

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

第三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)

二〇二六年三月

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9月9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三轮审核问询函》（以下简称“第三轮审核问询函”、“第三轮问询函”或“第三轮反馈意见”）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，就第三轮审核问询函中提出的问题，逐一进行落实。现将第三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：

第三轮审核问询函所列问题	黑体
对第三轮审核问询函所列问题的回复	宋体
对第三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	楷体加粗

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。	4
问题 2: 提示说明事项。	17

问题 1：关于独立性。

根据申报文件及历次问询回复，（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 年公司向其销售占比分别为 22.14%、23.65%，呈上升趋势；（2）台湾科茂橡塑 2005 年成立，专注从事橡胶助剂销售业务，在中国台湾、北美、欧洲等地积累了一定客户资源和销售渠道；2013 年开始与公司合作，销售公司生产的销售助剂，报告期内向公司采购金额占其总采购金额比重的 90%左右；（3）公司产品售价均按照成本加成原则确定，与台湾科茂橡塑的关联销售业务中，公司毛利率在 20%-35%，台湾科茂橡塑对外销售毛利率在 10%-15%，产品总毛利率在 30%-50%，与公司对境外生产商销售毛利率相当；（4）公司未与下游客户直接开展合作系为台湾科茂橡塑已与客户建立稳定合作关系，公司重新签约可能导致因切换主体带来的资质审查、合同重签、客户流失等额外成本。

请公司：（1）说明关联方台湾科茂橡塑的主要情况，包括但不限于近年以来主要财务数据、主要客户资源及终端厂商、报告期前及报告期内向公司采购数量及占比；（2）说明台湾科茂橡塑向公司转移客户的开始时点，报告期前及期内转移客户的名称、订单金额、占比，进一步说明公司向台湾科茂橡塑关联销售占比反而上升的商业合理性；（3）更新说明报告期后台湾科茂橡塑向公司已完客户转移的名称、订单金额、占比；分类说明尚未完成转移客户的原因、涉及金额、具体进展、拟采取的措施及有效性；（4）结合台湾科茂橡塑的主要财务数据、中国台湾与大陆地区所得税差异、中国台湾及大陆地区对外销售关税差异等进一步说明台湾科茂橡塑保留 10%-15%毛利的商业合理性，公司关联销售定价是否公允，是否存在通过关联方调节收入、利润、税收情形，是否存在关联方利益输送情形；（5）说明台湾科茂橡塑向公司转移客户的预计完成时点，完成客户转移后公司实际控制人拟对台湾科茂橡塑的后续安排。

请主办券商及会计师核查上述事项并发表明确意见。

回复：

（一）说明关联方台湾科茂橡塑的主要情况，包括但不限于近年以来主要财务数据、主要客户资源及终端厂商、报告期前及报告期内向公司采购数量及占比

1、台湾科茂橡塑近年以来主要财务数据情况

2020 年-2025 年，台湾科茂橡塑主要财务数据情况如下：

单位：万新台币

项目	2025年	2024年	2023年	2022年	2021年	2020年
营业收入	23,912.20	30,326.67	23,770.10	32,324.76	39,443.66	25,886.94
营业成本	20,200.57	25,655.52	21,295.79	28,919.03	34,068.13	22,689.22
毛利	3,711.63	4,671.15	2,474.31	3,405.73	5,375.53	3,197.72
毛利率	15.52%	15.40%	10.41%	10.54%	13.63%	12.35%
资产总额	8,226.59	12,566.48	8,983.73	9,465.85	12,344.09	9,187.23
负债总额	2,747.68	8,482.93	6,083.26	7,576.48	8,394.32	6,323.30
股东权益总额	5,478.91	4,083.54	2,900.47	1,889.37	3,949.77	2,863.93

注：2020年-2024年财务数据已经审计；2025年财务数据为未审报表数据。

如上表所示，2020年以来，台湾科茂橡塑经营情况良好，营业收入平均在2-3亿新台币左右，毛利率平均在10%-15%左右。

其中，2024年台湾科茂橡塑的营业收入较2023年有所上升，主要由于台湾科茂橡塑下游美国客户 Akrochem Corp.、德国客户 Azelis Deutschland GmbH、台湾省客户豐泰企業股份有限公司因需求增加，上述客户2024年向台湾科茂橡塑的采购额较2023年增加较多所致。

2、台湾科茂橡塑主要客户资源及终端厂商情况

2020年以来，台湾科茂橡塑各年度前五名客户情况如下：

前五大客户名称	2025年	2024年	2023年	2022年	2021年	2020年	备注
	排名	排名	排名	排名	排名	排名	
Akrochem Corp.	4	1	2	2	1	1	美国客户，主要用于汽车配件等的生产
Dear CHEM Co.,Ltd	3	2	3	3	6		韩国客户，主要用于鞋业生产
DBH Osthandelsgesellschaft GmbH.	-	3	1	1	2	11	德国客户，主要用于汽车配件等的生产
TECNOCAL COMPONENTES PARA CALCADOS LTDA	17	4	6	8	11	7	巴西客户，主要用于鞋业生产
CHANNEL CHEMICALS CO.,LTD.	6	5	4	5	3	2	泰国客户，主要用于汽车配件等的生产
薩摩亞商旺隆發展有限公司臺灣分公司	15	7	5	4	16	8	台湾省客户，主要用于鞋业生产
宇榮高爾夫科技股份有限公司	1	8	11	6	4	12	台湾省客户，主要用于高尔夫球生产
B.P.chemicals	7	14	10	12	5	13	印度客户，主要用于汽车配件等的生产
I.S.TRADING CO., LTD	-	-	-	-	26	3	韩国客户，主要用于鞋业生产
POUYUEN VIETNAM COMPANY LIMITED	-	-	-	-	8	4	越南客户，主要用于鞋业生产

豐泰企業股份有限公司	2	6	14	14	18	5	台湾省客户，主要用于鞋业生产
Azelis Deutschland GmbH	5	9	-	-	-	-	德国客户，主要用于汽车配件等的生产

注：各年度的前五名客户在其他年度的排名在表中亦进行了列示。

如上表所示，2020年以来，台湾科茂橡塑主要客户相对稳定，呈现较好的连续性。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，为贸易型公司，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。

3、报告期前及报告期内向公司采购数量及占比情况

2020年-2025年，台湾科茂橡塑向公司采购产品情况如下：

单位：万新台币；%

供应商名称	2025年		2024年		2023年	
	采购金额	采购占比	采购金额	采购占比	采购金额	采购占比
科茂威	16,830.47	86.83	22,750.96	90.23	18,476.31	90.45
其他供应商	2,552.83	13.17	2,462.67	9.77	1,950.75	9.55
合计	19,383.30	100.00	25,213.63	100.00	20,427.06	100.00
供应商名称	2022年		2021年		2020年	
	采购金额	采购占比	采购金额	采购占比	采购金额	采购占比
科茂威	23,455.79	83.96	26,448.50	77.35	18,422.38	83.11
其他供应商	4,480.69	16.04	7,745.98	22.65	3,742.58	16.89
合计	27,936.48	100.00	34,194.47	100.00	22,164.96	100.00

如上表所示，2020年以来，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平均在80%以上，台湾科茂橡塑主要采购、销售公司的产品。

(二) 说明台湾科茂橡塑向公司转移客户的开始时点，报告期前及期内转移客户的名称、订单金额、占比，进一步说明公司向台湾科茂橡塑关联销售占比反而上升的商业合理性

1、台湾科茂橡塑向公司转移客户的开始时点，报告期前及期内转移客户的名称、订单金额、占比

2021年起，台湾科茂橡塑开始向科茂威转移业务，报告期前及期内转移主要客户情况如下：

单位：万元；%

客户名称	2025年		2024年		2023年		2022年		2021年		备注
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比	
南宝精细材料科技股份有限公司	887.80	4.68%	945.41	4.69%	1,818.78	9.86%	1,194.76	5.97%	280.87	1.73%	
KITAMURA CHEMICALS CO., LTD.	24.85	0.13%	14.74	0.07%	19.03	0.10%	11.72	0.06%	-	-	
APACHE FOOTWEAR VIETNAM COMPANY LIMITED.	56.80	0.30%	139.58	0.69%	212.21	1.15%	47.83	0.24%	-	-	
TRINITY-STAR HOLDINGS LIMITED TAIWAN BRANCH	95.43	0.50%	103.68	0.51%	130.20	0.71%	-	-	-	-	
Acteil Innovative Solutions Pvt Ltd.	-	-	12.51	0.06%	-	-	-	-	-	-	
WAN BANG TRADE LTD.	250.96	1.32%	194.70	0.97%	-	-	-	-	-	-	
YU QING ENTERPRISE CO., LTE	20.59	0.11%	66.96	0.33%	-	-	-	-	-	-	
CHAMPION PLUS CO., LTD.	214.04	1.13%	14.74	0.07%	-	-	-	-	-	-	
Azelis Deutschland GmbH	422.25	2.22%	-	-	-	-	-	-	-	-	
TECNOCAL COMPONENTES PARA CALCADOS LTDA	254.88	1.34%	-	-	-	-	-	-	-	-	
CHANNEL CHEMICALS CO., LTD.	239.54	1.26%	-	-	-	-	-	-	-	-	
Akrochem Corp.	217.10	1.14%	-	-	-	-	-	-	-	-	

明安国际企业股份有限公司	198.00	1.04%	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Tan Lua Vang Rice Roller Co., Ltd.	124.28	0.65%	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
ORCHEM (Pty) Ltd.	103.29	0.54%	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
丰越有限公司	39.73	0.21%	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
O. Sundstrom AB	24.61	0.13%	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
AZELIS TR KIMYA END.URN. ITH.IHR.TIC.VE SAN.A.S.	2.07	0.01%	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Carst & Walker South Africa (Pty) Ltd.	1.15	0.01%	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
B.P.chemicals	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
CMG Trading CO. LTD.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

2025 年末
转移的,暂
未产生销
售

注：1、订单金额为客户转移后，在科茂威实现的销售金额；2、占比=各明细客户收入/各年度科茂威合并营业收入。

如上表所示，台湾科茂橡塑自 2021 年起开始向科茂威转移业务，核心客户和核心业务主要集中在 2025 年转移完成。

2023 年以来，台湾科茂橡塑同类业务销售收入或毛利占公司主营业务收入或毛利的情况如下：

单位：万元、%

项目	2026 年 1 月		2025 年 12 月		2025 年 11 月		2025 年 10 月		2025 年 1-9 月		2024 年度		2023 年度	
	收入	毛利	收入	毛利	收入	毛利	收入	毛利	收入	毛利	收入	毛利	收入	毛利
台湾科茂橡塑 a	149.37	34.40	212.81	45.66	223.67	46.87	262.24	51.00	3,565.49	363.96	6,821.28	1,068.67	5,421.37	564.33
科茂威 b	1,528.59	487.83	2,294.73	684.75	1,576.70	599.71	1,606.42	579.95	13,502.84	4,982.63	20,140.67	7,078.19	18,429.83	5,754.19
占比 c=a/b	9.77	7.05	9.27	6.67	14.19	7.82	16.32	8.79	26.41	7.30	33.87	15.10	29.42	9.81

如上表所示，自 2025 年 9 月以来，公司积极与台湾科茂橡塑的下游客户沟通协商，努力完成业务转移，随着业务转移的逐步完成，

台湾科茂橡塑同业竞争业务的比例下降趋势明显。

截至本回复出具日，台湾科茂橡塑已将核心客户和核心业务转移至公司，并且不再新增同类业务。其中，2026年1月台湾科茂橡塑同类业务销售收入或毛利占公司主营业务收入或毛利的比例均在10%以下，相对较小。

2、进一步说明公司向台湾科茂橡塑关联销售占比反而上升的商业合理性

2023年-2025年，公司与台湾科茂橡塑之间发生的关联销售情况如下：

单位：万元

关联方名称	2025年度		2024年度		2023年度	
	金额	占同类交易金额比例	金额	占同类交易金额比例	金额	占同类交易金额比例
台湾科茂橡塑	3,653.53	19.25%	4,771.87	23.69%	4,085.80	22.17%
合计	3,653.53	19.25%	4,771.87	23.69%	4,085.80	22.17%

如上表所示，2024年公司向台湾科茂橡塑关联销售金额及占比较2023年有所上升，主要由于：（1）台湾科茂橡塑下游美国客户 Akrochem Corp.因需求增加，其2024年的采购额较2023年增加390.53万元；（2）台湾科茂橡塑2024年新开拓的德国客户 Azelis Deutschland GmbH，其2024年的采购额为286.70万元；（3）台湾科茂橡塑下游台湾省客户豐泰企業股份有限公司因需求增加，其2024年的采购额较2023年增加260.20万元。此外，台湾科茂橡塑的上述核心客户和核心业务主要集中在2025年转移完成，与2024年公司向台湾科茂橡塑关联销售金额及占比上升不存在矛盾。

综上，2024年公司向台湾科茂橡塑关联销售金额及占比较2023年有所上升，主要系台湾科茂橡塑下游客户需求增加进而导致其向公司的采购金额增加，以及台湾科茂橡塑的核心客户主要集中在2025年转移完成所致，具有商业合理性。

（三）更新说明报告期后台湾科茂橡塑向公司已完成客户转移的名称、订单金额、占比；分类说明尚未完成转移客户的原因、涉及金额、具体进展、拟采取的措施及有效性

1、报告期后台湾科茂橡塑向公司已完成客户转移的名称、订单金额、占比情况

2025年以来，台湾科茂橡塑向公司已完成客户转移情况，详见“本问题回复（二）”。

2、分类说明尚未完成转移客户的原因、涉及金额、具体进展、拟采取的措施及有效性

台湾科茂橡塑尚有部分业务未全部完成转移，主要基于以下原因：

（1）台湾省内客户（该类客户占尚未转移业务的比例在60%左右）。该部

分客户订单分散且单笔订单数量少，基本每次订单量不超过 200KG，其需要供应商能快速响应其自身需求，其更倾向与当地的供应商交易合作，因此该部分客户业务转移的时间周期相对较长。

(2)境外竞争较激烈的客户(该类客户占尚未转移业务的比例在 40%左右)。若改由公司直接签约，需重新进入客户的供应商目录，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，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，因此该部分客户业务转移的时间周期亦相对较长。公司计划于 2026 年将该类业务转移完毕。

具体情况如下：

序号	客户分类	涉及金额	具体进展	未完成转移客户的原因	拟采取的措施及有效性
1	台湾省内较零散客户。	约 1500 万元，占台湾科茂橡塑尚未转移业务的 3/5 左右。	正在积极沟通协商中。	该部分客户订单分散且单笔订单数量少，基本每次订单量不超过 200KG，其需要供应商能快速响应其自身需求，因此其更倾向与台湾科茂橡塑即当地的供应商交易合作，因此该部分客户业务转移的时间周期相对较长。	(1) 积极与客户沟通协商(必要时进行多轮次现场面对面沟通)； (2) 舍弃或让其在公司其他大客户处采购公司产品。
2	境外竞争较激烈的客户。	约 1000 万元，占台湾科茂橡塑尚未转移业务的 2/5 左右。	已沟通，达成初步合作意向，目前在小试或中试阶段。	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，需要一定的时间周期。	积极与客户沟通协商(必要时进行多轮次现场面对面沟通)，高效完成资质审查程序，进入其合格供应商目录，尽量避免出现客户流失的情况。

(四)结合台湾科茂橡塑的主要财务数据、中国台湾与大陆地区所得税差异、中国台湾及大陆地区对外销售关税差异等进一步说明台湾科茂橡塑保留 10%-15% 毛利的商业合理性，公司关联销售定价是否公允，是否存在通过关联方调节收入、利润、税收情形，是否存在关联方利益输送情形

2023 年-2025 年，台湾科茂橡塑主要财务数据情况如下：

单位：万新台币

项目	2025 年	2024 年	2023 年
营业收入	23,912.20	30,326.67	23,770.10

项目	2025年	2024年	2023年
营业成本	20,200.57	25,655.52	21,295.79
毛利	3,711.63	4,671.15	2,474.31
毛利率	15.52%	15.40%	10.41%
期间费用等	2,684.51	3,488.08	3,463.21
期间费用率	11.23%	11.50%	14.57%
净利润	644.50	1,183.07	-988.90
净利率	2.70%	3.90%	-4.16%

注：2023年-2024年财务数据已经审计；2025年数据为未审报表数据。

如上表所示，2023年-2025年，台湾科茂橡塑毛利率平均在10%-15%左右，期间费用率平均在10%左右，净利率平均在3%左右。其中2023年有所亏损，主要由于该年度市场行情一般，产品销量相对较少，且销售价格相对较低，导致毛利率相对较低所致。

台湾科茂橡塑在中国台湾适用的所得税税率为20%，科茂威在中国大陆适用的所得税税率为15%。台湾科茂橡塑的出口销售均由科茂威在中国大陆直接发货给其下游境外客户，不经台湾省转口，因此不存在关税差异。

从税收方面看，在经营业绩相当的情况下，台湾科茂橡塑的综合税负要高于科茂威。

1、台湾科茂橡塑保留10%-15%毛利的商业合理性

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，为贸易型公司，其自身的运营亦会产生职工薪酬、差旅费、业务招待费、市场推广费、办公费等费用，上述期间费用率台湾科茂橡塑在10%左右。

台湾科茂橡塑销售产品定价的基本原则是：不同产品的采购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，其中客户定制化产品的定价相对较高。

为保障公司的正常经营，并结合市场行情情况，台湾科茂橡塑加成的毛利率一般在10%-15%左右，这样既保证了公司产品价格在市场中的竞争力，又保障了台湾科茂橡塑一定的盈利空间（一般平均净利率在3%左右）。

综上，台湾科茂橡塑保留10%-15%毛利具备商业合理性。

2、公司关联销售定价公允

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平均在 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。

报告期内，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。各细分产品的销售金额、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	
2025 年	预分散橡胶助剂	促进剂类	1,066.28	29.18%	29.89	26.57%	13.19%
		活性剂类	73.35	2.01%	24.13	9.63%	10.19%
	粉体橡胶助剂	架桥剂及架桥助剂类	868.65	23.78%	41.10	32.00%	14.72%
		防老剂类	117.22	3.21%	55.27	43.16%	16.59%
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。

3、公司不存在通过关联方调节收入、利润、税收的情况

公司与台湾科茂橡塑之间的关联销售均为买断式销售，台湾科茂橡塑具备一定客户资源和销售渠道，因不具备生产能力而向公司采购相应产品。报告期内公司与台湾科茂橡塑的关联交易均签署订单式合同，且该交易为境外销售，公司相关境外销售业务均取得报关单、提单，产品实物流与现金流匹配，相关关联交易

真实存在。报告期内台湾科茂橡塑基本实现了终端销售，台湾科茂橡塑的日常采购量属于其合理的库存范围，且公司依据产品成本加成一定毛利率后进行协商公允定价，不存在通过关联方调节收入、利润、税收的情形。

台湾科茂橡塑采购的产品，在报告期内的库存及终端销售实现情况具体如下：

单位：吨

期间	产品名称	期初库存数量	当期采购数量	当期终端销售数量	期末库存数量	终端销售比例
2025年	预分散橡胶助剂	38.23	825.79	816.73	47.29	94.53%
	粉体橡胶助剂	31.07	715.08	667.16	78.99	89.41%
	其他	4.30	83.23	83.65	3.88	95.56%
2024年	预分散橡胶助剂	42.89	1,212.62	1,217.28	38.23	96.95%
	粉体橡胶助剂	27.87	687.85	684.65	31.07	95.66%
	其他	3.29	85.80	84.78	4.30	95.17%
2023年	预分散橡胶助剂	35.86	1,141.06	1,134.02	42.89	96.36%
	粉体橡胶助剂	52.39	477.17	501.69	27.87	94.74%
	其他	3.28	67.14	67.14	3.29	95.34%

注：1、表中数据根据台湾科茂橡塑提供的存货进销存明细统计所得；2、终端销售比例=当期终端销售数量/（期初库存数量+当期采购数量）。

如上表所示，报告期内，台湾科茂橡塑采购的产品基本实现终端销售，终端销售情况较好，公司与台湾科茂橡塑关联交易具备真实性，不存在通过关联方调节收入、利润、税收的情形。

4、公司不存在关联方利益输送的情况

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，为贸易型公司，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，且交易价格公允，属于正常商业行为，不涉及利益输送。

综上所述，台湾科茂橡塑保留 10%-15%毛利具备商业合理性；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，且穿透测算后的毛利率与公司直接销售给生产商的毛利率相当，关联销售定价公允；台湾科茂橡塑的综合税负要高于科茂威，且台湾科茂橡塑采购的公司产品基本实现了销售，公司不存在通过关联方调节收入、利润、税收的情况；公司为拓展销售渠道与台湾科茂橡塑进行合作，且定价公允，属于正常商业行为，不涉及利益输送。

（五）说明台湾科茂橡塑向公司转移客户的预计完成时点，完成客户转移后公司实际控制人拟对台湾科茂橡塑的后续安排

1、台湾科茂橡塑向公司转移客户的预计完成时点

因台湾科茂橡塑下游客户对供应商要求较高，且存在客户流失风险。公司根据其客户的不同情况，分批次逐步转移，预计将于 2027 年完成，具体情况如下：

序号	客户分类	预计完成时点	备注
1	台湾省内较零散客户。	2027 年	此外，公司控股股东香港科茂威、实际控制人王新生、丁国梁、沈柏华以及台湾科茂橡塑出具承诺：2026 年度台湾科茂橡塑同类收入或毛利占公司主营业务收入或毛利的比例不超过 10%，未来所有新增业务均由科茂威接洽。
2	境外竞争较激烈的客户。	2026 年	

2、完成客户转移后公司实际控制人拟对台湾科茂橡塑的后续安排

公司拟通过业务收购的方式解决同业竞争问题，业务转移完成后，实际控制人将改变台湾科茂橡塑的经营业务范围，或者注销台湾科茂橡塑，科茂威将不再与台湾科茂橡塑发生交易，同业竞争、关联交易问题将全部解决。

（六）请主办券商及会计师核查上述事项并发表明确意见。

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；了解台湾科茂橡塑业务转移的开始时点，以及最新进展情况；

(2) 查阅台湾科茂橡塑 2020 年-2025 年的采购、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 2020 年-2025 年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) 取得并查阅控股股东及实际控制人、董事、监事、高级管理人员出具的《规范或避免同业竞争的承诺》。

2、核查意见

经核查，主办券商及会计师认为：

(1) 2020 年以来，台湾科茂橡塑经营情况良好，且主要客户相对稳定，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平均在 80%以上，台湾科茂橡塑主要采购、销售公司的产品。

(2) 台湾科茂橡塑自 2021 年起开始向科茂威转移客户；2024 年公司向台湾科茂橡塑关联销售金额及占比较 2023 年有所上升，主要系台湾科茂橡塑下游客户需求增加进而导致其向公司的采购金额增加所致，具有商业合理性。

(3) 台湾科茂橡塑尚有部分业务未全部完成转移，公司已采取有效措施解决。部分客户尚未转移主要基于以下原因：①台湾省内客户（该类客户占尚未转

移业务的比例在 60%左右），该部分客户订单分散且单笔订单数量少，基本每次订单量不超过 200KG，其需要供应商能快速响应其自身需求，其更倾向与当地的供应商交易合作，因此该部分客户业务转移的时间周期相对较长；②境外竞争较激烈的客户（该类客户占尚未转移业务的比例在 40%左右），若改由公司直接签约，需重新进入客户的供应商目录，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，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，因此该部分客户业务转移的时间周期亦相对较长。公司计划于 2026 年将该类业务转移完毕。

（4）台湾科茂橡塑保留 10%-15%毛利具备商业合理性；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，且穿透测算后的毛利率与公司直接销售给生产商的毛利率相当，关联销售定价公允；台湾科茂橡塑的综合税负要高于科茂威，且台湾科茂橡塑采购的公司产品基本实现了销售，公司不存在通过关联方调节收入、利润、税收的情况；公司为拓展销售渠道与台湾科茂橡塑进行合作，且定价公允，属于正常商业行为，不涉及利益输送。

（5）台湾科茂橡塑向公司转移客户预计将于 2027 年完成；完成客户转移后实际控制人将改变台湾科茂橡塑的经营业务范围，或者注销台湾科茂橡塑；科茂威将不再与台湾科茂橡塑发生交易，同业竞争、关联交易问题将全部解决。

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《非上市公司监督管理办法》《非上市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《非上市公司监督管理办法》《非上市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 2025 年 12 月 31 日,至公开转让说明书签署日未超过 7 个月,无需补充披露、核查并更新推荐报告。

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:

截至本第三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三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三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

刘大兵

项目小组人员：

李坤龙

李坤龙

黄盛荣

黄盛荣

高华阳

高华阳

彭博达

彭博达

