



东吴证券股份有限公司

**关于苏州宝丽迪材料科技股份有限公司
首次公开发行股票并在创业板上市申请文件
审核中心意见落实函的回复**

保荐机构（主承销商）



东吴证券股份有限公司
SOOCHOW SECURITIES CO.,LTD

（苏州工业园区星阳街 5 号）

深圳证券交易所：

根据贵所于 2020 年 7 月 22 日下发的《关于苏州宝丽迪材料科技股份有限公司申请首次公开发行股票并在创业板上市的审核中心意见落实函》（审核函〔2020〕010128 号）（以下简称“审核中心意见落实函”）的要求，苏州宝丽迪材料科技股份有限公司（以下简称“发行人”、“公司”、“宝丽迪”）、东吴证券股份有限公司（以下简称“保荐机构”、“东吴证券”）会同国浩律师（上海）事务所（以下简称“发行人律师”），就贵所提出的问题进行了认真讨论、核查，对《审核中心意见落实函》中所有提到的问题逐项予以落实并进行了书面说明，并对苏州宝丽迪材料科技股份有限公司申请文件有关内容进行了必要的修改、补充说明或解释。

如无特别说明，相关用语释义与《苏州宝丽迪材料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（上会稿）》（以下简称“招股说明书”）一致。涉及对申请文件修改的内容已用楷体加粗方式列示。

宋体（加粗）	审核中心意见落实函所列问题
宋体（不加粗）	对审核中心意见落实函所列问题的回复
楷体（加粗）	涉及申请文件补充披露或修改的内容
楷体（不加粗）	对招股说明书内容的引用

本回复中若出现总计数尾与所列值和不符的情况，均为四舍五入所致。

1、关于客户与供应商重叠

申报材料显示，报告期内，发行人存在客户与供应商重叠的情况，其中杭州正杰是公司 2017 年前十大客户中的贸易商客户，2018 年退出了前十大客户行列，其原有的最终用户大部分由发行人承接。此外，发行人与关联方优彩环保存在客户和供应商重叠情况。

请发行人补充披露：（1）报告期内发行人承接杭州正杰最终客户情况，包括产品类型、数量、销售单价、销售金额及占主营业务收入比重等，与发行人是否存在关联关系，是否存在利益输送情形；（2）发行人存在包括贸易商、生产企业在内的客户与供应商重叠情况，是否符合行业惯例，同行业可比公司是否存在类似情形；（3）优彩环保向发行人供应商采购产品、向发行人客户销售产品的金额、种类，与发行人向相同供应商、客户采购或销售产品种类是否相同或相似，如是请进一步比较报告期各期采购、销售单价，如差异较大，请分析差异原因。

请保荐人核查并发表明确意见。

回复：

（一）报告期内发行人承接杭州正杰最终客户情况，包括产品类型、数量、销售单价、销售金额及占主营业务收入比重等，与发行人是否存在关联关系，是否存在利益输送情形

回复：

发行人已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“四、发行人销售及主要客户情况”之“（三）报告期内既是客户又是供应商的情况以及客户与竞争对手重叠的情况”之“2、合作模式和必要性”中补充披露以下内容：

“杭州正杰最初向公司供应切片，由于合作良好，而且其在浙江地区拥有较多的客户资源，因此也开始销售纤维母粒。公司以买断形式向杭州正杰销售母粒，杭州正杰再转售给最终客户，公司直接向最终客户发货。经核查，公司与杭州正杰最终客户不存在关联关系。

2017年，公司对杭州正杰的销售额为3,204.76万元，其最终客户包括浙江双兔新材料有限公司、浙江佳宝聚酯有限公司、诸暨市天同化纤有限公司、浙江联颖科技有限公司、杭州辰泽新材料有限公司、诸暨绍弹化纤有限公司、浙江恒冠化纤有限公司等。

2018年，公司对杭州正杰的销售主要集中在1-2月，当期销售额为383.55万元，其最终客户包括浙江双兔新材料有限公司、诸暨市天同化纤有限公司、浙江佳宝聚酯有限公司等。2018年3月起，由于杭州正杰经营战略调整，不再销售纤维母粒产品，公司开始直接向其最终客户销售母粒。

2018年，公司承接杭州正杰以往最终客户的情况如下：

单位：吨、万元、万元/吨

公司名称	产品类型	销售数量	销售金额	占主营业务收入比例	销售单价	是否存在关联关系	是否存在利益输送
浙江双兔新材料有限公司	黑色母粒	720.00	957.52	1.55%	1.33	否	否
浙江佳宝聚酯有限公司	彩色母粒	42.17	78.14	0.13%	1.85	否	否
	功能性母粒	0.33	2.05	0.00%	6.21	否	否
	黑色母粒	60.00	75.90	0.12%	1.26	否	否
诸暨市天同化纤有限公司	彩色母粒	70.33	412.16	0.67%	5.86	否	否
	功能性母粒	16.50	110.20	0.18%	6.68	否	否
	黑色母粒	271.76	327.44	0.53%	1.20	否	否
浙江联颖科技有限公司	彩色母粒	15.40	72.66	0.12%	4.72	否	否
	功能性母粒	4.16	22.83	0.04%	5.49	否	否
	黑色母粒	0.50	0.73	0.00%	1.45	否	否
杭州辰泽新材料有限公司	彩色母粒	53.40	241.87	0.39%	4.53	否	否
	功能性母粒	7.76	36.00	0.06%	4.64	否	否
	黑色母粒	1.80	2.18	0.00%	1.21	否	否
诸暨绍弹化纤有限公司	彩色母粒	2.57	13.26	0.02%	5.16	否	否
	黑色母粒	253.10	328.84	0.53%	1.30	否	否
浙江恒冠化纤有限公司	彩色母粒	104.15	418.46	0.68%	4.02	否	否
	黑色母粒	206.07	247.00	0.40%	1.20	否	否
合计		1,829.99	3,347.25	5.43%	1.83		

2019年，公司承接杭州正杰以往最终客户的情况如下：

单位：吨、万元、万元/吨

公司名称	产品类型	销售数量	销售金额	占主营业务收入比例	销售单价	是否存在关联关系	是否存在利益输送
浙江双兔新材料有限公司	黑色母粒	1,235.00	1,495.87	2.10%	1.21	否	否
浙江佳宝聚酯有限公司	彩色母粒	6.10	38.19	0.05%	6.27	否	否
	功能性母粒	1.60	10.05	0.01%	6.28	否	否
诸暨市天同化纤有限公司	彩色母粒	98.67	801.99	1.13%	8.13	否	否
	功能性母粒	0.07	0.41	0.00%	5.60	否	否
	黑色母粒	289.70	380.76	0.54%	1.31	否	否
浙江联颖科技有限公司	彩色母粒	30.02	155.80	0.22%	5.19	否	否
杭州辰泽新材料有限公司	彩色母粒	46.59	212.09	0.30%	4.55	否	否
	功能性母粒	9.56	42.11	0.06%	4.40	否	否
	黑色母粒	0.95	1.38	0.00%	1.46	否	否
诸暨绍弹化纤有限公司	彩色母粒	0.02	0.09	0.00%	5.12	否	否
	黑色母粒	70.03	85.10	0.12%	1.22	否	否
浙江恒冠化纤有限公司	彩色母粒	150.65	742.94	1.05%	4.93	否	否
	黑色母粒	206.78	232.07	0.33%	1.12	否	否
合计		2,145.71	4,198.85	5.91%	1.96		

公司承接的杭州正杰以往最终客户在 2018 年、2019 年购买的主要是彩色母粒和黑色母粒。2019 年，公司彩色母粒整体售价同比上涨，黑色母粒整体售价同比略有下降。2019 年，公司向上表中大部分客户销售彩色母粒和黑色母粒的价格变化趋势，与彩色母粒、黑色母粒整体单价变化趋势一致，其中部分销售额较大且价格变动趋势不一致的原因为：

①公司 2019 年向诸暨市天同化纤有限公司销售的黑色母粒价格为 1.31 万元/吨，高于 2018 年的 1.20 万元/吨，且与黑母粒整体价格变动趋势不一致，主要原因为：2018 年公司在承接该客户时，面临同行业竞争对手的低价竞争，当时为了争取客户资源，公司在销售给该客户黑色母粒时给予了较大的价格优惠。

②公司 2019 年向浙江佳宝聚酯有限公司销售的彩色母粒价格为 6.27 万元/吨，远高于 2018 年的 1.85 万元/吨，主要原因为：该客户 2018 年购买的彩色

母粒，主要为颜/染料含量较低的浅色母粒，产品的售价和单位成本均较低。

③公司 2019 年向诸暨市天同化纤有限公司销售的彩色母粒价格为 8.13 万元/吨，较 2018 年的 5.86 万元/吨上涨较多，主要原因为：I、彩色母粒中存在多种型号产品，不同型号产品的价格存在差异。客户根据自身需求选择具体产品型号，由于各期销售结构不同，平均售价存在差异。2019 年诸暨市天同化纤有限公司购买的产品中，“TR24957”、“T013575A”、“T3778”等高价产品占比较大，拉高了彩色母粒平均售价；II、2019 年，由于颜/染料采购价格同比上涨，大部分型号的彩色母粒单位成本和售价均上涨。

（二）发行人存在包括贸易商、生产企业在内的客户与供应商重叠情况，是否符合行业惯例，同行业可比公司是否存在类似情形

回复：

公司同行业可比公司美联新材、道恩股份、红梅色母均未披露是否存在客户和供应商重叠的情形。为了核实纤维母粒行业企业是否存在类似情况，公司及中介机构向竞争对手厦门鹭意彩色母粒有限公司、广东彩艳股份有限公司咨询该事项，并取得其出具的确认说明。

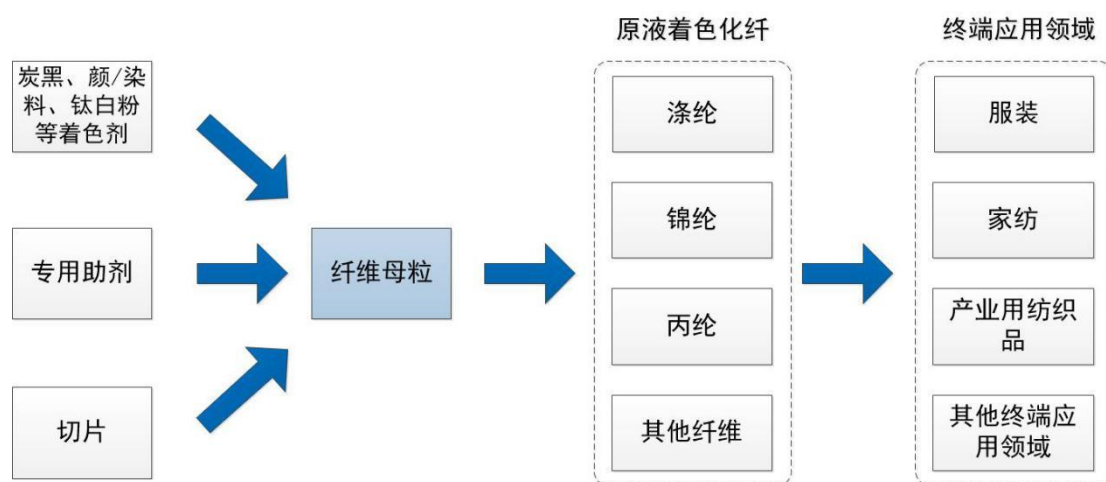
厦门鹭意彩色母粒有限公司成立于 1992 年，主打产品为白色母粒和黑色母粒；广东彩艳股份有限公司成立于 1993 年，主打产品为彩色母粒。该 2 家企业为国内纤维母粒行业内规模较大的企业，根据色母粒专委会和中国化纤协会的统计排名，该 2 家企业在 2017 年至 2019 年的销售额均排名国内纤维母粒行业前五。

发行人已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“四、发行人销售及主要客户情况”之“（三）报告期内既是客户又是供应商的情况以及客户与竞争对手重叠的情况”中补充披露以下内容：

“2、合作模式和必要性

（1）纤维母粒处于产业链中游位置，下游客户存在生产公司原材料的情况

纤维母粒是化纤原液着色和功能改性的核心原材料，在产业链中处于中游位置，是颜/染料和石油化工产品的下游，化纤制品的上游，具体可见下图：



公司下游客户中，部分为国内大型化纤生产企业，例如荣盛石化、恒逸石化、恒力石化、三房巷等，其选择纵向一体化战略，向产业链的上下游发展。这些化纤生产企业的主营业务不仅包括传统的纺丝，也包括利用石油化工品合成切片，并对外销售。上述企业在切片市场占据了相当的份额，公司不可避免的会使用到他们的产品。因此形成了部分化纤生产企业既是公司客户（或最终客户），又是公司供应商（或最终供应商）的情形。

（2）纺织行业存在贸易商，会销售切片、纤维母粒等产品

纺织行业内存大量的贸易商，促进各类生产企业之间的产品流通，例如公司的主要供应商杭州正杰便是业内规模较大、经营时间较长的贸易商。贸易商们与化纤生产企业保持着良好的合作关系，不仅买卖切片，也会向化纤企业销售包括纤维母粒在内的其他原材料。

杭州正杰最初向公司供应切片，由于合作良好，而且其在浙江地区拥有较多的客户资源，因此也开始销售纤维母粒。公司以买断形式向杭州正杰销售母粒，杭州正杰再转售给最终客户，公司直接向最终客户发货。经核查，公司与杭州正杰最终客户不存在关联关系。

.....

（3）公司存在客户与供应商重叠的情况，符合行业惯例

综上所述，结合公司所处行业的产业链特征，并经咨询公司主要竞争对手厦门鹭意彩色母粒有限公司和广东彩艳股份有限公司，公司存在客户与供应商

重叠的情况，符合行业惯例。”

（三）优彩环保向发行人供应商采购产品、向发行人客户销售产品的金额、种类，与发行人向相同供应商、客户采购或销售产品种类是否相同或相似，如是请进一步比较报告期各期采购、销售单价，如差异较大，请分析差异原因。

回复：

发行人已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“四、发行人销售及主要客户情况”之“（三）报告期内既是客户又是供应商的情况以及客户与竞争对手重叠的情况”中补充披露以下内容：

“4、公司、优彩环保与相关重合客户、供应商的交易情况

公司生产的纤维母粒多用于下游客户生产有色长丝，客户主要为化纤生产企业；优彩环保主要生产再生有色涤纶短纤维、低熔点涤纶短纤维和涤纶非织造布，下游客户为纺纱或非织造布加工企业。公司与优彩环保下游客户所处行业不同，因此不存在主要客户重合的情形。

公司使用的原材料包括切片、着色剂和助剂等，优彩环保使用的原材料包括再生 PET 原料、PTA、乙二醇、着色剂等。公司与优彩环保存在同类原材料，因此存在供应商重合的情形。报告期内，公司、优彩环保重合的供应商主要包括宁波龙欣精细化工有限公司、青岛三盛钛业商贸有限公司、上海翰尔国际贸易有限公司、江苏三房巷集团有限公司（包含子公司江苏兴业聚化有限公司）等。其中，公司与优彩环保向宁波龙欣精细化工有限公司、青岛三盛钛业商贸有限公司、上海翰尔国际贸易有限公司分别采购颜染料、钛白粉和炭黑；公司向江苏三房巷集团有限公司及其子公司采购的为切片，优彩环保采购的为废丝，交易内容不同。

除此之外，江苏蓝孔雀化纤有限公司为公司客户，又为优彩环保供应商。江苏蓝孔雀化纤有限公司向公司购买纤维母粒，向优彩环保销售废丝，交易内容不同。

报告期内，公司与优彩环保向宁波龙欣精细化工有限公司、青岛三盛钛业商贸有限公司、上海翰尔国际贸易有限公司采购情况如下：

单位：万元，万元/吨

名称	交易对手	交易内容	2019 年		2018 年		2017 年	
			金额	单价	金额	单价	金额	单价
宁波龙欣精细化工有限公司	优彩环保	颜/染料	—	—	—	—	—	—
	公司	颜/染料	3,422.56	24.02	3,205.80	19.55	2,019.10	15.42
青岛三盛钛业商贸有限公司	优彩环保	钛白粉	—	—	—	—	—	—
	公司	钛白粉	2,053.32	1.55	952.76	1.59	930.17	1.49
上海翰尔国际贸易有限公司	优彩环保	炭黑	—	—	—	—	—	—
	公司	炭黑	91.62	2.49	1,692.47	1.55	1,953.78	1.52

报告期内，公司与优彩环保均向宁波龙欣精细化工有限公司采购颜/染料，公司各期采购价格均高于优彩环保的原因：公司生产的彩色母粒，主要用于下游客户生产有色长丝，对颜/染料分散性要求较高。公司向宁波龙欣采购的颜/染料包含“透明 2B 蓝”、“透明蓝 RLS”、“透明红 E2G”等售价较高品种；而优彩环保主要生产再生有色涤纶短纤维，采购的颜/染料具体品种结构与公司存在差异。

2019 年，公司与优彩环保均向青岛三盛钛业商贸有限公司采购钛白粉，且价格较为接近。2019 年，公司与优彩环保均向上海翰尔国际贸易有限公司采购炭黑，公司主要采购了特黑炭黑、导电炭黑等特殊性能产品，价格较高；而优彩环保主要采购短纤炭黑。

（四）保荐机构核查情况

1、保荐机构核查过程

（1）保荐机构取得发行人销售明细表，核查发行人承接杭州正杰主要最终客户情况，包括 2018 年、2019 年发行人向主要最终客户直接销售产品数量、销售金额、占主营业务收入比例和销售单价等信息。

（2）保荐机构走访了杭州正杰及发行人承接的主要最终客户，确认其与发行人不存在关联关系，不存在利益输送情形。保荐机构向杭州正杰及发行人承接的主要最终客户进行了函证，确认了报告期各期销售金额。

（3）保荐机构通过全国企业信用信息公示系统等公开渠道核查杭州正杰主

要最终客户情况，并结合发行人董监高等出具的问卷调查，对比分析杭州正杰主要最终客户与发行人是否存在关联关系。

(4) 保荐机构通过访谈发行人总经理，了解到纤维母粒行业处于产业链中游位置，下游客户存在生产发行人原材料切片的情况，此外纺织行业内还存在贸易商同时销售切片、纤维母粒，因此发行人存在既是客户又是供应商的情形符合行业特点。

(5) 保荐机构查询了同行业可比公司美联新材、道恩股份和红梅色母招股说明书或公开转让说明书以及定期报告，同行业可比公司未披露过是否存在客户、供应商重叠的情形

(6) 保荐机构电话咨询了公司竞争对手厦门鹭意彩色母粒有限公司、广东彩艳股份有限公司，其确认存在既向客户销售纤维母粒，又向同一客户采购切片的情形；保荐机构进一步取得了上述 2 家公司出具的确认说明。

(7) 保荐机构走访了优彩环保，询问其与发行人相关客户、供应商重合情况；针对交易内容相同或相似的，还进一步取得优彩环保与重合客户、供应商的交易金额和交易价格。

(8) 保荐机构查询发行人采购明细表，核查与优彩环保相关重合客户、供应商交易情况；针对交易内容相同或相似的，对比分析发行人交易价格与优彩环保交易价格差异原因。

(9) 保荐机构取得了优彩环保预披露的招股说明书，核查了其主营业务、主要客户、主要原材料、主要供应商等信息，并与发行人相关情况进行对比分析。

(10) 保荐机构向发行人供应商宁波龙欣精细化工有限公司确认了其向发行人和优彩环保销售的具体情况。

2、保荐机构核查意见

经核查，保荐机构认为：(1) 发行人承接的杭州正杰主要最终客户，与发行人不存在关联关系，对发行人不存在利益输送；(2) 发行人存在包括贸易商、生产企业在内的客户与供应商重叠情况，符合行业惯例；(3) 发行人、优彩环保不

存在主要客户重合的情形；发行人和优彩环保向相关重合供应商的交易符合实际情况，部分相似原材料采购价格存在差异的原因合理。

2、关于特种炭黑

根据申报材料，发行人特种炭黑国内供应商上海科思姆新材料有限公司（以下简称科思姆）成立于 2018 年 1 月，并成功开发出适用的纤维级特种炭黑。2018 年下半年起，发行人开始使用科思姆产的特种炭黑，以替代部分卡博特和欧励隆的进口炭黑。欧励隆和卡博特也先后向发行人提供其国内基地生产的特种炭黑。2019 年，由于发行人国产炭黑的使用比例加大，3 家生产商供应的炭黑价格均有所降低。

请发行人补充披露：（1）结合科思姆生产的特种炭黑、卡博特和欧励隆的进口特种炭黑、卡博特和欧励隆国内生产基地生产的特种炭黑在产品性能等方面的差异，分析并披露报告期内上述各类特种炭黑不同采购渠道的采购数量、采购单价、金额及变动趋势，国产替代对发行人产品成本的具体影响；（2）报告期内特种炭黑采购量变动趋势与其他主要原材料不一致的原因，2019 年向科思姆采购的特种炭黑数量大幅下降的原因，特种炭黑采购金额与产品收入构成是否匹配。

请保荐人核查并发表明确意见。

回复：

（一）结合科思姆生产的特种炭黑、卡博特和欧励隆的进口特种炭黑、卡博特和欧励隆国内生产基地生产的特种炭黑在产品性能等方面的差异，分析并披露报告期内上述各类特种炭黑不同采购渠道的采购数量、采购单价、金额及变动趋势，国产替代对发行人产品成本的具体影响；

回复：

发行人已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“五、发行人采购及主要供应商情况”之“（一）报告期内主要产品的原材料和能源及其供应情况”之“1、

主要原材料采购及价格变动情况”中补充披露以下内容：

“（1）报告期内公司炭黑采购情况

由于化纤纺丝对于着色剂的可分散性要求较高，公司采购的炭黑大部分为价格较高的特种炭黑，也有部分普通品质的短纤炭黑以及少量其他特殊功能炭黑。报告期内，公司特种炭黑与其他类炭黑采购情况如下：

单位：吨，%，万元，万元/吨

炭黑类型	项目	2019 年	2018 年	2017 年
特种炭黑	采购量	8,917.89	9,305.18	6,814.89
	采购量占比	94.04	90.71	80.24
	采购金额	9,686.59	12,679.35	9,613.96
	平均单价	1.09	1.36	1.41
短纤炭黑及其他	采购量	565.65	952.43	1,678.60
	采购量占比	5.96	9.29	19.76
	采购金额	429.76	777.81	1,132.02
	平均单价	0.76	0.82	0.67
合计	采购量	9,483.54	10,257.61	8,493.49
	采购金额	10,116.35	13,457.15	10,745.98
	平均单价	1.07	1.31	1.27

与普通炭黑相比，公司使用的特种炭黑，生产工艺要求高，均价也高于普通炭黑。

从全球范围来看，特种炭黑的生产主要被卡博特、欧励隆等几家跨国公司垄断，生产商具有较强的价格话语权。2018 年，内资生产商科思姆成功开发出适用的纤维级特种炭黑，且价格相比进口炭黑具有优势。2018 年下半年起，公司开始使用科思姆产的特种炭黑，以替代部分卡博特和欧励隆的进口炭黑。科思姆产特种炭黑的出现，一定程度上打破了卡博特和欧励隆对特种炭黑供应的垄断。欧励隆和卡博特也分别于 2018 年下半年以及 2019 年上半年开发出新品种国产炭黑，且定价与科思姆产品价格接近。

报告期内，公司各类特种炭黑不同采购渠道的采购数量、采购单价、金额及变动趋势如下：

单位：吨，%，万元，万元/吨

特种炭黑种类	产品性能	项目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
卡博特进口特种炭黑	产品压滤差(DF 值)较低, 分散性能好, 且产品稳定性较好	采购量	434. 60	3, 451. 75	3, 650. 80
		占全部特种炭黑采购量的比例	4. 87	37. 09	53. 57
		金额	637. 60	4, 765. 04	5, 137. 90
		平均单价	1. 47	1. 38	1. 41
欧励隆进口特种炭黑	产品压滤差(DF 值)较低, 分散性能好, 且产品稳定性较好	采购量	1, 401. 94	4, 147. 33	3, 025. 19
		占全部特种炭黑采购量的比例	15. 72	44. 57	44. 39
		金额	1, 915. 48	5, 978. 33	4, 260. 71
		平均单价	1. 37	1. 44	1. 41
卡博特国产特种炭黑	产品压滤差(DF 值)略高于进口炭黑, 正在持续改进中, 分散性能较好, 且产品稳定性较好。	采购量	3, 703. 20	70. 20	138. 90
		占全部特种炭黑采购量的比例	41. 53	0. 75	2. 04
		金额	3, 687. 82	100. 57	215. 35
		平均单价	1. 00	1. 43	1. 55
欧励隆国产特种炭黑	产品压滤差(DF 值)略高于进口炭黑, 正在持续改进中, 分散性能较好, 且产品稳定性较好。	采购量	2, 959. 15	709. 90	—
		占全部特种炭黑采购量的比例	33. 18	7. 63	—
		金额	3, 002. 97	795. 49	—
		平均单价	1. 01	1. 12	—
科思姆国产特种炭黑	产品压滤差(DF 值)略高于进口炭黑, 分散性能较好, 但稳定性不如卡博特、欧励隆的产品。	采购量	419. 00	926. 00	—
		占全部特种炭黑采购量的比例	4. 70	9. 95	—
		金额	442. 71	1, 039. 92	—
		平均单价	1. 06	1. 12	—
特种炭黑采购量			8, 917. 89	9, 305. 18	6, 814. 89
特种炭黑采购额			9, 686. 59	12, 679. 35	9, 613. 96
特种炭黑平均单价			1. 09	1. 36	1. 41

卡博特和欧励隆的进口炭黑分散性和稳定性均较好；卡博特、欧励隆、科思姆的国产炭黑分散性能亦符合公司生产要求，但由于卡博特、欧励隆产品稳定性更好，与公司合作时间也更长，公司在 2019 年选择更多采购和使用卡博特和欧励隆的国产特种炭黑。

采购量方面，报告期内，公司特种炭黑总采购量分别为 6,814.89 吨、9,305.18 吨、8,917.89 吨，其中科思姆、卡博特国产和欧励隆国产特种炭黑合计采购量分别为 138.90 吨、1,706.10 吨、7,081.35 吨，占特种炭黑总采购量比例分别为 2.04%、18.33%、79.41%，国产炭黑采购与使用比例持续增长。

采购价方面，报告期各期，卡博特和欧励隆的进口炭黑价格稳定在较高水平；2017 年、2018 年，公司采购了少量卡博特国产特种炭黑，由于购买时国内特种炭黑市场基本被卡博特和欧励隆所垄断，生产商拥有较强的定价主动权，价格基本参照进口炭黑制定，因此售价较高；2018 年下半年起，公司开始向欧励隆和科思姆采购国产特种炭黑，且价格接近，均低于同期进口炭黑价格；2019 年，由于国内特种炭黑市场竞争愈加激烈，欧励隆、科思姆的国产炭黑价格进一步下降；2019 年 3 月，卡博特天津工厂也开发出新型炭黑品种，并向公司供应，且在定价时给予了较欧励隆和科思姆相对优惠的价格。

（2）特种炭黑国产替代对于公司产品成本的影响

特种炭黑国产替代有效降低了公司黑色母粒产品成本。报告期内，公司销售的每一吨黑色母粒中，各类直接材料的成本构成如下：

单位：万元/吨

类别	2019 年	2018 年	2017 年
切片	0.49	0.54	0.43
炭黑	0.32	0.37	0.36
颜/染料	0.07	0.07	0.06
助剂	0.01	0.01	0.01
合计	0.89	0.99	0.86

2019 年，由于国产炭黑使用比例大幅增加，采购均价降幅明显，对于黑色母粒产品成本影响较大。2019 年，公司每销售一吨黑色母粒中炭黑的成本，由 2018 年的 0.37 万元/吨降至 0.32 万元/吨。除炭黑影响外，当期因切片市场价格下降较多，公司每销售一吨黑色母粒中切片的成本，由 2018 年的 0.54 万元/

吨降至 0.49 万元/吨。由于炭黑和切片采购价格下降，综合导致 2019 年黑色母粒单位材料成本下降 0.10 万元/吨，降幅约 10%。

（二）报告期内特种炭黑采购量变动趋势与其他主要原材料不一致的原因，2019 年向科思姆采购的特种炭黑数量大幅下降的原因，特种炭黑采购金额与产品收入构成是否匹配。

回复：

发行人已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“五、发行人采购及主要供应商情况”之“（一）报告期内主要产品的原材料和能源及其供应情况”之“1、主要原材料采购及价格变动情况”中补充披露以下内容：

“（3）报告期内特种炭黑采购量变动趋势与其他主要原材料不一致的原因

报告期内，公司特种炭黑及其他原材料采购、领用情况如下：

单位：吨

类别	2019 年		2018 年		2019 年	
	采购量	领用量	采购量	领用量	采购量	领用量
特种炭黑	8,917.89	9,729.91	9,305.18	8,397.27	6,814.89	6,521.22
短纤炭黑及其他	565.65	523.57	952.43	711.28	1,678.60	1,598.26
炭黑小计	9,483.54	10,253.48	10,257.61	9,108.56	8,493.49	8,119.49
切片	31,200.41	30,339.63	26,653.16	26,368.70	21,997.87	24,308.85
颜/染料	1,031.03	1,067.01	917.66	976.85	878.51	917.05
钛白粉	1,673.66	1,632.51	1,135.25	1,162.35	1,313.28	1,246.57
助剂	307.82	315.58	273.26	270.45	203.50	238.12
合计	43,696.46	43,608.21	39,236.94	37,886.91	32,886.65	34,830.08
纤维母粒产量	42,763.09		37,421.68		34,224.10	
纤维母粒销量	41,404.11		38,240.33		34,028.58	

注 1：2018 年公司白色母粒产销量同比下降，当期钛白粉采购量、领用量也相应下降。

注 2：2017 年，公司切片领用量大于采购量 2,310.98 吨，主要原因为：当期江苏华宏采用“客供料”方式购买黑色母粒。江苏华宏提供切片，公司提供炭黑等其他原材料生产后销售给江苏华宏。该部分客供切片未计算在采购量内，生产领用时计算出库数量，对应出库金额为 0。

一般而言，原材料领用量与产品产销量具有相同的变动趋势。报告期内除

钛白粉外，各类原材料领用量持续增加，与公司整体产销量持续增长趋势一致。

由于各期末原材料库存量变化，导致当期采购量并不等于当期领用量。2018年，公司特种炭黑采购数量同比增长，与切片、颜/染料、助剂等主要原材料变动趋势一致。2019年，公司特种炭黑采购数量变动趋势与其他4大类原材料不一致的原因为：公司考虑到中美贸易摩擦可能使进口炭黑关税税率提高，因此在2018年下半年逐步加大了进口炭黑采购用于备库。2019年，由于期初特种炭黑库存量较多，公司根据当期的产销量情况减少了特种炭黑的采购量。

（4）2019年向科思姆采购的特种炭黑数量大幅下降的原因

2019年，公司向科思姆采购了419.00吨特种炭黑，较2018年下降较多，主要原因为：随着卡博特和欧励隆均向公司供应其国产特种炭黑，科思姆特种炭黑原有的价格优势不复存在，且由于卡博特、欧励隆的产品稳定性相对较好，与公司合作时间也更长，公司选择更多采购和使用卡博特和欧励隆的国产特种炭黑。

（5）特种炭黑采购金额与产品收入构成是否匹配

特种炭黑主要用于生产黑色母粒。报告期内，公司特种炭黑采购金额与黑色母粒收入匹配情况如下：

单位：万元，吨，万元/吨

类别	2019年	2018年	2017年
特种炭黑采购额	9,686.59	12,679.35	9,613.96
特种炭黑采购量	8,917.89	9,305.18	6,814.89
特种炭黑采购单价	1.09	1.36	1.41
特种炭黑领用额	10,868.83	10,984.84	9,280.94
特种炭黑领用量	9,729.91	8,397.27	6,521.22
特种炭黑领用单价	1.12	1.31	1.42
黑色母粒成本金额	33,919.87	34,894.23	27,087.07
黑色母粒销量	33,617.97	31,955.26	27,855.31
黑色母粒单位成本	1.01	1.09	0.97
黑色母粒收入金额	42,858.89	40,768.21	31,849.11
黑色母粒销量	33,617.97	31,955.26	27,855.31
黑色母粒平均售价	1.27	1.28	1.14

特种炭黑采购额/黑色母粒收入金额	22.60%	31.10%	30.19%
------------------	--------	--------	--------

2019 年，公司特种炭黑采购金额与黑色母粒收入比值低于 2017 年和 2018 年，主要原因为：一方面，2019 年由于期初特种炭黑库存量较多，公司减少当期特种炭黑的采购量；另一方面，随着国产特种炭黑使用比例大幅提高，当期特种炭黑采购均价同比降低。由于采购量和采购价格均下降，使 2019 年特种炭黑采购金额同比下降，因此与黑色母粒收入的比值降低。

（三）保荐机构核查情况

1、保荐机构核查过程

（1）保荐机构取得发行人采购明细表，核查了不同炭黑产品的采购量、采购金额等；走访了卡博特和欧励隆的中国总部以及科思姆，确认了其向发行人供应的主要产品、与发行人合作历史、产品定价方式等情况；向卡博特、欧励隆、科思姆等特种炭黑供应商进行函证，确认了各期炭黑采购金额。

（2）保荐机构访谈了发行人总工程师，了解各类炭黑产品性能差异；并进一步了解了 2019 年向科思姆采购的特种炭黑数量大幅下降的原因：随着卡博特和欧励隆均向公司供应其国产特种炭黑，科思姆特种炭黑原有的价格优势不复存在，且由于卡博特和欧励隆产品稳定性更好，且与公司合作时间也更长，因此公司更多使用卡博特和欧励隆的国产特种炭黑。

（3）保荐机构访谈了发行人财务负责人，了解了报告期各期特种炭黑采购情况：2017 年、2018 年，公司使用的特种炭黑以进口为主；2018 年下半年开始，科思姆和欧励隆开始向公司供应国产炭黑，2019 年卡博特也开发出新品种国产炭黑并向公司供应。2019 年，由于国产炭黑使用比例大幅增加，且特种炭黑采购均价下降，进而使公司黑色母粒产品成本有所下降。

（4）保荐机构取得了包括特种炭黑在内的各类原材料采购数量和金额、领用数量和金额，以及黑色母粒销售量、销售额和成本金额等数据，并分析了特种炭黑采购量变动趋势与其他主要原材料不一致的原因，以及 2019 年特种炭黑采购金额与黑色母粒收入的比值降低的原因。

2、保荐机构核查意见

经核查，保荐机构认为：（1）国产替代对发行人产品成本的具体影响为：2019 年，由于国产特种炭黑的使用比例大幅提高，发行人产品材料成本同比下降 0.05 万元/吨；（2）2019 年特种炭黑采购量变动趋势与其他 4 类主要原材料不一致的原因为：由于期初特种炭黑库存量较大，因此减少了当期采购量；（3）2019 年向科思姆采购的特种炭黑数量大幅下降的原因主要是：随着卡博特和欧励隆均向公司供应其国产特种炭黑，科思姆特种炭黑原有的价格优势不复存在，且由于卡博特、欧励隆的产品稳定性相对较好，与公司合作时间也更长，公司选择更多采购和使用卡博特和欧励隆的国产特种炭黑。（4）2019 年特种炭黑采购金额与黑色母粒收入的比值降低的原因为：由于当期特种炭黑采购量和采购单价均下降，使得 2019 年特种炭黑采购额同比下降。

3、关于毛利率

根据申报材料，发行人不同客户的毛利率差异较大。报告期内，发行人向客户 A 销售黑色母粒的毛利率分别为 20.63%、20.73%、30.19%，远高于报告期发行人黑色母粒的平均毛利率 14.95%、14.41%、20.86%。发行人解释，黑色母粒中不同型号的产品因市场竞争情况不同，毛利率会有差异，例如 TBF55、TBF57、TBF82 等型号产品毛利率较高，而 TBF12、TBF56、TBF63A 等型号产品毛利率较低。不同客户由于其采购产品结构不同，因此毛利率存在差异。

请发行人补充披露：（1）结合报告期内黑色母粒的具体型号、产品成本、生产难度、市场竞争情况、销售对象的采购量、合作稳定性等因素，以及客户谈判能力，披露发行人的产品定价机制，向不同客户销售同类产品毛利率存在差异的原因，向客户 A 销售毛利率大幅高于黑色母粒产品平均毛利率水平的原因；（2）结合主要客户毛利率变动原因，披露报告期内向浙江华欣新材料股份有限公司等部分客户销售规模出现大幅下降的原因及合理性。

请保荐人核查并发表明确意见。

回复：

（一）结合报告期内黑色母粒的具体型号、产品成本、生产难度、市场竞

争情况、销售对象的采购量、合作稳定性等因素，以及客户谈判能力，披露发行人的产品定价机制，向不同客户销售同类产品毛利率存在差异的原因，向客户 A 销售毛利率大幅高于黑色母粒产品平均毛利率水平的原因；

回复：

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“七、盈利能力分析”之“（四）营业毛利分析”中补充披露以下内容：

“7、公司向不同客户销售同类产品毛利率存在差异的原因

（1）公司产品定价机制

公司产品分为黑色母粒、彩色母粒、白色母粒和功能母粒四大类，不同类别母粒的产品成本、生产难度、市场竞争情况存在差异。一般而言，彩色母粒和功能母粒的售价和毛利率高于黑色母粒和白色母粒，主要是由于：（1）彩色母粒和功能母粒所用的着色剂多为颜/染料，价格远高于黑色母粒使用的炭黑和白色母粒使用的钛白粉，因此彩色母粒和功能母粒的单位成本高于黑色母粒和白色母粒，售价也更高；（2）黑色母粒和白色母粒偏向于标准化产品，而彩色母粒和功能母粒多为定制化产品，一般需要公司技术部研究员进行配色和打样，故彩色母粒和功能母粒在定价时要求更高的产品附加值，因此毛利率一般高于黑色母粒和白色母粒。

公司黑色母粒中亦存在多种型号产品，不同型号产品的产品成本、生产难度、市场竞争情况等存在差异；同一型号产品向不同客户销售时，因销售对象的采购量、合作稳定性、客户议价能力等方面不同，售价也会略有差异。公司根据客户选择的具体产品型号，结合上述因素，与客户协商定价。因此，报告期内公司向不同客户销售同类产品的售价及毛利率存在差异。

（2）不同型号黑色母粒售价及毛利率情况

公司黑色母粒中，TBF55、TBF57、TBF82、TBF12、TBF56、TBF63A 属于比较有代表性的品种，其合计销售额占全部黑色母粒收入的比例分别为 67.52%、65.19%、66.62%。报告期内，上述 6 个型号黑色母粒销售情况如下：

单位：万元/吨，%

产品型号	具体用途	生产难度	市场竞争激烈程度	项目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
TBF55	用于 PBT 纤维原液着色	高	较低	售价	1.60	1.63	1.54
				单位成本	1.06	1.26	1.24
				毛利率	33.81	22.55	19.37
TBF57	用于高档 PET 纤维熔体直纺	高	较低	售价	1.37	1.47	1.45
				单位成本	0.97	1.15	1.13
				毛利率	29.35	21.90	21.81
TBF82	用于海岛超细旦纤维	高	较低	售价	1.50	1.53	1.47
				单位成本	1.08	1.25	1.17
				毛利率	27.90	18.71	20.33
TBF12	用于 PET 切片纺	一般	较高	售价	1.23	1.25	1.18
				单位成本	0.98	1.10	1.05
				毛利率	19.93	11.94	10.51
TBF56	用于 PET 纤维熔体直纺	较高	较高	售价	1.35	1.37	1.29
				单位成本	1.01	1.15	1.09
				毛利率	24.87	16.36	15.63
TBF63A	用于 PET 纤维熔体直纺	较高	较高	售价	1.22	1.32	1.28
				单位成本	1.05	1.20	1.17
				毛利率	14.19	9.44	9.25

TBF55 主要用于 PBT 纤维的原液着色，使用价格较高的 PBT 切片以及高档特种炭黑生产；TBF82 主要用于海岛超细旦纤维的原液着色，使用 PET 切片及高档特种炭黑生产；TBF57 分散性能好，主要用于高档 PET 纤维熔体直纺。该 3 种产品生产难度高，市场竞争激烈程度相对较低，产品附加值高，因此产品售价及毛利率较高。

TBF12 主要用于普通 PET 切片纺，使用 PET 切片及中档特种炭黑生产，生产难度一般，市场竞争激烈程度较高，故产品售价及毛利率较低。TBF56 与 TBF57 用途相似，但 TBF57 分散性能更优，生产难度也更大，故 TBF56 售价和毛利率均低于 TBF57。TBF63A 生产难度较高，但市场竞争激烈程度也较高，该品种是公司个别大客户定制的产品，客户为国内化纤行业龙头企业，每年稳定采购大量 TBF63A。公司考虑到与该客户合作关系稳定，在销售时给予较为优惠的价

格，因此售价及毛利率较低。

(3) 向客户 A 销售毛利率较高的原因

客户 A 为国内大型化纤生产企业，主攻超细纤维、差别化功能性纤维的开发和生产，对于纤维母粒的品质要求较高。

报告期内，公司向客户 A 销售产品的毛利率分别为 20.63%、20.73%、30.19%，其中，销售黑色母粒的毛利率分别为 20.65%、20.69%、29.84%。客户 A 向公司采购黑色母粒的具体情况如下：

单位：万元、%、元/吨

期间	产品型号	金额	占比	毛利率	同型号产品整体毛利率
2019 年	TBF57	2,115.31	46.86	30.40	29.35
	TBF82	2,235.03	49.51	29.04	27.90
	TBF55	162.52	3.60	33.66	33.81
	其他	1.41	0.03	22.38	——
	全部黑色母粒收入	4,514.27	100.00	29.84	20.86
2018 年	TBF57	1,570.13	46.32	22.00	21.90
	TBF82	1,779.31	52.49	19.55	18.71
	TBF55	32.28	0.95	20.86	22.55
	其他	7.97	0.24	17.86	——
	全部黑色母粒收入	3,389.69	100.00	20.69	14.41
2017 年	TBF57	239.15	8.91	21.53	21.81
	TBF82	2,405.03	89.60	20.60	20.33
	TBF55	40.12	1.49	18.59	19.37
	其他	—	—	—	——
	全部黑色母粒收入	2,684.29	100.00	20.65	14.95

由上表可知，公司向客户 A 销售的黑色母粒主要为 TBF57、TBF82、TBF55，均为高品质、毛利率较高的产品。因此，公司向客户 A 销售的黑色母粒毛利率大幅高于黑色母粒产品平均毛利率，但向其销售上述 3 种产品的毛利率与同型号产品整体毛利率较为接近。”

(二) 结合主要客户毛利率变动原因, 披露报告期内向浙江华欣新材料股份有限公司等部分客户销售规模出现大幅下降的原因及合理性。

回复:

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“七、盈利能力分析”之“(四) 营业毛利分析”中补充披露以下内容:

“8、报告期内部分客户收入大幅下降的原因

报告期内, 公司存在部分客户收入大幅下降的情况, 具体如下:

单位: 万元

客户	项目	2019 年	2018 年	2017 年
浙江华欣新材料股份有限公司	销售收入	736.89	1,448.76	1,358.59
	毛利率	34.24	24.57	26.60
江苏华宏实业集团有限公司	销售收入	183.64	222.72	1,314.66
	毛利率	15.93	13.90	21.27
杭州正杰化纤有限公司	销售收入	-	383.55	3,204.76
	毛利率	-	8.01	15.07
浙江金洋控股集团有限公司	销售收入	39.72	897.90	1,166.42
	毛利率	21.61	12.96	26.71
江苏盛恒化纤有限公司	销售收入	43.57	1,062.70	349.85
	毛利率	21.84	15.62	17.95
公司主营业务毛利率	——	23.92	18.45	19.93

2017 年至 2019 年, 公司向上述 5 名客户的销售毛利率均先降后升, 与公司主营业务毛利率变化趋势一致。报告期内, 上述 5 名客户销售额大幅下滑的原因:

浙江华欣新材料股份有限公司从 2019 年起自产部分母粒, 大幅减少黑色母粒购买量, 但仍向公司购买部分毛利率较高彩色母粒和功能母粒, 故 2019 年销售额下降而毛利率提高。江苏华宏实业集团有限公司从 2018 年起自产黑色母粒, 仅保留购买少量低毛利率的彩色单色母粒和白色母粒, 故 2018 年、2019 年的销售额和毛利率均低于 2017 年。

杭州正杰从 2018 年 3 月起不再购买纤维母粒, 其最终客户大部分由公司承

接。浙江金洋控股集团有限公司在 2019 年发生经营困难，公司资产陆续被司法拍卖，生产无法正常进行，因此不再向公司购买产品。江苏盛恒化纤有限公司在 2019 年调整了母粒供应商，减少向公司采购纤维母粒。”

（三）保荐机构核查情况

1、保荐机构核查过程

（1）保荐机构访谈了发行人销售负责人，了解到公司各类产品中均存在多种型号产品，不同型号产品的产品成本、生产难度、市场竞争情况等元素存在差异；同一型号产品向不同客户销售时，因销售对象的采购量、合作稳定性、客户议价能力等方面不同，售价也会略有差异。公司根据客户选择的具体产品型号，结合上述因素，与客户协商定价。

（2）保荐机构取得了发行人销售明细表，查看各主要型号黑色母粒销售金额、销量、成本金额等，并向发行人销售负责人了解了各型号产品生产难度、市场竞争激烈程度等情况，以及对产品售价及毛利率的影响。

（3）保荐机构取得发行人对客户 A 的销售明细，确认了其主采购 TBF57、TBF82、TBF55 等高毛利率产品，且发行人对客户 A 销售的该 3 类产品的毛利率水平与同期同型号产品整体毛利率较为接近。

（4）保荐机构走访了客户 A 及其子公司，并进行了函证，确认客户 A 及子公司与发行人交易的真实性和准确性。

（5）保荐机构访谈了发行人销售负责人，了解到报告期内向浙江华欣新材料股份有限公司等部分客户销售规模下降的原因，并结合上述客户购买的产品结构，分析了毛利率变动的原因。

（6）保荐机构走访了浙江华欣新材料股份有限公司等客户，并对其进行了函证，确认发行人与其交易的真实性和准确性。

2、保荐机构核查意见

经核查，保荐机构认为：（1）发行人向不同客户销售黑色母粒毛利率存在差异，主要是由于销售对象的销售结构不同；报告期内，公司向客户 A 销售的黑

色母粒毛利率高于黑色母粒产品平均毛利率原因为：客户 A 购买的主要为高品质、毛利率较高的产品。（2）发行人向浙江华欣新材料股份有限公司等部分客户销售规模下降的原因符合实际情况。

4、关于关联方和新苏化纤

根据申报材料，发行人实际控制人徐毅明曾持有土耳其 MASTERBATCH 60.00%的股权，İbrahim Halil Kara（土耳其人）持有 40.00%的股权。İbrahim Halil Kara 是土耳其当地化纤生产企业 ZM MAKINA TEKSTİL SAN VE TİC LTD ŞTİ 的股东。ZM MAKINA TEKSTİL SAN VE TİC LTD ŞTİ 为发行人的境外客户之一。此外，新苏化纤持有发行人 4.5%的股份，新苏化纤控制的苏州新港合纤有限公司为发行人下游行业企业。

请发行人补充披露：（1）主要境外客户的获取方式和合作背景，是否与发行人、控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其关系密切人员存在关联关系；（2）向 ZM MAKINA TEKSTİL SAN VE TİC LTD ŞTİ 等土耳其客户销售母粒产品的产品类型、数量、销售单价、销售金额及占比，交易价格是否公允；（3）关联方土耳其 MASTERBATCH 与发行人土耳其客户是否存在业务或资金往来；（4）新苏化纤及其子公司苏州新港合纤有限公司的基本情况、主营业务、股权结构、经营规模等，是否存在股份代持安排，新苏化纤增资入股的原因、背景及定价依据，与发行人及其关联方、主要供应商和客户是否存在业务、资金往来或关联关系。

请保荐人和发行人律师核查并发表明确意见。

回复：

（一）主要境外客户的获取方式和合作背景，是否与发行人、控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其关系密切人员存在关联关系

回复：

发行人已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“四、发行人销售及主要客户情况”之“(二) 报告期内主要客户情况”中补充披露以下内容：

“2、公司主要境外客户情况

由于中国化纤产量占到全球总产量的 70%左右，纤维母粒的需求主要集中于国内市场。公司以内销为主，但仍积极开拓土耳其、印度、东南亚等海外市场。2017 年至 2019 年，公司境外收入分别为 283.83 万元、596.88 万元、1,346.86 万元，持续提高。

报告期各期，公司前五大境外客户的情况如下：

(1) 2019年

单位：万元，%

排名	销售客户	国家/地区	纤维母粒收入	占外销母粒收入比例	客户获取方式	合作开始时间
1	RECRON (MALAYSIA) SDN. BHD	马来西亚	424.40	31.51	该客户的国内其他供应商推荐	2019 年
2	VIKOHASAN. JSC	越南	305.15	22.66	该客户的国内其他供应商推荐	2018 年
3	ZM MAKINA TEKSTIL SAN VE DIS TIC LTD STI	土耳其	304.50	22.61	该客户的国内其他供应商推荐	2014 年
4	AERO FIBRE PVT.LTD	印度	126.94	9.42	该客户的国内其他供应商推荐	2017 年
5	DAEHAN SYNTHETIC FIBER	韩国	35.31	2.62	该客户的国内其他供应商推荐	2019 年
-	合计		1,196.30	88.82		

(2) 2018年

单位：万元，%

排名	销售客户	国家/地区	纤维母粒收入	占外销母粒收入比例	客户获取方式	合作开始时间
1	ZM MAKINA TEKSTIL SAN VE DIS TIC LTD STI	土耳其	167.36	28.04	该客户的国内其他供应商推荐	2014 年
2	AERO FIBRE PVT.LTD	印度	164.61	27.58	该客户的国内其他供应商推荐	2017 年
3	ANGTAI COMPANY LIMITED	泰国	88.28	14.79	该客户的国内其他供应商推荐	2017 年
4	Dila İplik Dokuma Boyama	土耳其	73.35	12.29	该客户的国内其	2018 年

排名	销售客户	国家/地区	纤维母粒收入	占外销母粒收入比例	客户获取方式	合作开始时间
	San ve Tic Ltd Sti				他供应商推荐	
5	VIKOHASAN. JSC	越南	39.50	6.62	该客户的国内其他供应商推荐	2018 年
-	合计		533.10	89.31		

(3) 2017年

单位：万元，%

排名	销售客户	国家/地区	纤维母粒收入	占外销母粒收入比例	客户获取方式	合作开始时间
1	ZM MAKINA TEKSTIL SAN VE DIS TIC LTD STI	土耳其	93.56	32.96	该客户的国内其他供应商推荐	2014 年
2	HUAMEI MATERIAL TECHNOLOGY CO.	中国香港	41.79	14.72	该客户的国内其他供应商推荐	2016 年
3	GAMA RECYCLE ELYAF VE IPLIK SANAYI A. S.	土耳其	31.17	10.98	该客户的国内其他供应商推荐	2013 年
4	ANGTAI COMPANY LIMITED	泰国	30.15	10.62	该客户的国内其他供应商推荐	2017 年
5	AERO FIBRE PVT.LTD	印度	24.21	8.53	该客户的国内其他供应商推荐	2017 年
-	合计		220.89	77.82		

公司上述境外客户中，ZM MAKINA TEKSTIL SAN VE DIS TIC LTD STI 的股东 İbrahim Halil Kara，曾与公司实际控制人徐毅明共同投资设立土耳其 MASTERBATCH，且目前为土耳其 MASTERBATCH 的全资股东，但其本人及公司关联方不存在关联关系。除此之外，其余客户与公司、控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其关系密切人员均无关联关系。”

(二)向 ZM MAKINA TEKSTIL SAN VE DIS TIC LTD STI 等土耳其客户销售母粒产品的产品类型、数量、销售单价、销售金额及占比，交易价格是否公允；

回复：

发行人已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“四、发行人销售及主要客户情况”之“(二) 报告期内主要客户情况”中补充披露以下内容：

“3、报告期内向土耳其客户销售母粒情况

单位：吨、万元、%、万元/吨

期间	客户名称	产品类别	数量	金额	占主营业务收入比例	销售单价
2019年	ZM MAKINA TEKSTIL SAN VE DIS TIC LTD STI	彩色母粒、白色母粒、功能母粒	37.55	304.50	0.43	8.11
2018年	Dila İplik Dokuma Boyama San ve Tic Ltd Sti	彩色母粒、白色母粒	9.50	73.34	0.12	7.72
	ZM MAKINA TEKSTIL SAN VE DIS TIC LTD STI	彩色母粒、黑色母粒、白色母粒、功能母粒	29.30	167.37	0.27	5.71
2017年	GAMA RECYCLE ELYAF VE İPLİK SANAYİ A.Ş.	黑色母粒	25.00	31.17	0.06	1.25
	土耳其 MASTERBATCH	彩色母粒	0.10	2.75	0.01	27.50
	ZM MAKINA TEKSTIL SAN VE DIS TIC LTD STI	彩色母粒、黑色母粒、功能母粒	32.60	93.56	0.19	2.87

公司对土耳其客户的整体销售量较小。2018年、2019年，公司向土耳其客户销售的母粒中，彩色母粒占比较高，且均为高浓度单色母粒，客户购买后需进行配色和稀释加工。由于颜/燃料含量高于一般彩色母粒，产品单位成本和售价均较高。2017年，公司向土耳其 MASTERBATCH 仅销售了 0.1 吨彩色母粒，全部为高浓度单色母粒，价格较高；向其余土耳其客户销售产品价格与公司同类母粒销售均价基本一致。公司向土耳其客户销售母粒产品价格公允。

（三）关联方土耳其 MASTERBATCH 与发行人土耳其客户是否存在业务或资金往来；

回复：

发行人已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“四、发行人销售及主要客户情况”之“（二）报告期内主要客户情况”中补充披露以下内容：

“4、土耳其 MASTERBATCH 与发行人土耳其客户的业务或资金往来情况

为了开拓土耳其纤维母粒市场，2014 年 12 月，公司实际控制人徐毅明与 İbrahim Halil Kara（土耳其人）共同投资设立土耳其 MASTERBATCH。成立初期，土耳其 MASTERBATCH 主要为 ZM MAKINA TEKSTIL SAN VE DIS TIC LTD STI 提供配色和加工服务。为了规范同业竞争，2017 年 5 月，徐毅明将其持有的土耳其 MASTERBATCH 60.00% 的股权转让给 İbrahim Halil Kara。

2017 年 1-3 月，土耳其 MASTERBATCH 的销售收入为 16.74 万美元，主要是为 ZM MAKINA TEKSTIL SAN VE DIS TIC LTD STI 加工母粒获得的加工费。徐毅明转让股权后，土耳其 MASTERBATCH 仍与 ZM MAKINA TEKSTIL SAN VE DIS TIC LTD STI 保持业务往来。”

（四）新苏化纤及其子公司苏州新港合纤有限公司的基本情况、主营业务、股权结构、经营规模等，是否存在股份代持安排，新苏化纤增资入股的原因、背景及定价依据，与发行人及其关联方、主要供应商和客户是否存在业务、资金往来或关联关系。

回复：

发行人已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“七、发行人股本情况”中补充披露以下内容：

“（七）新苏化纤及其子公司苏州新港合纤有限公司的情况

1、新苏化纤的情况

公司名称	江苏新苏化纤有限公司	
成立时间	2003 年 4 月 11 日	
注册资本	35,000.00 万元	
法定代表人	张俊华	
住所	苏州市相城区黄埭镇苏阳路 8 号 4 幢 1 楼	
经营范围	生产、销售：聚酯切片、涤纶短纤维；经营本企业自产产品及技术的出口业务和本企业所需的机械设备、零配件、原辅材料及技术的进口业务，但国家限定公司经营或禁止进出口的商品及技术除外。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）	
主营业务	生产、销售短纤维	
最近一年主要财务数据	项目	2019 年 12 月 31 日
	总资产（万元）	274,176.01
	净资产（万元）	91,164.78
	项目	2019 年度
	营业收入（万元）	252,620.41
	净利润（万元）	6,830.15

注：上述财务数据已经审计。

新苏化纤的股权结构如下：

单位：万元，%

序号	股东名称	出资额	出资比例
1	张俊华	25,000.00	71.43
2	胡华方	10,000.00	28.57
合计		35,000.00	100.00

2、苏州新港合纤有限公司的情况

公司名称	苏州新港合纤有限公司	
成立时间	2007 年 8 月 2 日	
注册资本	3,000.00 万美元	
法定代表人	张俊华	
住所	苏州市相城区黄埭镇苏阳路 8 号 13 幢 1 室	
经营范围	生产、销售：差别化化学纤维（涉及许可经营的凭许可证经营）。（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）	
主营业务	生产、销售短纤维	
最近一年主要财务数据	项目	2019 年 12 月 31 日
	总资产（万元）	231,986.29
	净资产（万元）	14,846.25
	项目	2019 年度
	营业收入（万元）	139,986.01
	净利润（万元）	-945.20

注：上述财务数据未经审计。

苏州新港合纤有限公司（以下简称“新港合纤”）的股权结构如下：

单位：万美元，%

序号	股东名称	出资额	出资比例
1	新苏化纤	2,220.00	74.00
2	陈传钟	780.00	26.00
合计		3,000.00	100.00

3、新苏化纤入股公司情况

新苏化纤与公司同为苏州市相城区成立多年的企业，且均属化纤产业链，相互之间较为熟悉。因看好公司发展前景，新苏化纤在 2016 年初就存在投资意

向。2016 年底，新苏化纤与公司商定了增资事宜，但因公司计划进行同一控制下企业合并，新苏化纤待公司重组完成后才正式出资。

2017 年 11 月，新苏化纤以货币 1,662.21 万元增资，获得宝力塑胶 73 万元出资额，增资价格为每一元注册资本 22.77 元。公司与新苏化纤系根据公司以往盈利情况并考虑增资当年业绩预期后协商定价。该增资价格按 2016 年合并净利润计算为 6.44 倍 PE；按 2017 年公司合并净利润扣除股份支付影响数后计算为 6.66 倍 PE。

新苏化纤和新港合纤主要生产和销售原色短纤维，在生产过程中一般无需使用纤维母粒。新苏化纤和新港合纤生产所用原材料种类主要是 PTA 和乙二醇，主要供应商包括浙江永安资本管理公司（PTA 期货交割方）、沙伯基础（上海）商贸有限公司、江阴市金桥化工有限公司等；销售的产品主要是涤纶短纤维，主要客户包括杭州杭纺科技有限公司、杭州兴农纺织有限公司、Albaad Massuot Yitzhak Ltd 等。报告期内，新苏化纤、新港合纤与公司未发生过购销交易。

新苏化纤已确认，其投资发行人所用资金均为自有资金，系日常经营积累所得；持有的发行人股权为其真实持有，不存在代持安排或其他利益安排；新苏化纤、新港合纤与公司及其关联方、主要供应商和客户不存在业务、资金往来或关联关系。

（五）保荐机构核查情况

1、保荐机构核查过程

（1）保荐机构取得了发行人销售明细表，核查境外客户的销售产品类型、金额、数量等情况；访谈发行人销售负责人，了解主要境外客户获取方式和合作背景。

（2）保荐机构取得了发行人董事、监事、高级管理人员、控股股东、实际控制人、持股 5%以上股东填写的关联方调查表，通过全国企业信用信息公示系

统查阅了发行人及机构股东和关联企业的基本信息，对比分析与公司境外客户是否存在关联关系；

(3) 保荐机构访谈发行人销售负责人，了解发行人向土耳其客户销售产品的主要类型和特点，分析部分产品价格较高的原因。

(4) 保荐机构访谈徐毅明，了解设立和转让土耳其 MASTERBATCH 的原因，以及转让前土耳其 MASTERBATCH 与 ZM MAKINA TEKSTIL SAN VE DIS TIC LTD STI 的业务往来情况；

(5) 保荐机构实地走访了土耳其 ZM MAKINA TEKSTIL SAN VE DIS TIC LTD STI，并访谈了 İbrahim Halil Kara，确认了徐毅明股权转让情况，以及土耳其 MASTERBATCH 与 ZM MAKINA TEKSTIL SAN VE DIS TIC LTD STI 的业务往来情况。

(6) 保荐机构取得了徐毅明转让股权之前土耳其 MASTERBATCH 的财务报表；

(7) 保荐机构通过全国企业信用信息公示系统查阅新苏化纤和新港合纤的工商资料，并对比分析其与发行人及其关联方、主要供应商和客户是否存在关联关系；

(8) 保荐机构走访了新苏化纤，了解其与新港合纤的基本情况、主营业务、股权结构、经营规模等信息，询问其使用的具体原材料种类、主要供应商、销售产品种类、主要客户等信息，了解到新苏化纤与新港合纤在生产过程中一般不使用纤维母粒，报告期内未与发行人及泗阳宝源存在购销交易；保荐机构进一步了解了新苏化纤增资原因、背景、定价依据、资金来源、是否存在股权代持情况等，并确认了报告期内新苏化纤、新港合纤与公司及其关联方、主要供应商和客户不存在业务、资金往来或关联关系。

(9) 保荐机构获取了新苏化纤 2019 年审计报告和新港合纤 2019 年财务报表。

(10) 保荐机构取得了新苏化纤增资协议及出资凭证；

(11) 保荐机构取得了新苏化纤出具的不存在代持安排或其他利益安排的说明,取得了新苏化纤和新港合纤出具的其与发行人及其关联方、主要供应商和客户不存在业务、资金往来或关联关系的说明。

2、保荐机构核查意见

经核查,保荐机构认为:(1) 发行人主要境外客户与发行人、控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其关系密切人员不存在关联关系;(2) 发行人对土耳其客户的销售金额较小,价格公允;(3) 土耳其 MASTERBATCH 与 ZM MAKINA TEKSTIL SAN VE DIS TIC LTD STI 存在业务或资金往来;(4) 新苏化纤持有的发行人股权为其真实持有,不存在代持安排或其他利益安排;新苏化纤、新港合纤与发行人及其关联方、主要供应商和客户不存在业务、资金往来或关联关系。

5、关于技术合作

根据申报材料,发行人出资委托日本日弘色料株式会社开发纤维用高浓度二氧化钛色母粒,研究完毕后双方再行协商研究成果转让给发行人的费用。2019年,发行人按照合作协议,向日本日弘色料株式会社支付了 10 万美元的开发经费,作为研发支出计入当期损益。此外,发行人受让取得东华大学四项发明专利,发行人与东华大学目前共有“一种支链型可降解亲水聚酯母粒及其制备方法”专利权。

请发行人补充披露:(1) 结合核心技术研发人员的研究背景和从业经历,说明主要核心技术均为自主研发是否符合实际;(2) 与日本日弘色料株式会社技术开发协议的具体内容、后续预计支出的研发费用、购买技术成果的费用、产品的应用领域及市场前景;(3) 东华大学未将“一种支链型可降解亲水聚酯母粒及其制备方法”专利权转让给发行人的原因,结合该专利权的取得过程、共同共有原因和对发行人收入的贡献情况,披露发行人与东华大学就该专利权使用和向第三方授权许可的约定情况,发行人使用该专利是否需向东华大学支付费

用，是否对东华大学存在技术依赖。

请保荐人核查并对发行人的技术独立性和完整性发表明确意见。

（一）结合核心技术研发人员的研究背景和从业经历，说明主要核心技术均为自主研发是否符合实际；

回复：

发行人已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“八、发行人技术与研发情况”之“（一）核心技术基本情况及其来源”中补充披露以下内容：

“公司自成立之初，一直专注纤维母粒的研发、生产和销售，积累了多项核心技术和丰富的行业经验。公司核心技术及其来源情况如下：

序号	核心技术名称	技术或工艺来源	应用	技术保护措施
1	通用黑色纤维母粒生产技术	自主研发	黑色母粒	获得“植绒用尼龙绒毛的生产方法”发明专利
2	熔体直纺黑色纤维母粒生产技术	自主研发	黑色母粒	获得“一种支链型可降解亲水聚酯母粒及其制备方法”发明专利
3	通用彩色母粒生产技术	自主研发	彩色母粒	正在申请 1 项发明专利
4	高色牢度彩色母粒生产技术	自主研发	彩色母粒、功能母粒	正在申请 4 项发明专利
5	色彩与功能复合纤维用母粒生产技术	自主研发	功能母粒	正在申请 2 项发明专利
6	颜料的预分散技术	自主研发	彩色母粒	正在申请 4 项发明专利
7	一种混料设备的创新	自主研发	所有母粒产品	获得“一种高速混料机”实用新型专利
8	一种颜料的分散性检测方法	自主研发	颜/染料的检测环节	获得“全啮合型双螺杆挤出压力双闭环控制过滤性能测试机”实用新型专利；正在申请 1 项发明专利。
9	吸湿排汗功能母粒的制备方法	自主研发	功能母粒	获得“吸湿排汗功能母粒的制备方法”发明专利
10	防透轻薄面料 FDY 纤维母粒的制备方法	自主研发	功能母粒	获得“用于生产防透轻薄面料的 FDY 纤维母粒”发明专利

序号	核心技术名称	技术或工艺来源	应用	技术保护措施
11	涤纶海岛纤维用母粒的制备方法	自主研发	黑色母粒、彩色母粒	作为公司技术秘密，受到《公司内部保密制度》保护
12	涤纶扁平纤维用母粒的制备方法	自主研发	黑色母粒、彩色母粒	作为公司技术秘密，受到《公司内部保密制度》保护

报告期各期，公司主营业务收入均主要来自上述相关核心技术的应用。

公司核心技术人员从业经历及在公司参与发明专利如下：

姓名	职务	从业经历	发行人处工作年限	首次在发行人专利中作为发明人时间
徐毅明	董事长、总经理	1987年7月至1992年10月任苏州江南丝厂化纤车间技术员；1992年10月至1995年5月任无锡长虹化塑色粒厂技术科科长；1995年5月至1995年12月任吴县市康达纤维母粒厂厂长；1995年12月至2002年12月任苏州市康达纤维母粒厂厂长；2002年12月创办发行人并任职至今。	17年以上	2011-1
杨军辉	总工程师	1989年7月至1999年8月历任广东云浮化工厂技术员、分厂厂长、总工程师；1999年9月至2003年8月任广州远华色母厂有限公司开发工程师；2003年9月至2005年4月任浙江翔盛纺织集团色母粒厂厂长；2005年5月至今任发行人总工程师。	14年以上	2013-3
孙伟辰	其他核心人员	1987年9月至1995年9月历任苏州江南丝厂技术研发部技术员、工程师；1995年10月至1995年12月任吴县市康达纤维母粒厂技术部经理；1995年12月至2002年11月任苏州市康达纤维母粒厂技术部经理；2002年12月至今任职于发行人并负责技术工作。	17年以上	2015-12

姓名	职务	从业经历	发行人处工作年限	首次在发行人专利中作为发明人时间
王保柱	其他核心人员	1990年10月至2000年3月历任郑州银河股份有限公司车间技术员、车间副主任、技术处处长；2000年3月至2002年3月任厦门翔鹭纺纤有限公司制丝二部制程专员；2002年3月至2006年3月任浙江翔盛纺织有限公司纺丝部经理；2006年3月至2010年12月任浙江金鑫化纤有限公司生产副总经理；2011年1月至2015年4月任浙江古纤道新材料股份有限公司生产副总经理；2015年4月至今任职于发行人并负责技术工作。	4年以上	2015-12

公司核心技术人员徐毅明、杨军辉、孙伟辰、王保柱在公司任职多年。公司的核心技术为核心技术人员和其他研发生产人员在长期研发生产过程中积累形成，均属于自主研发。”

(二) 与日本日弘色料株式会社技术开发协议的具体内容、后续预计支出的研发费用、购买技术成果的费用、产品的应用领域及市场前景；

回复：

发行人已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“八、发行人技术与研发情况”之“(六) 合作研发情况”中补充披露以下内容：

“报告期内，公司合作研发具体情况如下：

合作方	合作协议内容	研发成果分配方案	保密措施
纺织产业关键技术东华大学协同创新中心	功能母粒设计与开发	宝丽迪出资委托对方开发的技术、形成的知识产权归宝丽迪所有	双方均须负保密责任，不得泄露予任何第三人
日本日弘色料株式会社	开发纤维用高浓度二氧化钛色母粒	宝丽迪出资委托对方开发的技术，研究完毕后双方再行协商研究成果转让给宝丽迪的费用。	双方均须负保密责任，不得泄露予任何第三人

根据合作协议，公司向日本日弘色料株式会社技术(以下简称“日弘色料”)支付10万美元研究经费；开发期间设定为6个月；双方确认开发样品品质达到或超过双方一起设定的品质规格时，即可认定开发结束；开发完成后，日弘色料向公司转让技术成果的费用由双方另行协商。

2019 年，公司已向日弘色料支付了 10 万美元的开发经费。根据协议约定，主要开发经费已支付完毕，公司预计后续无需再支付大额研发费用。研发完成后，公司将结合研究成果的市场前景及对公司的应用价值，与日弘色料商定技术转让费用。

公司与日弘色料合作研发的技术主要运用在白色母粒领域。公司白色母粒生产起步较晚，2017 年至 2019 年，公司白色母粒销量分别为 2,790.89 吨、2,564.91 吨、3,576.90 吨，呈上升趋势。根据中国化纤协会统计，2019 年白色母粒需求量约在 2.8 万吨，公司的市场份额仅约 12%，仍有较大的提升空间。

日弘色料成立时间超过 60 年，在着色剂分散处理领域掌握了核心技术。合作开发过程中，公司与日弘色料保持密切联系，不断提高自身白色母粒生产工艺水平，为进一步拓展白色母粒市场奠定了技术基础。”

(三)东华大学未将“一种支链型可降解亲水聚酯母粒及其制备方法”专利权转让给发行人的原因，结合该专利权的取得过程、共同共有原因和对发行人收入的贡献情况，披露发行人与东华大学就该专利权使用和向第三方授权许可的约定情况，发行人使用该专利是否需向东华大学支付费用，是否对东华大学存在技术依赖。

回复：

发行人已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“六、发行人及其子公司主要固定资产、无形资产情况”之“(二)发行人及其子公司主要无形资产情况”之“3、专利”中补充披露以下内容：

“(1)“一种支链型可降解亲水聚酯母粒及其制备方法”专利的相关情况

“一种支链型可降解亲水聚酯母粒及其制备方法”系泗阳宝源和东华大学于 2014 年 3 月共同申请，并于 2016 年 5 月获得授权的发明专利。2018 年，该专利的专利权人变更为宝丽迪、东华大学。

泗阳宝源主要生产黑色母粒，在日常经营过程中积累了丰富的实践经验；东华大学前身为中国纺织大学，在纺织材料领域拥有先进的理论研究水平。泗阳宝源选择与东华大学共同对支链型可降解亲水聚酯母粒进行前瞻性研究，取

得成果后共同申请了专利。该专利主要用于制备支链型可降解亲水聚酯母粒，报告期内，该专利对应的产品未形成收入。

公司与东华大学已签署协议：“一种支链型可降解亲水聚酯母粒及其制备方法”发明专利为双方共有，双方及其控制的其他企业有权在生产经营过程中自由使用该项专利技术，因使用该项专利产生的收益，由该使用方独享。未经协议双方书面同意，任何一方不得向第三方转让该专利所有权，亦不可授权或许可第三方使用该项专利。”根据上述协议，公司使用该专利无需向东华大学支付费用。

根据上述协议约定，由于公司可自由使用该专利技术并独享收益，且东华大学及其控制的企业也未从事纤维母粒的生产与销售，因此公司未向东华大学购买该专利权。

（2）公司不存在对东华大学技术依赖

公司拥有 12 项核心技术，大部分由公司独立申请专利或作为专有技术秘密保存，仅有“熔体直纺黑色纤维母粒生产技术”对应的保护措施之一系与东华大学共同申请的专利。

“熔体直纺黑色纤维母粒生产技术”的具体内容为：公司采用同质高流动性聚酯粉料为载体及高净度炭黑，添加专用高效超分散剂，经过高速强剪切混合过程制备得到高流动、高分散、高品质熔体直纺黑色纤维母粒，有效避免母粒在应用中炭黑二次团聚等问题，可以满足大批量、长时间连续稳定纺丝要求。

该核心技术包含多种不同型号产品的制备方法，是公司在多年生产研发实践中积累所得，绝大部分为公司独立研发并作为专有技术秘密保存，仅有支链型可降解亲水聚酯母粒系与东华大学共同研发，并共同申请了专利保护。

综上所述，公司对东华大学不存在技术依赖。

（四）保荐机构核查情况

1、保荐机构核查过程

（1）保荐机构取得了发行人核心技术人员填写的个人简历表，确认核心技

术人员均在发行人处任职多年；访谈了发行人总工程师，了解到公司核心技术为核心技术人员和其他研发生产人员在长期研发生产过程中积累形成，均属于自主研发。

（2）保荐机构取得了发行人与日本日弘色料株式会社技术合作开发协议以及研发费用支付凭证；访谈了发行人总工程师，了解到主要开发经费已支付完毕，公司预计后续无需再支付大额研发费用。研发完成后，公司将结合研究成果的市场前景及对公司的应用价值，与日弘色料商定技术转让费用。

（3）保荐机构核查了发行人报告期各期白色母粒销售量，并结合中国化纤协会出具的 2019 年纤维母粒需求情况说明，计算发行人白色母粒市场份额。保荐机构通过查询日弘色料官方网站，了解其发展历史及核心技术情况。

（4）保荐机构访谈了发行人总工程师，了解“一种支链型可降解亲水聚酯母粒及其制备方法”的取得过程、共同共有原因和对发行人收入的贡献情况，以及未向东华大学购买专利权的原因；了解了“熔体直纺黑色纤维母粒生产技术”的具体内容和该核心技术取得过程。

（5）保荐机构获取了发行人与东华大学就“一种支链型可降解亲水聚酯母粒及其制备方法”专利权使用和向第三方授权许可等情况签署的协议，并访谈了东华大学相关负责人，了解了“一种支链型可降解亲水聚酯母粒及其制备方法”的取得过程、共同共有原因，并确认东华大学及其控制企业未从事母粒生产和销售。

（6）保荐机构核查了发行人核心技术及相应的保护措施：公司拥有 12 项核心技术，绝大部分由公司独立申请专利或作为专有技术秘密保存，仅有“熔体直纺黑色纤维母粒生产技术”对应的保护措施之一为与东华大学共同申请的专利。该核心技术包含多种不同型号产品的制备方法，是公司在多年生产研发实践中积累所得，绝大部分为公司独立研发并作为专有技术秘密保存，仅有支链型可降解亲水聚酯母粒系与东华大学共同研发，并共同申请了专利保护。

2、保荐机构核查意见

经核查，保荐机构认为：（1）发行人核心技术人员均在发行人处任职多年，

发行人主要核心技术均为自主研发符合实际情况；（2）发行人已在招股说明书中披露了与日本日弘色料株式会社技术合作开发的相关情况；（3）发行人使用“一种支链型可降解亲水聚酯母粒及其制备方法”专利无需向东华大学支付费用，发行人对东华大学不存在技术依赖。

6、关于选取可比公司

发行人未将国内主要竞争对手列为可比公司，招股说明书中列为可比公司的美联新材、道恩股份、红梅色母等公司主要生产塑料用母粒，与发行人产品差异较大。

请发行人进一步补充披露同行业可比公司（包括境内外上市公司、近年来被上市公司并购的标的公司），最大程度确保可比公司的产品、应用领域、客户与发行人可比，并补充说明发行人在色差、分散性、耐迁移性等技术指标、关键经营数据、主要产品销售单价、毛利率、主要原材料采购价格及其报告期变动趋势等业务指标与同行业可比公司的比较情况。

请保荐人核查并发表明确意见。

回复：

（一）发行人说明

1、美联新材、道恩股份、红梅色母与公司具有一定的可比性。

公司在选取同行业可比公司时，考虑到国内主要纤维母粒生产企业中除了新凤鸣集团股份有限公司外均为非公众公司，数据不可公开取得；而新凤鸣集团股份有限公司以及国外竞争对手瑞士科莱恩公司、美国普立万公司虽为上市公司，但由于纤维母粒业务占比较小，在信息披露时未单独披露相关数据。

美联新材、道恩股份、红梅色母与公司均从事色母粒生产和销售，产品用途相同，均用于下游客户对其制品着色；原材料种类基本相同，均包括切片（树脂）、着色剂、助剂等；生产工艺流程和经营模式也相似。公司与美联新材、道恩股份、红梅色母在多方面具有较强的可比性，故将其列为同行业可比公司。

公司已在招股说明书中，对比分析了公司与上述同行业可比公司在员工薪酬、销售模式、收入及变化趋势、利润及变化趋势、产销量、收入确认原则、主营业务毛利率、期间费用率、坏账计提比例、固定资产折旧年限、产能和机器设备原值、应收账款周转率、存货周转率、流动比率、速动比率、资产负债率、经营性现金流量净额等情况，且对比结果不存在重大异常差异。

2、国内外同行业公司的纤维母粒相关数据未公开披露

公司进一步核查了国内外纤维母粒生产企业信息披露情况，具体如下：

除公司外，国内纤维母粒行业企业还包括厦门鹭意彩色母粒有限公司、广东彩艳股份有限公司、常州富桐纤维新材料有限公司、浙江金彩新材料有限公司、科莱恩化工（中国）有限公司、桐乡珠力高分子材料科技有限公司、新凤鸣集团股份有限公司、浙江恒烨新材料科技有限公司、吴江市曙光色母粒厂等。

其中，新凤鸣集团股份有限公司为化纤行业上市公司，但其纤维母粒业务占比很小，在定期报告中未披露纤维母粒相关经营数据。除新凤鸣外，其余国内纤维母粒企业均未在境内外上市公司，近年来也未作为并购重组的标的公司。

国际上主要纤维母粒生产企业包括瑞士科莱恩公司、美国普立万公司、美国奥美凯公司。其中瑞士科莱恩公司在瑞士证券交易所上市、美国普立万公司在纽约证券交易所上市，但因纤维母粒业务占比较小，在信息披露时未单独披露相关数据。2019年12月，美国普立万公司宣布收购瑞士科莱恩公司全球色彩和添加剂母料业务，经查询相关收购公告信息，亦未发现单独披露纤维母粒业务数据。

综上所述，国内外纤维母粒生产企业未公开披露过其纤维母粒相关数据。

3、发行人在色差、分散性、耐迁移性等技术指标与行业标准相比较

由于公司无法取得纤维母粒行业企业在技术指标方面的数据，且涤纶纤维母粒目前无正在执行的行业标准。公司使用正在审批中的“涤纶纤维色母粒”行业标准用作技术指标对比。该行业标准由中国纺织工业联合会提出，目前已上报工信部审核，正处于等待报批公式阶段。

发行人纤维母粒产品各项指标与该行业标准比较情况如下：

项目	指标用途	行业标准指标	发行人指标
纤维着色批差	用于评价产品色差	≤1.0	≤0.6

项目	指标用途	行业标准指标	发行人指标
ΔE (CMC 2:1)			
压滤差 (DF 值)/MPa	用于评价产品分散性	≤ 3.0	≤ 1.5
纤维着色批差 (灰卡)/级	用于评价产品耐迁移性	4-5	4-5
异状母粒含量 (质量分数)/%	用于评价产品其他相关品质	≤ 0.40	≤ 0.20
百粒重/g		$M_1 \pm 0.20$	$M_1 \pm 0.20$
粉末含量 (质量分数)/%		≤ 0.40	≤ 0.30
特性粘度/dl/g		$M_2 \pm 0.02$	$M_2 \pm 0.02$
熔点/ $^{\circ}\text{C}$		$M_3 \pm 4.0$	$M_3 \pm 4.0$
含水率/%		≤ 0.40	≤ 0.20

注 1: M_1 为百粒重中心值, 在 2.00g-3.50g 选取, 具体由供需双方协商确定。

注 2: M_2 为特性粘度中心值, 在 0.170 dl/g-0.900 dl/g 选取, 具体由供需双方协商确定。

注 3: M_3 为熔点中心值, 在 185.0 $^{\circ}\text{C}$ -260.0 $^{\circ}\text{C}$ 选取, 具体由供需双方协商确定。

由上表可知, 公司产品的各项指标均达到或优于正在审批中的“涤纶纤维色母粒”行业标准。

3、中国化纤协会统计的纤维母粒行业数据

由于公司无法取得纤维母粒行业其他企业的财务数据, 无法直接对比主要产品销售单价、毛利率、主要原材料采购价格及其报告期变动趋势等业务指标。根据色母粒专委会和中国化纤协会统计, 2017-2019 年中国部分化纤母粒生产企业销售情况如下:

单位: 吨, 万元, 万元/吨

序号	公司名称	项目	2019 年	2018 年	2017 年
1	苏州宝丽迪材料科技股份有限公司	销售量	41,404	38,240	34,029
		销售额 (含税)	80,892	71,747	57,728
		单价 (含税)	1.95	1.88	1.70
2	厦门鹭意彩色母粒有限公司	销售量 (约)	20,000	15,300	9,600
		销售额 (含税)	32,000	28,000	16,000
		单价 (含税)	1.60	1.83	1.67
3	广东彩艳股份有限公司	销售量 (约)	8,900	6,800	6,200
		销售额 (含税)	32,000	22,000	21,000

序号	公司名称	项目	2019 年	2018 年	2017 年
		单价（含税）	3.60	3.24	3.39
4	常州富桐纤维新材料有限公司	销售量（约）	17,735	10,000	6,300
		销售额（含税）	31,127	18,000	10,300
		单价（含税）	1.76	1.80	1.63
5	浙江金彩新材料有限公司	销售量（约）	15,900	13,200	12,000
		销售额（含税）	28,080	24,200	19,000
		单价（含税）	1.77	1.83	1.58

2017 年至 2019 年，公司纤维母粒销售量和销售额均排名行业第 1。价格方面，广东彩艳股份有限公司主要生产彩色母粒，因此平均售价较高，其余公司的平均售价较为接近。

（二）保荐机构核查情况

1、保荐机构核查过程

（1）保荐机构取得了美联新材、道恩股份、红梅色母的招股说明书或公开转让说明书，以及各期年度报告，确认其产品用途、原材料种类、生产工艺流程和经营模式等方面与发行人具有一定的可比性。

（2）保荐机构查询国内外纤维母粒行业企业的上市或并购重组情况，查询是否有企业公开披露纤维母粒相关经营数据。经查询，国内主要纤维母粒生产企业，除了新凤鸣集团股份有限公司外均为非公众公司数据不可公开取得；而新凤鸣集团股份有限公司以及国外竞争对手瑞士科莱恩公司、美国普立万公司虽为上市公司，但由于纤维母粒业务占比较小，在信息披露时未单独披露相关数据；保荐机构查询了 2019 年 12 月美国普立万公司宣布收购瑞士科莱恩公司全球色彩和添加剂母料业务的相关公告，亦未发现单独披露纤维母粒业务数据。

（3）保荐机构取得正在工信部审核的“涤纶纤维色母粒”行业标准，核查审批进展；访谈发行人总工程师，了解发行人产品各项指标情况；抽取发行人产品质量检测报告，确认了产品各项指标均达到或高于审批中的“涤纶纤维色母粒”

行业标准。

(4) 保荐机构取得中国色母粒专委会、中国化纤协会出具的纤维母粒行业企业数据，并进行对比分析。

2、保荐机构核查意见

经核查，保荐机构认为：由于国内外纤维母粒生产企业未公开披露过其纤维母粒相关数据，发行人无法直接取得相关数据用作对比；而美联新材、道恩股份、红梅色母在产品用途、原材料种类、生产工艺流程和经营模式等方面与发行人具有一定的可比性，公司选取该 3 家公司作为同行业可比公司具有合理性。

7、关于行业风险

请发行人结合上游原材料价格波动和下游化纤行业增速放缓的趋势以及纤维母粒的市场渗透情况，进一步补充披露发行人报告期和未来业绩增长的主要驱动因素，并充分揭示相应市场和行业相关风险。

请保荐人核查并发表明确意见。

回复：

(一) 发行人补充披露

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“七、盈利能力分析”之“(一) 经营成果变动趋势”中补充披露以下内容：

“报告期内，公司经营情况具体如下表所述：

单位：万元，%

项目	2019 年度		2018 年度		2017 年度
	金额	增长率	金额	增长率	金额
营业收入	71,204.93	15.39	61,706.95	25.06	49,339.95
营业利润	12,591.03	58.76	7,930.75	72.40	4,600.17
利润总额	12,581.43	58.81	7,922.21	74.22	4,547.25
净利润	10,065.83	59.42	6,314.23	81.15	3,485.70

项目	2019 年度		2018 年度		2017 年度
	金额	增长率	金额	增长率	金额
归属于母公司所有者的净利润	10,065.83	59.42	6,314.23	81.15	3,485.70

报告期内，公司营业收入分别为 49,339.95 万元、61,706.95 万元和 71,204.93 万元，其中，2018 年同比增长 25.06%，2019 年同比增长 15.39%。报告期内，公司净利润分别为 3,485.70 万元、6,314.23 万元和 10,065.83 万元，其中，公司 2017 年净利润较低，主要系公司为保持员工稳定性及有效促进公司发展，对核心团队进行了股权激励，确认了股份支付费用。如剔除该股份支付事项影响，公司报告期内净利润分别为 5,297.76 万元、6,314.23 万元和 10,065.83 万元，公司整体盈利情况良好。

2017 年至 2019 年，公司净利润持续增长，主要是整体毛利额增长带动营业利润、利润总额增长所致；而毛利额增长，主要是销售量上涨以及产品单位毛利增加所致。因此，报告期内公司业绩增长的主要驱动因素，是销售量上涨以及产品附加值增加。

1、销售量上涨

近年来，随着被称为“史上最严厉”的环保法的颁布实施，印染行业的环保压力日益加大。环保整治使得大量印染企业停业整顿，产能降低；同时印染行业还面临着环保投入持续增加的压力，导致了化纤印染成本的增加。而原液着色纤维则完全符合国家产业升级和节能减排的政策导向。因此，原液着色技术迎来了最好的发展窗口期。

2017 年至 2019 年，国内纤维产量情况、纤维母粒需求量、公司产销情况如下：

单位：万吨

项目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
国内化纤总产量	5,953.00	5,011.10	4,919.60
原液着色纤维产量	约 700.00	约 600.00	约 500.00
纤维母粒需求量	约 18.50	约 16.00	——
公司纤维母粒产能	3.70	3.70	2.90

项目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
公司纤维母粒产量	4.27	3.74	3.42
公司纤维母粒销量	4.14	3.82	3.40

注：国内化纤总产量数据来源 iFinD，原液着色纤维产量、纤维母粒需求量数据由中国化纤协会统计，2017 年需求量数据未统计。

2018 年，国内化纤行业景气度回升，化纤总产量首破 5,000 万吨大关；同时由于国家节能环保、安全生产政策的不断推进，下游客户对于纤维母粒的需求量增加。为了更好的满足市场需求，公司新增较多机器设备，验收产能从 2.9 万吨提升至 3.7 万吨。市场需求量和公司产能产量的提高，使得公司当年纤维母粒销量同比增长 12.37%。

2019 年，国内化纤总产量达 5,953 万吨，创历史新高，同时原液着色纤维的产量继续提升，因此纤维母粒的市场需求进一步提高。另一方面，公司继续新增机器设备，提高生产自动化水平和生产效率，当期产量进一步提高。市场需求量以及公司产量的提高，使得公司当年纤维母粒销量同比增长 8.27%。

2、产品附加值增加

2017 年至 2019 年，公司产品价格、成本、利润情况如下：

单位：万元/吨

项目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
公司纤维母粒平均售价	1.717	1.611	1.448
公司纤维母粒单位成本	1.306	1.313	1.159
公司纤维母粒单位毛利	0.411	0.298	0.289

2018 年，由于主要原材料切片、颜/染料的采购价格上涨较多，导致产品单位成本同比增加。但因下游市场需求旺盛，公司能及时、有效的转移原材料价格上涨的压力，使得 2018 年产品单位毛利同比增加。

2019 年，国内化纤总产量创历史新高，且纤维母粒的市场需求进一步提升。原材料方面，受到响水爆炸案影响，颜/染料价格大幅提升，但由于切片、炭黑的平均采购单价同比 2018 年下降幅度较大，综合使得公司 2019 年产品单位成本略有下降。销售方面，彩色母粒的市场需求同样大幅提升，公司可以及时将颜/染料价格上涨体现在售价中，彩色母粒的销售量、销售金额、单位毛利均上

涨；此外，由于切片市场价格回落，以及公司使用国产炭黑比例提高导致炭黑采购价格下降，使得黑色母粒的单位毛利也同比提升。彩色母粒收入占比提升和单位毛利提高，以及黑色母粒的单位毛利提高，共同导致公司 2019 年整体单位毛利较 2018 年大幅提高。”

发行人已在招股说明书“重大事项提示”之“三、本公司特别提醒投资者注意“风险因素”中的下列风险”以及“第四节 风险因素”之“三、经营风险”中补充披露以下内容：

“(七) 业绩增长驱动因素变化引致的风险

受益于下游化纤行业规模巨大和稳步发展，以及原液着色技术对于传统印染技术的逐步替代，我国纤维母粒市场需求保持快速增长。2017 年至 2019 年，公司纤维母粒销量持续上涨，产品附加值也不断提高，驱动公司经营业绩持续增长。

若未来国内宏观经济增速放缓，或者贸易摩擦、新冠疫情对纺织产业链终端行业的不利影响扩大，可能导致公司下游化纤行业增速以及原液着色纤维产量增速放缓，纤维母粒市场需求降低，进而影响公司产品销量。此外，公司原材料成本占主营业务成本比重较高，若原材料价格出现大幅上涨，而公司不能有效地转移原材料价格上涨的压力，将会使公司产品附加值降低。

综上所述，若未来纤维母粒市场需求降低或原材料价格持续不利变化，将会对公司经营业绩造成不利影响。”

（二）保荐机构核查情况

1、保荐机构核查过程

（1）保荐机构访谈了中国化纤协会相关负责人，了解国内化纤产量、原液着色纤维产量、纤维母粒需求量等情况。

（2）保荐机构获取发行人销售明细表，分析报告期业绩增长的驱动因素主要是销售量增长以及产品附加值增加。

（3）保荐机构通过访谈发行人财务负责人，了解报告期销量增长和产品附

加值增加的主要原因。

（4）保荐机构获取了环保部门对发行人出具的环评验收批复。

（5）保荐机构查询了发行人招股说明书，核查是否充分披露市场和行业相关风险。

2、保荐机构核查意见

经核查，保荐机构认为：发行人已在招股说明书中补充披露业绩增长的主要驱动因素，并充分揭示相应市场和行业相关风险。

（以下无正文）

（本页无正文，为《苏州宝丽迪材料科技股份有限公司关于首次公开发行股票并在创业板上市申请文件审核中心意见落实函的回复》之盖章页）

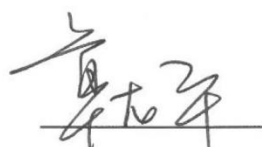
苏州宝丽迪材料科技股份有限公司

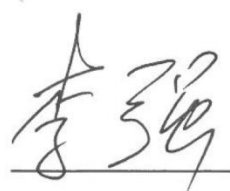


2020年8月2日

（本页无正文，为《东吴证券股份有限公司关于苏州宝丽迪材料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审核中心意见落实函的回复》之签章页）

保荐代表人：


章龙平


李 强

法定代表人、董事长、总经理：


范 力



保荐机构（主承销商）董事长、总经理声明

本人已认真阅读苏州宝丽迪材料科技股份有限公司本次审核中心意见落实函的回复报告的全部内容，了解报告涉及问题的核查过程、本公司的内核和风险控制流程，确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，审核中心意见落实函的回复报告不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

董事长、总经理：



范 力

