



关于嘉兴杰特新材料股份有限公司 公开发行股票并在北交所上市申请文件 的审核问询函的回复

众环专字(2025) 0100293 号

北京证券交易所:

中审众环会计师事务所(特殊普通合伙)(以下简称“申报会计师”或“我们”)作为嘉兴杰特新材料股份有限公司(以下简称“公司”、“发行人”或“杰特新材”)申请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的审计机构,根据贵所于2024年12月30日出具的《关于嘉兴杰特新材料股份有限公司公开发行股票并在北交所上市申请文件的第二轮审核问询函》(以下简称“审核问询函”)的要求,我们以对发行人相关财务报表执行的审计工作为依据,对审核问询函中需要我们回复的相关问题履行了核查程序,现将核查情况说明如下:

问题 1.补充说明第二大股东相关情况

根据申请文件及公开信息:(1)2023年4月28日,奈伦农业起诉宁波森源(发行人第二大股东),请求判决解除其在2010年与宁波森源签署的《股权代持协议》,并将宁波森源持有发行人15.38%的股权变更登记至奈伦农业名下。原告诉称股权代持的存续与宁波先锋新材料股份有限公司(以下简称先锋新材)为其他公司承担的担保债务有关。2023年6月12日,海宁市人民法院判决驳回奈伦农业的全部诉求。截至目前,奈伦农业未再提起上诉。

(2)先锋新材系国内功能性遮阳面料上市公司,为发行人前五大供应商,主要向其采购复合材料纱线;先锋新材同时为发行人客户,向其少量销售玻纤纱及硅胶涂层布。(3)经中介机构核查,宁波森源的股东及其亲属控制的公司中,卡西安尼、宁波森盛与先锋新材存在业务往来和大额资金往来,卡西安尼、宁波玛朵与先锋新材实际控制人卢先锋控制的其他企业宁波开心投资有限公司建立了一定限额内的资金拆借合作关系,并通过卢先锋的关联公司进行资金往来。

请发行人:(1)进一步说明第二大股东宁波森源的股东及其亲属控制的公司与先锋新材

的实际控制人控制的其他企业存在资金拆借的具体情况(包括但不限于发生资金拆借的背景及原因、借款额度、借款金额、用途、借出及归还时间等),是否与宁波森源通过增资及受让方式持有发行人股份的资金来源有关。(2)结合资金流水情况,说明宁波森源增资及受让发行人股份的款项中,宁波森源股东励柯磊、殷真真投入资金的资金来源,宁波森源持有的发行人股份是否存在股份代持的情形,对资金来源取得的证据是否足以支持相关结论。(3)结合励柯磊、殷真真、宁波森源的资产、负债及对外担保情况,说明宁波森源所持发行人股份比例是否存在发生变动的风险。(4)结合各家公司经营的具体产品及其产业上下游关系,说明宁波森源的股东及其亲属控制的公司与卢先锋控制的公司之间的资金往来是否具有商业合理性,是否存在资金体外循环或为发行人代垫成本费用的情形。

请保荐机构、申报会计师、发行人律师核查上述事项并发表明确意见,说明核查方法、范围、证据及结论。

请保荐机构、申报会计师补充说明资金流水核查情况:(1)对法人账户和自然人账户资金流水核查的核查笔数、金额及占比,资金流水核查金额重要性水平的认定依据及合理性;结合资金流水核查的重要性水平、核查比例、核查范围等,说明核查的充分性、是否足以支持核查结论。(2)说明发行人及其子公司的资金流水中,内部往来金额较大且占比较高的原因及合理性,相关款项用途,是否存在异常情形,与子公司经营情况是否匹配。

请保荐机构提供关于第二大股东是否存在股份代持及相关主体资金流水核查的相关底稿。

一、发行人回复

(一)进一步说明第二大股东宁波森源的股东及其亲属控制的公司与先锋新材的实际控制人控制的其他企业存在资金拆借的具体情况(包括但不限于发生资金拆借的背景及原因、借款额度、借款金额、用途、借出及归还时间等),是否与宁波森源通过增资及受让方式持有发行人股份的资金来源有关

1、宁波森源的股东及其亲属控制的公司与先锋新材的实际控制人控制的其他企业发生资金拆借的背景及原因

2021年1月1日至2024年12月31日期间,先锋新材(深圳证券交易所创业板上市公司,股票代码 300163)实际控制人卢先锋控制的企业存在与宁波森源股东励柯磊的关联公司发生大额资金拆借的情况。根据宁波森源、卡西安尼及其杭州分公司、宁波玛朵、宁波森盛、振利实业有限公司以及励柯磊、殷真真提供的2021年1月1日至2024年12月31日的银行流水,卡西安尼与宁波开心投资有限公司(以下简称“开心投资”)签署的《资金拆借

合作协议》，并经访谈宁波森源股东励柯磊与先锋新材实际控制人卢先锋、查询先锋新材在巨潮资讯网（<http://www.cninfo.com.cn>）披露的公告，宁波森源的股东及其亲属控制的公司与先锋新材的实际控制人控制的其他企业发生资金拆借的背景及原因如下：

在先锋新材主营业务，即高分子复合遮阳材料（阳光面料）产品的研发、生产和销售遇到一定瓶颈且盈利能力较弱的状况下，为帮助先锋新材突破发展瓶颈，寻找新的更有前景的赛道，卢先锋通过其控制的开心投资筹划了对澳大利亚奶牛农场企业 VAN DAIRY LIMITED（以下简称“VDL 牧场”）的收购。由于先锋新材作为上市公司直接参与投标存在决策时间长、程序复杂等不利因素，可能影响收购成功率，因此卢先锋决定先由其个人控制的公司出面投标，成功后选择适当的时机根据上市公司监管要求将 VDL 牧场装入上市公司。2016 年 3 月，卢先锋以 2.83 亿澳币对价（加上税费实际花费约 3 亿澳币）完成对 VDL 牧场 100% 股权的收购。前述收购资金一部分来源于卢先锋减持上市公司股票后的自有资金，一部分来源于卢先锋个人股票质押融资，剩余约 7.3 亿元来源于先锋新材提供担保的银行借款。卢先锋通过其控制的公司完成对 VDL 牧场收购后，先锋新材在 2016 年、2017 年分别通过发行股份购买资产和现金收购的方式两次收购 VDL 牧场，均未完成，导致卢先锋及其控制的公司存在较大的归还银行贷款压力。

经查询先锋新材在巨潮资讯网（<http://www.cninfo.com.cn>）披露的公告，先锋新材为卢先锋控制的公司收购 VDL 牧场时的大额银行贷款提供了连带责任担保。先锋新材收购 VDL 牧场计划终止后，根据监管要求需要逐步减少对开心投资及其关联方的担保金额。2016 年 3 月 8 日至 2019 年 3 月 8 日期间，先锋新材为开心投资总额不超过 2.2 亿澳元或其等额人民币的银行贷款提供连带责任担保；2019 年 3 月 8 日至 2022 年 3 月 8 日期间，先锋新材为开心投资、宁波先锋弘业投资控股有限公司（以下简称“先锋弘业”）提供连带责任担保的银行贷款金额下降至不超过 6.7 亿元人民币；2022 年 3 月 15 日至 2024 年 9 月 15 日期间，先锋新材为开心投资、先锋弘业提供连带责任担保的银行贷款金额下降至不超过 3.2 亿元人民币；同时，2022 年 3 月 28 日至 2024 年 9 月 10 日期间，先锋新材为开心投资、先锋弘业总额不超过 7,400 万元人民币的银行贷款追加提供连带责任担保；2024 年 7 月 18 日至 2025 年 9 月 15 日，先锋新材为开心投资、先锋弘业提供连带责任担保的银行贷款金额下降至不超过 6,000 万元人民币。截至 2025 年 2 月 17 日，就前述先锋新材提供担保的银行借款，开心投资与先锋弘业尚未归还的款项金额共计 5,100 万元。因此，卢先锋及其控制的开心投资、先锋弘业从 2019 年开始产生了较大的银行贷款还款压力和资金周转需求。

宁波森源股东励柯磊与卢先锋系相识多年的朋友关系，其关联公司卡西安尼、宁波森盛

等主体与先锋新材及其全资子公司存在长期良好的商业合作。励柯磊基于和卢先锋长期合作的信任关系，看好和卢先锋及其控制企业商业合作的前景，并认可卢先锋个人还款能力，自2020年开始与卢先锋控制的企业建立资金拆借关系。2020年6月28日，卡西安尼和卢先锋控制的开心投资签署《资金拆借合作协议》，约定卡西安尼和开心投资自2020年7月1日起至2030年6月30日止，在10亿元的限额内建立资金拆借合作关系，并实际通过卡西安尼及其杭州分公司、宁波玛朵与卢先锋的关联公司开心投资、先锋弘业、宁波梵帝国际贸易有限公司、宁波梵帝电子商务有限公司进行资金往来。

2、宁波森源的股东及其亲属控制的公司与先锋新材的实际控制人控制的其他企业之间资金拆借的借款额度、借款金额、用途、借出及归还时间，是否与宁波森源通过增资及受让方式持有发行人股份的资金来源有关

根据卡西安尼和开心投资于2020年6月28日签署的《资金拆借合作协议》，双方之间资金拆借的借款额度为不超过10亿元。

根据宁波森源、卡西安尼及其杭州分公司、宁波玛朵、宁波森盛、振利实业有限公司以及励柯磊、殷真真提供的2021年1月1日至2024年12月31日的银行流水，开心投资与卡西安尼就资金拆借金额所做的对账函，2021年1月1日至2024年12月31日期间，励柯磊的关联公司卡西安尼及其杭州分公司、宁波玛朵与卢先锋控制的开心投资、先锋弘业、宁波梵帝国际贸易有限公司、宁波梵帝电子商务有限公司存在频繁的资金拆借，合并汇总情况详见下表：

单位：元

资金拆借期间	借款/归还金额（卢先锋关联公司归还励柯磊关联公司借款的余额以负数表示）	截至当月末的资金拆借余额（励柯磊关联公司欠卢先锋关联公司的余额以负数表示）
2021年1月	720,000.00	-27,072,335.32
2021年2月	-9,122,700.00	-36,195,035.32
2021年3月	1,380,000.00	-34,815,035.32
2021年4月	-250,000.00	-35,065,035.32
2021年5月	5,050,000.00	-30,015,035.32
2021年6月	3,250,000.00	-26,765,035.32
2021年7月	2,370,000.00	-24,395,035.32

资金拆借期间	借款/归还金额（卢先锋关联公司归还励柯磊关联公司借款的余额以负数表示）	截至当月末的资金拆借余额（励柯磊关联公司欠卢先锋关联公司的余额以负数表示）
2021年8月	123,510,000.00	99,114,964.68
2021年9月	27,880,000.00	126,994,964.68
2021年10月	0.00	126,994,964.68
2021年11月	0.00	126,994,964.68
2021年12月	-10,500,000.00	116,494,964.68
2022年1月	3,500,000.00	119,994,964.68
2022年2月	2,780,000.00	122,774,964.68
2022年3月	0.00	122,774,964.68
2022年4月	-4,600,000.00	118,174,964.68
2022年5月	3,800,000.00	121,974,964.68
2022年6月	-21,000,000.00	100,974,964.68
2022年7月	5,650,000.00	106,624,964.68
2022年8月	44,500,000.00	151,124,964.68
2022年9月	-400,000.00	150,724,964.68
2022年10月	0.00	150,724,964.68
2022年11月	1,500,000.00	152,224,964.68
2022年12月	0.00	152,224,964.68
2023年1月	0.00	152,224,964.68
2023年2月	0.00	152,224,964.68
2023年3月	0.00	152,224,964.68
2023年4月	0.00	152,224,964.68
2023年5月	2,300,000.00	154,524,964.68
2023年6月	10,900,000.00	165,424,964.68
2023年7月	580,000.00	166,004,964.68
2023年8月	-470,000.00	165,534,964.68
2023年9月	46,540,000.00	212,074,964.68

资金拆借期间	借款/归还金额（卢先锋关联公司归还励柯磊关联公司借款的余额以负数表示）	截至当月末的资金拆借余额（励柯磊关联公司欠卢先锋关联公司的余额以负数表示）
2023年10月	-460,000.00	211,614,964.68
2023年11月	600,000.00	212,214,964.68
2023年12月	-884,000.00	211,330,964.68
2024年1月	-300,000.00	211,030,964.68
2024年2月	-440,000.00	210,590,964.68
2024年3月	930,000.00	211,520,964.68
2024年4月	410,000.00	211,930,964.68
2024年5月	619,021.92	212,549,986.60
2024年6月	29,650,467.34	242,200,453.94
2024年7月	6,298,000.00	248,498,453.94
2024年8月	316,777.78	248,815,231.72
2024年9月	38,535,003.41	287,350,235.13
2024年10月	-455,937.49	286,894,297.64
2024年11月	106,906.25	287,001,203.89
2024年12月	2,988,901.16	289,990,105.05

经访谈励柯磊和卢先锋，上表中款项的用途均为资金拆借，卢先锋控制的其他企业收到该等拆借款后主要用于归还收购 VDL 牧场时的银行借款。经访谈卢先锋，卢先锋正积极出售 VDL 牧场来筹措资金，并承诺会在励柯磊及其关联公司的对外借款到期之前向其还款，确保励柯磊及其关联公司的对外借款能按期归还。

根据励柯磊、殷真真、宁波森源提供的银行流水、殷真真的股票明细对账单等，并经访谈励柯磊和殷真真，宁波森源增资及受让发行人股份的款项中，宁波森源股东励柯磊、殷真真投入资金的资金来源为励柯磊、殷真真的自有和自筹资金，且 2016 年 12 月宁波森源向杰特玻纤增资并支付投资款时，宁波森源的股东及其亲属控制的公司与先锋新材的实际控制人卢先锋控制的其他企业之间尚未建立资金拆借合作关系。因此，宁波森源的股东及其亲属控制的公司与先锋新材的实际控制人控制的其他企业之间发生的资金拆借与宁波森源通过增资及受让方式持有发行人股份的资金来源无关。具体核查情况见本题回复之“二（一）宁波

森源增资及受让发行人股份的款项中，宁波森源股东励柯磊、殷真真投入资金的资金来源”。

（二）结合资金流水情况，说明宁波森源增资及受让发行人股份的款项中，宁波森源股东励柯磊、殷真真投入资金的资金来源，宁波森源持有的发行人股份是否存在股份代持的情形，对资金来源取得的证据是否足以支持相关结论

1、宁波森源增资及受让发行人股份的款项中，宁波森源股东励柯磊、殷真真投入资金的资金来源

根据宁波森源提供的向杰特玻纤出资和受让杰特玻纤股权时，用于支付出资款和股权转让款的银行账户在支付款项时点前后 6 个月的银行流水，殷真真向宁波森源提供 945.00 万元出资款前后 6 个月的银行流水及股票明细对账单、向励柯磊和殷真真提供借款的出借方出具的《确认函》，并经访谈励柯磊、殷真真，宁波森源增资及受让发行人股份的款项中，宁波森源股东励柯磊、殷真真投入资金的资金来源为励柯磊、殷真真的自有和自筹资金，其中，2016 年 12 月宁波森源向杰特玻纤支付的 945.00 万元出资款来源于殷真真买卖股票所得；宁波森源 2018 年 9 月以 540.00 万元对价受让杨一平持有的杰特玻纤股权及 2021 年 10 月以 450.00 万元对价受让芦萍持有的杰特玻纤股权的资金来源于励柯磊和殷真真的工资薪金、投资收益以及向朋友的借款。

2、宁波森源持有的发行人股份是否存在股份代持的情形，对资金来源取得的证据是否足以支持相关结论

宁波森源持有的发行人股份不存在股份代持情形，取得的宁波森源增资及受让发行人股份时资金来源的证据足以支持该结论，具体说明如下：

（1）如本题回复之“二（一）宁波森源增资及受让发行人股份的款项中，宁波森源股东励柯磊、殷真真投入资金的资金来源”所述，宁波森源增资及受让发行人股份的款项中，宁波森源股东励柯磊、殷真真投入资金的资金来源为励柯磊、殷真真的自有和自筹资金。

（2）根据宁波森源 2018 年收到杰特玻纤分红后收款银行账户的流水，并经访谈励柯磊，2018 年宁波森源收到杰特玻纤 300.00 万元分红款后全部用于偿还向股东殷真真的借款，并最终用于励柯磊和殷真真相关关联公司卡西安尼、宁波森盛等的日常经营活动；2020 年杰特玻纤向宁波森源分红 35.00 万元并以现金形式交付给励柯磊，该笔分红款最终亦用于励柯磊和殷真真相关关联公司的日常经营活动。

（3）根据浙江省海宁市人民法院作出的（2023）浙 0481 民初 3691 号《民事判决书》、发行人出具的关于和奈伦农业之间不存在纠纷或潜在纠纷的书面说明，并经访谈宁波森源实际控制人励柯磊、发行人实际控制人谈栋立、查询中国裁判文书网

(<http://wenshu.court.gov.cn>)、中国执行信息公开网(<http://zxgk.court.gov.cn>)等网站,自 2023 年 6 月 12 日海宁市人民法院判决驳回奈伦农业的全部诉求后,奈伦农业未就该案件提起上诉,发行人及宁波森源与奈伦农业之间亦未再发生新的诉讼或仲裁案件;除依法参加股份代持纠纷案件的诉讼程序外,发行人及宁波森源与奈伦农业之间未另行就上述诉讼涉及的股份代持事宜进行过沟通或协商,亦未签署任何协议、和解书等文件。

(4) 根据先锋新材出具的《说明》,先锋新材确认不存在委托任何主体,包括但不限于宁波森源及其股东励柯磊和殷真真、奈伦农业等直接和/或间接持有发行人股权/权益。

(5) 根据宁波森源股东励柯磊和殷真真出具的《确认函》,励柯磊和殷真真确认就其各自持有的宁波森源和发行人的股权/股份,不存在委托持股、信托持股或第三方享有权益的情形,且对于该等宁波森源和发行人股权/股份的权属不存在任何争议、纠纷或潜在纠纷。

(6) 根据向励柯磊和殷真真提供借款的出借方出具的《确认函》,出借方向励柯磊和殷真真出借款项系其真实意思表示;出借方与宁波森源持有的杰特新材股份无任何关联,其与宁波森源及其股东励柯磊、殷真真就宁波森源持有的杰特新材股份之权属不存在任何争议、纠纷或潜在纠纷;出借方不存在委托任何主体,包括但不限于宁波森源及其股东励柯磊、殷真真直接和/或间接持有杰特新材股权/权益的情形。

(三) 结合励柯磊、殷真真、宁波森源的资产、负债及对外担保情况,说明宁波森源所持发行人股份比例是否存在发生变动的风险

根据励柯磊、殷真真提供的 2021 年 1 月 1 日至 2024 年 12 月 31 日期间的银行流水,宁波森源、卡西安尼、宁波森盛、宁波玛朵的企业信用报告和 2024 年 12 月 31 日的财务报表,并经访谈励柯磊、殷真真,截至本回复出具之日,励柯磊的负债高于资产;殷真真、宁波森源的资产高于负债。

根据宁波森源的《企业信用报告》、励柯磊和殷真真的个人信用报告,并经访谈励柯磊和殷真真,截至本回复出具之日,励柯磊、殷真真、宁波森源不存在对外担保的情况。

由于截至本回复出具之日,励柯磊的负债高于资产,因此励柯磊通过宁波森源间接持有的发行人股份比例存在发生变动的风险,但该等风险短期内不存在可预见性,且该等风险不会对本次发行上市构成实质性法律障碍,具体依据如下:

1、根据宁波森源、宁波森盛、宁波玛朵、卡西安尼的企业信用报告,励柯磊的《个人信用报告》,并经访谈励柯磊以及查询中国裁判文书网(<http://wenshu.court.gov.cn>)、中国执行信息公开网(<http://zxgk.court.gov.cn>)等网站,截至本回复出具之日,励柯磊及其关联公司的主要负债,即向银行、朋友等第三方的借款均未到期,且未被要求提前还款;励柯磊及

其关联公司未发生过逾期还款的情况，与相关债权人不存在任何争议、纠纷或潜在纠纷；励柯磊不存在对外担保的情况。

2、根据卢先锋出具的《确认函》，并经访谈卢先锋和励柯磊、查询先锋新材在巨潮资讯网（<http://www.cninfo.com.cn>）披露的公告，截至本回复出具之日，卢先锋及其关联公司（除先锋新材及其全资、控股、参股的公司外）的资产可以覆盖其所有负债，且经与励柯磊协商，对于欠励柯磊关联公司的借款已有明确的还款计划，将在励柯磊及其关联公司向银行、朋友等第三方的借款到期前向其还款，确保励柯磊及其关联公司能够按期归还借款。如由于卢先锋及其关联公司未能严格履行还款计划导致励柯磊及其关联公司未能按期归还对外借款，从而影响励柯磊所持宁波森源股权的稳定性的，卢先锋及其关联公司承诺在届时开心投资对卡西安尼的欠款净额范围内，对励柯磊及其关联公司的对外借款承担连带还款责任。

3、宁波森源入股发行人系出于看好公司发展前景而对公司进行的财务性投资，其股东励柯磊、殷真真未在公司担任任何职务或领取薪酬，除依法参加公司股东大会，行使表决权外，不参与公司的各项日常经营管理，也并未提名或委派任何董事会成员。同时，宁波森源与公司董事、监事、高级管理人员之间不存在关联关系，亦未曾签署任何与公司控制权有关的协议。本次发行前后，在宁波森源所持发行人股份比例发生变动的情况下，谈栋立和张玉江仍能保持对发行人控制权的稳定性。

（四）结合各家公司经营的具体产品及其产业上下游关系，说明宁波森源的股东及其亲属控制的公司与卢先锋控制的公司之间的资金往来是否具有商业合理性，是否存在资金体外循环或为发行人代垫成本费用情形

1、结合各家公司经营的具体产品及其产业上下游关系，说明宁波森源的股东及其亲属控制的公司与卢先锋控制的公司之间的资金往来是否具有商业合理性

（1）宁波森源的股东及其亲属控制的公司中，与卢先锋控制的公司之间存在资金往来的公司包括卡西安尼、宁波森盛和宁波玛朵，该等公司经营的具体产品/业务如下：

公司名称	经营范围	经营的具体产品/业务
卡西安尼	针纺织面料及其制品、服装及服装辅料制造、加工；PVC 玻纤高分子复合材料、橡胶制品、旅游帐篷、机电设备、展示柜、展示道具、办公家具、塑料制品、五金制品制造、加工及批发（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）	软帘面料等家纺制品
宁波森盛	包装材料、金属材料、电线、电缆、五金产品、家用电器、电子产品、机械设备、办公用品、通讯设备、化工原料及产品（除危险化学品及易制	包装材料

公司名称	经营范围	经营的具体产品/业务
	毒化学品)、汽车配件、塑料原料及制品、服装、文具用品、建筑材料、工艺品的批发、零售；纺织品、纸制品、木制品、展示柜及配件、家具的制造、加工、批发；自营和代理货物和技术的进出口，但国家限定经营或禁止进出口的货物和技术除外（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）	
宁波玛朵	自营和代理各类货物和技术的进出口，但国家限定经营或禁止进出口的货物和技术除外	经营家纺标准化产品的出口业务，不自行生产产品

（2）卢先锋控制的公司中，与宁波森源的股东及其亲属控制的公司存在资金往来的公司包括先锋新材及其子公司先锋实业、喆翔贸易、丰泰新材、浙江圣泰戈（以下简称“上市公司体系”）与开心投资、先锋弘业、宁波梵帝国际贸易有限公司、宁波梵帝电子商务有限公司（以下简称“开心投资体系”），该等公司经营的具体产品/业务如下：

①上市公司体系

公司名称	经营范围	经营的具体产品/业务
先锋新材	PVC 玻纤高分子复合材料的制造；橡塑制品、旅游帐篷、桌、椅、电子元件、电器配件、机电设备、五金配件、水暖洁具的制造、加工；有色金属的挤压、塑料造粒、塑料及金属门窗的加工；日用品、塑料原料及制品、金属材料及制品、工艺品的批发、零售；自营和代理各类商品和技术的进出口、但国家限定公司经营或禁止进出口的商品和技术除外	遮阳面料（阳光面料、涂层面料、镀铝面料）、遮阳成品（遮阳帘、窗帘窗饰门店定制）
先锋实业	一般项目：产业用纺织制成品制造；产业用纺织制成品销售；合同能源管理；汽车装饰用品销售；新材料技术研发；货物进出口；信息技术咨询服务（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）	遮阳产品
喆翔贸易	自营或代理货物和技术的进出口，但国家限制经营或禁止进出口的货物和技术除外（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）	经营技术及货物进出口业务，不自行生产产品
丰泰新材	生产、销售：全遮光涂层面料；销售：PVC 玻纤高分子复合材料、日用品、塑料原料及制品、金属材料及制品、工艺品；自营和代理各类商品及技术的进出口业务	阳光面料、遮阳产品
浙江圣泰戈	生产、销售：合成材料、合成纤维；从事各类商品及技术的进出口业务（国家禁止或限制的除外；涉及前置审批的除外）	阳光面料、遮阳产品

②开心投资体系

公司名称	经营范围	经营的具体产品/业务
开心投资	实业投资；企业管理咨询；市场信息咨询；企业营销咨询；	乳业

公司名称	经营范围	经营的具体产品/业务
	自营或代理货物和技术的进出口，但国家限制经营或禁止进出口的货物和技术除外；食品经营；初级食用农产品、水果、蔬菜、鲜活水产品、冷冻水产品、化妆品、日用百货、文具、办公用品、皮革及其制品、服装面辅料、燃料油、润滑油、建材材料、金属材料及制品、机械设备、电子产品、五金交电、化工产品的批发、零售及网上销售；房地产信息咨询及销售代理；商务信息咨询；企业形象策划；市场营销策划；广告服务；互联网技术的研发；园林设计（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）	
先锋弘业	一般项目：以自有资金从事投资活动；皮革制品销售；服装辅料销售；缝制机械销售；金银制品销售；金属材料销售；电子元器件与机电组件设备销售；建筑材料销售；建筑装饰材料销售；五金产品批发；化工产品销售（不含许可类化工产品）；文具用品批发；体育用品及器材批发；日用品销售；石油制品销售（不含危险化学品）；润滑油销售；太阳能热发电产品销售；化妆品批发；电子专用材料研发；住房租赁；非居住房地产租赁；物业管理；企业管理咨询；信息咨询服务（不含许可类信息咨询服务）；企业形象策划；市场营销策划；高性能纤维及复合材料制造；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；软件开发；软件销售（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）。许可项目：食品经营；货物进出口；技术进出口；进出口代理（未经金融等监管部门批准不得从事吸收存款、融资担保、代客理财、向社会公众集（融）资等金融业务）（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）	乳业
宁波梵帝国际贸易有限公司	自营或代理货物和技术的进出口，但国家限制经营或禁止进出口的货物和技术除外；食品经营；初级农产品的批发、零售；食品领域内的技术研发、咨询、转让服务以及其他按法律、法规、国务院决定等规定未禁止或无需经营许可的项目和未列入地方产业发展负面清单的项目（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）	乳业
宁波梵帝电子商务有限公司	食品、日用品、办公用品、电子产品、通讯设备及配件的研发、批发、零售及网上经营；食品领域内的技术开发、技术咨询、技术转让；计算机软件开发；平面设计；网页设计；初级食用农产品的批发、零售；自营和代理货物和技术的进出口，但国家限定经营或禁止进出口的货物和技术除外（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）	乳业

（3）2021年1月1日至2024年12月31日期间，卡西安尼、宁波森盛与上市公司体系存在业务往来及由此产生的资金往来；卡西安尼及其杭州分公司、宁波玛朵与开心投资体系存在资金拆借，不存在业务往来。主营家纺面料业务的卡西安尼和主营包装材料业务的宁波森盛与主营阳光面料业务的上市公司体系的产业上下游关系如下：

①在遮阳面料和遮阳成品、家纺标准化产品领域，卡西安尼是先锋新材、丰泰新材、先锋实业、喆翔贸易的上游供应商。卡西安尼为先锋新材、丰泰新材提供遮阳成品的委托加工

服务并直接向喆翔贸易销售遮阳成品，为先锋实业提供遮阳面料的镀铝服务，同时向第三方采购家纺标准化产品后销售给先锋新材、丰泰新材和喆翔贸易。

②在包装材料领域，宁波森盛是先锋新材、丰泰新材、浙江圣泰戈的上游供应商。宁波森盛向先锋新材、丰泰新材、浙江圣泰戈销售托盘、木箱、木板条等包装材料；在遮阳面料领域，宁波森盛是先锋新材的下游客户。宁波森盛向先锋新材采购遮阳面料后直接对外销售。

综上所述，宁波森源的股东及其亲属控制的公司卡西安尼、宁波森盛与卢先锋控制的公司先锋新材、先锋实业、丰泰新材、喆翔贸易、浙江圣泰戈之间的资金往来系因正常的业务往来而产生，具有商业合理性。

（4）卡西安尼及其杭州分公司、宁波玛朵与开心投资、先锋弘业、宁波梵帝国际贸易有限公司、宁波梵帝电子商务有限公司之间发生资金往来的原因系卢先锋收购 VDL 牧场后产生较大的还款压力及资金周转需求，同时励柯磊基于与卢先锋相识多年的朋友关系和长期良好的商业合作，并看好和卢先锋商业合作的前景，由此双方通过卡西安尼和开心投资建立了 10 亿元限额内的资金拆借合作关系。该等资金往来亦具有合理的背景和原因。

2、是否存在资金体外循环或为发行人代垫成本费用情形

根据宁波森源、卡西安尼及其杭州分公司、宁波玛朵、宁波森盛、振利实业有限公司、励柯磊、殷真真提供的 2021 年 1 月 1 日至 2024 年 12 月 31 日的银行流水，发行人及其子公司、发行人实际控制人及其近亲属、董事（独立董事除外）、监事、高级管理人员、关键岗位人员（核心销售人员、核心采购人员、出纳）2021 年 1 月 1 日至 2024 年 12 月 31 日的银行流水，宁波森源、励柯磊、殷真真提供的调查表，并经访谈励柯磊、殷真真、谈栋立、卢先锋，走访发行人主要客户、供应商，宁波森源的股东及其亲属控制的公司不存在体外资金循环或为发行人代垫成本费用的情形。

二、申报会计师的核查程序及意见

（一）核查程序

1、获取并查阅 2021 年 1 月 1 日至 2024 年 12 月 31 日期间，宁波森源、卡西安尼及其杭州分公司、宁波森盛、宁波玛朵、振利实业有限公司所有银行账户的流水；

2、获取并查阅宁波森源股东励柯磊、殷真真 2021 年 1 月 1 日至 2024 年 12 月 31 日期间的银行流水、个人信用报告；

3、查阅卡西安尼与开心投资签订的《资金拆借合作协议》；

4、查阅开心投资与卡西安尼就资金拆借金额所做的对账函；

- 5、查询先锋新材在巨潮资讯网（<http://www.cninfo.com.cn>）披露的公告；
- 6、根据流水核查情况，获取并查阅卡西安尼与先锋新材、先锋实业、喆翔贸易、丰泰新材，宁波森盛与先锋新材、丰泰新材、浙江圣泰戈发生业务往来签订的相关业务合同；
- 7、获取并查阅宁波森源、卡西安尼、宁波森盛、宁波玛朵的企业信用报告、营业执照、公司章程及 2024 年 12 月 31 日的财务报表；
- 8、获取并查阅宁波森源收到励柯磊和殷真真出资款的银行流水；
- 9、获取并查阅宁波森源向杰特玻纤增资及受让杨一平、芦萍持有的杰特玻纤股权时，用于支付出资款和股权转让款的银行账户在支付款项时点前后 6 个月的银行流水；
- 10、获取并查阅殷真真向宁波森源提供 945.00 万元出资款前后 6 个月的银行流水及股票明细对账单；
- 11、获取并查阅宁波森源 2018 年收到杰特玻纤分红后收款银行账户的流水，了解分红款去向；
- 12、访谈励柯磊、殷真真、卢先锋、谈栋立；
- 13、查阅宁波森源、励柯磊、殷真真提供的调查表；
- 14、查阅浙江省海宁市人民法院作出的（2023）浙 0481 民初 3691 号《民事判决书》；
- 15、取得发行人出具的关于和奈伦农业之间不存在纠纷或潜在纠纷的书面说明；
- 16、查询中国裁判文书网（<http://wenshu.court.gov.cn>）、中国执行信息公开网（<http://zxgk.court.gov.cn>）等网站，了解发行人及宁波森源与奈伦农业之间是否存在诉讼等纠纷；
- 17、取得先锋新材出具的关于不存在委托任何主体，包括但不限于宁波森源及其股东励柯磊和殷真真、奈伦农业等直接和/或间接持有发行人股权/权益的书面说明；
- 18、取得励柯磊和殷真真出具的关于就其各自持有的宁波森源和发行人的股权/股份，不存在委托持股、信托持股或第三方享有权益情形的《确认函》；
- 19、取得出借方出具的关于其向励柯磊和殷真真出借款项系其真实意思表示，其不存在委托任何主体，包括但不限于宁波森源及其股东励柯磊、殷真真直接和/或间接持有杰特新材股权/权益情形的《确认函》；
- 20、取得卢先锋出具的关于将在励柯磊及其关联公司向银行、朋友等第三方的借款到期前向其还款，确保励柯磊及其关联公司能够按期归还借款的《确认函》；
- 21、查询中国裁判文书网（<http://wenshu.court.gov.cn>）、中国执行信息公开网（<http://zxgk.court.gov.cn>）等网站，了解励柯磊、宁波森源、卡西安尼及其杭州分公司、宁

波森盛、宁波玛朵、振利实业有限公司是否存在因债务问题产生的诉讼等纠纷；

22、查阅发行人提供的客户、供应商及其关键人员名单，并查询国家企业信用信息公示系统（<http://www.gsxt.gov.cn>）、企查查（<https://www.qcc.com>），了解发行人客户、供应商的基本情况；

23、走访发行人主要客户、供应商。

（二）核查意见

1、宁波森源的股东及其亲属控制的公司与先锋新材的实际控制人控制的其他企业之间发生的资金拆借与宁波森源通过增资及受让方式持有发行人股份的资金来源无关；

2、宁波森源增资及受让发行人股份的款项中，宁波森源股东励柯磊、殷真真投入资金的资金来源为励柯磊、殷真真的自有和自筹资金；宁波森源持有的发行人股份不存在股份代持的情形，对资金来源取得的证据足以支持相关结论；

3、励柯磊通过宁波森源间接持有的发行人股份比例存在发生变动的风险，但该等风险短期内不存在可预见性，且该等风险不会对本次发行上市构成实质性法律障碍；

4、宁波森源的股东及其亲属控制的公司卡西安尼、宁波森盛与卢先锋控制的公司先锋新材、先锋实业、丰泰新材、喆翔贸易、浙江圣泰戈之间的资金往来系因正常的业务往来而产生，具有商业合理性；宁波森源的股东及其亲属控制的公司卡西安尼及其杭州分公司、宁波玛朵与卢先锋的关联公司开心投资、先锋弘业、宁波梵帝国际贸易有限公司、宁波梵帝电子商务有限公司之间发生的资金往来亦具有合理的背景和原因；宁波森源的股东及其亲属控制的公司不存在体外资金循环或为发行人代垫成本费用的情形。

三、申报会计师补充说明资金流水核查情况

（一）对法人账户和自然人账户资金流水核查的核查笔数、金额及占比，资金流水核查金额重要性水平的认定依据及合理性；结合资金流水核查的重要性水平、核查比例、核查范围等，说明核查的充分性、是否足以支持核查结论

1、对法人账户和自然人账户资金流水核查的核查笔数、金额及占比，资金流水核查金额重要性水平的认定依据及合理性

（1）法人账户流水核查

申报会计师纳入核查范围的法人包括发行人及其子公司、发行人持股 5%以上的股东宁波森源。申报会计师对上述法人账户报告期所有流水进行了逐笔查阅，结合发行人所处经营

环境、行业类型、业务流程、规范运作水平、资金流水的体量和异常情况等因素，确定法人账户的核查金额重要性水平为人民币 100 万元（或等值外币）。报告期各期，对上述法人账户资金流水核查的笔数、金额及占比情况如下：

单位：万元

项目	2024年度		2023年度		2022年度		2021年度	
	流入	流出	流入	流出	流入	流出	流入	流出
核查笔数	111	104	113	77	68	74	80	59
核查金额	23,366.04	22,155.13	22,030.47	23,014.37	19,856.26	19,980.58	19,332.87	17,091.74
核查金额占比	74.44%	74.30%	70.28%	74.18%	67.73%	75.60%	69.00%	71.91%

注1：上表中的核查笔数和核查金额包含发行人及其子公司、宁波森源。

注2：发行人及其子公司的核查金额及为剔除内部往来后的核查金额。

（2）自然人账户流水核查

申报会计师纳入核查范围的自然人包括发行人实际控制人及其近亲属、董事（独立董事除外）、监事、高级管理人员、关键岗位人员（核心销售人员、核心采购人员、出纳）、发行人持股 5%以上股东宁波森源的股东（励柯磊、殷真真）。申报会计师对上述自然人的报告期所有流水进行了逐笔查阅，综合考虑发行人内部控制有效性、发行人所处行业特征、上述人员资金流水的体量及异常情况等因素，确定的自然人账户流水核查重要性水平为人民币 5 万元（或等值外币）。报告期各期，对上述自然人资金流水核查的笔数、金额及占比情况如下：

单位：万元

项目	2024年度		2023年度		2022年度		2021年度	
	流入	流出	流入	流出	流入	流出	流入	流出
核查笔数	548	534	362	328	449	414	561	540
核查金额	40,415.16	42,447.51	12,637.78	11,516.67	23,716.66	23,247.78	26,513.30	25,946.56
核查金额占比	90.69%	91.38%	90.30%	81.19%	82.13%	79.48%	94.51%	93.72%

2、结合资金流水核查的重要性水平、核查比例、核查范围等，说明核查的充分性、是否足以支持核查结论

申报会计师在确定资金流水核查的重要性水平时，综合考虑了发行人所处经营环境、行

业类型、业务流程、规范运作水平、主要财务数据水平及变动趋势等因素，并结合发行人的资金流水体量以及流水异常情况进行确定。在核查过程中，依据《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》之“2-18 资金流水核查”的相关要求，对重点事项以及发行人是否存在需要扩大资金流水核查范围的情况进行核查，具体的核查程序和核查情况详见《关于嘉兴杰特新材料股份有限公司资金流水情况的专项核查报告》（众环专字(2025) 0100294 号）。由前述表格可见，申报会计师依据重要性水平对法人账户和自然人账户的核查金额占比较高，根据核查结果，发行人亦不存在需要扩大资金流水核查范围的情况，因此，资金流水核查的重要性水平合理。

综上所述，资金流水核查的核查范围完整，重要性水平合理，报告期各期的核查金额占比较高，发行人资金流水核查充分，相关核查足以支持核查结论。

（二）说明发行人及其子公司的资金流水中，内部往来金额较大且占比较高的原因及合理性，相关款项用途，是否存在异常情形，与子公司经营情况是否匹配

申报会计师对发行人及其子公司的资金流水核查比例如下：

单位：元

项目	2024年度	2023年度	2022年度	2021年度
抽查金额（A）	582,630,018.41	541,101,550.82	574,108,342.12	558,098,430.64
其中：内部往来金额（C）	211,456,730.46	138,403,219.16	199,812,083.00	199,800,000.00
报告期发生额（B）	787,131,719.70	853,978,917.11	870,776,926.66	863,928,844.02
其中：内部往来金额（D）	260,962,815.22	279,583,483.92	337,603,145.65	352,824,866.98
剔除内部往来后抽查比例 (A-C) / (B-D)	70.54%	70.11%	70.20%	70.10%

上表中，内部往来包含以下几种情况：

单位：元

项目	2024年度	2023年度	2022年度	2021年度
核查金额	582,630,018.41	541,101,550.82	574,108,342.12	558,098,430.64
其中：账户间互转	123,601,903.24	132,403,219.16	170,835,637.26	143,160,000.00
公司间互转	2,000,000.00	6,000,000.00	28,976,445.74	56,640,000.00
结汇购汇	85,854,827.22	-	-	-
银行日记账发生额	787,131,719.70	853,978,917.11	870,776,926.66	863,928,844.02

项目	2024年度	2023年度	2022年度	2021年度
其中：账户间互转	158,514,528.16	159,848,064.50	200,330,807.26	194,918,569.92
公司间互转	3,602,954.00	10,800,000.00	36,576,445.74	60,820,000.00
结汇购汇	98,845,333.06	108,935,419.42	81,595,892.65	53,085,713.73
通知存款	-	-	19,100,000.00	44,000,583.33

由上表可见，内部往来主要为账户间互转、公司间互转、结汇购汇、通知存款（结汇购汇和通知存款在流水中的体现也是账户间互转），具体交易背景如下：（1）账户间互转为公司根据资金安排在同一公司不同账户间互转；（2）公司间互转为母公司和子公司之间非内部购销的互转，主要有两种情况，一是子公司需要周转资金，母公司将资金调拨给子公司，子公司资金回笼后再将调拨资金归还于母公司，二是子公司星华经编无实质生产经营，公司老产房在星华经编名下，对外出租后每年收取租金，租金转给母公司统一进行资金管理；（3）结汇购汇为同一公司的外币户和本币户之间的互转；（4）通知存款为公司存入通知存款和通知存款到期的流水记录。由于这类流水均为公司内部往来，不涉及第三方，风险较小，因此在计算核查比例时予以剔除。上述内部往来不存在异常，与子公司经营情况相匹配。

问题 2.财务内控规范性

（1）财务内控不规范情形及整改情况。根据申请文件及问询回复：报告期内，发行人存在 3 笔员工向公司借款形成资金占用的情况。请发行人：结合相关财务内控不规范情形的整改完成时间，进一步说明首次申报审计截止日后是否存在财务内控不规范和不能有效执行的情形。

（2）与供应商等大额资金往来情况。根据申请文件及问询回复：①报告期内，发行人实际控制人个人账户的大额资金往来主要为工资薪金、投资理财、亲友往来、家庭开支、认购发行人定向增发股权款等。②报告期内，发行人实际控制人及其近亲属的个人账户流水中，存在与供应商浙江中朝及其关键人员资金往来的情况，同时存在通过部分供应商或其他第三方进行转贷的情况，涉及转贷金额中有 2500 万元贷款尚未归还，其中有 1500 万元系用于发行人实际控制人谈栋立认购发行人定增股份及归还购买发行人股份的借款。③报告期内，浙江中朝作为建筑施工单位，为发行人新厂房建设提供工程建设服务。发行人 2021 年以来转固的纺织车间、研发车间单位建筑成本分别为 1,532.58 元/m²、2,494.88 元/m²，高于其他两个厂房的 958.04 元/m² 和 835.46 元/m²。请发行人：①按照重要资金往来方或具有特殊关系

的资金往来方，说明 2021 年以来发行人实际控制人及其近亲属与上述主体资金往来的交易时间、交易金额及其分布情况，资金往来的必要性、合理性，列明资金实际用途的相关依据。

②说明发行人纺织车间、研发车间单位建筑成本明显高于其他厂房的原因，纺织车间、研发车间是否为浙江中朝负责新建的厂房，发行人与该供应商交易价格是否公允，是否存在资金体外循环或利益输送。

③结合市场报价情况等，量化说明发行人 2021 年以来机器设备采购及入账价格的公允性。

④说明谈栋立利用其近亲属借出的经营贷认购发行人的股权是否合规，是否可能被贷款银行提前收回贷款本息。补充说明发行人实际控制人是否存在大额未偿还债务，名下资产是否存在其他抵押、质押情形，是否存在新增大额负债的风险，如是，请充分揭示风险并作重大事项提示；说明谈栋立对相关债务是否具有偿付能力，是否影响发行人控制权的稳定性。

请保荐机构核查上述事项，请申报会计师核查问题（1）、问题（2）①②③，请发行人律师核查问题（2）④，并发表明确意见，请说明核查方法、范围、证据及结论。

一、发行人回复

（一）财务内控不规范情形及整改情况

1、结合相关财务内控不规范情形的整改完成时间，进一步说明首次申报审计截止日后是否存在财务内控不规范和不能有效执行的情形

报告期内，发行人存在的财务内控不规范情形以及整改情况如下：

财务内控不规范事项	具体情形	整改情况及整改完成时间
公司转贷行为	公司存在为满足贷款银行受托支付要求，通过供应商进行银行贷款转贷的情况。	公司转贷涉及的银行借款已于 2022 年 9 月全部偿还完毕，且未再发生新的转贷行为。
用印管理不规范	公司存在部分合同的签订时间与用印登记时间不符或部分合同的用印记录缺失的情形。	2024 年 4 月，公司对相关情况进行了自查，组织各部门加强内部控制制度的学习并规范了用印管理。
部分合同存在先签订后评审情形	公司存在部分采购合同先签订后评审的情形，主要原因为根据部分供应商采用格式合同，合同签订时间默认为制作合同时间，由于公司收到合同时周末无法用印、对方合同未及时送达、合同评审签字人员出差等原因，导致合同评审时间晚于合同签订时间。	2024 年 4 月，公司对相关情况进行了自查，组织各部门加强内部控制制度的学习并规范了合同管理。
资金占用	1、2021 年 3 月，公司实际控制人之一张玉江向公司借款 60 万元，2021 年 10 月 31 日，张玉江向公司归还了上述款项。2021 年 12 月 20 日，双方就上述借	1、针对实际控制人之一张玉江资金占用事项，公司已于 2022 年 3 月 14 日完成整改； 2、针对销售经理叶晓铭向公司借

财务内控不规范事项	具体情形	整改情况及整改完成时间
	款的利息进行了约定，2022 年 3 月 14 日，张玉江向公司归还了上述借款利息。2、2021 年 2 月，时任公司销售经理叶晓铭向公司借款 20 万元，2021 年 7 月 12 日，叶晓铭向公司归还了上述借款本金。由于拆借金额较小、时间较短，且借款发生时叶晓铭非公司董监高，因此未将该笔借款认定为资金占用。2024 年 8 月 30 日，公司本着严格规范内控的原则，要求叶晓铭支付利息，同日，叶晓铭完成利息支付。	款事项，公司未将该笔借款认定为资金占用，2024 年 8 月 30 日公司从严要求，叶晓铭向公司支付了利息。
员工代领奖金	公司存在个别高管人员通过其他员工代领个人奖金的情形，通过税率较低的员工发放部分薪酬能够减少其个人所得税的负担。	2024 年 6 月，相关人员向税务部门补缴了 2020 年至 2023 年奖金涉及的税款和滞纳金，自 2024 年起，公司已严格按照实际奖金进行发放，该情况已整改完毕。
实际控制人代垫费用	2022 年 1 月 31 日，因除夕夜公司无法支付供应商的工程服务咨询费 5 万元，公司实际控制人之一谈栋立使用个人账户垫付了该笔费用。2022 年 3 月 31 日，供应商将该笔费用如数退还至谈栋立银行账户，由公司向供应商支付了咨询费用。	2022 年 3 月 31 日，供应商将实际控制人代垫的费用及时退还，该情况得到整改，未再发生类似行为。
固定资产核算不准确	2021 年，公司因置换旧车与 4S 店和二手车商沟通置换方案，确定的二手车交易价格为 25 万元，其中 5 万元由二手车商向公司对公转账，另外 20 万元由公司经办人收取并以现金形式交给 4S 店作为新车价款的部分置换费用。因此，公司在购入新车并进行账务处理时，未将这 20 万元计入固定资产的原值，造成了固定资产核算不准确的情形。	2024 年 4 月，公司给予相关责任人批评和处罚，组织各部门加强内部控制制度的学习。因对财务报表影响较小，不构成重大会计差错，公司拟不进行差错更正。

发行人的首次申报审计截止日为 2023 年 12 月 31 日，首次申报审计截止日后，发行人未发生新的内控不规范情形，报告期内曾发生的内控不规范情形均已整改完毕，发行人在首次申报审计截止日后不存在内控不规范和不能有效执行的情形。

根据《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》之“2-10 财务内控不规范情形”，首次申报审计截止日后，发行人原则上不能存在以下内控不规范和不能有效执行的情形，具体分析如下：

内控不规范情形	发行人是否存在
1、无真实业务支持情况下，通过供应商等取得银行贷款或为客户提供银行贷款资金走账通道（简称“转贷”行为）	是，已整改完毕
2、向关联方或供应商开具无真实交易背景的商业票据，通过票据贴现获	否

内控不规范情形	发行人是否存在
取银行融资	
3、与关联方或第三方直接进行资金拆借	否
4、频繁通过关联方或第三方收付款项，金额较大且缺乏商业合理性	否
5、利用个人账户对外收付款项	否
6、出借公司账户为他人收付款项	否
7、违反内部资金管理规定对外支付大额款项、大额现金收支、挪用资金	否
8、被关联方以借款、代偿债务、代垫款项或者其他方式占用资金	是，已整改完毕
9、票据与印章管理不规范	是，已整改完毕
10、会计账簿及凭证管理不规范，存在账外账	否
11、在销售、采购、研发、存货管理等重要业务循环中存在财务内控重大缺陷	否

综上所述，发行人的内控不规范情形均已整改完毕，首次申报审计截止日后，不存在财务内控不规范和不能有效执行的情形，符合相关法律法规的要求。

（二）与供应商等大额资金往来情况

1、按照重要资金往来方或具有特殊关系的资金往来方，说明 2021 年以来发行人实际控制人及其近亲属与上述主体资金往来的交易时间、交易金额及其分布情况，资金往来的必要性、合理性，列明资金实际用途的相关依据

2021 年至今，发行人实际控制人及其近亲属与发行人供应商发生的大额资金涉及的资金往来方为浙江中朝建设有限公司（以下简称“浙江中朝”）和海宁鑫豪贸易有限公司（以下简称“海宁鑫豪”），具体情况如下：

事项	交易时间	开户人	交易对方	交易对方身份	流入金额 (万元)	流出金额 (万元)	资金用途及相关依据
往来款1	2021-1-28	谈栋立	浙江中朝	发行人新建厂房的施工单位	500.00		谈栋立向浙江中朝借款500万元用于家庭购房验资，验资完成后次月归还（相关依据：资金冻结证明）
	2021-2-5		孙宇	浙江中朝法定代表人		500.00	
往来款2	2021-12-15	何林俊	孙宇	浙江中朝法定代表人	290.00		谈栋立通过其配偶向浙江中朝借款800万元用于个人周转，包含择机进行证券交易、购买外汇、购买银行理财产品等，谈栋立个人贷款资金到位后归还（相关依据：何
			浙江中朝	发行人新建厂房的施工单位	510.00		
		谈栋立	张静	浙江中朝法定代表人孙宇的		800.00	

事项	交易时间	开户人	交易对方	交易对方身份	流入金额 (万元)	流出金额 (万元)	资金用途及相关依据
				配偶			林俊银证转账的交易明细)
往来款3	2021-12-15	谈栋立	海宁鑫豪	报告期前曾是 发行人供应商		1,000.00	谈栋立向银行申请1000万元经营贷款，为满足银行受托支付的要求，贷款银行将款项直接打给海宁鑫豪，海宁鑫豪随后将款项转回，该笔资金用于偿还谈栋立对浙江中朝和朋友的借款（相关依据：谈栋立贷款合同）
					1,000.00		
往来款4	2020-5-20	谈栋立	孙宇	浙江中朝法定代表人		300.00	2020年5月，谈栋立向孙宇转账300万元，委托孙宇代为进行投资，后因投资收益不理想，经过双方协商，孙宇以及孙宇指定的人员毛建明将该投资款本金分批归还于谈栋立，由谈栋立指定转给其配偶何林俊（相关依据：谈栋立向孙宇转账时的记录和投资协议书、投资项目的公开查询资料）
	2022-3-15	何林俊	毛建明	浙江中朝法定代表人孙宇指定的打款人员	100.00		
	2022-7-21				100.00		
	2023-2-10		孙宇	浙江中朝法定代表人	50.00		
	2023-3-1				50.00		

上述资金往来的必要性及合理性分析如下：

（1）谈栋立及其近亲属和浙江中朝及孙宇等人的资金往来，均为谈栋立和孙宇基于双方多年的朋友关系发生的个人资金往来，谈栋立向孙宇借款系因为个人家庭有资金需求，但均在很短的时间内归还，谈栋立委托孙宇代为投资，系因为谈栋立基于对孙宇的信任并看好相关投资机会自愿选择，孙宇已将投资本金归还于谈栋立。2021 年杰特新材在选择新建厂房的施工单位时履行了规范的竞标程序，浙江中朝在三家参与竞标的供应商中报价最低，并且浙江中朝是以商业地产建设为主的施工单位，商业地产的建造标准高于厂房，发行人综合考虑浙江中朝的报价以及服务质量等各方面因素，最终选择浙江中朝作为施工单位。

(2) 谈栋立选择海宁鑫豪进行个人经营贷的转贷，系为了满足贷款银行受托支付的要求，海宁鑫豪在收到资金后即将资金转回至谈栋立账户中，不存在任何的利益输送行为。海宁鑫豪在报告期前曾是发行人的供应商，有过零星的采购业务，在报告期内与发行人没有发生过购销业务，也没有发生过其他非经营性的资金往来。

(3) 谈栋立委托孙宇代为投资发生在 2020 年 5 月，谈栋立向浙江中朝及孙宇借款发生在 2021 年 1 月和 2021 年 12 月，谈栋立委托海宁鑫豪进行个人经营贷转贷发生在 2021 年 12 月，均在发行人完成股改之前。在发行人完成股改后，谈栋立未与浙江中朝、海宁鑫豪以及发行人其他客户或供应商发生资金拆借。

综上所述，上述资金往来均具有合理的交易背景，相关借款均已及时归还，不存在任何利益输送行为。

2、说明发行人纺织车间、研发车间单位建筑成本明显高于其他厂房的原因，纺织车间、研发车间是否为浙江中朝负责新建的厂房，发行人与该供应商交易价格是否公允，是否存在资金体外循环或利益输送

(1) 发行人纺织车间、研发车间单位建筑成本明显高于其他厂房的原因

①因建设时点不同导致单位施工建筑材料价格和单位人工成本不同

发行人纺织车间、研发车间和发行人子公司浙江凯澳新材料有限公司 1#厂房、2#厂房的开工日期和完工日期如下：

公司	厂房名称	开工日期	完工日期
发行人	纺织车间	2020年9月	2021年11月
发行人	研发车间	2020年9月	2021年11月
浙江凯澳新材料有限公司	1#厂房	2018年8月	2019年4月
浙江凯澳新材料有限公司	2#厂房	2016年9月	2017年7月

发行人在选择施工单位前，首先会委托专业的第三方机构进行工程造价的预算编制，专业的第三方机构根据建设单位提供的施工图纸计算工程量，工程造价编制严格依据当地建设行政主管部门下发的《房屋建筑与装饰工程预算定额》、《通用安装工程预算定额》、《建设工程计价规则》或其他关于工程建设取费文件、规范进行工程造价的编制，材料单价和人工单价采用建设施工当期的嘉兴市住房和城乡建设局编制的《嘉兴造价管理》计算（材料单价和人工单价系通过市场调研并经过加权平均计算得到的平均价格）。发行人纺织车间和研发车

间与其他厂房建设时点不同，随着施工建筑材料价格和人工成本上涨，导致工程施工成本也随之上涨，例如钢材在 2016 年 9 月期间的信息价约在 2900 元/吨，而在 2020 年 9 月期间的信息价约在 4200 元/吨。

注：信息价是政府造价主管部门根据各类典型工程材料用量和社会供货量，通过市场调研经过加权平均计算得到的平均价格，属于社会平均价格。它主要用于反映商品在市场中的真实价值，并作为预算价格对外公布。信息价包括材料供应价（原价）、运杂费、运输损耗费、采购保管费等，是编制工程预算决算的重要参考价格依据。

②建筑工程使用功能不同

发行人纺织车间、研发车间和发行人子公司浙江凯澳新材料有限公司 1#厂房、2#厂房的主要用途如下：

厂房名称	工程结构	层数	主要用途
纺织车间	框架混凝土现浇结构	地上两层	第一层主要用于存放存货、 第二层为织布车间
研发车间	框架混凝土现浇结构	地上六层、地下一层	主要用于研发中心及行政管理 人员的办公楼
1#厂房	框架混凝土结构（楼 面板采用预应力混凝土 双T板）	地上两层	第一层主要用于存放存货、 第二层主要为加捻车间
2#厂房	钢结构	地上一层	第一层主要为涂层车间

纺织车间单位建筑成本明显高于其他厂房除上述因建设时点不同导致单位施工建筑材料价格和单位人工成本不同外，还存在使用功能不同而导致单位建筑成本的不同。具体来讲，纺织车间第二层为织布车间，约 100 台各类型号的织布机在同时运行，织布机在运行过程中会产生振动和噪音，设备产生的振动能量越大，对建筑物承重的影响也越显著，所以纺织车间的承重要求要明显高于其他厂房（1#厂房中的加捻车间仅为少量的小型加工设备）。纺织车间为了满足更高的承重要求，在楼板结构、楼板厚度和跨度、支持结构、施工质量和材料选择的要求要高于其他厂房，这也就导致了纺织车间的单位建筑成本明显高于其他厂房。

研发车间单位建筑成本明显高于其他厂房除上述因建设时点不同导致单位施工建筑材料价格和单位人工成本不同外，还存在使用功能不同而导致单位建筑成本的不同。具体来讲，研发车间为研发中心及行政管理人员的办公楼，其用途明显区别于其他厂房，研发车间结构

复杂，结构设计不仅需考虑楼层荷载、抗震、抗风等因素，确保建筑物的安全性和稳定性，同时还需要满足办公空间的功能性、舒适性和美观性要求。为方便员工停车，研发车间设计了地下车库，地下室不管是施工难度还是施工成本都高于地上施工的成本。研发车间的设备设施包括照明、空调、消防、电梯等，种类和数量都较多，且材料要求高，施工复杂，需要专业的施工队伍和技术，人工成本较高，这些都会增加单位施工成本，而其他厂房结构相对简单，以满足生产需求为主，材料和设计成本相对较低，功能相对单一，设备设施以生产设备为主，辅助设施相对较少。

纺织车间、研发车间单位建筑成本与其他厂房单位建筑成本差异具体如下：

厂房名称	工程结构差异	使用功能	结构参数	建筑参数
纺织车间	纺织车间、研发车间为框架混凝土结构，此结构形式造价相比钢结构高约500元/m ² 。	研发车间为研发中心及行政管理人员的办公楼，需要满足功能性、舒适性和美观性要求，故研发车间桩量明显多于普通厂房车间，楼层隔墙较多，设备设施种类和数量都较多	纺织车间二层混凝土结构楼板厚度为120mm，局部为200mm，二层以上混凝土结构楼板厚度为110mm。	1、为达到使用舒适性及美观性的要求，纺织车间及研发车间采用了更高标准的建筑材料，例如：1#厂房、2#厂房楼面为混凝土楼面，而纺织车间采用金刚砂、非固化楼面，研发车间作为行政办公楼进行了精装修；卫生间进行了贴砖处理。 2、纺织车间、研发车间相较于1#厂房、2#厂房的建筑构造要更复杂，例如：二次结构，在人工用工数量中多用约20%~30%的量。（在框架、剪力墙、框剪工程中的一些非承重的砌体，构造柱，过梁等一些在装饰前需要完成的部分，称为二次结构）
研发车间			研发车间二至四层混凝土结构楼板厚度为130mm，四层以上混凝土结构楼板厚度为110mm。	
1#厂房	1#厂房虽为框架混凝土结构，但楼面板采用预应力混凝土双T板，此材料价格约650元/m ² ，而混凝土现浇价格约750元/m ² ，此处相差约100元/m ² ，并且从施工工艺上也可节省约80元/m ² 费用（例：措施费、人工等费用）。	等，为方便员工停车，研发车间设计了地下车库，地下室不管是施工难度还是施工成本都高于地上施工的成本（地下室施工成本约2500元/m ² ）。	1#厂房混凝土结构楼板厚度为100mm。	
2#厂房	2#厂房为钢结构，此结构形式造价在800元/m ² 左右。		不涉及。	

(2) 纺织车间、研发车间是否为浙江中朝负责新建的厂房，发行人与该供应商交易价格是否公允，是否存在资金体外循环或利益输送

纺织车间、研发车间系浙江中朝负责新建的厂房。

发行人在选择施工单位前，会委托专业的第三方机构进行工程造价的预算编制，发行人纺织车间、研发车间工程预算的编制依据包括：施工图纸、《浙江省房屋建筑与装饰工程预算定额（2018版）》、《浙江省通用安装工程预算定额（2018版）》、《浙江省建设工程计价规则（2018版）》及浙江省有关规定、常规采用的施工组织设计和施工技术方案。其中工程量根据施工图纸计算，材料价格根据2020年7月《嘉兴造价管理》、2020年7月《浙江造价信息》除税信息价计算，人工按嘉兴市2020年7月《嘉兴造价管理》计取。根据第三方机构编制的预算，发行人纺织车间、研发车间的预算造价为4,289.2935万元（含税价）。

纺织车间、研发车间的预算造价编制完成后，发行人在选取施工方时采用邀标方式确认，在进行邀标前，发行人与当地主要的施工企业进行接洽，对各施工企业的资质、施工能力等做出评价，选出不少于三家合格施工方发送邀标文件。被邀请的潜在投标人在规定的时间内向发行人提交投标文件，发行人对投标文件进行评审，根据评审结果确定中标人。纺织车间、研发车间的工程项目最终确定三家合格施工方，其报价如下：

序号	施工方	最终报价
1	浙江中朝建设有限公司	3,468.5885万元
2	海宁新越建设有限公司	3,477.1423万元
3	浙江景华建设有限公司	3,616.8855万元

注：施工方的报价低于预算造价是由于预算造价在编制时包含了施工方的利润，一般施工方的报价会在预算造价的基础上进行下浮，不同施工方的技术能力、管理能力、资源配置能力不同，其下浮比例亦不相同。

发行人在评审过程中主要考虑施工方的施工资质、建设经验、报价、付款条件、交期等因素，由于浙江中朝具有丰富的建设经验，且其报价最低，发行人最终选择了浙江中朝为纺织车间、研发车间的施工方。

综上，发行人采用邀标方式确认施工方，遵循公开、公正、平等竞争的原则，对投标文件进行评审和比较，择优选择中标候选人，且在施工过程中，发行人实行严格的工程监理制度，委托监理单位进行监理，对承包方在施工质量、工期、进度、安全和资金使用等方面实施监督，并严格根据合同约定的程序办理工程价款结算和工程验收，发行人与该供应商交易

价格公允，不存在资金体外循环或利益输送。

3、结合市场报价情况等，量化说明发行人 2021 年以来机器设备采购及入账价格的公允性

发行人 2021 年以来主要机器设备的采购情况如下：

单位：万元

年度	设备名称	工艺环节	设备制造商	设备进口代理商	数量	金额	备注
2024年度	贴合机	涂层环节	佛山市高明汇龙机械有限公司	无	1	211.48	
2024年度	加捻机	纱线加工	经纬纺织机械股份有限公司	无	3	332.07	
2023年度	多尼尔剑杆织机	织造环节	Lindauer DORNIER GmbH 林道尔·多尼尔有限公司	苏美达国际技术贸易有限公司	3	307.87	
2023年度	多尼尔剑杆织机	织造环节	Lindauer DORNIER GmbH 林道尔·多尼尔有限公司	苏美达国际技术贸易有限公司	6	615.74	
2023年度	废气处理设备	废气处理	上海沃力锐环保科技有限公司	无	1	106.19	
2023年度	多尼尔剑杆织机	织造环节	Lindauer DORNIER GmbH 林道尔·多尼尔有限公司	苏美达国际技术贸易有限公司	2	285.47	
2022年度	并捻机	纱线加工	经纬纺织机械股份有限公司	无	5	450.87	
2021年度	分条整经机	纱线加工	卡尔·迈耶（香港）有限公司	苏美达国际技术贸易有限公司	1	413.98	主设备
2021年度			卡尔·迈耶（中国）有限公司	无		97.35	配套设备
2021年度	多尼尔剑杆织机	织造环节	Lindauer DORNIER GmbH 林道尔·多尼尔有限公司	苏美达国际技术贸易有限公司	8	709.94	
2021年度	多尼尔剑杆织机	织造环节	Lindauer DORNIER GmbH	苏美达国际技术贸易有限公司	4	370.63	

年度	设备名称	工艺环节	设备制造商	设备进口代理商	数量	金额	备注
			林道尔•多尼尔有限公司				
2021年度	多尼尔剑杆织机	织造环节	Lindauer DORNIER GmbH 林道尔•多尼尔有限公司	苏美达国际技术贸易有限公司	2	207.43	
2021年度	多尼尔剑杆织机	织造环节	Lindauer DORNIER GmbH 林道尔•多尼尔有限公司	苏美达国际技术贸易有限公司	3	267.27	
2021年度	丰田喷气织机	织造环节	Toyota Industries Corporation 日本丰田工业株式会社	中建材通用机械有限公司	6	198.55	
合计	——	——	——	——	——	4,574.84	——

注：苏美达国际技术贸易有限公司系上市公司苏美达股份有限公司（600710）的重要控股子公司，隶属于中国机械工业集团有限公司，其成立于1999年3月12日，注册资本为人民币6.4亿元，是国内知名机电设备进口供应链运营企业。

如上表所示，发行人主要生产设备以进口设备为主，其中多尼尔剑杆织机的采购量最大，多尼尔剑杆织机在纺织均匀性等方面具有显著优势，能够满足高端玻纤基布（如耐高温、高强度产品）的生产需求，国产设备在核心技术（如捻纱、涂层工艺）上尚未完全突破，普遍存在设备精度、效率和自动化水平不足的问题。

发行人进口机器设备的设备制造商的基本情况如下：

设备制造商名称	所在国家或地区	基本简介
林道尔·多尼尔有限公司	德国	林道尔·多尼尔有限公司成立于1950年，总部位于德国林道，最初由航空先驱克劳德·多尼尔之子彼特·多尼尔创立。公司早期因二战后同盟国禁止德国制造飞机而转型，从飞机制造转向纺织机械领域，逐渐成为全球纺织机械与复合材料系统的技术领导者。多尼尔剑杆织机以高精度、高灵活性和高效能著称，广泛应用于服装、家纺、产业用纺织品及复合材料领域。
日本丰田工业株式会社	日本	日本丰田工业株式会社（Toyota Industries Corporation）是丰田集团的核心成员企业，其前身为1926年由丰田佐吉创立的“丰田自动织机制作所”，最初以纺织机械起家，现发展为业务涵盖工业设备、汽车零部件、物流系统及新能源技术的综合性企业，丰田工业的喷气织机以高速、高效、低能耗为核心竞争力，代表机型包括JAT系列和JWT系列。
卡尔·迈耶（香港）有限公司	中国香港/德国	卡尔·迈耶（香港）有限公司是德国卡尔迈耶集团的子公司，德国卡尔迈耶集团成立于1937年，总部位于德国奥博茨豪森，是全球经编机械制造领域的领导者。该集团以生产高精度纺织机械闻名，业务涵盖经编机、整经机及配套设备，产品广泛应用于服装、家居、产业用纺织品及复合材料领域，整经机是卡尔迈耶集团的核心产品之一。

发行人与上述进口机器设备的设备制造商均已合作多年，其均为全球知名企业，如多尼尔剑杆织机的设备制造商是总部位于德国的林道尔·多尼尔有限公司，发行人通过代理商苏美达国际技术贸易有限公司向其采购设备。发行人与林道尔·多尼尔有限公司交易流程如下：由发行人直接与设备制造商位于中国的销售代表进行商务谈判，具体谈判内容包括产品具体

规格型号及定制化需求、交期及价格、付款方式等，与设备制造商确定相关交易条款后，发行人委托设备进口代理商办理进口手续，具体内容包括进口对外付汇、办理进口许可证、减免税手续申请、最终用户申明、国际运输、海运险、进口报关、商品检验等。最终所有交易细节确定后，发行人、设备制造商和设备进口代理商会签订三方合同，但设备进口代理商只收取固定金额的代理费，不参与发行人与设备制造商之间的商业谈判。

发行人已与林道尔·多尼尔有限公司合作多年，发行人也仅向林道尔·多尼尔有限公司采购剑杆织机，林道尔·多尼尔有限公司是全球知名的纺织机械制造商，尤其以剑杆织机和喷气织机技术闻名，在与林道尔·多尼尔有限公司确定采购价格时，发行人会结合历史采购价格、询问行业内其他公司的采购价格及经验判断采购定价的公允性。发行人采购其他进口设备的流程基本与采购林道尔·多尼尔有限公司的设备的流程一致。

对于采购国产设备，发行人通常采取与国内知名设备生产商直接磋商的采购模式。首先，由技术及生产部门确认需采购设备的技术指标与功能要求，优先遴选 2-3 家符合资质要求的设备制造商；其次，综合考量设备质量、交付周期、价格等因素后再次筛选；最后，通过市场化比价与综合评议相结合的方式确定最终设备生产商，以确保供应商选择的客观性与采购价格的公允性。

由于发行人采购的设备均会根据其自身的生产工艺，要求设备制造商为其定制化设计部分性能参数，受公开资料限制及设备型号不同价格差异较大等因素的影响，发行人无法获取其他设备制造商的市场价格，亦无法与市场价格进行对比。

综上，发行人采购的机器设备以进口设备为主，其供应商均为国内外知名设备制造商，其定价根据市场化原则定价，定价均有公允性，但受公开资料限制及设备型号不同价格差异较大等因素的影响，发行人无法获取其他设备制造商的市场价格，亦无法与市场价格进行对比。

二、申报会计师的核查程序及意见

（一）核查程序

1、针对公司转贷事项，核查了相关银行贷款合同和还款凭证，取得了所涉银行出具的情况说明；查阅了公司的内部控制制度，了解并测试公司与货币资金管理相关的关键内部控制的设计和执行情况；

2、取得了公司的印章管理制度与合同管理制度，查看了公司的用印登记台账，了解并

测试发行人与印章管理和合同管理相关的关键内部控制的设计和执行，评价其合理性，并检查相关内控是否得到有效执行、不相容职务分离等；

3、针对员工代领薪酬事项，取得了税务部门出具的完税证明和确认函；

4、针对实际控制人及其他员工以借款形式占用公司资金的情形，核查了相关本金和利息的归还凭证、利息支付协议；

5、实地前往发行人及其子公司的基本户开户行，打印相关主体的《已开立银行结算账户清单》，并实地前往银行网点获取上述账户报告期银行流水；将获取的银行流水与发行人银行日记账进行双向核对，结合发行人实际情况确定重要性水平，并对重要性水平以上的交易进行逐笔核查，获取交易相关原始凭证，分析判断是否存在异常，是否与发行人的经营活动、资产购置、对外投资等情况相匹配；

6、陪同公司实际控制人及其近亲属、董事、监事、高级管理人员以及关键岗位人员现场获取报告期全部的个人流水及个人信用报告，结合发行人实际情况确定重要性水平，并对重要性水平以上的交易进行逐笔核查，了解交易原因，并取得了本人关于个人流水的声明与承诺；

7、针对实际控制人与供应商的资金拆借事项，对实际控制人及供应商法定代表人进行了访谈确认，并获取了相关的交易证明；

8、获取发行人固定资产清单，并向相关采购人员了解其采购过程、定价原则等；

9、对机器设备采购进行了细节测试，对合同、付款、发票等情况进行了检查，并对主要供应商执行了函证程序；

10、实地察看纺织车间、研发车间和其他厂房，并访谈发行人相关人员，了解发行人纺织车间、研发车间单位建筑成本明显高于其他厂房的原因；

11、获取发行人纺织车间、研发车间工程项目预算编制报告及施工方的投标文件，了解发行人选择施工方的原则，并比较各施工方的报价，判断其交易价格的公允性；

12、通过发行人及发行人相关自然人的流水核查，核查浙江中朝及其关键人员与发行人及其关联方是否存在资金往来、是否存在资金体外循环或利益输送。

（二）核查意见

1、发行人报告期内存在的内控不规范情形均已整改完毕，首次申报审计截止日后，不存在财务内控不规范和不能有效执行的情形；

2、发行人实际控制人与发行人供应商发生的资金往来均系实际控制人个人资金需求，具有合理的交易背景，相关借款均已及时归还，不存在任何利益输送行为，相关资金往来不

会对发行人的内控有效性造成影响；

3、发行人采购的机器设备以进口设备为主，其供应商均为国内外知名设备制造商，其定价根据市场化原则定价，定价均有公允性，但受公开资料限制及设备型号不同价格差异较大等因素的影响，发行人无法获取其他设备制造商的市场价格，亦无法与市场价格进行对比。

4、发行人纺织车间、研发车间单位建筑成本明显高于其他厂房的原因是由于：（1）因建设时点不同导致单位施工建筑材料价格和单位人工成本不同；（2）建筑工程使用功能不同。

5、纺织车间、研发车间为浙江中朝负责新建的厂房，发行人与该供应商交易价格公允，不存在资金体外循环或利益输送。

问题 3.业绩增长的可持续性

根据申请文件及问询回复：（1）报告期内发行人业绩增长较快。2021 年至 2024 年 1-6 月，发行人扣非归母净利润分别为 1,350.08 万元、1,573.93 万元、3,305.89 万元和 1,757.33 万元。2023 年度，发行人业绩大幅增长，从产品应用领域来看主要来源于建筑遮阳、交通运输、环保过滤复合材料等领域，从产品类型来看主要来源于玻纤基布销售增长。2023 年度扣非归母净利润增长率明显高于同期收入增幅，主要系营业收入及毛利率增长，毛利率增长主要由于产品结构变化及原材料价格下降。（2）2024 年 1-6 月，涂层布产品毛利率相比 2023 年度下降 6.17 个百分点，主要是由于除黑网格外的其他涂层布产品竞争较为激烈。（3）报告期各期，公司贸易商客户的主营业务收入占比分别为 18.92%、36.49%、31.18%和 30.25%。其中，公司第一大客户 JSN 为境外贸易商，各期收入占贸易商的 60%左右。发行人主要向 JSN 销售黑网格系列涂层布，该类产品各期毛利率分别为 23.95%、41.55%、45.67%和 50.08%，毛利率水平明显高于其他贸易商客户，销售单价、毛利率变动趋势与其他涂层布产品存在明显差异。

请发行人：（1）量化说明 2023 年度毛利率增长的主要影响因素；结合期后主要影响因素变化、各类主要产品毛利率变动情况等，说明高毛利率水平是否可持续，与同行业可比公司变动趋势是否存在较大差异。（2）结合建筑遮阳、交通运输、环保过滤复合材料等下游领域变动趋势、玻纤基布销售增长的主要客户在手订单金额变动、毛利率变动趋势、预计 2024 全年业绩情况等，进一步说明导致公司 2023 年度业绩增长的因素是否可持续，期后是否存在业绩下滑风险。（3）说明黑网格系列涂层布主要向境外贸易商客户 JSN 销售的商业合理性；结合建筑遮阳领域产品竞争情况、境内外同类产品毛利率水平等，说明向 JSN 销售毛利率水平明显高于其他贸易商的合理性、销售价格的公允性。说明用于生产黑网格系列涂层

布的原材料主要供应商情况，结合同类原材料市场价格等说明发行人采购价格的公允性。(4) 说明发行人对前五大客户安徽天元玻纤复合材料有限公司供应的产品无其他同类供应商、客户指定原材料供应商，但发行人销售毛利率为负或明显低于其他客户同类产品的原因及合理性。说明前五大客户中安徽美凯澳新型材料有限公司与发行人子公司商号相近、成立时间较短且进行大额交易的原因及合理性。

请保荐机构、申报会计师：(1) 核查上述事项并发表明确意见，说明核查方法、范围、证据及结论。(2) 补充说明客户（区分客户整体、境内、境外）、供应商的函证数量、回函相符金额及占比，列示说明回函不符的对象、差异金额及原因、调节确认依据，列示说明未回函主要对象及对应原因；说明细节测试中对物流运输记录的核查情况，2023 年销售收入细节测试比例明显低于 2021 年、2022 年的原因。(3) 列表说明对境内、境外客户访谈的具体情况，包括但不限于具体访谈客户的名单、方式、对象、时间、获取的核查证据等。(4) 区分贸易商、生产商客户说明收入真实性核查的各类方式及具体核查情况；说明贸易商客户销售金额分层结构，对终端销售实现情况核查的抽样方法、核查比例、核查所取得的证据，是否足以支持核查结论。

请保荐机构提供境外销售核查、贸易商客户核查相关工作底稿。

请保荐机构、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并上市业务规则适用指引第 2 号》2-13 境外销售的规定说明具体核查情况并发表明确意见。

一、发行人回复

(一) 量化说明 2023 年度毛利率增长的主要影响因素；结合期后主要影响因素变化、各类主要产品毛利率变动情况等，说明高毛利率水平是否可持续，与同行业可比公司变动趋势是否存在较大差异

1、量化说明 2023 年度毛利率的主要影响因素

公司 2023 年度毛利率的影响因素包含产品销售结构变化和原材料价格下降，其中原材料价格下降为毛利率增长的主要影响因素。

(1) 产品销售结构变化对毛利率的影响

由于公司产品销售结构变化而对 2023 年度毛利率的具体影响如下：

单位：万元

项目	2023年度	2022年度
----	--------	--------

	销售收入	收入占比	毛利率	销售收入	收入占比	毛利率
玻纤基布	12,806.37	64.19%	30.67%	10,780.82	61.19%	22.24%
黑网格涂层布	3,796.24	19.03%	45.67%	4,178.27	23.71%	41.55%
其他涂层布	3,127.74	15.68%	41.58%	2,420.32	13.74%	37.69%
化纤基布及其他	221.11	1.11%	37.86%	240.42	1.36%	43.13%
主营业务合计	19,951.45	100.00%	35.32%	17,619.82	100.00%	29.23%

2023 年度，公司玻纤基布收入占比 64.19%，较 2022 年度增长 3 个百分点；黑网格涂层布收入占比 19.03%，较 2022 年度下降 4.68 个百分点；其他涂层布收入占比 15.68%，较 2022 年度增长 1.94 个百分点。2023 年度公司各类主要产品的销售结构总体上未发生较大变化，玻纤基布占比有所上升，涂层布占比略有下降，由于产品销售结构变化而对整体毛利率的影响较小，产品销售结构变化并非 2023 年度整体毛利率增长的主要影响因素。

(2) 原材料价格下降对毛利率的影响

2022、2023 年度，公司各类主要产品的销售占比、单位售价及材料成本情况具体如下：

单位：元/平方米

玻纤基布	2023年度	2022年度
销售占比	64.19%	61.19%
单位售价	7.91	8.28
单位材料成本	3.76	4.64
黑网格涂层布	2023年度	2022年度
销售占比	19.03%	23.71%
单位售价	7.36	7.71
单位材料成本	2.27	2.68
其他涂层布	2023年度	2022年度
销售占比	15.68%	13.74%
单位售价	18.36	21.38
单位材料成本	6.24	7.87

由于纱线、浆料等主要原材料价格下降，2023 年度玻纤基布单位材料成本较 2022 年度下降 0.88 元/平方米；黑网格涂层布单位材料成本较 2022 年度下降 0.41 元/平方米；其他涂层布单位材料成本较 2022 年度下降 1.63 元/平方米。综合上述主要产品的单位售价和对应销

售占比，由于原材料价格下降而导致公司 2023 年度毛利率的增长为 8.81 个百分点，是毛利率较 2022 年度增长的最重要因素。

2、期后上述影响因素变化情况

（1）期后产品销售结构的变化情况

2024 年度公司各类产品的销售结构变动情况具体如下：

单位：万元

项目	2024年度			2023年度		
	销售收入	收入占比	毛利率	销售收入	收入占比	毛利率
玻纤基布	13,888.83	62.91%	33.31%	12,806.37	64.19%	30.67%
黑网格涂层布	4,453.84	20.17%	46.41%	3,796.24	19.03%	45.67%
其他涂层布	3,425.30	15.52%	29.75%	3,127.74	15.68%	41.58%
化纤基布及其他	308.83	1.40%	41.43%	221.11	1.11%	37.86%
主营业务合计	22,076.81	100.00%	35.52%	19,951.45	100.00%	35.32%

2024 年度，公司玻纤基布收入占比 62.91%，较 2023 年度下降 1.28 个百分点；黑网格涂层布收入占比 20.17%，较 2023 年度上升 1.14 个百分点；其他涂层布收入占比 15.52%，较 2023 年度下降 0.16 个百分点。2024 年度公司各类主要产品的销售结构变化较小，仅玻纤基布的销售占比略有降低，而黑网格涂层布的销售占比略有升高，2024 年度主营业务毛利率较 2023 年度小幅上升 0.2 个百分点。

（2）期后原材料价格的变化情况

2024 年度公司各类主要原材料的平均采购价格变动情况具体如下：

单位：元/千克

项目	2024年度	2023年度	变动比例
玻纤纱	8.75	8.83	-0.91%
化纤纱	19.40	21.95	-11.62%
涂层浆料	18.52	22.01	-15.86%

2024 年度公司玻纤纱的平均采购价格较 2023 年度下降 0.08 元/千克，降幅为 0.91%；化纤纱的平均采购价格较 2023 年度下降 2.55 元/千克，降幅为 11.62%；涂层浆料的平均采购价格较 2023 年度下降 3.49 元/千克，降幅为 15.86%。总体上，各类主要原材料的平均采购价格较 2023 年度均有所降低。

由于原材料采购价格的变动，进而导致了产品销售成本中的材料成本发生相应变动。

2023、2024 年度，公司各类主要产品的销售占比、单位售价及材料成本情况具体 如下：

单位：元/平方米

玻纤基布	2024年度	2023年度
销售占比	62.91%	64.19%
单位售价	8.49	7.91
单位材料成本	3.80	3.76
黑网格涂层布	2024年度	2023年度
销售占比	20.17%	19.03%
单位售价	8.16	7.36
单位材料成本	2.40	2.27
其他涂层布	2024年度	2023年度
销售占比	15.52%	15.68%
单位售价	14.40	18.36
单位材料成本	5.52	6.24

主要由于玻纤纱价格 2024 年度较上年度基本持平，以及单价较高规格的玻纤纱当年生产耗用较多，导致玻纤基布单位材料成本较 2023 年度上升 0.04 元/平方米，黑网格涂层布单位材料成本较 2023 年度上升 0.13 元/平方米。主要由于涂层浆料价格 2024 年度有所下降，导致其他涂层布单位材料成本较 2023 年度下降 0.72 元/平方米。

3、期后各类主要产品毛利率变动情况

2024 年度公司各类主要产品的毛利率变动情况具体如下：

单位：万元

项目	2024年度			2023年度		
	销售收入	收入占比	毛利率	销售收入	收入占比	毛利率
玻纤基布	13,888.83	62.91%	33.31%	12,806.37	64.19%	30.67%
黑网格涂层布	4,453.84	20.17%	46.41%	3,796.24	19.03%	45.67%
其他涂层布	3,425.30	15.52%	29.75%	3,127.74	15.68%	41.58%
主营业务合计	22,076.81	100.00%	35.52%	19,951.45	100.00%	35.32%

2024 年度，公司玻纤基布毛利率为 33.31%，较 2023 年度上升 2.64 个百分点；黑网格

涂层布毛利率为 46.41%，较 2023 年度上升 0.74 个百分点；其他涂层布毛利率为 29.75%，较 2023 年度下降 11.83 个百分点，主要由于其他涂层布主要应用于建筑建材等领域，且基本为内销，近年来该市场的竞争日益激烈，进而导致了单位售价及毛利的降低。2024 年度主营业务毛利率较 2023 年度小幅上升 0.2 个百分点。

4、高毛利率水平是否可持续

报告期内，公司整体毛利率水平较高，各类主要产品的毛利率变动主要是原材料价格下降导致的。2024 年度原材料价格仍保持下降，但降幅出现减缓趋势，其中最主要原材料玻纤纱的价格较上年度基本持平。原材料价格通常为周期性波动，因此，原材料价格的下降并非长期可持续的。近年来，公司保持了整体较高的毛利率水平，若非期后原材料价格出现长期的剧烈上涨，则公司仍可维持较为可观的毛利率水平。

目前，随着公司产品口碑的逐渐积累，对下游市场的不断拓展，以及产品的定制化、高端化发展，公司毛利率有望保持在较高水平，因此预计中短期内，公司毛利率水平大幅下滑的风险较小。

5、与同行业可比公司变动趋势是否存在较大差异

公司与同行业可比公司 2023、2024 年度的主营业务毛利率水平具体如下：

公司名称	2024年度	2023年度
国际复材	12.19%	21.03%
西大门	41.71%	38.40%
玉马遮阳	41.64%	41.34%
温多利	39.21%	39.16%
平均数	33.69%	34.98%
发行人	35.52%	35.32%

注：玉马遮阳 2024 年度数据尚未披露，因此采用其 2024 半年度数据进行对比。

2024 年度，公司主营业务毛利率为 35.52%，较 2023 年度上升 0.2 个百分点，主营业务毛利率水平保持稳定。同行业可比公司中，西大门、玉马遮阳和温多利的主营业务毛利率较 2023 年度保持稳定或小幅上升，其主营业务毛利率水平及变动趋势均与公司较为接近，国际复材的产品结构及应用领域与公司不同，其毛利率水平较低且降幅较大。2024 年度（或半年度），上述可比公司主营业务毛利率平均值为 33.69%，较 2023 年度基本保持稳定。因此，总体上公司主营业务毛利率变动趋势与可比公司相近，不存在较大差异。

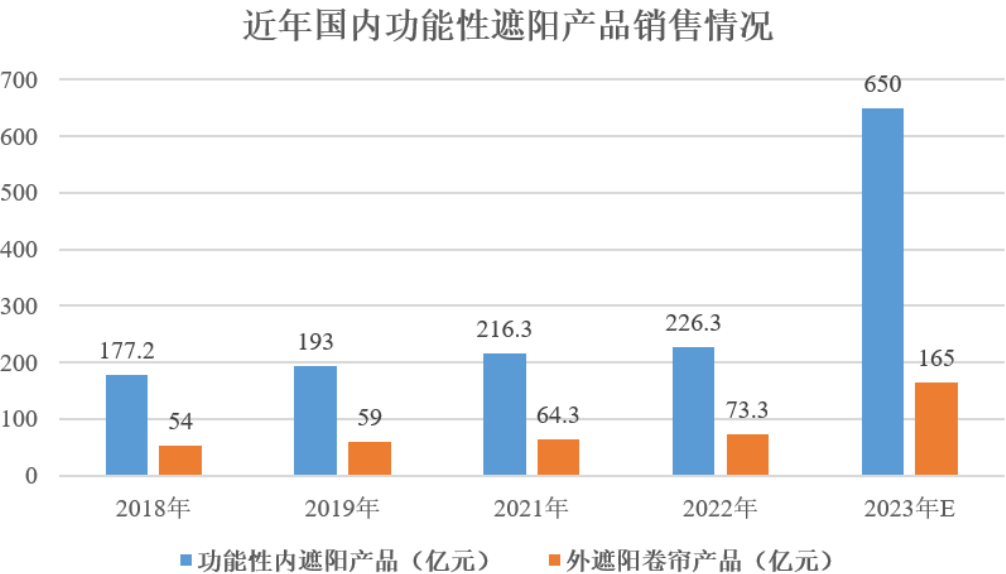
（二）结合建筑遮阳、交通运输、环保过滤复合材料等下游领域变动趋势、玻纤基布销售增长的主要客户在手订单金额变动、毛利率变动趋势、预计 2024 全年业绩情况等，进一步说明导致公司 2023 年度业绩增长的因素是否可持续，期后是否存在业绩下滑风险

1、建筑遮阳、交通运输、环保过滤复合材料等下游领域变动趋势情况

发行人主营业务产品应用领域广泛，其产品可有效应用于建筑建材、交通运输、能源环保、电子电器、工业管罐等五大应用领域。近年来，下游市场需求强劲，公司主要客户的订单需求提升较快，其销售规模呈稳步向上发展态势，具体如下：

（1）建筑遮阳领域

建筑遮阳领域为建筑建材的细分领域之一，发行人产品可应用于酒店、写字楼、学校等公共建筑领域。根据建筑遮阳材料协会数据统计，建筑遮阳产品可分为功能性内遮阳产品及外遮阳卷帘等产品两大类，2021 年全国功能性内遮阳产品销售额为 216.3 亿元，外遮阳卷帘等产品销售额为 64.3 亿元；2022 年全国功能性内遮阳产品销售额为 226.3 亿元，外遮阳卷帘等产品销售额为 73.3 亿元，预计到 2030 年，全国内外遮阳产品销售额合计可达 815 亿元，其中功能性内遮阳产品销售额达 650 亿元。近年来，国内功能性内遮阳产品及外遮阳卷帘产品销售情况如下：



数据来源：中国建筑装饰装修材料协会建筑遮阳材料分会

在建筑遮阳领域，玻纤窗帘布是一个相对小众、但市场空间广阔的细分市场。化纤窗帘布因成本低、款式多样，占据家用市场的主导地位，但是，玻纤窗帘布因其具有良好的防火性能，在防火安全领域具有不可替代性，主要用于商业建筑（如办公楼、酒店、医院、机场

等), 也可用于高端住宅、工业场景等。随着北美、欧洲等地区的防火要求持续提高, 亚太地区商业化建筑增加, 以及消费者对于窗帘布的耐用性、低维护成本需求不断提高, 玻纤窗帘布的应用场景和市场规模将会进一步提升。

根据 Grand View Research (美国市场研究公司) 的研究报告, 2023 年全球玻纤窗帘布市场规模大约为 13.1 亿美元, 预计 2030 年可以达到 18.4 亿美元, 年均复合增长率为 5.8%。根据 Lucintel (全球战略管理咨询公司) 的研究报告, 2023 年全球玻纤纺织品总体市场规模大约为 58 亿美元, 其中玻纤窗帘布细分市场占比约为 22%, 市场规模大约为 12.8 亿美元, 预计 2030 年玻纤窗帘布市场规模将达到 19.7 亿美元。

综合以上研究报告, 假设按照 2023 年玻纤窗帘布 13 亿美元的市场规模, 以及 2023 年美元兑人民币平均汇率进行测算, 2023 年玻纤窗帘布的全球市场规模大约为 92 亿元; 发行人 2023 年建筑遮阳领域的营业收入为 8,006.82 万元, 占当年全球玻纤窗帘布市场规模的比例约为 0.87%。

除此之外, 根据 Grand View Research 的研究报告, 全球玻纤窗帘布最大的市场区域为北美, 占比约为 34%。由此测算, 2023 年北美区域的玻纤窗帘布市场规模约为 31 亿元。发行人 2023 年销往北美的建筑遮阳领域营业收入为 3,784.51 万元, 占当年北美区域玻纤窗帘布市场总体规模的比例约为 1.22%。

由此可见, 发行人的下游建筑遮阳领域的市场空间广阔, 发行人目前市场占有率较低, 未来仍有较大的发展空间。

截至 2024 年末发行人在建筑建材领域境内外在手订单金额合计为 3,788.99 万元。根据在手订单金额, 并结合报告期各期发行人产品终端应用于建筑遮阳领域的销售情况, 国内建筑遮阳市场发展前景良好, 其市场需求旺盛, 未来待发行人募投项目新增产能释放, 订单量有望进一步扩大。

(2) 交通运输领域

发行人产品在交通运输领域主要应用于汽车制造复合材料及工业输送带复合材料, 其中工业输送带复合材料是传统工业领域的配套基材之一, 其市场需求较为稳定; 汽车制造复合材料可应用于新能源汽车电池包中的隔热材料及汽车主体结构的增强复合材料。近年来, 我国新能源汽车行业属于热点新兴行业, 受国家产业政策的扶持, 仍处于向上周期。

(3) 工业管罐领域

玻纤复合材料中具有电绝缘、绝热、保温、耐腐蚀、轻质高强、安装维护方便等性能。经缠绕工艺或挤压工艺而成的玻纤复合材料管罐, 根据性能的不同, 可广泛用于城镇供水管

道、污水输送管道、油气运输管道、海水淡化设备管道、油气储罐、水处理储罐、化工原料储罐、运输储罐、压力容器等工业管罐。

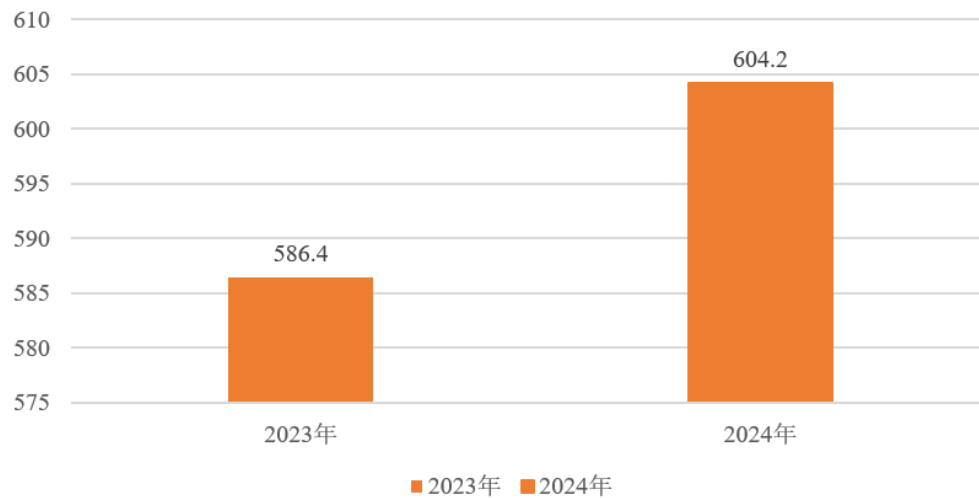
公司产品可应用于工业管罐领域的细分领域，常应用于石油、天然气等能源储备储存罐的罐顶及罐壁复合材料及在一些处于极高温或极低温等极端温度下的管道外围包覆材料。近年来，我国对于投资建设新增油气管道运输方面的政策支持力度较大，基于我国较为复杂的山川地理特征，在布置南北、东西走向的运输气、油管的过程中不乏面临较为极端温度的情形。公司产品可具备保温、隔热等性能，将其包覆于管道外围，可有效达到提高气、油管运输的效率，减少极端温度带来的流动性问题。

根据国家能源局发布的《中国天然气发展报告（2024）》显示，2023 年中国天然气基础设施加快建设，储气能力进一步提升，全国长输天然气管道总里程 12.4 万公里，较上年增加超 4,000 公里；全年新增储气能力 76 亿立方米，全国液化天然气总接收能力 1.2 亿吨/年左右。截至本反馈回复出具日，国家能源局尚未发布 2024 年度的《中国天然气发展报告》，但结合相关政策导向及 2024 年前三季度全国长输天然气管道铺设情况，预计 2024 年全年度天然气管道铺设长度相较于 2023 年度仍呈上升趋势，相关领域存在较大的市场需求。待发行人本次募投项目顺利投产后，其产品终端应用于工业管罐领域的销售情况有望进一步扩大。

（4）电子电器

公司产品可应用于电子电器领域的细分领域，主要用以生产投影布。根据洛图科技（RUNTO）《中国智能投影零售市场月度追踪（China Smart Projector Retail Market Monthly Tracker）》报告统计，2023 年中国智能投影市场销量为 586.4 万台；2024 年中国智能投影市场（不含激光电视）销量为 604.2 万台，同比上涨 3.0%。具体对比如下：

2023-2024年全国智能投影市场销量情况（万台）



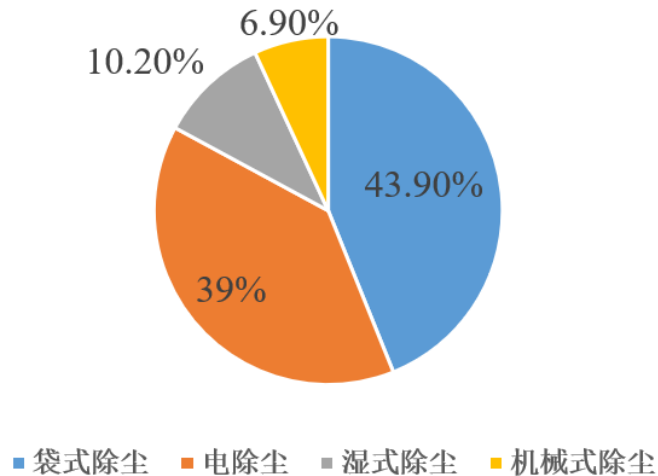
数据来源：洛图科技（RUNTO）

投影布作为投影设备的重要组成部分，智能投影设备销售量近年来总体呈上升趋势，为投影布带来了更大的市场需求。公司终端应用于电子电器领域的产品即为投影布，受益于近年来智能投影行业需求整体呈向上趋势的影响，预计将对公司在该领域的订单带来积极影响。

（5）能源环保

公司产品可应用于能源环保领域，环保过滤复合材料属于能源环保的细分市场之一。在环保领域，袋式除尘技术作为当前主流除尘工艺，其核心采用玻纤滤材实现高效颗粒物捕集。当含尘气体通过滤材时，通过筛滤效应、扩散沉降、直接截留、惯性碰撞及静电吸附等多元捕集机理的综合作用，颗粒物被有效截留在滤材表面及内部结构中。随着粉尘层的逐步形成，其自身产生的二次过滤效应可显著提升除尘效率。该技术凭借其稳定的运行性能和优异的适应性，已广泛应用于火电、钢铁、水泥、化工等工业领域，同时在城市垃圾焚烧等环保设施中也发挥着关键作用。根据智研咨询数据表明，中国除尘器产业发展迅速，2022 年中国除尘器市场规模达 528.56 亿元，预计 2023 年中国除尘器行业市场规模有望突破 560 亿元，其中，袋式除尘约占 43.9%，电除尘约占 39.0%，湿式除尘约占 10.2%，机械式除尘约占 6.9%。具体如下：

2023年度全国除尘器行业市场应用占比情况



数据来源：智研咨询

以玻纤为基材的环保过滤复合材料是袋式除尘技术中不可或缺的一部分。随着国家对于环保要求的进一步提高，袋式除尘技术在在钢铁、垃圾焚烧、水泥等行业的普及度逐步扩大，其相关市场容量巨大，需求强劲，对未来发行人产品在环保过滤复合材料领域的需求量有望进一步提高。

综上所述，发行人产品在建筑遮阳、交通运输、环保过滤复合材料等下游领域的市场需求较大，其市场空间广阔，预计为公司业务规模的增长带来积极影响。

2、玻纤基布销售增长的主要客户在手订单金额变动情况

玻纤基布销售增长的主要客户 2023、2024 年度的销售金额及各年末在手订单金额具体如下：

单位：万元

客户	2024年度/年末		2023年度/年末	
	销售金额	在手订单	销售金额	在手订单
安徽天元玻纤复合材料有限公司	3,700.05	1,123.48	3,336.79	498.68
江苏斯凯氟复合材料有限公司	1,015.70	73.08	720.31	29.74
ACMEINDTEX INC	709.30	29.01	649.03	-
江苏奥凯新材料科技有限公司	351.57	9.84	187.99	24.23
江西和必达高温纤维制品有限公司	199.59	84.75	93.28	-

注1：江苏斯凯氟复合材料有限公司、江苏中邦输送带有限公司和江苏中兴耀辉新材料有限公司属于同一实际控制人，故合并计算列示；

注2：ACMEINDTEX INC 与ACMETEX INC.属于同一实际控制人，故合并计算列示。

玻纤基布销售增长的主要客户中，安徽天元玻纤复合材料有限公司 2024 年末的在手订单金额为 1,123.48 万元，较 2023 年末增长 125.29%；江苏斯凯氟复合材料有限公司 2024 年末的在手订单金额为 73.08 万元，较 2023 年末增长 145.73%；ACMEINDTEX INC 在 2023 年末无尚未执行完毕的在手订单，而 2024 年末的在手订单金额为 29.01 万元，较 2023 年末也有增长；江苏奥凯新材料科技有限公司 2023、2024 年末的在手订单金额分别为 24.23 万元和 9.84 万元，年末在手订单规模较小；江西和必达高温纤维制品有限公司在 2023 年末无尚未执行完毕的在手订单，而 2024 年末的在手订单金额为 84.75 万元，较 2023 年末有较大增长。

主要由于公司优质的产品口碑不断积累以及与主要客户过往的优良业务合作，玻纤基布销售增长的主要客户 2024 年末在手订单金额相比 2023 年末，总体上有较大幅度增长。主要客户在手订单金额的增长，能够为未来业绩增长的可持续性提供有力的保障。

3、玻纤基布销售增长的主要客户毛利率变动趋势

玻纤基布销售增长的主要客户 2024 年度的毛利率变动情况具体如下：

单位：万元

客户	2024年度		2023年度	
	销售金额	毛利率	销售金额	毛利率
安徽天元玻纤复合材料有限公司	3,700.05	11.18%	3,336.79	10.16%
江苏斯凯氟复合材料有限公司	1,015.70	39.67%	720.31	38.54%
ACMEINDTEX INC	709.30	30.39%	649.03	24.98%
江苏奥凯新材料科技有限公司	351.57	37.31%	187.99	38.81%
江西和必达高温纤维制品有限公司	199.59	14.98%	93.28	14.41%
玻纤基布合计	13,888.83	33.31%	12,806.37	30.67%

注1：江苏斯凯氟复合材料有限公司、江苏中邦输送带有限公司和江苏中兴耀辉新材料有限公司属于同一实际控制人，故合并计算列示；

注2：ACMEINDTEX INC 与ACMETEX INC.属于同一实际控制人，故合并计算列示。

2024 年度公司玻纤基布毛利率为 33.31%，较 2023 年度上升 2.64 个百分点。玻纤基布销售增长的主要客户中，ACMEINDTEX INC 毛利率上升幅度较为明显，主要由于 2024 年对上述客户销售的高毛利产品占比有所提高，进而综合拉升了上述客户的毛利率。此外，安

徽天元玻纤复合材料有限公司、江苏斯凯氟复合材料有限公司、江苏奥凯新材料科技有限公司和江西和必达高温纤维制品有限公司 2024 年度毛利率较 2023 年度略有浮动，基本保持稳定。

4、公司 2024 全年业绩情况

公司 2023、2024 年度的业绩情况具体如下：

单位：万元

项目	2024年度	2023年度	变动比例
营业收入	22,886.67	20,811.22	9.97%
毛利	8,046.79	7,267.39	10.72%
净利润	4,383.48	3,543.45	23.71%
扣非后归母净利润	4,025.91	3,305.89	21.78%

2024 年度，公司营业收入为 22,886.67 万元，较 2023 年度增长 9.97%；毛利为 8,046.79 万元，较 2023 年度增长 10.72%；净利润为 4,383.48 万元，较 2023 年度增长 23.71%；扣非后归母净利润为 4,025.91 万元，较 2023 年度增长 21.78%。综上，2024 年度公司全年业绩情况较 2023 年度有较为显著的增长。

5、导致公司 2023 年度业绩增长的因素是否可持续，期后是否存在业绩下滑风险

导致公司 2023 年度业绩增长的主要因素为营业收入增长和原材料价格下降。

2024 年度公司营业收入 22,886.67 万元，较 2023 年度增长 9.97%。目前，公司产能利用率持续处于饱和状态，营业收入的持续增长受到现有产能的约束，而随着 2025 年新厂房即将建成投产，公司产能将会有所新增，进而营业收入的增长预计仍可持续。

主要原材料中，玻纤纱 2024 年度平均采购价格较 2023 年度下降 0.08 元/千克，降幅为 0.91%；化纤纱 2024 年度平均采购价格较 2023 年度下降 2.55 元/千克，降幅为 11.62%；涂层浆料 2024 年度平均采购价格较 2023 年度下降 3.49 元/千克，降幅为 15.86%。虽然上述主要原材料价格 2024 年度仍保持下降，但降幅出现减缓趋势，尤其是最主要原材料玻纤纱的价格。原材料价格通常为周期性波动，因此，原材料价格的下降并非长期可持续的。但是，从目前原材料市场的供需情况来看，短期内原材料价格剧烈上涨的风险也较低。

经营业绩方面，2024 年度，公司营业收入、毛利、净利润、扣非后归母净利润较 2023 年度均实现了较为显著的增长。此外，2024 年末公司在手订单金额为 5,737.33 万元，在手订单规模可观，进而为期后维持较好的经营业绩创造了较为有利的开端。随着公司良好的产

品口碑逐渐积累，对下游市场的不断拓展，以及产品的定制化、高端化发展，为公司盈利能力的持续增长奠定了基础。

综上所述，公司期后业绩下滑的风险较低。

（三）说明黑网格系列涂层布主要向境外贸易商客户 JSN 销售的商业合理性；结合建筑遮阳领域产品竞争情况、境内外同类产品毛利率水平等，说明向 JSN 销售毛利率水平明显高于其他贸易商的合理性、销售价格的公允性。说明用于生产黑网格系列涂层布的原材料主要供应商情况，结合同类原材料市场价格等说明发行人采购价格的公允性

1、说明黑网格系列涂层布主要向境外贸易商客户 JSN 销售的商业合理性；结合建筑遮阳领域产品竞争情况、境内外同类产品毛利率水平等，说明向 JSN 销售毛利率水平明显高于其他贸易商的合理性、销售价格的公允性

（1）说明黑网格系列涂层布主要向境外贸易商客户 JSN 销售的商业合理性

发行人黑网格系列涂层布主要向境外贸易商客户 JSN 销售的原因如下：

①高度定制化生产的特征

中高端功能性遮阳材料具有高度定制化生产的特征，而中高端功能性遮阳材料具有高度定制化生产的特征属于行业特有的经营模式。

发行人与 JSN 在 2018 年便开始定制化合作，具有长期稳定的合作关系。

发行人销售给 JSN 的黑网格系列涂层布属于功能性遮阳材料，功能性遮阳材料对应的同行业可比公司包括：西大门（605155）、玉马遮阳（300993）和温多利（873809），其主营业务及具有高度定制化生产的经营模式如下：

公司	主营业务	经营模式（摘录）
西大门	主要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、涂层面料和可调光面料等，并逐步向功能性遮阳成品拓展。	定制化生产：由于功能性遮阳材料的功能特征、生产工艺、应用领域多样，产品的多规格性、非标准化特征较为明显，行业内企业通常通过研发形成多个品种、多种规格的产品名录，并以此为基础，根据客户需求，采购原材料进行定制化生产。其中大多数功能性遮阳材料生产企业提供的产品种类较为有限，且仅能满足客户对产品小幅度的改进需求；而行业内技术实力较强的企业则可向客户提供种类丰富、不断更新的产品系列，并能满足客户产品改进、来样定制、定向研发等不同层次的个性化需求。

公司	主营业务	经营模式（摘录）
玉马遮阳	自成立以来一直专注于功能性遮阳材料的研发、生产和销售，主要产品包括遮光面料、可调光面料和阳光面料。	功能性遮阳材料在工艺、样式、功能性等方面具有个性化、多样化、非标准化的特征。公司为适应市场需求变化，持续开发新产品，目前拥有3大类上千种产品，具备全系列产品供应能力，可满足客户多样化、定制化、一站式的产品需求。
温多利	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，加工为成品后广泛应用于办公楼、酒店、学校、机场、车站等公共建筑和家居等的内外遮阳。	1、功能性遮阳材料在国内市场是一个新兴的细分行业，与传统的纺织业不同，功能性遮阳材料更多的涉及到化学、纺织和机械等诸多专业领域的复合和协同，具有更多定制化生产的特点。 2、功能性遮阳材料的用途非常广泛，目前主要应用在建筑遮阳方面，高端消费者对产品质量的要求较高，因此，生产企业在准备原料时，十分注重原料的性能和稳定性，在建立起稳定的合作关系后不会轻易更换供应商。此外，功能性遮阳产品具有定制化程度较高的特点，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。 3、公司下游客户中，工程商占比较高，如 Mecho、Mariak、亨特建设、Inpro 以及国内多数客户等，高端客户对遮阳面料有更多的技术指标等要求，因此，公司产品具有较为明显的定制化特征。 4、公司产品以出口为主导，且多为面向高端市场的定制化产品，公司紧密跟踪客户的定制化需求，持续进行研发投入。

注：上表所述内容取自其招股说明书及审核问询函回复。

②产能限制

受产能限制影响，发行人报告期内产能利用率均在 100%以上，发行人在拓宽产品类别、开拓新客户方面均存在一定制约，且报告期内 JSN 订单需求保持稳定增长，出于维护核心客户稳定性等方面的考虑，发行人优先响应主要核心客户的订单需求，暂无充足产能就黑网格系列涂层布开拓新的客户。

综上，黑网格系列涂层布主要向境外贸易商客户 JSN 销售的主要原因是由于中高端功能性遮阳材料具有高度定制化特征，以及发行人暂无充足产能就黑网格系列涂层布开拓新的客户所致，发行人黑网格系列涂层布主要向境外贸易商客户 JSN 销售具有商业合理性。

(2) 结合建筑遮阳领域产品竞争情况、境内外同类产品毛利率水平等，说明向 JSN 销售毛利率水平明显高于其他贸易商的合理性、销售价格的公允性

①建筑遮阳领域产品竞争情况、境内外同类产品毛利率水平

功能性遮阳产业在国外具有悠久的发展历史，尤其在欧美等发达国家具有较高的市场渗透率。国内建筑遮阳行业起步于改革开放初期，随着国内经济水平的提高，塑料百叶帘等功能性遮阳产品相继出现，上世纪 90 年代之后随着国家改革开放的深入，经过 30 多年的发展，国内建筑遮阳企业大量涌现，遮阳技术水平已较为成熟，遮阳产品开始向多功能性、绿色环保方向发展，国内功能性遮阳产业进入了蓬勃发展的时期。近年来，国家先后发布了一系列相关法律法规和产业政策，如《中华人民共和国节约能源法(2018 年修正)》、《中国制造 2025》及《“十四五”建筑业发展规划》等，从政策层面上支持建筑遮阳行业的发展。另外，随着行业标准体系的建立与完善，功能性遮阳产品的质量和发展方向也进一步得到规范，从而推动了行业产品品质的不断提升，为遮阳行业的健康发展提供了良好的市场环境。目前国内功能性遮阳材料行业存在从业企业多，平均规模小的特点，行业内能从事高端功能性遮阳材料研发的企业数量较少，大多数企业都是从事一般遮阳材料的生产加工，主要服务于国内中低端市场，而能够满足客户定制化需求，生产具有高阻燃、色牢度级别高、绿色可回收等行业高端功能性遮阳材料，具备国际竞争力并实现出口的企业相对较少。参考欧美成熟市场的发展经验，我国遮阳产业正处于产业升级及品牌塑造期，预计将迎来快速的发展。

建筑遮阳领域为建筑建材的细分领域之一，发行人产品可应用于酒店、写字楼、学校等公共建筑领域。根据建筑遮阳材料协会数据统计，建筑遮阳产品可分为功能性内遮阳产品及外遮阳卷帘等产品两大类，2021 年全国功能性内遮阳产品销售额为 216.3 亿元，外遮阳卷帘等产品销售额为 64.3 亿元；2022 年全国功能性内遮阳产品销售额为 226.3 亿元，外遮阳卷帘等产品销售额为 73.3 亿元，预计到 2030 年，全国内外遮阳产品销售额合计可达 815 亿元，其中功能性内遮阳产品销售额达 650 亿元。

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。

由于建筑遮阳领域具体品种众多，公开信息难以获取与黑网格系列涂层布同类产品的具体数据。可比公司西大门、玉马遮阳、温多利的主要产品均应用于建筑遮阳领域，因此，发行人以向 JSN 销售的毛利率与可比公司主营业务毛利率、发行人自身建筑遮阳领域其他境内境外客户毛利率进行对比分析，具体如下：

可比公司	2024年度	2023年度	2022年度	2021年度
西大门	41.71%	38.40%	34.01%	36.79%
玉马遮阳	41.64%	41.34%	42.15%	44.46%
温多利	39.21%	39.16%	34.18%	38.74%
平均值	40.85%	39.63%	36.78%	40.00%
发行人建筑遮阳领域	49.35%	45.68%	41.76%	36.54%
其中：境内	51.81%	45.85%	41.34%	40.60%
境外（不含JSN）	55.77%	37.33%	59.41%	56.36%
JSN	46.41%	45.59%	41.55%	23.89%

注1：同行业可比公司的相关数据均取自其招股说明书或定期报告的主营业务毛利率。

注2：玉马遮阳2024年度数据为其2024年1-6月数据。

如上表所述，2021年发行人对JSN销售的毛利率较低，由于JSN于2018年与发行人开始开展合作，合作初期，以新产品开发及小批量供应为主，随着发行人与JSN的合作关系不断加深，并最终实现大批量供货。2021年发行人着力开拓市场、培育客户，故黑网格产品的定价相对优惠，2022年起，随着相关市场已较为成熟、对公司产品接受程度较高，发行人对JSN的销售收入大幅上涨，产品价格逐渐回归，由1.08美元/平方米上升至1.13美元/平方米，故2022年发行人对JSN销售的毛利率大幅提升，并在2023年和2024年保持相对稳定。

发行人建筑遮阳领域产品与同行业可比公司相比，除2021年外，毛利率均高于同行业可比公司，其原因是由于建筑遮阳领域产品系发行人众多产品的中的一个应用领域，发行人在该应用领域的产品相对高端，而同行业可比公司的主业均为功能性遮阳材料的生产与销售，无其他应用领域的产品，其在该领域的产品覆盖了低、中、高端的产品。如玉马遮阳在审核问询函的回复所述：“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。以公司自身情况为例，公司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，单品毛利率介于20%-70%之间，呈现差异化特点。不同生产商之间由于产品设计方案、产品开发策略、生产工艺特点等方面的不同导致具体产品特征差异较大，从而导致同一类产品的平均毛利率存在较大差异是合理的”。故发行人建筑遮阳领域产品的毛利率略高于同行业可比公司主要原因系各公司同类产品销售结构差异较大，具有合理性。

②向 JSN 销售毛利率水平明显高于其他贸易商的合理性、销售价格的公允性

发行人向 JSN 销售毛利率与向其他贸易商的销售毛利率对比分析如下：

单位：m²、元/m²、万元

项目	2024年度				2023年度			
	销售数量	销售单价	收入金额	毛利率	销售数量	销售单价	收入金额	毛利率
JSN	5,457,645.42	8.16	4,453.84	46.41%	5,143,287.60	7.35	3,780.16	45.59%
其他贸易商	1,693,170.76	14.77	2,501.54	31.86%	1,597,799.51	15.27	2,440.41	33.76%
合计	7,150,816.18	9.73	6,955.38	41.18%	6,741,087.11	9.23	6,220.57	40.95%

(续)

项目	2022年度				2021年度			
	销售数量	销售单价	收入金额	毛利率	销售数量	销售单价	收入金额	毛利率
JSN	5,417,841.60	7.71	4,177.59	41.55%	2,169,711.12	6.97	1,513.06	23.89%
其他贸易商	1,408,109.67	15.99	2,251.31	23.24%	707,303.82	17.01	1,203.11	21.37%
合计	6,825,951.27	9.42	6,428.90	35.14%	2,877,014.94	9.44	2,716.17	22.77%

2021-2024 年，发行人向 JSN 销售黑网格系列产品的平均单价分别为 6.97 元/m²、7.71 元/m²、7.35 元/m² 和 8.16 元/ m²，发行人向 JSN 销售黑网格系列产品的平均单价总体上逐年上升的原因是由于人民币对美元的汇率持续贬值所致，如剔除汇率影响，2021-2024 年，发行人向 JSN 销售黑网格系列产品的平均单价保持了相对稳定。同时，保荐机构通过邮件向 JSN 实际控制人确认，JSN 仅向发行人采购黑网格产品，因此无法提供其他供应商的报价信息，但是发行人向 JSN 销售的产品价格在当地具有竞争力。

公司客户分为生产商和贸易商，公司与生产商和贸易商签订的销售合同均为买断式销售，公司对生产商和贸易商在定价方式上不存在差异，公司对客户定价方式主要依据客户的销售规模、市场竞争状况、产品成本等因素进行确定，与客户性质无关。

发行人向 JSN 销售毛利率高于其他贸易商，主要是由于产品应用领域和销售地区不同所致。由于发行人仅向 JSN 销售黑网格产品，且 JSN 仅向发行人采购黑网格产品，因此，无法对比其他同类产品价格，针对发行人向 JSN 销售毛利率高于其他贸易商的情况，从产品应用领域不同和销售地区不同两方面分析，但不再区别生产商和贸易商，具体如下：

1) 由于产品应用领域不同所导致的销售毛利率和销售价格的差异

发行人向 JSN 销售的产品用于建筑遮阳，其产品对外观质量和编制工艺要求较高，如

外观平整、无毛羽、无色差及基布的纹理结构和强度的要求均较高，但其他应用领域的产品则还需进行后处理或涂层处理，其对产品的外观质量和编制工艺要求低于应用于建筑遮阳的产品，故建筑遮阳领域产品的毛利率通常高于其他应用领域。同时，建筑遮阳类产品在有效遮蔽阳光的同时保持一定透光性，轻薄面料可降低整体重量，减少对建筑结构的负荷，这类产品通常采用轻量化设计，发行人建筑遮阳领域的产品的单位克重要低于其他应用领域的产品，故发行人建筑遮阳产品销售单价亦会低于其他应用领域的产品。

发行人按不同应用领域划分销售毛利率和销售价格如下：

单位：m²、元/m²、万元

下游应用 领域	应用场景	2024年度				2023年度			
		销售数量	销售单价	收入金额	毛利率	销售数量	销售单价	收入金额	毛利率
建筑 建材	建筑遮阳（不含JSN）	5,990,179.52	7.74	4,639.22	52.17%	5,959,343.42	7.09	4,226.66	45.76%
建筑 建材	建筑遮阳（只含JSN）	5,457,645.42	8.16	4,453.84	46.41%	5,143,287.60	7.35	3,780.16	45.59%
其他应用领域汇总		12,787,400.63	10.15	12,983.75	25.83%	11,976,630.48	9.97	11,944.63	28.37%
合计		24,235,225.56	9.11	22,076.81	35.52%	23,079,261.50	8.64	19,951.45	35.32%

（续）

下游应用 领域	应用场景	2022年度				2021年度			
		销售数量	销售单价	收入金额	毛利率	销售数量	销售单价	收入金额	毛利率
建筑建材	建筑遮阳（不含JSN）	3,720,166.21	8.15	3,031.72	42.04%	4,933,323.80	7.97	3,929.95	41.42%
建筑建材	建筑遮阳（只含JSN）	5,417,841.60	7.71	4,177.59	41.55%	2,169,711.12	6.97	1,513.06	23.89%
其他应用领域汇总		10,466,313.03	9.95	10,410.51	20.55%	9,036,779.35	9.86	8,912.18	22.23%
合计		19,604,320.84	8.99	17,619.82	29.23%	16,139,814.27	8.89	14,355.19	27.66%

2）销售地区不同所导致的销售毛利率差异

发行人境内的销售毛利率低于境外的销售毛利率，由于发行人境内市场产品需求量比较大，竞争激烈，国内客户整体的价格敏感度较高，而国外客户由于批量采购和周转时间较长，

供应商更换成本较高，因此更关注产品质量的稳定性、服务水平、创新能力、行业品牌、企业信誉、供货及时性等，愿意付出相对较高的合理价格保持稳定的供货渠道。

发行人按不同销售地区划分的销售毛利率如下：

项目	2024年度	2023年度	2022年度	2021年度
境内客户	31.46%	32.30%	23.98%	26.92%
境外客户（不含JSN）	44.32%	41.03%	36.31%	42.68%
JSN	46.41%	45.59%	41.55%	23.89%

由上表可见，发行人向除 JSN 以外的其他境外客户销售毛利率高于境内客户，除 2021 年向 JSN 销售的毛利率较低以外，报告期各期向 JSN 销售的毛利率和其他境外客户的毛利率不存在明显差异。

综上，发行人对 JSN 销售的毛利率和发行人自身建筑遮阳领域其他境内境外客户毛利率不存在明显差异，与同行业可比公司的同类产品的销售毛利率存在差异主要系产品结构不同，JSN 销售毛利率水平明显高于其他贸易商系由于产品应用领域不同和销售地区不同所导致的销售毛利率差异，销售价格剔除汇率影响后在报告期内基本保持稳定，且在美国当地市场具有竞争力，价格公允，具有合理性。

2、说明用于生产黑网格系列涂层布的原材料主要供应商情况，结合同类原材料市场价格等说明发行人采购价格的公允性

发行人用于生产黑网格系列涂层布的原材料为复合材料纱线，其供应商均为先锋新材。报告期各期，发行人向先锋新材采购复合材料纱线的情况如下：

单位：KG、元/KG、万元

年度	采购内容	采购数量	采购单价	采购金额
2024年度	复合材料纱线	1,114,920.50	15.92	1,775.11
2023年度	复合材料纱线	1,211,196.15	16.08	1,947.44
2022年度	复合材料纱线	1,327,093.32	18.14	2,407.75
2021年度	复合材料纱线	552,001.53	17.43	962.12

先锋新材是中国最早上市的功能性面料企业，先锋新材自成立以来，一直致力于高分子复合遮阳面料及其它功能性遮阳产品的研发与创新，其整合了化工、单丝复合、织造、材料

热处理等多个领域的技术，拥有自主知识产权，其生产的高分子复合遮阳新材料具有显著的节能、环保、阻燃等特性，在市场上赢得了广泛的认可。发行人销售给 JSN 的涂层布在生产过程中会使用单丝包覆工艺，而发行人无相关设备生产经单丝包覆工艺加工而成的复合纱线，经单丝包覆工艺加工而成的复合材料纱线均从先锋新材采购，该复合材料纱线系先锋新材按照发行人的具体要求而定制化生产的复合材料纱线，由于技术指标、生产工艺等不同，且该复合材料纱线为半成品，因此市场上无同规格型号的原材料。

由于市场上无同规格型号的原材料，发行人在与先锋新材确定采购定价前，采用成本加成定价法进行测算原材料采购价格的合理区间，在合理区间内发行人与先锋新材再结合其他因素（如交期、信用期等）的综合考量后确定最终的采购价格。因此，采用成本加成定价法进行测算原材料采购价格的合理区间，具体测算过程如下：

单位：元/KG

类比	具体构成	材料占比	2024年度		2023年度		2022年度		2021年度		注释
			材料单价	成本金额	材料单价	成本金额	材料单价	成本金额	材料单价	成本金额	
原材料	PVC	约70%	5.72	4.00	6.10	4.27	7.41	5.19	8.88	6.22	注1
	玻纤纱/涤纶丝	约30%	7.52	2.26	7.91	2.37	9.13	2.74	13.14	3.94	注2
直接人工、制造费用			——	7.21-7.55	——	7.21-7.55	——	7.21-7.55	——	7.21-7.55	注3
合理利润			——	1.35-2.07	——	1.39-2.13	——	1.51-2.32	——	1.74-2.66	注4
合计			——	14.82-15.88	——	15.24-16.32	——	16.65-17.80	——	19.11-20.37	

注1：PVC 的价格数据来源为大连商品交易所PVC 当年期货收盘价的算术平均数。

注2：复合材料纱线是一种由聚氯乙烯（PVC）包覆玻纤纱/涤纶丝制作而成的复合纱线。在确定玻纤纱的单价时，发行人以报告期各期向河南光远新材料股份有限公司的平均采购单价进行测算，发行人报告期各期向河南光远新材料股份有限公司的平均采购单价分别为13.14 元/KG、9.13 元/KG、7.91 元/KG 和7.52 元/KG。同时，玻纤纱和涤纶丝的采购单价较为接近，且发行人采购的复合材料纱线中以玻纤纱复合材料纱线为主，故在测算非PVC 材料成本时，均以玻纤纱的价格进行测算，不再考虑涤纶丝的价格影响。

注3：从原材料加工成复合材料纱线，需经历两道生产环节，分别为造粒和拉丝，其中造粒环节预估的直接人工和制造费用为0.79 元/KG-0.83 元/KG，拉丝环节预估的直接人工和制造费用为6.42 元/KG-6.72 元/KG，预估的直接人工和制造费用金额中包含了如稳定剂、增塑剂等辅料金额。

注4：由于复合材料纱线为半成品，发行人估算供应商的合理利润区间为成本价的10%-15%。

如上表所述，除2021 年以外，发行人向先锋新材采购复合材料纱线的各年度平均价格，与采用成本加成定价法进行模拟测算的价格合理区间基本相符。2021 年发行人向先锋新材采购复合材料纱线的价格低于测算价格区间，主要是由于2021 年大宗材料价格快速上涨，而先锋新材和发行人之间因原材料价格大幅波动而协商提价具有一定滞后性，导致2021 年发行人向先锋新材采购复合材料纱线的价格低于测算区间，而2022 年高于测算区间。

综上，发行人考虑到从先锋新材定制采购的复合材料纱线无同规格型号的原材料的市场，故采用成本加成定价法进行测算原材料采购价格的合理区间，在合理区间内，再结合其他因素（如交期、信用期等）的综合考量后确定最终的采购价格，每年的采购价格也会随着原材料价格的波动而发生变化，如2021 年和2022 年的PVC 和玻纤纱采购价格上涨，相对应的发行人采购先锋新材复合玻纤纱线也随着上涨，发行人向先锋新材采购的复合材料纱线是基于产业上下游的关系和交易双方业务发展的必要性而发生，其采购价格具有公允性。

（四）说明发行人对前五大客户安徽天元玻纤复合材料有限公司供应的产品无其他同类供应商、客户指定原材料供应商，但发行人销售毛利率为负或明显低于其他客户同类产品的原因及合理性。说明前五大客户中安徽美凯澳新型材料有限公司与发行人子公司商号相近、成立时间较短且进行大额交易的原因及合理性

1、说明发行人对前五大客户安徽天元玻纤复合材料有限公司供应的产品无其他同类供

应商、客户指定原材料供应商，但发行人销售毛利率为负或明显低于其他客户同类产品的原因及合理性

发行人与安徽天元玻纤复合材料有限公司（以下简称“安徽天元”）合作多年，与安徽天元建立了长期合作关系，报告期内，发行人与安徽天元的整体销售规模稳中有升，为了保持质量的一致性和供应的稳定，减少多供应商带来的产品质量偏差及供应不稳定，安徽天元选择发行人作为向其供应的产品的唯一供应商。

安徽天元从发行人采购的玻纤基布是用于生产高硅氧布，其生产过程中对原材料成分、工艺控制及杂质含量有严格要求，具体包括 SiO₂含量、B₂O₃（氧化硼）含量等。发行人主要供应商中仅河南光远生产的玻纤纱能满足安徽天元的相关要求，故其指定采购河南光远的玻纤纱作为原材料进行生产玻纤基布，若发行人其他供应商能提供满足安徽天元要求的玻纤纱，发行人亦可与安徽天元协商更换供应商，发行人与安徽天元的销售定价不受是否指定原材料供应商的影响。

报告期各期发行人与安徽天元的交易情况如下：

单位：m²、万元

销售内容	2024年度			2023年度		
	数量	金额	毛利率	数量	金额	毛利率
玻纤基布	2,244,735.75	3,700.05	11.18%	2,078,556.05	3,336.79	10.16%
其他	199.95	0.28	9.44%	640.00	1.87	2.45%
合计	2,244,935.70	3,700.33	11.18%	2,079,196.05	3,338.66	10.16%

（续）

销售内容	2022年度			2021年度		
	数量	金额	毛利率	数量	金额	毛利率
玻纤基布	1,747,439.00	2,821.32	-3.09%	1,594,379.20	2,834.36	5.11%
其他						
合计	1,747,439.00	2,821.32	-3.09%	1,594,379.20	2,834.36	5.11%

报告期各期发行人向安徽天元的销售毛利率分别为 5.11%、-3.09%、10.16%和 11.18%，玻纤基布的销售单价分别为 17.78 元/m²、16.14 元/m²、16.05 元/m² 和 16.48 元/m²。发行人对安徽天元的销售单价相对稳定，2021 年度和 2022 年度销售毛利率较低的原因主要是由于：

（1）发行人主要原材料玻纤纱的采购价格大幅上涨，2021 年度受国内外市场整体供需关系

影响，玻纤纱一直处于价格高位，2021年下半年达到最高位，2022年初才开始下降；（2）发行人受全球公共卫生事件的影响较大，发行人所在地区多次停工，正常生产经营受到较大影响；（3）2021年第四季度，发行人新厂房达到验收标准并转固，基布生产车间陆续搬入新厂房，新购入相关生产设备，增加了固定资产折旧、相关费用及其配套人员工资等固定成本。

2023年度，发行人生产经营基本保持正常状态，基布产能得到利用充分，其主要原材料的采购价格也有所下降，发行人对安徽天元的销售毛利率从2022年度-3.09%上升至10.16%。因此，选取与安徽天元产品类似或工艺类似的玻纤基布型号，对其2023年度、2024年度的毛利率对比分析如下：

单位：m²、元/m²、万元

客户名称	规格型号	2024年度				2023年度			
		销售数量	单价	销售金额	毛利率	销售数量	单价	销售金额	毛利率
安徽天元玻纤复合材料有限公司	3782-1000	80,952.00	11.27	91.24	8.11%	112,500.00	11.32	127.37	8.27%
安徽天元玻纤复合材料有限公司	3782-940	373,352.96	10.72	400.21	4.38%	367,711.08	11.25	413.85	9.57%
安徽天元玻纤复合材料有限公司	3784-1000	144,184.00	13.25	191.00	13.59%	338,230.00	13.20	446.50	10.62%
安徽天元玻纤复合材料有限公司	3784-1100	439,318.00	13.24	581.74	11.74%	135,278.00	13.20	178.52	14.05%
安徽天元玻纤复合材料有限公司	3786-940	85,293.72	20.70	176.52	13.59%	80,798.64	20.76	167.72	9.89%
安徽天元玻纤复合材料有限公司	3787-1000	607,562.00	22.80	1,384.95	11.61%	427,800.00	22.94	981.36	10.35%
安徽天元玻纤复合材料有限公司	3787-1100	55,664.40	22.81	126.99	13.65%	57,222.00	22.90	131.06	9.14%
安徽天元玻纤复合材料有限公司	3788-1000	80,334.00	25.95	208.46	14.33%	79,966.00	26.05	208.29	11.87%
安徽天元玻纤复合材料有限公司	3788-1520	10,907.52	26.11	28.48	16.07%	45,473.84	25.99	118.18	13.96%
浙江宇立新材料有限公司	7628-1930	424,515.08	3.53	150.03	26.28%	667,716.31	3.53	235.82	22.61%
浙江宇立新材料有限公司	7628-2540	266,077.70	3.53	93.96	25.40%	335,574.64	3.53	118.46	21.42%
浙江宇立新材料有限公司	7628-2600	910,520.00	3.52	320.93	24.10%	1,338,825.80	3.54	473.71	22.10%
浙江宇立新材料有限公司	7628-3150	768,609.45	4.77	366.55	44.27%	917,976.15	4.78	438.68	41.47%
杭州玖合地面新材料有限公司	7636-1550	241,665.15	4.00	96.58	25.15%	276,172.80	4.00	110.37	25.79%

客户名称	规格型号	2024年度				2023年度			
		销售数量	单价	销售金额	毛利率	销售数量	单价	销售金额	毛利率
ACMEINDTEX INC	3732A-1020	-	-	-	-	112,761.00	6.45	72.76	13.30%
ACMEINDTEX INC	3732A-1550	187,162.50	7.13	133.50	23.90%	107,484.75	6.97	74.89	16.14%
ACMEINDTEX INC	3784-1000	149,632.00	18.20	272.28	37.05%	85,504.00	17.96	153.55	33.91%
ACMEINDTEX INC	3788-1000	42,768.00	29.69	126.97	24.45%	41,976.00	30.34	127.35	23.37%

2023 年度和 2024 年度发行人对安徽天元的销售毛利率低于其他主要客户同类产品的主要原因如下：

（1）单位克重不同

由于玻纤基布的单位克重不同导致的销售毛利率差异。发行人销售给安徽天元的玻纤基布的单位克重明显高于其他客户，不同型号玻纤基布的毛利率受单位克重差异驱动，低克重产品因单位材料消耗少，材料成本占比较低，在定价上可实现的毛利率更高；而高克重产品因材料用量增加导致材料成本占比上升、毛利率降低，但高克重产品和低克重产品的单位时间毛利差额幅度远低于其毛利率差异程度。以2023年发行人销售的主要规格型号的玻纤基布为例，安徽天元和其他客户的玻纤基布（选取了与安徽天元产品类似或工艺类似的玻纤基布）在单位生产时间下的毛利额对比如下：

客户名称	规格型号	单价（元/平方米）	每平方米克重（克/平方米）	毛利率	每小时毛利额（元/小时）
安徽天元玻纤复合材料有限公司	3782-1000	11.32	732.76	8.27%	22.04
安徽天元玻纤复合材料有限公司	3782-940	11.25	732.76	9.57%	23.84
安徽天元玻纤复合材料有限公司	3784-1000	13.20	838.21	10.62%	28.60
安徽天元玻纤复合材料有限公司	3784-1100	13.20	838.22	14.05%	41.61
安徽天元玻纤复合材料有限公司	3786-940	20.76	1,338.23	9.89%	38.51
安徽天元玻纤复合材料有限公司	3787-1000	22.94	1,494.35	10.35%	44.86
安徽天元玻纤复合材料有限公司	3787-1100	22.90	1,494.35	9.14%	43.51
安徽天元玻纤复合材料有限公司	3788-1000	26.05	1,652.05	11.87%	58.29
安徽天元玻纤复合材料有限公司	3788-1520	25.99	1,652.05	13.96%	52.00
浙江宇立新材料有限公司	7628-1930	3.53	196.65	22.61%	25.15
浙江宇立新材料有限公司	7628-2540	3.53	196.65	21.42%	32.90
浙江宇立新材料有限公司	7628-2600	3.54	196.65	22.10%	33.19
浙江宇立新材料有限公司	7628-3150	4.78	196.65	41.47%	89.14
杭州玖合地面新材料有限公司	7636-1550	4.00	218.5	25.79%	25.23
ACMEINDTEX INC	3732A-1020	6.45	404.06	13.30%	30.00

客户名称	规格型号	单价（元/平方米）	每平方米克重（克/平方米）	毛利率	每小时毛利额（元/小时）
ACMEINDTEX INC	3732A-1550	6.97	404.06	16.14%	28.44
ACMEINDTEX INC	3784-1000	17.96	838.21	33.91%	124.24
ACMEINDTEX INC	3788-1000	30.34	1,652.05	23.37%	133.71

注：每小时毛利额的计算公式如下：①每平方米毛利额=销售收入*毛利率/销售数量；
②每米毛利额=每平方米毛利额*幅宽；③每小时毛利额=每小时生产速率*每米毛利额。

发行人销售给 ACMEINDTEX INC 的玻纤基布的规格型号与安徽天元类似，其毛利率及每小时毛利额均高于安徽天元系由于境外客户具备更强的价格承受能力且采购呈现小批量、高附加值特征，其毛利率显著高于境内大批量采购客户。

如上表所述，剔除 ACMEINDTEX INC 的影响，如发行人销售给杭州玖合地面新材料有限公司规格型号为 7636-1550（低克重）的玻纤基布的毛利率为 25.79%，每小时毛利额为 25.23 元/小时，发行人销售给安徽天元规格型号为 3782-1000（高克重）的玻纤基布的毛利率为 8.27%，每小时毛利额为 22.04 元/小时，规格型号为 7636-1550 的玻纤基布的毛利率是规格型号为 3782-1000 的约 3 倍，但每小时毛利额两者却相近，其表明高克重产品和低克重产品的单位时间毛利差额幅度远低于其毛利率差异程度，发行人通过平衡克重与售价的关系，可实现毛利结构的合理性。

（2）玻纤基布幅宽不同

发行人玻纤基布按照幅宽可分为三类，具体如下：

类型	幅宽长度
窄幅	小于1500毫米
宽幅	1500毫米至2750毫米
超宽幅	大于2750毫米

注：幅宽是衡量玻纤基布的一个重要参数，它指的是玻纤基布在纬向的有效宽度，即玻纤基布横向两边最外缘经纱之间的距离。

幅宽越大，其在织造过程中需要更大的织机、更复杂精细的张力控制系统及工艺技术，以确保面料在宽度方向上的一致性，以避免织造过程中可能会出现纱线张力不均、面料扭曲

等问题。发行人系行业内少有的能生产超宽幅玻纤基布的企业之一，幅宽越高，技术要求越高，从而使得发行人能够享有更高的产品溢价，发行人 2023 年度和 2024 年度按照幅宽划分的玻纤基布的销售毛利率如下：

单位：万元

类型	2024年		2023年	
	销售金额	毛利率	销售金额	毛利率
窄幅	5,620.69	20.00%	5,406.50	20.61%
宽幅	5,015.93	38.31%	4,932.00	35.81%
超宽幅	3,252.21	48.62%	2,467.86	42.46%
合计	13,888.83	33.31%	12,806.37	30.67%

2023 年度、2024 年度发行人销售给安徽天元的玻纤基布按照幅宽分类如下：

单位：万元

类型	2024年		2023年	
	销售金额	占比	销售金额	占比
窄幅	3,457.69	93.45%	2,964.80	88.85%
宽幅	242.36	6.55%	371.99	11.15%
超宽幅				
合计	3,700.05	100.00%	3,336.79	100.00%

（3）应用领域不同

安徽天元从发行人采购的玻纤基布主要用于船用保温隔热复合材料和能源管罐复合材料，安徽天元从发行人采购玻纤基布后还会对玻纤基布进行后处理和涂层处理，其对产品的光洁度要求较低（玻纤基布的光洁度是指其表面平滑度与外观质量的综合指标，主要反映材料表面微观结构的均匀性及宏观视觉的整洁程度）。发行人销售给其他客户的玻纤基布如用于室内遮阳、建筑遮阳等应用场景，则对光洁度要求较高，对产品光洁度要求高的玻纤基布其销售毛利率普遍要高于对产品光洁度低的玻纤基布。

（4）长期合作和未来前景的考量

安徽天元从发行人采购的玻纤基布后加工成高硅氧布，目前安徽天元主要应用于船用保温隔热复合材料和能源管罐复合材料，但高硅氧布凭借其耐高温、耐腐蚀、隔热及防火等特性，广泛可应用于多个场景，如航空航天（应用于火箭发动机热防护层、航天器隔热罩，以

及防火门等安全组件)、消防与应急(制作防火服、灭火毡等个人防护装备,提供高温环境下的有效保护)、汽车工业(用于汽车消音器隔热、电池包防护及废气过滤)、环保与新能源(用于工业废气处理、新能源汽车电池隔热及电机防护)等领域,市场前景广阔。

发行人基于已与安徽天元合作多年,安徽天元的信用记录优良且合作黏性持续增强。一方面,为巩固战略合作关系,发行人主动让渡部分短期利润,强化供应链稳定性,另一方面,高硅氧布应用场景广阔,发行人与安徽天元的交易规模逐年增长,通过现阶段有竞争力的定价策略,发行人可深度嵌入客户增长价值链,在规模化量产阶段获取持续性订单。

如上所述,出于长期合作和未来前景的考量,发行人适度通过有竞争力的定价策略让利给安徽天元。

综上,发行人对前五大客户安徽天元玻纤复合材料有限公司供应的产品无其他同类供应商、客户指定原材料供应商,但发行人销售毛利率为负或明显低于其他客户同类产品的原因系销售给安徽天元的玻纤基布的单位克重、幅宽及与应用领域其他客户存在明显差异,且发行人出于长期合作和未来前景的考量,发行人适度通过有竞争力的定价策略让利给安徽天元导致发行人对其销售毛利率明显低于其他客户同类产品,但符合发行人实际经营情况,具有合理性。

2、说明前五大客户中安徽美凯澳新型材料有限公司与发行人子公司商号相近、成立时间较短且进行大额交易的原因及合理性

报告期内,发行人向安徽美凯澳新型材料有限公司销售各类型号的玻纤基布和化纤基布,而发行人子公司浙江凯澳新材料有限公司主营业务为涂层布的研发、生产与销售,浙江凯澳新材料有限公司未与安徽美凯澳新型材料有限公司发生过任何交易。安徽美凯澳新型材料有限公司与发行人子公司浙江凯澳新材料有限公司的工商信息如下:

项目	安徽美凯澳新型材料有限公司	浙江凯澳新材料有限公司
成立时间	2020年6月8日	2015年9月10日
注册资本	5000万人民币	1000万人民币
注册地址	安徽省黄山市歙县经济开发区二期	浙江省嘉兴市海宁市周王庙镇创新路10号
经营范围	一般项目:玻璃纤维及制品制造;玻璃纤维及制品销售;玻璃纤维增强塑料制品制造;玻璃纤维增强塑料制品销售;高性能纤维及复合材料制造;	玻璃纤维布、工业基布、土工布、灯箱广告布、过滤布、其他经编织物、加捻纱、膨体纱、PVC复合纱、塑胶地板、铝材制品、金属制品、金属蓬

项目	安徽美凯澳新型材料有限公司	浙江凯澳新材料有限公司
	高性能纤维及复合材料销售；非金属矿及制品销售；新材料技术研发；涂料销售（不含危险化学品）。许可项目：技术进出口；货物进出口；进出口代理。	房制造、加工；自营和代理各类商品和技术的进出口业务
控股股东	胡少鹏（持股比例51%）、陈晓利（持股比例49%）	嘉兴杰特新材料股份有限公司（持股比例100%）
法定代表人	胡少鹏	张玉江
董监高	胡少鹏、陈晓利	张玉江、叶晓铭

如上表所述，安徽美凯澳新型材料有限公司与发行人子公司浙江凯澳新材料有限公司仅商号相近，不存在关联关系或其他关系。

发行人与苏州美澳新型材料有限公司于 2011 年开始合作，并向其销售各类型号的玻纤基布和化纤基布，后苏州美澳新型材料有限公司的股东成立了新公司黄山美澳复合材料有限公司，发行人于 2015 年开始向黄山美澳复合材料有限公司销售各类型号的玻纤基布和化纤基布，随着黄山美澳复合材料有限公司的业务规模快速增长，黄山美澳复合材料有限公司的股东为了扩大产能又成立了新公司安徽美凯澳新型材料有限公司，公司于 2022 年开始向安徽美凯澳新型材料有限公司销售各类型号的玻纤基布和化纤基布。苏州美澳新型材料有限公司、黄山美澳复合材料有限公司和安徽美凯澳新型材料有限公司的工商信息如下：

项目	安徽美凯澳新型材料有限公司	黄山美澳复合材料有限公司	苏州美澳新型材料有限公司
成立时间	2020年6月8日	2013年10月9日	2010年11月2日
注册资本	5000万人民币	5000万人民币	200万人民币
注册地址	安徽省黄山市歙县经济开发区二期	歙县经济开发区二期A地块	吴江市同里镇邱舍开发区
经营范围	一般项目：玻璃纤维及制品制造；玻璃纤维及制品销售；玻璃纤维增强塑料制品制造；玻璃纤维增强塑料制品销售；高性能纤维及复合材料制造；高性能纤维及复合材料销售；非金属矿及制品销售；新材料技术研发；涂料销售（不含危险化学品）。许可项目：技术进出口；货物进出口；进出口代理。	一般项目：玻璃纤维增强塑料制品销售；玻璃纤维增强塑料制品制造；玻璃纤维及制品制造；玻璃纤维及制品销售；高性能纤维及复合材料制造；高性能纤维及复合材料销售；非金属矿及制品销售；新材料技术研发；涂料销售（不含危险化学品）。许可项目：技术进出口；货物进出口；进出口代理。	特氟龙输送带、特氟龙高温布、特氟龙高温网格带、特氟龙高温胶带生产、销售；机械设备生产、销售；自营和代理各类商品及技术的进出口业务（国家限定企业经营或禁止进出口的商品和技术除外）。
控股股东	胡少鹏（持股比例51%）、陈晓利（持股比例49%）	胡少鹏（持股比例51%）、陈晓利（持股比例49%）	胡少鹏（持股比例60%）、陈晓利（持股比例40%）

项目	安徽美凯澳新型材料有限公司	黄山美澳复合材料有限公司	苏州美澳新型材料有限公司
法定代表人	胡少鹏	胡少鹏	胡少鹏
董监高	胡少鹏、陈晓利	胡少鹏、陈晓利	胡少鹏、陈晓利

注1：苏州美澳新型材料有限公司已于2023年8月17日被注销。

注2：胡少鹏与陈晓利为夫妻关系。

如上所述，安徽美凯澳新型材料有限公司、黄山美澳复合材料有限公司和苏州美澳新型材料有限公司均受胡少鹏、陈晓利夫妻控制。报告期内，发行人与安徽美凯澳新型材料有限公司、黄山美澳复合材料有限公司和苏州美澳新型材料有限公司的销售情况如下：

单位：万元

单位名称	销售内容	2024年度	2023年度	2022年度	2021年度
黄山美澳复合材料有限公司	玻纤基布、化纤基布	279.41	315.79	1,237.65	943.73
安徽美凯澳新型材料有限公司	玻纤基布、化纤基布	821.62	1,186.01	101.56	
合计	——	1,101.03	1,501.80	1,339.21	943.73

注：报告期内，发行人未与苏州美澳新型材料有限公司发生交易。

综上，安徽美凯澳新型材料有限公司成立时间较短且进行大额交易的原因为安徽美凯澳新型材料有限公司与发行人原有客户黄山美澳复合材料有限公司和苏州美澳新型材料有限公司均受胡少鹏、陈晓利夫妻控制，发行人与其控制的公司已于2011年开始合作，2022年其新设安徽美凯澳新型材料有限公司后与发行人继续开展合作，安徽美凯澳新型材料有限公司的成立时间较短且与发行人进行大额交易具有合理性。

二、申报会计师的核查程序及意见

（一）核查程序

- 1、根据收入成本表，分析发行人毛利率的影响因素及其变动情况，分析主要产品毛利率的变动情况；
- 2、量化分析发行人产品销售结构、主要原材料价格以及主要产品材料成本的变动对毛利率的影响；
- 3、根据同行业可比公司的公开数据，对发行人和可比公司的毛利率及其变动趋势进行对比分析；
- 4、查询行业公开信息，对发行人主要下游领域的行情及其变动趋势进行分析；

5、根据收入成本表，对发行人玻纤基布主要客户的毛利率以及在手订单金额的变动情况进行对比分析；

6、对发行人 2023 和 2024 年度的业绩情况进行对比分析，对业绩增长驱动因素的可持续性以及期后业绩下滑的风险进行分析；

7、访谈发行人相关销售人员，并查询同行业可比公司相关信息，了解、分析黑网格系列涂层布主要向境外贸易商客户 JSN 销售的商业合理性；

8、查阅建筑遮阳领域产品竞争情况及同行业可比公司的毛利率水平，获取发行人销售明细，了解发行人境内外同类产品毛利率水平；

9、访谈发行人相关销售人员，了解 JSN 销售毛利率水平明显高于其他贸易商的合理性、销售价格的公允性；

10、获取发行人的采购台账及相关合同，了解用于生产黑网格系列涂层布的原材料主要供应商情况；

11、访谈发行人相关采购人员，了解发行人与用于生产黑网格系列涂层布的原材料主要供应商的定价原则和方法，并分析判断发行人采购价格的公允性；

12、获取发行人收入成本表，访谈发行人相关销售人员，并分析发行人对前五大客户安徽天元玻纤复合材料有限公司的销售毛利率为负或明显低于其他客户同类产品的原因及合理性；

13、获取发行人报告期内与安徽美凯澳新型材料有限公司及其关联企业的交易情况，访谈发行人销售部门负责人，了解发行人与安徽美凯澳新型材料有限公司及其关联企业开展合作的背景、时间节点和销售内容等情况；

14、通过查询全国企业信用信息公示系统、企查查等公开信息网站，了解安徽美凯澳新型材料有限公司及其关联企业的成立时间、股权结构、主要人员等信息，核查安徽美凯澳新型材料有限公司与发行人及发行人子公司是否存在关联关系；

15、对安徽美凯澳新型材料有限公司、黄山美澳复合材料有限公司进行实地走访，了解安徽美凯澳新型材料有限公司和黄山美澳复合材料有限公司的实际控制方是否为同一方、与发行人的合作背景及时间和交易内容等。

（二）核查意见

1、发行人 2023 年度产品销售结构变化较小，并非毛利率增长的主要影响因素，2023 年度毛利率增长的主要影响因素为原材料价格下降，其导致的 2023 年度毛利率增幅为 8.81

个百分点；

2、2024 年度，发行人各类主要产品的销售结构变化较小，各类主要原材料的平均采购价格均有所降低；

3、发行人 2024 年度主营业务毛利率较 2023 年度小幅上升 0.2 个百分点，其中玻纤基布、黑网格涂层布的毛利率略有上升，其他涂层布的毛利率有所下降；

4、发行人毛利率水平中短期内大幅下滑的风险预计较低，发行人与同行业可比公司的毛利率变动趋势不存在较大差异；

5、发行人产品在建筑遮阳、交通运输、环保过滤复合材料等下游领域的市场需求较大，其市场空间广阔，预计为公司业务规模的增长带来积极影响；

6、发行人玻纤基布主要客户 2024 年末在手订单金额相比 2023 年末均有较大幅度增长，且玻纤基布主要客户 2024 年度毛利率较 2023 年度均有所上升；

7、发行人 2024 年度全年业绩情况较 2023 年度增长较为显著；

8、发行人营业收入的增长预计可持续，原材料价格的下降并非长期可持续，但短期内原材料价格剧烈上涨的风险较低，发行人期后业绩下滑的风险较低；

9、黑网格系列涂层布主要向境外贸易商客户 JSN 销售是由于中高端功能性遮阳材料具有高度定制化特征以及发行人产能有限暂未就该产品拓展新客户，发行人黑网格系列涂层布主要向境外贸易商客户 JSN 销售具有商业合理性。发行人销售给 JSN 的建筑遮阳领域产品的境内外同类产品毛利率水平不存在明显差异，与同行业可比公司的同类产品的销售毛利率存在差异主要系产品结构不同，JSN 销售毛利率水平明显高于其他贸易商系由于产品应用领域不同和销售地区不同所导致的销售毛利率差异，销售价格公允，具有合理性；

10、发行人用于生产黑网格系列涂层布的原材料的供应商均为先锋新材，该原材料系先锋新材按照发行人的具体要求而定制化生产的复合材料纱线，市场上无同规格型号的原材料的市场，发行人采用成本加成定价法进行测算原材料采购价格的合理区间，在合理区间内，再结合其他因素（如交期、信用期等）的综合考量后确定最终的采购价格，每年的采购价格也会随着原材料价格的波动而发生变化，发行人向先锋新材的采购原材料是基于产业上下游的关系和和交易双方业务发展的必要性而发生，其采购价格具有公允性；

11、发行人对前五大客户安徽天元玻纤复合材料有限公司供应的产品无其他同类供应商、客户指定原材料供应商，但发行人销售毛利率为负或明显低于其他客户同类产品的原因系销售给安徽天元的玻纤基布的单位克重、幅宽及与应用领域其他客户存在差异，且发行人出于长期合作和未来前景的考量，发行人适度通过有竞争力的定价策略让利给安徽天元，但

符合发行人实际经营情况，具有合理性；

12、安徽美凯澳新型材料有限公司与发行人子公司浙江凯澳新材料有限公司仅商号相近，不存在关联关系或其他关系。安徽美凯澳新型材料有限公司成立时间较短且进行大额交易的原因为安徽美凯澳新型材料有限公司与发行人原有客户黄山美澳复合材料有限公司和苏州美澳新型材料有限公司均受胡少鹏、陈晓利夫妻控制，发行人与其控制的公司已于 2011 年开始合作，2022 年其新设安徽美凯澳新型材料有限公司后与发行人继续开展合作，安徽美凯澳新型材料有限公司的成立时间较短且与发行人进行大额交易具有合理性。

三、补充说明客户（区分客户整体、境内、境外）、供应商的函证数量、回函相符金额及占比，列示说明回函不符的对象、差异金额及原因、调节确认依据，列示说明未回函主要对象及对应原因；说明细节测试中对物流运输记录的核查情况，2023 年销售收入细节测试比例明显低于 2021 年、2022 年的原因

（一）补充说明客户（区分客户整体、境内、境外）、供应商的函证数量、回函相符金额及占比，列示说明回函不符的对象、差异金额及原因、调节确认依据，列示说明未回函主要对象及对应原因

1、客户（区分客户整体、境内、境外）、供应商的函证数量、回函相符金额及占比

（1）客户的函证数量、回函相符金额及占比

①报告期各期收入金额函证情况

单位：份、万元

项目	2024年度		2023年度		2022年度		2021年度	
	发函数量	金额/占比	发函数量	金额/占比	发函数量	金额/占比	发函数量	金额/占比
发函金额（A）	54	21,141.64	128	19,774.83	128	17,439.40	128	13,797.34
其中：境内（a1）	43	15,067.38	118	14,873.75	118	11,868.83	118	11,439.71
境外（a2）	11	6,074.26	10	4,901.08	10	5,570.57	10	2,357.63
营业收入金额（B）	——	22,886.67	——	20,811.22	——	18,163.52	——	14,623.14
其中：境内（b1）	——	16,648.43	——	15,866.33	——	12,444.20	——	12,149.67
境外（b2）	——	6,238.24	——	4,944.89	——	5,719.32	——	2,473.47
发函比例（C=A/B）	——	92.38%	——	95.02%	——	96.01%	——	94.35%
其中：境内（c1=a1/B）	——	65.83%	——	71.47%	——	65.34%	——	78.23%
境外（c2=a2/B）	——	26.54%	——	23.55%	——	30.67%	——	16.12%
回函相符金额（D）	39	19,465.94	72	17,247.44	72	15,422.52	72	11,827.85
其中：境内（d1）	33	14,047.70	66	12,575.25	66	10,269.21	66	9,928.90

项目	2024年度		2023年度		2022年度		2021年度	
	发函数量	金额/占比	发函数量	金额/占比	发函数量	金额/占比	发函数量	金额/占比
境外（d2）	6	5,418.24	6	4,672.19	6	5,153.31	6	1,898.95
回函相符金额占比（E=D/B）	——	85.05%	——	82.88%	——	84.91%	——	80.88%
其中：境内（e1=d1/B）	——	61.38%	——	60.43%	——	56.54%	——	67.90%
境外（e2=d2/B）	——	23.67%	——	22.45%	——	28.37%	——	12.99%
回函不符金额（F）	0	-	2	149.61	2	448.94	3	430.15
其中：境内（f1）	0	-	2	149.61	2	448.94	3	430.15
境外（f2）	0	-	0	-	0	-	0	-
回函不符金额占比（G=F/B）	——	-	——	0.72%	——	2.47%	——	2.94%
其中：境内（g1=f1/B）	——	-	——	0.72%	——	2.47%	——	2.94%
境外（g2=f2/B）	——	-	——	0.00%	——	0.00%	——	0.00%

②报告期各期末应收账款余额函证情况

单位：份、万元

项目	2024年12月31日		2023年12月31日		2022年12月31日		2021年12月31日	
	发函数量	金额/占比	发函数量	金额/占比	发函数量	金额/占比	发函数量	金额/占比
发函金额（A）	54	4,429.21	128	3,920.31	128	3,628.07	128	3,402.83

项目	2024年12月31日		2023年12月31日		2022年12月31日		2021年12月31日	
	发函数量	金额/占比	发函数量	金额/占比	发函数量	金额/占比	发函数量	金额/占比
其中：境内（a1）	43	3,787.54	118	3,865.96	118	3,320.77	118	3,365.56
境外（a2）	11	641.67	10	54.35	10	307.30	10	37.27
应收账款余额（B）	——	4,973.04	——	4,139.45	——	3,815.56	——	3,587.47
其中：境内（b1）	——	4,296.07	——	3,957.90	——	3,387.52	——	3,424.45
境外（b2）	——	676.97	——	181.55	——	428.04	——	163.02
发函比例（C=A/B）	——	89.06%	——	94.71%	——	95.09%	——	94.85%
其中：境内（c1=a1/B）	——	76.16%	——	93.39%	——	87.03%	——	93.81%
境外（c2=a2/B）	——	12.90%	——	1.31%	——	8.05%	——	1.04%
回函相符金额（D）	39	3,760.25	71	2,920.18	71	3,078.78	71	3,006.10
其中：境内（d1）	33	3,243.49	66	2,920.18	66	2,812.26	66	3,006.10
境外（d2）	6	516.76	5	-	5	266.52	5	-
回函相符金额占比（E=D/B）	——	75.61%	——	70.55%	——	80.69%	——	83.79%
其中：境内（e1=d1/B）	——	65.22%	——	70.55%	——	73.71%	——	83.79%
境外（e2=d2/B）	——	10.39%	——	0.00%	——	6.99%	——	0.00%
回函不符金额（F）	0	-	3	31.18	3	56.34	4	80.73

项目	2024年12月31日		2023年12月31日		2022年12月31日		2021年12月31日	
	发函数量	金额/占比	发函数量	金额/占比	发函数量	金额/占比	发函数量	金额/占比
其中：境内（f1）	0	-	2	31.18	2	48.02	3	80.73
境外（f2）	0	-	1	-	1	8.32	1	-
回函不符金额占比（G=F/B）	——	-	——	0.75%	——	1.48%	——	2.25%
其中：境内（g1=f1/B）	——	-	——	0.75%	——	1.26%	——	2.25%
境外（g2=f2/B）	——	-	——	0.00%	——	0.22%	——	0.00%

（2）供应商的函证数量、回函相符金额及占比

①报告期各期采购额函证情况

单位：份、万元

项目	2024年度		2023年度		2022年度		2021年度	
	发函数量	金额/占比	发函数量	金额/占比	发函数量	金额/占比	发函数量	金额/占比
发函金额（A）	67	13,098.58	59	12,335.03	59	12,740.20	59	13,877.46
采购总额（B）	——	15,731.84	——	14,278.17	——	14,364.76	——	15,440.25
发函比例（C=A/B）	——	83.26%	——	86.39%	——	88.69%	——	89.88%
回函相符金额（D）	48	5,792.59	40	2,881.19	46	4,162.46	45	8,527.37
回函相符金额占比（E=D/B）	——	36.82%	——	20.18%	——	28.98%	——	55.23%

项目	2024年度		2023年度		2022年度		2021年度	
	发函数量	金额/占比	发函数量	金额/占比	发函数量	金额/占比	发函数量	金额/占比
回函不符金额（F）	9	7,109.62	9	9,342.33	3	8,378.03	3	5,142.55
回函不符金额占比（G=F/B）	——	45.19%	——	65.43%	——	58.32%	——	33.31%

注1：采购总额包含原材料、成品、半成品、委外加工及固定资产、在建工程、无形资产、长期待摊费用的采购金额。

②报告期各期末应付账款余额函证情况

单位：份、万元

项目	2024年12月31日		2023年12月31日		2022年12月31日		2021年12月31日	
	发函数量	金额/占比	发函数量	金额/占比	发函数量	金额/占比	发函数量	金额/占比
发函金额（A）	67	1,306.22	59	1,775.40	59	2,107.70	59.00	1,426.86
应付账款余额（B）	——	1,641.28	——	2,024.10	——	2,356.63	——	1,593.08
发函比例（C=A/B）	——	79.59%	——	87.71%	——	89.44%	——	89.57%
回函相符金额（D）	48	334.66	40	261.18	46	537.39	45	679.40
回函相符金额占比（E=D/B）	——	20.39%	——	12.90%	——	22.80%	——	42.65%
回函不符金额（F）	5	946.28	5	1,511.60	2	1,536.73	2	704.30
回函不符金额占比（G=F/B）	——	57.66%	——	74.68%	——	65.21%	——	44.21%

2、回函不符的对象、差异金额及原因、调节确认依据

(1) 2024 年度/2024 年 12 月 31 日

1) 客户

无回函不符的情形。

2) 供应商

单位：万元

回函不符的对象	发函金额		回函金额		差异金额		差异原因	确认调整依据
	采购额	应付账款余额	采购额	应付账款余额	采购额	应付账款余额		
河南光远新材料股份有限公司	3,756.39	706.39	3,756.39	706.32	-	0.07	当期采购额回函相符，应付账款余额不符系双方未开票的退货金额存在增值税的时间性差异所致，发行人确认的退货金额时未冲回增值税（进项税额），供应商确认的退货金额冲回了增值税（销项税额）。	时间性差异，无需调整。
宁波先锋新材料股份有限公司	2,008.05	182.44	2,000.32	182.44	7.73	-	当期采购额回函不符系以前年度退货当期供应商补货双方在入账时间上存在差异，供应商以开票时间作为入账时点，而发行人以收到货物并验收合格作为材料采购入账时点。	时间性差异，无需调整。
浙江康派功能材料有限公司	139.57	5.21	139.37	5.21	0.20	-	当期采购额回函不符系以前年度退货当期供应商补货双方在入账时间上存在差异，供应商以开票时间作	时间性差异，无需调整。

回函不符的对象	发函金额		回函金额		差异金额		差异原因	确认调整依据
	采购额	应付账款余额	采购额	应付账款余额	采购额	应付账款余额		
							为入账时点，而发行人以收到货物并验收合格作为材料采购入账时点。	
史陶比尔（杭州）精密机械电子有限公司	41.58	-	59.40	-	-17.82	-	发函金额未包含上年预付本期采购入库的金额。	系发函金额填列有误，无需调整。
中国巨石股份有限公司	107.60	-0.68	107.70	-0.59	-0.09	-0.09	回函金额不符系发行人退货并按不含税金额暂估入账，但供应商由于尚未开具红字发票故暂未入账所致。	时间性差异，无需调整。
广东建滔积层板销售有限公司	1,042.94	-26.22	888.77	-25.28	154.18	-0.94	当期采购额回函不符系双方入账时间差异导致，供应商以开票时间作为入账时点，而发行人以收到货物并验收合格作为材料采购入账时点；应付账款余额不符系发行人退货并按不含税金额暂估入账，但供应商由于尚未开具红字发票故暂未入账所致。	时间性差异，无需调整。
泰山玻璃纤维邹城有限公司	65.88	-2.43	67.41	-0.10	-1.52	-2.33	回函金额不符系发行人退货并按不含税金额暂估入账，但供应商由于尚未开具红字发票故暂未入账所致。	时间性差异，无需调整。
重庆天寰材料科技有限公司	849.10	52.25	822.64	26.94	26.45	25.31	1、供应商以开票时间作为入账时点，而发行人以收到货物并验收合格作为材料采购入账时点；2、发行人退货并按不含税金额暂估入账，但供应商由于尚未开具红字发票故暂未入账所	时间性差异，无需调整。

回函不符的对象	发函金额		回函金额		差异金额		差异原因	确认调整依据
	采购额	应付账款余额	采购额	应付账款余额	采购额	应付账款余额		
							致。	
清远忠信世纪电子材料有限公司	19.14	-24.44	21.63	-21.96	-2.49	-2.49	回函金额不符系未开票部分的采购额对应税金的时间性差异所致，供应商确认应收账款时按含税金额暂估确认，而发行人确认应付账款时按不含税金额暂估确认。	时间性差异，无需调整。
合计	8,030.25	892.52	7,863.63	872.98	166.64	19.53	——	——

注：应付账款为负数系预付的采购款，下同。

（2）2023 年度/2023 年 12 月 31 日

1) 客户

单位：万元

回函不符的对象	客 户 类 型	发函金额		回函金额		差异金额		差异原因	确认调整依据
		收入金 额	应收账款余额	收入金额	应收账款余额	收入金 额	应收账 款余额		
宁波先锋新材实业有限公司	境 内	490.55	-	487.29	-	3.25	-	客户发生退货（未开票），发行人冲回应收账款时按含税金额暂估确认，而客户冲回应付账款时按不含税金额暂估确认。	时间性差异，无需调整。

回函不符的对象	客 户 类 型	发函金额		回函金额		差异金额		差异原因	确认调整 依据
		收入金 额	应收账款余额	收入金额	应收账款余额	收入金 额	应收账 款余额		
江苏科强新材料股份有限公司	境 内	27.50	16.41	26.58	15.49	0.92	0.92	回函金额不符系未开票部分的销售额对应税金的时间性差异所致，发行人确认应收账款时按含税金额暂估确认，而客户确认应付账款时按不含税金额暂估确认。	时间性差异，无需调整。
合计	— —	518.05	16.41	513.87	15.49	4.17	0.92	——	——

2) 供应商

单位：万元

回函不符的对象	发函金额		回函金额		差异金额		差异原因	确认调整依据
	采购额	应付账款余额	采购额	应付账款余额	采购额	应付账款余额		
泰山玻璃纤维邹城有限公司	930.31	8.71	931.11	9.52	-0.81	-0.81	回函金额不符系发行人退货并按不含税金额暂估入账，但供应商由于尚未开具红字发票故暂未入账所致。	时间性差异，无需调整。
上海天寰材料科技有限公司	479.15	68.84	480.29	69.99	-1.15	-1.15	发行人退货并按不含税金额暂估入账，但供应商由于尚未开具红字发票故暂未入账所致。	时间性差异，无需调整。
宁波先锋新材料股份有限公司	2,208.57	-4.91	2,199.99	-5.55	8.59	0.64	1、发行人退货并按不含税金额暂估入账，但供应商由于尚未开具红字发票故暂未入账	时间性差异，无需调整。

回函不符的对象	发函金额		回函金额		差异金额		差异原因	确认调整依据
	采购额	应付账款余额	采购额	应付账款余额	采购额	应付账款余额		
							所致。2、未开票部分的采购额对应税金的存在时间性差异，供应商确认应收账款时按含税金额暂估确认，而发行人确认应付账款时按不含税金额暂估确认。	
河南光远新材料股份有限公司	6,159.08	1,431.09	6,179.85	1,452.64	-20.77	-21.55	1、发行人退货并按不含税金额暂估入账，但供应商由于尚未开具红字发票故暂未入账所致。2、未开票部分的采购额对应税金的存在时间性差异，供应商确认应收账款时按含税金额暂估确认，而发行人确认应付账款时按不含税金额暂估确认。	时间性差异，无需调整。
浙江康派功能材料有限公司	63.95	1.42	63.95	1.61	-	-0.20	当期采购额回函相符，应付账款余额不符系发行人退货并按不含税金额暂估入账，但供应商由于尚未开具红字发票故暂未入账所致。	时间性差异，无需调整。
海宁新奥燃气发展有限公司	122.84	-14.81	122.84	-14.81	-	-	当期采购额回函相符，应付账款余额不符系结算尾差。	差异金额较小，未予调整。
浙江泰亿能源有限公司	172.25	-19.03	172.51	-18.77	-0.26	-0.26	未开票部分的采购额对应税金的存在时间性差异，供应商确认应收账款时按含税金额暂估确认，而发行人确认应付账款时按不含税金额暂估确认。	时间性差异，无需调整。
嘉兴长晖新能源科技有限公司	30.47	1.54	31.86	1.54	-1.39	-	当期余额回函相符，当期采购额不符系双方入账时间存在差异，供应商以开票时间作为	时间性差异，无需调整。

回函不符的对象	发函金额		回函金额		差异金额		差异原因	确认调整依据
	采购额	应付账款余额	采购额	应付账款余额	采购额	应付账款余额		
							入账时点，而发行人按能源实际使用期间暂估入账。	
广东建滔积层板销售有限公司	388.52	-157.70	548.08	-2.58	-159.56	-155.12	1、发行人退货并按不含税金额暂估入账，但供应商由于尚未开具红字发票故暂未入账所致。2、未开票部分的采购额对应税金的存在时间性差异，供应商确认应收账款时按含税金额暂估确认，而发行人确认应付账款时按不含税金额暂估确认。	时间性差异，无需调整。
合计	10,555.13	1,315.15	10,730.47	1,493.59	-175.34	-178.44	——	——

(3) 2022 年度/2022 年 12 月 31 日

1) 客户

单位：万元

回函不符的对象	客户类型	发函金额		回函金额		差异金额		差异原因	确认调整依据
		收入金额	应收账款余额	收入金额	应收账款余额	收入金额	应收账款余额		
Taconic Inc.	境外	45.70	8.27	45.70	-	-	8.27	当期收入金额回函相符，应收账款余额回函不符系双方入账时间存在差异，客户付款时间与发行人实际收款时间存在差异	时间性差异，无需调整。
宁波先锋新材实业有限公司（发行人客户）	境内	358.52	-	390.49	31.97	-31.97	-31.97	系双方入账时间不同形成的暂估差异，年末发货的部分产品，发行	时间性差异，无需

回函不符的对象	客户类型	发函金额		回函金额		差异金额		差异原因	确认调整依据
		收入金额	应收账款余额	收入金额	应收账款余额	收入金额	应收账款余额		
								人根据收入确认原则于次年确认收入及应收账款，而供应商按照货物实际入库时间暂估入账。	调整。
宁波先锋新材实业有限公司（发行人子公司客户）	境内	80.32	-	80.46	0.14	-0.14	-0.14	发行人向客户赠送样本未确认收入及应收，但供应商暂估入库并确认相应的存货及应付账款。	供应商账务处理有误，发行人无需调整。
合计	——	484.54	8.27	516.65	32.11	-32.11	-23.84	——	——

2) 供应商

单位：万元

回函不符的对象	发函金额		回函金额		差异金额		差异原因	确认调整依据
	采购额	应付账款余额	采购额	应付账款余额	采购额	应付账款余额		
宁波先锋新材料股份有限公司	2,715.17	294.67	2,714.54	303.25	0.63	-8.59	1、供应商以开票时间作为入账时点，而发行人以收到货物并验收合格作为材料采购入账时点；2、发行人退货并按不含税金额暂估入账，但供应商由于尚未开具红字发票故暂未入账所致。	时间性差异，无需调整。
河南光远新材料股份有限公司	6,156.56	1,242.06	6,141.60	1,242.84	14.96	-0.78	1、供应商以开票时间作为入账时点，而发行人以收到货物并验收合格作为材料采购入账时点；2、发行人退货并按不含税金额暂估入账，但供应商由于尚未开具红字发票故	时间性差异，无需调整。

回函不符的对象	发函金额		回函金额		差异金额		差异原因	确认调整依据
							暂未入账所致。	
广东建滔积层板销售有限公司	587.40	-14.97	587.50	-14.63	-0.10	-0.33	供应商以开票时间作为入账时点，而发行人以收到货物并验收合格作为材料采购入账时点	时间性差异，无需调整。
合计	9,459.13	1,521.76	9,443.64	1,531.46	15.49	-9.70	——	——

(4) 2021 年度/2021 年 12 月 31 日

1) 客户

单位：万元

回函不符的对象	客户类型	发函金额		回函金额		差异金额		差异原因	确认调整依据
		收入金额	应收账款余额	收入金额	应收账款余额	收入金额	应收账款余额		
宁波先锋新材实业有限公司	境内	142.82	18.72	152.58	28.48	-9.76	-9.76	系双方入账时间不同形成的暂估差异，年末发货的部分产品，发行人根据收入确认原则于次年确认收入及应收账款，而供应商按照货物实际入库时间暂估入账。	时间性差异，无需调整。
四川膜军新材料科技有限公司	境内	21.50	14.77	11.28	4.54	10.23	10.23	发行人按照收入确认原则确认收入及应收账款，但供应商尚未收到发票尚未进行账务处理。	时间性差异，无需调整。
马斯特菲软管（昆山）有限公司	境内	25.13	-0.01	27.02	-0.01	-1.89	-	系结算差异	差异金额较小，未予调整。

回函不符的对象	客户类型	发函金额		回函金额		差异金额		差异原因	确认调整依据
		收入金额	应收账款余额	收入金额	应收账款余额	收入金额	应收账款余额		
合计	——	189.45	33.48	190.88	33.02	-1.43	0.47	——	——

注：应收账款为负数系预收的销售款，下同。

2) 供应商

单位：万元

回函不符的对象	发函金额		回函金额		差异金额		差异原因	确认调整依据
	采购额	应付账款余额	采购额	应付账款余额	采购额	应付账款余额		
上海天寰材料科技有限公司	672.39	-0.27	633.66	-0.47	38.73	0.20	当期采购额回函不符系双方入账时间差异导致，供应商以开票时间作为入账时点，而发行人以收到货物并验收合格作为材料采购入账时点。	时间性差异，无需调整。
宁波先锋新材料股份有限公司	1,087.68	77.50	1,085.06	79.24	2.61	-1.74	回函金额不符系未开票部分的采购额对应税金的时间性差异所致，供应商确认应收账款时按含税金额暂估确认，而发行人确认应付账款时按不含税金额暂估确认。	时间性差异，无需调整。
河南光远新材料股份有限公司	4,050.86	626.80	4,051.00	626.30	-0.14	0.51	当期采购额回函不符系双方入账时间差异导致，供应商以开票时间作为入账时点，而发行人以收到货物并验收合格作为材料采购入账时点。	时间性差异，无需调整。

回函不符的对象	发函金额		回函金额		差异金额		差异原因	确认调整依据
	采购额	应付账款余额	采购额	应付账款余额	采购额	应付账款余额		
合计	5,810.92	704.03	5,769.72	705.07	41.20	-1.04	——	——

3、未回函主要对象及对应原因

(1) 2024 年度/2024 年 12 月 31 日

1) 客户

单位：万元

未回函对象	客户 类型	未回函金额		未回函原因
		收入金额	应收账款余额	
桐城市东裕新材料有限公司	境内	126.19	110.52	1、客户为国企或者集团公司，内部公章审批流程复杂，经沟通后回函意愿较低；2、部分客户认为回复函证不是法定义务，未予以回函；3、与公司发生业务往来频次较少、金额较小、目前和公司已未有合作，客户的回函积极性较低。
杭州玖合地面新材料有限公司	境内	96.58	62.95	
重庆亿煊阿尔法新材料科技有限公司	境内	441.60	56.84	
重庆亿煊新材料科技有限公司	境内	30.21	41.85	
句容市恒鑫遮阳科技有限公司	境内	20.99	39.39	
四川膜军新材料科技有限公司	境内	142.10	65.48	
凯恒新材料科技南通有限公司	境内	-	24.72	
苏州徽泰纺织科技有限公司	境内	19.99	24.08	
浙江葆润应用材料有限公司	境内	40.90	20.83	
宁波赛德膜结构工程有限公司	境内	101.10	97.39	
KWON' S TRADING CORPORATION	境外	-	76.52	
TONOGA DO BRASIL COMERCIO E IMPORTA,CAO LTDA	境外	145.81	34.38	
Taconic Inc.	境外	116.78	14.01	
Obeikan Technical Fabrics CO. LTD	境外	301.14	-	
LEWCO SPECIALTY PRODUCTS INC	境外	92.30	-	
合计	——	1,675.69	668.96	——

2) 供应商

单位：万元

未回函对象	未回函金额		未回函原因
	采购额	应付账款余额	
海宁添一膜结构工程有限公司	2.72	-	1、供应商为国企或者集团公司，内部公章审批流程复杂，经沟通后回函意愿较低；2、部分供应商认为回复函证不是法定义务，未予以回函；3、与公司发生业务往来频次较少、金额较小、目前和公司已未有合作，供应商的回函积极性较低。
嘉兴广道包装有限公司	18.03	10.68	
海宁市协力木制品有限公司	38.31	11.85	
嘉兴宝利德汽车有限公司	67.86	-	
宁波悦野汽车销售服务有限公司	29.12	-	
河南省大方重型机器有限公司	-	-18.65	
昆山联德机械科技有限公司	0.07	-94.08	
浙江富冷通汽车空调有限公司	31.66	-	
上海沃力锐环保科技有限公司	-12.04	-6.56	
苏州广宏化工有限公司	27.15	-	
SEONGWON P AND S CO.,LTD	25.16	-	
合计	228.04	-96.76	——

(2) 2023 年度/2023 年 12 月 31 日

1) 客户

单位：万元

未回函对象	客户类型	未回函金额		未回函原因
		收入金额	应收账款余额	
北京易饰天软膜拉蓬技术有限公司	境内	-	11.87	1、客户为国企或者集团公司，内部公章审批流程复杂，经沟通后回函意愿较低；2、部分客户认为回复函证不是法定义务，未予以回函；3、与公司发生业务往来频次较少、金额较小、目前和公司已未有合作，
江苏鑫发航天新材料有限公司	境内	65.28	10.54	
纳诺科技有限公司	境内	37.78	10.04	
苏州威盾复合布有限公司	境内	-	0.67	
江苏节耐特新材料有限公司	境内	14.85	16.78	
句容市恒鑫遮阳科技有限公司	境内	42.21	44.97	
江苏文江复合材料有限公司	境内	3.87	13.82	
膜灯光电科技（苏州）有限公司	境内	-	2.74	
张家港中集圣达因低温装备有限公司	境内	77.36	31.69	

未回函对象	客户 类型	未回函金额		未回函原因
		收入金额	应收账款余额	
浙江凯耀新材料科技有限公司	境内	2.38	6.91	客户的回函积极性较低。
重庆亿焯阿尔法新材料科技有限公司	境内	256.25	58.31	
桐城市东裕新材料有限公司	境内	123.70	100.74	
阜宁县建荣塑料制品有限公司	境内	23.31	5.65	
嵊州市声通纤维有限公司	境内	60.67	25.10	
徐州畅达新型复合材料有限公司	境内	19.23	2.63	
凯恒新材料科技南通有限公司	境内	77.02	25.88	
浙江西大门新材料股份有限公司	境内	-	8.81	
江苏泰斯鸿科技有限公司	境内	249.22	224.61	
江阴市科威塑业有限公司	境内	-2.79	-	
KOREA TACONIC CO.,LTD	境外	29.70	7.05	
江苏奥凯新材料科技有限公司	境内	192.27	67.26	
杭州玖合地面新材料有限公司	境内	110.85	48.26	
凯瑞环保科技股份有限公司	境内	9.85	-	
TACONIC INTERNATIONAL LTD	境外	22.04	-	
广州得涑广告有限公司	境内	-	5.79	
台州普安光电科技有限公司	境内	15.82	6.58	
上海赫鹏新材料科技有限公司	境内	2.70	0.06	
浙江凯耀新材料科技有限公司	境内	-	2.78	
膜灯光电科技（苏州）有限公司	境内	35.32	7.14	
上海得伦广告器材有限公司	境内	83.40	5.85	
Promtechexport Company Limited	境外	177.15	47.29	
苏州景欧纺织有限公司	境内	8.14	4.40	
杭州亿能保温材料有限公司	境内	29.67	7.83	
绍兴柯桥鲁缘纺织品有限公司	境内	94.76	55.07	
苏州徽泰纺织科技有限公司	境内	29.81	11.49	
吴江市德泰产业用布有限公司	境内	4.43	-	

未回函对象	客户类型	未回函金额		未回函原因
		收入金额	应收账款余额	
瑞安市赛宝乳胶科技有限公司	境内	29.18	-	
苏州苏嘉德防火保温材料科技有限公司	境内	257.27	-	
深圳市烨兴膜结构工程有限公司	境内	0.89	-	
深圳市景秀钢膜工程有限公司	境内	-2.45	-	
宁波万豪滨海钢膜结构安装有限公司	境内	91.98	82.83	
湖北省志远智造新材料有限公司	境内	104.66	-	
徐州市工业设备安装有限责任公司	境内	-	5.50	
深圳市欣望角空间膜技术开发有限公司	境内	-	2.00	
合计	——	2,377.78	968.94	——

2) 供应商

单位：万元

未回函对象	未回函金额		未回函原因
	采购额	应付账款余额	
海宁市协力木制品有限公司	31.34	6.93	1、供应商为国企或者集团公司，内部公章审批流程复杂，经沟通后回函意愿较低；2、部分供应商认为回复函证不是法定义务，未予以回函；3、与公司发生业务往来频次较少、金额较小、目前和公司已未有合作，供应商的回函积极性较低。
镇江高美新材料有限公司	24.18	-	
上海沃力锐环保科技有限公司	106.19	60.00	
昆山昶庆机械有限公司	-	1.20	
杭州先行环境技术有限公司	-	15.00	
合计	161.71	83.13	——

(3) 2022 年度/2022 年 12 月 31 日

1) 客户

单位：万元

未回函对象	客户类型	未回函金额		未回函原因
		收入金额	应收账款余额	
江苏鑫发航天新材料有限公司	境内	58.85	7.73	1、客户为国企或者

未回函对象	客户类型	未回函金额		未回函原因
		收入金额	应收账款余额	
纳诺科技有限公司	境内	54.30	11.53	集团公司，内部公章 审批流程复杂，经沟 通后回函意愿较低； 2、部分客户认为回 复函证不是法定义 务，未予以回函；3、 与公司发生业务往 来频次较少、金额较 小、目前和公司已未 有合作，客户的回函 积极性较低。
江苏节耐特新材料有限公司	境内	47.66	21.74	
句容市恒鑫遮阳科技有限公司	境内	39.93	27.27	
张家港中集圣达因低温装备有限公司	境内	36.25	13.48	
重庆亿煊阿尔法新材料科技有限公司	境内	206.97	98.77	
桐城市东裕新材料有限公司	境内	122.99	47.00	
阜宁县建荣塑料制品有限公司	境内	9.37	1.91	
嵊州市声通纤维有限公司	境内	71.52	3.99	
徐州畅达新型复合材料有限公司	境内	22.93	7.20	
凯恒新材料科技南通有限公司	境内	13.84	4.96	
浙江西大门新材料股份有限公司	境内	10.03	8.81	
凯瑞环保科技股份有限公司	境内	42.00	35.56	
江苏泰斯鸿科技有限公司	境内	36.35	41.07	
KOREA TACONIC CO.,LTD	境外	142.23	20.51	
F.I.T.INDUSTRIAL CO.,LTD	境外	40.60	-	
TACONIC INTERNATIONAL LTD	境外	52.35	-	
江苏奥凯新材料科技有限公司	境内	6.22	7.03	
北京易饰天软膜拉蓬技术有限公司	境内	-	11.87	
苏州威盾复合布有限公司	境内	-	0.67	
江苏文江复合材料有限公司	境内	-	19.45	
膜灯光电科技（苏州）有限公司	境内	-	2.74	
浙江凯耀新材料科技有限公司	境内	-	10.13	
江阴市科威塑业有限公司	境内	-	7.79	
广州得涑广告有限公司	境内	-	5.79	
台州普安光电科技有限公司	境内	17.67	2.86	
上海赫鹏新材料科技有限公司	境内	2.03	-	
膜灯光电科技（苏州）有限公司	境内	18.88	8.02	

未回函对象	客户类型	未回函金额		未回函原因
		收入金额	应收账款余额	
凯恒新材料科技南通有限公司	境内	29.16	-	
上海得伦广告器材有限公司	境内	9.38	10.60	
Promtechexport Company Limited	境外	182.08	11.94	
苏州景欧纺织有限公司	境内	4.60	-	
杭州亿能保温材料有限公司	境内	29.69	0.59	
瑞安市赛宝乳胶科技有限公司	境内	23.39	-	
绍兴柯桥鲁缘纺织品有限公司	境内	64.18	-	
苏州苏嘉德防火保温材料科技有限公司	境内	78.62	-	
浙江凯耀新材料科技有限公司	境内	-	4.55	
徐州市工业设备安装有限责任公司	境内	-	5.50	
深圳市欣望角空间膜技术开发有限公司	境内	-	2.00	
深圳市景秀钢膜工程有限公司	境内	26.46	29.90	
宁波万豪空间结构工程有限公司	境内	11.77	-	
深圳市烨兴膜结构工程有限公司	境内	5.77	-	
江西嘉业建设工程集团公司	境内	47.48	-	
宁波万豪滨海钢膜结构安装有限公司	境内	2.39	-	
合计	——	1,567.94	492.96	——

2) 供应商

单位：万元

未回函对象	未回函金额		未回函原因
	采购额	应付账款余额	
镇江高美新材料有限公司	78.16	-3.25	1、供应商为国企或者集团公司，内部公章审批流程复杂，经沟通后回函意愿较低；2、部分供应商认为回复函证不是法定义务，未予以回函；3、与公司发生业务往来频次较少、金额较小、目前和公司已未有合作，供应商的回函积极性较低。
杭州先行环境技术有限公司	28.32	15.00	
昆山昶庆机械有限公司	-	1.20	
海宁市协力木制品有限公司	29.14	8.57	
广州钰泰进出口贸易有限公司	64.10	-	

未回函对象	未回函金额		未回函原因
合计	199.72	21.52	——

(4) 2021 年度/2021 年 12 月 31 日

1) 客户

单位：万元

未回函对象	客户类型	未回函金额		未回函原因
		收入金额	应收账款余额	
江苏鑫发航天新材料有限公司	境内	65.82	17.94	1、客户为国企或者集团公司，内部公章审批流程复杂，经沟通后回函意愿较低； 2、部分客户认为回复函证不是法定义务，未予以回函；3、与公司发生业务往来频次较少、金额较小、目前和公司已未有合作，客户的回函积极性较低。
纳诺科技有限公司	境内	70.35	9.70	
苏州威盾复合布有限公司	境内	10.32	11.67	
江苏节耐特新材料有限公司	境内	33.44	11.88	
句容市恒鑫遮阳科技有限公司	境内	11.19	7.64	
江苏文江复合材料有限公司	境内	49.22	19.45	
膜灯光电科技（苏州）有限公司	境内	12.73	2.74	
张家港中集圣达因低温装备有限公司	境内	48.22	8.52	
浙江凯耀新材料科技有限公司	境内	81.13	41.55	
重庆亿煊阿尔法新材料科技有限公司	境内	80.58	-	
桐城市东裕新材料有限公司	境内	79.49	42.71	
上海益发物联科技有限公司	境内	27.79	19.70	
阜宁县建荣塑料制品有限公司	境内	41.60	13.12	
嵊州市声通纤维有限公司	境内	64.12	3.37	
徐州畅达新型复合材料有限公司	境内	10.50	-	
凯瑞环保科技股份有限公司	境内	15.97	-	
广州得涑广告有限公司	境内	-	5.79	
KOREA TACONIC CO.,LTD	境外	221.00	-	
F.I.T.INDUSTRIAL CO.,LTD	境外	148.98	37.27	
TACONIC INTERNATIONAL LTD	境外	5.62	-	
北京易饰天软膜拉蓬技术有限公司	境内	-	11.87	
江阴市科威塑业有限公司	境内	-	7.79	

未回函对象	客户类型	未回函金额		未回函原因
		收入金额	应收账款余额	
台州普安光电科技有限公司	境内	34.58	8.12	
上海赫鹏新材料科技有限公司	境内	22.32	0.60	
吴江市德泰产业用布有限公司	境内	25.98	14.08	
浙江凯耀新材料科技有限公司	境内	22.78	4.55	
膜灯光电科技（苏州）有限公司	境内	4.79	1.45	
凯恒新材料科技南通有限公司	境内	5.20	-	
Promtechexport Company Limited	境外	83.07	-	
苏州景欧纺织有限公司	境内	7.76	-	
杭州亿能保温材料有限公司	境内	3.29	-	
绍兴柯桥鲁缘纺织品有限公司	境内	38.88	-	
徐州市工业设备安装有限责任公司	境内	57.11	9.50	
宁波万豪空间结构工程有限公司	境内	36.40	-	
天津市康达膜材建筑工程有限公司	境内	30.46	-	
深圳市欣望角空间膜技术开发有限公司	境内	36.73	5.00	
深圳市美卡工业材料有限公司	境内	27.23	-	
深圳市烨兴膜结构工程有限公司	境内	24.70	-	
合计	——	1,539.35	316.01	——

2) 供应商

单位：万元

未回函对象	未回函金额		未回函原因
	采购额	应付账款余额	
上海森赛机械有限公司	18.32	-	1、供应商为国企或者集团公司，内部公章审批流程复杂，经沟通后回函意愿较低；2、部分供应商认为回复函证不是法定义务，未予以回函；3、与公司发生业务往来频次较少、金额较小、目前和公司已未有合作，供应商的回函积极性较低。
海宁新越建设有限公司	-	22.46	
海宁添一膜结构工程有限公司	-	9.87	
杭州先行环境技术有限公司	84.07	3.00	
昆山昶庆机械有限公司	55.75	1.20	
海宁市协力木制品有限公司	19.73	6.63	

未回函对象	未回函金额		未回函原因
海宁鼎丞智能设备有限公司	29.67	-	
合计	207.54	43.16	——

（二）说明细节测试中对物流运输记录的核查情况，2023 年销售收入细节测试比例明显低于 2021 年、2022 年的原因

发行人在物流运输过程中发生的合同履行成本包括了由发行人承担的将货物运送至客户指定地点或出口港口的运输费用、运输过程中发生的装卸费及委托国际货运代理公司代理报关而支付的报关服务费，其核查程序及核查意见如下：

1、细节测试中对物流运输记录的核查情况

（1）核查程序

①获取发行人运杂费明细表，了解主要物流运输供应商及运杂费明细情况，并分析报告期内运杂费与销售收入的匹配性；

②获取发行人与主要物流运输供应商的运输协议、物流运输对账资料等，了解运费结算方式，核实物流运输费用的准确性、完整性；

③抽样获取物流运输费用的记账、发票、结算等资料，以及对应的收入确认凭证，对物流运输费用进行细节测试；

④抽样选取物流运输对账资料中的运输记录，与销售细节测试样本进行核对。

（2）核查意见

发行人报告期各期运杂费真实、准确、完整，物流运输记录与销售收入相互匹配。

2、2023 年销售收入细节测试比例明显低于 2021 年、2022 年的原因

申报会计师取得了发行人报告期内的销售明细，并执行细节测试。境外销售抽查了销售合同/订单、出库单、报关单、提单等文件，并结合各期海关出口数据检查境外销售真实性；境内销售抽查了合同/订单、出库单、签收单、签收及对账函、发票等文件。报告期内各期执行细节测试的金额占各期营业收入的比例如下：

单位：万元

年度	境内收入	境外收入
----	------	------

	收入金额	细节测试 金额	检查比例	收入金额	细节测试 金额	检查比例
2024年	16,648.43	14,463.07	86.87%	6,238.24	6,238.24	100.00%
2023年	15,866.33	14,019.51	88.36%	4,944.89	4,944.89	100.00%
2022年	12,444.20	11,962.14	96.13%	5,719.32	5,719.32	100.00%
2021年	12,149.67	11,281.26	92.85%	2,473.47	2,473.47	100.00%

申报会计师不存在 2023 年销售收入细节测试比例明显低于 2021 年、2022 年的情形。

四、列表说明对境内、境外客户访谈的具体情况，包括但不限于具体访谈客户的名单、方式、对象、时间、获取的核查证据等

1、2021-2024 年，公司境内走访客户情况如下：

单位：万元

分类	2024年度	2023年度	2022年度	2021年度
境内销售收入（A）	16,648.43	15,866.33	12,444.20	12,149.67
已走访金额（B）	4,815.96	10,957.03	8,744.01	8,151.68
其中：实地走访金额 （C）	-	10,957.03	8,744.01	8,151.68
视频访谈金额（D）	4,815.96	-	-	-
走访比例（B/A）	28.93%	69.06%	70.27%	67.09%
其中：实地走访比例 （C/A）	-	69.06%	70.27%	67.09%
视频访谈比例（D/A）	28.93%	-	-	-

注：社保会计师于 2024 年 7 月实地走访苏州苏嘉德防火保温材料科技有限公司，并于 2025 年 3 月对其进行视频访谈。

其中，进行实地走访的境内客户具体名称、走访人员如下：

客户名称	走访人员	走访时间
安徽美凯澳新型材料有限公司	项目组成员	2024年1月
安徽天元玻纤复合材料有限公司	项目组成员	2024年1月
德和科技集团股份有限公司	项目组成员	2024年1月

黄山美澳复合材料有限公司	项目组成员	2024年1月
江苏瑞畅复合材料有限公司	项目组成员	2024年1月
江苏斯凯氟复合材料有限公司	项目组成员	2024年1月
江苏中邦输送带有限公司	项目组成员	2024年1月
昆山泰克斯福新材料科技有限公司	项目组成员	2024年1月
宁波先锋新材实业有限公司	项目组成员	2024年1月
浙江宇立新材料有限公司	项目组成员	2024年1月
重庆亿煊新材料科技有限公司	项目组成员	2024年1月
重庆亿煊阿尔法新材料科技有限公司	项目组成员	2024年1月
宁波先锋新材料股份有限公司	项目组成员	2024年1月
广州赛斯新材料有限公司	项目组成员	2024年1月
上海丹氟斯进出口有限公司	项目组成员	2024年1月
上海松茂绿锦新材料有限公司	项目组成员	2024年1月
苏州苏嘉德防火保温材料科技有限公司	项目组成员	2024年7月

进行视频的境内客户具体名称、走访人员如下：

客户名称	走访人员	走访时间
浙江宇立新材料有限公司	项目组成员	2025年2月
江苏斯凯氟复合材料有限公司	项目组成员	2025年2月
江苏中兴耀辉新材料有限公司	项目组成员	2025年2月
江苏中邦输送带有限公司	项目组成员	2025年2月
苏州苏嘉德防火保温材料科技有限公司	项目组成员	2025年3月

2、2021-2024 年，公司境外走访客户情况如下：

单位：万元

分类	2024年度	2023年度	2022年度	2021年度
境外销售收入（A）	6,238.24	4,944.89	5,719.36	2,472.36
已走访金额（B）	-	4,433.64	4,955.17	1,772.73
其中：实地走访金额（C）	-	4,433.64	4,955.17	1,772.73
视频访谈金额（D）	-	-	-	-
走访比例（B/A）	-	89.66%	86.64%	71.70%

其中：实地走访比例 (C/A)	-	89.66%	86.64%	71.70%
视频访谈比例 (D/A)	-	-	-	-

其中，进行实地走访的境外客户具体名称、走访人员如下：

客户名称	走访人员	走访时间
JSN Master distributors LLC	项目组成员	2024年1月
ACMEINDTEX INC	项目组成员	2024年1月

对于发行人主要境内外客户，项目组均进行了实地走访或视频访谈，并获取了相关走访资料，包括但不限于客户签字确认的访谈提纲、报告期内双方签署的有效合同一份等。

项目组对于境内客户的实地走访的核查范围为发行人报告期各期的前十大客户。2021-2023 年度实地走访比例均超过发行人境内营收的 65%以上，由于发行人报告期主要境内客户情况稳定，未出现新增的前十大客户，2024 年度项目组采用视频访谈的形式挑选 2 家客户进行核查，其余均通过独立函证的方式来确认其与发行人之间的销售往来情况及销售真实性。

2021-2023 年度项目组对于境外客户的实地走访的核查范围为发行人报告期各期的前二大主要境外客户，分别为 JSN 及 ACM，其占比已达发行人境外销售占比的 70%以上，其余境外客户报告期内金额较小，且较为分散。2024 年度受境外走访核查成本较高、路途、时间等因素影响，项目组未对发行人境外客户 JSN、ACM 进行访谈，通过采用独立函证的方式来确认其与发行人之间的销售往来情况及销售真实性。

项目组执行实地走访或视频访谈的核查内容主要包括：

- （1）被访谈人基本信息，包括核实被访谈人身份，了解被访谈人在该公司职务及具体负责事宜；
- （2）客户的基本信息，包括公司经营范围、主要业务、经营规模、成立时间等；
- （3）客户与发行人的合作情况，包括双方建立业务往来的时间及方式、定价方式、付款与交货方式、信用期等；
- （4）客户自身经营情况，包括生产情况、对外销售情况，下游客户群体，库存情况等；
- （5）客户是否与发行人存在关联关系，是否与公司存在其他利益安排等。

五、区分贸易商、生产商客户说明收入真实性核查的各类方式及具体核查情况；说明

贸易商客户销售金额分层结构，对终端销售实现情况核查的抽样方法、核查比例、核查所取得的证据，是否足以支持核查结论

(一) 区分贸易商、生产商客户说明收入真实性核查的各类方式及具体核查情况

1、核查程序

(1) 实施分析性程序，对报告期各期贸易商客户收入的变动情况进行比较分析，确认收入变动的合理性；

(2) 查阅销售合同、送货单、签收单、签收及对账函、提单及报关单等资料，识别与商品所有权相关风险报酬转移相关的合同条款与条件，评价发行人收入确认符合企业会计准则的要求；

(3) 取得发行人报告期内的销售明细，执行细节测试。境外销售抽查了销售合同/订单、出库单、报关单、提单等文件，并结合各期海关出口数据检查境外销售真实性；境内销售抽查了合同/订单、出库单、签收单、签收及对账函、发票等文件。报告期内各期执行细节测试的金额占各期主营业务收入的比例如下：

单位：万元

年度	贸易商			生产商客户		
	主营收入 金额	细节测试 金额	检查比例	主营收入 金额	细节测试 金额	检查比例
2024年	6,955.38	6,484.59	93.23%	15,121.43	13,611.65	90.02%
2023年	6,220.57	5,981.89	96.16%	13,730.87	12,133.78	88.37%
2022年	6,428.90	6,289.90	97.84%	11,190.92	10,858.00	97.03%
2021年	2,716.17	2,579.49	94.97%	11,639.01	10,725.27	92.15%

(4) 对发行人主要的贸易商及生产商客户进行函证，对发函和回函过程保持全程控制，对未回函的客户实施相应的替代程序，查阅合同/订单、出库单、签收单、签收及对账函、报关单及提单、发票及对应的银行回单等原始资料和证据，确认金额无异常。报告期各期，对发行人营业收入执行函证程序情况如下：

单位：万元

项目	2024年	2023年	2022年	2021年
收入发函金额	21,141.64	19,774.83	17,439.40	13,797.34
其中：贸易商	6,518.45	5,947.73	6,174.05	2,490.04

项目	2024年	2023年	2022年	2021年
生产商	13,837.03	13,313.13	10,678.03	10,915.83
营业收入	22,886.67	20,811.22	18,163.52	14,623.14
其中：贸易商	6,955.38	6,220.57	6,428.90	2,716.17
生产商	15,121.43	13,730.87	11,190.92	11,639.01
发函金额占营业收入比例	92.38%	95.02%	96.01%	94.35%
其中：贸易商	28.48%	28.58%	33.99%	17.03%
生产商	60.46%	63.97%	58.79%	74.65%
收入回函金额	19,465.94	17,397.05	15,871.46	12,258.00
其中：贸易商	6,518.45	5,610.16	5,939.60	2,337.80
生产商	12,160.60	11,493.62	9,390.42	9,542.13
收入回函占营业收入比例	85.05%	83.59%	87.38%	83.83%
其中：贸易商	28.48%	26.96%	32.70%	16.00%
生产商	53.13%	55.23%	54.68%	67.83%
未回函金额占营业收入比例	7.32%	11.43%	8.63%	10.53%
其中：贸易商	0.00%	1.62%	1.29%	1.04%
生产商	7.32%	9.80%	7.34%	9.49%
替代测试金额	1,675.70	2,377.78	1,567.94	1,539.34
其中：贸易商	-	337.57	234.45	152.24
生产商	1,675.70	1,819.50	1,287.61	1,373.70
替代测试占比	7.32%	11.43%	8.63%	10.53%
其中：贸易商	0.00%	1.62%	1.29%	1.04%
生产商	7.32%	8.74%	7.09%	9.39%
收入回函及替代测试比例	92.38%	95.02%	96.01%	94.35%
其中：贸易商	28.48%	28.58%	33.99%	17.03%
生产商	60.46%	63.97%	58.79%	74.65%

(5) 对发行人主要贸易商及生产商客户进行访谈，了解客户与发行人之间的合作背景、交易情况，确认其是否与发行人存在关联关系或其他利益关系，确认报告期内销售额，核实

发行人收入确认的真实性、完整性、准确性。报告期各期，中介机构对发行人主要客户访谈情况如下：

单位：万元

项目	2024年	2023年	2022年	2021年
访谈客户数量	5家	18家		
其中：贸易商	0家	5家		
生产商	5家	13家		
访谈客户覆盖销售金额	4,815.96	15,390.67	13,699.18	9,924.41
其中：贸易商	0.00	4,865.30	5,341.17	1,908.97
生产商	4,815.96	10,525.37	8,358.01	8,015.44
营业收入	22,886.67	20,811.22	18,163.52	14,623.14
其中：贸易商	6,955.38	6,220.57	6,428.90	2,716.17
生产商	15,121.43	13,730.87	11,190.92	11,639.01
访谈占营业收入比例	21.04%	73.95%	75.42%	67.87%
其中：贸易商	0.00%	23.38%	29.41%	13.05%
生产商	21.04%	50.58%	46.02%	54.81%

（6）对发行人的销售收入进行截止性测试，核查发行人销售记账凭证等收入确认依据资料，查看是否存在销售收入跨期的情形；

（7）获取中国海关电子口岸出口数据、出口退税申报汇总表等数据，将上述资料与发行人外销收入进行匹配性分析。

2、核查意见

报告期内，发行人贸易商及生产商客户的销售收入真实、准确、完整。

（二）说明贸易商客户销售金额分层结构，对终端销售实现情况核查的抽样方法、核查比例、核查所取得的证据，是否足以支持核查结论

1、贸易商客户销售情况

报告期各期，公司贸易商客户销售金额分层结构具体如下：

单位：万元、家、%

年度	范围	销售金额	销售金额占比	客户数量	客户数量占比
----	----	------	--------	------	--------

年度	范围	销售金额	销售金额占比	客户数量	客户数量占比
2024年度	1000万元以上	4,453.84	64.03	1	1.75
	100至1000万元	1,918.27	27.58	7	12.28
	10至100万元	479.25	6.89	17	29.82
	10万元以下	104.02	1.50	32	56.14
	合计	6,955.38	100.00	57	100.00
2023年度	1000万元以上	3,780.16	60.77	1	2.38
	100至1000万元	1,480.44	23.80	6	14.29
	10至100万元	928.41	14.92	19	45.24
	10万元以下	31.57	0.51	16	38.10
	合计	6,220.57	100.00	42	100.00
2022年度	1000万元以上	4,177.59	64.98	1	2.33
	100至1000万元	1,427.82	22.21	6	13.95
	10至100万元	755.20	11.75	16	37.21
	10万元以下	68.27	1.06	20	46.51
	合计	6,428.90	100.00	43	100.00
2021年度	1000万元以上	1,513.06	55.71	1	2.78
	100至1000万元	505.86	18.62	3	8.33
	10至100万元	665.44	24.50	19	52.78
	10万元以下	31.81	1.17	13	36.11
	合计	2,716.17	100.00	36	100.00

如上表可见，报告期各期，从销售金额看，公司贸易商客户销售额主要集中在 1000 万元以上的客户，占比超过 50%，且该金额以上客户有且仅有一家，即 JSN；销售额在 100-1000

万元区间的客户占比呈上升趋势，总体维持在 30%以内。从客户数量看，报告期内客户数量及结构较为稳定，客户主要集中在 100 万元以下。

2、对终端销售实现情况核查的抽样方法、核查比例、核查所取得的证据，是否足以支持核查结论

鉴于 JSN 为公司主要贸易商客户，且报告期内其销售额占贸易商客户总体销售的比例均超过 50%，因此申报会计师主要针对 JSN 的终端销售实现情况核查，具体核查程序如下：

（1）与 JSN 了解下游客户情况

JSN 为直销贸易型客户，申报会计师取得了报告期内 JSN 关于发行人产品的销售记录，销售记录显示，其采购公司产品均可对应至下游客户，下游客户均为终端客户，采购公司产品后均需继续加工后才能对外销售或使用，不存在滞销情况。JSN 下游客户具体如下：

单位：卷、%

客户名称	2024年度		2023年度		2022年度		2021年度		主要相关经营业务	当前相关业务规模
	销售数量	数量占比	销售数量	数量占比	销售数量	数量占比	销售数量	数量占比		
ASW	48,464	65.70	48,505	72.15	45,685	63.43	17,667	62.69	加工销售玻纤化纤织物和五金配件	每年500万美元左右
LBP	2,077	2.82	-	-	4,282	5.95	4,490	15.93	加工销售玻纤化纤织物和五金配件	每年800万美元左右
ASC	1,717	2.33	150	0.22	2,500	3.47	1,536	5.45	加工销售玻纤化纤织物和五金配件	每年100万美元以下
JM	12,746	17.28	13,710	20.39	15,375	21.35	4,488	15.93	加工销售玻纤化纤织物和五金配件	每年200万美元以下

注 1：相关数据由 JSN 提供，未经审计；

注 2：JSN 自身销售情况统计单位为卷，数量占比为向 JSN 或其下游客户销售卷数占发行人向 JSN 销售卷数的比例。

由上表可见，报告期内，JSN 下游客户较为稳定且均为终端客户，JSN 下游客户相关业

务规模与公司向 JSN 销售的规模相匹配。

（2）JSN 终端客户走访情况

结合 JSN 销售记录以及访谈记录，报告期各期，JSN 向发行人采购的产品后，向 ASW 实现销售的比例均超过 50%。申报会计师对 JSN 第一大终端客户 ASW 进行了访谈，访谈中，ASW 相关人员表示公司根据下游需求情况向 JSN 采购，未建立安全库存，且无退换货情况，并对采购数量进行了确认。此外，项目组在 ASW 的实体商店及其品牌 Perfect Patio 的官方网站中查看了其对外销售的最终产品，对其为公司产品的最终加工使用方进行了进一步确认。经核查，申报会计师认为发行人向 JSN 销售的产品均已实现最终销售。

综上，申报会计师对 JSN 的终端销售情况进行了充分的核查，报告期各期，贸易商客户终端核查抽样比例分别为 55.71%、64.98%、60.77%和 64.03%。申报会计师认为，终端销售核查获取的证据足以证明贸易商终端销售的真实性。

六、申报会计师对照《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票并上市业务规则适用指引第 2 号》2-13 境外销售的规定说明具体核查情况并发表明确意见

（一）核查程序

1、境外业务发展背景

（1）访谈发行人总经理，了解发行人境外业务的发展背景和历程以及后续规划，与境外客户之间的合作关系，相关产品是否主要应用于境外市场；

（2）获取发行人销售收入明细表，按照销售区域和销售规模统计发行人报告期各期境外销售情况，了解发行人主要境外销售区域；

（3）对境外销售的主要客户进行访谈，了解境外销售主要客户的基本情况，同时了解合作历史、交易情况、使用情况、境外销售模式、主要销售区域、交易规模、产品评价、订单获取及签订方式、结算方式、关联关系等。

2、开展模式及合规性

（1）查询中华人民共和国商务部全球法规网（<http://policy.mofcom.gov.cn>），根据网站提供的境外法规链接，了解与发行人在相关国家和地区从事业务所需资质、许可相关的法律法规规定；

（2）查询中国海关企业进出口信用信息公示平台（<http://credit.customs.gov.cn>）、国家企业信用信息公示系统，核实发行人是否存在失信、行政处罚等情况；

（3）访谈发行人总经理，了解发行人是否取得在销售所涉国家和地区从事相关业务的

资质、许可,以及报告期内是否存在被境外销售所涉及国家和地区处罚或者立案调查的情形;

(4) 查阅发行人报告期内的营业外支出明细,了解发行人是否存在向境外销售所涉及国家和地区缴纳罚款的情况,是否存在向国家外汇和税务主管部门缴纳罚款的情况;

(5) 获取发行人进出口业务资质文件,查阅发行人主管税务部门和海关出具的合规证明;

(6) 查阅发行人与主要境外客户签订的销售订单,核实其境外业务的具体经营模式;对主要境外客户进行访谈,了解境外销售主要客户的基本情况,以及双方的交易背景和经营模式,以及交易情况、订单获取及签订方式、定价原则、信用政策、结算方式等;

(7) 访谈发行人总经理,了解发行人与境外客户的结算方式、跨境资金流动情况、结换汇情况,是否符合国家外汇及税务等相关法律法规的规定。

3、业绩变动趋势

(1) 获取发行人收入成本明细表,分析各期境外营业收入、营业成本的构成、变动情况及原因,分析境外销售区域集中度、结算周期、主要客户及销售金额等方面的变动情况;

(2) 根据公开信息查询可比公司财务数据及变动趋势,并与发行人相关数据对比并分析其差异原因;查询发行人行业相关公开信息,分析其整体趋势与发行人的一致性;

(3) 通过对主要境外客户进行访谈等方式,核实主要境外客户销售规模变动趋势是否与境外相关产品的市场需求一致;

(4) 根据发行人收入成本明细表,对比分析报告期内同类产品的境外与境内销售价格、毛利率是否存在明显差异及合理性;统计并分析报告期各期主要外销客户销售内容、销售金额与占比及变化原因;

(5) 对境外销售的主要客户进行访谈,了解境外销售主要客户的基本情况;访谈发行人总经理,了解主要境外客户的合作历史、行业知名度等,与发行人及其关联方是否存在关联关系及资金往来,发行人从上述客户获取订单的具体方式等;

(6) 获取发行人及其子公司、控股股东、实际控制人及其近亲属、董事、监事、高级管理人员及其他重要关联自然人或关联企业流水,核查是否与境外客户存在异常资金往来的情况。

4、主要经营风险

(1) 查询并了解美国、加拿大、韩国、俄罗斯等主要出口国家和地区的有关进口政策等相关信息;

(2) 查询境外销售的结算货币报告期内汇率变动情况,分析汇率波动对发行人的影响;

(3) 了解汇兑损益会计处理政策，结合汇率波动分析境外收入与汇兑损益的匹配性；

(4) 访谈发行人总经理，了解发行人境外客户是否为知名企业，是否存在境外客户指定上游供应商的情况。

5、境外销售真实性

(1) 查询中国电子口岸(<https://e.chinaport.gov.cn/>)的出口退税联网稽查系统的报关单信息，与境外销售报关单进行核对；

(2) 获取发行人报告期内出口退税汇总申报表，并登录浙江省电子税务局(<https://etax.zhejiang.chinatax.gov.cn>)，获取报告期内的相关退税数据，分析发行人销售收入与出口退税的匹配性；

(3) 查阅发行人境外销售明细、与境外客户签订的销售订单，对报告期内主要境外客户进行细节测试，获取外销客户的订单，检查销售商品名称、数量、单价及贸易方式；获取外销对应的报关单、提单，检查报关日期、报关商品数量及金额、境外收货运抵国、收货方、提单日期等信息；获取发行人报告期内的银行对账单及外销客户销售回款的银行进账单等，核对银行回款的付款方信息；抽取样本，进行外销收入截止性测试，检查是否存在收入跨期；

(4) 对报告期内主要境外客户实施函证及替代测试程序，核查外销收入的真实性、准确性，函证内容包括报告期各期的销售金额、期末余额等；

(5) 对报告期内主要境外客户进行实地访谈，了解客户基本信息及经营情况、与发行人的合作历史及交易情况，核查境外客户的真实性；

(6) 分析报告期内外销相关的销售费用与境外销售收入的匹配性。

6、在境外设立子公司开展经营业务

(1) 访谈发行人总经理，了解境外销售业务的开展方式，是否在境外设立子公司；

(2) 通过国家企业信用信息公示系统、天眼查等公开信息平台，对发行人的对外投资情况进行查询与核实。

(二) 核查结论

1、境外业务发展背景

(1) 报告期内，公司的境外收入分别为 2,473.47 万元、5,719.32 万元、4,944.89 万元和 6,238.24 万元，主要境外客户为 JSN 及 ACM，两者占报告期内境外收入的比例分别为 71.67%、86.64%、89.66%和 82.83%。JSN 及 ACM 通过行业内展会等方式认识公司现任董事长、总经理谈栋立，经深入了解公司产品后与公司建立合作关系。公司历来注重海外市场

的拓展，2024 年度，公司产品成功销往土耳其、沙特阿拉伯等地市场，为公司带来增量境外收入。报告期内，除受 JSN 采购需求变化的影响导致 2023 年度境外收入有所下降外，公司的境外收入总体呈现增长趋势。公司计划通过参加行业展会、与中间人合作等方式，持续加强海外市场的拓展。

（2）公司主要产品包括玻纤基布、化纤基布和涂层布，相关产品在境内外市场均有销售。

（3）公司与境外主要客户 JSN 及 ACM 分别自 2018 年和 2014 年开始合作，双方建立了长期稳定的合作关系。

2、开展模式及合规性

（1）发行人已按我国出口的相关法律法规办理了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等必要资质、许可，可依法开展外销业务，具体如下：

序号	主体	资格/资质名称	证书编号	颁发机构	有效期限
1	杰特新材	《对外贸易经营者备案登记表》	备案登记表编号： 04294111	海宁市商务局	最新备案日期： 2022.05.20，长期有效
2	凯澳新材	《对外贸易经营者备案登记表》	备案登记表编号： 04392163	海宁市商务局	最新备案日期： 2019.07.22，长期有效
3	杰特新材	《海关报关单位注册登记证书》	海关注册编码： 3313961323	嘉兴海关	注册日期：2011.04.08， 长期有效
4	凯澳新材	《海关报关单位注册登记证书》	海关注册编码： 3313962734	嘉兴海关	注册日期：2017.02.28， 长期有效

发行人主要外销产品为玻纤基布、化纤基布及涂层布，报告期内，公司向境外出口销售的产品均正常清关，不存在因未取得相关资质、许可而被境外国家或地区海关禁止入境的情况。公司在销售所涉国家和地区不存在需要依法取得从事相关业务所必需的资质、许可的情况。报告期内，发行人不存在被境外销售所涉及国家和地区处罚或者立案调查的情形。

（2）发行人境外销售采取直销模式，获取订单方式、定价原则、信用政策、利润空间及变化趋势等具备商业合理性；

（3）发行人境外销售主要采用电汇等方式结算，发行人根据日常经营需要并结合汇率变动情况进行结换汇，相关结算方式、跨境资金流动、结换汇情况，符合国家外汇及税务等相关法律法规的规定，报告期内，发行人不存在因外汇、税务等方面违法违规而受到行政处罚

罚的情况。

3、业绩变动趋势

(1) 报告期内发行人境外销售收入与成本结构，区域集中度、销售及结算周期、主要客户及销售金额等方面的变动情况具有合理性，具体情况如下：

①外销收入与成本结构

报告期内，发行人外销收入与成本结构情况如下：

单位：万元

科目	项目	2024年度		2023年度		2022年度		2021年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
主营业务收入	内销	15,838.57	71.74%	15,008.35	75.22%	11,900.50	67.54%	11,881.71	82.77%
	外销	6,238.24	28.26%	4,943.10	24.78%	5,719.32	32.46%	2,473.47	17.23%
	合计	22,076.81	100.00%	19,951.45	100.00%	17,619.82	100.00%	14,355.19	100.00%
主营业务成本	内销	10,855.28	76.25%	10,161.26	78.74%	9,046.30	72.54%	8,682.80	83.61%
	外销	3,380.33	23.75%	2,744.11	21.26%	3,423.87	27.46%	1,702.11	16.39%
	合计	14,235.61	100.00%	12,905.37	100.00%	12,470.17	100.00%	10,384.91	100.00%

报告期内，发行人外销收入占主营业务收入的比重分别为 17.23%、32.46%、24.78%和 28.26%。2022 年度，外销主要客户 JSN 需求量大增，发行人外销收入及占比高速增长；2023 年度，外销收入及占比较 2022 年度下降较多，主要由于当年内销收入增长较多，压低了外销收入占比，此外，受 JSN 采购需求变化的影响，2023 年度外销收入有所下降。2024 年度外销收入及占比有所提升，主要由于外销收入的增长。

报告期内，发行人外销成本占主营业务成本的比重分别为 16.39%、27.46%、21.26%和 23.75%。外销成本及占比的变化趋势与外销收入占比一致，外销成本占比低于外销收入占比，主要由于外销业务整体毛利率高于内销。

②区域集中度

报告期内，发行人境外销售的区域分布情况如下：

单位：万元

国家或地区	2024年度		2023年度		2022年度		2021年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
美国	4,726.91	75.77%	4,192.79	84.82%	4,555.11	79.64%	1,609.97	65.09%

国家或地区	2024年度		2023年度		2022年度		2021年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
加拿大	713.24	11.43%	371.11	7.51%	473.77	8.28%	195.15	7.89%
沙特阿拉伯	301.14	4.83%	2.45	0.05%	-	-	-	-
土耳其	198.21	3.18%	-	-	1.28	0.02%	-	-
巴西	145.81	2.34%	63.82	1.29%	107.26	1.88%	110.20	4.46%
英国	35.68	0.57%	-	-	-	-	-	-
韩国	5.80	0.09%	32.03	0.65%	155.66	2.72%	223.18	9.02%
中国台湾	-	-	-	-	40.60	0.71%	149.05	6.03%
俄罗斯	19.23	0.31%	177.15	3.58%	182.08	3.18%	83.11	3.36%
其他	92.22	1.48%	103.75	2.10%	203.56	3.56%	102.81	4.16%
合计	6,238.24	100.00%	4,943.10	100.00%	5,719.32	100.00%	2,473.47	100.00%

发行人境外销售主要集中在北美洲地区，报告期内，北美洲地区外销收入占比分别为 72.98%、87.92%、92.33%和 87.20%，区域集中度较高，除 2022 年度北美洲地区外销收入占比大幅提升外，报告期内外销区域集中度整体变化较小。2022 年度，受主要外销客户 JSN 需求量大增的影响，北美洲地区外销收入占比提升近 15 个百分点；2024 年度，北美洲地区外销收入占比有所下降，主要由于 2024 年度新开拓土耳其、沙特阿拉伯等国家市场。

③境外主要客户及销售金额

报告期内，发行人境外主要客户为 JSN 及 ACM，两者占报告期内境外收入的比例分别为 71.67%、86.64%、89.66%和 82.83%，具体销售金额及占外销收入比例如下：

单位：万元

项目	2024年度		2023年度		2022年度		2021年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
JSN	4,453.84	71.40%	3,780.16	76.44%	4,177.59	73.04%	1,513.06	61.17%
ACM	713.24	11.43%	653.48	13.22%	777.57	13.60%	259.67	10.50%
合计	5,167.08	82.83%	4,433.64	89.66%	4,955.17	86.64%	1,772.73	71.67%

发行人主要境外客户占外销收入的比例在 2022 年度提升较多后，2023-2024 年度变动较小。

④销售及结算周期

报告期内，发行人与 JSN、Obeikan 的结算政策：预付 30%，剩下 70%在发货前付清；与其他外销客户的信用期为 30 天。

（2）报告期内发行人境外销售规模变动趋势与境外相关产品的市场需求、境内相关产品出口情况等行业变动趋势一致；

（3）报告期内发行人同类产品的境外与境内销售价格、毛利率存在一定差异的原因主要是产品的具体型号和应用细分领域不同，差异原因具有合理性；

（4）报告期内发行人外销客户的基本情况不存在异常，报告期内发行人与主要外销客户的销售内容真实、合理。主要外销客户销售金额及占比存在一定波动。主要外销客户成立时间较长，具备一定经营规模，与发行人及其关联方不存在关联关系及异常资金往来。发行人与境外客户不签订合同或框架协议，客户根据采购订单表达采购需求，公司根据采购订单安排生产销售，订单获取方式为境外客户根据需求向发行人下单，发行人与客户的交易方式具备商业合理性。

4、主要经营风险

（1）报告期各期，公司销往美国形成的外销收入最高，占各期外销收入的比重分别为 65.09%、79.64%、84.82%和 75.77%。2025 年以来两次加征关税后，美国对从中国进口的产品加征的关税自 2025 年 3 月 4 日起提高至 20%，若相关贸易政策持续恶化，存在发生重大不利变化的潜在风险。假如公司的美国客户难以通过价格传导等措施化解加征关税压力，可能会对发行人未来业绩造成一定程度的不利影响但不构成重大不利影响；

（2）报告期内，发行人出口主要结算货币为美元，报告期内汇率总体呈上升趋势。报告期各期汇兑损益金额分别为 3.33 万元、-6.21 万元、-36.42 万元和-46.42 万元，汇兑损益金额较小且总体为有利影响，因此汇兑损益对发行人业绩不存在较大不利影响；

（3）发行人主要境外客户 JSN、ACM 为贸易型客户，不是知名企业；

（4）报告期内，不存在发行人境外客户指定上游供应商的情形，收入确认方法符合企业会计准则的规定。

5、境外销售真实性

（1）报告期内发行人海关报关数据、出口退税数据、结汇及汇兑损益数据、物流运输记录、发货验收单据、境外销售费用等与境外销售收入相匹配；

（2）发行人无境外子公司和供应商，中介机构已对主要境外客户进行了实地走访核查；

（3）中介机构各类核查方式的覆盖范围足以支持核查结论。

6、在境外设立子公司开展经营业务

发行人未在境外设立子公司开展经营业务。

问题 4. 关联交易的公允性、合理性

根据申请文件及问询回复：（1）报告期内，公司各期关联销售金额分别为 3,161.21 万元、2,378.77 万元、3,046.14 万元和 1,622.88 万元，占营业收入的比例分别为 21.62%、13.10%、14.64%和 14.99%，均为向关联方宇立新材料销售。（2）宇立新材料主要向公司采购 7628、1617PU、1619PU 规格的玻纤基布，均用于生产窗帘布和投影布，经涂覆、贴合等加工工序再对外销售，其中窗帘布主要向下游遮阳材料制造企业销售，境内客户如玉马遮阳、西大门、先锋新材。（3）1617PU、1619PU 规格玻纤基布为发行人专门为宇立新材料定制开发的产品，各期毛利率水平在 60%-70%左右，由于生产过程中使用了公司核心技术中的防滑移预涂层和织造复合工艺技术，导致 1617PU、1619PU 产品毛利率明显高于玻纤基布整体毛利率，各期收入分别为 1,237.42 万元、823.18 万元、1,523.33 万元和 870.85 万元。使用上述技术的公司 SC160 系列涂层布毛利率亦高于其他同类产品，各期收入分别为 46.64 万元、68.79 万元、102.90 万元和 0 万元。

请发行人：（1）说明防滑移预涂层和织造复合工艺相关技术先进性的具体体现，同行业可比公司是否可以生产类似的产品。结合相关技术的先进性、市场同类产品定价及毛利率水平，进一步说明 1617PU、1619PU 产品毛利率水平明显高于玻纤基布整体毛利率的合理性，关联销售价格是否公允。（2）说明使用防滑移预涂层和织造复合工艺技术的产品中，仅有向关联方销售的 1617PU、1619PU 产品收入规模较大的商业合理性。说明宇立新材料采购 7628、1617PU、1619PU 规格玻纤基布后生产产品的主要下游客户与发行人的客户或供应商是否重合。（3）在招股说明书中补充披露关联交易简要汇总表，并对照《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》《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 1 号》等相关要求，说明关联交易相关信息披露是否完整、充分。

请保荐机构、申报会计师：（1）核查上述事项并发表明确意见，说明核查方法、范围、依据及结论。（2）结合资金流水核查情况，说明报告期内与宇立新材料、富大纸业等的关联交易的真实性、公允性，是否存在异常资金流水等情况。

一、发行人回复

（一）说明防滑移预涂层和织造复合工艺相关技术先进性的具体体现，同行业可比公司是否可以生产类似的产品。结合相关技术的先进性、市场同类产品定价及毛利率水平，

进一步说明 1617PU、1619PU 产品毛利率水平明显高于玻纤基布整体毛利率的合理性，关联销售价格是否公允

1、说明防滑移预涂层和织造复合工艺相关技术先进性的具体体现，同行业可比公司是否可以生产类似的产品

(1) 防滑移预涂层和织造复合工艺相关技术先进性的具体体现

公司自主掌握的“防滑移预涂层和织造复合工艺”核心技术是公司在开发 1617PU、1619PU 两款玻纤基布产品的过程中，经过反复的试验生产凝练而成，共形成 2 项发明专利，1 项实用新型专利，能够切实满足宇立新材料对于产品的超轻薄性能要求以及提高宇立新材料进行后道加工的生产效率。

防滑移预涂层和织造复合工艺技术可用于轻薄型基布生产，其技术亮点在于采用整经-浆纱-并轴并行工序及喷气织造-浸涂上胶工序，即玻纤细纱在高速整经及后道快速穿综穿筘的过程中同时完成二道上胶的技术工艺，有效改善了先整经后浆纱、先织造后浸涂上胶的传统生产流程，解决了基布可能因经纬密度低、交织点少而易脱散的技术难题，同时实现了玻纤基布的预涂层，简化了客户后道加工工序，显著提升了生产效率，具体工艺流程如下：

生产流程		技术先进性
整经-浆纱-并轴	公司采用整经-浆纱-并轴联合工艺技术完成产品织造前的整备工作。 (1) 在整经方面，公司采用分批整经技术，有效减少因经纱自身表现差异而导致的条纹疵点；通过电子张力控制系统有效降低经纱张力波动，待整经工艺结束后将浆纱整合至多个经轴上。 (2) 在浆纱方面，1617PU、1619PU 产品所使用的原材料为细薄玻纤纱，在生产过程中容易产生断裂，毛羽较多。针对该情形，公司主要采用乙烯类浆料在玻纤经纱上进行第一道上胶工艺，以此减少表面毛羽并增强纱线的耐磨性能。 (3) 在并轴方面，公司需要将浆纱结束后的经纱从数根经轴上同时退卷到一根织轴上，同时织轴的卷绕速度和经轴的退绕速度能够均匀适配经纱张力。	在整经-浆纱并行生产时，防滑移预涂层和织造复合工艺技术可实现在高速整经的过程中协同电子张力控制系统，降低经纱张力波动并实现对浆纱上胶量的有效控制及自动化上胶工序。浆纱的难点在于上胶过程中的上胶量参数控制，上胶量过少达不到减少毛羽、增强耐磨性能的目的，上胶量过多则会导致经纱脆硬，疵点增多，落浆增加。公司运用该自研核心技术并通过自动化涂层设备改良有效克服了纱线上胶过程的涂覆不匀问题，提高了传统先整经后浆纱的生产效率。
喷气织造-浸涂上胶	公司采用喷气织造的方式进行 1617PU、1619PU 产品生产。 (1) 1617PU、1619PU 产品属于细薄织物，使用喷气织造方式来加工，其技术难点在于喷气引纬和上机工艺参数调控。公司采用高速气流吹喷技术带起纬纱，使引纬织造过程中气流速度略大于纬纱飞行速度，保证纬纱在高速飞行的同时，又能保持纬纱挺直；公司通过调控穿综穿筘时的经纱上机张力，确保上机经纱张力处于均匀状态，减少经纬纱交织摩擦时断头的频率。同时，公司采用对卷取装置进行设备改良，使卷取速度与送经速度与经纬密设定数值相适配，提	(1) 公司采用防滑移预涂层和织造复合工艺技术基于对偏心辊的改良可有效解决卷取过程中产生的基布滑移、纬斜情况。其先进性原理如下：传统偏心辊主要通过将辊体与机架的连接部位偏离辊体中轴线而实现，安装后不易调整偏心距离。公司通过对偏心辊改良，在其主流道与外部压缩气源或液压油源连通，在需要实现偏心运动轨迹时，通过调节向主流道注入压缩气或液压油的压力，对气缸槽内的顶块施加压力，方便快速的调节偏心辊的偏心距离，在基布织造过程中出现

生产流程		技术先进性
	高织物结构稳定性。 (2) 1617PU、1619PU 产品较为轻薄, 其经纬密度较低, 交织点较少, 即使公司在织造前已完成前道浆纱工序后仍然容易脱散, 其次由于其产品轻薄, 在运输移动或卷取的导辊过程中容易出现滑移、纬斜、布面歪斜等疵点问题。公司针对前述情形, 在生产过程中, 对偏心辊进行改良, 使用卷取机构将织造完成的基布经导辊引入装有聚氨酯浆料的浆槽中, 进行二道浸涂上胶以达到固纱效果。同时 1617PU、1619PU 产品需具备较好的防水性能, 经 PU 浆料涂覆后, 玻纤基布表面被 PU 层覆盖, 其水分难以透过, 以此达到拒水疏水的性能效果。	滑移等情形下, 及时调整位置。 (2) 公司应用防滑移预涂层和织造复合工艺技术通过自动化涂层设备, 在基布快速卷绕的同时完成基布二道浸涂上胶工序, 达到 PU 浆料粘度、温度的控制。二道浸涂上胶工序的重点在于 PU 浆料粘度、温度的妥善控制。第一, 若浆料粘度过高, 上胶量过大, 容易导致布面脆硬, 无法体现产品轻薄感; 若浆料粘度过小, 则无法有效达到固纱效果, 容易出现漏孔的现象, 导致防水性能不良。其次, 在基布相同卷绕速度下, 若 PU 浆料固化温度偏高, 容易导致浆料脆硬、产品机械性能下降; 若 PU 浆料固化温度偏低, 导致基布固化效果不充分, 固纱强度不足。

公司有效运用自主掌握的“防滑移预涂层和织造复合工艺”核心技术, 通过两道浸涂固化生产工序, 切实解决了 1617PU、1619PU 的生产难点, 在提高产品质量的同时, 为宇立新材料省去了后道上胶固化的工序。因此, 公司“防滑移预涂层和织造复合工艺”核心技术具备较强的先进性水平。

(2) 市场上暂无同类产品销售

1617PU、1619PU 规格玻纤基布系公司根据宇立新材料的需求定制开发生产的产品, 目前, 同行业可比公司尚未生产销售类似产品。此外, 上述产品生产涉及的相关技术均为公司独立自主研发完成, 并申请了多项专利形成了“专利护城河”。公司始终高度重视技术创新和产品研发工作, 能对相关技术进行持续的改进创新, 使得公司相比同行业竞争对手保持一定的技术优势。

2、结合相关技术的先进性、市场同类产品定价及毛利率水平, 进一步说明 1617PU、1619PU 产品毛利率水平明显高于玻纤基布整体毛利率的合理性, 关联销售价格是否公允

报告期内, 公司向宇立新材料关联销售 1617PU、1619PU 产品的单价、单位成本、毛利率情况如下:

单位: 元/平方米、%

玻纤基布规格	2024年度			2023年度			2022年度			2021年度		
	平均单价	单位成本	毛利率	平均单价	单位成本	毛利率	平均单价	单位成本	毛利率	平均单价	单位成本	毛利率
1617PU	5.74	1.46	74.53	5.21	1.55	70.31	5.99	1.76	70.56	5.94	1.96	67.00
1619PU	4.37	1.45	66.76	4.31	1.54	64.37	4.62	1.79	61.14	4.48	1.93	56.80
小计	4.71	1.46	69.09	4.56	1.54	66.24	4.92	1.79	63.68	4.68	1.94	58.57

玻纤基 布规格	2024年度			2023年度			2022年度			2021年度		
	平均 单价	单位 成本	毛利 率	平均 单价	单位 成本	毛利 率	平均 单价	单位 成本	毛利 率	平均 单价	单位 成本	毛利 率
玻纤基 布整体	8.49	5.66	33.31	7.91	5.48	30.67	8.28	6.44	22.24	7.98	6.97	25.17

公司向宇立新材料销售的 1617PU、1619PU 规格玻纤基布产品较为轻薄，实际克重均低于 100 克/平方米，材料耗损较少，单位成本较低，产品生产技术要求较高，议价能力较强，导致该等产品毛利率明显高于玻纤基布整体毛利率，具体分析如下：

（1）定制化产品应用的防滑移预涂层和织造复合工艺技术具备先进性特征

1617PU、1619PU 产品使用了公司核心技术中的防滑移预涂层和织造复合工艺技术，该核心技术目前在同行业中具有较高的技术壁垒，为产品带来了一定的溢价，在保证产品功能的同时能缩减宇立新材料的加工工序，较大程度上为其节约制造成本，提高生产效率，相关技术先进性分析详见本问询回复之“问题 4/一/（一）”。

（2）产品的轻薄程度与生产难度具备一定的正向关系

通常情况下，在保证产品品质的前提下，玻纤基布越轻薄，生产难度越高，溢价空间相对较大。1617PU、1619PU 产品较为轻薄，实际克重均低于 100 克/平方米，与公司其他克重在 100 克/平方米以下的规模化玻纤基布相比，情况具体如下：

单位：元/平方米、%、万元

玻纤基 布规格	2024年度			2023年度			2022年度			2021年度		
	平均 单价	销售收 入	毛利 率	平均 单价	销售收 入	毛利 率	平均 单价	销售 收入	毛利 率	平均 单价	销售收 入	毛利 率
1080	-	-	-	5.28	4.44	85.91	4.43	22.11	81.32	-	-	-
1080H	4.50	17.09	82.50	4.45	31.99	81.98	-	-	-	-	-	-
1080M	-	-	-	4.42	8.41	78.99	4.42	10.20	78.59	-	-	-
1617PU	5.74	553.05	74.53	5.21	479.28	70.31	5.99	221.97	70.56	5.94	214.28	67.00
1619PU	4.37	1,285.27	66.76	4.31	1,044.05	64.37	4.62	601.21	61.14	4.48	1,023.14	56.80

注：规模化玻纤基布是指报告期内销售收入超 10 万元的产品。

由上表可见，报告期内公司克重在 100 克/平方米以下的玻纤基布整体销量较小，毛利率整体上基本维持在 67%-82%内。宇立新材料采购 1617PU、1619PU 规模较大，该等产品的毛利率相较其余实际克重在 100 克/平方米以下的玻纤基布的毛利率而言略低。

（3）产品定价具备商业合理性

1617PU、1619PU 玻纤基布系公司针对宇立新材料需求定制化开发的产品，因产品质量要求较高，公司在突破当时生产技术工艺难题的同时，形成了一项核心技术，即防滑移预涂层和织造复合工艺技术。公司就上述产品与宇立新材料自主协商定价时，除考虑产品成本、产品特性外，还考虑到技术先进性、定制化开发难度等技术溢价因素，因此对该等产品给予较高的销售价格，定价原则具备商业合理性。

综上，1617PU、1619PU 产品毛利率水平明显高于玻纤基布整体毛利率具备合理性，关联销售价格公允。

（二）说明使用防滑移预涂层和织造复合工艺技术的产品中，仅有向关联方销售的 1617PU、1619PU 产品收入规模较大的商业合理性。说明宇立新材料采购 7628、1617PU、1619PU 规格玻纤基布后生产产品的主要下游客户与发行人的客户或供应商是否重合

1、说明使用防滑移预涂层和织造复合工艺技术的产品中，仅有向关联方销售的 1617PU、1619PU 产品收入规模较大的商业合理性

（1）该项技术系为宇立新材料开发定制化产品过程中形成

公司自成立以来，与宇立新材料一直保持良好的合作关系，双方建立了深厚的信任关系。宇立新材料出于下游市场需求、生产加工成本以及技术研发水平等因素综合考虑，委托公司为其定制符合其需求的玻纤基布产品，发行人后将其自主命名为 1617PU、1619PU。防滑移预涂层和织造复合工艺技术系为宇立新材料开发定制化产品过程中形成和完善的，且该技术在上述定制化产品生产和性能优化中起到关键作用。

（2）产品具有客户粘性，替代难度较高

宇立新材料采购 1617PU、1619PU 产品主要用于生产高端全遮光窗帘布，其对玻纤基布外观质量和编制工艺要求较高，如对玻纤基布的外观平整、无瑕疵、无破损及玻纤基布的纹理结构和强度等要求较高，且上述产品生产技术难度较高，公司在技术方面形成了一定的“专利护城河”，因此上述产品具有较强的客户粘性，替代难度较高，报告期内形成了较为稳定的销售规模，也为公司提供了较为稳定的利润来源。

（3）终端客户需求稳定增长

随着社会对节能环保意识的日益增强，以及消费者对窗帘布安装便捷性和维护简易性要求的不断提升，全遮光窗帘布市场逐渐向轻薄化、美观化方向发展。1617PU、1619PU 产品凭借其优异的性能和质量，获得了宇立新材料下游客户的认可。根据宇立新材料及其总经理张建平提供的确认资料，报告期内，1617PU、1619PU 产品的主要客户群体保持稳定，且基于市场需求和客户反馈，预计未来采购量仍有望呈现持续增长态势。

2、说明宇立新材料采购 7628、1617PU、1619PU 规格玻纤基布后生产产品的主要下游客户与发行人的客户或供应商是否重合

根据宇立新材料及其总经理张建平提供的确认资料，其采购 7628、1617PU、1619PU 规格玻纤基布后生产产品的主要客户与公司的客户供应商仅存在一家重合，即先锋新材。

宇立新材料主要产品为 PU 涂层布和 PVC 涂层布，其采购公司的 7628 规格玻纤基布，经涂覆、贴合等工艺加工后销售给先锋新材。上述交易发生的原因主要是先锋新材人力和資源有限，未进行该类产品的生产与研发。根据宇立新材料及其总经理张建平提供的确认资料，报告期内，销售给先锋新材的总体规模较小，最高销售规模不超过 500-600 万元/年，占公司总体销售收入的比例低于 1.30%。

公司向先锋新材主要销售玻纤纱线和涂层布，其中涂层布主要为 PTFE 涂层布和硅胶涂层布，与其向宇立新材料采购的涂层布有所区别，报告期内，公司向先锋新材销售规模分别为 388.20 万元、380.45 万元、485.16 万元和 485.45 万元，占当期营业收入的比例分别为 2.65%、2.09%、2.33%和 2.12%，占比较低。公司向先锋新材主要采购外部均匀包覆高分子复合材料的聚酯纱线、玻纤纱线，即复合材料纱线，主要用于生产向 JSN 销售的黑网格系列涂层布。

综上，公司与先锋新材之间的销售与采购交易具有合理的商业背景和必要性。尽管公司与宇立新材料均与先锋新材存在业务往来，但双方交易的产品种类存在显著差异，相关交易均基于市场化原则和正常的商业逻辑开展，符合各方业务需求。

（三）在招股说明书中补充披露关联交易简要汇总表，并对照《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》《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 1 号》等相关要求，说明关联交易相关信息披露是否完整、充分

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”补充披露相关信息，具体内容如下：

“1、关联交易简要汇总表

报告期内，公司与关联方发生的关联交易简要汇总表情况如下：

单位：元

交易类型	交易性质	2024 年度	2023 年度	2022 年度
经常性关联交易	采购商品和接受劳务	673,620.82	814,930.15	892,675.87

	出售商品和提供劳务	30,851,643.02	30,461,400.15	23,787,711.53
偶发性关联交易	关联担保	详见本节“七、关联方、关联关系和关联交易情况”之“（二）关联交易情况”之“3、偶发性关联交易”		

2、经常性关联交易

（1）采购商品和接受劳务的关联交易

单位：元

关联方名称	关联交易内容	关联交易定价方式	交易金额	占当期营业成本的比重
2024 年度				
宇立新材料	加工费等	市场化定价	673,620.82	0.45%
2023 年度				
宇立新材料	加工费等	市场化定价	814,930.15	0.60%
2022 年度				
宇立新材料	环保胶、加工费等	市场化定价	892,675.87	0.69%

报告期内，公司向关联方合计采购金额分别为 89.27 万元、81.49 万元和 **67.36 万元**，占当期营业成本的比重分别为 0.69%、0.60%和 **0.45%**，占比较小。

宇立新材料主要从事 PVC 涂层、复合材料的研发、生产与销售，公司与其属于产业链上下游关系。报告期内，公司存在部分特定 PVC 涂层布订单，因宇立新材料在 PVC 涂层加工方面技术较为成熟，公司为保证供货质量，向宇立新材料采购加工服务，委托其进行涂层加工处理，交易价格为市场化结果，定价公允，不存在对公司或宇立新材料的利益输送情形。报告期内，该类关联采购金额占营业成本的比重较低，不会对宇立新材料产生依赖。

为了保证宇立新材料从公司采购特定规格玻纤基布性能的一致性，宇立新材料指定公司使用由其提供的环保胶，双方按照市场价格协商确定采购价格，且自 2023 年起，公司不再向宇立新材料采购该类环保胶；公司从宇立新材料采购的 PVC 膜和浆料的金额较小，属于零星采购，节约了直接向终端供应商采购的沟通成本和时间，提高了采购效率，双方按照市场价格协商确定采购价格，定价公允。同时公司对宇立新材料的关联采购规模逐年下降，未来公司将根据实际业务需要合理且必要的进行关联采购。

上述采购均为正常的市场化交易行为，交易价格采用市场化定价方式协商确定。同时，关联采购金额较小，不会对公司的财务情况和经营成果产生重大影响。

（2）出售商品和提供劳务的关联交易

单位：元

会计期间	关联方名称	关联交易内容	关联交易定价方式	交易金额	占当期营业收入的比重
2024 年度	宇立	玻纤基布	市场化定价	30,851,643.02	13.48%

2023 年度	新材 料			30,461,400.15	14.64%
2022 年度				23,787,711.53	13.10%

报告期内，公司向关联方合计销售金额分别为 2,378.77 万元、3,046.14 万元和 **3,085.16 万元**，占当期营业收入的比重分别为 13.10%、14.64%和 **13.48%**。

①关联销售的必要性和合理性

宇立新材料成立于 2005 年，注册资本为 4,000 万元，主要从事 PVC 涂层、复合材料的研发、生产与销售，主要产品为灯箱布、窗帘布、投影布和篷布等，由于生产设备、工艺技术等原因，其主营业务不包括玻纤基布的生产与销售，双方在玻纤产业链中属于上下游关系。报告期内，宇立新材料营业收入分别为 5.2 亿元、5 亿元和 4.8 亿元，财务状况和经营情况较为稳定，其向公司采购规模具备合理性。

宇立新材料向公司采购玻纤基布的合理性和必要性具体如下：

A. 双方建立了长期稳定的合作关系

公司自成立以来，一直与宇立新材料合作紧密，双方建立了良好的信任合作关系，上下游协同效应显著。一方面，公司技术成熟稳定，研发创新水平较高，能满足宇立新材料的各种定制化需求；另一方面，公司产品质量较高、供应稳定，能在及时响应宇立新材料订单的同时保证产品品质。因此，宇立新材料在日常经营中基于其正常的下游市场需求向公司采购所需玻纤基布。

B. 双方地理位置相近，区位优势明显

公司与宇立新材料同处嘉兴海宁市，双方距离不超过 20 公里，公司向宇立新材料进行销售具有区位优势。具体而言，一方面，运输时间较短，能缩短交货时长；另一方面，由于公司对其所下订单响应速度较快，有助于宇立新材料根据其自身生产计划合理规划库存商品，提高其运营效益。

②关联销售的公允性

A. 与境内非关联方相比，关联销售定价合理且公允

报告期内，公司向宇立新材料销售 7628、1617PU、1619PU 以及 1616PU 规格的玻纤基布，其中 1617PU 与 1616PU 规格的玻纤基布仅向宇立新材料销售，1619PU 规格的玻纤基布涉及向非关联方客户的零星销售。公司向宇立新材料和境内非关联方客户销售情况对比如下：

单位：万元、元/平方米

规格	类型	2024 年度	2023 年度	2022 年度
----	----	---------	---------	---------

		销售金额	平均单价	销售金额	平均单价	销售金额	平均单价
7628 窄幅	关联方①	716.84	3.52	930.28	3.53	1,027.77	4.00
	非关联方②	60.64	4.67	61.13	4.82	84.80	5.47
	差异额①-②	656.20	-1.15	869.16	-1.29	942.97	-1.46
7628 宽幅	关联方①	529.89	4.76	592.53	4.74	527.82	5.11
	非关联方②	-	-	14.60	5.11	0.62	6.02
	差异额①-②	-	-	577.94	-0.37	527.20	-0.91
1619PU	关联方①	1,285.27	4.37	1,044.05	4.31	601.21	4.62
	非关联方②	-	-	0.36	5.58	-	-
	差异额①-②	-	-	1,043.68	-1.26	601.21	4.62

如上表所示，宇立新材料对 7628、1619PU 规格玻纤基布的采购需求量较大，基于其采购规模，宇立新材料在采购过程中享有一定的价格优惠，因此其采购价格相较于其他境内非关联方客户整体偏低，具有商业合理性。

同时，经查询阿里巴巴网站 (<https://www.1688.com/>)，多数商家展示的 7628 规格玻纤基布批发价格为 2.5 至 7 元/平方米，公司向宇立新材料销售该规格玻纤基布平均单价为 3.52 至 5.11 元/平方米，处于前述批发价格区间内，交易价格较为合理、公允。此外，1619PU 规格玻纤基布系公司根据宇立新材料需求定制开发并自主命名的产品，无公开的第三方市场价格。

B. 定制化产品定价合理

公司向宇立新材料销售的 1616PU、1617PU、1619PU 规格玻纤基布系专门根据宇立新材料的需求开发生产的定制化产品，其中 1616PU 产品是宇立新材料在 2024 年为新产品试样而向公司新定制的一款纬密较低的产品，合计采购金额仅为 0.56 万元。公司就上述产品与宇立新材料自主协商定价时，除考虑产品成本、产品特性外，还考虑到技术先进性、定制化开发难度等技术溢价因素，因此对该等产品给予较高的销售价格，定价原则具备合理性。

1616PU、1617PU、1619PU 规格玻纤基布使用了公司防滑移预涂层和织造复合工艺技术，在保证产品功能的同时能缩减宇立新材料的加工工序，较大程度上为其节约制造成本，提高生产效率。公司为该技术申请了 2 项发明专利和 1 项实用新型专利，形成了专利护城河，目前公司产品线中仅 SC160 系列的丙烯酸涂层布使用了该项核心技术，具体情况如下：

产品系列	项目	2024年度	2023年度	2022年度
涂层布	SC160系列涂层布销售额（万元）	-	102.90	68.79
	SC160系列涂层布毛利率	-	83.80%	79.16%
	其他丙烯酸涂层布毛利率	-	22.75%	21.77%
	毛利率差额（百分点）	-	61.05	57.40
玻纤基布	1616PU、1617PU、1619PU规格销售额（万元）	1,838.43	1,523.32	823.18
	1616PU、1617PU、1619PU规格毛利率	69.09%	66.24%	63.68%
	其他玻纤基布毛利率	27.86%	25.87%	18.81%
	毛利率差额（百分点）	41.23	40.37	44.87

注：2024 年度，宇立新材料为新产品试样向公司定制化采购零星 1616PU 规格玻纤基布。

由上表可见，使用了防滑移预涂层和织造复合工艺技术的 1616PU、1617PU、1619PU 规格玻纤基布和 SC160 系列涂层布的毛利率远高于其他同类产品的毛利率，主要系该核心技术工艺带来了溢价增值空间，形成了技术壁垒所致。

因此，公司向宇立新材料销售的 1616PU、1617PU、1619PU 规格玻纤基布定价具备商业合理性。

综上，上述关联销售的发生为双方的经营需要和各自行业地位的自然结果，均为正常的市场化交易行为，与公司主营业务相关，具有必要性、合理性。该等关联销售定价依据充分、定价公允，不影响发行人的经营独立性，不构成对控股股东、实际控制人的依赖，不存在通过关联交易调节发行人收入利润或成本费用，不存在对发行人或关联方的利益输送。”

公司已对照《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》《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 1 号》等文件中关于关联交易的相关信息披露要求，除已根据要求补充披露、更新披露外，不存在其他需补充披露的情况，关联交易相关信息披露完整、充分。

二、申报会计师的核查程序及意见

（一）核查程序

1、访谈宇立新材料总经理，了解 1617PU、1619PU 产品定制开发背景、下游客户情况以及销售定价依据等，了解宇立新材料与先锋新材业务的具体情况，确认同行业可比公司是否可以生产类似产品，关联销售价格是否公允，相关业务是否具备商业合理性；

2、查阅防滑移预涂层和织造复合工艺技术相关专利，了解该技术的具体应用场景；查阅 2018 年至今先锋新材年报、半年报以及相关问询函回复等文件，了解先锋新材的主营业务、主要产品情况，分析公司与其业务的商业合理性；

3、获取收入成本明细表，分析 1617PU、1619PU 产品及其余类似轻薄型玻纤基布单价及毛利率情况，确认关联销售毛利率是否具备合理性以及关联销售单价是否公允；

4、查阅并逐项对照《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》《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 1 号》等相关文件中关于关联交易的信息披露要求，核查相关信息披露是否完整、充分。

（二）核查意见

1、防滑移预涂层和织造复合工艺相关技术具备一定的技术先进性。1617PU、1619PU 产品为公司自主研发并命名的差异化产品，目前市场上尚未发现同行业公司生产或销售类似产品，故无公开的可比市场价格。1617PU、1619PU 产品的毛利率高于公司玻纤基布整体毛利率，主要原因是该等产品具有轻薄化、较高的生产质量要求以及较高的技术难度等特点，进而使产品溢价空间较大。此外，与公司其他克重在 100 克/平方米以下的玻纤基布产品相比，上述产品由于采购规模较大，其毛利率相对较低；

2、防滑移预涂层和织造复合工艺技术系为宇立新材料开发定制化产品过程中形成和完善的，且该技术在 1617PU、1619PU 产品生产过程中起到关键作用。目前，公司其他客户尚未对基于该技术的产品形成规模化订单需求。宇立新材料基于其下游市场需求向公司委托定制相关产品，该等产品具有较强的客户粘性较高的替代难度，双方合作关系较为稳定。因此，在采用防滑移预涂层及织造复合工艺技术的产品中，仅向关联方销售的 1617PU、1619PU 产品实现了较大的收入规模，具有合理的商业背景及必要性；

3、宇立新材料采购 7628、1617PU、1619PU 规格玻纤基布后生产的产品，其主要下游客户与公司客户及供应商中仅先锋新材存在重合。各方主体均基于自身正常的商业逻辑及实际需求开展业务，相关交易具有合理的商业背景及必要性；

4、公司已在招股说明书中补充披露关联交易简要汇总表，相关信息已根据《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》《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1号》等相关要求披露完整、充分。

三、说明报告期内与宇立新材料、富大纸业等的关联交易的真实性、公允性，是否存在异常资金流水等情况

（一）核查程序

1、获取发行人及其子公司报告期内全部银行账户流水，对大额交易进行逐笔核查，关注发行人是否存在与关联方的非经营性资金往来，对于重要水平以上的资金往来，获取并核查相关交易的原始凭证；

2、获取发行人实际控制人及其近亲属、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员报告期全部银行流水，将交易对手方与发行人的客户及其关键人员、供应商及其关键人员、关联方清单进行比对，对大额交易进行逐笔核查，了解交易背景及其合理性；

3、获取富大纸业报告期主要账户的银行流水，检查其交易对手方是否有发行人以及发行人的实际控制人、董监高、关键岗位人员，是否存在异常交易；

4、对宇立新材料总经理张建平、富大纸业实际控制人谈松甫进行访谈，了解宇立新材料、富大纸业与发行人之间是否存在其他非经营性资金往来或利益输送。

（二）核查意见

报告期内，发行人与宇立新材料、富大纸业的交易均为真实的购销业务，不存在其他非经营性的资金往来；发行人实际控制人及其近亲属、董监高、关键岗位人员与宇立新材料及其董监高、富大纸业及其董监高之间，除张玉江于2023年6月14日向宇立新材料总经理张建平借款60万元，以及谈栋立与富大纸业实际控制人谈松甫之间的家庭日常往来以外，不存在其他资金往来。针对张玉江向张建平借款事项，张建平已书面确认该笔借款为朋友间的个人借款，与公司业务不存在任何关系，亦不存在通过张玉江代持杰特新材股份的情形。

综上，报告期内发行人和宇立新材料、富大纸业的关联交易均为真实的购销业务，相关交易真实、公允，不存在异常资金往来。

问题6.其他问题

（1）研发费用核算准确性。根据申请文件及问询回复：①2021年末、2022年末、2023年末，发行人研发人员数量分别为21人、21人、44人，其中专职研发人员数量分别为21

人、4人、8人。②2022年末，专职研发人员减少主要由于将研发人员中以试验操作为主的生产型人员全部调整为兼职研发人员。③2023年末，研发人员数量大幅增长，主要由于部分生产人员在新产品试制和试产阶段参与了研发活动，公司将既从事研发活动又从事生产活动的生产人员、当期研发工时高于50%时将其认定为研发人员。请发行人：①进一步说明2022年以来专职和兼职研发人员结构变动较大的合理性，研发人员认定标准在报告期内是否保持一致。②说明兼职研发人员在新产品试制和试产阶段从事的具体工作，与以前年度生产人员参与工作是否存在实质差异，2023年度研发人员数量大幅增长的合理性。③说明是否能够清晰统计兼职研发人员从事不同职能的工时情况，工时统计方式是否为手工统计，工时统计记录是否存在人为调整或篡改情况，工时统计记录是否完整可验证，是否存在不当归集研发费用情形。④补充说明董监高薪酬计入研发费用的具体情况及依据是否充分。结合发行人定制化产品开发中研发费用归集情况，说明公司生产活动与研发活动是否清晰区分，相关支出计入研发费用的依据是否充分。

请保荐机构、申报会计师：①核查上述事项并发表明确意见，说明核查方法、范围、依据及结论。②对照《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研发投入的规定说明具体核查情况并发表明确意见。

（2）劳务用工合规性及对经营业绩的影响。根据申请文件及问询回复：①发行人各期员工数量分别为157人、202人、207人和243人，基层生产人员人数分别为101人、148人、138人和160人，占员工总数的比例分别为64.33%、73.27%、63.59%和65.84%。②发行人及其子公司存在未以员工实际工资作为申报基数足额缴纳社会保险和住房公积金的情形。请发行人：①说明社保、公积金缴纳情况是否符合《社会保险法》《社会保险费征缴暂行条例》《住房公积金管理条例》等法律法规的规定，相关信息披露是否真实、准确。②说明各期社保、公积金缴存基数占法定工资总额的比例，是否均征求员工本人同意，是否存在被迫缴或被员工提请劳动仲裁补缴的风险。③重新测算报告期各期应缴未缴社保和公积金具体金额、固定资产原值核算不准确但未进行会计差错更正、应收票据坏账准备计提充分性等事项对发行人经营业绩及各项财务指标的影响，是否影响发行人满足发行上市条件。

请保荐机构核查上述事项，发行人律师核查问题①②，申报会计师核查问题③，并发表明确意见。

（3）募投项目的必要性和合理性。根据申请文件及问询回复：①发行人本次拟募集资金投资金额2亿元，其中拟投入17,100万元用于“年产1,973万平方米高性能防护功能材料生产项目”，该项目设备购置费合计为7,879万元，主要系购买剑杆织机、并捻机、喷气织

机、挤塑拉丝机等生产设备以及仓储设备、公辅设备、办公设备。②该项目生产玻纤过滤布 750A、黑网格、玻纤遮阳布和各种型号的玻纤布。截至 2024 年 10 月 31 日，公司在手订单金额约为 5,600.87 万元，其中境内销售 3,914.92 万元，境外销售 1,685.95 万元。请发行人：①结合与同行业可比公司募投项目的设备购置费用比较情况，说明该募投项目设备购置价格是否合理。②结合募投项目生产的产品与现有产品的区别、产品的下游应用领域、境内外在手订单的主要客户等情况，进一步论证发行人是否存在难以消化募投项目新增产能的风险。

请保荐机构核查上述事项并发表明确意见。

一、研发费用核算准确性

（一）发行人回复

1、进一步说明 2022 年以来专职和兼职研发人员结构变动较大的合理性，研发人员认定标准在报告期内是否保持一致

（1）进一步说明 2022 年以来专职和兼职研发人员结构变动较大的合理性

截至报告期各期末，公司的研发人员结构情况如下：

单位：人

项目	2024年末	2023年末	2022年末	2021年末
研发人员数量	47	44	21	21
其中：专职研发人员	10	8	4	21
兼职研发人员	37	36	17	0

由上表可见，自 2022 年起，公司研发人员以兼职为主，且兼职研发人员的数量逐年上升，发生变化的主要原因如下：

第一，2022 年以前，公司生产场地较小，产能有限，业务规模相对较小，而公司自成立以来便非常重视产品质量和技术创新，坚持为客户提供高品质的产品和满足客户多元化的需求，所以在 2022 年以前，由公司的研发负责人、核心技术人员张玉江牵头，组织公司的研发人员专职从事研发活动。2021 年下半年，公司新厂房建设项目启动，计划 2022 年投入使用，建成后公司的产能将有较大的提高，同时，公司开始筹划新三板挂牌事宜，并于 2021 年末完成股改。因此，公司考虑到未来产能产量将进一步扩大，并随着公司股改后相关内部控制制度的进一步完善，公司决定在组织架构、人员安排等方面做出优化调整，将以试验操作为主的研发人员全部调整为兼职的形式，仅保留以技术研究为主的人员作为专职研发人员。这样的安排能够促进新产品研发和生产活动更好地衔接，同时，也能够让更多的研发人

员参与到生产过程中，合理安排工作时长，能够大大提高人员使用效率，同时也有利于更有针对性地开展研发活动并提升产品品质。

第二，玻璃纤维制品行业的研发活动离不开大量的生产线验证，任何新产品、新技术的开发都需要在生产线上进行反复试验。公司的研发活动涉及到整经、织布、涂层全流程，各个环节均需要对设备或配方进行调整，然后进行反复试产和调整，因此，需要大量具备相关技能和丰富生产经验的人员参与。不同的研发项目因为产品种类不同、应用领域不同，对关键性能的要求不同，导致需要攻关的关键技术不同。因此，在研发过程中，需要根据研发项目的需求来选择合适的项目组成员。而公司生产线上的人员根据工序环节进行划分，相对固定，各人擅长的操作不同，因此，公司在新产品开发技术和工艺路线设计、生产线验证时，需要根据员工擅长的项目来进行人员分工。随着公司开展的研发项目越来越丰富，对于参与试制、试产工作的人员要求也越来越多，所以报告期内公司的兼职研发人员数量呈现上升趋势。

（2）研发人员认定标准在报告期内是否保持一致

公司的研发人员均为直接从事研发活动的人员，包括专职研发人员和兼职研发人员，其中，专职研发人员为专门从事研发工作的人员，兼职研发人员为兼职从事研发工作且研发工时占比不低于 50% 的人员。公司研发人员的认定标准在报告期内保持一致。

2、说明兼职研发人员在新产品试制和试产阶段从事的具体工作，与以前年度生产人员参与工作是否存在实质差异，2023 年度研发人员数量大幅增长的合理性

（1）说明兼职研发人员在新产品试制和试产阶段从事的具体工作，与以前年度生产人员参与工作是否存在实质差异

兼职研发人员在研发项目中主要负责参与制定生产方案、设备改造及调试、材料性能测试分析、执行具体的试产工作等。其中，在试制和试产阶段，兼职研发人员的具体工作包括领用研发材料、配方准备、设备调试、对生产情况进行记录、对研发产品进行检测、调整生产方案等，与以前年度生产人员参与工作存在实质差异，具体包括：

①工作的目标不同

研发试制和试产工作是以新产品开发或现有产品升级为目的，由于不是稳定生产的产品，研发试制试产更加侧重过程跟踪和成品检验，因此兼职研发人员需要在研发过程中不断对产品性能进行测试、分析并据此优化工艺和原料组合，以达到能够大批量稳定生产的目标。生产活动中投入生产的均为常规的、成熟的产品，其目标是高效、高质量地完成生产任务，最终完成产品销售。因此，生产人员进行生产活动时，一旦设备参数设置完成，原材料投

入生产线，过程中不会对工艺流程、原料配方随意调整，亦不需要对每一卷布单独进行成品检验。

②工作的内容不同

第一，兼职研发人员在研发试制试产阶段，需要反复地对设备进行调整，具体包括：整经环节，对张力、织轴轴杆直径等方面进行调整；织布环节，对卷布架、纬纱架、张力、钢筘片厚等方面进行调整；第二，兼职研发人员在研发试制试产阶段，需要对浆料配方进行反复调整和验证；第三，兼职研发人员在试制试产阶段，需要协同对研发产品进行反复检验，对不合格品进行分析，并根据检验结果进一步调整生产方案。而作为生产人员参与生产活动时，无需进行反复的调整和检验工作，仅需按照既定的生产计划执行生产任务。

③过程中形成的单据不同

研发试制和试产阶段，研发人员首先要根据《研发试制计划书》和《研发试产计划书》向仓库领料，开始试制和试产后，需要对过程进行记录，并编制《研发跟踪单》和《生产记录表》，针对研发形成的废料或不合格品，研发人员每月填制《研发不合格报废单》，经技术研发部负责人、财务部及分管副总审核后报废处理。生产阶段，生产人员首先根据生产计划向仓库领料，生产过程中对设备工作情况记录，编制《生产记录表》，生产完成后，填写《产成品入库单》，办理产成品入库。

④工作的成果不同

因研发结果具有一定的不确定性，在研发试制和试产过程中形成的产品大多不符合预期性能，无法对外送样或销售，作为不合格品或报废品处理，一旦研发项目能够稳定产出合格产品，成品率达到常规产品的水平，则该产品开发完成，研发项目结项。因此，研发试制和试产阶段形成的工作成果主要为技术成果，具体表现为新产品或改良产品的生产工艺、配方、技术等。而生产阶段针对已经较为成熟、稳定的产品进行生产，其工作成果为大批量的可进行销售的产成品。

综上，兼职研发人员在新产品试制和试产阶段从事的工作与以前年度生产人员参与工作存在实质差异。

（2）2023 年度研发人员数量大幅增长的合理性

截至 2023 年末，公司共有研发人员 44 人，其中专职研发人员 8 人，较上年末增加 4 人，兼职研发人员 36 人，较上年末增加 19 人，2023 年公司研发人员数量大幅增加主要是由于兼职人员增加所致，具体分析如下：

第一，2023 年度，公司的业务规模较上年度有了较大的增长，营业收入同比增加 14.58%，

且公司预计未来业务规模将进一步扩大。公司定位于工业、民用功能性材料市场，下游客户对于产品质量的要求较高，一旦质量不符合客户要求，客户可能会进行退货，而公司产品是根据客户需求定制化生产的，并非市场通用规格的标准品，一旦发生退货则二次销售的难度较大。因此随着业务规模扩大，公司需要持续地加大研发投入来优化生产工艺，提高产品质量，以满足客户的需求，减少退货率。

第二，2023 年度，公司积极申请研发项目外部立项，在公司内部立项的 10 个研发项目中，共有超轻薄挺阔型幕墙建筑用节能玻纤织物、新能源发电用抗挤拉玻纤基材、电动汽车用隔热防火改性材料等 5 个项目获批浙江省新产品试制计划立项，由于省级项目对于研发的创新性、先进性等方面均有较高的要求，研发难度也更高，因此需要的投入也更高。同时，公司 2023 年引入了韩建、谭良两位行业专家加入技术研发部，对公司的技术研发提供指导。因此，2023 年公司在研发项目的难度方面，以及研发团队的专业实力方面，都较以前年度有较大提升。

第三，2023 年度，公司在新产品开发方面加大了研发力度，目的是为公司后续业绩增长奠定基础。公司产品规格种类众多，能够生产超宽幅（5.6 米）特殊规格和纱罗、绞织、缎纹、破斜纹、提花织物结构等众多规格基布，具有涂覆聚氨酯、硅胶、PVC、PTFE 等多种树脂，浸渍、刮涂、贴合覆膜、热定型等多种加工设备，不同产品因客户需求不同、应用领域不同，在材料、配方、工艺、设备等方面均有所不同。因此，公司提高业务规模的重要基础就是持续丰富产品种类，满足更多客户的需求。而公司的研发项目均需要在生产线上进行反复验证才能达到研究目标，因此，2023 年公司的研发试制、试产工作量大幅增加。

综合以上因素，公司在 2023 年的研发投入同比大幅增加，研发人员的配置相应增加，尤其是在公司业务规模也同比增加的情况下，为了兼顾研发和生产工作，保持较高的人员使用效率，公司安排了较多的生产人员重点参与到研发工作中，由此导致兼职研发人员大幅增加，具有合理性。

3、说明是否能够清晰统计兼职研发人员从事不同职能的工时情况，工时统计方式是否为手工统计，工时统计记录是否存在人为调整或篡改情况，工时统计记录是否完整可验证，是否存在不当归集研发费用的情形

公司能够清晰统计兼职研发人员从事不同职能的工时情况，研发人员工时统计及薪酬归集流程如下：研发人员进出公司办公场所时进行门禁打卡，记录每日出勤情况；研发人员根据研发负责人以及各个项目负责人的工作安排，参与具体研发项目，每日按照工作情况如实填写在各个项目上的工作时间，每月将逐日登记的工时情况提交至项目负责人，项目负责人

每月对工时进行复核，根据研发人员每日登记的出勤情况、项目安排情况以及各个项目工作量情况，经与研发人员进行必要的沟通后，将工时信息汇总形成研发考勤表，研发考勤表由人事部、技术研发部负责人审核，分管副总审批。项目负责人每月初将上月的员工考勤表提交至财务部，财务人员根据员工工时统计表和研发人员当月的薪酬将研发人工成本分摊至相应的研发项目中，并编制研发人员工资分配表。

因此，研发人员的工时系根据研发人员登记的考勤表进行手工统计而成，研发人员的工时经过了人事部、技术研发部负责人和分管副总审批，并且可以通过研发试制/试产计划书、研发跟踪单、生产记录表等资料进行验证，不存在人为调整或篡改的情况。

综上，研发人员的工时统计记录完整可验证，不存在不当归集研发费用的情形。

4、补充说明董监高薪酬计入研发费用的具体情况及依据是否充分。结合发行人定制化产品开发中研发费用归集情况，说明公司生产活动与研发活动是否清晰区分，相关支出计入研发费用的依据是否充分

（1）补充说明董监高薪酬计入研发费用的具体情况及依据是否充分

报告期内，公司董监高的薪酬计入研发费用的情况如下：

姓名	职务	薪酬计入研发费用的情况			
		2024年度	2023年度	2022年度	2021年度
谈栋立	董事长、总经理	未计入研发费用			
张玉江	董事、副总经理	57%的薪酬计入研发费用	56%的薪酬计入研发费用	56%的薪酬计入研发费用	100%的薪酬计入研发费用
叶晓铭	董事、销售经理	未计入研发费用			
吕伶俐	独立董事	未计入研发费用			
俞亮	独立董事（2024年12月19日离任）	未计入研发费用			
蒋喆佶	独立董事（自2024年12月19日起担任独立董事）	未计入研发费用			
王军	监事会主席、凯澳新材生产负责人	53%的薪酬计入研发费用	53%的薪酬计入研发费用	36%的薪酬计入研发费用	23%的薪酬计入研发费用
俞周兰	监事、销售经理	未计入研发费用			
徐雪飞	职工代表监事、采购经理	未计入研发费用			

姓名	职务	薪酬计入研发费用的情况			
		2024年度	2023年度	2022年度	2021年度
沈飞	副总经理、财务总监	未计入研发费用			
丁莉	副总经理、董事会秘书	未计入研发费用			

公司的董监高中，张玉江、王军的薪酬部分计入研发费用，具体情况如下：

①张玉江为公司的实际控制人之一、研发负责人、核心技术人员，具有多年玻纤制品行业的从业经验，自 1988 年从浙江理工大学毕业后一直在玻纤行业深耕，积累了非常丰富的技术经验。有限公司成立后，张玉江一直全面负责公司的技术研发工作，负责公司的技术研发的战略方向，主导并申请了多项发明专利。2021 年度，张玉江作为专职研发人员，薪酬全额计入研发费用。2021 年 12 月 30 日股份公司成立后，张玉江担任公司董事、副总经理，考虑到张玉江担任公司董事、高管，需承担部分公司管理职能，因此，根据其实际参与研发活动和管理事务的工时，将其薪酬在研发费用和管理费用中进行分摊。

②王军为公司全资子公司凯澳新材的生产负责人、核心技术人员，股份公司成立后担任公司监事会主席。王军具有多年玻璃纤维制品行业从业经验，自 1988 年从浙江理工大学毕业后一直从事相关工作，2018 年加入公司后全面负责凯澳新材的生产工作。报告期内，王军主导或参与了公司多个研发项目，并担任耐高温高强玻璃纤维织物透波涂层材料、高顶破耐磨蓬盖材料、清洁能源挤拉部件用玻纤复合片材等项目的项目负责人。公司根据其实际参与研发活动和生产活动的工时，将其薪酬在研发费用和生产成本中进行分摊。

综上，张玉江、王军作为公司董监高，其薪酬计入研发费用的依据充分。除张玉江、王军以外，发行人其他董监高不存在薪酬计入研发费用的情形。

（2）结合发行人定制化产品开发中研发费用归集情况，说明公司生产活动与研发活动是否清晰区分，相关支出计入研发费用的依据是否充分

公司的定制化生产主要是根据客户的需求，在现有技术成果和工艺配方的基础上，对设备、工艺、配方等进行适当的调整，通过调研、设计方案、试制试产、关键技术攻关等一系列的研发活动，完成新产品的开发或对现有产品的升级，实现定制化生产，满足客户的需求，同时丰富公司的产品类别。公司为客户开发定制化产品，相关设计开发均由公司自主进行，公司能够控制相关研发成果。针对定制化的产品，公司与客户的销售合同中约定的交付义务为仅交付产品，未限定相关研发成果的应用，公司通过该项技术生产的产品亦可出售给其他客户。因此，公司针对定制化产品的研发项目，和公司的其他研发项目一样，根据研发阶段

实际发生的和研发活动直接相关的各类支出归集研发费用。一旦完成研究目标，产品开发成功，则研发项目结项，进入稳定生产阶段，不再归集研发费用。

因此，公司的生产活动与研发活动可以清晰区分，相关支出计入研发费用的依据充分。

（二）申报会计师的核查程序及意见

1、核查程序

（1）获取发行人报告期各期的研发人员明细表，查阅专职、兼职研发人员名单及工时统计情况，复核发行人研发人员认定是否准确、合理，是否在报告期内保持一致；

（2）获取发行人报告期所有研发项目的新产品开发任务书、研发试产计划书、研发跟踪单、生产记录、研发不合格品报废单等资料，分析研发试制试产活动与生产活动的差异情况；

（3）对发行人研发负责人进行访谈，了解发行人研发部门的组织架构、人员构成及其变化情况、专职和兼职研发人员的具体工作内容等；

（4）对发行人部分专职研发人员及兼职研发人员进行访谈，了解不同研发人员在研发项目中的具体工作内容；

（5）获取发行人报告期内所有研发项目的人员考勤表、工资分配表，复核研发人员的工资分配是否准确，并结合公司的打卡记录和研发项目过程资料，验证研发人员考勤表的真实性；

（6）获取发行人报告期各期的研发人员薪酬明细表，查看发行人董监高薪酬计入研发费用的具体情形，并分析其合理性。

2、核查意见

（1）发行人 2022 年以来专职和兼职研发人员结构变动较大具有合理性，研发人员认定标准在报告期内保持一致；

（2）兼职研发人员在新产品试制和试产阶段从事的具体工作与以前年度生产人员参与工作存在实质差异，2023 年度研发人员数量大幅增长具有合理性；

（3）发行人能够清晰统计兼职研发人员从事不同职能的工时情况，工时为手工统计，统计记录不存在人为调整或篡改情况，工时统计记录完整可验证，不存在不当归集研发费用的情形；

（4）董监高薪酬计入研发费用的依据充分。公司生产活动与研发活动能够清晰区分，相关支出计入研发费用的依据充分。

（三）对照《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 研发投入的规定说明具体核查情况并发表明确意见

1、核查程序

（1）获取发行人的员工花名册，核查发行人的研发人员与生产、管理、销售等人员是否能够明确区分；

（2）获取发行人的研发人员工资分配表，核对工资分配表中的工时是否与研发项目的人员考勤表一致，核查人员费用的归集与分配是否准确；

（3）获取发行人的研发人员名单，了解研发人员的专业背景和从业经历，查看研发人员在项目中的具体职责分工，评价研发人员是否具备从事研发活动的能力，是否对研发活动有实际贡献；

（4）获取发行人的原材料领用明细表、水电动力分配表、折旧分配表，抽查相关原始凭证，检查相关研发支出的归集与分配是否准确，各项支出性质及用途是否与相关研发活动相关，研发支出的范围和标准是否符合企业会计准则的规定；

（5）获取发行人的研发试制品销售明细表，抽查相关原始凭证，检查研发试制品的会计处理是否符合相关法规的规定；

（6）获取发行人的研发管理制度，评价内部控制流程的完整性、合规性和合理性，并执行控制测试，检查与研发支出相关的内部控制是否得到有效执行；

（7）获取并检查发行人的研发项目立项报告、产品设计开发计划表、产品开发任务书、试制试产记录、效用说明、结题报告等项目资料，评价发行人是否能够有效监控、记录各研发项目的进展情况，检查发行人是否建立了研发项目对应的人财物管理机制；

（8）查询同行业可比公司关于研发人员的认定标准，分析发行人与可比公司是否存在重大差异；获取公司报告期内的研发人员名单和工时表，分析研发人员认定标准在报告期内是否得到一贯执行；

（9）取得公司的合作研发相关协议，查询合作方是否与发行人存在关联关系，抽查委托开发费支付凭证，检查委托开发费的核算是否准确，获取专利转让协议及浙江理工大学出具的说明、专利证书等，核查公司合作研发项目的真实性以及相关成果的权属是否清晰。

2、核查意见

（1）发行人的研发投入归集与分配准确、数据来源及计算合规、相关信息披露符合招股说明书准则要求；

（2）发行人的研发人员与生产、管理、销售等人员能明确区分，研发人员同时从事研发工作和其他工作的，根据其参与研发活动的工时对其薪酬进行分摊，研发支出核算真实、

准确、完整，依据充分、客观；

(3) 发行人的研发人员具备从事研发活动的能力，对研发活动有实际贡献，属于发行人研发工作所需的必要人员；

(4) 发行人研发活动领用的原材料根据实际领用进行核算，研发的水电动力费、折旧摊销费等根据研发使用的设备工时进行分摊，相关的材料费、制造费用能够在研发活动和生产活动之间明确区分、准确归集与分配；

(5) 发行人研发过程中产出的产品对外销售前，符合存货确认条件的，确认为存货，对外销售时分别确认收入和成本，不符合存货确认条件的，在实际对外销售时，按收入冲减研发费用，符合企业会计准则的要求；

(6) 发行人不存在将股份支付计入研发费用的情形；

(7) 发行人建立了研发管理制度，依据研发管理制度对研发项目进行可行性评估、跟踪管理，记录项目的进展情况；发行人建立了研发项目对应的人财物管理机制；

(8) 发行人已明确研发支出的开支范围和标准，研发费用的核算符合企业会计准则的要求；

(9) 发行人将各期研发工时超过 50% 的人员认定为研发人员，认定标准在报告期得到一贯执行，与同行业可比公司不存在显著差异；

(10) 发行人已建立研发支出审批程序，并严格按照研发开支用途、性质据实列支研发支出，不存在将与研发无关的费用在研发支出中核算的情形，不存在为获取高新技术企业资质或所得税加计扣除等原因虚增研发支出的情形；

(11) 发行人报告期和浙江理工大学开展合作研发项目，合作方与发行人不存在关联关系，合作项目的背景真实、合理，合作内容均围绕发行人的主营业务开展，相关知识产权的归属清晰；

(12) 发行人不存在研发支出资本化的情形。

二、劳务用工合规性及对经营业绩的影响

(一) 发行人回复

3、重新测算报告期各期应缴未缴社保和公积金具体金额、固定资产原值核算不准确但未进行会计差错更正、应收票据坏账准备计提充分性等事项对发行人经营业绩及各项财务指标的影响，是否影响发行人满足发行上市条件

(1) 重新测算报告期各期应缴未缴社保和公积金具体金额对发行人经营业绩的影响

发行人报告期各期应缴未缴社保和公积金具体金额对发行人经营业绩的影响具体如下：

单位：万元

项目	公式	2024年度	2023年度	2022年度	2021年度
重新测算应缴未缴社保金额	①	198.84	117.12	166.81	129.84
重新测算应缴未缴公积金金额	②	28.70	24.42	28.55	31.76
重新测算应缴未缴社保和公积金金额	③=①+②	227.54	141.54	195.36	161.60
所得税费用的影响	④=-③*企业所得税税率	-39.37	-24.02	-32.36	-27.16
对净利润影响	⑤=- (③+④)	-188.17	-117.52	-163.00	-134.44

注1：职工的住房公积金和社保缴存基数，为职工本人上一年度月平均工资。新参加工作的职工从参加工作的第二个月开始缴存社保和住房公积金，月缴存额为职工本人当月全月应发工资分别乘以职工和单位缴存比例之和。单位新调入的职工从调入单位发放工资之日起缴存住房公积金和社保，月缴存额为职工本人当月全月应发工资分别乘以职工和单位缴存比例之和。其中，工资总额组成包括计时工资、计件工资、奖金、津贴和补贴、加班加点工资、特殊情况下支付的工资；缴存比例和缴存基数的上下限以当地主管部门相关规定为准。

注2：假定应缴未缴社保和公积金的职工薪酬中应归集存货科目的部分在当期已实现了销售并影响利润表。

（2）固定资产原值核算不准确但未进行会计差错更正对发行人经营业绩的影响

2021年，发行人因置换旧车与4S店和二手车商沟通置换方案，确定的二手车交易价格为25万元，其中5万元由二手车商向发行人对公转账，另外20万元由发行人经办人收取并以现金形式交给4S店作为新车价款的部分置换费用。因此，发行人在购入新车并进行账务处理时，未将这20万元计入固定资产的原值，造成了固定资产核算不准确的情形，固定资产原值核算不准确但未进行会计差错更正对发行人经营业绩的影响如下：

单位：万元

项目	公式	2024年度	2023年度	2022年度	2021年度
资产处置收益	①				20.00
管理费用（折旧费）	②	3.80	3.80	3.80	1.58
固定资产原值核算不准确对利润总额的影响	③=①-②	-3.80	-3.80	-3.80	18.42

项目	公式	2024年度	2023年度	2022年度	2021年度
所得税费用的影响	④=-③*企业所得税税率	0.57	0.57	0.57	-2.76
对净利润影响	⑤=③+④	-3.23	-3.23	-3.23	15.66

(3) 应收票据坏账准备计提充分性等事项对发行人经营业绩的影响

发行人根据《企业会计准则》的相关规定，按照票据承兑人将应收票据划分为银行承兑汇票组合和商业承兑汇票组合。发行人参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，通过违约风险敞口和整个存续期预期信用损失率计算预期信用损失。对于银行承兑汇票，由于出票人信用较高，发行人未发生过银行承兑汇票逾期未兑付情况，信用损失风险极低，发行人对银行承兑汇票不计提坏账准备；对于商业承兑汇票，出票人存在一定的信用损失风险，发行人对商业承兑汇票按照账龄连续计算的原则对应收票据计提坏账准备，各账龄期内的计提比例参照应收账款的计提比例。

发行人的应收票据均为银行承兑汇票，发行人对银行承兑汇票不计提坏账准备。发行人应收票据坏账准备计提政策与申请在北京证券交易所上市并于 2024 年度收到中国证监会同意注册批复的可比公司相关会计政策对比情况如下：

可比公司	票据类型	会计政策
海昇药业（870656）	银行承兑汇票	不计提坏账准备
许昌智能（831396）	银行承兑汇票	计提坏账准备
铁拓机械（873706）	银行承兑汇票	不计提坏账准备
戈碧迦（835438）	银行承兑汇票	计提坏账准备
无锡鼎邦（872931）	银行承兑汇票	不计提坏账准备
万达轴承（873843）	银行承兑汇票	不计提坏账准备
太湖远大(873743)	银行承兑汇票	不计提坏账准备
成电光信（831490）	银行承兑汇票	不计提坏账准备
瑞华技术（872869）	银行承兑汇票	计提坏账准备
铜冠矿建（873727）	银行承兑汇票	计提坏账准备
科力股份（873234）	银行承兑汇票	计提坏账准备
科拜尔（873664）	银行承兑汇票	不计提坏账准备
聚星科技（874021）	银行承兑汇票	不计提坏账准备

可比公司	票据类型	会计政策
万源通（873718）	银行承兑汇票	不计提坏账准备
胜业电气（873783）	银行承兑汇票	不计提坏账准备
科隆新材（873918）	银行承兑汇票	不计提坏账准备
林泰新材（873682）	银行承兑汇票	不计提坏账准备
方正阀门（873908）	银行承兑汇票	不计提坏账准备
星图测控（874016）	银行承兑汇票	计提坏账准备

上表所述的 19 家可比公司中，有 6 家公司对应收票据中的银行承兑汇票计提了坏账准备，有 13 家公司对应收票据中的银行承兑汇票不计提坏账准备。

综上，对于应收票据中的银行承兑汇票，发行人认为其由银行承兑并承诺到期无条件见票即付，信用相对较高，款项收回风险较低，因此对各期末未到期的银行承兑汇票不单独计提坏账准备，具有合理性，与大多数可比公司的会计政策一致。

假定发行人对应收票据中的银行承兑汇票计提坏账准备，则对发行人经营业绩的影响如下：

单位：万元

项目	公式	2024年度	2023年度	2022年度	2021年度
信用减值损失（对应收票据计提坏账准备）	①	3.51	5.69	46.80	-1.61
所得税费用的影响	②=-①*企业所得税税率	-0.64	-0.74	-7.02	0.20
对净利润影响	③=-（①+②）	-2.87	-4.95	-39.78	1.41

注：发行人部分子公司由于持续亏损且未确认递延所得税资产，故其计提的信用减值损失中无所得税费用的影响。

（4）重新测算报告期各期应缴未缴社保和公积金具体金额、固定资产原值核算不准确但未进行会计差错更正、应收票据坏账准备计提充分性等事项对发行人经营业绩及各项财务指标的影响，是否影响发行人满足发行上市条件

综上，报告期各期应缴未缴社保和公积金具体金额、固定资产原值核算不准确但未进行会计差错更正、应收票据坏账准备计提充分性等事项对发行人经营业绩及各项财务指标的影响如下：

单位：万元

项目	2024年度	2023年度	2022年度	2021年度
重新测算报告期各期应缴未缴社保和公积金的金额对净利润的影响	-188.17	-117.52	-163.00	-134.44
固定资产原值核算不准确但未进行会计差错更正金额对净利润的影响	-3.23	-3.23	-3.23	15.66
应收票据坏账准备计提充分性对净利润的影响	-2.87	-4.95	-39.78	1.41
合计	-194.27	-125.70	-206.01	-117.37

由上表可见，发行人对上述事项模拟测算后的 2023 年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）为 3,180.19 万元，最近一年净利润不低于 2,500 万元；对应的 2023 年加权平均净资产收益率（扣除非经常性损益前后孰低数）为 18.69%，最近一年加权平均净资产收益率不低于 8%。发行人对上述事项模拟测算后的 2024 年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）为 3,831.64 万元，最近一年净利润不低于 2,500 万元；对应的 2024 年加权平均净资产收益率（扣除非经常性损益前后孰低数）为 18.04%，最近一年加权平均净资产收益率不低于 8%。

因此，对上述事项模拟测算后的财务指标仍符合《北京证券交易所股票上市规则（试行）》第 2.1.3 条的第一款第（一）项的财务指标。

（二）申报会计师的核查程序及意见

1、核查程序

（1）获取并查阅发行人及其子公司报告期内的员工花名册及工资表，确认报告期各期发行人员工的社保、公积金缴纳情况；

（2）取得了发行人报告期内应缴未缴社保和公积金的员工明细，对报告期内未缴纳社保、公积金人员可能需要补缴的社保、公积金金额进行模拟测算，模拟测算相应金额对发行人经营业绩的影响；

（3）模拟测算固定资产原值核算不准确对发行人报告期各期经营业绩的影响；

（4）对比分析发行人及申请在北京证券交易所上市并于 2024 年度收到中国证监会同意注册批复的可比公司的应收票据坏账准备计提政策，分析发行人应收票据坏账准备计提政策的合理性和合规性；

(5) 模拟测算按账龄组合对相关应收票据计提坏账对发行人报告期各期经营业绩的影响；

(6) 综合考虑分析发行人报告期各期应缴未缴社保和公积金具体金额、固定资产原值核算不准确但未进行会计差错更正和应收票据坏账准备计提充分性等事项对发行人经营业绩及各项财务指标的影响，是否会导致发行人不符合发行上市条件。

2、核查意见

发行人报告期各期应缴未缴社保和公积金具体金额、固定资产原值核算不准确但未进行会计差错更正和应收票据坏账准备计提充分性等事项对发行人经营业绩不会对发行人报告期内的业绩产生重大不利影响，不会导致发行人不符合发行上市条件。

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报文件》《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要求、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。

回复：

发行人、保荐机构、申报会计师、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报文件》《北京证券交易所股票上市规则（试行）》等规定进行了审慎核查，除已披露的信息外，不存在涉及股票公开发行并在北交所上市要求、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，为中审众环会计师事务所（特殊普通合伙）《关于嘉兴杰特新材料股份有限公司公开发行股票并在北交所上市申请文件的审核问询函的回复》之签章页）

中审众环会计师事务所（特殊普通合伙）



中国注册会计师：



刘钧

中国注册会计师：



王庆海

中国·武汉

2025 年 4 月 3 日