

关于濮阳科茂威新材料股份有限公司

股票公开转让并挂牌申请文件的

第二轮审核问询函的回复

主办券商



(山东省青岛市崂山区香港东路 195 号 8 号楼 15 层)

二〇二五年八月

**全国中小企业股份转让系统有限责任公司：**

根据贵公司于 2025 年 8 月 5 日下发的《关于濮阳科茂威新材料股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的第二轮审核问询函》（以下简称“第二轮审核问询函”、“第二轮问询函”或“第二轮反馈意见”）的要求，联储证券股份有限公司（以下简称“联储证券”或“主办券商”）作为濮阳科茂威新材料股份有限公司（以下简称“科茂威”、“拟挂牌公司”、“濮阳科茂威”、“公司”）申请股票在全国中小企业股份转让系统挂牌并公开转让的主办券商，会同公司、信永中和会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“会计师”、“会计师事务所”或“信永中和”）、北京市汉坤律师事务所（以下简称“律师”、“律师事务所”或“汉坤律师”）等相关方，就第二轮审核问询函中提出的问题，逐一进行落实。现将第二轮审核问询函的落实和修改情况逐条回复如下，请予以审核。

本回复中的字体代表以下含义：

<b>第二轮审核问询函所列问题</b>	<b>黑体</b>
对第二轮审核问询函所列问题的回复	宋体
<b>对第二轮审核问询函所列问题的回复涉及对公开转让说明书等申请文件的内容进行补充披露或更新</b>	<b>楷体加粗</b>

本回复中，若合计数与各分项数值相加之和在尾数上存在差异，均为四舍五入所致。如无特别说明，本回复中的简称与《濮阳科茂威新材料股份有限公司公开转让说明书（申报稿）》中的简称具有相同含义。

## 目录

问题 1：关于独立性及收入真实性。 .....	4
问题 2：提示说明事项。 .....	28

问题 1：关于独立性及收入真实性。

根据申报文件及问询回复，（1）报告期内关联方台湾科茂橡塑为公司第一大客户，2023 年、2024 年向其销售占比分别为 22.14%、23.65%；（2）台湾科茂橡塑不负责产品生产，仅为境外贸易商，下游客户主要覆盖中国台湾、北美、欧洲等地；（3）报告期内公司向台湾科茂橡塑销售的预分散橡胶助剂毛利率明显低于其他境外非关联方贸易商；（4）公司产品毛利率明显高于同行业可比公司；（5）中介机构未对台湾科茂橡塑及其他贸易商终端客户销售情况进行直接核查。

请公司：（1）说明公司与台湾科茂橡塑的合作历史，公司与台湾科茂橡塑合作的原因、必要性及合理性，是否涉及利益输送；报告期各期台湾科茂橡塑向公司采购产品金额占其总采购金额比重，是否仅销售或主要销售公司产品；公司实际控制人设立台湾科茂橡塑仅从事销售业务的原因；公司未与台湾科茂橡塑下游客户直接开展合作的合理性；结合上述情况进一步说明公司生产产品后向台湾科茂橡塑关联销售的必要性；（2）说明报告期各期公司向台湾科茂橡塑销售的主要细分产品类别、金额、占比、单价、毛利率、台湾科茂橡塑对外销售毛利率，结合境内生产商、境内贸易商、境外生产商、境外非关联方贸易商同类或相似产品单价及毛利率情况进一步说明公司向台湾科茂橡塑关联销售的定价公允性；公司报告期各期向台湾科茂橡塑销售产品单价高于非关联方、但毛利率低于非关联方的原因及合理性；公司是否存在通过调整关联销售定价或毛利率进行利益输送情形；（3）说明公司主要客户与其下游客户的对应情况，公司在公开转让说明书中关于“公司是耐克、阿迪达斯、安踏、李宁、三六一度、丰田、比亚迪、东风悦达起亚等国际国内知名品牌的供应商，与台湾南宝集团、中鼎股份、台湾宝成集团、万邦集团、德国康迪泰克、美国库博汽配、德国克莱伯格、丰田合成等知名企业建立了长期稳定合作关系”的表述准确性及具体体现，如不准确请修改披露；（4）说明公司各类预分散助剂与对应传统助剂的具体区别及优势，公司新型助剂的主要材料构成、加工过程，公司核心竞争力的具体体现，详细说明公司产品毛利率明显高于同行业可比公司的合理性、真实性、可持续性。

请主办券商及会计师核查上述事项，说明公司及实际控制人资金流水核查情况，说明境外销售采取的具体核查程序、金额、有效性，说明针对台湾科茂橡塑及其他贸易商终端客户采取的直接核查措施、金额、占比、有效性，对公司关联

销售必要性及定价公允性、收入真实性、准确性、完整性发表明确意见。

回复：

（一）说明公司与台湾科茂橡塑的合作历史，公司与台湾科茂橡塑合作的原因、必要性及合理性，是否涉及利益输送；报告期各期台湾科茂橡塑向公司采购产品金额占其总采购金额比重，是否仅销售或主要销售公司产品；公司实际控制人设立台湾科茂橡塑仅从事销售业务的原因；公司未与台湾科茂橡塑下游客户直接开展合作的合理性；结合上述情况进一步说明公司生产产品后向台湾科茂橡塑关联销售的必要性

**1、公司与台湾科茂橡塑的合作历史，公司与台湾科茂橡塑合作的原因、必要性及合理性，是否涉及利益输送**

自 2013 年 8 月以来，公司与台湾科茂橡塑一直保持合作关系。

公司与台湾科茂橡塑合作主要基于以下原因：一方面，台湾科茂橡塑自 2005 年 6 月成立以来专注于从事橡胶助剂的销售业务，在中国台湾省、北美洲、欧洲等地区积累了一定客户资源和销售渠道，也建立了与其国际客户资源相匹配的专业销售团队，凭借区位优势，台湾科茂橡塑在中国台湾省、北美洲、欧洲等市场拓展中具有竞争优势。另一方面，公司自 2007 年成立以来，一直从事橡胶助剂的研发、生产与销售，但自有销售团队在中国台湾省、欧美市场开发与客户维护方面存在能力缺口，因此公司实际控制人王新生、丁国梁、沈柏华于 2012 年 8 月持有公司股份后，经沟通协商后于 2013 年 8 月开始与台湾科茂橡塑进行合作，即通过台湾科茂橡塑的销售渠道销售公司产品。

公司与台湾科茂橡塑合作既利用了台湾科茂橡塑现有的市场基础，又为公司产品进入中国台湾省、欧美市场提供了高效通路，实现资源互补。因此，公司与台湾科茂橡塑合作具备必要性及合理性。公司为拓展销售渠道与台湾科茂橡塑进行合作，属于正常商业行为，不涉及利益输送。

**2、报告期各期台湾科茂橡塑向公司采购产品金额占其总采购金额比重，是否仅销售或主要销售公司产品**

报告期内，台湾科茂橡塑主要采购、销售公司产品，台湾科茂橡塑向公司采购产品金额及占其总采购金额比重情况如下：

单位：万新台币

供应商名称	2024 年	2023 年
-------	--------	--------

	采购金额	采购占比	采购金额	采购占比
科茂威	22,750.96	90.23%	18,476.31	90.45%
其他供应商	2,462.67	9.77%	1,950.75	9.55%
<b>合计</b>	<b>25,213.63</b>	<b>100.00%</b>	<b>20,427.06</b>	<b>100.00%</b>

如上表所示，报告期内台湾科茂橡塑向公司采购产品金额占其总采购金额的比例均在 90%以上，占比较高，台湾科茂橡塑主要采购、销售公司的产品。

### 3、公司实际控制人设立台湾科茂橡塑仅从事销售业务的原因

实际控制人设立台湾科茂橡塑仅从事销售业务而不从事生产业务的主要原因如下：（1）台湾橡胶助剂的上游原料主要依赖进口，生产成本较高，难以形成规模化的橡胶助剂生产能力。大陆橡胶助剂行业创建于 1952 年，历经 70 余年的发展，已经形成了包括各类橡胶助剂的完整工业体系，具备橡胶助剂的完整产业链与规模优势，生产成本较低，产品竞争力较强。（2）台湾的产业政策更侧重于高科技产业和服务业，对传统化工产业的支持力度相对有限。此外，台湾的环保法规相对较为严格，化工企业设厂的审批和运营成本较高。

综上，公司实际控制人设立台湾科茂橡塑仅从事销售业务具备合理性。

### 4、公司未与台湾科茂橡塑下游客户直接开展合作的合理性

台湾科茂橡塑成立于 2005 年 6 月，自成立以来一直从事橡胶助剂的销售，深耕橡胶助剂行业多年，在业内积累了良好的口碑，台湾科茂橡塑与其下游客户建立了稳定的合作关系，其下游客户对现有工作流程、产品质量及付款条件均高度认可。若改由公司直接签约，需重新进入客户的供应商目录，部分客户对供应商要求较高，需完成供应商信用资质审查、送样、试样（小试、中试、大批量试）等，才能进入合格供应商目录，时间周期较长，且存在客户流失风险。为避免切换主体带来的资质审查、合同重签、客户流失等额外成本，公司之前暂未与台湾科茂橡塑下游客户直接开展合作。

综上，公司未与台湾科茂橡塑下游客户直接开展合作具备合理性。

基于公司拟通过业务收购的方式解决同业竞争、关联交易问题，公司正在与台湾科茂橡塑及其下游客户积极沟通协商，公司未来将逐步与台湾科茂橡塑下游客户直接开展合作。

### 5、结合上述情况进一步说明公司生产产品后向台湾科茂橡塑关联销售的必要性

台湾科茂橡塑深耕橡胶助剂行业多年，具备一定客户资源和销售渠道，公司为拓展销售渠道与台湾科茂橡塑进行合作，可实现资源互补；为避免切换主体带来的资质审查、合同重签、客户流失等额外成本，公司之前暂未与台湾科茂橡塑下游客户直接开展合作；公司生产的产品质量稳定、性能可靠，且成本相对较低，产品竞争力较强，故台湾科茂橡塑向公司采购；自 2013 年 8 月以来，公司与台湾科茂橡塑保持良好的合作关系，合作历史较长。

此外，公司向台湾科茂橡塑销售产品的必要性详细分析参见本问题回复之“1、公司与台湾科茂橡塑的合作历史，公司与台湾科茂橡塑合作的原因、必要性及合理性，是否涉及利益输送”。

综上所述，公司生产产品后向台湾科茂橡塑关联销售具备必要性。

(二)说明报告期各期公司向台湾科茂橡塑销售的主要细分产品类别、金额、占比、单价、毛利率、台湾科茂橡塑对外销售毛利率，结合境内生产商、境内贸易商、境外生产商、境外非关联方贸易商同类或相似产品单价及毛利率情况进一步说明公司向台湾科茂橡塑关联销售的定价公允性；公司报告期各期向台湾科茂橡塑销售产品单价高于非关联方、但毛利率低于非关联方的原因及合理性；公司是否存在通过调整关联销售定价或毛利率进行利益输送情形

1、报告期各期公司向台湾科茂橡塑销售的主要细分产品类别、金额、占比、单价、毛利率、台湾科茂橡塑对外销售毛利率，结合境内生产商、境内贸易商、境外生产商、境外非关联方贸易商同类或相似产品单价及毛利率情况进一步说明公司向台湾科茂橡塑关联销售的定价公允性

(1) 公司向台湾科茂橡塑销售的主要细分产品类别、金额、占比、单价、毛利率、台湾科茂橡塑对外销售毛利率情况

报告期内，公司向台湾科茂橡塑销售的主要细分产品类别、金额、占比、单价、毛利率、台湾科茂橡塑对外销售毛利率情况如下：

单位：万元；元/kg

项目	产品类别		公司销售给台湾科茂橡塑				台湾科茂橡塑对外销售毛利率
			销售金额	占比	销售单价	毛利率	
2024年	预分散橡胶助剂	促进剂类	1,899.44	39.80%	31.65	26.76%	10.65%
		活性剂类	317.58	6.66%	25.98	17.76%	9.91%

	粉体橡胶助剂	架桥剂及架桥助剂类	775.43	16.25%	45.72	29.68%	13.86%
		防老剂类	244.84	5.13%	58.30	33.12%	16.01%
2023年	预分散橡胶助剂	促进剂类	1,855.01	45.40%	34.13	23.22%	8.95%
		活性剂类	200.04	4.90%	27.24	19.96%	8.94%
	粉体橡胶助剂	架桥剂及架桥助剂类	372.33	9.11%	50.27	25.74%	10.95%
		防老剂类	208.41	5.10%	68.58	33.03%	14.35%

注：占比=各期公司销售给台湾科茂橡塑各类产品的收入/各期公司销售给台湾科茂橡塑总收入。

如上表所示，公司向台湾科茂橡塑销售的主要细分产品类别主要包括 4 种，即预分散橡胶助剂中的促进剂类和活性剂类、粉体橡胶助剂中的架桥剂及架桥助剂类和防老剂类。

报告期内，公司销售给台湾科茂橡塑产品的毛利率在 20%-35%左右，台湾科茂橡塑对外销售产品的毛利率在 10%-15%左右，因产品类别不同，毛利率会有所差异，符合公司产品定价原则，即采取不同产品的单位成本加成一定毛利率的方式定价，不同产品的利润加成比例有所不同，具有合理性，符合公司实际情况。

(2) 与境内生产商、境内贸易商、境外生产商、境外非关联方贸易商同类或相似产品对比情况

报告期内，公司有四百多种产品类型，且小批量定制化产品较多，基于该特点，公司抽取向台湾科茂橡塑销售金额相对较大的细分产品类别的单价及毛利率与境内生产商、境内贸易商、境外生产商、境外非关联方贸易商同类或相似产品进行对比，具体对比情况如下：

单位：万元；元/kg

项目	产品名称		台湾科茂橡塑		境外非关联方贸易商客户		境内贸易商		境外生产商		境内生产商	
			销售单价	毛利率	销售单价	毛利率	销售单价	毛利率	销售单价	毛利率	销售单价	毛利率
2024 年	预分散橡胶助剂	促进剂类	31.65	26.76%	31.71	43.14%	34.49	34.21%	38.90	45.19%	40.68	45.65%
		活性剂类	25.98	17.76%	-	-	24.37	17.55%	-	-	27.82	24.93%
	粉体橡胶助剂	架桥剂及架桥助剂类	45.72	29.68%	-	-	31.56	33.66%	63.21	45.36%	37.99	42.48%
		防老剂类	58.30	33.12%	100.88	68.40%	56.12	37.81%	79.11	58.11%	89.56	63.78%
2023 年	预分散橡胶助剂	促进剂类	34.13	23.22%	43.44	47.21%	35.66	32.32%	41.71	41.61%	38.86	38.09%
		活性剂类	27.24	19.96%	-	-	25.14	17.90%	-	-	26.56	19.16%
	粉体橡胶助剂	架桥剂及架桥助剂类	50.27	25.74%	89.51	35.09%	28.54	23.71%	59.97	48.05%	42.98	35.40%
		防老剂类	68.58	33.03%	100.50	63.21%	54.15	34.78%	58.63	50.14%	80.71	56.45%

如上表所示，公司向台湾科茂橡塑的销售单价、毛利率与境外非关联方贸易商、境内贸易商、境外生产商、境内生产商存在一定差异，但具有合理性，具体分析如下：

(1) 与境外非关联方贸易商相比存在差异，主要由于公司向境外非关联方贸易商的销售数量、销售金额均较小（占公司销售收入的 1%左右），存在定制化，可比性较低，公司在销售定价时对其的利润加成比例较高，因此导致境外非关联方贸易商客户的毛利率较高。比如 2023 年、2024 年公司防老剂类可比产品对境外非关联方贸易商的销售量分别为 0.40 吨、0.50 吨，数量少、公司溢价空间较大，导致销售单价在 100 元/kg 左右，与销售给台湾科茂橡塑的单价及毛利率差异较大。

(2) 与境内贸易商相比差异相对较小，其中，毛利率存在差异主要由于台湾科茂橡塑属于公司的关联方，公司对其的开拓、维护

成本相对较少（该成本公司预估的比例在 3%-5%左右），在销售定价加成毛利率时亦考虑该因素的影响，因此导致销售给台湾科茂橡塑的毛利率相对较低。销售价格方面，2024 年台湾科茂橡塑架桥剂及架桥助剂类销售单价较高，主要由于销售价格较高（单价在 58 元/kg 左右）的 COLINK 29-50D、PL300-50D 产品公司对台湾科茂橡塑的销售规模相对较大，拉高了台湾科茂橡塑架桥剂及架桥助剂类的总体单价所致，2024 年 COLINK 29-50D、PL300-50D 产品公司对台湾科茂橡塑的销量为 88.34 吨，但对境内贸易商的销量为 6.96 吨，剔除该因素影响后，两者之间不存在明显差异。2023 年境内贸易商架桥剂及架桥助剂类销售单价较低，主要由于销售价格较低（单价在 26 元/kg 左右）的 COLINK BIPB-40Bpd、COLINK DCP-40Bpd、COLINK DCP-40CC/SR、PL400-70D、PL400-70DH 产品公司对境内贸易商的销售规模相对较大，拉低了境内贸易商架桥剂及架桥助剂类的总体单价所致，2023 年上述五种产品公司对台湾科茂橡塑的销量为 25.50 吨，但对境内贸易商的销量为 226.70 吨，剔除该因素影响后，两者之间不存在明显差异。2023 年境内贸易商防老剂类销售单价相对较低，主要由于销售价格较高（单价在 78 元/kg 左右）的 VULNOX MB、VULNOX MBZ、VULNOX MMB、VULNOX MMBZ 产品公司对台湾科茂橡塑的销售量相对较多，拉高了台湾科茂橡塑防老剂类的总体单价所致，2023 年上述四种产品公司对台湾科茂橡塑的销量为 15.95 吨，但对境内贸易商的销量为 0.54 吨，剔除该因素影响后，两者之间不存在明显差异。除粉体橡胶助剂中的架桥剂及架桥助剂类、防老剂类销售单价差异相对较大外，其他类别产品的销售单价差异相对较小。

（3）与境外生产商、境内生产商相比差异较大，主要由于客户销售类型不同所致，生产型客户采购公司产品后直接进行使用，且公司在该直销模式下，产品的推广及技术服务均由公司独立完成，因此公司在对生产型客户定价时需要考虑预期毛利对相关成本的覆盖，而贸易商客户采购公司产品后需要通过其自身销售渠道将产品推广销售至终端客户，因此公司在对贸易商客户定价时需要进行一定程度的让利。

公司销售给台湾科茂橡塑产品的毛利率在 20%-35%左右，台湾科茂橡塑对外销售产品的毛利率在 10%-15%左右，穿透测算后，产品总体毛利率在 30%-50%左右，与公司销售给境外生产商的毛利率相当，不存在明显差异，进而验证了公司关联交易的真实性、定价的公允性。

此外，报告期内台湾科茂橡塑的订单数量较多，议价能力相对较强，在销售定价加成一定毛利率或利润加成比例时也会考虑该因素的影响，亦会导致对其加成的毛利率相对较少。

综上，与境内生产商、境内贸易商、境外生产商、境外非关联方贸易商同类或相似产品相比，公司销售给台湾科茂橡塑产品的销售单价、毛利率虽存在一定差异，但具有其合理性，公司向台湾科茂橡塑关联销售定价公允。

## 2、公司报告期各期向台湾科茂橡塑销售产品单价高于非关联方、但毛利率低于非关联方的原因及合理性

一方面，因公司具体细分产品种类多、不同细分产品间成本有所差异且小批量定制化产品较多，公司按照产品大类对关联销售的单价及毛利率与境外其他非关联贸易商进行对比分析，导致存在向台湾科茂橡塑销售产品单价高于非关联方、但毛利率低于非关联方的情况。另一方面，公司向境外非关联方贸易商的销售数量、销售金额均较小（占公司销售收入的1%左右），可比性较低，公司在销售定价时对其的利润加成比例较高，导致境外非关联方贸易商客户的毛利率相对较高，即导致向台湾科茂橡塑销售产品的毛利率低于非关联方贸易商客户。审核问询函回复时按照产品大类对比的情况如下：

单位：万元；元/kg

项目		台湾科茂橡塑			境外非关联方贸易商客户		
		销售金额	销售单价	毛利率	销售金额	销售单价	毛利率
2024年	预分散橡胶助剂	3,285.50	26.60	25.83%	48.16	23.84	41.03%
	粉体橡胶助剂	1,465.85	39.13	28.75%	235.73	23.14	29.38%
	其他	20.52	8.64	21.35%	-	-	-
	<b>合计</b>	<b>4,771.87</b>	<b>29.21</b>	<b>26.71%</b>	<b>283.89</b>	<b>23.26</b>	<b>31.36%</b>
2023年	预分散橡胶助剂	3,053.24	27.29	23.72%	33.81	53.41	49.75%
	粉体橡胶助剂	1,000.07	40.61	26.31%	162.53	24.30	25.45%
	其他	32.49	13.08	8.41%	1.34	89.16	57.07%
	<b>合计</b>	<b>4,085.80</b>	<b>29.39</b>	<b>24.23%</b>	<b>197.67</b>	<b>26.94</b>	<b>29.82%</b>

为更准确的对比分析公司关联销售单价及毛利率，公司按照主要细分产品类别进行了对比分析，确认向台湾科茂橡塑关联销售定价公允，具体参见本问题回复之“1、/（2）与境内生产商、境内贸易商、境外生产商、境外非关联方贸易商同类或相似产品对比情况”。

综上，因公司产品种类较多且小批量定制化产品较多，公司按照产品大类对比分析关联销售单价及毛利率，导致存在向台湾科茂橡塑销售产品单价高于非关联方、但毛利率低于非关联方的情况，符合公司实际情况，具有合理性。

### 3、公司是否存在通过调整关联销售定价或毛利率进行利益输送情形

首先，报告期内，公司对关联方台湾科茂橡塑的定价逻辑或原则与其他客户相同。公司产品销售定价的基本原则是采取不同产品的单位成本加成一定毛利率的方式，不同产品的利润加成比例有所不同，主要体现在客户所需产品的类型，包括公司现有产品、客户定制化产品，其中客户定制化产品的定价相对较高。

其次，与境内生产商、境内贸易商、境外生产商、境外非关联方贸易商同类或相似产品相比，公司销售给台湾科茂橡塑产品的销售单价、毛利率虽存在一定差异，但具有其合理性，符合公司实际情况，公司向台湾科茂橡塑关联销售定价公允。

另外，公司销售给台湾科茂橡塑产品的毛利率在 20%-35%左右，台湾科茂橡塑对外销售产品的毛利率在 10%-15%左右，穿透测算后，产品总体毛利率在 30%-50%左右，与公司销售给境外生产商的毛利率相当，不存在明显差异，进而验证了公司关联交易的真实性，定价的公允性。

综上，报告期内，公司对关联方台湾科茂橡塑的定价逻辑或原则与其他客户相同，关联销售定价公允，不存在利益输送情形。

(三) 说明公司主要客户与其下游客户的对应情况，公司在公开转让说明书中关于“公司是耐克、阿迪达斯、安踏、李宁、三六一度、丰田、比亚迪、东风悦达起亚等国际国内知名品牌的供应商，与台湾南宝集团、中鼎股份、台湾宝成集团、万邦集团、德国康迪泰克、美国库博汽配、德国克莱伯格、丰田合成等知名企业建立了长期稳定合作关系”的表述准确性及具体体现，如不准确请修改披露

报告期内，公司的主要客户及其下游客户对应的相关品牌情况如下：

序号	公司客户简称/品牌 相关客户	相关客户的具体情况	客户对应的 品牌
1	台湾南宝集团	与公司直接合作的集团下属公司为南宝精细材料科技股份有限公司。	耐克
2	中鼎股份	客户全称为安徽中鼎密封件股份有限公司(000887.SZ)，为国内知名的汽车零部件生	比亚迪

序号	公司客户简称/品牌 相关客户	相关客户的具体情况	客户对应的 品牌
		产企业。	
3	台湾宝成集团	与公司直接合作的集团下属公司包括PT.GLOSTAR INDONESIA、PT.NIKOMAS GEMILANG、POUYUEN VIETNAM COMPANY LIMITED、POU HUNG VIETNAM COMPANY LIMITED、裕元(安福)制鞋有限公司、IDEA(MACAO COMMERCIAL OFFSHORE)LIMITED、东莞宝成鞋业有限公司、PT.SELALU CINTA INDONESIA、东莞裕盛鞋业有限公司、YUE DE VIETNAM COMPANY LIMITED, 台湾宝成集团为耐克、阿迪达斯等知名品牌鞋业的代工厂。	耐克、阿迪达斯
4	万邦集团	与公司直接合作的集团下属公司包括万邦(清新)鞋业有限公司、WAN BANG TRADE LTD.、APACHE FOOTWEAR VIETNAM COMPANY LIMITED.、APACHE FOOTWEAR INDIA PVT.LTD.、万裕(清新)塑胶制品有限公司, 万邦集团为阿迪达斯鞋业代工厂。	阿迪达斯
5	德国康迪泰克	与公司直接合作的集团下属公司为康迪泰克(中国)橡塑技术有限公司, 从事汽车非轮胎类橡胶产品的开发、设计与生产。	面向多家汽车厂商
6	美国库博汽配	与公司直接合作的集团下属公司为库博汽车配件(重庆)有限公司、库博(芜湖)汽车配件有限公司, 从事汽车零配件的开发、设计与生产。	产品广泛应用于多家汽车厂商
7	德国克莱伯格	与公司直接合作的集团下属公司为克莱伯格橡胶(苏州)有限公司, 从事高品质橡胶混炼胶的研发与生产。	产品广泛应用于包括汽车、建筑、电子、食品、胶辊在内的各种工业领域
8	丰田合成	与公司直接合作的客户包括丰田合成(佛山)橡塑有限公司、天津丰田合成有限公司、丰田通商(广州)有限公司。	丰田
9	安踏鞋材	与公司直接合作的客户为泉州安踏鞋材有限公司。	安踏
10	三六一度鞋业	与公司直接合作的客户包括三六一度(福建)鞋塑科技有限公司、三六一度(四川)鞋业有限公司。	三六一度
11	李宁鞋业相关客户	相关客户包括福建沃尔兴新材料有限公司、福州冠科塑胶贸易有限公司。	李宁
12	东风悦达起亚相关客户	相关客户为太仓丕承橡胶有限公司。	东风悦达起亚

综上所述,公司是上述相关知名品牌的直接或间接供应商,为保证公开转让说明书相关表述的严谨性,将原表述修改为“公司是耐克、阿迪达斯、安踏、李

宁、三六一度、丰田、比亚迪、东风悦达起亚等国际国内知名品牌的直接或间接供应商，与台湾南宝集团、中鼎股份、台湾宝成集团、万邦集团、德国康迪泰克、美国库博汽配、德国克莱伯格、丰田合成等知名企业建立了长期稳定合作关系”。

**（四）说明公司各类预分散助剂与对应传统助剂的具体区别及优势，公司新型助剂的主要材料构成、加工过程，公司核心竞争力的具体体现，详细说明公司产品毛利率明显高于同行业可比公司的合理性、真实性、可持续性**

### **1、公司各类预分散助剂与对应传统助剂的具体区别及优势**

预分散橡胶助剂又称为预分散母胶粒，是基于“绿色化工”概念而开发的一类新型橡胶加工助剂，预分散橡胶助剂是以 EPDM（三元乙丙橡胶）、SBR（丁苯橡胶）、NBR（丁腈橡胶）、EVA（乙烯-醋酸乙烯共聚物）等聚合物为载体，通过加入传统橡胶助剂（通常为粉状）和软化剂等，利用特殊工艺将传统橡胶助剂预分散到聚合物中，形成一定浓度的均匀预分散体，并最终通过挤出造粒技术制成。其优点是在较低的混炼温度下，也具有较低的黏度和低剪切率，因而易于分散。传统橡胶助剂多为粉体状态且品种及性能较为单一，在橡胶生产过程中需要将多种所需橡胶助剂进行称量配方后加入橡胶中进行混炼。

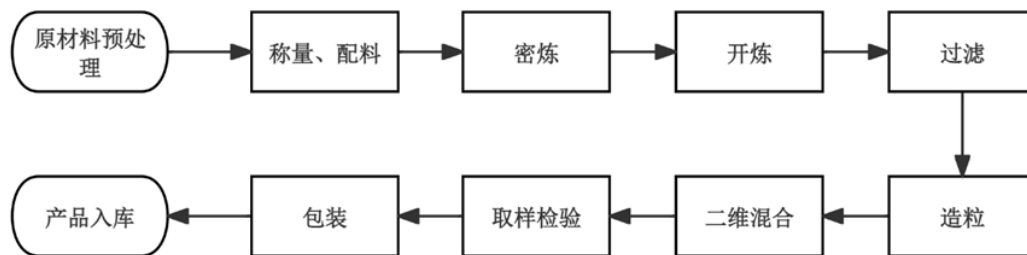
因此，预分散橡胶助剂可以实现提前将多种传统橡胶助剂进行称量配方并分散到聚合物中，相较于传统橡胶助剂具有以下优势：

- （1）可有效减少和消除生产过程中产生的化学烟雾及粉尘，并改善其分散性，提高橡胶制品生产过程中反应的充分性；
- （2）降低生产过程中的混炼温度，有利于节约能源；
- （3）将橡胶助剂加工为母胶粒方便存贮，在生产线上便于自动化计量，减少人工计量的误差，有效提升下游客户的生产效率。

综上所述，预分散橡胶助剂在产品分散性、分散速度、环保、节约能源及自动化计量等方面较传统橡胶助剂具有显著优势，能够有效提升橡胶制品的品质和性能。

### **2、公司新型助剂的主要材料构成、加工过程**

公司预分散橡胶助剂的主要材料包括传统橡胶助剂、橡胶载体及其他添加物等，其中传统橡胶助剂包括促进剂、防老剂、架桥剂、硫磺、发泡剂、交联剂等。公司预分散橡胶助的生产工艺流程如下：



### 3、公司核心竞争力的具体体现

公司核心竞争力主要体现在产品配方、技术创新、公司品牌、产品质量和客户资源以及公司团队，具体情况如下：

#### （1）产品配方的优势

在产品配方领域，公司首先从产品的橡胶助剂原材料选材出发，根据不同原材料的品质、性能差异选择高品质、性能稳定的原材料，并根据研发产品的目标性能设计多种技术路线，通过不同原料组合和配比进行反复测试与优化，最终完成新产品配方的开发。公司在预分散橡胶助剂领域发展多年，通过为客户需要提供技术解决方案，经过长期的自主研发和技术积累，拥有丰富的产品系列和产品配方以满足下游应用领域不同的需求。

#### （2）技术创新的优势

公司长期专注于预分散橡胶助剂现有产品的优化升级和前沿技术的应用开发，报告期内在公司研发部门先后立项 34 个研发项目，同时与北京理工大学珠海学院、青岛科技大学、陕西理工大学等多家科研院校合作研发。截至本问询函回复出具日，公司已取得 51 项专利，其中发明专利 11 项，实用新型专利 40 项。公司凭借多年的技术创新和经验积累，能够有效满足客户的不同需求，为客户需要提供定制化的解决方案。

#### （3）公司品牌、产品质量和客户资源的优势

公司在预分散橡胶助剂行业深耕多年，形成了突出的产品和技术服务能力、完善的营销服务体系和质量控制体系。公司凭借高品质产品和优质技术服务，在国内外市场获得客户的广泛认可，在预分散橡胶助剂细分行业中具有较强的品牌优势，公司是耐克、阿迪达斯、安踏、李宁、三六一度、丰田、比亚迪、东风悦达起亚等国际国内知名品牌的直接或间接供应商，与台湾南宝集团、中鼎股份、台湾宝成集团、万邦集团、德国康迪泰克、美国库博汽配、德国克莱伯格、丰田

合成等知名企业建立了长期稳定的合作关系。公司的市场品牌影响力、高品质的产品质量和优质的客户资源提高了公司的盈利能力，为公司发展提供坚实的基础保障，是公司重要的市场竞争优势。

#### （4）公司团队的优势

我国预分散橡胶助剂行业的发展时间较短，具有经验丰富的管理团队和技术人才相对匮乏。公司团队的主要成员均深耕预分散橡胶助剂行业超二十年，公司董事长王新生先生在预分散橡胶助剂领域从事产品研发和经营管理已有三十年以上的工作经验，公司技术总监甘仲豪先生在预分散橡胶助剂领域从事产品研发已有二十年以上的技术积累，主导公司研发项目 50 项以上且多项研发项目均实现专利化、商品化转换。公司组建专业、稳定的研发团队、销售团队、生产管理团队，为公司技术创新、产品推广、客户开拓和生产工艺优化提供重要的基础保障和市场竞争优势。

### 4、公司产品毛利率明显高于同行业可比公司的合理性、真实性、可持续性

#### （1）公司产品毛利率明显高于同行业可比公司的合理性、真实性

报告期内，公司产品毛利率与同行业可比公司对比情况如下：

公司	2024 年	2023 年	备注
艾克姆（874548）	26.20%	25.10%	产品种类相近，但产品应用领域有所差异。
阳谷华泰（300121）	18.16%	22.31%	少部分产品种类相近，且产品应用领域有所差异。
科茂威	35.14%	31.21%	-

注：同行业可比公司数据来源于 wind 资讯、公开披露的公开转让说明书或定期报告。

如上表所示，报告期内，公司毛利率与同行业可比公司有所差异，且高于同行业可比公司，主要由于各公司在产品结构或种类、销售渠道、业务模式以及下游应用领域等方面存在一定差异所致。具体分析如下：

①公司主要通过耐克、阿迪达斯等知名鞋厂合格供应链系统进行销售，其合格供应链系统准入门槛较高且供应商数量较少，相对国内同行业公司，竞争激烈程度相对较小，无需通过激烈的价格竞争争夺市场订单。具体对比如下：

公司	主要客户
艾克姆（874548）	江阴海达橡塑股份有限公司、上海创驰贸易有限公司、库博（芜湖）汽车配件有限公司、福州福光橡塑有限公司、无锡驻友化工贸易有限公司等

阳谷华泰（300121）	米其林、普利司通、固特异等轮胎行业公司。
科茂威	台湾南宝集团、台湾宝成集团、万邦集团等耐克、阿迪达斯知名鞋业代工厂。

②公司销售模式主要是以解决客户需求为出发点，提供小批量定制化高端产品服务，公司产品主要为高端定制化产品，技术水平要求较高，议价能力相对较强，而同行业公司多以标准化产品为主。公司产品主要用于运动鞋等制鞋制品制造；艾克姆产品主要用于汽车密封件等橡胶制品制造；阳谷华泰产品主要用于轮胎制造。相比汽车密封件、轮胎行业，公司下游运动鞋行业的毛利率较高，盈利空间较大，成本压力相对较小，即压低上游采购价格传导成本的压力较小。因此，产品下游应用领域的不同，导致毛利率有所不同。（运动鞋行业相关上市公司的毛利率在 35%左右，汽车密封件、轮胎行业相关上市公司的毛利率在 20%左右）

③公司产品主要为客户的辅料、添加剂，在客户橡胶制品的硫化反应中发挥关键性作用，以达到客户对生产产品的性能和品质的要求，客户追求的是性能和品质的稳定，对价格的敏感度相对较低，公司在保持供应的产品性能和品质稳定的情况下议价能力相对较强。

④公司产品全部自产自销且技术含量较高，产品附加值较高，同行业公司存在委外生产或采购成品包装后销售的情况，因此产品价格及毛利率存在一定的差异。

⑤与同行业公司相比，公司销售收入中生产商销售占比相对较高，与贸易商销售相比，生产商销售的毛利率相对较高。具体对比情况如下：

公司	销售客户类型	2024 年度	2023 年度
艾克姆（874548）	生产商	58.47%	54.01%
	贸易商	41.53%	45.99%
阳谷华泰（300121）	生产商	-	-
	贸易商	-	-
科茂威	生产商	<b>59.95%</b>	<b>61.34%</b>
	贸易商	<b>40.05%</b>	<b>38.66%</b>

注：同行业可比公司数据来源于 wind 资讯、公开披露的公开转让说明书或定期报告；阳谷华泰在年度报告中未披露上述信息，故未列示。

综上所述，报告期内，公司产品毛利率明显高于同行业可比公司，主要系供应链系统中市场竞争程度较低、产品技术附加值高、产品性能稳定、客户类型及下游应用领域有所差异等原因所致，具有真实性和商业合理性。

## (2) 公司产品毛利率明显高于同行业可比公司的可持续性

### ①公司持续加大研发投入，巩固产品优势和竞争力

公司高度重视研发投入的力度，报告期内，公司研发费用分别为 817.96 万元和 939.01 万元，研发投入规模呈增长趋势，并与北京理工大学珠海学院、青岛科技大学、陕西理工大学等科研院校进行长期合作。公司长期的自主研发和合作研发取得良好的技术成果转化，在技术创新与产品化开发方面积累了丰富的研发经验和科技成果，在长期的研发创新中，公司积累多项研发技术成果并在生产过程中实现产品量产化应用。公司持续聚焦橡胶助剂行业前沿，立足橡胶制品行业需求，根据市场发展动向提前做好技术创新和战略布局。因此，公司重视技术及产品的研发创新，持续创新能力保障公司毛利率水平及持续盈利能力。

### ②公司具有明显的品牌优势和客户资源优势

公司立足于预分散橡胶助剂行业，依托自身技术创新能力、产品开发能力，拥有众多国内外客户，在业内积累了良好的口碑，客户储备充足，公司是耐克、阿迪达斯、安踏、李宁、三六一度、丰田、比亚迪、东风悦达起亚等国际国内知名品牌的直接或间接供应商，与台湾南宝集团、中鼎股份、台湾宝成集团、万邦集团、德国康迪泰克、美国库博汽配、德国克莱伯格、丰田合成等知名企业建立了长期稳定的合作关系，客户粘性高。公司品牌优势和客户资源优势明显，在同行业市场中具有明显的竞争优势，从而保障公司毛利率水平及持续盈利能力。

### ③未来随着市场竞争加剧，公司毛利率水平可能会有所下降

未来，随着市场进入者不断增多、市场竞争持续加剧，以及下游客户对采购成本的进一步把控，公司产品售价可能面临一定下降风险，进而导致公司毛利率水平有所下降。

但是，公司未来毛利率出现大幅波动的可能性较小。首先，报告期内公司毛利率保持相对稳定且呈增长趋势；其次，公司毛利率主要受产品销售价格、原材料采购成本的影响，公司主要客户保持相对稳定，产品售价保持相对稳定，主要原材料为大宗商品、市场供应充足，出现大幅波动的可能性较小，在市场供求关系、原材料价格不出现较大波动的情况下，公司整体毛利率将保持相对稳定。

(五) 请主办券商及会计师核查上述事项，说明公司及实际控制人资金流水核查情况，说明境外销售采取的具体核查程序、金额、有效性，说明针对台湾科茂橡塑及其他贸易商终端客户采取的直接核查措施、金额、占比、有效性，对公

司关联销售必要性及定价公允性、收入真实性、准确性、完整性发表明确意见。

## 1、请主办券商及会计师核查上述事项

### (1) 核查程序

主办券商及会计师履行了以下核查程序：

①与公司管理层沟通，对台湾科茂橡塑进行访谈，了解台湾科茂橡塑主营业务情况、经营区域情况、产品定位情况，了解公司与台湾科茂橡塑合作历史、关联交易的必要性和商业合理性；

②查阅台湾科茂橡塑的采购、销售明细表，核查其产品采购、销售分布情况；

③与公司管理层、实际控制人沟通，了解台湾科茂橡塑仅从事销售业务的原因，了解公司未与台湾科茂橡塑下游客户直接开展合作的原因，核查其商业合理性；

④查阅报告期内台湾科茂橡塑的财务报表或审计报告、台湾科茂橡塑的销售明细表，核查台湾科茂橡塑对外销售毛利率情况；

⑤查阅公司报告期内销售收入成本明细表，核查公司关联销售价格、毛利率与境内生产商、境内贸易商、境外生产商、境外非关联方贸易商同类或相似产品的差异及其合理性；

⑥查阅报告期内科茂威、台湾科茂橡塑、香港科茂威所有银行账户的银行流水、银行日记账，查阅台湾科茂橡塑报告期内销售明细表、进销存明细，对台湾科茂橡塑进行访谈，查阅公司关联交易明细表、合同及订单、报关单、提单等与关联交易相关的原始凭证，核查关联交易的真实性、是否存在利用关联交易进行利益输送；

⑦与公司管理层沟通，了解公司主要客户与下游客户的对应情况；

⑧与公司管理层沟通，查阅相关行业研究报告，了解公司各类预分散助剂与对应传统助剂的具体区别及优势，公司产品的主要材料构成、加工过程，以及公司核心竞争力的具体体现；

⑨查阅公司报告期内公司分产品的销售、成本明细，通过 wind 检索主要原材料报告期内市场价格变动情况，分析公司主要产品价格、材料、人工、制造费用等的变化情况及对毛利率的影响，核查公司毛利率的真实性、合理性、可持续性；

⑩查阅同行业可比公司年度报告、公开转让说明书等公开文件，将报告期内

公司毛利率与其对比，核查公司毛利率高于可比公司的合理性、真实性、可持续性。

## （2）核查意见

经核查，主办券商及会计师认为：

①公司与台湾科茂橡塑自 2013 年 8 月开始合作，合作时间较长，报告期内公司与台湾科茂橡塑合作具有商业合理性和必要性，属于正常商业行为，不涉及利益输送；报告期内台湾科茂橡塑向公司采购产品占其总采购金额的比重较大，其主要销售公司产品；公司实际控制人设立台湾科茂橡塑仅从事销售业务具有其合理性；公司未与台湾科茂橡塑下游客户直接开展合作具有其合理性；公司生产产品后向台湾科茂橡塑关联销售具有必要性。

②报告期各期公司向台湾科茂橡塑关联销售的定价公允；报告期各期公司向台湾科茂橡塑销售产品单价高于非关联方、但毛利率低于非关联方的原因具有合理性；公司不存在通过调整关联销售定价或毛利率进行利益输送的情形。

③为保证公开转让说明书有关知名品牌供应商表述的严谨性，将原表述修改为“公司是耐克、阿迪达斯、安踏、李宁、三六一度、丰田、比亚迪、东风悦达起亚等国际国内知名品牌的直接或间接供应商，与台湾南宝集团、中鼎股份、台湾宝成集团、万邦集团、德国康迪泰克、美国库博汽配、德国克莱伯格、丰田合成等知名企业建立了长期稳定合作关系”。

④公司产品毛利率明显高于同行业可比公司具有合理性、真实性、可持续性；随着市场竞争加剧，未来公司毛利率水平存在下降的可能性，但出现大幅波动的可能性较小。

## 2、公司及实际控制人资金流水核查情况

### （1）公司资金流水核查情况

①获取公司的银行开户清单和报告期内的银行账户资金流水对账单，核查账户和银行流水的完整性；

②针对公司的银行资金流水，逐条核对交易时间、户名、账号、交易金额、对方户名等信息，对公司银行流水的款项性质、交易对手方的合理性进行分析；

③将银行流水的交易对手方与公司实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员清单进行比对查验，核查公司是否存在与公司客户、供应商或其他关联方的无合理原因的资金往来等。

## (2) 实际控制人资金流水核查情况

①获取实际控制人出具的关于银行账户、银行流水完整性的说明或承诺函；

②通过对已获取的银行流水进行交叉核对，检查已获取的银行账户资金流水是否存在向未获取资金流水的银行账户转账的情形，补充获取核对过程中发现的尚未获取的相关银行账户清单及对账单；

③查阅实际控制人的银行资金流水，逐条核对交易时间、户名、账号、交易金额、对方户名等信息，关注是否存在频繁大额取现或存现交易；是否存在与公司董监高、员工之间的大额异常资金往来；是否存在与公司客户、供应商或其他关联方的无合理原因的资金往来等。

根据上述核查，主办券商及会计师认为：公司及实际控制人资金流水中不存在与公司客户、供应商之间的异常资金往来，不存在实际控制人及其他关联方占用公司资金、进行资金体外循环等异常事项，不存在与公司营业收入的真实、准确、完整有关的异常情况。

## 3、境外销售采取的具体核查程序、金额、有效性

针对境外销售，主办券商及会计师履行了以下核查程序：

(1) 了解公司境外销售与收款活动相关的内部控制流程，通过执行穿行测试和控制测试，了解与境外销售与收款活动相关的内部控制设计的合理性、测试内控运行的有效性；

(2) 查阅公司主要境外客户的公开披露文件和其他公开资料，核查公司境外客户的主体资格及资信能力；

(3) 查阅公司主要境外客户的销售合同、框架协议、销售订单等，了解主要境外客户合同或订单条款如商品名称、交付时间、交运方式、交运地点、退换货条款、风险报酬转移时点、结算方式、信用政策等，核查收入确认政策是否符合企业会计准则的规定；

(4) 查阅公司报告期内的主要境外客户的销售明细，检查销售相关会计凭证、汇款单据、出库单、发票、报关单、提单等，核查境外收入的真实性、准确性；

(5) 查阅报告期内公司、实际控制人、主要关联方等开立的银行账户流水，检查是否与境外客户存在异常往来；获取公司关联方清单，核查公司与主要境外

客户之间是否存在关联关系；

(6) 执行访谈程序，核查公司与主要境外客户之间的销售规模、合作背景、定价方式、结算方式等，核查境外销售的真实性；执行访谈的具体情况如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度
境外销售收入 A	10,387.18	9,595.45
访谈境外客户金额 B	8,873.53	8,427.33
<b>访谈比例 C=B/A</b>	<b>85.43%</b>	<b>87.83%</b>

公司境外客户的访谈以视频访谈为主，主要原因系公司境外客户多数为知名跨国集团，公司销售占其采购比例较小，大部分客户不愿意接受现场访谈。针对视频访谈客户，主办券商及会计师采取了以下措施保证访谈对象、访谈过程及结果的真实性、可靠性：①访谈前查阅访谈客户的官方网站、企业工商信息或其他公开信息，核查其经营的真实性；②选定的接受访谈对象为客户的高管或业务经办人员，对其与公司的业务往来情况充分了解，并获取了接受访谈对象的身份证或名片等身份证明资料；③访谈过程中由中介机构独立进行询问和记录，访谈问答不间断全程视频录制，并要求接受访谈人员展示其身份证、名片或工牌等信息进行确认，视频查看带有客户名称标识的办公场所或生产经营场所，确保核查工作可回溯、可检验；④访谈结束后，要求接受访谈人员再次确认相关访谈内容并对访谈记录签字或盖章后邮寄；⑤除视频访谈外，通过函证、了解公司的内部控制、凭证抽查、往来资金流水核查、期后回款验证、公开信息检索、财务数据分析性复核等方式对客户的真实性、与公司业务往来的真实性进行了核查。

综上，主办券商及会计师采用视频访谈具有核查效力，可以确保访谈对象、访谈过程及结果的真实性、可靠性。

(7) 执行函证程序，核查公司与主要境外客户之间的往来余额、交易金额，确认报告期内公司境外收入的真实性、准确性；执行函证的具体情况如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度
境外销售收入 A	10,387.18	9,595.45
发函金额 B	9,914.18	9,177.96
<b>发函比例 C=B/A</b>	<b>95.45%</b>	<b>95.65%</b>
回函金额 D	9,384.45	8,563.87

回函比例 E=D/A	90.35%	89.25%
替代测试金额 F	529.73	614.09
替代测试比例 G=F/A	5.10%	6.40%
合计核查确认金额 H=D+F	9,914.18	9,177.96
合计核查确认比例 I=H/A	95.45%	95.65%

如上表所示，报告期内公司境外客户回函比例较高，存在小部分境外客户未回函，主要原因是：A、客户与公司交易规模较小或款项已结清，回函意愿低；B、客户对境内资本市场规则制度不甚了解，对于中介机构向其函证不理解或不配合，未进行回函。

针对未回函情况，主办券商及会计师执行替代程序，通过获取相关销售明细，检查销售合同或订单、报关单、提单、期后回款单据等原始单据，核查收入的真实性和准确性；

(8) 登录中国电子口岸系统和税务局系统，查阅报告期内公司的出口报关的海关数据、出口退税的申报数据、《增值税申报表》、《增值税免抵退税申报表》等资料，并与公司账面记录的出口数据进行核对，核查境外销售的真实性、准确性；查阅公司境外销售运保费，并与公司境外收入进行匹配分析；具体情况如下：

①公司报关数据与各期境外销售收入的匹配性

报告期内，公司外销收入与报关数据匹配情况如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度
合并口径境外销售收入 A	10,387.18	9,595.45
境外子公司销售净额 B	194.62	249.99
出口销售收入 C=A-B	10,192.56	9,345.46
报关出口数据 D	10,222.99	9,344.81
核对差异 E=C-D	-30.43	0.65
差异率 F=E/C	-0.30%	0.01%

注 1：境外子公司销售净额 B=境外子公司越南科茂威对外销售金额-濮阳科茂威及珠海科茂威销售给境外子公司越南科茂威的销售金额；

注 2：公司外销业务以美元结算为主，并以实际结算货币进行出口货物报关，因出口报关数据单位为美元，因此采用出口报关日的即期近似汇率将海关出口数据折算成人民币。

报告期内，公司境外销售收入与报关出口数据差异较小，主要系时间性差异和汇率折算差异等所致，具有合理性。报告期各期公司报关出口数据与境外销售

收入相匹配。

②公司运保费与各期境外销售收入的匹配性

报告期内，公司外销收入与运保费匹配情况如下：

单位：万元；吨；元/吨

项目	2024 年度	2023 年度
合并口径境外销售收入 A	10,387.18	9,595.45
境外子公司销售净额 B	194.62	249.99
出口销售收入 C=A-B	10,192.56	9,345.46
外销业务运保费 D	405.98	231.89
外销业务运保费占出口销售收入的比例 E=D/C	3.98%	2.48%
境外销售数量 F	3,480.23	2,944.63
单位运保费 G=D/F	1,166.52	787.51

注：境外子公司销售净额 B=境外子公司越南科茂威对外销售金额-濮阳科茂威及珠海科茂威销售给境外子公司越南科茂威的销售金额。

报告期内，公司境外销售运保费占境外销售收入的比例上升，主要系 2024 年国际海运价格较 2023 年上升所致，2024 年公司境外销售平均运保费为 1,166.52 元/吨，较 2023 年的平均运保费 787.51 元/吨，增加 379.01 元/吨，上升 48.13%，与中国出口集装箱运价指数（CCFI）变动趋势一致。

报告期内，中国出口集装箱运价指数（CCFI）走势图如下：



数据来源：Wind

综上，2024 年受海运价格上升的影响，公司境外销售收入的单位平均运保

费也随之上升。因此，公司运保费占外销收入的比例增加具有合理性，运保费与外销收入变动相匹配。

③公司出口退税与各期境外销售收入的匹配性

报告期内，公司外销收入与出口退税匹配情况如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度
申报出口退税金额 A	10,141.61	9,347.69
减：前期收入本期申报 B	263.85	274.60
加：本期收入期后申报 C	318.66	263.85
经调整后申报出口退税收入 D=A-B+C	10,196.42	9,336.93
出口销售收入 E	10,192.56	9,345.46
其中：不适用免抵退税办法 的出口销售收入 F	26.57	7.87
调整后出口销售收入 G=E-F	10,165.99	9,337.59
核对差异 H=G-D	-30.43	0.65
差异率 G=H/D	-0.30%	0.01%

注：出口销售收入 E=合并口径境外销售收入-境外子公司越南科茂威销售净额；

境外子公司越南科茂威销售净额=境外子公司越南科茂威对外销售金额-濮阳科茂威及珠海科茂威销售给境外子公司越南科茂威的销售金额。

报告期内，公司出口销售收入与申报出口退税金额存在差异，主要原因是：

1) 时间性差异即收入确认与申请办理免抵退税的暂时性时间差异；2) 不适用免抵退税办法的出口销售收入。调整后报告期各期公司出口销售收入与出口退税申报金额相匹配。

综上，主办券商及会计师针对境外销售采取的核查程序主要包括查阅销售合同或销售订单、查阅相关销售凭证、与政府部门统计的出口数据核对、与出口退税相关数据核对、对境外主要客户进行访谈、函证等，以上核查手段有效，且经核查，未发现重大异常。主办券商及会计师认为：报告期内公司境外销售收入真实、准确、完整。

**4、针对台湾科茂橡塑及其他贸易商终端客户采取的直接核查措施、金额、占比、有效性**

报告期内，公司贸易商客户销售收入构成情况如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度
----	---------	---------

	金额	占比	金额	占比
台湾科茂橡塑	4,771.87	59.06%	4,085.80	57.27%
其他贸易商客户	3,307.76	40.94%	3,048.21	42.73%
<b>贸易商客户销售收入合计</b>	<b>8,079.63</b>	<b>100.00%</b>	<b>7,134.01</b>	<b>100.00%</b>

注：上表中的占比为各贸易商客户销售收入占各期贸易商客户销售收入合计的比例。

报告期内，公司销售模式为直接销售，与客户签订买断式销售合同或订单。公司未对贸易商客户的采购、销售、库存等方面进行管理与控制，因此公司无法对贸易商客户的终端销售情况进行管理。

对于贸易商终端客户的核查，主办券商及会计师对主要贸易商进行访谈了解其下游终端客户情况，并查看其仓库情况。同时，主办券商及会计师要求贸易商提供下游销售订单、库存进销记录等支持性材料。然而，鉴于下游客户信息通常是贸易商的重要商业机密，而贸易商与公司之间存在一定竞争关系，多数情况下贸易商拒绝提供详细的进销存记录和终端客户情况。

除台湾科茂橡塑提供进销存记录、客户销售明细表、银行流水以及公司直接发货给终端客户的查阅发货物流单据外，主办券商及会计师对其他贸易商客户主要采取替代措施，包括访谈贸易商客户、查看贸易商库存情况、查阅回款情况、期后退货情况等，以验证或核查终端客户情况。具体情况如下：

单位：万元

核查措施	2024 年度		2023 年度	
	核查金额	核查比例	核查金额	核查比例
查阅进销存记录	4,771.87	59.06%	4,085.80	57.27%
查阅客户销售明细表	4,771.87	59.06%	4,085.80	57.27%
查阅银行流水（贸易商下游客户回款记录）	4,771.87	59.06%	4,085.80	57.27%
查阅发货给终端客户的物流单据	4,777.49	59.13%	4,426.15	62.04%
访谈贸易商客户、查看贸易商库存情况、查阅贸易商回款情况、期后退货情况	6,655.38	82.37%	5,829.66	81.72%

注：上表中的核查比例为各项具体核查措施的核查金额占各期公司贸易商客户销售收入的比例。

如上表所示，主办券商及会计师通过查阅贸易商客户的进销存记录、客户销售明细表、发货物流单据、银行流水（贸易商下游客户回款记录）以及查阅发货给终端客户的物流单据，核查其终端客户情况的比例在 60%左右；通过其他替代措施访谈贸易商客户、查看贸易商库存情况、查阅贸易商回款、期后退货情况，

核查其终端客户情况的比例在 80%左右；以上核查手段有效，未发现重大异常，且核查比例相对较高，除合理库存外公司产品基本实现终端销售。

(1) 针对台湾科茂橡塑终端客户核查情况

针对台湾科茂橡塑的下游终端客户，鉴于下游客户拒绝接受访谈，主办券商及会计师主要采取查阅台湾科茂橡塑的进销存记录、客户销售明细表、发货物流单据、银行流水（下游客户回款记录）、《审计报告》等措施，核查其终端客户销售情况。具体情况如下：

单位：万元

项目	核查措施	2024 年度		2023 年度	
		核查金额	核查比例	核查金额	核查比例
台湾科茂橡塑	查阅进销存记录	4,771.87	100.00%	4,085.80	100.00%
	查阅客户销售明细表	4,771.87	100.00%	4,085.80	100.00%
	查阅银行流水（下游客户回款记录）	4,771.87	100.00%	4,085.80	100.00%
	查阅发货给终端客户的物流单据	3,868.08	81.06%	3,503.16	85.74%
	访谈贸易商客户、查看贸易商库存情况、查阅贸易商回款情况、期后退货情况	4,771.87	100.00%	4,085.80	100.00%

注：上表中的核查比例为各项具体核查措施的核查金额占各期公司对台湾科茂橡塑销售收入的比例。

如上表所示，主办券商及会计师通过查阅台湾科茂橡塑的进销存记录、客户销售明细表、发货给终端客户的物流单据、银行流水（下游客户回款记录）等措施，核查其终端客户销售情况，以上核查手段有效，未发现重大异常，且核查比例较高。

(2) 针对其他贸易商核查情况

针对其他主要贸易商的下游终端客户，鉴于下游客户属于商业机密且拒绝接受访谈，主办券商及会计师主要采取查阅发货给终端客户的物流单据、访谈贸易商客户、查看贸易商库存情况、查阅贸易商回款情况、期后退货情况等措施，核查其终端客户销售情况。具体情况如下：

单位：万元

项目	核查措施	2024 年度		2023 年度	
		核查金额	核查比例	核查金额	核查比例

其他贸易商客户	查阅发货给终端客户的物流单据	909.41	27.49%	922.99	30.28%
	访谈贸易商客户、查看贸易商库存情况、查阅贸易商回款情况、期后退货情况	1,883.51	56.94%	1,743.86	57.21%

注：上表中的核查比例为各项具体核查措施的核查金额占各期其他贸易商客户销售收入合计的比例。

如上表所示，主办券商及会计师通过查阅发货给终端客户的物流单据等措施，核查其终端客户销售情况，以上核查手段有效，未发现重大异常。

综上，针对台湾科茂橡塑及其他贸易商终端客户销售情况，主办券商及会计师已采取了上述有效核查措施，经上述核查，主办券商及会计师认为：台湾科茂橡塑及其他贸易商客户除合理库存外基本实现终端销售，公司对贸易商客户的销售真实、准确，不存在重大异常情况。

#### 5、对公司关联销售必要性及定价公允性、收入真实性、准确性、完整性发表明确意见

首先，公司为拓展中国台湾省、欧美市场等销售渠道与台湾科茂橡塑进行合作，同时为避免切换主体带来的合同重签、资质审查、客户流失等额外成本，公司未与台湾科茂橡塑下游客户直接开展合作，属于正常商业行为，具备必要性及合理性。

其次，报告期内公司对关联方台湾科茂橡塑的销售定价逻辑与其他客户相同，即采取不同产品的单位成本加成一定毛利率的方式，不同产品的利润加成比例有所不同。公司关联销售定价、毛利率与境内生产商、境内贸易商、境外生产商、境外非关联方贸易商同类或相似产品虽存在一定差异，但原因具有合理性，符合公司实际情况，关联销售定价公允。

另外，通过对公司及实际控制人资金流水、境外销售以及台湾科茂橡塑及其他贸易商终端客户销售情况的有效核查，未发现重大异常，公司关联销售收入真实、准确、完整。

综上，经上述核查，主办券商及会计师认为：公司关联销售具有必要性、定价公允且收入真实、准确、完整。

#### 问题 2：提示说明事项。

一、除上述问题外，请公司、主办券商、律师、会计师对照《非上市公众公

司监督管理办法》《非上市公众公司信息披露内容与格式准则第1号——公开转让说明书》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核业务规则适用指引第1号》等规定，如存在涉及公开转让条件、挂牌条件、信息披露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；如财务报告审计截止日至公开转让说明书签署日超过7个月，请按要求补充披露、核查，并更新推荐报告。

回复：

公司、主办券商、律师、会计师已对照《非上市公众公司监督管理办法》《非上市公众公司信息披露内容与格式准则第1号——公开转让说明书》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核业务规则适用指引第1号》等规定进行了审慎核查，公司不存在涉及公开转让条件、挂牌条件、信息披露以及影响投资者判断决策的其他重要事项。

公司本次申请文件中财务报告审计截止日为2024年12月31日，至公开转让说明书签署日已超过7个月，公司已按照相关要求在公开转让说明书“第四节公司财务”之“十、重要事项”之“（一）提请投资者关注的资产负债表日后事项”、推荐报告“十一、全国股转公司要求的其他内容”进行了补充披露或更新，具体情况如下：

“根据《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核业务规则适用指引第1号》之“1-21 财务报告审计截止日后的信息披露”的规定，申请挂牌公司财务报告审计截止日至公开转让说明书签署日超过7个月的，应在公开转让说明书中补充披露期后6个月的主要经营情况及重要财务信息。

公司财务报告审计截止日为2024年12月31日，截止日后6个月即2025年1-6月，公司经营状况及主要财务数据（未经会计师事务所审计或审阅）情况如下：

#### （一）订单获取情况

2025年1-6月，公司新增获取订单含税金额为9,409.94万元，公司期后订单充裕，公司业绩具有可持续性。

#### （二）主要原材料采购情况

2025年1-6月，公司采购总额为4,684.03万元，公司与主要供应商保持着

稳定的合作关系，根据销售和生产计划需求向供应商下达采购订单。

### (三) 主要销售情况

2025年1-6月，公司营业收入总额为8,893.53万元，经营业绩相对稳定，相较上年同期未出现大幅波动。

### (四) 关联交易情况

2025年1-6月，公司关联交易情况如下：

#### 1、经常性关联交易

单位：万元

关联方名称	交易内容	2025年1-6月交易金额
科茂橡塑材料股份有限公司	销售商品	2,235.81
合计	-	2,235.81

2025年1-6月，公司与台湾科茂橡塑的销售交易，主要是向其销售公司生产的预分散橡胶助剂、粉体橡胶助剂等橡胶助剂产品。台湾科茂橡塑成立于2005年6月，自成立以来一直从事橡胶助剂的销售，深耕橡胶助剂行业多年，在业内积累了良好的口碑，其具备一定客户资源和销售渠道，同时因公司具备与其需求匹配的预分散橡胶助剂、粉体橡胶助剂等产品生产能力，故其向公司采购。

#### 2、关联担保

担保对象	担保金额 (万元)	担保期间	担保类型	责任类型	是否履行必要决策程序	担保事项对公司持续经营能力的影响分析
珠海科茂威、王新生	1,000.00	主债权期间为2025.4.11-2026.4.11，担保期间为主债务履行期限届满之日起三年。	保证	连带	是	担保为公司提供营运资金，提高公司持续经营能力。
珠海科茂威、王新生	1,000.00	主债权期间为2024.6.27-2025.6.25，担保期间为主债务履行期限届满之日起三年。	保证	连带	是	担保为公司提供营运资金，提高公司持续经营能力。
濮阳科茂威、王新生	100.00	主债权期间为2025.3.26-2025.12.4，担保期间为主债务履行期限届满之日起三年。	保证	连带	是	担保为公司提供营运资金，提高公司持续经营能力。
濮阳科茂威、王新生	600.00	主债权期间为2024.6.24-2025.6.24，担保期间为主债务履行期限届满之日起三年。	保证	连带	是	担保为公司提供营运资金，提高公司持续经营能力。

### 3、关联方往来及余额

单位：万元

项目	关联方名称	2025年6月30日 账面金额	款项性质
应收账款	科茂橡塑材料股份有限公司	661.05	应收货款
其他应付款	王建中	0.88	应付报销款

#### (五) 重要研发项目进展

截至2025年6月30日，公司正在进行的主要研发项目如下：

序号	研发项目	立项时间	研发模式	研发进展
1	降低橡胶气味助剂开发及配方应用研究	2023年1月	合作研发	进行中
2	鞋底专用胶EVA超耐磨助剂配制工艺的研究	2023年1月	合作研发	进行中
3	防焦烧型交联剂配方开发及制备工艺研究	2024年1月	自主研发	进行中
4	新型低硬度易分散的橡胶母粒配方开发及制造工艺研究	2024年1月	自主研发	进行中
5	高流动性橡胶分散剂的制备及应用研究	2024年1月	自主研发	进行中
6	防焦烧型架桥助剂配方开发及制备工艺研究	2024年1月	合作研发	进行中
7	合成橡胶超强耐磨及高抗撕拉多功能助剂开发及应用研究	2024年7月	合作研发	进行中
8	超轻复合发泡材料开发应用及抗收缩助剂研究	2024年10月	合作研发	进行中
9	高弹抗静电EVA发泡材料的研发	2024年10月	合作研发	进行中
10	改性EVA、POE、生物基PA高性能发泡基体研究	2024年11月	合作研发	进行中
11	鞋底专用胶EVA止滑助剂及配置工艺研究	2025年1月	自主研发	进行中
12	橡胶抗臭氧剂配方开发及制造工艺研究	2025年1月	自主研发	进行中
13	高抗湿滑轮胎橡胶配方及技术研究	2025年1月	自主研发	进行中
14	油封丁腈橡胶耐磨剂的配制研究	2025年1月	自主研发	进行中
15	轻质发泡制品低压缩歪配方及技术研究	2025年1月	自主研发	进行中
16	低温气味橡胶硫化综合促进剂配制研究	2025年1月	自主研发	进行中
17	预分散母胶粒产品配方及其自动化生产工艺研究	2025年6月	自主研发	进行中
18	橡胶再生剂及橡胶回收技术及研究	2025年6月	自主研发	进行中

#### (六) 重要资产及董监高变动情况

##### 1、重要资产变动情况

2025年1-6月，公司不存在重要资产变动的情况。

## 2、董监高变动情况

2025年1-6月，公司不存在董监高变动的情况。

### (七) 对外担保情况

2025年1-6月，公司不存在对外担保的情况。

### (八) 债权融资情况

2025年1-6月，公司已归还上年在中原银行濮阳分行、中国银行濮阳分行、招商银行珠海信息港支行的短期借款，本期又分别向中原银行濮阳分行续借1,000万元、向中国银行濮阳分行续借1,000万元、向招商银行珠海信息港支行续借100万元短期借款。

### (九) 对外投资情况

2025年1-6月，公司不存在新增对外投资的情况。

### (十) 主要财务情况

2025年1-6月，公司主要财务情况如下：

单位：万元	
项目	2025年6月30日
资产总计	15,991.85
股东权益合计	10,838.01
归属于申请挂牌公司的股东权益合计	10,838.01
项目	2025年1-6月
营业收入	8,893.53
净利润	1,144.96
归属于申请挂牌公司股东的净利润	1,144.96
扣除非经常性损益后的净利润	1,154.86
扣除非经常性损益后归属于申请挂牌公司股东的净利润	1,154.86
经营活动产生的现金流量净额	1,655.51
研发投入金额	435.99

2025年1-6月，公司纳入非经常性损益的主要项目情况如下：

单位：万元

项目	2025年1-6月
非流动资产处置损益	7.03
计入当期损益的政府补助，但与公司正常经营业务密切相关，符合国家政策规定、按照一定标准定额或定量持续享受的政府补助除外	5.44
除上述各项之外的其他营业外收入和支出	-24.11
其他符合非经常性损益定义的损益项目	-
小计	-11.65
减：所得税影响数	-1.75
少数股东权益影响额（税后）	-
非经常性损益净额	-9.90

综上，公司财务报告审计截止日后6个月内，公司主要经营情况及重要财务数据未发生重大不利变动。公司主营业务、经营模式、税收政策、所处行业市场环境、主要客户及供应商构成均未发生重大变化，亦未发生其他可能影响投资者判断的重大事项。

公司财务报告审计截止日后经营状况未出现重大不利变化，公司符合挂牌条件。”

二、为落实中国证监会《监管规则适用指引——北京证券交易所类第1号：全国股转系统挂牌公司申请在北京证券交易所发行上市辅导监管指引》的工作要求，中介机构应就北交所辅导备案进展情况、申请文件与辅导备案文件一致性出具专项核查报告并与问询回复文件一同上传。

回复：

截至本第二轮问询函回复出具日，公司尚未申请北交所辅导备案，故不适用《监管规则适用指引——北京证券交易所类第1号：全国股转系统挂牌公司申请在北京证券交易所发行上市辅导监管指引》的相关要求。中介机构暂无需就北交所辅导备案进展情况、申请文件与辅导备案文件一致性出具专项核查报告。

三、请你们在10个交易日内对上述问询意见逐项落实，并通过全国股转系统公开转让并挂牌审核系统上传问询意见回复材料全套电子版（含签字盖章扫描页）。若涉及对《公开转让说明书》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。如公开转让说明书所引用的财务报表超过6个月有效期，请公司在问询回复时提交财务报表有效期延期的申请，最多不超过3个月。

回复：

已知悉，已按照要求执行。

四、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。

回复：

已知悉，已按照要求执行。

（本页无正文，为濮阳科茂威新材料股份有限公司《关于濮阳科茂威新材料股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的第二轮审核问询函的回复》之签章页）

法定代表人（签字）：王新生  
王新生



(本页无正文，为联储证券股份有限公司《关于濮阳科茂威新材料股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的第二轮审核问询函的回复》之签章页)


项目小组全体人员签字：

项目负责人：

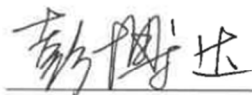
  
刘大兵

项目小组人员：

  
李坤龙

  
黄盛荣

  
高华阳

  
彭博达

