

**关于上海色如丹数码科技股份有限公司
首次公开发行股票并在创业板上市
申请文件的审核问询函的回复**

众环专字（2022）0216306号

目 录

问题 1.关于持续经营能力.....	1
问题 2. 关于创业板定位.....	76
问题 4. 关于主营业务收入.....	85
问题 5. 关于境外销售.....	100
问题 6. 关于客户.....	113
问题 7. 关于供应商.....	137
问题 8. 关于主营业务成本.....	169
问题 9. 关于期间费用.....	183
问题 10. 关于存货.....	190
问题 11. 关于固定资产.....	202
问题 12. 关于财务内控规范性.....	206

关于上海色如丹数码科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的审核问询函的回复 (补充 2022 年 1-9 月财务数据)

众环专字（2022）0216306 号

深圳证券交易所：

根据贵所于 2022 年 7 月 20 日下发的审核函（2022）010684 号《关于上海色如丹数码科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的审核问询函》（以下简称“问询函”）的有关要求，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”）作为上海色如丹数码科技股份有限公司（以下简称“发行人”或“公司”）首次公开发行股票并在深交所创业板上市的申报会计师，对问询函中涉及申报会计师的相关事项进行了认真调研、核查和落实，并于 2022 年 9 月 1 日向贵所递交了反馈意见的回复众环专字（2022）0215279 号《关于上海色如丹数码科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的审核问询函的回复》，现将反馈意见补充 2022 年 1-9 月财务数据的情况回复如下：

本回复中涉及对众环专字（2022）0215280 号的修改已用楷体加粗标明。

如无特别说明，本回复使用的简称与《上海色如丹数码科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市招股说明书（申报稿）》（以下简称“招股说明书”）中的释义相同。本问询函回复中若出现总数与各分项数值之和尾数不符的情况，均为四舍五入原因造成。

问题 1.关于持续经营能力

申请文件显示：

（1）报告期各期，发行人主营业务毛利率分别为 55.27%、51.06%、51.58%，高于同行业可比公司。

（2）报告期内发行人业绩的增长主要来源于土耳其客户 Setaş、SDC 和日本客户 INABATA。发行人客户集中度较高。

(3) 发行人主要设备为 2 台耐驰卧式砂磨机、1 台布勒珠磨机。发行人 2021 年的产能利用率为 123.85%，产销率为 80%左右，2022 年 1-5 月去库存率为 75.85%。

请发行人：

(1) 分业务列示毛利率与同行业可比公司对比情况，说明毛利率高于同行业可比公司的原因及合理性，发行人可比公司的选取是否准确、完整，高毛利是否可持续。

(2) 说明自产色基和外购色基的成本差异情况、单位制造费用、产品结构等对单价、单位成本的影响等，进而量化分析产品单价、单位成本对主要产品毛利率的影响。

(3) 结合市场需求、同行业公司产能情况、竞争对手规模及盈利能力等，说明发行人所处行业是否存在产能过剩、增长停滞等情况，相比竞争者在技术、资金、规模效应等方面是否具备明显优势。

(4) 结合发行人主要客户的其他供应商情况、发行人期后在手订单情况、相关合作协议的期限及是否存在最低销售量约定等，说明发行人主要客户是否稳定，主要境外客户所处国家或地区政治、经济状况说明重要客户是否存在重大不利变化的风险。

(5) 说明发行人对 Setaş、SDC 以及 INABATA 等大客户是否存在重大依赖，结合行业特征、下游客户情况说明客户集中度较高的原因，主要客户的合作历史、业务稳定性及可持续性，客户集中度是否符合行业惯例。

(6) 结合生产周期、销售周期、产销率情况、期后去库存率等，说明发行人期末库存商品较高的原因及合理性，是否存在产品滞销情形，并结合在手订单情况说明发行人业绩增长是否可持续。

(7) 说明发行人生产设备较少的原因及合理性，是否存在工艺过时、技术更迭、研发失败等导致市场占有率持续下降的风险，主要设备是否存在减值风险。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并逐条对照本所《创业板股票首次公开发行上市审核问答》（以下简称《审核问答》）问题 4 对发行人持续经营能力是否存在重大不利变化发表明确意见，并请保荐人质控、内核部门审慎发表明确意见。

回复：

一、分业务列示毛利率与同行业可比公司对比情况，说明毛利率高于同行业可比公司的原因及合理性，发行人可比公司的选取是否准确、完整，高毛利是否可持续。

（一）分业务列示毛利率与同行业可比公司对比情况，说明毛利率高于同行业可比公司的原因及合理性

发行人产品主要应用于纺织数码喷印和桌面喷墨打印两大业务领域，报告期内，发行人分业务毛利率与可比公司比较情况如下：

1、纺织数码喷印业务

公司简称	对比口径	2021 年度	2020 年度	2019 年度
安诺其	数码印花色粉、墨水一体化	安诺其数码墨水项目尚未投产，其项目经济效益测算该项目毛利率为 50.50%		
天威新材	活性墨水	35.06%	42.49%	44.37%
宏华数科	墨水	43.96%	45.76%	47.36%
色如丹	纺织数码喷印墨水	53.50%	56.54%	57.72%
	纺织数码喷印色料	47.66%	47.91%	52.59%

注：天威新材 2020、2021 年毛利率来源于其 2022 年 10 月 31 日在全国股份转让系统披露的《公开转让说明书（申报稿）》，下同

（1）安诺其

安诺其与发行人产品结构类似的项目为其募投项目之一“年产 5,000 吨数码墨水”，该项目的建设产能为：600 吨数码印花色料、活性数码印花墨水 4,000 吨、酸性数码印花墨水 400 吨，截至 2022 年 6 月 30 日，安诺其该募投项目进度为 13.44%。

根据安诺其于 2020 年 11 月 18 日披露的《向特定对象发行股票并在创业板上市募集说明书（注册稿）》，募投项目“年产 5,000 吨数码墨水项目”的投资收益测算，该募投项目的整体毛利率约为 50.50%，其中数码印花色粉价格根据市场行情价格获得，以 16.50 万元/吨进行测算；活性数码印花墨水价格参照安诺其前期销售的数码墨水价格确定，并结合对未来客户群体、市场行情、行业竞争状况的判断等因素预测，以 5.50 万元/吨进行测算。

安诺其募投项目之数码印花色粉与活性数码印花墨水销售单价与发行人纺织数码印花色料（粉体）、纺织数码喷印墨水销售单价对比情况如下：

公司简称	产品类型	产品销售单价（万元/吨）		
		2021 年度	2020 年度	2019 年度
色如丹	纺织数码印花色料（粉体）	17.53	18.41	20.82
安诺其	数码印花色粉	16.50（募投项目估计售价）		
色如丹	纺织数码喷印墨水	4.99	5.33	5.54
安诺其	活性数码印花墨水	5.50（募投项目估计售价）		

安诺其募投项目中效益测算是以项目建成后，产能逐步释放，在投产第七年产能负荷 100%的基础上，假定了数码印花色粉及墨水的销售单价，在此基础上测算该项目建成 7 年内的该项目综合毛利率为 50.50%。

发行人作为国内较早从事纺织数码喷印色料及墨水的生产商，凭借高纯度、高表面张力、低粘度、盐含量低、高效过滤性、贮存稳定等优质的产品性能特征，在纺织数码喷印色料领域具有较强的定价权，发行人产品售价在行业内具有较强的参考意义。基于未来产能释放及供需变化情况，安诺其的募投项目综合毛利率的测算基础与发行人的产品售价趋势不存在显著差异。

安诺其募投项目的整体毛利率为 50.50%，与发行人 2021 年纺织数码喷印色料和纺织数码喷印墨水综合毛利率水平较为接近，不存在显著差异。

（2）宏华数科及天威新材

公司简称	对比口径	2021 年度	2020 年度	2019 年度
天威新材	活性墨水	35.06%	42.49%	44.37%
宏华数科	墨水	43.96%	45.76%	47.36%
色如丹	纺织数码喷印墨水	53.50%	56.54%	57.72%
	纺织数码喷印色料	47.66%	47.91%	52.59%

与宏华数科和天威新材的墨水产品毛利率相比，发行人纺织数码喷印墨水产品毛利率较高，主要原因系发行人生产的墨水所需色料主要以发行人自主生产为主，具有显著的成本优势，因此毛利率相对较高。

发行人纺织数码喷印墨水主要应用于纺织数码喷印领域，毛利率的变动趋势与宏华数科、天威新材一致，与行业趋势保持一致。

2、桌面喷墨打印业务

(1) 鼎龙股份打印复印耗材业务包含产品种类较多，其打印复印通用耗材毛利率数据与发行人桌面喷墨打印色料毛利率不具有显著可比性

报告期内，发行人桌面喷墨打印色料毛利率与鼎龙股份打印复印耗材毛利率对比情况如下：

公司简称	对比口径	2021 年度	2020 年度	2019 年度
鼎龙股份	打印复印通用耗材	29.15%	33.23%	36.48%
色如丹	桌面喷墨打印色料	57.97%	54.84%	56.64%

上表中鼎龙股份的打印复印通用耗材业务包含了彩色聚合碳粉、耗材芯片、硒鼓、墨盒、显影辊、载体等，鼎龙股份披露的打印复印通用耗材毛利率包含的产品种类较多。

鼎龙股份打印复印通用耗材中的彩色聚合碳粉与发行人桌面喷墨打印色料均属于办公打印产业链上游的着色材料。鼎龙股份的彩色聚合碳粉是桌面办公激光打印机中用于硒鼓耗材的着色材料，发行人桌面喷墨打印色料是桌面办公喷墨打印机中用于墨盒/墨仓中墨水的着色材料，两者在办公打印场景一致。发行人桌面喷墨打印色料产品与鼎龙股份的彩色聚合碳粉产品在办公打印领域具有可比性。

报告期内，鼎龙股份未单独披露彩色聚合碳粉毛利率数据，其披露的打印复印通用耗材毛利率包含的产品种类较多，与发行人桌面喷墨打印色料毛利率不具有显著可比性。

(2) 鼎龙股份彩色聚合碳粉 2016 年和 2017 年毛利率与发行人桌面喷墨打印色料同期毛利率不存在重大差异

报告期内，鼎龙股份未单独披露彩色聚合碳粉毛利率情况，但鼎龙股份在 2016 年和 2017 年年度报告中披露了彩色聚合碳粉的毛利率数据，与发行人桌面喷墨打印色料同期毛利率对比情况如下：

公司简称	产品类型	2017 年度	2016 年度
鼎龙股份	彩色聚合碳粉	55.62%	56.46%
色如丹	桌面喷墨打印色料	61.13%	57.56%

由上表可以看出，鼎龙股份彩色聚合碳粉在 2016 年和 2017 年保持较高毛利率，与发行人桌面喷墨打印色料同期毛利率不存在重大差异。

（二）发行人可比公司的选取是否准确、完整

发行人可比公司的选取标准包括数据可得性与可比性标准、业务或产品标准以及下游应用领域标准。

1、数据可得性与可比性标准

对于非公众公司，因无法获取详细的财务及业务数据，基于数据可得性原则，剔除非公众公司；因境内外公司在经营环境、客户类型、业务区域、信息披露等方面差异较大，无法获得适用的可比数据，剔除国际同行业上市公司。最终选择境内公众公司或近期申报 IPO 的公司作为可比公司。

2、业务或产品标准

发行人主要产品为纺织数码喷印色料、纺织数码喷印墨水和桌面喷墨打印色料，其中以高纯度色料产品为主。国内暂无生产销售与发行人主要产品类似的纺织数码喷印活性色料、桌面喷墨打印色料的公众公司，但存在研发项目或募投项目（已开始建设、具有实质进展及投入）与发行人该类产品一致的公司，或是在纺织数码喷印墨水产品上具有一致性的公司，或具有相同的产业链及应用场景的公司。发行人从涉及数码喷印产业链的国内公众公司或申报 IPO 的公司中，选取具体产品类别与发行人主要产品具有可比性的公众公司或申报 IPO 的公司作为可比公司。

3、下游应用领域标准

发行人的主要产品主要应用于两个领域，一是纺织数码喷印领域，下游应用场景为纺织数码喷印设备厂商或墨水生产厂商；二是桌面打印领域，主要应用于桌面办公打印机厂商或墨水厂商。

基于上述标准，发行人综合考虑业务、产品情况、产业链及应用场景、业务规模等因素选取可比公司，选取的可比公司如下：

公司简称	应用领域	可比业务/ 产品	可比情况说明
安诺其	纺织数码	数码印花色	安诺其 2021 年度报告显示，安诺其的一个在研项目

	喷印	粉及墨水	为数码喷墨印花用活性染料，拟达到的目标为研发色光纯正，稳定性较高，用于制作数码印花活性墨水的活性染料及其技术，项目进展处于开发完成阶段。同时其募投项目“年产5,000吨数码墨水”目前为在建状况，该项目的建设产能为：600吨数码印花色料、活性数码印花墨水4,000吨、酸性数码印花墨水400吨。
宏华数科	纺织数码喷印	纺织数码喷印墨水	宏华数科为国内领先的纺织数码喷印设备厂商，纺织数码喷印墨水是其主要产品之一，主要销售给购买其纺织数码喷印设备的下游客户。
天威新材	纺织数码喷印	纺织数码喷印墨水	天威新材是国内大型数码喷印墨水产品制造商，活性墨水是其应用在纺织数码印花领域的产品之一，销售给购买使用纺织数码喷印设备的下游客户。
鼎龙股份	桌面打印	打印复印通用耗材（彩色聚合碳粉）	鼎龙股份主要产品及业务属于办公打印耗材产业链，鼎龙股份主要产品包括碳粉、墨盒、硒鼓等耗材，主要应用于办公领域的激光打印复印机，其中其生产的产品彩色聚合碳粉，是激光打印机硒鼓的主要着色材料，与发行人的桌面喷墨打印色料产品在办公打印产业链的位置一致，发行人的桌面喷墨打印色料是喷墨办公打印机墨水的关键着色材料。鼎龙股份的彩色聚合碳粉与发行人的桌面喷墨打印色料产品两者的下游应用场景一致，均属于办公打印机耗材的关键原料。

综上，发行人选取安诺其、宏华数科、天威新材和鼎龙股份作为可比公司，可比公司选取准确、完整。

（三）发行人业务高毛利特征具有实现可持续的基础

1、发行人引领行业技术的发展，树立了较高的技术门槛，为发行人业务的高毛利率持续性奠定技术基础

发行人经过十余年在本行业的技术积累和对客户需求的反复验证测试，特别是针对电子级高纯度的色料，在化学合成、精制提纯和痕量成分分析等关键领域掌握了核心技术，牵头制定了行业技术标准，该标准最终被工信部采纳为行业标准（QB/T 4974-2016）。

高纯度色料有别于传统染料或颜料，生产环节涉及很多交叉技术且品种繁多，每一个产品都有其特殊性，需要经过多年技术积累，特别是与下游客户的长期沟通。发行人的主要客户是喷墨打印行业的全球领军企业，一般的化工生产企业很难跨越从产品注册、验证到产品定型的关键环节。同时由于高纯度色料产品的最终作用的载体为各种型号喷墨打印机，色料是为喷印墨水进行配套研发，从

研发阶段到被客户采纳耗时长达数月甚至数年，需要长期投入，具有很高的准入门槛。

2、数码喷印设备对于墨水品质及性能的高要求在一定程度上限制不具备行业经验积累的竞争对手进入该市场，为发行人持续占据有效的市场提供了行业准入门槛

对于数码喷印设备厂商而言，其主要技术包括喷头、喷印墨水、控制技术和配色软件。其中喷印墨水是关键耗材，墨水通过喷头（打印头）喷射在介质上。在各种喷墨打印场景特别是工业生产领域，墨水质量的好坏直接影响打印质量和喷头的使用寿命。打印机的喷头成本占比较高，喷头的设计和制造属于“卡脖子”的关键技术，墨水品质不良容易造成喷头损毁，而墨水的品质在很大程度上取决于色料品质的好坏，用于配制墨水的色料必须符合严格的物理和化学标准，以匹配在工业应用场景的高频率、大批量的生产需求，否则无法得到良好的喷印效果且容易损坏喷头等关键设备。

各数码喷印设备（打印机）厂商均会对喷印墨水品质、性能提出非常严格的要求，以适配其喷头，保障打印机高性能的工作。高纯度色料作为数码喷印墨水的关键成分，是喷墨墨水品质的重要保障。随着数码喷印技术的发展，高速打印越来越主流，对色料及墨水的品质要求也在不断提升。基于此，需要色料提供商拥有深厚的数码喷印技术及行业经验积累，并与数码喷印设备（打印机）厂商保持高频率的技术沟通，根据其需求进行开发，及能够实现快速响应。这对于数码喷印高纯度色料领域的生产商而言建立了较高的行业门槛，一定程度上限制不具备行业经验积累的竞争对手进入该市场。

3、发行人凭借市场先发优势，为高毛利的持续性提供扎实的市场基础

发行人深耕数码喷印高纯度色料领域十余年，发行人产品及技术路线的发展紧跟数码喷印技术的行业应用发展轨迹。发行人在 2010 年生产基地建成投产时即以面向桌面办公打印领域的高纯水性色料作为主要产品向市场销售，随着数码喷印技术的发展，数码喷印技术向工业化应用推广，大宽幅、高频率、高效率的特性在工业打印领域，尤其是纺织数码领域得到良好的适用，发行人凭借桌面办公打印领域的技术积累，进一步丰富产品品种，于 2015 年针对纺织印染数字化

转型的发展需要，推出了纺织数码喷印色料，并以纺织数码印花墨水整体解决方案提供商的角色参与到数码喷印技术在纺织数码印花工业领域的高速发展进程中。

目前世界范围内能规模化生产数码喷印色料的企业不多，且主要集中于欧洲、日本、美国及我国台湾地区，发行人是国内较早进入数码喷印色料领域且实现自主创新的高纯度色料生产商，凭借产品性能优异、质量稳定且具有较高的性价比等优势，与国内外知名的众多数码喷印设备或耗材生产商建立了长期稳定的合作关系。依托过往多年的市场开拓和技术积累，发行人与其他传统染料或颜料生产商相比，在数码喷印高纯度色料领域具有较强的市场先发优势。

4、发行人在行业的优势地位为发行人业务的高毛利率持续性奠定客户基础

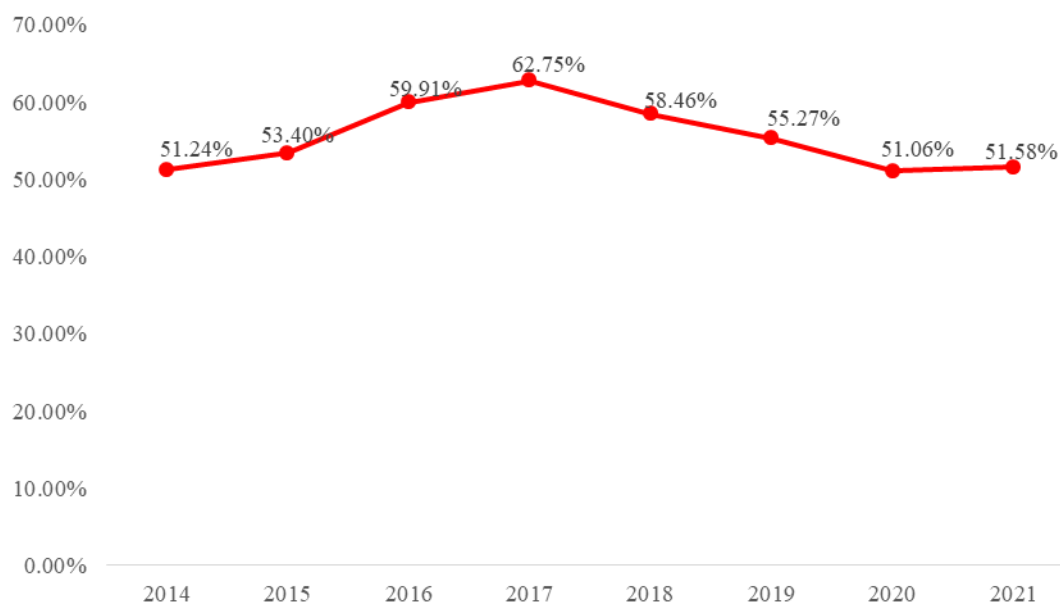
在纺织数码直接喷印领域，发行人所生产的纺织数码喷印活性色料是目前数码直接喷印应用量最大的品种，发行人是国内少数在数码直接喷印色料型号多样性及品种丰富性方面能在全球市场参与竞争并取得良好市场效果的企业，并成为如 Setaş（土耳其最大的化学制品生产商）、EFI Reggiani（全球排名第二的纺织数码喷印设备生产商，发行人通过其孙公司 SDC 供应产品）、SUN CHEMICAL（全球最大油墨生产企业 DIC 株式会社成员企业）、宏华数科（688789.SH，科创板上市公司，“全球一流、国内领先”的纺织数码喷墨设备及综合解决方案提供商）等国内外知名的数码喷印设备厂商或墨水厂商的合格供应商。

在桌面打印领域，发行人是国内较早一批进入桌面办公打印墨水用高纯水性色料的生产商，凭借十余年的技术积累及产品的升级，发行人已成功进入全球著名日本打印机生产商 A 的原装墨水色料供应链体系，同时发行人也是国内最大办公打印机厂商纳思达以及国内知名喷墨打印墨水品牌墨库图文的原料供应商。

发行人在行业的优势地位及国内外知名的数码喷印设备厂商或墨水厂商对发行人的认可，为发行人产品高毛利率的持续性奠定了扎实的客户基础。

5、发行人主营业务毛利率一直以来保持较高水平，具有持久的经营基础

主营业务毛利率



凭借色料高 HPLC 纯度、高表面张力、低粘度、盐含量低、高效过滤性、贮存稳定等优异性能，发行人作为行业发展的先行者一直引领行业技术的发展。2014 年至 2021 年，发行人主营业务毛利率一直保持较高水平，充分体现了发行人产品及技术优势以及下游客户的广泛认可。

综上，发行人的技术优势、数码喷印设备对产品品质要求带来的行业准入壁垒、发行人市场先发优势及行业优势地位均为发行人产品高毛利奠定了扎实的基础，发行人业务高毛利特征具有实现可持续的基础。

二、说明自产色基和外购色基的成本差异情况、单位制造费用、产品结构等对单价、单位成本的影响等，进而量化分析产品单价、单位成本对主要产品毛利率的影响。

发行人的主要产品为纺织数码喷印色料及桌面喷墨打印色料，其中产品形态上，纺织数码喷印色料以粉体为主，桌面喷墨打印色料以液体为主。报告期内，纺织数码喷印色料（粉体）及桌面喷墨打印色料（液体）收入合计金额占各期主营业务收入的比分别为 91.64%、93.81%、92.93% 和 **91.88%**。

报告期内，该两类产品的营业收入、毛利率、单价、单位成本情况如下：

产品类别	形态	期间	营业收入(万元)	毛利率	单价(不含税, 元/千克)	单位成本(元/千克)
------	----	----	----------	-----	---------------	------------

纺织数码喷印色料	粉体	2022年1-9月	5,210.83	38.42%	151.34	93.19
		2021年度	7,675.13	47.87%	175.33	91.40
		2020年度	5,713.43	47.85%	184.06	95.98
		2019年度	2,218.91	52.84%	208.17	98.18
桌面喷墨打印色料	液体	2022年1-9月	2,820.10	53.91%	26.63	12.28
		2021年度	4,398.96	58.14%	26.34	11.02
		2020年度	4,071.05	56.01%	28.03	12.34
		2019年度	3,705.64	57.31%	27.61	11.79

（一）纺织数码喷印色料（粉体）产品毛利率变动影响分析

报告期内，纺织数码喷印色料（粉体）的毛利率变动主要受产品结构、单位材料成本、销售单价、单位制造费用、执行新收入准则等因素综合影响所致，具体分析如下：

1、产品结构的变动情况

（1）纺织数码喷印色料（粉体）按产品结构列示销售明细

报告期内，纺织数码喷印色料（粉体）按产品结构列示具体情况如下：

单位：万元

项 目	2022年1-9月		2021年度		2020年度		2019年度	
	销售收入	占比	销售收入	占比	销售收入	占比	销售收入	占比
黑色系列产品	1,844.39	35.40%	2,783.36	36.26%	1,534.32	26.85%	537.92	24.24%
红色系列产品	960.46	18.43%	1,338.57	17.44%	1,210.77	21.19%	691.88	31.18%
黄色系列产品	703.61	13.50%	1,274.29	16.60%	1,084.78	18.99%	367.42	16.56%
蓝色系列产品	497.26	9.54%	762.45	9.93%	486.84	8.52%	233.13	10.51%
青色系列产品	467.84	8.98%	760.23	9.91%	799.79	14.00%	204.69	9.22%
橙色系列产品	733.44	14.08%	750.74	9.78%	594.60	10.41%	162.64	7.33%
其他系列产品	3.83	0.07%	5.49	0.07%	2.34	0.04%	21.22	0.96%
合 计	5,210.83	100.00%	7,675.13	100.00%	5,713.43	100.00%	2,218.91	100.00%

从上表可以看出，发行人纺织数码喷印色料（粉体）的产品结构整体保持稳定，但细分系列的产品销售在各年度的占比存在差异。

(2) 因产品结构变动导致毛利率变动的影响分析

由于各类型产品在投料、配比及生产方式等方面存在差异，其在成本结构上存在一定差异，其在各年度的销售占比结构变化会对公司纺织数码喷印色料（粉体）毛利率产生影响。

为有效测算产品结构变化导致的毛利率波动具体情况，特假定条件如下：

①各产品毛利率及其他条件不变；

②假定各年度产品结构比例一致，不发生变化，在 2020 年、2021 年和 2022 年 1-9 月纺织数码喷印色料（粉体）收入总额保持不变的基础上，以 2019 年产品结构比模拟测算 2020 年、2021 年和 2022 年 1-9 月各产品在当期的销售收入，再以 2020 年、2021 年和 2022 年 1-9 月各产品实际毛利率测算当年度的销售成本，进而计算出毛利率数据。

模拟测算公式如下：X 产品 2021 年营业收入=2021 年纺织数码喷印色料（粉体）收入总额×X 产品 2019 年收入占比；X 产品 2021 年营业成本=X 产品模拟后 2021 年营业收入×（1-X 产品模拟前 2021 年毛利率）

经测算，纺织数码喷印色料（粉体）产品毛利率情况如下：

单位：万元

类型	项目	2022 年 1-9 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
模拟前	营业收入	5,210.83	7,675.13	5,713.43	2,218.91
	营业成本	3,208.59	4,001.04	2,979.31	1,046.50
	毛利率（A）	38.42%	47.87%	47.85%	52.84%
模拟后	营业收入	5,210.83	7,675.13	5,713.43	2,218.91
	营业成本	3,243.20	3,824.12	2,966.75	1,046.50
	毛利率（B）	37.77%	50.18%	48.07%	52.84%
产品结构变动对毛利率的影响（A-B）		0.65%	-2.31%	-0.22%	-

注：若细分产品 2020 年、2021 年、2022 年 1-9 月无销售，则使用 2019 年毛利率替代测算，下同。

2、色基来源方式发生变化导致的单位材料成本的变动情况

报告期内，公司纺织数码喷印色料（粉体）的单位材料成本具体情况如下：

项目	2022年1-9月	2021年度	2020年度	2019年度
单位材料成本（元/千克）	76.36	76.65	76.34	68.72

2019至2021年度，纺织数码喷印色料（粉体）的单位材料成本呈现上涨趋势，主要原因系主要生产原料由自产色基转变为外购色基，与自产色基相比，外购色基的成本相对较高。

（1）自产色基与外购色基的成本差异情况

关于自产色基与外购色基的成本差异情况申请豁免披露。

（2）因色基来源发生变化导致毛利率变动的影响分析

由于发行人外购色基的增长主要在2020年及2021年，主要产品的色基来源在2020年和2021年发生变化，导致单位材料成本呈现上涨趋势。

为有效测算色基来源方式变化导致的毛利率波动具体情况，特假定条件如下：

①产品售价、生产色基所需的化工原料市场价格未产生波动及其他条件不变；

②以上述产品2019年单位色基成本为基础，模拟测算其在2020年、2021年和2022年1-9月的成本；

模拟测算公式如下： X 产品2021年的成本= X 产品2021年销量 \times （2019年单位色基成本-2021年单位色基成本）+ X 产品模拟前2021年营业成本

③假定2020年、2021年和2022年1-9月纺织数码喷印色料（粉体）营业收入不发生变化，根据上述模拟测算方式，测算2020年、2021年和2022年1-9月纺织数码喷印色料（粉体）的营业成本，进而计算出毛利率数据。

经测算，纺织数码喷印色料（粉体）产品毛利率情况如下：

单位：万元，元/千克					
类型	项目	2022年1-9月	2021年度	2020年度	2019年度
模拟前	营业收入	5,210.83	7,675.13	5,713.43	2,218.91
	营业成本	3,208.59	4,001.04	2,979.31	1,046.50
	单位营业成本	93.19	91.40	95.98	98.18
	毛利率（A）	38.42%	47.87%	47.85%	52.84%

模拟后	营业收入	5,210.83	7,675.13	5,713.43	2,218.91
	营业成本	3,026.93	3,776.57	2,899.76	1,046.50
	单位营业成本	87.91	86.27	93.42	98.18
	毛利率（B）	41.91%	50.79%	49.25%	52.84%
因色基来源发生变化导致单位材料成本变动对毛利率的影响（A-B）		-3.49%	-2.92%	-1.40%	-

3、单价的变动情况

报告期内，纺织数码喷印色料（粉体）按销售区域划分营业收入、毛利率情况如下：

单位：万元

项目	销售区域	2022年1-9月	2021年度	2020年度	2019年度
营业收入	外销	3,250.33	5,591.00	3,747.20	964.15
	内销	1,960.50	2,084.13	1,966.22	1,254.76
毛利率	外销	36.23%	46.18%	47.07%	49.32%
	内销	42.06%	52.40%	49.34%	55.54%

2019年至2021年度，纺织数码喷印色料（粉体）的外销占比大幅增长，发行人对境外销售以美元报价。与内销客户相比，公司外销客户采购量、采购金额及付款结算等商务条件相对更具优势，公司基于足够稳定的采购量及长期合作的基础，针对外销客户，公司在定价策略上会进行适当让渡，因此从单位售价的角度，公司外销客户的单位售价一般低于内销客户。

由于发行人对内外销客户定价策略的差异，针对纺织数码喷印色料（粉体）单价的变动对毛利率的影响分析，划分内外销进行如下分析。

（1）纺织数码喷印色料（粉体）外销产品销售单价的变动情况

①纺织数码喷印色料（粉体）外销产品销售单价情况

报告期内，公司纺织数码喷印色料（粉体）外销的平均销售价格按人民币和美元列示如下：

项目	2022年1-9月	2021年度	2020年度	2019年度
人民币销售单价（元/千克，不含税）	154.23	172.83	180.42	207.39
美元销售单价（美元/千克，含税）	26.79	30.18	29.68	34.16

从上表可以看出，2019年至2021年度，纺织数码喷印色料（粉体）外销的销售单价呈现整体下降趋势，主要原因系：一方面纺织数码喷印色料（粉体）销售收入的增加主要来源于外销收入的增加，公司外销客户采购量、采购金额及付款结算等商务条件相对具有优势，公司基于足够稳定的采购量及长期合作的基础，针对外销客户，公司在定价策略上会进行适当让渡；另一方面受美元兑人民币汇率波动影响所致。

2022年1-9月，纺织数码喷印产品价格下降主要原因系：发行人是我国国内市场上少数的色谱齐全、性能品质稳定并能实现规模化生产高纯度活性色料生产厂商，随着发行人子公司湖北影像3,000吨电子级高纯度喷墨色料产能的初步建成并陆续达产，公司将成为国内最大产能的高纯度活性色料生产商。公司基于子公司新增产能的建成投产安排以及对于未来市场的预期采取主动的价格调整策略，以获取更多的市场份额，并进一步巩固市场优势地位。

②因销售单价变动导致毛利率变动的分析

A.在人民币计价的基础上，测算销售单价的变动对毛利率的影响

a.假定各年度各产品销售数量保持不变；

b.以2019年的产品销售单价（人民币价格），模拟测算2020年、2021年和2022年1-9月纺织数码喷印色料（粉体）的外销销售收入；

模拟测算公式如下：模拟后的X产品2021年营业收入=X产品2021年销售数量×X产品2019年不含税销售单价（人民币）

c.假定各年度的外销成本保持不变；

经测算，纺织数码喷印色料（粉体）产品外销毛利率情况如下：

单位：万元，元/千克

类型	项目	2022年1-9月	2021年度	2020年度	2019年度
模拟前	外销营业收入	3,250.33	5,591.00	3,747.20	964.15
	外销销售单价	154.23	172.83	180.42	207.39
	外销营业成本	2,072.70	3,008.90	1,983.30	488.61
	外销毛利率（A）	36.23%	46.18%	47.07%	49.32%
模拟后	外销营业收入	4,351.97	6,668.45	4,247.59	964.15

	外销销售单价	206.51	206.13	204.51	207.39
	外销营业成本	2,072.70	3,008.90	1,983.30	488.61
	外销毛利率（B）	52.37%	54.88%	53.31%	49.32%
人民币计价的销售单价变动对外销毛利率的影响（A-B）		-16.14%	-8.70%	-6.24%	-

注：若细分产品 2019 年无销售，则使用模拟测算当年的销售单价替代测算，下同。

B.就汇率波动因素，测算其对毛利率的影响

a.假定各年度各产品销售数量及美元销售单价保持不变；

b.假定各年度各产品外销收入按报告期期初汇率与各期实际美元销售单价进行折算；

c.假定各年度的外销成本保持不变。

经测算，纺织数码喷印色料（粉体）产品外销毛利率情况如下：

单位：万元，元/千克					
类型	项目	2022 年 1-9 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
模拟前	外销营业收入	3,250.33	5,591.00	3,747.20	964.15
	外销销售单价	154.23	172.83	180.42	207.39
	外销营业成本	2,072.70	3,008.90	1,983.30	488.61
	外销毛利率（A）	36.23%	46.18%	47.07%	49.32%
模拟后	外销营业收入	3,411.63	5,878.81	3,735.30	960.34
	外销销售单价	161.89	181.72	179.84	206.57
	外销营业成本	2,072.70	3,008.90	1,983.30	488.61
	外销毛利率（B）	39.25%	48.82%	46.90%	49.12%
汇率波动因素对外销毛利率的影响（A-B）		-3.02%	-2.64%	0.17%	0.20%

（2）纺织数码喷印色料（粉体）内销产品销售单价的变动情况

①纺织数码喷印色料（粉体）内销产品销售单价情况

报告期内，公司纺织数码喷印色料（粉体）内销的平均销售价格列示如下：

项目	2022 年 1-9 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
销售单价（不含税，元/千克）	146.77	182.43	191.43	208.78

从上表可以看出，报告期内纺织数码喷印色料（粉体）内销销售单价呈现下降趋势。

②因销售单价变动导致毛利率变动的分析

模拟测算假定条件、公式和外销产品相关内容一致。

经测算，纺织数码喷印色料（粉体）产品内销毛利率情况如下：

单位：万元，元/千克

类型	项目	2022年 1-9月	2021年度	2020年度	2019年度
模拟前	内销营业收入	1,960.50	2,084.13	1,966.22	1,254.76
	内销销售单价	146.77	182.43	191.43	208.78
	内销营业成本	1,135.89	992.14	996.01	557.89
	内销毛利率（A）	42.06%	52.40%	49.34%	55.54%
模拟后	内销营业收入	2,778.04	2,248.40	2,163.84	1,254.76
	内销销售单价	207.97	196.81	210.67	208.78
	内销营业成本	1,135.89	992.14	996.01	557.89
	内销毛利率（B）	59.11%	55.87%	53.97%	55.54%
销售单价变动对内销毛利率的影响(A-B)		-17.05%	-3.47%	-4.63%	-

4、单位制造费用的变动情况

（1）单位制造费用具体情况

报告期内，公司纺织数码喷印色料（粉体）的单位制造费用具体情况如下：

项目	2022年1-9月	2021年度	2020年度	2019年度
单位制造费用（元/千克）	11.94	10.46	14.19	22.05

2019年至2021年度，纺织数码喷印色料（粉体）的单位制造费用呈现下降趋势，主要原因系发行人产量逐步提升，规模效应体现；2022年1-9月，单位制造费用较上期有所提升，主要原因系受上海地区疫情全域静态化管理措施及子公司投产过程中产能转移过渡影响，公司纺织数码喷印活性色料（粉体）产量有所下滑，导致单位制造费用略有回升。

（2）因单位制造费用变动对毛利率的影响分析

①假定2020年、2021年和2022年1-9月营业收入保持不变；

②假定各年度单位材料成本及单位人工成本保持不变，以2019年的单位制造费用为基础，模拟测算2020年、2021年和2022年1-9月的成本。

模拟测算公式如下：模拟后的纺织数码喷印色料（粉体）2021 年营业成本=2021 年纺织数码喷印色料（粉体）销售数量×（2021 年纺织数码喷印色料（粉体）单位成本—2021 年纺织数码喷印色料（粉体）单位制造费用+2019 年纺织数码喷印色料（粉体）单位制造费用）

经测算，纺织数码喷印色料（粉体）毛利率情况如下：

单位：万元，元/千克

类型	项目	2022 年 1-9 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
模拟前	营业收入	5,210.83	7,675.13	5,713.43	2,218.91
	营业成本	3,208.59	4,001.04	2,979.31	1,046.50
	单位营业成本	93.19	91.40	95.98	98.18
	毛利率（A）	38.42%	47.87%	47.85%	52.84%
模拟后	营业收入	5,210.83	7,675.13	5,713.43	2,218.91
	营业成本	3,556.53	4,508.20	3,223.21	1,046.50
	单位营业成本	103.29	102.99	103.84	98.18
	毛利率（B）	31.75%	41.26%	43.59%	52.84%
单位制造费用变动对毛利率的影响（A-B）		6.68%	6.61%	4.26%	-

5、执行新收入准则的影响

公司 2020 年 1 月 1 日开始执行新收入准则，将原先通过销售费用核算的运费、包装费以及报关费等费用作为合同履行成本核算。

假定 2020 年、2021 年和 2022 年 1-9 月仍然按照 2019 年的收入准则执行，将 2020 年、2021 年和 2022 年 1-9 月营业成本中的运费、包装费以及报关费等费用还原至销售费用核算，还原后测算 2020 年、2021 年和 2022 年 1-9 月的毛利率。

经测算，纺织数码喷印色料（粉体）毛利率情况如下：

单位：万元

类型	项目	2022 年 1-9 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
	运费、包装费以及报关费等	48.13	44.85	49.86	-
模拟前	营业收入	5,210.83	7,675.13	5,713.43	2,218.91
	营业成本	3,208.59	4,001.04	2,979.31	1,046.50
	毛利率（A）	38.42%	47.87%	47.85%	52.84%

模拟后	营业收入	5,210.83	7,675.13	5,713.43	2,218.91
	营业成本	3,160.47	3,956.19	2,929.45	1,046.50
	毛利率（B）	39.35%	48.45%	48.73%	52.84%
执行新收入准则影响对毛利率的影响（A-B）		-0.92%	-0.58%	-0.88%	-

6、上述影响因素的影响程度分析

根据上述测算，纺织数码喷印色料（粉体）的产品结构、单位材料成本、外销单价、内销单价、单位制造费用的变动及执行新收入准则的影响对毛利率的影响情况列示如下：

序号	项目	2022年 1-9月	2021年度	2020年度	2019年度
1	产品结构变动对毛利率的影响	0.65%	-2.31%	-0.22%	-
2	因色基来源发生变化导致单位材料成本变动对毛利率的影响	-3.49%	-2.92%	-1.40%	-
3	人民币计价的销售单价变动对外销毛利率的影响	-16.14%	-8.70%	-6.24%	-
	其中：汇率波动因素对外销毛利率的影响	-3.02%	-2.64%	0.17%	0.20%
	销售单价变动对内销毛利率的影响	-17.05%	-3.47%	-4.63%	-
4	单位制造费用变动对毛利率的影响	6.68%	6.61%	4.26%	-
5	执行新收入准则影响对毛利率的影响	-0.92%	-0.58%	-0.88%	-

综上，报告期内对纺织数码喷印色料（粉体）毛利率影响较为显著的为销售单价的变动及单位制造费用的变动，其中单位制造费用下降对毛利率的影响系发行人的自身生产经营规模效应所致；销售单价的下降系发行人根据自身销售情况及与客户的合作情形相应调整销售策略所致。

（二）桌面喷墨打印色料（液体）的毛利率变动影响分析

报告期内桌面喷墨打印色料（液体）的毛利率变动主要系产品结构变动、销售单价、单位制造费用、执行新收入准则等因素综合影响所致，具体分析如下：

1、产品结构的变动情况

（1）桌面喷墨打印色料（液体）按产品结构列示销售明细

报告期内，桌面喷墨打印色料（液体）按产品结构列示具体情况如下：

单位：万元

项 目	2022年1-9月	2021年度	2020年度	2019年度
-----	-----------	--------	--------	--------

	销售收入	占比	销售收入	占比	销售收入	占比	销售收入	占比
黑色系列产品	1,552.90	55.07%	2,083.68	47.37%	1,777.90	43.67%	1,275.48	34.42%
黄色系列产品	665.26	23.59%	1,323.93	30.10%	1,179.60	28.98%	1,187.39	32.04%
红色系列产品	456.64	16.19%	689.54	15.68%	550.19	13.51%	575.20	15.52%
青色系列产品	115.13	4.08%	254.21	5.78%	494.61	12.15%	615.78	16.62%
其他系列产品	30.16	1.07%	47.60	1.08%	68.74	1.69%	51.79	1.40%
合计	2,820.10	100.00%	4,398.96	100.00%	4,071.05	100.00%	3,705.64	100.00%

(2) 因产品结构变动导致毛利率变动的影响分析

由于各类型产品在投料、配比及生产方式等方面存在差异，其在成本结构上存在一定差异，其在各年度的销售占比结构变化会对公司桌面喷墨打印色料（液体）毛利率产生影响。

为有效测算产品结构变化导致的毛利率波动具体情况，特假定条件如下：

①各产品毛利率及其他条件不变；

②假定各年度产品结构比例一致，不发生变化，在 2020 年、2021 年和 2022 年 1-9 月桌面喷墨打印色料（液体）营业收入总额保持不变的基础上，以 2019 年产品结构比模拟测算 2020 年、2021 年和 2022 年 1-9 月各产品在当年度的销售收入，再以 2020 年、2021 年和 2022 年 1-9 月各产品实际毛利率测算当年度的销售成本，进而计算出毛利率数据。

模拟测算公式如下： X 产品 2021 年营业收入=2021 年桌面喷墨打印色料（液体）收入总额 $\times X$ 产品 2019 年收入占比； X 产品 2021 年营业成本= X 产品模拟后 2021 年营业收入 $\times (1-X$ 产品模拟前 2021 年毛利率)

经测算，桌面喷墨打印色料（液体）产品毛利率情况如下：

单位：万元					
类型	项目	2022 年 1-9 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
模拟前	营业收入	2,820.10	4,398.96	4,071.05	3,705.64
	营业成本	1,299.70	1,841.32	1,790.99	1,582.04
	毛利率 (A)	53.91%	58.14%	56.01%	57.31%
模拟后	营业收入	2,820.10	4,398.96	4,071.05	3,705.64
	营业成本	1,286.83	1,865.87	1,736.61	1,582.04
	毛利率 (B)	54.37%	57.58%	57.34%	57.31%

产品结构变动对毛利率的影响 (A-B)	-0.46%	0.56%	-1.33%	-
---------------------	--------	-------	--------	---

2、单位材料成本的变动情况

报告期内，公司桌面喷墨打印色料（液体）的单位材料成本具体情况如下：

项 目	2022 年 1-9 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
单位材料成本（元/千克）	8.85	8.94	10.22	9.17

与纺织数码喷印色料产品不同，公司桌面喷墨打印色料较少使用外购色基，因此外购色基成本上升对桌面喷墨打印色料影响较小。

桌面喷墨打印色料（液体）的单位材料成本报告期内整体呈下降趋势，其中 2020 年度较高的原因系：

公司桌面喷墨打印色料产品中型号为黑 SP01 系列产品的占比最高，2020 年和 2021 年该系列产品占桌面喷墨打印色料（液体）收入的比例分别为 40.30% 和 45.11%。

报告期内，生产该系列产品所需的主要原材料价格波动较大。受国内环保政策影响，黑 SP01 系列产品所需的原材料厂商多数关停停产，市场报价持续上涨，公司在 2020 年生产黑 SP01 系列产品所使用的原材料采购成本较高，2021 年黑 SP01 系列产品所使用的原材料市场报价回归平稳，公司 2021 年生产黑 SP01 系列产品所使用的原材料采购成本较 2020 年有所下降。

因此，桌面喷墨打印色料（液体）2020 年单位原材料成本较 2019 年有所上升，2021 年单位原材料成本较 2020 年有所下降。

3、单价的变动情况

桌面喷墨打印色料（液体）按销售区域划分营业收入、毛利率情况如下：

单位：万元

项目	销售区域	2022 年 1-9 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
营业收入	外销	928.24	1,582.46	688.63	14.49
	内销	1,891.86	2,816.50	3,382.42	3,691.15
毛利率	外销	52.39%	54.02%	48.83%	48.78%
	内销	54.66%	60.46%	57.47%	57.34%

2019年至2021年，桌面喷墨打印色料（液体）的外销占比增长，发行人对境外销售以美元报价。与内销客户相比，公司外销客户采购量、采购金额及付款结算等商务条件相对更具优势，公司基于足够稳定的采购量及长期合作的基础，针对外销客户，公司在定价策略上会进行适当让渡，因此从单位售价的角度，公司外销客户的单位售价一般低于内销客户。

由于发行人对内外销客户定价策略的差异，针对桌面喷墨打印色料（液体）单价的变动对毛利率的影响分析，划分内外销进行如下分析。

（1）桌面喷墨打印色料（液体）内销产品销售单价的变动情况

①桌面喷墨打印色料（液体）的内销产品销售单价情况

报告期内，公司桌面喷墨打印色料（液体）内销的平均销售价格列示如下：

项目	2022年1-9月	2021年度	2020年度	2019年度
销售单价（不含税，元/千克）	27.51	27.47	28.31	27.61

报告期内，桌面喷墨打印色料（液体）的内销销售价格整体较为稳定。

②因销售单价变动导致毛利率变动的分析

A.假定各年度各产品销售数量保持不变；

B.以2019年的产品销售单价（人民币价格），模拟测算2020年、2021年和2022年1-9月桌面喷墨打印色料（液体）内销销售收入；

模拟测算公式如下：模拟后的X产品2021年营业收入=X产品2021年销售数量×X产品2019年不含税销售单价（人民币）

C.假定各年度的内销成本保持不变。

经测算，桌面喷墨打印色料（液体）产品内销毛利率情况如下：

单位：万元，元/千克

类型	项目	2022年1-9月	2021年度	2020年度	2019年度
模拟前	内销营业收入	1,891.86	2,816.50	3,382.42	3,691.15
	内销销售单价	27.51	27.47	28.31	27.61
	内销营业成本	857.78	1,113.72	1,438.61	1,574.62
	内销毛利率（A）	54.66%	60.46%	57.47%	57.34%
模拟后	内销营业收入	1,887.93	2,748.96	3,256.69	3,691.15

	内销销售单价	27.45	26.81	27.25	27.61
	内销营业成本	857.78	1,113.72	1,438.61	1,574.62
	内销毛利率（B）	54.56%	59.49%	55.83%	57.34%
销售单价变动对内销毛利率的影响（A-B）		0.09%	0.97%	1.64%	-

（2）桌面喷墨打印色料（液体）外销产品销售单价的变动情况

①桌面喷墨打印色料（液体）的外销产品销售单价情况

报告期内，公司桌面喷墨打印色料（液体）外销的平均销售价格按人民币和美元列示如下：

项目	2022年1-9月	2021年度	2020年度	2019年度
人民币销售单价（元/千克，不含税）	25.01	24.54	26.78	28.49
美元销售单价（美元/千克，含税）	4.32	4.30	4.35	4.74

2019年至2021年桌面喷墨打印色料（液体）外销销售单价呈现下降趋势，一方面受美元兑人民币汇率波动影响所致，一方面与发行人的定价策略相关。

②因销售单价变动导致毛利率变动的影响分析

A.在人民币计价的基础上，测算销售单价的变动对毛利率的影响

a.假定各年度各产品销售数量保持不变；

b.以2019年的产品销售单价（人民币价格），模拟测算2020年、2021年和2022年1-9月桌面喷墨打印色料（液体）的外销销售收入

模拟测算公式如下：模拟后的X产品2021年营业收入=X产品2021年销售数量×X产品2019年不含税销售单价（人民币）

c.假定各年度的外销成本保持不变。

经测算，桌面喷墨打印色料（液体）产品外销毛利率情况如下：

单位：万元，元/千克

类型	项目	2022年1-9月	2021年度	2020年度	2019年度
模拟前	外销营业收入	928.24	1,582.46	688.63	14.49
	外销销售单价	25.01	24.54	26.78	28.49
	外销营业成本	441.92	727.60	352.38	7.42
	外销毛利率（A）	52.39%	54.02%	48.83%	48.78%

模拟后	外销营业收入	1,125.49	1,962.22	788.73	14.49
	外销销售单价	30.33	30.43	30.67	28.49
	外销营业成本	441.92	727.60	352.38	7.42
	外销毛利率（B）	60.74%	62.92%	55.32%	48.78%
人民币计价的销售单价变动对外销毛利率的影响（A-B）		-8.34%	-8.90%	-6.49%	-

B.就汇率波动因素，测算其对毛利率的影响

a.假定各年度各产品销售数量及美元销售单价保持不变；

b.假定各年度各产品外销收入按报告期期初汇率与各期实际美元销售单价进行折算；

c.假定各年度的外销成本保持不变。

经测算，桌面喷墨打印色料（液体）产品外销毛利率情况如下：

单位：万元，元/千克

类型	项目	2022年1-9月	2021年度	2020年度	2019年度
模拟前	外销营业收入	928.24	1,582.46	688.63	14.49
	外销销售单价	25.01	24.54	26.78	28.49
	外销营业成本	441.92	727.60	352.38	7.42
	外销毛利率（A）	52.39%	54.02%	48.83%	48.78%
模拟后	外销营业收入	970.83	1,680.96	678.14	14.48
	外销销售单价	26.16	26.07	26.37	28.48
	外销营业成本	441.92	727.60	352.38	7.42
	外销毛利率（B）	54.48%	56.72%	48.04%	48.76%
汇率波动因素对外销毛利率的影响（A-B）		-2.09%	-2.70%	0.79%	0.02%

4、单位制造费用的变动情况

（1）单位制造费用具体情况

报告期内，公司桌面喷墨打印色料（液体）的单位制造费用具体情况如下：

项目	2022年1-9月	2021年度	2020年度	2019年度
单位制造费用（元/千克）	2.28	1.27	1.45	1.87

2019年-2021年度，桌面喷墨打印色料（液体）的单位制造费用呈现下降趋势，主要系公司产量逐步提升，规模效应体现，导致单位制造费用呈现下降趋势；

2022年1-9月，单位制造费用较上期有所提升，主要原因系：子公司湖北影像新生产线初步建成并陆续投产，2019年1-9月，湖北影像主要生产的产品为桌面喷墨打印色料，由于子公司投产初期产品产量较少，同时折旧费用相对母公司较高，导致单位制造费用增幅较大。

(2) 因单位制造费用变动对毛利率的影响分析

A.假定2020年、2021年和2022年1-9月桌面喷墨打印色料（液体）营业收入保持不变；

B.假定各年度单位材料成本及单位人工成本保持不变，以2019年的单位制造费用为基础，模拟测算2020年、2021年和2022年1-9月的成本。

模拟测算公式如下：模拟后的桌面喷墨打印色料（液体）2021年营业成本=2021年桌面喷墨打印色料（液体）销售数量×（2021年桌面喷墨打印色料（液体）单位成本-2021年桌面喷墨打印色料（液体）单位制造费用+2019年桌面喷墨打印色料（液体）单位制造费用）。

经测算，桌面喷墨打印色料（液体）产品毛利率情况如下：

单位：万元，元/千克

类型	项目	2022年 1-9月	2021年度	2020年度	2019年度
模拟前	营业收入	2,820.10	4,398.96	4,071.05	3,705.64
	营业成本	1,299.70	1,841.32	1,790.99	1,582.04
	单位营业成本	12.28	11.02	12.34	11.79
	毛利率（A）	53.91%	58.14%	56.01%	57.31%
模拟后	营业收入	2,820.10	4,398.96	4,071.05	3,705.64
	营业成本	1,256.51	1,940.84	1,852.19	1,582.04
	单位营业成本	11.87	11.62	12.75	11.79
	毛利率（B）	55.44%	55.88%	54.50%	57.31%
单位制造费用变动对毛利率的影响（A-B）		-1.53%	2.26%	1.51%	-

5、执行新收入准则的影响

公司2020年1月1日开始执行新收入准则，将原先通过销售费用核算的运费、包装费以及报关费等费用作为合同履约成本核算，

假定2020年、2021年和2022年1-9月仍然按照2019年的收入准则执行，将2020年、2021年和2022年1-9月营业成本中的运费、包装费以及报关费等费用还原至销售费用核算，还原后测算2020年、2021年和2022年1-9月的毛利率。

经测算，桌面喷墨打印色料（液体）毛利率情况如下：

单位：万元

类型	项目	2022年1-9月	2021年度	2020年度	2019年度
	运费、包装费以及报关费等	139.79	186.50	198.93	-
模拟前	营业收入	2,820.10	4,398.96	4,071.05	3,705.64
	营业成本	1,299.70	1,841.32	1,790.99	1,582.04
	毛利率（A）	53.91%	58.14%	56.01%	57.31%
模拟后	营业收入	2,820.10	4,398.96	4,071.05	3,705.64
	营业成本	1,159.91	1,654.82	1,592.06	1,582.04
	毛利率（B）	58.87%	62.38%	60.89%	57.31%
执行新收入准则影响对毛利率的影响（A-B）		-4.96%	-4.24%	-4.88%	-

6、上述影响因素的影响程度分析

根据上述测算，桌面喷墨打印色料（液体）的产品结构、外销单价、内销单价、单位制造费用的变动及执行新收入准则的影响对毛利率的影响情况列示如下：

序号	项目	2022年1-9月	2021年度	2020年度	2019年度
1	产品结构变动对毛利率的影响	-0.46%	0.56%	-1.33%	-
2	人民币计价的销售单价变动对外销毛利率的影响	-8.34%	-8.90%	-6.49%	-
	其中：汇率波动因素对外销毛利率的影响	-2.09%	-2.70%	0.79%	0.02%
	销售单价变动对内销毛利率的影响	0.09%	0.97%	1.64%	-
3	执行新收入准则影响对毛利率的影响	-4.96%	-4.24%	-4.88%	-
4	单位制造费用变动对毛利率的影响	-1.53%	2.26%	1.51%	-

综上，报告期内对桌面喷墨打印色料（液体）毛利率影响较为显著的为销售单价的变动及执行新收入准则的影响，销售单价的下降系发行人根据自身销售情况及与客户合作情形相应调整销售策略所致。

三、结合市场需求、同行业公司产能情况、竞争对手规模及盈利能力等，说明发行人所处行业是否存在产能过剩、增长停滞等情况，相比竞争者在技术、资金、规模效应等方面是否具备明显优势。

（一）市场需求

公司现有主要产品下游应用市场空间广阔，存在较大的市场需求，所处数码喷印行业市场空间广阔，具有实现成长的基础。

1、纺织数码喷印色料下游应用前景广阔，具有广阔的市场空间

在纺织品印花行业，由于数码喷印技术不断升级、成本不断下降，纺织数码喷墨印花显示出了对传统印花工艺逐步替代的发展趋势，目前正处于大面积的市场推广期。

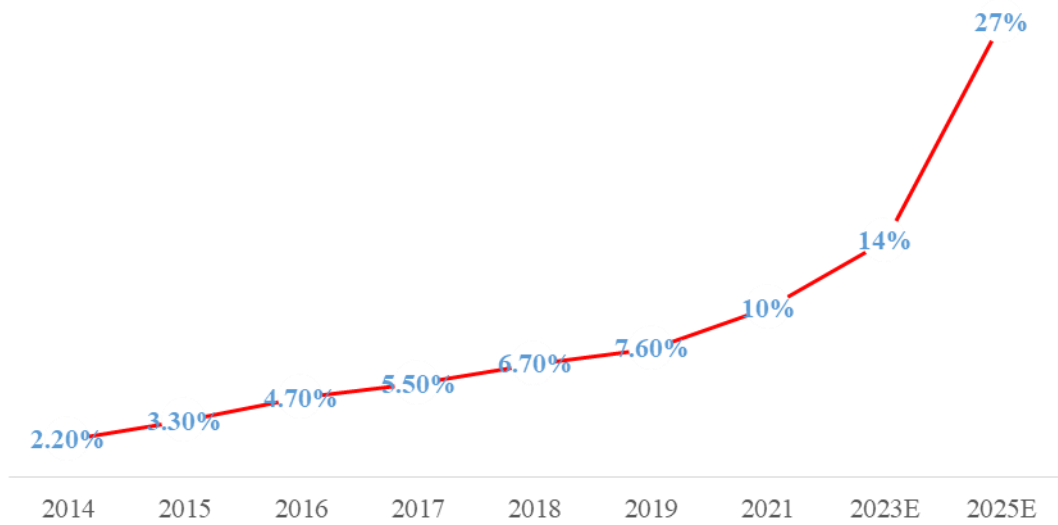
公司所研发、生产的纺织数码喷印色料主要应用于数码直喷印花领域，是目前数码印花直喷领域应用量最多的活性墨水的关键成分。

（1）作为传统纺织印花的替代产品，全球纺织数码喷墨印花产量在印花面料总产量中的渗透率呈现快速增长趋势

纺织数码喷印技术实现了对传统印花技术的突破，克服了传统印花高污染、高能耗、高排放、交货速度慢、印花图案相对单调、印花精度不高及生产工艺复杂等缺点，具备绿色化、灵活化、高清晰度等特点，其应用推广能够满足传统印花市场向“个性化、小批量、交货快、花型多、高品质”转型的需求，实现生产周期大幅缩短、小单快反零库存生产、能耗排污大量减少等目标。基于数码喷墨印花工艺的显著优势，目前全球的数码喷墨印花工艺对传统印花工艺的替代率加速提升，保持快速发展的趋势。

全球纺织数码喷墨印花产量占印花面料比重从2014年2.20%增加到2019年的7.60%，2021年度纺织数码印花面料比重增至10%，到2023年底，其市场份额有望达到14%，到2025年，预计全球数码喷墨印花产量将达150亿米，占印花总量比例约27%，2019年至2025年全球数码喷墨印花产量复合增长率高达23.15%，保持快速的发展趋势。

全球纺织数码喷墨印花产量占印花面料总量比例



数据来源：《全球纺织品数码喷墨印花发展现状及趋势深度解析》，中国印染行业协会

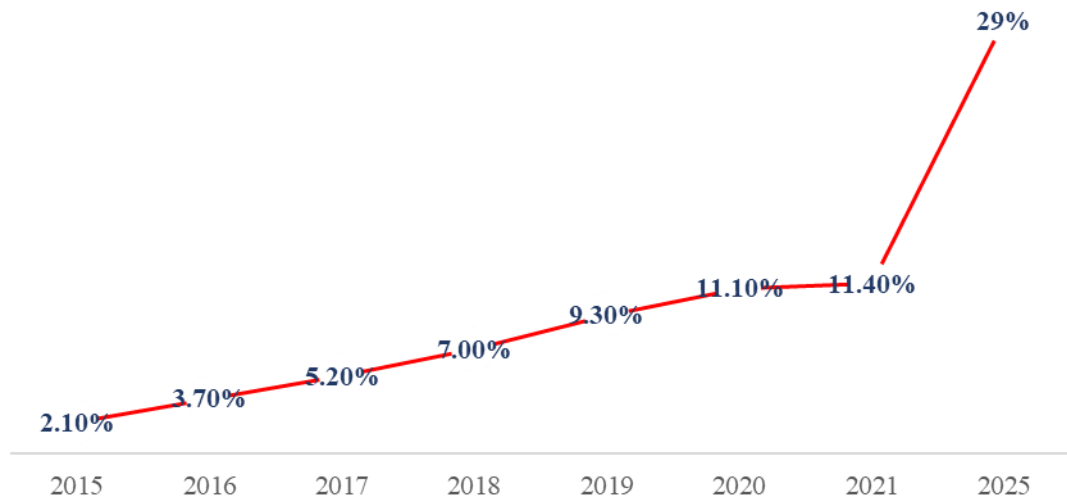
(2) 国内纺织数码喷墨印花产量在印花面料总产量中的渗透率同样呈现快速增长趋势

我国数码喷墨印花技术研究起步较晚，直到 20 世纪 90 年代，才陆续出现相关研究报道。近年来，我国数码喷墨印花行业快速发展。

根据中国印染行业协会《2022 年中国纺织品数码喷墨印花发展报告》，我国纺织数码喷墨印花产量由 2015 年的 4 亿米增长到 2021 年的 25 亿米，2015-2021 年年均复合增长率高达 35.72%；我国纺织数码喷墨印花产量占印花面料比重从 2015 年的 2.1% 增加到 2021 年的 11.40%。

中国印染行业协会发布的《全球纺织品数码喷墨印花发展现状及趋势深度解析》及《2022 年中国纺织品数码喷墨印花发展报告》显示，“十四五”时期，我国数码喷墨印花将保持增长态势，到 2025 年，我国数码喷墨印花产量将超过 50 亿米，约占全球数码喷墨印花总量的 30%，2019-2025 年我国数码喷墨印花产量年均复合增长率高达 17.50%，增长速度较快。

中国纺织数码喷墨印花产量占国内印花面料总量的比例



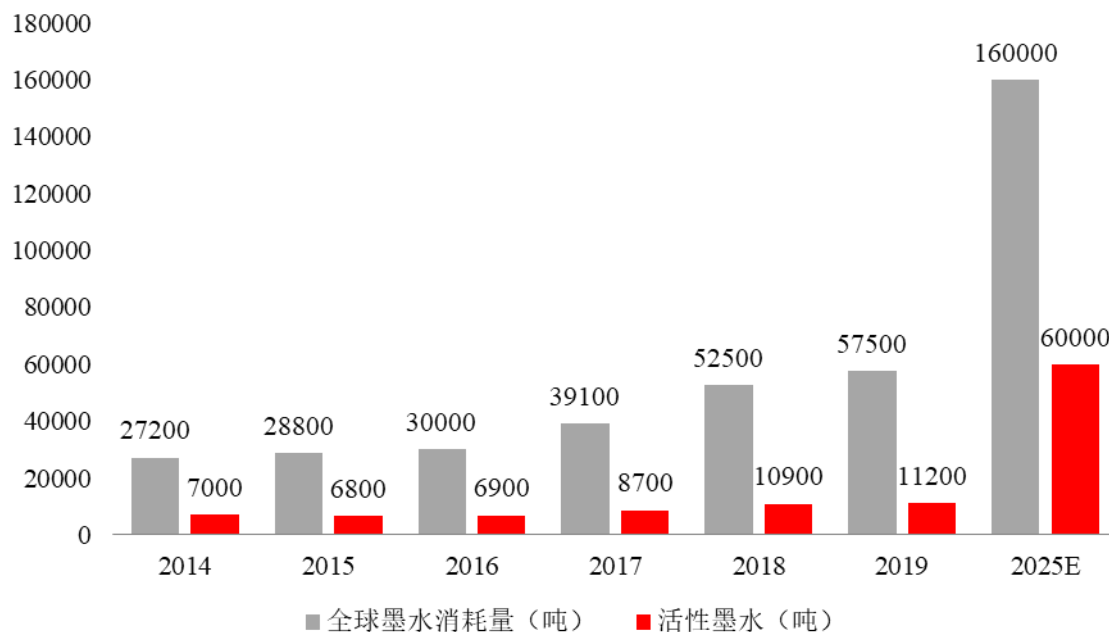
数据来源：《全球纺织品数码喷墨印花发展现状及趋势深度解析》《2022年中国纺织品数码喷墨印花发展报告》，中国印染行业协会

随着数码喷墨印花产量在印花面料总产量中的渗透率的快速提升，作为耗材的数码喷墨墨水的需求也将随之快速增长，公司所生产的数码喷印活性色料产品的市场需求也将继续保持快速增长的趋势。

（3）公司下游应用产品纺织数码喷印墨水市场规模保持快速增长的趋势

据中国印染行业协会统计，预计到2025年，全球数码喷墨印花墨水消耗量将达到16万吨，2019-2025年全球数码喷墨印花墨水消耗量复合增长率高达18.60%，增长速度较快。

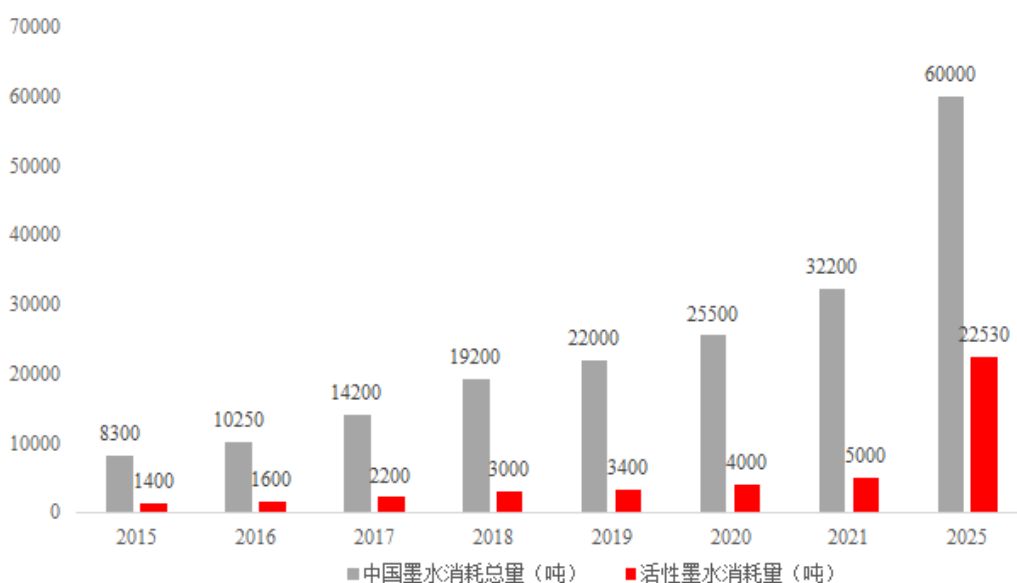
全球墨水消耗量



数据来源：《全球纺织品数码喷墨印花发展现状及趋势深度解析》，中国印染行业协会。

据中国印染行业协会统计，我国对纺织数码喷墨印花墨水需求量将进一步增加，预计到 2025 年，我国纺织数码喷墨印花墨水消耗量将达到 6 万吨左右，2019-2025 年我国纺织数码喷墨印花墨水消耗量复合增长率为 18.20%，增长速度较快。

中国纺织品数码喷印墨水消耗情况



数据来源：《全球纺织品数码喷墨印花发展现状及趋势深度解析》及《2022 中国纺织品数码喷墨印花发展报告》，中国印染行业协会。

纺织数码喷墨印花相较于传统印染具有显著的优势，其渗透率也在逐年提升，纺织数码喷墨印花渗透率的提升为纺织数码喷墨产业链提供广大的市场空间。而与发行人直接相关的产品为纺织数码喷印墨水，其中主要为活性墨水，无论是全球还是中国市场墨水的消耗量都处于一个持续增长的趋势。

公司的高纯度色料是生产活性墨水的关键材料，随着活性墨水消耗量的逐年增长，公司产品的市场空间也具有广阔的市场前景，使公司具有稳步成长的空间。

2、基于下游桌面打印市场中结构化系列产品快速发展的趋势及良好的终端应用基础，公司的桌面喷墨打印色料产品获得了更大的市场需求

根据 IDC《中国打印耗材市场年度跟踪报告》的最新研究显示，2021 年连供大墨仓系列打印机产品的总保有量较 2020 年保持了 20.9%的增速，从而拉动瓶装墨水出货量同样保持了两位数的增长，达到 25.8%，一方面表明连供产品依托其颠覆性的性价比优势，被更多的消费者和商业输出用户所认可；与此同时，2021 年度墨盒产品整体供应不足，墨仓式产品整体供应稳定，也是瓶装墨水增长的重要因素。

公司的终端客户日本打印机生产商 A 是喷墨办公打印机的主要生产厂商，同时首创墨仓打印机，是行业内连供大墨仓的主要推动厂商。公司已进入日本打印机生产商 A 原装墨水色料的供应商体系，随着连供大墨仓系列打印机产品在喷墨市场的快速发展，公司有望借助日本打印机生产商 A 在该市场的发展推动获得更多市场机会。

综上，公司在行业内地位显著，主要产品在行业内主要知名企业中得到广泛应用，公司凭借较强的产品竞争优势，在行业中具有一定的定价权，公司营业收入保持快速增长趋势，盈利能力及营收质量保持良好的水平，同时随着数码喷印技术的发展，公司下游行业市场空间广阔，依托公司产品的优势和良好的财务经营基础，公司具有较好的成长性。

（二）同行业公司产能情况

1、可比公司相关产能信息

经公开资料查询，可比公司产能情况如下：

可比公司	数码喷印活性色料/ 喷墨打印色料	纺织数码喷印活性墨水	说明
安诺其	数码印花色粉 600 吨，项目在建	活性数码印花墨水 4,000 吨，酸性数码印花墨水 400 吨，项目在建	截至 2022 年 6 月 30 日，该项目进度为 13.44%
宏华数科	-	5,000 吨数码印花墨水，项目在建	宏华数科墨水采用委外加工的方式，产能亦受限于外协厂商生产能力和市场需求之间的匹配，故其主要产品的产能无法进行量化统计，5,000 吨数码印花墨水为宏华数科 IPO 募投项目之一，不涉及色料产能，目前处于在建状态
天威新材	-	活性墨水 2019 年、2020 年产能均为 655.20 吨，天威新材 IPO 募投项目之一“水基型数码喷印功能材料建设项目”包含活性墨水产能 2,400 吨/年，该项目处于在建状态	天威新材活性墨水项目为其 2020 年 9 月申请创业板 IPO 募投项目之一，天威新材于 2022 年 1 月终止 IPO 申请
色如丹	2021 年纺织数码喷印色料产量为 627.36 吨，桌面喷墨打印色料为 2,025.83 吨，在建色料产能为 3,000 吨（包含粉体和液体产能）	2021 年墨水产量为 146.21 吨，在建墨水产能为 5,000 吨	公司本次募投项目之一为年产 3,000 吨电子级高纯度喷印墨水染料及 5,000 吨喷墨墨水。 2022 年 7 月，公司该项目开始试生产。

注：可比公司鼎龙股份由于其办公打印产品主要应用于激光打印机，与公司产品所应用的喷墨打印机存在较大差异，因此其产能情况不具有可比性。

由上表可见，可比公司具有与发行人同类产品数码喷印色料产能的公司为安诺其，截至本问询回复签署日，安诺其数码印花色料产能仍处于在建状态，尚未投产。

2、国内同行业其他公司相关产能信息

除上述可比公司外，同行业其他公司的产能情况如下：

同行业公司	数码喷印活性色料/ 喷墨打印色料	墨水	说明
天津晶丽数码科技有限公司 ^{注1}	墨水色浆 ^{注2} 4,000 吨	水性墨水 1,000 吨	2021 年 12 月 30 日，天津滨海高新技术产业开发区对天津晶丽数码科技有限公司水性墨水和墨水色浆的生产项目竣工环境保护验收公示
永光（苏州）光电材料有限公司 ^{注3}		数字打印墨水 500 吨、数码墨水 1,500 吨	数据来源于 2016 年苏州工业园区管理委员会关于“永光（苏州）光电材料有限公司数码墨水生产扩建项目”环评公示信息

泰兴锦汇化工有限公司	喷墨打印墨水高纯度色料 1,000 吨	纺织数码印花（喷墨印花）墨水 2,000 吨	该公司为锦鸡股份（300798.SZ）控股子公司，2021 年 11 月 15 日，泰兴环保公众网对该公司年产 2,000 吨纺织数码印花墨水及 1,000 吨喷墨打印墨水高纯度色料项目进行环境影响评价公示。截至本问询回复签署日，尚无法确定该项目是否已投入建设
上海贝通彩色科技有限公司	未查询到相关产能信息		

注 1：产能信息为其 2021 年 12 月底环评竣工验收公示的产能。

2022 年 3 月，宏华数科收购天津晶丽数码科技有限公司（以下简称“晶丽数码”）67% 股权，收购完成后，晶丽数码成为宏华数科控股子公司。晶丽数码在 2021 年底项目验收前的产能为数码印花色浆 1,200 吨，数码印花墨水 600 吨（数据来源：《关于对天津晶丽数码科技有限公司纺织水性数码印花色浆、墨水和助剂中试项目固体废物污染防治设施竣工环境保护验收意见》（津高新审环验[2019]7 号））。

注 2：晶丽数码采购原材料（主要为染料中间体）后交由外协厂进行合成加工，形成液体染料，晶丽数码通过物理提纯（添加、沉淀、除杂等）形成水性墨水色浆。色浆可单独对外出售也可进一步物理加工（墨水混配）生产成活性墨水。（来源：《杭州宏华数码科技股份有限公司关于以现金方式收购天津晶丽数码科技有限公司 67% 股权的补充公告》（公告编号：2022-006））。

注 3：根据 2016 年 8 月公示的永光（苏州）光电材料有限公司数码墨水生产扩建项目建设项目环境影响报告表中关于已有产品及扩建项目的生产工艺流程显示，其未体现数码喷印活性色料/喷墨打印色料的产能信息，而是作为数字打印墨水、数码墨水产品的主要原料体现。

由上述可比公司及其他同行业公司的公开可查询的产能信息可以看出，国内具有规模化高纯度色料产能的公司较少，公司是国内少数具备能够规模化从高纯度色料合成、提纯到墨水配置一体化生产的厂商。

3、其他竞争对手相关产能信息

在高纯度色料领域，目前与发行人存在直接竞争关系的主要有永光化学（中国台湾上市公司，证券代码 1711.TW）、朗盛集团（德国上市公司，证券代码 LXS.DF）、杜邦公司（纽交所上市公司，证券代码 DD.N）和亨斯曼（美国上市公司，证券代码 HUN.N）等公司，其公开可查询的信息中未披露与发行人存在竞争关系的产品的产能信息。

（三）竞争对手规模及盈利能力情况

1、可比公司规模及盈利能力情况

可比公司 2021 年规模及盈利能力情况具体如下：

单位：万元

公司简称	2021 年 12 月 31 日	2021 年度
------	------------------	---------

	总资产	归属于母公司 所有者权益	营业收入	归属于母公司 所有者净利润
安诺其	270,676.78	228,675.77	105,200.06	10,388.27
宏华数科	182,702.36	148,133.78	94,310.60	22,660.20
天威新材	40,120.07	33,262.27	42,453.81	4,971.78
鼎龙股份	510,731.26	402,781.54	235,588.70	21,352.11
色如丹	31,781.27	25,360.01	12,995.52	4,480.24

2、与发行人存在直接竞争关系的公司规模及盈利能力

发行人目前主要以高纯度色料产品为主，国内可比公司形成规模化产能效应的公司较少。在高纯度色料领域，目前与发行人存在直接竞争关系主要有永光化学、朗盛集团、杜邦公司和亨斯曼等公司，其规模及盈利能力情况如下：

公司简称	单位	2021.12.31		2021 年度	
		总资产	归属于母公司 所有者权益	营业收入	归属于母公司 所有者净利润
永光化学	新台币、千元	14,136,270	8,806,140	9,200,988	472,970
朗盛集团	美元、百万元	10,518	3,756	7,557	267
杜邦公司	美元、百万元	45,707	26,433	16,653	6,467
亨斯曼	美元、百万元	9,392	4,378	8,453	1,045
色如丹	人民币、万元	31,781.27	25,360.01	12,995.52	4,480.24

资料来源：上市公司定期报告

永光化学、朗盛集团、杜邦公司、亨斯曼等公司其业务种类较多，业务板块涉及的领域众多，与发行人形成直接竞争关系的产品如永光化学 Evermax 系列、Everplus 系列，朗盛集团的 BAYSCRIPT 系列，杜邦公司的 Artistri 系列、亨斯曼的 NOVACRON®ADVANCE 系列产品，仅为上述各公司的一类细分产品，在其公开披露的信息中未进一步披露具体产品的收入规模相关信息，因此上述公司的营业收入及净利润相关信息无法直接对比。

（四）发行人所处数码喷印行业市场空间广阔，不存在产能过剩及增长停滞情形

1、高纯度色料

目前世界范围内能规模化生产数码喷印色料的企业不多，且主要集中于欧洲、日本、美国及我国台湾地区，公司是国内较早进入数码喷印色料领域且实现

自主创新的高纯度色料生产商，经过多年的研发和知识累积，成功地实现了进口替代，并牵头制订了编号为 QB/T4974-2016（喷墨墨水用水性染料技术条件）的行业标准（工信部发布，于 2017 年 1 月起实施），是少数在数码喷印色料领域能与国外同行竞争，并取得优势的本土企业。

根据同行业公司的公开可查询的产能信息可以看出，报告期内，国内具有规模化高纯度色料产能的公司较少，同行业公司仍处于布局期，高纯度色料不存在产能过剩的情形。

关于高纯度色料的市场空间具体参见本题“三、（一）市场需求”之部分内容。

发行人所研发、生产的纺织数码喷印活性色料是数码印花直喷领域应用最多、占比最大的活性墨水的关键材料。随着数码喷墨印花产量的渗透率的快速提升，作为耗材的数码喷墨墨水的需求也将随之快速增长，公司所生产的数码喷印色料的市场需求也将继续保持快速增长的趋势，因此公司的高纯度色料产品不存在增长停滞的情形。

2、纺织数码喷印活性墨水

根据中国印染行业协会出具的《全球纺织品数码喷墨印花发展现状及趋势深度解析》及《2022 中国纺织品数码喷墨印花发展报告》显示，全球纺织数码印花活性墨水 2025 年消耗量将达到 60,000 吨，中国纺织数码印花活性墨水 2025 年消耗量将达到 22,530 吨。

纺织数码喷印活性墨水市场是一个蓬勃发展的市场，拥有广阔的市场空间，足以消化现有的产能，不存在产能过剩、增长停滞的情形。

（五）与竞争者在技术、资金、规模效应等方面比较情况

1、技术方面

（1）公司产品的技术指标与国际同类产品相比不存在显著差异，具有先进性

1) 科技查新报告

中国科学院上海科技查新咨询中心出具的《科技查新报告》，将公司的“Alpha-Jet 高纯水性喷墨染料”与国内外同类产品平均水平进行对比，具体情况如下：

对比公司	色如丹	Dupont (美国杜邦公司)	Huntsman (亨斯曼)	DyStar (德司达集团)	永光化学
制造技术	染料合成及提纯一体化	染料外购，仅提纯	染料合成、提纯一体化	染料合成、提纯一体化	染料合成、提纯一体化
品质	高	高	高	尚可	尚可
价格	中等	很高	很高	高	中等

由《科技查新报告》可以看出，公司产品品质高，性价比高，市场竞争力强。

2) 同类产品技术指标比较情况

①朗盛集团简介

朗盛集团（德国上市公司，证券代码 LXS.DF）成立于 1998 年，是德国大型化学品集团，其产品主要集中在特殊化学品、基础化学品、精细化学品、橡胶和塑料等领域，2021 年营业收入为 75.57 亿欧元。

②发行人与朗盛集团同类产品技术指标对比情况

发行人与朗盛集团同类产品技术指标情况如下：

行业主要技术指标		红色系列产品		黑色系列产品		黄色系列产品		蓝色系列产品	
		色如丹	朗盛集团	色如丹	朗盛集团	色如丹	朗盛集团	色如丹	朗盛集团
		产品型号	产品型号	产品型号	产品型号	产品型号	产品型号	产品型号	产品型号
项目	要求	阿尔法捷-红	BAYSCRIPT Magenta BB liq	阿尔法捷-黑	BAYSCRIPT Black SP liq	阿尔法捷-黄	BAYSCRIPT Yellow BR liq	阿尔法捷-蓝	BAYSCRIPT Cyan GA liq
色度，与标准品比较 ΔE	≤ 1.0	0.8	未列示	0.6	未列示	0.6	未列示	0.8	未列示
过滤性注 1	< 10	9.78	$\leq 0.01\%$ 残留	9.95	$\leq 0.01\%$ 残留	9.98	$\leq 0.01\%$ 残留	9.64	$\leq 0.01\%$ 残留
表面张力，mN/m	≥ 50	58.178	> 50	64.811	> 50	67.584	> 50	57.847	> 50
黏度，mPa s	≤ 10	1.63	< 10	3.82	< 10	1.84	< 10	1.82	< 10
pH	7~9	8.5	4~8	8.8	8~9	8.5	7~9	8.7	8~10
固含量，% (105°C×3h)	≥ 10	13.6	13	27	30	13.8	9	18.2	18
冻融稳定性 (-18°C)	表面张力变化率，%	≤ 5	未列示	1.0	未列示	0.5	未列示	2.0	未列示
	黏度变化	≤ 5		5		4.5		4.2	

×24h)	率, %									
贮存稳定性 (60°C× 14d)	表面张力 变化率, %	≤20	4.2		12		13		11.9	
	黏度变化 率, %	≤20	1.2		0.79		1.1		1.37	
氯离子 mg/kg	<300	120.34	<500	76.42	<1000	138.63	<100	89.54	<2000	
硫酸根离子 mg/kg	<1000	568.7	<50	432.98	<3000	864.2	<100	612.93	<2000	
钙 mg/kg	<10	3.2	<50	8.9	<40	4.3	<20	5.6	未列示	
镁 mg/kg	<10	4.5	<10	9.2	<20	3.4	<20	8.6	未列示	
铜 mg/kg	<10	1.5	未列示	3.4	<20	2.1	<10	2.8	未列示	
铁 mg/kg	<10	0.8	<10	3.9	<20	1.8	<20	4.3	未列示	
硅 mg/kg	<10	8.4	未列示	9.2	<30	7.8	<20	9	未列示	

注 1: 国内行业技术标准关于过滤性的是过滤的耗时标准, 与朗盛集团产品的过滤残留标准不一致, 不具有可比性;

注 2: 发行人数据来源于化学工业合成材料老化质量监督检验中心检验报告, 朗盛集团数据来源于其官方网站 BAYSCRIPT 系列产品说明。

由上表可以看出, 发行人的主要产品在产品品质及技术指标上达到国际同类产品水平, 具有先进性, 有较强的竞争力。

(2) 基于公司高纯度色料产品的先进性, 产品实现了进口替代, 是公司产品及技术竞争力的体现

发行人是国内较早进入数码喷印色料领域且实现自主创新的高纯度色料生产商。高纯度色料不同于传统用途的染料/颜料, 是一种电子级化学品, 具有非常高的纯度要求, 加之缺乏技术标准, 这一领域鲜有国内的供应商。在公司产品成熟应用于国内市场之前, 国内的高纯度色料供应商主要为 BASF (巴斯夫、德国)、Lanxess (朗盛、德国)、Clariant (科莱恩、瑞士) 及中国台湾的永光化学。

发行人是国内较早进入数码喷印色料领域并成功实现自主创新的色料制造商, 经过多年的研发和知识累积, 成功地实现了进口替代, 是少数在数码喷印色料领域能与国外同行竞争, 并取得优势的本土企业。

可比公司中对色料领域进行研发投入的公司为安诺其, 其在 2021 年开发完成数码喷墨印花用活性染料项目, 尚未开始投入生产、销售。

(3) 公司是国内少数能够成熟掌握生产技术并规模化量产的企业，并牵头制定了行业技术标准。

报告期内，国内具有规模化高纯度色料产能的公司较少，可比公司产能尚未投产，公司是国内少数具备能够规模化从高纯度色料合成、提纯到墨水配置一体化生产的厂商。

公司牵头制订了编号为 QB/T4974-2016（喷墨墨水用水性染料技术条件）的行业标准（工信部发布，于 2017 年 1 月起实施），作为行业标准的制定者引领行业产品的技术发展路线。

根据企业标准信息公共服务平台查询信息显示，可比公司中尚未查询到与数码喷印/喷墨墨水用色料/染料，或喷墨打印用色料/染料生产相关的技术标准。

因此，在高纯度色料的技术层面，公司具有较强的竞争优势。

2、资金方面

报告期内，发行人经营活动现金良好，应收账款周转率高，发行人凭借自身产品在行业内的竞争优势，能够取得良好的现金流支撑现有业务。

与可比上市公司相比，发行人融资渠道有限，在融资渠道方面不具有优势。若发行人拟增资扩产、加大研发投入以提升研发实力、巩固竞争优势，还需进一步拓宽融资渠道。

3、规模效应方面

根据国内同行业公司公开可查询的产能信息可以看出，报告期内，国内具有规模化高纯度色料产能的公司较少，公司是少数具备能够规模化从高纯度色料合成、提纯到墨水配置一体化生产的厂商。

在高纯度色料产能方面，目前公司在上海地区纺织数码喷印色料产量在 600 吨左右，湖北募投项目将新增色料产能 3,000 吨（包含纺织数码喷印色料及桌面喷墨打印色料）。

随着发行人湖北募投项目的建成并逐渐释放产能，发行人在高纯度色料生产规模上将继续保持显著的竞争优势。

四、结合发行人主要客户的其他供应商情况、发行人期后在手订单情况、相关合作协议的期限及是否存在最低销售量约定等，说明发行人主要客户是否稳定，主要境外客户所处国家或地区政治、经济状况说明重要客户是否存在重大不利变化的风险

（一）发行人主要客户的其他供应商

报告期内，发行人前五大客户的其他供应商具体情况如下：

客户类型	客户名称	数码喷印活性色料/喷墨打印色料其他供应商情况
外销客户	Setaş	发行人是 Setaş 活性色料的唯一供应商，不存在其他活性色料供应商
	SDC	发行人占据 SDC 纺织数码喷印色料采购近七成的份额，剩余份额由其他供应商供应
	INABATA（稻田株式会社）	INABATA（稻田株式会社）作为发行人的贸易商客户，终端客户为日本打印机生产商 A，发行人已进入日本打印机生产商 A 的原装墨水色料供应链体系，INABATA（稻田株式会社）依据日本打印机生产商 A 的采购指引向发行人下达订单； 2022 年，INABATA 欧洲子公司 INABATA Europe GmbH 作为发行人的贸易商客户，终端客户为 SDC。
内销客户	墨库图文	永光化学等
	东昌色彩	永光化学等
	中山大海	发行人是中山大海唯一供应商
	北京联创及其下属公司	上海德桦贸易有限公司（永光化学旗下公司）等
	天威新材及其下属公司	上海德桦贸易有限公司（永光化学旗下公司）等
	宏华数科及其下属公司	永光（苏州）光电材料有限公司（永光化学旗下公司）等

（二）发行人期后在手订单情况、相关合作协议的期限及是否存在最低销售量约定，说明发行人主要客户是否稳定

1、期后订单情况

2022 年 1-11 月，公司实现营业收入约为 11,200 万元，该数据未经审计。

2022 年 1-11 月，来源于报告期内前五大客户实现的收入占比约为 80%，其中来源于 Setaş、SDC 和 INABATA（稻田株式会社）三大外销客户实现的收入占比约为 47%，来源于前五大客户中的其余内销客户（宏华数科及其下属公司、墨库图文、东昌色彩、中山大海、北京联创及其下属公司和天威新材及其下属公司）实现收入的占比约为 34%。

2、公司与外销客户的合作形式

公司与主要外销客户 Setaş、SDC 未签订长期供货协议，与 INABATA（稻田株式会社）于 2020 年 3 月签订框架合作协议，协议未约定有效期（除非一方以书面形式通知另一方该合同不再延续），未约定最低销售量。

公司与外销客户日常销售活动主要根据销售订单执行，客户在实际采购时候向公司下发具体订单，具体的订单金额小，批次多。公司根据客户提出的采购需求形成销售订单，销售订单中会对采购标的的名称、规格、数量、结算方式、账期等条款进行约定。

3、公司与内销客户的合作形式

公司与内销客户的销售合作形式分为签署销售订单和销售框架协议。销售订单的实现形式与外销客户一致。

对于签订框架协议的客户，框架协议约定了一些合作的基本条款，例如支付方式、交货期限、所有权转移和风险承担、货物运输、包装标准、质量及验收标准、不可抗力及争议解决等事项。实际采购时，客户向发行人下发具体订单，具体流程与销售订单形式一致。

截至本问询回复签署日，发行人与客户签订了约定最低销售量的客户为天威新材、外销客户 B。2022 年 5 月，发行人与天威新材签订了《购销协议》，协议有效期为 2022 年 5 月 1 日至 2022 年 12 月 31 日，双方约定 2022 年的采购金额不少于 1,332.83 万元；2022 年 11 月，发行人与外销客户 B 签订 400 吨纺织数码喷印墨水供应协议，自首笔订单签订之日起 12 个月内完成，截至本回复签署日，上述协议均处于正常履行中。

4、日常销售活动主要根据销售订单执行在化工行业较普遍

通过查询部分所属行业为 C26 化学原料和化学制品制造业的上市公司，可以看出化工企业采用订单式销售较为普遍，具体情况如下：

序号	公司简称	股票代码	上市时间	订单式销售介绍
1	联合化学	301209	2022-8-25	联合化学根据所处的行业及产品销售的特点，与境外客户签署的销售合同以订单式为主，符合国际贸易惯例；联合化学与境内客户签署的销售合同分为订单式合同和框架协议。

				<p>对于签署订单式合同的客户,客户在实际采购时候向联合化学下发具体订单,具体的订单金额小,批次多。联合化学将根据客户提出的采购需求形成销售订单,销售订单中会对采购标的的名称、规格、数量进行记载;最终,联合化学与各客户会依据实际收货进行结算。</p> <p>对于签订框架协议合同的客户,框架协议约定了一些合作的基本条款,例如支付方式、交货期限、所有权转移和风险承担、货物运输、包装标准、质量及验收标准、不可抗力及争议解决等事项。实际采购时,客户向联合化学下发具体订单,具体流程与签署订单式合同的客户类似。</p>
2	万凯新材	301216	2022-3-29	<p>万凯新材与前五大生产商和贸易商客户的合作方式均为订单式销售,万凯新材招股说明书之“十一节 其他重要事项”之“(一)重大销售合同”中披露报告期各期万凯新材与前五大客户签订的正在履行或已经履行完毕的销售合同均为框架性合同,未约定具体合同金额。</p>
3	隆华新材	301149	2021-11-10	<p>隆华新材招股说明书之“十一节 其他重要事项”之“(一)重大销售合同”中披露隆华新材销售及采购采取逐笔订单的方式,单笔金额较小且数量较多,仅与少量客户及供应商签订框架合同,但正式交易仍以订单方式。</p>

由上表可以看出,日常销售活动主要根据销售订单执行的模式在化工行业较为普遍,发行人销售模式符合行业惯例。

5、发行人在手订单形式与可比公司不存在差异

(1) 安诺其

安诺其在手订单主要以年度框架合同为主,并不约定具体数量或金额,每月再以订单的方式逐笔采购。(资料来源:2020年9月安诺其披露的《关于上海安诺其集团股份有限公司申请向特定对象发行股票的审核问询函的回复(二次修订稿)》)。

(2) 天威新材

天威新材招股说明书之“十一节 其他重要事项之“一、(一)销售合同”中披露重大销售合同以具体订单为准,未披露数量及金额内容。

综上,报告期后,公司与主要客户仍保持继续合作,与主要客户具有长期合作基础,合作关系稳定;同时公司凭借具有全球竞争力产品持续在行业内开拓具有影响力的客户,公司业务具备可持续性发展。

6、发行人与下游客户已建立良好的合作关系，业务合作具有稳定性和持续性

(1) 由于数码喷印设备及喷头对于耗材墨水有着极高的质量要求，用于配制墨水的色料必须符合严格的物理和化学标准，否则无法得到良好的印花效果且容易损坏喷头等设备。在世界范围内能规模化生产数码喷印色料的企业不多，且主要集中于欧美地区，而发行人是国内较早进入数码喷印色料领域且实现自主创新的色料制造商，其产品性能优异、质量稳定且具有较高的性价比，符合数码喷印墨水的性能要求，获得客户的广泛认可，因此下游客户对发行人产品具有较强的粘性。

(2) 发行人经过严格的供应商准入审查成为众多国内外优质客户的合格供应商，并与其保持良好的合作关系，该类客户信誉良好且实力雄厚，在相关领域具有较高市场地位，如 Setaş（土耳其最大的化学制品生产商）、EFI Reggiani（全球排名第二的纺织数码喷印设备生产商，发行人通过其孙公司 SDC 供应产品）、日本打印机生产商 A（全球领先的喷墨打印技术及系统解决方案提供商，公司通过 INABATA（稻田株式会社）向其供应产品，INABATA（稻田株式会社）同时也是全球知名大型综合贸易商，日本上市公司（8098.T））、SUN CHEMICAL（全球最大油墨生产企业 DIC 株式会社成员企业）、墨库图文（中国领先的喷墨墨水和数码应用整体解决方案供应商）、宏华数科（688789.SH，科创板上市公司，“全球一流、国内领先”的纺织数码喷墨设备及综合解决方案提供商）、纳思达（002180.SZ，深交所上市公司，全球前五的激光打印机生产厂商）、天威新材（国内大型数码喷印墨水产品制造商）等业内知名企业。依托优质的客户资源，发行人在市场上建立了良好的品牌形象和口碑，有利于业务的进一步拓展，为发行人的持续发展奠定重要基础。

(3) 数码喷印设备厂商或墨水耗材厂商通常不轻易更换供应商

发行人下游企业通常不轻易更换供应商的主要原因系：

① 下游行业对色料性能稳定性要求高

高纯度色料性能、质量的匹配和稳定，需要经过一定批次的生产、供货才能得以验证。随意更换高纯度色料供应商，将使下游的数码喷印墨水生产企业面临

较高的产品质量风险和不确定性的供货周期。为保证产品质量的稳定性，下游生产企业一般不会轻易更换供应商，而是与高纯度色料供应商建立长期、稳定的合作关系。

对于数码喷印墨水而言，高纯度色料的品质稳定性是墨水的重要指标，而数码喷印设备厂商及其终端用户为保证其关键耗材喷头的稳定性及耐用性，需要墨水供应商向其提供质量稳定的高纯度色料产品生产的墨水产品。双方一旦就色料及墨水适配性经验证测试达成一致后，通常会持续开展合作，不会随意更换供应商。

②高纯度色料下游客户更换供应商成本高

数码喷印设备厂商或墨水厂商就高纯度色料产品与供应商达成大规模业务合作前，通常需要经过前期接触、多轮试样与调整，直到达到客户的性能要求，部分色料产品还需重新进行产品研发，整体周期较长。

对于品牌原装数码喷印设备厂商而言，由于其联动销售的墨水产品质量关乎其品牌及持续经营的稳定性，因此其对于色料供应商的筛选需经历非常严格的验证程序。色料产品需经历试样与调整阶段，涉及小试、中试、大试等多个轮次，同时用其制配的墨水，要在每一轮试样过程中将墨水存放一段时间（经时稳定性测试，通常3到6个月），以确认其性能是否保持稳定，还需与设备喷头进行适配，使其能发挥喷头的最大性能同时又最低限度的损耗喷头，试样调整阶段需要充足的时间。整个周期通常需要数月甚至数年的时间。同时由于各家色料企业间产品性能均不相同，为形成与竞品相似的高纯度色料产品需重新研发生产，研发周期及成功率具有不确定性。因此，更换色料供应商涉及喷头性能适配和多轮送样验证、质量检测、试产调整，更换周期时间更长，成本高，使得其一般不会轻易更换供应商。

对于墨水厂商而言，其对于色料的选择也需经过前期接触、多轮试样、调整、匹配喷头的性能指标检测以及产品的存放验证等流程，通常这个周期一般也在半年以上。

上述因素决定了公司下游客户数码喷印设备厂商或墨水耗材厂商一般不会轻易更换供应商。

综上，发行人和主要客户的销售形式与精细化工行业及可比公司的销售实现形式一致，和主要外销客户未签订含有最低销售量约定的长期供货协议，日常销售活动主要依据销售订单执行，具体销售订单金额小，批次多。

发行人与下游客户保持日常紧密的联系沟通，跟踪及反馈下游客户的需求，下游客户根据自身需求在实际采购时下达具体订单。

基于发行人的产品属性特征，发行人与主要客户保持较强的黏性合作关系，具有长期稳定合作的实现基础。

2022 年 1-9 月依托具体销售订单执行实现的收入较上年同期相比下滑约 **7.58%**。

发行人主要客户受其经营环境、市场策略、客户结构等因素影响，具体需求存在差异并形成波动。受下游客户需求差异的影响，发行人 2022 年 1-9 月来源于 Seats 的订单金额较上年同期下降，来源于 SDC、INABATA（稻田株式会社）的订单同比实现增长。同时 SDC 在 2022 年 1-9 月主要通过委托 INABATA Europe GmbH（INABATA（稻田株式会社）欧洲子公司）向发行人采购，在本期订单金额实现较大幅度增长，发行人主要客户结构占比在期后存在较大变化。但上述三家客户仍系发行人期后订单的主要来源，2022 年 1-9 月最终来源于主要外销客户（Setas、SDC、INABATA（稻田株式会社））的收入金额占同期收入总额的比重较上年同期下降 **4.08%**，Setas、SDC、INABATA（稻田株式会社）与发行人在期后依然保持稳定的合作关系。

就发行人客户需求差异及客户结构调整产生的影响，发行人在招股说明书之“重大事项提示”之“二、（四）客户集中及主要客户结构调整风险”及“第四节 风险因素”之“一、（四）客户集中及主要客户结构调整风险”中修改披露如下：

“（四）客户集中及主要客户结构调整风险

报告期各期，公司前五大客户销售金额占营业收入的比例分别为 57.85%、63.85%、68.17%和 **67.37%**，尤其 2020 年、2021 年和 **2022 年 1-9 月**公司向 Setaş、SDC 和 INABATA（稻田株式会社）三家外销客户合计销售金额占当期营业收入的比例分别是 41.12%、53.91%和 **49.20%**，存在销售客户集中风险。若公司主要

客户产品市场竞争加大或相关产品的替代竞品出现，或主要客户经营状况发生重大不利变化、采购需求大幅下降，将对公司经营业绩造成重大不利影响。

2022年1-9月，公司2020年和2021年第一大客户 Setaş 受其市场策略及客户结构调整因素影响，其采购需求呈现同比下滑趋势，2021年公司向 Setaş 实现的收入占当年收入比重为 21.43%，若该客户的订单缺口不能被其他订单填补，公司可能面临收入下降的风险。

2022年1-9月，公司2020年和2021年第二大客户 SDC 采购模式由直接向公司采购改为委托 INABATA Europe GmbH（INABATA（稻田株式会社）欧洲子公司）向公司进行采购，在同一控制合并口径下 2022年1-9月公司通过 INABATA（稻田株式会社）实现收入的比重同比上升，公司主要客户结构存在调整，通过贸易商实现的收入占比呈现上升趋势。”

（三）主要境外客户所处国家或地区政治、经济状况说明重要客户是否存在重大不利变化的风险

发行人主要境外客户 Setaş、SDC 所在国家为土耳其，INABATA（稻田株式会社）所在国家为日本和德国。

土耳其地跨亚、欧两洲，是蓬勃发展的新兴经济体，在国际社会享有“新钻国家”的美誉。土耳其属于一带一路国家，政治环境稳定，对华关系友好。近年来，土耳其国内经济逐渐好转，土耳其 2021年 GDP 增长了 11%，为近 10 年来最强劲的增长。土耳其政府在疫情期间采取了果断行动，支持就业，保持国内需求活力，促使消费支出增长了 15.1%。自 2010 年中国与土耳其建立战略合作关系以来，已成功召开 16 次中国-土耳其经贸合作联委会（JEC），中土两国政治经济合作关系良好。

日本 2021 年度（2020 年 4 月—2021 年 3 月）的 GDP 同比增长 2.1%，为 3 年来首次正增长。联合国《2022 年中世界经济形势与展望》预测亚洲发达经济体在 2022 年获得有韧性的经济增长，预测日本 2.7%。奥密克戎疫情的暴发并未在这些国家造成经济显著减速，预计 2022 年内需和外需仍会支持经济增长。日本政治状况较为稳定，与中国保持密切的经济合作关系。

2022年11月4日，国家主席习近平会见德国总理朔尔茨，习近平主席指出，“过去50年，中德务实合作持续深化，双边贸易规模增长近千倍，服务了两国经济社会发展。双方要继续做大共同利益的‘蛋糕’，在拓展传统领域合作潜力的同时，激活新能源、人工智能、数字化等新领域合作活力。”据华经产业研究院数据显示，2022年1-8月中国与德国双边货物进出口额为1,549.97亿美元，相比2021年同期增长了30.12亿美元，同比增长2%。

目前土耳其、日本及德国政治、经济状况稳定，且与我国保持良好的经济合作关系，发行人主要境外客户 Setaş 为土耳其最大的化学品制造商，SDC 为全球排名第二的纺织数码喷印设备生产商 EFI Reggiani 孙公司，INABATA（稻田株式会社）是全球知名大型综合贸易商（日本上市公司（8098.T）），公司主要境外客户自身资质良好，经查询中信保出具的资信报告及查阅上市公司公告相关信息，发行人境外主要客户期后经营状况良好。

关于境外主要客户因需求差异产生的影响，发行人在招股说明书之“重大事项提示”之“二、（四）客户集中及主要客户结构调整风险”及“第四节 风险因素”之“一、（四）客户集中及主要客户结构调整风险”中修改披露，具体内容参见本题回复之“四、（二）发行人期后在手订单情况、相关合作协议的期限及是否存在最低销售量约定，说明发行人主要客户是否稳定”相关内容。

五、说明发行人对 Setaş、SDC 以及 INABATA 等大客户是否存在重大依赖，结合行业特征、下游客户情况说明客户集中度较高的原因，主要客户的合作历史、业务稳定性及可持续性，客户集中度是否符合行业惯例。

（一）发行人对单一客户不构成重大依赖

报告期各期，公司前五大客户销售金额占营业收入的比例分别为 57.85%、63.85%、68.17% 和 67.37%，公司客户集中度较高。

发行人客户集中的原因主要为报告期内发行人外销收入增加较快所致，因外销收入主要由 Setaş、SDC、INABATA（稻田株式会社）三家客户贡献，因此使得发行人客户集中度高，但报告期内发行人未对单一客户构成依赖，也不存在向单个客户销售金额超过营业收入的 50% 或严重依赖少数客户的情形。

（二）发行人客户集中度较高的原因

1、发行人下游行业保持快速发展趋势，发行人现有产能无法满足下游快速发展的需求

数码喷印行业目前处于高速增长阶段，尤其是在纺织工业印制领域的渗透率逐年提升。根据中国印染行业协会统计，2019-2025 年全球和我国数码喷墨印花产量复合增长率分别为 23.15%和 17.50%，2019-2025 年全球和我国数码喷墨印花墨水消耗量复合增长率分别为 18.60%和 18.20%，下游产品需求旺盛。

报告期内，发行人产能紧张保持较为饱和状态，尤其是 2020 年和 2021 年为满负荷运行状态。在下游客户需求旺盛的背景下，发行人在产能有限的情况下优先选择交付采购量、采集金额、付款结算等商务条件较好的客户。因此，发行人向 Setaş、SDC、INABATA（稻田株式会社）等主要客户销售金额较大，使得客户较为集中，这与发行人现有产能紧张无法满足下游快速发展需求相关。

2、发行人客户的结构与下游行业应用特征相匹配

发行人处所行业为喷墨打印行业，发行人的产品主要用来配制喷墨打印墨水，从应用领域可以分为纺织数码喷印和桌面打印两个领域。

喷墨打印墨水主要适配于喷墨打印设备，作为配套耗材使用。目前大型喷墨打印设备厂商一般采用“设备+耗材”联动式销售的模式向下游客户进行销售，喷墨打印设备厂商可以自主生产墨水或者委托专业的墨水生产厂商生产墨水，除了大型的原装设备厂商提供原装墨水外，行业中也存在通用型墨水市场（暨第三方墨水品牌，非原厂墨水）。

无论是原装墨水还是第三方品牌墨水，其均需采用高纯度色料作为其墨水的关键着色材料。

上述行业特征决定了发行人所生产的主要产品高纯度色料的终端客户结构主要为喷墨打印设备厂商及墨水生产厂商。

以 2021 年为例，发行人的前五大客户结构对应的终端类型为：

序号	客户简称	客户归属类型
1	Setaş	墨水生产厂商

2	SDC	纺织数码喷印设备厂商（EFI）
3	INABATA（稻田株式会社）	喷墨打印设备厂商（日本打印机生产商 A）
4	墨库图文	墨水生产厂商
5	东昌色彩	纺织数码喷印设备厂商（汉弘集团）

3、发行人客户集中度高与下游行业客户集中度相匹配

发行人主要产品主要为纺织数码喷印色料及桌面喷墨打印色料，下游应用类型均为喷墨打印设备配套的墨水产品。

（1）纺织数码喷印设备行业

根据 WTiN 发布的统计数据，世界排名前五的纺织数码喷印设备厂商为 MS（Dover 集团）、Reggiani（EFI 公司）、宏华数科、Mimaki、Konica 和 Robustelli（EPSON 公司），2018 年该六家公司占全球纺织数码喷印设备厂商的比例为 63%，集中度较高。发行人已进入 Reggiani（EFI 公司）、宏华数科、Konica、日本打印机生产商 A 的供应链体系，向其直接或间接供应制配墨水的关键色料。

（2）桌面办公喷墨打印设备行业

根据 IDC 数据，惠普、爱普生和佳能在全球办公喷墨打印机行业市场三足鼎立，合计占据 96.5% 的出货量市场份额，在中国市场占据了 95% 的出货量市场份额，桌面办公喷墨打印设备行业高度集中。

发行人已进入日本打印机生产商 A 的原装墨水色料供应链体系，通过 INABATA（稻田株式会社）向日本打印机生产商 A 供应。

桌面办公喷墨打印设备行业集中度高，发行人已和行业内排名前列的日本打印机生产商 A 建立合作关系。

发行人客户集中度高符合下游行业客户集中的特征，也是发行人凭借产品性能优异、质量稳定且具有较高的性价比等优势获得国内外知名喷墨打印设备厂商认可在销售数据上的体现。

（三）发行人与主要客户的合作历史、业务稳定性及持续性

客户名称	单位：万元				首次合作开始时间
	2022 年 1-9 月	2021 年	2020 年	2019 年	

Setaş	531.93	2,784.42	2,124.49	760.02	2019年2月
SDC	316.29	2,377.28	1,446.87	-	2020年1月
INABATA (稻田株式会社)	3,452.36	1,844.42	742.71	3.58	2018年11月
合计	4,300.58	7,006.12	4,314.07	763.60	

2019年度-2021年度，自发行人与Setaş、SDC、INABATA（稻田株式会社）建立合作关系后，公司对其整体销售金额处于逐年增长趋势。

2022年1-9月，公司2020年和2021年第一大客户Setaş受其市场策略及客户结构调整因素影响，其采购需求呈现同比下滑趋势，销售收入有所下降。

2022年1-9月，SDC销售收入下降、INABATA（稻田株式会社）上升的原因系：凭借INABATA（稻田株式会社）在全球化工行业广泛的购销网络及弹性的交付和支付安排，经三方协商，自2022年1月起，SDC转由通过INABATA（稻田株式会社）欧洲子公司INABATA Europe GmbH向发行人采购产品，因此2022年度INABATA（稻田株式会社）合并口径的销售额快速上升，同时SDC直接销售额出现下降。

2022年1-11月最终来源于主要外销客户（Setaş、SDC、INABATA（稻田株式会社））的收入金额占同期收入总额的比重约为47%，Setaş、SDC和INABATA（稻田株式会社）与发行人在期后依然保持紧密的业务合作关系。

（四）发行人客户集中度高与可比公司相比不具有可比性

由于国内不存在业务结构和产品结构和发行人完全一致的可比公司，发行人的客户结构与可比公司存在较大差异，客户集中度的特点与可比公司相比不具有显著可比性。

六、结合生产周期、销售周期、产销率情况、期后去库存率等，说明发行人期末库存商品较高的原因及合理性，是否存在产品滞销情形，并结合在手订单情况说明发行人业绩增长是否可持续

（一）结合生产周期、销售周期、产销率情况、期后去库存率等，说明发行人期末库存商品较高的原因及合理性，是否存在产品滞销情形

报告期各期末，发行人库存商品余额分别为899.65万元、624.17万元、1,947.85万元和1,232.22万元。2021年期末库存商品余额较高的原因及合理性分析如下：

1、生产周期

发行人主营产品是纺织数码喷印色料和桌面喷墨打印色料，纺织数码喷印色料以粉体为主，桌面喷墨打印色料以液体为主，液体经过喷雾干燥处理即为粉体。发行人色料产品的生产步骤主要包括合成阶段和纯化阶段，不同生产阶段由不同生产车间完成。通常情况下，一批次产品在合成阶段需要 1-3 天，纯化阶段（不包括喷雾干燥）需要 4-8 天，喷雾干燥需要 1-2 天，各批次产品生产周期的差异取决于产品的型号、品类、每批次的投量等因素。

发行人主要采取“以销定产”方式，依据客户订单需求组织生产，同时发行人会根据以前年度的经营状况及与下游的客户沟通情况，合理预计并制定生产计划。受制于合成产能的限制，发行人自 2020 年开始向市场具有合成产能的其他厂商大批量采购色基，色基是合成阶段的产物，外购色基比重的上升意味着同一时间内发行人可生产产品的批次增加，进而实现产量提升。

2021 年末库存商品余额较高主要原因系：2021 年，全球海运持续紧张以及海外疫情严重，发行人根据与海外客户沟通情况以及对下游需求的掌握情况，提前生产部分产成品以满足因海运形势紧张或采购延后而产生的集中发货需求，发行人对 2021 年采购的部分色基产品制定了适当的生产计划，故 2021 年末库存商品金额较大。

2、销售周期

发行人与客户未签订长期供货协议，部分客户签订框架协议，协议也未约定有效期（除非一方以书面形式通知另一方该合同不再延续），框架协议不涉及销售量的约定。发行人与客户日常销售活动主要根据销售订单执行，客户在实际采购时候向发行人下发具体订单，具体的订单金额小，批次多。发行人根据客户提出的采购需求形成销售订单，销售订单中会对采购标的的名称、规格、数量、结算方式、账期等条款进行约定。

通常情况下，发行人产品销售从签订销售订单到确认收入时间为 10 天左右。内销客户从产品出库到客户签收确认收入一般需要 2-5 天，外销客户从产品出库到取得报关单需要 1 周左右。

2021 年年末库存商品余额高的主要原因是发行人根据与海外客户沟通情况以及对下游需求的掌握情况，提前生产部分产成品以满足因海运形势紧张或采购延后而产生的集中发货需求。发行人产品的销售周期与发行人所处行业及产品采用订单式销售相匹配。

3、产销率

报告期各类型产品的产销率情况如下：

应用领域	产品分类	项目	2022 年 1-9 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
纺织数码 喷印	纺织数码 喷印色料	产量（吨）	396.70	627.36	328.46	168.78
		销量（吨）	385.29	471.39	315.60	108.26
		产销率	97.12%	75.14%	96.08%	64.14%
	纺织数码 喷印墨水	产量（吨）	77.37	146.21	35.17	30.16
		销量（吨）	80.17	105.71	35.75	30.67
		产销率	103.62%	72.30%	101.65%	101.69%
桌面打印	桌面喷墨 打印色料	产量（吨）	935.28	2,025.83	1,558.93	1,397.74
		销量（吨）	1,074.95	1,685.49	1,486.66	1,369.84
		产销率	114.93%	83.20%	95.36%	98.00%

注：上表中产量和销量为各类型产品液态数量和粉状数量的算术之和，上表产量和销量数据统计包含母公司和子公司湖北影像。

2019 年的主营产品中除纺织数码喷印色料产销率为 64.14%，其余主营产品的产销率在 100%左右，达到产销平衡的状态。纺织数码喷印色料产销率低的原因系：2019 年下半年开始，公司销售增长明显，出于正常的生产备货需求，2019 年 12 月发行人生产了较多青色、红色、棕色 3 种色料，并于 2020 年实现合计 49.68 吨的销售，剔除该部分影响后，2019 年产销率为 90.90%。

2020 年公司主营产品处于产销平衡的状态，整体产销率在 100%左右。

2021 年主营产品的产量增幅超过销量的增幅导致产销率下降至 80%左右，主要原因为：2021 年，全球海运持续紧张以及海外疫情严重，发行人根据与海外客户沟通情况以及对下游需求的掌握情况，提前生产部分产成品以满足因海运形势紧张或采购延后而产生的集中发货需求，发行人对 2021 年采购的部分色基产品制定了适当的生产计划，故 2021 年末库存商品金额较大。

发行人生产经营地上海地区 2022 年 4-5 月受新冠肺炎疫情影响实行全域静态管理，公司在该期间无法正常开工生产，故发行人 2022 年 1-9 月产量有所下降。2022 年 1-9 月，公司纺织数码喷印色料、纺织数码喷印墨水和桌面喷墨打印色料产销率均处于较高水平。

4、期后去库存

截至 2022 年 11 月 30 日，发行人 2021 年末的库存商品去库存率为 91.44%，期后去库存率不存在异常，不存在产品滞销情形。

(二) 结合在手订单情况说明发行人业绩增长是否可持续

发行人与客户日常销售活动主要根据销售订单执行，具体的订单金额小，批次多。通常情况下，发行人产品销售从签订销售订单到确认收入时间为 10 天左右，销售周期较短。

关于发行人在手订单情况具体参见本题回复之“四、(二) 发行人期后在手订单情况、相关合作协议的期限及是否存在最低销售量约定，说明发行人主要客户是否稳定”之部分内容。

公司与主要客户具有长期合作历史，合作关系稳定，期后仍保持继续合作状态。除存量客户外，公司也凭借具有全球竞争力的产品持续在行业内开拓具有影响力的客户，公司业务具备实现持续增长的良好客户基础。

七、说明发行人生产设备较少的原因及合理性，是否存在工艺过时、技术更迭、研发失败等导致市场占有率持续下降的风险，主要设备是否存在减值风险。

(一) 说明发行人生产设备较少的原因及合理性

1、招股说明书主要生产设备的列示口径

发行人招股说明书之“第六节 业务与技术”之“五、(一) 固定资产情况”之“2、主要生产设备”系选择生产设备原值金额在 50 万元以上列示。

2、发行人主要生产设备

发行人数码喷印高纯度色料产品生产工艺流程按照工艺前后顺序分为合成阶段、纯化阶段。

(1) 发行人母公司主要生产设备

母公司合成阶段和纯化阶段的主要生产设备如下表：

生产阶段	序号	固定资产名称	数量
合成阶段	1	管冰机	1
	2	工业自动控制仪表系统	1
	3	全自动卸料离心机	1
	4	隔膜压滤机	2
	5	搪玻璃反应釜	7
	6	染料液相贮槽	4
	7	重氮偶合锅	5
	8	减速机	30
纯化阶段	1	储罐	3
	2	陶瓷膜反冲系统	1
	3	过滤膜	30
	4	反应釜	9
	5	超滤膜	34
	6	燃气热风炉	1
	7	蝶式分离机	1
	8	高效板式密闭过滤机	3
	9	SNM 型大流量高效纳米研磨机	1
	10	液体计量灌装机	1
	11	压力式喷雾干燥机	1
	12	喷塔	1
	13	干燥塔	1

(2) 发行人子公司湖北影像主要生产设备

截至 2022 年 9 月 30 日，发行人子公司湖北影像主要生产设备如下：

序号	设备名称	数量（台或套）
1	PPH 储罐及反应釜	154
2	压力喷雾干燥机	3
3	冰机系统	1
4	厢式高压隔膜压滤机	6

5	R0 膜设备	400
6	摆线针轮减速机	114
7	单级反渗透纯水系统	1
8	超滤膜组件	150

由上表可见，发行人拥有满足生产经营所需的生产设备。

3、发行人生产设备账面价值及占比与可比公司相比不存在重大差异

发行人固定资产主要为房屋及建筑物和生产设备，报告期各期末，发行人生产设备账面价值金额分别为 1,042.98 万元、1,006.39 万元、986.93 万元和 **4,988.56 万元**，占固定资产账面价值的比例分别为 39.67%、40.49%、42.33% 和 **35.47%**。

2019 年-2021 年各年末，可比公司生产设备账面价值占固定资产账面价值的比例与发行人对比情况如下表：

公司简称	2021-12-31	2020-12-31	2019-12-31
鼎龙股份	62.43%	59.92%	60.68%
安诺其	46.75%	36.91%	36.93%
宏华数科	5.57%	3.62%	4.03%
天威新材	55.80%	54.72%	53.43%
可比公司平均值	42.64%	38.79%	38.77%
发行人	42.33%	40.49%	39.67%

注 1：根据可比公司公开资料，上表数据计算口径：鼎龙股份为“机器设备”、安诺其为“机器设备”、宏华数科为“通用设备”、天威新材为“机器设备”；

注 2：天威新材 2021 年末数据来源于其 2022 年 10 月 31 日在全国股转系统披露的公开转让说明书（申报稿）；2019 年末和 2020 年末数据来源于其创业板招股说明书。

由上表可知，2019 年-2021 年，可比公司生产设备账面价值占比与发行人不存在重大差异。

4、发行人招股说明书披露的主要生产设备价值与可比公司相比不存在重大差异

发行人招股说明书披露的主要生产设备与可比公司招股说明书披露主要生产设备或机器设备（账面原值前五名）对比情况如下：

单位：万元						
序号	鼎龙股份	安诺其	宏华数科	天威新材	可比公司平均值	发行人 ^{注2}
1	161.09	127.74	269.77	2,001.20 ^注	639.95	620.49

2	133.28	99.97	232.10	204.14	167.37	369.06
3	80.50	86.59	191.55	162.87	130.38	286.73
4	60.78	81.20	179.49	140.88	115.59	163.72
5	31.94	79.44	116.44	116.40	86.06	145.44
合计	467.60	474.94	989.35	2,625.49	1,139.34	1,585.44

注：天威新材账面原值为 2,001.20 万元的机器设备由 96 台机器设备组成（数据来源：天威新材创业板招股说明书）。

由上表可以看出，发行人与可比公司招股说明书披露的主要生产设备或机器设备（账面原值前五名）价值不存在重大差异。

5、发行人的核心技术主要体现在技术工艺

发行人成套设备较少，生产线主要为自主设计，发行人的核心技术主要体现在技术工艺上。发行人通过多年的研发投入和技术积累，在行业基础性技术工艺改良、产品应用创新等方面掌握包括基于“定位指向”的合成技术、微量/痕量成分分析技术、化学分离提纯技术（基于柱色谱的柱层析法技术和基于 RO+EDI 技术的高效脱盐技术）以及防止活性染料水解的技术等多项核心技术，涵盖产品生产的整个工艺流程。

综上，发行人招股说明书披露的主要生产设备系选择生产设备原值金额在 50 万元以上列示，可比公司生产设备账面价值占固定资产的比例与发行人不存在重大差异，发行人与可比公司招股说明书披露的主要生产设备或机器设备价值（账面原值前五名）不存在重大差异，发行人拥有满足生产经营所需的生产设备，核心技术主要体现在技术工艺上。

（二）是否存在工艺过时、技术更迭、研发失败等导致市场占有率持续下降的风险，主要设备是否存在减值风险

1、公司不存在工艺过时、技术更迭、研发失败等导致市场占有率持续下降的风险

发行人核心技术的竞争优势及其先进性体现在以下方面：

（1）基于“定位指向”的合成技术

公司在染料的合成技术上开发了基于“定位指向”的合成技术，确保每一步反应的收率，根本上排除了异构体的产生，提高反应物纯度；同时，为了增大活

性染料的溶解度，改善其在水中的稳定性，在活性染料的结构修饰技术方面做了两项调整：①在染料分子中尽可能地引入水溶性的磺酸基或羧酸基，增大分子的亲水性；②锂基染料取代钠基染料，溶解度可以提高 2-3 倍，显著增加染料分子的溶解度和稳定性。

传统活性染料一般以苯系或萘系伯胺磺酸中间体为起始原料，经重氮化、偶合、一次缩合、二次缩合等数道反应得到终产物，终产物的纯度一般不超过 60%。有机杂质严重影响染料品质，造成包括染料的色光及溶解度、表面张力等应用性能不合格。

运用公司基于“定位指向”的合成技术生产出的高纯度色料产品，其纯度一般在 95%以上，甚至到 99.5%。

(2) 微量/痕量成分分析技术

微量/痕量成分分析技术借鉴了化学分析的方式，但这些分析方式在之前较少被引入染料的成分分析，公司创新性的将其他行业使用的化学分析方式引入了高纯度色料产品生产过程中，以保障产品的纯度。

①建立标准物数据库

对众多不纯物的定性、定量分析是一项十分繁杂的工作，几乎每一个色料分子化合物的合成都会伴生十几个甚至几十个不纯物，有些物质是可以鉴别的，而大部分的物质必须通过技术手段分离出该物质，再加以鉴别。公司通过引进光谱（傅里叶红外、可见及紫外光谱及 ICP-OES 等）及色谱（如 HPLC, GC-MS, IC 等）仪器，经过多年研发积累，建立了涵盖几百个物质的数据库，并在此基础上建立了纯度为 99.95%或以上的标准物质。

②建立杂质控制指标

色料的外在理化指标，往往与色料的纯度有关。举例来说，有些水性色料表面张力仅 30-40mN/m，这代表在产物中含有某些非极性物质，公司已知的技术手段是可以去除部分物质的，但是对于一些未知物质也有可能不凑效。在对这些物质定性、定量的基础上，经过公司处理后的色料，有些能提高至 50-55mN/m，有些甚至能提高到 60-70mN/m。

通过公司在高纯水性色料研发和生产领域的先行探索，带动了行业内众多检测项目的实施，并在此基础上建立了控制标准，举例如下：

杂质一览表

杂质类别	类别举例	控制指标	一般水平
二价、三价阴离子	草酸根、磷酸根	≤100ppm	10 ³ -10 ⁴ ppm
二价、三价金属阳离子	Ca ²⁺ , Mg ²⁺ , Cu ²⁺ , Fe ²⁺ , Fe ³⁺ , Al ³⁺ , Zn ²⁺ ,	≤50ppm	500-5000ppm
重金属离子	Cr ³⁺ , Cr ⁶⁺ , Hg ²⁺ , Mn ⁴⁺ , Pb	≤1ppm	20-100ppm
非金属元素	Si, P, B	≤10ppm	100-500ppm
微生物	细菌, 真菌, 霉菌	≤10 ³	>10 ⁶
有机副产物	原料, 中间体	/	

③2-萘胺（简称 BNA）含量的定量分析和产品中 BNA 的控制

以纺织数码印花活性红色墨水为例，其主要成分的原料涉及到原材料 2，原材料 2 容易造成在产物中 BNA 超标，BNA 是国际上禁用的 23 种芳香胺之一，具有致癌性。按照 Eco-Tex 100 的标准，在纺织物中可萃取的 BNA 含量限定在 50ppm 以下。以此推算，墨水生产用染料的 BNA 的含量必须控制在 800ppm 以内。

公司参照 ISO: 14362-1 的分析方法，在染料的检验中通过有效的还原裂解，结合高效液相色谱内标和外标法，准确测量染料中的 BNA 含量，再通过基于“定位合成”技术形成的工艺在有机合成过程中去除该物质，结合大孔吸附剂的进一步吸附过滤，将 BNA 含量降低到客户要求（法规要求）的限值以下。

红 306P 的 BNA 含量

项目	2-萘胺含量
目标值	<800ppm
红 306P, 传统工艺	>1200ppm
红 306P, 改进后工艺	<600ppm

注：2-萘胺的含量检测按照 ISO14362-1 标准进行检测

(3) 化学分离提纯技术

①高效脱盐

从技术上说，喷墨打印色料的目标化合物分子量大约在几百到 2000 之间，这些分子化合物的化学合成过程非常复杂，往往要经过多步反应，在这个过程中会产生种类繁多的副产物及未反应物残留，导致目标产物的纯度往往不高，含有非常多的不纯物。

水溶性色料的特点，是色料本身含有较多的杂质（不纯物），这些不纯物来源于原材料，或色料合成工艺中产生的副产物。对于喷墨打印的要求来说，这些不纯物的存在，特别是含氯无机盐（主要以氯化钠形式存在）的结晶是造成喷头堵塞、断墨的致命威胁。

因此“脱盐”是纯化工艺的重要一环，无机盐的脱除可以大大提高色料的溶解度。RO 膜分离工艺一般是脱盐的主要手段，但其耗费大量的水，会增加生产成本，以活性染料为例，RO 膜分离工艺每吨产品的耗用水量约为 300 吨，这严重地制约了产能扩大且不符合节能减排的要求。

由于国内没有相应的技术指引及可供参考的技术资料，经过多年的生产测试机探索，公司创新性的使用采用 RO+EDI 技术，采用特制的离子膜，可以高效地利用电除盐技术达到比 RO 膜技术更好的脱盐效果，更重要地是，水的耗用量不到 100 吨，仅为原工艺的 1/3，这为规模化生产创造了条件，降低了生产成本。

②Cr6+（六价铬）的定量分析及染料中游离 Cr6+ 的去除

喷墨打印色料、数码喷墨印花色料中的部分黑色染料使用含铬络合物作为原料。由于这类产品在化学合成过程中，有部分使用了可溶性铬盐进行反应，溶液中同时存在游离六价铬和游离三价铬，六价铬的危害性大，在众多法规中都规定不能含有或限定了非常低的含量要求，比如 EN71.3 法规中，就规定 Cr6+ 含量不能超过 0.005ppm！。

公司创新地采用了离子色谱柱交换法，首先将游离六价铬和三价铬进行分离，再将捕获的游离六价铬洗脱下来，最终用 ICP-MS 检测，才能满足精度要求，并在检测的基础上开发了有效控制 Cr6+ 的工艺。

黑色染料墨水中游离六价铬的测定

产品名称	Cr ⁶⁺	
	测定值	限值

络合物	5-10ppm	0.005ppm
初次纯化后	0.03-0.05ppm	
进一步处理	<0.005ppm	

③邻氨基苯甲醚（简称 OA）的定量分析和有效去除

以喷墨墨水黄色色料为例，其合成阶段形成的黄色色基含有邻氨基苯甲醚（OA）成分，微量 OA（比如超过 1000ppm）会严重影响产品品质，公司通过高效液相色谱结合内标分析法，准确定量 OA 含量，再进一步通过柱层析法，将色料中的 OA 含量进行分离去除，使其最终控制在较低的水平，见下表：

黄色染料色基中 OA 值的控制改进

产品名称	工艺	OA 含量	OA 控制指标
黄色色料色基	老工艺	700-800ppm	<200ppm
黄色色料色基	新工艺	30-40ppm	

通过运用基于柱色谱的柱层析技术，分离去除 OA 含量，改进合成工艺后形成的黄色色料色基，OA 值大大低于控制指标。

（4）防止活性染料水解的技术

现有的纺织数码活性染料墨水通常采用一氯均三嗪为反应性基的活性染料，这是因为与其它类别的活性染料相比，这类活性染料在水性体系中相对比较稳定，制成的墨水适合长期保存，其中黑色是以活性黑 39 为主要成分制得的双偶氮染料，但是这类活性染料的不足之处是不能提供很好的色深度，特别是黑色。

与之对应的，乙基砷硫酸酯型活性染料，特别是深黑色，具有很好的颜色深度，这类黑色反应性染料通常以活性黑 5 为主要成分。这类染料在溶液中特别不稳定，容易水解并持续释放出酸使得墨水体系的 pH 不断降低，硫酸根离子显著增加，随着时间的延长，最终墨水的 pH 会降低到 3 以下，甚至更极端的情况，pH 会降低到 1.0 左右，这会对喷头表面涂层以及喷头本身造成腐蚀，使得喷印过程难以持续。

公司通过防止活性染料水解的技术，研发了一种多聚物作为染料溶液和墨水配方的缓冲剂，其优点在于缓冲能力比较高，其所需的用量少，而且具有良好的分散作用，保证色料或墨水体系中 pH 稳定在一定的范围内。

活性黑色染料改进前后的 pH 稳定性对比

产品名称	高温老化后 pH					高温老化后液相纯度				
	原始	1 周	2 周	3 周	4 周	原始	1 周	2 周	3 周	4 周
改进前	5.06	3.75	3.32	3.06	2.65	92.38	89.63	87.25	83.74	79.69
改进后	6.88	6.85	6.83	6.79	6.73	91.58	91.35	91.46	91.32	91.14

注：高温老化条件为 60°C*4 周。

从上表可以看出，改进后的活性黑色染料的稳定性大大提高。

综上，公司是国内少数能够实现规模化量产喷墨打印高纯度色料领域的企业，是行业发展的先行者，公司通过多年的研发及生产经营的总结积累，主要产品涉及的核心技术及生产工艺在国内具有竞争优势，基于公司核心技术生产的主要产品与国外竞争对手相比在技术指标上不存在显著差异，具有先进性，同时公司主要产品在国外销售情况良好，也是公司产品具有较强竞争力的体现，因此公司的核心技术具有竞争优势及先进性。

公司核心技术及生产工艺具有竞争优势及先进性，不存在因生产过时、技术更迭导致市场占有率持续下降的风险。

公司在研项目与行业发展匹配，符合行业发展趋势，同时公司拥有完善的研发体制及与公司规模匹配的研发队伍，根据行业技术发展需求及产品研发需要合理进行投入。

公司现有主要产品技术成熟、生产工艺符合技术需求，产品在行业内具有较强的竞争力，具有先进性，研发投入系为更好的服务公司产品及技术的发展，不存在因工艺过时、技术更迭、研发失败等导致市场占有率持续下降的风险。

2、公司主要设备不存在减值风险

发行人根据产品生产工艺自主设计生产线，由各种设备组合而成整体的生产线构成了发行人的主要生产设备，发行人现有生产线保持满负荷运行状态，运行正常，发行人主要设备不存在减值风险。

八、请保荐人、申报会计师发表明确意见，并逐条对照本所《创业板股票首次公开发行上市审核问答》（以下简称《审核问答》）问题 4 对发行人持续经营能力是否存在重大不利变化发表明确意见，并请保荐人质控、内核部门审慎发表明确意见

（一）会计师核查情况

1、核查程序

申报会计师执行的主要核查程序：

（1）查阅安诺其《向特定对象发行股票并在创业板上市募集说明书（注册稿）》以及《前次募集资金使用情况报告》，了解安诺其“年产 5,000 吨数码墨水项目”募投项目及进展情况；

（2）查阅宏华数科和天威新材招股说明书及定期报告，了解其相关产品毛利率情况；

（3）查阅鼎龙股份历年定期报告，了解其相关产品毛利率情况；

（4）查阅发行人在全国股转系统披露的公开转让说明书以及 2016 年至 2018 年年度报告，查阅发行人 2014 年-2018 年主营业务毛利率；

（5）获取报告期内各月成本计算单，了解自产色基和外购色基的成本差异情况，查阅各产品的单位制造费用、单位材料费用；获取报告期内的收入明细表，查阅各产品的销售单价、销售成本及毛利率情况；对自产色基和外购色基的成本差异、单位材料成本、单位制造费用、产品结构、单价变动等对毛利率的影响执行分析性复核；

（6）查询可比公司安诺其、天威新材、宏华数科和鼎龙股份招股说明书及定期报告，了解可比公司产能情况；

（7）查阅宏华数科收购晶丽数码的公告以及天津滨海高新技术产业开发区出具的环境保护验收公示，了解晶丽数码色料及墨水产能情况；

（8）通过泰兴环保公众网查询泰兴锦汇化工有限公司色料及墨水产能建设情况；

（9）查询永光（苏州）光电材料有限公司数码墨水生产扩建项目公开信息，了解其数码墨水项目建设情况；

(10) 查阅《全球纺织品数码喷墨印花发展现状及趋势深度解析》及《2022中国纺织品数码喷墨印花发展报告》，了解发行人所处数码喷印行业市场情况；

(11) 访谈发行人主要客户，了解主要客户的其他供应商相关情况；

(12) 获取并检查发行人 2022 年 10-11 月销售明细，分析期后销售情况；

(13) 获取并检查发行人与 INABATA（稻田株式会社）签订的框架合作协议以及与天威新材签订的《购销协议》；

(14) 查询公开资料，了解土耳其、日本与德国的政治、经济状况；

(15) 获取并检查报告期内发行人对 Setaş、SDC 和 INABATA（稻田株式会社）收入确认明细，分析发行人与主要客户的业务是否稳定和持续；

(16) 访谈发行人管理层，了解发行人生产周期及销售周期情况；获取报告期内的销量及产量明细表，对产销率情况执行分析性复核；获取发行人库存商品期后出库明细表，对期后去库存率执行分析性复核；访谈发行人管理层，了解期末库存商品较高的原因，了解是否存在产品滞销情形；

(17) 查阅可比公司定期报告或招股说明书，了解可比公司生产设备账面价值占固定资产的比例以及可比公司招股说明书披露主要生产设备或机器设备（账面原值前五名）等情况，与发行人进行比较；

(18) 获取并检查发行人固定资产明细账，查阅发行人主要生产设备；

(19) 访谈发行人研发负责人，了解发行人工艺技术的更新迭代情况。

2、核查意见

经核查，申报会计师认为：

(1) 发行人毛利率高于可比公司具有合理性，发行人可比公司的选取准确、完整，发行人业务高毛利特征具有实现可持续的基础；

(2) 报告期内，发行人主要产品的毛利率受自产色基和外购色基的成本差异、产品结构、单价、单位制造费用、执行新收入准则等因素综合影响。对纺织数码喷印色料（粉体）毛利率影响较为显著的为销售单价的变动及单位制造费用的变动，对桌面喷墨打印色料（液体）毛利率影响较为显著的为销售单价的变动及执行新收入准则的影响，销售单价的下降系发行人根据自身销售情况及与客户合作情形相应调整销售策略所致；

(3) 发行人所处数码喷印行业市场空间广阔，具有成长性，不存在产能过剩、增长停滞等情况；在高纯度色料的技术层面，发行人具有较强的竞争优势，与可比上市公司相比，发行人融资渠道有限，但发行人经营活动现金良好，凭借自身产品在行业内的竞争优势，能够取得良好的现金流支撑现有业务；随着发行人湖北募投项目的建成并逐渐释放产能，发行人在高纯度色料生产规模上将具有显著的竞争优势；

(4) 发行人和主要客户的销售形式与精细化工行业及可比公司的销售实现形式一致，和主要外销客户未签订含有最低销售量约定的长期供货协议，日常销售活动主要依据销售订单执行，具体销售订单金额小，批次多。基于发行人的产品属性特征，发行人与主要客户保持较强的黏性合作关系，具有长期稳定合作的实现基础。

2022年1-9月最终来源于主要外销客户（Setas、SDC、INABATA（稻田株式会社））的收入金额占同期收入总额的比重较上年同期下降4.08%，Setas、SDC和INABATA（稻田株式会社）与发行人在期后依然保持稳定的合作关系。但具体客户需求存在差异并形成波动，就发行人客户需求差异及客户结构调整产生的影响，发行人已在招股说明书中就“客户集中及客户结构调整风险”进行了重大事项提示及风险提示。

(5) 发行人对Setas、SDC以及INABATA（稻田株式会社）等大客户不存在重大依赖，发行人客户集中度高与现有业务规模相匹配，与行业特征及下游客户集中度高相匹配。发行人与主要客户的业务具有稳定性及持续性的基础，具体客户存在需求差异影响，但仍继续保持稳定合作关系；

(6) 发行人2021年末库存商品余额较高具有合理性，截至2022年11月30日，发行人2021年末的库存商品去库存率为91.44%，期后去库存率不存在异常，发行人产品不存在滞销情形，发行人业务具备实现持续增长的良好客户基础；

(7) 发行人招股说明书披露的主要生产设备系选择生产设备原值金额在50万元以上列示，可比公司生产设备账面价值占比与发行人不存在重大差异，可比公司招股说明书披露主要生产设备或机器设备（账面原值前五名）与发行人不存在重大差异，发行人拥有满足生产经营所需的生产设备，发行人的核心技术主要

体现在技术工艺上；发行人不存在工艺过时、技术更迭、研发失败等导致市场占有率持续下降的风险，主要设备不存在减值风险。

（二）申报会计师逐条对照《审核问答》问题 4 的相关规定，对发行人持续经营能力的逐项核查

申报会计师逐条对照《审核问答》问题 4 的相关规定，对发行人持续经营能力逐项核查如下：

情形 1：发行人所处行业受国家政策限制或国际贸易条件影响存在重大不利变化风险

申报会计师核查了与发行人所处行业相关的国家和地方政府以及行业协会的产业政策、中国与发行人主要外销客户所在国家或地区的贸易政策等，具体情况如下：

（1）发行人所处行业不存在受国家或地方政策限制影响存在重大不利变化风险

①发行人所处行业符合国家和地方的十四五规划

《上海市国民经济和社会发展第十四个五年规划和二〇三五年远景目标纲要》规定“全面落实生态环境准入清单，积极推进低效产业园区转型升级、推行清洁生产和……化工等重点行业绿色化改造。”

《上海市奉贤区国民经济和社会发展第十四个五年规划和二〇三五年远景目标纲要》规定“持续推进固体废物源头减量和资源化利用，大力推广绿色生产方式，全面落实生态环境准入清单。”

《湖北省国民经济和社会发展第十四个五年规划和二〇三五年远景目标纲要》规定“坚持园区化、绿色化、精细化发展……大力发展高端精细化学品和化工新材料……重点在……荆州……布局建设一批绿色化、智能化的专业化工园区。”

《荆州市国民经济和社会发展第十四个五年规划和二〇三五年远景目标纲要》规定“推进化工企业进入合规化工园区，实现‘应入尽入’。”

上海市和奉贤区第十四个五年规划对化工行业绿色生产提出要求，为发行人在生产过程中加大环境保护力度指明了方向。发行人生产的产品属于高端精细化学品，募集资金投资项目实施主体为湖北影像，已完成项目备案和环评批复等手续，不属于高耗能高排放项目，湖北影像位于荆州市经济技术开发区化工园区，符合湖北省和荆州市第十四个五年规划的要求。

②发行人的产品属于《产业结构调整指导目录（2019年本）》中鼓励类项目

国家发展改革委员会颁布的《产业结构调整指导目录（2019年本）》将“高固着率、高色牢度、高提升性……高重现性、低沾污性以及……湿短蒸轧染用的活性染料……，采用上述染料、颜料生产的水性液态着色剂”和“染料、有机颜料及其中间体清洁生产、本质安全的新技术的开发和应用”列入鼓励类产业。

发行人的产品属于《产业结构调整指导目录（2019年本）》中鼓励类项目，同时该目录所列的限制类投资项目为发行人建立了相对较高的行业壁垒，准入门槛有所提高。

③发行人所处行业属于战略新兴产业，发行人产品属于战略性新兴产业重点产品

国家发展改革委员会颁布的《战略性新兴产业重点产品和服务指导目录（2016版）》将高品质新型有机活性材料中的“新型有机染料”作为战略性新兴产业重点产品。国家统计局颁布的《战略性新兴产业分类（2018）》将“新型功能涂层材料制造（3.3.7）”之“染料制造（3.3.7.4）”列入战略新兴产业。发行人所处行业属于战略新兴产业，发行人产品属于战略性新兴产业重点产品。

④发行人所处行业符合《印染行业绿色发展技术指南（2019版）》指明的发展方向

工业和信息化部颁布的《印染行业绿色发展技术指南（2019版）》规定“节能减排染色和印花技术包括数码喷墨印花技术，数码喷墨印花技术特点包括无需分色、描稿、制版，电脑设计好的花型图案可通过喷头将专用墨水直接喷印到织物上形成印花织物。除涂料墨水外，织物在图案喷印前需上浆处理，喷印后需固色、水洗等；数码喷墨印花应用效果包括工艺简单流程短，印花精度高，能满足

多品种、个性化订单需求，喷头、墨水等综合使用成本高。”该政策指出数码喷墨印花较传统印染的具体优势，包括节能环保，工艺流程简单高效灵活，印花精度高，能满足多品种、个性化订单需求等，发行人所处行业符合该项政策指明的发展方向。

⑤发行人所处行业符合《浙江省纺织印染（数码喷印）绿色准入指导意见（试行）》指明的发展方向

2021年3月，浙江省生态环境厅和浙江省经济和信息化厅颁发的《浙江省纺织印染（数码喷印）绿色准入指导意见（试行）》规定“遵循推进减排、降低能耗、激励先进、促进创新的原则，对符合纺织印染（数码喷印）绿色准入要求的纺织印染建设项目，给予相应的政策扶持措施。本绿色准入指导意见所指数码喷印，是针对纺织品的数码喷墨印花应用，包括数码直接喷墨印花工艺、数码转移喷墨印花工艺（数码喷墨打印之后需要另行添加非生态环保型有机助剂的转移喷墨印花项目除外）两类工艺，不包括滚筒印花、平网印花和圆网印花工艺等其他印花工艺。”

浙江省是占全国印染市场比例最高的省份，浙江省相关政府部门出台扶持数码喷印产业发展的指导意见，引导传统染料向数码喷印方向发展，代表我国数码喷印取代传统印染的发展趋势，发行人深耕数码喷印行业多年，在数码喷印行业具有市场先发优势，该政策有利于发行人主营业务的发展。

⑥发行人所处行业符合行业协会制定的产业政策发展方向

2021年6月，中国纺织工业联合会颁布的《纺织行业“十四五”发展纲要》和《纺织行业“十四五”科技、时尚、绿色发展指导意见》规定“加强高效环保型浆料、染料和印染助剂、高效环保化纤催化剂、油剂和助剂的研发及应用，进一步攻关数码印花升级换代关键技术”列为清洁生产重点工程，将“数码印花关键技术”列为行业关键技术突破中的纺织绿色制造技术。该两项政策将数码印花关键技术列为清洁生产重点工程，将数码印花关键技术列为行业关键技术，发行人产品的应用领域贴合中国纺织工业联合会所制定的政策发展方向。

2021年12月，中国印染行业协会颁布的《印染行业“十四五”发展指导意见》规定“需要进一步推广应用数码喷墨印花工艺技术，完善并逐步推广涤纶织

物少水连续染色、液态分散染料印染、分散染料碱性染色、低尿素活性染料印花、低盐或无盐活性染料连续轧染等工艺技术。”该政策要求进一步推广应用数码喷墨印花工艺技术，发行人符合中国印染行业协会制定的政策发展方向。

⑦发行人所处细分行业符合地方政府所支持的行业发展政策

2021年11月，上海化学工业区管理委员会颁布的《上海化学工业区发展“十四五”规划》规定“增强安全防控应急能力，坚持安全底线……提高绿色生态建设能级，树立绿色低碳发展理念……支持奉贤分区以承接化工区产业链延伸和配套为核心，重点发展……高性能水性材料……打造化工新材料特色园区。”

2021年10月，上海市经济和信息化委颁布的《上海杭州湾经济技术开发区化工新材料特色产业园区产业发展规划》指出“要加强特色园区建设指导，引导支持园区发挥好化工新材料特色园区产业基础……聚焦……高性能水性材料等细分领域……对标先进新材料园区，落实安全绿色等发展举措。”

发行人地处上海化学工业区以及上海杭州湾经济技术开发区，发行人产品属于高性能水性材料，上海化学工业区和上海杭州湾经济技术开发区制定的相关产业政策除对安全和绿色生产提出要求外，还支持发行人产品所处的细分领域，发行人产品符合当地园区政府所支持的行业发展政策。

(2) 发行人所处行业不存在受国际贸易条件影响存在重大不利变化风险

报告期内，发行人外销收入主要来源于土耳其客户和日本客户，中国与土耳其和日本的国际贸易关系如下：

①中国与日本的国际贸易关系

2017年至2021年中日货物进出口额（亿美元）



数据来源：中国海关总署

据中国海关总署统计，过去五年，中日货物贸易保持稳步发展，2021年创下历史新高。

东盟十国以及中国、日本、韩国、新西兰、澳洲共 15 个国家签署的《区域全面经济伙伴关系协定（RCEP）》于 2022 年 1 月 1 日生效，标志着全球规模最大的自由贸易协定正式达成，中国与日本是首次建立双边自贸关系，达成双边关税减让安排，意义重大。根据联合国贸易和发展会议于 2021 年 12 月发布测算报告，RCEP 关税减让预计将使 RCEP 区内贸易共增加约 400 亿美元，相当于 RCEP 成员之间一年的货物贸易额的近 2%。根据该报告，RCEP 关税优惠将大大增加许多行业的贸易额，包括贸易转移和交易创造。对于日本，除农业外，制造业的化学品、各种机械和金属制品等可能会出现较大正面变化。

②中国与土耳其的国际贸易关系

土耳其属于“一带一路”沿线国家，与我国的经贸合作关系稳定。

据商务部统计，2020 年，中国和土耳其双边贸易进出口总额为 240.8 亿美元，同比增长 15.6%，其中，中国对土耳其出口 203.6 亿美元，同比增长 17.5%，从土耳其进口 37.2 亿美元，同比增长 6.3%。2021 年，中国和土耳其双边贸易进出口总额为 342.3 亿美元，同比增长 42.2%，其中，中国对土耳其出口 291.9 亿美元，同比增长 43.5%，从土耳其进口 50.4 亿美元，同比增长 35.1%。

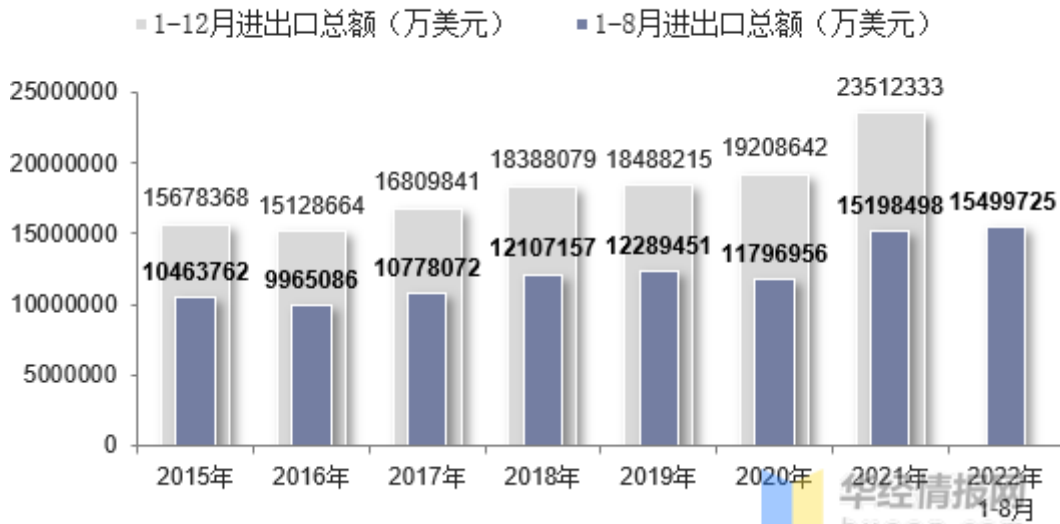
③中国与德国的国际贸易关系

2022 年 11 月 4 日，国家主席习近平会见德国总理朔尔茨，习近平主席指出，“过去 50 年，中德务实合作持续深化，双边贸易规模增长近千倍，服务了两国

经济社会发展。双方要继续做大共同利益的‘蛋糕’，在拓展传统领域合作潜力的同时，激活新能源、人工智能、数字化等新领域合作活力。”

据华经产业研究院数据显示，2022年1-8月中国与德国双边货物进出口额为1,549.97亿美元，相比2021年同期增长了30.12亿美元，同比增长2%。

2015-2022年8月中国与德国双边货物进出口额



数据来源：华经产业研究院。

由上表可以看出，中国和德国双边贸易稳定。

综上，中国与土耳其、日本和德国整体贸易关系稳定，不存在国际贸易条件影响导致发行人业务发生重大不利变化的情形。

经核查，申报会计师认为：发行人所处行业不存在受国家政策限制或国际贸易条件影响存在重大不利变化风险的情况。

情形 2：发行人所处行业出现周期性衰退、产能过剩、市场容量骤减、增长停滞等情况

申报会计师核查了中国印染行业协会以及 DATA BRIDGE MARKET RESEARCH 等机构发布的数码喷印产业相关的研究报告。

根据中国印染行业协会统计，全球纺织数码喷墨印花（包括直接喷印及透过“热转移”方式实现的喷墨印花）产量占印花面料比重从 2014 年 2.20% 增加到 2019 年的 7.60%，行业渗透率仍然较低。到 2025 年，预计全球数码喷墨印花产

量将达 150 亿米，占印花总量比例约 27%，2019 年至 2025 年全球数码喷墨印花产量复合增长率高达 23.15%，发展速度快。

根据中国印染行业协会统计，我国纺织数码喷墨印花产量 **2015 年至 2021 年年均复合增长率高达 35.72%**；我国纺织数码喷墨印花产量占印花面料比重从 **2015 年的 2.1%**增加到 **2021 年的 11.40%**，其中我国市场主要以数码热转移印花为主导，纺织数码直接喷印印花市场占有率仍然不高。到 2025 年，我国数码喷墨印花产量将**超过 50 亿米**，约占**全球数码喷墨印花总量的 30%**，2019 年至 2025 年我国数码喷墨印花产量年均复合增长率高达 **17.50%**，增长速度较快。

根据中国印染行业协会统计，2014-2019 年全球数码喷墨印花墨水（包括“直喷”和“热转移”方式）消耗量逐年增加，从 2014 年的 2.72 万吨增长到 2019 年的 5.75 万吨，2014 年至 2019 年全球数码喷墨印花墨水消耗量年均复合增长率为 16.15%。预计到 2025 年，全球数码喷墨印花墨水消耗量将达到 16 万吨，2019 年至 2025 年全球数码喷墨印花墨水消耗量复合增长率高达 18.60%，增长速度较快。

根据中国印染行业协会统计，我国纺织数码喷墨印花墨水消耗量从 **2015 年的 8,300 吨**增长到 **2021 年的 32,200 吨**，**2015 年至 2021 年我国纺织数码喷墨印花墨水消耗量年均复合增长率达到 25.35%**，增长速度快。预计到 2025 年，我国纺织数码喷墨印花墨水消耗量将达到 **6 万吨左右**，2019 年至 2025 年我国纺织数码喷墨印花墨水消耗量复合增长率为 **18.20%**，增长速度较快。

据 DATA BRIDGE MARKET RESEARCH 研究报告，2020 年至 2027 年全球喷墨打印机市场规模复合增长率为 6.60%，预计到 2027 年，全球喷墨打印机市场规模将达到 695 亿美元。

经核查，申报会计师认为：发行人所处行业发展状况良好，不存在出现周期性衰退、产能过剩、市场容量骤减、增长停滞等情况。

情形 3：发行人所处行业准入门槛低、竞争激烈，相比竞争者发行人在技术、资金、规模效应方面等不具有明显优势

申报会计师核查了发行人所处行业发展概况、进入壁垒以及发行人在技术积累、资金和经营规模、业务资质等方面的情况，查阅竞争对手和可比公司的公开资料等。

(1) 发行人高纯度色料生产工艺存在较高的技术门槛，数码喷印设备对于墨水品质及性能的高要求在一定程度上限制不具备行业经验积累的竞争对手进入该市场

① 发行人高纯度色料生产工艺存在较高的技术门槛

发行人经过十余年在本行业的技术积累及客户需求的反复验证测试，特别是针对电子级高纯度的色料在化学合成、精制提纯及痕量成分分析等关键领域掌握了核心技术，制定了技术标准，该标准最终被工信部采纳为行业标准（QB/T 4974-2016）。

高纯度色料有别于传统染料或颜料，生产环节涉及很多交叉技术且品种繁多，每一个产品都有其特殊性。需要经过多年技术积累，特别是与下游客户的长期沟通。发行人的多数客户是喷墨打印行业的全球领军企业，一般的化工生产企业很难跨越从产品注册、验证到产品定型的关键环节。同时由于高纯度色料产品的最终作用的载体为各种型号喷墨打印机，色料是为喷印墨水进行配套研发，从研发阶段到被客户采纳耗时长达数月甚至数年，需要长期投入，具有很高的准入门槛。

② 数码喷印设备对于墨水品质及性能的高要求在一定程度上限制不具备行业经验积累的竞争对手进入该市场

对于数码喷印设备厂商而言，其主要技术包括喷头、喷印墨水、控制技术和配色软件。其中喷印墨水是关键耗材，墨水通过喷头（打印头）喷射在介质上。在各种喷墨打印场景特别是工业生产领域，墨水质量的好坏直接影响打印质量和喷头的使用寿命，打印机的喷头成本占比较高，喷头的设计和制造属于“卡脖子”的关键技术。墨水品质不良容易造成喷头损毁，而墨水的品质在很大程度上取决于色料品质的好坏，用于配制墨水的色料必须符合严格的物理和化学标准，以匹配在工业应用场景的高频率、大批量的生产需求，否则无法得到良好的喷印效果且容易损坏喷头等关键设备。

各数码喷印设备（打印机）厂商均会对喷印墨水品质、性能提出非常严格的要求，以适配其喷头，保障打印机高性能的工作。高纯度色料作为数码喷印墨水的关键成分，是喷墨墨水品质的重要保障。随着数码喷印技术的发展，高速打印越来越主流，对色料及墨水的品质要求也在不断提升。基于此，需要色料提供商拥有深厚的数码喷印技术及行业经验积累，并与数码喷印设备（打印机）厂商保持高频率的技术沟通，根据其需求进行开发，及能够实现快速响应。这对于数码喷印高纯度色料领域的生产商而言建立了较高的行业门槛，一定程度上限制不具备行业经验积累的竞争对手进入该市场。

（2）发行人是少数在数码喷印色料领域能与国外同行抗衡，并取得优势的本土企业

发行人经过多年的研发和知识累积，成功地实现了进口替代，并牵头制订了编号为 QB/T4974-2016（喷墨墨水用水性染料技术条件）的行业标准（工信部发布，于 2017 年 1 月起实施），是少数在数码喷印色料领域能与国外同行抗衡，并取得优势的本土企业。

（3）相比竞争者，发行人在技术、资金、规模效应方面的优势

发行人与竞争者在技术、资金、规模效应方面的比较参见本题之“三、（五）与竞争者在技术、资金、规模效应等方面比较情况”之部分内容。

经核查，申报会计师认为：发行人高纯度色料生产工艺存在较高的技术门槛，在高纯度色料的技术层面，发行人具有较强的竞争优势，与可比上市公司相比，发行人融资渠道有限，但发行人经营活动现金良好，凭借自身产品在行业内的竞争优势，能够取得良好的现金流支撑其现有业务，随着发行人湖北募投项目的建成并逐渐释放产能，发行人在高纯度色料生产规模上将具有显著的竞争优势。

情形 4：发行人所处行业上下游供求关系发生重大变化，导致原材料采购价格或产品售价出现重大不利变化

申报会计师核查了报告期内发行人主要供应商及客户的采购销售情况，上下游行业市场供求情况，以及主要原材料采购价格、主要产品销售价格等。

(1) 上游行业

发行人采购的原材料主要为各类色基、中间体和基础化学品等。

中间体和基础化学品属于标准化产品，市场成熟且供应较为充足，发行人根据市场化原则对原材料性能、品牌、价格等方面进行综合比较，参考市场价格向供应商进行采购，发行人不存在依赖单一品类供应商或单一原材料的情形。

色基是染料合成阶段产生的中间品，发行人产品生产需要活性色基，国内或海外活性染料企业均具备活性色基的生产能力，活性染料是一个充分竞争的行业，发行人具有众多可供选择的色基供应商。

(2) 下游行业

发行人下游行业保持较快增长，发行人的主营产品市场竞争力较强，在数码喷墨直喷领域产品品类丰富、质量及稳定性都比较高的生产厂商较少，发行人产品整体处于畅销状态。

报告期内公司生产的产品主要应用于纺织数码喷印和桌面打印领域，但数码喷印应用领域还包括广告图像、包装及数码打印、建筑装潢、工艺装饰品以及电子电路等众多领域，随着数码喷印技术被更加广泛地使用，对数码喷印墨水的需求将大幅增加，市场空间广阔。

经核查，申报会计师认为：发行人不存在所处行业上下游供求关系发生重大变化，导致原材料采购价格或产品售价出现重大不利变化的情形。

情形 5：发行人因业务转型的负面影响导致营业收入、毛利率、成本费用及盈利水平出现重大不利变化，且最近一期经营业绩尚未出现明显好转趋势

申报会计师核查了发行人的业务发展历程以及主要客户、供应商的变动情况。

发行人是一家专注于数码喷墨打印领域的精细化工新材料企业，专业从事喷墨打印、数字印刷/印花用高纯度色料及墨水的研发、生产和销售，发行人不存在业务转型的情况。

经核查，申报会计师认为：发行人不存在因业务转型的负面影响导致营业收入、毛利率、成本费用及盈利水平出现重大不利变化，且最近一期经营业绩尚未出现明显好转趋势的情况。

情形 6：发行人重要客户本身发生重大不利变化，进而对发行人业务的稳定性和持续性产生重大不利影响

申报会计师核查了发行人报告期主要客户的经营情况、发行人与主要客户的合作及交易情况。

发行人经过严格的供应商准入审查成为众多国内外优质客户的合格供应商，并与其保持良好的合作关系，该类客户信誉良好且实力雄厚，在相关领域具有较高市场地位。

关于发行人报告期内重要客户的经营规模情况具体参见本问询回复之“问询问题 5：关于境外销售”之“一、（二）发行人销售金额与前五大客户规模或产能是否匹配”之部分内容。

发行人重要客户本身经营情况良好，未发生重大不利变化。

经核查，申报会计师认为：发行人不存在重要客户本身发生重大不利变化，进而对发行人业务的稳定性和持续性产生重大不利影响的情况。

情形 7：发行人由于工艺过时、产品落后、技术更迭、研发失败等原因导致市场占有率持续下降、重要资产或主要生产线出现重大减值风险、主要业务停滞或萎缩

申报会计师核查了发行人的生产流程、生产工艺、核心技术、技术优势、发行人的主营业务发展情况和主要产品的市场占有率情况。

发行人不存在由于工艺过时、产品落后、技术更迭、研发失败等原因导致市场占有率持续下降的风险、不存在重要资产或主要生产线出现重大减值的风险，具体内容参见本题之“七、（二）是否存在工艺过时、技术更迭、研发失败等导致市场占有率持续下降的风险，主要设备是否存在减值风险”之部分内容。

报告期内，发行人业务增长较快，2019年至2021年营业收入复合增长率为40.96%，净利润复合增长率为46.44%，保持较快增长，不存在主要业务停滞或萎缩的情形。

经核查，申报会计师认为：基于上述核查程序，发行人不存在由于工艺过时、产品落后、技术更迭、研发失败等原因导致市场占有率持续下降、重要资产或主要生产线出现重大减值风险、主要业务停滞或萎缩的情形。

情形8：发行人多项业务数据和财务指标呈现恶化趋势，短期内没有好转迹象

申报会计师核查了报告期内发行人财务数据及财务指标情况，产能利用率、主要产品产销率情况，并分析其变动原因。

报告期各期，发行人产能利用率分别为75.90%、99.62%、123.85%和**99.42%**，发行人主营产品受益于下游数码喷印行业快速发展，发行人产能利用率逐年提高。报告期内，发行人纺织数码喷印色料、纺织数码喷印墨水和桌面喷墨打印色料产销率总体处于较高水平。

报告期内，发行人营业收入、主营业务毛利率以及扣除非经常性损益后的归属于母公司普通股股东净利润的情况如下表：

项目	2022年1-9月	2021年度	2020年度	2019年度
营业收入（万元）	8,740.73	12,995.52	10,493.35	6,540.43
主营业务毛利率	43.45%	51.58%	51.06%	55.27%
扣除非经常性损益后的归属于母公司普通股股东净利润（万元）	2,011.63	4,371.34	3,412.93	1,967.91

2019年-2021年，发行人营业收入复合增长率为40.96%，主营业务毛利率稳定，扣除非经常性损益后的归属于母公司普通股股东净利润复合增长率为49.04%，发行人财务状况良好。

经核查，申报会计师认为：发行人不存在多项业务数据和财务指标呈现恶化趋势，短期内没有好转迹象的情况。

情形 9：对发行人业务经营或收入实现有重大影响的商标、专利、专有技术以及特许经营权等重要资产或技术存在重大纠纷或诉讼，已经或者未来将对发行人财务状况或经营成果产生重大影响

申报会计师通过中国裁判文书网、全国法院被执行人信息查询系统、国家企业信用信息公示系统、天眼查以及企查查等公开渠道查询发行人的商标、专利、专有技术等重要资产或技术是否存在重大纠纷或诉讼。

经核查，申报会计师认为：截至本问询回复签署日，对发行人业务经营或收入实现有重大影响的商标、专利、专有技术等重要资产或技术不存在重大纠纷或诉讼，不存在已经或者未来将对发行人财务状况或经营成果产生重大不利影响的情形。

情形 10：其他明显影响或丧失持续经营能力的情形

经核查，申报会计师认为：发行人不存在其他明显影响或丧失持续经营能力的情形。

综上所述，申报会计师认为：发行人不存在《创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 4 中列举的影响发行人持续经营能力的重要情形，发行人持续经营能力不存在重大不利变化。

问题 2. 关于创业板定位

申请文件显示：

(1) 报告期各期，发行人主营业务收入分别为 6,464.91 万元、10,430.28 万元和 12,993.26 万元，扣非后归母净利润分别为 1,967.91 万元、3,412.93 万元和 4,371.34 万元。

(2) 发行人拥有发明专利 5 项，报告期内研发费用分别为 510.23 万元、487.34 万元、630.22 万元，合计 1,627.79 万元，研发费用主要包括职工薪酬及研发咨询服务。

请发行人：

(5) 说明发行人研发咨询服务费用的具体内容、进行研发咨询的原因和必要性、发行人是否具备独立研发能力，研发活动的主要过程、研发用材料的领用情况、研发费用中材料费、职工薪酬等及与研发项目的对应关系、研发用材料

的相关管理制度及执行情况、研发活动与生产活动如何区分、研发活动是否与生产活动共享设备，发行人研发费用的归集、分摊与结转方式，相关方式是否符合《企业会计准则》的规定及行业惯例。

请保荐人发表明确意见，并完善《关于发行人符合创业板定位要求的专项意见》，请申报会计师对问题（5）发表明确意见。

回复：

一、发行人研发咨询服务费用的具体内容、进行研发咨询的原因和必要性、发行人具备独立研发能力

（一）发行人研发咨询服务费用的具体内容

发行人研发咨询服务费用系委托尚莹数码为发行人提供纺织数码喷印墨水等方面的研发咨询服务，具体包括墨水配方的开发及优化、墨水特性改良、样品测试及结果比对分析等内容。

报告期内发行人委托尚莹数码进行技术研发，约定研发成果均由发行人享有。2021年7月，发行人取得一项中国台湾地区的发明专利，发明专利名称：高安定性反应性组成物及墨水的制备方法（发明第 I733423 号）。

（二）进行研发咨询的原因和必要性

发行人高度重视新产品和新技术的研发与创新工作，并将技术创新和工艺提升视为提升核心竞争力的重要途径。发行人的研发投入有效保证了发行人产品在技术上具有较高水平，确保产品具有较强的市场竞争力。

中国台湾地区是全球重要数码喷墨相关产品的生产地及技术研发地，该地区技术研发环境成熟，人才聚集。发行人专注于数码喷墨领域，为保持产品的竞争力需紧跟行业发展趋势，保持研发投入，在中国台湾地区从事研发活动有利于及时响应最新行业技术发展趋势。

尚莹数码研发负责人张晓莹主要学历背景为国立台北科技大学工程学院有机高分子研究所博士、英国赫瑞-瓦特大学纺织化学与色彩科学硕士，主要工作经历为：1998年-2007年，任中国台湾地区纺织产业综合研究所产品部研究员；2008年-2016年任双键化工股份有限公司墨水部研发科长。

张晓莹博士在纺织数码墨水行业从业多年，具有丰富的技术研发经验，2016年，发行人实际控制人郑文军结识张晓莹博士，双方就数码喷墨印花墨水行业的发展及研发投入的重要性及可行性达成共识，并确立了委托张晓莹在中国台湾地区开展研发工作的意向。

（三）发行人具备独立研发能力

尚莹数码已将受托研发期间的全部研发工作内容及成果向发行人移交，同时发行人经过多年的研发投入，已培育经验丰富的墨水研发队伍，并将部分研发成果进行量产并实现销售。

截至本问询回复签署日，发行人参与制定的墨水相关行业标准情况如下：

序号	类别	标准名称	标准编号	角色
1	行业标准	纺织品印染喷墨第 1 部分：活性染料墨水	QB/T 4973.1-2016	参与
2	行业标准	纺织品印染喷墨第 3 部分：酸性染料墨水	QB/T 4973.3-2016	参与

发行人具备相应的研发人员及研发成果，根据客户需求及市场导向设立研发项目，发行人具备独立研发能力。

二、发行人研发活动的主要过程、研发用材料的领用情况、研发费用中材料费、职工薪酬等及与研发项目的对应关系、研发用材料的相关管理制度及执行情况、研发活动与生产活动的区分方式、研发活动与生产活动共享设备情况

（一）发行人研发活动的主要过程

研发项目由企业命题或个人提出，采用申报评审制方式立项，研发项目的类型一般有：新产品开发，具有突破性关键技术的研发，包括大幅度降低生产成本，实质性解决重大技术难题，创造性运用新技术等。研发活动的主要过程如下：

第一步项目立项：由发行人研发部牵头组织立项会议，由市场部门或者研发人员个人提出，并通过会议初步拟定研发项目；项目负责人根据研发项目，准备开题报告，提出项目开发的目的是和相关指标、人员配备要求和所需的设备、仪器和化学试剂等项目清单，并向研发部提出申请；研发部召集举行项目评审会，项目研究方案经由发行人项目评审会讨论并决策。

第二步项目实施：发行人按研发计划任务书规定采办相关设备、仪器和原材料。研发部主管组织项目实施并负责控制与监督项目的进度；与相关部门进行协

调，以保证项目按计划开发；落实项目实施条件和相关资源配置，确保资源合理有效的利用；按要求报告项目进度情况，及时报告重大事项。发行人的研发流程由产品开发设计、小试、中试、工业化试生产、规格定型等步骤组成。首先由研发人员根据市场需求，进行产品的工艺流程确定；其次在实验室通过小试进行工艺论证和试验验证；再然后根据小试结果，设计规模化生产工艺，设备选型后再进行中试；随后根据中试结果开始工业化试生产；最后根据客户的反馈进行规格定型，形成满足客户需求的成熟产品。

第三步项目结题：课题小组在研发计划任务书规定的执行期限完成项目实施后提出书面结题申请及相关结题材料，报研发部申请结题。

（二）研发用材料的领用情况、研发费用中材料费、职工薪酬等及与研发项目的对应关系

发行人研发用材料包含两部分，一是研发部门开展日常研发活动需要进行零星采购的实验试剂、模具等，如化学试剂助剂、色谱柱、分析仪器配件等，该部分材料耗用由研发部门人员提出采购申请，采购到货后研发部门人员进行签收领用，财务人员根据领用情况计入研发费用；二是研发部门领用仓库的原材料开展研发活动，一般为小试、中试等阶段涉及的材料领用，由各研发项目主要人员在领用研发材料时根据发行人制度的要求，在领料单上注明领料用途，经研发项目负责人或研发项目负责人指定人员审核后通过仓库领料，仓库根据领料单进行物料的发放，物料领取后，财务部对领料单进行复核，财务部复核无误后根据材料的实际成本予以入账，并计入相应的领用部门及研发项目。

报告期内，发行人研发费用主要为职工薪酬（不含股份支付）、材料费和技术咨询费，三者合计金额占各期研发费用的比例分别为 79.91%、79.30%、83.04% 和 64.89%。

研发费用中材料费、职工薪酬等与研发项目的对应关系如下：

单位：万元

序号	项目名称	职工薪酬				材料费			
		2022年 1-9月	2021年	2020年	2019年	2022年 1-9月	2021年	2020年	2019年
1	喷墨级高浓度活性染料色浆		72.73	63.86	72.48		22.52	21.45	27.37

2	喷墨级活性黄纯度改进	14.73	56.58	-	-	21.94	59.84	-	-
3	喷墨级活性灰色染料研发		-	75.42	-		-	19.55	-
4	高稳定性乙烯砒活性黑色染料	54.78	-	-	19.93	11.11	-	-	4.33
5	纺织数码印花用酸性染料	13.45	90.91	-	9.90	12.40	60.53	-	6.66
6	耐臭氧牢度优良的青色染料		-	31.73	70.19		-	19.80	18.21
7	活性墨水配方研发		-	21.03	-		-	5.10	-
8	瓦楞纸箱打印墨水研发	26.87	110.00	21.29	20.14	15.20	30.54	10.94	4.74
9	纺织数码印花用黄色活性染料		-	21.49	20.14		-	7.24	3.73
10	纺织数码印花用红色活性染料	45.15				46.08			
11	纺织数码印花用小品种活性染料	66.27				30.95			
	合计	221.24	330.22	234.82	212.78	137.69	173.43	84.08	65.05

(续)

序号	项目名称	技术咨询费			
		2022年1-9月	2021年	2020年	2019年
1	喷墨级高浓度活性染料色浆		-	-	-
2	喷墨级活性黄纯度改进		-	-	-
3	喷墨级活性灰色染料研发		-	-	-
4	高稳定性乙烯砒活性黑色染料		-	-	-
5	纺织数码印花用酸性染料		-	-	-
6	耐臭氧牢度优良的青色染料		-	-	-
7	活性墨水配方研发		-	33.77	-
8	瓦楞纸箱打印墨水研发		19.68	33.77	129.92
9	纺织数码印花用黄色活性染料		-	-	-
10	纺织数码印花用红色活性染料				
11	纺织数码印花用小品种活性染料				
	合计		19.68	67.55	129.92

序号 2 喷墨级活性黄纯度改进项目 2021 年度材料费较高主要原因系发行人针对 95 黄活性染料纯度的改进研发过程中出现外观偏暗情形，导致投料消耗较大；序号 5 纺织数码印花用酸性染料项目 2021 年度材料费较高主要原因系发行

人研发酸性黄色染料的新工艺过程中存在较多不纯物质，研发蓝色酸性染料的新工艺过程中发生了不可逆的变质，导致材料消耗较大。

（三）研发用材料的相关管理制度及执行情况

为规范研发工作流程，明确研发部门的权限与职责，发行人制定了《研发工作流程制度》《企业研发费用管理制度》《存货管理制度》等制度，明确研发部门在领用原材料时应在领料单上注明研发领料；研发部门采购研发用模具试剂时，需在请购单、采购合同上注明研发领用；仓库人员需检查领料单是否经过恰当审批，未经过审批的一律不予领料；领料人对所领物料应及时清点，确认无误后方可离开仓库，如发现问题应及时与仓库人员沟通。

报告期内，发行人研发部门严格执行研发用材料的相关管理制度，对研发所用的材料准确核算。

（四）研发活动与生产活动的区分方式

研发活动与生产活动的区分方式主要有：

1、研发活动与生产活动的目的不同

研发活动的目的在于探索新产品的研发和已有产品的优化，以及针对产品的新工艺、新材料、设备改进等开展前沿性的基础研究；生产活动的目的在于对公司产品进行量产销售。

2、研发活动与生产活动的开展方式不同

研发活动按照研发部门制定的立项计划进行，生产活动按照车间的生产计划进行产品生产。

3、负责主要研发活动与生产活动的人员不同

负责研发活动的人员主要为研发部门的人员，负责生产活动的人员主要为车间生产人员。

4、研发领料与生产领料的经办人员及材料使用不同

研发领料由研发部门人员经办，生产领料由车间工作人员经办，研发材料领用后应用于研发活动，生产材料领用后应用于生产活动。

5、研发活动与生产活动的结题程序不同

研发活动结束后由研发部门组织结题程序，对研发过程和结果进行总结；生产活动的结题由生产负责人对生产过程中的用料、生产反应、产出情况等进行总结。

（五）研发活动与生产活动共享设备情况

发行人开展研发活动的目的在于针对产品的新工艺、新材料、设备改进等开展前沿性的基础研究，同时根据客户的反馈进行规格定型，形成满足客户需求的产品，最终实现研发的产品能够量产销售。

发行人设有专门的研发部门，研发部门有专用的研发仪器设备。研发流程包含产品开发设计、小试、中试、工业化试生产、规格定型等步骤，其中产品开发设计及小试均在研发实验室完成，不存在与生产活动共享设备的情形。但化学试验在小试得到成功不代表就一定能成功量产，因为化学反应有一定的放大效应，涉及到原材料性能、生产配方、生产工艺及流程对产品性能的影响，需要通过投料试验进行放大试验来实现。因此研发活动中的中试和工业化试生产等在生产车间进行，利用现有生产线进行批量投料试生产、通过试制产品的性能来加以检验，因此，在上述环节存在研发活动与生产活动共享设备的情况。存在共享设备情形下，生产设备的折旧根据各批次产品耗用工时在生产成本与研发费用之间进行分配。

三、发行人研发费用的归集、分摊与结转方式，相关方式符合《企业会计准则》的规定及行业惯例。

（一）发行人研发费用的归集、分摊与结转方式

发行人依据《企业会计准则》对研发费用的范围予以界定，按照实际发生金额进行归集。报告期内，发行人研发费用的主要构成为职工薪酬、材料费、技术咨询费以及其他费用等。

1、职工薪酬

发行人的行政部门负责计算各部门员工薪酬，提交至财务部门，财务部门复核汇总表金额，根据工资表归集核算研发人员职工薪酬，将从事研发工作的研发人员薪酬归集为研发费用。

2、材料费

对于材料费用，财务部门根据领料单将研发用材料归集至研发费用，研发项目材料于领料时注明研发领用，以区分生产用领料。

3、折旧摊销费用

对于仪器、设备等固定资产的折旧，发行人按照固定资产的使用部门及实际耗用车间设备工时进行归集，将研发部门使用的固定资产对应的折旧归集至研发费用。研发项目于立项时确定项目相关人员和仪器设备，将相关人员薪酬和折旧摊销归集至该项目。

4、技术咨询费

对于技术咨询费，根据技术咨询协议及咨询服务成果，按照对应的研发项目进行归集。

5、其他费用

其他费用在实际发生时计入当期研发费用，其他研发费用由项目负责人或其指定人员进行审核注明费用所对应的项目。

报告期内，发行人研发费用的归集准确，材料、人工、费用等在生产成本与研发费用之间分配准确。

发行人设置“研发支出”科目并下设二级明细，研发形成产品销售，相关支出结转至营业成本，月末将“研发支出”已归集的剩余研发费用结转至“研发费用”科目。

(二) 可比公司研发费用的归集、分摊与结转方式

可比公司研发费用的归集、分摊与结转方式具体如下：

公司名称	研发费用归集内容	结转方式
鼎龙股份	材料费、人工费用、折旧摊销费、设计费、差旅费、办公费用、专利费及其他、租赁费、其他	研究阶段的支出，于发生时计入当期损益；开发阶段的支出同时满足资本化条件的，确认为无形资产

安诺其	直接材料、直接人工、折旧费、办公费、差旅费、其他	研究阶段的支出，于发生时计入当期损益；开发阶段的支出，同时满足资本化条件的，确认为无形资产
天威新材	职工薪酬、直接材料、股份支付、折旧及摊销、其他费用	内部研究开发项目研究阶段的支出，在发生时计入损益；开发阶段的支出，同时满足资本化条件的，确认为无形资产
宏华数科	工资福利费、研发材料费、模具开发及委外研发、折旧与摊销、其他	内部研究开发项目研究阶段的支出，在发生时计入损益；开发阶段的支出，同时满足资本化条件的，确认为无形资产

注：可比公司相关信息来自其披露的定期报告或招股说明书。

宏华数科在审核问询回复中披露其分摊方式为“研发项目于立项时确定项目相关人员和需增添的仪器设备，将相关人员薪酬和折旧摊销归集至该项目；研发项目材料于领料时注明项目名称，以区分生产用领料。除上述费用外的其他研发费用，由项目负责人或其指定人员进行审核并在相关单据上注明费用所对应的项目。报告期内，公司不存在将营业成本或其他期间费用计入研发费用的情形。”其他可比公司未披露具体分摊方式。

发行人与可比公司的研发费用归集、分摊与结转方式一致。

综上，发行人严格按照研发费用支出范围和标准，与研发活动相关的支出归集为研发费用，研发费用归集、分摊与结转准确，相关方式与可比公司一致，符合企业会计准则的规定及行业惯例。

四、会计师核查情况

（一）核查程序

申报会计师执行的主要核查程序：

1、查阅研发咨询服务的成果文件，了解研发咨询服务费用的具体内容；访谈研发活动相关负责人，了解进行研发咨询的原因和必要性；访谈管理层及研发活动相关负责人，查阅报告期内的研发活动报告，对报告期内的研发费用支出进行分析性复核，了解发行人的研发能力；

2、获取与研发费用相关内部控制制度，访谈研发活动相关负责人，了解发行人研发活动的主要过程；对报告期内研发用材料的领用情况执行细节测试并进行分析性复核；获取研发费用中材料费、职工薪酬等按研发项目列示的明细表，进行分析性复核；了解与研发费用材料领用相关内部控制制度，测试关键内部控制设计和执行的有效性；

3、访谈管理层、研发活动相关负责人、生产相关负责人及财务负责人，了解研发活动与生产活动的区分方式，研发活动与生产活动共享设备情况，与财务数据进行对照分析；

4、了解研发费用归集、分摊与结转方式，检查研发相关的立项资料、研发活动报告、领料单据、费用分配过程，与账面进行核对，检查研发费用核算的准确性；

5、查询可比公司公开披露信息，了解可比公司研发费用的归集、分摊与结转方式，分析发行人研发费用的归集、分摊与结转方式是否符合行业惯例。

(二) 核查意见

经核查，申报会计师认为：

发行人进行研发咨询具备合理性及必要性，发行人具备独立研发能力；发行人研发用材料相关的管理制度设计合理并执行有效；发行人能明确区分研发活动与生产活动，存在研发活动与生产活动共用设备的情形，共用设备的折旧已根据各批次产品耗用工时在生产成本与研发费用之间进行分配，发行人研发费用的归集、分摊与结转方式符合企业会计准则的规定及行业惯例。

问题 4. 关于主营业务收入

申请文件显示：

(1) 发行人主要销售纺织数码喷印色料、桌面喷墨打印色料。

(2) 发行人定价策略为结合当期原材料采购成本波动情况，对每一批次订单单独进行报价。

请发行人：

(1) 列示主要产品销量、单价情况并说明变动原因，发行人主要产品的市场空间及市场占有率，销量的变动与行业增速、同行业可比公司销量变动或客户需求变动是否一致。

(2) 说明主要产品对应的原材料情况，产品单价的变动与其相关原材料价格的变动是否一致，是否存在价格无法及时跟随原材料变动情形，单价能否及时传递原材料上涨压力。

(3) 说明直接向终端销售和通过贸易商销售的销售金额、占比、单价等，客户结构与同行业可比公司是否一致，不同类型客户销售单价存在差异的原因及合理性。

(4) 逐月列示销售金额及占比、销售量、单价等，说明是否存在客户集中采购、客户为发行人囤货情形。

(5) 说明是否存在受托加工业务，若是，请说明受托加工业务的商业背景、客户情况、加工费的公允性。

(6) 说明报告期内是否存在退换货情况，各类产品退货金额及占比，产品控制相关内部控制是否健全有效。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、列示主要产品销量、单价情况并说明变动原因，发行人主要产品的市场空间及市场占有率，销量的变动与行业增速、同行业可比公司销量变动或客户需求变动是否一致

(一) 主要产品销量、单价情况并说明变动原因

1、发行人主要产品销量及变动原因

报告期内，发行人主要产品的销量具体情况如下：

单位：吨				
产品分类	2022年1-9月	2021年度	2020年度	2019年度
纺织数码喷印色料	385.29	471.39	315.60	108.26
纺织数码喷印墨水	80.17	105.71	35.75	30.67
桌面喷墨打印色料	1,074.95	1,685.49	1,486.66	1,369.84
合计	1,540.41	2,262.59	1,838.01	1,508.77

注：表中销量为各类型产品液态数量和粉状数量的算术之和。

2019年-2021年，发行人纺织数码喷印色料、纺织数码喷印墨水和桌面喷墨打印色料销量持续增长，三种产品销量之和的复合增长率为22.46%，增长较快，主要原因系：得益于数码喷印行业快速发展，发行人下游需求旺盛，依托技术及产品的竞争优势，发行人进入了国内外知名喷墨打印设备厂商或墨水生产厂商的供应链体系，下游客户需求不断增长带动了发行人产品销售的增長。

2、发行人主要产品单价及变动原因

报告期内纺织数码喷印色料（粉体）及桌面喷墨打印色料（液体）收入合计金额占主营业务收入金额的比例分别为 91.64%、93.81%、92.93%和 **91.88%**；上述产品报告期内的销售价格（不含税）变动情况如下表所示：

单位：元/千克

产品类别	形态	2022 年 1-9 月		2021 年		2020 年度		2019 年度
		平均单价	变动比率	平均单价	变动比率	平均单价	变动比率	平均单价
纺织数码喷印色料	粉体	151.34	-13.68%	175.33	-4.74%	184.06	-11.58%	208.17
桌面喷墨打印色料	液体	26.63	1.10%	26.34	-6.03%	28.03	1.52%	27.61

发行人主营产品定价策略为：结合当期原材料采购成本波动、市场竞争形势等情况，对每一批次订单单独进行报价。报告期内，发行人主营产品的销售单价波动，主要源于发行人销售不同类型的具体细分产品、市场竞争形势、内外销占比以及原材料采购成本的波动。

2022 年 1-9 月，公司纺织数码喷印产品价格下降主要原因系：公司是我国国内市场上少数的色谱齐全、性能品质稳定并能实现规模化生产高纯度活性色料生产厂商，随着公司子公司湖北影像 3,000 吨电子级高纯度喷墨色料产能的初步建成并陆续达产，公司将成为国内最大产能的高纯度活性色料生产商。公司基于子公司新增产能的建成投产安排以及对于未来市场的预期采取主动的价格调整策略，以获取更多的市场份额，并进一步巩固市场优势地位。

（二）发行人主要产品的市场空间及市场占有率

发行人主要产品的市场空间参见本问询回复之“问询问题 1：关于持续经营能力”之“三、（四）发行人所处数码喷印行业市场空间广阔，不存在产能过剩及增长停滞情形”。

目前国内外无公开可查询的关于喷墨色料市场规模的权威统计数据，因此，公司主要产品的市场占有率难以测算。

(三) 销量的变动与行业增速、同行业可比公司销量变动或客户需求变动是否一致

1、发行人销量的变动与行业增速一致

数码喷印行业目前处于高速增长阶段，尤其是在纺织工业印制领域的渗透率逐年提升。根据中国印染行业协会统计，2019年至2025年全球和我国数码喷墨印花产量复合增长率分别为23.15%和17.50%，2019年至2025年全球和我国数码喷墨印花墨水消耗量复合增长率分别为18.60%和18.20%，下游产品需求旺盛。

2019年-2021年，发行人纺织数码喷印色料、纺织数码喷印墨水和桌面喷墨打印色料这三种产品销量之和的复合增长率为22.46%，与行业的增速趋势趋于一致。

2、发行人销量变动与同行业可比公司销量变动一致

2019年-2021年，发行人可比公司销量与发行人对比情况如下：

公司简称	2021年度	2020年度	2019年度
安诺其（染料，吨）	29,809	26,179	27,121
宏华数科（墨水，吨）	5,242.38	2,779.18	1,909.64
天威新材（墨水，吨）	未披露	7,451.57	7,125.69
鼎龙股份（彩色聚合碳粉、载体，吨）	2,001	2,116	未披露
发行人（色料及墨水，吨）	2,262.59	1,838.01	1,508.77

数据来源：可比公司招股说明书或定期报告；天威新材销量为其主营业务收入对应的销量。

2019年-2021年，可比公司的销量整体呈现增长趋势，与发行人销量变动趋势一致。

二、说明主要产品对应的原材料情况，产品单价的变动与其相关原材料价格的变动是否一致，是否存在价格无法及时跟随原材料变动情形，单价能否及时传递原材料上涨压力

(一) 主要产品对应的原材料情况及产品销售单价与对应原材料的价格变动情况

报告期内，按产品类型划分，发行人产品对应的主要原材料情况、产品单价与对应原材料的价格变动情况如下：

产品类型	项目		2022年1-9月		2021年度		2020年度	
			单价变动率	是否一致	单价变动率	是否一致	单价变动率	是否一致
纺织数码喷印色料	产品	纺织数码喷印色料	-16.47%		-8.67%		-11.59%	
	原材料	原材料 A	0.11%	不一致	1.25%	不一致	-9.04%	一致
		原材料 D	14.33%	不一致	-1.44%	一致	16.67%	不一致
		原材料 E	不适用		-16.69%	一致	-16.65%	一致
		原材料 C	14.48%	不一致	9.28%	不一致	不适用	-
		原材料 1	不适用		不适用	-	-23.17%	一致
		原材料 B	3.05%	不一致	-5.96%	一致	不适用	-
		原材料 2	不适用		不适用	-	不适用	-
		原材料 H	-0.30%	一致	12.34%	不一致	-14.62%	一致
		原材料 3	不适用		35.71%	不一致	不适用	-
原材料 F	-5.17%	一致	10.86%	不一致	-18.83%	一致		
桌面喷墨打印色料	产品	桌面喷墨打印色料	1.93%		-9.12%		1.92%	
	原材料	原材料 4	72.02%	一致	-48.45%	一致	不适用	-
		原材料 5	不适用		不适用	-	-19.35%	不一致
		原材料 H	-0.30%	不一致	12.34%	不一致	-14.62%	不一致
		原材料 6	23.48%	一致	-6.61%		7.34%	一致
		原材料 7	29.64%	一致	9.65%	不一致	-15.97%	不一致
		原材料 G	7.00%	一致	7.81%	不一致	不适用	-
		原材料 8	18.91%	一致	0.13%	不一致	-20.23%	不一致
		原材料 9	不适用		0.89%	不一致	-21.21%	不一致
		原材料 3	不适用		35.71%	不一致	不适用	-
原材料 10	不适用		不适用	-	不适用			

注 1：单价变动率为当年价格较上一年度价格的变动比例。“不适用”为当年未进行采购，使用库存原材料进行生产或上年未进行采购，当年采购无比较基础；

注 2：发行人纺织数码喷印墨水产品由于其主要原材料以自主生产的色料产品为主，其他混配溶剂材料在原材料领用金额层面占比微小，因此未单独再列示纺织数码喷印墨水产品的主要原材料。

发行人主要产品使用的原材料种类较多，且不同产品型号的投料和组成存在一定差异，不同种类的原材料的价格变动并不一致，单一原材料的价格变动与发行人产品单价的变动不具有必然的线性关系。

（二）发行人产品价格的影响因素

1、行业需求影响

在纺织印花领域，数码喷墨印花是替代传统印花的种类，产业处于快速渗透推广阶段，在这快速发展趋势下，发行人产品是制成数码喷墨印花用的重要载体，且同时发行人是国内较早进入该领域并实现自主创新的高纯度色料厂商，因此发行人产品保持较高的毛利率水平，产品售价相对于成本而言具有较高的差额。报告期内，原材料的价格波动对发行人的产品单价的变动整体影响较小。

随着数码喷墨印花在纺织印花领域内的渗透率的逐年提升，行业需求的迅速扩大，考虑未来市场竞争环境，在产能可以匹配的情况下，产品售价会处于整体下降的趋势。

2、交易对手的整体资质

发行人产品定价会综合考虑交易对手的资质、行业地位以及商务条件等因素，在产能有限的情况下，优先选择购买量大且持续并具有良好的商务条件的交易对手。

3、原材料价格的市场波动

发行人主要采取“以销定产”方式，依据客户订单需求组织生产，同时公司会根据以前年度的经营状况并与下游客户沟通，合理预计并制定生产计划。

在接受客户订单时，发行人在报价时会综合考虑当期原材料价格波动对成本的影响，在保证合理的毛利率范围内进行报价。

综上，报告期内发行人产品保持较高的毛利率水平，高毛利率体现了发行人的竞争优势，原材料价格是发行人确定产品单价影响因素之一，发行人产品价格可以有效消化上游原材料的上涨压力影响，单一原材料价格上涨对发行人产品价格整体影响较小。

三、说明直接向终端销售和通过贸易商销售的销售金额、占比、单价等，客户结构与同行业可比公司是否一致，不同类型客户销售单价存在差异的原因及合理性

(一) 直接向终端销售和通过贸易商销售的销售金额、占比、单价等，不同类型客户销售单价存在差异的原因及合理性

1、直接向终端销售和通过贸易商销售的销售金额、占比

报告期内，发行人直接向终端销售和通过贸易商销售的销售金额、占营业收入比例情况如下：

单位：万元

项目	2022年1-9月		2021年度		2020年度		2019年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
直接向终端销售的销售金额	5,013.32	57.36%	10,419.22	80.18%	8,426.51	80.30%	5,426.95	82.98%
通过贸易商销售的销售金额	3,727.41	42.64%	2,576.30	19.82%	2,066.84	19.70%	1,113.48	17.02%
合计	8,740.73	100.00%	12,995.52	100.00%	10,493.35	100.00%	6,540.43	100.00%

由上表可以看出，报告期内，发行人收入主要来自于终端销售，通过贸易商销售的销售金额占比分别为 17.02%、19.70%、19.82% 和 **42.64%**，**2019 年-2021 年度** 占比较低，**2022 年 1-9 月** 上升较快。**2019 年-2021 年度** 通过贸易商销售的销售金额占比上升主要是由于贸易商客户 INABATA（稻田株式会社）的销售额上升所致；**2022 年 1-9 月** 大幅增加系生产商客户 SDC 由直接采购转由通过 INABATA（稻田株式会社）欧洲子公司 INABATA Europe GmbH 向发行人采购所致。

2、直接向终端销售和通过贸易商销售单价对比以及不同类型客户销售单价存在差异的原因及合理性

报告期内，发行人主营业务产品直接向终端销售和通过贸易商销售单价对比情况如下：

单位：元/千克

产品类型	2022年1-9月		2021年度		2020年度		2019年度	
	生产商	贸易商	生产商	贸易商	生产商	贸易商	生产商	贸易商
纺织数码喷印色料	130.93	149.19	165.94	176.24	181.75	193.97	205.20	267.84

桌面喷墨打印色料	29.07	26.53	28.76	26.21	29.65	31.18	28.87	32.44
纺织数码喷印墨水	48.44	45.79	52.22	48.11	56.16	48.84	55.40	不适用

发行人对于生产商客户和贸易商客户定价方法和原则无重大区别。

由上表可以看出，报告期内，除 2019 年纺织数码喷印色料生产商和贸易商销售单价差异较大外，其余年度主要产品生产商和贸易商的销售单价不存在显著差异。2019 年纺织数码喷印色料贸易商客户销售收入金额仅为 23.30 万元，销售单价高于生产商主要系细分产品结构差异较大所致。

（二）客户结构与同行业可比公司是否一致

1、宏华数科

宏华数科招股说明书及年度报告披露的主营业务收入按销售模式划分的构成情况如下：

销售模式	2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	金额（万元）	占比	金额（万元）	占比	金额（万元）	占比
直销	72,126.89	77.03%	58,535.54	82.11%	50,041.52	85.30%
经销	21,511.22	22.97%	12,757.67	17.89%	8,626.13	14.70%
合计	93,638.11	100.00%	71,293.21	100.00%	58,667.65	100.00%

宏华数科以直销为主，经销为辅。

2、天威新材

天威新材招股说明书披露的主营业务收入按客户类型分类如下表：

单位：万元

客户分类	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
设备生产商及其代理商 ^{注1}	11,408.96	56.66%	18,155.62	54.46%	21,161.38	59.95%	17,275.32	60.06%
中间商 ^{注2}	7,039.91	34.96%	13,262.50	39.78%	12,292.35	34.82%	9,834.22	34.19%
终端用户 ^{注3}	1,687.49	8.38%	1,921.36	5.76%	1,845.84	5.23%	1,652.96	5.75%
合计	20,136.36	100.00%	33,339.48	100.00%	35,299.58	100.00%	28,762.50	100.00%

注 1：数码喷印设备生产商及其代理商主要包括：①数码喷印设备生产商，系专门生产数码喷印设备（纺织数码印花机、UV 数码喷绘机等）的生产型企业，其采购公司墨水与其生产的机器配套销售；②数码喷印设备的代理商，系获得数码喷印设备生产商授权的代理商，其采购公司墨水与其代理的机器配套销售，或单独进行销售；

注 2：提供数码喷印设备、耗材和服务的中间商，即为其客户提供数码墨水产品或其他耗材的贸易商、服务商；

注 3：终端客户即数码墨水的最终使用者，主要包括：①数码印刷企业；②使用墨水进行生产的墨盒厂商等。

由上表可以看出，天威新材的销售包含直接向终端销售和通过贸易商销售的方式。

3、安诺其

安诺其年度报告披露的营业收入按销售模式划分的构成情况如下：

销售模式	2021 年度		2020 年度	
	金额（万元）	占比	金额（万元）	占比
直销	83,144.89	79.04%	84,389.43	84.81%
经销	22,055.17	20.96%	15,114.93	15.19%
合计	105,200.06	100.00%	99,504.36	100.00%

注：安诺其 2019 年年度报告营业收入构成未按销售模式披露。

安诺其招股书说明书披露：“在市场销售上，公司采用以直接销售为主，辅以经销商等渠道进行。”

4、鼎龙股份

鼎龙股份招股书说明书披露：“公司销售采取直销模式，公司产品直接销售给国内外客户……公司在电荷调节剂的销售过程中已经熟悉全球彩色碳粉销售渠道和销售模式。此外，通过贸易业务，公司已经与国外较大的贸易商建立了直接的业务联系并取得其出口商资格。待产业化后，公司将通过这些渠道实现彩色碳粉的销售。”

综上，可比公司存在同时销售给终端客户和贸易商客户的情形，发行人客户结构与可比公司一致。

四、逐月列示销售金额及占比、销售量、单价等，说明是否存在客户集中采购、客户为发行人囤货情形

（一）报告期内各月主营业务收入

发行人报告期内各月的主营业务收入及占比情况如下：

单位：万元

月份	2022 年 1-9 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
----	--------------	---------	---------	---------

	销售收入	占比	销售收入	占比	销售收入	占比	销售收入	占比
1月	1,466.53	16.78%	1,780.98	13.71%	466.20	4.47%	437.80	6.77%
2月	673.85	7.71%	613.91	4.72%	232.78	2.23%	262.80	4.07%
3月	917.07	10.49%	1,750.70	13.47%	1,393.91	13.36%	595.38	9.21%
4月	1,028.46	11.77%	1,224.11	9.42%	718.83	6.89%	495.73	7.67%
5月	657.48	7.52%	942.79	7.26%	576.87	5.53%	572.99	8.86%
6月	881.50	10.08%	1,092.32	8.41%	629.77	6.04%	604.28	9.35%
7月	540.88	6.19%	281.18	2.16%	789.90	7.57%	592.96	9.17%
8月	931.14	10.65%	1,201.77	9.25%	859.67	8.24%	455.13	7.04%
9月	1,643.81	18.81%	570.19	4.39%	1,420.84	13.62%	551.50	8.53%
10月			1,105.37	8.51%	723.15	6.93%	456.38	7.06%
11月			1,017.31	7.83%	1,229.25	11.79%	631.04	9.76%
12月			1,412.62	10.87%	1,389.11	13.32%	808.92	12.51%
合计	8,740.73	100.00%	12,993.26	100.00%	10,430.28	100.00%	6,464.91	100.00%

由上表可以看出，发行人不存在客户集中采购的情形。

报告期各期2月份销售占比偏低，主要受春节假期影响；2020年1月销售占比偏低要受新冠肺炎疫情爆发影响；2021年第三季度销售占比起伏较大，主要原因系2021年度全球海运持续紧张，国际海运价格大幅上涨，第三季度震荡剧烈，外销客户出于对运输成本考虑，基于海运价格波动情况对采购频次及数量做出相应安排，导致外销收入出现波动。

2022年1-9月，发行人各月销售额略有波动，其中受上海地区疫情全域静态化管理影响，2022年5-6月销售额有所下降；受湖北子公司投产过程中产能转移过渡影响，2022年7-8月销售额降低。

（二）粉体和液体产品各月的销售收入、数量及单价情况

公司的产品形态分为粉体及液体，二者色料含量差异悬殊，产品单价差异较大，综合计算的单价不具备比较意义，因此区分粉体与液体产品分别分析各月单价波动。

1、粉体产品各月的销售收入、数量及单价情况：

月份	2022年1-9月			2021年度		
	销售收入(万)	数量(吨)	单价(不含税,	销售收入(万元)	数量(吨)	单价(不含

	元)		元/千克)			税, 元/千克)
1月	972.78	58.55	166.16	1,242.24	70.74	175.62
2月	429.75	28.20	152.39	307.84	16.99	181.24
3月	504.06	30.79	163.71	1,338.67	77.49	172.75
4月	720.68	47.14	152.88	817.28	47.22	173.10
5月	373.98	22.49	166.29	732.57	42.32	173.10
6月	536.98	35.19	152.60	628.53	36.12	174.01
7月	190.56	12.38	153.99	38.20	2.20	173.94
8月	511.57	39.68	128.92	529.40	29.31	180.65
9月	1,164.63	86.05	135.35	322.73	18.04	178.95
10月				502.59	28.18	178.35
11月				500.00	28.33	176.52
12月				952.81	56.29	169.27
合计	5,404.99	360.46	149.95	7,912.86	453.20	174.60

(续)

月份	2020 年度			2019 年度		
	销售收入(万元)	数量(吨)	单价(不含税, 元/千克)	销售收入(万元)	数量(吨)	单价(不含税, 元/千克)
1月	188.10	11.02	170.75	70.86	3.45	205.69
2月	89.15	4.10	217.72	159.26	7.13	223.52
3月	918.55	49.29	186.35	209.42	12.09	173.19
4月	352.06	19.64	179.28	260.83	13.74	189.90
5月	270.95	14.98	180.87	252.82	11.74	215.37
6月	292.10	16.49	177.14	312.28	15.40	202.78
7月	322.29	19.13	168.47	297.84	14.94	199.42
8月	629.43	34.57	182.10	177.75	9.69	183.44
9月	874.61	48.09	181.87	126.18	7.44	169.53
10月	387.50	21.48	180.40	116.97	6.54	178.86
11月	924.35	54.05	171.03	240.47	12.76	188.43
12月	893.74	52.08	171.60	356.63	19.35	184.35
合计	6,142.82	344.90	178.10	2,581.31	134.25	192.28

报告期内, 粉体产品各月单价较均衡, 个别月份的平均单价受产品结构影响。

2022年1-9月产品销售单价下降的原因系：公司是我国国内市场上少数的色谱齐全、性能品质稳定并能实现规模化生产高纯度活性色料生产厂商，随着公司子公司湖北影像3,000吨电子级高纯度喷墨色料产能的初步建成并陆续达产，公司将成为国内最大产能的高纯度活性色料生产商。公司基于子公司新增产能的建成投产安排以及对于未来市场的预期采取主动的价格调整策略，以获取更多的市场份额，并进一步巩固市场优势地位。

2、液体产品各月的销售收入、数量及单价情况：

月份	2022年1-9月			2021年度		
	销售收入(万元)	数量(吨)	单价(不含税,元/千克)	销售收入(万元)	数量(吨)	单价(不含税,元/千克)
1月	493.75	167.05	29.56	538.74	196.03	27.48
2月	244.10	77.53	31.48	306.07	109.45	27.96
3月	413.01	145.67	28.35	412.04	140.47	29.33
4月	307.78	121.51	25.33	406.83	141.78	28.70
5月	283.50	100.11	28.32	210.22	64.42	32.63
6月	344.51	123.55	27.88	463.79	174.11	26.64
7月	350.32	128.70	27.22	242.98	85.16	28.53
8月	419.57	151.43	27.71	672.36	240.45	27.96
9月	479.19	164.41	29.15	247.46	85.19	29.05
10月				602.78	224.75	26.82
11月				517.31	188.03	27.51
12月				459.81	159.56	28.82
合计	3,335.74	1,179.96	28.27	5,080.40	1,809.39	28.08

(续)

月份	2020年度			2019年度		
	销售收入(万元)	数量(吨)	单价(不含税,元/千克)	销售收入(万元)	数量(吨)	单价(不含税,元/千克)
1月	278.10	99.19	28.04	366.94	140.29	26.16
2月	143.63	47.94	29.96	103.55	40.73	25.42
3月	475.36	167.03	28.46	385.96	145.04	26.61
4月	366.76	123.66	29.66	234.90	82.69	28.41
5月	305.92	103.72	29.49	320.16	114.81	27.89

6月	337.67	116.60	28.96	292.00	102.68	28.44
7月	467.61	155.68	30.04	295.12	91.15	32.38
8月	230.25	74.73	30.81	277.37	95.44	29.06
9月	546.23	188.58	28.96	425.32	147.52	28.83
10月	335.65	126.34	26.57	339.41	117.17	28.97
11月	304.91	113.74	26.81	390.57	137.24	28.46
12月	495.37	175.90	28.16	452.29	159.77	28.31
合计	4,287.46	1,493.11	28.71	3,883.59	1,374.52	28.25

报告期内，液体产品各月单价较均衡，个别月份的平均单价受产品结构影响导致较其他月份平均价格出现明显波动。

综上，发行人各月销售占比波动较小，各月销售单价较为均衡，发行人不存在客户集中采购、客户为发行人囤货的情形。

五、说明是否存在受托加工业务，若是，请说明受托加工业务的商业背景、客户情况、加工费的公允性

报告期内，发行人主营业务收入不存在受托加工业务。

六、说明报告期内是否存在退换货情况，各类产品退货金额及占比，产品控制相关内部控制是否健全有效

（一）报告期内的退换货情况

2019年至2022年9月各期，发行人的退换货金额分别为21.03万元、113.43万元、72.98万元和**21.39万元**，退换货情况如下：

单位：万元

类型	2022年1-9月	2021年	2020年	2019年
退货金额	2.19	55.53	61.80	0.25
换货金额	19.20	17.45	51.63	20.78
合计	21.39	72.98	113.43	21.03
退换货金额占主营业务收入的比例	0.24%	0.56%	1.08%	0.32%

其中，各类产品退货金额及占比如下：

单位：万元

产品类型	2022年1-9月	2021年	2020年	2019年
------	-----------	-------	-------	-------

	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
纺织数码 喷印色料			51.15	92.11%	58.91	95.33%		
纺织数码 喷印墨水					0.57	0.92%		
桌面喷墨 打印色料	2.19	100.00%	4.38	7.89%	2.32	3.75%	0.25	100.00%
合 计	2.19	100.00%	55.53	100.00%	61.80	100.00%	0.25	100.00%

报告期内，发行人存在少量退换货情形，退换货主要原因系所销售的产品部分技术指标未达到客户要求，发行人予以退换货处理。

（二）发行人产品质量控制相关内部控制

公司一贯重视产品的品质管控，从原材料测试及采购，到生产现场管理，以及产品质量监测，各个流程均精细化管理，严格遵守阶梯式原材料验证流程，实施 ISO9001 质量管理体系和 ISO14001 环境管理体系，全程监控生产现场。发行人制定了《采购管理制度》《存货管理制度》《企业质量控制程序》等制度，同时公司组建了专业质量检测团队，配备了先进的质量检测仪器设备，对每一批次产品均进行全面性的检测分析及实验记录。

1、原材料采购的质量控制

公司技术部负责原材料的取样和检测，在收到供应商供货后，技术部对原材料进行质量检验，确认所采购的原材料质量达标合格后入库。

2、生产过程的质量控制

在实际生产过程中，公司会根据客户所需的产品性能特点，对制备工艺中的投料、研磨、搅拌和过滤等具体环节进行次数、速度、时长和频率等多方面的调整，以满足产品质量要求。

3、产品完工后的质量检测

发行人生产车间产品完工后，由质检部对完工产品进行抽样检验，对数码喷印墨水的安全性、纯度、粘度、表面张力、导电性、粒径、pH、色光、色牢度以及稳定性等多项性能进行测试。

检验合格后，质检部出具“入库检验通知单”，注明检验产品的名称、批号、数量、检验结论、检验人员及日期等。通常完工产品经质检部检验结果出具后再向客户发货。

报告期内，发行人产品出现退换货系偶发情况，且金额占比较低，发行人产品质量控制相关内部控制有效执行，健全有效。

七、会计师核查情况

（一）核查程序

申报会计师执行的主要核查程序：

- 1、获取发行人主要产品销售明细表，分析主要产品及单价变动的原因；
- 2、查阅中国印染行业协会发布的行业研究报告，分析数码喷印行业的发展速度；
- 3、通过可比公司定期报告查阅可比公司销量数据；
- 4、访谈管理层，获取发行人主要产品对应的原材料情况表、销售明细表及原材料采购明细表，将产品销售价格与对应的主要原材料采购价格进行对比分析；
- 5、获取发行人主要产品销售明细表，将生产商客户和贸易商客户销量、单价进行对比分析，并分析其变动原因；
- 6、获取报告期各月的销售明细表，对各月的销售占比及销售单价执行分析性程序；访谈管理层，了解各月的销售情况；
- 7、访谈管理层，了解公司主营业务是否存在受托加工业务；
- 8、获取报告期内的退换货明细表，访谈发行人财务负责人、销售负责人，了解退换货原因及处理情况，并核查会计处理是否准确，了解与产品质量控制相关的内控控制制度，检查相关控制制度是否有效执行。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

- 1、报告期内，发行人主要产品销量持续增长，主要由于发行人受益于下游数码喷印行业快速发展并不断改进工艺配方及流程，使得产品质量稳步提升，下游客户对产品的认可程度显著提高；报告期内，发行人主营产品的销售单价波动，

主要源自发行人销售不同类型的具体细分产品、市场竞争形势、内外销占比以及原材料采购成本的波动；发行人销量的变动与行业增速、可比公司销量变动一致；

2、报告期内发行人产品保持较高的毛利率水平，高毛利率体现了公司的竞争优势，原材料价格是发行人确定产品单价影响因素之一，发行人产品价格可以有效消化上游原材料的上涨压力影响，单一原材料价格上涨对发行人产品价格整体影响较小；

3、报告期内，发行人主要直接向终端销售，通过贸易商销售的销售占比较低，发行人客户结构与可比公司一致，发行人对于生产商客户和贸易商客户定价方法和原则无重大区别；

4、发行人不存在客户集中采购，客户为发行人囤货情形；

5、报告期内，发行人主营业务收入不存在受托加工业务；

6、报告期内，发行人发生的退换货符合发行人业务的实际情况，具有合理的退换货背景，退换货金额占主营业务收入比例较低；发行人产品质量控制相关内部控制健全有效。

问题 5. 关于境外销售

申请文件显示：

(1) 发行人境外销售收入占主营业务收入的比例分别为 **17.00%**、**44.07%**及**59.25%**，境外销售客户主要集中于土耳其和日本，主要客户为 **Setaş**、**SDC** 以及 **INABATA**。

(2) 发行人内销毛利率高于外销毛利率的主要原因是产品结构和针对外销客户在定价策略上的让渡。

请发行人：

(1) 说明主要境外客户的所在地、主营业务、股权结构、交货方式、信用政策、合作历史等，发行人销售金额与前五大客户规模或产能是否匹配。

(2) 说明同类产品境内外单价及毛利率的差异原因及合理性，对主要境外客户定价策略让渡的金额、比例等，境外销售平均单价与当地市场价格的对比情况，境外单价是否公允。

(3) 结合境外销售的风险报酬转移及控制权转移时点，披露境外销售的收入确认政策与境内销售收入确认政策是否存在差异。

(4) 说明境外销售结算方式、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；货款结算是否独立自主，是否存在通过关联方、第三方代收货款的情形。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并结合对物流运输记录、资金划转凭证、发货验收单据，发票、出口单证与海关数据、进出口信用保险情况，产品最终销售或使用情况，说明境外客户销售收入的核查方法、范围、过程和结论，并对境外销售的真实性发表明确意见。

回复：

一、说明主要境外客户的所在地、主营业务、股权结构、交货方式、信用政策、合作历史等，发行人销售金额与前五大客户规模或产能是否匹配。

(一) 主要境外客户的所在地、主营业务、股权结构、交货方式、信用政策、合作历史等

报告期内，发行人主要境外客户为 Setaş、SDC 和 INABATA（稻田株式会社），其所在地、主营业务、股权结构、交货方式、信用政策、合作历史等信息如下表：

序号	客户名称	所在地	主营业务	股权结构	交货方式	信用政策	合作历史（首次合作开始时间）	备注
1	Setaş	土耳其	纺织品染料和助剂生产销售，产品包括纺织用染料、皮用染料、纸和塑料用染料（色母粒）、纺织用助剂以及粉末涂料等	控股股东为 Mehmet Emre SENER	主要为 FOB，少量 CIF	先款后货	2019 年 2 月	土耳其最大的化学制品生产商，Setaş 的产品远销全球二十余个国家，每年出口染料占其染料生产总量的 30%，纺织品助剂占 25%
2	SDC	土耳其	反应型数码纺织油墨及相关化学品生产销售	全球排名第二的纺织数码喷印设备生产商 EFI 的孙公司	FOB	先款后货	2020 年 1 月	SDC 为 EFI（股票代码“EFIL0”）的孙公司。EFI 成立于 1988 年，根据 WTiN 数据，EFI 系全球范围内排名第二的纺织数码喷印设备厂商，在全球各地拥

								有 50 个办事处，EFI 于 2019 年退市，EFI 的 2018 年营业收入为 10.15 亿美元
3	INABATA (稻田株式会社)	日本、德国	主营国际贸易业务，包括复印机和打印机的墨水、油画和油墨及造纸化学品的原材料、精细化学品、农药和化妆品原材料等贸易	控股股东住友化学株式会社	FOB、CIF	2019 年为先款后货；2020 年-2022 年 9 月为收到提单 30 天内电汇付款	2018 年 11 月	INABATA (稻田株式会社) 成立于 1918 年，系日本上市公司，证券代码为 8098.T，是全球大型综合贸易商，业务遍布亚洲、欧洲和美洲等，INABATA (稻田株式会社) 的 2021 年财年营业收入为 6,809 亿日元 (按 2022/3/31 汇率折合约为 353.86 亿元人民币)。INABATA (稻田株式会社) 在我国北京、天津、上海、南京、重庆、成都、深圳以及香港等地区均有子公司 (分公司) 或办事处

由上表可以看出，发行人境外主要客户 Setaş、SDC 和 INABATA (稻田株式会社) 行业地位靠前，规模较大，发行人境外主要客户信用良好。

(二) 发行人销售金额与前五大客户规模或产能是否匹配

报告期内，发行人向各期同一控制下合并口径前五大客户的销售金额与各期前五大客户规模匹配情况如下：

序号	客户简称	销售收入 (万元)				客户收入规模		
		2022 年 1-9 月	2021 年	2020 年	2019 年	2021 年	2020 年	2019 年
1	Setaş	531.93	2,784.42	2,124.49	760.02	2.5 亿美元	1.8 亿美元	2 亿美元
2	SDC	316.29	2,377.28	1,446.87	-	11,400.00 万里拉	7,480.00 万里拉	6,050.70 万里拉
3	INABATA (稻田株式会社)	3,452.36	1,844.42	742.71	3.58	6,809 亿日元	5,775 亿日元	6,003 亿日元
4	墨库图文	427.56	1,270.37	1,428.15	1,141.02	41,843.49 万元	27,190.92 万元	22,648.42 万元
5	东昌色彩	341.65	582.79	47.70	5.00	1 亿元左右	6,000 万元左右	3,000 万元左右

6	中山大海	169.33	408.52	957.47	796.09	437.27 万元	1,068.30 万元	846.93 万元
7	北京联创	36.68	92.87	104.77	103.29	2,644.79 万元	2,600.72 万元	1,903.21 万元
	固安联创	257.80	330.87	321.83	601.43	6,408.60 万元	5,318.62 万元	6,049.72 万元
8	天威新材及其 下属公司	803.01	548.36	616.67	381.69	42,453.81 万 元	33,541.47 万元	35,466.76 万元
9	宏华数科及其 下属公司	673.89	276.04	282.40	333.97	94,310.60 万 元	71,587.07 万 元	59,123.38 万 元

注 1：数据来源于中信保资信报告、上市公司定期报告、招股说明书、公开转让说明书、访谈提纲或客户出具的说明等；

注 2：INABATA（稻田株式会社）为日本上市公司，其收入为日本财年收入数据，如 2021 财年期限为 2021 年 4 月~2022 年 4 月。

由上表可见，发行人向报告期前五大客户交易规模与客户实际经营规模相匹配，发行人对客户销售真实。

二、说明同类产品境内外单价及毛利率的差异原因及合理性，对主要境外客户定价策略让渡的金额、比例等，境外销售平均单价与当地市场价格的对比情况，境外单价是否公允

（一）说明同类产品境内外单价及毛利率的差异原因及合理性，对主要境外客户定价策略让渡的金额、比例等

报告期各期，纺织数码喷印色料（粉体）和桌面喷墨打印色料（液体）收入合计金额占主营业务收入的比例分别为 91.64%、93.81%、92.93%和 **91.88%**，因此重点分析纺织数码喷印色料（粉体）及桌面喷墨打印色料（液体）。

1、同类产品境内外单价及毛利率的差异原因及合理性

报告期内，发行人纺织数码喷印色料（粉体）和桌面喷墨打印色料（液体）境内外销售单价和毛利率对比情况如下：

单位：元/千克

产品类型	形态	比较口径	2022 年 1-9 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
			内销	外销	内销	外销	内销	外销	内销	外销
纺织数码喷印色料	粉体	销售单价	146.77	154.23	182.43	172.83	191.43	180.42	208.78	207.39
桌面喷墨打印色料	液体		27.51	25.01	27.47	24.54	28.31	26.78	27.61	28.49
纺织数码喷印色料	粉体	毛利率	42.06%	36.23%	52.40%	46.18%	49.34%	47.07%	55.54%	49.32%
桌面喷墨打印色料	液体		54.66%	52.39%	60.46%	54.02%	57.47%	48.83%	57.34%	48.78%

由上表可以看出，2019年-2021年，纺织数码喷印色料（粉体）和桌面喷墨打印色料（液体）外销单价总体低于内销单价，同类产品的外销毛利率总体低于内销毛利率，主要原因系：①同类型产品的具体产品结构差异对内外销毛利率产生一定影响；②与内销客户相比，发行人外销客户采购量、采购金额及付款结算等商务条件相对更具优势，发行人基于足够稳定的采购量及长期合作的基础，针对外销客户，发行人在定价策略上会进行适当让渡，因此从单位售价的角度，发行人外销客户的单位售价一般低于内销客户；③报告期内汇率的变动对外销毛利率也有一定影响。

2022年1-9月纺织数码喷印色料（粉体）内销单价低于外销单价的主要原因系，公司基于湖北子公司产能的初步建成投产及对于未来市场的预期采取主动的价格向下调整策略，内销收入在市场价格调整后实现的收入占比较高，进而拉低了其平均单价。

报告期内，同类产品境内外价格差异具有合理性。

2、对主要境外客户定价策略让渡的金额、比例等

报告期内，发行人向主要境外客户 Setaş、SDC 和 INABATA（稻田株式会社）销售产品的让渡金额及比例情况如下表：

单位：万元

客户简称	项目	2022年1-9月	2021年度	2020年度	2019年度
Setaş	纺织数码喷印色料	32.13	323.94	53.70	10.37
	桌面喷墨打印色料	-	-	-	-
	让渡金额小计	32.13	323.94	53.70	10.37
	营业收入金额	531.93	2,784.42	2,124.49	760.02
	让渡金额占该外销客户收入的比例	6.04%	11.63%	2.53%	1.36%
SDC	纺织数码喷印色料		196.46	21.18	-
	桌面喷墨打印色料		-	-	-
	让渡金额小计		196.46	21.18	-
	营业收入金额	316.29	2,377.28	1,446.87	-
	让渡金额占该外销客户收入的比例		8.26%	1.46%	-
INABATA (稻田株式会社)	纺织数码喷印色料	108.29	-	0.03	-
	桌面喷墨打印色料	51.96	134.29	24.57	0.01

让渡金额小计	160.25	134.29	24.61	0.01
营业收入金额	3,452.36	1,844.42	742.71	3.58
让渡金额占该外销客户收入的比例	4.64%	7.28%	3.31%	0.32%
让渡金额合计	192.39	654.69	99.49	10.38
让渡金额合计数占三家境外客户收入的比例	4.47%	9.34%	2.31%	1.36%

注：A 客户让渡金额

$$= \sum_{i=1}^n \text{MAX}[(\text{当期细分产品 } i \text{ 内销平均单价} - \text{A 客户细分产品 } i \text{ 销售单价}) \times \text{A 客户当期销售数量}, 0]$$

报告期各期，发行人向主要境外客户 Setaş、SDC 和 INABATA（稻田株式会社）销售产品的让渡金额合计分别为 10.38 万元、99.49 万元、654.69 万元和 **192.39 万元**。该部分让渡金额主要包含两个方面：①合同/订单签订时产品初始定价产生的让渡；②外币汇率波动下折算为人民币单价过程中产生的让渡。

2021 年让渡金额较大，系因美元平均汇率从 2020 年度的 6.8976 下降 6.47% 至 6.4515，以美元定价的部分产品折合人民币单价下滑影响增加所致。公司外销客户采购量、采购金额及付款结算等商务条件相对更具优势，公司基于足够稳定的采购量及长期合作的基础，公司针对外销客户在定价策略上进行适当让渡，符合商业逻辑，属于正常的商业营销策略，具有合理性。

（二）境外销售平均单价与当地市场价格的对比情况，境外单价是否公允

经查询，发行人主营高纯度色料产品不存在权威的公开市场报价或公开的同行业可比类似产品价格，经访谈发行人境外主要客户了解，发行人同期产品价格较其他市场参与者具有一定的价格优势。

三、结合境外销售的风险报酬转移及控制权转移时点，披露境外销售的收入确认政策与境内销售收入确认政策是否存在差异

（一）境外销售的风险报酬转移及控制权转移时点

发行人境外销售的产品均为无需安装调试的产品，发行人根据销售合同或订单的约定，在办理完毕货物出口报关手续后确认收入。

境外销售的风险报酬转移时点

2020 年 1 月 1 日前，公司外销收入确认的具体方法：公司根据合同约定将产品发出完成产品报关手续取得报关单据后确认收入。根据国际贸易通行规则，公司在产品进行报关离港后，即已经履行全部义务，产品相关的风险报酬已全部转移至客户，公司据此取得全部收款权利。在此时点产品所有权上的主要风险和报酬已

	转移，产品销售金额已确定，已经收回货款或取得了收款凭证且相关的经济利益很可能流入，产品相关的成本能够可靠地计量，确认收入符合《企业会计准则——收入》的相关规定。
境外销售的控制权转移时点	自 2020 年 1 月 1 日起，公司执行新收入准则，外销收入确认的具体方法：公司根据合同约定将产品发出完成产品报关手续取得报关单据后确认收入。根据国际贸易通行规则，公司在产品进行报关离港后，即已经履行全部义务，相关产品的控制权已转移至客户，公司据此取得全部收款权利。在此时点下，公司已履行了合同中的履约义务，客户取得相关商品控制权，确认收入符合《企业会计准则——收入》的相关规定。

报告期内，发行人与外销客户约定的贸易模式分为 FOB、CFR（C&F）和 CIF，各贸易模式的具体情况如下：

贸易模式	国际贸易	风险报酬转移或控制权转移时点	公司收入确认政策
FOB	船上交货或指定转运港交货，出口报关责任由卖方承担。卖方以在指定装运港将货物装上买方指定船舶的方式交货，卖方承担货物在装运港越过船舷之前的一切风险。将货物从出运港运至指定目的地港所需的运输费用及保险责任等由买方承担。风险转移界限为货物交到船上时。	将货物交付到买方指定的船上或地点，为控制权或风险报酬转移时点。	在完成出口报关手续并取得报关单后确认收入。
CIF	指定转运港交货，出口报关责任由卖方承担。在装运港当货物越过船舷时卖方即完成交货，卖方承担货物在装运港越过船舷之前的一切风险。卖方承担货物从出运港运至指定目的地港所需的运输费及保险费用。风险转移界限为货物交到船上时。		
CFR（C&F）	指定转运港交货，出口报关责任由卖方承担。卖方在船上交货或以取得已经这样交付的货物方式交货，卖方承担货物在装运港越过船舷之前的一切风险。卖方承担货物从出运港运至指定目的地港所需的运输费，保险费用由买方承担。风险转移界限为货物交到船上时。		

在 FOB、CFR（C&F）和 CIF 贸易模式下，公司将货物装船离岸并完成报关手续后，公司不再实施和保留通常与所有权相关的继续管理权，也没有对已售出的产品实施有效控制，公司在取得货物出口报关单时确认收入。

(二) 境外销售的收入确认政策与境内销售收入确认政策

境外销售的收入确认政策与境内销售收入确认政策对比：

类型	收入确认政策
内销业务	根据销售合同或订单的约定，在将货物送至客户指定收货地点，并经客户签收时确认收入
外销业务	根据销售合同或订单的约定，在办理完毕货物出口报关手续，以报关单作为收入确认的依据

综上，发行人内外销均在履行了合同中的履约义务，客户取得相关商品控制权时确认收入，因此，发行人内外销收入确认政策不存在实质性差异。

四、说明境外销售结算方式、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；货款结算是否独立自主，是否存在通过关联方、第三方代收货款的情形。

(一) 境外销售结算方式、跨境资金流动情况、结换汇情况

1、境外销售的结算方式

公司境外销售的结算方式主要为 T/T 电汇结算。

2、跨境资金流动情况

(1) 跨境资金流入情况

单位：万美元

项目	2022 年 1-9 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
跨境资金流入金额	731.82	1,301.68	755.86	163.93

公司跨境资金流入为公司境外销售业务收到的相关款项。

(2) 跨境资金流出情况

单位：万美元

项目	2022 年 1-9 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
跨境资金流出金额	2.30	13.02	29.47	101.38
其中：现金分红				82.07
货款退回		7.00		
其他	2.30	6.02	29.47	19.31

报告期内，除 2019 年公司向外方股东分配现金股利 82.07 万美元外，公司因日常经营性活动发生的跨境资金流出金额较小，主要支出包括原材料采购款、2019 年欧洲（西班牙巴塞罗那）纺织机械展览会“ITMA”展台费、咨询费等。

3、结换汇情况

报告期内，公司发生的结换汇情况如下：

单位：万美元

项目	2022年1-9月	2021年度	2020年度	2019年度
结汇	713.39	550.00	184.00	-
换汇		-	-	-

报告期内，公司基于日常经营需要进行美元结汇，未发生换汇业务。

4、发行人境外销售结算方式、跨境资金流动情况、结换汇情况符合国家外汇及税务等相关法律法规的规定

经国家外汇管理局上海市分局网站查询，报告期内，公司不存在因违反外汇管理法规行为而受到行政处罚的记录。根据国家税务总局上海市奉贤区税务局第一税务所出具的《涉税信息查询结果告知书》、经国家税务总局上海市税务局网站查询，报告期内，公司不存在因违反税收法规行为而受到行政处罚的记录。

综上，发行人境外销售结算方式、跨境资金流动情况、结换汇情况符合国家外汇及税务等相关法律法规的规定。

（二）境外销售货款结算不存在通过关联方、第三方代收货款的情形

报告期内，发行人境外销售货款均通过公司开立的银行账户独立自主结算，不存在通过关联方、第三方代收货款的情形。

五、请保荐人、申报会计师发表明确意见，并结合对物流运输记录、资金划转凭证、发货验收单据，发票、出口单证与海关数据、进出口信用保险情况，产品最终销售或使用情况，说明境外客户销售收入的核查方法、范围、过程和结论，并对境外销售的真实性发表明确意见

（一）会计师核查情况

1、核查程序

申报会计师执行的主要核查程序：

（1）通过主要境外客户官网查询境外客户信息，包括境外客户所在地、主营业务以及股权结构等；

（2）对发行人实际控制人郑文军进行访谈，了解境外客户的开发过程；

(3) 访谈发行人主要客户，访谈内容包括客户基本信息、与发行人的业务合作关系、交易情况等；

(4) 查询发行人销售明细，了解报告期内发行人纺织数码喷印色料（粉体）和桌面喷墨打印色料（液体）的销售单价及毛利率情况，分析内外销单价及毛利率差异情况；

(5) 查询发行人销售明细，了解报告期内发行人对 Setaş、SDC 和 INABATA（稻田株式会社）销售各产品的销售单价，并与内销同类产品销售单价比较，计算让渡金额及占比；

(6) 检查发行人收入确认具体方法是否符合发行人实际经营情况，与主要销售合同条款及实际执行情况是否一致，是否符合企业会计准则的规定；

(7) 查阅发行人境外销售合同/订单，了解发行人境外销售结算方式；查阅发行人银行对账单，核对跨期资金流动情况；查阅发行人账务记录及银行流水，访谈发行人财务总监，了解报告期内的结换汇情况；

(8) 查询国家外汇管理局上海市分局网站，了解发行人是否存在因违反外汇管理法规行为而受到行政处罚的记录；获取国家税务总局上海市奉贤区税务局第一税务所出具的《涉税信息查询结果告知书》，查询国家税务总局上海市税务局网站，了解发行人是否存在因违反税收法规行为而受到行政处罚的记录。

(9) 获取发行人报告期内的银行账户开户清单、银行对账单，核对发行人的境外销售货款结算情况，核查是否存在通过关联方、第三方代收货款的情形。

2、核查意见

经核查，申报会计师认为：

(1) 发行人销售金额与主要客户规模相匹配；

(2) 报告期内，纺织数码喷印色料（粉体）和桌面喷墨打印色料（液体）外销单价总体低于内销单价，纺织数码喷印色料（粉体）和桌面喷墨打印色料（液体）外销毛利率总体低于内销毛利率，具有合理性；发行人外销客户采购量、采购金额及付款结算等商务条件相对更具优势，基于足够稳定的采购量及长期合作的基础，发行人针对外销客户在定价策略上进行适当让渡，具有商业合理性；发行人主营高纯度色料产品不存在权威的公开市场报价或公开的同行业可比类似产品价格，发行人同期产品价格较其他市场参与者具有一定的价格优势；

(3) 发行人内外销均在履行了合同中的履约义务，客户取得相关商品控制权时确认收入，发行人内外销收入确认政策不存在实质性差异；

(4) 报告期内，发行人境外销售结算方式、跨境资金流动情况、结换汇情况，符合国家外汇及税务等相关法律法规的规定，发行人境外销售货款结算独立自主，不存在通过关联方、第三方代收货款的情形。

(二) 结合对物流运输记录、资金划转凭证、发货验收单据，发票、出口单证与海关数据、进出口信用保险情况，产品最终销售或使用情况，说明境外客户销售收入的核查方法、范围、过程和结论，并对境外销售的真实性发表明确意见

1、核查程序

申报会计师对境外客户销售收入的核查方法、范围、过程如下：

(1) 物流运输记录情况

单位：万元

项 目	2022 年 1-9 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
物流运输记录核查金额①	4,430.95	7,698.94	4,564.71	1,092.99
境外销售金额②	4,554.97	7,699.01	4,594.91	1,098.89
物流运输记录核查占比=①÷②	97.28%	100.00%	99.34%	99.46%

检查发行人与运输公司的费用结算单，报告期内物流运输记录核查占比分别为 99.46%、99.34%、100.00% 和 97.28%。报告期内无第三方物流运输记录的境外销售业务因单次量太小由公司安排自有车辆送货至海关。报告期内，发行人境外销售业务的物流运输记录情况不存在异常。

(2) 资金划转凭证、发货验收单据及出口单证情况

单位：万元

项 目	2022 年 1-9 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
资金划转凭证核查金额①	4,554.97	7,699.01	4,594.91	1,098.89
装箱单核查金额②	4,554.97	7,679.05	4,587.33	1,098.59
报关单核查金额③	4,554.97	7,695.99	4,594.78	1,098.59
提单核查金额④	4,089.52	7,140.23	4,512.15	1,091.78
境外销售金额⑤	4,554.97	7,699.01	4,594.91	1,098.89
资金划转凭证核查占比=①÷⑤	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

装箱单核查占比=②÷⑤	100.00%	99.74%	99.84%	99.97%
报关单核查占比=③÷⑤	100.00%	99.96%	100.00%	99.97%
提单核查占比=④÷⑤	89.78%	92.74%	98.20%	99.35%

检查发行人报告期内的外销收入对应的资金划转凭证，占比均为 100.00%。检查发行人报告期内的外销装箱单，占比分别为 99.97%、99.84%、99.74% 和 100.00%。检查发行人报告期内的外销报关单，占比分别为 99.97%、100.00%、99.96% 和 100.00%；其中报关单核查金额与境外销售金额存在差异主要原因系，根据海关总署公告 2016 年第 19 号，价值在 5,000 元人民币以下货物属于低值货物类，采用简易报关方式，该部分无报关单。检查发行人报告期内的外销出口提单，采用海运和空运方式涉及提单，占比分别为 99.35%、98.20%、92.74% 和 89.78%，剩余部分系采用陆运方式，不涉及提单。

报告期内，发行人境外销售业务的资金划转、发货单据、出口单证情况不存在异常。

(3) 海关数据情况

单位：万美元

项 目	2022 年 1-9 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
海关出口金额	781.78	1,336.09	758.68	177.70
境外销售金额	783.10	1,336.64	750.72	180.85
差 额	1.32	0.55	-7.96	3.15

通过登陆中国电子口岸系统信息，导出海关电子口岸数据，报告期内境外销售金额与海关出口金额差异金额分别为 3.15 万美元、-7.96 万美元、0.55 万美元以及 1.32 万美元，差异较小，差异的主要原因具体如下：

A.海关统计的部分报关单的报关金额不含运费和保费，而发行人确认收入时包含这部分合同金额，造成微小差异；B.部分出口商品满足海关规定的低值货物类（根据海关总署公告 2016 年第 19 号，价值在 5,000 元人民币以下货物属于低值货物类），采用简易报关方式，该部分金额未体现在海关电子口岸数据中。

2020 年境外销售金额与海关出口金额差异金额为-7.96 万美元，主要原因为：2020 年 10 月，土耳其客户 Setaş 退回金额 7 万美元的产品，发行人账面相应冲减该部分销售额，导致海关出口金额高于境外销售金额。

报告期内，发行人境外销售收入与海关出口数据具有匹配性。

(4) 发票

单位：万元

项 目	2022 年 1-9 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
外销发票核查金额①	4,554.97	7,698.87	4,594.78	1,098.89
境外销售金额②	4,554.97	7,699.01	4,594.91	1,098.89
外销发票核查占比=①÷②	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

报告期内发行人按照销售收入金额进行纳税申报，未见异常。发行人境外销售业务的发票开具情况不存在异常。

(5) 进出口信用保险情况

发行人未在中国出口信用保险公司进行投保。

(6) 外销访谈及函证比例

单位：万元

项 目	2022 年 1-9 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
访谈对应营业收入金额①	4,496.73	7,624.40	4,542.00	909.57
函证对应营业收入金额②	4,486.69	7,491.95	4,547.25	1,027.20
外销收入金额③	4,554.97	7,699.01	4,594.91	1,098.89
访谈对应营业收入金额占外销收入金额的比例=①÷③	98.72%	99.03%	98.85%	82.77%
境外函证确认金额占外销收入金额的比例=②÷③	98.50%	97.31%	98.96%	93.48%

报告期内，对境外客户的函证及访谈比例较高。

(7) 产品最终销售或使用情况

通过访谈了解，主要境外客户向发行人采购产品的最终销售和使用情况如下：

分类	序号	被访谈客户名称	客户类型	最终销售或使用情况
直接客户	1	Setaş	生产商	用于自行生产墨水，期末库存为安全库存
	2	SDC	生产商	用于自行生产墨水，期末库存为安全库存
	3	INABATA（稻田株式会社）	贸易商	用于贸易销售，终端客户为日本打印机生产商 A 和 EFI Reggiani（全球排名第二的纺织数码喷印设备厂商）的墨水生产商 SDC，期末库存为安全库存
	4	COLORJET INDIA LIMITED	生产商	本客户属于机器生产厂商，采购发行人墨水后配套销售给购买其打印设备的客户，

				期末库存为安全库存
	5	SUN CHEMICAL	生产商	用于自行生产墨水，期末库存为安全库存
终端客户	1	日本打印机生产商 A	生产商，INABATA（稻田株式会社）的终端客户	用于自行生产墨水，通过 INABATA（稻田株式会社）向发行人采购，期末库存为安全库存
	2	Pink Chem	生产商，RANO FASHION LLC 和 SEA SKY EXPORTS 的终端客户	用于自行生产墨水，期末库存为安全库存。RANO FASHION LLC 和 SEA SKY EXPORTS 为 Pink Chem 指定的代理机构

报告期内，发行人境外销售产品的最终销售或使用情况未见异常，生产商和贸易商期末库存均为安全库存，不存在超额采购后无进一步使用或销售的情况。

2、核查意见

经核查，申报会计师认为：

（1）通过对报告期内发行人的物流运输记录、资金划转凭证、发货验收单据及出口单证、海关数据、发票、产品最终销售或使用等情况进行核查并对境外销售采取访谈和函证程序，报告期内发行人境外销售真实；

（2）针对境外销售采取的核查方式和核查比例可以支持核查结论。

问题 6. 关于客户

申请文件显示，报告期发行人主要客户包括 Setaş、SDC、墨库图文、中山大海等。

请发行人：

（1）说明各类业务主要客户的成立时间、实际控制人、获客方式等，同一客户销售额变动的原因及合理性，同一产品向不同客户销售的价格差异情况及原因。

（2）说明报告期内客户新增及减少情况、收入及占比，客户变动的原因，客户是否具有稳定性和持续性。

（3）说明生产型客户及贸易型客户的销售金额及占比，贸易型客户的具体情况，销售发行人产品占其收入的比例，终端客户情况、最终实现销售情况、退货情况、期末库存情况、是否存在替发行人囤货情形，是否存在专门销售发行人产品的贸易商。

(4) 说明是否存在注册资本较小、成立时间较短、前员工设立的客户，若是，请说明交易背景及商业合理性，销售金额及占比，销售价格及毛利率与其他客户是否存在明显差异。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明对客户、贸易型客户的核查方式、核查比例及核查结论。

回复：

一、说明各类业务主要客户的成立时间、实际控制人、获客方式等，同一客户销售额变动的原因及合理性，同一产品向不同客户销售的价格差异情况及原因。

(一) 说明各类业务主要客户的成立时间、实际控制人、获客方式等

截至本问询回复签署日，发行人各类业务主要客户的成立时间、实际控制人以及获客方式等相关信息如下：

产品分类	年度	序号	前五大客户名称	成立时间	实际控制人/控股股东	获客方式
纺织数码喷印色料	2022年1-9月	1	INABATA (稻田株式会社)	1918年	住友化学株式会社	终端客户指定
		2	宏华数科	1992年	金小团	行业内推介开发
		3	天威新材	2004年	贺良梅	行业内推介开发
		4	Setaş	1966年	Mehmet Emre SENER	客户市场调研后主动联系
		5	东昌色彩	2009年	肖迪	行业内推介开发
	2021年度	1	Setaş	1966年	Mehmet Emre SENER	客户市场调研后主动联系
		2	SDC	2018年	EFI	展会开发
		3	东昌色彩	2009年	肖迪	行业内推介开发
		4	墨库图文	2006年	王首斌	行业内推介开发
		5	SUN CHEMICAL	1990年	DIC(日本上市公司, 股票代码: 4631.T)	行业内推介开发
	2020年度	1	Setaş	1966年	Mehmet Emre SENER	客户市场调研后主动联系
		2	SDC	2018年	EFI	展会开发
		3	墨库图文	2006年	王首斌	行业内推介开发
		4	浙江蓝宇	2010年	郭振荣	行业内推介开发
		5	宏华数科	1992年	金小团	行业内推介开发

	2019 年度	1	Setaş	1966 年	Mehmet Emre SENER	客户市场调研后主动联系	
		2	宏华数科	1992 年	金小团	行业内推介开发	
		3	墨库图文	2006 年	王首斌	行业内推介开发	
		4	杭州恒印数码科技有限公司	2015 年	郑彩枝	行业内推介开发	
		5	郑州鸿盛数码科技股份有限公司	2001 年	秦国胜	行业内推介开发	
桌面喷墨打印色料	2022 年 1-9 月	1	INABATA (稻田株式会社)	1918 年	住友化学株式会社	终端客户指定	
		2	天威新材	2004 年	贺良梅	行业内推介开发	
		3	墨库图文	2006 年	王首斌	行业内推介开发	
		4	北京联创	2001 年	樊俊耀	行业内推介开发	
		5	厦门道达	2005 年	叶健星	行业内推介开发	
	2021 年度	1	INABATA (稻田株式会社)	1918 年	住友化学株式会社	终端客户指定	
		2	墨库图文	2006 年	王首斌	行业内推介开发	
		3	中山大海	2011 年	冯桂英	发行人原控股子公司	
		4	厦门道达	2005 年	叶健星	行业内推介开发	
		5	北京联创	2001 年	樊俊耀	行业内推介开发	
	2020 年度	1	中山大海	2011 年	冯桂英	发行人原控股子公司	
		2	墨库图文	2006 年	王首斌	行业内推介开发	
		3	INABATA (稻田株式会社)	1918 年	住友化学株式会社	终端客户指定	
		4	天威新材	2004 年	贺良梅	行业内推介开发	
		5	北京联创	2001 年	樊俊耀	行业内推介开发	
	2019 年度	1	墨库图文	2006 年	王首斌	行业内推介开发	
		2	中山大海	2011 年	冯桂英	发行人原控股子公司	
		3	北京联创	2001 年	樊俊耀	行业内推介开发	
		4	厦门道达	2005 年	叶健星	行业内推介开发	
		5	天威新材	2004 年	贺良梅	行业内推介开发	
	纺织数码喷印墨水	2022 年 1-9 月	1	COLORJET INDIA LIMITED	1995 年	KVM Digital Technologies India LLP	行业内推介开发
			2	INABATA (稻田株式会社)	1918 年	住友化学株式会社	终端客户指定
			3	Setaş	1966 年	Mehmet Emre SENER	客户市场调研后主动联系

	4	宏华数科	1992年	金小团	行业内推介开发
2021年度	1	INABATA（稻田株式会社）	1918年	住友化学株式会社	终端客户指定
	2	Setaş	1966年	Mehmet Emre SENER	客户市场调研后主动联系
	3	COLORJET INDIA LIMITED	1995年	KVM Digital Technologies India LLP	行业内推介开发
	4	宏华数科	1992年	金小团	行业内推介开发
	5	True Colors Impex	2011年	Kathleen Bethke	行业内推介开发
2020年度	1	COLORJET INDIA LIMITED	1995年	KVM Digital Technologies India LLP	行业内推介开发
	2	INABATA（稻田株式会社）	1918年	住友化学株式会社	终端客户指定
	3	宏华数科	1992年	金小团	行业内推介开发
	4	纳思达	1991年	汪东颖、李东飞、曾阳云	行业内推介开发
	5	惠州市晟勤纺织品有限公司	2011年	柯钦强	行业内推介开发
2019年度	1	COLORJET INDIA LIMITED	1995年	KVM Digital Technologies India LLP	行业内推介开发
	2	南通朗普数码科技有限公司	2017年	龚裕新	行业内推介开发
	3	惠州市晟勤纺织品有限公司	2011年	柯钦强	行业内推介开发
	4	纳思达	1991年	汪东颖、李东飞、曾阳云	行业内推介开发
	5	绍兴捷彩数码科技有限公司	2017年	刘谷军	行业内推介开发

注1：墨库图文曾经的控股股东为纳尔股份，2022年上半年纳尔股份将墨库图文12%股权出售且墨库图文实施增资，纳尔股份持有墨库图文股权由51%变更为33.15%，截至本问询回复签署日，墨库图文的实际控制人为王首斌；

注2：上表统计口径是按照受同一实际控制人控制的客户合并口径计算。

（二）同一客户销售额变动的原因及合理性

按照受同一实际控制人控制的客户合并口径计算，报告期内，发行人各类业务前五名客户的销售收入金额如下：

单位：万元

客户名称	2022年1-9月	2021年度	2020年度	2019年度
Setaş	531.93	2,784.42	2,124.49	760.02
SDC	316.29	2,377.28	1,446.87	-
INABATA（稻田株式会社）	3,452.36	1,844.42	742.71	3.58

墨库图文	427.56	1,270.37	1,428.15	1,141.02
东昌色彩	341.65	582.79	47.70	5.00
中山大海	169.33	408.52	957.47	796.09
北京联创	294.48	423.74	426.60	704.72
天威新材	803.01	548.36	616.67	381.69
SUN CHEMICAL	3.05	410.11	139.32	30.91
浙江蓝宇	7.30	26.15	412.03	100.61
宏华数科	673.89	276.04	282.40	333.97
杭州恒印数码科技有限公司	-	-	78.19	123.94
郑州鸿盛数码科技股份有限公司	152.31	261.79	167.13	147.02
厦门道达	238.33	403.14	320.86	303.05
COLORJET INDIA LIMITED	170.19	75.72	88.61	115.06
True Colors Impex	-	3.72	-	-
纳思达	174.13	244.93	276.86	262.64
惠州市晟勤纺织品有限公司	-	5.17	8.77	36.97
南通朗普数码科技有限公司	-	-	-	25.56
绍兴捷彩数码科技有限公司	-	-	-	1.19
合计	7,755.80	11,946.67	9,564.82	5,273.05

注：上表收入金额统计中，北京联创包含下属公司固安联创，天威新材包含下属公司欣威数码喷绘(上海)有限公司；INABATA(稻田株式会社)包含下属公司 INABATA Europe GmbH，宏华数码包含下属公司天津晶丽数码科技有限公司，纳思达包含下属公司珠海纳思达信息技术有限公司及珠海市拓佳科技有限公司。

报告期内，发行人客户销售额增长主要原因系客户认可发行人产品后加大采购量，发行人与主要客户的合作关系较为稳定，发行人销售额随着客户自身需求的变动相应有所变动。

报告期内，中山大海及北京联创的销售额有所下降，其中中山大海、浙江蓝宇及杭州恒印数码科技有限公司销售额下降的主要原因为受客户的自身业务调整及发展影响，采购需求减少；北京联创系其为数码喷印墨水生产企业，根据数码喷墨打印市场变化情况以及自身研发情况采购公司产品。

(三) 同一产品向不同客户销售的价格差异情况及原因

公司同一类型产品下会有不同型号的产品，不同客户因其需求不同，其采购的具体型号会存在差异。不同型号的产品在投料、配比、生产工序上会存在差异，因此在价格上会存在差异。

1、纺织数码喷印色料

关于纺织数码喷印色料产品向不同客户的销售单价信息申请豁免披露。

报告期内，发行人同一类型的产品向主要客户的平均单价存在差异的主要原因为：（1）因销售量大小而形成的一定价格差异；（2）客户具体需求的产品型号存在差异。

2022年1-9月，发行人向珠海东昌的销售价格高于上述其他客户的销售价格，原因系发行人的纺织数码喷印色料销售价格在8月有所下调，发行人向珠海东昌销售的产品主要于降价前销售。

报告期内，发行人纺织数码喷印色料产品向主要客户的平均销售单价的差异在合理的区间范围内，不存在显著异常。

2、桌面喷墨打印色料

关于桌面喷墨打印色料产品向不同客户的销售单价信息申请豁免披露。

发行人桌面喷墨打印色料产品向主要客户的平均销售单价存在一定差异的原因与纺织数码喷印色料产品一致。

2022年1-9月，发行人向墨库图文销售的桌面喷墨打印色料（粉体）单价低于其他客户的原因系发行人向墨库图文销售的为黄色产品，向厦门道达和天威新材销售的为红色产品，种类均较为单一，不同产品间的价格差异导致向上述客户销售的价格差异较大。

报告期内，发行人桌面喷墨打印色料产品向主要客户的平均销售单价的差异在合理的区间范围内，不存在显著异常。

3、纺织数码喷印墨水

关于纺织数码喷印墨水产品向不同客户的销售单价信息申请豁免披露。

报告期内，发行人纺织数码喷印墨水产品销售规模较小。

发行人向纳思达销售的墨水产品数量较小，系根据其需求定制而成，产品性能与其他客户的产品存在显著差异。除向纳思达销售的墨水产品外，报告期内，

发行人纺织数码喷印墨水产品向主要客户的平均销售单价的差异在合理的区间范围内，不存在显著异常。

综上，发行人各类业务前五大客户的销售价格存在差异主要系具体细分产品不同以及销售策略所致，不存在异常。

二、说明报告期内客户新增及减少情况、收入及占比，客户变动的原因，客户是否具有稳定性和持续性。

报告期内，发行人新增及减少客户相关情况如下：

单位：万元

年度	本期新增客户数量 (个)	本期新增客户实现的收入	本期新增客户实现收入占当期收入比重	本期减少客户数量 (个)	本期减少客户上期实现的收入	本期减少客户上期实现收入占上期比重
2022年1-9月	12	2,968.30	33.96%	15	247.91	1.91%
2021年度	18	392.68	3.02%	20	282.10	2.69%
2020年度	13	1,523.39	14.52%	26	247.84	3.79%
2019年度	26	1,147.12	17.54%	20	259.25	5.28%

注1：上表客户数量统计为单体口径；

注2：本期新增为本年度较上一年度新增，本期减少为本年度较上一年度减少；

注3：上表为每年营业收入对应的客户数量变化情况。

就各年度而言，发行人新增客户及减少客户的具体情况如下：

1、2022年1-9月

单位：万元

本期新增客户实现收入	客户数量	2022年1-9月实现收入	占2022年1-9月营业收入比例
>50万	4	2,946.48	33.71%
10-50万	1	12.88	0.15%
<10万	7	8.94	0.10%
合计	12	2,968.30	33.96%
本期减少客户上期实现收入	客户数量	2021年实现收入	占2021年营业收入比例
>50万	2	166.23	1.28%
10-50万	2	58.24	0.45%
<10万	11	23.43	0.18%
合计	15	247.91	1.91%

2022年1-9月发行人新增客户实现收入2,968.30万元,占当期收入比重为33.96%,其中主要为2022年度新增大客户INABATA Europe GmbH,当期实现收入2,427.23万元,占当期收入比重为27.77%。

INABATA Europe GmbH为INABATA(稻田株式会社)子公司,凭借其在全球化工行业广泛的购销网络及弹性的交付和支付安排,经三方协商,自2022年1月起,SDC转由通过INABATA Europe GmbH向发行人采购产品,因此2022年度1-9月INABATA Europe GmbH的销售额快速上升。

2、2021年度

单位:万元

本期新增客户实现收入	客户数量	2021年实现收入	占2021年营业收入比例
>50万	2	142.70	1.10%
10-50万	9	237.10	1.82%
<10万	7	12.87	0.10%
合计	18	392.68	3.02%
本期减少客户上期实现收入	客户数量	2020年实现收入	占2020年营业收入比例
>50万	1	78.19	0.75%
10-50万	7	160.78	1.53%
<10万	12	43.14	0.41%
合计	20	282.10	2.69%

3、2020年度

单位:万元

本期新增客户实现收入	客户数量	2020年实现收入	占2020年营业收入比例
>50万	1	1,446.87	13.79%
10-50万	2	41.32	0.39%
<10万	10	35.20	0.34%
合计	13	1,523.39	14.52%
本期减少客户上期实现收入	客户数量	2019年实现收入	占2019年营业收入比例
>50万	3	166.29	2.54%
10-50万	1	25.56	0.39%
<10万	22	55.98	0.86%
合计	26	247.84	3.79%

2020 年度公司新增客户实现收入 1,523.39 万元，占当期收入比重为 14.52%，其中主要为 2020 年度新增大客户 SDC，当期实现收入 1,446.87 万元，占当期收入比重为 13.79%。SDC 为全球排名第二的数码喷印设备厂商 EFI Reggiani 的孙公司，公司获取 SDC 业务的来源如下：

公司于 2018 年首次向土耳其市场销售公司产品，在与 SDC 合作之前，公司在土耳其市场已和多家土耳其本地公司建立了合作关系，如 Setaş、GUNTEKS KIMYA TURIZM SANAYI VE、KEMİTEKS KİMYA SAN. VE TİC. A.Ş. 等。公司产品在土耳其当地市场具有一定客户基础。2019 年，SDC 通过国际纺织机械展览会“ITMA”进一步了解公司产品。SDC 于 2020 年初开始向公司采购产品并向母公司体系内供应墨水所需色料，成为公司主要客户之一，双方合作关系稳定。

4、2019 年度

单位：万元

本期新增客户实现收入	客户数量	2019 年实现收入	占 2019 年营业收入比例
>50 万	5	1,039.02	15.89%
10-50 万	3	61.05	0.93%
<10 万	18	47.05	0.72%
合 计	26	1,147.12	17.54%
本期减少客户上期实现收入	客户数量	2018 年实现收入	占 2018 年营业收入比例
>50 万	1	106.09	2.16%
10-50 万	4	115.78	2.36%
<10 万	15	37.38	0.76%
合 计	20	259.25	5.28%

2019 年度公司新增客户实现收入 1,147.12 万元，占当期收入比重为 17.54%，其中主要为 2019 年度新增外销客户 Setaş，当期实现收入 760.02 万元，占当期收入比重分别为 11.62%。

2019 年度新增客户 Setaş 的原因：

公司在 2015 年起就开始向市场推出纺织数码喷印色料产品，并在 2018 年开始在土耳其及其他海外市场进行销售，在海外的纺织数码喷印直喷活性色料领域具有一定的市场影响力及知名度。Setaş 于 2019 年主动与公司进行接洽，公司通过多轮送样的形式由 Setaş 进行验证测试并最终生产出符合其需求的墨水产品，

获得 Setaş 最终认可成为其纺织数码喷墨印花活性墨水色料供应商。自 2019 年起 Setaş 开始大量采购公司产品，双方合作关系稳定。

报告期内，公司客户变动的原因为除新增 Setaş、SDC、INABATA Europe GmbH 外，其余客户的增加及减少系其自身商业安排，其根据自身业务需求与公司建立业务合作关系或减少合作。

除新增客户 Setaş、SDC、INABATA Europe GmbH 产生的影响外，报告期内，公司新增客户及减少客户较为分散，普遍业务规模较少，对公司经营影响较小。

报告期内，公司与主要客户保持稳定合作关系。报告期内，公司**单体**前十大客户实现收入占比分别为 72.90%、81.58%、84.30%和 **77.80%**，发行人与主要客户均保持稳定的业务合作关系。

三、说明生产型客户及贸易型客户的销售金额及占比，贸易型客户的具体情况，销售发行人产品占其收入的比例，终端客户情况、最终实现销售情况、退货情况、期末库存情况、是否存在替发行人囤货情形，是否存在专门销售发行人产品的贸易商。

报告期内，公司营业收入按客户性质划分情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-9 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
生产型客户	5,013.32	57.36%	10,419.22	80.18%	8,426.51	80.30%	5,426.95	82.98%
贸易型客户	3,727.41	42.64%	2,576.30	19.82%	2,066.84	19.70%	1,113.48	17.02%
合计	8,740.73	100.00%	12,995.52	100.00%	10,493.35	100.00%	6,540.43	100.00%

由上表可以看出，2019 年-2021 年，发行人营业收入主要为生产型客户营业收入；2022 年 1-9 月，发行人贸易型客户收入占比上升较快，主要原因系 2022 年 1 月起，生产型客户 SDC 转由通过贸易型客户 INABATA Europe GmbH 向发行人采购产品所致。

（一）贸易商客户的具体情况

报告期内，公司各期前五大贸易商客户的销售金额及占比情况如下所示：

单位：万元

2022 年 1-9 月

序号	客户名称	收入金额	占贸易商客户总收入的比例
1	INABATA (稻田株式会社) ^注	3,452.36	92.62%
2	中山大海	169.33	4.54%
3	上海简勤新材料科技有限公司	44.99	1.21%
4	IITS CORPORATION	23.43	0.63%
5	北海奕绮盛贸易有限公司	16.48	0.44%
	合计	3,706.59	99.44%

2021 年度

序号	客户名称	收入金额	占贸易商客户总收入的比例
1	INABATA (稻田株式会社)	1,844.42	71.59%
2	中山大海	408.52	15.86%
3	RANO FASHION LLC	90.01	3.49%
4	上海台诚化工有限公司	76.22	2.96%
5	北海奕绮盛贸易有限公司	39.45	1.53%
	合计	2,458.63	95.43%

2020 年度

序号	客户名称	收入金额	占贸易商客户总收入的比例
1	中山大海	957.47	46.33%
2	INABATA (稻田株式会社)	742.71	35.93%
3	上海台诚化工有限公司	175.28	8.48%
4	江苏德旺	52.00	2.52%
5	北海奕绮盛贸易有限公司	48.01	2.32%
	合计	1,975.47	95.58%

2019 年度

序号	客户名称	收入金额	占贸易商客户总收入的比例
1	中山大海	796.09	71.50%
2	上海台诚化工有限公司	119.52	10.73%
3	江苏德旺	56.00	5.03%
4	广州伟钦进出口贸易有限公司	55.78	5.01%
5	北海奕绮盛贸易有限公司	18.09	1.62%
	合计	1,045.47	93.89%

注：含子公司 INABATA Europe GmbH。

根据上述贸易商出具的说明文件、访谈记录、中信保报告和公开资料查询，发行人主要贸易商客户的具体销售情况如下所示：

序号	客户名称	成立时间	销售发行人产品占其收入的比例				终端客户情况	是否最终实现销售	是否存在退货情况	期末库存数量情况	是否存在替发行人囤货情形
			2022年1-9月	2021年度	2020年度	2019年度					
1	INABATA (稻田株式会社)	1918年	<1%	<1%	<1%	<1%	日本打印机生产商 A /SDC	是	否	一般保持三个月左右的库存	否
2	中山大海	2011年	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	深圳市绿彩科技开发有限公司、珠海市拓佳科技有限公司、珠海奥美亚数码科技有限公司、广州奇彩鸿办公耗材有限公司、东莞市印可两千喷墨科技有限公司、深圳市凌普鑫科技有限公司、深圳市锐彩科技有限公司等机器设备厂或墨水厂商	是	否	报告期各期末无库存	否
3	上海简勤新材料 科技有限公司	2013年	约 82%	约 65%	-	-	墨水厂商	是	否	2021 年末有少量库存, 2022 年 9 月末无库存	否
4	IITS CORPORATION 注1	2013年	未提供	未提供	未提供	未提供	韩国数码喷印设备及耗材厂商	未提供	否	未提供	未提供
5	RANO FASHION LLC 注2	2006年	-	未提供	-	-	Pink Chem	是	否	仅有一些安全库存, 2021 年一般两个月采购一次	否
6	上海台诚化工有 限公司 注3	2009年	-	98%	97%	100%	墨水厂商	是	否	报告期各期末无库存	否
7	北海奕绮盛贸易 有限公司	2014年	<5%	<5%	<5%	<5%	生产型企业	是	否	报告期各期末库存金额均小于 5 万元	否
8	江苏德旺	2002年	-	0.00%	0.0015%	0.0012%	印染厂	是	否	无大量积压库存	否
9	广州诤钦进出口 贸易有限公司 注4	2017年	-	-	-	未提供	打印设备厂	是	否	无库存	否

注 1: IITS CORPORATION 报告期内销售金额合计为 72.11 万元, 占发行人报告期营业收入的比例为 0.19%, 金额小且销售货款已全部支付完毕, 报告期无退货;

注 2: RANO FASHION LLC 系终端客户 Pink Chem 与发行人交易的指定代理机构, 其已关闭业务, 未能提供相关信息。RANO FASHION LLC 为 2021 年度客户, 销售金额为 90.01 万元, 相应销售货款均在账期约定范围内全额支付完毕, 期末库存信息为终端客户 Pink Chem 所提供的內容;

注 3: 上海台诚化工有限公司实际控制人余杰先生专业从事各种品类的化工品贸易业务, 上海台诚化工有限公司系其进行多品类化工品贸易的主体之一, 2019 年度主要通过该公司销售发行人的产品; 2021 年-2022 年 9 月通过其参股的上海简勤新材料科技有限公司向色如丹进行采购;

注 4: 广州伟钦进出口贸易有限公司自 2019 年度后未再与发行人进行合作, 其未提供相应的销售占比信息, 终端客户及库存信息系根据实地访谈取得。

(二) 报告期内, 公司存在一家专门销售公司产品的贸易商客户

1、中山大海基本情况

报告期内, 专门销售公司产品的贸易商客户为中山大海, 中山大海基本情况如下:

企业名称	中山大海贸易有限公司
注册地址	中山市三角镇新华路 6 号基地二期三楼 303 房
法定代表人	冯桂英
注册资本	60 万元
企业类型	有限责任公司(自然人投资或控股)
成立时间	2011 年 11 月 1 日
经营范围	销售: 其他化工产品(不含危险化学品)、电子产品、数码打印材料、滤材、实验室仪器。(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)
股权结构	冯桂英持股 75%, 危水明持股 25%

中山大海为原发行人控股子公司(发行人原持股 60%), 由于发行人总部位于上海, 为降低管理成本, 更能及时响应珠三角地区的业务需求, 同时为提高主要负责开拓业务的中山大海少数股东的积极性, 发行人决定向中山大海主要业务经营者冯桂英女士转让控股权, 定价以天健会计师事务所(特殊普通合伙)审计的中山大海 2016 年度净资产为依据, 发行人已在全国股转系统就该事项进行公告(公告编号 2017-002), 发行人于 2017 年 4 月向冯桂英转让所持全部股权。

2、报告期内, 发行人与中山大海的业务情况

报告期内发行人向中山大海的销售收入以及占各期营业收入的比例如下:

单位: 万元

项目	2022年 1-9月	2021年度	2020年度	2019年度
中山大海销售收入	169.33	408.52	957.47	796.09
当期营业收入	8,740.73	12,995.52	10,493.35	6,540.43
中山大海销售收入占当期营业收入的比例	1.94%	3.14%	9.12%	12.17%

由上表可以看出，报告期内，中山大海的销售收入占发行人营业收入的比例较低，且占比逐年下降。

报告期内发行人销售给中山大海的产品主要为桌面喷墨打印色料，销售比重超过 99%，与发行人桌面喷墨打印色料内销毛利率对比情况如下：

项目	2022年 1-9月	2021年度	2020年度	2019年度
中山大海毛利率	57.80%	60.31%	53.21%	53.31%
发行人桌面喷墨打印色料内销毛利率	53.71%	60.12%	55.93%	56.67%

由上表可以看出，发行人对中山大海的毛利率与发行人桌面喷墨打印色料内销毛利率相比不存在重大异常。

四、说明是否存在注册资本较小、成立时间较短、前员工设立的客户，若是，请说明交易背景及商业合理性，销售金额及占比，销售价格及毛利率与其他客户是否存在明显差异。

（一）公司存在注册资本较小或成立时间较短的客户

1、基本情况

报告期内，公司注册资本较小（100 万元以下或等值人民币）的客户共计 36 家，成立时间较短（2017 年及以后）的客户共计 17 家（含 9 家注册资本≤100 万元的客户）。剔除重复客户后，报告期内与公司发生过交易的注册资本较小或成立时间较短的客户共计 44 家（以下简称“两类客户”），其中 2 家客户为报告期内的前五大客户 SDC 及中山大海。以当期发生交易为口径，以上 41 家客户在报告期内的数量分布情况、销售金额及占比情况如下：

（1）注册资本及注册时间分布情况

年度	注册资本规模	注册时间	客户数量	当期收入（万元）	占比
2022年	>100万元	2017年及以后	3	88.78	1.02%

1-9月	≤100万元	2017年以前	14	269.66	3.09%
		2017年及以后	6	494.33	5.66%
	合计		23	852.77	9.76%
2021年度	>100万元	2017年及以后	-	-	-
	≤100万元	2017年以前	16	667.28	5.13%
		2017年及以后	5	2,611.03	20.09%
	合计		21	3,278.32	25.23%
2020年度	>100万元	2017年及以后	2	4.73	0.05%
	≤100万元	2017年以前	16	1,400.68	13.35%
		2017年及以后	5	1,662.18	15.84%
	合计		23	3,067.58	29.23%
2019年度	>100万元	2017年及以后	5	85.78	1.31%
	≤100万元	2017年以前	20	1,367.58	20.91%
		2017年及以后	5	89.73	1.37%
	合计		30	1,543.09	23.59%

(2) 销售规模分布情况

序号	客户名称	2022年1-9月		2021年		2020年		2019年	
		金额(万元)	占比	金额(万元)	占比	金额(万元)	占比	金额(万元)	占比
1	SDC	316.29	3.62%	2,377.28	18.29%	1,446.87	13.79%	-	-
2	中山大海	169.33	1.94%	408.52	3.14%	957.47	9.12%	796.09	12.17%
3	其他客户	367.15	4.20%	492.51	3.79%	663.25	6.32%	747.01	11.42%
合计		852.77	9.76%	3,278.32	25.23%	3,067.58	29.23%	1,543.09	23.59%

报告期内，公司向注册资本较小或成立时间较短的客户销售金额分别为1,543.09万元、3,067.58万元和3,278.32万元和**852.77万元**，占报告期内营业收入的比例分别为23.59%、29.23%和25.23%和**9.76%**。报告期内，两类客户销售占比较高，主要原因系两类客户销售额中包含公司前五大客户SDC（2018年成立，注册资本10万里拉）及中山大海（2011年成立，注册资本60万元人民币）的销售额。

2、交易背景及商业合理性

序号	客户名称	客户性质	涉及客户数量	交易背景及商业合理性
1	SDC	生产型	1	SDC为全球范围内排名第二的数码喷印设备

				生产商 EFI 之孙公司，主要业务是为集团内数码喷印设备生产商 Reggiani 的设备销售配套生产墨水耗材，具备良好的数码喷印墨水生产销售基础，具体情况参见本题“二、2、2020 年度”之部分内容
2	中山大海	贸易型	1	中山大海历史上为发行人关联方，具体情况参见本题“三（二）、报告期内，公司存在一家专门销售公司产品的贸易商客户”之部分内容
3	其他客户	生产型	29	主要为纺织数码印花墨水、办公打印耗材生产商，下游客户为印染厂或打印设备厂商。该类客户主要为自然人成立的有限责任公司，经营规模小到中等，根据其自身经营需求向发行人采购，报告期内占发行人销售收入的比例较小，与其经营规模相匹配
		贸易型	13	主要为从事化工产品贸易的商贸公司，下游客户为墨水厂，向发行人采购后基于其自有销售渠道优势进行销售，报告期内占发行人销售收入的比例较小，与其经营规模相匹配

发行人与上述客户及其主要人员不存在关联关系。上述客户基于其自身发展阶段及经营需求向公司采购，与其经营规模相匹配，具有商业合理性。

3、销售价格情况

报告期内，发行人向两类客户销售产品的单价情况如下：

单位：元/千克

产品类型	状态	项目	2022 年 1-9 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
纺织数码喷印色料	粉体	两类客户单价	172.32	177.43	185.29	213.28
		其他客户单价	149.50	174.25	183.51	207.40
		单价差异率	15.26%	1.82%	0.97%	2.84%
	液体	两类客户单价		-	-	49.61
		其他客户单价	32.79	45.84	49.84	47.71
		单价差异率		-	-	3.98%
桌面喷墨打印色料	粉体	两类客户单价	153.03	150.29	126.03	134.16
		其他客户单价	112.69	155.99	122.47	128.04
		单价差异率	35.80%	-3.65%	2.91%	4.78%
	液体	两类客户单价	29.07	27.74	29.12	28.23
		其他客户单价	26.34	26.15	27.68	27.38
		单价差异率	10.36%	6.08%	5.20%	3.10%
纺织数码喷印	液体	两类客户单价		-	48.67	52.84
		其他客户单价	47.56	49.88	53.35	56.43

墨水	单价差异率	-	-8.77%	-6.36%
----	-------	---	--------	--------

注 1: 单价为不含税金额

注 2: 差异率= (两类客户单价-其他客户单价) *100%/其他客户单价

由上表可见, 2019 年-2021 年, 发行人销售给两类客户的产品单价与销售给其他客户的产品单价不存在显著差异, 具体差异主要是由具体细分产品不同所致。

2022 年 1-9 月, 发行人纺织数码喷印色料 (粉体) 的两类客户单价高于其他客户单价, 主要原因系: 发行人向主要两类客户 SDC 销售的纺织数码喷印色料 (粉体) 单价略高于向其他客户的销售单价, 系 SDC 销售合同签订于 2021 年末, 发行人 2022 年对产品价格进行了调整, 导致 2022 年 1-9 月销售单价相比 2021 年定价有所下降。

2022 年 1-9 月, 发行人桌面喷墨打印色料 (粉体) 的两类客户及其他客户单价差异较大, 主要原因系: 桌面喷墨打印色料 (粉体) 的细分产品种类相对较少, 发行人向主要两类客户中山大海销售的产品主要为价格较高的红色系列产品, 而其他客户销售中价格较低的黄色系列产品占比较高, 导致整体价格偏低。

4、毛利率

报告期内, 发行人向两类客户销售产品的毛利率情况如下:

产品名称	项目	2022 年 1-9 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
纺织数码喷印色料	两类客户毛利率	46.60%	48.01%	47.78%	50.50%
	其他客户毛利率	36.94%	47.48%	47.97%	52.92%
	毛利率差异 (百分点)	9.66%	0.53%	-0.19%	-2.42%
桌面喷墨打印色料	两类客户毛利率	59.10%	60.79%	53.76%	53.61%
	其他客户毛利率	52.43%	57.52%	55.27%	57.91%
	毛利率差异 (百分点)	6.66%	3.27%	-1.51%	-4.30%
纺织数码喷印墨水	两类客户毛利率	-	-	73.29%	55.73%
	其他客户毛利率	44.92%	53.49%	56.37%	58.47%
	毛利率差异 (百分点)	-	-	16.92%	-2.74%

注 1: 毛利率差异 (百分点) = 两类客户毛利率 - 其他客户毛利率。

由上表可见，2019年-2021年，受销售细分产品结构影响及销售单价影响，发行人各年度向两类客户销售产品的毛利率与发行人向其他客户销售产品的毛利率略有不同，但无明显差异。

2020年度，发行人向两类客户销售的纺织数码喷印墨水金额为1.95万元，毛利率为73.29%，高于其他客户毛利率，主要原因为所销售的该细分产品本身毛利率高于其他墨水细分产品所致。

2022年1-9月，两类客户纺织数码喷印色料的毛利率高于其他客户的毛利率，主要原因系两类客户SDC的销售单价较高。

（二）公司报告期内不存在由前员工设立的客户

报告期内，发行人不存在由前员工直接发起设立的客户。

五、请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明对客户、贸易型客户的核查方式、核查比例及核查结论

（一）会计师核查情况

1、核查程序

申报会计师执行的主要核查程序：

（1）通过Wind、企查查、天眼查、国家企业信用信息公示系统等公开渠道查询报告期内发行人各类业务主要客户的基本信息，包括成立时间、实际控制人等；

（2）对发行人实际控制人郑文军进行访谈，了解发行人各类业务主要客户的获客方式；

（3）对报告期内发行人主要客户执行访谈程序，访谈内容包括客户基本信息、与发行人的业务合作关系以及是否与发行人存在关联关系，并获得客户的承诺函；

（4）获取报告期内发行人销售明细表，了解发行人同一客户销售额变动的的原因和同一产品向不同客户销售的价格差异情况等；

（5）获取报告期内发行人销售明细表，了解客户新增及减少、收入及占比情况和客户变动的的原因，分析发行人客户是否具有稳定性和持续性；

(6) 获取报告期内发行人分生产型客户和贸易型客户销售明细表，了解生产型客户和贸易型客户收入占比情况；访谈发行人管理层及访谈发行人客户，了解贸易型客户的具体情况；

(7) 对中山大海的核查参见本题之“五、（二）中介机构对客户、贸易型客户的核查方式、核查比例及核查结论”之“1、（5）贸易商客户终端销售核查”之“1）中山大海”；

(8) 通过 Wind、企查查、天眼查、国家企业信用信息公示系统等公开渠道查询报告期内发行人全部客户的注册资本和成立时间，了解发行人客户是否存在注册资本较小或成立时间较短的客户；

(9) 对报告期内发生过交易的客户，通过查询中国出口信用保险公司出具的报告、检索国家企业信用信息公示系统、企查查等网络公开信息以及通过客户访谈确认等渠道，获取客户的股东和主要人员（董事、监事、高级管理人员）名单，并将上述人员名单与发行人自 2012 年 1 月至 2022 年 6 月的离职员工名单进行比对，检查报告期内是否存在前员工设立的客户。

2、核查意见

经核查，申报会计师认为：

(1) 报告期内，发行人各类业务的前五大客户销售金额的变动具有合理性，发行人各类业务前五大客户的销售价格存在差异主要系具体细分产品不同以及销售策略所致，不存在异常；

(2) 除新增客户 Setaş、SDC、INABATA Europe GmbH 产生的影响外，报告期内，公司新增客户及减少客户较为分散，普遍业务规模较小，对发行人经营影响较小。报告期内，发行人与主要客户均保持稳定的业务合作关系；

(3) 报告期内，发行人营业收入主要为生产型客户营业收入，发行人贸易型客户销售均实现了最终销售，不存在为发行人囤货情形，专门销售发行人产品的贸易商客户为中山大海，中山大海的销售收入占发行人营业收入的比例较低，且占比逐年下降，发行人对中山大海的毛利率与发行人桌面喷墨打印色料内销毛利率相比不存在重大异常；

(4) ①报告期内，两类客户销售占比较高，主要原因系两类客户销售额中包含公司前五大客户 SDC 及中山大海的销售额。发行人与两类客户及其主要人员不存在关联关系，两类客户基于其自身发展阶段及经营需求向发行人采购，与其经营规模相匹配，具有商业合理性。发行人销售给两类客户的产品单价和毛利率与销售给其他客户的产品单价和毛利率不存在异常情况；②报告期内，发行人不存在由前员工直接发起设立的客户。

(二) 对客户、贸易型客户的核查方式、核查比例及核查结论

1、对客户、贸易型客户的核查方式、核查比例

(1) 访谈

单位：万元

核查程序	客户类型	2022 年 1-9 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
访谈客户 对应收入 金额	生产商	4,331.00	10,010.48	8,273.09	4,978.97
	贸易商	3,634.57	2,419.91	1,927.46	1,030.96
	合计	7,965.57	12,430.40	10,200.55	6,009.93
营业收入 金额	生产商	5,013.32	10,419.22	8,426.51	5,426.95
	贸易商	3,727.41	2,576.30	2,066.84	1,113.48
	合计	8,740.73	12,995.52	10,493.35	6,540.43
访谈客户 对应收入 金额占比	生产商	86.39%	96.08%	98.18%	91.75%
	贸易商	97.51%	93.93%	93.26%	92.59%
	合计	91.13%	95.65%	97.21%	91.89%

报告期内，对生产商客户执行访谈程序的比例分别为 91.75%、98.18%、96.08%和 **86.39%**，对贸易商客户执行访谈程序的比例分别为 92.59%、93.26%、93.93%和 **97.51%**。

(2) 函证

单位：万元

核查程序	客户类型	2022 年 1-9 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
函证客户 对应收入 金额	生产商	4,478.10	10,192.84	8,335.53	5,222.23
	贸易商	3,634.57	2,369.36	1,975.47	1,049.05
	合计	8,112.66	12,562.20	10,311.00	6,271.28
营业收入 金额	生产商	5,013.32	10,419.22	8,426.51	5,426.95
	贸易商	3,727.41	2,576.30	2,066.84	1,113.48

核查程序	客户类型	2022年1-9月	2021年度	2020年度	2019年度
	合计	8,740.73	12,995.52	10,493.35	6,540.43
函证客户 对应收入 金额占比	生产商	89.32%	97.83%	98.92%	96.23%
	贸易商	97.51%	91.97%	95.58%	94.21%
	合计	92.81%	96.67%	98.26%	95.88%

报告期内，对生产商客户执行函证程序的比例分别为 96.23%、98.92%、97.83%和 **89.32%**，对贸易商客户执行函证程序的比例分别为 94.21%、95.58%、91.97%和 **97.51%**。

(3) 细节测试

单位：万元

核查程序	客户类型	2022年1-9月	2021年度	2020年度	2019年度
检查销售合同/ 订单对应收 入金额	生产商	5,013.32	10,416.45	7,836.39	5,194.59
	贸易商	3,727.41	2,576.30	2,043.78	1,113.14
	合计	8,740.73	12,992.75	9,880.17	6,307.74
检查报关单/ 送货单对应收 入金额	生产商	5,013.32	10,416.24	8,407.98	5,336.65
	贸易商	3,727.41	2,576.25	2,066.77	1,113.48
	合计	8,740.73	12,992.49	10,474.75	6,450.13
检查回款对应 收入金额	生产商	4,960.69	10,419.22	8,426.51	5,426.95
	贸易商	3,727.41	2,576.30	2,066.84	1,113.48
	合计	8,688.10	12,995.52	10,493.35	6,540.43
营业收入金额	生产商	5,013.32	10,419.22	8,426.51	5,426.95
	贸易商	3,727.41	2,576.30	2,066.84	1,113.48
	合计	8,740.73	12,995.52	10,493.35	6,540.43
检查销售合同/ 订单对应收 入金额占比	生产商	100.00%	99.97%	93.00%	95.72%
	贸易商	100.00%	100.00%	98.88%	99.97%
	合计	100.00%	99.98%	94.16%	96.44%
检查报关单/ 送货单对应收 入金额占比	生产商	100.00%	99.97%	99.78%	98.34%
	贸易商	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
	合计	100.00%	99.98%	99.82%	98.62%
检查回款对应 收入金额占比	生产商	98.95%	100.00%	100.00%	100.00%
	贸易商	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
	合计	99.40%	100.00%	100.00%	100.00%

报告期内，对生产商客户的销售合同/订单进行核查的比例分别为 95.72%、93.00%、99.97%和 100.00%，对贸易商客户的销售合同/订单进行核查的比例分别为 99.97%、98.88%、100.00%和 100.00%；对生产商客户的报关单/送货单进行核查的比例分别为 98.34%、99.78%、99.97%和 100.00%，对贸易商客户的报关单/送货单核查比例均为 100%；2019 年-2021 年对生产商客户和贸易商客户的回款核查比例均为 100%，2022 年 1-9 月对生产商客户和贸易商客户的回款核查比例分别为 98.95%、100.00%。

(4) 查询客户工商等相关信息

通过天眼查、国家企业信用信息公示系统等网站查询内销客户的工商基本信息，对客户注册资本、经营范围、设立时间、信用风险情况等进行了核查，了解其与发行人之间是否存在关联关系。

通过中国出口信用保险公司查询了境外主要客户的工商基本信息，对客户注册资本、经营范围、设立时间、信用风险情况等进行了核查，了解其与发行人之间是否存在关联关系。

(5) 贸易商客户终端销售核查

报告期内，贸易商客户销售收入分别为 1,113.48 万元、2,066.84 万元、2,576.30 万元和 3,727.41 万元。其中内销贸易商客户主要系中山大海，外销贸易商客户主要系 INABATA（稻田株式会社）及 RANO FASHION LLC，报告期内这三家客户的收入合计占贸易商销售收入比例分别为 71.82%、82.26%、90.94%和 97.16%，具体核查情况如下：

1) 中山大海

中山大海的终端客户为珠三角地区的客户。发行人总部位于上海，为降低管理成本，更能及时响应珠三角地区的业务需求，公司将产品销售给中山大海，由中山大海销售给珠三角地区的客户。申报会计师执行的程序如下：

①了解中山大海的员工构成，中山大海有 3 名员工，分别为冯桂英、危水明以及冯坤云；

②获取冯桂英、危水明以及冯坤云的承诺函，承诺函主要内容包含： I.已完整提供本人所有常用银行卡的流水； II.本人及亲属不存在通过任何形式为色如丹及其关联方代持中山大海股权的情况，本人及亲属不存在通过任何形式持有色如丹股权的情况； III.本人与色如丹及其子公司、实际控制人、主要股东、董事、监事、高级管理人员及其关系密切的家庭成员投资或任职的企业不存在关联关系情况； IV.中山大海不存在接受色如丹供应商以及关联方资金，并通过购买色如丹产品或其他方式将资金转回色如丹等虚构交易的情况； V.中山大海不存在与色如丹通过私下利益交换进行恶意串通，以加大产品铺货数量等方式，实现色如丹收入、盈利虚假增长的情况； VI.中山大海及关联方不存在以直接或间接方式代色如丹支付成本、费用或者采用无偿或不公允的交易价格或以其他任何形式向色如丹的其他客户和供应商提供经济利益的情况； VII.本人与色如丹及关联方之间不存在利益输送或其他利益安排，亦不存在商业或其他任何形式的纠纷或潜在纠纷；

③获取并检查冯桂英、危水明以及冯坤云所有常用银行卡的流水，检查是否与发行人及其子公司、实际控制人、主要股东、董监高存在资金往来的情形，是否存在为发行人体外垫付成本费用情况；

④获取中山大海的营业执照、工商资料；

⑤获取中山大海银行开户清单以及企业征信报告；

⑥获取并检查中山大海的银行账户资金流水，查阅中山大海向发行人付款以及终端客户向中山大海回款情况，并检查中山大海的银行账户是否与发行人及其子公司、实际控制人、主要股东、董监高存在资金往来，是否存在为发行人体外垫付成本费用情况；

⑦获取并检查中山大海的财务报表、纳税申报表、科目余额表、序时账以及进销存（具体到每个客户）；

⑧获取并检查中山大海与其主要客户（即发行人的终端客户）之间的销售合同、入库单、出库单、签收单、发票等，检查中山大海向终端客户销售的真实性；

⑨对中山大海的存货进行实地查看盘点；

⑩对中山大海执行访谈程序，了解中山大海的基本情况、与发行人的业务合作关系，以及是否与发行人存在关联关系，并获得中山大海出具的承诺函；

⑪实地走访 7 家中山大海主要终端客户并获得终端客户访谈记录，中山大海向该 7 家终端客户的销售收入占中山大海销售收入的比例超过 80%，检查中山大海向终端客户销售的真实性。

2) INABATA（稻田株式会社）

公司通过 INABATA（稻田株式会社）向日本打印机生产商 A 供应原装墨水关键色料，日本打印机生产商 A 成为公司终端客户。INABATA（稻田株式会社）作为全球知名大型综合贸易商，接受全球知名的日本打印机生产商 A 委托向发行人进行采购，为其业务合作的惯例。申报会计师对 INABATA（稻田株式会社）进行了访谈，根据访谈情况，INABATA（稻田株式会社）采购公司产品后用于贸易销售，终端客户为日本打印机生产商 A，期末库存为安全库存。申报会计师对日本打印机生产商 A 进行访谈，根据访谈情况，日本打印机生产商 A 采购后用于自行生产墨水，通过 INABATA（稻田株式会社）向发行人采购，期末库存为安全库存。

经三方协商，自 2022 年 1 月起，发行人转由通过 INABATA（稻田株式会社）子公司 INABATA Europe GmbH 向原客户 SDC 供应产品。申报会计师对 INABATA Europe GmbH 进行了访谈，根据访谈情况，INABATA Europe GmbH 采购发行人产品后用于贸易销售，报告期内终端客户为 SDC，SDC 采购后用于自行生产墨水。INABATA Europe GmbH 期末库存为安全库存。

3) RANO FASHION LLC

RANO FASHION LLC 的终端客户系巴基斯坦纺织数码喷印墨水生产商 Pink Chem。申报会计师向 Pink Chem 进行访谈，根据访谈情况，Pink Chem 采购后用于自行生产墨水，期末库存为安全库存。RANO FASHION LLC 为 Pink Chem 指定的代理机构。

2、核查意见

经核查，申报会计师认为：（1）报告期内，发行人销售收入真实，不存在通过贸易型客户囤货的情形；（2）所采取的核查方式和核查比例可以支持核查结论。

问题 7. 关于供应商

申请文件显示，发行人供应商主要包括 INABATA、浙江亿得新材料股份有限公司等。发行人存在主要客户及供应商重叠情况。发行人副总裁顾斌 2021 年 2 月前在上海稻田任职。

请发行人：

（1）说明主要生产型供应商和贸易型供应商的基本情况，包括但不限于注册资本、成立时间、合作历史、经营范围、采购内容、采购金额及占比、是否存在关联关系等，说明向贸易类供应商采购的原因及最终供应商名称。

（2）说明顾斌是否为上海稻田的高管、离职原因、到发行人处任职的原因，发行人向上海稻田采购的内容及价格公允性，是否存在替代品，向上海稻田采购金额变动原因，是否存在为发行人承担成本费用或利益输送情形。

（3）说明是否存在某一类或几类原材料依赖个别供应商的情形，以及向同一供应商采购金额及占比波动较大的原因及合理性。

（4）说明同种原材料向不同供应商采购价格是否存在明显差异，向重叠客户及供应商销售及采购价格的公允性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明对供应商、贸易型供应商的核查方式、核查比例及核查结论。

回复：

一、主要生产型供应商和贸易型供应商的基本情况，包括但不限于注册资本、成立时间、合作历史、经营范围、采购内容、采购金额及占比、是否存在关联关系等，说明向贸易类供应商采购的原因及最终供应商名称。

(一) 说明主要生产型供应商和贸易型供应商的基本情况，包括但不限于注册资本、成立时间、合作历史、经营范围、采购内容、采购金额及占比、是否存在关联关系等

1、主要供应商的采购情况

报告期内，除上海稻田外，发行人对单个贸易型供应商的采购金额均较小，现选取报告期各期前五大供应商中的生产型供应商及采购金额超过 100 万元人民币的贸易型供应商说明如下：

单位：万元

序号	供应商名称	类型	2022 年 1-9 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
			采购金额	占比	采购金额	占比	采购金额	占比	采购金额	占比
1	上海稻田产业贸易有限公司	贸易型	2,046.54	49.01%	3,953.84	47.96%	1,145.82	22.45%	-	-
2	浙江亿得新材料股份有限公司	生产型	253.95	6.08%	1,220.69	14.81%	593.34	11.62%	106.24	4.35%
3	彩客科技(天津)有限公司	生产型	214.53	5.14%	116.81	1.42%				
4	台州市前进化工有限公司	生产型	172.57	4.13%	542.04	6.57%	207.52	4.07%	65.81	2.70%
5	大柴旦乐青科技化学有限公司	生产型	159.73	3.83%	22.61	0.27%				
6	唐山明州科技有限公司	生产型			277.01	3.36%	-	-	-	-
7	浙江劲光实业股份有限公司	生产型	91.59	2.19%	251.40	3.05%	213.08	4.17%	74.61	3.06%
8	上海裕顺化工有限公司	贸易型			137.74	1.67%	75.13	1.47%	52.80	2.16%
9	天津圣诺尔商贸有限公司	贸易型	21.68	0.52%	102.54	1.24%	121.01	2.37%	34.29	1.40%
10	宜兴联汇化工有限公司	贸易型	51.77	1.24%	101.12	1.23%	27.33	0.54%	7.81	0.32%
11	杭州可菲克化学有限公司	贸易型	69.69	1.67%	63.12	0.77%	261.85	5.13%	173.63	7.11%
12	天津多福源实业有限公司	生产型	53.10	1.27%	61.02	0.74%	85.40	1.67%	127.85	5.24%
13	黄山普米特新材料有限公司	生产型			-	-	209.13	4.10%	128.24	5.25%

序号	供应商名称	类型	2022年1-9月		2021年度		2020年度		2019年度	
			采购金额	占比	采购金额	占比	采购金额	占比	采购金额	占比
14	北京万同商贸有限公司	贸易型			-	-	116.81	2.29%	-	-
15	楚源高新科技集团股份有限公司	生产型	20.18	0.48%	-	-			184.89	7.58%
合计			3,155.33	75.56%	6,849.95	83.08%	3,056.42	59.88%	956.17	39.18%

上述生产型供应商报告期各期采购金额占生产型供应商采购总额比例分别为43.74%、45.58%、67.84%和**56.58%**；上述贸易型供应商报告期各期采购金额占贸易型供应商采购总额比例分别为30.92%、78.26%、91.22%和**88.68%**。

2、主要供应商的其他基本情况

公司主要供应商的其他基本情况如下：

(1) 生产型供应商基本情况

①浙江亿得新材料股份有限公司

供应商名称	浙江亿得新材料股份有限公司
注册资本	5,824.63 万元人民币
成立时间	2001年6月21日
经营范围	一般项目：新材料技术研发；染料制造；化工产品销售（不含许可类化工产品）；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广（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：货物进出口（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，具体经营项目以审批结果为准）。
供应商类型	生产型
合作历史	2011年开始合作
是否存在关联关系	否
采购内容	色基、中间体等

②彩客科技（天津）有限公司

供应商名称	彩客科技（天津）有限公司
注册资本	2,000 万人民币
成立时间	2018年2月5日
经营范围	一般项目：技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；化工产品销售（不含许可类化工产品）；建筑材料销售；机械设备销售；五金产品批发；电子产品销售。（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）。

供应商类型	生产型
合作历史	2021 年开始合作
是否存在关联关系	否
采购内容	中间体

③台州市前进化工有限公司

供应商名称	台州市前进化工有限公司
注册资本	30,400 万元人民币
成立时间	2002 年 2 月 28 日
经营范围	染料、染料中间体、溴盐制造、销售（以上不含前置许可项目及国家禁止、限制、淘汰的项目）；货物及技术进出口（国家法律、法规禁止或限制经营的项目除外）。
供应商类型	生产型
合作历史	2019 年开始合作
是否存在关联关系	否
采购内容	色基

④大柴旦乐青科技化学有限公司

供应商名称	大柴旦乐青科技化学有限公司
注册资本	5,000 万人民币
成立时间	2014 年 4 月 21 日
经营范围	一般项目：化工产品生产（不含许可类化工产品）；化工产品销售（不含许可类化工产品）；染料制造；染料销售；货物进出口；技术进出口；生物农药技术研发（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：农药生产；农药批发（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，具体经营项目以审批结果为准）。
供应商类型	生产型
合作历史	2021 年开始合作
是否存在关联关系	否
采购内容	中间体

⑤唐山明州科技有限公司

供应商名称	唐山明州科技有限公司
注册资本	2,000 万元人民币
成立时间	2017 年 1 月 16 日
经营范围	活性染料、无机颜料、硫酸钙生产、销售；正餐服务；盐酸生产、销售（有效期至 2023 年 1 月 2 日）（依法须经批准的项目，经相关部

供应商名称	唐山明州科技有限公司 门批准后方可开展经营活动)。
供应商类型	生产型
合作历史	2021 年开始合作
是否存在关联关系	否
采购内容	色基

⑥浙江劲光实业股份有限公司

供应商名称	浙江劲光实业股份有限公司
注册资本	6,350 万元人民币
成立时间	2002 年 3 月 22 日
经营范围	一般项目：化工产品生产（不含许可类化工产品）；染料制造；染料销售(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：危险化学品生产；货物进出口(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，具体经营项目以审批结果为准)。
供应商类型	生产型
合作历史	2010 年开始合作
是否存在关联关系	否
采购内容	色基、中间体等

⑦天津多福源实业有限公司

供应商名称	天津多福源实业有限公司
注册资本	3,616 万元人民币
成立时间	2001 年 10 月 29 日
经营范围	染料制造（危险品及易制毒品除外）；食品添加剂生产经营（以许可证核定的生产经营项目为准）；化工原料批发零售（危险品及易制毒品除外）。（国家有专营专项规定的按专营专项规定办理）
供应商类型	生产型
合作历史	2014 年开始合作
是否存在关联关系	否
采购内容	色基

⑧黄山普米特新材料有限公司

供应商名称	黄山普米特新材料有限公司
注册资本	450 万美元
成立时间	2005 年 9 月 6 日

供应商名称	黄山普米特新材料有限公司
经营范围	生产和销售自产的棉织品用高档染料[涉及行政许可的凭有效的许可证或资质证经营]。
供应商类型	生产型
合作历史	2017 年开始合作
是否存在关联关系	否
采购内容	色基

⑨楚源高新科技集团股份有限公司

供应商名称	楚源高新科技集团股份有限公司
注册资本	26,700 万元人民币
成立时间	2000 年 12 月 29 日
经营范围	高新科技及产品的研制于开发；精细化工产品的生产与销售（不含化学危险品和国家限制经营的商品）；为污水处理提供劳务；批零兼营化工原料、化工产品（不含化学危险品及国家控制经营的化学品）、化工设备；染料、颜料及其中间体的研究、开发、生产与销售；经营本企业自产产品及技术的出口业务；经营本企业生产所需的原辅材料、仪器仪表、机械设备、零配件及技术的进口业务（国家限定公司经营和国家禁止进出口的商品及技术除外）；经营进料加工和“三来一补”业务。
供应商类型	生产型
合作历史	2010 年开始合作
是否存在关联关系	否
采购内容	中间体

(2) 贸易型供应商基本情况

①上海稻田产业贸易有限公司

供应商名称	上海稻田产业贸易有限公司
注册资本	3,270 万美元
成立时间	1996 年 9 月 27 日
经营范围	化工产品（除特种化学品及易制毒产品）、塑料、橡胶及其制品、纸、纺织原料、玻璃纤维、机械和电子设备及其零部件、金属制品、酒类、预包装食品（含冷冻冷藏、不含熟食卤味）、日用百货、建筑装饰材料、服装服饰的批发、佣金代理（拍卖除外），上述产品及相关技术的进出口、提供其他相关配套业务，区内商业性简单加工，国际贸易，转口贸易，区内企业间的贸易及贸易代理，贸易咨询服务，偏光板切割、贴合设备的经营性租赁业务。【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】
供应商类型	贸易型

供应商名称	上海稻田产业贸易有限公司
合作历史	2020 年开始合作
是否存在关联关系	否
采购内容	色基、中间体、基础化学品等
货源或采购货物终端供应商名称	国外及国内化学品生产商

②上海裕顺化工有限公司

供应商名称	上海裕顺化工有限公司
注册资本	50 万人民币
成立时间	2002-04-24
股权结构	李辉持股 70%，郭金凤持股 30%
经营范围	印染助剂、化工原料（除危险品）、纸制品、五金、金属材料、日用百货、化工设备的销售。【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】
供应商类型	贸易型
合作历史	自 2010 年起
是否存在关联关系	否
采购内容	基础化学品
货源或采购货物终端供应商名称	营创三征（营口）精细化工有限公司

③天津圣诺尔商贸有限公司

供应商名称	天津圣诺尔商贸有限公司
注册资本	200 万人民币
成立时间	2014-12-30
股权结构	时金龙持股 90%，孙月英持股 10%
经营范围	化工产品、五金交电、日用百货、建筑材料、装饰装修材料、计算机及外围设备、橡胶制品、电力设备批发兼零售。（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）
供应商类型	贸易型
合作历史	自 2018 年起
是否存在关联关系	否
采购内容	中间体
货源或采购货物终端供应商名称	来自印度化学品生产商

④宜兴联汇化工有限公司

供应商名称	宜兴联汇化工有限公司
注册资本	80 万人民币
成立时间	2016-09-28
股权结构	吴瑞平持股 70%，朱丽英持股 30%
经营范围	化工产品及其原料（除危险化学品）的销售；危险化学品经营（按许可证所列范围和方式经营）。（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）
供应商类型	贸易型
合作历史	自 2019 年起开始合作
是否存在关联关系	否
采购内容	基础化学品
货源或采购货物终端供应商名称	嘉兴金燕化工有限公司

⑤杭州可菲克化学有限公司

供应商名称	杭州可菲克化学有限公司
注册资本	150 万元人民币
成立时间	2004 年 3 月 22 日
经营范围	批发（无仓储）：亚硒酸钠、2-吡咯酮（具体详见《中华人民共和国危险化学品经营许可证》内容）。 批发、零售：化工产品及其原料（除化学危险品及第一类易制毒化学品），化工机械，五金交电，建筑材料，纺织品原料（除专控），货物进出口、技术进出口（法律法规禁止的项目除外，国家法律、法规限制的项目取得许可证后方可经营）；其他无需报经审批的一切合法项目。
供应商类型	贸易型
合作历史	2014 年开始合作
是否存在关联关系	否
采购内容	色基、中间体、基础化学品
货源或采购货物终端供应商名称	来自印度化学品生产商

⑥北京万同商贸有限公司

供应商名称	北京万同商贸有限公司
注册资本	100 万人民币
成立时间	2015-11-18
股权结构	侯晓娜持股 100%
经营范围	销售文具用品、办公用品、厨房用具、卫生间用具、计算机、软件及辅助设备、电子产品、通讯设备、日用品、工艺品、服装鞋帽、美发饰品、箱包、皮革制品（不含野生动物皮张）、针纺织品、个

供应商名称	北京万同商贸有限公司
	人卫生用品、玩具、体育用品、珠宝首饰、钟表、五金交电（不从事实体店铺经营）、机械设备、化工产品（不含危险化学品）、金属材料、建筑材料（不从事实体店铺经营）、仪器仪表、社会公共安全设备及器材、化肥；技术推广服务；设计、制作、代理、发布广告；企业管理咨询；电脑图文设计制作、翻译服务；企业策划；教育咨询（不含出国留学咨询及中介服务）；计算机系统服务；市场调查；经济贸易咨询；会议服务；承办展览活动；组织文化艺术交流活动（不含演出）；货物进出口、代理进出口、技术进出口；销售食品。（市场主体依法自主选择经营项目，开展经营活动；销售食品以及依法须经批准的项目，经相关部门批准后依批准的内容开展经营活动；不得从事国家和本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。）
供应商类型	贸易型
合作历史	自 2020 年起合作
是否存在关联关系	否
采购内容	中间体
货源或采购货物终端 供应商名称	国内生产商

（二）向贸易类供应商采购的原因

公司向前述贸易类供应商采购的原因如下：

序号	供应商名称	采购原因
1	上海稻田产业贸易有限公司	见本题“二、（六）上海稻田不存在为发行人承担成本费用或利益输送的情形”之“1、发行人通过上海稻田集中采购色基具有合理性”部分的回复内容。
2	上海裕顺化工有限公司	该类供应商是国内从事化学品贸易的贸易公司，服务于行业内多个化工客户，有稳定的国内外化工生产企业供货渠道；通过对不同客户的采购需求汇总，采购规模较大、议价能力较强，可以为客户提供更灵活的结算方式及交期安排，并为客户争取到合理的价格。
3	天津圣诺尔商贸有限公司	
4	宜兴联汇化工有限公司	
5	杭州可菲克化学有限公司	
6	北京万同商贸有限公司	

综上，发行人通过贸易类供应商采购具有合理性。

二、说明顾斌是否为上海稻田的高管、离职原因、到发行人处任职的原因，发行人向上海稻田采购的内容及价格公允性，是否存在替代品，向上海稻田采购金额变动原因，是否存在为发行人承担成本费用或利益输送情形。

(一) 顾斌是否为上海稻田的高管、离职原因、到发行人处任职的原因

1、顾斌先生未担任上海稻田的高管职务

公司副总经理顾斌 2015 年 6 月至 2021 年 2 月，就职于上海稻田，历任染料部部长、化学品部部长。

顾斌先生从上海稻田离职前担任化学品部部长职务，主要负责化学品部门的销售管理工作，不属于上海稻田的高管职务。

顾斌先生在上海稻田的任职期间为 2015 年 6 月至 2021 年 2 月，在此期间担任上海稻田的高管职务人员具体情况如下：

时间	经理人员	董事人员
2015.6-2017.8	MARUTATSUYOSHI (丸田刚志)	MARUTATSUYOSHI (丸田刚志) 西村修 SATOMASAHIRO (佐藤政宏)
2017.8-2019.6		SATOMASAHIRO (佐藤政宏) MARUTATSUYOSHI (丸田刚志)
2019.6-2020.9		春本健一郎 (HARUMOTOKENICHIRO) MARUTATSUYOSHI (丸田刚志)
2020.9-2021.2		春本健一郎 (HARUMOTOKENICHIRO) 岡島俊雅 (OKAJIMATOSHIMASA)

2、顾斌先生从上海稻田离职、到发行人任职的原因

顾斌在上海稻田任职期间负责上海稻田与发行人的业务，在业务合作过程中看好发行人的业务发展及未来前景，并了解到发行人正在筹备 IPO 事宜，发行人董事长郑文军先生邀请其加盟承诺给予管理层职务、相应的薪酬和期权事项的安排。

顾斌一直在化工行业从业，具有丰富的化工产品的销售及管理经验，并长期在外企任职，精通日语及英语，其任职履历与发行人的业务及销售区域匹配，发行人董事长郑文军先生为完善管理团队，加强公司的销售管理能力，特邀请顾斌先生加入公司。

(二) 发行人向上海稻田采购的内容

报告期内，发行人向上海稻田采购的具体情况如下：

单位：万元

原材料项目	2022年1-9月	2021年度	2020年度
色基	1,954.53	3,374.54	1,096.65
中间体	87.40	572.41	46.09
基础化学品	4.60	6.89	3.08
合计	2,046.54	3,953.84	1,145.82

由上表可以看出，发行人向上海稻田采购的原材料主要为色基。

（三）发行人向上海稻田采购价格公允性分析

报告期内，发行人向上海稻田和其他供应商采购同类型色基和中间体的价格对比情况如下：

单位：元/千克

序号	原材料名称	品类	发行人向上海稻田采购色基/中间体平均价格（不含税）				发行人向其他供应商采购同类型色基/中间体的平均价格（不含税）			
			2022年1-9月	2021年	2020年	2019年	2022年1-9月	2021年	2020年	2019年
1	原材料 A	色基	81.96	78.15	77.96	-		94.17	87.56	89.53
2	原材料 F	色基	-	-	169.67	-	171.34	180.68	159.63	200.79
3	原材料 6	色基	92.93	74.77	85.84	-		-	82.12	78.70
4	原材料 11	色基	-	68.63	66.37	-		66.42	-	-
5	原材料 C	色基	104.77	91.41	-	-		-	84.07	-
6	原材料 B	色基	73.66	71.55	76.53	-		-	-	-
7	原材料 12	色基	90.79	75.57	73.45	-		-	-	-
8	原材料 E	中间体	-	117.17	113.11			112.97	160.95	

注：上表色基的单价=采购金额÷采购数量的折百量，下同。

2020年至2022年1-9月，发行人向上海稻田采购上表8类原材料不含税金额占发行人向上海稻田采购总额的比例分别为95.74%、97.24%和95.50%。

1、原材料 A

发行人向上海稻田采购的原材料 A 的采购价格低于其他供应商的采购价格，主要原因系：一方面，上海稻田的供货来源主要为国外生产商，其他供应商主要为国内生产商，国外生产商的人工成本及环保成本低于国内生产商；另一方面，

发行人向上海稻田采购此类色基的数量大于国内其他供应商，具备一定价格优势，因此发行人向上海稻田采购原材料 A 的价格低于其他供应商具有合理性。

2、原材料 F

发行人原材料 F 的主要供应商为前进化工，2020 年和 2021 年发行人向前进化工采购原材料 F 的金额分别为 207.52 万元和 542.04 万元。报告期内，发行人仅在 2020 年向上海稻田采购原材料 F，采购金额为 110.51 万元。发行人向前进化工采购原材料 F 的规模远大于上海稻田，因此 2020 年发行人向前进化工采购原材料 F 的采购平均单价低于上海稻田具有合理性。

3、原材料 6

公司原材料 6 的供应商原为勒格科技及杭州可菲克。由于此前采购的原材料 6 的质量稳定性较差，发行人外购原材料 6 的规模一直未显著提升。2020 年发行人通过上海稻田寻找到更符合产品技术指标要求的生产商，因此 2020 年发行人向上海稻田采购的原材料 6 的平均采购单价较高，2020 年发行人向上海稻田采购原材料 6 的金额为 128.53 万元，占 2020 年发行人采购原材料 6 总额的比例为 64.45%。由于上海稻田供应的原材料 6 质量稳定性较好，2021 年发行人仅向上海稻田采购原材料 6。

4、原材料 11

发行人向上海稻田采购的原材料 11 采购价格与其他供应商采购价格相比不存在显著差异。

5、原材料 C

由于生产色基所需的化工原材料价格各年之间波动较大，因此不同年度之间的色基采购价格存在波动。

6、原材料 B、原材料 12

报告期内，发行人仅向上海稻田采购原材料 B 和原材料 12，不存在其他供应商。

7、原材料 E

2021 年发行人向上海稻田采购原材料 E 单价与其他供应商采购价格相比不存在显著差异。

2020 年发行人向上海稻田采购原材料 E 采购价格与其他供应商差异较大，主要原因系：（1）受 2020 年疫情等因素影响，原材料 E2020 年市场价格波动剧烈，不同采购批次之间单价差异较大；（2）2020 年下半年以前，发行人主要通过国内贸易商杭州可菲克和印度生产商 GOPINATH CHEMTECH LIMITED 采购原材料 E，因采购批量较小，不具备议价优势。2020 年下半年起，发行人通过上海稻田的采购网络寻找到其他供应商并直接从印度供应商处采购，借助上海稻田的议价优势获取了相对优惠的价格和稳定的货源。

综上，发行人向上海稻田采购的产品价格具有合理性。

（四）发行人具有众多可供选择的色基供应商

由于发行人采购的色基品类众多，且色基均为根据发行人的技术指标需求进行定制化采购或生产。

色基是染料合成阶段产生的中间品，发行人产品生产需要活性色基，国内或海外染料生产企业均具备色基的生产能力，染料生产是一个充分竞争的行业，发行人具有众多可供选择的色基供应商。

（五）向上海稻田采购金额变动原因

报告期内，公司向上海稻田采购金额具体情况如下：

单位：万元

供应商名称	2022 年 1-9 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
上海稻田	2,046.54	3,953.84	1,145.82	-

2020 年公司与上海稻田建立合作关系，向上海稻田采购金额变动原因如下：

1、受制于公司合成产能的限制，为满足下游旺盛的需求，提升公司生产效率及交付能力。公司自 2020 年度起向市场具有合成产能的其他厂商大批量采购合成阶段工序产生的中间段产品（色基）；

2、上海稻田作为专业的化工产品贸易商，具有丰富的化工生产商渠道资源，可以快速响应公司的采购需求；

3、2021 年公司向上海稻田采购金额较 2020 年增长了 245.07%的主要原因系公司销售规模增幅较快，色基采购规模需求增大，通过上海稻田向海外色基生产商的采购金额增长较快。

(六) 上海稻田不存在为发行人承担成本费用或利益输送的情形

1、发行人通过上海稻田集中采购色基具有合理性

上海稻田作为专业化学品贸易商，作为 INABATA（稻田株式会社）（日本上市公司，证券代码为：8098.T）的全资孙公司，依托 INABATA（稻田株式会社）的业务渠道在全球建立广泛的化学品购销网络，凭借该优势，上海稻田可为发行人寻找到匹配的色基供应商，同时凭借其市场地位可获得较好的采购价格。

报告期，公司销售规模增幅较快，色基采购规模需求增大，其中通过上海稻田向海外色基生产商的采购金额增长加快。在海外色基采购方面，公司未同步配备独立开展全球采购所需的采购队伍及完善的海外采购结算机制，选择具有全球供应链优势的上海稻田作为贸易商进行采购，可以高效，便捷，及时响应公司的色基采购需求。若公司独立开展海外采购，需配备相应的采购队伍，综合考虑人员成本、商务谈判成本，时间成本等，最终采购价格与委托专业的贸易商进行采购并不具备相应的成本优势。

色基占发行人产品成本比重较大，市场上色基供应商主要为传统染料生产企业，发行人的色基采购量占传统染料生产企业的销售规模比例较低，发行人的色基采购权重在传统染料生产企业面前不具有对等的议价权。

2、色基的品质需符合发行人的技术指标要求，上海稻田遵循发行人要求在全球范围内选择合适的供应商

色基本身并不是一种标准产品，各染料企业在投料、配比及生产方式方面均存在不同，生产的色基品质也存在较大差异。

发行人为保障产品的品质及性能的稳定对供应商所提供的色基产品均提出明确的技术指标及参数要求，上海稻田遵循发行人的要求在全球范围内选择合适的供应商，所选择的供应商提供的产品品质需得到发行人的认可。

因此，在供应商提供的色基品质管控方面，发行人具有主导地位，并不依赖于上海稻田，上海稻田作为专业的化工产品贸易商，遵循发行人要求在全球范围内选择合适的色基供应商。

3、发行人向上海稻田的采购价格公允、合理，与具有可比性的其他供应商的采购相比不存在显著差异

发行人向上海稻田的采购价格公允性分析见本题“二、（三）发行人向上海稻田采购价格公允性分析”之部分内容。

4、发行人与上海稻田之间的资金往来

发行人与上海稻田的业务合作均基于发行人的业务需求，发行人与上海稻田之间的结算均根据订单约定的结算方式及周期执行，不存在延迟支付的情形。发行人与上海稻田之间资金往来不存在非业务性质的资金往来，不存在通过个人账户进行支付的情形；

报告期内，除副总经理顾斌先生 2019 年 1 月至 2021 年 2 月在上海稻田任职与上海稻田存在因劳动关系而产生的正常薪酬结算等资金往来情形外，发行人控股股东、实际控制人及其控制的企业、实际控制人的配偶及其子女、发行人董监高、发行人其他关键岗位人员与上海稻田之间不存在资金往来。

5、发行人向上海稻田的采购业务与向 INABATA（稻田株式会社）的销售业务相互独立

报告期内，公司向上海稻田采购的色基产品主要用于生产纺织数码喷印色料产品，公司向 INABATA（稻田株式会社）销售的产品主要为桌面喷墨打印色料产品。公司不存在向上海稻田销售产品的情形，也不存在向 INABATA（稻田株式会社）采购产品的情况。两者均为独立购销业务，独立结算，不存在受托加工或委托加工情形。

发行人与 INABATA（稻田株式会社）以及上海稻田之间的交易均独立商定，独立结算，相关资金流转和实物流转能够严格区分。发行人向上海稻田的采购计划系根据发行人自身生产计划所需制定的，INABATA（稻田株式会社）向发行人采购计划依托于终端客户日本打印机生产商 A 的采购计划而执行。发行人与

INABATA（稻田株式会社）及上海稻田之间不存在利益互换、也不存在上述主体为发行人代垫成本、费用、突击提升业绩等利益输送或体外循环情形。

综上，上海稻田不存在为发行人承担成本费用或利益输送的情形。

三、说明是否存在某一类或几类原材料依赖个别供应商的情形，以及向同一供应商采购金额及占比波动较大的原因及合理性。

（一）说明是否存在某一类或几类原材料依赖个别供应商的情形

报告期内，发行人采购的原材料主要为各类色基、中间体及基础化学品等。

中间体和基础化学品属于标准化产品，市场成熟且供应较为充足，公司会根据市场化原则对原材料性能、品牌、价格等方面进行综合比较，参考市场价格向供应商进行采购，公司不存在依赖单一品类供应商或单一原材料的情形。

色基是染料合成阶段产生的中间品，发行人产品生产需要活性色基，国内或海外活性染料企业均具备活性色基的生产能力，活性染料是一个充分竞争的行业，发行人具有众多可供选择的色基供应商。

发行人募投项目若建成投产，将具有充足的色基自产产能，发行人在色基供应方面将有更灵活的选择。

（二）向同一供应商采购金额及占比波动较大的原因及合理性

发行人采用“订单采购”与“适当备货”相结合的采购模式，发行人原材料采购计划主要根据销售计划并结合生产计划、产品库存以及产品价格市场行情等因素制订。

报告期内，发行人前五大供应商中向同一供应商采购金额及占比波动较大情况如下：

单位：万元

供应商名称	2022年1-9月		2021年度		2020年度		2019年度	
	采购金额 (不含税)	占比	采购金额 (不含税)	占比	采购金额 (不含税)	占比	采购金额 (不含税)	占比
上海稻田	2,046.54	49.01%	3,953.84	47.96%	1,145.82	22.45%	-	-
浙江亿得	253.95	6.08%	1,220.69	14.81%	593.34	11.62%	106.24	4.35%
前进化工	172.57	4.13%	542.04	6.57%	207.52	4.07%	65.81	2.70%

浙江劲光	91.59	2.19%	251.40	3.05%	213.08	4.17%	74.61	3.06%
唐山明州	-	-	277.01	3.36%	-	-	-	-
杭州可菲克	69.69	1.67%	63.12	0.77%	261.85	5.13%	173.63	7.11%
天津多福源	53.10	1.27%	61.02	0.74%	85.40	1.67%	127.85	5.24%
黄山普米特	-	-	-	-	209.13	4.10%	128.24	5.25%
楚源高新	20.18	0.48%	-	-	-	-	184.89	7.58%
彩客科技(天津)有限公司	214.53	5.14%	116.81	1.42%				
大柴旦乐青科技化学有限公司	159.73	3.83%	22.61	0.27%	-	-		

1、上海稻田、浙江亿得、前进化工和浙江劲光

报告期内，发行人向上海稻田、浙江亿得、前进化工和浙江劲光的采购金额逐年增加，主要原因系发行人销售规模增长，色基采购需求相应增长，导致采购金额增大。

2、唐山明州

唐山明州为专业生产青色染料的公司，不支持小批量采购，2021 年度采购金额较高。

3、杭州可菲克

报告期内，发行人向杭州可菲克采购的主要为中间体，2021 年采购金额下降主要系发行人向上海稻田采购所致。

4、天津多福源

报告期内，发行人向天津多福源为按需采购，采购量相对较少。

5、黄山普米特

公司 2019 年和 2020 年向黄山普米特采购部分色基，2021 年未向黄山普米特采购系发行人向其他供应商采购所致。

6、楚源高新

发行人向楚源高新采购的原材料为中间体，报告期内发行人对该中间体的需求减少，楚源高新不支持小批量采购，因此报告期内向楚源高新的采购额减少。

7、彩客科技（天津）有限公司

发行人向彩客科技（天津）有限公司采购的原材料为中间体，2022 年 1-9 月较 2021 年增加采购主要原因系随着发行人子公司湖北影像产能建设并逐步投产，发行人增加原材料 4 的采购用作自产色基。

8、大柴旦乐青科技化学有限公司

2022 年 1-9 月发行人向大柴旦乐青科技化学有限公司增加采购主要原因系随着发行人子公司湖北影像产能建设并逐步投产，发行人增加原材料 H 的采购用作自产色基。

四、说明同种原材料向不同供应商采购价格是否存在明显差异，向重叠客户及供应商销售及采购价格的公允性

（一）说明同种原材料向不同供应商采购价格是否存在明显差异

原材料市场价格波动、供应商的库存等因素均会对供应商对发行人销售定价有影响。报告期内，发行人前五大原材料向不同供应商采购情况具体如下：

1、2022 年 1-9 月

2022 年 1-9 月发行人前五大原材料的供应商名称以及采购单价情况如下：

单位：元/千克

前五大原材料	上海稻田	彩客科技（天津）有限公司	浙江亿得
原材料 A	81.96	-	-
原材料 C	104.77	-	-
原材料 B	73.66	-	-
原材料 4	-	35.83	-
原材料 G	-	-	64.26

2022 年 1-9 月，原材料 A、原材料 C、原材料 B、原材料 4 以及原材料 G 均只有一家供应商。

2、2021 年度

2021 年度发行人前五大原材料的供应商名称以及采购单价情况如下：

单位：元/千克

前五大原材料	上海稻田	浙江亿得	天津章远化工科技 有限公司
--------	------	------	------------------

前五大原材料	上海稻田	浙江亿得	天津章远化工科技有限公司
原材料 A	78.15	94.17	
原材料 D	105.05	125.02	
原材料 E	117.17		112.97
原材料 B	71.55		
原材料 C	91.41		

(1) 原材料 A 和原材料 D

发行人向上海稻田采购的原材料 A 的采购价格低于其他供应商的采购价格，主要原因参见本题“二、（三）发行人向上海稻田采购价格公允性分析”之“1、原材料 A”之部分内容。上海稻田原材料 D 的终端供应商为国外生产商，具有价格优势，因此采购价格也相对较低。

(2) 原材料 E

2021 年发行人采购不同供应商的原材料 E 的价格无明显差异。

(3) 原材料 B 和原材料 C

2021 年发行人仅向上海稻田采购原材料 B 和原材料 C，2021 年该两类原材料发行人不存在其他供应商。

3、2020 年度

2020 年度发行人前五大原材料的供应商名称以及采购单价情况如下：

前五大原材料	上海稻田	浙江亿得	前进化工	杭州可菲克	单位：元/千克
					GOPINATH CHEMTECH LIMITED
原材料 A	77.96	87.56			
原材料 F	169.67		159.63		
原材料 E	113.11			166.64	142.54
原材料 B	76.53				
原材料 G		55.70			

(1) 原材料 A

2020年发行人向上海稻田采购的原材料A的采购价格低于其他供应商的采购价格，主要原因参见本题“二、（三）发行人向上海稻田采购价格公允性分析”之“1、原材料A”之部分内容。

（2）原材料F

参见本题“二、（三）发行人向上海稻田采购价格公允性分析”之“2、原材料F”之部分内容。

（3）原材料E

2020年发行人向上海稻田采购原材料E采购价格与其他供应商差异较大，主要原因参见本题“二、（三）发行人向上海稻田采购价格公允性分析”之“7、原材料E”之部分内容。

（4）原材料B和原材料G

2020年发行人原材料B和原材料G均只有一家供应商。

4、2019年度

2019年度发行人前五大原材料的供应商名称以及采购单价情况如下：

单位：元/千克

前五大原材料	浙江吉华 集团股份 有限公司	楚源高新	黄岩环 合化工 厂	江西盛丰 教育咨询 有限公司	九江市雨 霖新材料 有限公司	泰兴市中 染化工有 限公司	老河口华 美科技有 限公司	前进化工	天津多福 源	绿丽（东 莞）贸易 有限公司
原材料H	29.31	30.93								
原材料I			56.03	52.79	50.88	49.14				
原材料F							198.28	203.54		
原材料J									42.62	
原材料K										183.92

注：江西盛丰教育咨询有限公司曾用名为“江西盛丰化工有限公司”。

由上表可以看出，2019年发行人向前五大原材料供应商采购单价无重大差异。

（二）向重叠客户及供应商销售及采购价格的公允性

报告期内，发行人存在客户与供应商重叠的情形，主要分为以下几类：

1、因客户与供应商存在股权控制关系，从同一控制角度认定存在重叠的情形

报告期内，因客户与供应商存在股权关系，从同一控制角度认定存在重叠的情形为：发行人供应商上海稻田为发行人客户 INABATA（稻田株式会社）全资孙公司。

（1）交易基本情况

报告期内，发行人向 INABATA（稻田株式会社）和上海稻田销售和采购情况如下表：

单位：万元

公司名称	业务内容	2022年1-9月		2021年度		2020年度		2019年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
INABATA （稻田株式会社）	销售	3,452.36	39.50%	1,844.42	14.19%	742.71	7.08%	3.58	0.05%
上海稻田	采购	2,046.54	49.01%	3,953.84	47.96%	1,145.82	22.45%	-	-

注：上述采购金额和销售金额为不含税金额，采购占比为占各期采购总额的比例，销售占比为占各期营业收入的比例，下同。

2019-2021年度，公司向上海稻田采购的色基产品主要用于生产纺织数码喷印色料产品，向 INABATA（稻田株式会社）销售的产品主要为桌面喷墨打印色料产品。2022年1-9月，公司向 INABATA（稻田株式会社）的德国子公司 INABATA Europe GmbH 销售的产品为纺织数码喷印色料产品。

公司不存在向上海稻田销售产品的情形，也不存在向 INABATA（稻田株式会社）采购产品的情况。两者均为独立购销业务，独立结算，不存在受托加工或委托加工情形。

公司向 INABATA（稻田株式会社）销售及向上海稻田采购基于双方的需求，根据市场原则，与其他客户及供应商采用相同的定价策略。

（2）INABATA（稻田株式会社）销售价格公允性分析

关于 INABATA（稻田株式会社）销售价格公允性分析参见本问询回复之“问讯问题 6、关于客户”之“一、（三）同一产品向不同客户销售的价格差异情况及原因”。

(3) 上海稻田采购价格公允性分析

关于发行人向上海稻田采购价格公允性分析参见本问询回复之“问询问题7、关于供应商”之“二、（三）发行人向上海稻田采购价格公允性分析”之相关内容。

2、主要为客户，发行人偶尔向其采购的情形

报告期内，发行人存在主要为客户，偶尔向其采购的情形，涉及的客户为北京联创及固安联创、江苏德旺。

(1) 北京联创及固安联创

①交易基本情况

报告期内，发行人向北京联创及固安联创销售和采购情况如下表：

单位：万元

公司名称	业务内容	2022年1-9月		2021年度		2020年度		2019年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
北京联创及固安联创	销售	294.48	3.37%	423.74	3.26%	426.60	4.07%	704.72	10.77%
	采购	0.35	0.01%	0.62	0.01%	0.02	0.00%	0.47	0.02%

固安联创是北京联创全资子公司，公司向北京联创和固安联创销售的是纺织数码喷印色料和桌面喷墨打印色料。北京联创和固安联创为数码喷印墨水生产企业，其根据数码喷墨打印市场变化情况以及自身研发情况采购公司产品，公司向北京联创和固安联创零星采购铝箔袋和供研发耗用的墨水。

②公允性分析

报告期内，公司对北京联创和固安联创的关联销售产品毛利率如下：

公司简称	产品类型	2022年1-9月毛利率	2021年毛利率	2020年毛利率	2019年毛利率
北京联创	纺织数码喷印色料	48.08%	56.32%	51.31%	62.02%
	桌面喷墨打印色料	—注	60.22%	62.67%	55.42%
固安联创	桌面喷墨打印色料	60.41%	59.52%	58.61%	58.95%

注：2022年1-9月北京联创未采购发行人桌面喷墨打印色料。

A. 纺织数码喷印色料

报告期各期，公司纺织数码喷印色料毛利率分别为 52.59%、47.91%、47.66% 和 **37.80%**，低于公司对北京联创纺织数码喷印色料的销售毛利率，主要差异来源于细分产品的构成。报告期内，纺织数码喷印色料涉及的具体产品型号多达 30 余种，各细分产品型号毛利率均有所不同，其中，毛利率较低的 MCT 黑色系列产品收入占比较高，而公司销售给北京联创的纺织数码喷印色料所涉及产品型号较少且 MCT 黑色系列产品占比较低（报告期各期，销售金额分别为 4.13 万元、3.85 万元、2.42 万元及 **0.00 万元**），从而导致整体毛利率较高。

报告期内，MCT 系列产品的销售额分别为 445.41 万元、1,356.84 万元、2,636.26 万元和 **1,465.22 万元**，占纺织数码喷印色料的销售比例分别为 20.00%、23.64%、33.67% 和 **27.41%**，报告期内 MCT 系列的产品毛利率分别为 31.01%、28.02%、31.07% 和 **20.38%**，剔除 MCT 系列产品后，剩余纺织数码喷印色料产品报告期内的毛利率分别为 57.98%、54.07%、56.08% 和 **44.38%**，与北京联创的纺织数码喷印色料毛利率 62.02%、51.31%、56.32% 和 **48.08%** 相比，差异较小，具有公允性。

同时选取在规模和细分产品结构上和北京联创类似的其他客户进行对比，其毛利率比较情况如下：

公司名称	产品	2022 年 1-9 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
		金额 (万元)	毛利率	金额 (万元)	毛利率	金额 (万元)	毛利率	金额 (万元)	毛利率
北京联创	纺织数码喷印色料	36.68	48.08%	52.58	56.32%	43.60	51.31%	98.90	62.02%
欣威数码	纺织数码喷印色料	3.89	39.74%	4.88	59.47%	92.99	56.10%	83.10	60.50%

注：2022 年 1-9 月，欣威数码采购产品类型与北京联创存在一定差异，因此毛利率较低。

总体而言，北京联创与其他客户之间的毛利率相比不存在太大的差异，定价公允。

B.桌面喷墨打印色料

报告期各期，公司桌面喷墨打印色料毛利率分别为 56.64%、54.84%、57.97% 和 **53.26%**，2019 年公司桌面喷墨打印色料毛利率与公司北京联创及固安联创桌面喷墨打印色料的销售毛利率基本持平，2020 年及 2021 年公司桌面喷墨打印

色料毛利率较低原因则为具体细分产品构成所致，选取主要产品类型及销售规模相近的其他客户的毛利率进行对比则毛利率基本持平，具体情况如下：

公司简称	产品类型	2022年1-9月		2021年		2020年		2019年	
		金额 (万元)	毛利率	金额 (万元)	毛利率	金额 (万元)	毛利率	金额 (万元)	毛利率
固安联创	桌面喷墨打印色料	257.80	60.41%	330.87	59.52%	321.83	58.61%	601.43	58.95%
北京联创	桌面喷墨打印色料	-	-	40.30	60.22%	61.17	62.67%	4.40	55.42%
厦门道达	桌面喷墨打印色料	238.33	52.75%	403.15	61.32%	320.86	59.36%	303.05	60.00%

注：2022年1-9月，厦门道达科技有限公司采购的桌面喷墨打印色料具体细分产品与固安联创存在差异。

综上，发行人对北京联创及固安联创关联销售定价公允，不存在通过该项关联交易虚增收益的情形。

(2) 江苏德旺

①交易基本情况

报告期内，发行人向江苏德旺销售和采购情况如下表：

公司名称	业务内容	单位：万元							
		2022年1-9月		2021年度		2020年度		2019年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
江苏德旺	销售	-	-	0.74	0.01%	52.00	0.50%	56.00	0.86%
	采购	-	-	-	-	49.48	0.97%	-	-

报告期内，公司主要应江苏德旺需求向其销售少量传统纺织染料，销售金额逐年减少，该传统纺织染料非公司主营产品，产品毛利率低，公司主要产品产能紧张，逐渐减少该类业务，把更多精力集中于生产高毛利率的高纯度色料。公司报告期内与江苏德旺的销售总额为 108.74 万元，占报告期内营业收入合计数的比例为 0.28%，占比低。报告期内，公司向江苏德旺采购内容主要系分散染料滤饼，用于研发。

②公允性分析

2019年和2020年，公司向江苏德旺的销售的商品为反应性直接染料，销售金额分别为 56.00 万元和 52.00 万元，同期公司不存在向其他客户销售反应性直

接染料的情形。2021年，公司向江苏德旺销售的商品为分散墨水组合液，销售金额为0.74万元，公司不存在向其他客户销售墨水组合液的情形。

2019年-2021年各年，公司对江苏德旺的销售毛利率分别为21.77%、10.45%和5.10%，毛利率波动较大且低于公司主营产品的毛利率，主要原因系：

A.2019年和2020年，公司对江苏德旺的关联销售内容系传统纺织染料，工艺流程较为简单，质量要求较低，该产品非公司主营业务产品（公司作为其他业务收入核算），仅在客户提出购买需求后按需生产，因此毛利率较低且变动幅度较大；

B.2021年，公司对江苏德旺的关联销售内容为墨水组合液，主要原因系江苏德旺有少量墨水组合液购买需求，公司将持有该等类别墨水组合液较购入价格上浮一定比例后出售（公司作为其他业务收入核算），因此毛利率水平较低。

2019年-2021年各年，公司对江苏德旺关联销售形成的毛利占各期营业毛利的比例分别为0.34%、0.10%和0.001%，占比较低，公司不存在通过关联交易虚增利润的情形。

3、主要为供应商，发行人偶尔向其销售

报告期内，发行人存在主要为供应商，偶尔向其销售的情形，涉及的供应商为浙江劲光、浙江亿得、勒格科技。

(1) 浙江劲光

①交易基本情况

报告期内，发行人向浙江劲光销售和采购情况如下表：

		单位：万元							
公司名称	业务内容	2022年1-9月		2021年度		2020年度		2019年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
浙江劲光	销售	-	-	-	-	5.79	0.06%	13.84	0.21%
	采购	91.59	2.19%	251.40	3.05%	213.08	4.17%	74.61	3.06%

浙江劲光是发行人长期合作的供应商，主要采购内容为色基。发行人向浙江劲光销售为零星销售，发行人将该部分零星销售计入其他业务收入，发行人向其零星销售的主要原因系解决对方调拨需要，并减少部分原料的库存占用。

公司与浙江劲光之间的采购和销售为独立购销业务，不存在受托加工或委托加工情形。

②公允性分析

报告期内，发行人向浙江劲光采购单价与其他供应商平均采购单价对比情况如下：

单位：元/千克

项目	发行人向浙江劲光采购单价				发行人向其他供应商平均采购单价			
	2022年 1-9月	2021 年	2020年	2019年	2022年 1-9月	2021年	2020年	2019年
原材料 3	-	19.12	16.70	-		25.22	14.04	
原材料 11	-	66.42	-	-		68.63		
原材料 13	-	-	15.49	-			15.04	
原材料 14	-	-	-	8.62				无
原材料 15	-	67.14	-	-		无		
原材料 16	24.83	20.35	-	16.53	无	无		无
拼混用原材料 2	-	-	24.78	34.10			无	无
拼混用原材料 4	-	-	27.43	38.66			无	无
原材料 17	-	-	-	19.83				无

注：上表“无”表示该年度发行人未向其他供应商采购该类原材料，下同。

报告期内，发行人向浙江劲光采购单价与其他供应商平均采购单价对比分析如下表：

序号	采购内容	分析
1	原材料 3	发行人 2021 年向浙江劲光采购原材料 3 单价低于其他供应商，2020 年高于其他供应商，主要原因系 2021 年向其他供应商采购的色基加工程度更高，价格相对较高
2	原材料 11 和原材料 13	采购价格与其他供应商平均采购单价不存在显著差异
3	其他原材料	除序号 1 和序号 2 列示的原材料，报告期内，发行人不存在同一年度向浙江劲光和其他供应商同时采购同类原材料的情况

(2) 浙江亿得

①交易基本情况

报告期内，发行人向浙江亿得销售和采购情况如下表：

单位：万元

公司名称	业务内容	2022年1-9月		2021年度		2020年度		2019年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
浙江亿得	销售	-	-	-	-	3.31	0.03%	-	-
	采购	253.95	6.08%	1,220.69	14.81%	593.34	11.62%	106.24	4.35%

浙江亿得是发行人长期合作的供应商，主要采购内容为色基。2020年发行人向浙江亿得零星销售一批原材料1.4酸，主要系发行人清理库存所致，金额仅为3.31万元，为偶发性销售，发行人作为其他业务收入核算。

公司与浙江亿得之间的采购和销售为独立购销业务，不存在受托加工或委托加工情形。

②公允性分析

单位：元/千克

项目	发行人向浙江亿得采购单价				发行人向其他供应商平均采购单价			
	2022年1-9月	2021年	2020年	2019年	2022年1-9月	2021年	2020年	2019年
原材料A	-	92.68	87.56	-		78.70	77.96	
原材料D	123.90	125.02	123.89	106.19	无	106.91	无	无
原材料41	-	-	-	67.24				62.07
原材料G	64.26	60.05	55.70	-	无	无	无	
原材料18	-	-	16.66	22.20			无	无
原材料19	-	-	40.49	-			无	
拼混用原材料5	-	-	22.12	-			无	
原材料13	23.89				21.14			
原材料42	2.65				2.82			

报告期内，发行人向浙江亿得采购单价与其他供应商平均采购单价对比分析如下表：

序号	采购内容	分析
1	原材料A以及原材料D	2021年和2020年发行人向浙江亿得采购的原材料A单价以及2021年发行人向浙江亿得采购的原材料D单价高于其他供应的采购单价主要原因系发行人向上海稻田采购单价较低所致，主要原因分析参见本题之“四、（一）说明同种原材料向不同供应商采购价格是否存在明显差异”之“2、（1）原材料A和原材料D”。
2	原材料41、原材料13、原材料42	采购价格与其他供应商平均采购单价不存在显著差异

3	其他原材料	除序号 1 和序号 2 列示的原材料，报告期内，发行人不存在同一年度向浙江亿得和其他供应商同时采购同类原材料的情况
---	-------	---

(3) 勒格科技

①交易基本情况

报告期内，发行人向勒格科技销售和采购情况如下表：

单位：万元

公司名称	业务内容	2022 年 1-9 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
勒格科技	销售	-	-	-	-	-	-	0.93	0.01%
	采购	-	-	-	-	41.20	0.81%	79.40	3.25%

勒格科技是公司原材料供应商，报告期内存在向公司零星采购高品质色料情况，主要原因系勒格科技专业从事各类化学品贸易业务，由于其自身客户需求向公司采购。

发行人与勒格科技之间的采购和销售为独立购销业务，不存在受托加工或委托加工情形。

②公允性分析

单位：元/千克

项目	发行人向勒格科技采购单价				发行人向其他供应商平均采购单价			
	2022 年 1-9 月	2021 年	2020 年	2019 年	2022 年 1-9 月	2021 年	2020 年	2019 年
原材料 6		-	81.86	78.70		-	85.19	无

2020 年发行人向勒格科技采购的原材料 6 的单价与其他供应商平均采购单价不存在显著差异。

综上所述，报告期内，发行人与重叠的客户和供应商发生的销售和采购交易，均由相关部门按照发行人销售和采购政策单独决策，不存在利益输送情形。上述业务均属于正常的业务往来，定价公允。

五、请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明对供应商、贸易型供应商的核查方式、核查比例及核查结论。

（一）会计师核查情况

1、核查程序

申报会计师执行的主要核查程序：

（1）获取报告期内发行人生产型供应商和贸易型供应商清单，通过 Wind、企查查、天眼查、国家企业信用信息公示系统等公开渠道查询报告期内发行人主要生产型供应商和贸易型供应商的基本情况，分析是否与发行人存在关联关系；

（2）对报告期内发行人主要生产型供应商和贸易型供应商进行访谈，了解供应商基本情况，与发行人的业务合作关系，核查是否与发行人存在关联关系；

（3）对报告期内发行人主要生产型供应商和贸易型供应商执行函证程序；

（4）检查报告期内发行人与主要生产型供应商和贸易型供应商签订的采购合同和采购明细；

（5）检查主要贸易型供应商出具的终端供应商的相关说明；

（6）访谈发行人董事长郑文军以及副总经理顾斌，了解顾斌从上海稻田离职原因以及发行人聘任顾斌为副总经理的原因；

（7）通过 Wind、企查查、天眼查、国家企业信用信息公示系统等公开渠道查询上海稻田的股权结构、董监高信息等，核查顾斌是否与上海稻田存在关联关系；

（8）访谈上海稻田，访谈内容包括：①顾斌在上海稻田的任职情况、工作职责，是否与上海稻田签署竞业禁止协议，离职前往上海稻田客户单位任职是否存在法律纠纷；②上海稻田的基本情况、股权结构、董监高信息、业务接洽途径、发行人向上海稻田的采购内容及金额、采购定价方式、采购价格的公允性；③取得上海稻田出具的不存在为发行人承担成本费用或利益输送情形的承诺函；

（9）访谈发行人董事长郑文军，了解发行人向上海稻田采购的原因；

（10）核查报告期内发行人、发行人实际控制人及其控制的企业、实际控制人配偶及其子女、发行人董监高及其他关键岗位人员资金流水，检查发行人与上海稻田之间的资金往来情况；

(11) 检查报告期内发行人采购明细，访谈发行人董事长郑文军，了解发行人是否存在某一类或几类原材料依赖个别供应商的情形；

(12) 获取报告期内前五大供应商采购金额和采购占比展开分析性复核，分析前五大供应商采购金额及占比波动的原因；

(13) 获取并检查报告期内发行人采购明细，对同种原材料向不同供应商采购价格差异开展分析性复核；

(14) 获取发行人收入明细表，将发行人对 INABATA（稻田株式会社）、北京联创和固安联创的销售单价与发行人对其他客户销售单价进行对比，确认是否存在显著差异，销售价格是否公允；

(15) 查阅发行人与 INABATA（稻田株式会社）、北京联创和固安联创签订的销售合同以及与其他客户签订的销售合同及具体条款，分析发行人与 INABATA（稻田株式会社）、北京联创和固安联创关联客户销售合同及具体条款是否与其他客户存在实质性差异；

(16) 访谈发行人董事长郑文军，了解发行人获取关联方客户订单的方式以及与关联方客户的销售定价机制，以及向关联方进行采购的原因；

(17) 对 INABATA（稻田株式会社）、江苏德旺、北京联创和固安联创等进行访谈，了解与发行人业务合作背景及定价机制，核实报告期内交易情况，并获取其出具的承诺函，确认不存在为发行人提供利益输送的情形；

(18) 访谈发行人董事长郑文军，了解发行人向浙江劲光、浙江亿得、勤格科技零星销售的原因；查阅发行人与浙江劲光、浙江亿得、勤格科技签订的采购合同，将采购价格与其他供应商的采购价格对比分析，确认是否存在显著差异，采购价格是否公允。

2、核查意见

经核查，申报会计师认为：

(1) 基于上述核查程序，发行人与主要生产型供应商和贸易型供应商不存在关联关系，发行人向贸易类供应商采购具备合理性；

(2) 发行人副总经理顾斌未担任上海稻田高管职务，发行人主要向上海稻田采购色基，采购价格公允，发行人向上海稻田采购的色基存在替代品及其他可

供选择的供应商，发行人向上海稻田采购金额的变动具有合理性，上海稻田不存在为发行人承担成本费用或利益输送情形；

(3) 报告期内，发行人不存在某一类或几类原材料依赖个别供应商的情形，发行人向同一供应商采购金额及占比波动较大的原因具有合理性；

(4) 报告期内，发行人同种原材料向不同供应商的采购价格差异具有合理性，向重叠客户及供应商销售及采购价格公允。

(二) 对供应商、贸易型供应商的核查方式、核查比例及核查结论

1、对供应商、贸易型供应商的核查方式、核查比例

申报会计师通过访谈、函证、细节测试及公开信息查询等核查程序，对供应商与发行人是否具备真实交易背景以及对采购内容、采购金额是否真实、准确进行核查，具体情况如下：

(1) 访谈

单位：万元

项目	供应商类型	2022年1-9月	2021年	2020年	2019年
采购总额（不含税）	生产型	1,706.79	3,467.04	2,870.84	1,572.20
	贸易型	2,469.15	4,777.78	2,233.54	868.38
	合计	4,175.94	8,244.82	5,104.38	2,440.58
访谈供应商对应的采购金额（不含税）	生产型	1,002.74	2,916.18	2,319.61	1,169.25
	贸易型	2,234.38	4,505.56	1,959.86	732.01
	合计	3,237.12	7,421.74	4,279.47	1,901.26
访谈比例	生产型	58.75%	84.11%	80.80%	74.37%
	贸易型	90.49%	94.30%	87.75%	84.30%
	合计	77.52%	90.02%	83.84%	77.90%

报告期内，对供应商执行访谈程序的比例分别为 77.90%、83.84%、90.02% 和 **77.52%**，对贸易型供应商执行访谈程序的比例分别为 84.30%、87.75%、94.30% 和 **90.49%**。

(2) 函证

单位：万元

项目	供应商类型	2022年1-9月	2021年	2020年	2019年
----	-------	-----------	-------	-------	-------

采购总额（不含税）	生产型	1,706.79	3,467.04	2,870.84	1,572.20
	贸易型	2,469.15	4,777.78	2,233.54	868.38
	合计	4,175.94	8,244.82	5,104.38	2,440.58
函证供应商对应的采购金额（不含税）	生产型	903.46	3,123.49	2,409.04	1,190.56
	贸易型	2,299.67	4,620.62	2,120.70	735.51
	合计	3,203.13	7,744.11	4,529.74	1,926.07
函证比例	生产型	52.93%	90.09%	83.91%	75.73%
	贸易型	93.14%	96.71%	94.95%	84.70%
	合计	76.70%	93.93%	88.74%	78.92%

报告期内，对供应商执行函证程序的比例分别为 78.92%、88.74%、93.93% 和 **76.70%**，对贸易型供应商执行函证程序的比例分别为 84.70%、94.95%、96.71% 和 **93.14%**。

（3）细节测试

单位：万元

项目	供应商类型	2022年1-9月	2021年	2020年	2019年
采购总额（不含税）	生产型	1,706.79	3,467.04	2,870.84	1,572.20
	贸易型	2,469.15	4,777.78	2,233.54	868.38
	合计	4,175.94	8,244.82	5,104.38	2,440.58
细节测试对应的采购金额（不含税）	生产型	1,641.55	3,404.46	2,766.75	1,454.64
	贸易型	2,324.10	4,515.51	2,025.44	670.58
	合计	3,965.64	7,919.97	4,792.19	2,125.22
细节测试比例	生产型	96.18%	98.20%	96.37%	92.52%
	贸易型	94.13%	94.51%	90.68%	77.22%
	合计	94.96%	96.06%	93.88%	87.08%

报告期内，对供应商执行细节测试的比例分别为 87.08%、93.88%、96.06% 和 **94.96%**，对贸易型供应商执行细节测试的比例分别为 77.22%、90.68%、94.51% 和 **94.13%**。

（4）查询供应商工商等相关信息

通过天眼查、国家企业信用信息公示系统等网站查询供应商的工商基本信息，对供应商的注册资本、成立时间、经营范围等进行核查，了解其与发行人之间是否存在关联关系。

(5) 贸易型供应商终端采购核查

通过访谈发行人副总经理顾斌，了解贸易型供应商的终端采购情况；检查发行人与贸易型供应商签订的采购合同及到货入库单，了解送货单位等信息；获取并检查主要贸易型供应商出具的终端供应商的相关说明。

2、核查结论

经核查，申报会计师认为：发行人向供应商采购内容和采购金额真实准确，所采取的核查方式和核查比例可以支持核查结论。

问题 8. 关于主营业务成本

申请文件显示，发行人主营业务成本中直接材料占比较高，发行人由采购中间体向采购色基转变。

请发行人：

(1) 结合发行人所在行业产业链，中间体、色基、色料的差异情况，说明发行人由采购中间体向采购色基转变的原因、发行人采购色基生产色料的工序及核心技术、是否仅涉及简单加工。

(2) 说明色基、中间体等主要原材料的采购价格与市场价格的对比情况，采购单价是否具有公允性，就原材料采购价格对毛利额、净利润等财务指标的影响进行敏感性分析、发行人由采购中间体转为采购色基对发行人单位成本和毛利率的影响。

(3) 结合产量、工艺改进、生产人员数量变动等说明主要产品单位成本及构成的变动原因及合理性，主要产品单耗及变动原因及合理性。

(4) 说明制造费用明细项目的具体情况及变动原因，与机器设备的折旧等是否匹配。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、结合发行人所在行业产业链，中间体、色基、色料的差异情况，说明发行人由采购中间体向采购色基转变的原因、发行人采购色基生产色料的工序及核心技术、是否仅涉及简单加工。

(一) 发行人所在行业产业链

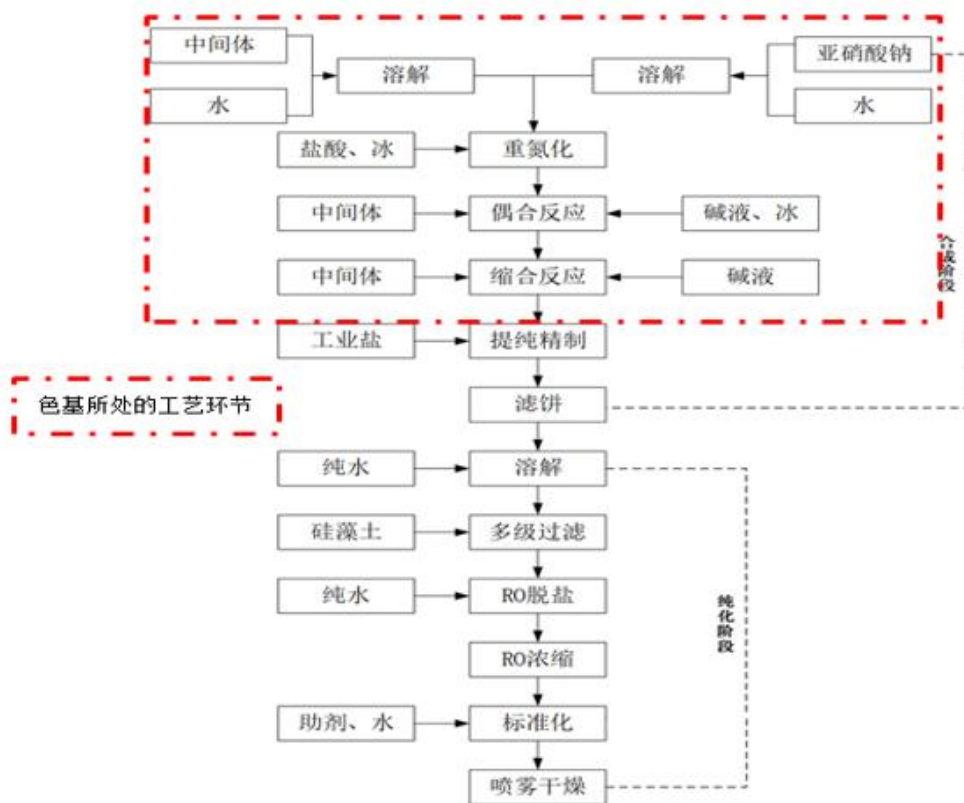
公司产品所处数码喷墨打印产业链情况如下图：



由上图可见，发行人上游包括基础化学品和中间体，中游包括色料，数码喷印墨水及数码喷印设备，下游为数码喷墨打印各类应用场景。

(二) 中间体、色基、色料的差异情况

1、发行人高纯度色料产品生产工艺流程图及色基所处的工艺环节



2、中间体、色基、色料的差异

中间体作为发行人的原材料之一，用于在合成阶段中合成色基。

色基是合成阶段中的一段产品，色基的主要原材料是各类中间体和基础化学品，其中主要使用的中间体为 H 酸，基础化学品为纯碱，液碱，盐酸和亚硝酸钠等。

色料是数码喷印墨水的关键成分，色料的生产工艺流程包括合成阶段和纯化阶段，其中纯化阶段是决定色料产品纯度和洁净度最关键的生产工艺阶段。

（三）发行人由采购中间体向采购色基转变的原因

2019 年，发行人原材料中采购占比较大的主要为中间体和基础化学品，自 2020 年起发行人采购原材料占比较高的主要为色基，转变的主要原因为：为满足下游旺盛的需求，提升生产效率及交付能力，发行人自 2020 年度起向市场具有合成产能的其他厂商大批量采购合成阶段工序产生的中间段产品（色基）。

中间体和各类基础化学品是生产色基所使用的原材料，在发行人加大外购色基的背景下，发行人原材料的采购结构发生了调整，导致色基占原材料的比例较高。

（四）色基为染料合成工艺中的一段产品，属于行业通用的生产技术形成的产品

色基本身并不是一种标准产品，是合成工序中的一段产品，发行人产品主要涉及活性色基，国内或海外活性染料企业均可根据其自身的合成生产工艺生产色基，传统活性染料行业是一个充分竞争的行业，市场参与者众多，发行人具有众多可供选择的色基供应商。

由于各染料企业在投料、配比及生产方式方面均存在不同，生产的色基品质也存在较大差异。发行人为保障产品的品质及性能的稳定对供应商所提供的色基产品均提出明确的技术指标及参数要求，色基的品质需发行人最终认可。

（五）发行人外购色基后进行再生产的生产过程涉及复杂的纯化工艺，不属于简单加工

公司高纯度色料产品的生产过程主要包含合成和纯化两个阶段，色基属于合成阶段产生的一段产品。公司使用外购色基投入再生产时需运用公司的“定位合成”技术进行提纯精制，排除异构体，提高反应物的纯度，然后再通过纯化阶段的生产工艺，运用公司基于柱色谱的柱层析技术和基于 RO+EDI 技术的高效脱盐技术对色料进一步提纯，经过多级过滤、RO 脱盐、RO 浓缩等多道纯化生产工艺后，使之有效去除色料中的无机盐类和有机杂质，从而进一步提升公司色料产品的纯度。

因此，发行人外购色基后进行再生产的生产过程涉及复杂的纯化工艺，是发行人核心技术的体现，不属于简单加工。

二、说明色基、中间体等主要原材料的采购价格与市场价格的对比情况，采购单价是否具有公允性，就原材料采购价格对毛利额、净利润等财务指标的影响进行敏感性分析、发行人由采购中间体转为采购色基对发行人单位成本和毛利率的影响。

（一）色基、中间体等主要原材料采购价格的公允性

报告期内发行人色基、中间体和基础化学品的采购金额及占比情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-9 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
色基	2,624.02	66.43%	5,945.70	75.61%	2,701.91	56.40%	729.94	32.63%
中间体和基础化学品 ^注	1,326.12	33.57%	1,917.43	24.39%	2,088.72	43.60%	1,507.07	67.37%
合计	3,950.14	100.00%	7,863.13	100.00%	4,790.64	100.00%	2,237.01	100.00%

注：上表基础化学品包含辅料。

1、色基的采购价格及其公允性

色基本身并不是一种标准产品，是合成工序中的一段产品，各个染料企业生产的色基也存在较大区别，其投料、工艺、参数设置均存在较大差异，生产的色基品质也存在较大差异，因此色基无法标准化定价。多数具备合成产能的染料企业并不需要对外采购色基，很多染料企业也无针对色基的对外报价，因此对于该类产品，市场上不存在公开市场价格或大宗交易价格参考。

发行人向供应商采购的色基具有定制化的特点，发行人为保障产品的品质及性能的稳定对供应商所提供的色基产品均提出明确的技术指标及参数要求。对于色基的采购定价，发行人通常会分析色基上一级或上两级材料成本，并采用“成本加成法”进行价格分析，然后就最终采购价格与供应商协商确定。

由于不存在色基的公开市场价格或大宗交易价格，就色基的价格公允性分析主要为发行人同种色基向不同供应商采购是否存在差异，其公允性及合理性具体参见本问询回复之“问询问题 7：关于供应商”之“二、（三）发行人向上海稻田采购的价格公允性分析”之色基相关内容。

2、中间体的采购价格

报告期内，发行人采购的中间体主要为原材料 H、原材料 E 和原材料 4。

（1）原材料 H

国内上市公司闰土股份、锦鸡股份以及创业板申报公司浙江亿得披露其主要原材料 H 的采购价格，发行人采购价格对比情况如下：

单位：万元/吨

可比期间	公司名称	2021 年	2020 年	2019 年
上半年	色如丹	-	2.59	2.93
	浙江亿得	2.64	2.56	3.24
	锦鸡股份	3.10	3.11	-
	闰土股份	2.73	2.93	-
下半年	色如丹	2.91	-	3.09
	浙江亿得	2.36	2.29	2.82
	锦鸡股份	3.07	2.77	-
	闰土股份	2.40	2.38	-

注 1：数据来源于闰土股份、锦鸡股份定期报告以及关于浙江亿得新材料股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的审核问询函之回复报告；

注 2：闰土股份、锦鸡股份定期报告中未披露 2019 年度的原材料 H 采购价格；

注 3：发行人当期数据“-”表示当期未进行采购。

原材料 H 作为一种中间体，是多数染料企业的原材料，市场供应充足，市场价格受供应状况及上游化工原材料影响，价格较为波动，发行人根据自身生产需要向市场上供应商进行适时采购，发行人的采购单价与其他公司的采购相比不存在显著差异，具有公允性。

(2) 原材料 E

关于原材料 E 采购价格公允性具体参见本问询回复之“问询问题 7：关于供应商”之“二、（三）发行人向上海稻田采购的价格公允性分析”之原材料 E 相关内容。

(3) 原材料 4

报告期内，原材料 4 的主要供应商（含终端供应商）为国内生产商。该国内生产商为全球第一大原材料 4 生产商，其出厂价格对国内原材料 4 市场供应价格具有重要影响。发行人基于市场价格向其采购，采购价格公允。

(二) 原材料采购价格对毛利额、净利润等财务指标的影响进行敏感性分析

发行人产品生产过程中涉及原材料种类较多，不同原材料的市场价格波动情形不一致，且各个型号的产品在原材料配比、投料上均会存在差异。

为更真实反映原材料价格对毛利额、净利润的影响，选取报告期各期原材料耗用金额排名前五的原材料，假定在其他影响因素不变的情况下，发行人主要使用的原材料价格变动对毛利额、净利润的敏感性分析如下：

1、敏感性分析前提条件

(1) 假设其他影响因素不变；

(2) 选取报告期各期前五大耗用原材料，假定各原材料仅其中一项原材料价格变动时对当期毛利额、净利润的影响进行敏感性分析。

2、敏感性分析测算基础

(1) 单一材料成本分别变动 5%、10%、15%后，分别计算其对毛利额影响的变动比例及净利润影响的变动比例；

(2) 示例：以 2021 年度年度为例，仅原材料 A 单一原材料价格上涨 5%，其他原材料价格不变时，在原材料 A 上涨 5%的情况下，2021 年度发行人毛利额下降 0.79%，净利润下降 1.00%。

3、敏感性分析结果

2022年1-9月

项目	原材料价格变动比例	15%	10%	5%	-5%	-10%	-15%
毛利额变动比例	原材料 A	-1.75%	-1.17%	-0.58%	0.58%	1.17%	1.75%
	原材料 C	-0.63%	-0.42%	-0.21%	0.21%	0.42%	0.63%
	原材料 B	-1.24%	-0.83%	-0.41%	0.41%	0.83%	1.24%
	原材料 D	-1.09%	-0.73%	-0.36%	0.36%	0.73%	1.09%
	原材料 4	-0.73%	-0.48%	-0.24%	0.24%	0.48%	0.73%
净利润变动比例	原材料 A	-2.15%	-1.44%	-0.72%	0.72%	1.44%	2.15%
	原材料 C	-0.78%	-0.52%	-0.26%	0.26%	0.52%	0.78%
	原材料 B	-1.53%	-1.02%	-0.51%	0.51%	1.02%	1.53%
	原材料 D	-1.35%	-0.90%	-0.45%	0.45%	0.90%	1.35%
	原材料 4	-0.89%	-0.59%	-0.30%	0.30%	0.59%	0.89%

2021年度

项目	原材料价格变动比例	15%	10%	5%	-5%	-10%	-15%
毛利额变动比例	原材料 A	-2.37%	-1.58%	-0.79%	0.79%	1.58%	2.37%
	原材料 D	-0.80%	-0.53%	-0.27%	0.27%	0.53%	0.80%
	原材料 C	-0.67%	-0.45%	-0.22%	0.22%	0.45%	0.67%
	原材料 B	-0.87%	-0.58%	-0.29%	0.29%	0.58%	0.87%
	原材料 F	-0.62%	-0.41%	-0.21%	0.21%	0.41%	0.62%
净利润变动比例	原材料 A	-3.01%	-2.01%	-1.00%	1.00%	2.01%	3.01%
	原材料 D	-1.02%	-0.68%	-0.34%	0.34%	0.68%	1.02%
	原材料 C	-0.85%	-0.57%	-0.28%	0.28%	0.57%	0.85%
	原材料 B	-1.11%	-0.74%	-0.37%	0.37%	0.74%	1.11%
	原材料 F	-0.79%	-0.52%	-0.26%	0.26%	0.52%	0.79%

2020年度

项目	原材料价格变动比例	15%	10%	5%	-5%	-10%	-15%
毛利额变动比例	原材料 B	-1.11%	-0.74%	-0.37%	0.37%	0.74%	1.11%
	原材料 A	-0.75%	-0.50%	-0.25%	0.25%	0.50%	0.75%
	原材料 E	-0.72%	-0.48%	-0.24%	0.24%	0.48%	0.72%
	原材料 3	-0.55%	-0.37%	-0.18%	0.18%	0.37%	0.55%
	原材料 4	-0.55%	-0.37%	-0.18%	0.18%	0.37%	0.55%
净利润变动比例	原材料 B	-1.45%	-0.96%	-0.48%	0.48%	0.96%	1.45%
	原材料 A	-0.97%	-0.65%	-0.32%	0.32%	0.65%	0.97%
	原材料 E	-0.93%	-0.62%	-0.31%	0.31%	0.62%	0.93%

	原材料 3	-0.72%	-0.48%	-0.24%	0.24%	0.48%	0.72%
	原材料 4	-0.71%	-0.47%	-0.24%	0.24%	0.47%	0.71%
2019 年度							
项目	原材料价格变动比例	15%	10%	5%	-5%	-10%	-15%
毛利额变动比例	原材料 H	-0.71%	-0.48%	-0.24%	0.24%	0.48%	0.71%
	原材料 F	-0.41%	-0.27%	-0.14%	0.14%	0.27%	0.41%
	原材料 4	-0.31%	-0.21%	-0.10%	0.10%	0.21%	0.31%
	原材料 10	-0.32%	-0.21%	-0.11%	0.11%	0.21%	0.32%
	原材料 J	-0.40%	-0.27%	-0.13%	0.13%	0.27%	0.40%
净利润变动比例	原材料 H	-1.04%	-0.69%	-0.35%	0.35%	0.69%	1.04%
	原材料 F	-0.60%	-0.40%	-0.20%	0.20%	0.40%	0.60%
	原材料 4	-0.46%	-0.30%	-0.15%	0.15%	0.30%	0.46%
	原材料 10	-0.47%	-0.31%	-0.16%	0.16%	0.31%	0.47%
	原材料 J	-0.59%	-0.39%	-0.20%	0.20%	0.39%	0.59%

发行人采用上述原材料进行生产的产品报告期各期的销售收入占主营业务收入比例分别为 60.54%、52.91%、43.28% 和 **48.50%**。

针对报告期内主要产品对应的原材料市场价格的变动情况，详见“问询问题 4.关于主营业务收入”之“二、说明主要产品对应的原材料情况，产品单价的变动与其相关原材料价格的变动是否一致，是否存在价格无法及时跟随原材料变动情形，单价能否及时传递原材料上涨压力。”之部分内容。

发行人产品生产过程中涉及的原材料较多，报告期内不同原材料的采购价格变动幅度及变动趋势有所不同，单一原材料的市场价格波动对发行人生产经营的影响较小；另一方面发行人单位材料成本占销售价格比例不高，报告期内原料市场价格的波动未对发行人生产经营产生严重不利影响。若出现原材料市场价格波动剧烈的情形，发行人会根据市场波动情况相应调整产品价格。

（三）发行人由采购中间体转为采购色基对发行人单位成本和毛利率的影响

关于发行人由采购中间体转为采购色基对发行人单位成本和毛利率的影响参见本问询回复之“问询问题 1、关于持续经营能力”之“二、（一）、2 色基来源方式发生变化导致的单位材料成本的变动情况”之部分内容。

三、结合产量、工艺改进、生产人员数量变动等说明主要产品单位成本及构成的变动原因及合理性，主要产品单耗及变动原因及合理性。

报告期内主要产品纺织数码喷印色料（粉体）和桌面喷墨打印色料（液体）收入合计金额占主营业务收入金额的比例分别为 91.64%、93.81%、92.93%和 91.88%，该两类产品报告期内的单位成本及构成如下：

产品类型	项目	2022 年 1-9 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
纺织数码 喷印色料 （粉体）	产量（吨）	256.51	565.69	303.87	145.27
	单位成本（元/千克）	93.19	91.40	95.98	98.18
	单位材料成本（元/千克）	76.36	76.65	76.34	68.72
	单位人工成本（元/千克）	4.89	4.29	5.45	7.41
	单位制造费用（元/千克）	11.94	10.46	14.19	22.05
桌面喷墨 打印色料 （液体）	产量（吨）	921.17	2,003.39	1,525.83	1,380.10
	单位成本（元/千克）	12.28	11.02	12.34	11.79
	单位材料成本（元/千克）	8.85	8.94	10.22	9.17
	单位人工成本（元/千克）	1.15	0.81	0.67	0.75
	单位制造费用（元/千克）	2.28	1.27	1.45	1.87

报告期内纺织数码喷印色料（粉体）和桌面喷墨打印色料（液体）的单位成本变动具体分析如下：

1、单位材料成本的变动

关于报告期内纺织数码喷印色料（粉体）的桌面喷墨打印色料（液体）的单位材料成本变动，参见本问询回复之“问询问题 1、关于持续经营能力”之“二、（一）、2 色基来源方式发生变化导致的单位材料成本的变动情况”及“问询问题 1、关于持续经营能力”之“二、（二）、2 单位材料成本的变动情况”之部分内容。

2、单位人工成本的变动

报告期内，发行人从事生产的人员包括公司员工和劳务派遣人员，具体如下：

项目	2022 年 1-9 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
生产人员人数（含劳务派遣）（人）	75	60	55	47
生产人员薪酬（万元）	376.98	644.88	446.88	356.72

生产人员平均薪酬（万元）	5.03	10.75	8.13	7.59
--------------	------	-------	------	------

2021年，发行人生产人员平均薪酬较2020年度增长较快的原因系：①一方面，2020年因疫情社保减免，另一方面，2021年发行人进行薪资调整，同时2021年员工按照实际收入缴纳社保公积金，薪酬总额有所上升；②2021年产量增长较快，生产员工加班费及生产绩效增长较快。

2022年1-9月生产人员平均薪酬较低，原因系：发行人2022年1-9月生产人员数量逐步增加，由于人员数量波动较大，采用薪酬期间发生额除以期末时点人数的人均薪酬计算方法摊薄了平均数，采用人数加权平均方式计算出的当期生产人员平均薪酬为6.63万元，年化后薪酬水平与以前年度较为接近。

报告期内，发行人产品产量与主要产品单位直接人工匹配情况如下：

项目	2022年1-9月	2021年度	2020年度	2019年度
生产人员薪酬（万元）	376.98	644.88	446.88	356.72
实际产量（吨）	1,409.35	2,799.40	1,922.56	1,596.68
其中：粉体（吨）	270.62	588.13	336.96	162.91
其中：液体（吨）	1,138.74	2,211.27	1,585.59	1,433.77
纺织数码喷印色料（粉体）单位直接人工（元/千克）	4.89	4.29	5.45	7.41
桌面喷墨打印色料（液体）单位直接人工（元/千克）	1.15	0.81	0.67	0.75

报告期内，公司生产人员薪酬随着人数增加、薪酬调整、社保公积金基数缴纳调整及产量上升而带来的工作强度加大、加班费及生产绩效的增长而上升，与公司产量的变动趋势一致。

2019年至2021年，纺织数码喷印色料（粉体）的产量呈较快增长趋势，由产量上升带来的边际效应明显，直接人工摊薄趋势较为显著。2022年1-9月，发行人受上海新冠肺炎疫情及子公司湖北生产基地建设调试等因素影响，2022年1-9月产量减少，导致单位直接人工较上期有所上涨。

桌面喷墨打印色料（液体）2021年单位直接人工较2020年上升主要原因系：2021年发行人桌面喷墨打印色料的黑SP01系列产品由于生产工艺调整导致人员工时投入较大，单位人工由2020年的0.55元/千克增长101.82%至1.11元/千克，2021年黑SP01系列产品占2021年桌面喷墨打印色料收入的比例为42.80%，高

权重导致桌面喷墨打印色料（液体）单位直接人工相应上升。工艺改进后，产品的品质稳定性和储存稳定性都得到显著提升，更重要的是有效降低了工艺废水的色度和化学需氧量。

3、单位制造费用的变动

2019年至2021年，规模效应导致单位制造费用逐年下降。2022年1-9月，单位制造费用较上期有所提升。制造费用中折旧费用和能源费用占比较高，发行人单位产量对应的折旧金额和能源费用与主要产品单位制造费用匹配情况如下：

（1）折旧费用

项目	2022年1-9月	2021年度	2020年度	2019年度
生产设备当期计提折旧金额（万元）①	204.47	156.69	150.22	168.85
实际产量（吨）②	1,409.35	2,799.40	1,922.56	1,596.68
单位产量对应的生产设备折旧金额（万元/吨）③=①÷②	0.15	0.06	0.08	0.11
纺织数码喷印色料（粉体）单位折旧费用（元/千克）	3.76	2.15	3.37	7.30
桌面喷墨打印色料（液体）单位折旧费用（元/千克）	0.72	0.26	0.34	0.62
纺织数码喷印色料（粉体）单位制造费用（元/千克）	11.94	10.46	14.19	22.05
桌面喷墨打印色料（液体）单位制造费用（元/千克）	2.28	1.27	1.45	1.87

发行人2019年至2021年度折旧计提金额变动较小，产量增长较快，因此单位产量对应的生产设备折旧金额逐年下降，与纺织数码喷印色料（粉体）和桌面喷墨打印色料（液体）的单位制造费用及单位折旧费用的变动趋势一致；2022年1-9月，发行人因湖北子公司的厂房及生产线设备的折旧金额较高，导致2022年1-9月的单位制造费用及单位折旧费用较上期增长。

（2）能源费用

项目	2022年1-9月	2021年度	2020年度	2019年度
能源采购总额（万元）	248.29	427.04	347.78	229.32
实际产量（吨）	1,409.35	2,799.40	1,922.56	1,596.68
其中：粉体（吨）	270.62	588.13	336.96	162.91
其中：液体（吨）	1,138.74	2,211.27	1,585.59	1,433.77
纺织数码喷印色料（粉体）单位能源费用（元/千克）	4.19	4.60	6.44	7.99

桌面喷墨打印色料（液体）单位能源费用（元/千克）	0.80	0.56	0.66	0.68
纺织数码喷印色料（粉体）单位制造费用（元/千克）	11.94	10.46	14.19	22.05
桌面喷墨打印色料（液体）单位制造费用（元/千克）	2.28	1.27	1.45	1.87

2019年至2021年度，发行人能源采购总额逐年上升，与产量逐年增长相匹配。2019年至2021年度单位能源费用下降的主要原因系发行人为进一步提升合成产能，外购色基的比重大幅上升，色基为合成阶段的产物，外购色基比重增大导致发行人在合成阶段工序的能耗较自主生产下降较多，发行人的产品生产周期较使用自产色基大幅缩短，生产周转率变快，因此相应的生产批次及产量增加，产量增加幅度超过能耗的增长幅度。

2022年1-9月，纺织数码喷印色料（粉体）单位能源费用下降，原因系发行人根据《上海市发展和改革委员会等关于阶段性降低我市非居民用户用水用电用气成本助力企业复工复产复市的通知》（沪发改价管[2022]23号）享受一定优惠；2022年1-9月，桌面喷墨打印色料（液体）单位能源费用上升的原因系子公司湖北影像所在的荆州市用电单价略高于上海地区，发行人用电时段的分布亦有一定影响。

发行人单位能源费用与实际生产情况相匹配。

四、说明制造费用明细项目的具体情况及变动原因，与机器设备的折旧等是否匹配。

报告期内，主营业务成本中的制造费用明细如下：

项 目	2022年1-9月		2021年度		2020年度		2019年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
能源费用	230.38	32.55%	314.60	43.94%	318.82	45.39%	193.26	36.26%
职工薪酬	144.06	20.36%	164.81	23.02%	137.15	19.53%	106.97	20.07%
折旧	222.80	31.48%	147.35	20.58%	166.68	23.73%	176.51	33.11%
物料消耗费	69.98	9.89%	81.71	11.41%	77.23	11.00%	54.67	10.26%
其他	40.47	5.72%	7.50	1.05%	2.46	0.35%	1.64	0.31%
合 计	707.68	100.00%	715.98	100.00%	702.33	100.00%	533.04	100.00%

报告期内，发行人制造费用主要系能源费用、职工薪酬、折旧及物料消耗等。

1、能源费用

报告期内，发行人使用的能源主要包含水、电、燃气及蒸汽，能源采购金额如下：

单位：万元

能源类型	2022年1-9月	2021年度	2020年度	2019年度
电力	128.81	174.31	163.63	104.89
水	33.85	59.48	55.09	42.40
燃气	77.43	153.09	106.05	74.07
蒸汽	8.20	40.16	23.01	7.96
能源采购总额	248.29	427.04	347.78	229.32
实际产量（吨）	1,409.35	2,799.40	1,922.56	1,596.68

注：上述能源费用为含税金额。

2019年至2021年度，发行人能源采购金额逐年上升，与产量提升相匹配。

2、折旧费用

报告期内，发行人生产设备的折旧计提如下：

单位：万元

项目	2022年1-9月	2021年度	2020年度	2019年度
生产设备当期计提折旧金额	204.47	156.69	150.22	168.85
制造费用-折旧金额	222.80	147.35	166.68	176.51

注：制造费用中的折旧金额除生产设备的折旧外，还包含生产车间房屋建筑物等对应的折旧。

2019年至2021年度，发行人生产设备折旧金额整体呈现下降趋势，主要原因系随着部分设备逐渐提足折旧，导致2019年至2021年度的折旧计提金额下降，与制造费用中折旧金额的变动趋势一致。2021年度主营业务成本中制造费用的折旧金额低于生产设备当期计提折旧金额主要原因系，2021年末的库存商品余额较高，2021年度当期计提的折旧分配至库存商品中的金额较高。

3、职工薪酬

制造费用中核算的职工薪酬为生产管理人员和辅助生产部门人员的薪酬，员工数量较为稳定，报告期内制造费用中职工薪酬的增长主要系员工薪酬的正常涨薪。

五、会计师核查情况

（一）核查程序

申报会计师执行的主要核查程序：

1、了解发行人的产品生产工艺流程，产品的生产工时耗用、制约产能因素等，并实地走访生产车间，观察生产线运行状况，结合公司领料及完工入库情况，分析其合理性；

2、获取发行人生产成本明细账，检查发行人报告期内直接材料、直接人工和制造费用的构成及变动情况，分析主要产品单位成本及构成的变动原因及合理性，主要产品单耗及变动原因及合理性；

3、获取报告期内发行人原材料采购明细，对主要原材料采购单价波动情况进行分析，与市场公开价格或与同类供应商的采购价格进行比较；

4、执行主要原材料采购价格对毛利额、净利润的敏感性分析程序；

5、获取发行人生产人员数量明细、职工薪酬明细表，查看生产人员数量、人均薪酬的变动情况，分析波动的原因及合理性；

6、获取发行人制造费用归集及分摊明细表，分析制造费用的明细构成及变动情况，了解变动原因并分析其合理性。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、发行人由采购中间体向采购色基转变主要原因系为满足下游旺盛的需求，提升生产效率及交付能力，发行人自 2020 年度起向市场具有合成产能的其他厂商大批量采购合成阶段工序产生的中间段产品（色基）；色基为染料合成工艺中的一段产品，属于行业通用的生产技术形成的产品；发行人外购色基后进行再生产后的生产过程涉及复杂的纯化工艺，是发行人核心技术的体现，不属于简单加工；

2、发行人色基、中间体等主要原材料的采购价格具有公允性；发行人产品生产过程中涉及的原材料较多，报告期内不同原材料的采购价格变动幅度及变动趋势有所不同，报告期内原料市场价格的波动未对发行人生产经营产生严重不利影响，如果出现原材料市场价格波动剧烈的情形，发行人会根据市场波动情况相应调整产品价格；

3、发行人主要产品单位成本构成的变动具有合理性，主要产品单耗变动具有合理性；

4、发行人制造费用主要系能源费用、职工薪酬、折旧及物料消耗等，发行人制造费用明细项目变动具有合理性，制造费用中折旧费与机器设备的折旧匹配。

问题 9. 关于期间费用

申请文件显示，发行人销售费用率分别为 4.09%、0.25%、0.27%，显著低于同行业可比公司。

请发行人：

(1) 对比同行业可比公司销售费用明细，分析说明发行人销售费用率显著低于同行业可比公司的原因及合理性。

(2) 说明发行人成本及费用的归集是否准确、完整，是否存在关联方为发行人代垫成本费用情形。

(3) 说明生产人员、销售人员、管理人员、研发人员等的数量和人均薪酬情况，薪酬与同行业可比公司及当地薪酬是否存在明显差异。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、发行人销售费用率显著低于同行业可比公司的原因及合理性

2019 年-2021 年度，公司与可比公司销售费用中占比超过 10% 的项目明细情况如下：

公司简称	项目	2021 年度		2020 年度		2019 年度	
		金额 (万元)	占比	金额 (万元)	占比	金额 (万元)	占比
鼎龙股份	人工费用、福利费	4,236.47	38.62%	3,362.14	31.45%	2,422.61	32.44%
	营销费	2,115.11	19.28%	1,928.98	18.04%	1,634.08	21.88%
	业务费	1,607.86	14.66%	645.11	6.03%	598.18	8.01%
	办公费、通讯费、租赁费、折旧等	2,053.79	18.72%	1,036.42	9.69%	935.35	12.52%
	运杂费			2,960.94	27.69%	1,674.49	22.42%
	其他	956.56	8.72%	758.13	7.09%	203.19	2.72%

公司简称	项目	2021 年度		2020 年度		2019 年度	
		金额 (万元)	占比	金额 (万元)	占比	金额 (万元)	占比
	小计	10,969.79	100.00%	10,691.72	100.00%	7,467.90	100.00%
安诺其	人事费用	1,854.59	54.83%	1,642.68	59.26%	2,206.83	36.52%
	业务招待费	521.78	15.43%	397.16	14.33%	539.53	8.93%
	物流费用					2,475.79	40.97%
	其他	1,006.21	29.75%	732.31	26.42%	820.16	13.57%
	小计	3,382.58	100.00%	2,772.15	100.00%	6,042.31	100.00%
宏华数科	工资福利费	2,264.72	47.80%	1,694.89	51.64%	1,529.66	36.91%
	办公差旅费	1,313.17	27.72%	987.73	30.09%	1,091.09	26.33%
	运输费					458.96	11.08%
	其他	1,159.70	24.48%	599.44	18.26%	1,064.34	25.68%
	小计	4,737.59	100.00%	3,282.06	100.00%	4,144.05	100.00%
天威新材	职工薪酬	1,004.46	55.07%	862.25	37.51%	774.40	34.04%
	运输费	-	-	769.75	33.49%	761.82	33.48%
	推广费	285.68	15.66%	240.81	10.48%	275.47	12.11%
	其他	533.82	29.27%	425.74	18.52%	463.53	20.37%
	小计	1,823.96	100.00%	2,298.55	100.00%	2,275.22	100.00%
色如丹	职工薪酬	29.56	85.66%	24.28	92.71%	14.86	5.55%
	业务宣传费	0.68	1.97%			36.68	13.70%
	包装费					104.69	39.10%
	运费					93.39	34.88%
	其他	4.27	12.37%	1.91	7.29%	18.15	6.78%
	小计	34.51	100.00%	26.19	100.00%	267.77	100.00%

注：可比公司未披露 2022 年 1-9 月期间费用明细。

由上表可见，可比公司销售费用支出中占比较高的为职工薪酬、业务宣传费及办公差旅费，发行人销售费用支出中主要为职工薪酬。

发行人主营产品市场竞争力较强，在数码喷墨直喷活性色料领域产品品类丰富、质量及稳定性都比较高的生产厂商较少，公司产品整体处于畅销状态，主要客户较为稳定。公司客户开发主要以参加国内外展会、网站宣传、参与行业交流活动等形式进行，发行人凭借较高的业内美誉度和行业优质客户的示范效应，吸引客户、开拓市场，因此未配置大量的营销人员。

发行人主要配置两名内勤销售人员负责客户销售合同/订单的收集签订、订单跟踪、日常沟通及售后服务。因此，公司销售费用中的职工薪酬及业务宣传费等均较少，销售费用低于可比公司。

综上，发行人销售费用金额较小，销售费用率低于可比公司符合公司实际情况，具有合理性。

二、说明发行人成本及费用的归集是否准确、完整，是否存在关联方为发行人代垫成本费用情形。

（一）说明发行人成本及费用的归集是否准确、完整

1、发行人生产成本的归集过程

发行人生产成本包含直接材料、直接人工和制造费用。生产成本的归集过程参见“问题 10.关于存货”之“三、（二）生产成本归集及结转主营业务成本的方式”之部分内容。

2、发行人期间费用的归集过程

公司期间费用主要包括日常经营中发生的职工薪酬、咨询服务费、折旧摊销费、业务招待费、差旅费、办公费、研发领用材料费、利息收支、汇兑损益等。财务部门根据企业会计准则等相关规定，根据所属部门、费用性质及费用发生时的实际金额或计提/分摊/测算金额分别计入各对应费用科目。

（二）是否存在关联方为发行人代垫成本费用情形

发行人设立了独立的财务部门，配备专职财务人员。公司根据现行会计制度及相关法规、条例，结合公司实际情况制定了财务会计管理制度，建立了独立、完整的财务核算体系，能够独立做出财务决策；公司独立开设银行账户，独立纳税，不存在与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业共享银行账户的情形，亦不存在其他形式的机构混同、人员混同情况。

报告期内发行人与关联方发生的交易定价公允，重大关联交易均按照规定履行内部审批程序，不存在关联方为发行人承担成本费用、利益输送或其他利益安排等情形；报告期内，除实际控制人曾拆借发行人实际控制的员工个人卡少量资

金并已于 2020 年底全部归还情形外，发行人不存在资金被控股股东、实际控制人及其控制的其他企业以借款、代偿债务、代垫款项或者其他方式占用的情形。

综上，报告期内，公司成本及费用的归集准确、完整，符合企业会计准则的规定，不存在关联方为公司代垫成本费用情形。

三、说明生产人员、销售人员、管理人员、研发人员等的数量和人均薪酬情况，薪酬与同行业可比公司及当地薪酬是否存在明显差异

（一）发行人生产人员、销售人员、管理人员、研发人员的数量和人均薪酬情况

2019 年-2021 年，发行人生产人员、销售人员、管理人员、研发人员的数量和人均薪酬情况如下：

项目	类别	2021 年末 /2021 年度	2020 年末 /2020 年度	2019 年末 /2019 年度
人数（人）	生产人员	60	55	47
	销售人员	2	2	2
	管理人员	19	15	14
	研发人员	21	22	16
	小计	102	94	79
平均薪酬（万元/年）	生产人员	10.75	8.13	7.59
	销售人员	14.78	12.14	7.43
	管理人员	21.07	18.72	17.93
	研发人员	15.72	10.67	13.30
	发行人人员整体平均薪酬	13.78	10.50	10.57

注 1：员工人数含劳务派遣人员；

注 2：平均薪酬计算口径为当期薪酬发生额÷年末人数。

注 3：以上平均薪酬计算口径均含公司承担的社保公积金。

2019 年-2021 年，发行人各类别人员平均薪酬呈上升趋势，主要系随着当地平均工资水平的增加及公司产销规模的上升，员工薪酬自然上涨及绩效增加所致。2020 年研发人员平均薪酬出现下降，主要系：①研发人员从 2019 年末的 16 人上升至 2020 年末的 22 人，新增研发人员大部分于年中入职，按照期末人数计算的平均薪酬被摊薄；②受新冠肺炎疫情影响，公司所在地人力资源与社会保障局减免了 2020 年部分社会保险费。

（二）发行人相关人员平均薪酬与可比公司对比情况

2019年-2021年，发行人销售人员、管理人员以及研发人员平均薪酬与可比公司对比情况如下表：

单位：万元/年

年度	项目	可比公司					可比公司 平均值	发行人
		鼎龙 股份	安诺其	宏华 数科	天威 新材			
2021年	生产人员平均薪酬	8.18	9.46	11.72	未披露	9.79	10.75	
	销售人员平均薪酬	16.81	47.55	87.10	未披露	50.49	14.78	
	管理人员平均薪酬	19.66	20.02	23.96	未披露	21.21	21.07	
	研发人员平均薪酬	12.30	7.82	14.98	未披露	11.70	15.72	
2020年	生产人员平均薪酬	8.11	10.76	5.19	8.56	8.15	8.13	
	销售人员平均薪酬	14.68	33.52	19.48	17.96	21.41	12.14	
	管理人员平均薪酬	19.53	12.42	24.38	20.12	19.11	18.72	
	研发人员平均薪酬	10.74	9.89	16.58	14.00	12.80	10.67	
2019年	生产人员平均薪酬	7.47	13.01	5.37	9.72	8.89	7.59	
	销售人员平均薪酬	9.97	39.41	18.43	17.60	21.35	7.43	
	管理人员平均薪酬	15.94	15.89	39.45	17.49	22.19	17.93	
	研发人员平均薪酬	9.40	11.07	18.46	15.50	13.61	13.30	

注1：可比公司管理人员平均薪酬=当期管理费用中的职工薪酬-期末行政人员和财务人员数量之和；可比公司销售人员平均薪酬=当期销售费用中的职工薪酬-期末销售人员数量；可比公司研发人员平均薪酬=当期研发费用中的职工薪酬-期末研发或技术人员数量；可比公司生产人员平均薪酬=（当期应付职工薪酬贷方计提数-当期管理费用/销售费用/研发费用中的职工薪酬）/期末生产人员数量；

注2：天威新材2020年度平均薪酬计算数据源自其2021年7月30日公开披露的招股说明书，2019年度计算数据源自前述招股说明书及其2021年11月30日公开披露的《发行人及保荐机构回复意见（2021年半年度财务数据更新版）》。

报告期内，发行人平均薪酬与可比公司差异较大的为销售人员平均薪酬，主要原因见本题“一、发行人销售费用率显著低于同行业可比公司的原因及合理性”之部分内容。

（三）发行人人员整体平均薪酬与发行人所在地职工平均工资对比情况

单位：万元/年

项目	2021年	2020年	2019年
发行人人员整体平均薪酬	13.78	10.50	10.57
发行人人员整体平均薪酬（不包含发行人承担的社保和公积金）	11.21	9.52	8.61

项目	2021 年	2020 年	2019 年
发行人人员整体平均薪酬	13.78	10.50	10.57
上海市城镇私营单位就业人员平均工资	9.60	8.01	6.42
上海市城镇单位就业人员平均工资	13.68	12.41	11.50

注：上海市城镇私营单位就业人员平均工资及上海市城镇单位就业人员平均工资计算的工资口径不包含单位承担的社保和公积金。

由上表可以看出，发行人 2019 年-2021 年人员平均薪酬高于上海市城镇私营单位就业人员平均工资，与上海市城镇单位就业人员平均工资差异较小，不存在通过压低人员薪酬来粉饰经营业绩的情况。

综上，发行人人均薪酬与可比公司及当地薪酬水平相比，不存在明显差异。

四、会计师核查情况

（一）核查程序

申报会计师执行的主要核查程序：

1、查阅发行人销售费用明细表和可比公司的销售费用数据，结合发行人的销售模式和客户特点，分析发行人销售费用率与可比公司相比较低的原因；

2、访谈发行人销售负责人和财务负责人，了解报告期内发行人的销售合同签订流程、销售费用发生情况，对销售费用主要构成、合理性及与销售收入的匹配性进行分析性复核；

3、查阅发行人生产成本及人工、费用结转管理制度，对发行人报告期内的成本结转流程进行穿行测试，抽查发行人成本结转相关凭证，检查发行人生产成本归集、结转和分摊是否准确，是否符合发行人实际经营情况和企业会计准则的要求、报告期内是否保持一贯性；

4、分析报告期内发行人的成本构成，检查发行人产品成本中的料、工、费比例是否出现异常波动，检查成本核算方法及核算结果是否与发行人的实际经营情况相匹配；

5、访谈发行人主要客户，了解发行人客户在与发行人交易过程中是否出现代垫成本费用、支付返利等情形，并获取对方出具的不存在以直接或间接方式代发行人支付成本、费用或者采用无偿或不公允的交易价格或以其他任何形式向发行人的其他客户和供应商提供经济利益的情况、与发行人及其关联方不存在利益输送或其他利益安排的承诺；

6、获取并检查发行人报告期内期间费用明细表，对发行人期间费用进行细节测试，抽样检查相关合同、支付凭证、原始单据等，检查期间费用发生是否真实；

7、对发行人期间费用进行截止性测试，检查期间费用是否正确录入所属期间及费用入账完整性；

8、执行分析性复核程序，分析报告期内各期间费用的发生是否存在重大波动，期间费用率是否存在重大波动，各主要明细项目占费用总额的比例是否发生重大波动等并分析波动的原因及合理性；

9、访谈发行人财务负责人和人事主管，了解销售人员、管理人员、研发人员的界定标准、相应人工成本的入账科目；

10、获取发行人员工花名册、个人所得税申报表、社保缴纳凭证，抽查职工薪酬发放记录，计算分析发行人不同人员的平均薪酬及变动情况；

11、查询可比公司招股说明书和定期报告等公开资料，获取可比公司销售人员、管理人员、研发人员的平均薪酬，与发行人对比，分析差异原因；

12、查询发行人所在地职工平均工资，检查发行人销售人员、管理人员、研发人员的平均薪酬是否低于发行人所在地职工平均工资。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、**2019年-2021年**，发行人销售费用率与可比公司相比较低，主要由发行人的销售模式、产品结构和客户特点等因素决定，具有合理性。发行人销售费用的项目和金额与当期发行人与销售相关的行为相匹配；

2、基于上述核查程序，报告期内，发行人成本及费用归集准确、完整，核算方法符合发行人实际经营情况和企业会计准则的要求，不存在关联方为发行人代垫成本费用情形；

3、**2019年-2021年**，发行人管理人员和研发人员的平均薪酬与可比公司相比不存在重大差异，销售人员平均薪酬与可比公司存在差异具有合理性；相关人员的平均薪酬与发行人所在地职工平均工资相比不存在明显差异。

问题 10. 关于存货

申请文件显示，发行人原材料余额逐年增加且增幅较大，库存商品 2021 年大幅增加，主要原因是发行人提前备货。发行人存货跌价准备金额较小。

请发行人：

(1) 结合期后原材料的采购价格及采购量、原材料及库存商品的消化情况说明报告期各期末原材料及库存商品变动的原因及合理性。

(2) 结合原材料后续加工成本及库存商品期后销售价格说明存货跌价准备的测算过程，存货跌价准备的计提是否充分。

(3) 说明存货中库存商品单位成本与当期结转营业成本部分产品单位成本的比较情况，说明生产成本归集及结转主营业务成本的完整性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、结合期后原材料的采购价格及采购量、原材料及库存商品的消化情况说明报告期各期末原材料及库存商品变动的原因及合理性

报告期各期末，发行人的原材料及库存商品账面余额如下：

单位：万元

项目	2022 年 9 月 30 日	2021 年 12 月 31 日	2020 年 12 月 31 日	2019 年 12 月 31 日
原材料	4,216.79	3,406.66	1,873.49	909.80
其中：中间体和基础化学品	1,068.86	950.29	986.94	698.52
色基	3,147.93	2,456.37	886.55	211.28
库存商品	1,232.22	1,947.85	624.17	899.65

(一) 期后原材料的采购价格及采购量情况

发行人原材料主要包含色基、中间体和基础化学品，选取报告期各期末中间体和基础化学品、色基余额前五的具体产品，对比期后采购数量及采购价格情况如下：

1、2021 年末主要原材料期后采购情况

类别	品名	2021 年 12 月 31 日			2022 年 1-11 月采购情况		
		库存数量 (吨)	单位价格 (元/千克)	库存余额 (万元)	采购数量 (吨)	单位价格 (元/千克)	采购金额 (万元)
中间体和基础 化学品	原材料 E	29.68	126.90	376.59	无采购		
	原材料 20	10.21	53.50	54.65	无采购		
	原材料 21	9.32	46.11	42.98	8.99	45.69	41.06
	原材料 5	5.66	56.44	31.97	19.97	62.92	125.62
	原材料 22	11.75	26.86	31.56	54.00	24.44	131.97
	小计	66.63	-	537.74	82.96	-	298.65
色基	原材料 A	54.61	81.43	444.66	102.27	82.55	844.23
	原材料 B	48.60	71.82	349.05	53.85	74.17	399.41
	原材料 F	14.40	182.44	262.71	10.07	171.34	172.57
	原材料 C	24.39	94.07	229.46	53.38	105.17	561.40
	原材料 6	26.58	80.80	214.77	9.90	97.42	96.47
	小计	168.58	-	1,500.65	229.47	-	2,074.08

注：上表色基的库存数量和采购数量均为折百量，下同。

2021 年末前五大中间体和基础化学品余额为 537.74 万元，占中间体和基础化学品余额的比例为 56.59%，2021 年末前五大色基余额为 1,500.65 万元，占色基期末余额的比例为 61.09%。

2021 年末主要原材料期后采购情况分析如下表：

序号	原材料名称	2021 年末主要原材料期后采购情况分析
1	原材料 E	2022 年 1-11 月未采购原材料 E，主要原因系：报告期内原材料 E 采购价格波动较大，发行人根据合适价格适量备货，2021 年度的备货量满足当前生产使用
2	原材料 20	2022 年 1-11 月未采购原材料 20，主要原因系：生产过程中，原材料 E 比原材料 20 使用效果更好，发行人逐步改用原材料 E
3	原材料 A、原材料 B、原材料 F、原材料 C、原材料 6	该五类色基均系发行人生产过程中使用的主要色基，发行人的生产需求量较大，2022 年 1-11 月原材料 F 的采购单价有所下降，其余色基的采购单价略有提升，整体采购价格波动较小
4	原材料 21、原材料 5、原材料 22	2022 年 1-11 月该三类原材料采购单价与 2021 年相比较稳定

2、2020 年末主要原材料期后采购情况

类别	品名	2020 年 12 月 31 日			2021 年度采购情况		
		库存数量 (吨)	单位价格 (元/千克)	库存余额 (万元)	采购数量 (吨)	单位价格(元 /千克)	采购金额 (万元)

类别	品名	2020年12月31日			2021年度采购情况		
		库存数量(吨)	单位价格(元/千克)	库存余额(万元)	采购数量(吨)	单位价格(元/千克)	采购金额(万元)
中间体和基础化学品	原材料 23	28.21	37.67	106.26	无采购		
	原材料 H	33.21	26.62	88.41	20.60	29.13	60.01
	原材料 5	17.04	44.63	76.05	13.90	54.36	75.56
	原材料 4	21.65	30.67	66.40	47.48	24.60	116.81
	原材料 20	11.92	48.35	57.64	无采购		
	小计	112.03	-	394.77	81.98	-	252.39
色素	原材料 6	14.26	84.44	120.44	49.14	78.90	387.71
	原材料 F	7.20	164.66	118.57	30.00	180.68	542.04
	原材料 G	19.37	56.29	109.01	30.24	60.05	181.62
	原材料 D	6.65	124.00	82.48	55.90	122.10	682.52
	原材料 A	8.63	76.65	66.13	181.71	82.46	1,498.38
	小计	56.11	-	496.64	346.99	-	3,292.27

2020 年末前五大中间体和基础化学品的余额为 394.77 万元，占中间体和基础化学品期末余额的比例为 40.00%，2020 年末前五大色素余额为 496.64 万元，占色素期末余额的比例为 56.02%。

2020 年末主要原材料期后采购情况分析如下表：

序号	原材料名称	2020 年末主要原材料期后采购情况分析
1	原材料 23	2021 年末采购原材料 23 主要原因系：2021 年原材料 23 价格大幅上涨，发行人 2020 年的备货量可以满足日常生产需要
2	原材料 5	2021 年原材料 5 价格上涨，发行人已于 2020 年适当备货，根据生产耗用情况在 2021 年相应减少了采购量
3	原材料 20	2021 年末采购原材料 20，主要原因系：生产过程中，原材料 E 比原材料 20 使用效果更好，发行人逐步改用原材料 E
4	原材料 6、原材料 F、原材料 G、原材料 D、原材料 A	该五类色素均系发行人生产过程中使用的主要色素，发行人的生产需求量较大，2021 年发行人加大了采购量，采购单价适当降低，其中原材料 A、原材料 G、原材料 F 2021 年的采购单价较 2020 年仍上涨，发行人预计大宗原材料价格未来一段时期仍将处于高位，可能同步传导色素的采购价格，因此公司就主要原材料色素提前与供应商签订了包含数量及价格的采购合同，2021 年度采购量加大，避免受后期原材料价格大幅上涨对公司业绩造成较大影响
5	原材料 H、原材料 4	2021 年该两类原材料采购单价与 2020 年相比较稳定

3、2019 年末主要原材料期后采购情况

类别	品名	2019 年 12 月 31 日			2020 年度采购情况		
		库存数量 (吨)	单位价格 (元/千克)	库存余额 (万元)	采购数量 (吨)	单位价格 (元/千克)	采购金额 (万元)
中间体和基础化学品	原材料 I	21.39	51.58	110.35	无采购		
	原材料 H	33.16	30.77	102.04	51.00	25.93	132.26
	原材料 1	10.00	72.57	72.57	10.00	55.75	55.75
	原材料 K	2.24	185.10	41.46	2.00	185.84	37.17
	原材料 20	7.75	46.43	36.00	5.00	51.33	25.66
	小计	74.54		362.42	68.00		250.84
色基	原材料 10	14.36	34.52	49.55	无采购		
	原材料 J	10.00	43.36	43.36	20.00	42.70	85.40
	原材料 24	0.83	237.07	19.71	无采购		
	原材料 A	2.26	85.74	19.36	41.67	81.44	339.34
	原材料 25	2.75	62.83	17.28	8.00	44.91	35.93
	小计	30.19		149.26	69.67		460.67

2019 年末前五大中间体和基础化学品余额为 362.42 万元，占中间体和基础化学品期末余额的比例为 51.88%，2019 年末前五大色基余额为 149.26 万元，占色基期末余额的比例为 70.65%。

2019 年末主要原材料期后采购情况分析如下表：

序号	原材料名称	2019 年末主要原材料期后采购情况分析
1	原材料 I、原材料 H	原材料 I 与原材料 H 均在合成阶段使用，2020 年发行人加大外购色基后，适当减少原材料 I 和原材料 H 的采购量，2020 年末未采购原材料 I，系发行人的库存储备能满足日常生产需求，期后于 2021 年进行采购，采购数量为 10 吨，采购价格为 51.55 元/千克，与 2019 年末库存单价差异较小。2020 年原材料 H 采购单价略低于 2019 年，系原料市场的正常波动
2	原材料 1	该原材料 2020 年的采购单价低于 2019 年，系原料市场的正常波动
3	原材料 10	该原材料用于生产 GN 青色产品，发行人 2020 年消耗原有库存后未继续采购，主要原因系：发行人基于产品生产计划调整，未继续生产 GN 青色产品
4	原材料 24	系用于分散墨水的研发使用，发行人按需采购
5	原材料 25	该原材料 2020 年的采购单价低于 2019 年，系原料市场的正常波动
6	原材料 K、原材料 20、原材料 J 与原材料 A	2020 年该四类原材料采购单价与 2019 年相比较稳定

（二）期后原材料及库存商品的消化情况

发行人的原材料与库存商品通常保质期较长，变质与否取决于储存条件（如防止受潮、避免阳光直射等），因此部分原材料及库存商品消化较慢，库龄时间较长，但不影响正常使用。

报告期各期末原材料及库存商品余额于期后的消化情况如下：

1、2019 年末原材料及库存商品余额期后消化情况

单位：万元

类别	2019 年 12 月 31 日余额	2020 年度消化		2021 年度消化		2022 年 1-11 月消化		2022 年 11 月 30 日余额	
		金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
中间体及基础化学品	698.52	514.84	73.70%	97.90	14.02%	14.58	2.09%	71.20	10.19%
色基	211.28	151.85	71.87%	1.31	0.62%	-	0.00%	58.12	27.51%
库存商品	899.65	738.26	82.06%	56.00	6.22%	34.04	3.78%	71.35	7.93%
合计	1,809.44	1,404.95	77.65%	155.21	8.58%	48.62	2.69%	200.66	11.09%

由上表可以看出，截至 2022 年 11 月 30 日，2019 年末原材料及库存商品余额未消化比例为 11.09%，期后消化情况良好。

2019 年末原材料及库存商品余额截至 2022 年 11 月 30 日未消化的存货，除已计提减值的部分存货外，主要系研发分散墨水用滤饼、部分库存商品等，均在正常使用和销售。

2、2020 年末原材料及库存商品余额期后消化情况

单位：万元

类别	2020 年 12 月 31 日余额	2021 年度消化		2022 年 1-11 月消化		2022 年 11 月 30 日余额	
		金额	比例	金额	比例	金额	比例
中间体及基础化学品	986.94	786.17	79.66%	58.43	5.92%	142.34	14.42%
色基	886.55	703.93	79.40%	27.91	3.15%	154.71	17.45%
库存商品	624.17	501.89	80.41%	38.08	6.10%	84.20	13.49%
合计	2,497.65	1,991.98	79.75%	124.42	4.98%	381.25	15.26%

由上表可以看出，截至 2022 年 11 月 30 日，2020 年末原材料及库存商品余额未消化比例为 15.26%，期后消化情况良好。

2020 年末原材料及库存商品余额截至 2022 年 11 月 30 日未消化的存货，除已计提减值的部分存货外，主要系研发分散墨水用滤饼、拼混业务使用的原材料、部分库存商品等，均在正常使用和销售。

3、2021 年末原材料及库存商品余额期后消化情况

单位：万元

类别	2021 年 12 月 31 日余额	2022 年 1-11 月消化		2022 年 11 月 30 日余额	
		金额	比例	金额	比例
中间体及基础化学品	950.29	588.16	61.89%	362.13	38.11%
色基	2,456.37	1,984.95	80.81%	471.42	19.19%
库存商品	1,947.85	1,781.09	91.44%	166.76	8.56%
合计	5,354.51	4,354.20	81.32%	1,000.31	18.68%

由上表可以看出，截至 2022 年 11 月 30 日，2021 年末原材料及库存商品余额未消化比例为 18.68%，期后消化情况良好。

截至 2022 年 11 月 30 日，2021 年末未消化的原材料及库存商品除已计提减值的部分存货外，其余仍在正常使用和销售中。各期末库存商品期后消化率未见异常。

截至 2022 年 11 月 30 日，2021 年末库存商品未消化金额为 166.76 万元，其中 34.77 万元已计提存货跌价准备。

(三) 报告期各期末原材料及库存商品变动的原因及合理性

1、报告期各期末原材料变动的原因及合理性

报告期各期末，中间体和基础化学品的库存余额较稳定。报告期各期末原材料呈现逐步增长趋势，尤其 2021 年末较 2020 年末大幅增长，主要系色基的库存余额增长较大所致。

报告期各期末发行人色基余额逐年增长，主要原因系：一方面，发行人为满足下游旺盛的需求，提升生产效率及交付能力，发行人自 2020 年起向市场具有合成产能的其他厂商大批量采购合成阶段工序产生的中间段产品（色基），外购色基的比重提升；另一方面，与自产合成色基相比，外购色基的成本相对较高。

由本题之“（二）期后原材料及库存商品的消化情况”可见，2019 年末和 2020 年末色基一年内消化的比例分别为 71.87%和 79.40%，2021 年末色基于 2022 年 1-11 月消化 80.81%，符合发行人实际生产情况。

由本题之“（一）期后原材料的采购价格及采购量情况”可见，化工产品波动较大，发行人根据市场变动情况适当备货。由于大宗原材料处于持续涨价态势，发行人预计大宗原材料价格未来一段时期仍将处于高位，发行人就主要原材料色基提前与供应商签订了包含数量及价格的采购合同，为避免原材料价格大幅上涨对发行人业绩造成较大影响，发行人 2021 年加大该部分原材料的采购量，导致 2021 年末原材料库存金额较大。

综上，报告期各期末发行人原材料变动具有合理性。

2、报告期各期末库存商品变动的原因及合理性

2019 年末和 2020 年末，库存商品余额较小，2021 年末库存商品余额较 2020 年末同比增长 212.07%，主要原因系：2021 年，全球海运持续紧张以及海外疫情严重，发行人根据与海外客户沟通情况以及对下游需求的掌握情况，提前生产部分产成品以满足因海运形势紧张或采购延后而产生的集中发货需求，同时发行人对 2021 年采购入库的部分色基材料制定了适当的生产计划，故 2021 年末库存商品金额较大。

因此，报告期各期末发行人库存商品变动具有合理性。

二、结合原材料后续加工成本及库存商品期后销售价格说明存货跌价准备的测算过程，存货跌价准备的计提是否充分。

报告期各期末，发行人存货跌价准备余额分别为 37.28 万元、37.28 万元、48.75 万元及 48.10 万元，为库存商品和原材料计提的跌价准备。发行人在资产负债表日，对存货进行减值判断及跌价测试，存货按照成本与可变现净值孰低计量。可变现净值是指在日常活动中，存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额。在确定存货的可变现净值时，以取得的确凿证据为基础，同时考虑持有存货的目的以及资产负债表日后事项的影响。

发行人根据存货盘点情况、存货收发存数据等资料，判断存货是否存在减值迹象，并结合存货的可售性、存货的未来使用情况，由各部门逐个进行分析，对于存在减值迹象的存货进行减值测试。

（一）存货减值准备的计算过程

发行人根据持有存货的目的、结存状况、可售性等因素，合理评估存货存在的减值迹象，存货跌价减值测试的具体计算过程如下：

1、可售商品的估计售价

为执行合同订单持有的库存商品，按照合同价格确定，超出部分按照一般市场销售价格确定。

2、销售费用

对于估计的销售费用的确认，公司按当期销售费用占收入的比例计算估计的销售费用；另由于公司于 2020 年开始执行新收入准则，将原先通过销售费用核算的运费、包装费以及报关费等费用作为合同履行成本核算，该部分费用按照公司当期的费用金额计提。

3、税金

对于估计的相关税费的确认，根据增值税的比例及公司所在地的税金及附加的比例计算相关税费。

4、原材料按照对应产品的历史得量换算预计生产出完工产品的数量。

5、原材料按照当期对应产品的单位人工、单位制造费用计算继续生产至完工产品需投入的成本。

（二）存货跌价准备的计提具体情况

报告期各期末，发行人判断存货是否存在减值迹象，针对出现减值迹象的存货进行存货跌价准备测试，具体情况如下：

1、2022 年 9 月末存货跌价准备

单位：万元

存货类别	存货名称	期末余额	减值迹象	跌价计提比例	跌价准备金额
------	------	------	------	--------	--------

存货类别	存货名称	期末余额	减值迹象	跌价计提比例	跌价准备金额
库存商品	阿尔法捷洋红 BBN01 液	4.11	无法实现销售	100.00%	4.11
	直接黑 G	23.19		100.00%	23.19
	阿尔法捷黑 HEF 液	2.91		100.00%	2.91
	阿尔法捷黄 CP-6G 粉	4.56		100.00%	4.56
	小计	34.77			34.77
原材料	原材料 26	8.43	拼混用料，因业务调整不再使用	100.00%	8.43
	原材料 27	0.40		100.00%	0.40
	原材料 28	0.03	工艺原因不再使用	100.00%	0.03
	原材料 29	0.14		100.00%	0.14
	原材料 30	0.02		100.00%	0.02
	原材料 31	0.82		100.00%	0.82
	原材料 32	0.04		100.00%	0.04
	原材料 33	0.21		100.00%	0.21
	原材料 34	0.19		100.00%	0.19
	原材料 35	0.85		100.00%	0.85
	原材料 36	0.02		100.00%	0.02
	原材料 37	0.02		100.00%	0.02
	原材料 38	1.75		100.00%	1.75
	原材料 39	0.18		使用效果不好，不再使用	100.00%
	原材料 40	0.21	100.00%		0.21
	小计	13.32		13.32	
	合计	48.10		48.10	

2、2021 年存货跌价准备

单位：万元

存货类别	存货名称	期末余额	减值迹象	跌价计提比例	跌价准备金额
库存商品	阿尔法捷洋红 BBN01 液	4.50	无法实现销售	100.00%	4.50
	直接黑 G	23.25		100.00%	23.25
	阿尔法捷黑 HEF 液	2.91		100.00%	2.91
	阿尔法捷黄 CP-6G 粉	4.56		100.00%	4.56
	小计	35.22			35.22
原材料	原材料 26	8.43	拼混用料，因业务调整不再使用	100.00%	8.43
	原材料 27	0.40		100.00%	0.40

原材料 28	0.03	工艺原因不再使用	100.00%	0.03
原材料 29	0.14		100.00%	0.14
原材料 30	0.02		100.00%	0.02
原材料 31	0.82		100.00%	0.82
原材料 32	0.04		100.00%	0.04
原材料 33	0.21		100.00%	0.21
原材料 34	0.19		100.00%	0.19
原材料 35	0.85		100.00%	0.85
原材料 36	0.03		100.00%	0.03
原材料 37	0.02		100.00%	0.02
原材料 38	1.76		100.00%	1.76
原材料 39	0.18	使用效果不好，不再使用	100.00%	0.18
原材料 40	0.40		100.00%	0.40
小计	13.53			13.53
合计	48.75			48.75

3、2020 年存货跌价准备

单位：万元

存货类别	存货名称	期末余额	减值迹象	跌价计提比例	跌价准备金额
库存商品	阿尔法捷黄 CP-6G 粉	11.12	无法实现销售	100.00%	11.12
	阿尔法捷黑 HEF 液	2.91		100.00%	2.91
	直接黑 G	23.25		100.00%	23.25
	合计	37.28			37.28

4、2019 年存货跌价准备

单位：万元

存货类别	存货名称	期末余额	减值迹象	跌价计提比例	跌价准备金额
库存商品	阿尔法捷黄 CP-6G 粉	11.12	无法实现销售	100.00%	11.12
	阿尔法捷黑 HEF 液	2.91		100.00%	2.91
	直接黑 G	23.25		100.00%	23.25
	合计	37.28			37.28

发行人在资产负债表日按照企业会计准则中关于存货跌价准备相关规定，充分考虑原材料后续加工成本及库存商品期后销售价格情况，充分计提存货跌价准备。

三、说明存货中库存商品单位成本与当期结转营业成本部分产品单位成本的比较情况，说明生产成本归集及结转主营业务成本的完整性。

(一) 存货中库存商品单位成本与当期结转营业成本部分产品单位成本的比较情况

报告期内纺织数码喷印色料（粉体）和桌面喷墨打印色料（液体）收入合计金额占主营业务收入金额的比例分别为 91.64%、93.81%、92.93%和 **91.88%**，上述产品库存商品单位成本与当期结转营业成本部分产品单位成本的比较情况如下：

单位：元/千克

产品类型	2022 年 1-9 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	单位库存成本	单位销售成本	单位库存成本	单位销售成本	单位库存成本	单位销售成本	单位库存成本	单位销售成本
纺织数码喷印色料（粉体）	104.77	93.19	86.51	91.40	84.26	95.98	86.95	98.18
桌面喷墨打印色料（液体）	13.07	12.28	9.14	11.02	8.92	12.34	10.58	11.79

上述单位销售成本与单位库存成本存在差异，主要原因系：

1、发行人作为生产型企业，按月进行成本核算，各期期初期末均有存货，受不同时段的原料、工艺、员工薪酬等的波动影响，各期销售产品与期末库存产品的生产成本有所差异；

2、同一产品类型，期末库存商品与实现销售结转当期的库存商品的产品结构存在差异，不同细分产品的单位生产成本不同；

3、2020 年度、2021 年度及 **2022 年 1-9 月** 公司执行新收入准则，公司为销售产品发生的包装费、运输费、出口报关等销售费用作为合同履约成本核算，该部分合同履约成本在单位销售成本中体现，未包含在单位库存成本中。

(二) 生产成本归集及结转主营业务成本的方式

公司采用自主生产模式。公司主要采取“以销定产”方式，依据客户订单需求组织生产，同时公司会根据以前年度的经营状况并与下游客户沟通，合理预计并制定生产计划。公司的生产成本包含直接材料、直接人工、制造费用，生产成本归集方式如下：

1、直接材料

生产人员按照生产实际需要领用材料，在领料单上注明领用材料对应生产的产品名称及批号，经生产主管审核后去仓库领料，仓库根据领料单进行物料的发放，物料领取后，财务部对领料单进行复核，财务部复核无误后根据材料的实际成本入账，并计入相应的生产产品，归集与生产产品相关的直接材料成本。

2、直接人工

公司行政部门负责计算统计汇总生产人员薪酬，经审核后提交至财务部门，财务部门复核汇总，根据工资表归集核算生产人员薪酬。发行人生产车间分为合成车间、纯化车间和墨水车间，财务部门按照车间分别核算，根据员工所属车间将职工薪酬分配至各车间，车间内的职工薪酬再根据员工每日填列的工时分配至对应产品，工时由车间员工每日填列，经生产主管审批，财务部门月末进行归集分配。

3、制造费用

制造费用主要包含职工薪酬、折旧、能源费用、职工薪酬、物料消耗费用等。除物料消耗费用中的废水处理费用和能源费用中的水费、燃气费分别按照各车间产品的废水排放量、实际能源用量进行分配外，其他费用均按照产品工时进行分配。

发行人按照各产品批次进行成本归集，期末结转至库存商品的均为完工批次的产品，期末留存在产品的均为尚未完工批次的产品，发行人根据完工时归集的生产成本将在产品结转至库存商品，实现销售时再将库存商品结转至营业成本。

综上，报告期内，发行人生产成本的归集准确、营业成本的结转完整。

四、会计师核查情况

（一）核查程序

申报会计师执行的主要核查程序：

- 1、了解发行人存货管理制度、存货库龄及周转情况等；
- 2、获取报告期各期期后主要原材料的采购价格及采购量情况、期后原材料及库存商品的消化情况，分析报告期内原材料、库存商品金额波动较大的原因；

3、获取存货跌价准备计算表，执行存货减值测试，检查是否按相关会计政策执行，分析存货跌价准备计提是否充分；

4、了解公司的成本核算方法及核算流程，分析成本核算方法是否与企业生产流程一致，生产成本归集及结转是否符合企业会计准则的规定；

5、获取发行人产品成本计算单，复核完工产品的单位成本计算过程，与当期结转营业成本部分产品单位成本进行比较，分析差异情况及合理性。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、报告期各期末发行人原材料及库存商品的变动具有合理性；

2、报告期内，发行人存货跌价准备计提充分；

3、报告期内，发行人库存商品单位成本与当期结转营业成本部分产品单位成本的差异具有合理性，发行人生产成本归集准确、营业成本的结转完整。

问题 11. 关于固定资产

申请文件显示，发行人 2021 年在建工程余额为 7,498.41 万元，较以前年度增长较多。

请发行人说明在建工程的资金来源以及与现金流量表相关项目的对应情况，固定资产和在建工程的费用归集是否合规、在建工程是否达到可使用状态、是否及时转入固定资产。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、在建工程的资金来源以及与现金流量表相关项目的对应情况

报告期内，公司在建工程的资金来源为自有资金。在建工程与现金流量表相关项目的对应情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-9 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
本期固定资产增加额（A）	12,203.90	173.76	166.79	209.13
本期在建工程增加额（B）	-7,299.65	7,642.80	143.43	95.58
本期无形资产增加额（C）	13.21	1,848.70	58.82	

项目	2022年1-9月	2021年度	2020年度	2019年度
本期长期待摊增加额 (D)	21.00			
本期其他非流动资产增加额 (E)	-785.48	561.82	220.36	3.30
本期固定资产、无形资产和其他长期资产增加额小计 (F=A+B+C+D+E)	4,152.98	10,227.08	589.41	308.00
购建固定资产、无形资产和其他长期资产相关的增值税 (G)	511.98	682.94	29.73	37.78
减：非经营性应付增加额 (H)	-463.98	2,371.38	22.75	15.18
减：计入在建工程的折旧 (I)	14.30	0.19		
购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金 (J=F+G-H-I)	5,114.64	8,538.45	596.39	330.60

报告期内，公司在建工程支出与现金流量表相关项目相对应。

二、固定资产和在建工程的费用归集是否合规

对于外购固定资产，公司归集的成本费用包括购买价款、相关税费、使固定资产达到预定可使用状态前所发生的可归属于该项资产的运输费、装卸费、安装费和专业人员服务费等；对于自行建造的固定资产，公司归集的成本费用由建造该项资产达到预定可使用状态前所发生的必要支出构成。

公司在建工程按实际工程支出确定，计入在建工程的成本费用包括工程建设款、工程勘察、造价、评估等款项、设备款、工程达到预定可使用状态前的相关支出等。在建工程在达到预定可使用状态后结转为固定资产。

综上，公司固定资产和在建工程的费用归集合规，符合企业会计准则的规定。

三、在建工程是否达到可使用状态、是否及时转入固定资产

截至2022年9月末，发行人已达到可使用状态并转入固定资产的金额为11,793.61万元，其中房屋及建筑物为7,524.21万元，生产设备为4,027.15万元和电子设备及其他为242.25万元。其中：

①房屋建筑物

2022年5月，“年产3,000吨电子级高纯度喷印墨水染料及5,000吨喷墨墨水”项目建设单位湖北影像，设计单位宁波天大工程设计有限公司，勘察单位湖北华宇高科建筑设计咨询有限公司，施工单位湖北荣兆建设工程有限公司，监理单位湖北德馨建设工程咨询有限公司针对湖北影像的房屋建筑物共同出具验收意见，认定上述房屋建筑工程质量验收合格，并出具《建筑工程竣工验收

报告》。湖北影像房屋建筑物于 2022 年 5 月达到预定可使用状态，故发行人于 2022 年 5 月将上述房屋建筑物转入固定资产，并于 2022 年 6 月开始计提房屋建筑物的折旧。

②生产线

湖北影像生产线由多项设备组成，无法单独从事生产活动，故认定为资产组。2022 年 7 月，专家委员会审查湖北影像“年产 3,000 吨电子级高纯度喷印墨水染料及 5,000 吨喷墨墨水”试生产方案，并出具《色如丹(湖北)影像色素有限公司年产 3000 吨电子级高纯度喷印墨水染料及 5000 吨喷墨墨水项目试生产方案审查意见》《试生产前安全检查及现场答辩意见书》以及《荆州市化工企业试生产现场安全条件检查意见表》，审查意见认定该试生产方案验收合格。湖北影像 2022 年 7 月开始试生产，湖北影像生产线于 2022 年 7 月达到预定可使用状态，故发行人于 2022 年 7 月将上述生产设备作为资产组转入固定资产，并于 2022 年 8 月开始计提相应折旧。

③独立从事生产活动的机器设备

针对独立从事生产活动的机器设备，发行人获取机器设备的验收调试报告或签收单，认定该机器设备达到预定可使用状态并转入固定资产，于次月开始计提折旧。

综上，发行人已将达到预定可使用状态的在建工程及时转入固定资产。

四、会计师核查情况

(一) 核查程序

申报会计师执行的主要核查程序：

- 1、访谈发行人相关人员，了解发行人在建工程相关资金来源、成本费用的归集过程及在建工程的建设进度等情况；
- 2、查阅募集资金投资项目可行性研究报告，获取并检查与在建工程相关的合同、发票、付款单据等原始凭证，检查在建工程的真实性和入账金额的准确性；
- 3、获取发行人及子公司银行对账单，检查发行人及子公司银行存款流入和流出的时间、金额、交易对手方等情况，检查在建工程的资金来源及去向；复核

发行人现金流量表编制过程，检查在建工程支出情况是否与现金流量表相关项目相匹配；

4、实地检查在建工程项目，观察在建工程**2022年9月末**建设进度，检查在建工程是否已经达到预定可使用状态等；

5、对在建工程主要供应商进行函证，函证内容包括合同签订内容、签订金额，截至**2022年9月末**的执行情况、发票开具情况、付款金额等；

6、对在建工程建筑承包商湖北荣兆合建设工程有限公司进行实地走访，对双方合同签订背景、签订内容、供应商资质、项目完成情况及报告期内的交易金额进行访谈。

7、获取并检查湖北影像房屋建筑的《**建筑工程竣工验收报告**》、生产线的《**色如丹(湖北)影像色素有限公司年产3000吨电子级高纯度喷印墨水染料及5000吨喷墨墨水项目试生产方案审查意见**》《**试生产前安全检查及现场答辩意见书**》以及《**荆州市化工企业试生产现场安全条件检查意见表**》以及独立从事生产活动的机器设备的验收调试报告或签收单，查看在建工程达到预定可使用状态的时点，检查发行人是否将达到预定可使用状态的在建工程及时转入固定资产。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、发行人在建工程资金来源为自有资金，在建工程支出与现金流量表相关项目相匹配；

2、报告期内，发行人固定资产、在建工程的费用归集合规，符合企业会计准则的规定；

3、截至**2022年9月末**，发行人已将达到预定可使用状态的在建工程及时转入固定资产，在建工程转固时点准确，剩余部分在建工程未达到预定可使用状态，不符合转入固定资产的条件，发行人不存在在建工程推迟转入固定资产的情形。

问题 12. 关于财务内控规范性

申请文件显示，发行人存在关联方资金拆借、个人卡收支、现金交易、第三方回款等不规范情形。

请发行人逐条对照《审核问答》问题 25、问题 26 的要求，说明发行人全部内控不规范事项及原因、合理性、是否整改完毕，相关制度机制是否健全、有效。

请保荐人、发行人律师、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、逐条对照《审核问答》问题25、问题26的要求，说明发行人全部内控不规范事项及原因、合理性、是否整改完毕

发行人逐条对照《审核问答》问题 25、问题 26 的要求进行核查，具体情况如下表：

问题	序号	项目	发行人实际情况
问题 25	1	为满足贷款银行受托支付要求，在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）	报告期内发行人不存在该情形
	2	向关联方或供应商开具无真实交易背景的商业票据，通过票据贴现后获取银行融资	报告期内发行人不存在该情形
	3	与关联方或第三方直接进行资金拆借	报告期内发行人存在实际控制人郑文军向发行人控制的员工个人卡拆借资金的情形
	4	通过关联方或第三方代收货款	报告期内发行人存在通过发行人实际控制的员工个人卡对外收取货款的情形
	5	利用个人账户对外收付款项	报告期内发行人存在通过员工个人卡进行收支的情形
	6	出借公司账户为他人收付款项	报告期内发行人不存在该情形
	7	违反内部资金管理规定对外支付大额款项、大额现金借支和还款、挪用资金等重大不规范情形	报告期内发行人不存在该情形
问题 26	1	发行人可能存在部分销售回款由第三方代客户支付的情形，该情形是否影响销售确认的真实性	报告期内发行人存在通过发行人控制的员工个人卡收取零星货款及对巴基斯坦客户的销售收入由境内自然人代为付款的情形，该情形不影响发行人销售确认的真实性

（一）“与关联方或第三方直接进行资金拆借”的原因、合理性及整改情况

1、关联方资金拆借的具体情况、原因及合理性

报告期内，公司发生的关联方资金占用具体情况如下：

单位：万元

关联方	拆借金额	起始日	归还日	资金拆借原因及合理性
郑文军	2.00	2019.05.15	2020.05.13	用于临时资金周转
	13.00	2019.05.15	2020.12.29	
	10.00	2019.10.28	2020.12.29	

2019年，公司实际控制人郑文军向公司控制的员工个人卡拆借资金合计25.00万元用于临时资金周转。郑文军于2020年末前将上述拆借资金连同利息合计27.23万元归还至公司账户。

2、整改情况

针对关联方资金拆借，公司采取的整改措施具体包括：

（1）发行人与郑文军之间的资金拆借已于2020年底连同利息归还至发行人账户；

（2）公司在《关联交易管理制度》对于关联交易以及关联方资金往来进行了规定；公司实际控制人郑文军、控股股东东伸投资以及绰可投资、绰赢企业出具了《关于减少和规范关联交易的承诺》；

（3）组织发行人实际控制人、董事、监事、高级管理人员、关键管理岗位人员等学习《创业板股票首次公开发行上市审核问答》等相关规定，提高其财务规范运行意识。

除上述情形外，报告期内，发行人不存在其他关联方资金拆借的情形。

（二）“利用个人账户对外收付款项”的原因、合理性及整改情况

1、利用个人卡收付款的具体情况、原因及合理性

出于款项结算、确认及周转的便利性考虑，公司使用员工个人卡收取过渡性收入款项、未开票营业收入、废品收入款项，并支付银行手续费和无票费用以及用于实际控制人郑文军临时借支和还款，具体情况如下：

(1) 报告期内，个人卡收款的具体情况如下：

单位：万元

收款项目	2020年	2019年	合计
过渡性收入收款	21.48	9.29	30.77
郑文军还款 ^{注1}	2.00	-	2.00
未开票营业收入 ^{注2}	0.12	9.76	9.88
银行利息收入	0.01	0.03	0.04
废品收入	5.33	3.23	8.56
合计	28.93	22.32	51.25

注：郑文军拆借资金连同利息合计 27.23 万元，其中 2 万元归还至该个人卡，其余 25.23 万元直接归还至公司账户。

上表中的过渡性收入是指公司部分客户对公账户因其自身方面原因无法及时转款的情况下，客户先通过其他账户转账至公司个人卡，待客户对公账户功能恢复后通过对公账户对货款进行结算，公司将前期通过个人卡代收的款项原路退回，过渡性收入的收款和退款不影响公司财务报表。

上表中的郑文军还款、未开票营业收入、银行利息收入和废品收入未在公司会计账簿中核算，后经整改规范，均已纳入公司财务报表核算。

(2) 报告期内，个人卡支出的具体情况如下：

单位：万元

支出项目	2020年	2019年	合计
过渡性收入退款	21.48	9.29	30.77
郑文军借支	-	25.00	25.00
银行手续费	0.01	0.01	0.02
无票费用	6.00	1.00	7.00
合计	27.49	35.30	62.79

上表中的郑文军借支、银行手续费和无票费用未在公司会计账簿中核算，后经整改规范，均已纳入公司财务报表核算。

(3) 个人卡收付款项占比统计

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度
个人卡经营性收入合计数 ^{注1} ①	5.46	13.02
当年营业收入②	10,493.35	6,540.43
个人卡经营性收入合计数占当年营业收入比例③=①÷②	0.05%	0.20%
个人卡支付费用合计数 ^{注2} ④	6.01	1.01
当年期间费用合计数⑤	1,268.25	1,298.00
个人卡支付费用合计数占当年期间费用合计数比例⑥=④÷⑤	0.47%	0.08%

注 1：个人卡经营性收入包括未开票营业收入、银行利息收入和废品收入；

注 2：个人卡支付费用包括银行手续费和无票费用。

由上表可以看出，剔除过渡性收入收付款、郑文军借支和还款影响外，2019 年和 2020 年，个人卡实际经营收入合计数分别为 13.02 万元和 5.46 万元，占当年营业收入比例分别为 0.20% 和 0.05%，金额较小，占比较低；2019 年和 2020 年，个人卡支付费用合计数金额分别为 1.01 万元和 6.01 万元，占当年期间费用合计数的比例分别为 0.08% 和 0.47%，金额较小，占比较低。

2、整改情况

针对个人卡收付款项，公司采取的整改措施具体包括：

(1) 关于公司实际控制人郑文军的借支款项，郑文军已于 2020 年末前将本金和利息一并偿还给公司；

(2) 针对未入账的收入和费用，公司经整改规范，已将个人卡所涉及未入账收入和费用纳入公司财务报表核算；

(3) 公司已于 2020 年末停止该个人卡的收付交易，并注销该个人卡；

(4) 公司进一步完善了《货币资金管理制度》，明确要求全部资金收付通过公司账户，禁止私设小金库，坐支现金；禁止开立个人账户进行公司业务收付款；严禁通过员工个人卡代收代付公司资金。

(三) “通过关联方或第三方代收货款”及“通过第三方回款”的原因、合理性及整改情况

1、个人卡代收货款及第三方回款的具体情况、原因及合理性

报告期内，公司存在通过个人卡回款收入及通过公司账户回款巴基斯坦客户委托境内自然人代付货款的情形，其中：（1）个人卡回款收入主要为通过员工个人卡回款零星无票收入，发行人已整改规范，并将该部分收入纳入财务报表核算；（2）巴基斯坦客户因其所在国家外汇管制或限制原因，委托境内自然人代付货款，其指定的收货地点为国内，公司不负责出口报关，公司将其收入以内销方式处理并申报增值税。

报告期各期，公司通过以上情形回款金额以及占营业收入的比例具体情况如下：

单位：万元				
项目	2022年1-9月	2021年度	2020年度	2019年度
回款收入（不含税）	-	-	23.05	8.64
占营业收入的比例	-	-	0.22%	0.13%

报告期内，公司通过以上情形回款金额较小，占营业收入的比例较低。

2、整改情况

针对个人卡，公司已整改规范，并将该部分收入纳入财务报表核算，该个人卡已于2020年底注销。

针对第三方回款情况，公司采取以下控制措施：

（1）要求客户提供授权第三方代为支付货款的相关证明文件，或在合同中明确付款方付款信息；

（2）在收到第三方回款时，公司销售部门以电子文书、邮件形式向客户进行确认，经客户确认后，业务员需在银行回单上签字后由销售经理签字确认。

二、相关制度机制是否健全、有效

发行人已建立健全各类内部控制管理制度并使其有效运行，包括《关联交易管理制度》《货币资金管理制度》《对外投资管理制度》《对外担保决策制度》《防范控股股东、实际控制人及其他关联方资金占用制度》等。

三、会计师核查情况

（一）核查程序

申报会计师执行的主要核查程序：

1、访谈发行人财务负责人，了解发行人内控制度的建立及执行情况，了解发行人报告期内是否存在与关联方或第三方直接进行资金拆借以及是否存在使用个人账户支付/收取款项的情形；

2、取得发行人报告期内其他应收款和其他应付款明细账，核查交易对方是否是发行人关联方；

3、获取并检查报告期内发行人全部账户的银行流水、发行人控股股东、实际控制人及其控制的企业的银行账户流水，以及发行人董事、监事、高级管理人员、出纳等人员主要银行账户资金流水，核查发行人是否存在与关联方或第三方直接进行资金拆借以及是否存在利用个人账户对外收付款项的情形；

4、逐笔核查发行人实际控制的员工个人卡流水；

5、取得报告期内发行人已开立银行账户清单，并与账面记录核对，核实发行人银行账户记录的完整性；

6、查阅发行人主要客户的销售合同及主要供应商的采购合同，核查合同付款条款是否存在异常情况；访谈发行人主要客户及主要供应商，了解发行人是否存在使用个人账户收付款等财务内控不规范的情况；

7、对发行人银行账户大额货币资金流水进行双向测试，抽查对应的合同、原始凭证等相关资料，验证大额资金流水的合理性；

8、取得并查阅发行人货币资金管理制度，执行银行大额资金细节测试，查阅发行人往来科目余额表，分析财务报表中关联方占用资金的情况；

9、分析发行人的业务模式，评价第三方回款的必要性和合理性，资金流、实物流与合同约定及商业实质是否一致；

10、查阅发行人会计账簿，获取发行人第三方回款统计记录，检查其完整性；

11、通过核对银行账户回款记录，追查至相关业务合同、交易相关凭证，获取相关客户代付款确认依据，以核实和确认第三方回款的真实性、金额的准确性、付款方和委托方之间的关系，以及第三方回款对应营业收入的真实性；

12、访谈发行人销售负责人，了解第三方回款存在的原因，判断其合理性。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、发行人报告期内的财务内控不规范情形以及整改措施已在招股说明书及本问询回复中进行了充分信息披露；

2、发行人报告期内财务内控不规范行为不构成发行人内控的重大缺陷，不属于重大违法违规，不存在被处罚的风险，发行人已于首次申报审计基准日前规范完毕，对发行人内部控制有效性的不利影响已经消除，发行人已健全了相关的内控制度并使之有效运行，发行人的财务内控在提交申报材料的审计基准日后能够持续符合规范性要求，能够合理保证发行人运行效率、合法合规和财务报告的可靠性，不存在影响发行条件的情形，符合《首发业务若干问题解答（2020年6月修订）》和《创业板股票首次公开发行上市审核问答》的相关规定；

3、报告期内，发行人存在使用员工个人卡进行对外收付款项的情形，该个人卡已于2020年末注销；实际控制人郑文军的借支款项，已于2020年末前将本金以及利息一并偿还给发行人；针对未入账的收入和费用，发行人经整改规范，已将个人卡所有涉及未入账的收入和费用纳入财务报表核算，整改后财务报表核算真实、准确、完整，不存在通过体外资金循环粉饰业绩或操纵利润的情形；

4、针对报告期内存在的财务内控不规范行为，发行人已采取整改措施，针对性建立内控制度并有效执行，且申报后未发生新的不合规资金往来等行为；

5、发行人报告期内存在的财务内控不规范行为不存在后续影响，不存在重大风险隐患。

6、（1）发行人报告期内第三方回款具有真实性，不存在虚构交易或调节账龄情形；第三方回款所对应的营业收入真实；（2）报告期内，发行人第三方回款形成的收入总计为31.69万元，占营业收入的比例较低；（3）报告期内，发行人第三方回款主要系个人卡零星收入回款及境外客户委托境内自然人代付货款所致，第三方回款具有必要性和商业合理性；（4）发行人及其控股股东、实际控制人、董监高及其他关联方与第三方回款的支付方不存在关联关系或其他利益安排；（5）报告期内，发行人不存在境外销售中境外第三方回款的情况；（6）

报告期内不存在因第三方回款导致的货款归属纠纷；（7）报告期内，发行人不存在签订销售合同时已明确约定由第三方代购买方付款的情况；（8）报告期内，发行人资金流、实物流与合同约定及商业实质一致。

中审众环会计师事务所（特殊普通合伙）



中国注册会计师：



陈葆华

中国注册会计师：



林顺国

中国·武汉

2022年12月26日



营业执照

(副本)

5-2

扫描二维码登录
'国家企业信用
信息公示系统',
了解更多登记、监
备案、许可、监
管信息。



统一社会信用代码
91420106081978608B



名称 中审众环会计师事务所(特殊普通合伙)

类型 特殊普通合伙企业

执行事务合伙人 石文先; 管云鸿; 杨荣

成立日期 2013年11月06日

合伙期限 长期

主要经营场所 武汉市武昌区东湖路169号2-9层

经营范围
 审查企业会计报表, 出具审计报告; 验证企业资本, 出具验资报
 告; 办理企业合并、分立、清算事宜中的审计业务, 出具有关报
 告; 基本建设年度财务审计、基本建设决(结)算审核; 法律、法
 规规定的其他业务; 代理记账; 会计咨询、税务咨询、管理咨询、
 会计培训。(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)



登记机关

2022年10月19日



会计师事务所 执业证书

名 称：中审众环会计师事务所（普通合伙）
 首席合伙人：石文先
 主任会计师：
 经 营 场 所：武汉市武昌区东湖路169号2-9层



组 织 形 式：特殊普通合伙
 执业证书编号：42010005
 批准执业文号：鄂财会发〔2013〕25号
 批准执业日期：2013年10月28日

证书序号：0010577

说 明

- 1、《会计师事务所执业证书》是证明持有人经财政部门依法审批，准予执行注册会计师法定业务的凭证。
- 2、《会计师事务所执业证书》记载事项发生变动的，应当向财政部门申请换发。
- 3、《会计师事务所执业证书》不得伪造、涂改、出租、出借、转让。
- 4、会计师事务所终止或执业许可注销的，应当向财政部门交回《会计师事务所执业证书》。

发证机关 湖北省财政厅



中华人民共和国财政部制







姓名 林顺国
 Full name
 性别 男
 Sex
 出生日期 1988-08-08
 Date of birth
 工作单位 瑞华会计师事务所(特殊普通合伙)
 Working unit
 证书号码 350000000004082152
 ID number



证书编号:
 No. of Certificate 110101300745

批准注册协会:
 Authorized Institute of CPA 北京注册会计师协会

发证日期:
 Date of Issuance 2015 年 /y 11 /m 17 /d



姓名: 林顺国
 证书编号: 110101300745

年 /y 月 /m 日 /d

注册会计师工作单位变更事项登记
Registration of the Change of Working Unit by a CPA

同意调出

Agree the holder to be transferred from



事务所
CPAs

转出协会盖章
Stamp of the transfer-out Institute of CPAs

2019年12月27日
/y /m /d

同意调入

Agree the holder to be transferred to



事务所
CPAs

转入协会盖章
Stamp of the transfer-in Institute of CPAs

2019年12月27日
/y /m /d

注册会计师工作单位变更事项登记
Registration of the Change of Working Unit by a CPA

同意调出

Agree the holder to be transferred from

事务所
CPAs

转出协会盖章
Stamp of the transfer-out Institute of CPAs

年 月 日
/y /m /d

同意调入

Agree the holder to be transferred to

事务所
CPAs

转入协会盖章
Stamp of the transfer-in Institute of CPAs

年 月 日
/y /m /d