪货物流转

情况并督促客户及时签收，前述公司销售给浙江乘波者遮阳科技有限公司的货物，主要因前述第（3）项原因而导致签收延误。

2、列示上述异常物流交易的发货时间、实际到达时间、签收时间、收入确认时间

编号	起运日	发货时间	实际到达时间	签收时间	收入确认时间
XOUT014080	2022/12/1	2022/12/2	2022/12/7	2023/1/1	2023 年 1 月
XOUT014117	2022/12/5	2022/12/5	2022/12/10	2023/1/1	2023 年 1 月
XOUT014173	2022/12/10	2022/12/11	2022/12/19	2023/1/1	2023 年 1 月
XOUT014252	2022/12/17	2022/12/17	2022/12/22	2023/1/1	2023 年 1 月
XOUT014260	2022/12/17	2022/12/17	2022/12/22	2023/1/1	2023 年 1 月
XOUT014264	2022/12/17	2022/12/17	2022/12/22	2023/1/1	2023 年 1 月

根据物流公司提供的物流运输信息，公司货物交运后，一般会有 1-2 天的备货时间，XOUT014173 因物流环节多，周转时间也明显较长，上述货物于 2022 年 12 月 7 日起陆续到达，物流环节不存在明显异常。

公司国内销售的货物，严格按照《企业会计准则》的规定，在经客户签收后确认收入，不存在提前确认收入的情况，也不存在人为调节收入期间的情况。

（二）说明发行人签收单据是否均经相关负责人签字或客户盖章，签收时间是否存在与收入确认期间不一致的情形，是否存在货物到达客户后较长时间未经签收的情形，并做截止性测试，收入确认是否存在跨期情况

国内销售业务，公司内销部门业务人员依据物流运输情况编制收货确认单发送给客户，客户在收货确认单上签字盖章进行确认，如客户不能签字的，必须盖章以证明相关货物已签收。为保证收货确认单流转便捷，客户可选择回寄原件给公司销售人员，或传送电子版作为收货确认的依据。

公司以客户签收日期作为存货风险的具体转移时点，并据此进行账务处理，确认销售收入。公司与物流公司签订了相应的运输合同，在货物运输过程中，由物流公司承担相关货物毁损灭失的风险。

公司对报告期各期末 1 个月内的全部内销业务进行了截止性测试，具体测试情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 12 月	2023 年 12 月	2022 年 12 月
出库金额	**284.87**	362.34	177.53

当月签收金额	**232.86**	268.25	131.97
期后 1 月签收金额	**52.01**	94.09	32.87
期后 2 月签收金额	**-**	-	12.69

2022 年 12 月，公司存在少量销售在期后 2 月实现的情况，具体请参见前述“问题 9 定制化背景下长库龄存货跌价准备计提充分性”之“三、说明各期末发出商品是否抵达客户指定地点及具体日期、未签收的具体原因……”之“（二）期后结转情况”的相关内容。

报告期内，公司严格要求内销业务人员，保证收货确认单签收的准确和及时，很少存在较长时间未经客户签收的情况，且公司根据《企业会计准则》的规定进行销售收入的确认，不存在签收时间与收入确认期间不一致的情形，不存在跨期确认收入的情况。

四、研发费用核算规范性

（一）说明报告期各期销售、管理、研发人员的人数、平均薪酬情况，各类人员平均薪酬的变动原因，人均薪酬与同行业可比公司、同地区可比公司间是否存在显著差异及原因；生产、销售等各类人员的职能划分及成本费用划分的依据和口径，是否存在研发费用与生产成本混同的情形

1、说明报告期各期销售、管理、研发人员的人数、平均薪酬情况，各类人员平均薪酬的变动原因，人均薪酬与同行业可比公司、同地区可比公司间是否存在显著差异及原因

（1）报告期各期，公司销售、管理、研发人员的人数、平均薪酬情况及其变动原因

报告期各期，公司销售、管理、研发人员的人数、平均薪酬情况如下表：

单位：元、人

项目	2024 年 12 月	2023 年度	2022 年度
销售费用中的职工薪酬	**1,681,605.13**	1,570,589.09	1,384,831.21
销售人员数量	**12**	13	11
销售人员平均薪酬	**140,133.76**	120,814.55	125,893.75
管理费用中的职工薪酬	**8,342,786.20**	7,978,140.62	7,640,046.54
管理人员数量	**46**	42	45
管理人员平均薪酬	**181,364.92**	189,955.73	169,778.81
研发费用中的职工薪酬	**5,773,513.57**	6,060,136.38	5,911,266.36

研发人员数量	**72**	72	73
研发人员平均薪酬	**80,187.69**	84,168.56	80,976.25

注：各类别人员数量均为各报告期期末人员数量，下同。

报告期各期，公司销售人员、管理人员和研发人员平均薪酬存在一定波动，具体原因如下：

1）报告期内，公司销售人员平均薪酬呈快速增长趋势，主要原因为报告期内公司不断加大国内市场开拓力度，公司内销人员薪酬快速增长，同时，公司按照销售额的一定比例计提的销售人员奖金也有所增加；2023 年，公司销售人员平均薪酬略有下降，主要原因系期末内销人员增加所致。

2）报告期内，公司管理人员平均薪酬呈波动趋势。2022 年，公司管理人员平均薪酬下降，主要原因为基层管理人员增加所致；2023 年，公司管理人员平均薪酬上升，主要原因为 2023 年经营状况良好，高级管理人员奖金计提增加，且同期管理人员数量下降所致。2024 年**度**，公司管理人员平均薪酬下降，主要原因为基层管理人员增加所致。

3）公司研发人员平均薪酬呈稳步增长趋势，增长总体幅度较小。

（2）人均薪酬与同行业可比公司、同地区可比公司间是否存在显著差异及原因

1）销售人员、管理人员和研发人员人均薪酬与同行业可比公司的对比情况

①销售人员平均薪酬

单位：元

项目	**2024 年度**	**2023 年度**	**2022 年度**
ST 先锋	**未公布**	145,248.41	241,955.76
玉马**科技**	**未公布**	145,704.58	147,990.07
西大门	**未公布**	180,104.18	141,921.10
同行业可比公司平均值	**-**	**157,019.06**	**177,288.98**
温多利	**140,133.76**	**120,814.55**	**125,893.75**

注：同行业可比公司数据取自其招股说明书和定期报告，下同。

报告期内，公司销售人员平均薪酬均低于同行业可比公司，主要原因为：A、公司以外销为主，销售人员中外销人员占据多数，公司外销人员只负责跟单、报关等事务性工作，薪酬水平相对较低；B、内销业务方面，公司不断加大国内市场开拓力度，内销人员数量由 2 人陆续增加至 6 人，公司也适当调高了内销人员

的薪酬水平。受以上因素影响，报告期内，公司销售人员平均薪酬保持了较快增长，但总体上仍低于同行业可比公司平均水平。

②管理人员平均薪酬

单位：元

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
ST 先锋	未公布	151,857.58	157,655.13
玉马科技	未公布	196,349.58	625,100.90
西大门	未公布	132,123.11	138,142.74
同行业可比公司平均值	**-**	**160,110.09**	**306,966.26**
温多利	**181,364.92**	**185,538.73**	**169,778.81**

注：2022 年度，玉马科技披露的管理人员数量大幅下降，导致平均薪酬数据大幅上升。

报告期内，公司管理人员平均薪酬高于同行业可比公司 ST 先锋和西大门，但 2022 年度低于同行业可比公司玉马科技，总体上，公司管理人员平均薪酬较高，主要原因为公司采取了较为积极的绩效激励政策，核心管理人员薪酬保持在较高水平。

③研发人员平均薪酬

单位：元

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
ST 先锋	未公布	156,196.38	72,257.46
玉马科技	未公布	54,811.31	39,877.72
西大门	未公布	128,191.51	124,182.40
同行业可比公司平均值	**-**	**113,066.40**	**78,772.53**
温多利	**80,187.69**	**84,168.56**	**80,976.25**

报告期内，公司研发人员平均薪酬 2023 年度低于同行业可比公司平均值，2022 年度略高于同行业可比公司平均值，研发人员平均薪酬较为稳定。

2）全体员工人均薪酬与同行业可比公司的对比情况

报告期内，公司全体员工人均薪酬与同行业可比公司的对比情况如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
ST 先锋	未公布	10.63	10.44
玉马科技	未公布	8.53	7.94
西大门	未公布	10.98	10.00
同行业可比公司平均值	**-**	**10.05**	**9.46**

温多利	**11.35**	**10.69**	**10.16**

注：同行业可比公司平均薪酬数据来源于同花顺 iFinD。

报告期内，公司全体员工人均薪酬高于同行业可比公司平均值，与 ST 先锋、西大门接近，稍高于玉马**科技**。

3）人均薪酬与同地区可比公司的对比情况

公司无同地区同行业可比上市公司，选取德州市城镇非私营单位从业人员平均工资，以及本地区上市公司双一科技（300690 SZ）和德石股份（301158 SZ）进行对比。

报告期各期，公司全体员工平均薪酬与同地区非私营单位从业人员以及同地区可比公司平均薪酬对比如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
双一科技	**未公布**	12.40	12.14
德石股份	**未公布**	11.60	11.45
德州市城镇非私营单位从业人员平均工资（制造业）	**未公布**	**8.98**	**8.67**
温多利	**11.35**	**10.69**	**10.16**

注：同地区可比公司平均薪酬数据来源于同花顺 iFinD。

与本地区上市公司双一科技、德石股份相比，公司员工平均薪酬略低于同地区前述上市公司，但高于德州市城镇非私营单位从业人员平均工资（制造业）。

2、生产、销售等各类人员的职能划分及成本费用划分的依据和口径，是否存在研发费用和生产成本混同的情形

（1）生产、销售等各类人员的职能划分及成本费用划分的依据和口径

报告期内，公司采用的是职能型组织结构，根据各职能分工确立部门及对应的主要职责，同时划分职能人员类型，公司根据部门职责、主要人员的职能类型、工作岗位等确认其成本费用类型，报告期内，公司部门组织结构、主要职责、职能类型、成本费用对应类型如下：

部门名称	主要职责	主要职能人员类型	成本费用类型
生产部	根据生产任务实现安全生产，完成生产合同、保证产品质量；根据研发进度安排辅助开展研发试生产等工作。	生产人员	生产成本
		技术人员	生产成本 研发费用

计划工艺部	负责公司生产计划管理工作，包括组织订单评审、生产安排等；负责公司内外部技术支持，负责新产品的试生产、负责样布打样、管理和分类等工作。	管理人员	管理费用
		技术人员	管理费用 研发费用
质量检验部	负责对产品生产过程进行控制，生产过程管理监督；负责公司原材料、产成品等质量控制与改进等工作。	生产人员	生产成本
		技术人员	生产成本 研发费用
仓储物流部	负责公司各种物资等的出入库管理，确保账、卡、物相符；负责仓库的规划、整理和安全维护等工作。	后勤人员	管理费用
人力资源部	负责公司的人力资源战略规划、薪酬绩效管理、员工关系管理以及部门考核管理等工作。	管理人员	管理费用
采购部	负责生产物资或其他重要物资的采购、采购合同的签订与管理等工作。	管理人员	管理费用
研发部	负责产品的技术进步研究，工艺完善研究等工作。	研发人员	研发费用
销售部	外销部负责进出口业务的日常经营与管理等工作；内销部负责内销客户的日常管理、货款回收与清欠等工作。	销售人员	销售费用
财务部	负责会计报表编报、财务管理、资金管理与调度、税务管理、职工薪酬计算发放以及会计档案管理等工作。	财务人员	管理费用
信息部	负责公司信息化系统（通讯、计算机网络、服务器）的管理和办公设备及耗材的申购、维护。	管理人员	管理费用
行政部	负责公司各级制度、流程、政策的制定实施，年度/月度经营计划等企业管理等工作。	管理人员	管理费用
证券部	负责公司信息披露事务，投资者关系管理工作和相关档案管理等工作。	管理人员	管理费用
审计部	负责处理公司内部审计等工作。	管理人员	管理费用

公司按照《企业会计准则》的相关规定划分成本费用，销售人员、管理人员根据其职能情况将人员薪酬分配至销售费用、管理费用或其他费用科目；生产人员和研发人员分别根据生产项目和研发项目归集各项目的成本费用。

综上，公司的销售人员、管理人员、研发人员、生产人员划分依据清晰，费用归集合理，不存在成本费用混淆的情形。

（2）是否存在研发费用和生产成本混同的情形

公司制定了《研究与开发内部控制制度》《研发项目管理制度》《研发费用管理制度》《研发人员管理制度》等，公司研发内部控制制度有效执行，相关内控措施可以合理保证公司研发活动的规范性和有效性。

报告期内，公司选择主要生产线的主任、技术骨干等拥有丰富的产品开发、生产经验的人员参与研发活动，记录其参加研发活动的工时，根据工时进行薪酬

分配。公司研发工时记录由研发部综合管理岗负责统计，并经公司研发部主任、人力资源部经理和财务部会计人员复核，通过流程化管理和关键节点控制，能够保证研发人员职工薪酬分配的准确和完整。

综上所述，公司兼职研发人员（技术人员）基于公司研发项目的需要，根据工时记录按照生产或研发项目进行费用分配归集，不存在研发费用和生产成本混同的情形。

（二）说明报告期内存在上述研发费用核算不规范情况的发生背景、影响、整改措施及有效性；结合《规则适用指引 1 号》，全面说明发行人是否建立了研发活动的内控规范，相关费用的归集是否真实准确；各期研发费用加计扣除情况，加计扣除是否符合相关规定，发行人研发费用具体构成与同行业可比公司的对比情况，是否存在较大差异

1、说明报告期内存在上述研发费用核算不规范情况的发生背景、影响、整改措施及有效性

（1）研发费用核算问题的发生背景和影响

1）研发试制形成产品的相关成本作为研发费用加计扣除

2022 年度，公司研发试制形成的产品存在部分实现销售的情况，在进行账务处理时，公司财务人员未同步结转成本，仍按原会计处理方式进行研发费用的加计扣除。

就上述事项，公司已进行了更正和调整，并调整和补缴了相关的企业所得税，具体情况如下：

单位：万元

项目	2022 年度
研发试制产品销售金额	150.16
研发试制产品调整结转营业成本	62.87
研发费用调整金额	-62.87

2）部分研发人员奖金计入管理费用

2022 年度，公司部分研发人员的奖金应分摊至研发费用，公司财务人员将其误计入管理费用，导致管理费用和研发费用之间划分不准确。

就上述事项，公司已进行了更正和调整，上述调整计入研究费用的奖金和费用将享受加计扣除的优惠政策，具体如下：

单位：万元

项目	2022 年度
研发费用调整金额	15.35
管理费用调整金额	-15.35

3）研发人员归类统计错误和工时记录错误

①归类统计错误

公司研发主要为产品化研发，公司在进行研发活动时，经常选择主要生产线的主任、技术骨干等拥有丰富的产品开发、生产经验的人员参与研发，将其作为兼职研发人员。王立博为公司涂层车间主任，参与研发活动较多，公司研发部人员误将其归类统计为专职研发人员。

公司已根据王立博参与研发活动的情况记录其工时，并在不同研发项目间分摊，不存在将应计入生产成本的薪酬计入研发费用的情况，成本、费用的归集准确。

②离职期员工工时记录错误

2023 年 4 月，公司研发人员王静静存在工时记录不准确的情况。

王静静于 2022 年 5 月 5 日入职，是公司聘请的专业大提花花型设计人员。2023 年 4 月，王静静因个人原因，正在办理离职手续，公司研发部人员在记录当月工时时误按全月全勤进行记录。在统计员工出勤情况时，公司人力资源部记录该员工当月出勤 9 天，并按照实际出勤天数核算工资，实际薪酬总额核算无误。在归集研发费用时，公司财务部根据其实际参与研发的工时记录进行研发费用的分摊，经核对王静静当月参与研发 5 天，分配相关薪酬进入研发费用，其余 4 天计入管理费用，具体薪酬分摊无误，研发费用计量准确。

（2）整改措施及有效性

1）会计差错

对于前述第 1）项和第 2）项会计差错问题，公司已进行差错更正，并实施了以下整改措施：

①了解差错的原因、涉及的金额等情况，逐项进行分析，对造成差错的相关责任人员指导教育，并进行整改。

②优化财务部门与销售、研发等业务部门的协调机制，强调与业务部门的及时沟通，保证财务部门能够更好地理解具体业务的实质，确保公司财务信息真实、

准确、完整。

③建立内部审计制度，提高内部审计和财务岗位的人员专业素质，努力提高专业水平和业务素质，进一步发挥内部审计的作用，做好对公司经营活动的监督，持续规范公司财务核算，确保财务信息的准确性和合规性。

④组织财务人员学习相关法律法规和制度准则，鼓励其加强业务知识的学习，适时组织业务培训活动，提高财务人员业务胜任能力。

经过上述整改，公司财务内部控制的执行力度得到加强，财务信息质量得到改进，能够保证公司财务信息的准确性和合规性。

2）研发人员归类统计错误和工时记录错误

对于前述第 3）项问题，公司实施了以下措施：

①进行了复核，核对研发人员工时记录、薪酬分摊等，确信相关人员研发费用的计量不存在错误，并对归类统计错误和工时记录错误的情况进行了更正，进一步明确公司专职研发人员、兼职研发人员的分类。

②积极进行整改，对相关人员进行了批评教育，建立研发、人事和财务部门间沟通反馈机制，并指定公司副总经理兼任研发部主任，进一步加强公司研发活动的管理，确保工时记录、领料管理、试制管理等研发内控制度、流程得到严格执行，有效提升公司研发活动的规范性。

③持续加强研发工时记录的管理，配合公司智慧工厂建设，尝试建立自动化的工时统计系统，尽量避免人工参与可能发生的错误，进一步强化研发工时记录的复核、归集和确认的控制程序，保证公司研发工时记录更加准确，减少差错的发生。

经过上述整改，公司进一步认识到研发管理的重要性，采取措施强化前台研发活动和后台管理活动的协调性，持续推进研发活动的标准化和规范化，不断优化公司研发活动的管理。

2、结合《规则适用指引 1 号》，全面说明发行人是否建立了研发活动的内控规范，相关费用的归集是否真实准确

《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票并上市业务规则适用指引第 **2** 号》**2-4** 研发投入指标明确了研发活动的内控规范要求，公司报告期内的执行情况如下：

（1）公司已制定并严格执行研发相关内控制度

公司制定了《研究与开发内部控制制度》《研发项目管理制度》《研发费用管理制度》《研发人员管理制度》等，明确了公司研究开发支出的列支范围、标准、审批程序等内部控制流程。

报告期内，公司严格按照研发相关内部控制制度的规定管理研发活动，不存在研发支出、生产支出混同的情况。

（2）公司已按照研发项目设立台账归集核算研发支出

公司按照研发项目设立明细台账，核算研发费用，研发部具体负责控制研发费用的实际支出情况，超预算支出的须事前履行追加预算审批程序。

1）立项管理

公司研发项目由研发部进行调研，对研发项目的必要性、技术的先进性及成果转化的可行性进行详细分析，履行公司规定立项程序后，由研发部组织实施。

公司研发项目的立项，由研发部综合管理岗编制《研究开发项目立项报告》，经研发项目分管领导批准后，报公司总经理同意后正式立项。

2）项目实施管理

项目立项完成后，根据项目研发的实际需求，由研发项目负责人具体管理研发项目的实施。

①研发人员薪酬的归集和分配

公司按照研发项目归集研发费用。

研发项目立项后，研发项目的项目负责人筹备建立研发项目小组，选取适当的人员参与研发项目，包括专职研发人员和兼职研发人员。

研发人员薪酬包括研发参与人员的工资、奖金、社会保险费、住房公积金等费用。公司记录研发人员参与研发活动的工时，并将相应的研发人员薪酬确认为研发费用；专职研发人员薪酬全额计入研发费用，在其参与的不同研发项目中按工时进行分配；兼职研发人员薪酬按研发工时计入研发费用，参与多个研发项目的，根据工时记录分配至不同项目；研发人员参与其他非研发活动的，按照其参与研发活动的工时和参与其他非研发活动的工时将薪酬在各费用项目之间分配。

公司研发部综合管理岗负责统计研发人员参与研发活动的工时，经公司研发部主任审查后，交公司人力资源部复核研发人员的考勤记录，并根据公司薪酬、

绩效政策编制研发人员工资明细后提交财务部审核。公司财务部将研发人员的薪酬按照工时分配至具体研发项目，并审核研发工时、研发费用核算的真实性、完整性、准确性，相应进行账务处理。

②研发领料的内部控制

公司研发项目立项后，研发部下属产品工艺部门拟定研发工单，公司研发部门根据研发工单拟定的工序确定需要的研发材料并按规定流程领料，具体研发领料内部控制情况如下：

A、研发领料，研发人员填写纸质研发领料单，包括项目名称、材料名称、数量、规格和领料日期，领料人签名，并经研发项目负责人复核、研发部门负责人审批后执行。

未使用的研发材料，研发人员填写研发退料审批单，并执行上述审批程序。

B、仓管部门发料，仓管部门根据研发领料单，在系统中生成领料单后发料。领料单包括单号、研发项目名称、仓库名称、领料人、物料编码、数量、规格和出库日期等信息。

研发人员到仓库领料时，仓库发料人员同时核对研发工单，核对领料内容、数量等的准确性，并由研发人员领取至研发项目执行区域，避免领料后在仓库留置。

C、系统记录和账务处理，公司根据领料单中的研发项目名称、研发部门的当月领料数量以及加权平均出库价格，自动计算生成当月的各研发项目的领料金额。

公司财务部每月根据系统生成的各研发项目的研发领料金额计入总账，实现研发领料金额在各研发项目之间的归集和分配。

③试制的内部控制

公司的研发为产品化研发，经小试、中试的研发流程后，综合研判研发过程和研发结果的可行性。研发工单是公司产品研发流程执行的内部控制文件，具体如下：

A、小试、中试各试制环节工序控制，主要包括拉丝、织造、定型、验布等，各工序依次实施，各生产工序技术人员参与操作，并由相应工序的负责人员签字确认，保证各工序有序推进和及时反馈。

B、试验结果反馈，各工序的试验结果，由研发项目人员填写试验反馈单，注明每一试验环节运行情况和问题，以及后续研发建议，经项目负责人、研发部主任签字确认后执行。

④研发领料的最终状态及去向控制

经过小试、中试，试制成功的遮阳面料产品，公司将相应遮阳面料交至研发品库，按库存商品进行管理。应客户要求进行试验的，相关面料在后续订单下达后销售给对应的客户；公司自主启动研发的，相关产品由销售部门组织销售。未形成最终产品的废料，或生产线改造过程中消耗的废料，以及试制后不合格的废布，与公司生产产生的废布、废料等统一在公司废料区集中存放，有利用价值的，销售给有需求的单位综合利用，无利用价值的，交环卫部门或委托具有相关资质的单位处理。

公司严格区分研发领料和生产领料。一方面，公司研发领料所依据的研发工单与其他领料单明确区分，研发领料后物料不允许在仓库存放，以避免混用。另一方面，公司阳光面料生产引入 MES 系统并据此对生产工人进行考核，如发生混用，生产成本数据和考核数据均会出现异常。再次，公司遮阳面料主要为大轴生产，研发活动多为小批量的小试、中试，两者存在较为明显的差别。报告期内，公司严格执行研发活动内部控制，能够有效区分研发领料和生产领料，不存在混同的情况。

⑤折旧费用与摊销的内部控制

公司执行研究开发活动而使用的仪器、设备等的折旧费用，公司根据其性质分别进行账务处理，具体如下：

A、专用研发设备，如实验室用专用设备等，公司将其折旧费用全额计入研发费用，根据耗用材料量在不同研发项目间分摊。

B、研发产线设备，公司将部分设备划定为专用研发产线设备，包括多尼尔织机、轧光机和 PVC 包覆机等，研发产线设备均置于公司生产车间，以方便公司产品化研发的小试、中试的正常执行，公司将该类设备的折旧全额计入研发项目，根据耗用材料量在不同研发项目间分摊。**公司研发使用非专用研发产线设备的，公司以织轴编号为标识，根据材料耗用量合理分摊设备折旧费用。**

报告期内，公司不存在无形资产分摊至研发费用的情况，公司折旧分摊原则

未发生变化，不存在折旧摊销应计入营业成本但计入期间费用的情况。

3）项目验收

项目研发结束后，公司研发部制作《研究开发项目验收报告》，组织研发项目评审。《研究开发项目验收报告》详细记录研发内容、支出情况和研发目标完成情况，已实施成果转化申请的，应同时注明成果转化情况。项目评审完成后，由验收组主要人员签字确认，研发部组织实施成果转化申报，并采取必要的技术保密措施。

（3）公司已制定研发支出资本化的标准，并在报告期内保持一致

公司《研究与开发内部控制制度》规定了研究开发项目的研究阶段和开发阶段，《研发费用管理制度》进一步规定了研发费用的明细会计处理，规定公司单独设立研发台账，明确了研究阶段、开发阶段、无形资产摊销和研发费用归集与分摊等的会计处理原则。

报告期内，公司严格按照《企业会计准则》的规定进行账务处理，不存在研究阶段即进行资本化的情况。

综上所述，公司已制定相应的研发活动内部控制制度并有效执行，公司参与研发活动的人员的薪酬根据其研发工时记录在研发项目间进行分配，研发领料、试制工序严格按公司内部控制制度执行，折旧费用分摊合理，不存在研发费用与生产成本混同的情况，不存在将其他成本、费用计入研发费用的情形，不存在研究阶段支出资本化的情况，相关会计处理符合《企业会计准则》的规定，相关内控措施可以合理保证公司研发费用核算的准确性、完整性。

3、各期研发费用加计扣除情况，加计扣除是否符合相关规定，发行人研发费用具体构成与同行业可比公司的对比情况，是否存在较大差异

（1）各期研发费用加计扣除情况，加计扣除是否符合相关规定

报告期各期，公司研发费用加计扣除情况如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
研发费用财务报表披露金额	**890.95**	871.34	785.61
申报纳税加计扣除的研发费用金额	**890.95**	871.34	785.61
差异额	**0**	0	0
差异率	**-**	-	-

根据《财政部税务总局关于进一步完善研发费用税前加计扣除政策的公告》（2021 年第 13 号和 2023 年第 7 号）的规定，公司自 2021 年度起适用的加计扣除比率为 100%。报告期内，公司财务报表披露的研发费用金额与申报纳税加计扣除的研发费用金额不存在差异。

1）根据《国家税务总局关于研发费用税前加计扣除归集范围有关问题的公告》（国税局公告 2017 年第 40 号），人员人工费用指直接从事研发活动人员的工资薪金、基本养老保险费、基本医疗保险费、失业保险费、工伤保险费、生育保险费和住房公积金，以及外聘研发人员的劳务费用。报告期内，公司未将不属于上述人员人工费用范畴的费用纳入研发费用进行核算，不需要调整申报纳税基数。

2）根据《国家税务总局关于研发费用税前加计扣除归集范围有关问题的公告》（国税局公告 2017 年第 40 号），企业用于研发活动的仪器、设备，符合税法规定且选择加速折旧优惠政策的，在享受研发费用税前加计扣除政策时，就税前扣除的折旧部分计算加计扣除。报告期内，公司适用年限平均法计提固定资产折旧，不存在加速折旧情况，不需要调整申报纳税基数。

3）根据《国家税务总局关于研发费用税前加计扣除归集范围有关问题的公告》（国税局公告 2017 年第 40 号），其他相关费用指与研发活动直接相关的其他费用，如技术图书资料费、资料翻译费、专家咨询费、差旅费、会议费等，此类费用总额不得超过可加计扣除研发费用总额的 10%。报告期内，公司无其他费用超过研发费用总额 10%的情况，不需要调整申报纳税基数。

4）根据国家税务总局《研发费用加计扣除政策执行指引（1.0 版）》和《研发费用加计扣除政策执行指引（2.0 版）》的规定，房屋折旧费、研发设施的改建、改装、装修和修理过程中发生的长期待摊费用不计入加计扣除范围。报告期内，公司无将房屋折旧费以及研发设施的改建、改装、装修和修理过程中发生的长期待摊费用加计扣除的情况，不需要调整申报纳税基数。

5）根据《科技部财政部国家税务总局关于修订印发〈高新技术企业认定管理工作指引〉的通知》（国科发火〔2016〕195 号）的规定，企业科技人员是指直接从事研发和相关技术创新活动，以及专门从事上述活动的管理和提供直接技术服务的，累计实际工作时间在 183 天以上的人员，包括在职、兼职和临时聘用人员。报告期内，公司研发人员不存在实际工作时间不满 183 天的情况，不需要调

整申报纳税基数。

综上所述，报告期内，公司根据财政部、国家税务总局等的申报纳税要求进行研发费用加计扣除的申报，符合相关规定。

（2）发行人研发费用具体构成与同行业可比公司的对比情况，是否存在较大差异

报告期内，公司研发费用构成与同行业可比公司对比如下：

1）温多利

单位：万元、%

项目	2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
职工薪酬	**577.35**	**64.80**	606.01	69.55	591.13	75.24
材料、燃料及动力费用	**268.06**	**30.09**	222.32	25.51	156.84	19.96
折旧费用与摊销	**32.44**	**3.64**	22.22	2.55	26.72	3.40
其他费用	**13.09**	**1.47**	20.79	2.39	10.93	1.39
合计	**890.95**	**100.00**	**871.34**	**100.00**	**785.61**	**100.00**

2）ST 先锋

单位：万元、%

项目	2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
工资薪酬	**未公布**	**-**	374.87	32.67	325.16	28.70
材料、燃料和动力费	**未公布**	**-**	633.21	55.18	658.82	58.15
折旧、摊销	**未公布**	**-**	114.06	9.94	119.03	10.51
其他	**未公布**	**-**	25.46	2.22	29.97	2.65
委托、合作费	**未公布**	**-**	-	-	-	-
合计	**-**	**-**	**1,147.60**	**100.00**	**1,132.98**	**100.00**

数据来源：同花顺 iFinD

3）西大门

单位：万元、%

项目	2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例

工资薪酬	未公布	-	1,307.55	51.16	1,117.64	58.46
材料、燃料和动力费	未公布	-	903.35	35.35	591.33	30.93
折旧、摊销	未公布	-	72.53	2.84	95.36	4.99
其他	未公布	-	122.23	4.78	107.43	5.62
特殊科目	未公布	-	150.12	5.87	-	-
合计	-	-	**2,555.78**	**100.00**	**1,911.76**	**100.00**

数据来源：同花顺 iFinD

4）玉马**科技**

单位：万元、%

项目	2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
工资薪酬	未公布	-	602.92	29.82	661.97	36.79
材料、燃料和动力费	未公布	-	990.94	49.00	867.65	48.22
折旧、摊销	未公布	-	245.87	12.16	214.96	11.95
其他	未公布	-	82.40	4.07	54.93	3.05
特殊科目	未公布	-	-	-	-	-
委托、合作费	未公布	-	100.00	4.95	-	-
合计	-	-	**2,022.13**	**100.00**	**1,799.51**	**100.00**

数据来源：同花顺 iFinD

公司与同行业可比公司的研发费用均主要由工资薪酬，材料、燃料和动力费，折旧、摊销和其他等构成。公司研发费用的构成与西大门相近，工资薪酬比例较高，玉马**科技**与 ST 先锋相近，材料、燃料和动力费比例较高，同行业各公司研发活动的目的不同，研发项目构成不同，导致研发费用各构成要素金额和占比有所差异。

公司研发主要为产品化研发，研发项目主要来自于以下三个方面：（1）公司客户提出产品升级要求；（2）公司客户提出新产品采购需求；（3）公司根据市场预测提出新产品开发计划。

公司部分研发项目其性质为生产线改造研发，该类研发项目主要为提高生产线的工作效率，或提升公司产品合格率等，生产线改造能够进一步提升公司产品质量，改善公司盈利能力。

公司的研发活动，包括产品的小试、中试，以及生产线改造研发等，均需要

在生产线上进行反复试验，除需要熟悉公司产品特性的专职研发人员外，还需要拥有丰富的产品生产经验的兼职研发人员参与试制或改造。另外，与同行业可比公司相比，公司总体资产规模较小，研发专用的仪器、设备比例较小，相关的折旧、摊销金额占比较低。综合上述因素，在公司研发费用构成中，职工薪酬比例相对较高，而折旧、摊销比例相对较低。

五、其他业务具体构成

（一）补充说明其他业务收入的具体构成、业务开展模式及背景

1、其他业务收入的具体构成

报告期内，公司其他业务收入的具体构成情况如下表所示：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
研发试制形成的产品	**54.85**	104.08	150.16
二等品	**57.59**	36.57	72.96
样本	**1.70**	19.63	52.16
原料及废料	**14.20**	25.35	78.14
国网光伏发电并网收入	**3.07**	5.31	6.24
光伏发电补贴	**22.80**	28.93	42.95
合 计	**154.21**	**219.87**	**402.61**

2、其他业务的业务开展模式及背景

（1）研发试制形成的产品

报告期内，公司研发试制形成的产品销售情况具体如下表所示：

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
数量（万平米）	**3.83**	3.61	5.71
收入（万元）	**54.85**	104.08	150.16
成本（万元）	**35.22**	43.46	64.86
毛利（万元）	**19.63**	60.62	85.31
毛利率	**35.79%**	58.24%	56.81%

2022 年度至 2024 年度，研发试制形成的产品在进行账务处理时，公司将相关的材料、人工和运费等归集为研发试制形成的产品的成本，实现销售时，确认收入、结转成本并相应冲减研发费用。研发试制形成的产品未归集研发试制所耗用的制造费用，因此其销售毛利率较公司正常产品的毛利率略高。2024 年**度，公**

司高毛利的研发试制形成的产品，如 TPO 研发产品，占比减少，导致整体研发试制形成的产品毛利率降低。

（2）二等品

报告期内，公司二等品销售情况如下表所示：

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
数量（万平米）	**10.35**	6.48	12.84
收入（万元）	**57.59**	36.57	72.96
成本（万元）	**1.01**	0.41	0.88
毛利（万元）	**56.58**	36.16	72.07
毛利率	**98.25%**	98.88%	98.79%

公司的二等品主要为裁剪长度少于 15 米的短码产品和 30 米长度内疵点为 5 或 6 个的产品（4 个以下疵点为合格品，6 个以上疵点为废品）。

公司的二等品属于不合格品，二等品的单位售价一般情况下远低于正常产品，且无稳定的订单支持。公司核算二等品时不分配成本，出售二等品的收入，计入其他业务收入，出售时仅结转相关的运费等成本。

（3）样本

报告期内，公司样本的销售情况如下表所示：

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
数量（万套）	**0.94**	2.72	2.17
收入（万元）	**1.70**	19.63	57.58
成本（万元）	**14.73**	51.62	63.96
毛利（万元）	**-13.03**	-32.00	-6.38
毛利率	**-766.29%**	-163.03%	-11.09%

报告期内，公司样本制作数量较多，公司制作样本所用面料除合格品外，还包括二等品，以及库龄较长的产品，**样本类别较多且针对不同客户销售样本的单价也存在较大差异，**因此其对应的收入、成本和毛利率均波动较大。

（4）原料及废料

报告期内，公司原料及废料的销售情况如下表所示：

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
收入（万元）	**14.20**	25.35	78.14
成本（万元）	**2.57**	10.17	62.08

毛利（万元）	**11.63**	15.18	16.06
毛利率	**81.93%**	59.88%	20.56%

公司将长期未使用的原材料，以及生产过程中产生的部分不合格品、废丝线、边角料及废包装袋等固体废物进行销售，由于各类废料的种类不同，造成各年度毛利率存在差异。

2022 年度，公司原料及废料销售金额较大，主要为处置钙锌稳定剂、聚乙烯树脂 PE 等废旧物资以及聚烯烃弹性体、包覆丝等原材料所致。2024 年**度**，公司处置了部分下脚料和废料，**废料等部分材料**账面未核算成本，故毛利率**较高**。

（5）光伏发电

报告期内，公司光伏发电收入和补贴情况如下表所示：

单位：万元

项 目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
国网光伏发电并网收入	**3.07**	5.31	6.24
光伏发电补贴	**22.80**	28.93	42.95

公司于 2017 年建设 1MW（兆瓦）的屋顶分布式光伏发电项目，在生产过程中增加绿色清洁能源的使用，对分布式光伏发电项目所发的富余电量，国网山东省电力公司德州供电公司按照政策全额收购，另根据光伏发电相关政策，德州市级财政按公司光伏实际发电量给予补贴，公司将收到的这部分补贴计入其他业务收入进行核算和披露。

公司光伏发电富余电量并入国网的比例较小，公司在进行账务处理时，光伏发电相关的资产折旧全部计入产品成本进行核算，光伏发电并网收入未归集相关成本。

（二）2021 年、2022 年其他业务收入及毛利较高的原因

1、2021 年度、2022 年度其他业务收入较高的原因

2021 年度、2022 年度，公司其他业务收入较高，主要系研发试制形成的产品销售收入、样本收入、原料及废料收入以及光伏发电补贴收入较高所致。

2、2021 年度、2022 年度其他业务毛利较高的原因

（1）部分其他业务收入不分摊成本

公司其他业务收入中，二等品、国网光伏发电并网收入和光伏发电补贴很少分摊成本，导致公司其他业务毛利率较高。

（2）2021 年度和 2022 年度研发试制形成的产品销售金额较多

2021 年度和 2022 年度，公司研发试制形成的产品中 TPO 阳光面料销售较多，并且研发试制产品的成本按照相关会计政策归集相关的材料、人工和运费，未归集研发试制所耗用的制造费用，其销售毛利率较公司正常产品的毛利率略高，导致 2021 年度和 2022 年度公司研发试制的 TPO 毛利较高，具体如下表：

项　目	2022 年度	2021 年度
研发试制 TPO 销售数量（万平米）	1.80	6.24
研发试制 TPO 销售收入（万元）	73.55	286.22
研发试制 TPO 分摊的成本（万元）	19.74	78.12
研发试制 TPO 的毛利（万元）	53.81	208.10
毛利率	73.16%	72.70%

2016 年 5 月-2019 年 8 月，公司立项“再生循环高分子复合遮阳面料的研发”项目进行 TPO 的研发，研发完成后，检测结果显示公司产品阻燃指标超过美国春天样布指标，但未达到约定的 NFPA701 阻燃标准的要求，因交期限制，公司紧急筹备 TPO 生产并陆续供货。在批量生产供货过程中，公司发现生产的 TPO 也存在析出的问题，很可能会影响到 TPO 遮阳面料的使用效果，基于上述，2019 年 9 月-2020 年 8 月，公司立项“TPO 遮阳面料研发”项目继续 TPO 的研发。

2019 年底，美国春天使用前检测发现公司生产的 TPO 未达到 NFPA701 阻燃标准的要求，经双方协商，已供货的 TPO 美国春天继续使用，公司库存的 TPO 美国春天择优采购。

经多轮研发，公司 2020 年初解决了上述质量问题，在此基础上，公司不断优化配方工艺，持续提高 TPO 的质量，研发试制的产品，公司陆续将其销售给美国春天，以上原因导致 2021 年度至 2022 年度，公司研发试制形成的产品毛利率较高。

【中介机构核查意见】

一、中介机构核查程序和核查结论

（一）核查程序

就上述事项，保荐机构、申报会计师履行了以下核查程序：

1、获取报告期内发行人第三方回款统计明细表，了解具体会计处理。

2、获取并查阅报告期内各年度客户提供的代付通知，了解公司第三方回款是否符合行业惯例及客户经营特点，了解第三方回款发生原因。

3、访谈主要客户，核查交易真实性，是否存在关联关系，以及对交易金额进行确认。

4、查阅第三方回款原始凭证，包括合同、订单、发票、代付通知或邮件沟通记录、银行回单等，核查金额的准确性和交易的真实性。

5、获取并查阅发行人报告期内的银行流水，核查公司是否存在期后将款项退还至客户的情形，或是否存在通过第三方回款虚构交易或调节账龄的情形。

6、查阅发行人与销售返利对象签订的销售协议。

7、获取发行人各期销售返利明细，核查销售返利计提情况，并与对应的营业收入相匹配。

8、获取并查阅发行人财务账簿，评价发行人销售返利会计处理的合规性，了解是否存在除销售返利及折扣以外的其他方式的利益返还。

9、获取发行人异常物流明细，查阅其出库单、物流单据、签收单和收入确认凭证。

10、查阅发行人报告期内内销业务签收单据，对报告期各期末前后 1 个月内内销业务进行截止性测试，分析是否存在异常物流，是否存在跨期确认收入的情况。

11、查阅同行业可比公司招股说明书、定期报告，查阅发行人员工明细。

12、查阅财税（2018）99 号、研发费用加计扣除政策执行指引（2.0 版）等政策文件，核实发行人加计扣除会计处理的准确性。

13、查阅发行人工时记录、折旧摊销、研发领料等记录文件，核实差错发生的原因以及整改措施的执行情况。

14、获取发行人各期其他业务明细，并进行核对分析。

15、获取发行人各期光伏发电明细，并与账务情况进行核对分析。

16、核查发行人其他业务的会计处理方式，获取并查阅发行人财务账簿，评价发行人其他业务会计处理的合规性。

（二）核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、第三方回款相关交易真实性

（1）报告期内，发行人各主体代付原因具有商业合理性，各期第三方回款金额占营业收入比例分别为 3.92%、0.61%、**0.38%**，比重较小。

（2）报告期内，发行人第三方回款涉及的销售业务均为真实发生，不存在虚构交易或调节账龄情形。

（3）报告期内，发行人第三方回款的核算真实准确完整。

2、销售返利的具体情况

（1）报告期内，发行人主要客户美国春天、亨特建设、**佛山汉锐和广东创明**存在销售返利情况，销售返利符合各方协议约定，具有商业合理性。

（2）报告期内，发行人对客户不存在除销售返利以外的其他方式的利益返还。

（3）报告期内，发行人销售返利的会计处理符合《企业会计准则》规定，与相关客户营业收入匹配。

3、收入确认合规性

（1）报告期内，发行人异常物流的签收延期主要系全国公共卫生事件导致。

（2）发行人国内销售的货物，严格按照《企业会计准则》的规定，在经客户签收后确认收入，不存在提前确认收入的情况，也不存在人为调节收入期间的情况。

4、研发费用核算规范性

（1）报告期内，发行人合理划分生产成本、销售费用、管理费用和研发费用，不存在研发费用和生产成本混同的情况。

（2）报告期内，发行人存在研发费用核算错误，以及人工工时记录错误的情况，发行人已进行纠正和整改。

（3）发行人已经建立研发活动内部控制规范，内部控制有效，相关费用的归集准确。

（4）发行人研发费用加计扣除符合相关规定，研发费用的具体构成与同行业可比公司西大门基本一致。

5、其他业务具体构成

公司 2021 年、2022 年其他业务收入及毛利较高符合企业实际情况，原因具

有合理性。

二、结合《北交所发行上市适用指引第 1 号》1-21 对报告期内第三方回款情况进行全面核查（包括上述事项），就第三方回款相关交易的真实性发表明确意见

（一）核查程序

针对发行人第三方回款的真实性，保荐机构及申报会计师执行了如下核查程序：

1、第三方回款的真实性，是否存在虚构交易或调节账龄情形

（1）查阅第三方回款业务对应的销售合同/订单、出库单、发票和银行回单等资料，核实第三方回款的真实性。

（2）查阅报告期内第三方回款明细表、客户代付通知，核实客户与第三方回款的支付方的关系以及第三方回款的原因，核实第三方回款的支付方是否与发行人及其实际控制人、董监高或其他关联方等具有关联关系。

2、第三方回款形成收入占营业收入的比例

查阅报告期内第三方回款明细表，分析计算第三方回款形成收入占营业收入的比例。

3、第三方回款的原因、必要性及商业合理性

查阅客户代付通知和第三方回款相关邮件，了解公司客户第三方回款的原因、回款方与客户的关系，核查第三方回款的必要性、合理性。

4、发行人及其实际控制人、董事、监事、高管或其他关联方与第三方回款的支付方是否存在关联关系或其他利益安排

（1）查阅发行人及其实际控制人、董监高或其他关联方等的银行流水，核实是否与客户或第三方回款的支付方存在异常资金往来。

（2）查阅发行人董监高人员基本情况调查表，查阅发行人控股股东、实际控制人等出具的声明与承诺，结合发行人的关联方清单，与客户、第三方回款的支付方进行比对，核查客户、第三方回款的支付方与发行人及其控股股东、董监高或其他关联方是否存在关联关系。

（3）通过国家企业信用信息网、Capital IQ、客户或代付机构官网等公开网络查询渠道，核查客户、第三方回款的支付方是否与发行人及其实际控制人、董

监高或其他关联方存在关联关系。

5、境外销售涉及境外第三方的，其代付行为的商业合理性或合法合规性

（1）核查报告期内第三方回款涉及的境外销售业务相关资料，包括销售订单、出库单、报关单、提单、银行回单、代付通知等原始凭证，检查发行人境外销售涉及第三方回款的情形。

（2）访谈销售人员，了解境外销售涉及第三方回款的原因、第三方回款的支付方与客户的关系，核查其代付行为的合理性。

6、报告期内是否存在因第三方回款导致的货款归属纠纷

（1）查阅报告期内发行人诉讼的相关资料，核查是否存在因第三方回款导致的货款归属纠纷。

（2）通过国家企业信用信息公示系统、裁判文书网等公开网络查询渠道核查报告期内是否存在发行人与第三方回款相关的诉讼。

7、如签订合同时已明确约定由其他第三方代购买方付款，该交易安排是否具有合理原因

查阅第三方回款相关的销售合同并询问销售部门经办人员，了解是否存在签订合同时已明确约定由其他第三方代购买方付款的情况，该交易安排是否具有合理原因。

8、资金流、实物流与合同约定及商业实质是否一致

（1）获取报告期内发行人与第三方回款相关的销售明细和银行流水，检查相关销售合同、出库单、银行回单等原始凭证，核查第三方回款涉及的资金流、实物流与合同约定及商业实质是否一致。

（2）获取报告期内第三方回款的代付通知，检查第三方回款的支付方与银行回单的付款方是否一致，核查客户与第三方回款的支付方的关联关系，以及第三方回款的原因。

（二）核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、报告期内，发行人第三方回款真实发生，不存在虚构交易或调节账龄情形，发行人第三方回款占营业收入的比例分别为 3.92%、0.61%、**0.38%**，比重较小。

2、报告期内，发行人第三方回款的主要原因为：（1）客户所属集团公司出于资金周转和提高资金使用效率的考虑，统筹安排资金支付，通过集团母公司或指定公司代为支付货款；（2）客户为自然人控制的企业，由于现金流紧张，委托法定代表人代为支付货款；（3）部分境外客户出于资金调度需求和支付便利性指定第三方机构代为支付货款。发行人第三方回款具有必要性和商业合理性。

3、发行人及其实际控制人、董监高或其他关联方与客户、第三方回款的支付方不存在关联关系或其他利益安排。

4、报告期内，发行人不存在因第三方回款导致的货款归属纠纷。

5、报告期内，发行人第三方回款所涉及的资金流、实物流与合同约定及商业实质具备一致性。

综上所述，报告期内，发行人第三方回款具备真实性。

四、募集资金运用及其他事项

问题 11.募投项目的合理性与必要性

根据申请文件，发行人本次发行股票募集资金投资项目主要为拟投资 12,000 万元用于“年产 280 万平方米高效节能绿色建筑遮阳材料生产线项目”与补充流动资金 1,200 万元。“年产 280 万平方米高效节能绿色建筑遮阳材料生产线项目”与“2MW 屋顶分布式光伏发电项目”共用“德经开审批环报告表[2023]67 号”环保批文。“年产 280 万平方米高效节能绿色建筑遮阳材料生产线项目”拟投入建筑工程费 3444.37 万元、设备购置及安装费 7647.00 万元，建设周期为 12 个月。

（1）关于年产 280 万平方米高效节能绿色建筑遮阳材料生产线项目。请发行人：①补充说明各募投项目拟购置的设备的具体明细，并说明各设备在生产过程中的作用及购置必要性。②说明募投项目新增产能涉及产品与报告期内主要销售产品是否存在差异。③说明发行人未来新增产能的消化措施，并结合募投项目产品所属行业的发展情况，竞争对手情况，预计的单位成本与销售价格，潜在客户需求，量化分析并补充说明产能消化能力。④说明 2MW 屋顶分布式光伏发电项目的拟投资规模及投资规划，是否会使用本次募集资金建设。⑤除本次发行募集资金外，发行人是否具有保障募投项目顺利建设、投产的资金来源；结合前述情况说明本次募投项目设计是否合理。

（2）关于补充流动资金必要性。请发行人：①结合发行人报告期内现金分红情况、新增银行贷款与偿还情况等，补充说明补充流动资金规模的测算依据与测算过程，主要用途与合理性、必要性。②结合前述情况以及报告期各期末现金及现金等价物余额、报告期经营资金流入与流出情况等，说明发行人本次发行募集资金用于补充流动资金是否谨慎，发行人是否存在大额补充流动资金的需求，是否具有补充流动资金的使用计划、安排，预计使用时长、使用方向、使用管理方案等是否明确。请发行人结合前述情况说明本次发行补充流动资金的必要性，以及发行人是否具有对应的投资者保护安排。

请保荐机构核查并发表明确意见。

【发行人说明】

一、关于年产 **280** 万平方米高效节能绿色建筑遮阳材料生产线项目

（一）补充说明各募投项目拟购置的设备的具体明细，并说明各设备在生产

过程中的作用及购置必要性

1、募投项目拟购置的设备情况

公司本次募集资金投资项目将建设 3 条遮阳面料生产线，并配套建设仓储设施、科研楼和 2MW 屋顶分布式光伏发电等。本次募集资金投资项目拟新增生产设备明细如下表：

单位：台、万元

项目	序号	设备名称	型号	数量	总价	生产过程中的作用
高档宽幅阳光面料生产项目	1	多尼尔剑杆织机	幅宽 420	6	733.50	织机
	2	中心卷装	幅宽 420	6	42.00	织机辅助设施
	3	高速拉丝机	4 头	10	750.00	拉丝
	4	整经机（卡尔迈耶）	幅宽 420	2	600.00	整经
	5	纱架	280/480 头	2	200.00	辅助设施（整经机配套）
	6	接经机	国产/进口	1	30.00	用于织造，保证织造连续性
	7	自动穿综机	幅宽 400	1	450.00	整经阶段，将纤维线穿过织布机上的综片，以便织布作业
	8	定型机	幅宽 420（国产/进口）	1	300.00	定型
	9	挂机车	幅宽 420	1	13.00	将综框、织轴悬挂至织机
	10	A 字架	幅宽 400	18	18.00	织机辅助设施
	11	织轴	幅宽 420	10	10.00	
	12	油烟处理配套工程		1	10.00	环保设施
高档宽幅大提花遮阳面料生产项目	1	必佳乐剑杆织机	幅宽 340/360	10	562.50	织机和配套提花机
	2	史陶比尔大提花机		10	1,125.00	
	3	大提花软件设计系统		1	10.00	辅助大提花花型设计
	4	织轴	幅宽 360	16	16.00	织机辅助设施
	5	接经机		1	15.00	保证织造连续性
	6	水洗机	幅宽 360	1	200.00	洗布
	7	卷布辊	幅宽 360	16	4.80	A 字架配套设施
	8	大提花龙门架平台		10	100.00	大提花辅助设施
	9	污水处理系统		1	100.00	环保设施
	10	整经机（卡尔迈耶）	幅宽 380	1	300.00	整经

项目	序号	设备名称	型号	数量	总价	生产过程中的作用
	11	纱架	280/480 头	1	100.00	织机辅助设施
高档腈纶遮阳面料生产项目	1	必佳乐剑杆织机	幅宽 360	8	480.00	织机
	2	必佳乐剑杆织机	幅宽 280	2	97.50	
	3	织轴	幅宽 360	16	16.00	织机辅助设施
	4	织轴	幅宽 280	6	4.80	
	5	A 字架	幅宽 350	20	20.00	
	6	中心卷装	幅宽 360	10	70.00	
	7	整经机（卡尔迈耶）	幅宽 380	1	300.00	整经
	8	纱架	280/480 头	1	100.00	织机辅助设施
实验室设备	1	摩擦色牢度仪（干磨、湿磨）	ISO 105-X12、AATC8 、AATCC165	1	0.40	检测色牢度
	2	化验室轧光机 LC-250		1	4.00	表面轧光
	3	自动涂层机+烘干定型一体		1	5.00	涂层试制
	4	织物硬挺测试仪	YG(B)022E	1	3.20	测试织物硬度
	5	气压式取片机		1	0.10	用于产品取样后测试克重
	6	全自动氧指数实验仪器		1	2.00	测试阻燃级别
	7	FCZ-1 垂直燃烧	YG(B)815D-I 国内标准	1	2.00	
	8	美国加州阻燃测试仪器	VF-2	1	4.00	
	9	法国 M1 电燃烧器	NF503	1	8.00	
	10	YG(B)611QUV 型紫外老化箱	ASTMG154-6	1	5.80	测试老化
	11	YG026HC 电子织物强力机		1	8.40	拉伸力（强力）测试
	12	电脑测色仪	HunterLab（ColorflexEZ）	1	16.00	用于测试色差
	13	手持测色仪		1	4.00	
	14	腈纶试样机		1	6.00	腈纶试制
光伏发电				1	800.00	主要用于 2WM 光伏发电项目
合计					**7,647.00**	

2、设备购置必要性

公司拟购置生产线设备、实验室设备和光伏发电设施均为募集资金投资项目生产经营所必需，与公司现有生产设备的区别如下表所示：

项目名称	织造设备	涂层设备
高档宽幅阳光面料生产线	公司采购阳光遮阳面料专用织机，全部为 420cm 幅宽，公司现有阳光面料生产设备最大幅宽为 360cm，产品最大幅宽 320cm，已无法满足宽幅阳光面料的生产。	-
高档宽幅大提花遮阳面料生产线	公司采购大提花遮阳面料专用织机，配套史陶比尔大提花机，主要为 360cm 幅宽。因大提花遮阳面料与公司现有涂层面料的开口机构不同，公司现有涂层面料织造所用的必佳乐剑杆织机不能用于织造大提花遮阳面料。	共用公司现有涂层设备
高档腈纶遮阳面料生产线	公司腈纶遮阳面料生产所用织机与现有涂层面料生产所用织机为同类织机，可交叉使用。公司采购的腈纶遮阳面料生产所用织机为 280cm 和 360cm 两种幅宽，兼顾了腈纶遮阳面料的幅宽变动，能够有效提升腈纶遮阳面料的生产效率。公司现有涂层生产线所用织机最大幅宽为 340cm，在增加 360cm 幅宽织机后，能够进一步提升公司涂层面料的生产能力和生产效率。	

公司本次募集资金投资项目均为升级产品或新产品生产线，不是现有产品的扩产项目，高档宽幅阳光面料生产线和高档宽幅大提花遮阳面料生产线所用生产设备均为专用设备，公司现有生产设备无法通用。

高档腈纶遮阳面料生产线所用织机与公司现有涂层面料生产所用织机可以通用，但腈纶遮阳面料与公司现有涂层面料的织造也存在着明显的区别，公司在购置腈纶遮阳面料生产设备时，已经充分考虑了腈纶遮阳面料幅宽变动的情况，在保证腈纶遮阳面料生产顺利执行的情况下，力求新购置的织机对公司现有涂层面料的生产提供帮助，进一步提升公司涂层面料的生产能力和生产效率。

本次募集资金投资项目建设，公司配套建设科研楼并购置必要研发设施和“2MW 屋顶分布式光伏发电项目”，以保障公司研发能力的同步提高，强化公司利用清洁能源促进生产的能力。

（二）说明募投项目新增产能涉及产品与报告期内主要销售产品是否存在差异

本次募投项目新增产能涉及产品主要包括宽幅阳光面料产品、大提花产品及腈纶面料产品，主要差异如下：

产品分类	报告期主要销售产品	募投项目新增产能涉及产品	差异说明
阳光面料	聚酯阳光面料、TPO 阳光面料和玻纤阳光面料	60 万平方米/年，宽幅阳光面料	本项目属于升级产品生产线，公司现有产品最大幅宽为 320cm，募投产品是公司现有主要阳光面料的宽幅产品，本次募投项目实施后，可大幅度提升公司宽幅阳光面料的生产能力。
涂层面料	清漆涂层面料、直涂涂层面料和发泡涂层面料	120 万平方米/年，高档宽幅大提花遮阳面料	本项目属于新产品生产线。2018 年起，公司已开始进行大提花遮阳面料的设计和研发，购置 2 台大提花机试生产，并在澳洲市场试销售，本次募投项目实施后，将进一步提升公司大提花遮阳面料的设计和生产能力。
		100 万平方米/年，高档腈纶遮阳面料	本项目属于新产品生产线。2019 年起，公司已开始进行腈纶遮阳面料的研发，报告期公司销售涂层面料主要为内遮阳产品，腈纶遮阳面料主要用于户外遮阳领域，本次募投项目实施后，将大幅提升公司在户外遮阳领域的市场竞争地位。

（三）说明发行人未来新增产能的消化措施，并结合募投项目产品所属行业的发展情况，竞争对手情况，预计的单位成本与销售价格，潜在客户需求，量化分析并补充说明产能消化能力

1、未来新增产能的消化措施

本次募集资金投资项目实施后，公司将新增 280 万平方米/年的高端遮阳面料的生产能力，公司拟实施的新增产能消化措施如下：

（1）维护现有客户资源，拓展新的业务合作

公司与众多优质客户建立了长期、稳定的合作关系，如美国春天、优莱澳洲、亨特、BTG、Inpro、Lienesch 等。

借助现有客户资源，公司能够快速提升新产品的质量并将其推广至其他区域市场，挖掘潜在的业务机会，扩大新产品的销售规模。随着下游市场需求不断变化，公司将继续立足自身优势，依托现有客户资源，及时响应客户需求，为未来新增产能的消化提供保障。

（2）开发新客户，拓展新产品市场

报告期内，公司持续推进北美洲、欧洲、东南亚和国内市场的开拓。在北美洲，新开发了工程商客户 Elite Window Fashions，美国春天专业从事高端定制的子公司 Horizons 以及酒店业务工程客户 Kenco Hospitality, Inc 等客户；在欧洲市场，与 Coulisse、Albedum 开始建立业务联系，并拓展了与 Louver 的业务合作范

围，着力于扩大公司产品在欧盟和英国的市场份额；在国内市场，随着公司在防风卷帘和工程市场销售额的提升，吸引了越来越多优质客户的加入，进一步奠定了公司产品在国内防风卷帘市场和工程市场的竞争地位；公司还在着手南美市场的开拓并取得成效，已经与 Mega Mar Inc 签约，开启了南美市场的分销业务。未来公司将紧跟行业发展趋势，通过客户拜访、参加行业展会等方式不断开拓新客户，推荐新产品，为新增产能消化提供保障。

（3）完善销售渠道，加强营销队伍建设

报告期内，公司逐步建立完善的销售渠道，培养专业化的营销队伍，在大力拓展国际市场的过程中，公司开始着力国内市场的开拓，内销人员由报告期初的 3 人增加至 6 人，随着本次募集资金投资项目建设的完成，公司将根据需要新增销售人员。同时，公司将在培养优秀销售人才的基础上，适时引入行业内优秀的销售精英，通过强化销售人员的培养机制，完善销售激励政策，致力于打造一支稳定高效的核心营销团队，为募集资金投资项目的顺利实施提供强有力的销售保障。

2、量化分析公司产能消化能力

（1）募投项目产品所属行业发展情况

本次募投项目产品所涉行业为功能性遮阳行业，根据建筑遮阳材料协会官方统计，截至 2022 年底，按照布艺窗帘、功能性遮阳产品、外遮阳产品和建筑遮阳用电机、配件及导轨铝型材种类细分，功能性遮阳企业数量约 3,000 余家，年销售额 3,000 万元以上的企业约 180 余家。

预计至 2030 年，中国建筑遮阳行业总产能约 67 亿平方米，总产量 66 亿平方米。行业总销售额预计可达 11,730 亿元，其中出口预计突破 450 亿元。2030 年，布艺窗帘年销售额有望达到 10,541 亿元；软卷帘、开合帘、罗马帘、百叶帘、香格里拉帘、蜂巢帘、百褶帘、垂直帘、梦幻帘和彩虹帘等功能性内遮阳产品，年销售额有望达到 650 亿元；外遮阳卷帘、遮阳一体化窗、外遮阳百叶、内遮阳百叶、机翼百叶、户外生态房、遮阳金属天幕、防风卷帘、室内外天篷帘、建筑用遮阳蓬、建筑玻璃用贴膜及涂层等产品，年销售额有望达到 165 亿元。

2017 年-2030 年，我国内遮阳产品、外遮阳产品销售额情况如下图：

数据来源：建筑遮阳材料协会

进入十四五期间，随着社会对建筑节能及绿色建材的需求不断提高，国内功能性遮阳产品结构的不断升级和市场渗透率不断提升，我国功能性遮阳行业将进入稳定的增长期。

综上所述，公司募投项目产品所属行业发展情况良好，随着境内外市场开拓的进一步推进，公司募投项目产品销售不存在重大阻碍。

（2）行业主要竞争对手情况

公司本次募集资金投资项目产品的主要竞争对手情况如下：

1）高档宽幅阳光面料

市场	公司名称	主要产品	行业市场地位
境内市场	ST 先锋	主要为阳光面料	龙头企业
	西大门	阳光面料、遮光面料和可调光面料	龙头企业
	玉马**科技**	阳光面料、遮光面料和可调光面料	龙头企业
境外市场	Phifer Incorporated	室外家具装饰布、遮阳网、防虫网、壁饰织物等产品	全球最大的特种纤维织物和遮阳网生产商之一
	Alkenz Co.,Ltd	生产各种各样的垂直帘、卷帘、十字绣、户外遮阳、全遮光面料、束纱、地板材料和全遮光面料等	世界一流的窗饰面料生产厂家

资料来源：各公司官方网站、招股说明书和定期报告。

公司高档宽幅阳光面料建设完成后，将主要在境外市场销售。公司将首先在北美和澳洲市场推广宽幅阳光面料产品，并逐步推广至其他市场。

2）高档宽幅大提花遮阳面料

公司名称	主要产品	市场地位
Wilson Fabrics	包含遮阳面料，布艺窗帘面料等。其中遮阳面料分为 Blockout，Translucent，SheerBlinds（一种薄纱帘，类似透光度更高，更轻薄的阳光面料），PVC Free 等。	澳大利亚最大的软装批发商之一
J&M	商用和家用遮阳面料、百叶窗、卷帘、遮阳篷和吊顶等	德国知名纺织品制造企业
Calcutta interiors	墙饰、壁纸、窗饰和地毯等高端室内纺织品	比利时墙饰和窗饰领域豪华纺织品领域的知名企业

资料来源：各公司官方网站。

3）高档腈纶遮阳面料

公司名称	主要产品	市场地位
Sunbrella	面料、窗饰、包、家居产品	美国知名织物和面料生产企业
Recassens	腈纶帆布、遮阳面料、室内外织物、产业用纺织品等	西班牙高性能织物生产商，业务遍布 70 余国家
Sauleda	腈纶面料，包括 Solar Pro，Textile，Nautic、Technical 等不同系列	西班牙知名腈纶面料生产企业

资料来源：各公司官方网站。

（3）预计单位成本与销售价格

根据公司募集资金可行性研究报告，公司募集资金达产后预计销售价格及单位成本情况如下表所示：

单位：元/平方米

项目	预计平均销售价格（不含税）	预计单位成本
高档宽幅阳光面料	26.43	15.79
高档宽幅大提花遮阳面料	22.22	13.90
高档腈纶遮阳面料	31.50	13.40

（4）潜在客户需求

1）高档宽幅阳光面料

随着社会经济的发展，遮阳面料的市场需求逐步向宽幅发展，宽幅阳光面料的市场需求快速增长，报告期内，公司销售的阳光面料幅宽变动情况如下表：

单位：万平方米

产品	幅宽（米）	2024 年度	2023 年度	2022 年度
阳光面料	1.60	**0.14**	0.29	0.34

	2.00	**17.28**	12.12	16.07
	2.14	**0.11**	18.73	20.36
	2.50	**77.96**	67.66	104.13
	3.00	**295.17**	266.24	229.16
	3.20	**195.67**	230.19	147.73

公司本次发行募集资金将投资建设60万平方米/年的高档宽幅阳光面料生产线，配置织机幅宽为420cm，而公司现有阳光面料生产线最大幅宽为360cm（产品最大幅宽 320cm），可以有效应对下游市场应用对宽幅阳光面料需求的快速增长，满足潜在的市场需求。

2025年3月，公司与Coulisse进一步确定了双方合作的产品种类，初期主要包括阳光发泡面料和轻薄款阳光面料，其中，轻薄款阳光面料稳定合作后起订量约为10万平方米/月。届时，公司阳光面料新增产能将可以全部消化。

2）大提花遮阳面料

公司大提花遮阳面料潜在客户主要为美国春天、优莱澳洲和部分欧洲客户，公司将在上述客户实现销售的基础上快速丰富公司大提花花型，推广公司产品在其他市场的销售。截至本回复出具之日，公司大提花遮阳面料已经在澳洲市场销售，美国春天的2个样本已经认可，正在配色过程中，另有多个样本在试制过程中。

报告期内，公司大提花遮阳面料已向20余家境内外客户进行销售，销售市场尚在培育过程中，**2024年度**，公司大提花遮阳面料销售数量为**22.06**万平方米。

截至本回复出具之日，公司已中标美国春天第一批大提花遮阳面料约30万平米/年，相关产品已完成设计和配色，并中标美国春天第二批大提花遮阳面料40万平米/年，相关产品的设计和配色工作已启动，公司为优莱澳洲设计的大肚纱提花面料也已初步供货。综合上述，公司新增大提花遮阳面料产能已基本可以全部消化。

3）腈纶遮阳面料

公司腈纶遮阳面料的潜在客户为美国春天和Colortex （Babik Frères），公司已同时在国内市场推介腈纶遮阳面料。截至目前，国内市场腈纶面料的竞争对手主要为美国企业Sunbrella、西班牙企业Recassens、Sauleda，公司腈纶产品具有

良好的性价比，能够有效促进公司产品的销售。

截至本回复出具之日，公司腈纶遮阳面料已向美国春天销售，国内市场销售也已开始，**公司正积极进行系列产品的配色和研发**。

除上述外，公司已采取积极措施推进上述新产品的销售，包括向现有客户寄送样本，参加行业展会和主动拜访客户等。

（四）说明 2MW 屋顶分布式光伏发电项目的拟投资规模及投资规划，是否会使用本次募集资金建设

2MW 屋顶分布式光伏发电项目系年产 280 万平方米高效节能绿色建筑遮阳材料生产线项目的附属配套项目，该项目拟投资 800.00 万元，使用本次募集资金建设，具体请参见本题前述“一、关于年产 280 万平方米高效节能绿色建筑遮阳材料生产线项目”之“（一）补充说明各募投项目拟购置的设备的具体明细，并说明各设备在生产过程中的作用及购置必要性”之“1、募投项目拟购置的设备情况”的相关内容。

（五）除本次发行募集资金外，发行人具有保障募投项目顺利建设、投产的资金来源

1、资金安排

公司本次募投项目总投资 12,213.11 万元，根据本次募投项目的资金投入计划，除拟募集资金以外，公司还需自筹资金 213.11 万元。自筹资金的主要来源包括已有货币资金和未来经营性净现金流形成的资金等，资金投入安排计划如下：

资金来源	金额（万元）	比例（%）
募集资金	12,000.00	98.26
自筹资金	213.11	1.74
合计	**12,213.11**	**100.00**

2、资金保障

报告期内，公司各期末不受限的货币资金分别为 8,224.42 万元、4,527.66 和 **3,163.14 万元**；各期经营活动产生的现金流量净额分别为 4,315.21 万元、4,806.95 万元和 **6,744.73 万元**；报告期内，公司资信情况良好，尚未有银行贷款。为保证建设项目顺利完工，公司将根据项目建设规划及自身资金条件逐步投入资金，从而保障项目的顺利实施。

综上所述，公司具有保障募投项目顺利建设、投产的资金来源，本次募投项

目资金投入来源安排具有合理性。

二、关于补充流动资金必要性

（一）结合发行人报告期内现金分红情况、新增银行贷款与偿还情况等，补充说明补充流动资金规模的测算依据与测算过程，主要用途与合理性、必要性

1、报告期内现金分红情况

报告期内，公司始终保持利润分配政策的连续性与稳定性，重视对投资者的合理投资回报，兼顾全体股东的整体利益及公司的可持续发展，现金分红具有一贯性，具体如下：

单位：万元

股利所属期间	股利发放金额（含税）	占分配当期末未分配利润比例（%）	是否超额分配股利
2021 年度	1,200.00	15.66%	否
2022 年度	1,500.00	16.11%	否
2023 年 1-6 月	1,000.00	10.55%	否

2、新增银行贷款与偿还情况

报告期内，公司无银行贷款，亦无新增银行贷款。

3、说明补充流动资金规模的测算依据与测算过程

（1）测算假设

公司所遵循的现行法律、政策以及当前的社会政治经济环境不会发生重大变化；公司业务所处的行业状况、公司业务开展所需的供应市场不会发生重大变化；公司现有产品的价格不会因国家产业政策调整而发生重大变化；公司制定的各项生产经营计划能按预定目标实现；公司营运资金周转效率不会发生重大变化。

（2）测算依据

根据公司最近一年营运资金的实际占用情况以及各项经营性资产和经营性负债占营业收入的比例情况，以估算的 2025-2027 年营业收入为基础，按照销售百分比法对构成公司日常生产经营所需流动资金的主要经营性流动资产、经营性流动负债分别进行估算，进而预测公司未来期间生产经营对流动资金的需求量。

（3）测算过程

2022 年-2024 年，公司营业收入由 17,342.28 万元增长到 19,369.86 万元，年复合增长率为 5.68%。**随着公司新产品新增产能的陆续投产，以及 Coulisse、Elite 等新客户的持续增加，未来 3 年公司将以更高的速度增长，预计年复合增**

长率将不低于 8%。结合上述营业收入测算，按照截至 2024 年末的应收账款及应收票据（应收款项融资）、预付款项、存货等经营性资产和应付账款及应付票据、合同负债等经营性负债占 2024 年营业收入测算数的百分比，预测 2025-2027 年新增流动资金需求如下：

单位：万元

项目	基期	占营业收入比重	预测期			2027 年末预测数-2024 年末实际数
	2024 年度		2025 年度	2026 年度	2027 年度	
营业收入	19,370.67	100.00%	20,920.32	22,593.95	24,401.47	5,030.80
应收票据	47.35	0.24%	51.14	55.23	59.65	12.30
应收账款	2,248.24	11.61%	2,428.10	2,622.35	2,832.13	583.89
应收款项融资	-	-	-	-	-	-
预付款项	151.20	0.78%	163.30	176.36	190.47	39.27
存货	3,585.92	18.51%	3,872.79	4,182.62	4517.23	931.31
经营性流动资产合计	6,032.71	31.14%	6,515.33	7,036.55	7599.48	1,566.77
应付票据	-	-	-	-	-	-
应付账款	892.11	4.61%	963.48	1,040.56	1123.80	231.69
合同负债	299.87	1.55%	323.86	349.77	377.75	77.88
经营性流动负债合计	1,191.98	6.15%	1,287.34	1,390.33	1501.55	309.57
流动资金占用额	4,840.73	-	5,227.99	5,646.23	6,097.93	1,257.20
未来三年流动资金缺口			1,257.20			

根据上表测算，公司未来三年有 1,257.20 万元的资金缺口，其中 1,200 万元拟通过本次发行募集，占本次发行募集资金总额的 9.09%，规模适当，能在一定程度上缓解公司业务增长带来的资金压力，具有合理性和必要性。

4、补充流动资金的主要用途及合理性、必要性

公司本次发行拟募集资金 1,200.00 万元用于补充流动资金，主要用途为补充公司日常运营资金，包括人工费用支付、技术研发、原料采购等重要日常生产经营活动等。公司本次补充流动资金具有合理性和必要性，具体如下：

（1）保证生产线项目顺利实施的需要，保障稳定运行

公司在进行募集资金投资项目测算时，已充分考虑公司资金状况和补充流动资金项目的影响，公司“年产 280 万平方米高效节能绿色建筑遮阳材料生产线项目”仅设定铺底流动资金 400.00 万元，占该项目拟使用资金总量的比例为 3.28%，远低于同行业可比公司玉马**科技**“高分子复合遮阳材料扩产项目”和西大门“建筑遮阳新材料扩产项目”6.00%和 5.82%的铺底流动资金比例。

募集资金投资项目建成投产后，除了保证生产的顺利实施外，公司还将面临着新产品持续升级的压力，必须加速设计更多市场适销的大提花花型，快速完成腈纶遮阳面料的升级换代，以应对市场快速增长的需求，以及主要客户的新产品升级需求。

补充流动资金项目，能够进一步为生产线项目的顺利实施提供支持，保障生产线项目采购、研发、生产和销售的顺利推进，解决生产线项目建成投产后可能面临的资金困难问题，以及新产品升级和需求快速增长的问题。

（2）满足业务规模持续扩大对营运资金的需求，提升市场竞争力

报告期内，公司营业收入分别为 17,342.28 万元、18,540.34 万元和 **19,369.86** 万元，保持稳定增长趋势。未来几年，公司的业务规模将进一步扩大，且随着大提花遮阳面料、腈纶遮阳面料和玻纤浸胶遮阳面料等行业重要产品投入的持续增加，公司的资金需求也将日益增加。但是公司目前融资渠道单一，业务发展所需资金主要来源于自身积累，难以满足未来公司业务规模快速增长的资金需求。因此公司拟通过募集资金补充流动资金 1,200.00 万元，以保证公司人工费用支付、技术研发、原料采购等重要日常生产经营活动的开展，为公司未来的业务发展提供可靠的流动资金保障，满足业务增长与未来发展规划所带来的流动资金需求，实现公司稳定、持续、健康发展。

（3）优化公司资本结构，增强抗风险能力

本次补充流动资金能够进一步优化公司资本结构，改善公司流动性指标，降低公司财务风险与经营风险，有利于公司在充满变化的市场竞争环境中提高抗风险能力、坚持长期发展战略，进而维护公司全体股东的利益。

综合上述，考虑公司现有的资金状况和未来发展需要，补充流动资金是确保公司正常经营及未来发展规划的重要手段，有利于公司未来的持续稳定经营与增长，具有必要性和合理性。

（二）结合前述情况以及报告期各期末现金及现金等价物余额、报告期经营资金流入与流出情况等，说明发行人本次发行募集资金用于补充流动资金是否谨慎，发行人是否存在大额补充流动资金的需求，是否具有补充流动资金的使用计划、安排，预计使用时长、使用方向、使用管理方案等是否明确

1、报告期各期末现金及现金等价物余额、报告期经营资金流入与流出情况等

报告期各期末，公司现金及现金等价物余额、报告期经营资金流入与流出情况等如下表所示：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
期末现金及现金等价物余额	**3,163.14**	**4,527.66**	**8,224.42**
经营活动产生的现金流量：			
销售商品、提供劳务收到的现金	**20,317.62**	18,329.24	17,701.59
收到的税费返还	**988.89**	703.30	945.45
收到其他与经营活动有关的现金	**472.75**	403.28	133.87
经营活动现金流入小计	**21,779.26**	**19,435.81**	**18,780.91**
购买商品、接受劳务支付的现金	**9,791.21**	9,661.70	10,273.40
支付给职工以及为职工支付的现金	**3,141.52**	2,959.56	2,858.09
支付的各项税费	**925.70**	828.99	427.79
支付其他与经营活动有关的现金	**1,176.10**	1,178.62	906.43
经营活动现金流出小计	**15,034.53**	**14,628.87**	**14,465.70**
经营活动产生的现金流量净额	**6,744.73**	**4,806.95**	**4,315.21**

2、发行人本次发行募集资金用于补充流动资金是否谨慎，发行人是否存在大额补充流动资金的需求

（1）本次发行募集资金用于补充流动资金具有谨慎性

公司拟使用本次募集资金中的 1,200.00 万元用于补充流动资金，占募集资金总额的 9.09%，规模适当。本次计划补充流动资金金额与公司预计资金缺口匹配，具体请参见本题前述“二、关于补充流动资金必要性”之“（一）结合发行人报告期内现金分红情况、新增银行贷款与偿还情况等，补充说明补充流动资金……”之“3、说明补充流动资金规模的测算依据与测算过程”的相关内容。

（2）公司存在大额补充流动资金的需求

报告期内，公司日常销售与采购的资金结算量较大，需保持一定数量的货币资金以维持正常业务经营和资金周转需求。未来，随着公司生产经营规模的持续扩大，公司对日常流动资金的需求也日益增加。

公司本次募集资金投资项目“年产 280 万平方米高效节能绿色建筑遮阳材料生产线项目”仅设定铺底流动资金 400.00 万元，占该项目拟使用资金总量的比例为 3.28%，远低于行业水平。本次募集资金投资项目建成投产后，公司的业务规模将大幅度上升，大提花遮阳面料和腈纶遮阳面料都面临着较为急迫的产品升级需求，为保证募集资金投资项目的顺利实施和经济效益的持续扩大，公司需要补充必要的流动资金。

综上所述，公司现有资金不能满足未来发展的需要，存在补充流动资金的需求。

3、补充流动资金的使用计划等

公司有明确补充流动资金的计划、安排等，预计使用公司本次发行募集资金 1,200.00 万元用于补充流动资金，主要用途为补充公司日常营运资金，具体使用计划如下表所示：

项目	预计使用时长	使用方向	使用管理方案
日常营运资金	2 个月	公司人工费用支付、技术研发、原料采购等重要日常生产经营活动	实施专户存储制度，存放于公司董事会决定的专项账户集中管理；募集资金到账后，公司将在规定时间内与保荐机构、存放募集资金的商业银行签订三方监管协议，严格按照三方监管协议管理和使用募集资金。

4、补充流动资金的必要性

综上所述，报告期内，公司盈利能力良好，无银行贷款，公司基于正常股东回报与《公司章程》的规定合理进行现金分红；根据谨慎性测算，公司未来三年有 **1,257.20** 万元的资金缺口，公司持有的现金及等价物主要为满足日常经营支出，公司经营活动现金流量良好，已对补充流动资金作了明确的使用计划与安排。本次募集资金投资项目实施后，公司业务规模将大幅度提升，产品升级需求紧迫，公司需要补充必要的流动资金以保证募集资金投资项目的顺利实施，保障公司盈利能力的持续提升。因此，公司本次发行补充流动资金具有必要性。

5、对应的投资者保护安排

公司已建立了完善的投资者保护制度，保障投资者依法享有获取公司信息、

参与重大决策和享有资产收益等股东权益，切实保护投资者的合法权益。

就补充流动资金的使用，公司拟采取以下投资者保护措施，以充分保护投资者的知情权、参与重大决策和资产收益等股东权利：

（1）补充流动资金使用规划

公司制定了补充流动资金使用计划，主要用于日常营运资金，具体请参见本题前述“3、补充流动资金的使用计划等”的相关内容。

（2）决策机制

公司根据上市后适用的《公司章程（草案）》的规定，建立股东投票机制，包括累积投票制、中小投资者单独计票机制、网络投票制等，保障投资者参与公司决策。同时，公司建立多渠道、多层次的投资者沟通机制，便于投资者及时、深入和广泛地进行沟通，沟通方式尽可能便捷、有效，便于投资者参与决策。

（3）信息披露

公司根据《公司法》《证券法》《北京证券交易所股票上市规则（试行）》《公司章程（草案）》等有关规定，制定了《信息披露事务管理制度》，加强公司信息披露管理工作，确保公司及时、准确履行信息披露义务。公司制定了在北交所上市后适用的《投资者关系管理制度》，以增加公司信息披露透明度，保护投资者及其他利益相关人员的合法权益。

（4）相关承诺

公司实际控制人、控股股东就“关于股份锁定及减持”“稳定股价”“公司填补被摊薄即期回报措施”“未履行承诺的约束措施”“关于利润分配政策”等方面作出了承诺，切实保护投资者利益。

【中介机构核查意见】

一、核查程序

针对上述事项，保荐机构主要履行了以下核查程序：

1、查阅年产 280 万平方米高效节能绿色建筑遮阳材料生产线项目的可行性研究报告和购置设备清单，了解购置设备的明细和用途、购置必要性。

2、查阅报告期内销售明细表，了解发行人新增产能涉及产品与报告期内主要销售产品的差异。

3、查阅功能性遮阳材料行业资料，查阅同行业上市公司招股说明书、定期

报告等公开信息；登陆发行人国外竞争对手官网，查阅其产品信息。

4、查阅发行人现金分红相关三会文件、《公司章程》等，确认其权益分派程序合规性。

5、查阅发行人审计报告，了解发行人补充流动资金的谨慎性和必要性，了解发行人补充流动资金的使用计划、安排，复核补充流动资金的测算过程。

6、查阅《公司章程（草案）》《信息披露事务管理制度》《投资者关系管理制度》等，了解发行人投资者保护安排。

二、核查意见

经核查，保荐机构认为：

1、年产 280 万平方米高效节能绿色建筑遮阳材料生产线项目

（1）发行人拟购置生产线设备、实验室设备及光伏发电设施均为募集资金投资项目生产经营所必需。

（2）发行人本次募集资金投资建设的项目中，高档宽幅阳光面料是现有产品的升级产品，大提花遮阳面料和腈纶遮阳面料是新产品，和发行人现有产品存在一定的区别。

（3）发行人新增产能符合功能性遮阳行业产品发展趋势，能够合理消化新增产能。

（4）光伏发电项目为本次发行募集资金建设内容，除本次发行募集资金外，发行人具有保障募投项目顺利建设、投产的资金来源。

2、关于补充流动资金的必要性

（1）发行人盈利能力良好，无银行贷款，基于正常股东回报与《公司章程》的规定合理进行现金分红。

（2）根据谨慎性测算，发行人未来三年有 **1,257.20** 万元的资金缺口，发行人持有的现金及等价物主要为满足日常经营支出，经营活动现金流量良好，已对补充流动资金作了明确的使用计划与安排。

（3）本次募集资金投资项目实施后，发行人业务规模将大幅度提升，产品升级需求紧迫，发行人需要补充必要的流动资金以保证募集资金投资项目的顺利实施，保障盈利能力的持续提升。

（4）发行人已建立了完善的投资者保护制度，制定了补充流动资金使用的

投资者保护措施，能够有效保护投资者的合法权益。

问题 12.其他问题

（1）销售资质合规性。根据申请文件，发行人主要产品分别取得了 Cradle to Cradle 认证、Greenguard Gold Certified、Greenguard Certified、Oeko-Tex Standard 100 Certified 等产品认证，产品认证有效期均为 2024 年届满；发行人产品通过了 ISO105-B2:2014 标准色牢度、法国 M1 级阻燃测试、德国 B1 级阻燃测试、美国加利福尼亚阻燃测试、美国 NFPA701：2015 阻燃测试、英国 BS5867 阻燃标准测试、中国 GB50222-2017 标准 B1 级测试等重要检测项目。

请发行人：①说明发行人申请上述认证展期是否存在障碍，发行人上述认证到期后的续期安排，是否会发生超越许可范围从事生产经营的情形，是否存在受到行政处罚的风险。②说明发行人从事生产经营是否已取得全部相关资质、许可、认证，主要产品是否在销售地区取得了必要的认证或通过了必需检测程序。报告期内发行人是否持续符合拥有该等资质、许可、认证所需的条件，是否存在超越许可范围从事生产经营的情形，是否存在受到商业罚款、行政处罚的法律风险，对公司持续经营是否存在不利影响。③发行人产品是否存在通过相关检测后出现重大安全、质量事故或被退换货的情形，如存在，请充分说明具体情况与整改措施及其有效性。

（2）完善招股说明书信息披露内容。请发行人：①全面梳理“重大事项提示”“风险因素”各项内容，突出重大性，增强针对性，强化风险导向，删除针对性不强的表述，删除普遍使用的模糊表述，删除风险因素中风险对策、发行人竞争优势及任何可能减轻风险因素的的类似表述；对风险揭示内容按重要性进行排序。对风险因素作定量分析，无法定量分析的，针对性作定性描述。②请优化整合招股说明书中重复出现内容，提升招股说明书可读性。③关于重要承诺的具体承诺内容，请发行人按照重要性原则在招股说明书正文列示承诺具体内容，对投资者作出价值判断与投资决策相关性相对较弱的承诺具体内容在招股说明书附件中披露，提升招股说明书可读性。④关于主要资产情况中固定资产、商标、专利等资源要素，请在招股说明书正文部分披露数量、构成及对发行人生产经营重要性较高的内容，具体内容列表在招股说明书附件中披露，提升招股说明书可读性。⑤关于报告期内对发行人持续经营有重要影响的合同的基本情况，请按照重要性标准完善信息披露内容，发行人与同一交易主体在一个会计年度内连续发生的相

同内容或性质的合同应累计计算，提升招股说明书可读性。⑤按照《公开发行证券的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》的要求梳理招股说明书，说明是否存在应按照准则要求披露但未披露的情形，如是，请说明原因并完善招股说明书信息披露内容。

请保荐机构核查上述事项并发表明确意见，请发行人律师核查问题（1）并发表明确意见。

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，如存在涉及股票公开发行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。

【发行人说明】

一、销售资质合规性

（一）说明发行人申请上述认证展期是否存在障碍，发行人上述认证到期后的续期安排，是否会发生超越许可范围从事生产经营的情形，是否存在受到行政处罚的风险

1、说明发行人申请上述认证展期是否存在障碍，发行人上述认证到期后的续期安排

截至本回复出具之日，公司取得的 4 项产品认证证书的具体情况如下：

序号	认证名称	含义	主要产品名称/类别	发证机关	认证有效期至
1	Cradle to Cradle 认证	Cradle to Cradle 认证是一种环境认证，旨在评估产品的环境友好程度和可持续性，其不仅评估产品的材料成分，还包括产品的生产、使用及产品回收后对环境的影响。	TPO 阳光面料	Cradle to Cradle Products Innovation Institute（从摇篮到摇篮产品创新研究所）	2026-07-29
2	Greenguard Gold Certified	Greenguard 认证是国际公认的最权威的室内产品认证标准之一，Greenguard 和 Greenguard Gold 是认证的两个级别，其中通过 Greenguard Gold 认证的产品适用于健康敏感的人群，具备非常高的环保性能。	全部阳光、涂层面料	Underwriter Laboratories Inc.（UL 公司）	2025-11-28
3	Greenguard Certified		全部阳光、涂层面料		
4	Oeko-Tex Standard 100 Certified	Oeko-Tex Standard100 认证是国际环保纺织协会制定的用于检测纺织品的有害物质以确定其安全性的认证体系，是目前使用最为广泛的纺织品生态标注，只有通过严格检测和检查程序的生产企业才能在其产品上使用 Oeko-Tex 标签。	全部阳光、涂层面料	Oeko-Tex Association（国际环保纺织协会）	2025-03-15

上述认证系公司为提升业务竞争力、品牌知名度或应下游客户要求向行业协会或认证公司等第三方机构申请取得，并非销售相关产品所需取得的强制性许可，亦不属于法律法规规定的生产经营所必须具备的资质。

因此，在上述认证标准不发生实质性变化的前提下，且公司的生产经营、技术和质量保障等未发生重大不利变化，公司将持续符合上述认证的各项续期条件及要求，相关认证到期后的续期不存在实质障碍，不会对公司的持续经营和业务发展产生重大不利影响。

2、是否会发生超越许可范围从事生产经营的情形，是否存在受到行政处罚的风险

如前所述，上述认证并非公司销售相关产品所需取得的强制性许可，亦不属于法律法规规定的生产经营所必须具备的资质，因此，即便该等认证证书未能及时完成展期，亦不会发生超越许可范围从事生产经营的情形，公司也不存在因此受到行政处罚的风险。

（二）说明发行人从事生产经营是否已取得全部相关资质、许可、认证，主要产品是否在销售地区取得了必要的认证或通过了必需检测程序。报告期内发行人是否持续符合拥有该等资质、许可、认证所需的条件，是否存在超越许可范围从事生产经营的情形，是否存在受到商业罚款、行政处罚的法律风险，对公司持续经营是否存在不利影响

1、说明发行人从事生产经营是否已取得全部相关资质、许可、认证，主要产品是否在销售地区取得了必要的认证或通过了必需检测程序

报告期内，公司主营业务为功能性遮阳材料的研发、生产与销售，主要产品包括阳光面料和涂层面料，公司从事上述生产经营所需取得的资质、许可、备案如下：

序号	资质类型	具体所需资质	法规依据
1	出口业务相关资质	对外贸易经营者备案登记表（注 1）	《对外贸易经营者备案登记办法（2021 年修订）》第二条规定：从事货物进出口或者技术进出口的对外贸易经营者，应当向中华人民共和国商务部（以下简称“商务部”）或商务部委托的机构办理备案登记；但是，法律、行政法规和商务部规定不需要备案登记的除外。对外贸易经营者未按照本办法办理备案登记的，海关不予办理进出口的报关验放手续。《中华人民共和国对外贸易法（2016 年修订）》第九条规定：从事货物进出口或者技术进出口的对外贸易经营者，应当向国务院对外贸易主管部门或者其委托的机构办理备案登记；但是，法律、行政法规和国务院对外贸易主管部门规定不需要备案登记的除外。
2		海关报关单位注册登记证书（注 2）	《中华人民共和国海关法（2017 修正）》（已于 2021 年修订）第十一条规定：进出口货物收发货人、报关企业办理报关手续，必须依法经海关注册登记。未依法经海关注册登记，不得从事报关业务。
3		出入境检验检疫报检	《出入境检验检疫报检企业管理办法（2018 年 5 月修订）》

		企业备案表（注 3）	（已于 2022 年 1 月废止）第五条规定：报检企业办理报检业务应当向海关备案，备案时应当提供以下材料……第六条规定：材料齐全、符合要求的，海关应当为报检企业办理备案手续，核发报检企业及报检人员备案号。
4	环境保护资质	固定污染源排污登记回执	《固定污染源排污许可分类管理名录（2019 年版）》第二条规定：国家根据排放污染物的企业事业单位和其他生产经营者（以下简称“排污单位”）污染物产生量、排放量、对环境的影响程度等因素，实行排污许可重点管理、简化管理和登记管理。对污染物产生量、排放量或者对环境的影响程度较大的排污单位，实行排污许可重点管理；对污染物产生量、排放量和对环境的影响程度较小的排污单位，实行排污许可简化管理。对污染物产生量、排放量和对环境的影响程度很小的排污单位，实行排污登记管理。实行登记管理的排污单位，不需要申请取得排污许可证，应当在全国排污许可证管理信息平台填报排污登记表，登记基本信息、污染物排放去向、执行的污染物排放标准以及采取的污染防治措施等信息。

注：1、根据《全国人民代表大会常务委员会关于修改<中华人民共和国对外贸易法>的决定》（主席令第一二八号）的规定，《中华人民共和国对外贸易法（2016年修订）》第九条已被删除，即自2022年12月30日起，从事货物进出口已取消对外贸易经营者备案登记。

2、根据《全国人民代表大会常务委员会关于修改<中华人民共和国道路交通安全法>等八部法律的决定》（主席令第八十一号）的规定，进出口货物收发货人、报关企业办理报关手续由海关注册登记变更为备案管理。

3、根据《海关总署关于推进关检融合优化报关单位注册登记有关事项的公告》（海关总署公告2018年第143号）规定，自2018年10月29日起，对完成注册登记的报关单位，海关向其核发的《海关报关单位注册登记证书》自动体现企业报关、报检两项资质，原《出入境检验检疫报检企业备案表》《出入境检验检疫报检人员备案表》不再核发。2018年10月29日前海关或原检验检疫部门核发的《出入境检验检疫报检企业备案表》《出入境检验检疫报检人员备案表》继续有效。

截至本回复出具之日，公司报告期内拥有以下与经营活动相关的资质和备案：

（1）对外贸易经营者备案登记表

公司于2017年11月9日取得《对外经济贸易经营者备案登记表》，备案登记表编号为02942679。因注册资本变更至5,000万元，公司于2022年10月13日取得变更后的《对外经济贸易经营者备案登记表》，备案登记表编号为04560303，有效期为长期。

（2）报关单位注册登记证书

公司于2017年11月9日取得德州海关核发的《中华人民共和国海关报关单位注册登记证书》，海关注册编码为3713930239，经营类别为进出口货物收发货人，

有效期为长期。

（3）出入境检验检疫报检企业备案表

公司于2018年1月11日取得山东出入境检验检疫局核发的《出入境检验检疫报检企业备案表》，备案号码为3722000292。

（4）固定污染源排污登记回执

公司于2020年3月11日取得了固定污染源排污登记回执，并按照规定进行变更，最新一期登记编号为91371400753518197500lP，有效期为2023年6月8日至2028年6月7日。

除上述资质、备案外，公司主要产品在销售地区无需取得其他必要的认证或通过必需检测程序，公司与销售地区客户间不存在与生产经营资质、许可、认证有关的任何纠纷或潜在纠纷。

综上，公司报告期内已取得从事相关生产经营所需的全部资质、许可、认证，符合相关法律法规的要求，且公司主要产品在销售地区无需取得其他必要的认证或通过必需检测程序。

2、报告期内发行人是否持续符合拥有该等资质、许可、认证所需的条件，是否存在超越许可范围从事生产经营的情形

（1）出口业务相关资质

根据《中华人民共和国对外贸易法（2022 修正）》《对外贸易经营者备案登记办法（2021 修订）》等相关法律、法规、规章、规范性文件的规定，并查验公司现持有的《对外贸易经营者备案登记表》《中华人民共和国海关报关单位注册登记证书》《出入境检验检疫报检企业备案表》等与出口业务相关的资质证书，该等证书不存在有效期限制或有效期为长期，故不涉及续期障碍。

（2）固定污染源排污登记

根据《固定污染源排污许可分类管理名录（2019 年版）》第四条规定，“现有排污单位应当在生态环境部规定的实施时限内申请取得排污许可证或者填报排污登记表。”根据生态环境部颁发的《固定污染源排污登记工作指南（试行）》（环办环评函〔2020〕9 号）规定，对已登记排污单位，自其登记之日起满 5 年的，排污许可证管理信息平台自动发送登记信息更新提醒；排污登记表有效期内，排污登记信息发生变动的，应当自发生变动之日起 20 日内进行变更登记。由上述

规定可知，即便公司取得的固定污染源排污登记存在 5 年的有效期，公司在相关排污登记信息发生变动或期满后依照上述规定及时办理变更登记事宜即可。

综上，鉴于公司现拥有的出口业务相关资质不存在有效期限制或有效期为长期，不存在续期障碍，且固定污染源排污登记在登记信息变动或期满后及时办理变更登记即可，因此公司持续符合拥有该等资质、许可、认证所需的条件，不存在超越许可范围从事生产经营的情形。

3、是否存在受到商业罚款、行政处罚的法律风险，对公司持续经营是否存在不利影响

截至本回复出具之日，公司不存在尚未了结或可预见的与生产经营资质、许可、认证有关的任何诉讼或仲裁。

根据德州海关出具《证明》，公司自 2021 年 1 月 1 日至 **2024 年 12 月 31 日**期间，未发生因违反海关监管法律、法规、规章或规范性文件被处罚的记录。根据山东省社会信用中心于 **2025 年 2 月 10 日**出具的《山东省经营主体公共信用报告（无违法违规记录证明上市专版）》，公司报告期内在市场监督、生态环境等领域无行政处罚、严重失信等违法违规记录。

因此，公司因生产经营资质、许可、认证而受到商业罚款、行政处罚的法律风险较小，不会对公司生产经营造成重大不利影响。

综上所述，公司已取得相关法律法规要求的从事相关生产经营所需的全部资质、许可、认证，并且持续符合拥有该等资质、许可、认证所需的条件，不存在超越许可范围从事生产经营的情形，因此受到商业罚款、行政处罚的法律风险较小，不会对生产经营造成重大不利影响。

（三）发行人产品是否存在通过相关检测后出现重大安全、质量事故或被退换货的情形，如存在，请充分说明具体情况与整改措施及其有效性

截至本回复出具之日，公司不存在重大安全事故或产品质量问题，不存在因产品质量或重大安全方面与任何第三方发生的诉讼纠纷或潜在争议纠纷，公司亦不存在因产品质量及生产安全方面违法违规行为被有关主管部门行政处罚的记录。

经查验，报告期内，公司合计退换货金额为 **87.03 万元**，占营业收入比例较低，具体情况如下：

单位：万元

产品类别	2024 年度	2023 年度	2022 年度
阳光面料	**34.82**	13.88	0.80
涂层面料	**37.54**	-	-
合计	**72.35**	**13.88**	**0.80**
占营业收入比例	**0.37%**	0.14%	0.00%

发生上述退换货主要为布面不平整、产品色差等，且占公司营业收入比例较低，不会对公司生产经营造成重大不利影响。

综上所述，公司产品不存在通过相关检测后出现重大安全、质量事故或被大批量退换货的情形。

二、完善招股说明书信息披露内容

（一）全面梳理“重大事项提示”“风险因素”各项内容，突出重大性，增强针对性，强化风险导向，删除针对性不强的表述，删除普遍使用的模糊表述，删除风险因素中风险对策、发行人竞争优势及任何可能减轻风险因素的类似表述；对风险揭示内容按重要性进行排序。对风险因素作定量分析，无法定量分析的，针对性作定性描述

公司已梳理《招股说明书》“重大事项提示”“风险因素”各项内容，删除针对性不强和模糊表述，删除风险因素中风险对策等类似表述，按重要性进行重新排序，对无法定量分析的风险因素进行针对性定性描述。具体修改情况如下：

章节	标题	修改情况说明
重大事项提示	四、特别风险提示	修改完善“（二）关税变动导致经营业绩下滑的风险”、“（三）客户集中度较高的风险”、“（五）汇率波动的风险”、“（六）市场开拓的风险”及“（七）技术升级风险”，删除其中涉及到风险对策、公司竞争优势等类似表述。
第三节风险因素	一、 经营风险	修改完善“（二）关税变动导致经营业绩下滑的风险”、“（三）客户集中度较高的风险”、“（五）汇率波动的风险”及“（六）市场开拓的风险”，删除其中涉及到风险对策、公司竞争优势等类似表述。 增加“（七）毛利率下滑风险”。
	二、技术风险	修改完善“（一）技术升级风险”，删除其中涉及到风险对策、公司竞争优势等类似表述。
	六、实际控制人不当控制的风险	修改完善相关表述，删除其中涉及到风险对策等类似表述。

（二）请优化整合招股说明书中重复出现内容，提升招股说明书可读性

公司对招股说明书进行了优化整合，删除了重复出现的内容，提升了招股说明书的可读性。

（三）关于重要承诺的具体承诺内容，请发行人按照重要性原则在招股说明书正文列示承诺具体内容，对投资者作出价值判断与投资决策相关性相对较弱的承诺具体内容在招股说明书附件中披露，提升招股说明书可读性

公司重新梳理招股说明书关于重要承诺的具体内容，并按照重要性原则以及提升招股说明书可读性的需要，对招股说明书相关内容进行调整；同时，公司控股股东、实际控制人及总经理新增自愿限售的承诺事项。具体如下：

1、对公开承诺列表内容的披露调整

将《招股说明书》“第四节发行人基本情况/九、重要承诺/（一）与本次公开发行有关的承诺情况”及“（二）前期公开承诺情况”的承诺列表内容进行相应调整，具体如下：

（一）与本次公开发行有关的承诺情况

承诺主体	承诺开始日期	承诺结束日期	承诺类型	承诺内容(索引)
控股股东、实际控制人、其他股东、董监高	2023 年 9 月 15 日	长期有效	关于股份锁定及减持的承诺	（三）承诺具体内容/1、与本次公开发行有关的承诺/（1）《关于股份锁定及减持的承诺》
控股股东、实际控制人、董事长及总经理	2024 年 3 月 11 日	长期有效	关于自愿限售的承诺	（三）承诺具体内容/1、与本次公开发行有关的承诺/（2）《关于自愿限售的承诺》
公司、控股股东、实际控制人、其他股东、非独立董事、高管	2023 年 9 月 15 日	长期有效	关于稳定股价的承诺	（三）承诺具体内容/1、与本次公开发行有关的承诺/（3）《关于稳定股价的承诺》
公司、控股股东、实际控制人、董事、高管	2023 年 9 月 15 日	长期有效	关于公司填补被摊薄即期回报措施的承诺	（三）承诺具体内容/1、与本次公开发行有关的承诺/（4）《关于公司填补被摊薄即期回报措施的承诺》
公司、控股股东、实际控制人、其他股东、董监高	2023 年 9 月 15 日	长期有效	未履行承诺的约束措施	（三）承诺具体内容/1、与本次公开发行有关的承诺/（5）《未履行承诺的约束措施》
公司、控股股东、实际控制人、其	2023 年 9 月 15 日	长期有效	关于本次发行上市相关的申请文	（三）承诺具体内容/1、与本次公开发行有关的承诺/

他股东、董监高			件真实、准确、完整且不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏的承诺	（6）《关于本次发行上市相关的申请文件真实、准确、完整且不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏的承诺》
公司、控股股东、实际控制人	2023 年 9 月 15 日	长期有效	关于利润分配政策的承诺	（三）承诺具体内容/1、与本次公开发行有关的承诺/（7）《关于利润分配政策的承诺》
公司、控股股东、实际控制人	2023 年 9 月 15 日	长期有效	关于欺诈发行上市的股份买回的承诺	（三）承诺具体内容/1、与本次公开发行有关的承诺/（8）《关于欺诈发行上市的股份买回的承诺》
控股股东、实际控制人	2023 年 9 月 15 日	长期有效	关于避免资金占用的承诺	附录一 其他与本次发行相关的承诺/1、关于避免资金占用的承诺
控股股东、实际控制人	2023 年 9 月 15 日	长期有效	关于保证发行人独立性的承诺	附录一 其他与本次发行相关的承诺/2、关于保证发行人独立性的承诺
控股股东、实际控制人、其他股东、董监高	2023 年 9 月 15 日	长期有效	关于规范关联交易的承诺	附录一 其他与本次发行相关的承诺/3、关于规范关联交易的承诺
控股股东、实际控制人	2023 年 9 月 15 日	长期有效	关于避免同业竞争的承诺	附录一 其他与本次发行相关的承诺/4、关于避免同业竞争的承诺
控股股东、实际控制人	2023 年 9 月 15 日	长期有效	关于社保和公积金的承诺	附录一 其他与本次发行相关的承诺/5、关于社保和公积金的承诺

（二）前期公开承诺情况

承诺主体	承诺开始日期	承诺结束日期	承诺类型	承诺内容(索引)
实际控制人或控股股东	2022 年 4 月 22 日	长期有效	避免同业竞争承诺	附录二 前期公开承诺/1、避免同业竞争承诺
控股股东、实际控制人、其他股东、董监高	2022 年 4 月 21 日	长期有效	解决关联交易的承诺	附录二 前期公开承诺/2、解决关联交易的承诺
实际控制人或控股股东	2022 年 4 月 22 日	长期有效	资金占用承诺	附录二 前期公开承诺/3、资金占用承诺

2、调整承诺具体内容的披露位置

按照上述公开承诺列表中“承诺内容（索引）”的修订，对应调整招股说明书中承诺具体内容的披露位置，并对内容相近承诺进行合并以提高《招股说明书》

可读性。

3、新增关于自愿限售的承诺

公司控股股东、实际控制人、公司董事长及总经理在原有关于股份锁定及减持的承诺的基础上，增加《关于自愿限售的承诺》。

公司已在《招股说明书》“第四节 发行人基本情况”之“九、重要承诺”之“（三）承诺具体内容”之“2、《关于自愿限售的承诺》”中进行补充披露，具体如下：

“（2）《关于自愿限售的承诺》

公司控股股东、实际控制人、公司董事长及总经理王朝明承诺如下：

“1、若公司上市后，发生资金占用、违规担保、虚假陈述等严重违法违规行为的，自前述违法违规行为发生之日起，至违法违规行为发现后 6 个月内，本单位/本人自愿限售直接或间接持有的公司股份，并按照北京证券交易所相关要求办理自愿限售手续。

2、若公司上市后，本单位/本人发生内幕交易、操纵市场、虚假陈述等严重违法违规行为的，自前述违法违规行为发生之日起，至违法违规行为发现后 12 个月内，本单位/本人自愿限售直接或间接持有的股份，并按照北京证券交易所相关要求办理自愿限售手续。

3、本单位/本人将严格遵守已作出的上述承诺，如有违反，除将按照法律法规、中国证券监督管理委员会和北京证券交易所的相关规定承担法律责任外，本单位/本人应将因违反承诺而获得的全部收益上缴给公司；若违反上述承诺给公司和其他投资者造成损失的，本单位/本人应无条件承担全部赔偿责任。”

（四）关于主要资产情况中固定资产、商标、专利等资源要素，请在招股说明书正文部分披露数量、构成及对发行人生产经营重要性较高的内容，具体内容列表在招股说明书附件中披露，提升招股说明书可读性

公司已重新梳理主要资产情况中固定资产、商标、专利等资源要素，在招股说明书正文部分披露数量、构成及对生产经营重要性较高的内容，将具体内容列表在招股说明书附录中披露。具体情况如下：

章节	标题	修改情况说明
第五节 业务和技术	（三）主要资产情况	将“1、主要固定资产情况”之“（1）主要生产设备、（2）房屋建筑物情况、（3）租赁房屋建筑物情况”的具体内容

		移至“附录三 主要固定资产”，在招股说明书正文仅披露公司主要固定资产总体情况
		将“2、主要无形资产情况”之“（2）专利”的具体内容移至“附录四 专利”，在招股说明书正文仅披露公司已取得的专利数量、构成以及在审发明专利数量
		将“2、主要无形资产情况”之“（3）商标”的具体内容移至“附录五 商标”，在招股说明书正文仅披露公司商标数量、构成

（五）关于报告期内对发行人持续经营有重要影响的合同的基本情况，请按照重要性标准完善信息披露内容，发行人与同一交易主体在一个会计年度内连续发生的相同内容或性质的合同应累计计算，提升招股说明书可读性

公司已按照重要性标准，对报告期内持续经营有重要影响的合同的信息披露内容进行了完善，提升招股说明书可读性。

（六）按照《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》的要求梳理招股说明书，说明是否存在应按照准则要求披露但未披露的情形，如是，请说明原因并完善招股说明书信息披露内容

公司已按照《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》的要求梳理招股说明书，并完善招股说明书信息披露内容。除上述情形外，公司不存在应按照准则要求披露但未披露的情形。

【中介机构核查意见】

一、请保荐机构核查上述事项并发表明确意见，请发行人律师核查问题（1）并发表明确意见

（一）核查过程

针对问题“销售资质合规性”，保荐机构、发行人律师履行了如下核查程序：

1、查阅《招股说明书》、发行人提供的产品认证证书，查询百度搜索引擎（https://www.baidu.com）等网站的公开信息，询问发行人负责人员，确认发行人取得产品认证证书的原因、认证含义、发证机关、有效期等具体情况。

2、查阅发行人提供的相关认证申请材料、缴费凭证等资料，确认发行人相关认证的续期进展。

3、查阅发行人销售明细表，确认发行人的主营业务和主要产品。

4、查阅发行人拥有的全部业务资质证书，对照《对外贸易经营者备案登记办法》《中华人民共和国海关法》《固定污染源排污许可分类管理名录（2019 年

版）》等相关法律法规，核查发行人是否已经取得生产经营应具备的全部资质。

5、查阅《对外贸易经营者备案登记办法》《中华人民共和国海关法》《固定污染源排污许可分类管理名录（2019 年版）》等相关法律法规，了解发行人是否持续符合拥有该等资质所需的条件。

6、查阅发行人的企业信用报告、报告期内的营业外支出明细、主管部门出具的守法证明文件等资料，并查询中国海关企业进出口信用信息公示平台网站（http://credit.customs.gov.cn/）、中国执行信息公开网（http://zxgk.court.gov.cn）、裁判文书网（http://wenshu.court.gov.cn）、信用中国（https://www.creditchina.gov.cn）等网站所载公示信息，核实发行人是否存在与生产经营资质、许可、认证以及产品质量、重大安全等方面有关的任何诉讼、仲裁或行政处罚。

针对问题“完善招股说明书信息披露内容”，保荐机构履行了如下核查程序：

1、查阅发行人优化调整后的招股说明书关于重大事项提示、风险因素、重要承诺、固定资产、商标、专利、重大合同等内容的披露。

2、查阅《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》，分析发行人是否按照准则要求披露相应内容。

（二）核查意见

针对问题“销售资质合规性”，经核查，保荐机构及发行人律师认为：

1、发行人申请前述认证展期不存在实质障碍，不会发生超越许可范围从事生产经营的情形，也不存在因此受到行政处罚的风险。

2、发行人已取得从事相关生产经营所需的全部资质、许可、认证，报告期内，发行人持续符合拥有相关资质、许可、认证的条件，不存在超越许可范围从事生产经营的情形，不存在受到商业罚款、行政处罚的法律风险，对发行人的持续经营不存在不利影响。

3、发行人产品不存在通过相关检测后出现重大安全、质量事故或被大批量退换货的情形。

针对问题“完善招股说明书信息披露内容”，经核查，保荐机构认为：

1、发行人已全面梳理《招股说明书》“重大事项提示”“风险因素”各项内容，删除针对性不强和普遍使用的模糊表述，删除风险因素中风险对策、发行人竞争优势及任何可能减轻风险因素等类似表述；对风险揭示内容按重要性进行排

序，突出重大性，增强针对性，强化风险导向，补充定量分析；并已优化整合招股说明书中重复出现内容。

2、关于重要承诺的具体承诺内容，发行人已按照重要性原则在招股说明书正文列示承诺具体内容，将对投资者作出价值判断与投资决策相关性相对较弱的承诺具体内容在招股说明书附录中披露，提升了招股说明书可读性。

3、发行人已梳理主要资产情况中固定资产、商标、专利等资源要素，在招股说明书正文部分披露数量、构成及对发行人生产经营重要性较高的内容，已将其他具体内容列表在招股说明书附录中披露，提升了招股说明书可读性。

4、发行人已将报告期内对发行人持续经营有重要影响的合同的基本情况按照重要性标准完善披露，提升了招股说明书可读性。

5、发行人已按照《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》的要求梳理招股说明书，并完善招股说明书信息披露内容。除上述情形外，不存在应按照准则要求披露但未披露的情形。

其他重要事项

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，如存在涉及股票公开发行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。

除上述问题外，发行人、保荐机构、申报会计师和发行人律师已对照《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）》等规定进行审慎核查，不存在涉及股票公开发行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。

（以下无正文）

（本页无正文，为《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审核问询函的回复》之发行人签字盖章页）

法定代表人/董事长：

ZHAO GUO HUA

温多利遮阳材料（德州）股份有限公司

2025 年 3 月 28 日

发行人法定代表人声明

本人已认真阅读《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审核问询函的回复》的全部内容，确认回复的内容真实、准确、完整，不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其真实性、准确性、完整性承担相应法律责任。

法定代表人/董事长：

ZHAO GUO HUA

温多利遮阳材料（德州）股份有限公司

2025 年 3 月 28 日

（本页无正文，为《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审核问询函的回复》之保荐机构签字盖章页）

保荐代表人：

王友忠　　任滨

联储证券股份有限公司

2025 年 3 月 25 日

保荐机构（主承销商）董事长声明

本人已认真阅读《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审核问询函的回复》的全部内容，了解本审核问询函回复涉及问题的核查过程、本公司的内核和风险控制流程，确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，审核问询函回复不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

董事长：

吕春卫

联储证券股份有限公司

2025年 3月 28日

保荐机构（主承销商）法定代表人、总经理声明

本人已认真阅读《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审核问询函的回复》的全部内容，了解本审核问询函回复涉及问题的核查过程、本公司的内核和风险控制流程，确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序,审核问询函回复不存在虚假记载、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/总经理：

张强

联储证券股份有限公司

2025年 3 月 28 日