

关于雅图高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

雅图高新材料股份有限公司并广发证券股份有限公司：

现对由广发证券股份有限公司（以下简称“保荐机构”）保荐的雅图高新材料股份有限公司（以下简称“发行人”或“公司”）公开发行股票并在北交所上市的申请文件提出问询意见。

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

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

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

目录

问题 1. 调配中心销售增长真实合理性及持续性	3
问题 2. 境外客户指定第三方回款增长合理性及核查充分性	7
问题 3. 2023 年毛利率增长合理性及可持续性	9
问题 4. 其他问题	10

问题 1.调配中心销售增长真实合理性及持续性

根据申报材料及问询回复：（1）公司下游客户以经销商、调配中心客户为主，各期合计占主营业务收入比例分别为 85.23%、83.54%、80.70%，其中调配中心客户指为用户提供调色服务、配送服务或产品销售的调漆店、零售店或贸易商，公司与其签订买断式销售合同，未对其采用经销管理模式。调配中心和经销商的下游客户基本一致，包括汽车维修店、钣喷店等，经销商同样为终端客户提供配送及调色服务。同行业可比公司未体现存在调配中心客户。（2）报告期公司主营业务收入分别为 55,439.64 万元、63,482.69 万元、74,057.63 万元，收入增长主要源于境内外调配中心、境外品牌商，其中境外调配中心对收入增长贡献率近 50%。各期前二十大客户主体及销售金额存在一定变动。（3）公司境外的调配中心客户数量从 2022 年的 244 个增加到 2024 年的 353 个，单个调配中心的销售额由 2022 年 45.83 万元提升到 57.04 万元，平均销售单价分别为 61.33 元/千克、59.11 元/千克、62.60 元/千克，毛利率分别为 45.06%、53.48%、53.97%，均高于境外品牌商、境内汽车主机厂、境内调配中心、境内外涂料经销商等类别客户。（4）调配中心以年销售额 200 万元以上的客户为主，存在注册资本较低、员工数量较少等情况。

（1）销售模式信息披露准确性及合规性风险。请发行人说明：①各类调配中心客户所处产业链位置、发挥的作用、

下游销售过程、与公司合作模式，除是否签订经销协议外，调配中心客户与经销商是否存在本质区别，其是否为非终端销售，补充披露报告期内终端及非终端销售金额、占比、具体构成、终端客户类型，是否存在与非终端客户通过变更协议签订类型以调节客户分类的情况，客户分类、销售模式分类相关信息披露是否真实、准确，是否符合行业惯例，非终端销售模式相关内控制度是否建立健全并有效执行。②各类调配中心客户是否均需要并已经取得生产经营所需资质、许可、备案，报告期各期有证或无证经销商客户数量、销售金额及占比，并结合前述情况分析说明发行人向不具备相关资质的客户销售产品的合规性及潜在风险，是否对发行人构成重大不利影响。

（2）调配中心等客户收入增长真实合理性及持续性。

请发行人：①结合市场定位、战略规划、不同类别客户获客能力等，说明报告期内调配中心类客户销售增长较快的原因，说明是否对调配中心、经销商存在重大依赖，是否具备进一步获取汽车主机厂供应商准入资格的能力。②梳理说明报告期内注册资本较低、员工人数较少（不限于上述公司）的调配中心等非终端销售客户情况，公司开发过程、主要开拓人员、沟通过程及相关支持记录，其经营规模与向公司采购金额的匹配性，其在主要覆盖市场区域的市场地位及销售渠道，终端销售情况，交易是否真实及相关依据。说明报告期内各

交易规模层级下调配中心、经销商、境外品牌商、汽车主机厂商等类别客户中收入增长较快客户的合作背景、订单获取方式、订单执行情况、终端用户情况，与竞争对手在相关区域的销售变化趋势、相关区域汽车修补涂料市场需求变动、品牌竞争等匹配性，进一步说明报告期内发行人向以上类别主要客户销售增长的合理性及合作稳定性。③结合发行人货物运输路线对应的海运单位收费、运输距离等变动情况，进一步量化分析海运费费率及单位海运费波动的原因，说明发行人外销收入金额增长、海运费费率及单位海运费下降的合理性。④说明 2024 年油性、水性涂料产量及销售收入增量高于 2023 年的情况下，生产用电数量、天然气用量增量小于同期增量，且柴油用量出现下降的原因，进一步结合生产用时、产品单位能耗、耗用特点等，说明能源耗用是否合理，与发行人的经营状况是否匹配。⑤说明主要外销国家或地区的期后市场环境、贸易政策、境内外市场供需等变动情况，并结合产品可替代性、发行人在各类主要客户汽车修补涂料等产品供应份额及变动情况、客户采购计划等，说明销售增长是否可持续，是否存在业绩下滑或大幅波动风险，充分揭示相关风险。

（3）境外调配中心客户销售单价及毛利率较高合理性。
请发行人说明调配中心与各区域同类或相近汽车修补涂料市场价格、竞争对手价格等对比情况，是否存在明显差异及原

因，境外调配中心客户销售单价、毛利率较高的原因，利润空间是否合理；按照区域分布，进一步对比各地调配中心与同地区品牌商、汽车主机厂、经销商等销售平均单价、毛利率差异情况并说明差异原因，进一步说明调配中心销售价格公允性。

请保荐机构、申报会计师：（1）核查上述事项并发表明确意见，说明核查程序、核查比例、核查结论。（2）进一步说明对境内外调配中心等非终端销售的核查过程，包括但不限于对于直接客户及终端客户样本走访范围及样本选取方式，抽样样本与客户总体样本特征的匹配情况，是否考虑类别、数量、规模、区域分布、典型特征、异常主体、异常变动等特点，终端客户信息获取方式、穿透访谈接受及拒绝情况、访谈的具体方式及获取的实质证据，函证及访谈未覆盖的直接客户，其他替代性程序履行情况，结合终端销售的核查方式、核查标准、核查比例、核查证据和核查结果等，说明获取证据是否充分、有效并足以验证境内外调配中心等非终端销售收入真实性。（3）说明对于签收单及回函中仅签字未盖章部分，签字人员身份的核验过程，相关个人是否有权代表客户确认产品控制权转移、能否确认销售金额、应收账款真实准确性。电子函证中对于邮箱地址的获取方式，回函为公司回函、部门回函还是个人回函，说明各类回函家数、金额、占比，如何保证电子邮箱地址真实性。请保荐机构提

供对于调配中心等非终端销售的核查底稿。请发行人律师核查问题（1）②并发表明确意见。

问题 2.境外客户指定第三方回款增长合理性及核查充分性

根据申报材料及问询回复：（1）报告期内境外客户通过指定境外其他第三方回款金额逐年增长，分别为 1,969.25 万元、3,432.06 万元、4,124.83 万元，指定境外其他第三方包括日常合作的境外货物进出口代理公司、二级客户、提供国际货币兑换转账服务的第三方汇款公司，以及员工、其他自然人、合作伙伴等。部分客户无法确认回款方身份，未提供付款记录等资金流水凭证，主要第三方回款客户未在签订合同时明确约定由第三方代客户付款，存在同一客户对应多个第三方付款的情况。（2）同行业可比公司东来技术、松井股份、麦加芯彩不涉及境外客户第三方回款情况。（3）部分境外客户当期收入金额高于第三方回款金额，客户信用期较短。

请发行人说明：（1）客户无法确认回款方身份、未提供付款记录等资金流水凭证的第三方回款金额及占比，入账依据是否充分，如何保证代付金额及对应收入真实、准确、完整，相关内控是否健全有效。（2）报告期内境外客户通过指定境外其他第三方回款金额逐年增长的原因，公司长期存在第三方回款，但未与第三方回款客户签订代付协议或在合同中明确约定代付事项的合理性，是否存在纠纷或潜在纠纷风

险,进一步说明公司是否采取有效措施降低第三方回款规模。

(3) 按照具体第三方类别说明第三方回款构成情况,存在同一客户对应多个第三方代付,部分客户通过二级客户、员工、其他自然人、合作伙伴等第三方付款的原因、必要性,第三方回款相应客户经营是否稳定,是否存在回款风险。说明付款方与客户的具体关系,付款方代付的原因,相应客户除与发行人存在第三方回款外,与其他供应商是否存在类似情形,相关交易货物流转、业务单据流转及回款资金来源情况,第三方回款的真实性。(4) 说明主要客户相应第三方回款金额与合同金额、销售收入、应收账款、客户向第三方支付付款金额等勾稽匹配关系,是否具备可验证性,相应收入确认时点与第三方支付付款时点是否存在较大差异及原因,公司主要客户信息披露是否真实、准确。

请保荐机构、申报会计师:(1) 核查上述事项并发表明确意见,说明核查程序、核查比例、核查结论。(2) 详细说明第三方回款过程性记录文件的核查过程,2022 年第三方委托付款函或委托付款说明文件、资金流水凭证核查占比较低,2023 年、2024 年提升的原因,是否存在合同金额、收入金额与客户支付金额、第三方回款金额存在差异情况,采取的进一步核查程序,通过以上核查程序能否有效核实和确认委托付款的真实性、代付金额的准确性及付款方和委托方之间的关系,第三方回款核查是否符合《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》相关要求。（3）说明对于第三方回款付款方的核查情况。通过以上核查程序能否有效支撑第三方回款及所对应收入真实性、勾稽一致性、具备可验证性、资金流及实物流与商业实质一致的核查结论。请保荐机构提供对于第三方回款的核查底稿。

问题 3.2023 年毛利率增长合理性及可持续性

根据申报材料及问询回复：（1）报告期内公司综合毛利率分别为 35.45%、43.50%、44.01%，2023 年毛利率增长主要由于报告期内原材料溶剂和固化剂的市场价格整体走低，单位成本下降，以及美国、俄罗斯地区毛利率上升、美元汇率上升，发行人产品销售单价从 2021 年的 31.35 元/KG 上升至 2024 年的 37.13 元/KG。（2）2022 年、2023 年同行业可比公司毛利率平均值分别为 31.47%、33.29%，其中，东来技术的汽车售后修补涂料与公司主要产品汽车修补涂料类似，东来技术该产品毛利率基本稳定，分别为 35.85%、35.94%。

（3）公司的调价机制中，在原材料价格持续下降时，客户提出申请后，公司决定是否下调销售价格，报告期内，公司原材料价格整体呈下降趋势，主要产品单价整体呈上升趋势，主要系公司根据主流品牌的价格变动情况及市场竞争情况进行调价，报告期各年均对美国市场产品上调价格。

请发行人：（1）结合境内外各区域汽车修补涂料等主要

产品可比市场价格、竞争对手或主流品牌价格、或客户同类产品其他供应商价格及变动情况等，说明公司汽车修补涂料销售价格公允性，变动趋势是否符合行业特征，并结合公司产品竞争优势、产品可替代性，分析说明报告期产品平均销售单价提升，与原材料采购价格变动趋势相反，毛利率大幅增长的合理性。结合原材料价格及各地汽车修补涂料等主要产品市场价格变动趋势，与主要客户调价机制，期后与客户最新议价情况，说明是否存在价格下降压力，毛利率是否存在下滑或大幅波动风险并针对性进行风险揭示。（2）说明相同类别（经销商、境外品牌商、调配中心等）客户中，具体客户之间毛利率差异较大的原因及合理性，对于毛利率显著偏高、偏低或毛利率大幅波动的客户进行解释说明。（3）结合发行人产品竞争力、销售区域、销售模式、客户结构等与东来技术的比较情况，说明 2023 年公司境外毛利率高出东来技术海外地区毛利率近一倍的原因，进一步量化分析说明公司报告期毛利率增幅高于东来技术等同行业可比公司的合理性。

请保荐机构、申报会计师核查上述事项并发表明确意见。

问题 4.其他问题

（1）募投项目的合理性。根据申报材料及问询回复：

①2022 年至 2024 年发行人水性涂料产能利用率分别是 45.30%、56.69%、70.39%，油性涂料产能利用率分别是

77.30%、88.51%、103.39%。②发行人拟募集资金 4.31 亿元，并拟投入 14,100 万元用于水性涂料智能生产线建设项目；发行人披露“公司近年下游市场结构无实质变动。”请发行人：①说明首轮回复文件中关于“报告期内，公司油性涂料生产线一直处于满负荷生产状态”的描述是否真实、准确。②结合公司产品结构及销售数据、报告期内水性涂料产能利用率具体情况、“公司近年下游市场结构无实质变动”，募投项目落地前后公司水性涂料、油性涂料的产能变化情况等，充分论证说明募集资金规模及募投项目的合理性，是否存在募集资金及产能闲置风险。

(2) 信息披露的准确性。请发行人：①明确所选上市标准是“最近两年净利润均不低于 1,500 万元且加权平均净资产收益率平均不低于 8%”，还是“最近一年净利润不低于 2,500 万元且加权平均净资产收益率不低于 8%”，并相应修改招股说明书等申请文件相关内容。②全面梳理承诺事项是否合规、齐备、可执行。

请保荐机构、发行人律师核查上述事项并发表明确意见。

除上述问题外，请发行人、保荐机构、申报会计师、发行人律师对照《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票注册管理办法》《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 46 号——北京证券交易所公司招股说明书》

《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 47 号——向不特定合格投资者公开发行股票并在北京证券交易所上市申请文件》《北京证券交易所股票上市规则（试行）》等规定，如存在涉及公开发行股票并在北交所上市条件、信息披露要求以及影响投资者判断决策的其他重要事项，请予以补充说明。