关于宁波色母粒股份有限公司

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

保荐人（主承销商）

国信证券股份有限公司
GUOSEN SECURITIES CO.,LTD.

（深圳市红岭中路 1012 号国信证券大厦 16-26 层）

深圳证券交易所：

贵所于 2020 年 8 月 2 日出具的《关于宁波色母粒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》（审核函〔2020〕010239 号）（以下简称“问询函”）已收悉，国信证券股份有限公司作为保荐人（主承销商），与发行人、发行人律师、申报会计师对问询函所列问题认真进行了逐项落实，现回复如下，请予审核。

如无特别说明，本回复中的简称或名词释义与招股说明书（申报稿）中的相同。

本回复的字体：

黑体（不加粗）	**问询函所列问题**
宋体（不加粗）	对问询函所列问题的回复
楷体（加粗）	**对招股说明书的修改**

目　录

问题 1、关于改制。 5

问题 2、关于任卫庆收购股权。 18

问题 3、关于持股平台和自然人股东。 30

问题 4、关于董监高对外投资。 47

问题 5、关于核心技术和技术领先指标。 52

问题 6、关于行业发展和市场地位。 60

问题 7、关于产能利用率和募投项目必要性。 84

问题 8、关于客户关系。 90

问题 9、关于前五大客户。 97

问题 10、关于 LG 销售金额变化和受托加工。 114

问题 11、关于贸易商客户。 121

问题 12、关于产品价格。 134

问题 13、关于主营业务收入增长。 152

问题 14、关于收入季节性变动。 165

问题 15、关于原材料和能源采购。 176

问题 16、关于前五大供应商。 198

问题 17、关于关联方和关联交易。 233

问题 18、关于关联方宁波玛斯特。 271

问题 19、关于营业成本。 276

问题 20、关于毛利率。 291

问题 21、关于应收账款。 317

问题 22、关于存货。 333
问题 23、关于销售费用。 346
问题 24、关于管理费用。 354
问题 25、关于小贷公司。 358
问题 26、关于投资性房地产。 375
问题 27、关于违约金、赔偿金。 378
问题 28、关于股东纳税情况。 382

问题 1、关于改制。

根据申报材料，发行人由全民所有制企业成立鄞县塑料制品五厂改制而来。改制时宁波浓色母粒厂净资产为 2,734 万元，梅湖实业以净资产出资 1,093.60 万元（法人股），持股 40%，职工持股会以从梅湖实业置换的净资产出资 895.40 万元，赵茂华等 37 位自然人以从梅湖实业置换的净资产出资 745 万元。改制时认购职工股的成员由两部分组成，一部分为梅湖实业调拨至宁波浓色母粒厂实际任职的员工，另一部分为梅湖实业本部任职的员工。发行人取得了宁波东钱湖旅游度假区国有资产管理办公室、宁波东钱湖旅游度假区管理委员会、宁波东钱湖旅游度假区经济发展局对改制的确认意见或批复。报告期内，职工持股会往来款应收账款金额为 2017 年末 447.98 万元、2018 年末 527.69 万元、2019 年末 0 元。

请发行人：（1）披露宁波东钱湖旅游度假区国有资产管理办公室、宁波东钱湖旅游度假区管理委员会、宁波东钱湖旅游度假区经济发展局出具的确认意见或批复文件的法律效力，是否为有权机关；截至目前，发行人是否取得宁波市政府对改制合规性及产权合法性确认文件；（2）披露职工持股会、赵茂华等 37 位自然人以梅湖实业置换的净资产出资的原因、置换净资产确认及界定依据；本次改制时职工持股会会员、自然人和职工量化股份的确定依据，包括梅湖实业本部员工的原因，是否与审批的改制方案一致；本次改制相关产权界定是否清晰、准确，是否全面履行相应改制审批、资产评估程序，改制过程、职工会持股安排是否符合当时的法律法规及地方政策，是否存在国有资产流失的情形；（3）披露截至问询函回复日，发行人律师、保荐人对发行人职工持股会相关人员的访谈和确认情况，职工持股会人员与发行人及发行人股东之间是否存在纠纷或潜在纠纷；（4）结合职工持股会清理情况，披露职工持股会往来款应收账款发生原因，期后结转过程。请保荐人、发行人律师核查并发表明确意见。

【回复】

一、披露宁波东钱湖旅游度假区国有资产管理办公室、宁波东钱湖旅游度假区管理委员会、宁波东钱湖旅游度假区经济发展局出具的确认意见或批复文件的法律效力，是否为有权机关；截至目前，发行人是否取得宁波市政府对改制合规性及产权合法性确认文件

发行人已在招股说明书“第五节　发行人基本情况”之“二、发行人改制与设立情况”之“（一）有限公司设立情况”之“3、有权行政主管部门的确认意见”补充披露如下：

（1）相关行政主管部门的确认意见

2020 年 1 月 15 日，公司向原企业主管单位及国有资产主管部门东钱湖经发局、东钱湖国资办报送《宁波色母粒股份有限公司关于提请出具历史产权确认意见的请示》（宁色股字〔2020〕01 号），请求相关部门就发行人本次改制事项的合法、合规性以及是否造成国有资产流失等事项出具确认意见。

2020 年 5 月 11 日，**东钱湖国资办**出具确认意见：未发现宁波色母粒股份有限公司在改制过程中存在国有资产流失或损害国有股东利益的情况。

2020 年 6 月 24 日，东钱湖经发局出具《关于同意对宁波色母粒股份有限公司历史产权出具确认意见的批复》（甬东旅经发〔2020〕13 号），针对发行人本次改制事项，确认如下：1999 年，宁波浓色母粒厂整体改制为有限责任公司的过程中，履行了相关评估程序，改制审批程序、改制方案、有限责任公司的股权设置、剥离资产处置、职工安置等符合国家相关法律法规以及宁波市关于县属国有企业改制的相关法规的规定，不存在国有资产流失或损害国有股东利益的情形。

2020 年 6 月 24 日，东钱湖经发局向东钱湖管委会报送《关于提请对宁波色母粒股份有限公司出具历史产权确认意见的请示》（甬东旅经〔2020〕7 号），将上述确认意见报送东钱湖管委会进一步确认。

2020 年 6 月 24 日，**东钱湖管委会**出具《宁波东钱湖旅游度假区管理委员会关于同意对宁波色母粒股份有限公司历史产权出具确认意见的批复》（甬东旅政发〔2020〕8 号），针对本次改制事项，确认如下：1999 年，宁波浓色母粒厂整体改制为有限责任公司的过程中，履行了相关评估程序，改制审批程序、改制方案、有限责任公司的股权设置、剥离资产处置、职工安置等符合国家相关法律法规以及宁波市关于县属国有企业改制的相关法规的规定，不存在国有资产流失或损害国有股东利益的情形。

2020 年 6 月 29 日，东钱湖管委会向宁波市人民政府报送《宁波东钱湖旅游度假区管理委员会关于要求对宁波色母粒股份有限公司出具历史产权确认意见的请示》（甬东旅政〔2020〕4 号），将上述确认意见报请宁波市人民政府进一步确认。

2020 年 7 月 31 日，宁波市人民政府就《宁波东钱湖旅游度假区管理委员会关于要求对宁波色母粒股份有限公司出具历史产权确认意见的请示》（甬东旅政〔2020〕4 号）出具了《宁波市人民政府关于确认宁波色母粒股份有限公司历史产权事项的批复》（甬政发〔2020〕43 号），“根据证监会的相关要求，经审核，同意你单位确认意见。”

（2）关于宁波东钱湖有关行政主管部门出具的确认意见或批复文件的法律效力的说明

2001 年 8 月，根据浙江省专题会议精神，宁波市在鄞州区东钱湖镇基础上设立东钱湖旅游度假区，由管委会作为市政府派出机构。发行人历史上的国有股股东梅湖实业的住所地浙江省宁波东钱湖旅游度假区高钱，位于东钱湖旅游度假区内，归东钱湖管委会管辖。发行人前身宁波浓色母粒厂、色母粒有限原系鄞县农业局下辖企业，经上述行政区划调整后，东钱湖经发局成为色母粒有限的主管部门。

根据宁波市人民代表大会常务委员会颁布的《宁波东钱湖旅游度假区条例》，“市人民政府设立宁波东钱湖旅游度假区管理委员会作为其派出机构，管理度假区内的行政事务，行使规定的市级经济管理权限和相当于县级的社会行政管理权限。”

综上所述，东钱湖国资办、东钱湖经发局、东钱湖管委会系色母粒有限的县级主管机关，是认定发行人历史上的改制事项的合规性及是否造成国有资产流失的县级有权机关，其出具的关于发行人历史上改制事项的确认意见或批复文件具有法律效力。

二、披露职工持股会、赵茂华等 37 位自然人以梅湖实业置换的净资产出资的原因、置换净资产确认及界定依据；本次改制时职工持股会会员、自然人和职工量化股份的确定依据，包括梅湖实业本部员工的原因，是否与审批的改制方案

一致；本次改制相关产权界定是否清晰、准确，是否全面履行相应改制审批、资产评估程序，改制过程、职工会持股安排是否符合当时的法律法规及地方政策，是否存在国有资产流失的情形

（一）披露职工持股会、赵茂华等 37 位自然人以梅湖实业置换的净资产出资的原因、置换净资产确认及界定依据

发行人已在招股说明书“第五节　发行人基本情况”之“二、发行人改制与设立情况”之“（一）有限公司设立情况”补充披露如下：

2、改制相关情况说明

（1）职工持股会、赵茂华等 37 位自然人以梅湖实业置换的净资产出资的原因

为深化鄞县县属国有集体企业改革，鄞县人民政府于 1998 年 2 月就县属国有集体企业改制事项发布《关于推进县属国有集体企业产权制度改革若干政策的通知》（鄞政〔1999〕3 号）（以下简称“3 号文”），提出改制企业的存量资产，除县政府规定不得出售的外，提倡和鼓励企业内部职工出资置换，社会自然人和其他法人也可出资置换。宁波浓色母粒厂改制过程中，由职工持股会、赵茂华等 37 位自然人以梅湖实业置换的净资产出资系依照“3 号文”关于改制政策的规定执行。

（2）置换净资产确认及界定依据

职工持股会、赵茂华等 37 位自然人股东置换的净资产确认及界定系根据鄞县人民政府的“3 号文”执行。

根据“3 号文”规定，鄞县农业局、鄞县国有资产管理局核准同意了宁波浓色母粒厂出资单位梅湖实业报送的《关于宁波梅湖实业股份有限公司向宁波明州色母粒有限责任公司投资的请示》（宁梅股字[1999]03 号），其中宁波浓色母粒厂根据鄞县资产评估事务所出具的“鄞评报字（1999）64 号”《资产评估报告书》及“鄞县国资〔1999〕12 号”《关于同意宁波梅湖实业总公司资产核减的批复》精神，经评估的净资产为 3,378.85 万元，减政策性提留 644.86 万元，调整的净资产为 2,734 万元，该部分全部界定为国有股东梅湖实业管理运营的国

有资产。经鄞县农业局、鄞县国有资产管理局核准，改制后宁波色母粒有限公司股本总额（注册资本）2,734 万元，全部股份划分为等额股份，每股面值 1 元，实行存量资产置换，置换比例为 60%，计 1,640.40 万股，由职工持股会和自然人认购。置换后的比例为：梅湖实业以其拥有的存量资产 1,093.60 万元作价入股，占股份总额 40%；职工持股会以现金置换的净资产 895.40 万元出资，占股份总额 32.75%；自然人以现金置换的净资产 745 万元出资，占股份总额 27.25%。置换存量资产产生的现金收入按照“3 号文”要求，上交国有资产运营主体即梅湖实业，用于公有资产的再投入。

（二）本次改制时职工持股会会员、自然人和职工量化股份的确定依据，包括梅湖实业本部员工的原因，是否与审批的改制方案一致

发行人已在招股说明书“第五节　发行人基本情况”之“二、发行人改制与设立情况”之“（一）有限公司设立情况”之“2、改制相关情况说明”补充披露如下：

（3）本次改制时职工持股会会员、自然人和职工量化股份的确定依据

本次改制时职工持股会会员、自然人和职工量化股份的数量系按照岗位、贡献确定。

1999 年整体改制之前，梅湖实业及下属的宁波浓色母粒厂、梅湖实业农业分公司、鄞县梅湖万猪场、宁波光华电池配件厂均为鄞县农业局主管的全民所有制企业，其中梅湖实业作为母公司定位为集团化管理的控股性质企业，无实际经营业务，其出资设立的下属 4 家企业分别从事色母粒、凉席、养猪、电池配件等具体实业。在 1999 年整体改制之前，宁波浓色母粒厂等 4 家实业企业无自有职工，未与职工签订劳动合同，所有职工均与梅湖实业签订劳动合同，由梅湖实业调令相关人员至具体 4 家企业任职，人事、社保等均由梅湖实业统一管理，因此梅湖实业本部任职员工与宁波浓色母粒厂等 4 家下属企业任职员工均为梅湖实业员工。

本次改制时，认购公司股份的员工均为梅湖实业员工，其中区分为实际于梅湖实业本部任职员工与实际于宁波浓色母粒厂任职员工，梅湖实业本部任职员工可认购股份数量一般为同级别宁波浓色母粒厂任职员工的 1/4（注：梅湖实

业副总经理认购额度为宁波浓色母粒厂副厂长的 1/2），在此基础上，量化股份具体数量的确定依据主要是根据员工的岗位与贡献确定。

根据由梅湖实业上报、鄞县农业局审批同意的《关于浓色母粒厂职工股设置方案的报告》，职工股设置标准如下：

①经营者（厂长）40%，计 656 万股；

②副厂长：30 万股/人；

③正科级：18 万股/人；

④副科级 A：8 万股/人 副科级 B：3 万股/人；

⑤销售员（根据 1998 年利润实绩并结合 1999 年 1-8 月份累计销售业绩，分 A、B、C、D、E 五档）

A：18 万股/人 B：14 万股/人 C：10 万股/人 D：6 万股/人 E：3 万股/人；

⑥技术员（划分为 A、B、C 三档）

A：10 万股/人 B：6 万股/人 C：3 万股/人；

⑦一般职工 1.3 万股/人；

⑧驾驶员 1.5 万股/人。

在实际认股过程中，时任宁波浓色母粒厂厂长叶天宇基于自身经济情况考虑，按照鄞县农业局出具的《关于同意宁波浓色母粒厂等四家企业改建有限责任公司股权设置方案的批复》中关于“做好招股及股权自愿认购工作”的要求，自愿让渡部分额度给核心员工，其自身实际认购色母粒有限 456 万元出资额的股权。

（4）本次改制包括梅湖实业本部员工的原因，是否与审批的改制方案一致

①包含梅湖实业本部员工的原因

梅湖实业及下属 4 家企业整体改制时，主要基于员工的实际任职单位划分参与改制的员工范围。此外，因梅湖实业自身无实际经营业务，基于所有员工享受改制政策公平性，改制方案确定梅湖实业本部任职员工可分别持有下属 4

家企业的股份，对每一家下属企业的认购额度，相当于在相关下属企业任职的同级别员工的 1/4（注：梅湖实业副总经理认购额度为宁波浓色母粒厂副厂长的 1/2）。因此宁波浓色母粒厂改制时的职工股量化对象涵盖了实际于梅湖实业本部任职的员工，符合当时企业管理的实际情况。

②是否与审批的改制方案一致

1999 年 9 月 27 日，梅湖实业出具“宁梅总[1999]8 号”《关于要求审批有限责任公司股权设置方案的报告》（含附件《关于宁波浓色母粒厂职工股设置方案的报告》），向鄞县农业局上报梅湖实业及下属 4 家企业的股权设置方案。其中《关于宁波浓色母粒厂职工股设置方案的报告》当中，已按照职级与岗位列明梅湖实业本部任职员工认购色母粒有限股权的具体认购人员及认购股份数量。

1999 年 9 月 28 日，鄞县农业局出具“鄞农企[1999]103 号”《关于同意宁波浓色母粒厂等四家企业改建有限责任公司股权设置方案的批复》，同意梅湖实业提出的所属农业分公司、鄞县梅湖万猪场、宁波光华电池配件厂、宁波浓色母粒厂改建有限责任公司的股权设置方案。

因此，宁波浓色母粒厂改制时职工股量化对象包含梅湖实业本部员工，已经主管部门审批，与改制方案一致。

（三）本次改制相关产权界定是否清晰、准确，是否全面履行相应改制审批、资产评估程序，改制过程、职工会持股安排是否符合当时的法律法规及地方政策，是否存在国有资产流失的情形

发行人已在招股说明书“第五节　发行人基本情况”之“二、发行人改制与设立情况”之“（一）有限公司设立情况”之“2、改制相关情况说明”补充披露如下：

（5）本次改制相关产权界定清晰、准确

国家国有资产管理局于 1993 年 11 月 21 日发布《国有资产产权界定和产权纠纷处理暂行办法》（国资法规发〔1993〕68 号），该办法规定国有资产产权界定应遵循“谁投资、谁拥有产权”的原则进行，按照资产的现行分级分工管

理关系，由各级国有资产管理部门会同有关部门进行。

1999 年 10 月，企业主管部门鄞县农业局及国有资产管理部门鄞县国有资产管理局审核确认了梅湖实业出具的《关于宁波梅湖实业股份有限公司向宁波明州色母粒有限责任公司投资的请示》（宁梅股字[1999]03 号）。根据该文件，宁波浓色母粒厂系梅湖实业出资设立的全民所有制企业，宁波浓色母粒厂评估净资产为 3,378.85 万元，减政策性提留 644.86 万元后，净资产为 2,734 万元，均系归属于国有股东梅湖实业运营管理的国有资产。

基于上述，宁波浓色母粒厂本次改制产权界定经企业主管部门及国有资产管理部门审核确认，本次改制相关产权界定清晰、准确。

（6）本次改制履行的审批程序

1999 年 9 月 9 日，梅湖实业召开九届六次职工代表大会审议通过梅湖实业及下属企业（含宁波浓色母粒厂）整体改制方案。

1999 年 9 月 27 日，梅湖实业出具“宁梅总[1999]8 号”《关于要求审批有限责任公司股权设置方案的报告》（含附件《关于宁波浓色母粒厂职工股设置方案的报告》）向鄞县农业局上报梅湖实业和下属四家企业的股权设置方案。

1999 年 9 月 28 日，鄞县农业局出具“鄞农企[1999]103 号”《关于同意宁波浓色母粒厂等四家企业改建有限责任公司股权设置方案的批复》，同意梅湖实业提出的所属宁波浓色母粒厂等四家企业改建有限责任公司的股权设置方案。

1999 年 10 月 14 日，梅湖实业出具“宁梅股字[1999]03 号”《关于宁波梅湖实业股份有限公司向宁波明州色母粒有限责任公司投资的请示》，向鄞县农业局、鄞县国资局请示宁波浓色母粒厂改制涉及的资产核减、股权设置、股权款支付等事项。1999 年 10 月 15 日，鄞县农业局、鄞县国有资产管理局对上述方案审核后，盖章确认同意。

综上所述，本次改制方案经职工代表大会审议、企业主管部门、国有资产管理部门审批确认，审批程序完备。

（7）本次改制履行的资产评估程序

根据鄞县人民政府“3 号文”，企业必须在资产管理部门和企业主管部门指导、监督下，自行清产核资，并在此基础上，申请资产评估立项，委托有资格的资产评估中介机构评估。

1999 年 4 月 22 日，鄞县国有资产管理局出具“鄞国资评字〔1999〕第 7 号”《国有资产评估立项通知书》，本次评估目的为计划股份制改造。

1999 年 7 月 5 日，鄞县资产评估事务所以 1999 年 3 月 31 日为基准日，对宁波浓色母粒厂涉及股份制改造的全部资产、负债和所有者权益（扣除非经营性剥离资产）进行评估，并出具“鄞评报字（1999）64 号”《资产评估报告书》。

1999 年 7 月 25 日，鄞县国有资产管理局出具“鄞国资〔1999〕5 号”《对宁波浓色母粒厂资产评估项目审核意见的通知》，对上述评估报告的立项程序、评估机构和人员资质、评估方法、评估资产范围、评估结果等事项进行了确认。

综上所述，本次改制已根据“3 号文”要求全面履行资产评估程序，评估结果经国有资产管理部门确认，本次改制符合《国有资产评估管理办法》关于国有资产评估相关规定，评估结果合法、有效。

（8）持股会安排符合有关法规规定

1998 年 6 月 30 日，浙江省人民政府发布《浙江省国有企业内部职工持股试行办法》（浙政〔1998〕16 号），该文件规定：公司股份既可由职工以自然人身份直接持有，也可设立职工持股会集中管理。

1998 年 11 月 19 日，宁波市经济体制改革委员会、宁波市总工会、宁波市工商行政管理局联合颁布《宁波市企业职工持股会试行办法》（甬体改〔1998〕36 号），文件规定持股会的设立，需经职工代表大会审议，并由当地总工会及政府有关部门审批核准。

1999 年 10 月 11 日，宁波浓色母粒厂工会起草《宁波色母粒有限公司职工持股会筹建方案》及《宁波色母粒有限公司职工持股会章程》并报送鄞县总工会和鄞县经济体制改革委员会审核。

1999 年 10 月 17 日，宁波浓色母粒厂召开职工（代表）大会，通过了按筹建方案设立职工持股会的决议，同意职工持股会资金总额为 895.40 万元（占色母粒有限总股本的 32.75%）；同意职工持股会内部股权设置，并根据职工贡献和岗位等因素，有所差距；选举汤亚宁、陈建国、王利平为持股会理事会成员，汤亚宁任理事长。

1999 年 10 月 18 日，鄞县总工会及鄞县经济体制改革委员会审核同意色母粒有限职工持股会登记成立，职工持股会取得《工会法人资格证书》（工法证字第 110207036）。

基于上述，本次改制，发行人职工持股会安排符合浙江省及宁波市当地关于职工持股会的相关法规规定。

（9）本次改制过程合法、合规，未造成国有资产流失

依据当时有效的相关法律法规、地方政策规定，并比对宁波浓色母粒厂改制的相关过程文件，本次改制行为依据明确，改制过程合法、合规。

2020 年 6 月 24 日，东钱湖管委会出具《宁波东钱湖旅游度假区管理委员会关于同意对宁波色母粒股份有限公司历史产权出具确认意见的批复》（甬东旅政发〔2020〕8 号），针对本次改制事项，确认如下：1999 年，宁波浓色母粒厂整体改制为有限责任公司的过程中，履行了相关评估程序，改制审批程序、改制方案、有限责任公司的股权设置、剥离资产处置、职工安置等符合国家相关法律法规以及宁波市关于县属国有企业改制的相关法规的规定，不存在国有资产流失或损害国有股东利益的情形。2020 年 6 月 29 日，东钱湖管委会向宁波市人民政府报送《宁波东钱湖旅游度假区管理委员会关于要求对宁波色母粒股份有限公司出具历史产权确认意见的请示》（甬东旅政〔2020〕4 号），将上述确认意见报请宁波市人民政府进一步确认。

2020 年 7 月 31 日，宁波市人民政府出具《宁波市人民政府关于宁波色母粒股份有限公司历史产权事项的批复》（甬政发〔2020〕43 号），同意东钱湖管委会的确认意见。

综上所述，本次改制产权界定清晰、准确，已全面履行相应改制审批程序、

资产评估程序，改制过程、职工持股会安排符合当时的法律法规及地方政策，不存在国有资产流失的情形。

三、披露截至问询函回复日，发行人律师、保荐人对发行人职工持股会相关人员的访谈和确认情况，职工持股会人员与发行人及发行人股东之间是否存在纠纷或潜在纠纷

发行人已在招股说明书“第五节　发行人基本情况”之“二、发行人改制与设立情况”之“（五）发行人历史上存在的职工持股会情况”之“5、中介机构核查意见”补充披露如下：

截至本招股说明书签署日，发行人律师、保荐人对发行人职工持股会设立时申请加入并缴纳认股款的 233 人中的 166 人进行了访谈并取得由受访谈人出具的《确认函》，占职工持股会设立时全体人员的比例为 71.24%，接受访谈人员所持股权占职工持股会设立时股权总额的 92.59%；对发行人职工持股会解散时的 111 人中的 99 人进行了访谈并取得由受访谈人出具的《确认函》，占职工持股会解散时全体人员的比例为 89.19%，接受访谈人员所持股权占职工持股会解散时股权总额的 86.96%。

经核查，保荐人和发行人律师认为：1999 年宁波浓色母粒厂改制为有限责任公司时，在公司内设立职工持股会符合当时适用的浙江省和宁波市的相关规定，职工持股会设立之后发生的会员间股权转让、会员退出、职工持股会与直接股东之间的股权转让、职工持股会解散、剩余财产分配方案的制定及剩余财产分配均符合当时适用的国家、民政部门及地方政府的相关规定，符合职工持股会章程规定，不存在纠纷或潜在纠纷；其股权结构中设置的预留股符合当时适用的法律法规及规范性文件的相关规定，认股资金的来源合法有效，职工持股会解散时预留股所对应的剩余财产分配方案和分配结果合法有效，不存在纠纷或潜在纠纷；**发行人原职工持股会会员与发行人及发行人股东之间不存在纠纷或潜在纠纷。**

四、结合职工持股会清理情况，披露职工持股会往来款应收账款发生原因，期后结转过程

发行人已在招股说明书“第五节　发行人基本情况”之“二、发行人改制与

设立情况”之“（五）发行人历史上存在的职工持股会情况”之“3、职工持股会解散”补充披露如下：

（3）职工持股会往来款应收账款发生原因，期后结转过程

2007年，公司职工持股会注销时，因职工持股会预留股尚未认购完毕，相关权属未最终确认到具体股东，无法立即注销职工持股会专项资金账户并进行清算。职工持股会注销后，由色母粒有限工会委员会托管职工持股会专项资金账户，主要用于职工持股会预留股的相关资金管理。

报告期内，基于收付款的便利性，公司存在使用职工持股会专项资金账户代收公司款项的情形。职工持股会往来款应收账款主要系相关历史遗留款项未进行清算，期末留存在职工持股会专项资金账户所致。2017-2019年度，职工持股会往来款应收账款明细如下：

单位：万元

序号	项　目	2019年度/2019.12.31		2018年度/2018.12.31		2017年度/2017.12.31	
		发生额	期末余额	发生额	期末余额	发生额	期末余额
1	职工持股会资金账户代收员工车辆押金及车辆使用费	0.69	-	36.50	654.73	94.51	618.23
2	职工持股会资金账户2009年代付兴宁路房产款	-	-	-	-191.41	-	-191.41
3	职工持股会资金账户代收房租等收入	12.50	-	43.21	64.38	21.17	21.17
合　计		13.19	-	79.71	527.69	115.68	447.98

2019 年 8 月，职工持股会预留股经公司股东会、职工代表大会决议后，由公司员工认购完毕。公司根据 2007 年职工持股会依法注销时作出的《职工持股会会员（代表）大会决议》，成立清算组就职工持股会专项资金账户剩余资产进行清算。

2019 年 9 月，上述发行人与职工持股会往来款应收账款以银行转账方式结清，发行人相应冲减其他应收款科目。2019 年 10 月，该职工持股会专项资金账户注销。

五、请保荐人、发行人律师核查并发表明确意见

（一）核查程序

为核查上述问题，保荐人、发行人律师履行了以下核查程序：

1、查阅梅湖实业的营业执照和公司章程，并在国家企业信用信息公示系统查询梅湖实业的工商登记情况；

2、查阅东钱湖管委会官方网站的基本信息介绍及《宁波东钱湖旅游度假区条例》；

3、查阅东钱湖经发局、东钱湖国资办、东钱湖管委会、宁波市人民政府对发行人改制合规性及产权合法性出具的确认文件，进一步核查确认本次改制的合规性以及是否存在造成国有资产流失或损害国有股东利益的情形；

4、获取宁波浓色母粒厂改制过程中的工商档案资料、改制审批文件、资产评估报告、剥离资产处置相关文件、政策性提留款相关文件、职工安置相关文件、职工持股会设立文件、职工置换股相关资金凭证、色母粒有限设立文件，访谈改制事项相关经办人员，全面了解宁波浓色母粒厂改制的过程及履行的程序；

5、查阅当时有效的国有企业改制相关法律、法规、地方政策，分析宁波浓色母粒厂改制过程的合法、合规性，履行程序的完整性；

6、获取梅湖实业工商档案资料、查阅宁波浓色母粒厂员工劳动合同、宁波浓色母粒厂股权设置方案及职工持股会设立的相关审批文件，了解色母粒有限改制包含梅湖实业员工的原因及职工股量化依据；

7、查阅职工持股会资金账户明细账、报告期内银行流水，获取发行人员工车辆押金及使用费协议，持股会账户代付购房款相关的购房协议、资金凭证和产权证书，持股会账户代收房租相关的房屋租赁合同，确认相关款项的业务真实性和准确性；

8、查阅职工持股会清算过程中的相关决议文件、审计报告、资金结转的银行流水，确认发行人财务处理的准确性；

9、核查发行人出具的相关说明文件。

（二）核查意见

经核查，保荐人、发行人律师认为：

1、东钱湖国资办、东钱湖经发局、东钱湖管委会是县级有权机关，其出具的关于发行人改制事项的确认意见或批复文件具有法律效力；发行人已取得宁波市政府对改制合规性及产权合法性的确认文件；

2、（1）职工持股会、赵茂华等 37 位自然人以梅湖实业置换的净资产出资系按照鄞县关于县属国有企业改制相关政策执行，置换净资产确认及界定依据均为企业主管部门鄞县农业局和国有资产管理部门鄞县国有资产管理局审批同意的改制方案文件《关于宁波梅湖实业股份有限公司向宁波明州色母粒有限责任公司投资的请示》（宁梅股字[1999]03 号）；

（2）本次改制时职工持股会会员、自然人和职工量化股份数量的确定系按照鄞县农业局审批同意的《关于宁波浓色母粒厂职工股设置方案的报告》执行，具体考虑职工的岗位与贡献确定个人的认购标准，包含梅湖实业本部员工的原因系宁波浓色母粒厂为梅湖实业出资设立的下属企业，所有员工均为梅湖实业员工，出于改制政策公平性角度考虑，结合企业管理实际情况职工股的认购包含了梅湖实业本部任职员工，相关股权设置方案经企业主管部门审批同意，与审批的改制方案一致；

（3）本次改制相关产权界定清晰、准确，已全面履行相应改制审批、资产评估程序，改制过程、职工持股会安排符合当时的法律法规及宁波市地方政策，不存在国有资产流失的情形；

3、截至问询函回复日，发行人原职工持股会人员与发行人及发行人股东之间不存在纠纷或潜在纠纷；

4、发行人对职工持股会往来款应收账款发生的原因系公司存在使用职工持股会专项资金账户代收员工车辆押金及使用费、房屋租赁收入以及 2009 年由职工持股会专项资金账户代付购房款等事项；2019 年 9 月，职工持股会清算过程中，相关款项已通过银行转账方式结清，发行人冲减相应的其他应收款。

问题 2、关于任卫庆收购股权。

2014 年 4 月 16 日，色母粒有限召开股东会，审议通过《公司股权整体转让给股东任卫庆先生的方案》。根据该方案，任卫庆整体收购色母粒有限 100%股

权，转让总价为 3.2 亿元，同时允许股东选择部分持有或继续持有原有股权。2014 年发行人实际控制人任卫庆以 18.3 元/股的价格向 86 名股东合计收购 426.9952 万元股权，占色母粒有限注册资本的 24.40%股权。随后任卫庆将所持有的色母粒有限的 90 万元股权以 18.3 元/股的价格分别转让给赵仕良、谢华、钱刚、王振宙四人，并由任卫庆代为持有受让方股权。2017 年任卫庆向 80 名股东合计收购剩余的 419.049 万元的股权，随后将持有的色母粒有限 32 万元、20 万元、28 万元股权以 17.05 元/股的价格分别转让给毛春光、周必红、祖万年，此外任卫庆将其所持有的色母粒有限 12 万元、10 万元、10 万元、5 万元、1 万元、0.5 万元股权以 17.05 元/股的价格分别转让给黄定、陈春雷、潘成宏、忻行军、张银辉、任益君，并约定前述受让方委托任卫庆代持其所受让的股权。

请发行人：（1）补充披露 2014 年任卫庆收购股份的资金来源，如存在借款，是否签署借款协议，是否存在股权代持或者未披露的其他利益安排，是否存在潜在股权纠纷风险；（2）披露 2014 年、2017 年任卫庆收购后即将部分股权分别转让给赵仕良等自然人的原因，任卫庆转让后仍代赵仕良等人持股的原因，是否符合色母粒有限股东会审议通过的《公司股权整体转让给股东任卫庆先生的方案》。赵仕良等人受让股权的资金来源、是否签订代持协议、代持行为是否真实。相关受让股权的自然人基本情况、工作履历，与发行人、控股股东、实际控制人的关系，与历史上退出股东、发行人客户、供应商是否存在关联关系；（3）披露 2014 年、2017 年任卫庆收购股权和转让股权的定价依据，结合色母粒有限的经营情况和主要财务数据、可比市场案例等分析定价公允性；（4）披露 2014 年、2017 年任卫庆收购股权并转让给相关自然人是否构成股份支付并说明依据，如是，请进一步分析对发行人前期和报告期内财务数据的影响。请保荐人、发行人律师核查问题（1）、（2）、（3）并发表明确意见。请保荐人、申报会计师核查问题（4）并发表明确意见。

【回复】

一、补充披露 2014 年任卫庆收购股份的资金来源，如存在借款，是否签署借款协议，是否存在股权代持或者未披露的其他利益安排，是否存在潜在股权纠纷风险

发行人已在招股说明书“第五节　发行人基本情况”之“二、发行人改制与设立情况”之“（四）发行人报告期内的股本和股东变化情况”之“1、2017 年 1 月，任卫庆第二期整体收购色母粒有限股权”补充披露如下：

2014 年，任卫庆以 18.3 元/股的价格向 86 名股东（含隐名股东）合计收购 427.00 万元出资额的股权，资金总额为 7,814.01 万元，同期对外以 18.3 元/股的价格转让 90 万元出资额的股权给赵仕良等 4 人，收回资金 1,647 万元，本次收购的资金来源包括自有资金 3,167 万元，对外转让股权回收资金 1,647 万元，对外借款 3,000 万元。

上述对外借款 3,000 万元，系任卫庆向其朋友黄利民筹借。根据出借方黄利民确认，本次借款未签署借款协议，该笔借款任卫庆已于 2017 年 9 月偿还完毕，累计支付本息 3,483 万元。黄利民与任卫庆之间不存在股权代持或者未披露的其他利益安排，不存在潜在股权纠纷风险。

二、披露 2014 年、2017 年任卫庆收购后即将部分股权分别转让给赵仕良等自然人的原因，任卫庆转让后仍代赵仕良等人持股的原因，是否符合色母粒有限股东会审议通过的《公司股权整体转让给股东任卫庆先生的方案》。赵仕良等人受让股权的资金来源、是否签订代持协议、代持行为是否真实。相关受让股权的自然人基本情况、工作履历，与发行人、控股股东、实际控制人的关系，与历史上退出股东、发行人客户、供应商是否存在关联关系

（一）披露 2014 年、2017 年任卫庆收购后即将部分股权分别转让给赵仕良等自然人的原因，任卫庆转让后仍代赵仕良等人持股的原因，是否符合色母粒有限股东会审议通过的《公司股权整体转让给股东任卫庆先生的方案》

发行人已在招股说明书“第五节　发行人基本情况”之“二、发行人改制与设立情况”之“（四）发行人报告期内的股本和股东变化情况”之“1、2017 年 1 月，任卫庆第二期整体收购色母粒有限股权”补充披露如下：

（4）2014 年、2017 年任卫庆收购后即将部分股权对外转让及相关代持行为的原因

①任卫庆朋友看好色母粒有限发展

2014 年 4 月，从任卫庆处受让色母粒有限股权的赵仕良、钱刚、谢华、王振宙与任卫庆系多年朋友或同学关系，其认可色母粒有限的未来发展前景，因此通过受让任卫庆所持股权方式参与投资发行人。色母粒有限原有股东均为公司员工或公司退休员工等内部股东，因此，出于股权管理的便利以及股东人数控制的考虑，经 2014 年 4 月 16 日股东会决议，该类外部股东由任卫庆代持，双方签署了《股权代持协议》。

②公司员工看好色母粒有限发展

2017 年 1 月，任卫庆第二次整体收购公司股权之后，将所持部分股权转让给毛春光、周必红、祖万年、李兴达、黄定、陈春雷、潘成宏、忻行军、张银辉、任益君等 10 人，除任益君外，其余人员均为公司员工，该等员工看好公司未来发展前景，因此与任卫庆协商，以与其相同的收购价格受让部分股权，参与投资公司。任益君系任卫庆妹妹，基于亲属关系，任卫庆将部分股权转让给任益君。

前述人员中，毛春光、周必红、祖万年、李兴达原为公司工商登记的直接股东，因此受让股权由其直接持有。出于公司股权管理的便利以及股东人数控制的考虑，经转让双方协商，黄定等其余 6 人受让股权后，由任卫庆代持，双方签署了《股权代持协议》。2017 年 8 月 13 日，色母粒有限召开股东会审议确认了上述任卫庆对外转让股权事项，其他股东放弃优先购买权。

《公司股权整体转让给股东任卫庆先生的方案》未限制任卫庆在收购公司股权后再对外转让，也未将限制任卫庆对外转让公司股权作为公司股权整体转让给任卫庆的先决条件。上述股权转让及股权代持的安排经股东会审议确认，不违反《公司股权整体转让给股东任卫庆先生的方案》。

（二）赵仕良等人受让股权的资金来源、是否签订代持协议、代持行为是否真实

经核查，赵仕良等人受让股权的资金来源均为自有资金，股权代持双方已分别签订股权代持协议，相关代持行为真实。

（三）相关受让股权的自然人基本情况、工作履历，与发行人、控股股东、

实际控制人的关系，与历史上退出股东、发行人客户、供应商是否存在关联关系

相关受让股权的自然人相关情况如下：

序号	姓名	基本情况	工作履历	与发行人、控股股东、实际控制人的关系	与历史上退出股东、发行人客户、供应商是否存在关联关系
1	赵仕良	男，中国国籍，无永久境外居留权，现任宁波奉化新辉塑料有限公司总经理	1984-1989 年，从事拖拉机运输业务； 1989-1998 年，从事土石方工程业务； 1999-2005 年，任奉化市华美塑料有限公司经理； 2006-2008 年，从事房屋装修承包业务； 2009-2017 年，任奉化市诚奋塑料有限公司经理； 2017 年至今，任宁波奉化新辉塑料有限公司经理。	实际控制人任卫庆朋友	否
2	谢华	男，中国国籍，无永久境外居留权，现任前程石化芳烃事业部经理	1996-1997 年，任宁波市进出口公司业务员； 1997-2001 年，任乐金甬兴销售员； 2001-2005 年，任浙江远大进出口有限公司销售员； 2005 年至今，任职于前程石化。	实际控制人任卫庆朋友	发行人供应商前程石化员工
3	钱刚	男，中国国籍，无永久境外居留权，现任前程石化总经理	2000-2005 年，任浙江远大进出口有限公司业务部主管； 2005 年至今，任职于前程石化。	实际控制人任卫庆朋友、高中校友	发行人供应商前程石化员工
4	王振宙	男，中国国籍，无永久境外居留权，现任宁波正源会计师事务所有限公司总经理	1994-1999 年，任鄞县会计师事务所部门经理； 1999-2001 年，任鄞县开诚会计师事务所有限公司总经理； 2001 年至今，任职于宁波正源会计师事务所有限公司。	实际控制人任卫庆朋友、高中同学	否
5	毛春光	男，中国国籍，无永久境外居留权，现任公司董事、副总经理	1982-1990 年，任职于鄞县梅湖农场万猪场； 1990 年至今，历任公司销售员、销售科长、副总经理。	发行人员工	与原职工持股会会员童莉莉系夫妻关系
6	周必红	男，中国国籍，无永久境外居留权，现任公司监事、销售员	1980-1996 年，任职于宁波市鄞县横溪区供销社； 1997 年至今，任公司销售员。	发行人员工	否
7	祖万年	男，中国国籍，无永久境外居留	1995-1997 年，任职于宁波硫酸厂； 1998 年至今，任公司销售员。	发行人员工	与原职工持股会会员张云霞系夫

序号	姓名	基本情况	工作履历	与发行人、控股股东、实际控制人的关系	与历史上退出股东、发行人客户、供应商是否存在关联关系
		权，现任公司监事、销售员			妻关系
8	李兴达	男，中国国籍，无永久境外居留权，现任公司工艺科科长	1990 年至今，历任公司技术员、工艺科副科长、工艺科科长。	发行人员工	与原职工持股会会员余位娟系夫妻关系
9	黄定	男，中国国籍，无永久境外居留权，现任公司销售员	1998 年至今，任公司销售员。	发行人员工	否
10	陈春雷	男，中国国籍，无永久境外居留权，现任公司销售员	1991-1992 年，任职于宜春钽铌矿采矿场； 1993 年至今，任公司销售员。	发行人员工	与原职工持股会会员张军妮系夫妻关系
11	潘成宏	男，中国国籍，无永久境外居留权，现任公司销售员	1992 年至今，先后任公司车间员工、销售员。	发行人员工	否
12	忻行军	男，中国国籍，无永久境外居留权，现任公司销售员	1990 年至今，先后任公司车间工人、动力设备科员工、销售员。	发行人员工	否
13	张银辉	男，中国国籍，无永久境外居留权，现任公司汽车驾驶员	1997-2013 年，从事出租车运输业务； 2013 年至今，任公司汽车驾驶员。	发行人员工	否
14	任益君	女，中国国籍，无永久境外居留权，现任和记塑料职员	2005-2012 年，任宁波和协塑料有限公司出纳； 2012 年至今，任和记塑料出纳。	实际控制人妹妹	发行人供应商、客户和记塑料的员工

三、披露 2014 年、2017 年任卫庆收购股权和转让股权的定价依据，结合色母粒有限的经营情况和主要财务数据、可比市场案例等分析定价公允性

（一）定价依据

发行人已在招股说明书“第五节　发行人基本情况”之“二、发行人改制与设立情况”之“（四）发行人报告期内的股本和股东变化情况”之“1、2017 年

1 月，任卫庆第二期整体收购色母粒有限股权”补充披露如下：

（5）2014 年、2017 年任卫庆收购股权和转让股权的定价依据

任卫庆 2014 年 4 月、2017 年 1 月两次整体收购色母粒有限股权系在《公司股权整体转让给股东任卫庆先生的方案》框架协议下的一揽子交易，股权收购定价系于 2014 年 4 月确定。2014 年 4 月任卫庆整体收购之时，每股股价定为 18.3 元/股，系以发行人 2013 年度净利润 2,836.57 万元为基础，经双方协商以 11.28 倍市盈率估值整体定价 3.2 亿元。2017 年第二次整体收购股权，任卫庆以 17.05 元/股的价格收购剩余 50%股权的定价系在 2014 年确定的 18.3 元/股的基础上，扣减了原股东于 2015 年获取的 1.25 元/股的现金分红，任卫庆 2017 年的整体受让股权价格调整为 17.05 元/股。任卫庆同期对外转让股权价格，与其整体收购股权价格一致。

（二）定价公允性分析

2013 年度、2014 年度，色母粒有限经营情况良好，其主要财务数据如下：

单位：万元

项　目	2014 年度/2014.12.31	2013 年度/2013.12.31
营业收入	18,787.67	20,373.77
净利润	3,516.46	2,836.57
净资产	17,751.80	16,368.46
每股净资产（元/股）	10.14	9.35
每股收益（元/股）	2.01	1.62

注：色母粒有限 2013 年度、2014 年度财务数据经宁波正源会计师事务所有限公司审计

因 2014 年、2017 年任卫庆整体收购价格均系 2014 年 4 月确定，故选取 2012-2016 年上市公司涉及境内橡胶和塑料制品行业并购案例进行比较，相关同行业并购重组的估值情况如下：

单位：万元

基准日	收购比例	收购方	标的公司	标的公司主营业务	100%权益价值	市盈率（倍）[注 1]	市净率（倍）[注 2]
2012-10-31	100%	中车（汽修）集团总公司	ST 黄海（600579）	轮胎制造	0.0001	/	/
2012-12-31	30%	云图控股	应城市新都化工	塑料编织袋及塑料	1,666.67	3.57	1.17

基准日	收购比例	收购方	标的公司	标的公司主营业务	100%权益价值	市盈率（倍）[注 1]	市净率（倍）[注 2]
[注 3]		（002539）全资子公司应都化工	塑业有限公司	制品生产、销售			
2012-12-31	30%	星辉车模（300043）	广东星辉合成材料有限公司	主要生产聚苯乙烯类塑料产品	34,800.00	11.67	2.70
2013-03-31	60%	神开股份（002278）	上海经纬峰实业有限公司	橡胶、塑钢制品、机械及其配件的制造及销售	2,500.00	[注 4]	4.23
2013-05-31	25%	ST 毅昌（002420）	青岛恒佳塑业有限公司	工程塑料制品生产及其模具、配件的制作、加工	4,138.44	/	0.73
2013-10-31	25%	大东南（002263）	宁波大东南万象科技有限公司	塑料薄膜、绝缘体的制造、加工	45,707.60	/	1.08
2013-11-30	25%	天晟新材（300169）	常州美利晟塑胶制品有限公司	销售、制造塑胶制品	1,680.00	/	1.18
2013-12-31	49%	联创股份（300343）	山东态生洁能新材料有限公司	投资、开发、建设、管理聚氨酯项目	2,000.00	/	1.00
2014-03-31	100%	纳川股份（300198）	惠州广塑管业有限公司	生产、销售高密度聚乙烯大口径缠绕增强管材及管件，成品防腐钢管及管件	973.15	/	1.34
2014-05-31	100%	华峰氨纶（002064）全资子公司辽宁华峰化工有限公司	辽阳华峰聚氨酯有限公司	聚氨酯产品、塑料制品、鞋类等产品的研发、制造、销售	1,940.68	/	1.61
2014-09-30	70%	广东星辉投资有限公司	星辉车模（300043）全资子公司星辉材料	主要生产聚苯乙烯类塑料产品	41,708.29	12.79	2.58
2015-05-31	100%	双星新材（002585）	江西科为薄膜新型材料有限公司	中高档汽车膜、建筑节能膜、手机电脑屏膜、智能膜生产、销售、进出口贸易	8,000.00	/	/
2015-09-30	100%	领益智造（002600）	深圳市东方亮彩精密技术有限公司	智能消费电子高精密结构件的制造生产和销售	175,000.00	17.71	6.43
平均值						11.43	2.19
2014-04-16	100%	本次交易			32,000.00	11.28	1.95

注 1：市盈率=交易标的 100%股权交易作价÷评估基准日前一个会计年度归属于母公司

所有者的净利润；评估基准日前一个会计年度归属于母公司所有者的净利润为负数的，以“/”列示；

注 2：市净率=交易标的 100%股权交易作价÷评估基准日前一年末归属于母公司所有者权益；评估基准日前一年末归属于母公司所有者权益为负数的，以“/”列示；

注 3：本次收购，未进行资产评估，相关数据以公告的标的方 2012 年度财务数据计算；

注 4：相关公告未披露上海经纬峰实业有限公司 2012 年度净利润；

注 5：以上交易案例数据来源于上市公司公告及 Choice 数据库

由上表可知，2012-2016 年上市公司涉及境内橡胶和塑料制品行业并购案例市盈率、市净率的平均值分别为 11.43 倍、2.19 倍。2014 年 4 月，任卫庆整体收购色母粒有限股权以 11.28 倍市盈率整体作价 3.2 亿元在合理区间范围内，收购价格具有公允性及合理性。

四、披露 2014 年、2017 年任卫庆收购股权并转让给相关自然人是否构成股份支付并说明依据，如是，请进一步分析对发行人前期和报告期内财务数据的影响

发行人已在招股说明书“第五节　发行人基本情况”之“二、发行人改制与设立情况”之“（四）发行人报告期内的股本和股东变化情况”之“1、2017 年 1 月，任卫庆第二期整体收购色母粒有限股权”补充披露如下：

（6）2014 年、2017 年任卫庆收购股权并转让给相关自然人是否构成股份支付

2014 年、2017 年，任卫庆收购股权并转让给相关自然人及是否构成股份支付情况如下：

单位：元/股

2014 年收购股权及转让				
转让方	**受让方**	**受让方与发行人关系**	**转让价格**	**是否构成股份支付**
赵茂华等 86 名股东	**任卫庆**	**发行人实际控制人**	**18.30**	**否**
任卫庆	**赵仕良**	**宁波奉化新辉塑料有限公司总经理，与发行人无业务合作**	**18.30**	
任卫庆	**谢华**	**发行人供应商前程石化芳烃事业部经理**	**18.30**	
任卫庆	**钱刚**	**发行人供应商前程石化总经理**	**18.30**	
任卫庆	**王振宙**	**发行人合作会计师事务所**	**18.30**	

		宁波正源会计师事务所有限公司董事长		
2017 年收购股权及转让				
转让方	受让方	受让方与发行人关系	转让价格	是否构成股份支付
毛竹君、赵茂华等 80 人	任卫庆	发行人实际控制人	17.05	否
任卫庆	毛春光	发行人职工	17.05	
任卫庆	周必红	发行人职工	17.05	
任卫庆	祖万年	发行人职工	17.05	
任卫庆	李兴达	发行人职工	17.05	
任卫庆	黄定	发行人职工	17.05	
任卫庆	陈春雷	发行人职工	17.05	
任卫庆	潘成宏	发行人职工	17.05	
任卫庆	忻行军	发行人职工	17.05	
任卫庆	张银辉	发行人职工	17.05	
任卫庆	任益君	发行人实际控制人的妹妹	17.05	

根据《企业会计准则第 11 号——股份支付》，“股份支付，是指企业为获取职工和其他方提供服务而授予权益工具或者承担以权益工具为基础确定的负债的交易。”

①2014 年收购股权及转让

根据 2014 年 4 月 16 日色母粒有限股东会审议通过的《公司股权整体转让给股东任卫庆先生的方案》，2014 年 4 月赵茂华等 86 名股东将其持有的 427.00 万元股权转让给任卫庆，转让价格为 18.3 元/股。本次股权转让系自然人股东间市场化股权转让行为，双方根据色母粒有限经营情况协商定价，不涉及企业为获取职工和其他方提供服务。

任卫庆受让上述股权后，将其持有的 90.00 万元股权转让给赵仕良、谢华、钱刚、王振宙等 4 人，转让价格为 18.3 元/股。本次转让主要系赵仕良、谢华、钱刚、王振宙等 4 人看好色母粒有限后续发展前景，故与任卫庆协商受让部分股权，不涉及企业为获取职工和其他方提供服务。

任卫庆与赵茂华等 86 名股东在熟悉情况并按公平、自愿交易原则下达成股权转让协议，任卫庆受让股权后，将其持有的 90.00 万元股权转让给赵仕良、谢

华、钱刚、王振宙等 4 人，转让价格为 18.3 元/股，与任卫庆收购其他股东股权价格一致，转让价格符合公允原则，因此不构成股份支付。

②2017 年收购股权及转让

根据 2014 年 4 月 16 日色母粒有限股东会审议通过的《公司股权整体转让给股东任卫庆先生的方案》，2017 年 1 月赵茂华等 80 名股东将其持有的合计 419.05 万元股权转让给任卫庆，转让价格为 17.05 元/股，本次股权转让属于 2014 年股权整体转让方案的一揽子交易，股权转让价格系在 2014 年确定的 18.3 元/股的价格基础上扣减了原股东于 2015 年获取的 1.25 元/股的现金分红后确定，股权转让价格公允且不涉及企业为获取职工和其他方提供服务。

2017 年 1-4 月，任卫庆将其持有的 120 万元股权转让给李兴达等 10 人，每股价格 17.05 元。转让原因为李兴达等 10 人看好公司未来发展前景，与任卫庆协商，以与其相同的收购价格受让部分股权，参与投资公司，不涉及企业为获取职工和其他方提供服务，股权转让价格公允，因此不构成股份支付。

五、核查意见

（一）请保荐人、发行人律师核查问题（1）、（2）、（3）并发表明确意见

1、核查程序

针对上述问题，保荐人、发行人律师履行了以下核查程序：

（1）访谈任卫庆并获取其购股款相关资金凭证，了解并核实其整体收购色母粒有限股权的资金来源；

（2）访谈借款给任卫庆 3,000 万元用于其整体收购色母粒有限股权的出借方，了解借款背景，确认相关借款的真实性，取得出借方关于借款事项以及不存在通过他人代持色母粒有限股权情形或其他涉及发行人相关的股权纠纷的确认函；

（3）查阅任卫庆整体收购相关董事会、股东会决议，查阅《公司股权整体转让给股东任卫庆先生的方案》及股权转让各方签署的《股权转让协议》《股权

代持协议》，核查任卫庆整体收购相关资金凭证、对外转让股权相关资金凭证，确认相关股权转让及股权代持行为真实性，了解股权转让的定价依据；

（4）访谈股权转让相关方，核实该次股权转让事项的背景、过程以及是否存在潜在纠纷；

（5）访谈受让任卫庆股权的赵仕良等人，获取《股东个人情况调查问卷》及其支付股权款相关资金凭证，了解其个人基本情况、工作履历、亲属关系、购股款资金来源，将其与发行人及发行人股东（含历史退出股东）、发行人客户、供应商及其关联方名单进行比对核实，核查前述受让方是否与发行人及发行人客户、供应商存在关联关系；

（6）访谈发行人实际控制人任卫庆，获取色母粒有限 2013-2014 年度相关财务报表，了解色母粒有限经营情况；查询 2012-2016 年橡胶和塑料制品行业并购案例，分析任卫庆整体收购的定价公允性。

2、核查意见

经核查，保荐人、发行人律师认为：

（1）2014 年，任卫庆收购股权的资金来源为自有资金 3,167 万元、对外转让股权款 1,647 万元及对外借款 3,000 万元；相关借款当时未签署借款协议，任卫庆已于 2017 年 9 月将该笔借款偿还完毕，双方不存在股权代持或者其他利益安排，不存在潜在股权纠纷风险；

（2）2014 年、2017 年，任卫庆收购色母粒有限股权后，由于其亲友和公司部分员工认可公司发展前景，因此向任卫庆购买了部分股权，该等事项已经公司当时的股东会审议通过，不存在违反《公司股权整体转让给股东任卫庆先生的方案》的情况；赵仕良等人受让股权的资金来源均为自有资金，股权代持安排系出于股权管理的便利性及控制名义股东人数的考虑，股权代持双方已签订代持协议，相关代持行为真实；相关受让股权的自然人基本情况、工作履历，与发行人、控股股东、实际控制人的关系，与历史上退出股东、发行人客户、供应商的关系已在上文说明；

（3）2014 年、2017 年，任卫庆收购股权和转让股权系以色母粒有限 2013

年度盈利情况为基础，以 11.28 倍市盈率整体作价 3.2 亿元方式确定的股权转让价格每股 18.3 元；综合色母粒有限的经营情况和主要财务数据及同行业并购案例，该次股权转让定价公允。

（二）请保荐人、申报会计师核查问题（4）并发表明确意见

1、核查程序

针对上述问题，保荐人、申报会计师履行了以下核查程序：

（1）查阅发行人设立以来历次股权转让的股东会决议、股权转让协议、会计记录以及中国证监会首发业务若干问题解答等；

（2）对股权转让各方进行股权穿透核查，核查是否存在涉及股份支付的情况；

（3）判断入股原因、入股价格是否公允，是否涉及股份支付事项；

（4）访谈发行人实际控制人及相关股权受让方，确认受让方受让股权是否需要为公司提供对应的服务或履行其他协议安排为前提。

2、核查意见

经核查，保荐人、申报会计师认为：2014 年、2017 年，任卫庆收购股权并转让给相关自然人不构成股份支付。

问题 3、关于持股平台和自然人股东。

根据申报材料，2019 年代持解除后形成红润园投资、黄润园投资、蓝润园投资三个持股平台。其中蓝润园投资执行事务合伙人为李兴达，有限合伙人为发行人员工、退休员工及其他自然人；红润园投资有限合伙人部分为发行人员工，此外其有限合伙人谢华、钱刚任浙江前程石化股份有限公司部门经理、浙江前程石化股份有限公司总经理。浙江前程石化股份有限公司为发行人前五大供应商。黄润园投资执行事务合伙人为任卫庆，有限合伙人主要为发行人员工。

请发行人：（1）补充披露红润园投资有限合伙人的任职情况，红润园投资、黄润园投资、蓝润园投资有限合伙人未在发行人任职的，进一步披露其任职和对外投资情况、入股时间和方式、入股原因、入股价格和资金来源，其任职或投资

的企业是否存在与发行人及其上下游主营业务相同或与发行人的客户、供应商重合的情形；（2）结合三个持股平台合伙人在发行人的任职及对外投资情况，分析并披露报告期内是否存在发行人向职工（含持股平台）、客户、供应商及其关联主体等转让股份的情形，相应股权变动是否构成股份支付及依据；（3）2019年发行人确认股份支付费用98.88万元，授予股份的公允价值以评估价值确定。请结合评估假设和参数、业绩基础及变动预期、同行业并购重组市盈率水平等分析并披露授予股份公允价值的合理性和依据。请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

【回复】

一、补充披露红润园投资有限合伙人的任职情况，红润园投资、黄润园投资、蓝润园投资有限合伙人未在发行人任职的，进一步披露其任职和对外投资情况、入股时间和方式、入股原因、入股价格和资金来源，其任职或投资的企业是否存在与发行人及其上下游主营业务相同或与发行人的客户、供应商重合的情形

（一）补充披露红润园投资有限合伙人的任职情况

发行人已在招股说明书“第五节　发行人基本情况”之“八、发行人股本情况”之“（五）最近一年发行人新增股东情况”披露如下：

1、红润园投资

公司名称	宁波红润园股权投资合伙企业（有限合伙）
成立时间	2019年7月25日
出资额	990.5519万元
执行事务合伙人	任卫庆
住所	浙江省宁波市鄞州区潘火街道金辉西路168号5幢301室
经营范围	股权投资；以及其他按法律、法规、国务院决定等规定未禁止或无需经营许可的项目和未列入地方产业发展负面清单的项目（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）。

截至本招股说明书签署日，红润园投资持有发行人3.17%的股份，其执行事务合伙人任卫庆为唯一普通合伙人，系该有限合伙企业实际控制人。

截至本招股说明书签署日，红润园投资的出资结构如下：

单位：万元

序号	合伙人姓名	合伙人性质	出资金额	出资比例	任职情况
1	任卫庆	普通合伙人	71.49	7.22%	公司董事长兼总经理
2	毛巍	有限合伙人	71.49	7.22%	公司品管科调试员
3	贾爽	有限合伙人	71.49	7.22%	**公司品管科副科长**
4	朱锡华	有限合伙人	71.49	7.22%	公司工艺科副科长
5	周毅	有限合伙人	35.75	3.61%	公司工艺科技术员
6	竺东	有限合伙人	53.62	5.41%	公司工艺科技术员
7	陈凤元	有限合伙人	53.62	5.41%	公司供应科副科长
8	陈挺	有限合伙人	53.62	5.41%	公司销售员
9	孟超	有限合伙人	53.62	5.41%	公司销售员
10	陈尧	有限合伙人	53.62	5.41%	公司综合科科长
11	章楠	有限合伙人	53.62	5.41%	公司销售员
12	王骅骝	有限合伙人	53.62	5.41%	中山分公司销售员
13	邹学敏	有限合伙人	53.62	5.41%	中山分公司技术员
14	张乾军	有限合伙人	35.75	3.61%	公司品管科技术员
15	竹建钢	有限合伙人	35.75	3.61%	公司工艺科技术员
16	杨丽	有限合伙人	35.75	3.61%	公司销售后勤
17	叶铭	有限合伙人	26.81	2.71%	中山分公司技术员
18	江涌	有限合伙人	17.87	1.80%	公司品管科质检员
19	徐靓	有限合伙人	6.61	0.67%	公司销售员**[注]**
20	高翔	有限合伙人	6.61	0.67%	公司销售员
21	许凯	有限合伙人	6.61	0.67%	公司销售员
22	陈勇	有限合伙人	6.61	0.67%	公司销售后勤
23	陈雄峰	有限合伙人	6.61	0.67%	公司工艺科技术员
24	梁品	有限合伙人	6.61	0.67%	中山分公司技术员
25	王彦钦	有限合伙人	6.61	0.67%	公司工艺科技术员
26	张赢	有限合伙人	6.61	0.67%	公司品管科技术员
27	林剑	有限合伙人	6.61	0.67%	公司工艺科技术员
28	张宇杰	有限合伙人	4.83	0.49%	公司销售员
29	李丹辉	有限合伙人	4.83	0.49%	公司品管科质检员
30	潘柳青	有限合伙人	4.83	0.49%	公司工艺科技术员
31	李瑞芬	有限合伙人	3.52	0.35%	中山分公司品管科科员
32	苗菲	有限合伙人	3.49	0.35%	公司销售员
33	周丽晶	有限合伙人	3.49	0.35%	公司销售后勤

序号	合伙人姓名	合伙人性质	出资金额	出资比例	任职情况
34	乔凡	有限合伙人	3.49	0.35%	公司销售后勤
合　计			990.55	100.00%	-

注：徐靓因个人原因，已于 2020 年 4 月从公司离职

（二）红润园投资、黄润园投资、蓝润园投资有限合伙人未在发行人任职的，进一步披露其任职和对外投资情况、入股时间和方式、入股原因、入股价格和资金来源，其任职或投资的企业是否存在与发行人及其上下游主营业务相同或与发行人的客户、供应商重合的情形

发行人已在招股说明书“第五节　发行人基本情况”之“八、发行人股本情况”之“（五）最近一年发行人新增股东情况”补充披露如下：

5、持股平台外部有限合伙人的相关情况

公司红润园投资、黄润园投资、蓝润园投资未曾在发行人或梅湖实业任职的有限合伙人的相关情况如下：

序号	姓名	所在持股平台	入股时间	入股方式和原因	入股价格	资金来源	任职和对外投资情况
1	陈明	蓝润园投资	2020.04	系公司原职工陈根乔（已故）、陈德英的女儿，其通过蓝润园投资间接持有的发行人股份系分别继承自其父亲陈根乔以及受赠自其母亲陈德英	0 元/股	-	宁波市东恩中学教师；无其他对外投资。
2	朱虹	蓝润园投资	2019.06	受赠自其父亲朱益民，朱益民为公司销售员	0 元/股	-	任宁波世纪天启文化传播有限公司销售；无其他对外投资。
3	乐兰卿	蓝润园投资	2015.08	继承自其配偶江必达，江必达原为公司职工	0 元/股	-	退休；无其他对外投资。
4	赵仕良	黄润园投资	2014.04	看好公司发展前景，股权受让自任卫庆，系任卫庆多年朋友	18.3 元/股	自有资金	任宁波奉化新辉塑料有限公司总经理；无其他对外投资。
5	谢华	黄润园投资	2007.09；2014.04	看好公司发展前景，分别于 2007 年 9 月、2014 年 4 月从任卫庆处受让股权，系任卫庆多年朋友	2007 年受让价格为 2.1 元/股；2014 年受让价格为 18.3 元/股	自有资金	任前程石化芳烃事业部经理； 持有浙江和美投资有限公司 2.88%股权。
6	钱刚	黄润园投资	2014.04	看好公司发展前景，股权受让自任卫庆，系任卫庆多年朋友、高中校友	18.3 元/股	自有资金	任前程石化总经理，新疆弈德众城物产有限公司董事长，前程物产有限公司监事； 持有北京顺达崇胜投资合伙企业（有限合伙）8.89%股权，持有浙江和美投资有限公司 6.76%股权。
7	王振宙	黄润园投资	2014.04	看好公司发展前景，股权受让自任卫庆，系任卫庆多年朋友、高	18.3 元/股	自有资金	任宁波正源会计师事务所有限公司董事长兼总经理，宁波正源工程造价咨询有限公司执行董事兼总经理、宁波正源

序号	姓名	所在持股平台	入股时间	入股方式和原因	入股价格	资金来源	任职和对外投资情况
				中同学			企业管理咨询有限公司监事、宁波正源税务师事务所有限公司董事、宁波弘源工程造价咨询有限公司执行董事兼总经理、宁波弘源资产评估有限公司执行董事兼总经理；持有宁波正源会计师事务所有限公司 35.5%股权，持有宁波正源工程造价咨询有限公司 20%股权，持有宁波正源企业管理咨询有限公司 12%股权，持有宁波正源税务师事务所有限公司 10%股权，持有宁波正平财经教育培训学校 80%股权。
8	任益君	黄润园投资	2017.01	看好公司发展前景，股权受让自任卫庆，系任卫庆的妹妹	17.05 元/股	自有资金	任职于和记塑料；无其他对外投资。

赵仕良任职的宁波奉化新辉塑料有限公司主要销售 ABS、AS 类树脂产品，系乐金甬兴销售代理商，属于发行人上游企业，其与发行人无业务往来；谢华、钱刚任职的前程石化系发行人供应商，发行人与其发生的业务情况参见本招股说明书“第六节　业务与技术”之“四、采购情况和主要供应商”之“（二）前五名供应商采购情况”之“1、公司向前五名供应商的采购情况”之“（1）前程石化相关合作情况说明”；任益君任职的和记塑料系发行人 2017 年度的供应商、客户，发行人与其发生的业务情况参见本招股说明书“第六节　业务与技术”之“四、采购情况和主要供应商”之“（二）前五名供应商采购情况”之“2、公司与前五名供应商的关联关系”之“（1）和记塑料”。除上述企业以外，上述持股平台的外部股东所任职或投资的企业均不属于与发行人及其上下游主营业务相同的企业，不存在与发行人的客户、供应商重合的情形。

二、结合三个持股平台合伙人在发行人的任职及对外投资情况，分析并披露报告期内是否存在发行人向职工（含持股平台）、客户、供应商及其关联主体等转让股份的情形，相应股权变动是否构成股份支付及依据

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“九、经营成果分析”之“（五）期间费用分析”之“2、管理费用”之“（5）股份支付”补充披露如下：

④报告期内股权变动是否构成股份支付

报告期内，公司股权变动原因主要涉及实际控制人整体股权收购、实际控制人整体收购后对外转让、解决股权代持、转让预留股份，报告期内历次股权变动及是否构成股份支付情况如下：

A、2017 年 1 月，任卫庆整体收购色母粒有限股权			
转让方	**受让方**	**受让方与发行人关系**	**是否构成股份支付**
毛竹君、赵茂华等 80 人	**任卫庆**	**发行人实际控制人**	**否**
B、2017 年 1-4 月，任卫庆将其所持有的色母粒有限股权部分对外转让			
转让方	**受让方**	**受让方与发行人关系**	**是否构成股份支付**
任卫庆	**毛春光**	**发行人职工**	**否**
任卫庆	**周必红**	**发行人职工**	**否**
任卫庆	**祖万年**	**发行人职工**	**否**
任卫庆	**李兴达**	**发行人职工**	**否**
任卫庆	**黄定**	**发行人职工**	**否**
任卫庆	**陈春雷**	**发行人职工**	**否**
任卫庆	**潘成宏**	**发行人职工**	**否**
任卫庆	**忻行军**	**发行人职工**	**否**
任卫庆	**张银辉**	**发行人职工**	**否**
任卫庆	**任益君**	**实际控制人的妹妹**	**否**
C、2019 年 6 月，预留股股权转让			
转让方	**受让方**	**受让方与发行人关系**	**是否构成股份支付**
职工持股会预留股（陈忠芳代持）	**杨丽**	**发行人职工**	**是**
职工持股会预留股（陈忠芳代持）	**徐靓**	**发行人职工**	**是**

职工持股会预留股（陈忠芳代持）	高翔	发行人职工	是
职工持股会预留股（陈忠芳代持）	许凯	发行人职工	是
职工持股会预留股（陈忠芳代持）	陈勇	发行人职工	是
职工持股会预留股（陈忠芳代持）	陈雄峰	发行人职工	是
职工持股会预留股（陈忠芳代持）	梁品	发行人职工	是
职工持股会预留股（陈忠芳代持）	王彦钦	发行人职工	是
职工持股会预留股（陈忠芳代持）	张赢	发行人职工	是
职工持股会预留股（陈忠芳代持）	林剑	发行人职工	是
职工持股会预留股（陈忠芳代持）	张宇杰	发行人职工	是
职工持股会预留股（陈忠芳代持）	李丹辉	发行人职工	是
职工持股会预留股（陈忠芳代持）	潘柳青	发行人职工	是
职工持股会预留股（陈忠芳代持）	李瑞芬	发行人职工	是
职工持股会预留股（陈忠芳代持）	苗菲	发行人职工	是
职工持股会预留股（陈忠芳代持）	周丽晶	发行人职工	是
职工持股会预留股（陈忠芳代持）	乔凡	发行人职工	是
D、2019 年 8 月，色母粒有限股东近亲属间股权转让			
转让方	受让方	受让方与发行人关系	是否构成股份支付
朱益民（陈忠芳代持）	朱虹	发行人职工朱益民之女	否
董韶明（董小法代持）	董小法	发行人退休员工，董韶明父亲	否
陈爱飞（许英杰代持）	许英杰	发行人职工，陈爱飞配偶	否
E、2019 年 8 月，色母粒有限股权代持解除			
转让方	受让方	受让方与发行人关系	是否构成股份支付
彭忠等 37 名股东（陈忠芳代持）	蓝润园投资	合伙人为发行人职工、退休职工及其亲属、以及 2 位梅湖实业退休职工	否
张杰（应丰源代持）	蓝润园投资		否
裴芬（毛春光代持）	蓝润园投资		否
吴孝英（张忠英代持）	蓝润园投资		否
毛巍等 34 名股东（陈忠芳代持）	红润园投资	合伙人为发行人职工	否
赵仕良等 9 名股东（任卫庆代持）	黄润园投资	合伙人除发行人职工外，赵仕良为实际控制人朋友，谢华、钱刚分别为发行人供应商前程石化芳烃事业部经理、总经理，王振宙为宁波正源会计师事务所有限公司董事	否

		长，任益君为实际控制人的妹妹	
陈建国（陈忠芳代持）	陈建国	发行人职工	否
李兴达（陈忠芳代持）	李兴达	发行人职工	否
陈春雷（任卫庆代持）	陈春雷	发行人职工	否
F、2019 年 11 月、2020 年 4 月，持股平台红润园投资份额转让			
转让方	受让方	受让方与发行人关系	是否构成股份支付
周毅	任卫庆	发行人实际控制人	否
戴光杰	任卫庆	发行人实际控制人	否
G、2020 年 6 月，持股平台蓝润园投资近亲属间份额转让			
转让方	受让方	受让方与发行人关系	是否构成股份支付
张祯祥	张跃祖	发行人职工，张祯祥之子	否
朱益民	朱虹	发行人职工朱益民之女	否
郑志明（已故）	黄彩君	发行人职工郑志明配偶	否
陈根乔（已故）	陈德英	发行人职工陈根乔配偶	否
陈根乔（已故）	陈明	发行人职工陈根乔之女	否
陈德英	陈明	发行人职工陈根乔之女	否

其中：

A、2017 年 1 月，任卫庆整体收购色母粒有限股权系自然人股东间市场化股权转让行为，双方根据色母粒有限经营情况协商定价，不涉及企业为获取职工和其他方提供服务，因此不构成股份支付；

B、2017 年 1-4 月，任卫庆整体收购后将其所持有的色母粒有限部分股权对外转让，转让原因为李兴达等 10 人看好公司未来发展前景，与任卫庆协商，以与其相同的收购价格受让部分股权，参与投资公司，不涉及企业为获取职工和其他方提供服务，股权转让价格公允，因此不构成股份支付；

C、2019 年 6 月，杨丽等 17 名职工以 16 元/股的价格受让职工持股会预留股，属于企业为获取职工提供服务而授予权益工具，公司已根据企业会计准则要求，确认相应的股份支付费用；

D、朱益民与朱虹、董韶明与董小法、陈爱飞与许英杰之间的股权转让行为

属于家族内部财产分割、继承、赠与等非交易行为导致股权变动，与发行人获得其服务无关，因此，本次股权转让不构成股份支付；

E、2019 年 8 月，持股平台蓝润园投资、红润园投资、黄润园投资及陈建国、李兴达、陈春雷的股权受让行为实质为解除股权代持，与发行人获得其服务无关，因此，本次股权转让不构成股份支付；

F、2019 年 11 月、2020 年 4 月，持股平台红润园投资份额转让

周毅、戴光杰分别将其持有的红润园投资 17.87 万元、53.62 万元出资额的股权转让给任卫庆。因个人资金问题，周毅、戴光杰与任卫庆按照协商价格进行股权转让，不涉及企业为获取职工和其他方提供服务的情形，不构成股份支付。

G、2020 年 6 月，持股平台蓝润园投资份额转让

张祯祥与张跃祖、朱益民与朱虹、郑志明（已故）与黄彩君、陈根乔（已故）与陈德英、陈明、陈德英与陈明之间的份额转让行为属于家族内部财产分割、继承、赠与等非交易行为导致股权变动，不构成股份支付。

三、2019 年发行人确认股份支付费用 98.88 万元，授予股份的公允价值以评估价值确定。请结合评估假设和参数、业绩基础及变动预期、同行业并购重组市盈率水平等分析并披露授予股份公允价值的合理性和依据

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“九、经营成果分析”之“（五）期间费用分析”之“2、管理费用”修改、补充披露如下：

（2）股份支付

①总体情况

报告期内，公司股份支付总体情况如下：

单位：万股

项　目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
公司本期授予的各项权益工具	-	6.92	-	-

项　目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
总额				
公司本期行权的各项权益工具总额	-	6.92	-	-
公司本期失效的各项权益工具总额	-	-	-	-
公司期末发行在外的股份期权行权价格的范围和合同剩余期限	-	-	-	-
公司期末其他权益工具行权价格的范围和合同剩余期限	-	-	-	-

根据公司 2019 年 6 月 18 日股东会的决议及相关股权转让协议，公司将由陈忠芳代持的职工持股会预留股 6.92 万股股权转让给公司员工杨丽等 17 人，转让价格为 16.00 元/股，并约定继续由陈忠芳代持。

根据公司 2019 年 8 月 15 日股东会的决议及相关股权转让协议，陈忠芳将代持的以上 6.92 万股股权转让给公司员工持股平台红润园投资，杨丽等 17 人通过持股平台间接持有公司股权 6.92 万股。

2019 年度，公司合计授予员工 6.92 万股股权，授予价格为 16.00 元/股。

②以权益结算的股份支付情况

报告期内，公司以权益结算的股份支付情况如下：

单位：万元

项　目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
授予日权益工具公允价值的确定方法	-	通过评估确定权益工具公允价值	-	-
对可行权权益工具数量的最佳估计的确定方法	-	实际行权数量	-	-
以权益结算的股份支付计入资本公积的累计金额	-	98.88	-	-
本期以权益结算的股份支付确认的费用总额	-	98.88	-	-

根据银信资产评估有限公司出具的“银信财报字（2019）沪第 367 号”《宁波色母粒有限公司拟股份支付涉及的股东全部权益价值评估项目资产评估报告》

的评估结果，截至 2019 年 8 月 31 日，公司股东全部权益的市场价值评估值为 53,000.00 万元。授予股份的公允价值以评估价值确定，即 30.29 元/股。

公司将授予的权益工具公允价值总额 209.63 万元（30.29 元×6.92 万股）与实际购买价格 110.75 万元（16.00 元/股×6.92 万股）之差 98.88 万元，一次性确认为管理费用和资本公积，并计入非经常性损益。对应会计处理为：

单位：万元

会计科目	借方金额	贷方金额
管理费用-股份支付	98.88	-
资本公积	-	98.88

③授予股份公允价值的合理性和依据

2019 年 6 月，发行人对外转让原职工持股会预留股，杨丽等 17 名职工以 16 元/股的价格受让职工持股会预留股。独立的专业评估机构对股份公允价值进行了评估，并出具“银信财报字（2019）沪第 367 号”《宁波色母粒有限公司拟股份支付涉及的股东全部权益价值评估项目资产评估报告》，具体情况如下：

A、评估假设和参数、业绩基础及变动预期

a、重要评估假设

i、基础性假设

交易假设：假设评估对象处于交易过程中，评估师根据评估对象的交易条件等模拟市场进行估价，评估结果是对评估对象最可能达成交易价格的估计；

公开市场假设：假设评估对象及其所涉及资产是在公开市场上进行交易的，在该市场上，买者与卖者的地位平等，彼此都有获取足够市场信息的机会和时间，买卖双方的交易行为都是在自愿的、理智的、非强制条件下进行的；

企业持续经营假设：假设评估对象及其经营活动在可预见的将来会继续下去，不拟也不必终止经营或破产清算，可以在正常的经营过程中变现资产、清偿债务。

资产持续使用假设：假设在评估目的经济行为实现后，评估对象及其所涉

及的资产将按其评估基准日的用途与使用方式在原址持续使用。

ii、宏观经济环境假设

国家现行的经济政策方针无重大变化；

在预测年份内银行信贷利率、汇率、税率无重大变化；

被评估单位所占地区的社会经济环境无重大变化；

被评估单位所属行业的发展态势稳定，与被评估单位生产经营有关的现行法律、法规、经济政策保持稳定。

iii、预测假设

假设评估对象能按照规划的经营目的、经营方式持续经营下去，其收益可以预测；

假设被评估单位生产经营所耗费的物资的供应及价格无重大变化；被评估单位的产品价格无不可预见的重大变化；

假设被评估单位管理层勤勉尽责，具有足够的管理才能和良好的职业道德，被评估单位的管理风险、资金风险、市场风险、技术风险、人才风险等处于可控范围或可以得到有效化解；

假设被评估单位在未来经营期内的资产规模、构成，主营业务，收入与成本的构成以及经营策略和成本控制等能按照被评估单位预测的状态持续，而不发生较大变化。不考虑未来可能由于管理层、经营策略以及商业环境等变化导致的资产规模、构成以及主营业务等状况的变化所带来的损益；

假设评估对象所涉及企业按评估基准日现有的管理水平继续经营，不考虑该企业将来的所有者管理水平优劣对企业未来收益的影响；

假设被评估单位在未来的经营期限内的财务结构、资本规模未发生重大变化；

假设收益期被评估单位制定的目标和措施能按预定的时间和进度如期实现，并取得预期效益；应收款项能正常收回，应付款项需正常支付；

假设无其他不可预测和不可抗力因素对被评估单位经营造成重大影响；

假设收益期被评估单位收入和成本均在一年内均匀发生，不考虑通货膨胀的影响；

假设预测期被评估单位可持续申请享受高新技术企业税收优惠政策，未来经营期企业所得税税率保持 15%不变。

iv、评估对象于评估基准日状态假设

除评估师所知范围之外，假设评估对象及其所涉及资产的购置、取得或开发过程均符合国家有关法律法规规定。

除评估师所知范围之外，假设评估对象及其所涉及资产均无附带影响其价值的权利瑕疵、负债和限制，假设评估对象及其所涉及资产之价款、税费、各种应付款项均已付清。

除评估师所知范围之外，假设评估对象及其所涉及设备等有形资产无影响其持续使用的重大技术故障，该等资产中不存在对其价值有不利影响的有害物质，该等资产所在地无危险物及其他有害环境条件对该等资产价值产生不利影响。

b、参数情况

与本次授予股份公允价值评估相关的参数情况如下：

单位：万元

评估对象	预测期间	预测期营业收入增长率	稳定期营业收入增长率	利润率	折现率	预计未来现金净流量的现值
评估基准日的股东全部权益价值	2019 年 9-12 月、2020-2023 年（后续为稳定期）	1.97%-17.44%	0.00%	根据预测的收入、成本、费用等计算	13.82%	53,000.00

本次评估选取与被评估单位类似的上市公司，按照加权平均资本成本（WACC）计算确定折现率。

加权平均资本成本指的是将企业股东预期回报率和付息债权人的预期回报

率按照企业资本结构中的所有者权益和付息负债所占的比例加权平均计算的预期回报率，计算公式为：

$$WACC = K_e \times \frac{E}{E+D} + K_d \times (1-T) \times \frac{D}{E+D}$$

式中：$WACC$ ——加权平均资本成本

K_e ——权益资本成本

K_d ——债务资本成本

T ——所得税税率

D/E ——资本结构

债务资本成本采用现时的平均利率水平，权数采用企业同行业上市公司平均债务构成计算取得。

权益资本成本按国际通常使用的 $CAPM$ 模型求取，计算公式如下：

$$K_e = R_f + \beta \times ERP + R_s = R_f + \beta \times (R_m - R_f) + R_s$$

其中：K_e ——权益资本成本

R_f ——无风险报酬率

R_m ——市场收益率

β ——系统风险系数

ERP ——市场风险溢价

R_s ——公司规模调整系数

c、业绩基础及变动预期

发行人本次评估的业绩基础及变动预期情况如下：

单位：万元

项　目	历史业绩			预测业绩					
	2017 年	2018 年	2019 年 1-8 月	2019 年 9-12 月	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年	稳定期
营业收入	28,009.90	31,251.08	25,797.84	10,903.55	40,265.98	42,560.66	43,821.07	44,686.23	44,686.23
净利润	4,147.39	5,109.87	5,084.39	1,638.27	6,818.94	7,124.65	7,280.56	7,357.85	7,357.85
营业收入增长率		11.57%	17.44%		9.71%	5.70%	2.96%	1.97%	0.00%

注：2019 年 1-8 月实现业绩及 2019 年 9-12 月预测业绩合计计算营业收入增长率

发行人以历史经营情况、期后订单情况为基础，综合考虑行业发展情况，自身客户开发维护情况及产能情况，对预测期收入及业绩情况进行预测，预测数据整体稳定合理。

B、同行业并购重组市盈率水平

因该次评估的基准日为 2019 年 8 月 31 日，故选取 2018-2019 年上市公司涉及境内橡胶和塑料制品行业并购案例进行比较，同行业并购重组市盈率水平及发行人股权公允价值市盈率水平情况如下：

同行业公司	并购基准日期	并购市盈率水平
杭叉集团（603298）	2018/12/31	15.40
崇达技术（002815）	2018/12/31	5.35
沃特股份（002886）	2018/12/31	5.08
平均值		8.61
宁波色母粒		10.37

由上表可知，发行人授予股份公允价值对应市盈率与同期同行业公司并购重组市盈率水平接近，估值较为合理。

综上所述，发行人以专业评估机构出具的以评估股东全部权益价值为目的的评估报告作为参考确定股份支付公允价值。发行人管理层在作出关键假设时考虑了：将预测期收入增长率与公司的历史收入增长率以及行业历史数据进行比较；将预测的毛利率与以往业绩进行比较，并考虑市场趋势；计算折现率时结合综合因素。结合以上对评估过程中关键参数的选择的分析，发行人授予的股份公允价值确定具有充分依据。同时，经比较同行业并购重组市盈率水平及发行人授予股份公允价值的市盈率水平，两者相近。因此，发行人授予的股份

公允价值确定具有合理性。

四、请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见

（一）核查程序

为核查上述问题，保荐人、申报会计师履行了以下核查程序：

1、查阅相关股权转让协议及凭证，访谈相关自然人股东，了解股东个人基本情况及入股情况，取得《股东个人情况调查问卷》及《确认函》，核查确认相关股东任职企业与对外投资企业与发行人是否处于上下游行业或与发行人客户、供应商存在重合情况；

2、了解股份支付的形成背景、查阅发行人设立以来历次股权转让的股东会决议、股权转让协议、会计记录以及中国证监会首发业务若干问题解答等；对股权转让各方进行股权穿透核查，核查是否存在涉及股份支付的情况；判断入股价格是否公允，是否涉及股份支付事项；

3、对授予股份公允价值的评估过程进行复核，包括但不限于：通过将收入增长率、永续增长率等关键输入值与过往业绩、管理层预测及行业报告进行比较，审慎评价编制折现现金流预测中采用的关键假设及判断等。

（二）核查意见

经核查，保荐人、申报会计师认为：

1、发行人已在招股说明书披露红润园投资有限合伙人的任职情况；红润园投资、黄润园投资、蓝润园投资有限合伙人未在发行人任职的，其相关情况已在招股说明书补充披露；相关股东任职或投资的企业与发行人及其上下游主营业务相同或与发行人的客户、供应商重合的情形已在招股说明书补充披露；

2、发行人已分析并披露报告期内存在的发行人向职工（含持股平台）、客户、供应商及其关联主体等转让股份的情形；除 2019 年 6 月，杨丽等 17 名职工以 16 元/股的价格受让职工持股会预留股，属于企业为获取职工提供服务而授予权益工具，公司已根据企业会计准则要求，确认相应的股份支付费用外，其他股权变动不构成股份支付，依据充分、合理；

3、2019 年，发行人授予股份公允价值合理、依据充分。

问题 4、关于董监高对外投资。

根据招股说明书，发行人董监高对外投资彩润园投资、华彩新材料、宁波聚溢塑胶新材料有限公司等企业。

请发行人补充披露董事、监事、高级管理人员及其他核心人员对外投资企业的经营范围，是否与发行人从事相同或相类似的业务或与从事发行人上下游业务，与发行人客户、供应商是否重合，如是，详细说明相关交易情况、交易价格、是否符合《公司法》第 148 条的规定。请保荐人、发行人律师核查并发表明确意见。

【回复】

一、请发行人补充披露董事、监事、高级管理人员及其他核心人员对外投资企业的经营范围，是否与发行人从事相同或相类似的业务或从事发行人上下游业务，与发行人客户、供应商是否重合，如是，详细说明相关交易情况、交易价格、是否符合《公司法》第 148 条的规定

发行人已在招股说明书“第五节　发行人基本情况”之“十三、董事、监事、高级管理人员、其他核心人员及其近亲属持股和对外投资情况”之“（一）董事、监事、高级管理人员及其他核心人员的对外投资情况”补充披露如下：

上述被投资主体的具体情况如下：

被投资主体	经营范围	是否与公司从事相同、相类似或从事公司上下游业务	与公司客户、供应商是否重合
红润园投资	一般项目：股权投资；【未经金融等监管部门批准不得从事吸收存款、融资担保、代客理财、向社会公众集（融）资等金融业务】（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）	否	否
黄润园投资	股权投资；以及其他按法律、法规、国务院决定等规定未禁止或无需经营许可的项目和未列入地方产业发展负面清单的项目。（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）	否	否
彩润园投资	股权投资；以及其他按法律、法规、国务院决定等规定未禁止或无需经营许可的项目和未列入地方产业发展负	否	否

被投资主体	经营范围	是否与公司从事相同、相类似或从事公司上下游业务	与公司客户、供应商是否重合
	面清单的项目。（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）		
华彩新材料	弹性体、塑料制品的制造、加工；纳米材料、塑料制品、弹性体材料的研发、批发、零售；塑料原料、颜料、塑料助剂、钛白粉、金属材料、五金交电的批发、零售；自营或代理货物和技术的进出口，但国家限制经营或禁止进出口的货物和技术除外。（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）	实际仅从事树脂等塑料原材料的贸易业务，属于公司上游业务	是
宁波市鄞州合众担保有限公司	非融资性担保业务、咨询业务	否	否
宁波天堂硅谷创源股权投资合伙企业（有限合伙）	股权投资及其相关咨询服务。（未经金融等监管部门批准不得从事吸收存款、融资担保、代客理财、向社会公众集（融）资等金融业务）（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）	否	否
宁波海曙科星企业文化咨询有限公司	企业文化咨询；文体票务代理；企业形象策划；礼仪服务；平面广告、产品样本、展览、包装的设计；国内报纸、电视、电台广告代理；化妆品的批发、零售	否	否
宁波市领宇文化有限公司	文艺创作服务；文化交流活动组织策划，广告服务，企业形象策划，企业营销策划，会务服务，展览展示服务；工艺品、日用品、化工产品（除危险化学品及易制毒化学品）、稀土材料的批发及网上销售。（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）	否	否
宁波海曙嘉捷文化传播有限公司	文化交流活动组织策划，企业形象策划，企业营销策划，会务服务，展览展示服务，广告服务，投资咨询，企业管理咨询，工艺品、日用品、文具、化工产品（危险化学品除外）、稀土材料的批发、零售及网上的批发、零售	否	否
宁波聚溢塑胶新材料有限公司	热塑性弹性材料的生产、销售、技术服务、技术咨询与技术转让；塑料制品及原料、橡胶制品及原料、模具的开发；自营或代理货物和技术的进出口，但国家限制经营或禁止进出口的货物和技术除外	主要从事热塑性弹性材料的生产销售，属于公司下游业务	否
宁波六月奇迹教育信息咨询有限公司	教育信息咨询（不含出国留学咨询与中介服务、文化教育培训、职业技能培训）；自费出国留学中介服务；文化艺术交流活动组织策划；公关活动策划；企业形象策划；市场营销策划；企业管理咨询；商务信息咨询；心理咨询（不含诊疗服务）；展览展示服务；会务服务；摄影摄像服务；翻译服务；婚庆礼仪服务；广告服务；计算机软硬件的技术开发、技术咨询、技术转让；软件	否	否

被投资主体	经营范围	是否与公司从事相同、相类似或从事公司上下游业务	与公司客户、供应商是否重合
	开发；文具用品、玩具、服装、日用百货的批发、零售		
宁波创源文化发展股份有限公司	一般项目：组织文化艺术交流活动；专业设计服务；工艺美术品及礼仪用品制造（象牙及其制品除外）；工艺美术品及收藏品批发（象牙及其制品除外）；工艺美术品及收藏品零售（象牙及其制品除外）；玩具、动漫及游艺用品销售；纸制品制造；纸制品销售；塑料制品制造；塑料制品销售；包装服务；包装材料及制品销售；教学用模型及教具销售；文具制造；文具用品批发；文具用品零售；办公用品销售；五金产品研发；五金产品制造；五金产品批发；五金产品零售；电工器材制造；电工器材销售；日用杂品制造；日用杂品销售；日用百货销售；日用品销售；日用品批发；玩具制造；玩具销售；厨具卫具及日用杂品批发；体育用品制造；体育用品及器材批发；体育用品及器材零售；户外用品销售；宠物食品及用品零售；宠物食品及用品批发；互联网销售（除销售需要许可的商品）；信息系统集成服务；软件开发；计算机及办公设备维修；计算机软硬件及辅助设备批发；计算机软硬件及辅助设备零售；信息技术咨询服务；日用口罩（非医用）生产；日用口罩（非医用）销售；医用口罩零售；医用口罩批发；医护人员防护用品批发；医护人员防护用品零售；劳动保护用品生产；劳动保护用品销售；第一类医疗器械生产；第一类医疗器械销售；第二类医疗器械销售；园区管理服务；企业管理；物业管理；酒店管理；市场营销策划；信息咨询服务（不含许可类信息咨询服务）；社会经济咨询服务；会议及展览服务；非居住房地产租赁 许可项目：道路货物运输（不含危险货物）；出版物印刷；包装装潢印刷品印刷；文件、资料等其他印刷品印刷；特定印刷品印刷；医用口罩生产；第二类医疗器械生产；医护人员防护用品生产（II类医疗器械）；药品生产；药品委托生产；药品零售；药品批发；各类工程建设活动；技术进出口；货物进出口；进出口代理(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)	否	否
蓝润园投资	股权投资；以及其他按法律、法规、国务院决定等规定未禁止或无需经营许可的项目和未列入地方产业发展负面清单的项目。【未经金融等监管部门批准不得从事吸收存款、融资担保、代客理财、向社会公众集（融）资等金融业务】（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）	否	否

上述被投资主体中，华彩新材料、宁波聚溢塑胶新材料有限公司从事公司上下游业务，具体情况如下：

1、华彩新材料

报告期内，华彩新材料实际从事树脂等塑料原材料的贸易业务，属于公司的上游业务，其概况如下：

公司名称	宁波华彩新材料有限公司
成立时间	2016 年 10 月 19 日
注册资本	100 万元
股权结构	赵茂华持股 50%，赵东持股 50%
法定代表人	赵茂华
住所	浙江省宁波市鄞州区潘火街道泗港村
经营范围	弹性体、塑料制品的制造、加工；纳米材料、塑料制品、弹性体材料的研发、批发、零售；塑料原料、颜料、塑料助剂、钛白粉、金属材料、五金交电的批发、零售；自营或代理货物和技术的进出口，但国家限制经营或禁止进出口的货物和技术除外。（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）

2017 年度，华彩新材料为公司供应商，公司向其采购树脂，金额合计 152.74 万元，占当年营业成本的 0.82%。其中采购 LLDPE 2650F 树脂的金额为 144.76 万元，占当年向其采购总额的 94.77%，采购平均单价为 8.97 元/kg，公司当年向非关联供应商采购该种树脂的平均单价为 9.15 元/kg，两者差异率为 1.97%，在合理范围内，价格公允。

2、宁波聚溢塑胶新材料有限公司

报告期内，宁波聚溢塑胶新材料有限公司（以下简称“聚溢塑胶”）主要从事热塑性弹性材料的生产销售，属于公司下游业务，其概况如下：

公司名称	宁波聚溢塑胶新材料有限公司
成立时间	2015 年 6 月 9 日
注册资本	200 万元
股权结构	于卫星持股 40%，樊国忠持股 30%，宁波元达高分子材料技术有限公司持股 30%
法定代表人	于卫星
住所	浙江省宁波市鄞州区东吴镇平塘村

经营范围	热塑性弹性材料的生产、销售、技术服务、技术咨询与技术转让；塑料制品及原料、橡胶制品及原料、模具的开发；自营或代理货物和技术的进出口，但国家限制经营或禁止进出口的货物和技术除外

报告期内，聚溢塑胶与公司客户、供应商不存在重合，其已于 2018 年停止生产经营。

报告期内，除华彩新材料、聚溢塑胶从事发行人上下游业务外，公司董事、高级管理人员投资的其他企业未从事与公司相同、相类似业务或从事公司上下游业务；除华彩新材料外，其他企业未与公司订立合同或者进行交易，华彩新材料与公司的交易已获得发行人第一届董事会第四次会议和 2020 年第三次临时股东大会的审议确认，相关交易价格定价公允。

报告期内，公司董事、高级管理人员对外投资符合《公司法》第 148 条的规定，不存在该条禁止的下述行为：（一）挪用公司资金；（二）将公司资金以其个人名义或者以其他个人名义开立账户存储；（三）违反公司章程的规定，未经股东会、股东大会或者董事会同意，将公司资金借贷给他人或者以公司财产为他人提供担保；（四）违反公司章程的规定或者未经股东会、股东大会同意，与本公司订立合同或者进行交易；（五）未经股东会或者股东大会同意，利用职务便利为自己或者他人谋取属于公司的商业机会，自营或者为他人经营与所任职公司同类的业务；（六）接受他人与公司交易的佣金归为己有；（七）擅自披露公司秘密；（八）违反对公司忠实义务的其他行为。

二、请保荐人、发行人律师核查并发表明确意见

（一）核查程序

为核查上述问题，保荐人、发行人律师履行了以下核查程序：

1、获取董事、监事、高级管理人员及其他核心人员对外投资企业的营业执照；

2、通过国家企业信用信息公示系统查询上述企业的工商登记信息；

3、获取上述企业及发行人出具的《确认函》；

4、走访华彩新材料、聚溢塑胶，并访谈其高级管理人员；

5、获取并核查发行人报告期内的客户、供应商清单；

6、获取发行人向华彩新材料采购清单、发行人向非关联供应商采购同类商品的采购清单，并比较两者的平均单价；

7、获取并核查公司第一届董事会第四次会议和 2020 年第三次临时股东大会对报告期内关联交易的审议确认记录；

8、获取发行人关于董事、高级管理人员不存在违反《公司法》第 148 条情形的说明。

（二）核查意见

经核查，保荐人、发行人律师认为：

1、发行人已在招股说明书补充披露董事、监事、高级管理人员及其他核心人员对外投资企业的经营范围，与发行人从事相同或相类似的业务或从事发行人上下游业务的情况，与发行人客户、供应商重合的情况，并已详细说明相关交易情况、交易价格；

2、报告期内，除华彩新材料、聚溢塑胶从事发行人上下游业务外，公司董事、高级管理人员投资的其他企业未从事与公司相同、相类似业务或从事公司上下游业务；除华彩新材料外，其他企业未与公司订立合同或者进行交易，华彩新材料与公司的交易已获得发行人第一届董事会第四次会议和 2020 年第三次临时股东大会的审议确认，相关交易价格定价公允；

3、报告期内，公司董事、高级管理人员对外投资符合《公司法》第 148 条的规定。

问题 5、关于核心技术和技术领先指标。

据招股说明书披露，发行人以配色技术为基础形成了覆盖公司主要产品的 5 大核心技术，包括高品质黑色母粒生产技术、高品质白色母粒生产技术、食品接触容器包装材料用全色谱塑料专用色母粒生产技术、彩色塑料色母粒生产技术、功能母粒生产技术，并将核心技术在相关产品中的具体应用申请了 7 项发明专项进行保护。衡量色母粒产品性能的主要指标为色差和分散性指标，发行人的企业

标准所执行的色差标准均为色差△E≤0.7，相较于行业标准更为严格，分散性指标方面参照行业标准执行。

请发行人：（1）补充披露发行人 5 大核心技术对应的具体知识产权成果，主要竞争对手的技术路线；（2）结合行业技术发展水平，说明并披露相关核心技术是否具有技术门槛，是否存在易被模仿、被替代的可能，是否为行业通用技术，是否存在快速迭代风险；（3）结合同行业可比公司色母粒产品的色差、分散性等衡量产品性能的指标，说明并披露发行人“执行严格的技术标准”的依据。请保荐人核查并发表明确意见。

【回复】

一、补充披露发行人 5 大核心技术对应的具体知识产权成果，主要竞争对手的技术路线

（一）补充披露发行人 5 大核心技术对应的具体知识产权成果

发行人已在招股说明书“第六节　业务与技术”之“六、公司核心技术和研发情况”之“（二）公司核心技术的技术保护措施”修改、补充披露如下：

公司对以配色技术和生产工艺等为基础的上述核心技术采取了如下保护措施：

1、发行人于 2001 年即制定了《企业保密条例》，进行商业秘密保护，条例中对包括公司产品配方、生产工艺、研发信息、销售信息等商业秘密的保存、查看、相关人员权责等作出了细致的规定；

2、发行人通过对核心技术的相关应用申请了 7 项发明专利进行知识产权保护。**发行人核心技术“高品质黑色母粒生产技术”已取得了发明专利“聚甲基丙烯酸甲酯黑色母粒及其制备方法”；“彩色塑料色母粒生产技术” 已取得了发明专利“带珠光干涉效果的聚丙烯着色母粒及其制备方法”、“聚苯乙烯透明色母粒的制备方法”、“具有增韧效果的实色 PC 色母粒及其制备方法”；“功能母粒生产技术”已取得了发明专利“爽滑 PET 色母粒及其制备方法”、“聚丙烯仿玉色色母料及其制备方法”、“具有红外线反射效果的聚烯烃色母粒及其制备方法”。**

3、公司与员工签订的劳动合同中作出了保密义务和竞业限制约定，员工对公司的生产经营、财务、技术、配方、营销、电脑软件或其它方面的任何资料均负有保密义务；

4、公司建立了配方数据库和产品实物档案库，对配方信息及产品档案信息的获取需取得一定的权限或履行相应的审批手续，通过一定的技术手段对配方信息进行保管。

（二）主要竞争对手的技术路线

发行人已在招股说明书“第六节　业务与技术”之“六、公司核心技术和研发情况”之“（一）主要产品的核心技术、技术来源及公司的技术先进性”补充披露如下：

4、主要竞争对手的技术路线

色母粒属于高分子复合着色材料，是以颜料、树脂及各种助剂作为主要原材料，进行高速混合、熔融混炼挤出、冷却切粒后而成，色母粒行业的技术特点在于色母粒产品的配色技术及其生产工艺。色母粒行业内企业的技术路线亦是以配色技术和生产工艺为基础而形成的企业各具特色的技术方法。

首先，就配色技术来说，因颜色种类的丰富性，当前的配色主要系以配方数据库为基础，借助技术人员的配色技术和配色经验而形成的配色方法，以配色技术为基础，色母粒企业通过定制化生产满足下游客户的各类产品需求；其次，就生产工艺来说，当前大型色母粒生产企业的主流生产工艺为以高速混合、熔融混炼挤出、冷却切粒等生产工序为基础的熔融剪切工艺，在该生产工艺下多数企业采用螺杆挤出机设备进行生产，部分大型企业通过密炼机进行黑色母粒和白色母粒的大批量生产，企业通过优化螺杆挤出机组螺杆排列组合方式来实现颜料的良好分散。

根据美联新材和道恩股份公开披露的信息，美联新材的高分子复合着色材料业务的技术路线系通过使用全自动高速混炼双螺杆挤出成型机生产线，采用国际先进的熔融剪切法生产工艺进行生产，其核心技术有全系列、高品质白色母粒生产技术、用于 AS 系列塑料的黑色母粒及其制备方法、非石油基可完全降

解色母粒及其制备方法、高分散性彩色母粒生产技术、专用于聚甲醛改性的黑色功能母粒生产技术、聚烯烃透气母粒及利用该母粒制造透气膜等。道恩股份色母粒产品的技术路线系采用以配料、熔融挤出、冷却切粒等生产工序为基础的通过使用双螺杆挤出机设备进行生产加工的技术方式，其核心技术有耐候系列家电专用功能色母料、高耐候家电系列功能色母料、矿用管材导电、阻燃双抗母料、高光泽 PE、PP 添加母料、改性塑料专用高端黑色母、涂覆流涎膜用彩色母粒系列、改性塑料专用高端黑色母、高耐候草坪丝彩色系列色母等。

二、结合行业技术发展水平，说明并披露相关核心技术是否具有技术门槛，是否存在易被模仿、被替代的可能，是否为行业通用技术，是否存在快速迭代风险

发行人已在招股说明书“第六节　业务与技术”之“六、公司核心技术和研发情况”之“（一）主要产品的核心技术、技术来源及公司的技术先进性”补充披露如下：

1、发行人的核心技术具有较高的技术门槛，被模仿、被替代的难度较大

总体而言，发行人的相关核心技术以发行人所拥有的先进的配色技术和成熟的生产工艺为基础，在此基础上针对不同产品类型的不同特点发行人形成了覆盖各类产品的独特的技术体系。

首先，在配色技术方面，技术难点在于如何针对客户所提供的样板颜色，精准配制出其所需的颜色种类。现有的配色方式主要为经验法配色和应用尚不成熟的电脑配色，在当前的配色方式下，能够快速、精准确定相应颜色的配方的企业才能具有竞争力。同时，成熟的配色技术要求色母粒生产企业能全面掌握原材料的种类和原材料性能，为不同的产品应用场景选择合适的原材料，避免因所添加的原材料间的相互作用而对颜料的色泽和性能产生改变、对塑料制品的生产加工造成不利影响。发行人是国内最早从事色母粒研究和生产的单位之一，有着三十多年的经营基础，其技术团队稳定且具有丰富的配色经验，对颜色具有极强的敏感性，能够快速解决客户的技术难题；发行人以客户订单为基础建立了配方信息化数据库和产品实物档案库，形成了常用的 7 万余项配方数据，借助于庞大的配方数据和实物档案数据，发行人得以精准、快速地应对

客户的颜色需求。以此为基础，发行人在配色技术方面形成了较高的技术门槛，也保证了发行人的配色技术不易被其他色母粒企业模仿或替代。

其次，在生产工艺方面，当前大型色母粒生产企业的主流生产工艺为以高速混合、熔融混炼挤出、冷却切粒等生产工序为基础的熔融剪切工艺，该工艺的关键在于实现颜料的分散和细化，能否实现颜料的分散关系着色母粒的使用效果，最终影响着塑料制品的外观、加工性能和质量。发行人通过采用原材料预处理和混合技术，颜料在前端工序中便得到充分分散，在投入挤出机混炼过程时能有更强的加工流动性；通过采用高低速剪切熔融挤出工艺，生产加工过程中利用高速混合机不同的高低速剪切来实现颜料或助剂均匀包覆于塑料树脂，同时通过优化螺杆挤出机组螺杆排列组合方式来实现颜料或助剂与塑料树脂的分区恒温均匀分散混炼。发行人的生产工艺系其在多年的生产经验基础上针对不同的产品特点总结得到的独特的生产工艺体系，具有一定的技术门槛，不易被其他色母粒生产企业模仿或替代。

具体来说，发行人各类核心技术的技术门槛分别如下：发行人的高品质黑色母粒生产技术，通过采用高低速混合包覆技术生产的黑色母粒具有高浓度、高黑度、高光亮的特点，发行人在原材料选择上通过试验找到材料上的技术指标平衡值，在混合过程中严格控制力度、速度和时间，对螺杆排列组合做精密设计，实现了产品高黑度下的良好分散性能；发行人的高品质白色母粒生产技术，由发行人强大的研发团队，紧密合作完成配方体系设计和工艺流程设计，发行人具备细致的原材料检测手段和专业的原材料预处理能力，通过使用自主研制螺杆组合生产的白色母粒的颜料分散性佳、钛白粉含量高、耐高温黄变性能好；发行人的食品接触容器包装材料用全色谱塑料专用色母粒生产技术，根据国家食品安全标准体系为食品接触用色母粒产品构建了从原料选择至产品生产、产品检测方法全覆盖的生产体系，配方上实现气味管控最优化，并严格管控食品接触母粒生产的各个环节，实现生产环节外部环境影响最小化；发行人的彩色塑料色母粒生产技术，发行人拥有全行业领先的塑料全色谱的配色技术体系，形成丰富的颜色配方和色样生产档案，并且建立了全面的原材料性能知识体系；发行人的功能母粒生产技术，采用载体、助剂预处理技术，产品具有高性能化、功能化等特点，发行人通过精准筛选，引入符合功能要求的最佳添

加剂复配组合及合适的生产工艺流程，设计具备高性能的双螺杆设备和组合，实现功能母粒生产的各种独特要求，具备功能母粒系列关键检验能力和手段。

2、发行人的核心技术并非行业通用技术、不存在快速迭代风险

发行人的核心技术是在采用以产品配色和以高速混合、熔融混炼挤出、冷却切粒的熔融剪切工艺的行业通用技术基础之上，结合发行人的客户需求和不同的产品特点，以发行人所拥有的技术实力为保障而总结开发的独特的技术体系，不存在快速迭代的风险，具体原因如下：

（1）行业技术不存在颠覆性变化

色母粒行业的技术基础在于配色技术和以熔融剪切为基础的生产工艺，在此基础上不同企业根据其企业技术情况和不同的经营策略形成各自的生产技术特点，因此基础的技术方法具有较强的确定性，并且色母粒着色在塑料制品着色领域的应用已较为成熟，不存在快速迭代的风险。

（2）发行人具有较强的技术实力

发行人现有的核心技术系基于三十多年的生产经营基础，以及以所积累的技术经验、配方数据、人才力量、创新能力等为核心所形成的技术体系，该技术体系保证了发行人能快速灵活应对下游客户的需求，以及在与同行业企业的竞争中发挥其核心竞争力。

（3）发行人具备较强的创新能力

发行人具有较强的创新能力，对上下游行业的变化具有较强的敏感性，在现有的技术基础上不断进行技术创新、产品创新和模式创新，不断更新配色技术、优化生产工艺，因此发行人将能准确把握行业内的技术升级情况，其核心技术不存在快速迭代风险。

三、结合同行业可比公司色母粒产品的色差、分散性等衡量产品性能的指标，说明并披露发行人“执行严格的技术标准”的依据

发行人已在招股说明书“第六节　业务与技术”之“二、公司所处行业的基本情况”之“（五）公司与同行业可比公司的比较情况”之“2、公司与同行业

可比公司在经营情况、市场地位、技术实力、衡量核心竞争力的关键业务数据、指标等方面的比较情况”之“（3）衡量核心竞争力的关键业务数据、指标等方面的比较情况”补充披露如下：

①发行人技术指标与同行业可比上市公司比较情况

同行业可比上市公司美联新材、道恩股份未披露其技术指标的具体数值和标准，苏州宝丽迪公开披露了部分衡量其产品性能的指标，具体情况如下：

公司名称	企业标准	行业标准
苏州宝丽迪[注]	纤维着色批差△E≤0.6	纤维着色批差△E≤1.0
发行人	色差△E≤0.7	ABS 载体色母粒：色差△E≤3； PS-HI 载体色母粒：色差△E≤2.5； PS 载体色母粒：色差△E≤2.0； PP 载体色母粒：色差△E≤2.5；

注：苏州宝丽迪披露了企业标准和“涤纶纤维色母粒”行业标准的对比情况，因其披露的指标适用于纤维母粒，与发行人所适用的塑料色母粒行业技术指标存在一定差异，发行人选取可比性较强的色差△E 指标情况进行对比

发行人与苏州宝丽迪相比，在衡量色母粒产品性能的主要指标色差△E 方面差异不大，且该技术指标都比相应的塑料色母粒行业和纤维色母粒行业标准中的技术指标更为严格。

除上述与同行业可比上市公司可比的色差指标外，发行人在分散性指标上制定了与行业标准相同的指标，具体如下：

分散应均匀、无明显的色流、条纹、色斑，应基本无杂质、黑点，允许存在的杂质、黑点的粒径与个数如下表所示：

单位：个/200mm*200mm

杂质、黑点的粒径	产品用途	允许存在的杂质、黑点的个数
＞0.6mm	注塑	0
	吹膜	0
	电缆	0
	纺丝	0
0.3-0.6mm	注塑	≤1

	吹膜	**0**
	电缆	**0**
	纺丝	**0**
＜0.3mm	注塑	**≤4**
	吹膜	**≤1**
	电缆	**0**
	纺丝	**0**

②发行人根据客户需求确定严格的技术指标

发行人部分下游客户出于产品质量控制的原因，会对其供应商和采购物料进行统一的管理，根据其企业自身的生产要求、产品要求，通过直接向供应商规定物料标准和技术标准的方式进行采购管理。发行人在自身企业标准所规定的技术指标之外尚需满足客户所提出的一系列技术指标。

发行人某食品饮料行业客户对其色母粒供应商提出了色母粒的检验规范，其指标要求如：外观方面要求色母粒大小均匀、色泽一致、不允许有超过二粒的连粒等要求；感官方面要求色泽正常、无异臭、不洁物等；产品性能方面要求色差△E≤1.5，色板色差目测无明显色差，与上一批次产品无明显色差，分散性方面无明显色流痕、色点、色斑等，同时对含水率、耐迁移性、耐晒性、耐热性、百粒重等指标确定具体标准；在上机性能、卫生性能等方面均作出规定。色母粒行业具有定制化特点，能否满足下游客户的需求是判断企业是否具有竞争力的关键因素，并且由于下游不同行业的客户对产品的性能要求侧重点不同，其会对色母粒生产企业提出符合其行业特点和公司质量控制要求的标准，发行人基于其技术实力能够实现客户所提出的技术指标要求。

综上所述，发行人针对色差、分散性等技术指标在行业标准基础上制定了企业标准以满足不同载体色母粒产品的技术要求，同时发行人针对不同客户的具体技术指标要求，进行产品生产和质量管理，发行人相关技术标准能满足下游知名客户及不同行业客户要求，发行人执行严格的技术标准，确保了产品质量的稳定，精准满足客户的着色需求。

四、请保荐人核查并发表明确意见

（一）核查程序

为核查上述问题，保荐人履行了以下核查程序：

1、查阅《中国塑料加工业“十三五”发展规划指导意见》等政策性文件，阅读《塑料着色技术 300 问》、《塑料着色和色母粒》等塑料着色方面的书籍、论文、期刊杂志，了解色母粒的应用情况、技术信息等专业内容；

2、核查发行人的商标、专利等无形资产，了解发行人知识产权成果的具体内容；核查色母粒行业标准、发行人的企业标准、发行人客户的产品技术标准，了解发行人标准执行情况；

3、访谈中国染料工业协会色母粒专业委员会相关负责人、访谈中国塑料加工工业协会专家、发行人核心技术人员洪寅、发行人总经理、其他核心技术人员、生产人员、销售人员，了解色母粒行业发展情况、行业内主要企业情况、技术发展情况、产品应用情况等信息，了解发行人的技术开发过程、核心技术资源等内容；访谈发行人主要客户，了解其对于发行人产品的使用体验；

4、查询美联新材、道恩股份、苏州宝丽迪、卡博特等行业内主要企业的招股说明书、年度报告、企业官网等，获取相关数据、企业信息、产品信息、行业发展情况描述等内容；

5、核查发行人的配方库、实物档案库，走访发行人生产线，查看发行人机器设备等固定资产情况，盘点发行人存货，了解发行人产品研究开发过程和产品生产工艺流程，确认发行人的核心技术资源和技术路线。

（二）核查意见

经核查，保荐人认为：

1、发行人已在招股说明书补充披露 5 大核心技术对应的具体知识产权成果，主要竞争对手的技术路线；

2、发行人相关核心技术具有技术门槛，被模仿、被替代的难度较大；发行人相关核心技术并非行业通用技术、不存在快速迭代风险；

3、发行人“执行严格的技术标准”的依据充分、合理。

问题 6、关于行业发展和市场地位。

据招股说明书显示，2018 年我国色母粒产量为 165 万吨，公司的色母粒产品产量为 1.50 万吨，公司色母粒产品市场占有率约为 1%，根据中国染料工业协会出具的证明，公司的色母粒产品产销量、销售额及市场占有率在行业中名列前茅，其中彩色母粒的市场占有率为国内第一。行业内竞争对手有卡博特、舒尔曼、科莱恩、普立万、安配色、毅兴行、美联新材、道恩股份等。发行人拥有先进的配色技术，是国内少数能生产全色谱色母粒产品的塑料色母粒供应商。

请发行人：（1）结合色母粒在下游行业的应用领域发展情况、不同应用领域产品特点和技术要求，目前塑料制品着色方法和相应技术应用、市场占有率情况等，进一步分析并披露塑料色母粒行业发展和市场规模情况；（2）结合彩色色母粒国际、国内产量及发行人产销量，说明并披露发行人彩色母粒的市场占有率为国内第一的具体依据；（3）对比竞争对手的主要销售区域、国内销售产品类型及销售规模、市场占有率等，说明并披露“色母粒产品产销量、销售额及市场占有率在行业中名列前茅”的具体依据；（4）披露发行人关于行业发展和市场地位论述相关的第三方数据和证明文件的取得方式、是否付费、相关证明的效力，相关数据和证明是否独立、客观、公允；（5）披露发行人全色谱配色技术来源，结合国内彩色塑料色母粒生产厂商配色技术情况，说明并披露发行人是“国内少数能生产全色谱色母粒产品的塑料色母粒供应商”的具体依据；（6）披露发行人主要产品与国内外同类型产品的用途、性能、销售单价的比较分析，进一步分析发行人竞争优劣势及其在行业中的地位。请保荐人核查并发表明确意见。

【回复】

一、结合色母粒在下游行业的应用领域发展情况、不同应用领域产品特点和技术要求，目前塑料制品着色方法和相应技术应用、市场占有率情况等，进一步分析并披露塑料色母粒行业发展和市场规模情况

发行人已在招股说明书“第六节　业务与技术”之“二、公司所处行业的基本情况”之“（二）所属行业的特点和发展趋势”之“1、行业发展概况”之“（3）色母粒行业发展情况”补充披露如下：

③色母粒在塑料制品中的应用情况

A、色母粒在下游行业的应用领域发展情况、不同应用领域产品特点和技术

要求

色母粒当前主要应用于塑料制品和化纤制品的着色，在塑料制品领域，色母粒的使用情况较为普遍和成熟，塑料着色色母粒的应用领域有电子电器、日用品、食品饮料、化工、日化、建材、农业、汽车、医疗等行业，上述应用领域产品特点和技术要求，以及色母粒在上述应用领域发展情况具体如下：

具体应用领域	应用领域产品特点和技术要求	色母粒在应用领域发展情况
电子电器	发行人产品主要应用于家用电器、电子产品、仪器设备等，同时在光学薄膜中亦有使用： a、电子产品的轻薄化的趋势，使得塑料在电子产品中应用越来越广泛，从塑料外壳向电子元器件内部拓展，电子产品的应用环境严格、精度要求高，电子产品中的塑料制品需满足耐磨、阻燃、抗静电性、绝缘性等方面的严格要求。 b、家用电器中的塑料使用率高，因其与人们的生活关系紧密且产品结构复杂，家用电器产品首先需具备较强的安全性和可靠性，产品质量达标，且因使用寿命较长，需具有抗老化、耐候等特性，除此之外，家用电器的外观要求较高。 c、薄膜产品：光学薄膜产品要求具有高反射率、抗静电、抗 UV、耐老化、抗刮、耐磨性佳、耐候性佳等特点，在技术方面，光学薄膜产品因其产品的性能要求较高，工艺也较为复杂。	色母粒产品在电子电器领域从塑料外壳中的应用拓展至电子元器件内部件，相应产品对色母粒产品具有如下要求： a、电子产品应用环境严格，精度要求高，因此要求色母粒产品颜料分散均匀、耐热性能优良、具备抗静电等功能特性。 b、家用电器产品对色母粒的色差指标要求较高、产品耐候性强、分散性好并且能够严格控制制品表面的黑点、表面流纹等影响外观的不良缺陷。 c、薄膜类产品性能要求高，因此要求色母粒中的颜料分散必须到位，客户产品在连续生产的过程中，不能有频繁堵网现象，且要求色母粒具有较高的颜料浓度以实现高反射、高遮盖度等要求。
日用品和日化用品	发行人产品主要应用于家居用品、办公用品、体育用品、日化用品包装等，上述产品要求具备良好的外观，同时具备一定的耐磨性、耐腐蚀性、抗菌、抗冲击等性能。	色母粒产品在日用品和日化用品领域应用普遍、成熟，相应产品对色母粒产品具有如下要求：色母粒产品外观无不良缺陷（黑点杂质等）、产品中的添加剂需符合环保等要求。
食品饮料	发行人产品主要应用于食品饮料包装中，因包装材料会与食品接触，对人体健康产生影响，因此需对其包装材料执行严格的卫生标准。产品生产过程中所选用的原材料需执行严格的检测程序，产品本身需具有保鲜、防菌等要求，相关塑料材料需满足耐温性、加工性、抗压、无味等性能要求。	因色母粒产品的经济、环保特点，食品饮料包装中的颜色功能主要通过色母粒产品进行着色来实现，相应产品对色母粒产品具有如下要求：色母粒产品需满足保鲜性能（包括透气性和对细菌的阻隔性能）、卫生性能，原材料使用需符合卫生标准，产品生产进行严格检测，色母粒要求分散性能好，无色点、色条纹，耐迁移性指标要求高。
化工	发行人产品主要应用于对塑料原料的着色，随着下游市场对绿色、环	化工产品领域的应用系色母粒产品向上游原材料市场的应用开发的体现，对色母

具体应用领域	应用领域产品特点和技术要求	色母粒在应用领域发展情况
	保的高端塑料制品的需求和改性功能的工程塑料制品的需求增长，色母粒产品的应用增加。高端塑料制品的外观要求高，产品色泽要求光亮、艳丽等，且无色点色斑等分散不均匀现象。	粒产品有分散性好、光亮、艳丽等性能要求。
建材	发行人产品主要应用于电线电缆、管道、开关插座等，塑料建材因具有质轻、节能环保、施工便捷等优越性，取代传统材料得到发展。建材因使用环境较为恶劣，需满足经久耐用、耐腐蚀、良好热稳定性、抗老化等性能要求。	建材产品对色母粒的要求主要体现在功能特性，具体情况如下：一般建材产品要求色母粒具有一定的耐候性能、抗老化性能、阻燃性能的相关要求；对外观要求比较高的建材产品会在色差、表面黑点杂质等方面有要求。
农业	发行人产品主要应用于农用膜、地膜、包装袋、遮阳网等，主要用于农业生产中，相关产品需具备保湿、保温、无毒、无污染、耐老化性强、经济、耐用等特点。	色母粒在农业薄膜、遮阳网等产品中应用普遍，应用于农业中的色母粒产品要求具有耐候、抗老化等特性，同时需考虑产品的经济性。
汽车	发行人产品主要应用于汽车塑料配件，包括汽车外饰件和内饰件等，汽车部件使用寿命长、使用环境严格多变、内饰件与人体接触时间长，因此对塑料材料耐热、耐候、机械性能、气味管控等特性要求严格。	汽车行业以改性塑料的使用为主，对于色母粒产品的功能性要求较高，汽车行业要求色母粒产品具有耐候、抗老化、色差小等性能特点，内饰件对气味管控要求较高。
医疗	发行人产品主要应用于医疗器械、医疗用品包装产品中。因医疗产品涉及人体生命健康，对相关企业的产品生产执行严格的审查、许可、质量管理制度，要求产品具有高度安全性。产品所使用的塑料材料要求具有抗菌、洁净、高性能等特点。	医疗行业对色母粒产品的耐迁移性指标要求较高、产品需满足卫生性能。

色母粒产品已广泛应用于各个行业的塑料制品中，并且不同行业对色母粒产品的种类、性能要求存在一定差异。目前，色母粒在不同行业的应用程度也存在差异，因此对于色母粒行业来说，未来既需要在现有应用领域中不断加深拓展应用的方向，对下游产品研究挖掘并进行相应的产品升级，亦需要进行技术研究，拓展新的产品应用领域。

B、目前塑料制品着色方法和相应技术应用情况

目前对于塑料整体着色主要有干混法着色和色母粒着色两种方法，下游塑料制品企业运用干混法着色时所使用的着色产品为色粉和染色造粒，运用色母粒着色时所使用的着色产品为色母粒，具体情况如下：

着色方法	技术方式	技术优点	技术不足	市场应用情况
直接使用色粉着色	直接将着色剂与树脂混合后通过成型加工设备进行塑料制品加工	使用成本较低、直接混合后加工避免了因造粒加热使树脂降解	粉尘飞扬，对环境污染大；颜料分散性较差；成型设备清洁工作量大	因色粉具有一定的经济性，目前下游的中小企业中对着色要求、生产环境要求不高的企业会选择使用色粉着色
通过染色造粒实现着色功能	是将着色剂与树脂混合后，进行染色造粒制成带色料，再使用带色料进行塑料制品成型加工	分散性好、环保洁净、制品加工性好	成本高、混炼造粒对树脂性能产生一定影响	因其使用成本高，在下游客户中使用普及率不高
使用色母粒着色	是将较大量的着色剂与树脂、分散剂、功能助剂按一定比例混合，制成高浓缩的着色母粒，再以色母粒和树脂按一定比例（添加比例一般为2%-5%）和速度投料进行塑料制品成型加工	环保洁净、加工性好、分散性好	使用成本较色粉着色更高	色母粒着色能获得较好的着色效果，着色成本较低，塑料制品生产过程绿色环保，已成为塑料着色的首选材料，为下游企业广泛使用

因色母粒着色所具备的优势，当前塑料制品着色主要采用色母粒着色的方式，同时色母粒企业通过功能化色母粒的研发设计，将进一步拓展在下游塑料应用中的占有率。

C、色母粒行业发展和市场规模情况

a、色母粒产品应用领域广阔且应用领域不断拓展

色母粒下游塑料制品行业分布广泛，产品应用领域众多，色母粒产品可应用于电子电器、日用品、食品饮料、化工、日化、建材、农业、汽车、医疗等行业。色母粒首先能实现塑料制品企业的着色需求，赋予产品丰富的颜色，其次能实现下游企业的功能化需求，使塑料制品具备抗紫外线、抗老化等性能，因此，产品的应用领域广泛，任何具有着色和功能化需求的塑料制品企业均可通过使用色母粒产品满足需求。

色母粒产品的应用领域也在不断拓展，一方面，塑料行业不断发展，塑料产品不断更新，塑料在生活中的应用越来越成熟，色母粒的应用率也将随之增长；另一方面，色母粒在原有的塑料制品中的应用也随着工艺的提升、技术的创新而不断加深，如产品从应用在外包装至应用于内部结构件的发展，且下游

不同行业的产品特点、技术水平、加工工艺等存在差异，因此色母粒生产企业通过不断地进行技术创新、产品创新，能够将产品往更深的领域拓展。

b、色母粒着色为塑料制品的主流着色方法

经过多年发展，塑料制品色母粒着色技术已较为成熟，目前下游塑料制品企业的着色方法主要为色母粒着色。相较于其他的塑料着色方法，色母粒着色具有诸多优势，已成为下游塑料制品企业的首选着色方法。色母粒具有颜色的浓缩性因此下游企业的使用成本较低；色母粒颗粒状的形态使得下游企业使用色母粒进行生产加工时清洁环保不污染生产环境；下游企业使用时可直接将色母粒投入生产线使用，操作便利、便于加工；色母粒分散性较好，对塑料制品的质量影响较小；基于上述原因，色母粒着色为当前的主流着色方法。

c、色母粒的市场规模情况

下游塑料制品行业规模巨大、不断发展，我国塑料加工业规模以上企业由 2011 年的 12,963 家增加到 2019 年的 15,835 家，同期，规模以上企业主营业务收入从 15,583.74 亿元增长至 19,077.48 亿元，年均复合增长率为 2.56%。2011 年我国塑料制品行业汇总统计企业累计产量 5,474.31 万吨， 2019 年我国塑料制品行业汇总统计企业累计产量 8,184.17 万吨。塑料行业的良好发展趋势为色母粒行业的发展带来巨大的机会和空间。而就色母粒行业本身来说，2017 年至 2019 年色母粒国内总产量分别为 152.3 万吨、164.8 万吨、180 万吨，保持不断增长。

因此，色母粒着色作为主流的着色方法，将随着塑料制品行业的发展和色母粒企业生产工艺提升、技术水平提高而不断发展。

二、结合彩色色母粒国际、国内产量及发行人产销量，说明并披露发行人彩色母粒的市场占有率为国内第一的具体依据

发行人已在招股说明书“第六节　业务与技术”之“二、公司所处行业的基本情况”之“（四）发行人产品的市场地位、技术水平及特点、行业内的主要企业、竞争优势与劣势、行业发展态势、面临的机遇与挑战，以及上述情况在报告期内的变化及未来可预见的变化趋势”之“1、市场地位” 之“（2）发行人市场地位具体依据”补充披露如下：

②发行人彩色母粒市场地位

根据千讯咨询《中国色母粒产业发展研究报告》，2017 年至 2019 年彩色母粒全球销量分别为 131.1 万吨、133.6 万吨、135.9 万吨，对应的销售额分别为 56.70 亿美元、58.98 亿美元、60.73 亿美元，国内彩色母粒产量分别为 31.98 万吨、32.63 万吨、33.30 万吨，销售额分别为 71.64 亿元、74.40 亿元、77.59 亿元。2017 年至 2019 年发行人的彩色母粒产量分别为 0.61 万吨、0.68 万吨、0.71 万吨，国内市场占有率分别为 1.90%、2.07%、2.13%。国内有数千家色母粒生产企业，且国内色母粒企业整体规模不大，尚未有占据绝对主导地位的龙头色母粒生产企业出现，发行人的彩色母粒市场占有率相对较大，并且发行人彩色母粒目前已在细分产品领域获得了宁波市制造业单项冠军示范企业（第三批）的荣誉。

根据中国染料工业协会出具的证明，发行人彩色母粒市场占有率为国内第一。

发行人综合上述情况判断发行人彩色母粒市场占有率为国内第一。

三、对比竞争对手的主要销售区域、国内销售产品类型及销售规模、市场占有率等，说明并披露“色母粒产品产销量、销售额及市场占有率在行业中名列前茅”的具体依据

发行人已在招股说明书“第六节　业务与技术”之“二、公司所处行业的基本情况”之“（四）发行人产品的市场地位、技术水平及特点、行业内的主要企业、竞争优势与劣势、行业发展态势、面临的机遇与挑战，以及上述情况在报告期内的变化及未来可预见的变化趋势”之“1、市场地位”补充披露如下：

（2）发行人市场地位具体依据

①发行人色母粒产品市场地位

根据千讯咨询《中国色母粒产业发展研究报告》，2017 年至 2019 年色母粒国内总产量分别为 152.3 万吨、164.8 万吨、180 万吨，国内总销售额分别为 360.1 亿元、375.2 亿元、413.7 亿元，2017 年至 2019 年发行人色母粒产品产量分别为 1.25 万吨、1.50 万吨、1.96 万吨，色母粒产品销售额分别为 25,059.82 万元、31,251.08 万元、39,701.28 万元，按销售额计算发行人市场占有率分别为 0.70%、

0.83%、0.97%。

行业内主要企业在国内产品销售情况如下：

企业名称	销售区域	国内销售色母粒产品类型	按销售额计算 2019 年度市场占有率
卡博特	国内各区域	主要为黑色母粒	1.61%
舒尔曼	国内各区域	主要为白色母粒、功能母粒	0.18%
科莱恩	国内各区域	彩色母粒、白色母粒、黑色母粒、功能母粒	1.00%
普立万	国内各区域	彩色母粒、白色母粒、黑色母粒、功能母粒	2.45%
安配色	国内各区域	黑色母粒、白色母粒、彩色母粒、功能母粒	0.31%
毅兴行	国内各区域	彩色母粒、白色母粒、黑色母粒、功能母粒	0.79%
美联新材	国内华南、华东、华中等塑料工业发达的 20 多个省市地区	彩色母粒、白色母粒、黑色母粒、功能母粒	1.37%
道恩股份	国内销售区域主要集中在华东、东北、华北等汽车、家电等下游制造业较发达的省份和地区	塑料色母粒、功能母粒	0.44%
宁波色母粒	主要销售区域为华东、华南等地区	彩色母粒、白色母粒、黑色母粒、功能母粒	0.97%

注：卡博特、舒尔曼、科莱恩、普立万、安配色的市场占有率数据来源于千讯咨询《中国色母粒产业发展研究报告》；毅兴行、美联新材、道恩股份色母粒产品销售收入数据来源于其招股说明书、年度报告等信息披露文件

国内有数千家色母粒生产企业，且国内色母粒企业整体规模不大，尚未有占据绝对主导地位的龙头色母粒生产企业出现，发行人作为行业内主要企业，色母粒产品市场占有率相对较大，同时根据中国染料工业协会出具的证明，发行人色母粒产品市场占有率在行业内名列前茅。

中国染料工业协会是经国家民政部核准、注册的全国性社团法人，由从事染料、有机颜料、印染助剂、中间体和色母粒的生产、科研及相关企事业单位，本着自愿原则组成。其主要工作和职能为：做好协会会员与政府间的桥梁和纽带；参与行业发展规划、政策、法规和技术标准的研究制订；协调行业内部关系，维护公平竞争秩序；分析行业生产经营动态；提供信息服务与技术培训；提高行业人员素质；组织国际交流与合作。协会成立于 1985 年，下设的中国染料工业协会色母粒专业委员会承担色母粒行业相关的日常工作，每年对色母粒行业内的主要企业进行经营情况调查。协会根据其掌握的资料与信息数据出具了相关证明。

发行人综合上述情况判断发行人色母粒产品市场占有率在行业内名列前茅。

四、披露发行人关于行业发展和市场地位论述相关的第三方数据和证明文件的取得方式、是否付费、相关证明的效力，相关数据和证明是否独立、客观、公允

发行人已在招股说明书“第六节　业务与技术”之“二、公司所处行业的基本情况”之“（四）发行人产品的市场地位、技术水平及特点、行业内的主要企业、竞争优势与劣势、行业发展态势、面临的机遇与挑战，以及上述情况在报告期内的变化及未来可预见的变化趋势”之“1、市场地位”补充披露如下：

（3）数据来源

发行人关于行业发展和市场地位论述相关的第三方数据和证明文件情况具体如下：

序号	数据	数据来源	取得方式	是否付费	相关证明的效力	相关数据和证明是否独立、客观、公允
1	“第六节　业务与技术”之“二、公司所处行业的基本情况”之“1、行业发展概况”之“（3）色母粒行业发展情况”之“②国内发展情况”：我国色母粒行业经过多年发展，目前已发展成为全球增长最快的色母粒和功能母粒市场，是亚洲最大的色母粒和功能母粒的生产国和消费国	期刊文章：《广州化工》第 45 卷第 13 期——市场趋向	公开数据，期刊查询取得	否	期刊《广州化工》创刊于 1973 年，是由广州市化学化工学会、广州市化工行业协会和广州化工研究设计院（前身为广州市化学工业研究所）联合主办，面向中国国内外公开发行的综合性化工科技刊物。据 2019 年 3 月 11 日中国知网数据显示，《广州化工》共出版文献 21861 篇、总被下载 2824539 次、总被引 49677 次	是
2	“第六节　业务与技术”之“二、公司所处行业的基本情况”之“1、行业发展概况”之“（3）色母粒行业发展情况”之“③我国色母粒行业存在的问题”：2018 年中国染料工业协会色母粒专业委员会对国内近 50 家色母粒生产企业的调查数据	网络文章：中塑在线《环保、贸易战两大重担下，色母粒业何去何从?》	网络查询	否	数据引用自“2018 全国塑料着色与色母粒学术技贸信息交流会”中国染料工业协会色母粒专委会秘书长的汇报	是
3	“第六节　业务与技术”之“二、公司所处行业的基本情况”之“2、行业市场需求情况”之“（1）色母粒市场情况”：2018 年全球色母粒行业的市场规模及 2026 年预测规模数据	Reports And Data 咨询公司	网络查询	否	Reports And Data 咨询公司是一家提供联合研究报告、定制研究报告和咨询服务的市场研究和咨询公司，专注于定位和分析跨人口统计、跨行业的消费者行为变化，帮助客户做出更明智的商业决策。Reports And Data 咨询公司提供市场情报研究，进行跨多个行业的相关和基于事实的研究，包括医疗技术、化工、电力和能源	是
4	“第六节　业务与技术”之“二、公司所处行	研究报告：	网络查询	否	该数据查询自中国报告网，中国报告网是观研	是

序号	数据	数据来源	取得方式	是否付费	相关证明的效力	相关数据和证明是否独立、客观、公允
	业的基本情况”之“2、行业市场需求情况”之“（1）色母粒市场情况”：2011 年和 2018 年我国色母粒产量数据	《2020 年中国色母粒行业分析报告——产业竞争格局与未来动向研究》报告			天下集团旗下打造的业内资深行业分析报告、市场深度调研报告提供商与综合行业信息门户。其数据被多家上市公司及行业研究机构所引用	
5	“第六节　业务与技术”之“二、公司所处行业的基本情况”之“2、行业市场需求情况”之“（2）下游塑料制品行业对色母粒产品的需求情况”：我国塑料加工业规模以上企业家数、规模以上企业主营业务收入、我国塑料制品行业汇总统计企业累计产量数据	家数来源于：中国塑料加工工业协会《中国塑料加工业“十三五”发展规划指导意见》、中国塑料加工工业协会网站统计数据； 主营业务收入和产量数据来源于：工信部、中国塑料加工工业协会统计数据	网络查询	否	中国塑料加工工业协会，成立于 1989 年，是由中国塑料行业及相关行业单位根据协会章程自愿申请组成的，是经国家民政部批准的一级社团组织。中国塑协在业务上接受国务院国有资产监督管理委员会和中国轻工业联合会指导。 中华人民共和国工业和信息化部（简称：工业和信息化部），是根据 2008 年 3 月 11 日公布的国务院机构改革方案，组建的国务院直属部门。工业和信息化部主要职责为：主要负责研究提出工业发展战略，拟订工业行业规划和产业政策并组织实施，指导工业行业技术法规和行业标准的拟订，监测分析工业、通信业运行态势，统计并发布相关信息等	是
6	“第六节　业务与技术”之“二、公司所处行	工信部、中国家	网络查询	否	中国家用电器协会成立于 1988 年 12 月，是由	是

序号	数据	数据来源	取得方式	是否付费	相关证明的效力	相关数据和证明是否独立、客观、公允
	业的基本情况”之“2、行业市场需求情况”之“（2）下游塑料制品行业对色母粒产品的需求情况”之“①家用电器行业”：我国家用电器行业主营业务收入数据	用电器协会统计数据			在中国登记注册的家用电器行业的制造商企业、零配件和原材料配套企业等自愿组成的行业性、全国性、非营利性社会组织，是社会团体法人。受业务主管部门国务院国有资产管理委员会、中国轻工业联合会和社团登记管理机关民政部的业务指导和监督管理	
7	“第六节　业务与技术”之“二、公司所处行业的基本情况”之“2、行业市场需求情况”之“（2）下游塑料制品行业对色母粒产品的需求情况”之“②电子信息行业”：2018 年，我国手机、计算机、彩电产量占比、光伏产业链各环节生产规模、我国大陆企业显示面板出货面积数据	国家统计局《2018 年中国电子信息行业经济运行报告》	网络查询	否	国家统计局是国务院直属机构，主管全国统计和国民经济核算工作，拟定统计工作法规、统计改革和统计现代化建设规划以及国家统计调查计划，组织领导和监督检查各地区、各部门的统计和国民经济核算工作，监督检查统计法律法规的实施	是
8	“第六节　业务与技术”之“二、公司所处行业的基本情况”之“2、行业市场需求情况”之“（2）下游塑料制品行业对色母粒产品的需求情况”之“②电子信息行业”：我国规模以上电子信息制造业主营业务收入数据	工信部、中国电子信息行业联合会、Wind 资讯金融终端	网络查询	否	中国电子信息行业联合会是经民政部注册登记的全国性社会团体，简称电子联合会，于 2014 年 6 月 28 日在北京成立。作为政府主管部门、电子信息全行业和企业之间的枢纽和桥梁，电子联合会的主要职能是反映会员诉求，维护会员权益，促进电子信息行业自律，协助和支撑政府开展行业管理工作，开展国际交流与合作，维护行业利益，促进电子信息行业持续健康发展	是

序号	数据	数据来源	取得方式	是否付费	相关证明的效力	相关数据和证明是否独立、客观、公允
					Wind 资讯金融终端是一个在线实时金融信息终端，为用户提供无缝集成的行情报价、金融数据、财经信息、分析工具、组合管理等功能的综合性金融服务平台	
9	“第六节 业务与技术”之“二、公司所处行业的基本情况”之“2、行业市场需求情况”之“（2）下游塑料制品行业对色母粒产品的需求情况”之“③塑料包装行业”：我国塑料薄膜和塑料包装箱及容器规模以上企业主营业务收入数据	Choice 金融终端、中国包装联合会	网络查询	否	Choice 金融终端是东方财富旗下专业的金融数据分析与投资管理软件，致力于为金融机构、学术研究机构和专业投资者提供优质的金融数据及相关服务。 中国包装联合会是经国务院批准成立的国家级行业协会之一，其前身中国包装技术协会成立于 1980 年，与世界上 20 多个国家和地区的包装组织建立了联系与合作关系，中国包装行业的自律性行业组织	是
10	“第六节 业务与技术”之“二、公司所处行业的基本情况” 之“2、行业市场需求情况”之“（2）下游塑料制品行业对色母粒产品的需求情况”之“④汽车行业”：我国汽车产量数据	工信部、Choice 金融终端	网络查询	否	同上	是
11	“第六节 业务与技术”之“二、公司所处行业的基本情况”之“3、行业的技术水平与经营模式”之“（1）行业技术水平及技术特点”：“部分领先企业如美联新材、宁波色母粒”的	美联新材招股说明书	网络查询	否	美联新材成立于 2000 年，注册地址为广东省汕头市，为深交所创业板上市公司，主营产品包括白色母粒、黑色母粒、彩色母粒、功能母粒、功能新材料等系列产品和三聚氯氰，为发	是

序号	数据	数据来源	取得方式	是否付费	相关证明的效力	相关数据和证明是否独立、客观、公允
	描述				行人同行业可比上市公司	
12	“第六节　业务与技术”之“二、公司所处行业的基本情况”之“（四）发行人产品的市场地位、技术水平及特点、行业内的主要企业、竞争优势与劣势、行业发展态势、面临的机遇与挑战，以及上述情况在报告期内的变化及未来可预见的变化趋势”之“1、市场地位”：“公司是国内最早从事色母粒研究和生产的单位之一；公司的色母粒产品产销量、销售额及市场占有率在行业中名列前茅，其中彩色母粒的市场占有率为国内第一”的描述	中国染料工业协会出具的证明	协会根据其对行业的了解情况和数据统计情况出具的证明	否	中国染料工业协会是跨地区、跨部门、不受所有制限制的全国性、行业性的社团组织，由从事染料、有机颜料、印染助剂、中间体和色母粒的生产、科研及相关企事业单位，本着平等互利的原则自愿结成。中国染料工业协会属非营利性的社团组织，在政府和企事业单位之间起桥梁和纽带作用	是
13	“第六节　业务与技术”之“二、公司所处行业的基本情况”之“（四）发行人产品的市场地位、技术水平及特点、行业内的主要企业、竞争优势与劣势、行业发展态势、面临的机遇与挑战，以及上述情况在报告期内的变化及未来可预见的变化趋势”之“3、行业内的主要企业”之“（1）卡博特”：卡博特 2019 年度销售收入数据	东方财富网	网络查询	否	东方财富网是中国访问量大、影响力大的财经证券门户网站之一。网站内容涉及财经、股票、基金、期货、债券、外汇、银行、保险等诸多金融资讯与财经信息，全面覆盖财经领域	是
14	”第六节　业务与技术”之“二、公司所处行业的基本情况”之“（四）发行人产品的市场地位、技术水平及特点、行业内的主要企业、	利安德巴赛尔 2019 年年度报告	网络查询	否	舒尔曼于 1928 年成立，总部位于美国俄亥俄州阿克隆，舒尔曼是一家高性能塑料混合物和树脂供应商。舒尔曼的主要产品包括色母料、	是

序号	数据	数据来源	取得方式	是否付费	相关证明的效力	相关数据和证明是否独立、客观、公允
	竞争优势与劣势、行业发展态势、面临的机遇与挑战，以及上述情况在报告期内的变化及未来可预见的变化趋势”之“3、行业内的主要企业”之“（2）舒尔曼”：舒尔曼 2019 年度销售收入数据				功能母料、工程塑料等，产品运用于汽车设备、家电、消费品、通讯、医疗等诸多领域。舒尔曼已于 2018 年被纽交所上市公司利安德巴塞尔工业收购	
15	“第六节　业务与技术”之“二、公司所处行业的基本情况”之“（四）发行人产品的市场地位、技术水平及特点、行业内的主要企业、竞争优势与劣势、行业发展态势、面临的机遇与挑战，以及上述情况在报告期内的变化及未来可预见的变化趋势”之“3、行业内的主要企业”之“（3）科莱恩”：科莱恩 2019 年度销售收入数据	科莱恩 2019 年年度报告	网络查询	否	科莱恩总部位于瑞士穆滕茨，是全球领先的特种化学品公司。科莱恩的主要产品和服务包括添加剂、催化剂、功能性矿物、特种工业与消费品、色母粒、颜料、石油和采矿服务等。科莱恩是瑞士证券交易所上市公司	是
16	“第六节　业务与技术”之“二、公司所处行业的基本情况”之“（四）发行人产品的市场地位、技术水平及特点、行业内的主要企业、竞争优势与劣势、行业发展态势、面临的机遇与挑战，以及上述情况在报告期内的变化及未来可预见的变化趋势”之“3、行业内的主要企业”之“（4）普立万”：普立万 2019 年度销售收入数据	东方财富网	网络查询	否	东方财富网是中国访问量大、影响力大的财经证券门户网站之一。网站内容涉及财经、股票、基金、期货、债券、外汇、银行、保险等诸多金融资讯与财经信息，全面覆盖财经领域	是

序号	数据	数据来源	取得方式	是否付费	相关证明的效力	相关数据和证明是否独立、客观、公允
17	“第六节　业务与技术“之“二、公司所处行业的基本情况”之“（四）发行人产品的市场地位、技术水平及特点、行业内的主要企业、竞争优势与劣势、行业发展态势、面临的机遇与挑战，以及上述情况在报告期内的变化及未来可预见的变化趋势”之“3、行业内的主要企业”之“（5）毅兴行”：毅兴行 2018/2019 年度销售收入、净利润数据	东方财富网	网络查询	否	同上	是
18	“第六节　业务与技术”之“二、公司所处行业的基本情况”之“（四）发行人产品的市场地位、技术水平及特点、行业内的主要企业、竞争优势与劣势、行业发展态势、面临的机遇与挑战，以及上述情况在报告期内的变化及未来可预见的变化趋势”之“3、行业内的主要企业”之“（7）广东美联新材料股份有限公司”：美联新材 2019 年度营业收入、净利润数据	美联新材 2019 年年度报告	网络查询	否	同上	是
19	“第六节　业务与技术”之“二、公司所处行业的基本情况”之“（四）发行人产品的市场地位、技术水平及特点、行业内的主要企业、竞争优势与劣势、行业发展态势、面临的机遇与挑战，以及上述情况在报告期内的变化及未来可预见的变化趋势”之“3、行业内的主要企	道恩股份 2019 年年度报告	网络查询	否	道恩股份成立于 2002 年，注册地址为山东省龙口市，为深交所中小板上市公司，主营业务为研发、生产、销售热塑性弹性体、改性塑料和色母粒等功能性高分子复合材料，主要产品为改性塑料和热塑性弹性体。道恩股份的色母粒业务主要由其子公司青岛润兴开展，青岛润	是

序号	数据	数据来源	取得方式	是否付费	相关证明的效力	相关数据和证明是否独立、客观、公允
	业”之“（8）山东道恩高分子材料股份有限公司”：道恩股份 2019 年度营业收入、净利润数据				兴的主要业务为色母粒的研发、生产和销售	
20	“第六节　业务与技术”之“二、公司所处行业的基本情况”之“（四）发行人产品的市场地位、技术水平及特点、行业内的主要企业、竞争优势与劣势、行业发展态势、面临的机遇与挑战，以及上述情况在报告期内的变化及未来可预见的变化趋势”之“5、行业发展态势”“（1）行业竞争格局及市场化程度”之“①国际色母粒市场竞争状况”：卡博特、科莱恩、普立万的市场地位描述	研究报告：《2018 年我国色母粒行业经营特征、市场竞争格局及影响因素分析》报告	网络查询	否	该数据查询自中国报告网，中国报告网是观研天下集团旗下打造的业内资深行业分析报告、市场深度调研报告提供商与综合行业信息门户。其数据被多家上市公司及行业研究机构所引用	是
21	“第六节　业务与技术”之“二、公司所处行业的基本情况”之“（四）发行人产品的市场地位、技术水平及特点、行业内的主要企业、竞争优势与劣势、行业发展态势、面临的机遇与挑战，以及上述情况在报告期内的变化及未来可预见的变化趋势”之“1、市场地位”之“（2）发行人市场地位具体依据”中国内色母粒产品总产量、总销售额；彩色母粒全球和国内总产量、销量、销售额；卡博特、科莱恩、普立万市场占有率数据	千讯咨询《中国色母粒产业发展研究报告》	网络搜索并支付 8,500 元购买取得	是	该数据来自千讯咨询于网络售卖的《中国色母粒产业发展研究报告》，千讯咨询是一家主要针对企业单位、政府组织和金融机构，在产业研究、投资分析、市场调研等方面提供专业、权威的研究报告、数据产品和解决方案的咨询机构，千讯咨询出具的行业研究报告被东宝生物、瀚川智能、博通集成等多家上市公司引用	是

五、披露发行人全色谱配色技术来源，结合国内彩色塑料色母粒生产厂商配色技术情况，说明并披露发行人是“国内少数能生产全色谱色母粒产品的塑料色母粒供应商”的具体依据

发行人已在招股说明书“第六节　业务与技术”之“六、公司核心技术和研发情况”之“（一）主要产品的核心技术、技术来源及公司的技术先进性”补充披露如下：

3、发行人全色谱配色技术来源及“国内少数能生产全色谱色母粒产品的塑料色母粒供应商”的具体依据

发行人全色谱配色是指通过塑料配色体系配制通过肉眼观察塑料制品表面显现的不同色泽，色泽范围覆盖了从浅色到深色包含红橙黄绿青蓝紫的颜色种类。发行人全色谱配色技术来源为发行人自主研发，是基于发行人三十多年的研发和生产经验而积累的技术资源。

彩色母粒颜色种类丰富，下游客户对彩色母粒的颜色需求多样，色母粒生产企业需针对客户的不同需求为其定制彩色母粒，基于彩色母粒颜色多样性的产品特点，色母粒生产企业对于彩色母粒主要采用定制化生产方式。因此，对于彩色母粒生产企业来说，能够做到精准、快速进行配色并提供批次间质量稳定的产品的企业方才具有竞争力。若要实现精准、快速的配色需要色母粒生产企业拥有丰富的配色经验、庞大的配方数量以及配置多条彩色母粒生产线，发行人所具备的这些方面的优势使得发行人成为了国内少数能生产全色谱色母粒产品的塑料色母粒供应商，具体依据如下：

（1）发行人持续经营三十多年，配色经验丰富

发行人前身宁波浓色母粒厂成立于 1985 年，是国内最早从事色母粒研究和生产的单位之一，已在色母粒领域持续生产经营三十多年，拥有丰富的产品配色经验；发行人的核心技术人员团队稳定，在公司相关岗位上任职时间近三十年，熟练掌握各种颜色的配色技术。

（2）发行人拥有 7 万余项配方数据，配色基础强大

截至目前，发行人已积累了 7 万余项配方，与之对应的色板实物档案库长

期保存了塑料制品标样和生产产品留样，各类塑料制品颜色覆盖了从浅色到深色的塑料彩色色系形成在用色号 2 万余种。

（3）发行人彩色母粒生产设备和研发设备数量多，生产、研发能力强

截至 2020 年 6 月 30 日，发行人生产用彩色母粒的关键设备螺杆挤出机数量为 33 台，研发用螺杆挤出机数量为 29 台。发行人按照产品颜色深浅划分不同色系并相应配置彩色母粒生产线，不同色系一般不共用生产线，以提高彩色母粒生产效率、保证供货的及时性和产品颜色的精准度。

六、披露发行人主要产品与国内外同类型产品的用途、性能、销售单价的比较分析，进一步分析发行人竞争优劣势及其在行业中的地位

（一）披露发行人主要产品与国内外同类型产品的用途、性能、销售单价的比较分析

发行人已在招股说明书“第六节　业务与技术”之“二、公司所处行业的基本情况”之“（五）公司与同行业可比公司的比较情况”之“2、公司与同行业可比公司在经营情况、市场地位、技术实力、衡量核心竞争力的关键业务数据、指标等方面的比较情况”补充披露如下：

（4）发行人主要产品与国内外同类型产品的用途、性能、销售单价方面的比较情况

发行人主要产品与国外公司同类型产品的用途、性能、销售单价的比较情况如下：

产品种类	比较公司	产品用途	产品性能	销售单价
彩色母粒	发行人某款红色母粒与普立万某款产品	主要用于食品饮料包装	发行人与普立万产品均能满足严格的食品卫生法规要求、且批次间产品性能稳定	经访谈客户农夫山泉，发行人产品价格相对更低
白色母粒	发行人某款白色母粒与 Sukano 某款产品	食品医药和日用品包装薄膜、光学薄膜等	发行人与 Sukano 产品均具有钛白粉浓度高、分散性好的特点	经访谈客户怡毗化工，发行人产品价格相对更低
黑色母粒	发行人某款黑色母粒与卡博	主要用于高端家电、汽车等工程	发行人与卡博特产品均具有高光	经访谈客户台化兴业，发行人产

	特某款产品	塑料领域	泽、高炭黑浓度的特点	品价格相对更低
功能母粒	发行人某款抗静电母粒与日本竹本油脂公司某款产品	主要用于光学薄膜	发行人与日本竹本油脂公司产品均具有抗静电、耐高温、加工性好的特点	经访谈客户长阳科技，发行人产品价格相对更低

与国外同类型的产品相比，发行人部分产品的产品性能在色差、分散性、所能实现的颜色浓度等方面已能达到国际公司的水平，能够满足下游客户的需求，因产品价格相较于国外同类型产品更低，而受到客户认可，成为替代进口产品的选择。

发行人主要产品与国内同行业可比上市公司的用途、性能、销售单价的比较情况如下：

产品种类	公司名称	产品用途	产品性能	销售单价
彩色母粒	宁波色母粒	主要应用于食品饮料包装、电子电器、日化用品、日用品等	具有色泽高浓缩性、分散均匀、高光泽、艳丽和较好保持了塑料原有的物理性能等特点，产品定制化程度高，颜色种类丰富	报告期内分别为2.44 万元/吨、2.46 万元/吨、2.46 万元/吨、2.37 万元/吨
	美联新材	主要应用于家用电器、玩具、家用器皿、汽车、塑料袋、包装材料、电线和电缆、建筑材料、体育和休闲用品	中高端彩色母粒具有色相准、高流动性、易分散等特点	报告期内分别为1.88 万元/吨、1.73 万元/吨、1.81 万元/吨、1.88 万元/吨
	道恩股份	产品中未单独列示彩色母粒	-	道恩股份未披露分产品色母粒价格，根据其已披露的2017-2019 年度均价数据，其色母粒产品均价分别为1.18 万元/吨、1.04 万元/吨、0.99 万元/吨
	苏州宝丽迪	产品主要应用于下游化纤行业		-
白色母粒	宁波色母粒	主要应用于家用电器、光学薄膜、食品医药和日用品包装薄膜、食品饮料包装、医疗用品、塑料原料等	具有颜料分散性极佳、钛白粉含量高、耐高温黄变性能好等特点	报告期内分别为1.78 万元/吨、1.87 万元/吨、1.84 万元/吨、1.82 万元/吨
	美联新材	主要应用于药品包装、食品包装、快递包装、日化包装、塑料家居用品、个人护理材料、医疗器械材料、婴幼儿用品及玩具	中高端白色母粒具有高遮盖力、高流动性、易分散等特点	报告期内分别为1.35 万元/吨、1.33 万元/吨、1.30 万元/吨、1.23 万元/吨

产品种类	公司名称	产品用途	产品性能	销售单价
	道恩股份	通用白色母粒：产品可用于吹膜制品包括包装袋、流涎膜、涂覆膜、多层复合膜、高档印刷膜、高档复合膜等产品	此系列色母料钛白粉含量高、白度高、分散优良、耐温性好、对材料性能影响小	-
	苏州宝丽迪	产品主要应用于下游化纤行业		-
黑色母粒	宁波色母粒	主要应用于电子电器、汽车塑料配件、遮阳网、农业地膜、改性塑料等	具有高浓度、高黑度、高光亮等特点	报告期内分别为2.01万元/吨、1.92万元/吨、1.94万元/吨、1.88万元/吨
	美联新材	主要应用于包装薄膜、工业薄膜、农用薄膜、地膜、管道、板材、棒材、工程塑料、电线电缆、高端化妆品包装、电子元器件材料	中高端黑色母粒具有高黑度、高流动性、易分散等特点	报告期内分别为0.84万元/吨、0.97万元/吨、0.98万元/吨、0.95万元/吨
	道恩股份	通用黑色母粒：产品可用于注塑制件、挤出管材、吹膜、土工格栅、电缆料、改性着色等多种领域	产品适用性强、分散优良、着色浓度高，广泛应用于各种塑料	-
	苏州宝丽迪	产品主要应用于下游化纤行业		-
功能母粒	宁波色母粒	主要应用于家用电器、光学薄膜、日用品、电子产品、建筑材料、塑料原料等	具有高性能化、功能化等特点	报告期内分别为2.64万元/吨、2.56万元/吨、2.52万元/吨、2.61万元/吨
	美联新材	主要应用于可降解材料、土工膜、导电材料、供水、供气管道、太阳能光伏膜、LED灯反射膜、透气膜等对特定功能要求较高塑料制品	具有抗静电、抗粘连、爽滑、增透、增挺、消光改性、发泡、抗菌、增塑、阻燃、热稳定、耐热、耐寒等特性，分别适用于不同功能性要求的制品中	报告期内分别为1.53万元/吨、1.65万元/吨、1.62万元/吨、1.54万元/吨
	道恩股份	产品可应用于各种家电、汽车零部件、电子包装材料、薄膜制品等产品中	具备阻燃、防老化、耐候、导电、抗静电、爽滑等性能	-
	苏州宝丽迪	产品主要应用于下游化纤行业		-

注：苏州宝丽迪主要生产纤维母粒，其产品与公司无竞争关系，美联新材相关产品信息来源于其招股说明书、年度报告等信息披露文件，道恩股份产品信息来源于其子公司青岛润兴官网

发行人主要产品与同行业可比上市公司的主要应用领域、产品性能侧重点存在不同，发行人彩色母粒定制化程度高，能够精准满足客户需求，主要应用于食品饮料包装、电子电器、日化用品、日用品等对外观要求高、卫生安全标

准严格的领域；白色母粒主要应用于家用电器、光学薄膜、食品医药和日用品包装薄膜、食品饮料包装、医疗用品、塑料原料等卫生安全标准严格、精细化程度高的领域；黑色母粒主要应用于电子电器、汽车塑料配件、遮阳网、农业地膜、改性塑料等对黑度、亮度和分散性要求较高的塑料制品中；功能母粒主要应用于家用电器、光学薄膜、日用品、电子产品、建筑材料、塑料原料等有功能化产品需求的领域，产品价格方面发行人主要产品价格较高于美联新材。道恩股份的色母粒产品应用领域主要为家电行业，发行人产品广泛应用于电子电器、日用品、食品饮料、化工、日化、建材、农业、汽车、医疗等行业，发行人产品均价较高于道恩股份。苏州宝丽迪主要生产纤维母粒，其产品与公司无竞争关系。

（二）进一步分析发行人竞争优劣势及其在行业中的地位

发行人经过多年经营发展，已在技术研发、客户资源、产品质量、配套技术服务、产品品牌、标准制定、经营管理等方面形成了自身有力的竞争优势，从产品本身来说，发行人的产品具有应用领域广泛、性能优异、产品具有较高的性价比等优势，发行人产品在市场中具有其独特的、不可替代的地位，具体来说：

1、发行人产品应用领域广泛

发行人产品广泛应用于电子电器、日用品、食品饮料、化工、日化、建材、农业、汽车、医疗等下游行业，发行人彩色母粒主要应用于食品饮料包装、电子电器、日化用品、日用品等对外观要求高、卫生安全标准严格的领域；白色母粒主要应用于家用电器、光学薄膜、食品医药和日用品包装薄膜、食品饮料包装、医疗用品、塑料原料等卫生安全标准严格、精细化程度高的领域；黑色母粒主要应用于电子电器、汽车塑料配件、遮阳网、农业地膜、改性塑料等对黑度、亮度和分散性要求较高的塑料制品中；功能母粒主要应用于家用电器、光学薄膜、日用品、电子产品、建筑材料、塑料原料等有功能化产品需求的领域。近年来，发行人白色母粒应用领域突破性地实现了向光学薄膜类产品的拓展，为下游客户颜色需求升级提供了精准的产品和服务。发行人基于自身较强的研发实力，能够实现产品在不同领域的广泛使用，并且在原有的塑料制品应用领域基础上不断拓展加深，产品在高端家电、食品饮料包装、光学薄膜等具有高性能、高标准、高品

质要求的领域中得到广泛应用。

2、发行人产品性能优异

发行人产品性能优异，具有颜色高浓缩性、颜料分散均匀、产品质量稳定、产品种类丰富等特点，并具备高度的定制化特点。发行人彩色母粒产品具有色泽高浓缩性、分散均匀、高光泽、艳丽和较好保持了塑料原有的物理性能等特点，白色母粒产品具有颜料分散性佳、钛白粉含量高、耐高温黄变性能好等特点，黑色母粒具有高浓度、高黑度、高光亮等特点，功能母粒具有高性能化、功能化等特点。发行人的产品性能已能够满足食品接触材料严格的卫生安全标准、能够适应光学薄膜等高科技产业的严格标准。

3、发行人产品具有较高的性价比

发行人产品具有较高的性价比，发行人的产品因性能稳定、定制化程度高、服务及时等特点，能够精准、及时地满足下游客户的需求，并且相较于国外同类型产品，发行人产品价格更低，因此，在能满足客户需求的基础上相对更便宜的发行人产品得到客户的认可。发行人主要产品相较于国内同行业可比上市公司来说，价格较高，因为发行人产品定制化程度高，对于客户来说发行人产品与同行业可比上市公司具有不同的市场定位，能够满足其不同的产品需求，发行人的产品特色在于能够基于较强的配色实力和成熟的生产工艺，精准、快速地实现客户的产品和服务需求，因此发行人产品与同行业可比上市公司相比具有较强的竞争力。

七、请保荐人核查并发表明确意见

（一）核查程序

为核查上述问题，保荐人履行了以下核查程序：

1、查询《中国塑料加工业“十三五”发展规划指导意见》等政策性文件，阅读《塑料着色技术 300 问》、《塑料着色和色母粒》等塑料着色方面的书籍、论文、期刊杂志，了解色母粒的应用情况、技术信息等专业内容；

2、访谈中国染料工业协会色母粒专业委员会相关负责人、访谈中国塑料加工工业协会专家、发行人核心技术人员洪寅、发行人总经理、其他核心技术人员、

生产人员、销售人员，了解色母粒行业发展情况、行业内主要企业情况及不同企业间产品价格性能等方面的差异情况、技术发展情况、产品应用情况等信息，了解发行人的技术开发过程、核心技术资源等内容；访谈发行人主要客户，了解其对于发行人产品的使用体验，了解其不同供应商间的总体产品价格、产品性能情况；

3、查询美联新材、道恩股份、苏州宝丽迪、卡博特等行业内主要企业的招股说明书、年度报告、企业官网等，获取产品价格、性能、应用领域等企业信息、产品信息及其他相关数据；

4、获取中国染料工业协会出具的关于发行人市场地位的证明，查询同行业可比上市公司将发行人作为主要竞争对手列示的相关描述；

5、通过中国塑料加工业协会官网、工信部、国家统计局等网站查询下游行业、色母粒行业的相关信息和数据；查阅千讯咨询等机构的行业研究报告，获取色母粒行业的产销量、色母粒行业内主要企业的市场占有率等数据；

6、核查发行人的配方库、实物档案库，走访发行人生产线，查看发行人机器设备等固定资产情况，盘点发行人存货，了解发行人产品研究开发过程和产品生产工艺流程，确认发行人的核心技术资源；

7、获取发行人销售明细表，对发行人客户进行核查，分析发行人产品价格、毛利率等数据，并以此为基础进一步分析发行人竞争优劣势。

（二）核查意见

经核查，保荐人认为：

1、发行人已在招股说明书披露塑料色母粒行业发展和市场规模情况；根据色母粒目前在下游行业的应用情况，色母粒行业发展态势良好；

2、发行人彩色母粒的市场占有率为国内第一的具体依据充分、合理；

3、发行人“色母粒产品产销量、销售额及市场占有率在行业中名列前茅”的具体依据充分、合理；

4、发行人已在招股说明书披露发行人关于行业发展和市场地位论述相关的第三方数据和证明文件的取得方式、是否付费、相关证明的效力；发行人相关数

据和证明独立、客观、公允；

5、发行人是“国内少数能生产全色谱色母粒产品的塑料色母粒供应商”的具体依据充分、合理；

6、发行人已在招股说明书披露主要产品与国内外同类型产品的用途、性能、销售单价的比较分析；发行人进一步分析了竞争优势及其在行业中的地位。

问题 7、关于产能利用率和募投项目必要性。

据招股说明书披露，报告期内发行人彩色母粒产能利用率较低，约 60%左右，原因为彩色母粒订单批量相对较小，且各批次产品配方差异较大，不同批次彩色母粒产品的生产间所耗用的设备调整、设备清洗、调色等步骤的时间相对较长，难以充分利用机器产能。2017 年、2018 年整体产能利用率分别为 63.6%、67.01%，2019 年有所上升，达到 76.59%。发行人 2019 年已有产能 2.56 万吨，募投项目为年产 2 万吨中高端色母粒项目（新增 12,000 吨/年的黑色母粒和 8,000 吨/年的白色母粒产能），年产 1 万吨中高端色母粒中山扩产项目（新增合计 10,000 吨/年的中高端黑色、白色母粒产能）。

请发行人：（1）披露发行人不同产品的产能是否共用生产线、生产线是否可迁移，并说明产能计算方法；2019 年黑色母粒产能下降的原因，相关生产线是否存在减值迹象；（2）结合各产品平均订单规模、配方差异性、生产线数量及扩产情况等，说明并披露整体产能利用率变化原因；（3）结合普通、中高端黑色、白色母粒市场容量，发行人现有产品特点、产能利用率、技术储备等，分析披露募投项目的合理性和必要性，并量化分析募投项目实施后市场容量不足对发行人经营业绩的影响，充分市场开拓风险提示。请保荐人核查并发表明确意见。

【回复】

一、披露发行人不同产品的产能是否共用生产线、生产线是否可迁移，并说明产能计算方法；2019 年黑色母粒产能下降的原因，相关生产线是否存在减值迹象

发行人已在招股说明书“第六节　业务与技术”之“三、销售情况和主要客户”之“（一）主要产品的生产、销售情况”之“1、主要产品的规模”补充披

露如下：

报告期内，公司主要产品为全色谱塑料着色色母粒，主要包括彩色母粒、白色母粒、黑色母粒、功能母粒等。公司主要机器设备为螺杆挤出机、混合机和切粒机等，其中螺杆挤出机为决定产能的关键生产设备，公司各类色母粒产品的生产均使用到螺杆挤出机。为保证产品颜色的精准度，减小螺杆挤出机中残留颜料、钛白粉、炭黑、功能助剂等对产成品的影响，公司彩色母粒、白色母粒、黑色母粒、功能母粒所使用的主要生产设备基本固定，通常不会共用生产设备，其中彩色母粒中不同色系产品所使用的主要生产设备也通常不会发生较大变化。

报告期内，螺杆挤出机为决定公司产能的关键设备，各台螺杆挤出机理论产能受螺杆口径、机器功率等因素的影响，公司根据各主要类别产品生产线配置的生产用螺杆挤出机的理论产能，按每台设备每年工作 250 天的标准（新购置的设备从投入使用的次月开始计算）测算公司产能。报告期各期末公司螺杆挤出机数量及报告期各期产能情况如下：

单位：台、万吨

项　目	2020-06-30/ 2020 年 1-6 月		2019-12-31/ 2019 年度		2018-12-31/ 2018 年度		2017-12-31/ 2017 年度	
	数量	产能	数量	产能	数量	产能	数量	产能
彩色母粒	33	0.67	32	1.24	30	1.12	29	0.99
白色母粒	8	0.44	8	0.81	6	0.58	5	0.56
黑色母粒	5	0.16	5	0.31	6	0.34	6	0.26
功能母粒	6	0.10	5	0.20	5	0.20	5	0.14
合　计	52	1.37	50	2.56	47	2.24	45	1.96

2019 年度，公司黑色母粒产能由 0.34 万吨下降至 0.31 万吨，同比下降 0.03 万吨，主要系公司分别于 2018 年 7 月、2018 年 12 月报废处置了 2 台较为老旧的螺杆挤出机，于 2018 年 12 月新购置了 1 台螺杆挤出机，用于黑色母粒产品生产的挤出机数量由 6 台下降至 5 台所致。

2019 年度，公司黑色母粒产品主营业务收入为 4,628.36 万元，毛利率为 40.46%，黑色母粒业务盈利能力较强，相关生产线不存在减值迹象。

2020 年 5 月，公司新购置了 2 台螺杆挤出机，分别用于彩色母粒、功能母粒产品的生产，前述设备于 2020 年 6 月起开始形成产能。

二、结合各产品平均订单规模、配方差异性、生产线数量及扩产情况等，说明并披露整体产能利用率变化原因

发行人已在招股说明书“第六节　业务与技术”之“三、销售情况和主要客户”之“（一）主要产品的生产、销售情况”之“1、主要产品的规模”补充披露如下：

（1）产能利用率波动情况

报告期内，公司彩色母粒、白色母粒、黑色母粒、功能母粒等色母粒产品整体产能利用率分别为 63.60%、67.01%、76.59%、66.60%，2017-2019 年度逐年上升，主要原因为：

①公司整体销售规模增长。报告期内，公司主营业务收入分别为 25,059.82 万元、31,251.08 万元、39,701.28 万元、17,991.64 万元，2017-2019 年度，公司主营业务收入逐年上升，销售规模增长较快，导致公司产量增速超过了产能增速，产能利用率逐年上升；

②公司白色母粒产品产能利用率增长较快。报告期内，公司白色母粒产品通常采用钛白粉为颜料，颜色种类较为单一，订单批量较大，同时其设备调整、设备清洗、调色等步骤相对耗时较短，生产设备每日工作时间较长，较易实现较高的产能利用率。报告期内，公司白色母粒产品产能利用率分别为 62.87%、86.14%、103.49%、87.03%，产品销量（包含受托加工模式下对应产品的销量）分别为 0.36 万吨、0.48 万吨、0.84 万吨、0.39 万吨，2017-2019 年度，公司白色母粒产能利用率及产销量逐年上升，对公司整体产能利用率影响较大。

2020 年 1-6 月，公司整体产能利用率由上年度的 76.59%下降至 66.60%，主要系：①受新冠疫情影响，部分下游客户生产销售受到影响，减少了对公司产品的采购，同时公司也受新冠疫情影响停工约半个月，导致公司整体产能利用率较上年度下降；②由于春节假期公司未开工，故通常上半年产能利用率低于全年数据，导致 2020 年 1-6 月公司整体产能利用率较上年度下降。

（2）彩色母粒产能利用率情况

报告期内，公司彩色母粒产品产能利用率分别为 61.29%、60.23%、57.16%、50.09%，产能利用率相对较低，主要原因为：

①彩色母粒生产线难以充分利用生产设备产能。公司彩色母粒产品颜色种类繁多，通常采取定制化、小批量生产方式，一个彩色母粒配方往往只供应一个客户，报告期内，公司彩色母粒产品平均每批次产量为 0.78 吨，单批次产量相对较低，不同批次彩色母粒产品的生产间所耗用的设备调整、设备清洗、调色等步骤的时间相对较长，难以充分利用机器产能，导致公司彩色母粒产能利用率较低；

②彩色母粒不同色系产品通常不共用生产线。公司拥有全色谱色母粒生产技术，为保证产品颜色的精准度，减小螺杆挤出机中残留颜料等对产成品的影响，公司彩色母粒生产线中，不同色系产品通常不共用生产线，在实际生产中，公司每月收到的各色系彩色母粒产品的订单数量波动较大，故部分生产线无法保证全时段完全开工，进而导致公司彩色母粒产能利用率较低。

三、结合普通、中高端黑色、白色母粒市场容量，发行人现有产品特点、产能利用率、技术储备等，分析披露募投项目的合理性和必要性，并量化分析募投项目实施后市场容量不足对发行人经营业绩的影响，充分市场开拓风险提示

（一）结合普通、中高端黑色、白色母粒市场容量，发行人现有产品特点、产能利用率、技术储备等，分析披露募投项目的合理性和必要性

发行人已在招股说明书“第九节　募集资金运用与未来发展规划”之“二、募集资金投资项目实施的可行性分析”补充披露如下：

（六）公司具有在中高端黑色、白色母粒领域提高产能的合理性和必要性

相较于低端色母粒，中高端色母粒一般具有以下一种或几种特性：高浓度、高色度、高光亮、颜料分散性好、耐迁移性好、满足食品接触材料要求、对被着色材料的力学性能影响小等。中高端色母粒在家电、食品接触包装材料、家庭供水管、光学薄膜等领域中使用广泛，具有广阔的市场前景。而低端色母粒因其原材料或生产工艺较为落后，往往运用于对美观度、安全性、力学性能等

要求不高的低附加值塑料产品中。

具体到黑色、白色母粒，我国色母粒总产量从 2011 年开始以年均复合增长率 14.23%的速度增长，至 2018 年已达 165 万吨，其中黑色、白色母粒占据主要市场份额。根据中国染料工业协会色母粒专业委员会对国内色母粒生产企业的抽样统计，其黑色、白色母粒的销量占总销量的 70%以上。

公司在中高端黑色、白色母粒领域具有自主研发且拥有完全自主知识产权的技术储备，包括“高品质黑色母粒生产技术”、“高品质白色母粒生产技术”等。上述核心技术将会在募投项目产品生产过程中直接运用，使得公司生产的黑色母粒具有高浓度、高黑度、高光亮的特点；生产的白色母粒具有颜料分散性极佳、钛白粉含量高、耐高温黄变性能好的特点。

2017-2019 年度，公司白色母粒的产能利用率呈逐年上升趋势，分别为 62.87%、86.14%、103.49%；销量增长较快，年均复合增长率为 52.75%，且在 2019 年度产能利用率已处于饱和状态。公司黑色母粒的产能利用率分别为 72.28%、62.69%、82.06%；销量增长较快，年均复合增长率为 17.85%。2018 年度，公司黑色母粒产能利用率有所下降，主要原因为公司 2017 年 11 月新增一台黑色母粒生产设备，导致 2018 年度产能有较大幅度增长，但产量未同比增加，从而导致产能利用率下降。根据现有年均复合增长率估算，若产能不新增，公司黑色母粒产能利用率将于 2021 年达到饱和状态。

综上所述，中高端黑色、白色母粒具有广阔的市场前景；公司具有“高品质黑色母粒生产技术”、“高品质白色母粒生产技术”等自主研发且拥有完全自主知识产权的技术储备；公司白色母粒产能利用率已处于饱和状态，黑色母粒产能利用率超过 80%，且报告期内销量以 17.85%的年均复合增长率保持较快增长，因此募投项目新增相关产品的产能具有合理性和必要性。

（二）量化分析募投项目实施后市场容量不足对发行人经营业绩的影响，充分市场开拓风险提示

发行人已在招股说明书“第四节　风险因素”之“四、募集资金风险”修改、补充披露如下：

（二）募集资金投资项目市场拓展风险

本次募集资金投资项目建成投产后，公司产品产量与目前相比将有较大幅度提高，**每年将新增 3 万吨中高端白色、黑色母粒产能，虽然本次募集资金投资项目产品市场前景广阔，但仍存在因行业竞争加剧，未来募投产品的市场需求低于预期的风险，公司本次募投项目的市场开拓及产能消化存在较大的不确定性，**如果公司不能有效开拓市场，或者竞争环境发生不利变化，将会对项目的投资回报和公司的预期收益产生不利影响。

（三）折旧、摊销费用增加导致公司盈利能力下滑的风险

公司本次募集资金投资项目，主要是购置先进生产设备**及软件**、建造房屋建筑物**、对原有场地进行改造装修**等。按照公司现行折旧**及摊销**政策，募集资金投资项目达产后正常经营年份，**将**新增年折旧、**摊销**费用约 **2,722.62** 万元。

如果市场环境、技术保障等方面发生重大不利变化，**市场容量的发展不及预期导致上述项目新增的产量无法顺利消化，从而使得**公司募集资金投资项目未能实现预期效益，则公司面临折旧、**摊销费用**增加导致盈利能力下滑的风险。

四、请保荐人核查并发表明确意见

（一）核查程序

为核查上述问题，保荐人履行了以下核查程序：

1、访谈发行人高级管理人员、车间管理人员；

2、取得发行人固定资产台账，并对发行人主要固定资产进行了实地查看；

3、对公司主要固定资产执行了盘点程序；

4、取得报告期内发行人生产记录，分析发行人各类产品平均每批次产量；

5、获取并分析发行人各类产品的产能、产量、销售收入、销量、毛利率数据；

6、查阅《2020 年中国色母粒行业分析报告——产业竞争格局与未来动向研究》等行业研究报告、获取中国染料工业协会色母粒专业委员会出具的统计数据；

7、获取发行人关于公司核心技术的说明；

8、获取募集资金投资项目可行性研究报告，测算新增折旧、摊销费用金额。

（二）核查结论

经核查，保荐人认为：

1、公司彩色母粒、白色母粒、黑色母粒、功能母粒所使用的主要生产设备基本固定，通常不会共用生产设备，其中彩色母粒中不同色系产品所使用的主要生产设备也通常不会发生较大变化；报告期内，螺杆挤出机为决定公司产能的关键设备，各台螺杆挤出机理论产能受螺杆口径、机器功率等因素的影响，公司根据各主要产品生产线配置的生产用螺杆挤出机的理论产能，按每台设备每年工作250 天的标准（新购置的设备从投入使用的次月开始计算）测算公司产能；2019 年度，公司黑色母粒产能同比下降，主要系公司报废处置了 2 台较为老旧的螺杆挤出机，新购置了 1 台螺杆挤出机，用于黑色母粒产品生产的挤出机数量由 6 台下降至 5 台所致，黑色母粒业务盈利能力较强，相关生产线不存在减值迹象；

2、报告期内，公司彩色母粒、白色母粒、黑色母粒、功能母粒等色母粒产品整体产能利用率分别为 63.60%、67.01%、76.59%、66.60%，2017-2019 年度逐年上升，主要系公司整体销售规模增长，且白色母粒产品产能利用率增长较快所致；

3、中高端黑色、白色母粒具有广阔的市场前景；发行人具有“高品质黑色母粒生产技术”、“高品质白色母粒生产技术”等自主研发且拥有完全自主知识产权的技术储备；发行人白色母粒产能已处于饱和状态、黑色母粒产能利用率超过 80%，且报告期内销量以 17.85%的年均复合增长率保持较快增长，募投项目新增相关产品的产能具有合理性和必要性；募投项目达产后正常经营年份，发行人将新增年折旧、摊销费用约 2,722.62 万元，若市场容量不足，将导致发行人面临折旧、摊销费用增加导致盈利能力下滑的风险，上述风险发行人已在招股说明书修改、补充披露。

问题 8、关于客户关系。

据招股说明书披露，发行人已经成为 LG 集团、农夫山泉、娃哈哈、松下、

纳爱斯、得力集团、长阳科技（688299）、欧普照明（603515）、东方雨虹（002271）、苏泊尔（002032）、大金空调、博西华等众多行业内知名企业的供应商，并与其建立了长期稳定的合作关系。

请发行人：（1）补充披露报告期内与前述客户的合作时间、销售产品类别、应用领域、销售收入及占主营业务收入的比重；（2）前述客户与报告期内发行人前五大客户、已履行的重大销售合同中客户存在较大不同，请披露发行人是否与前述客户签订合作协议，结合合作时间及具体签订的合作协议情况，分析“长期稳定的合作关系”的依据，是否存在夸大宣传等误导性表述；（3）披露发行人进入供应商体系是否需要经过认证，如需，请披露通过下游客户认证的具体情况、认证标准、程序、周期及有效期限等。请保荐人核查并发表明确意见。

【回复】

一、补充披露报告期内与前述客户的合作时间、销售产品类别、应用领域、销售收入及占主营业务收入的比重

（一）补充披露情况

发行人已在招股说明书“第六节　业务与技术”之“三、销售情况和主要客户”之“（一）主要产品的生产、销售情况”之“3、产品的主要客户群体”补充披露如下：

（1）主要客户合作情况

报告期内，公司与上述客户的合作时间、销售产品类别、应用领域、销售收入及占主营业务收入的比重情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	2020 年 1-6 月			2019 年度			2018 年度			2017 年度			合作时间	应用领域
		销售产品类别	销售收入	占主营业务收入比例	销售产品类别	销售收入	占主营业务收入比例	销售产品类别	销售收入	占主营业务收入比例	销售产品类别	销售收入	占主营业务收入比例		
1	LG 集团	白色母粒、彩色母粒等	2,627.90	14.61%	白色母粒、彩色母粒等	4,777.99	12.03%	白色母粒、彩色母粒等	3,087.67	9.88%	受托加工、材料	485.75	1.94%	2002 年至今	化工（塑料原料），客户的产品主要用于家用电器等领域
2	农夫山泉	彩色母粒等	240.96	1.34%	彩色母粒等	1,124.51	2.83%	彩色母粒等	1,263.30	4.04%	彩色母粒等	1,078.66	4.30%	2005 年至今	食品饮料
3	娃哈哈	白色母粒等	757.68	4.21%	白色母粒、彩色母粒等	2,194.92	5.53%	白色母粒、彩色母粒等	1,132.59	3.62%	彩色母粒等	255.00	1.02%	2014 年至今	食品饮料
4	松下	彩色母粒等	267.75	1.49%	彩色母粒、功能母粒等	842.82	2.12%	彩色母粒等	731.50	2.34%	彩色母粒、功能母粒等	1,049.32	4.19%	1996 年至今	电子电器
5	纳爱斯	彩色母粒等	656.76	3.65%	彩色母粒等	1,274.13	3.21%	彩色母粒等	1,068.13	3.42%	彩色母粒等	1,604.03	6.40%	1998 年至今	日化
6	得力集团	彩色母粒等	218.73	1.22%	彩色母粒、功能母粒等	763.02	1.92%	彩色母粒、功能母粒等	837.86	2.68%	彩色母粒、功能母粒等	701.25	2.80%	2002 年至今	日用品
7	长阳科技	白色母粒等	908.13	5.05%	白色母粒等	1,314.62	3.31%	白色母粒等	391.80	1.25%	白色母粒等	900.89	3.59%	2014 年至今	电子电器（光学薄膜领域）
8	欧普照明	彩色母粒等	284.74	1.58%	彩色母粒等	706.47	1.78%	彩色母粒等	684.17	2.19%	彩色母粒等	708.10	2.83%	2010 年至今	电子电器
9	东方雨虹	白色母粒等	153.47	0.85%	白色母粒等	441.16	1.11%	白色母粒等	272.65	0.87%	白色母粒等	177.21	0.71%	2015 年至今	建材
10	苏泊尔	彩色母粒、黑色母粒等	123.47	0.69%	彩色母粒、黑色母粒等	299.35	0.75%	彩色母粒、黑色母粒等	262.40	0.84%	彩色母粒、黑色母粒等	241.84	0.97%	2000 年至今	电子电器
11	大金空调	彩色母粒等	99.00	0.55%	彩色母粒等	261.01	0.66%	彩色母粒等	209.82	0.67%	彩色母粒等	194.83	0.78%	2011 年至今	电子电器

注：上表销售收入含向客户的其他业务收入（材料销售）的金额

（二）发行人说明情况

发行人与博西华于 2012 年开始合作，报告期内双方未签署合作协议。报告期内，发行人与博西华的交易规模相对较小，为避免存在误导性表述，发行人删除了招股说明书上述表述中的客户博西华，发行人向博西华的销售情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	2020 年 1-6 月			2019 年度			2018 年度			2017 年度			合作时间	应用领域
		销售产品类别	销售收入	占主营业务收入比例	销售产品类别	销售收入	占主营业务收入比例	销售产品类别	销售收入	占主营业务收入比例	销售产品类别	销售收入	占主营业务收入比例		
1	博西华	功能母粒等	30.23	0.17%	功能母粒、彩色母粒等	62.30	0.16%	功能母粒、彩色母粒等	111.48	0.36%	彩色母粒、功能母粒等	66.92	0.27%	2012 年至今	电子电器

二、前述客户与报告期内发行人前五大客户、已履行的重大销售合同中客户存在较大不同，请披露发行人是否与前述客户签订合作协议，结合合作时间及具体签订的合作协议情况，分析“长期稳定的合作关系”的依据，是否存在夸大宣传等误导性表述

发行人已在招股说明书“第六节　业务与技术”之“三、销售情况和主要客户”之“（一）主要产品的生产、销售情况”之“3、产品的主要客户群体”补充披露如下：

（2）主要客户合作协议签订情况

报告期内，公司与上述客户签订合作协议情况如下：

序号	客户名称	是否签订合作协议	合作时间	双方签订合作协议情况	备注
1	LG集团	是	2002年至今	双方签订了有效期至2020年12月31日的框架协议	报告期内前五大客户
2	农夫山泉	是	2005年至今	双方签订了有效期至2023年3月31日的框架协议；协议中明确了“互惠互利、共同发展的原则”	报告期内前五大客户
3	娃哈哈	是	2014年至今	双方签订了有效期至2020年12月31日的框架协议；协议中明确了“长期、稳定、互惠互利的合作原则”	报告期内前五大客户
4	松下	是	1996年至今	双方签订了无异议自动续签的长期合作框架合同	报告期内前五大客户
5	纳爱斯	是	1998年至今	双方签订了有效期至2020年12月31日的框架协议	报告期内前五大客户
6	得力集团	是	2002年至今	双方签订了有效期至2020年12月31日的框架协议；协议中明确了“长期合作”的指导性原则；协议中提出了在达到考核目标的情况下客户当年的目标采购额	报告期内前十大客户
7	长阳科技	是	2014年至今	双方签订了年度采购协议，发行人每月按照客户的采购清单向其提供货物	报告期内前五大客户
8	欧普照明	是	2010年至今	双方签订了有效期至2020年12月31日的框架协议；协议中明确了“长期合作伙伴关系”的合作关系	报告期内前十大客户
9	东方雨虹	是	2015年至今	双方签订了有效期至2021年7月19日的框架协议	报告期内前二十大客户
10	苏泊	是	2000年	双方签订了有效期至2021年12月31日的框架	报告期

序号	客户名称	是否签订合作协议	合作时间	双方签订合作协议情况	备注
	尔		至今	协议	内前二十大客户
11	**大金空调**	**是**	**2011 年至今**	**双方于 2013 年签署了框架协议，2020 年度协议继续有效**	**报告期内前三十大客户**

上述客户为发行人的主要客户或行业内知名客户，其中 LG 集团、农夫山泉、娃哈哈、松下、纳爱斯、长阳科技系发行人报告期内前五大客户，得力集团、欧普照明系发行人报告期内前十大客户，苏泊尔、东方雨虹系发行人报告期内前二十大客户，大金空调系发行人报告期内前三十大客户，均系发行人报告期内有代表性的主要客户和不同行业的知名客户，与报告期内发行人前五大客户、已履行的重大销售合同中客户存在部分客户的不同。

发行人已与上述客户签订了合作协议。发行人与上述客户合作时间较长，合作时间已达 5 年及以上。2017-2019 年度，发行人与上述客户的交易金额基本稳定或呈增长趋势，不存在逐年下降的情况，2020 年 1-6 月，部分客户交易金额有所下降，主要系受疫情因素的影响。发行人与前述客户签署了当年度或更长期间内的框架协议，并约定了双方的权利义务等条款，框架协议中虽未明确提出客户的年度采购计划，但双方均系秉持着长期合作、共同发展的原则签署的框架协议。因此，发行人所披露的“长期稳定的合作关系”不存在夸大宣传等误导性表述。

三、披露发行人进入供应商体系是否需要经过认证，如需，请披露通过下游客户认证的具体情况、认证标准、程序、周期及有效期限等

发行人已在招股说明书“第六节　业务与技术”之“三、销售情况和主要客户”之“（一）主要产品的生产、销售情况”之“3、产品的主要客户群体”补充披露如下：

（3）主要客户供应商认证情况

发行人下游客户中的大型知名客户存在对其供应商的严格的认证过程，不同的客户对其供应商的认证过程、认证标准等存在差异，一般来说，对于色母

粒供应商下游客户的认证程序为：样品试用（客户首先会考察色母粒生产企业是否具备按需试制其所需产品的能力）、客户资质审核（在确认色母粒生产企业能生产出符合其要求的产品后对其进行相应资质审核）、实地考核（在对供应商进行资质审核后部分客户会对供应商进行实地考察）、小批量试用（在前述考核后供应商若能符合客户的要求，客户在建立稳定关系之前会进行产品小批量试用）。客户的认证标准主要为对供应商的生产环境、物料管理、质量管理等内容进行考核认证。一般在与客户建立稳定的合作之前需要1至2年的时间，一旦合作关系确定，客户一般不轻易更换供应商，同时部分客户在合作期间亦会进行持续的资质考核或进行现场考察。

对于大部分的色母粒客户，其对供应商的考查过程主要为产品试用过程，因色母粒产品存在定制化特点，客户会选择能够定制其所需求产品的色母粒生产企业。因此在产品试样符合其需求后双方即可建立合作关系。

四、请保荐人核查并发表明确意见

（一）核查程序

为核查上述问题，保荐人履行了以下核查程序：

1、访谈发行人销售部门负责人、销售人员，了解发行人与 LG 集团等客户的合作情况、销售产品和销售收入情况、客户应用领域、客户认证情况；

2、查阅发行人销售明细表，统计发行人向 LG 集团等客户的销售数据；获取发行人与 LG 集团等客户签署的合作协议，了解双方的合同条款内容；

3、向 LG 集团等客户进行函证，确认报告期各期对其销售收入的真实性、准确性；

4、走访或访谈 LG 集团等客户，了解其基本情况、双方合作的机缘、与发行人的交易情况、对发行人产品的使用体验、对其供应商的认证情况等信息；

5、通过巨潮资讯网和搜索引擎见微数据等查询主要客户与其他上市公司的合作情况等信息；通过百度等搜索引擎查询知名客户的应用领域、业务规模等信息。

（二）核查结论

经核查，保荐人认为：

1、发行人已在招股说明书补充披露报告期内与 LG 集团等客户的合作时间、销售产品类别、应用领域、销售收入及占主营业务收入的比重等情况；

2、发行人披露的建立长期稳定的合作关系的客户与报告期内发行人前五大客户、已履行的重大销售合同中客户存在部分客户的不同，主要原因为发行人客户较为分散，发行人选取了报告期内有代表性的不同行业的主要客户和知名客户进行披露；报告期内，发行人与前述客户的交易金额基本稳定或呈增长趋势，不存在逐年下降的情况。发行人与前述客户签订了有效的合作协议，并在前述客户中删除交易金额相对较小的博西华，因此“长期稳定的合作关系”的依据充分，不存在夸大宣传等误导性表述；

3、发行人已在招股说明书披露下游客户供应商认证的相关情况。

问题 9、关于前五大客户。

根据招股说明书，报告期内发行人前五大客户有 LG 集团、娃哈哈、怡毗化工、长阳科技、农夫山泉、纳爱斯等，前五大客户占比分别为 27.50%、25.57%、28.29%。怡毗化工销售金额为同一实际控制人控制的上海红宇化工科技有限公司、怡毗（上海）化工销售中心合并计算的销售金额。根据公开信息，怡毗（上海）化工销售中心于 2016 年成立，为个人独资企业，股东为马红中。

请发行人：（1）分产品披露报告期内主要客户情况，包括但不限于设立时间、经营规模、销售内容、销售金额、产品应用领域、开始合作时间、信用政策等，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是否存在关联关系，解释并披露销售规模变化原因，结合在手订单，分析未来与各产品主要客户持续合作情况；（2）披露怡毗（上海）化工销售中心成立时间较短即成为发行人前五大客户的原因、与上海红宇化工科技有限公司（以下简称红宇化工）的具体关系、发行人向其销售产品的最终用途，结合同类产品其他客户销售价格比较情况分析销售价格公允性；（3）根据申报材料，红宇化工 100%代理发行人产品，交易模式为发行人直接发货至其客户。请进一步披露前述交易模式的原因、该商业模式合理性、是否符合行业特征，红宇化工自身毛

利率水平，发行人对其信用政策情况、毛利率水平及与其他客户相比差异情况，发行人与红宇化工是否存在其他利益安排，红宇化工及关联方是否直接或间接持有发行人股份。发行人其他客户是否存在 100%代理发行人产品的情况，如有，请参照前述事项对 100%代理发行人产品的客户进行披露；（4）披露报告期内是否存在成立时间较短即成为发行人主要客户的情形，如有，请进一步分析合作原因和相关销售情况；（5）结合同行业可比公司相关业务报告期内客户集中度情况、发行人业务性质与特征等，说明并披露发行人客户集中度是否符合行业特征。请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见，并说明对发行人相关银行账户资金流水核查范围和核查结果，是否存在关联交易非关联化的情况，是否存在利益输送行为。

【回复】

一、分产品披露报告期内主要客户情况，包括但不限于设立时间、经营规模、销售内容、销售金额、产品应用领域、开始合作时间、信用政策等，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是否存在关联关系，解释并披露销售规模变化原因，结合在手订单，分析未来与各产品主要客户持续合作情况

发行人已在招股说明书“第六节　业务与技术”之“三、销售情况和主要客户”之“（二）前五名客户销售情况”补充披露如下：

3、分产品主要客户情况

（1）彩色母粒主要客户情况

单位：万元

序号	客户名称[注 1]	设立时间	经营规模	期间	销售内容	彩色母粒销售金额	产品应用领域	开始合作时间	信用政策	销售规模变化原因	是否存在关联关系	在手订单[注 2]	持续合作情况
1	纳爱斯	1997-03-12	2018 年度营业收入 235 亿元	2020 年 1-6 月	彩色母粒等	655.05	日化用品	1998 年至今	月结 45 天	销售规模基本稳定，2017 年度销售规模相对较大系客户自身销售政策引起的需求增加	否	217.56	持续合作
				2019 年度		1,274.00							
				2018 年度		1,068.13							
				2017 年度		1,604.03							
2	和昇塑料[注 3]	2006-08-31	2019 年度营业收入约 14.7 亿元	2020 年 1-6 月	彩色母粒等	288.54	食品饮料包装	2014 年至今	月结 90 天	销售收入增加系客户新产品推出导致采购需求增加	否	113.52	持续合作
				2019 年度		407.74							
				2018 年度		176.98							
				2017 年度		91.35							
3	欧普照明[注 4]	2008-10-21	2019 年度营业收入 84 亿元	2020 年 1-6 月	彩色母粒等	272.36	电子电器	2010 年至今	月结 45 天	销售规模基本稳定	否	168.47	持续合作
				2019 年度		663.30							
				2018 年度		629.55							
				2017 年度		697.00							
4	农夫山泉	1996-09-26	2019 年度营业收入 240 亿元	2020 年 1-6 月	彩色母粒等	241.04	食品饮料包装	2005 年至今	月结 30 天	2020 年 1-6 月销售收入减少系受疫情影响，客户采购需求减少	否	140.27	持续合作
				2019 年度		1,114.16							
				2018 年度		1,248.41							

序号	客户名称[注 1]	设立时间	经营规模	期间	销售内容	彩色母粒销售金额	产品应用领域	开始合作时间	信用政策	销售规模变化原因	是否存在关联关系	在手订单[注 2]	持续合作情况
				2017 年度		1,074.04							
5	松下	1994-08-11	2018 年度销售额 80,027 亿日元	2020 年 1-6 月	彩色母粒、功能母粒等	216.67	电子电器	1996 年至今	无锡松下月结 90 天；广东松下月结 25 天；杭州松下 2017-2019 年度票到 7 天，2020 年 1-6 月票到次月 10 号付款	2020 年 1-6 月销售收入减少系受疫情影响，客户采购需求减少	否	113.81	持续合作
				2019 年度		712.51							
				2018 年度		577.73							
				2017 年度		781.98							
6	得力集团[注 5]	1992-12-22	2018 年度营业收入 276 亿元	2020 年 1-6 月	彩色母粒、功能母粒等	152.40	日用品	2002 年至今	月结 60 天	2020 年 1-6 月销售收入减少系受疫情影响，客户采购需求减少	否	94.31	持续合作
				2019 年度		535.52							
				2018 年度		636.91							
				2017 年度		493.81							
7	奥克斯	2001-06-23	2019 年度营业收入 340 亿元	2020 年 1-6 月	彩色母粒、功能母粒、材料等	67.40	电子电器	2003 年至今	信用期 70 天	销售收入减少系客户向公司采购份额减少以及客户采购单价下降所致	否	0.12	持续合作
				2019 年度		440.81							
				2018 年度		648.26							
				2017 年度		999.25							

注 1：主要客户指报告期内为该类产品前五大客户且双方 2017-2019 年度当年度该类产品交易金额 200 万元以上或 2020 年 1-6 月该类产品交易金额 100 万元以上的客户，下同；设立日期、经营规模、应用领域、开始合作时间、信用政策指客户集团母公司或客户与公司主要合作主体的相关数据，下同；

注 2：指截至 2020 年 8 月 31 日的报告期后实现销售的订单，下同；

注 3：和昇塑料销售金额为同一实际控制人控制的杭州和昇塑料制品有限公司、天津和昇塑料制品有限公司合并计算销售金额，下同；

注 4：欧普照明销售金额为同一实际控制人控制的苏州欧普照明有限公司、欧普照明电器（中山）有限公司等 3 家公司合并计算销售金额，下同；

注 5：得力集团销售金额为同一实际控制人控制的宁波得力文具有限公司、宁波得力文教用品有限公司等 5 家公司合并计算销售金额，下同

（2）白色母粒主要客户情况

单位：万元

序号	客户名称	设立时间	经营规模	期间	销售内容	白色母粒销售金额	应用领域	开始合作时间	信用政策	销售规模变化原因	是否存在关联关系	在手订单	持续合作情况
1	LG 集团	1995-05-24	2019 年度营业收入 106 亿元	2020 年 1-6 月	白色母粒、彩色母粒、受托加工、材料等	2,412.66	化工（塑料原料），客户的产品主要用于家用电器等领域	2002 年至今	月结 30 天	销售收入增长系客户自身业绩增长，产品生产工艺改进逐步增加了带色塑料产品的生产从而对公司产品的采购需求增加，以及 2018 年度双方合作模式由受托加工模式转变为销售商品模式	否	861.51	持续合作
				2019 年度		4,424.01							
				2018 年度		2,831.27							
				2017 年度		-							
2	长阳科技	2010-11-16	2019 年度营业收入 9.1 亿元	2020 年 1-6 月	白色母粒等	903.71	电子电器（光学薄膜领域）	2014 年至今	月结 30 天	报告期内，长阳科技的营业收入分别为 46,746.02 万元、69,103.99 万元、91,026.11 万元、41,599.01 万元，持续增长，公司销售收入增长系客户自身业绩增	否	9.27	持续合作
				2019 年度		1,306.73							
				2018 年度		391.80							
				2017 年度		850.67							

序号	客户名称	设立时间	经营规模	期间	销售内容	白色母粒销售金额	应用领域	开始合作时间	信用政策	销售规模变化原因	是否存在关联关系	在手订单	持续合作情况
										长导致采购需求增加所致，2018 年有所下降系客户尝试使用部分自制母粒,减少对公司的采购			
3	怡毗化工	2012-08-13	2019 年度营业收入约 2,800 万元	2020 年 1-6 月	白色母粒等	738.12	贸易商，终端主要为薄膜领域	2015 年至今	月结 30 天	2017-2019 年度销售收入增长系客户自身业绩增长导致采购需求增加，2020 年 1-6 月减少系因受疫情影响，终端客户采购需求减少	否	386.95	持续合作
				2019 年度		1,805.97							
				2018 年度		1,698.78							
				2017 年度		1,128.57							
4	娃哈哈	1993-02-03	2018 年度营业收入 460 亿元	2020 年 1-6 月	白色母粒、彩色母粒等	653.62	食品饮料包装	2014 年至今	月结 30 天	2017-2019 年度销售收入增长系客户给予公司的供应份额增加，2020 年 1-6 月减少系受疫情影响,客户采购需求减少	否	407.85	持续合作
				2019 年度		1,916.13							
				2018 年度		839.22							
				2017 年度		93.24							
5	兰埔成[注 1]	2003-01-24	2019 年度营业收入约 3.27 亿元	2020 年 1-6 月	白色母粒、功能母粒等	453.11	电子电器（光学薄膜领域）	2015 年至今	月结 60 天	销售收入增长系客户生产工艺改进，其光学薄膜产品实现进口替代，产品市场需求增加，导致对公司色母粒产品需求增加	否	222.98	持续合作
				2019 年度		885.45							
				2018 年度		500.21							
				2017 年度		457.98							
6	百佳年代	2007-09-25	2019 年度营业	2020 年 1-6 月	白色母粒	199.10	电子电器（光学薄膜	2018 年至今	月结 30 天	2017-2019 年度销售收入增长系客户生产工	否	60.53	持续合作

序号	客户名称	设立时间	经营规模	期间	销售内容	白色母粒销售金额	应用领域	开始合作时间	信用政策	销售规模变化原因	是否存在关联关系	在手订单	持续合作情况
	[注 2]		收入约 10 亿元	2019 年度		1,123.27	领域）			艺改进推出了新产品光学薄膜，对公司色母粒产品采购需求增加，2020 年 1-6 月有所减少系受疫情影响，客户采购需求减少			
				2018 年度		228.53							
				2017 年度		-							
7	浙江清华新材料有限公司	2010-11-15	2019 年度营业收入约 1.02 亿元	2020 年 1-6 月	白色母粒等	-	电子电器（光学薄膜领域）	2016 年至今	2017-2019 年度为货到票到次月底结清、2020 年 1-6 月为信用期一个月	2020 年 1-6 月销售收入减少系客户相关产品主要为出口销售，受疫情影响较大，对色母粒的需求减少	否	5.22	持续合作
				2019 年度		226.38							
				2018 年度		271.61							
				2017 年度		246.68							
8	鹿山新材料 [注 3]	1998-11-12	2019 年度营业收入 5.2 亿元	2020 年 1-6 月	白色母粒	287.26	电子电器（光学薄膜领域）	2015 年至今	月结 30 天	2017-2019 年度销售收入增长系客户自身业绩增长同时给予发行人的供应份额增加，2020 年 1-6 月有所减少系受疫情影响，客户采购需求减少	否	229.80	持续合作
				2019 年度		955.44							
				2018 年度		307.78							
				2017 年度		193.00							

注 1：兰埔成指南京兰埔成新材料有限公司，下同；

注 2：百佳年代指常州百佳年代薄膜科技股份有限公司，下同；

注 3：鹿山新材料销售金额为同一实际控制人控制的江苏鹿山新材料有限公司、广州鹿山新材料股份有限公司合并计算销售金额，下同

（3）黑色母粒主要客户情况

单位：万元

序号	客户名称	设立时间	经营规模	期间	销售内容	黑色母粒销售金额	应用领域	开始合作时间	信用政策	销售规模变化原因	是否存在关联关系	在手订单	持续合作情况
1	台化兴业[注 1]	2003-03-18	2018 年度营业收入 189 亿元	2020 年 1-6 月	黑色母粒等	281.95	化工（塑料原料）	2016 年至今	货到票到一周内付款	销售规模基本稳定	否	0.32	持续合作
				2019 年度		433.28							
				2018 年度		467.86							
				2017 年度		373.93							
2	宁波伊德尔[注 2]	2004-10-11	2019 年度营业收入约 2.5 亿元	2020 年 1-6 月	黑色母粒	105.05	改性塑料（客户产品主要用于汽车塑料配件等领域）	2018 年至今	2017-2019 年度为月结 60 天、2020 年 1-6 月为月结 30 天	销售收入增长系其为报告期内发行人新开发客户，双方交易规模有所增长	否	34.60	持续合作
				2019 年度		229.50							
				2018 年度		87.93							
				2017 年度		-							

注 1：台化兴业指台化兴业（宁波）有限公司，下同；
注 2：宁波伊德尔指宁波伊德尔新材料有限公司，下同

（4）功能母粒主要客户情况

单位：万元

序号	客户名称	设立时间	经营规模	期间	销售内容	功能母粒销售金额	应用领域	开始合作时间	信用政策	销售规模变化原因	是否存在关联关系	在手订单	持续合作情况
1	上海魔核[注 1]	2017-08-21	2019 年度营业收入约 2,800 万元	2020 年 1-6 月	功能母粒等	151.72	贸易商，终端客户主要为篷布、遮阳网、农业薄膜等	2017 年至今	货到付款	销售收入增长系客户新产品推出导致的采购需求增长	否	112.19	持续合作
				2019 年度		258.45							
				2018 年度		155.02							

序号	客户名称	设立时间	经营规模	期间	销售内容	功能母粒销售金额	应用领域	开始合作时间	信用政策	销售规模变化原因	是否存在关联关系	在手订单	持续合作情况
				2017 年度		30.96	产品客户						
2	远纺工业[注 2]	1996-09-25	2018 年度收入 63.1 亿元	2020 年 1-6 月	功能母粒、彩色母粒等	146.89	化工（塑料原料）	2005 至今	2017-2019 年度为月结 60 天、2020 年 1-6 月为 3 个月	销售规模变化系客户自身销售情况变化所致，同时 2020 年 1-6 月销售收入减少系客户武汉工厂受疫情影响较大	否	98.33	持续合作
				2019 年度		318.16							
				2018 年度		437.45							
				2017 年度		423.15							
3	兰埔成	2003-01-24	2019 年度营业收入约 3.27 亿元	2020 年 1-6 月	白色母粒、功能母粒等	119.74	电子电器（光学薄膜领域）	2015 年至今	月结 60 天	销售收入增长系客户生产工艺改进，其光学薄膜产品实现进口替代，产品市场需求增加，导致对本公司色母粒产品需求增加	否	222.98	持续合作
				2019 年度		216.95							
				2018 年度		194.38							
				2017 年度		62.11							
4	奥克斯	2001-06-23	2019 年度营业收入 340 亿元	2020 年 1-6 月	彩色母粒、功能母粒、材料等	85.65	电子电器	2003 年至今	信用期 70 天	销售收入减少系客户因产品工艺变化增加了对带色料的产品需求而对公司相关产品需求减少	否	0.12	持续合作
				2019 年度		144.28							
				2018 年度		68.75							
				2017 年度		481.76							

注 1：上海魔核指上海魔核新材料科技有限公司，下同；

注 2：远纺工业销售金额为相互之间具有关联关系的的远纺工业（上海）有限公司、武汉远纺新材料有限公司合并计算销售金额，下同

二、披露怡毗（上海）化工销售中心成立时间较短即成为发行人前五大客户的原因、与上海红宇化工科技有限公司（以下简称红宇化工）的具体关系、发行人向其销售产品的最终用途，结合同类产品其他客户销售价格比较情况分析销售价格公允性

（一）披露怡毗（上海）化工销售中心成立时间较短即成为发行人前五大客户的原因、与上海红宇化工科技有限公司的具体关系、发行人向其销售产品的最终用途

发行人已在招股说明书“第六节　业务与技术”之“三、销售情况和主要客户”之“（二）前五名客户销售情况”之“1、公司向前五名客户的销售情况”补充披露如下：

（3）怡毗化工相关情况

①怡毗化工成为发行人前五大客户的原因、与红宇化工的具体关系、发行人向其销售产品的最终用途

怡毗化工成立于 2016 年 5 月 5 日，系马红中个人独资企业，红宇化工成立于 2012 年 8 月 13 日，系马红中的配偶房漪冰持股 100%的公司，两家公司系马红中夫妻实际控制。

发行人与红宇化工于 2015 年开始合作，红宇化工实际控制人马红中原为 Sukano 色母粒产品国内代理商的员工，后独立创业经营色母粒、薄膜、聚酯切片等产品的贸易业务，红宇化工凭借在行业内多年的销售经验和客户资源优势进行产品销售和市场开拓。红宇化工因发行人应用于薄膜领域的色母粒产品的成功推出，其认可发行人产品，所销售的色母粒产品均从发行人处采购。红宇化工根据下游客户需求向发行人进行采购，报告期内，其下游终端客户对该色母粒产品的需求量较大，因此红宇化工在报告期内成为发行人前五大客户。因自身业务板块的调整，红宇化工的色母粒销售业务自 2019 年开始由怡毗化工开展，因此与发行人的交易主体于 2019 年由红宇化工变更为怡毗化工。因此，怡毗化工成立时间较短即成为发行人前五大客户。

发行人向怡毗化工销售的产品主要为白色母粒，报告期内，该类白色母粒主要用于怡毗化工客户的薄膜产品的生产中，主要用途系通过添加钛白粉浓度

高、分散性好的色母粒产品用以提高薄膜产品的白度、遮盖度、成型加工性等性能。

（二）结合同类产品其他客户销售价格比较情况分析销售价格公允性

报告期内，发行人向怡毗化工销售的主要产品为白色母粒，其主要应用于下游薄膜产品中，发行人向怡毗化工销售的白色母粒价格与向其他应用于同类薄膜产品的主要客户所销售的白色母粒的均价的具体情况如下：

单位：吨、万元、万元/吨

期间	产品种类	数量	金额	单价	占向怡毗化工销售收入的比例	其他同类薄膜产品主要客户白色母粒销售均价
2020 年 1-6 月	白色母粒	377.44	738.12	1.96	90.53%	1.92
2019 年度	白色母粒	923.91	1,805.97	1.95	94.62%	1.93
2018 年度	白色母粒	908.48	1,698.78	1.87	99.57%	1.91
2017 年度	白色母粒	628.77	1,128.57	1.79	99.98%	1.83

报告期内，怡毗化工与其他同类薄膜主要客户白色母粒销售均价不存在显著差异，定价公允。因该类产品为定制化产品，不同客户的具体应用场景不同、产品具体需求不同，色母粒产品生产所用的原材料型号、产品性能以及制作工艺各有不同，且不同客户所采购产品的数量、双方的合作历史等情况存在不同，因此不同客户的具体价格会有所不同，但均系在原材料基础上的公允价格。报告期内，怡毗化工的产品售价逐年上升，系双方于 2018 年所用原材料价格上升且预估未来原材料价格将继续上升时协商进行了价格调整，2019 年价格上升系 2018 年和 2019 年税率调整导致不含税价有所变化。

三、根据申报材料，红宇化工 100%代理发行人产品，交易模式为发行人直接发货至其客户。请进一步披露前述交易模式的原因、该商业模式合理性、是否符合行业特征，红宇化工自身毛利率水平，发行人对其信用政策情况、毛利率水平及与其他客户相比差异情况，发行人与红宇化工是否存在其他利益安排，红宇化工及关联方是否直接或间接持有发行人股份。发行人其他客户是否存在 100%代理发行人产品的情况，如有，请参照前述事项对 100%代理发行人产品的客户进行披露

（一）请进一步披露前述交易模式的原因、该商业模式合理性、是否符合行业特征，红宇化工自身毛利率水平，发行人对其信用政策情况、毛利率水平及与其他客户相比差异情况，发行人与红宇化工是否存在其他利益安排，红宇化工及关联方是否直接或间接持有发行人股份

发行人已在招股说明书“第六节　业务与技术”之“三、销售情况和主要客户”之“（二）前五名客户销售情况”之“1、公司向前五名客户的销售情况”之“（3）怡毗化工相关情况”补充披露如下：

②怡毗化工与发行人的交易模式

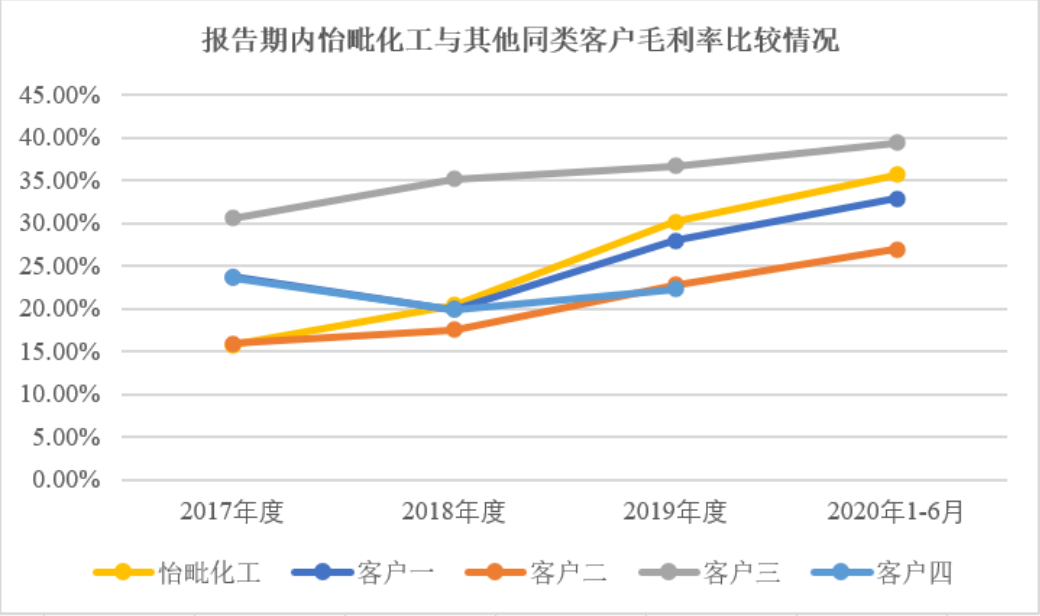
公司与怡毗化工的交易模式具体情况如下：

交易模式的原因	怡毗化工所销售的色母粒产品均从发行人处采购，其物流情况主要系通过发行人直接发货至终端客户。怡毗化工作为贸易商，独立开展经营活动，按照公允价格从发行人处采购产品。 怡毗化工实际控制人马红中原为 **Sukano** 色母粒产品国内代理商的员工，后独立创业经营色母粒、薄膜、聚酯切片等产品的贸易业务，其具有一定的客户资源和丰富的销售经验，因发行人应用于薄膜领域的色母粒产品的成功推出，其出于对发行人产品品质等的认可向发行人采购色母粒产品，并向其客户销售，获取利润。因所采购色母粒产品的终端客户主要为几家薄膜产品客户，且其终端客户采购量较大，因此主要采取直接发货至终端客户的方式。
商业模式合理性	发行人向怡毗化工的销售为买断式销售，与向其他生产性企业客户的销售模式不存在差异，产品交付时风险报酬转移并确认收入。发行人对怡毗化工的经营不做管理亦不限制怡毗化工自身的客户开发，其作为贸易商独立开展经营活动。 怡毗化工出于对发行人产品品质等的认可向发行人采购色母粒产品，其凭借在行业内多年的销售经验和资源优势进行产品销售，除色母粒产品贸易业务外，亦开展塑料原料、薄膜等产品的贸易业务，发行人基于对其客户资源、信用情况等的判断与其开展稳定合作，双方开展独立、平等、互惠互利的合作，该合作模式具有合理性。
是否符合行业特征	色母粒行业下游客户众多，客户行业分布广泛，因此行业内普遍存在将产品销售给贸易商的情况，贸易商凭借其客户资源进行产品销售。根据同行业可比上市公司美联新材招股说明书披露，其境内销售部分客户为贸易商，销售方式均为直销、买断式销售，境外客户主要为贸易商，且其报告期内第一大客户均为贸易商；根据同行业可比上市公司苏州宝丽迪招股说明书披露，其销售以直供终端模式为主，以贸易商模式为辅，贸易商模式下，其将产品销售给贸易商，再由其销售给终端使用者，贸易商客户一般要求其直接发货至最终用户，因此贸易商客户一般不存在库存。 发行人贸易商客户怡毗化工的色母粒产品均从发行人处采购，且采取直发至终端客户的模式具有合理性，符合行业特征。
怡毗化工自身毛利率水平	根据从怡毗化工处获取的部分销售发票按照其销售单价及相对应的发行人向其销售单价进行测算，该部分产品的平均毛利率约为 **11%**
发行人对其信用政策情	信用政策为月结 **30** 天

况	
毛利率水平及与其他客户相比差异情况	报告期内，发行人向怡毗化工销售的主要产品为白色母粒，怡毗化工毛利率与应用于薄膜领域的同类白色母粒客户相比不存在重大差异
发行人与怡毗化工是否存在其他利益安排	发行人与怡毗化工不存在其他利益安排
怡毗化工及关联方是否直接或间接持有发行人股份	怡毗化工及关联方未直接或间接持有发行人股份

③怡毗化工毛利率水平及与其他客户相比差异情况分析

报告期内，发行人向怡毗化工销售的主要产品为白色母粒，其主要应用于下游薄膜产品中，发行人向怡毗化工销售的白色母粒毛利率水平与其他同类客户的毛利率水平比较情况具体如下：



注：2020 年 1-6 月公司未向客户四销售相关产品

报告期内，发行人向怡毗化工销售的白色母粒的毛利率逐年上升，与其他同类客户变动趋势基本一致。报告期内，发行人向怡毗化工销售白色母粒的毛利率水平，与其他同类客户的毛利率水平相比处于中间水平，不存在毛利率水平异于其他同类客户的情况。同类产品之间，不同客户的毛利率水平存在差异主要系公司产品属于定制化母粒，不同客户的产品需求存在差异，其生产所需的原材料型号、性能以及制作工艺、产品定价存在差异。

（二）发行人其他客户是否存在 100%代理发行人产品的情况，如有，请参照前述事项对 100%代理发行人产品的客户进行披露

经核查，发行人不存在客户 100%代理发行人产品的情况，存在贸易商客户怡毗化工、上海魔核报告期内的色母粒产品均从发行人处采购的情况。

上海魔核系一家主要经营光稳定剂、抗静电剂等塑料生产助剂的贸易商，报告期内，发行人向其采购助剂产品同时向其销售部分色母粒产品。上海魔核系应其助剂客户的需求，与发行人合作对部分助剂产品进行工艺升级而向发行人采购部分色母粒产品，报告期内，其色母粒产品业务规模较小。发行人与上海魔核不存在其他利益安排，上海魔核及其关联方未直接或间接持有发行人股份。报告期内，发行人与上海魔核的交易情况参见本问询函回复“问题 17、关于关联方和关联交易”之“四”之回复内容。

四、披露报告期内是否存在成立时间较短即成为发行人主要客户的情形，如有，请进一步分析合作原因和相关销售情况

报告期内，除怡毗化工外发行人不存在其他成立时间较短即成为发行人主要客户的情形。报告期内，发行人前十大客户的成立时间及其与发行人的合作时间情况具体如下：

序号	客户名称	成立时间	合作时间
1	LG 集团	1995-05-24	2002 年至今
2	娃哈哈	1993-02-03	2014 年至今
3	怡毗化工	2016-05-05	2015 年至今[注]
4	长阳科技	2010-11-16	2014 年至今
5	纳爱斯	1997-03-12	1998 年至今
6	农夫山泉	1996-09-26	2005 年至今
7	百佳年代	2007-09-25	2018 年至今
8	兰埔成	2003-01-24	2015 年至今
9	鹿山新材料	1998-11-12	2015 年至今
10	松下	1994-08-11	1996 年至今
11	奥克斯	2001-06-23	2003 年至今
12	得力集团	1992-12-22	2002 年至今
13	台州遮阳	1996-03-19	1996 年至今

14	欧普照明	2008-10-21	2010 年至今
15	山东圣和	2011-05-13	2014 年至今
16	和昇塑料	2006-08-31	2014 年至今

注：与同一实际控制人控制的红宇化工的合作时间开始于 2015 年，红宇化工成立于 2012 年

发行人已在招股说明书“第六节　业务与技术”之“三、销售情况和主要客户”之“（二）前五名客户销售情况”之“1、公司向前五名客户的销售情况”补充披露如下：

报告期内，除怡毗化工外，发行人不存在其他成立时间较短即成为发行人主要客户的情形。

五、结合同行业可比公司相关业务报告期内客户集中度情况、发行人业务性质与特征等，说明并披露发行人客户集中度是否符合行业特征

发行人已在招股说明书“第六节　业务与技术”之“三、销售情况和主要客户”之“（二）前五名客户销售情况”之“1、公司向前五名客户的销售情况”补充披露如下：

（1）发行人客户集中度情况

报告期内，公司向前五名客户的销售金额占当期营业收入的比例分别为 27.50%、25.57%、28.29%、**31.57%**，不存在客户集中度较高的情形，**发行人客户集中度情况符合行业特征。**

报告期内，发行人与同行业可比上市公司前五名客户销售收入占当期营业收入的比例情况如下：

公司名称	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
美联新材	-	16.24%	13.28%	16.64%
道恩股份	-	42.65%	21.99%	18.87%
苏州宝丽迪	31.70%	30.84%	28.76%	30.38%
平均值	31.70%	29.91%	21.34%	21.96%
宁波色母粒	31.57%	28.29%	25.57%	27.57%

注：同行业可比上市公司美联新材、道恩股份未披露 2020 年 1-6 月前五大客户情况

报告期内，发行人前五名客户销售收入占当期营业收入的比例较为稳定，客户集中度较低，与同行业可比上市公司不存在重大差异。发行人的客户集中

度较美联新材相对较高主要系发行人前五名客户主要为下游行业内的大型企业，其采购规模相对较大；道恩股份前五名客户的销售收入占比变化较大主要系其向第一大客户青岛海尔零部件采购有限公司及其关联方的销售收入变化所致。

发行人所属色母粒行业下游应用领域广泛，产品在电子电器、日用品、食品饮料、化工、日化、建材、农业、汽车、医疗等行业均广泛使用，下游行业分布广泛，客户群体较为丰富，且色母粒产品在下游客户产品中添加比例较低（一般为 2%-5%），因此对单一客户的销售收入占比较低，客户集中度较低。

因此，发行人的客户集中度情况与同行业可比上市公司相比不存在重大差异，且与色母粒行业特点相符，符合行业特征。

六、请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见，并说明对发行人相关银行账户资金流水核查范围和核查结果，是否存在关联交易非关联化的情况，是否存在利益输送行为

（一）核查程序

为核查上述问题，保荐人、申报会计师履行了以下核查程序：

1、查阅发行人销售明细表，统计发行人向主要客户的销售情况；获取主要客户的销售合同，了解双方的合同条款内容、信用期的约定内容等；统计在手订单，分析与主要客户的持续合作情况；

2、访谈发行人总经理、销售部门负责人、销售人员，了解发行人主要客户的获取途径及方式，双方的合作历史、合作模式、交易背景，主要客户基本情况及业务情况，了解与主要客户的交易情况及变动情况；了解发行人产品定价原则及依据；

3、访谈发行人主要客户，了解主要客户的基本信息、客户主营业务及业务规模、采购发行人产品的具体用途、双方的合作情况和交易情况、贸易商客户的终端客户及终端销售情况、与发行人的关联关系等情况；

4、通过国家企业信用信息公示系统、企查查、主要客户官网等查询主要客户的基本信息、业务情况等信息；通过巨潮资讯网和搜索引擎见微数据等查询主

要客户与其他企业的交易情况；通过百度等搜索引擎查询知名客户的业务情况、新闻报道；查阅同行业可比上市公司年报及招股说明书，了解发行人客户集中度以及同行业可比上市公司客户集中度情况；

5、获取并核查以下银行账户资金流水：（1）发行人报告期内的所有银行账户资金流水；（2）发行人董事（不含独立董事）、监事、高级管理人员报告期内的银行账户资金流水；（3）实际控制人及其配偶、父母、配偶的父母、年满18周岁子女报告期内的银行账户资金流水；（4）实际控制人配偶控制企业报告期内的银行账户资金流水；（5）关联客户报告期内的银行账户资金流水，核查上述银行账户与发行人报告期内主要客户及其股东、董事、监事、高级管理人员是否存在异常资金往来；

6、对主要客户的收入进行核查，核查程序包括销售控制测试、真实性核查、截止性测试、客户走访、函证、期后回款测试等；了解并分析对主要客户的销售数量、销售价格、销售毛利率的变动情况；了解并分析各客户之间的销售价格和毛利率差异原因、分析定价公允性；

7、访谈发行人主要股东，获取发行人主要股东的调查问卷，核查发行人客户及其董监高、业务负责人是否在发行人持股等情况；

8、将主要客户的股东、董监高等信息与发行人股东、董监高、员工、客户等进行比对，核查是否存在关联关系等；

9、访谈怡毗化工和发行人总经理，了解双方的合作背景、怡毗化工的基本情况、发行人向其销售产品的用途，了解双方合作模式及原因、怡毗化工自身毛利率情况；向怡毗化工实际控制人马红中了解其所经营业务情况，除色母粒业务外马红中亦经营薄膜、聚酯切片等产品的相关业务，色母粒业务规模占比约为30%左右；查询怡毗化工相关产品的配方情况，比较分析发行人向怡毗化工及向其他同类客户的销售价格和毛利率情况；核查发行人向怡毗化工发货记录、双方签订的销售合同，进行销售穿行测试、销售回款测试，向怡毗化工发函询证，确认收入真实性；获取怡毗化工对外销售色母粒产品的部分销售发票，测算其自身毛利率情况；查询同行业可比上市公司的销售模式情况，对比发行人与怡毗化工合作模式的异同；查阅怡毗化工及其终端客户的官网、通过巨潮资讯网和搜索引

擎见微数据等查询怡毗化工及其终端客户与其他企业的交易情况及产品情况，根据上市公司江苏华信新材料股份有限公司、新三板公司江西邦力达科技股份有限公司公开披露信息显示，红宇化工曾系其报告期内前五大供应商，采购产品分别为聚酯切片、聚酯薄膜。

（二）核查意见

经核查，保荐人、申报会计师认为：

1、发行人已在招股说明书披露报告期内主要客户情况，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是否存在关联关系，销售规模变化原因，未来与各产品主要客户持续合作情况；

2、发行人已在招股说明书披露怡毗（上海）化工销售中心成为发行人前五大客户的原因和背景、与上海红宇化工科技有限公司的具体关系、发行人向其销售产品的最终用途；发行人向怡毗化工的销售价格公允；

3、发行人已在招股说明书披露与怡毗化工交易模式的原因、商业模式合理性、是否符合行业特征，怡毗化工自身毛利率水平，发行人对其信用政策情况；报告期内，发行人向怡毗化工销售的白色母粒的毛利率与其他同类产品客户的毛利率水平相比处于中间水平；发行人与怡毗化工不存在其他利益安排，怡毗化工及关联方未直接或间接持有发行人的股份；发行人其他客户不存在 100%代理发行人产品的情况；

4、报告期内，除怡毗化工外，发行人不存在成立时间较短即成为发行人主要客户的情形；

5、发行人客户集中度符合行业特征；

6、发行人相关银行账户资金流水不存在异常，不存在关联交易非关联化的情况，不存在利益输送行为。

问题 10、关于 LG 销售金额变化和受托加工。

据招股说明书披露，报告期内，公司对主要客户 LG 集团下属乐金甬兴的主营业务收入分别为 208.16 万元、3,041.18 万元、4,727.03 万元。其中 2018 年度销售收入增长较快，主要系业务合作模式调整所致，公司与乐金甬兴的业务合作

模式由受托加工模式逐渐转变为销售商品模式。报告期内，公司受托加工模式下的销售收入分别为 1,163.62 万元、1,085.58 万元、1,271.28 万元，占主营业务收入的比例分别为 4.64%、3.47%、3.20%。

请发行人：（1）结合与乐金甬兴的受托加工合同条款与销售商品合同条款，补充披露 2018 年与乐金甬兴的合作模式调整原因，调整前后同类产品毛利率是否发生较大变化及原因，发行人是否已与乐金甬兴终止原受托加工协议；（2）披露 2018 年以后，发行人向乐金甬兴是否存在既采购又销售、或采购乐金甬兴指定原材料加工后向其销售的情形。如有，请结合典型合同条款分析转变为销售模式后，发行人是否独立承担原材料生产加工中的保管和灭失风险、价格波动风险、应收账款信用风险，是否具备对最终产品完整销售定价权，说明并披露转变为销售商品模式的依据和合理性，会计处理是否符合《企业会计准则》的规定；（3）披露发行人存在受托加工模式的商业合理性，是否符合行业惯例，受托加工的主要客户情况，分析受托加工费的定价模式、价格公允性、不同客户之间受托加工费之间的差异及合理性。请保荐人和申报会计师核查并发表明确意见。

【回复】

一、结合与乐金甬兴的受托加工合同条款与销售商品合同条款，补充披露 2018 年与乐金甬兴的合作模式调整原因，调整前后同类产品毛利率是否发生较大变化及原因，发行人是否已与乐金甬兴终止原受托加工协议

（一）结合与乐金甬兴的受托加工合同条款与销售商品合同条款，补充披露 2018 年与乐金甬兴的合作模式调整原因

发行人已在招股说明书“第六节　业务与技术”之“三、销售情况和主要客户”之“（二）前五名客户销售情况”之“1、公司向前五名客户的销售情况”补充披露如下：

（2）LG 集团相关情况

①与乐金甬兴的合作模式

发行人与乐金甬兴合作初期，后者为保证新供应商的产品质量满足自身标准，双方约定采取受托加工的合作模式，乐金甬兴负责提供产品所需的全部原材料，并向公司派驻工作人员进行存货管理及技术指导，受托加工合同主要条

款约定如下：“产品生产所需的原辅材料均由甲方向乙方无偿提供”、“加工方从 LG 甬兴处无偿接收并保管、加工的原辅材料所有权归 LG 甬兴”、“每月乙方需向甲方提供当月实际生产的合同产品数量、合同产品库存数量、原辅材料库存数量及核算后的当月收率，甲方派人到乙方公司进行实际核查后，根据合同规定支付乙方委托加工费用”。

经过多年的业务合作，公司已掌握产品的生产工艺、质量标准要求，出于管理便利的考虑，自 2018 年 2 月起，发行人与乐金甬兴达成一致，将合作模式调整为销售商品模式，双方签署基本采购合同，主要条款约定如下：“甲方每次采购合同产品时应向乙方发出订单，订单内容包括但不限于合同产品的规格、单价、数量、交付日、交付地点及货款支付日等”、“合同产品的价格包含乙方将合同产品运送至甲方指定地点并交付给甲方（含甲方指定接收人）的所有费用，包括但不限于成本、利润、税金、包装费、运费费、装卸费、保险费、仓储费、售后服务等所有费用”、“甲方以月结电汇方式向乙方支付货款，货物经甲方验收合格后，乙方开具与交货货值一致的全额增值税发票给甲方”。

（二）乐金甬兴业务模式调整前后同类产品毛利率是否发生较大变化情况及原因

发行人已在招股说明书“第六节　业务与技术”之“三、销售情况和主要客户”之“（二）前五名客户销售情况”之“1、公司向前五名客户的销售情况”之“（2）LG集团相关情况”补充披露如下：

③乐金甬兴的毛利率变化情况

报告期内，公司与乐金甬兴的毛利率自 2018 年度大幅下降，主要原因为业务模式变化所致。2017 年度，公司与乐金甬兴的业务合作模式均为受托加工，材料全部由乐金甬兴提供，公司的销售收入主要为加工费，故单位产量销售收入基数较小，而 2018 年逐步由受托加工模式调整为销售商品模式，由此单位产量销售收入基数（包括加工费、材料成本）大幅增加，在单位产量盈利整体稳定的情况下，由于销售收入基数大幅增加，导致 2018 年度开始毛利率大幅降低。

2018-2020 年 1-6 月，公司主要向乐金甬兴销售白色母粒，毛利率逐年上升，变动趋势与白色母粒整体毛利率变动趋势相符，毛利率上升主要受原材料价格

逐年下降影响。公司与乐金甬兴的毛利率低于白色母粒整体毛利率主要系该产品工艺、配方原由乐金甬兴提供，且之前由其指导生产，故定价利润空间较小，毛利率较低。

（三）发行人是否已与乐金甬兴终止原受托加工协议

发行人已在招股说明书“第六节　业务与技术”之“三、销售情况和主要客户”之“（二）前五名客户销售情况”之“1、公司向前五名客户的销售情况”之“（2）LG集团相关情况”之“①与乐金甬兴的合作模式”补充披露如下：

根据公司与乐金甬兴于 2016 年 8 月签订的《委托加工基本合同》之《补充协议书》的约定，该合同自 2016 年 8 月 16 日起实施，直至下次更新为止。

公司与乐金甬兴针对同一产品于 2018 年 1 月 31 日签订了《基本购买合同》，故上述《委托加工基本合同》按照约定已于 2018 年 1 月 31 日终止实施。

二、披露 2018 年以后，发行人向乐金甬兴是否存在既采购又销售、或采购乐金甬兴指定原材料加工后向其销售的情形。如有，请结合典型合同条款分析转变为销售模式后，发行人是否独立承担原材料生产加工中的保管和灭失风险、价格波动风险、应收账款信用风险，是否具备对最终产品完整销售定价权，说明并披露转变为销售商品模式的依据和合理性，会计处理是否符合《企业会计准则》的规定

发行人已在招股说明书“第六节　业务与技术”之“三、销售情况和主要客户”之“（二）前五名客户销售情况”之“1、公司向前五名客户的销售情况”之“（2）LG集团相关情况”补充披露如下：

②与乐金甬兴的交易情况

2018 年以后，发行人向乐金甬兴存在既采购又销售，具体情况如下：

单位：万元

项　目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度
采购金额	130.65	4.27	846.32
销售金额	2,618.81	4,727.03	3,041.18

由上表可知，发行人 2018 年以后仍存在向乐金甬兴采购原材料的情况，但与销售规模相比，远远小于公司向乐金甬兴销售产品生产所需的原材料金额，

采购主要原因为乐金甬兴作为大型知名树脂供应商，树脂销售业务开展良好，发行人出于生产需求，综合考虑市场供应、价格、材料质量等因素，自主选择向乐金甬兴采购部分原材料，形成该部分采购业务。

发行人与乐金甬兴签订的采购合同规定：“交货方式：自提的，风险至提货之时起转移至需方；产品确实有质量问题的，供方以合格品替代，但因需方使用、保管不当等非供方原因造成产品质量问题的，供方不承担任何责任；结算方式：需方以电汇方式在每月的最后一日前支付当月的货款”，根据上述采购合同约定，发行人独立承担原材料生产加工中的保管和灭失风险及价格波动风险。

同时，根据上文关于发行人与乐金甬兴销售合同主要条款的描述，发行人独立承担应收账款信用风险，具备对最终产品完整销售定价权。

综上所述，根据发行人与乐金甬兴签订的销售合同、采购合同约定及业务实际执行情况，发行人与乐金甬兴分别独立签订销售合同、采购合同，完全承担原材料生产加工中的保管和灭失、价格波动等风险，具备对最终产品的完整销售定价权，承担最终产品销售对应应收账款的信用风险，同时发行人向乐金甬兴采购材料金额与产品销售金额相比，规模较小，实际规模比例不构成受托加工情况，故发行人与乐金甬兴合作模式转换具有可靠依据，具有合理性，会计处理符合《企业会计准则》的规定。

三、披露发行人存在受托加工模式的商业合理性，是否符合行业惯例，受托加工的主要客户情况，分析受托加工费的定价模式、价格公允性、不同客户之间受托加工费之间的差异及合理性

（一）存在受托加工模式的商业合理性，是否符合行业惯例

发行人已在招股说明书“第六节　业务与技术”之“一、公司的主营业务、主要产品及其变化情况”之“（二）主要经营模式”之“5、销售模式”补充披露如下：

发行人主要为客户提供色母粒定制化生产业务，不同客户对产品均有各自不同的需求。其中，一部分客户对产品质量或加工工艺有指定性能要求，出于保护生产配方或材料等商业秘密的考虑，故向发行人提供对应材料委托生产；

同时，另一部分客户自身从事塑料上下游业务，拥有原材料采购渠道，出于成本效益的考虑，故由其提供原材料委托发行人生产以降低成本。前述客户导致发行人存在受托加工业务，具有商业合理性。

发行人同行业可比上市公司未披露是否存在受托加工模式。发行人存在少量受托加工模式与其定制化生产模式、不同客户的个性化需求相关，具有商业合理性，也符合行业惯例。

（二）受托加工的主要客户情况，分析受托加工费的定价模式、价格公允性、不同客户之间受托加工费之间的差异及合理性

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“九、经营成果分析”之“（二）营业收入分析”之“4、受托加工业务情况”补充披露如下：

（1）受托加工的主要客户情况

报告期内，公司受托加工的客户较为集中，以下主要客户销售收入占受托加工收入的比例分别为 75.63%、67.00%、66.88%、50.65%，具体情况如下：

单位：元/kg

客户名称	销售单价	合作及定价模式
台州遮阳	1.45-11.24	客户提供助剂，公司提供剩余材料并收取加工费，定价包括材料费用、加工费用
LG 集团		客户提供全部原材料，公司仅收取加工费用
慈溪市顺达实业有限公司		客户提供树脂，公司提供剩余材料并收取加工费，定价包括材料费用、加工费用
斯威克		客户提供全部原材料，公司仅收取加工费用
兰埔成		客户提供全部原材料，公司仅收取加工费用，同时，客户承担运费及生产、运输途中的损耗

注：斯威克指常州斯威克光伏新材料有限公司，下同

由上表可知，由于不同客户委托加工的需求不同，其向发行人来料方式也存在区别。

LG 集团、斯威克、兰埔成的委托加工业务提供全部材料，发行人仅负责加工，因此仅收取加工费用，致使定价整体低于其他受托加工客户。其中，LG 集团除提供全部原材料外，还提供生产工艺配方，并于合作初期指导公司进行生产，提供技术支持，同时产成品由其自提，因此定价相对斯威克较低。兰埔成

于 2020 年新增造粒受托加工业务，原材料全部由对方提供，且来料已按一定比例完成混合，发行人只须直接将来料进行混炼挤出，不存在称量配色过程，因此技术附加值相对较低，同时产成品由其自提，因此定价相对斯威克较低。

台州遮阳、慈溪市顺达实业有限公司的委托加工业务提供部分材料，发行人负责提供剩余材料并加工，故定价包含材料成本和加工费用，致使定价高于上述纯加工客户。

综上所述，发行人根据向受托加工客户自主提供材料的区别及加工的难易程度进行个别定价，导致不同客户间定价存在差异，符合实际业务情况，具有合理性。

四、请保荐人和申报会计师核查并发表明确意见

（一）核查程序

1、通过管理层访谈及客户走访了解发行人受托加工业务流程以及乐金甬兴由受托加工模式转变为销售商品模式的原因，了解模式转变前后业务流程区别及业务实质；

2、获取并检查乐金甬兴受托加工合同、销售合同、采购合同及相关业务单据，包括物流单据、发票及银行单据，对照中国证监会首发业务若干问题解答的相关规定，分析并复核发行人对乐金甬兴受托加工模式转变为销售商品模式会计处理的准确性、合理性；

3、获取乐金甬兴受托加工明细及销售、采购明细，分析复核毛利率变动合理性；

4、对发行人主要受托加工客户的合作及定价模式进行了解，并获取相关合同、物流记录、结算记录、发票及银行单据，复核定价合理性。

（二）核查意见

经核查，保荐人、申报会计师认为：

1、发行人与乐金甬兴的合作模式调整原因真实、合理，原受托加工业务实质已终止，调整前后同类产品毛利率变化符合发行人实际经营情况，具有合理性；

2、转变为销售商品模式后，发行人独立承担原材料生产加工中的保管和灭

失风险、价格波动风险、应收账款信用风险，具备对最终产品完整销售定价权，转变为销售商品模式的依据充分、合理，会计处理符合《企业会计准则》的规定；

3、发行人存在受托加工业务与其自身生产模式、不同客户个性化需求相关，具有商业合理性，符合行业惯例；发行人受托加工的主要客户受托加工费的定价系根据其提供材料情况、加工难易程度、订单规模确定，价格公允，不同客户之间受托加工费存在差异的主要原因为提供材料情况、加工难易程度、订单规模不同，具有合理性。

问题 11、关于贸易商客户。

据招股说明书披露，发行人客户中存在部分贸易商，采用买断式销售。

请发行人：（1）分别按照直销客户/贸易商、合作年限分层、销售金额分层、法人/个体工商户或自然人客户（如有），列表披露报告期各期末直销、贸易商客户的数量及对应销售收入情况、报告期新增及减少的变动情况；（2）对于销售金额较大的贸易商，请进一步披露主要贸易商向终端客户销售情况；发行人与贸易商的合作模式、主要合同条款，定价机制、信用政策、退换货机制、售后服务情况，发行人向贸易商销售各类产品与向直销客户销售产品价格差异情况及合理性；（3）披露发行人向贸易商销售各类产品的毛利率与其他客户是否存在差异及差异原因；（4）披露主要贸易商与发行人、控股股东、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人员是否存在关联关系或者其他未披露的利益安排；（5）披露发行人是否存在经销商销售，如有，请参照贸易商披露相关信息。请保荐人核查并发表明确意见。

【回复】

一、分别按照直销客户/贸易商、合作年限分层、销售金额分层、法人/个体工商户或自然人客户（如有），列表披露报告期各期末直销、贸易商客户的数量及对应销售收入情况、报告期新增及减少的变动情况

发行人已在招股说明书“第六节　业务与技术”之“三、销售情况和主要客户”补充披露如下：

（三）直销/贸易商客户销售情况

1、直销/贸易商客户的数量及对应销售收入情况

①直销/贸易商客户分类

单位：家、万元

客户类型	2020 年 1-6 月				2019 年度				2018 年度				2017 年度			
	客户数量	数量占比	销售收入	收入占比	客户数量	数量占比	销售收入	收入占比	客户数量	数量占比	销售收入	收入占比	客户数量	数量占比	销售收入	收入占比
直销	930	95.29%	16,759.21	92.41%	1,170	96.06%	37,361.79	92.69%	1,128	95.92%	29,619.68	91.35%	1,029	95.72%	25,580.65	92.09%
贸易商	46	4.71%	1,377.07	7.59%	48	3.94%	2,944.49	7.31%	48	4.08%	2,806.34	8.65%	46	4.28%	2,196.99	7.91%
合计	976	100%	18,136.28	100%	1,218	100%	40,306.28	100%	1,176	100%	32,426.02	100%	1,075	100%	27,777.64	100%

注：上表客户数量和销售收入均包含其他业务收入的材料销售相关数据

报告期内，发行人发生交易的客户数量较为稳定，发行人销售收入主要来自于直销客户。

②合作年限分层

单位：家、万元

客户类型	合作期间	2020 年 1-6 月				2019 年度				2018 年度				2017 年度			
		客户数量	数量占比	销售收入	收入占比	客户数量	数量占比	销售收入	收入占比	客户数量	数量占比	销售收入	收入占比	客户数量	数量占比	销售收入	收入占比
直销	1 年以内	131	14.09%	408.25	2.44%	269	22.99%	1,158.88	3.10%	262	23.23%	1,643.61	5.55%	272	26.43%	1,699.84	6.65%
	1-2 年	118	12.69%	743.25	4.43%	172	14.70%	3,803.79	10.18%	161	14.27%	2,144.48	7.24%	112	10.88%	1,515.89	5.93%
	2-3 年	111	11.94%	1,304.28	7.78%	120	10.26%	2,539.46	6.80%	95	8.42%	1,634.53	5.52%	112	10.88%	2,445.71	9.56%
	3 年以上	570	61.29%	14,303.43	85.35%	609	52.05%	29,859.66	79.92%	610	54.08%	24,197.05	81.69%	533	51.80%	19,919.20	77.87%

客户类型	合作期间	2020 年 1-6 月				2019 年度				2018 年度				2017 年度			
		客户数量	数量占比	销售收入	收入占比	客户数量	数量占比	销售收入	收入占比	客户数量	数量占比	销售收入	收入占比	客户数量	数量占比	销售收入	收入占比
	合计	930	100%	16,759.21	100%	1,170	100%	37,361.79	100%	1,128	100%	29,619.68	100%	1,029	100%	25,580.65	100%
贸易商	1 年以内	11	23.91%	32.88	2.39%	19	39.58%	129.67	4.40%	15	31.25%	130.66	4.66%	14	30.43%	64.67	2.94%
	1-2 年	4	8.70%	62.62	4.55%	5	10.42%	123.79	4.20%	7	14.58%	189.49	6.75%	8	17.39%	287.63	13.09%
	2-3 年	4	8.70%	6.81	0.49%	5	10.42%	324.56	11.02%	7	14.58%	492.29	17.54%	5	10.87%	1,159.43	52.77%
	3 年以上	27	58.70%	1,274.75	92.57%	19	39.58%	2,366.48	80.37%	19	39.58%	1,993.90	71.05%	19	41.30%	685.25	31.19%
	合计	46	100%	1,377.07	100%	48	100%	2,944.49	100%	48	100%	2,806.34	100%	46	100%	2,196.99	100%

报告期内，发行人客户主要集中在合作历史 3 年以上的区间，同时发行人销售收入主要来自于合作历史 3 年以上的客户，与客户间的关系较为稳定。

③销售金额分层

单位：家、万元

客户类型	销售金额	2020 年 1-6 月				2019 年度				2018 年度				2017 年度			
		客户数量	数量占比	销售收入	收入占比	客户数量	数量占比	销售收入	收入占比	客户数量	数量占比	销售收入	收入占比	客户数量	数量占比	销售收入	收入占比
直销	500 万元以上	5	0.54%	5,572.11	33.25%	13	1.11%	17,599.66	47.11%	11	0.98%	11,901.80	40.18%	9	0.87%	10,127.45	39.59%
	100-500 万元	21	2.26%	4,420.04	26.37%	40	3.42%	8,781.25	23.50%	37	3.28%	7,500.88	25.32%	30	2.92%	6,245.24	24.41%
	20-100 万元	96	10.32%	3,937.99	23.50%	152	12.99%	7,289.78	19.51%	148	13.12%	6,620.97	22.35%	139	13.51%	6,095.87	23.83%

客户类型	销售金额	2020 年 1-6 月				2019 年度				2018 年度				2017 年度			
		客户数量	数量占比	销售收入	收入占比	客户数量	数量占比	销售收入	收入占比	客户数量	数量占比	销售收入	收入占比	客户数量	数量占比	销售收入	收入占比
	20 万元以下	808	86.88%	2,829.07	16.88%	965	82.48%	3,691.09	9.88%	932	82.62%	3,596.03	12.14%	851	82.70%	3,112.09	12.17%
	合计	930	100%	16,759.21	100%	1,170	100%	37,361.79	100%	1,128	100%	29,619.68	100%	1,029	100%	25,580.65	100%
贸易商	500 万元以上	1	2.17%	815.36	59.21%	1	2.08%	1,908.64	64.82%	1	2.08%	1,707.39	60.84%	1	2.17%	1,128.80	51.38%
	100-500 万元	1	2.17%	151.72	11.02%	4	8.33%	672.83	22.85%	3	6.25%	695.03	24.77%	4	8.70%	685.41	31.20%
	20-100 万元	6	13.04%	277.96	20.18%	4	8.33%	180.87	6.14%	7	14.58%	266.95	9.51%	6	13.04%	223.74	10.18%
	20 万元以下	38	82.61%	132.03	9.59%	39	81.25%	182.14	6.19%	37	77.08%	136.98	4.88%	35	76.09%	159.05	7.24%
	合计	46	100%	1,377.07	100%	48	100%	2,944.49	100%	48	100%	2,806.34	100%	46	100%	2,196.99	100%

报告期内，发行人销售收入主要来自于销售金额为 100 万元以上的较大额采购客户，该部分客户中各行业的知名客户较多，其采购规模较大，发行人客户数量较多，销售金额为 20 万元以下的小额采购客户数量占比较高。

④法人/个体工商户或自然人分类

单位：家、万元

客户类型		2020 年 1-6 月				2019 年度				2018 年度				2017 年度			
		客户数量	数量占比	销售收入	收入占比	客户数量	数量占比	销售收入	收入占比	客户数量	数量占比	销售收入	收入占比	客户数量	数量占比	销售收入	收入占比
直销	法人	922	99.14%	16,756.44	99.98%	1,151	98.38%	37,351.06	99.97%	1,111	98.49%	29,600.94	99.94%	1,008	97.96%	25,567.93	99.95%
	个体工商户/自然人	8	0.86%	2.77	0.02%	19	1.62%	10.73	0.03%	17	1.51%	18.73	0.06%	21	2.04%	12.72	0.05%

客户类型		2020 年 1-6 月				2019 年度				2018 年度				2017 年度			
		客户数量	数量占比	销售收入	收入占比	客户数量	数量占比	销售收入	收入占比	客户数量	数量占比	销售收入	收入占比	客户数量	数量占比	销售收入	收入占比
	合计	930	100%	16,759.21	100%	1,170	100%	37,361.79	100%	1,128	100%	29,619.68	100%	1,029	100%	25,580.65	100%
贸易商	法人	45	97.83%	1,375.13	99.86%	45	93.75%	2,940.52	99.87%	45	93.75%	2,803.01	99.88%	42	91.30%	2,189.82	99.67%
	个体工商户/自然人	1	2.17%	1.93	0.14%	3	6.25%	3.97	0.13%	3	6.25%	3.33	0.12%	4	8.70%	7.17	0.33%
	合计	46	100%	1,377.07	100%	48	100%	2,944.49	100%	48	100%	2,806.34	100%	46	100%	2,196.99	100%

报告期内，发行人客户主要为法人，个体工商户或自然人客户较少。

⑤客户新增及减少的变动情况

单位：家、万元

客户类型	变动情况	2020 年 1-6 月				2019 年度				2018 年度			
		客户数量	变动比例	销售收入	变动比例	客户数量	变动比例	销售收入	变动比例	客户数量	变动比例	销售收入	变动比例
直销	新增	149	16.02%	435.26	2.60%	317	27.09%	1,446.80	3.87%	367	32.45%	2,008.82	6.78%
	减少	433	36.55%	1,541.33	4.13%	279	24.73%	824.91	2.79%	225	21.87%	454.09	1.78%
贸易商	新增	12	26.09%	33.61	2.44%	21	43.75%	152.65	5.18%	18	37.50%	178.34	6.35%
	减少	18	37.50%	130.16	4.42%	19	39.58%	126.67	4.51%	14	30.43%	173.98	7.92%

注：新增客户指报告期内以前年度未发生交易，当年度发生交易的客户；新增客户的变动比例为新增客户数量或销售收入/当年度总数量或总销售收入；减少客户指当年度发生交易后，报告期内后续年度未再发生交易的客户，减少客户对应销售收入指该类客户上一年度的交易金额，减少客户的变动比例为减少客户数量或销售收入/上一年度总数量或总销售收入

报告期内，发行人每年客户数量变动较多，但销售收入变动较小，变动的主要原因为小额采购客户的变动较大，一方面因为下游塑料制品企业分布广泛，数量众多，中小型企业也较多，其采购规模较小；另一方面，因为色母粒产品为定制化产品，客户在未最终确定色母粒生产企业前会在多家企业少量采购进行试样，该类客户的变动较大。

二、对于销售金额较大的贸易商，请进一步披露主要贸易商向终端客户销售情况；发行人与贸易商的合作模式、主要合同条款，定价机制、信用政策、退换货机制、售后服务情况，发行人向贸易商销售各类产品与向直销客户销售产品价格差异情况及合理性

发行人已在招股说明书“第六节　业务与技术”之“三、销售情况和主要客户”之“（三）直销/贸易商客户销售情况”补充披露如下：

2、贸易商客户销售情况

报告期内，发行人销售金额在 100 万元以上的贸易商客户为怡毗化工、金中塑化、上海魔核、深圳市兴华颜料色母有限公司（以下简称“深圳兴华”）、和记塑料、上海昊岑化工有限公司（以下简称“上海昊岑”）、群升国际贸易（上海）有限公司（以下简称“群升国际”）。报告期内，发行人向上述贸易商客户的销售金额分别为 1,845.17 万元、2,408.12 万元、2,587.89 万元、1,128.43 万元，占当期向贸易商客户销售总额的比例分别为 83.99%、85.81%、87.89%、81.94%。

（1）主要贸易商客户向终端客户销售情况

报告期内，发行人主要贸易商客户向终端客户销售情况如下：

贸易商客户名称	终端客户情况	贸易商客户期末库存情况
怡毗化工	终端客户主要为天津万华股份有限公司、南京亚博联新材料科技股份有限公司等薄膜领域客户	主要通过发行人直接发货至终端客户，怡毗化工报告期末无库存色母粒产品
金中塑化	终端客户较为分散，主要为建材、塑料配件、仪表设备等行业客户	截至 2020 年 8 月 31 日，金中塑化发行人产品库存约为 4 吨
上海魔核	终端客户主要为临沂市盛德塑胶有限公司、台州市亿农网业有	主要通过发行人直接发货至终端客户，上海魔核报告期末无库存色母粒产品

贸易商客户名称	终端客户情况	贸易商客户期末库存情况
	限公司等篷布、遮阳网、农业薄膜等产品客户	
深圳兴华	终端客户较为分散，产品主要通过网络平台中颜网进行销售，客户多为销售塑胶制品、塑胶颜料等产品的贸易商	2020 年 1-6 月，发行人向深圳兴华销售产品 84 吨，7 月 1 日至 8 月 25 日期间发行人向深圳兴华销售产品 42 吨，截至 2020 年 9 月 14 日，深圳兴华发行人产品库存约为 54 吨
和记塑料	终端客户较为分散，主要为摩托车、汽车配件、塑料配件等行业客户	2017 年度，和记塑料入库色母粒产品 185 吨左右，出库 179 吨左右，期末库存较少
上海昊岑	上海昊岑系一家主营钛白粉、有机颜料、增白剂、水性钛白浆及助剂的贸易商，报告期内，基于发行人向钛白粉生产商龙蟒佰利采购量较大，具有一定的价格优惠，上海昊岑向发行人采购龙蟒佰利生产的钛白粉，用于自身对外出售	
群升国际	向发行人采购钛白粉系偶发性交易，其为了解决客户紧急需求，于 2019 年度向发行人临时性进行了一笔采购	

（2）发行人与贸易商客户的合作模式

项　目	情况
合作模式	发行人与贸易商客户为买断式销售，贸易商客户独立开展经营活动，按照公允价格从发行人处采购产品后进行销售。贸易商客户对其采购的商品自行定价对外销售，发行人不对贸易商客户销售价格、销售区域进行限制或管理，亦未限定贸易商客户的采购渠道
主要合同条款	发行人对于直销客户和贸易商客户均采用统一标准订立销售合同或订单进行销售，未签署经销商协议。发行人与贸易商客户间未约定特殊的合同条款，双方的合同条款主要包括价格条款、货物交付条款、质量保证条款、结算条款、违约责任条款等内容
定价机制	发行人主要采取成本加成以及差异化的定价原则，针对直销客户和贸易商客户，均以材料成本为基础，针对每个客户的具体情形，双方协商定价
信用政策	发行人根据与客户的实际交易情况、客户的信用状况等因素确定直销客户或贸易商客户的信用期，信用期一般为 1-3 个月
退换货机制	发行人与直销客户和贸易商客户均有退换货情形的约定，对于因产品质量问题、因物流破包造成的产品脏损等情形，发行人经内部审批后可执行退换货
售后服务情况	对于产品使用过程中出现的问题，发行人根据客户需求向直销客户和贸易商客户提供售后服务，提供技术咨询或派人员至现场进行技术指导或协调处理

3、向贸易商客户销售各类产品与向直销客户销售产品价格差异情况及合理性

报告期内，发行人向贸易商客户销售各类产品与向直销客户销售产品价格情况如下：

单位：万元、万元/吨

产品种类	客户类型	2020 年 1-6 月			2019 年度			2018 年度			2017 年度		
		销售收入	收入占比	销售价格	销售收入	收入占比	销售价格	销售收入	收入占比	销售价格	销售收入	收入占比	销售价格
彩色母粒	直销	6,985.37	96.35%	2.41	16,487.99	97.91%	2.47	15,381.49	98.09%	2.46	13,957.05	97.46%	2.45
	贸易商	264.33	3.65%	1.62	351.16	2.09%	2.18	299.85	1.91%	2.14	363.77	2.54%	2.01
白色母粒	直销	5,913.77	88.63%	1.80	12,259.71	87.05%	1.83	6,493.35	78.78%	1.87	2,935.54	71.59%	1.78
	贸易商	758.49	11.37%	1.94	1,824.14	12.95%	1.95	1,749.13	21.22%	1.87	1,165.23	28.41%	1.79
黑色母粒	直销	2,126.83	97.68%	1.88	4,413.99	95.37%	1.98	3,540.19	97.59%	1.93	2,913.65	97.66%	2.02
	贸易商	50.42	2.32%	1.79	214.38	4.63%	1.35	87.42	2.41%	1.60	69.83	2.34%	1.75
功能母粒	直销	1,002.37	81.41%	2.58	2,362.12	86.83%	2.49	2,206.79	92.57%	2.59	2,286.12	97.59%	2.65
	贸易商	228.86	18.59%	2.76	358.12	13.17%	2.73	177.24	7.43%	2.28	56.56	2.41%	2.45

发行人产品以定制化为主，因此发行人在定价方式上主要采取成本加成以及差异化的定价原则，针对直销客户和贸易商客户，均以材料成本为基础，综合考虑不同产品类型及工艺的成本、订单批量、配套技术服务的复杂程度等因素，与客户协商产品定价，同时，公司还根据客户性质、资信情况、合作历史，以及相关产品特点、合同或订单获取方式，对不同客户采取一定的差异化定价策略。

（1）彩色母粒

发行人彩色母粒直销客户销售均价高于贸易商客户，主要原因为彩色母粒贸易商客户中的中小型贸易商客户其下游客户主要为小型塑料加工企业，对产品品质的要求及定制化程度通常较低，其向发行人采购的彩色母粒中生产成本及工艺水平较低的色母粒产品比例较高，产品价格较低。2020 年 1-6 月，贸易商客户销售均价下降较多，主要系当期向深圳兴华销售彩色母粒 82.95 万元，占贸易商客户彩色母粒销售总额的比例为 31.38%，该款产品为通用型彩色母粒，且深圳兴华有较多供应商选择，因此定价较低。

（2）白色母粒

发行人白色母粒的贸易商客户主要为怡毗化工，报告期内，发行人向怡毗化工白色母粒的销售金额分别为 1,128.57 万元、1,698.78 万元、1,805.97 万元、738.12 万元，占贸易商客户白色母粒销售总额的比例分别为 96.85%、97.12%、99.00%、97.31%。发行人白色母粒贸易商客户和直销客户的销售均价不存在较

大差异，差异变动主要系客户结构变动所致。2019 年度、2020 年 1-6 月，贸易商客户的销售均价高于直销客户，主要受到直销客户中销售收入占比较高的 LG 集团和娃哈哈（向两家客户白色母粒销售收入占直销客户白色母粒销售总额的比例分别为 51.72%、51.85%）的影响，前者销售价格下降，后者产品价格较低且其销售收入占比上升。

（3）黑色母粒

发行人黑色母粒直销客户销售均价高于贸易商客户，主要原因为向贸易商客户销售的产品主要为通用型黑色母粒，产品生产工艺较为简单，客户对产品要求不高，发行人产品定价相对较低。因此，贸易商客户采购的黑色母粒产品均价较低。

（4）功能母粒

2017 年度、2018 年度，发行人向贸易商客户销售的功能母粒主要为向上海魔核销售的 PE 抗 UV 母粒，该款产品销售金额占当期功能母粒贸易商客户销售总额的比例分别为 52.17%、83.88%，因该产品配方为公司与上海魔核合作开发形成，产品售价较低。2019 年度、2020 年 1-6 月，发行人主要向上海魔核销售 PE 抗 UV 母粒、向怡毗化工销售抗静电色母粒，两家的合计销售金额占当期功能母粒贸易商客户销售总额的比例分别为 87.76%、93.17%，PE 抗 UV 母粒系与上海魔核合作在原有 PE 抗 UV 母粒的基础上进行产品升级，因此产品价格有所提高，抗静电色母粒适用于薄膜产品，分散性好、性能优异，产品价格较高，因此 2019 年度、2020 年 1-6 月发行人向贸易商客户销售的产品均价较高。

综上所述，发行人在向贸易商客户定价时亦是在产品成本的基础上，根据客户的不同特点和交易的具体情况分析判断合适的利润空间进行产品定价，贸易商客户与直销客户的价格差异具有合理性。

三、披露发行人向贸易商销售各类产品的毛利率与其他客户是否存在差异及差异原因

发行人已在招股说明书“第六节　业务与技术”之“三、销售情况和主要客户”之“（三）直销/贸易商客户销售情况”补充披露如下：

4、对贸易商客户、直销客户毛利率差异比较情况

报告期内，公司对贸易商客户、直销客户毛利率差异比较情况如下：

产品种类	客户类型	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
彩色母粒	直销	44.34%	43.16%	38.65%	38.73%
	贸易商	30.42%	35.41%	24.56%	26.11%
白色母粒	直销	25.39%	21.04%	16.08%	21.11%
	贸易商	35.15%	30.31%	20.68%	16.23%
黑色母粒	直销	44.25%	41.09%	36.75%	38.24%
	贸易商	34.63%	27.46%	29.61%	32.24%
功能母粒	直销	47.79%	45.16%	43.75%	44.97%
	贸易商	30.16%	25.59%	11.65%	6.90%
合　计	直销	37.55%	35.40%	33.51%	36.98%
	贸易商	33.29%	30.12%	20.83%	18.98%

由上表可知，总体而言，公司贸易商客户毛利率低于直销客户，主要原因为：（1）公司中小型贸易商客户的下游客户主要为小型塑料加工企业，对产品品质的要求及定制化程度通常较低，故其采购的色母粒产品中，生产成本及工艺水平较低的色母粒产品比例较高，毛利率相对较低；（2）报告期内，公司对怡毗化工销售收入占贸易商客户销售收入的比例分别为 51.38%、60.84%、64.82%、59.21%，占比较高，由于公司向其销售的产品主要为毛利率相对较低的白色母粒，故销售结构差异导致公司贸易商客户毛利率整体低于直销客户。

报告期内，公司彩色母粒产品对贸易商客户的销售收入分别为 363.77 万元、299.85 万元、351.16 万元、264.33 万元，毛利率分别为 26.11%、24.56%、35.41%、30.42%，总体来说销售收入金额较小，毛利率水平低于直销客户。2019 年度，公司彩色母粒产品毛利率同比上升较多，主要系当年度公司向贸易商客户销售了一批定制化程度较高、品质较好的棕色 PET 母粒，毛利率相对较高所致。

2018-2020 年 1-6 月，公司白色母粒贸易商客户毛利率高于直销客户，主要原因为：（1）LG 集团为公司直销客户，2018 年度，公司与 LG 集团下属乐金甬兴合作模式由受托加工模式转变为销售商品模式，由于产品配方、工艺由对方提供并指导生产，故毛利率较低，拉低了 2018-2020 年 1-6 月白色母粒直销客户毛利率水平；（2）公司贸易商客户怡毗化工的终端客户为薄膜领域客户，上述终端客户在薄膜类产品的生产过程中，通过添加钛白粉浓度高、分散性好的

色母粒产品，以提高薄膜产品的白度、遮盖度、成型加工性等性能，终端客户通过采购公司白色母粒产品，替代了更贵的同类进口产品，且对产品品质及工艺要求较高，故前述产品定价较高，毛利率也相对较高。

报告期内，公司向贸易商客户销售的功能母粒产品毛利率上升幅度较大，主要系销售结构变动所致。报告期内，公司一款抗静电功能母粒产品销售收入占比快速上升（报告期内分别为 0.00%、2.34%、19.69%、27.84%），该款产品工艺水平及配方开发难度均较高，毛利率也相对较高，导致公司向贸易商客户销售的功能母粒产品毛利率逐年上升。

四、披露主要贸易商与发行人、控股股东、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人员是否存在关联关系或者其他未披露的利益安排

发行人已在招股说明书“第六节　业务与技术”之“三、销售情况和主要客户”之“（三）直销/贸易商客户销售情况”之“2、贸易商客户销售情况”补充披露如下：

（3）与主要贸易商的关联关系

报告期内，公司与主要贸易商的关联关系情况如下：

序号	客户名称	关联关系
1	金中塑化	持有公司 5%以上股份的自然人、董事赵茂华的儿子赵东持有其 90%股权，赵东的配偶周鎏薇持有其 10%股权并担任其执行董事兼总经理
2	和记塑料	公司控股股东、实际控制人任卫庆的配偶董韶红持股 90%并担任执行董事兼总经理，任卫庆的配偶的母亲陈芬莉持股 10%的企业

除上述关联关系外，公司、控股股东、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人员与主要贸易商客户不存在关联关系或者其他未披露的利益安排。

五、披露发行人是否存在经销商销售，如有，请参照贸易商披露相关信息

在经销商销售模式下，企业会根据经销商的销售能力、销售区域、销售资质等对经销商进行筛选，会与经销商签署经销协议，对经销商的销售行为包括销售价格、销售区域等进行统一管理、对经销商进行考核，在定价方面会对经销商执

行特别的定价机制、给予经销商返利，发行人不存在符合上述特点的经销商销售模式。

发行人已在招股说明书“第六节　业务与技术”之“一、公司的主营业务、主要产品及其变化情况”之“（二）主要经营模式”之“5、销售模式”补充披露如下：

公司产品以定制化生产为主，主要用于下游客户塑料制品生产，公司产品的销售方式主要为直销，**不存在经销商销售**，客户中存在部分贸易商，均采用买断式销售。公司的下游行业应用领域包括电子电器、日用品、食品饮料、化工、日化、建材、农业、汽车、医疗等行业，并与 LG 集团、农夫山泉、娃哈哈、松下、纳爱斯、得力集团、长阳科技（688299）、欧普照明（603515）、东方雨虹（002271）、苏泊尔（002032）、大金空调等不同领域的众多知名企业建立了长期稳定的合作关系。公司以浙江省宁波市和广东省中山市两个产销研一体化生产基地为核心，形成围绕下游塑料制品企业布局的销售网络，主要在华东、华南等地区开展营销活动，并为客户提供优质服务。

六、请保荐人核查并发表明确意见

（一）核查程序

为核查上述问题，保荐人履行了以下核查程序：

1、访谈发行人销售部门负责人，了解发行人对客户的销售政策，访谈发行人相关销售人员，了解公司向贸易商客户的销售政策；

2、查阅发行人销售明细表，统计发行人向贸易商客户的销售情况；获取主要贸易商客户的销售合同，了解双方的合同条款内容；

3、向发行人主要贸易商客户进行函证，确认报告期各期对其销售收入的真实性及准确性；

4、走访或访谈发行人的主要贸易商客户，了解其基本情况、与发行人的交易情况、交易模式、期末库存情况等；

5、对主要贸易商客户执行销售穿行测试，核查向贸易商客户的发货明细和原始发货记录，确认销售的真实性；

6、获取部分贸易商客户关于发行人产品的销售数量数据，确认发行人产品的销售实现情况；

7、核查公司报告期各期退货明细，确认是否存在贸易商客户大额退货的情况。

（二）核查意见

1、发行人已在招股说明书分别按照直销客户/贸易商、合作年限分层、销售金额分层、法人/个体工商户或自然人客户，列表披露报告期各期直销、贸易商客户的数量及对应销售收入情况、报告期新增及减少的变动情况；

2、对于销售金额较大的贸易商，发行人已在招股说明书披露主要贸易商向终端客户销售情况，发行人与贸易商的合作模式、主要合同条款，定价机制、信用政策、退换货机制、售后服务情况；发行人向贸易商销售各类产品与向直销客户销售产品价格存在差异的主要原因为客户结构和产品结构存在差异，具有合理性；

3、发行人向贸易商销售各类产品的毛利率与其他客户存在差异的主要原因为客户结构和产品结构存在差异，具有合理性；

4、除已披露的关联关系外，公司、控股股东、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人员与主要贸易商客户不存在关联关系或者其他未披露的利益安排；

5、发行人不存在经销商销售。

问题 12、关于产品价格。

据招股说明书披露，发行人主要产品彩色母粒单价为 2.44 万元/吨、2.46 万元/吨和 2.46 万元/吨，白色母粒单价为 1.78 万元/吨、1.87 万元/吨和 1.84 万元/吨，黑色母粒单价为 2.01 万元/吨、1.92 万元/吨和 1.94 万元/吨，受托加工业务单价为 0.44 万元/吨、0.58 万元/吨和 0.52 万元/吨。发行人采购成本方面，2018 年度公司主要原材料采购单价同比上升，其中，颜料、钛白粉、炭黑的平均采购单价分别同比上涨 10.23%、2.75%、0.42%。2019 年度，公司销售产品业务中，彩色母粒、白色母粒、黑色母粒、功能母粒产品平均单位成本分别同比下降

7.21%、7.33%、4.85%、3.54%，主要系公司主要原材料平均采购单价同比下降所致，其中，树脂、钛白粉、炭黑平均采购单价分别同比下降 13.02%、3.82%、9.88%。

请发行人：（1）补充披露产品定价原则、提价策略和频率，结合影响价格的因素（如原材料采购价格、客户结构变化等）报告期内变化情况，分析并披露报告期内主要产品价格变动原因，产品价格变化与原材料采购价格变化趋势是否一致；（2）披露 2018 年白色母粒涨价、黑色母粒降价的原因；2019 年炭黑平均采购单价下降，但销售单价上升的原因；（3）披露发行人产品价格与市场价格、同行业可比公司同类产品价格是否存在显著差异及合理性；（4）披露发行人同类型产品不同客户销售价格是否存在较大差异，如是，请进一步说明并披露差异情况和原因；（5）披露 2018 年受托加工单位销售价格大幅上升的原因。请保荐人和申报会计师核查并发表明确意见。

【回复】

一、补充披露产品定价原则、提价策略和频率，结合影响价格的因素（如原材料采购价格、客户结构变化等）报告期内变化情况，分析并披露报告期内主要产品价格变动原因，产品价格变化与原材料采购价格变化趋势是否一致

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“九、经营成果分析”之“（二）营业收入分析”补充披露如下：

5、产品定价原则及单价波动情况

（1）产品定价原则

公司各类产品主要采取成本加成以及差异化的定价原则。公司产品的定价以材料成本为基础，综合考虑不同产品类型及工艺的成本、订单批量、配套技术服务的复杂程度等因素，与客户协商产品定价，同时，公司还根据客户性质、资信情况、合作历史，以及相关产品特点、合同或订单获取方式，对不同客户采取一定的差异化定价策略。

公司主要产品包括彩色母粒、白色母粒、黑色母粒、功能母粒等，不同类别产品的生产成本、工艺水平、技术难度、市场竞争情况存在差异，一般而言，公司彩色母粒和功能母粒产品售价高于黑色母粒和白色母粒，主要原因为：①

除树脂、助剂外，公司彩色母粒和功能母粒产品原材料还包括颜料、功能助剂等，价格通常高于黑色母粒产品使用的炭黑，因此彩色母粒和功能母粒产品的单位成本通常高于黑色母粒，售价也相对更高；②彩色母粒和功能母粒定制化程度通常高于白色母粒和黑色母粒，一般需要公司技术部门进行配色和打样，故彩色母粒、功能母粒产品具有更高的配套技术服务成本，毛利率一般高于白色母粒和黑色母粒，售价也相对较高；③公司白色母粒产品客户集中度较高，客户采购规模相对较大且采购品种较为单一，因此双方合作过程中公司倾向于设定相对较低的价格以提高销量、扩大市场占有率，导致公司白色母粒产品平均销售单价较低。

（2）单价波动情况

总体而言，报告期内，公司彩色母粒、功能母粒、黑色母粒各规格产品售价相对稳定，平均单价的小幅波动主要由销售结构变动引起，主要原因为：①色母粒采购成本占客户最终产品成本比例一般较低，但对最终产品性能或外观影响程度较高，因此客户通常对公司产品质量的重视程度高于售价，进而导致公司彩色母粒、功能母粒、黑色母粒各规格产品售价相对稳定；②公司彩色母粒、功能母粒、黑色母粒产品应用领域广泛，涉及电子电器、日用品、食品饮料、化工、日化、建材、农业、汽车、医疗等多个行业，客户数量较多且较为分散，单一客户的采购金额及采购比例相对较小，单一客户的价格变动对平均单价的影响也相对较小；③公司销售的彩色母粒、功能母粒定制化程度相对较高，使用的原材料种类也相对较多，单一原材料的价格波动对售价的影响相对较小。报告期内，公司白色母粒客户较为集中，产品规格也相对较少，其平均单价波动与原材料价格波动较为一致。

报告期内，当主要原材料价格出现较大幅度上涨时，公司会尝试与客户协商提升产品单价，以抵消原材料价格波动带来的影响。

报告期内，公司主要产品单价波动情况如下：

单位：吨、万元、万元/吨

项　目	2020 年 1-6 月			2019 年度		
	销量	销售收入	单价	销量	销售收入	单价
彩色母粒	3,056.47	7,249.70	2.37	6,838.68	16,839.15	2.46

白色母粒	3,668.32	6,672.25	1.82	7,638.63	14,083.85	1.84
黑色母粒	1,159.86	2,177.25	1.88	2,383.46	4,628.36	1.94
功能母粒	470.97	1,231.23	2.61	1,078.66	2,720.25	2.52
合　计	8,355.62	17,330.43	2.07	17,939.43	38,271.61	2.13
项　目	2018 年度			2017 年度		
	销量	销售收入	单价	销量	销售收入	单价
彩色母粒	6,387.32	15,681.34	2.46	5,874.96	14,320.82	2.44
白色母粒	4,418.81	8,242.48	1.87	2,298.54	4,100.77	1.78
黑色母粒	1,893.29	3,627.61	1.92	1,485.00	2,983.48	2.01
功能母粒	931.36	2,384.04	2.56	887.33	2,342.68	2.64
合　计	13,630.78	29,935.47	2.20	10,545.83	23,747.75	2.25

①彩色母粒

报告期内，公司彩色母粒产品平均销售单价分别为 2.44 万元/吨、2.46 万元/吨、2.46 万元/吨、2.37 万元/吨。

2020 年 1-6 月，公司彩色母粒产品平均销售单价由 2.46 万元/吨变动至 2.37 万元/吨，主要原因为：

A、销售结构变动。a、2020 年 1-6 月，公司向中钞实业有限公司、帝斯曼工程塑料（江苏）有限公司等客户销售的彩色母粒产品销售收入占比上升，此部分彩色母粒产品生产成本较低或生产工艺较简单，销售单价低于平均值，导致公司彩色母粒产品平均销售单价较上年度下降；b、2020 年 1-6 月，受疫情影响，农夫山泉对公司产品需求量减少，销售收入占比由 6.62%下降至 3.32%，此部分食品接触材料用彩色母粒销售单价较高，导致公司彩色母粒产品平均销售单价较上年度下降。

B、单价变动。2020 年 1-6 月，公司对农夫山泉等客户的平均销售单价略有下降，导致公司彩色母粒产品平均销售单价较上年度下降。

2017-2019 年度，公司彩色母粒产品平均销售单价波动较小，主要系公司彩色母粒定价较为稳定所致。

②白色母粒

报告期内，公司白色母粒产品平均销售单价分别为 1.78 万元/吨、1.87 万元

/吨、1.84 万元/吨、1.82 万元/吨。

2020 年 1-6 月，公司白色母粒产品平均销售单价由 1.84 万元/吨变动至 1.82 万元/吨，较 2019 年度下降 0.02 万元/吨，下降幅度 1.35%，主要系公司向 LG 集团销售的白色母粒产品单价下降所致。2020 年 1-6 月，受主要原材料树脂、钛白粉采购单价下降的影响，公司向 LG 集团销售的白色母粒产品单价同比下降，LG 集团为公司白色母粒产品主要客户，2020 年 1-6 月销售收入占比为 36.16%，导致 2020 年 1-6 月公司白色母粒产品平均销售单价同比下降。

2019 年度，公司白色母粒产品平均销售单价由 1.87 万元/吨变动至 1.84 万元/吨，同比下降 0.03 万元/吨，下降幅度 1.16%，主要系产品价格变动与销售结构变动共同影响所致：A、产品价格变动，2019 年度，受主要原材料树脂、钛白粉采购单价下降的影响，公司对 LG 集团等客户的白色母粒单价同比下降，2019 年度公司向 LG 集团销售白色母粒产品 4,424.01 万元，销售收入占比为 31.41%，其平均销售单价由 1.95 万元/吨下降至 1.89 万元/吨，导致公司白色母粒产品平均销售单价同比下降；B、销售结构变动，2019 年度，公司向娃哈哈销售白色母粒产品 1,916.13 万元，销售收入占比由 2018 年度的 10.18%上升至 13.61%，前述白色母粒为 PE 类色母粒，平均销售单价低于平均水平较多（2019 年度为 1.50 万元/吨），导致 2018 年度公司白色母粒产品平均销售单价同比下降。

2018 年度，公司白色母粒产品平均销售单价由 1.78 万元/吨变动至 1.87 万元/吨，同比上升 0.09 万元/吨，上升幅度 4.55%，主要系销售结构变动与产品价格调整共同影响所致：A、销售结构变动，2018 年度，公司调整了与 LG 集团下属乐金甬兴的业务合作模式，由受托加工模式调整为直接销售色母粒产品模式，当年度公司向 LG 集团销售白色母粒产品 2,831.27 万元，销售收入占比为 34.35%，其平均销售单价为 1.95 万元/吨，高于平均水平，导致 2018 年度公司白色母粒产品平均销售单价同比上升；B、产品价格变动，2018 年度，受主要原材料钛白粉采购单价上升的影响，公司对怡毗化工等客户的白色母粒单价同比上升，导致公司白色母粒产品平均销售单价同比上升。

③黑色母粒

报告期内，公司黑色母粒产品平均销售单价分别为 2.01 万元/吨、1.92 万元

/吨、1.94 万元/吨、1.88 万元/吨。总体而言，报告期内，公司各规格黑色母粒产品价格较为稳定，主要系色母粒采购成本占客户最终产品成本比例一般较低，但对最终产品性能或外观影响程度较高，因此客户通常对公司产品质量的重视程度高于售价，进而导致公司黑色母粒各规格产品售价相对稳，同时，黑色母粒客户采购规模通常低于白色母粒较多，议价能力较弱，故公司通常不会轻易下调黑色母粒产品销售价格，报告期内各规格黑色母粒产品价格较为稳定，黑色母粒平均销售单价的变动主要由销售结构变动引起。

2020 年 1-6 月，公司黑色母粒产品平均销售单价由 1.94 万元/吨变动至 1.88 万元/吨，较 2019 年度下降 0.06 万元/吨，下降幅度 3.33%，主要系销售结构变动所致。2020 年 1-6 月，公司向宁波市海曙卓尔塑胶染料有限公司、台州市惠民遮阳网有限公司、台州市路桥区旭光遮阳网厂等销售的黑色母粒产品销售收入占比有所上升，合计销售收入占比由 1.40%上升至 5.78%，向前述客户销售的产品主要为以普通 PE 树脂为基材、通用性较高的黑色母粒，售价低于平均水平较多（2020 年 1-6 月平均销售单价为 1.17 万元/吨），导致公司黑色母粒产品平均销售单价同比下降。

2019 年度，公司黑色母粒产品平均销售单价由 1.92 万元/吨变动至 1.94 万元/吨，同比上升 0.02 万元/吨，上升幅度 1.35%，主要系销售结构变动所致。2019 年度，公司向宁波伊德尔销售的黑色母粒产品销售收入占比同比上升，由 2.42%上升至 4.96%，前述黑色母粒品质较高，使用的树脂及染色剂较贵，故平均销售单价高于平均水平较多（2019 年度为 3.25 万元/吨），导致公司黑色母粒产品平均销售单价同比上升。

2018 年度，公司黑色母粒产品平均销售单价由 2.01 万元/吨下降至 1.92 万元/吨，同比下降 0.09 万元/吨，下降幅度 4.63%，主要系销售结构变动影响所致。2018 年度，公司平均销售单价较高的 PP 类黑色母粒（2018 年度为 2.66 万元/吨）销售数量占比由 18.05%下降至 13.67%，平均销售单价较低的 LLDPE 类黑色母粒（2018 年度为 1.45 万元/吨）销售数量占比由 47.59%上升至 51.14%，销售结构的变动导致公司黑色母粒产品平均销售单价同比下降。

④功能母粒

报告期内，公司功能母粒产品平均销售单价分别为 2.64 万元/吨、2.56 万元/吨、2.52 万元/吨、2.61 万元/吨，波动较小。报告期内，公司功能母粒平均销售单价的变动主要由销售结构变动引起，各规格功能母粒产品价格较为稳定，主要系公司功能母粒产品可以为客户最终产品添加抗紫外线、耐候、抗静电、爽滑、阻燃等特定功能，虽然占最终产品成本比例较低，但对其性能有较大影响，因此公司功能母粒产品客户通常更在意产品性能，导致报告期内公司各规格功能母粒产品价格较为稳定，功能母粒平均销售单价的变动主要由销售结构变动引起。

二、披露 2018 年白色母粒涨价、黑色母粒降价的原因；2019 年炭黑平均采购单价下降，但销售单价上升的原因

参见本问询函回复“问题 12、关于产品价格”之“一”之回复内容。

三、披露发行人产品价格与市场价格、同行业可比公司同类产品价格是否存在显著差异及合理性

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“九、经营成果分析”之“（二）营业收入分析”补充披露如下：

6、产品定价与市场价格、同行业可比上市公司比较情况

（1）与市场价格比较情况

报告期内，公司主要产品定制化程度较高，尤其是彩色母粒、功能母粒等产品，生产配方较为复杂，前期配方设计的投入时间较长，在后续的试产、生产过程中，也往往需要根据具体情况对产品配方、生产工艺等进行反复调整，不同客户对于产品的要求不同，导致一个产品配方往往只供应一个客户，因此公司主要产品的高度定制化特点导致较难取得市场公开报价。

根据中国染料工业协会色母粒专业委员会对国内主要色母粒生产企业的统计（相关数据不包含宁波色母粒），2017-2019 年度统计范围内企业色母粒产品平均销售单价分别为 1.61 万元/吨、1.50 万元/吨、1.58 万元/吨。公司各主要色母粒产品平均销售单价高于中国染料工业协会色母粒专业委员会的统计数据，主要原因为：①公司色母粒产品以彩色母粒为主，彩色母粒通常为定制化产品，销售价格相对较高，导致公司色母粒产品平均销售单价较高；②公司色母粒产

品性能优异，具备较强的定制化生产能力，可为客户提供优质配套技术服务，市场竞争力突出，具备较强的议价能力，导致公司色母粒产品平均销售单价较高。

（2）与同行业可比上市公司比较情况

报告期内，公司主要产品包括彩色母粒、白色母粒、黑色母粒、功能母粒等，其单价情况与同行业可比上市公司的比较情况如下：

单位：万元/吨

项　目		2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
美联新材	彩色母粒	1.88	1.81	1.73	1.88
	白色母粒	1.23	1.30	1.33	1.35
	黑色母粒	0.95	0.98	0.97	0.84
	功能母粒	1.54	1.62	1.65	1.53
	色母粒产品平均单价	1.23	1.28	1.30	1.27
道恩股份	色母粒产品平均单价	-	0.99	1.04	1.18
苏州宝丽迪	彩色母粒	4.82	5.14	4.24	3.64
	白色母粒	1.69	1.85	1.88	1.61
	黑色母粒	1.17	1.28	1.28	1.14
	功能母粒	3.38	5.12	4.63	4.71
	色母粒产品平均单价	1.58	1.72	1.61	1.45
宁波色母粒	彩色母粒	2.37	2.46	2.46	2.44
	白色母粒	1.82	1.84	1.87	1.78
	黑色母粒	1.88	1.94	1.92	2.01
	功能母粒	2.61	2.52	2.56	2.64
	色母粒产品平均单价	2.07	2.13	2.20	2.25

注 1：截至本招股说明书签署日，道恩股份未披露其 2020 年 1-6 月色母粒产品平均单价情况

注 2：美联新材 2020 年 1-6 月财务数据取自其可转换公司债券募集说明书披露的 2020 年 1-3 月相关数据

①色母粒产品平均销售单价对比情况

报告期内，公司色母粒产品平均销售单价高于同行业可比上市公司，主要原因为：

A、销售结构存在差异。报告期内公司彩色母粒销售收入占主营业务收入的比例平均为 47.51%，同期苏州宝丽迪彩色母粒销售收入占主营业务收入的比例平均为 22.33%，2017-2020 年 1-3 月美联新材彩色母粒销售收入占色母粒产品销售收入的比例平均为 7.18%，因此公司主营业务收入中，产品定价空间更大的彩色母粒销售收入占比高于苏州宝丽迪和美联新材，进而导致公司主要产品平均销售单价更高；

B、下游客户及应用领域分布存在差异。公司下游客户及其所在行业分布较为分散，在一定程度上分散了公司的经营风险，使得公司具备较强的议价能力，此外，公司彩色母粒主要客户包括纳爱斯、欧普照明（603515）、农夫山泉、松下、得力集团、奥克斯、东方雨虹（002271）、苏泊尔（002032）、大金空调等众多知名企业，以及和昇塑料、嘉美塑料制品（珠海）有限公司（以下简称“嘉美塑料”）等食品接触塑料制品生产企业，部分色母粒产品最终用于食品接触塑料制品、电子电器、知名品牌消费品等高附加值产品的生产，工艺水平及产品定价均较高；

C、公司市场竞争力突出、定价较高。报告期内，公司主要产品具备突出的市场竞争力，定价较高，具体表现为：a、配色技术先进，公司基于三十多年的生产经营，累计已建立产品配色方案 7 万余个，具有丰富的配色方案和配色经验；b、产品品质较高，公司彩色母粒具有颜料高浓缩性、分散均匀、高光泽、艳丽和较好保持了塑料原有的物理性能等特点，白色母粒具有颜料分散性极佳、钛白粉含量高、耐高温黄变性能好等优势，黑色母粒具有高浓度、高黑度、高光亮等优势，功能母粒具有高性能化、功能化等特点，部分产品可以实现进口替代；c、配套技术服务完善，公司已建立了成熟的模拟生产机制，通过模拟顾客生产工艺的方法，使得产品适应客户生产条件，解决客户在实际生产过程中的技术问题，此外公司还会根据客户的要求，适当派驻技术人员去往客户生产场地进行现场技术指导，提供完善的配套技术服务。

②各类色母粒产品平均销售单价与同行业可比上市公司比较情况

报告期内，道恩股份未披露其各类色母粒产品平均销售单价情况，公司与苏州宝丽迪、美联新材的比较情况如下：

A、苏州宝丽迪

报告期内，公司彩色母粒产品平均销售单价分别为 2.44 万元/吨、2.46 万元/吨、2.46 万元/吨、2.37 万元/吨，苏州宝丽迪彩色母粒产品平均销售单价分别为 3.64 万元/吨、4.24 万元/吨、5.14 万元/吨、4.82 万元/吨，公司彩色母粒产品平均销售单价较低，主要系公司彩色母粒产品配方与苏州宝丽迪存在差异，平均单位成本较低所致，具体体现为：a、着色剂存在差异，报告期内，苏州宝丽迪彩色母粒产品主要为纤维母粒，着色剂主要为染料、颜料，报告期内平均采购单价分别为 8.96 万元/吨、11.66 万元/吨、13.46 万元/吨、11.34 万元/吨，而公司彩色母粒产品为塑料母粒，其着色剂主要为颜料，报告期内平均采购单价分别为 6.30 万元/吨、6.94 万元/吨、7.20 万元/吨、6.40 万元/吨，采购单价低于苏州宝丽迪，因此着色剂的差异导致公司彩色母粒产品平均单位成本及平均销售单价均低于苏州宝丽迪；B、着色剂用量存在差异，报告期内苏州宝丽迪染料、颜料采购量占彩色母粒产品销量的比例平均为 30.84%，报告期内公司颜料采购量占彩色母粒产品销量的比例平均为 5.69%，因此彩色母粒产品中，苏州宝丽迪使用的着色剂占比更高，而着色剂采购单价高于树脂，导致公司彩色母粒产品平均单位成本及平均销售单价均低于苏州宝丽迪。

报告期内，公司白色母粒产品平均销售单价分别为 1.78 万元/吨、1.87 万元/吨、1.84 万元/吨、1.82 万元/吨、1.82 万元/吨，苏州宝丽迪白色母粒产品平均销售单价分别为 1.61 万元/吨、1.88 万元/吨、1.85 万元/吨、1.69 万元/吨，公司白色母粒产品平均销售单价与苏州宝丽迪不存在重大差异。

报告期内，公司黑色母粒平均销售单价分别为 2.01 万元/吨、1.92 万元/吨、1.94 万元/吨、1.88 万元/吨，苏州宝丽迪黑色母粒产品平均销售单价分别为 1.14 万元/吨、1.28 万元/吨、1.28 万元/吨、1.17 万元/吨，公司黑色母粒产品销售单价高于苏州宝丽迪，主要系公司黑色母粒下游客户及应用领域分布与苏州宝丽迪存在差异，且公司市场竞争力突出、定价较高所致。

报告期内，公司功能母粒平均销售单价分别为 2.64 万元/吨、2.56 万元/吨、2.52 万元/吨、2.61 万元/吨，苏州宝丽迪功能母粒产品平均销售单价分别为 4.71 万元/吨、4.63 万元/吨、5.12 万元/吨、3.38 万元/吨，公司功能母粒产品平均销售单价低于苏州宝丽迪，主要系功能母粒产品存在差异所致，公司功能母粒产

品为塑料母粒，苏州宝丽迪为纤维母粒，二者配方及应用范围均存在差异，进而导致公司功能母粒产品销售单价低于苏州宝丽迪。

B、美联新材

报告期内，公司各类色母粒产品平均销售单价均高于美联新材，主要系下游客户及应用领域分布存在差异所致。根据美联新材招股说明书，2013-2016 年 1-6 月美联新材色母粒产品前五大客户主要从事环保购物袋、快递包装袋、聚酯薄膜、塑料塑胶制品等产品的生产与销售，部分为贸易商客户，其主要客户对产品的工艺水平要求与发行人存在差异。因此，美联新材下游客户及产品应用领域与公司存在差异，导致平均单价较低。

四、披露发行人同类型产品不同客户销售价格是否存在较大差异，如是，请进一步说明并披露差异情况和原因

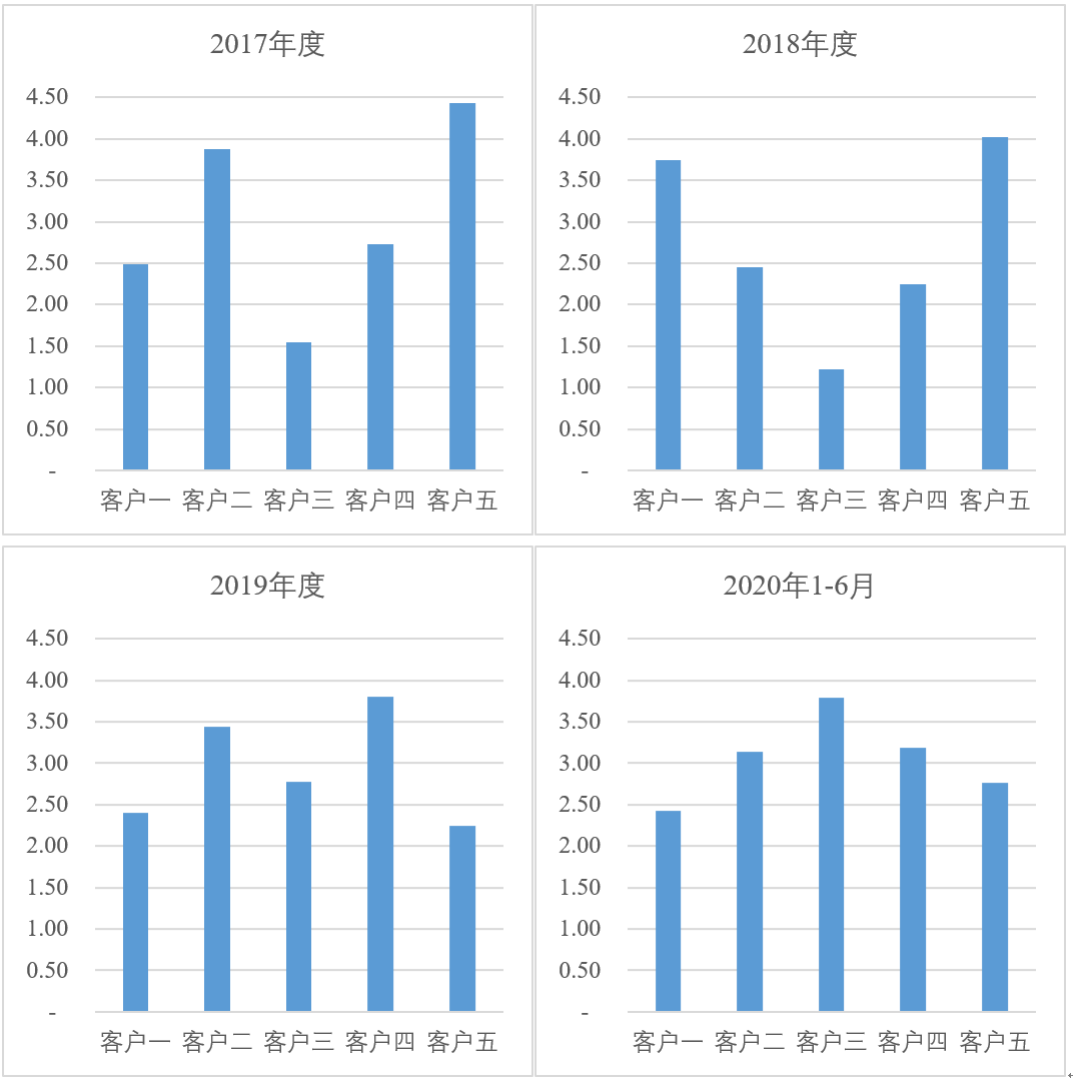
发行人已在招股说明书“第八节　财务会计信息与管理层分析”之“九、经营成果分析”之“（二）营业收入分析”补充披露如下：

7、同类型产品不同客户销售价格比较情况

（1）彩色母粒

报告期内，彩色母粒产品为公司主营业务收入占比最高的产品，彩色母粒的高定制化特性，导致销售给不同客户的产品存在较大差异，进而导致彩色母粒在不同客户间销售价格差异较大。

报告期内，公司彩色母粒前五大客户平均销售单价情况如下（单位：万元/吨）：



由上图可知，报告期内，公司彩色母粒产品对不同客户销售价格存在差异，主要原因为：

①不同彩色母粒配方之间成本存在较大差异。报告期内，公司彩色母粒颜色种类繁多，采取定制化生产方式，单个配方对应的彩色母粒往往只供应一个客户，其生产成本及销售单价与配方中所使用的原材料种类、比例密切相关，不同彩色母粒配方之间成本存在较大差异，进而导致售价偏离平均水平较多，例如使用到高品质、高价格的颜料、助剂的彩色母粒产品售价将高于其他产品；

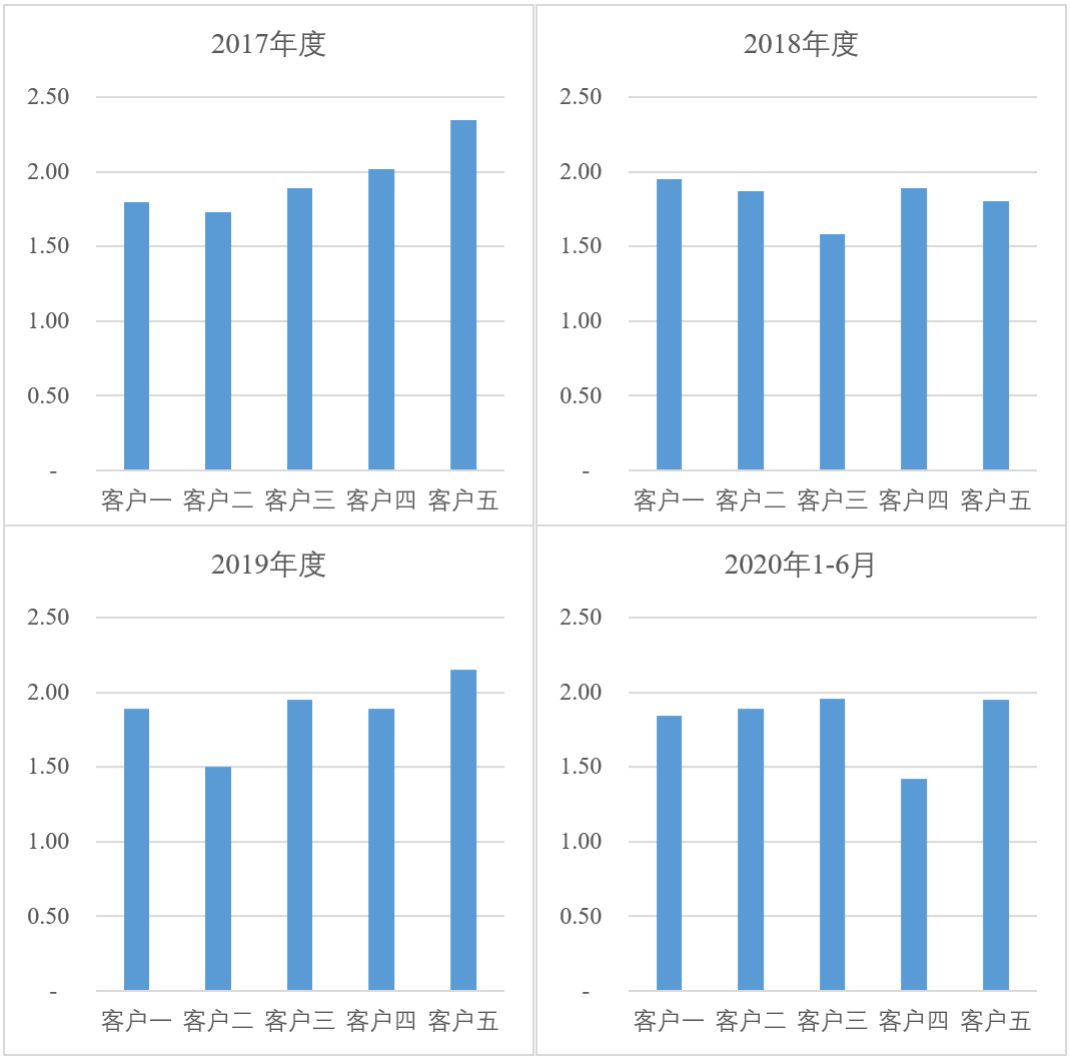
②应用领域、工艺水平及配方开发难度存在差异。彩色母粒产品的最终应用领域、配方的工艺水平及开发此配方的难度也对产品的售价有重大影响，进而导致彩色母粒产品对不同客户销售价格存在差异，例如最终应用到食品接触塑料制品的产品，或性能指标优异、开发难度较高的产品，其售价也会相对较高。

总体而言，彩色母粒产品通常定制化程度较高，不同彩色母粒配方之间成本不同，其产品应用领域、工艺水平及配方开发难度也存在差异，因此彩色母粒在不同客户间销售价格差异较大。

（2）白色母粒

报告期内，白色母粒产品为公司主营业务收入占比增长最快的产品，其客户集中度较高，2020 年 1-6 月，公司前五大白色母粒客户销售收入占比合计为 76.88%。报告期内，公司白色母粒配方之间差异程度相对较小，除个别白色母粒客户因产品配方、应用领域与其他客户存在差异导致价格偏离平均值较大外，公司白色母粒产品对不同客户销售价格差异相对较小。

报告期内，公司白色母粒前五大客户平均销售单价情况如下（单位：万元/吨）：



与彩色母粒不同，白色母粒着色剂通常只使用钛白粉，故不同白色母粒配方

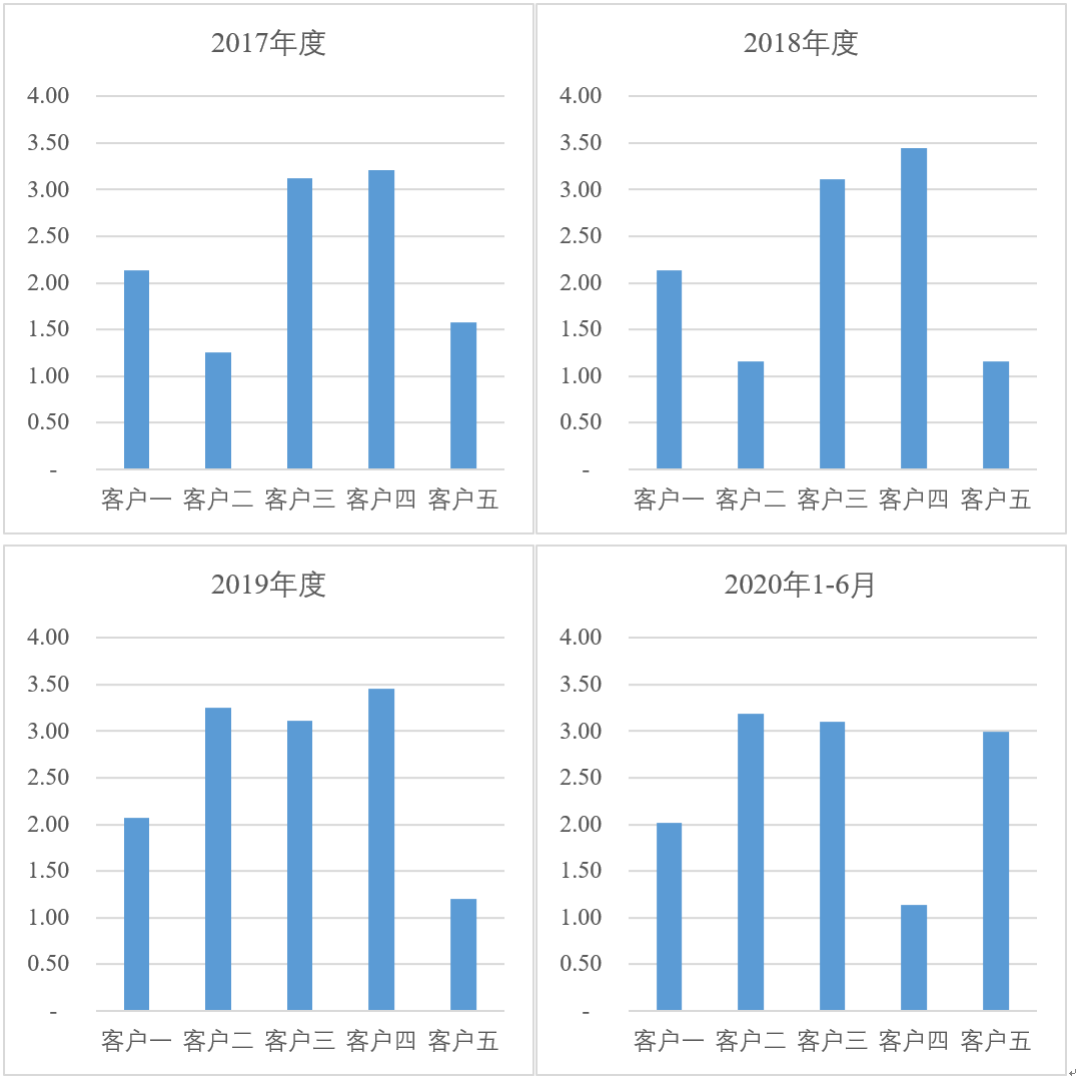
之间差异程度相对较小，进而公司白色母粒产品对不同客户销售价格差异也通常相对较小。

2018 年度、2019 年度、2020 年 1-6 月，公司对某一客户（2018 年度客户三，2019 年度客户二，2020 年 1-6 月客户四）平均销售单价低于白色母粒平均单价较多，主要系产品配方存在差异及市场竞争较为激烈所致，公司向此客户销售的产品所使用的树脂为 PE 树脂，原材料单价较低，且 PE 色母粒加工工艺较为简单，市场竞争较为激烈，导致公司对此客户销售单价较低。公司分别对 2017 年度客户五、2019 年度客户五平均销售单价高于白色母粒平均单价较多，主要系产品配方、应用领域存在差异所致，公司对两家客户销售的产品所使用的树脂均为 EVA 树脂，原材料单价较高，其应用领域为光学薄膜产品，导致公司对两家客户销售单价较高。

（3）黑色母粒

报告期内，公司黑色母粒产品在不同客户间销售价格存在差异，主要系产品种类、应用领域存在差异所致。

报告期内，公司黑色母粒前五大客户平均销售单价情况如下（单位：万元/吨）：

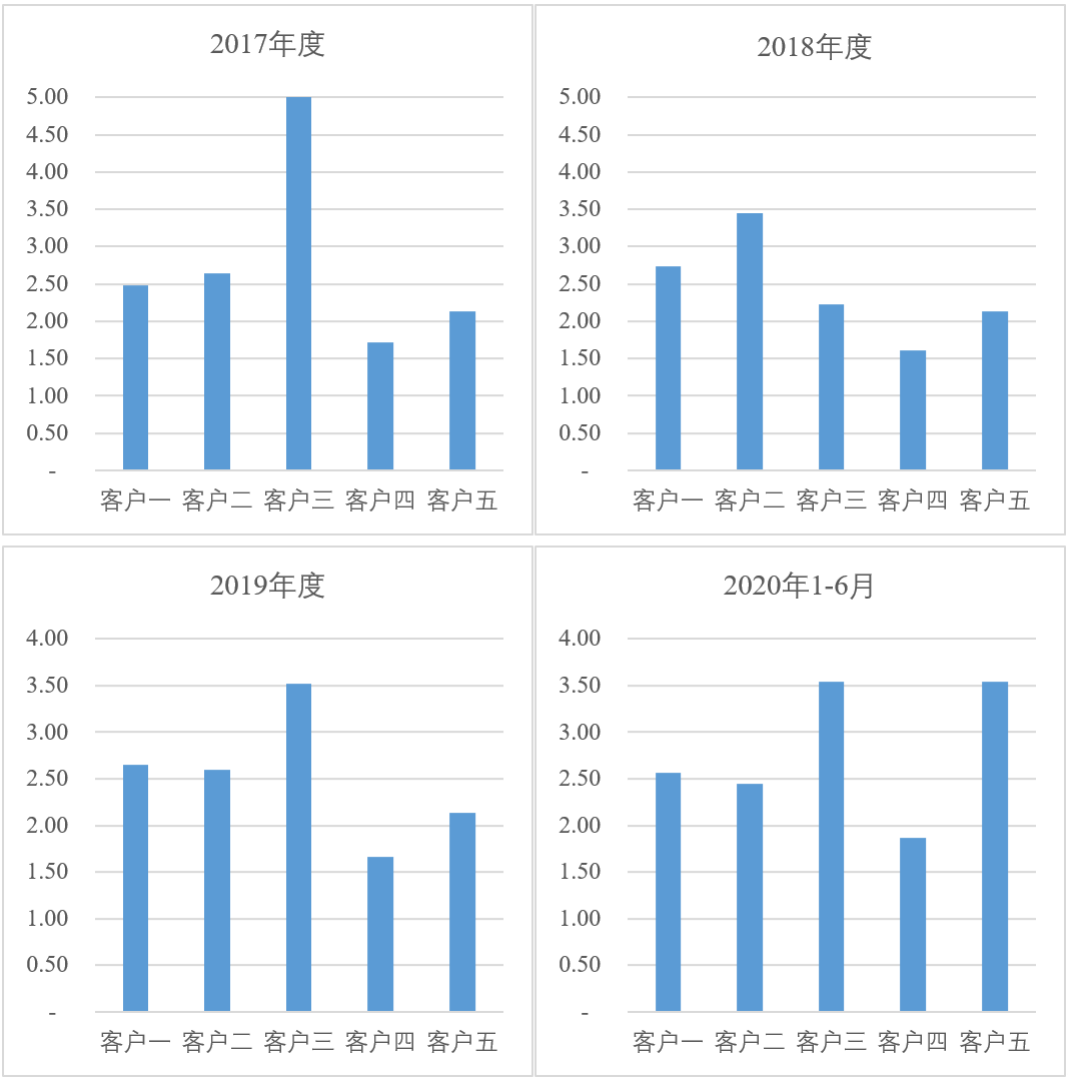


由上图可知，报告期内，公司黑色母粒产品在不同客户间销售价格存在差异。

报告期内，公司黑色母粒产品前五大客户中，向平均销售单价超过 3 万元/吨的客户销售的黑色母粒产品一般使用了 PA 树脂、ABS 树脂、高品质黑色着色剂等单价较高的原材料，应用领域一般为知名品牌消费品塑料外观件、汽车零部件等，导致平均销售单价较高；向平均销售单价低于 2 万元/吨的客户销售的黑色母粒产品一般为以普通 PE 树脂为基材、通用性较高的黑色母粒，应用领域一般为普通塑料制品、遮阳网等，平均销售单价相对较低。

（4）功能母粒

报告期内，公司功能母粒前五大客户平均销售单价情况如下（单位：万元/吨）：



由上图可知，报告期内，公司功能母粒产品在不同客户间销售价格存在差异，主要系功能母粒具有高定制化特性，销售给不同客户的产品存在较大差异，其配方、使用的原材料、工艺流程均差异较大，进而导致功能母粒在不同客户间销售价格存在差异。2017 年度，公司对客户三平均销售单价高于功能母粒平均单价较多，主要系公司向其销售的产品所使用的树脂主要为 HIPS 树脂，原材料单价较高，其应用领域为知名品牌消费品外观件，导致公司对此客户平均销售单价较高。

五、披露 2018 年受托加工单位销售价格大幅上升的原因

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“九、经营成果分析”之“（二）营业收入分析”之“4、受托加工业务情况”补充披露如下：

（2）受托加工单位销售价格变化情况

报告期内，公司受托加工业务平均单价分别为 0.44 万元/吨、0.58 万元/吨、0.52 万元/吨、0.46 万元/吨。2018 年度，公司受托加工单位销售价格同比上升，主要原因为：2017 年度，LG 集团下属乐金甬兴为公司主要受托加工客户，2018 年 2 月起，双方合作模式由受托加工模式调整为销售商品模式，由于乐金甬兴 2017 年度向公司提供全部原材料，故在受托加工业务中公司对其平均单价较低，双方调整合作模式后，2018 年度公司受托加工业务平均单价同比上升，具体情况如下：

单位：吨、万元、万元/吨

项　目	2018 年度				2017 年度			
	销售数量	销售收入	销量占比	平均单价	销售数量	销售收入	销量占比	平均单价
乐金甬兴	160.89	25.87	8.57%	0.16	1,277.88	208.16	47.80%	0.16
其他	1,716.15	1,059.71	91.43%	0.62	1,395.64	955.46	52.20%	0.68
合　计	1,877.04	1,085.58	100.00%	0.58	2,673.52	1,163.62	100.00%	0.44

由上表可知，2017-2018 年度，受托加工业务中，公司对乐金甬兴平均单价为 0.16 万元/吨、0.16 万元/吨，低于其他客户，由于乐金甬兴 2018 年度销量占比大幅下降，导致 2018 年度公司受托加工业务平均单价同比上升。剔除乐金甬兴影响后，2018 年度，公司其他受托加工客户平均单价同比下降 0.06 万元/吨，主要系 2018 年度斯威克、宁波吉德电器有限公司等客户销量增加，且由于其提供全部原材料，定价较低，拉低了整体单位销售价格导致。

六、请保荐人和申报会计师核查并发表明确意见

（一）核查程序

为核查上述问题，保荐人、申报会计师履行了以下核查程序：

1、核查报告期内发行人主要产品的销售均价、销售数量；

2、核查报告期内发行人主要客户的采购订单，并与销售发票、出库记录等进行比较分析；

3、核查报告期内发行人库存商品收发存明细，并与当期销售数量进行比较分析；

4、访谈发行人总经理、分管销售副总经理等人员，了解发行人主要产品和受托加工业务的定价原则、提价策略和频率；

5、访谈发行人销售部门负责人，了解报告期内发行人主要产品销售均价、销售数量的波动原因，产品价格与原材料采购价格变化的趋势情况；

6、走访并访谈发行人主要客户，了解报告期内下游客户的行业波动趋势、主要经营情况、采购变动情况等；

7、查看同行业可比上市公司同类产品的单价情况，并与发行人进行比较分析；

8、取得中国染料工业协会色母粒专业委员会对国内主要色母粒生产企业的统计，计算除宁波色母粒外其他统计范围内色母粒生产企业的平均单价，并与发行人进行比较分析；

9、统计同类产品在不同客户间销售的单价情况，并对差异情况进行分析。

（二）核查意见

经核查，保荐人、申报会计师认为：

1、发行人已在招股说明书补充披露产品定价原则、提价策略和频率；报告期内，发行人主要产品价格变动的主要原因为销售结构变动和原材料采购价格变动，其中彩色母粒、功能母粒、黑色母粒产品售价均较为稳定，白色母粒平均单价波动与原材料价格波动较为一致；

2、发行人 2018 年白色母粒涨价的主要原因为销售结构变动与产品价格调整，黑色母粒降价的主要原因为销售结构变动；2019 年炭黑平均采购单价下降，但黑色母粒销售单价上升的主要原因为销售结构变动；

3、发行人产品价格与市场价格、同行业可比上市公司同类产品价格存在差异的主要原因为产品结构、下游客户及应用领域分布存在差异，具有合理性；

4、发行人同类型产品不同客户销售价格存在差异的主要原因为不同客户的具体产品结构存在差异及发行人实行差异化的定价原则；

5、发行人 2018 年受托加工单位销售价格大幅上升的主要原因为客户结构的变动。

问题 13、关于主营业务收入增长。

据招股说明书披露，报告期内主营业务收入增长原因有客户需求增长；客户自身生产工艺改进、新产品推出导致的采购需求增长；客户给予公司产品的供应份额增加；新客户的开发等因素。报告期内发行人白色母粒、黑色母粒营业收入增速较高，彩色母粒、功能母粒销售收入相对较低，特别是 2018 年、2019 年白色母粒销售金额分别增长 4,141.72 万元、5,841.37 万元，占主营业务收入增长金额的 66.06%和 70.68%。

请发行人：（1）披露报告期内发行人业务收入增长与下游行业、客户需求、同行业可比公司收入增长是否一致；（2）分产品类别披露报告期内发行人产品占客户同类采购份额及变化情况，相应客户报告期内销售情况，分析并披露“客户给予公司产品的供应份额增加”的具体依据；（3）分产品类别披露报告期内开发新客户数量、销售情况，对发行人收入增长贡献程度；（4）结合各类产品下游市场规模及变化情况、发行人客户开拓、产品价格变动等，分析并披露不同类别产品销售金额增速差异较大的原因。请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见，并说明报告期内收入核查方法、对客户函证情况、函证结果，未回函情况和回函金额与发行人销售收入差异原因。

【回复】

一、披露报告期内发行人业务收入增长与下游行业、客户需求、同行业可比公司收入增长是否一致

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“九、经营成果分析”之“（二）营业收入分析”修改、补充披露如下：

1、主营业务收入变动分析

（1）基本情况

报告期内，公司主营业务收入分别为 25,059.82 万元、31,251.08 万元、39,701.28 万元、**17,991.64 万元**，销售商品及受托加工业务合计销量分别为 13,301.73 吨、15,618.48 吨、20,440.69 吨、**9,665.05 吨，2017-2019 年度**逐年增长。2018 年度、2019 年度，公司主营业务收入同比分别增加 6,191.27 万元、8,450.20 万元，主要原因为：

①下游塑料制品业和终端应用领域不断发展及环保政策的推进

A、色母粒产品终端应用领域不断发展

色母粒行业位于塑料制品加工业的中间环节，下游行业主要为塑料制品业，终端应用领域十分广泛。报告期内，公司色母粒产品的应用领域包括电子电器、日用品、食品饮料、化工、日化、建材、农业、汽车、医疗等行业。近年来，我国塑料制品加工业发展迅速，规模以上企业由 2011 年的 12,963 家增加到 2019 年的 15,835 家，包含塑料薄膜制造、塑料管、板、型材的制造等产品类别；同期，规模以上企业主营业务收入从 15,583.74 亿元增长至 19,077.48 亿元，年均复合增长率为 2.56%。2011 年我国塑料制品行业汇总统计企业累计产量 5,474.31 万吨，同比增长 22.35%，2019 年我国塑料制品行业汇总统计企业累计产量 8,184.17 万吨，同比增长 3.91%。我国塑料制品加工业发展迅速，近年来，塑料人均消费水平也在不断提高，并且按照塑料行业的产业政策，塑料制品的结构转型将是未来该行业的发展重点。因此，下游塑料制品行业在原有的发展基础上，也在不断扩大、革新，从而积极促进了色母粒行业的发展，对色母粒产品的需求也将持续增长。

总体而言，下游塑料制品行业广泛的应用领域、良好的增长态势和巨大的增长空间，为色母粒产品的应用提供了机会，色母粒产品需求的增长态势明显，促进公司销售收入、销量持续增长。

B、国家大力推行环保政策

近年来，随着我国节能环保政策的不断出台，各行业大力推行低碳环保政策，国家对于节能环保的要求不断提高。相比传统的颜料着色，色母粒着色无污染且节省原料，下游塑料制品生产企业在进行加工着色时可以使用色母粒直接与树脂加工混合，无粉尘飞扬的缺点；同时，下游生产企业若直接使用颜料进行塑料着色，需经常对工作环境进行清洗，会增加污水的排放。色母粒分散性好，使用色母粒着色，可以达到清洁生产的目的，并使得颜料得以均匀和充分地利用，减少储料，节约能耗。

国家对环保政策的大力推行，将促进我国塑料制品企业逐步提升自身技术水平和产品品质，更加重视生产过程节能环保，具有较高技术水平及节能环保

优势的色母粒将是未来塑料制品企业的首选着色材料，节能环保理念的普及使得色母粒产品能够广泛应用。

总体而言，色母粒的环保性能较好，符合节能环保理念，国家对于环保政策的大力推行促进了公司产品销量的持续增长。

②客户需求的增长

A、部分客户自身业绩增长导致的采购需求增加

报告期内，LG 集团、怡毗化工、长阳科技、鹿山新材料等客户的自身业绩有所增长，对于公司色母粒产品的采购需求相应增加，进而导致了公司对其销售收入增长。

B、部分客户自身生产工艺改进、新产品推出导致的采购需求增加

报告期内，百佳年代等客户根据市场需求或环保政策，改进了生产工艺或推出了新产品，并选用公司的色母粒产品为其新工艺或新产品的配套原材料，导致公司销售收入有所增长。公司以较强的配方设计能力作为基础，完善的配套技术服务作为支持，有助于公司参与到客户新产品的开发设计中，从而更好地应对客户在业务发展中的需求变化，进一步维护客户关系，保持客户黏性。

C、部分客户给予公司产品的供应份额增加

报告期内，娃哈哈、鹿山新材料等客户增加了公司产品的供应份额，进而导致公司产品销量、销售收入有所增长，供应份额变动导致收入增长的客户主要包括：

单位：万元

项　目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
娃哈哈	757.68	2,194.92	1,132.59	255.00
鹿山新材料	292.80	955.44	307.78	193.00

报告期内，公司的部分客户为其各自行业的知名企业，规模较大，其在选择色母粒供应商时，为确保供货稳定性，分散供应链风险，可能会选择多家供应商为其同时供货，并根据各个供应商的产品售价、产品品质、供货能力等因素确定各自的供应份额。报告期内，由于公司产品品质稳定、供货能力强，部分客户增加了公司产品的供应份额，导致公司产品的销量、销售收入有所增长。

根据对相关客户的访谈，报告期内，公司向娃哈哈的供应份额逐步由不到 10%上升至 30%左右，向鹿山新材料的供应份额逐步由不到 20%上升至 40%左右。

D、新客户的开发

报告期内，公司的销售团队进行了持续的新客户开发工作，进而导致主营业务收入的持续增长。公司对于新客户的开发，主要是依托先进的配色技术、较高的产品品质、完善的配套技术服务、良好的品牌知名度等方面的竞争优势。

E、下游客户黏性较高

色母粒在下游行业中的主要功能为着色，对塑料制品的美观程度具有重要影响。塑料制品一般为规模化、连续式生产，如色母粒的分散性、耐迁移性等技术指标不达标，进而导致塑料制品在色泽、亮度等方面无法达到设计要求，将直接影响整批塑料制品的品质。色母粒在塑料制品的生产中属于辅助材料，添加比例（一般为 2%-5%）和成本占比较低，成本敏感性较低。因此，下游客户对于已建立稳定合作关系的供应商一般具有较高黏性。

色母粒行业的客户黏性较高，有助于公司与客户建立稳定的合作关系，稳固业务基础，并在此基础上依托客户业务的发展提高自身经营业绩，有助于促进公司产品销量的持续增长。

③销售团队精准服务

公司重视销售团队的建设，对销售团队实行技术化培训方案。对于新入职的销售人员,须在生产车间轮岗 3 个月以上,并在接受工艺科的基础技术培训后,视个人表现和领导评价确定最终转至销售岗位的时间；对于在岗销售人员，每年须至少在生产车间执行 5 个工作日的生产工作。公司对于销售团队的技术化培训，有助于使销售人员熟悉产品的设计、生产流程，理解常见的生产技术难点和解决方法，从而使销售人员在与客户接洽的过程中，能够适当地参与到产品的开发设计环节中，以提高沟通效率，使公司的生产技术人员更好地理解产品需求，进而提供更为专业的塑料着色方案，精准满足客户需求。

（2）与同行业可比上市公司比较情况

报告期内，公司主营业务收入变动情况与同行业可比上市公司比较情况如

下：

单位：万元

项　目	2020 年 1-6 月	2019 年度		2018 年度		2017 年度
	主营业务收入	主营业务收入	同比变动	主营业务收入	同比变动	主营业务收入
美联新材	26,132.42	56,603.02	15.19%	49,138.51	31.45%	37,381.15
道恩股份	9,271.25	18,307.83	15.55%	15,844.60	3.55%	15,301.67
苏州宝丽迪	29,230.00	71,081.55	15.41%	61,589.72	25.00%	49,270.89
宁波色母粒	17,991.64	39,701.28	27.04%	31,251.08	24.71%	25,059.82

注 1：美联新材、道恩股份财务数据取自其公开发行可转换公司债券募集说明书等公开信息披露文件，苏州宝丽迪财务数据取自其招股说明书，下同；

注 2：美联新材、道恩股份的主营业务收入为其色母粒产品销售收入，下同

2017-2019 年度，同行业可比上市公司主营业务收入（或色母粒业务收入）均呈逐年上升趋势，与公司主营业务收入变动趋势一致。

二、分产品类别披露报告期内发行人产品占客户同类采购份额及变化情况，相应客户报告期内销售情况，分析并披露“客户给予公司产品的供应份额增加”的具体依据

总体而言，报告期内公司客户数量较多，集中度较低，且大部分客户为保护自身商业秘密，拒绝向公司透露采购份额或是否有其他供应商等信息，项目组难以按产品类别统计报告期内公司产品占客户同类采购份额及变化情况。

项目组访谈了娃哈哈、鹿山新材料，两家客户因采购份额变动导致销售收入增长，具体情况参见本问询函回复“问题 13、关于主营业务收入增长”之“一”之回复内容。

三、分产品类别披露报告期内开发新客户数量、销售情况，对发行人收入增长贡献程度

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“九、经营成果分析”之“（二）营业收入分析”之“1、主营业务收入变动分析”补充披露如下：

（3）开发新客户数量、销售情况对于主营业务收入增长的影响分析

报告期内，发行人开发新客户数量、销售情况及对发行人收入增长贡献程

度情况如下：

单位：万元

项　目		2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度
彩色母粒	新增客户数量（家）	99	213	249
	新增客户产生销售收入	273.23	1,024.40	1,097.13
	新增销售收入	-	1,157.81	1,360.52
	占比	-	88.48%	80.64%
白色母粒	新增客户数量（家）	31	24	35
	新增客户产生销售收入	56.89	24.89	284.61
	新增销售收入	-	5,841.37	4,141.70
	占比	-	0.43%	6.87%
黑色母粒	新增客户数量（家）	57	120	128
	新增客户产生销售收入	80.11	270.31	512.37
	新增销售收入	-	1,000.75	644.14
	占比	-	27.01%	79.54%
功能母粒	新增客户数量（家）	13	32	36
	新增客户产生销售收入	19.26	105.70	148.04
	新增销售收入	-	336.21	41.36
	占比	-	31.44%	357.95%
其他	新增客户数量（家）	2	14	5
	新增客户产生销售收入	1.33	16.91	34.47
	新增销售收入	-	-71.65	81.59
	占比	-	-	42.25%
受托加工	新增客户数量（家）	6	7	14
	新增客户产生销售收入	37.83	52.54	43.14
	新增销售收入	-	185.71	-78.04
	占比	-	28.29%	-
合计	新增客户数量（家）	121	265	304
	新增客户产生销售收入	449.39	1,494.75	2,119.76
	新增销售收入	-	8,450.20	6,191.27
	占比	-	17.69%	34.24%

注：上述新增客户不含其他业务收入相关数据；因同一客户存在不同类别产品的交易，因此上述不同类别产品的新增客户间存在重复的情况

总体而言，2018-2020 年 1-6 月，公司新增客户数量合计分别为 304 家、265

家、121 家，新增客户对应销售收入分别为 2,119.76 万元、1,494.75 万元、449.39 万元，2018-2019 年度新增客户销售收入占当期新增销售收入的比例分别为 34.24%、17.69%，因此 2018-2019 年度公司新增收入主要由老客户收入增长贡献。

2018-2020 年 1-6 月，公司彩色母粒新增客户数量分别为 249 家、213 家、99 家，新增客户对应销售收入分别为 1,097.13 万元、1,024.40 万元、273.24 万元，2018-2019 年度新增客户销售收入占当期新增销售收入的比例分别为 80.64%、88.48%。因此，2018-2019 年度公司彩色母粒新增销售收入主要由新增客户贡献，同时新增客户数量较多，不存在单一客户集中销售收入增加的情况；2020 年 1-6 月，受疫情影响，整体新增客户数量、销售收入有所下降。

2018-2020 年 1-6 月，公司白色母粒新增客户数量分别为 35 家、24 家、31 家，新增客户对应销售收入分别为 284.61 万元、24.89 万元、56.89 万元，2018-2019 年度新增客户销售收入占当期新增销售收入的比例分别为 6.87%、0.43%，新增客户数量、销售收入增加及占比较小。因此，2018-2019 年度公司白色母粒新增销售收入主要由老客户销售收入增长贡献，不存在新增重大客户导致销售收入增加的情况。

2018-2020 年 1-6 月，公司黑色母粒新增客户数量分别为 128 家、120 家、57 家，新增客户对应销售收入分别为 512.37 万元、270.31 万元、80.11 万元，2018-2019 年度新增客户销售收入占当期新增销售收入的比例分别为 79.54%、27.01%。因此，2018 年度公司黑色母粒新增销售收入主要由新增客户贡献，2019 年度公司新增客户数量、销售收入降低，销售收入增加主要体现在老客户销售收入增长。

2018-2020 年 1-6 月，公司功能母粒、其他产品及受托加工业务新增客户数量及对应销售收入增加金额较小，对整体收入变动影响有限。

四、结合各类产品下游市场规模及变化情况、发行人客户开拓、产品价格变动等，分析并披露不同类别产品销售金额增速差异较大的原因

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“九、经营成果分析”之“（二）营业收入分析”之“2、主营业务收入构成分析”补充

披露如下：

（2）不同类别产品销售金额增速情况

报告期内，公司各类产品销售收入增速差异较大，其中，公司白色母粒产品销售收入增速较快，主要系 2018 年度公司对乐金甬兴销售模式变化以及报告期内公司对 LG 集团、娃哈哈、百佳年代、长阳科技、兰埔成、鹿山新材料等客户销售收入增长较快所致；公司彩色母粒、功能母粒产品销售收入增速相对较低，主要系产品应用领域分布较广，客户较为分散，不存在某几家客户销售收入大幅增长的情况，故增速相对较低，与下游塑料制品行业发展趋势整体相符；公司黑色母粒产品应用领域主要包括电子电器、汽车塑料配件、遮阳网、农业地膜、改性塑料等，应用领域较广，下游市场容量较大，且公司黑色母粒产品销售收入基数相对较小，销售收入增幅高于彩色母粒。

报告期内，公司各类产品销售收入增速情况如下：

单位：吨、万元

项　目	2020 年 1-6 月		2019 年度			2018 年度			2017 年度	
	销售数量	销售收入	销售数量	销售收入	同比增加	销售数量	销售收入	同比增加	销售数量	销售收入
彩色母粒	3,056.47	7,249.70	6,838.68	16,839.15	7.38%	6,387.32	15,681.34	9.50%	5,874.96	14,320.82
白色母粒	3,668.32	6,672.25	7,638.63	14,083.85	70.87%	4,418.81	8,242.48	101.00%	2,298.54	4,100.77
黑色母粒	1,159.86	2,177.25	2,383.46	4,628.36	27.59%	1,893.29	3,627.61	21.59%	1,485.00	2,983.48
功能母粒	470.97	1,231.23	1,078.66	2,720.25	14.10%	931.36	2,384.04	1.77%	887.33	2,342.68
受托加工	1,286.13	585.83	2,445.37	1,271.28	17.11%	1,877.04	1,085.58	-6.71%	2,673.52	1,163.62
其他	23.30	75.38	55.89	158.39	-31.15%	110.67	230.04	54.96%	82.36	148.45
合　计	9,665.05	17,991.64	20,440.69	39,701.28	27.04%	15,618.48	31,251.08	24.71%	13,301.73	25,059.82

①彩色母粒

报告期内，公司彩色母粒产品主要应用于塑料制品加工业，其应用领域广泛，涉及食品饮料包装、电子电器、日化用品、日用品等多个行业，下游客户行业分布广泛。2018 年度、2019 年度，公司彩色母粒产品销售收入分别同比增加 1,360.52 万元、1,157.81 万元，增速分别为 9.50%、7.38%，其中，新增客户对应的新增销售收入分别为 1,097.13 万元、1,024.40 万元，占当期新增销售收入的比例分别为 80.64%、88.48%。因此，2018 年度、2019 年度公司彩色母粒产品新增销售收入主要由新增客户贡献，同时新增客户数量较多，向单一新增客户的销售收入规模相对较小，不存在对单一新增客户销售收入大幅增加的情况，收入增速也相对较低。

②白色母粒

2018 年度、2019 年度，公司白色母粒产品销售收入增长幅度分别为 101.00%、70.87%，增速较快，主要原因为：

A、报告期内，公司向 LG 集团受托加工业务销售收入分别为 208.16 万元、25.87 万元、0.00 万元、0.00 万元，白色母粒产品销售收入分别为 0.00 万元、2,831.27 万元、4,424.01 万元、2,412.66 万元，2018 年度、2019 年度公司白色母粒产品向 LG 集团销售收入增长较快，主要原因为一方面 2018 年度销售模式发生变化，另一方面 LG 集团向公司采购的白色母粒产品最终主要用于家电行业，市场容量较大，对公司产品的需求增长。

B、报告期内，公司白色母粒产品对娃哈哈的销售收入分别为 93.24 万元、839.22 万元、1,916.13 万元、653.62 万元，2017-2019 年度销售收入增速较快，主要系娃哈哈经营规模较大，下游软饮料行业市场容量也较大，报告期内增加了公司产品的供应份额所致。

C、报告期内，公司新开发了百佳年代等客户，长阳科技、兰埔成等客户由于自身业绩增长增加了对公司产品的采购量，鹿山新材料等客户对公司的采购份额增加，对前述客户销售的产品主要应用于光学薄膜等薄膜类产品中，薄膜行业下游应用领域广泛、市场容量较大，导致公司白色母粒产品销售收入增速

较快。

③黑色母粒

报告期内，公司黑色母粒产品主要客户包括台化兴业、宁波伊德尔、苏泊尔、宁波塑之华塑化有限公司、普联技术有限公司（TP-LINK）等，应用领域主要包括电子电器、汽车塑料配件、遮阳网、农业地膜、改性塑料等。

2018 年度、2019 年度，公司黑色母粒产品新增客户对应销售收入分别为 512.37 万元、270.31 万元，占当期新增销售收入的比例分别为 79.54%、27.01%。2018 年度，公司黑色母粒销售收入增加主要由宁波伊德尔、浙江恒丰遮阳用品有限公司等新增客户贡献；2019 年度，公司黑色母粒产品销售收入增加主要由宁波伊德尔、普联技术有限公司（TP-LINK）等老客户贡献。总体而言，报告期内公司黑色母粒产品应用领域较广，下游市场容量较大，且公司黑色母粒产品销售收入基数相对较小，销售收入增幅高于彩色母粒。

④功能母粒

报告期内，公司功能母粒产品客户总体较为稳定，且集中度较低，2018 年度、2019 年度，公司功能母粒产品销售收入增长幅度分别为 1.77%、14.10%，2019 年度增速较快，主要系上海魔核等老客户对公司产品需求增长所致。

五、请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见，并说明报告期内收入核查方法、对客户函证情况、函证结果，未回函情况和回函金额与发行人销售收入差异原因

（一）收入核查方法

报告期内，发行人收入核查方法如下：

序号	核查方式	核查程序
1	内部访谈、了解及执行内部控制测试程序	获取查阅发行人销售相关内部管理制度，对发行人销售及财务部门负责人进行访谈，了解发行人销售与收款循环的内部控制的完善情况；对发行人报告期内各期各销售模式下的主要客户抽取样本执行控制测试，查询核对各样本收入的合同（订单）、出库单、客户签收相关单据（签收单、验收单、领料通知单等）、财务记账凭证、销售发票、客户付款资料等，以核实发行人销售与收款相关的内部控制是否得到有效执行

序号	核查方式	核查程序
2	实地访谈客户	对主要客户执行实地访谈，了解客户基本信息、经营情况、与发行人的交易情况，以及客户及业务主要经办人员与发行人是否存在关联关系、是否存在纠纷；同时还通过访谈了解发行人下游客户的业务发展情况及趋势，下游客户的最终销售情况等
3	客户背景调查	通过查询全国企业信用信息公示系统、企查查等网站核实主要客户的基本情况
4	函证	对发行人报告期内主要客户执行函证，验证主要客户各期销售金额以及各期末未结算货款金额
5	真实性测试	对发行人销售收入进行真实性测试，根据销售收入明细账，核查其销售合同（订单）、出库单、客户签收相关单据（签收单、验收单、领料通知单等）、记账凭证、发票以及客户付款凭证等，确认相应收入确认金额、内容、时间是否准确
6	与海关收入证明核对	获取发行人所在地海关出具的发行人报告期各期出口销售统计表，并与发行人确认的外销收入进行核对，确认发行人报告期内外销收入真实、准确、完整
7	销售截止性测试	对发行人的销售收入进行截止性测试，获取了公司报告期内的销售收入明细账，在截止日前后抽取十笔从账面收入核查至签收单（或验收单、领料通知单等），再选取十笔从签收单（或验收单、领料通知单等）核查至账面收入，检查签收单据的日期及对应的收入确认期间，核查收入是否跨期
8	期后回款测试	执行期后回款测试，获取各期末应收账款明细表及客户期后回款情况，查阅相关会计凭证和回款记录
9	退换货的核查	获取发行人的退换货清单，了解发行人客户退换货原因，获取发行人主要客户的销售合同，检查对退换货的约定；检查发行人是否存在跨期退货的情况，是否存在先买后退等协助发行人虚增收入的情况

（二）客户函证情况、函证结果，未回函情况和回函金额与发行人销售收入差异原因

保荐人、申报会计师对发行人报告期内的收入进行了函证。各期函证选取标准为：对销售收入前十大客户及期末应收账款前十大客户进行全部函证、对其余客户分层随机发函。报告期内，应收账款函证情况统计如下：

项　目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
发函家数	93	158	163	176
发函金额	12,046.97	27,912.86	22,402.37	17,202.21
回函家数	76	123	126	136
回函金额	10,964.05	25,462.90	19,929.79	14,568.73
未回函金额	1,082.92	2,449.96	2,472.58	2,633.48

发函率（发函金额/营业收入）	65.96%	68.85%	68.59%	61.41%
回函率（回函金额/发函金额）	79.63%	91.22%	88.96%	84.69%
回函金额/营业收入	60.03%	62.81%	61.02%	52.01%

保荐人、申报会计师对上述函证的收发过程进行了控制，确保函证程序的独立性。经核对回函，存在个别客户直接回函金额与发行人销售收入存在少量差异的情况，主要原因系客户收到发行人发票入账不及时等原因导致，保荐人、申报会计师对该部分差异进行了进一步核实，包括但不限于获取客户说明、检查出库单、签收单、销售发票及物流记录等，经核实，发行人销售收入金额真实、准确、完整。

保荐人、申报会计师针对未回函部分通过抽查销售原始单据及期后回款等执行了替代程序，包括但不限于：检查销售业务对应的合同、订单；检查对应的出库单、发货单、销售发票、运输单据等；检查期后是否存在大额退货的情形。

（三）请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见

1、核查程序

为核查上述问题，保荐人、申报会计师履行了以下核查程序：

（1）查看同行业可比上市公司同类产品的收入变动趋势，并与发行人进行比较分析，确认报告期内发行人主营业务收入变动趋势与同行业可比上市公司保持一致；

（2）就发行人主要产品在国内市场的应用情况、下游市场变动情况等，访谈了发行人管理层、主要客户；

（3）获取发行人报告期内各期的销售台帐，统计并分析各类产品的销售数量、销售金额及销售单价；

（4）对发行人销售收入进行真实性测试，根据销售收入明细账，核查其销售合同（订单）、出库单、运输单据、客户签收相关单据（签收单、验收单、领料通知单等）、记账凭证、发票以及客户付款凭证等，确认相应收入确认金额、内容、时间是否准确；

（5）访谈公司总经理、分管销售副总经理，了解各类别产品收入变动的原因；

（6）执行期后回款测试，检查期后回款单位是否与客户单位一致，检查是否存在超信用期收款的情况；

（7）对客户应收账款、营业收入进行函证，核实营业收入的真实性。

2、核查结论

经核查，保荐人、申报会计师认为：

（1）报告期内，发行人业务收入增长与下游行业、客户需求、同行业可比上市公司收入增长基本一致；

（2）报告期内，娃哈哈、鹿山新材料等客户增加了公司产品的供应份额，“客户给予公司产品的供应份额增加”的具体依据为访谈资料；

（3）发行人已在招股说明书分产品类别披露报告期内开发新客户数量、销售情况，对发行人收入增长贡献程度；

（4）发行人不同类别产品销售金额增速差异较大主要系客户结构、应用领域存在差异导致，具有合理性。

问题 14、关于收入季节性变动。

据招股说明书披露，发行人 2017 至 2019 年第四季度收入金额分别为：6,663.95 万元、8,418.28 万元、11,014.35 万元，2018-2019 年度，公司第四季度主营业务收入较多，主要系春节时间提前，下游客户需要提前安排下年度生产而预先备货所致。

请发行人：（1）补充披露发行人对主要客户 2018 年、2019 年月均销售额及第四季度各月销售额；结合 2018 年、2019 年第四季度各月销售金额，说明 2018 年、2019 年第四季度销售收入相较 2017 年第四季度增长较快的原因；（2）结合报告期第四季度收入确认较多的主要客户销售情况、合同签订时点、交货或验收时点、交货或验收的外部证据等，分析发行人收入确认时点是否准确，是否存在提前或推后确认收入的情况。请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见，并

说明对发行人收入截止性测试的核查方法、核查过程、核查结果。

【回复】

一、补充披露发行人对主要客户 2018 年、2019 年月均销售额及第四季度各月销售额；结合 2018 年、2019 年第四季度各月销售金额，说明 2018 年、2019 年第四季度销售收入相较 2017 年第四季度增长较快的原因

（一）补充披露发行人对主要客户 2018 年、2019 年月均销售额及第四季度各月销售额

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“九、经营成果分析”之“（二）营业收入分析”之“3、主营业务收入的季节性分析”补充披露如下：

（2）主要客户月销售收入情况

发行人对主要客户2018年、2019年月均销售额及第四季度各月销售额、2020年1-6月月均销售额及第二季度各月销售额情况如下：

①2018年度

单位：万元

客户名称	月均销售额	10 月	11 月	12 月
LG 集团	257.31	103.64	295.43	464.24
怡畦化工	142.18	109.27	179.47	103.13
农夫山泉	105.28	40.24	38.73	90.97
娃哈哈	94.38	84.61	103.15	58.38
纳爱斯	89.01	135.37	87.14	82.13
得力集团	69.82	77.29	66.01	79.11
奥克斯	59.75	49.40	50.29	36.56
台州遮阳	59.32	52.39	77.83	64.87
兰埔成	57.88	97.67	46.35	73.45
松下	57.51	56.32	70.74	74.84
合　计	992.44	806.19	1,015.15	1,127.68

发行人主要客户2018年第四季度各月销售额与月均销售额相比总体较为平

稳，LG集团2018年12月销售额大于月均销售额主要原因为客户次年春节期间正常生产，考虑到春节前物流停运等因素，故在当年12月加大订单量进行备货。

②2019年度

单位：万元

客户名称	月均销售额	10 月	11 月	12 月
LG 集团	398.17	368.95	364.06	600.13
娃哈哈	182.91	123.24	173.23	219.61
怡毗化工	159.05	253.35	64.28	242.57
长阳科技	109.41	205.10	206.05	284.35
纳爱斯	106.18	106.39	105.13	139.74
农夫山泉	93.71	45.79	9.27	18.77
百佳年代	93.61	102.09	129.99	43.01
兰埔成	91.87	85.50	66.14	95.40
鹿山新材料	79.62	137.85	119.48	135.66
松下	69.58	78.22	73.04	89.05
合　计	1,384.09	1,506.48	1,310.70	1,868.30

发行人主要客户2019年第四季度各月销售额与月均销售额相比总体较为平稳，LG集团2019年12月销售额大于月均销售额主要原因为客户次年春节期间正常生产，考虑到春节前物流停运等因素，故在当年12月加大订单量进行备货；怡毗化工、长阳科技2019年第四季度平均销售额大于全年月均销售额主要原因为客户订单不规律，各月采购金额不均衡，2019年下半年采购需求较大。

③2020年1-6月

单位：万元

客户名称	月均销售额	4 月	5 月	6 月
LG 集团	437.98	446.14	482.36	653.22
长阳科技	151.35	129.01	99.05	0.95
怡毗化工	135.89	60.21	157.63	193.73
纳爱斯	126.28	123.36	237.42	152.37
娃哈哈	109.46	119.53	204.70	136.40
兰埔成	103.61	81.72	51.60	223.55
山东圣和[注]	64.99	85.09	69.03	59.73

鹿山新材料	**49.06**	**35.14**	**50.25**	**88.35**
和昇塑料	**48.80**	**5.54**	**-**	**73.51**
台化兴业	**47.46**	**51.04**	**61.72**	**65.01**
合　计	**1,274.88**	**1,136.80**	**1,413.76**	**1,646.82**

注：山东圣和指山东圣和塑胶发展有限公司，下同

2020年由于疫情影响，部分客户第一季度订单较少，随着经济活动全面恢复，前期需求推至5月、6月造成5月、6月订单量较大。

（二）结合 2018 年、2019 年第四季度各月销售金额，说明 2018 年、2019 年第四季度销售收入相较 2017 年第四季度增长较快的原因

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“九、经营成果分析”之“（二）营业收入分析”之“3、主营业务收入的季节性分析”补充披露如下：

（1）季度销售收入情况

报告期内，公司主营业务收入各季度的变动情况如下：

项　目	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
第一季度	**7,767.51**	**43.17%**	8,897.15	22.41%	6,805.76	21.78%	5,607.94	22.38%
第二季度	**10,224.13**	**56.83%**	10,115.88	25.48%	8,203.11	26.25%	6,021.14	24.03%
第三季度	-	-	9,673.90	24.37%	7,823.93	25.04%	6,766.78	27.00%
第四季度	-	-	11,014.35	27.74%	8,418.28	26.94%	6,663.95	26.59%
合　计	**17,991.64**	**100.00%**	39,701.28	100.00%	31,251.08	100.00%	25,059.82	100.00%

报告期内，公司主营业务收入的季节性波动主要受客户生产需求、下游行业景气程度、公司自身生产安排等因素的影响。公司下游的塑料制品行业发展态势良好，下游客户分散，客户所在行业分布广泛，因此主营业务收入总体上不存在显著的季节性特征。报告期内，公司第一季度的主营业务收入较少，主要受春节假期停工停产的影响所致。2018-2019 年度，公司第四季度主营业务收入较多，主要系春节时间提前，下游客户需要提前安排下年度生产而预先备货所致。

2017-2019年第四季度，公司销售收入占全年的比例分别为26.59%、26.94%、27.74%，基本保持稳定，不存在2018年、2019年第四季度销售收入占比大幅上

升的情况，因此2018年、2019年第四季度公司销售收入相较2017年第四季度增长较快，主要系公司2018年度、2019年度主营业务收入同比增长较快所致。

2017-2019年第四季度、2020年第二季度，公司销售收入情况如下：

项　目	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
10 月（4 月）	3,143.39	30.74%	3,442.96	31.26%	2,578.16	30.63%	2,276.01	34.15%
11 月（5 月）	3,616.93	35.38%	3,537.90	32.12%	3,003.04	35.67%	2,316.23	34.76%
12 月（6 月）	3,463.81	33.88%	4,033.49	36.62%	2,837.08	33.70%	2,071.71	31.09%
合　计	10,224.13	100.00%	11,014.35	100.00%	8,418.28	100.00%	6,663.95	100.00%

由上表可知，2017-2019年第四季度、2020年第二季度各月销售收入较为均衡。

综上所述，2018年、2019年第四季度销售收入较2017年第四季度增长的主要原因为公司销售规模的扩大，不存在第四季度集中销售的情况。

二、结合报告期第四季度收入确认较多的主要客户销售情况、合同签订时点、交货或验收时点、交货或验收的外部证据等，分析发行人收入确认时点是否准确，是否存在提前或推后确认收入的情况

（一）2017 年度

单位：万元

客户名称	2017年第四季度销售收入	合同签订时点	交货或验收时点	交货或验收的外部证据等
纳爱斯	378.03	合同期间为2017.06.01-2017.12.31，订单时间为2017.09.28-2017.12.22	2017.10.03-2017.12.31	签收单
台州遮阳	273.68	合同期间为2017.01.01-2017.12.31，订单时间为2017.10.05-2017.12.15	2017.10.11-2017.12.29	签收单
长阳科技	268.15	合同期间为2017.01.01-2017.12.31，订单时间为	2017.10.02-2017.12.14	签收单

		2017.09.20-2017.12.02		
怡毗化工	251.78	合同期间为2017.01.01-2017.12.31，订单时间为2017.09.24-2017.11.30	2017.10.10-2017.12.07	签收单
松下	229.29	无锡松下：合同期间为2017.01.01-2017.12.31，订单时间为2017.10.03-2017.12.23；广东松下：合同期间为2017.03.17-2019.12.31，订单时间为2017.09.23-2017.12.23	2017.10.10-2017.12.26	签收单、领料通知单
得力集团	216.98	合同期间为2016.01.01-2018.12.31，订单时间为2017.10.03-2017.12.25	2017.10.06-2017.12.30	签收单
奥克斯	183.97	合同期间为2017.06.20-2020.06.20，订单时间为2017.09.20-2017.12.15	2017.10.08-2017.12.30	签收单
欧普照明	177.70	合同期间为2017.01.28-2018.01.28，订单时间为2017.09.01-2017.12.25	2017.10.10-2017.12.30	签收单
农夫山泉	176.48	合同期间为2017.02.02-2018.02.02，订单时间为2017.09.22-2017.12.26	2017.10.01-2017.12.30	签收单
兰埔成	123.37	合同期间为2017.01.01-2017.12.31，订单时间为2017.10.12-2017.11.28	2017.10.20-2017.12.06	签收单
合　计	2,279.44	-	-	-
占当期第四季度销售收入比例	34.82%	-	-	-

（二）2018 年度

单位：万元

客户名称	2018 年第	合同签订时点	交货或验收时点	交货或验收

	四季度销售收入			的外部证据等
LG 集团	863.31	合同期间为 2018.01.31-2019.01.31，订单时间为 2018.09.25-2018.12.04	2018.10.14-2018.12.28	签收单
怡毗化工	391.86	合同期间为 2018.01.01-2018.12.31，订单时间为 2018.10.08-2018.12.15	2018.10.15-2018.12.22	签收单
纳爱斯	304.64	合同期间为 2018.06.01-2018.12.31，订单时间为 2018.09.28-2018.12.20	2018.10.04-2018.12.24	签收单
娃哈哈	246.14	合同期间为 2017.12.14-2018.12.14（可续），订单时间为 2018.09.26-2018.12.24	2018.10.01-2018.12.31	签收单
得力集团	222.40	合同期间为 2016.01.01-2018.12.31，订单时间为 2018.10.03-2018.12.23	2018.10.06-2018.12.28	签收单
兰埔成	217.48	合同期间为 2018.01.01-2018.12.31，订单时间为 2018.09.28-2020.12.20	2018.10.08-2018.12.27	签收单
百佳年代	215.88	订单时间为 2018.10.06-2018.11.27	2018.10.12-2018.12.07	签收单
松下	201.90	无锡松下：合同期间为 2018.01.01-2018.12.31，订单时间为 2018.10.05-2018.12.24；广东松下：合同期间为 2018.01.01-2018.12.31，订单时间为 2018.09.01-2018.12.22；杭州松下：订单时间为 2018.10.20-2018.12.15	2018.10.09-2018.12.27	签收单、领料通知单
台州遮阳	195.09	合同期间为 2018.01.01-2018.12.31，订单时间为 2018.10.04-2018.12.10	2018.10.07-2018.12.28	签收单

欧普照明	175.02	合同期间为 2018.01.28-2019.01.28，订单时间为 2018.09.18-2018.11.27	2018.10.08-2018.12.31	签收单
合　计	3,033.73	-	-	-
占当期第四季度销售收入比例	36.17%	-	-	-

（三）2019 年度

单位：万元

客户名称	2019 年第四季度销售收入	合同签订时点	交货或验收时点	交货或验收的外部证据等
LG 集团	1,333.14	合同期间为 2019.01.31-2020.01.31，订单时间为 2019.09.09-2019.12.07	2019.10.09-2019.12.30	签收单
长阳科技	695.51	合同期间为 2019.01.01-2019.12.31，订单时间为 2019.09.31-2019.12.11	2019.10.10-2019.12.30	签收单
怡毗化工	560.20	合同期间为 2019.01.01-2019.12.31，订单时间为 2019.10.08-2019.12.20	2019.10.14-2019.12.31	签收单
娃哈哈	516.09	合同期间为 2018.12.26-2019.12.26，订单时间为 2019.09.23-2019.12.25	2019.10.01-2019.12.31	签收单
鹿山新材料	393.00	订单时间为 2019.09.27-2019.12.25	2019.10.10-2019.12.26	签收单
纳爱斯	351.26	合同期间为 2019.06.01-2019.12.31，订单时间为 2019.09.28-2019.12.25	2019.10.04-2019.12.29	签收单
百佳年代	275.10	订单时间为 2019.10.09-2019.12.03	2019.10.10-2019.12.04	签收单
兰埔成	247.04	合同期间为 2019.01.01-2019.12.31，订单时间为	2019.10.22-2019.12.26	签收单

		2019.10.15-2019.12.20		
松下	240.31	无锡松下：合同期间为2019.01.01-2019.12.31，订单时间为2019.10.04-2019.12.18；广东松下：合同期间为2019.01.01-2019.12.31，订单时间为2019.09.27-2019.12.28；杭州松下：订单时间为2019.10.04-2019.12.13	2019.10.07-2019.12.30	签收单、领料通知单
欧普照明	220.69	合同期间为2019.01.28-2020.01.28，订单时间为2019.08.15-2019.11.19	2019.10.04-2019.12.24	签收单
合　计	4,832.34	-	-	-
占当期第四季度销售收入比例	43.78%	-	-	-

（四）2020 年 1-6 月

单位：万元

客户名称	2020 年第二季度销售收入	合同签订时点	交货或验收时点	交货或验收的外部证据等
LG 集团	1,581.72	合同期间为2020.01.01-2020.12.31，订单时间为2020.01.03-2020.06.02	2020.04.02-2020.06.30	签收单
娃哈哈	513.16	合同期间为2019.12.01-2020.06.30，订单时间为2020.03.25-2020.06.24	2020.04.01-2020.06.30	签收单
纳爱斯	460.62	合同期间为2020.01.01-2020.12.31，订单时间为2020.03.22-2020.06.20	2020.04.01-2020.06.30	签收单
怡毗化工	411.57	合同期间为2019.12.30-2020.12.30，订单时间为	2020.04.01-2020.06.30	签收单

		2020.03.30-2020.06.26		
兰埔成	356.87	合同期间为2020.01.01-2020.12.31，订单时间为2020.03.10-2020.06.10	2020.04.02-2020.06.24	签收单
长阳科技	229.02	合同期间为2020.01.01-2020.12.31，订单时间为2020.03.12-2020.05.12	2020.04.03-2020.06.01	签收单
山东圣和	213.86	订单时间为2020.03.02-2020.05.27	2020.04.24-2020.06.20	签收单
欧普照明	177.76	合同期间为2020.03.15-2021.03.15，订单时间为2020.02.12-2020.06.23	2020.04.01-2020.06.24	签收单
和昇塑料	173.74	订单时间为2020.03.20-2020.06.24	2020.04.01-2020.06.30	签收单
台州遮阳	168.71	合同期间为2020.01.01-2020.12.31，订单时间为2020.03.28-2020.06.21	2020.04.02-2020.06.28	签收单
合　计	4,287.04	-	-	-
占当期第二季度销售收入比例	41.93%	-	-	-

通过对以上 2017-2019 年第四季度、2020 年第二季度销售收入较大的主要客户销售情况的检查，检查包括但不限于合同（订单）签订时点、交货或验收时点、交货或验收的外部证据等，发行人收入确认时点准确，不存在提前或推后确认收入的情况。

三、说明对发行人收入截止性测试的核查方法、核查过程、核查结果

保荐人、申报会计师选取报告期各期末资产负债表日前后的销售收入进行了截止性测试，具体情况如下：

核查程序	核查方法	核查过程	核查结果
收入截止性测试	对发行人的销售收入进行截止性测试，获取公司报告期内的销售收入明细账，在截止日前后抽取十笔从账面收入核查至签收单或验	报告期各期的审计报告截止日前后各抽取	截止性测试结果表明，发行人的销售收入确

核查程序	核查方法	核查过程	核查结果
	收单、领料通知单，再选取十笔从签收单或验收单、领料通知单核查至账面收入，检查签收单据的日期及对应的收入确认期间，核查收入是否跨期	10 笔。	认时点准确，不存在跨期确认收入的情形

四、请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见

（一）核查程序

1、内部访谈、了解及执行内部控制测试程序。获取查阅发行人销售相关内部管理制度，对发行人销售及财务部门负责人进行访谈，了解发行人的销售与收款循环的内部控制的完善情况；对发行人报告期内各期各销售模式下的主要客户抽取样本执行控制测试，查询核对各样本收入的合同（订单）、出库单、客户签收相关单据（签收单、验收单、领料通知单）、财务记账凭证、销售发票、客户付款资料等，以核实发行人销售与收款相关的内部控制是否得到有效执行；了解发行人不同销售模式下的销售定价策略；

2、分析性复核。了解行业发展情况；获取发行人报告期内各期营业收入分客户、分产品、分地区、分应用领域、分月度等的销售数量、金额明细表，并与发行人的销售台账、财务明细账、产成品明细账进行核对勾稽，分析报告期内各期发行人营业收入主要客户、产品增减变动的内容，并通过访谈、询问发行人销售部门负责人了解销售额增减变动的原因；

3、客户核查。对主要客户执行实地访谈，了解客户基本信息、经营情况、与发行人的交易情况，以及客户及业务主要经办人员与发行人是否存在关联关系、是否存在纠纷；通过查询全国企业信用信息公示系统、天眼查等网站核实主要客户的基本情况；同时还通过访谈了解发行人下游客户的业务发展情况及趋势，下游客户的最终销售情况等；

4、函证。对发行人报告期内主要客户执行函证，验证主要客户各期销售金额以及各期末未结算货款金额；

5、真实性测试。对发行人销售收入进行真实性测试，根据销售收入明细账，核查其销售合同（订单）、出库单、客户签收相关单据（签收单、验收单、领料

通知单）、记账凭证、发票以及客户付款凭证等，确认相应收入确认金额、内容、时间是否准确；

6、销售截止性测试。执行销售的截止性测试，抽取各期资产负债表日前后发生的大额销售样本，检查其记账凭证和所附原始凭证，进行截止性测试，检查是否存在跨期等截止性错误；

7、期后回款测试。获取应收账款余额汇总表与各客户明细表核对相符，获取并核对期后明细账、收款凭证、银行对账单等，均为正常收货款，不存在不正常收付款或其他异常情况；

8、海关信息核对。获取发行人所在地海关出具的发行人报告期各期出口销售统计表，并与发行人确认的外销收入进行核对，确认发行人报告期内外销收入真实、准确、完整；

9、同行业可比上市公司比较。获取同行业可比上市公司的相关产品收入增长情况，与发行人的收入增长趋势进行比较，判断发行人收入增长的合理性。

（二）核查意见

经核查，保荐人、申报会计师认为：

1、发行人已在招股说明书补充披露对主要客户 2018 年、2019 年月均销售额及第四季度各月销售额；发行人收入季节性变动情况合理，2018 年、2019 年第四季度销售收入相较 2017 年第四季度增长较快主要系 2018 年、2019 年全年整体销售收入较 2017 年增长导致，各期第四季度销售收入占全年销售收入的比例基本保持稳定，具有合理性；

2、发行人收入确认时点准确，不存在提前或推后确认收入的情况。

问题 15、关于原材料和能源采购。

据招股说明书披露，发行人主要采购原材料为树脂、钛白粉、炭黑、颜料、助剂，主要原材料采购价格受市场行情和结构变化影响有所波动。2019 年发行人单位产量耗电量下降较多。

请发行人：（1）补充披露报告期内主要原材料采购价格与公开市场报价比

较情况和公允性，是否存在差异及原因；（2）披露发行人主要原材料与同行业可比公司同期主要原材料采购价格比较情况、差异原因及合理性；（3）披露发行人不同供应商之间同类原材料采购价格是否存在差异，如有，请进一步说明原因；（4）分析并披露发行人报告期内水、电等能源消耗与产量匹配情况，生产单位产品能耗变化原因，与同行业可比公司相比，生产单位产品的能源消耗差异及原因。请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

【回复】

一、补充披露报告期内主要原材料采购价格与公开市场报价比较情况和公允性，是否存在差异及原因

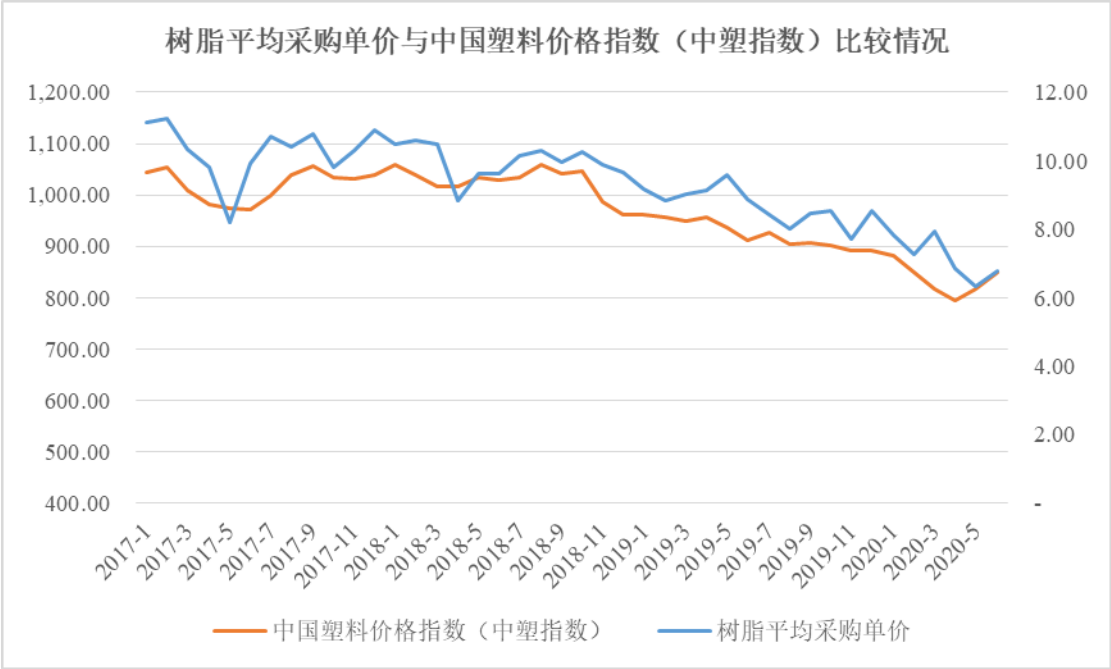
发行人已在招股说明书“第六节　业务与技术”之“四、采购情况和主要供应商”之“（一）主要原材料、能源及其供应情况”之“1、主要原材料采购情况”补充披露如下：

（1）主要原材料采购价格与市场价格比较情况

报告期内，公司主要原材料包括树脂、钛白粉、颜料、炭黑、助剂等，其中树脂、钛白粉采购金额占采购总额的比例分别为 69.04%、70.36%、73.44%、77.41%，占比较高，为公司最主要的原材料，由于公司采购的颜料、炭黑、助剂种类细分繁多，非大宗商品，具体某一种材料无法获取市场报价进行比较，故以下仅对树脂、钛白粉采购价格与市场价格进行比较。

①树脂

报告期内，公司根据客户需求，同时采购 LLDPE、ABS、PET、PP、AS 等多种树脂，不同树脂采购单价存在差异，但波动趋势较为一致。报告期内，公司树脂平均采购单价与市场价格指数比较情况如下：

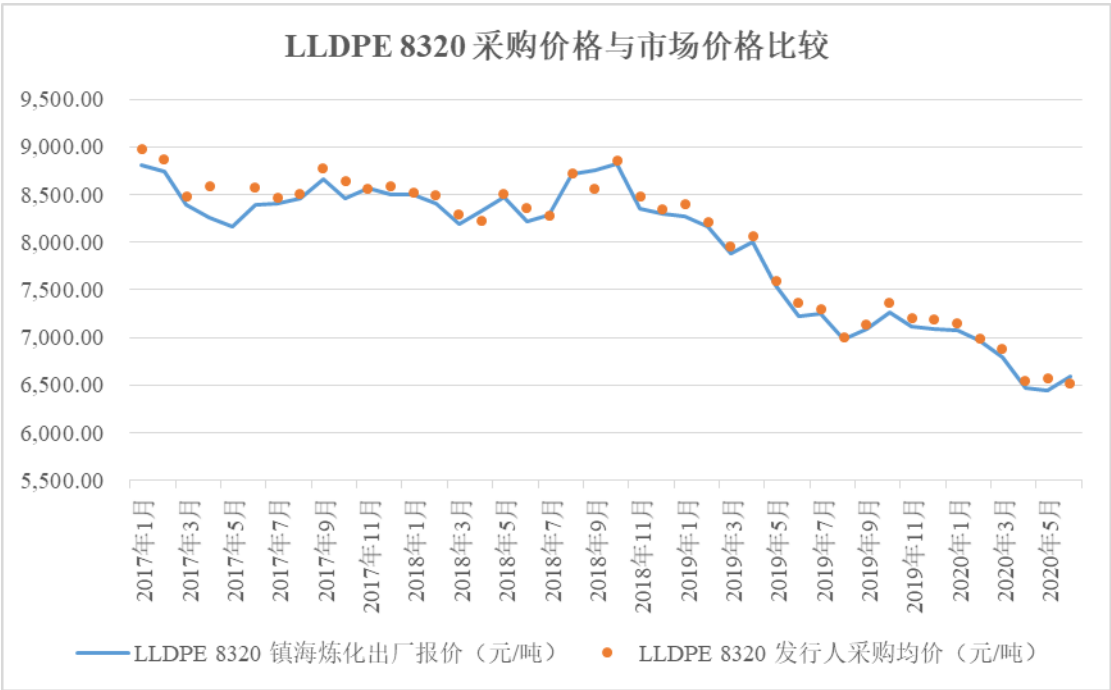


数据来源：Wind 资讯

由上图可知，公司树脂平均采购单价与市场价格指数波动趋势基本一致。

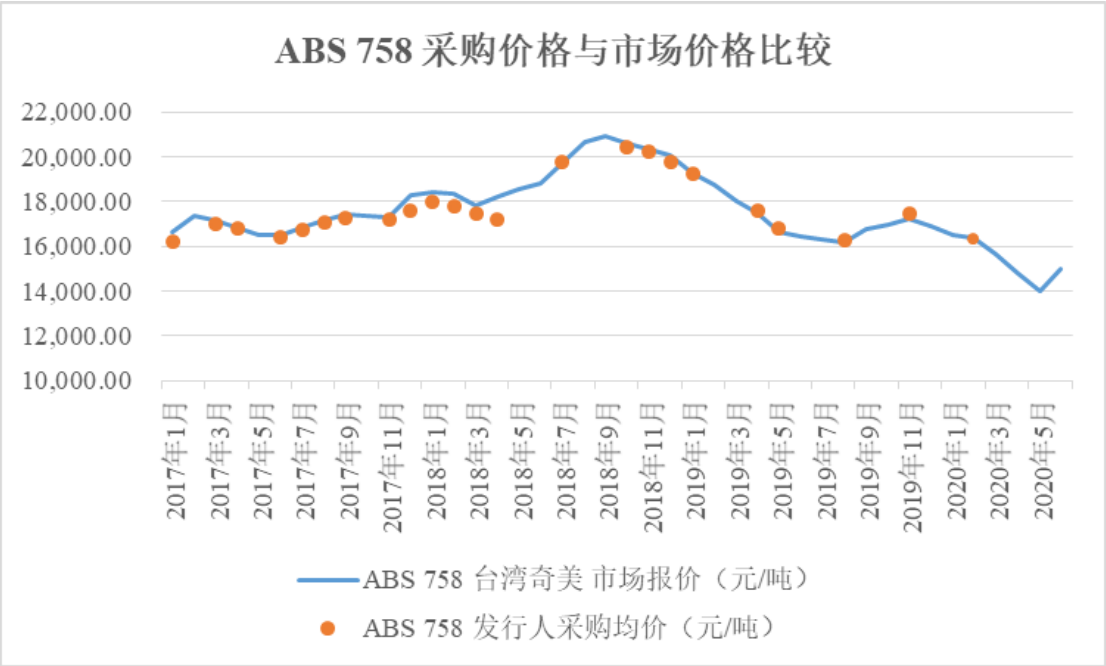
报告期内，发行人 LLDPE、ABS、PET、PP、AS 五种树脂的合计采购金额占树脂采购金额的比例分别为 79.30%、78.14%、75.48%、80.33%。前述 5 种树脂的采购价格与市场价格比较情况如下：

A、LLDPE 树脂



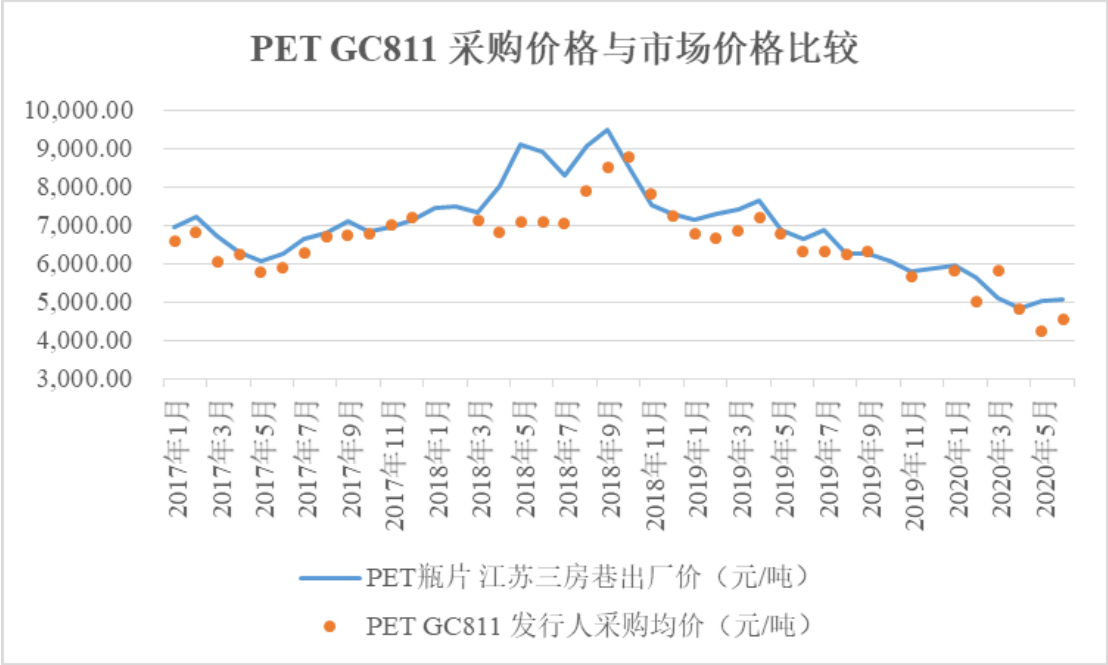
报告期内，公司同时采购多种规格 LLDPE 树脂，其中镇海炼化生产的 LLDPE 8320 为最主要的品种。由上图可知，公司 LLDPE 8320 树脂平均采购单价与市场价格基本一致，采购价格公允。

B、ABS 树脂



报告期内，公司同时采购多种规格 ABS 树脂，其中台湾奇美生产的 ABS 758 为最主要的品种。由上图可知，公司 ABS 758 树脂平均采购单价与市场价格基本一致，采购价格公允。

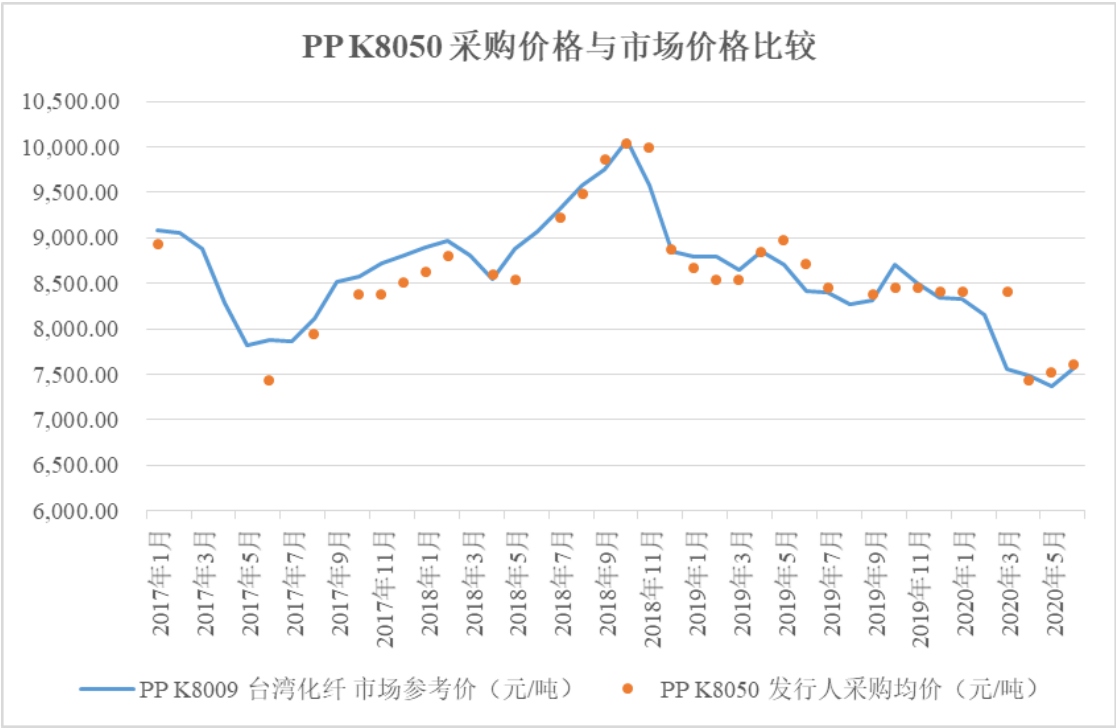
C、PET 树脂



注：因发行人采购的 PET 主要型号 PET GC811 无市场公开报价，此处与有连续市场公开报价的 PET 瓶片进行价格比较

报告期内，公司同时采购多种规格 PET 树脂，其中 PET GC811 为最主要品种。由上图可知，公司 PET GC811 树脂平均采购单价与市场价格基本一致，采购价格公允。

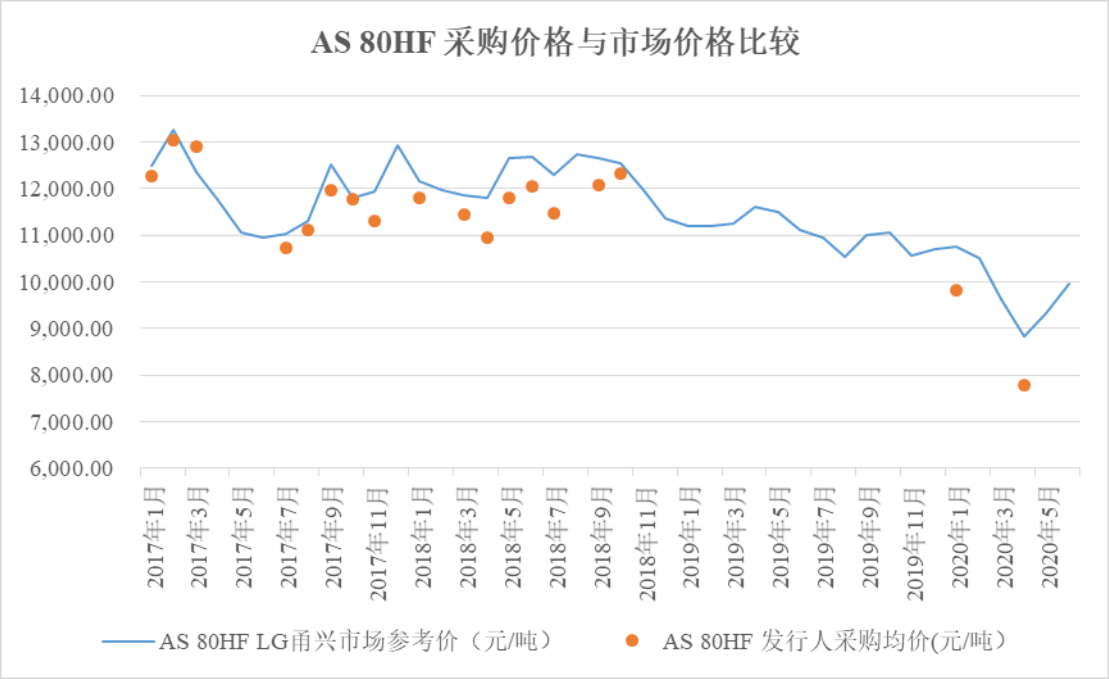
D、PP 树脂



注：因发行人采购的 PP 主要型号 PP K8050 无市场公开连续报价，此处与有连续市场公开报价的台湾化纤产 PP K8009 进行比较

报告期内，公司同时采购多种规格 PP 树脂，其中 PP K8050 为最主要品种。由上图可知，公司 PP K8050 树脂平均采购单价与市场价格基本一致，采购价格公允。

E、AS 树脂



报告期内，公司同时采购多种规格 AS 树脂，其中乐金甬兴生产的 AS 80HF 为最主要品种。由上图可知，公司 AS 80HF 树脂平均采购单价与市场价格基本一致，采购价格公允。

②钛白粉

报告期内，公司钛白粉平均采购单价与市场价格比较情况如下：

单位：万元/吨

期　间	平均采购价格			市场平均价格	
	国产	进口	合计	国产	进口
2020 年 1-6 月	1.16	1.95	1.45	-	2.03
2019 年度	1.30	1.97	1.48	1.29	2.07
2018 年度	1.40	2.20	1.54	1.40	2.01
2017 年度	1.41	2.03	1.50	1.37	-

注 1:国产钛白粉市场平均价格为已上市的钛白粉生产商攀钢钒钛、龙蟒佰利、中核钛白、金浦钛业、安纳达的钛白粉销售单价的平均值，数据来源于相关上市公司年报，2020 年 1-6 月未披露相关数据；

注 2：2018-2020 年 1-6 月进口钛白粉市场平均价格取自钛白粉进口平均单价，2017 年未查询到可比市场价格数据，数据来源于 Wind 资讯

由上表可知，报告期内，公司钛白粉平均采购价格与市场平均价格的差异较小，采购价格公允。

二、披露发行人主要原材料与同行业可比公司同期主要原材料采购价格比较情况、差异原因及合理性

发行人已在招股说明书“第六节　业务与技术”之“四、采购情况和主要供应商”之“（一）主要原材料、能源及其供应情况”之“1、主要原材料采购情况”补充披露如下：

（2）主要原材料采购价格与同行业可比上市公司比较情况

报告期内，公司主要原材料平均采购单价与同行业可比上市公司比较情况如下：

单位：万元/吨

期间	项　目	美联新材	道恩股份	苏州宝丽迪	平均值	宁波色母粒
2020 年 1-6 月	树脂	0.65	-	0.59	0.62	0.71
	钛白粉	1.26	-	1.49	1.37	1.45
	炭黑	0.63	-	1.07	0.85	0.70
	颜料	4.87	-	11.34	8.10	6.40
	助剂	1.05	-	3.79	2.42	1.10
2019 年度	树脂	0.74	1.17	0.69	0.87	0.87
	钛白粉	1.26	1.43	1.57	1.42	1.48
	炭黑	0.81	-	1.07	0.94	0.78
	颜料	5.18	-	13.46	9.32	7.20
	助剂	1.06	-	3.33	2.20	1.09
2018 年度	树脂	0.85	1.09	0.78	0.91	1.00
	钛白粉	1.37	1.45	1.56	1.46	1.54
	炭黑	0.78	-	1.31	1.05	0.86
	颜料	4.73	-	11.66	8.19	6.94

期间	项　目	美联新材	道恩股份	苏州宝丽迪	平均值	宁波色母粒
	助剂	1.22	-	2.78	2.00	1.02
2017年度	树脂	0.85	1.16	0.70	0.90	1.04
	钛白粉	1.39	1.37	1.55	1.44	1.50
	炭黑	0.79	-	1.27	1.03	0.86
	颜料	4.13	-	8.96	6.55	6.30
	助剂	1.13	-	3.16	2.14	1.08

注 1：道恩股份树脂平均采购单价为其 PP、ABS、EPDM、PC 四类主要树脂原材料的平均采购单价；

注 2：截至本招股说明书签署日，美联新材尚未更新其 2020 年 1-6 月主要原材料采购单价，其 2020 年 1-6 月主要原材料采购单价以 2020 年 1-3 月相关数据替代；道恩股份未披露其 2017-2019 年度炭黑、颜料、助剂平均采购单价和 2020 年 1-6 月主要原材料采购单价

报告期内，公司原材料树脂平均采购单价与同行业可比上市公司平均值存在差异，主要系采购树脂种类不同所致。报告期内，美联新材原材料树脂主要为 PE，道恩股份原材料树脂主要为 PP、ABS、EPDM、PC，苏州宝丽迪原材料树脂主要为 PET、PBT，公司原材料树脂主要为 LLDPE、ABS、PET、PP、AS 等，公司与同行业可比上市公司采购树脂种类存在差异，进而导致树脂平均采购单价存在差异。

报告期内，公司原材料钛白粉平均采购单价略高于同行业可比上市公司平均值，主要系公司部分高品质白色母粒产品需要应用到进口优质钛白粉，此部分钛白粉采购单价较高所致。

报告期内，公司原材料炭黑平均采购单价低于苏州宝丽迪，主要系公司原材料炭黑对应的产成品主要为黑色塑料母粒，而苏州宝丽迪黑色母粒产品为纺丝用纤维母粒，产品与公司黑色塑料母粒存在差异，导致所使用的炭黑原材料与公司存在差异，进而导致公司原材料炭黑平均采购单价低于苏州宝丽迪。2017 年度、2018 年度、2020 年 1-6 月，公司原材料炭黑平均采购单价高于美联新材，主要系公司部分黑色母粒产品品质较高，需使用更优质的炭黑所致。

报告期内，公司原材料颜料、助剂平均采购单价与同行业可比上市公司平均值存在差异，主要系颜料、助剂种类繁多，公司采购的具体种类与同行业可比上市公司存在差异所致。其中，苏州宝丽迪所使用的颜料还包括纺丝用染料，采购单价高于公司使用的颜料较多，导致公司颜料平均采购单价低于苏州宝丽

迪较多。

综上所述，报告期内，公司树脂平均采购单价与同行业可比上市公司平均值存在差异，主要系采购树脂种类不同所致；公司钛白粉平均采购单价略高于同行业可比上市公司平均值，主要系公司同时采购了部分单价较高的进口优质钛白粉所致；公司炭黑平均采购单价与苏州宝丽迪、美联新材存在差异，主要系采购的炭黑规格、品质存在差异所致；公司原材料颜料、助剂平均采购单价与同行业可比上市公司平均值存在差异，主要系颜料、助剂种类繁多，公司采购的具体种类与同行业可比上市公司存在差异所致。

三、披露发行人不同供应商之间同类原材料采购价格是否存在差异，如有，请进一步说明原因

发行人已在招股说明书“第六节　业务与技术”之“四、采购情况和主要供应商”之“（一）主要原材料、能源及其供应情况”之“1、主要原材料采购情况”补充披露如下：

（3）各类原材料主要供应商采购单价比较情况

报告期内，公司主要原材料包括树脂、钛白粉、颜料、炭黑、助剂等。

报告期内，公司按照市场价格采购各类树脂，除某些高品质树脂供应商平均采购单价较高外，公司向不同供应商采购的同类树脂的采购价格差异较小。

报告期内，公司向不同供应商采购的钛白粉、炭黑采购单价存在差异，主要系为满足客户需求，公司除采购普通国产钛白粉、炭黑外，同时采购高品质进口钛白粉、炭黑原材料，部分高品质进口钛白粉、炭黑采购单价较高所致。

报告期内，公司向不同供应商采购的颜料、助剂采购单价存在差异，主要系公司在生产中使用的颜料、助剂种类繁多，不同颜料、助剂的成分、用途、规格存在差异，采购单价也存在差异。报告期内，公司同时向多家供应商采购不同种类颜料、助剂，导致向不同供应商采购的颜料、助剂采购单价存在差异。

①树脂

报告期内，公司采购的原材料树脂主要包括 LLDPE 树脂、ABS 树脂、PET 树脂、PP 树脂、AS 树脂，占当期树脂采购金额的比例分别为 80.46%、78.54%、75.48%、82.04%。

A、LLDPE 树脂

报告期内，公司向各主要供应商采购的 LLDPE 树脂采购单价比较情况如下（单位：万元/吨）：



由上图可知，报告期内，公司向不同供应商采购的 LLDPE 树脂采购单价差异较小。

B、ABS 树脂

报告期内,公司向各主要供应商采购的 ABS 树脂采购单价比较情况如下(单位：万元/吨）：



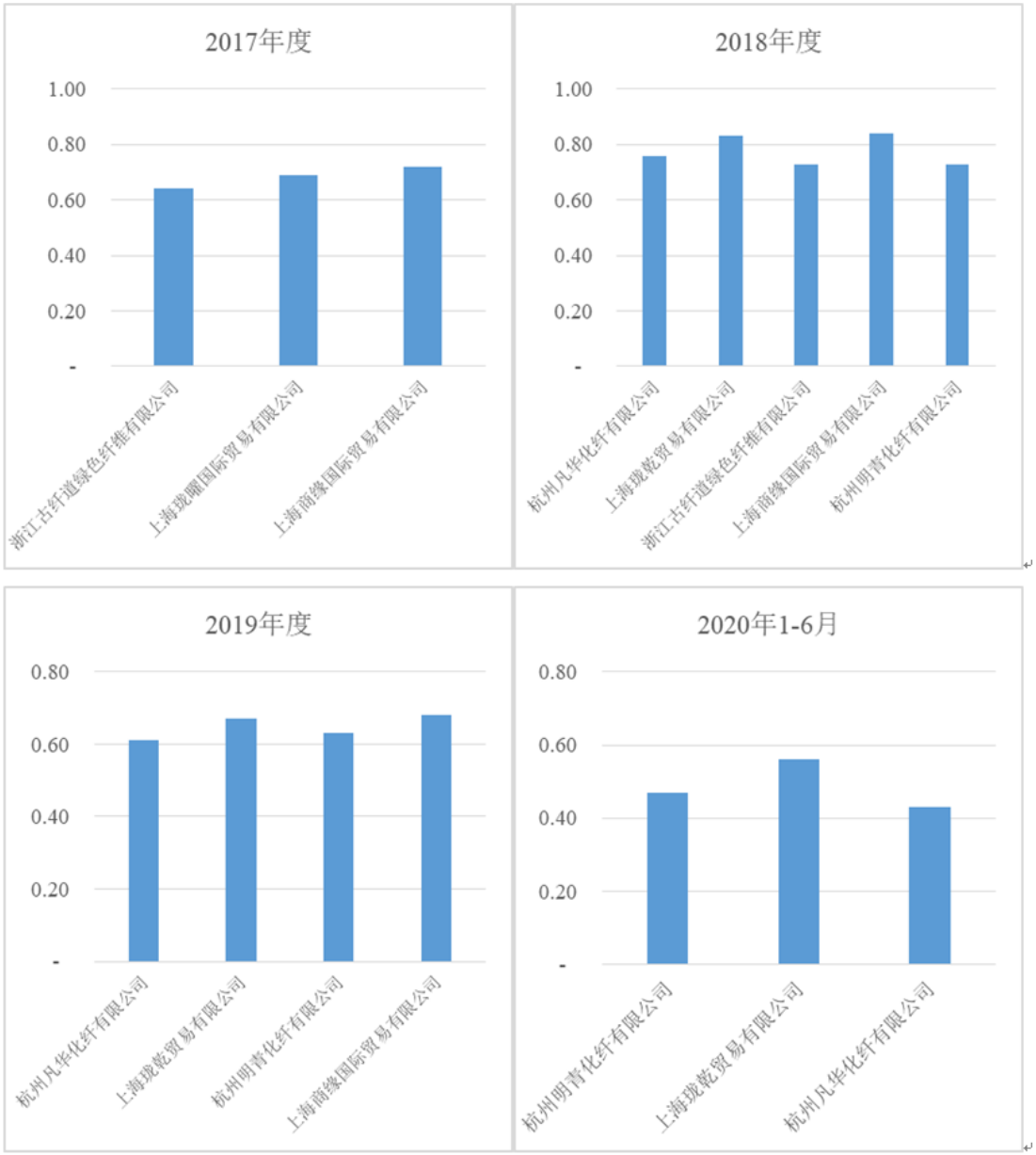
由上图可知，报告期内，公司向不同供应商采购的 ABS 树脂采购单价存在差异，主要系为满足客户需求，公司同时采购多种规格的 ABS 树脂，部分高品质 ABS 树脂采购单价较高所致。

2018 年度，公司向浙江晶圆材料科技有限公司、浙江前浪进出口有限公司采购的 ABS 树脂品种主要为 ABS 758，向乐金甬兴采购的品种主要为 ABS

121H,两种树脂性能指标及售价均存在差异,导致公司向不同供应商采购的 ABS 树脂平均采购单价存在差异。2019 年度，公司向浙江前浪进出口有限公司采购的 ABS 树脂型号主要为 ABS 758R，其关键性能指标及售价均超过普通 ABS 树脂较多，导致公司对该供应商平均采购单价显著高于其他供应商。

C、PET 树脂

报告期内,公司向各主要供应商采购的 PET 树脂采购单价比较情况如下(单位：万元/吨）：



由上图可知，报告期内，公司向不同供应商采购的 PET 树脂采购单价存在差异，主要系为满足客户需求，公司同时采购多种规格的 PET 树脂，部分高品质 PET 树脂采购单价较高所致。

2018 年度，公司向杭州凡华化纤有限公司、浙江古纤道绿色纤维有限公司、杭州明青化纤有限公司采购的品种主要为 GC 811，向上海珑乾贸易有限公司采购的品种主要为 WK-881、WK-801，其性能指标及售价均存在差异，导致公司向不同供应商采购的 PET 树脂平均采购单价存在差异。

D、PP 树脂

报告期内，公司向各主要供应商采购的 PP 树脂采购单价比较情况如下（单位：万元/吨）：



由上图可知，报告期内，公司向不同供应商采购的 PP 树脂采购单价差异较小。

E、AS 树脂

报告期内，公司向各主要供应商采购的 AS 树脂采购单价比较情况如下（单位：万元/吨）：



由上图可知，报告期内，公司向不同供应商采购的 AS 树脂采购单价差异较小。

综上所述，报告期内，公司按照市场价格采购各类树脂，除某些高品质树脂供应商平均采购单价较高外，公司向不同供应商采购的同类树脂的采购价格差异较小。

②钛白粉

报告期内，公司向各主要供应商采购的钛白粉采购单价比较情况如下（单位：万元/吨）：

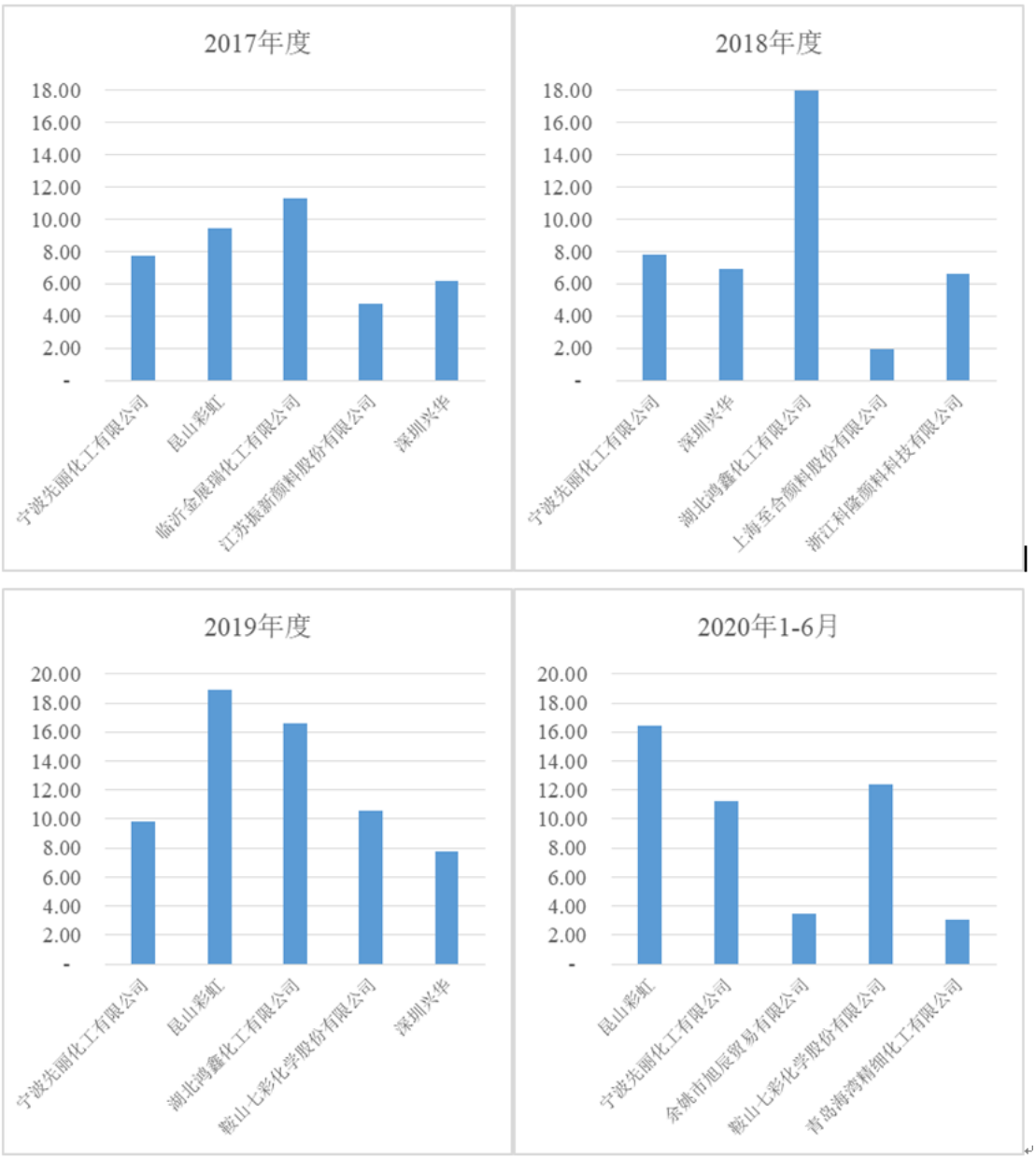


由上图可知，报告期内，公司向不同供应商采购的钛白粉采购单价存在差异，主要系为满足客户需求，公司除采购普通国产钛白粉外，同时采购高品质进口钛白粉，部分高品质进口钛白粉采购单价较高所致。

报告期内，深圳兴华、CENTER CHEMICALS PTE LTD 主要向公司供应进口钛白粉，其品质及售价高于国产钛白粉较多，导致公司向不同供应商采购的钛白粉采购单价存在差异。

③颜料

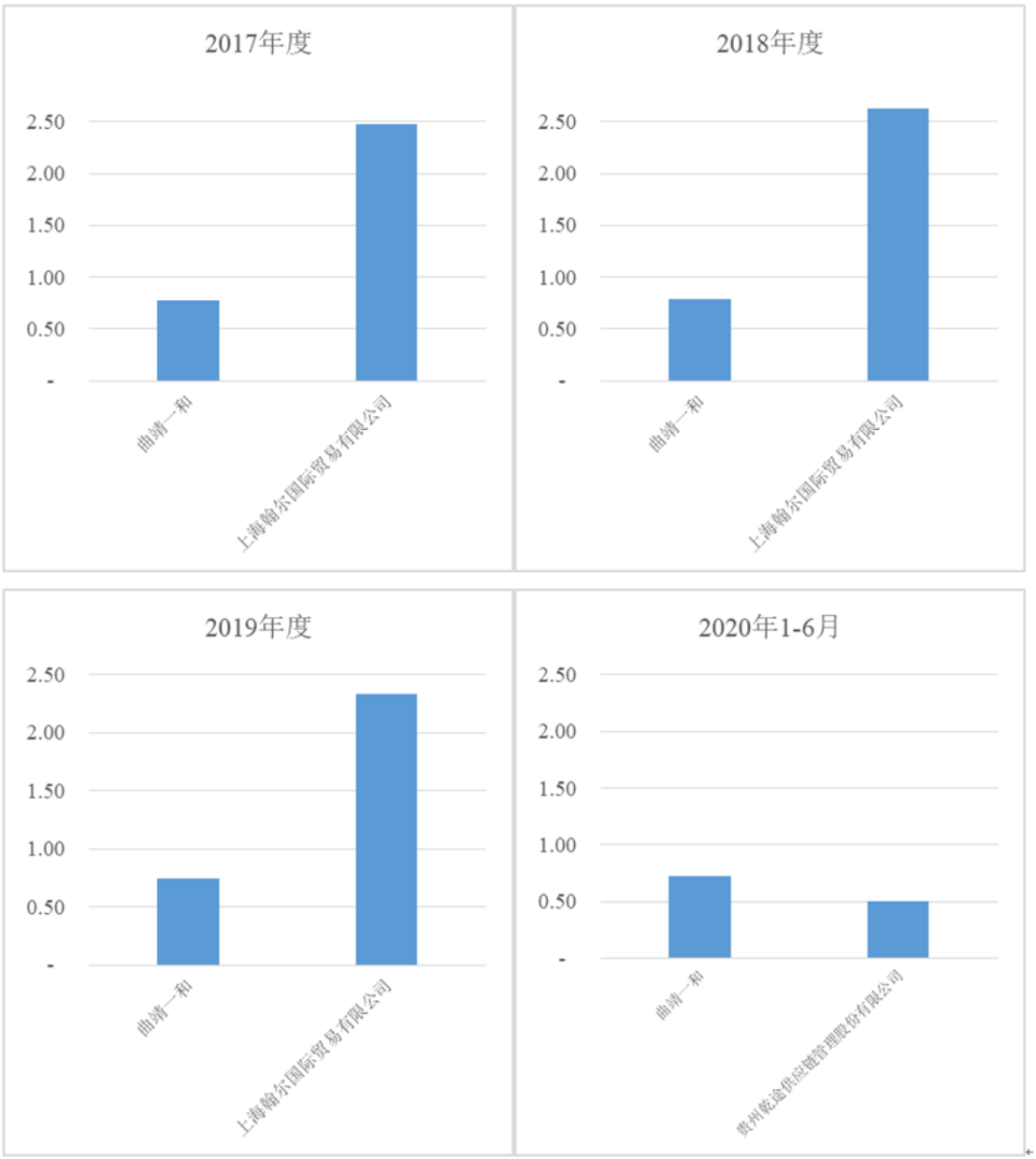
报告期内，公司向各主要供应商采购的颜料采购单价比较情况如下（单位：万元/吨）：



由上图可知，报告期内，公司向不同供应商采购的颜料采购单价存在差异，主要系公司在生产中需使用透明红、透明橙、酞菁蓝、酞菁绿等多种颜料，不同颜料成分、用途、规格存在差异，采购单价也存在差异。报告期内，公司同时向多家供应商采购不同种类颜料，导致向不同供应商采购的颜料采购单价存在差异。

④炭黑

报告期内，公司向各主要供应商采购的炭黑采购单价比较情况如下（单位：万元/吨）：



由上图可知，报告期内，公司向不同供应商采购的炭黑采购单价存在差异，主要系为满足客户需求，公司除采购普通国产炭黑外，同时采购高品质进口炭黑，部分高品质进口炭黑采购单价较高所致。

报告期内，公司炭黑主要向曲靖一和采购，向其采购金额占发行人炭黑采购金额的比例分别为 74.44%、73.78%、89.88%、77.32%。为满足客户需求，除采购普通国产炭黑外，2017-2019 年度公司同时向上海翰尔国际贸易有限公司

采购进口炭黑，其品质及售价均高于国产炭黑较多，导致公司向不同供应商采购的炭黑采购单价存在差异。2020 年 1-6 月，公司向贵州乾途供应链管理股份有限公司采购的炭黑型号主要为炭黑（云南），性能及售价低于向曲靖一和采购的型号，导致平均采购单价较低。

⑤助剂

报告期内，公司向各主要供应商采购的助剂采购单价比较情况如下（单位：万元/吨）：



由上图可知，报告期内，公司向不同供应商采购的助剂采购单价存在差异，主要系公司在生产中须使用分散剂、扩散剂、增韧剂、抗老化剂等多种助剂，不同助剂成分、用途、规格存在差异，采购单价也存在差异。报告期内，公司同时向多家供应商采购不同种类助剂，导致向不同供应商采购的助剂采购单价存在差异。

四、分析并披露发行人报告期内水、电等能源消耗与产量匹配情况，生产单位产品能耗变化原因，与同行业可比公司相比，生产单位产品的能源消耗差异及原因

发行人已在招股说明书“第六节　业务与技术”之“四、采购情况和主要供应商”之“（一）主要原材料、能源及其供应情况”之“2、主要能源采购情况”补充披露如下：

（1）水、电消耗与产量匹配情况

报告期内，公司水、电消耗与产量匹配情况如下：

项　目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
电力消耗量（万千瓦时）	426.18	934.59	794.00	652.16
水消耗量（万吨）	2.00	4.46	3.55	3.93
总产量（万吨）	0.95	2.06	1.59	1.32
单位产量电力消耗（千瓦时/吨）	447.44	454.75	498.20	495.27
单位产量水消耗（吨/吨）	2.10	2.17	2.23	2.98

由上表可知，2017-2019 年度，公司电力消耗量随产量增长逐年增加，变动趋势保持一致。报告期内，随着总产量的增长，公司单位产量电力消耗总体呈下降趋势，主要系产品结构变动所致。由于公司白色母粒产品平均每批次产量较高，故预热、调试机器设备的频率相对较低，单位能耗也相对较低。报告期内，公司白色母粒产量增长较快，产量占比逐年上升，进而导致公司生产单位产品的电力消耗总体呈下降趋势。

报告期内，公司生产过程中不直接消耗水，水的耗用主要为循环冷却用水的蒸发等自然消耗，故水耗用量并不会随着产量上升而大幅上升，报告期内公司单位产量耗水量逐年下降。2018 年度，公司水消耗量同比下降较多，主要系

为减小冷却用水的日常损耗，公司重新修缮了冷却水蓄水池，减少了冷却水的蒸发、渗漏等损耗所致。

（2）生产单位产品的能源消耗与同行业可比上市公司比较情况

报告期内，美联新材未披露其水、电消耗情况，道恩股份未披露其色母粒业务水、电消耗情况。公司单位能耗与苏州宝丽迪比较情况如下：

单位：千瓦时/吨、吨/吨

期间	项　目	苏州宝丽迪	宁波色母粒
2020 年 1-6 月	电力	664.46	447.44
	水	1.82	2.10
2019 年度	电力	643.71	454.75
	水	1.43	2.17
2018 年度	电力	629.66	498.20
	水	1.54	2.23
2017 年度	电力	655.96	495.27
	水	1.60	2.98

报告期内，公司生产单位产品的电力消耗低于苏州宝丽迪，主要系产品结构差异所致。苏州宝丽迪主要产品中黑色纤维母粒的占比较高，报告期内，苏州宝丽迪黑色纤维母粒占主营业务收入的比例分别为 64.64%、66.19%、60.30%、58.87%，黑色母粒主要原材料包括炭黑，炭黑分散性较差，故在混炼阶段需要消耗更长时间、更多能源，进而导致苏州宝丽迪生产单位产品的电力消耗较高。

报告期内，公司生产过程中不直接消耗水，水的消耗主要为冷却用水的蒸发等自然消耗。报告期内，苏州宝丽迪产量较大，其中 2019 年度为 4.28 万吨，同期公司产量为 1.96 万吨，因此苏州宝丽迪单位产量的水消耗量低于公司。

五、请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见

（一）核查程序

为核查上述问题，保荐人、申报会计师履行了以下核查程序：

1、取得发行人的原材料收发存报表、采购入库明细，统计各原材料采购数量及其变动、采购金额，计算采购单价及其变动；

2、取得发行人的水、电消耗情况，计算了生产单位产品能耗变化的情况；

3、查阅同行业可比上市公司年度报告或招股说明书、募集说明书等信息披露文件，对比分析了报告期内发行人与同行业可比上市公司原材料采购单价差异的原因、能耗差异的原因；

4、统计发行人不同供应商之间同类原材料采购价格，进行了对比分析；

5、向发行人采购部门了解报告期内主要原材料的采购情况及核价、比价过程，了解采购价格的核定程序；

6、在 Wind 资讯查询报告期内中国塑料价格指数（中塑指数），并与发行人相关原材料采购价格进行对比分析；

7、在中塑在线、Wind 资讯、Choice 查询报告期内各类树脂、钛白粉（金红石型）公开市场价格，并与发行人相关原材料采购价格进行对比分析；

8、统计发行人主要原材料分月采购入库均价，核实是否存在异常采购情况。

（二）核查结论

经核查，保荐人、申报会计师认为：

1、发行人已在招股说明书披露报告期内主要原材料采购价格与公开市场报价比较情况；发行人主要原材料采购价格公允，与公开市场报价存在差异的主要原因为具体规格型号存在差异，具有合理性；

2、发行人已在招股说明书披露主要原材料与同行业可比上市公司同期主要原材料采购价格比较情况；价格之间存在差异的主要原因为产品结构、应用领域差异导致的原材料种类、具体规格型号存在差异，具有合理性；

3、发行人已在招股说明书披露不同供应商之间同类原材料采购价格存在的差异情况；存在差异的原因为向不同供应商采购的原材料具体规格型号存在差异；

4、发行人已在招股说明书分析并披露报告期内水、电等能源消耗与产量匹配情况；报告期内，公司单位产量电力消耗总体呈下降趋势，主要系产品结构变动所致，公司单位产量水消耗逐年下降，主要系公司总产量快速增长所致；与同

行业可比上市公司相比，公司单位产量电力消耗低于苏州宝丽迪，主要系产品结构差异所致，公司单位产量水消耗高于苏州宝丽迪，主要系苏州宝丽迪产量较大所致。

问题 16、关于前五大供应商。

据招股说明书披露：（1）报告期内，发行人公司向前五名供应商的采购金额占当期采购总额的比例分别为 37.20%、39.06%、36.11%。（2）发行人与前五大供应商和记塑料、金中塑化存在关联关系。（3）间接股东钱刚在前程石化担任总经理、谢华在前程石化担任销售事业部经理。（4）宁波乐金甬兴化工有限公司为发行人 2018 年前五大客户，发行人 2018 年向其采购 846.32 万元树脂；2019 年乐金甬兴退出前五大客户，余姚市天都贸易有限公司为 2019 年新增前五大客户，发行人向其采购 1,285.58 万元树脂。（5）根据公开信息，深圳兴华的股东为姜浩、陈建波，陈建波曾在宁波市鄞州兴华颜料厂担任法定代表人。

请发行人：（1）分主要原材料种类，披露主要供应商基本情况、股权结构、主营业务、经营规模、采购金额、是否为贸易商、与发行人的合作历史，报告期内主要供应商采购规模变化的原因；（2）披露报告期内发行人向贸易商采购金额、占比，主要贸易商终端供应商情况，向贸易商与终端供应商均价及差异原因；（3）披露 2017 年发行人向关联方金中塑化、和记塑料采购金额较大，2018 年、2019 年减少较多，进一步说明并披露报告期内对其采购金额变化原因，结合相关原材料公开价格、同期同类原材料向其他供应商采购价格，分析报告期内关联采购价格公允性；（4）披露发行人与前程石化合作时间、合作情况，钱刚、谢华入股前后发行人向前程石化采购原材料价格差异及原因，前程石化、钱刚、谢华与发行人是否存在其他协议或利益安排，是否存在可能导致利益倾斜的情形。结合同类原材料公开采购价格、同期同类原材料向其他供应商采购价格，分析报告期内向前程石化采购的公允性；（5）披露乐金甬兴 2018 年为前五大供应商，2019 年退出前五大供应商的原因，与发行人合作模式是否发生变化；余姚市天都贸易有限公司成为 2019 年新增前五大供应商的原因及合理性；（6）披露陈建波与发行人实际控制人、董事、监事、高级管理人员是否存在关联关系、报告期内发行人向深圳兴华采购大幅增加的原因；结合深圳市中颜网科技有限公司的主营业务范围和变化情况，披露发行人采购种类、金额、占比，发行人向其采购的

原因及合理性，是否具有商业逻辑；结合同类原材料市场公开报价、其他客户采购价格，分析发行人向深圳兴华及深圳市中颜网科技有限公司采购价格公允性；（7）披露报告期内发行人是否存在外协加工情况。请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

【回复】

一、分主要原材料种类，披露主要供应商基本情况、股权结构、主营业务、经营规模、采购金额、是否为贸易商、与发行人的合作历史，报告期内主要供应商采购规模变化的原因

发行人已在招股说明书“第六节　业务与技术”之“四、采购情况和主要供应商”之“（二）前五名供应商采购情况”补充披露如下：

3、分主要原材料种类的主要供应商情况

（1）树脂

报告期内，发行人主要原材料树脂的主要供应商具体情况如下：

单位：万元

序号	供应商名称[注 1]	成立日期	股权结构	主营业务	经营规模	采购期间	采购金额	是否贸易商	合作历史	采购规模变化原因
1	天都贸易	2002-06-24	张晓虹持股 60%，周建明持股 40%	塑料原料的贸易	2019 年度营业收入约 3.6 亿元	2020 年 1-6 月	481.53	是	2018 年至今	2017-2019 年度采购增加系其产品具有性价比优势；2020 年 1-6 月采购规模基本稳定
						2019 年度	1,285.58			
						2018 年度	127.16			
						2017 年度	-			
2	前程石化[注 2]	2005-08-01	浙江前程投资股份有限公司持股 54.84%，浙江合美投资有限公司持股 36.66%	塑料原料的贸易	2019 年度营业收入约 399 亿元	2020 年 1-6 月	426.39	是	2006 年至今	采购规模基本稳定
						2019 年度	955.08			
						2018 年度	833.31			
						2017 年度	770.97			
3	杭州明青化纤有限公司	2017-08-09	沈明军持股 90%，沈丽持股 10%	化纤原料的贸易	2019 年度营业收入约 2,500 万元	2020 年 1-6 月	318.49	是	2018 年至今	采购增加系公司相应的色母粒销量增加，树脂需求增加
						2019 年度	105.51			
						2018 年度	93.90			
						2017 年度	-			

序号	供应商名称[注 1]	成立日期	股权结构	主营业务	经营规模	采购期间	采购金额	是否贸易商	合作历史	采购规模变化原因
4	上海衡发贸易有限公司	2007-01-25	顾育勇持股 100%	化工原料的贸易	2019 年度营业收入约 2,500 万元	2020 年 1-6 月	206.69	是	2014 年至今	采购增加系其产品具有一定的性价比优势
						2019 年度	369.65			
						2018 年度	186.80			
						2017 年度	50.26			
5	宁波广和化工有限公司	2010-01-08	唐紫玉持股 90%，蔡本荣持股 10%	塑料原料的贸易	2019 年度营业收入约 7,000 万元	2020 年 1-6 月	184.26	是	2015 年至今	2019 年度采购增加系双方达成长期合作意向
						2019 年度	588.32			
						2018 年度	9.57			
						2017 年度	7.09			
6	杭州凡华化纤有限公司	2011-05-25	宋正刚持股 60%，倪华琴 40%	化纤原料的贸易	2019 年度营业收入约 8,500 万元	2020 年 1-6 月	87.24	是	2018 年至今	2018-2019 年度采购增加系公司相应的色母粒销量增加，树脂需求增加；2020 年 1-6 月采购减少系公司增加了向杭州明青化纤有限公司的采购，两家供应商的终端供应商相同
						2019 年度	610.24			
						2018 年度	348.01			
						2017 年度	-			
7	浙江理工进出口有限公司	2010-05-19	赵沛良持股 90%，王辉杰持股 10%	塑料原料的贸易	2019 年度营业收入约 1.4 亿元	2020 年 1-6 月	94.86	是	2017 年至今	2017-2019 年度采购增加系公司以 EVA 为载体的色母粒销量增加，EVA 树脂需求相应增加；2020 年 1-6 月采购减少系公司以 EVA 为载体的色母粒销量减少，EVA 树脂需求相应减少
						2019 年度	576.40			
						2018 年度	181.84			
						2017 年度	65.05			

序号	供应商名称[注 1]	成立日期	股权结构	主营业务	经营规模	采购期间	采购金额	是否贸易商	合作历史	采购规模变化原因
8	宁波乐金甬兴化工有限公司	1995-05-24	韩国 LG 化学株式会社持股 75%，宁波甬兴化工投资有限公司持股 25%	塑料原料等生产及销售	2019 年度营业收入约 106 亿元	2020 年 1-6 月	105.66	否	2002 年至今	2018 年度采购量较大系乐金甬兴产品能够满足公司产品需求，性价比较高；2019 年度采购减少系公司在市场上寻求到了更具性价比的供应商，因此向乐金甬兴采购减少；2020 年 1-6 月采购增加主要系其产品能够满足公司需求
						2019 年度	1.19			
						2018 年度	846.32			
						2017 年度	-			
9	明日石化[注 3]	2004-08-26	浙江明日控股集团股份有限公司持股 100%	塑料原料的贸易	2019 年度营业收入约 57 亿元	2020 年 1-6 月	47.70	是	2006 年至今	2020 年 1-6 月采购减少系增加了向更具性价比优势的供应商的采购
						2019 年度	499.20			
						2018 年度	486.28			
						2017 年度	499.34			
10	宁波绍大进出口有限公司	2015-04-09	张艳持股 80%，张乐花持股 20%	塑料原料的贸易	2019 年度营业收入约 1 亿元	2020 年 1-6 月	165.90	是	2016 年至今	采购减少系部分产品增加了向更具性价比优势的供应商的采购
						2019 年度	388.42			
						2018 年度	447.46			
						2017 年度	563.28			
11	和记塑料	2012-06-19	董韶红持股 90%，陈芬莉持股 10%	塑料原料的贸易	2019 年度营业收入约 8,900 万元	2020 年 1-6 月	-	是	2013 年至 2017 年	对关联交易进行了规范
						2019 年度	-			
						2018 年度	-			

序号	供应商名称[注 1]	成立日期	股权结构	主营业务	经营规模	采购期间	采购金额	是否贸易商	合作历史	采购规模变化原因
						2017 年度	1,323.25			
12	浙江前浪进出口有限公司	2006-07-06	徐洪泽持股 55%，徐波持股 20%，马珍龙持股 5%，陈忠海持股 5%，毛茂昌持股 5%，徐秀华持股 5%，励丹持股 5%	塑料原料的贸易	2019 年度营业收入约 15 亿元	2020 年 1-6 月	17.28	是	2016 年至今	采购产品主要用于向客户出售，采购减少主要系客户对该款树脂的需求减少
						2019 年度	107.29			
						2018 年度	144.74			
						2017 年度	876.26			

注 1：主要供应商指报告期内为该类原材料前五名供应商且双方 2017-2019 年度当年度该类原材料交易金额 200 万元以上或 2020 年 1-6 月该类原材料交易金额 100 万元以上的供应商，下同；成立日期、股权结构、主营业务、经营规模、合作历史指供应商与公司主要合作主体的相关数据，下同；

注 2：前程石化采购金额为同一实际控制人控制的浙江前程石化股份有限公司、宁波科固国际贸易有限公司、前程物产有限公司合并计算采购金额；

注 3：明日石化采购金额为同一实际控制人控制的浙江明日石化有限公司、浙江明日控股集团股份有限公司合并计算采购金额

（2）钛白粉

报告期内，发行人主要原材料钛白粉的主要供应商具体情况如下：

单位：万元

序号	供应商名称	成立日期	股权结构	主营业务	经营规模	采购期间	采购金额	是否贸易商	合作历史	采购规模变化原因
1	CENTER CHEMICALS PTE,LTD[注 1]	2019-05-15	Yang Shenghui 持股 90%，Xi Ni 持股 10%	钛白粉、塑料原料等化工产品的贸易	2019 年度营业收入约 2,800 万	2020 年 1-6 月	1,675.79	是	2019 年至今	采购增加系该供应商代理世界第二大钛白粉生产商特诺公司钛白粉产品，产品性价比高
						2019 年度	311.50			
						2018 年度	-			

序号	供应商名称	成立日期	股权结构	主营业务	经营规模	采购期间	采购金额	是否贸易商	合作历史	采购规模变化原因
					美元	2017 年度	-			
2	上海英强化工有限公司	2006-09-06	洪克勤持股 66.67%、魏敏持股 33.33%	钛白粉的贸易	2019 年度营业收入约 7,000 万元	2020 年 1-6 月	765.58	是	2008 年至今	2018 年度采购增加系其产品性价比高；2020 年 1-6 月采购减少系其终端供应商供货量减少
						2019 年度	1,931.60			
						2018 年度	1,995.82			
						2017 年度	1,010.51			
3	颜钛实业[注 2]	2004-03-02	杨涛持股 70%、宁群英持股 30%	钛白粉、有机颜料、助剂等产品的销售	2019 年度营业收入约 6.7 亿元	2020 年 1-6 月	702.34	是	2007 年至今	采购增加系公司引进新品，因产品性能稳定，逐步增加对该新品的采购
						2019 年度	197.38			
						2018 年度	3.68			
						2017 年度	-			
4	深圳兴华[注 3]	2011-10-10	姜浩持股 60%、陈建波持股 40%	颜料、塑料原料、助剂、色母粒等产品的销售	2019 年度营业收入约 2.5 亿元	2020 年 1-6 月	590.60	是	2014 年至今	2017-2019 年度采购增加系公司白色母粒销量增加，钛白粉需求增加；2020 年 1-6 月采购减少主要原因为增加了向 CENTER CHEMICALS PTE,LTD 的采购
						2019 年度	2,390.03			
						2018 年度	1,549.08			
						2017 年度	736.22			
5	龙蟒佰利[注 4]	2001-02-21	龙蟒佰利联集团股份有限公司持股 100%	钛白粉等产品的生产、销售	2019 年度营业收入为 113.59 亿元	2020 年 1-6 月	503.10	否	2016 年至今	2017-2019 年度采购规模基本稳定；2020 年 1-6 月采购有所减少主要系增加了向颜钛实业的新品的采购
						2019 年度	1,703.30			
						2018 年度	1,894.23			
						2017 年度	1,469.49			

序号	供应商名称	成立日期	股权结构	主营业务	经营规模	采购期间	采购金额	是否贸易商	合作历史	采购规模变化原因
6	宁波新福化工销售有限公司	2015-12-15	周英持股51%、陆祥芳持股49%	钛白粉的销售	2019年度营业收入约16.7亿元	2020年1-6月	278.94	否[注5]	2019年至今	2019年度采购增加系其产品新推出有一定性价比优势；2020年1-6月采购减少系其性价比优势减弱，减少采购
						2019年度	987.15			
						2018年度	-			
						2017年度	-			
7	金中塑化[注6]	2012-08-01	赵东持股90%、周鎏薇持股10%	塑料原料、钛白粉、助剂、色母粒等产品的贸易	2019年度营业收入约1,900万元	2020年1-6月	-	是	2013年至今	对关联交易进行了规范
						2019年度	-			
						2018年度	279.96			
						2017年度	586.26			

注1：CENTER CHEMICALS PTE,LTD采购金额为同一实际控制人控制的CENTER CHEMICALS PTE,LTD、佛山市顺德区毅龙贸易有限公司合并计算采购金额；

注2：颜钛实业采购金额为同一实际控制人控制的上海颜钛实业有限公司、广州颜钛实业有限公司合并计算采购金额；

注3：深圳兴华采购金额为同一实际控制人控制的深圳市兴华颜料色母有限公司、深圳市中颜网科技有限公司合并计算采购金额；

注4：龙蟒佰利采购金额为同一实际控制人控制的龙佰四川钛业有限公司、龙蟒佰利联集团股份有限公司、禄丰新立钛业有限公司合并计算采购金额；

注5：宁波新福化工销售有限公司的产品来源于同一实际控制人控制的宁波新福钛白粉有限公司；

注6：金中塑化采购金额为同一实际控制人控制的宁波金中塑化有限公司、宁波和杰塑化有限公司合并计算采购金额

（3）颜料

报告期内，发行人主要原材料颜料的主要供应商具体情况如下：

单位：万元

序号	供应商名称	成立日期	股权结构	主营业务	经营规模	采购期间	采购金额	是否贸易商	合作历史	采购规模变化原因
1	昆山彩虹[注]	1997-03-05	承忠持股70%，钱新华持股30%	染料、颜料等产品的生产销售	2019年度营业收入约9,000万元	2020年1-6月	124.43	否	2003年至今	2019年度采购增加系采购产品的价格上升且产品需求增加
						2019年度	193.80			
						2018年度	85.80			
						2017年度	144.78			
2	宁波先丽化工有限公司	2013-09-23	先尼科化工（上海）有限公司持股100%	颜料的贸易	2019年度营业收入约5,000万元	2020年1-6月	118.94	是	2014年至今	采购规模基本稳定
						2019年度	346.59			
						2018年度	349.36			
						2017年度	291.26			
3	深圳兴华	2011-10-10	姜浩持股60%、陈建波持股40%	颜料、塑料原料、助剂、色母粒等产品的销售	2019年度营业收入约2.5亿元	2020年1-6月	40.34	是	2014年至今	采购规模变化系根据供应商产品性价比及公司产品需求而变化
						2019年度	141.16			
						2018年度	248.16			
						2017年度	116.30			

注：昆山彩虹采购金额为同一实际控制人控制的昆山彩虹染料颜料有限公司、昆山彩之源化学有限公司合并计算采购金额

（4）炭黑

报告期内，发行人炭黑主要向曲靖一和采购，向其采购金额占发行人炭黑采购金额的比例分别为 74.44%、73.78%、89.88%、77.32%，向曲靖一和的采购具体情况如下：

单位：万元

序号	供应商名称	成立日期	股权结构	主营业务	经营规模	采购期间	采购金额	是否贸易商	合作历史	采购规模变化原因
1	曲靖一和[注]	2016-05-04	曲靖市麒麟区工业园区开发投资有限责任公司持股100%	炭黑等产品的生产销售	2019年度营业收入约12亿元	2020年1-6月	274.91	否	2011年至今	采购规模变化系公司对该供应商的相应产品需求变化
						2019年度	817.54			
						2018年度	493.59			
						2017年度	552.10			

注：曲靖一和采购金额为相互之间具有关联关系的曲靖一和新材料工贸有限公司、曲靖市麒麟区工业园区开发投资有限责任公司、曲靖卓扬工贸有限公司合并计算采购金额；合作历史从报告期外的合作主体曲靖众一精细化工股份有限公司的合作时间开始计算

（5）助剂

报告期内，发行人主要原材料助剂的主要供应商具体情况如下：

单位：万元

序号	供应商名称	成立日期	股权结构	主营业务	经营规模	采购期间	采购金额	是否贸易商	合作历史	采购规模变化原因
1	德庆县泰利新材料有限公司	2017-04-26	郭添宏持股50%，戚海锋持股50%	助剂的生产、销售	2019年度营业收入约2,800万元	2020年1-6月	201.39	否	2018年至今	采购增加系引进新产品，增加采购
						2019年度	512.04			
						2018年度	10.44			
						2017年度	-			
2	上海魔核	2017-08-21	赵丽娜持股100%	助剂的贸易	2019年度营业收入约	2020年1-6月	166.37	是	2017年至今	采购增加系相应色母粒产品销量增加，采购需求增加
						2019年度	341.90			

					2,800 万元	2018 年度	250.06			
						2017 年度	39.05			
3	上海永浩塑料有限公司	1998-09-15	金佳美持股 56.25%，罗士莲持股 43.75%	塑料、化纤生产加工	注册资本为 80 万元	2020 年 1-6 月	-	否	2002 年至 2018 年	因产品性价比低而减少采购，同时找到了更具性价比的供应商
						2019 年度	-			
						2018 年度	170.98			
						2017 年度	269.33			
4	和记塑料	2012-06-19	董韶红持股 90%，陈芬莉持股 10%	塑料原料的贸易	2019 年度营业收入约 8,900 万元	2020 年 1-6 月	-	是	2013 年至 2017 年	对关联交易进行了规范
						2019 年度	-			
						2018 年度	-			
						2017 年度	201.83			

二、披露报告期内发行人向贸易商采购金额、占比，主要贸易商终端供应商情况，向贸易商与终端供应商均价及差异原因

发行人已在招股说明书“第六节　业务与技术”之“四、采购情况和主要供应商”补充披露如下：

（三）向贸易商采购情况

1、发行人向贸易商采购金额、占比及主要贸易商终端供应商情况

报告期内，发行人向贸易商采购的主要原材料金额分别为 11,075.28 万元、12,339.76 万元、16,294.04 万元、8,199.27 万元，占当期采购总额的比例分别为 70.08%、64.34%、68.82%、75.32%。

报告期内，发行人向前五名贸易商的采购情况如下：

单位：万元

序号	贸易商名称	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度		主要终端供应商
		采购金额	采购内容	采购金额	采购内容	采购金额	采购内容	采购金额	采购内容	
1	CENTER CHEMICALS PTE,LTD	1,723.10	钛白粉	368.04	钛白粉等	16.94	树脂	-	-	特诺（TRONOX）
2	上海英强化工有限公司	765.58	钛白粉	1,931.60	钛白粉	1,995.82	钛白粉	1,010.51	钛白粉	攀钢钒钛（000629）
3	颜钛实业	702.34	钛白粉	197.38	钛白粉	3.68	钛白粉	5.14	炭黑	攀枝花市海峰鑫化工有限公司
4	深圳兴华	677.52	钛白粉等	2,642.24	钛白粉等	1,921.02	钛白粉等	884.52	钛白粉等	泛能拓（Venator）
5	天都贸易	481.53	树脂	1,234.72	树脂	127.16	树脂	-	-	台达化学工业股份有限公司
6	前程石化	426.39	树脂	955.08	树脂	833.31	树脂	770.97	树脂	中国石化镇海炼油化工股份有限公司、泰国石化（IRPC）、印尼钱德拉•阿斯里石化（TPIA）、台达化学工业股份有限公

序号	贸易商名称	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度		主要终端供应商
		采购金额	采购内容	采购金额	采购内容	采购金额	采购内容	采购金额	采购内容	
										司等
7	明日石化	47.70	树脂	499.20	树脂	486.28	树脂	499.34	树脂	埃克森美孚（XOM）、中天合创能源有限责任公司等
8	宁波绍大进出口有限公司	165.90	树脂	388.42	树脂	447.46	树脂	563.28	树脂	中国石油天然气股份有限公司大庆石化分公司、台塑石化股份有限公司等
9	和记塑料	-	-	-	-	-	-	1,525.08	树脂等	乐金甬兴等
10	金中塑化	-	-	-	-	286.89	钛白粉等	982.99	钛白粉、树脂等	山东金虹钛白化工有限公司、中国石化扬子石油化工有限公司等

2、向贸易商与终端供应商采购均价及差异原因

报告期内，发行人主要原材料向贸易商和终端供应商的采购均价情况如下：

单位：万元、万元/吨

原材料名称	供应商类型	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
		采购金额	采购均价	采购金额	采购均价	采购金额	采购均价	采购金额	采购均价
钛白粉	贸易商	3,991.91	1.51	5,783.17	1.59	4,100.45	1.62	2,679.83	1.54
	终端供应商	967.47	1.23	3,021.22	1.30	2,246.41	1.40	1,704.17	1.43
树脂	贸易商	3,187.95	0.70	8,044.42	0.87	5,749.19	0.99	6,055.94	1.09
	终端供应商	279.15	0.85	540.57	0.88	1,398.18	1.03	470.75	0.65
颜料	贸易商	539.43	6.07	1,185.67	6.70	1,187.74	6.31	889.42	5.97
	终端供应商	598.10	6.73	1,485.46	7.65	1,467.69	7.55	1,157.75	6.58
助剂	贸易商	466.20	1.82	1,218.50	2.29	1,185.99	2.00	1,288.54	2.00
	终端供应商	496.40	0.81	1,243.51	0.72	973.54	0.64	671.49	0.58
炭黑	贸易商	13.78	1.71	62.29	2.23	116.39	1.58	161.54	1.29
	终端供应商	341.78	0.68	847.33	0.74	552.63	0.79	580.13	0.78

（1）钛白粉采购价格差异原因

报告期内，发行人采购进口钛白粉占发行人钛白粉采购总额的比例分别为18.15%、24.97%、35.69%、48.45%。发行人进口钛白粉均通过贸易商采购，报告期内，进口钛白粉平均采购价格比国产钛白粉分别高 43.88%、57.89%、51.95%、67.89%，最终导致发行人向贸易商采购的钛白粉均价高于终端供应商采购均价。

（2）树脂采购价格差异原因

2017 年度，发行人从终端供应商主要采购 PET 树脂（当年度该类树脂产品占发行人向终端供应商树脂产品采购金额的比例为 67.87%），该类树脂相较发行人采购的 LLDPE、AS、ABS、PP 等树脂，整体价格更低，因此以 PET 树脂为主的产品结构导致终端供应商采购均价低于贸易商；2018 年度，发行人向终端供应商采购以 AS 树脂为主，当年度 AS 树脂的平均采购价格比树脂平均采购价格高 14.55%，因此终端供应商整体采购均价高于贸易商；2019 年度，发行人向终端供应商采购树脂产品整体金额较小，种类较为分散，与向贸易商采购的树脂平均价格差异较小；2020 年 1-6 月，发行人向终端供应商采购的树脂产品当中 AS 树脂占比最高，AS 产品的平均价格比当期树脂平均采购价格高 18.62%，因此导致当期终端供应商采购均价高于贸易商。

（3）颜料采购价格差异原因

发行人主要使用国产颜料，贸易商通过规模采购，能够从终端供应商取得较大价格优惠，因此发行人通过贸易商采购颜料产品的采购均价整体低于直接向终端供应商采购均价。

（4）助剂采购价格差异原因

发行人向终端供应商采购助剂主要系国内终端供应商产品，发行人向贸易商采购的助剂以进口产品为主，进口助剂产品价格整体显著高于国产助剂，因此发行人向贸易商采购助剂均价高于向终端供应商采购均价。

（5）炭黑采购价格差异原因

发行人通过贸易商采购炭黑以进口炭黑为主，整体价格高于国产炭黑，因此发行人通过贸易商采购的炭黑均价高于向国内终端供应商采购均价。

三、披露 2017 年发行人向关联方金中塑化、和记塑料采购金额较大，2018 年、2019 年减少较多，进一步说明并披露报告期内对其采购金额变化原因，结合相关原材料公开价格、同期同类原材料向其他供应商采购价格，分析报告期内关联采购价格公允性

发行人已在招股说明书“第六节　业务与技术”之“四、采购情况和主要供应商”之“（二）前五名供应商采购情况”之“2、公司与前五名供应商的关联关系”补充披露如下：

报告期内，公司向和记塑料的采购金额分别为 1,531.92 万元、0.00 万元、0.00 万元、0.00 万元，向金中塑化的采购金额分别为 982.99 万元、286.89 万元、0.00 万元、0.00 万元，采购金额逐年减少，并从 2019 年度开始完全停止向上述关联方采购。上述变化的主要原因为报告期内公司对关联交易进行了规范，减少了关联交易的发生，将相关原材料的采购逐步从关联方向非关联供应商转移。

报告期内，公司向上述关联供应商的采购价格公允，具体分析如下：

（1）和记塑料

2017 年度，公司向和记塑料采购金额为 1,531.92 万元，其中前五大采购商品的金额合计为 1,358.14 万元，占向和记塑料采购总额的 88.66%，具体情况如下：

单位：万元

序号	采购商品名称	金额	备注
1	ABS 121H 树脂	694.57	公司当年仅向和记塑料采购
2	AS 80HF 树脂	431.03	
3	PET 白母粒专用分散剂	91.43	
4	ABS 增韧剂	72.39	和记塑料当年仅向公司销售
5	AS NF2200 树脂	68.72	
合　计		1,358.14	-

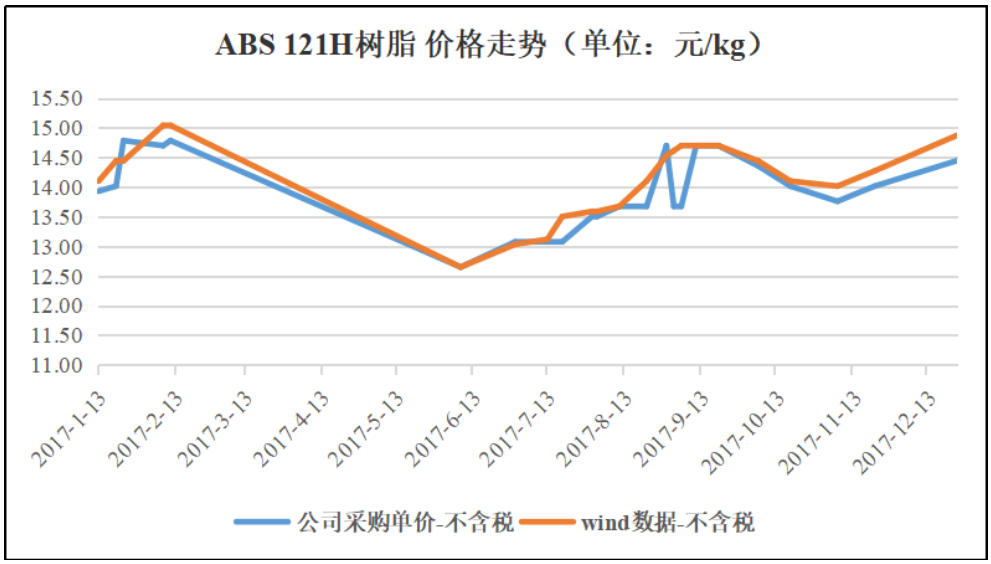
针对公司当年仅向和记塑料采购的商品，公司将采购单价与和记塑料同期向非关联客户销售同类商品的单价，以及该商品市场报价进行比较；针对和记

塑料当年仅向公司销售的商品，公司将采购单价与公司同期向非关联供应商采购同类商品的单价进行比较，结果如下：

①ABS 121H 树脂

通过比较和记塑料同期向公司和向非关联客户销售 ABS 121H 树脂的单价，可知公司采购平均单价为 14.07 元/kg，其他客户采购平均单价为 14.22 元/kg，价差为 1.09%，价格差异较小。

公司采购单价与公开市场报价的比较情况如下：



数据来源：Wind 资讯

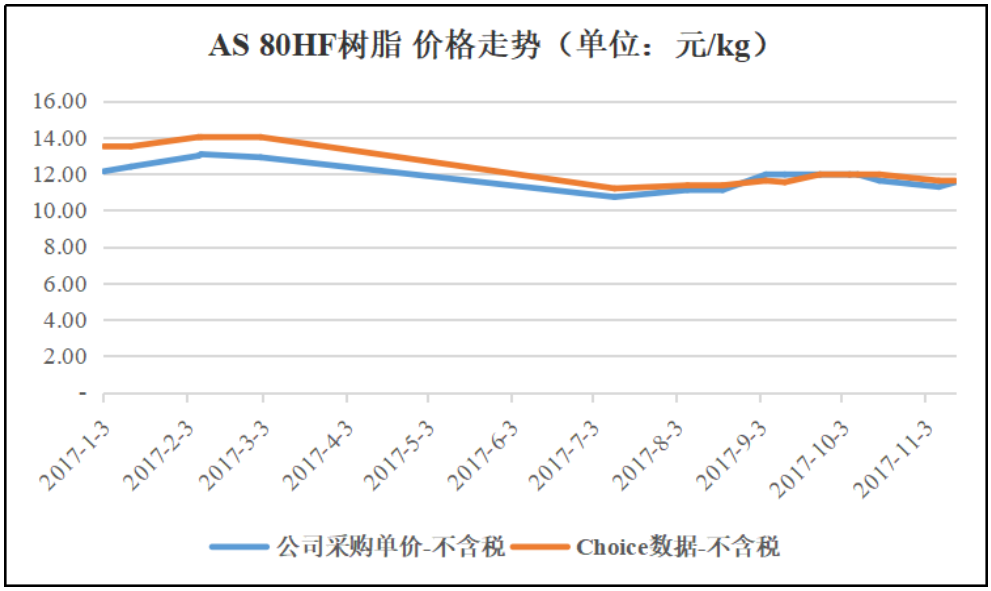
由上图可知，公司采购单价与公开市场报价的变动趋势一致；公开市场报价略高于公司采购单价，考虑到市场报价中包含一定还价空间，该差距具有合理性。

综上所述，公司向和记塑料采购 ABS 121H 树脂的单价与和记塑料向非关联客户销售的单价不存在显著差异，且与公开市场报价相符，定价公允。

②AS 80HF 树脂

通过比较和记塑料同期向公司和向非关联客户销售 AS 80HF 树脂的单价，可知公司采购平均单价为 11.92 元/kg，非关联客户采购平均单价为 11.98 元/kg，价差为 0.51%，价格差异较小。

公司采购单价与公开市场报价的比较情况如下：



数据来源：Choice

由上图可知，公司采购单价与公开市场报价的变动趋势一致；公开市场报价略高于公司采购单价，考虑到市场报价中包含一定还价空间，该差距具有合理性。

综上所述，公司向和记塑料采购 AS 80HF 树脂的单价与和记塑料向非关联客户销售的单价不存在显著差异，且与公开市场报价相符，定价公允。

③PET 白母粒专用分散剂

通过比较和记塑料同期向公司和向非关联客户销售同类分散剂的单价，可知公司采购平均单价为 52.31 元/kg，非关联客户采购平均单价为 49.57 元/kg，价差为 5.52%，公司采购价格略高，主要原因为和记塑料在向公司出售该种专用分散剂时，根据公司要求预先掺入一定比例的抗氧化剂，以满足公司生产的个性化要求，因此单价在原有基础上适当提高。

④ABS 增韧剂、AS NF2200 树脂

2017 年度，公司向和记塑料采购和向非关联供应商采购 ABS 增韧剂、AS NF2200 树脂的单价情况如下：

单位：元/kg

序号	采购商品名称	公司向和记塑料采购平均单价	公司向非关联供应商采购平均单价	差异率
1	ABS 增韧剂	23.22	22.86	1.56%

序号	采购商品名称	公司向和记塑料采购平均单价	公司向非关联供应商采购平均单价	差异率
2	AS NF2200 树脂	11.45	11.54	-0.74%

由上表可知，公司向和记塑料采购 ABS 增韧剂、AS NF2200 树脂的平均单价，与向非关联供应商采购的平均单价之间不存在显著差异，定价公允。

综上所述，公司向和记塑料采购商品的价格与可比价格之间不存在显著差异，定价公允。

（2）金中塑化

2017 年度，公司向金中塑化的采购金额为 982.99 万元，其中前五大采购商品的金额合计为 825.07 万元，占向金中塑化采购总额的 83.93%；2018 年度，公司向金中塑化的采购金额为 286.89 万元，其中采购钛白粉（东佳）的金额为 279.96 万元，占向金中塑化采购总额的 97.59%，具体情况如下：

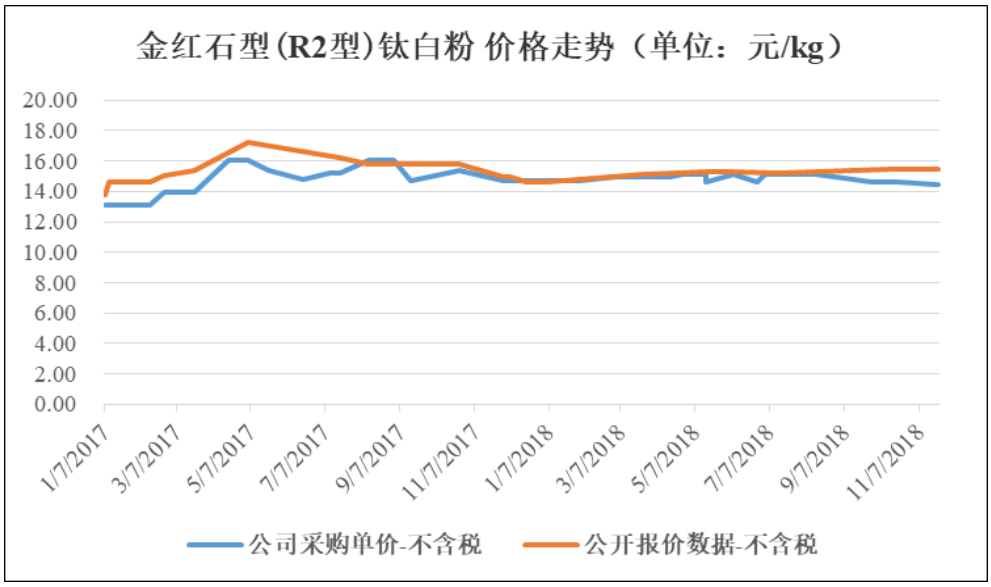
单位：万元

序号	采购商品名称	2018 年度采购金额	2017 年度采购金额	备注
1	钛白粉（东佳）	279.96	586.26	公司当年仅向金中塑化采购
2	LLDPE YLJ2650 树脂	-	106.72	公司当年也向非关联供应商采购
3	LLDPE 3305 树脂	-	66.15	
4	ABS 750SW 树脂	-	36.15	
5	紫外线吸收剂	-	29.78	
合　计		279.96	825.07	-

针对公司当年仅向金中塑化采购的商品，公司将采购单价与该商品市场报价进行比较；针对其他商品，公司将采购单价与同期向非关联供应商采购同类商品的单价进行比较，结果如下：

①钛白粉（东佳）

2017 年度、2018 年度，公司钛白粉（东佳）仅向金中塑化采购，该商品属于金红石型（R2 型）钛白粉大类。金红石型（R2 型）钛白粉的公开市场报价与公司采购单价的比较情况如下：



注：“公司采购单价”系金红石型（R2 型）钛白粉中钛白粉（东佳）的单价；公开市场报价数据来源于 Choice、化工网、中国铁合金在线

由上图可知，公司采购单价与公开市场报价的变动趋势一致；公开市场报价略高于公司采购单价，考虑到市场报价中包含一定还价空间，该差距具有合理性。

综上所述，公司向金中塑化采购钛白粉（东佳）的单价与公开市场报价相符，定价公允。

②除钛白粉（东佳）外的其他商品

针对 2017 年度公司向金中塑化采购的除钛白粉（东佳）外的其他商品，公司将采购单价与同期向非关联供应商采购同类商品的单价进行了比较，结果如下：

单位：元/kg

序号	采购商品名称	公司向金中塑化采购平均单价	公司向非关联供应商采购平均单价	差异率
1	LLDPE YLJ2650 树脂	8.92	8.78	1.67%
2	LLDPE 3305 树脂	9.19	9.25	-0.69%
3	ABS 750SW 树脂	14.48	14.10	2.65%
4	紫外线吸收剂	84.62	85.47	-1.00%

由上表可知，报告期内，公司向金中塑化采购商品的平均单价，与向非关联供应商采购同类商品的平均单价之间不存在显著差异。其中 ABS 750SW 树脂

的单价略高于非关联供应商，原因系该种原材料均供应公司中山分公司使用，因此定价中包含宁波市至中山市的运费，后中山分公司向位于东莞市的当地非关联供应商采购，运费降低，因此单价略低于金中塑化。

综上所述，公司向金中塑化采购商品的价格与可比价格之间不存在显著差异，定价公允。

四、披露发行人与前程石化合作时间、合作情况，钱刚、谢华入股前后发行人向前程石化采购原材料价格差异及原因，前程石化、钱刚、谢华与发行人是否存在其他协议或利益安排，是否存在可能导致利益倾斜的情形。结合同类原材料公开采购价格、同期同类原材料向其他供应商采购价格，分析报告期内向前程石化采购的公允性

（一）披露发行人与前程石化合作时间、合作情况，钱刚、谢华入股前后发行人向前程石化采购原材料价格差异及原因，前程石化、钱刚、谢华与发行人是否存在其他协议或利益安排，是否存在可能导致利益倾斜的情形

发行人已在招股说明书“第六节　业务与技术”之“四、采购情况和主要供应商”之“（二）前五名供应商采购情况”之“1、公司向前五名供应商的采购情况”补充披露如下：

（1）前程石化相关合作情况说明

①钱刚、谢华入股发行人前后的交易情况

发行人向前程石化主要采购树脂类产品，双方合作始于 2006 年，长期保持稳定的合作关系。钱刚、谢华于 2014 年 4 月受让任卫庆股份，2013-2015 年度，发行人向前程石化的采购金额分别为 603.82 万元、93.12 万元、253.54 万元，主要原材料采购情况如下：

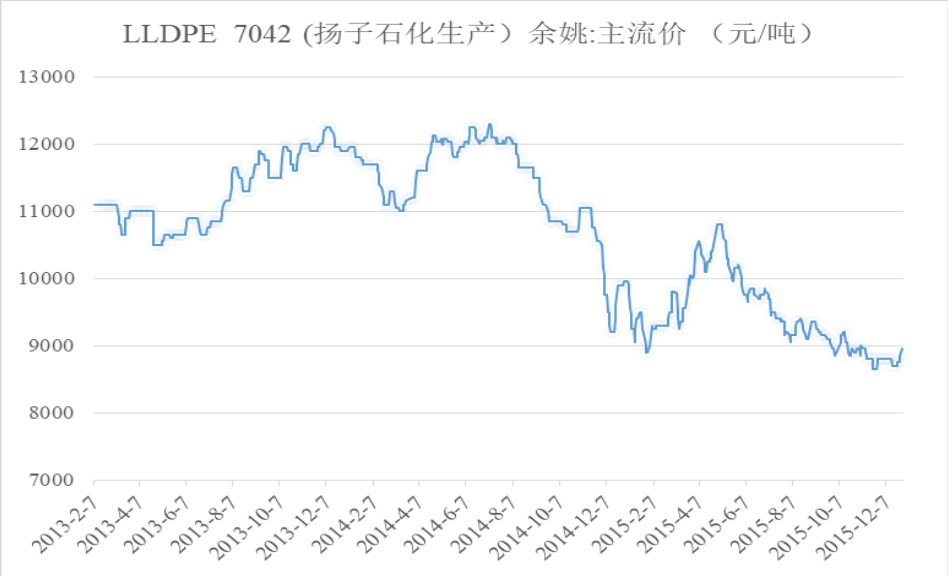
单位：万元、万元/吨

期间	采购金额	主要采购原材料	占比	采购均价
2015 年度	168.29	钛白粉（泛能拓）A	66.38%	1.68
	35.63	LLDPE	14.05%	0.96
2014 年度	56.20	LLDPE	60.35%	1.02
2013 年度	405.92	LLDPE	67.23%	1.03

注 1：发行人采购的泛能拓产钛白粉有两种型号，分别简称钛白粉（泛能拓）A、钛白粉（泛能拓）B，下同；

注 2：占比为采购该原材料占发行人当年度向前程石化采购总额的比例，发行人仅于 2015 年度向前程石化采购钛白粉

发行人采购 LLDPE 树脂主要根据多家供应商报价高低，按照“价低优先”原则结合供应商供货的稳定性确定最终供应商。由上表可知，2014 年 4 月钱刚、谢华入股发行人后，发行人向前程石化的采购金额未出现快速增长的情形。2013-2015 年度，发行人向前程石化采购的 LLDPE 树脂价格出现下降，主要原因为上游原油价格下跌，导致 LLDPE 整体市场价格呈现下降趋势。以下为 2013-2015 年度有市场公开报价的一款主流 LLDPE 树脂产品的价格变动图：



数据来源：Choice

由上图可知，LLDPE 价格在 2014 年下半年至 2015 年整体下降幅度较大。2014 年钱刚、谢华入股发行人前后，发行人向前程石化采购的 LLDPE 树脂价格变动与 LLDPE 市场价格变动趋势相符，采购价格下降系因整体市场价格下降所致，与钱刚、谢华入股发行人事项不存在因果关系。

2015 年度，发行人向前程石化采购钛白粉（泛能拓）A（占发行人该型号钛白粉当年度采购总额的比例为 7.39%），其采购均价为 1.68 万元/吨，与发行人当年度该型号钛白粉的全年采购均价 1.66 万元/吨，差异较小，在合理范围内。

经核查，保荐人、发行人律师认为，前程石化、钱刚、谢华与发行人不存在其他协议或利益安排，不存在可能导致利益倾斜的情形。

（二）结合同类原材料公开采购价格、同期同类原材料向其他供应商采购价格，分析报告期内向前程石化采购的公允性

发行人已在招股说明书“第六节　业务与技术”之“四、采购情况和主要供应商”之“（二）前五名供应商采购情况”之“1、公司向前五名供应商的采购情况”之“（1）前程石化”补充披露如下：

②向前程石化采购的公允性分析

报告期内，公司向前程石化采购的原材料主要为进口树脂产品，具体采购情况如下表所示：

单位：吨、万元、万元/吨

2020 年 1-6 月						
序号	产品型号	采购数量	采购金额	采购均价	采购金额占比	是否独家采购
1	LLDPE UI2650	145.00	94.78	0.65	22.23%	是
2	AS 120PC	100.00	76.55	0.77	17.95%	是
3	LLDPE 8320	81.36	55.09	0.68	12.92%	否
4	其他	251.43	199.97	-	46.90%	
合　计		577.78	426.39		100.00%	
2019 年度						
序号	产品型号	采购数量	采购金额	采购均价	采购金额占比	是否独家采购
1	AS 129PC	230.00	231.27	1.01	24.22%	是
2	LLDPE 8320	290.00	220.42	0.76	23.08%	否
3	AS 120PC	190.00	193.45	1.02	20.26%	是
4	其它	356.05	309.94	-	32.45%	
合　计		1,066.05	955.08		100.00%	
2018 年度						
序号	产品型号	采购数量	采购金额	采购均价	采购金额占比	是否独家采购
1	LLDPE 8320	372.06	311.56	0.84	37.39%	否
2	LLDPE 500M24A	196.93	164.21	0.83	19.71%	否
3	PP K8050	75.00	64.96	0.87	7.80%	否
4	其它	273.88	292.58	-	35.11%	
合　计		917.86	833.31		100.00%	

2017 年度						
序号	产品型号	采购数量	采购金额	采购均价	采购金额占比	是否独家采购
1	LLDPE 8320	460.00	396.45	0.86	51.42%	否
2	LLDPE M26500	115.86	102.47	0.88	13.29%	是
3	PP K8050	92.38	77.93	0.84	10.11%	否
4	其他	183.75	194.11	-	25.18%	
合　计		851.99	770.97		100.00%	

除 LLDPE 8320 外，发行人向前程石化采购的树脂产品主要为泰国石化（IRPC）、印尼钱德拉阿斯里石化（TPIA）等国外品牌树脂产品，市场无相关境内公开报价，此处分析报告期内向前程石化采购的公允性主要将发行人向前程石化的采购价格与向同类树脂其他供应商采购价格或前程石化当月销售该产品的平均售价比较。

A、LLDPE 8320 采购价格公允性

报告期内，发行人向前程石化连续采购的牌号为 LLDPE 8320 的树脂产品同期向多家供应商采购，该款产品的整体供应商采购价格如下：

单位：吨、万元、万元/吨

2020 年 1-6 月				
序号	供应商名称	采购数量	采购金额	采购均价
1	宁波广和化工有限公司	230.00	155.49	0.68
2	宁波江升化工有限公司	130.00	87.48	0.67
3	前程石化	81.36	55.09	0.68
4	中哲能源化工有限公司	82.98	49.09	0.59
5	其他	217.00	146.63	0.67
	合　计	741.34	493.78	0.67
2019 年度				
序号	供应商名称	采购数量	采购金额	采购均价
1	宁波广和化工有限公司	600.00	451.99	0.75
2	前程石化	290.00	220.42	0.76
3	宁波保税区亿贸石化有限公司	250.00	191.06	0.76
4	余姚市聚和贸易有限公司	140.00	105.91	0.76

5	其他	400.00	298.23	0.75
合　计		1,680.00	1,267.61	0.75
2018 年度				
序号	供应商名称	采购数量	采购金额	采购均价
1	前程石化	372.06	311.56	0.84
2	朴蓝聚烯烃科技发展（上海）有限公司	150.00	126.75	0.85
3	浙江明日石化有限公司	100.00	85.65	0.86
4	宁波保税区亿贸石化有限公司	80.00	68.71	0.86
5	其他	70.00	59.40	0.85
合　计		772.06	652.06	0.84
2017 年度				
序号	供应商	采购数量	采购金额	采购均价
1	前程石化	460.00	396.45	0.86
2	浙江明日石化有限公司	70.00	59.58	0.85
3	宁波杰德化工材料有限公司	30.00	25.90	0.86
4	宁波好鑫晴贸易有限公司	40.00	34.83	0.87
合　计		600.00	516.76	0.86

由上表可知，报告期内，发行人向前程石化采购的主要树脂牌号 LLDPE 8320 的价格与向其它供应商的采购价格差异较小，定价公允。

B、LLDPE 500M24A 采购价格公允性分析

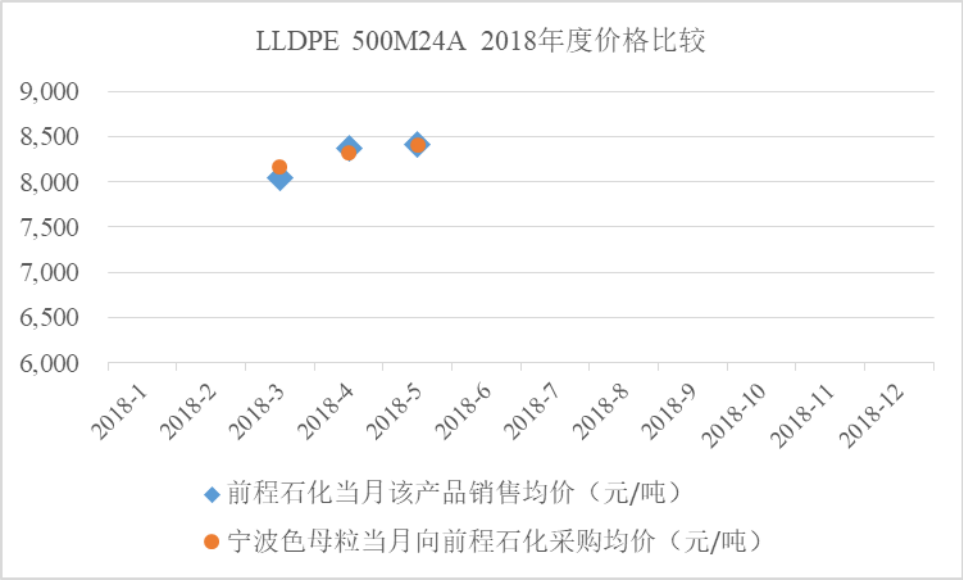
2018 年度，发行人采购 LLDPE 500M24A 的整体情况如下：

单位：吨、万元、万元/吨

2018 年度				
序号	供应商名称	采购数量	采购金额	采购均价
1	前程石化	196.93	164.21	0.83
2	宁波市纺织品进出口有限公司	100.00	88.89	0.89
合　计		296.93	253.10	0.85

上述采购均价差异主要系采购月份差异导致。

发行人向前程石化采购 LLDPE 500M24A 的月均价与前程石化当月该产品销售均价的比较情况如下：



注：2018 年度，前程石化仅于 2018 年 3 至 5 月销售该产品

由上图可知，2018 年度，发行人向前程石化采购的 LLDPE 500M24A 价格与前程石化当月该产品销售均价差异较小，价格公允。

C、PP K8050 采购价格公允性分析

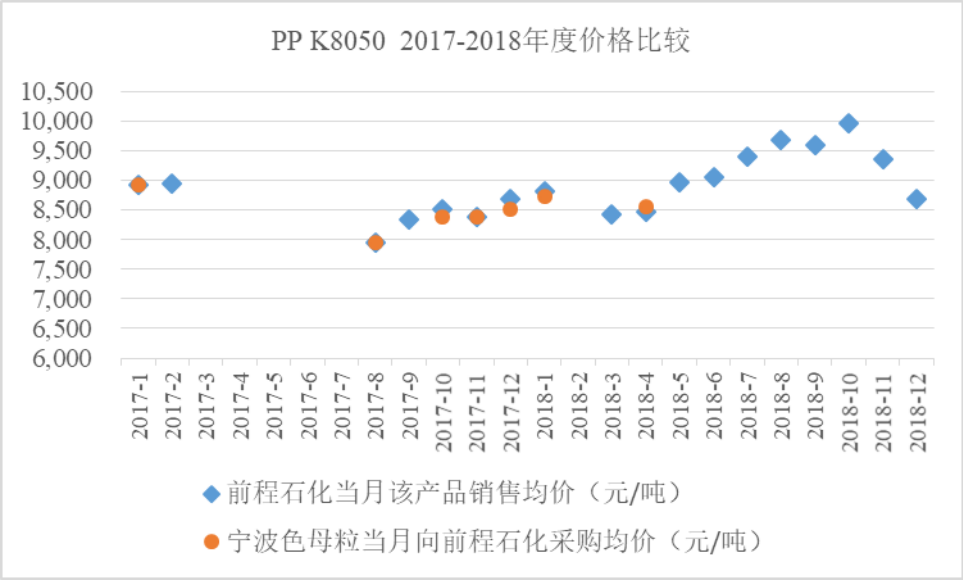
2017-2018 年度，发行人采购 PP K8050 的整体情况如下：

单位：吨、万元、万元/吨

2018 年度				
序号	供应商名称	采购数量	采购金额	采购均价
1	上海衡发贸易有限公司	200.00	186.80	0.93
2	前程石化	75.00	64.96	0.87
3	余姚市博源贸易有限公司	10.00	9.83	0.98
合　计		285.00	261.59	0.92
2017 年度				
序号	供应商名称	采购数量	采购金额	采购均价
1	前程石化	92.38	77.93	0.84
2	上海衡发贸易有限公司	30.00	22.31	0.74
合　计		122.38	100.24	0.82

上述采购均价差异主要系采购月份差异导致。

发行人向前程石化采购 PP K8050 的月均价与前程石化当月该产品销售均价的比较情况如下：



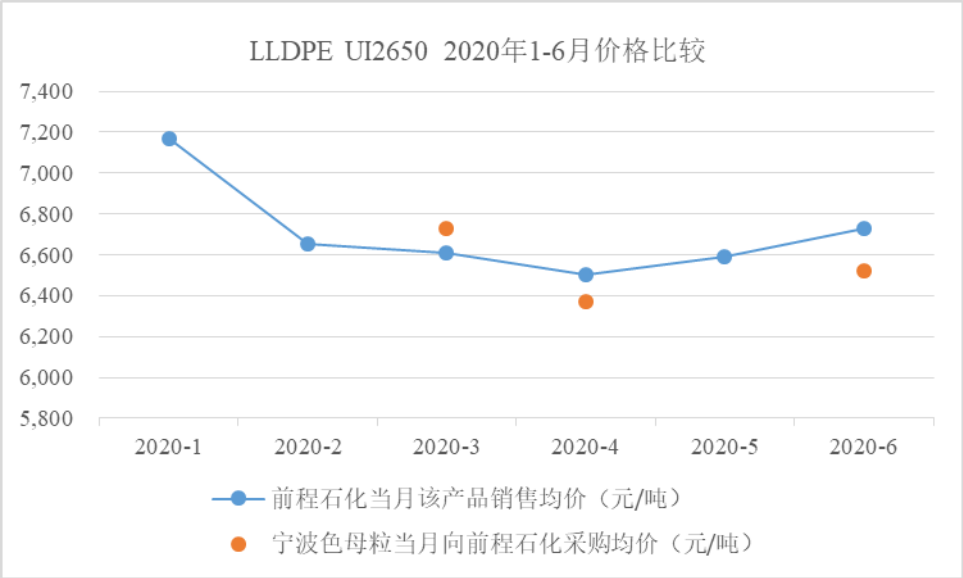
注：2017 年 3 至 7 月和 2018 年 2 月，前程石化未销售该产品

由上图可知，2017-2018 年度，发行人向前程石化采购的 PP K8050 价格与前程石化当月该产品销售均价差异较小，价格公允。

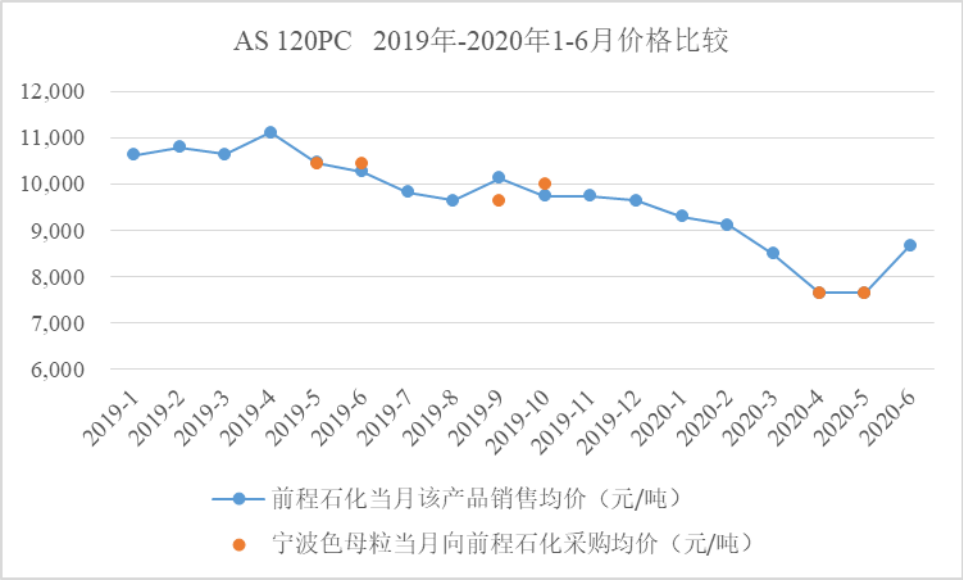
D、其他产品采购价格公允性

除 LLDPE 8320、LLDPE 500M24A、PP K8050 外的其他树脂产品，发行人向前程石化采购的月均价与前程石化当月该产品销售均价的比较情况如下：

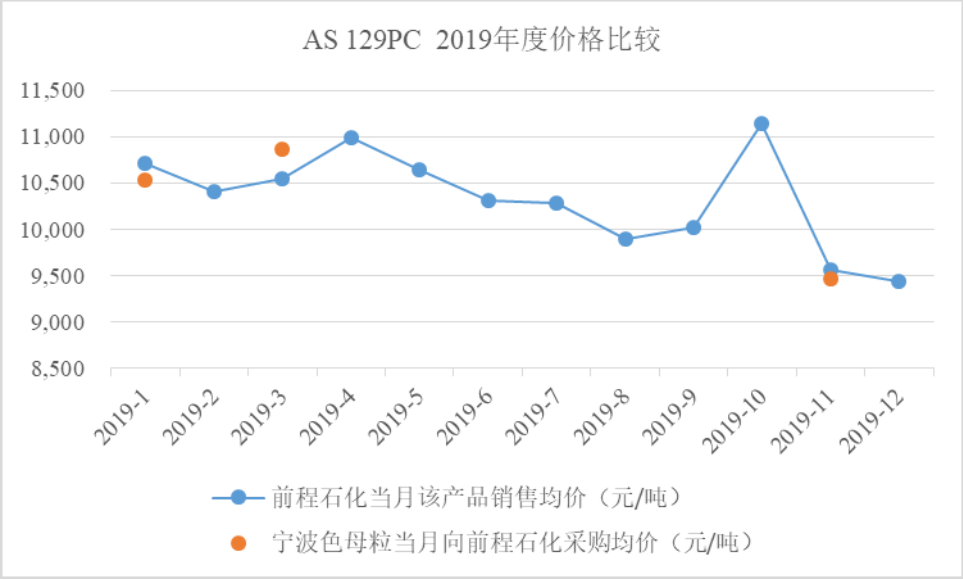
a、LLDPE UI2650



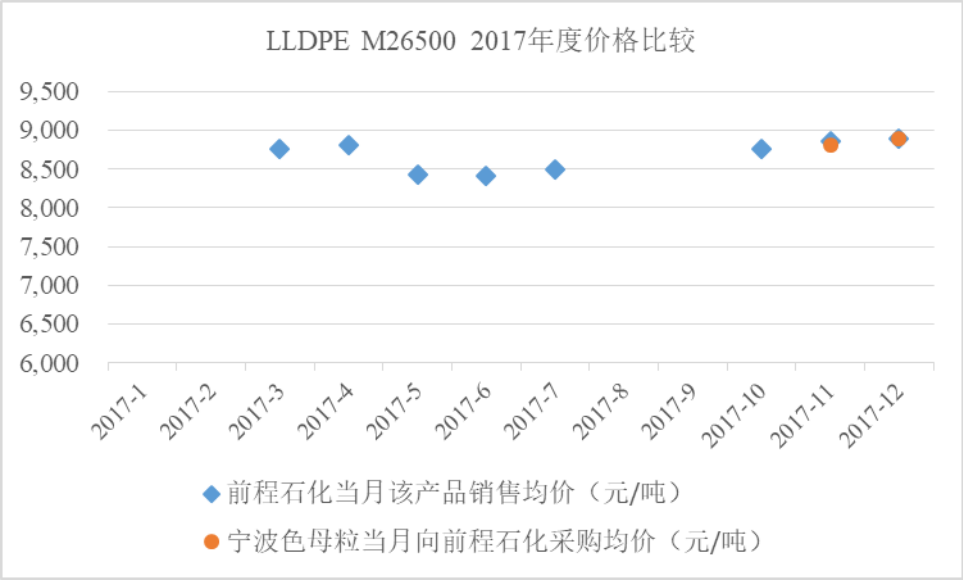
b、AS 120PC



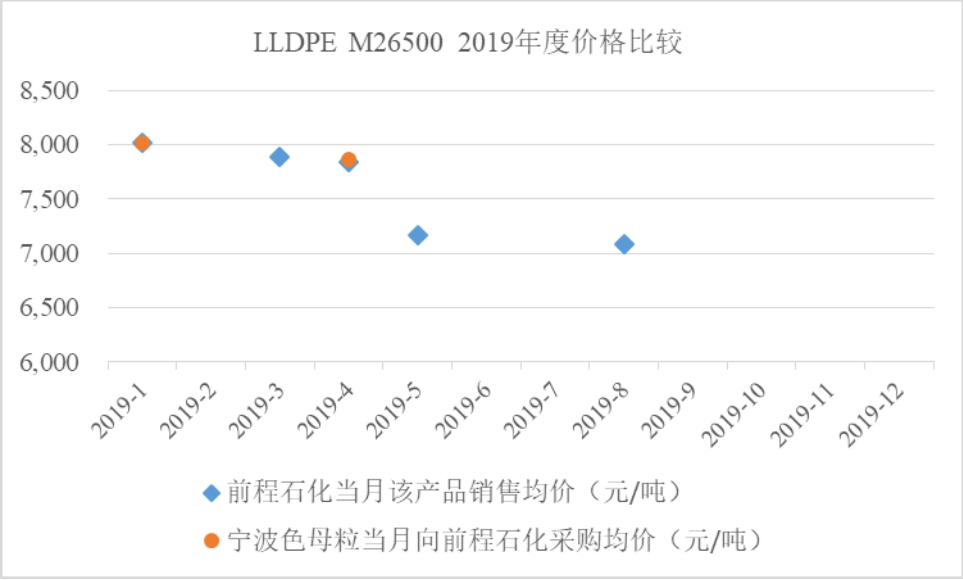
c、AS 129PC



d、LLDPE M26500



注：2017 年 1 至 2 月、2017 年 8 至 9 月，前程石化未销售该产品



注：2019 年度，前程石化仅于 1、3、4、5、8 月销售该产品

根据上述系列价格比较图，发行人向前程石化采购商品与前程石化当月该产品销售均价差异较小，在合理区间范围内，定价公允。

五、披露乐金甬兴 2018 年为前五大供应商，2019 年退出前五大供应商的原因，与发行人合作模式是否发生变化；余姚市天都贸易有限公司成为 2019 年新增前五大供应商的原因及合理性

发行人已在招股说明书“第六节　业务与技术”之“四、采购情况和主要供应商”之“（二）前五名供应商采购情况”之“1、公司向前五名供应商的采购情况”补充披露如下：

（2）乐金甬兴

2017 年度，发行人与乐金甬兴约定采取受托加工的合作模式，乐金甬兴负责提供生产产品所需的全部原材料，2018 年 2 月起发行人与乐金甬兴的业务合作模式由受托加工模式转变为销售商品模式，发行人自行采购所需的原材料。2018 年度，发行人向乐金甬兴采购金额较大的主要原因为乐金甬兴的相关产品在满足公司对产品质量和产品性能要求的基础上，在产品价格、产品交货期等方面具有一定优势，因此公司向其进行采购。2019 年度，发行人在市场上寻求到了更具性价比的供应商，因此向乐金甬兴的采购金额减少。发行人与乐金甬兴的合作模式自 2018 年起未再发生变化。

（3）天都贸易

天都贸易成立于 2002 年 6 月，是一家塑料原料贸易商，其销售的产品主要来源于台达化学工业股份有限公司。

公司与天都贸易于 2018 年末开始合作，2019 年度其成为新增前五大供应商的主要原因为 2019 年度公司销量增加，对树脂的需求量相应增加，公司在市场寻求高性价比的树脂供应商。公司向天都贸易采购的相关产品在满足公司对产品质量和产品性能要求的基础上，在产品价格、产品交货期等方面具有一定优势，因此公司向其采购量增加。

六、披露陈建波与发行人实际控制人、董事、监事、高级管理人员是否存在关联关系、报告期内发行人向深圳兴华采购大幅增加的原因；结合深圳市中颜网科技有限公司的主营业务范围和变化情况，披露发行人采购种类、金额、占比，发行人向其采购的原因及合理性，是否具有商业逻辑；结合同类原材料市场公开报价、其他客户采购价格，分析发行人向深圳兴华及深圳市中颜网科技有限公司采购价格公允性

（一）披露陈建波与发行人实际控制人、董事、监事、高级管理人员是否存在关联关系、报告期内发行人向深圳兴华采购大幅增加的原因

发行人已在招股说明书“第六节　业务与技术”之“四、采购情况和主要供应商”之“（二）前五名供应商采购情况”之“1、公司向前五名供应商的采购

情况”补充披露如下：

（4）深圳兴华

报告期内，发行人向深圳兴华的采购金额分别为 884.52 万元、1,921.02 万元、2,642.24 万元、677.52 万元，采购的原材料种类主要为钛白粉，2017-2019 年度，采购金额增加的主要原因为公司白色母粒产量增加，对钛白粉的需求相应增加。2020 年 1-6 月，发行人向深圳兴华的采购金额有所下降的主要原因为公司增加了向 CENTER CHEMICALS PTE,LTD 的钛白粉采购。

深圳兴华的股东为姜浩、陈建波，深圳兴华、姜浩、陈建波与发行人实际控制人、董事、监事、高级管理人员不存在关联关系。

（二）结合深圳市中颜网科技有限公司的主营业务范围和变化情况，披露发行人采购种类、金额、占比，发行人向其采购的原因及合理性，是否具有商业逻辑

发行人已在招股说明书“第六节　业务与技术”之“四、采购情况和主要供应商”之“（二）前五名供应商采购情况”之“1、公司向前五名供应商的采购情况”之“（4）深圳兴华”补充披露如下：

深圳市兴华颜料色母有限公司同一控制下企业深圳市中颜网科技有限公司（以下简称“中颜网科技”）成立于 2015 年 12 月 31 日，其成立时的经营范围为经营电子商务、国内外贸易（法律、行政法规、国务院决定规定在登记前须经批准的项目除外），2018 年 11 月 28 日，中颜网科技变更经营范围为经营电子商务、国内贸易、经营进出口业务（法律、行政法规、国务院决定规定在登记前须经批准的项目除外），化工原材料、化工颜料染料、化工助剂、塑胶颜料的技术开发及咨询。

2019 年度，发行人向中颜网科技采购助剂，采购金额为 1.1 万元，采购占比较小。发行人向其采购的原因为公司临时性通过中颜网科技的网络平台进行采购。中颜网科技系深圳兴华的实际控制人成立的一家从事化工原料、色母粒、颜料等产品线上贸易的公司，中颜网科技通过向国内外厂商采购产品后通过“中颜网”网络平台进行销售，发行人通过该公开销售平台进行采购具有合理性和

商业逻辑。

（三）结合同类原材料市场公开报价、其他客户采购价格，分析发行人向深圳兴华及深圳市中颜网科技有限公司采购价格公允性

报告期内，发行人向深圳兴华主要采购钛白粉（泛能拓）A 和钛白粉（泛能拓）B，采购情况具体如下：

单位：吨、万元、万元/吨

期间	原材料种类	数量	金额	单价	占向深圳兴华采购总额的比例	深圳兴华向终端供应商采购价格	深圳兴华毛利率
2020年1-6月	钛白粉	310.00	590.60	1.91	87.17%	-	-
	其中：钛白粉（泛能拓）B	180.00	352.99	1.96	52.10%	1.92	1.87%
	钛白粉（泛能拓）A	100.00	199.12	1.99	29.39%	1.91	4.32%
2019年度	钛白粉	1,220.00	2,390.03	1.96	90.49%	-	-
	其中：钛白粉（泛能拓）B	820.00	1,615.87	1.97	61.18%	1.88	4.46%
	钛白粉（泛能拓）A	400.00	774.16	1.94	29.31%	1.91	1.48%
2018年度	钛白粉	703.50	1,549.08	2.20	80.84%	-	-
	其中：钛白粉（泛能拓）B	602.00	1,333.01	2.21	69.39%	1.95	12.02%
	钛白粉（泛能拓）A	101.00	214.97	2.13	11.19%	1.91	10.48%
2017年度	钛白粉	365.42	736.22	2.01	83.23%	-	-
	其中：钛白粉（泛能拓）A	360.00	728.19	2.02	82.33%	1.97	2.66%

注：深圳兴华向其终端供应商采购价格系按照深圳兴华提供的部分其向终端供应商的采购合同按当月美元兑人民币汇率测算的平均采购价格；深圳兴华毛利率系按深圳兴华向发行人销售单价与深圳兴华向其终端供应商采购价格进行计算

发行人向深圳兴华采购的钛白粉（泛能拓）A 和钛白粉（泛能拓）B 来自于全球第三大钛白粉公司泛能拓，报告期内，根据深圳兴华向其终端供应商的采购单价测算的贸易商深圳兴华的毛利率受钛白粉价格变动和汇率变动有所变化但在合理范围内，发行人向其采购价格定价公允。

报告期内，发行人于 2019 年度临时性通过中颜网科技的网络销售平台“中颜网”向其采购助剂，采购金额为 1.1 万元，采购价格为 11.65 元/kg，该价格系

网络销售平台公开售价，系公允价格。

七、披露报告期内发行人是否存在外协加工情况

发行人已在招股说明书“第六节　业务与技术”之“四、采购情况和主要供应商”之“（一）主要原材料、能源及其供应情况”补充披露如下：

3、外协加工情况

报告期内，发行人外协加工情况如下：

单位：万元

项　目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
树脂外协加工	10.52	13.78	9.17	-
占采购总额的比例	0.02%	0.06%	0.05%	-

报告期内，发行人外协加工金额较小，主要系公司将少量的树脂原材料，委托外部单位进行简单预处理加工后收回，继续用于生产公司色母粒产品。

八、请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见

（一）核查程序

为核查上述问题，保荐人、申报会计师履行了以下核查程序：

1、获取报告期内发行人采购清单，核查发行人向主要原材料供应商、贸易商类供应商采购的详细情况，获取主要供应商的采购合同，了解双方的合同条款内容；

2、访谈发行人采购负责人，了解主要供应商的基本情况、主营业务、采购金额、供应商性质、与发行人的合作历史、合作模式变化、报告期内采购规模变化的情况及原因等信息；

3、访谈乐金甬兴、天都贸易、深圳兴华等主要供应商，了解主要供应商的基本信息、经营规模、双方的合作历史、合作模式、交易情况及变化原因、是否存在关联关系等内容；访谈发行人主要贸易商类供应商，了解其终端产品供应商情况；

4、通过国家企业信用信息公示系统、企查查、主要供应商官网等查询主要

供应商的基本信息、业务情况等信息；

5、获取报告期内发行人向和记塑料、金中塑化采购清单及相关采购凭证；获取报告期内和记塑料采购、销售清单；

6、获取发行人向和记塑料、金中塑化采购的部分商品的市场报价，以及部分商品向非关联供应商采购的单价，比较不同价格是否存在显著差异，分析部分商品价格存在差异的原因；

7、访谈前程石化总经理钱刚、芳烃事业部经理谢华，了解发行人与前程石化合作情况，了解其二人入股发行人的背景，确认二人与发行人是否存在其他协议安排或导致利益倾斜的情形；

8、获取钱刚、谢华入股前后发行人向前程石化采购明细，了解采购价格变动情况，比较同期主流产品市场价格变动情况；

9、获取报告期内发行人向前程石化及同类产品其他供应商采购明细、前程石化销售给发行人相关产品的月销售均价，比较发行人向前程石化采购产品的价格公允性；

10、访谈深圳兴华，了解与其合作模式，了解中颜网科技与深圳兴华的关系，中颜网科技的业务模式；获取深圳兴华向终端采购的部分采购合同，查询钛白粉的公开市场报价，分析发行人向深圳兴华采购价格的公允性；

11、获取公司外协加工明细，了解具体的外协工序，分析合理性。

（二）核查意见

经核查，保荐人、申报会计师认为：

1、发行人已在招股说明书披露主要供应商基本情况、股权结构、主营业务、经营规模、采购金额、是否为贸易商、与发行人的合作历史，报告期内主要供应商采购规模变化的原因；

2、发行人已在招股说明书披露报告期内向贸易商采购金额、占比，主要贸易商终端供应商情况；发行人向贸易商与终端供应商采购均价存在差异具有合理原因；

3、报告期内，发行人为规范关联交易而减少了向金中塑化、和记塑料的采购金额，具有合理性；向前述关联方采购商品的价格与可比公开价格或同期同类原材料向其他供应商的采购价格之间不存在显著差异，或虽存在差异但有合理原因及商业合理性，报告期内关联采购价格公允；

4、发行人已在招股说明书披露与前程石化合作时间、合作情况；钱刚、谢华入股前后，发行人向前程石化采购原材料价格呈下降趋势的主要原因为相关原材料整体市场价格下降，与入股事项不存在因果关系，前程石化、钱刚、谢华与发行人不存在其他协议或利益安排，不存在可能导致利益倾斜的情形；报告期内，发行人向前程石化的原材料采购价格与向同类原材料其他供应商的采购价格或前程石化销售给其他客户的价格不存在重大差异，采购价格公允；

5、发行人已在招股说明书披露乐金甬兴 2018 年为前五大供应商，2019 年退出前五大供应商的原因；发行人与乐金甬兴的合作模式自 2018 年起未再发生变化；天都贸易成为 2019 年新增前五大供应商的主要原因为其相关产品在满足公司对产品质量和产品性能要求的基础上，在产品价格、产品交货期等方面具有一定优势，具有合理性；

6、陈建波与发行人实际控制人、董事、监事、高级管理人员不存在关联关系；报告期内，发行人向深圳兴华采购大幅增加的主要原因为公司白色母粒产量增加，对钛白粉的需求相应增加；发行人向中颜网科技采购具有合理性和商业逻辑；发行人向深圳兴华及中颜网科技采购价格公允；

7、发行人已在招股说明书披露报告期内存在的外协加工情况。

问题 17、关于关联方和关联交易。

据招股说明书披露：（1）赵茂华于 1999 年 10 月至 2014 年 6 月，历任色母粒有限副总经理、总经理、董事长，目前任发行人董事。（2）发行人关联方较多，其中和记塑料为发行人控股股东、实际控制人任卫庆的配偶董韶红持股 90%并担任执行董事兼总经理，任卫庆的配偶的母亲陈芬莉持股 10%的企业。和记塑料与发行人存在客户、供应商重叠的情形。（3）持股发行人 6%股份的赵茂华及其儿子赵东持股、控股的企业有宁波华彩新材料有限公司、宁波金中塑化有限公司、宁波和杰塑化有限公司，其中宁波和杰塑化有限公司于 2020 年 3 月注销。

（4）宁波玛斯特为发行人实际控制人任卫庆、董事赵茂华、洪寅曾担任董事、高管的企业，于 2018 年 9 月 6 日注销。

请发行人：（1）结合任卫庆任职经历、报告期内对发行人重大事项决策、主营业务发展影响程度以及赵茂华在股东大会、董事会、日常经营决策方面对发行人施加影响的程度，分析并披露未将赵茂华认定为实际控制人的原因、发行人实际控制人认定是否准确；（2）披露报告期内发行人既向和记塑料和金中塑化采购、又向其销售的原因、账务处理，是否构成受托加工，结合同类产品非关联客户价格等分析并披露关联销售交易定价依据和价格公允性；（3）披露发行人与和记塑料重叠的客户、供应商情况，报告期内发行人向其销售产品和采购原材料的金额、价格公允性，和记塑料向重叠的客户、供应商销售或购买的产品类型、金额，和记塑料是否存在为发行人代垫成本费用或输送利益的情形；结合和记塑料 2017 年至 2019 年财务数据、发行人向和记塑料 2017 年至 2019 年的采购金额，说明发行人是否为其主要客户；（4）披露除和记塑料和金中塑化外，发行人是否存在其他客户与供应商重叠的情形，如有，请披露具体情况，包括主要重叠客户名称、相关收入、采购情况，披露合作模式及必要性，销售和采购内容、定价方式、结算方式，价格是否公允。（5）披露和记塑料、宁波华彩新材料有限公司、宁波金中塑化有限公司、宁波和杰塑化有限公司、宁波玛斯特的历史沿革、报告期内主要财务数据；该等关联方的经营区域、产品或服务的定位、与发行人是否存在竞争关系，与发行人的人员、技术、资产、客户、供应商是否存在重叠情形或存在资金往来，未来发行人与前述公司是否存在业务竞争的可能；（6）披露宁波和杰塑化有限公司注销的原因，注销后资产、人员去向，存续期间生产经营是否合法合规。请保荐人、发行人律师核查并发表明确意见。

【回复】

一、结合任卫庆任职经历、报告期内对发行人重大事项决策、主营业务发展影响程度以及赵茂华在股东大会、董事会、日常经营决策方面对发行人施加影响的程度，分析并披露未将赵茂华认定为实际控制人的原因、发行人实际控制人认定是否准确

（一）未将赵茂华认定为实际控制人的原因

发行人已在招股说明书“第五节　发行人基本情况”之“七、控股股东、实际控制人及其他持有发行人5%以上股份的主要股东情况”补充披露如下：

2016年11月，赵茂华从色母粒有限办理退休手续，不再担任色母粒有限总经理职务，不再参与色母粒有限实际经营管理，仅保留董事职务。截至报告期期初，赵茂华持有色母粒有限9.70%股权。2017年1月，按照2014年4月签订的《股权转让协议》，其将约定出售的股权的剩余50%部分转让给任卫庆，持股比例变更为6%，此后，其持股比例未再发生变化。

报告期内，赵茂华所持公司股权比例较低，无法基于其所持股权对公司股东（大）会决议形成重大影响，其不属于公司的实际控制人。与此同时，赵茂华作为发行人股东及董事期间，在发行人董事会、股东（大）会上独立行使董事和股东表决权，与任卫庆之间不存在相互委托行使表决权的情形，双方未签订一致行动协议且不存在任何亲属关系，因此赵茂华与任卫庆亦不存在一致行动关系，不属于发行人的共同实际控制人。

（二）发行人实际控制人认定是否准确

发行人已在招股说明书“第五节　发行人基本情况”之“七、控股股东、实际控制人及其他持有发行人5%以上股份的主要股东情况”补充披露如下：

发行人认定任卫庆为实际控制人系基于其持股情况、对公司董事会、股东（大）会及日常经营管理的影响程度确定。具体情况如下：

1、报告期期初，任卫庆已成为色母粒有限第一大股东

报告期期初，色母粒有限前五大股东出资金额及出资比例情况如下：

单位：万元

序号	股东姓名	出资金额	出资比例
1	任卫庆	396.73	22.67%
2	赵茂华	169.83	9.70%
3	毛竹君	111.04	6.35%
4	洪寅	93.55	5.35%
5	俞云辉	56.93	3.25%

由上表可知，报告期期初，色母粒有限前五大股东均为自然人，任卫庆为

色母粒有限第一大股东，持股比例明显高于其他自然人股东。

2017 年 1 月，任卫庆按照 2014 年的《整体转让方案》进一步收购股东所持色母粒有限股权后，直接持有色母粒有限股权比例上升至 39.76%。

2019 年 8 月，色母粒有限委托持股情况清理之后，任卫庆除直接持有色母粒有限 39.76%的股权外，另通过红润园投资控制色母粒有限 3.17%的股权表决权，通过黄润园投资控制色母粒有限 7.34%的股权表决权，合计控制色母粒有限的股权表决权比例达到 50.27%。

基于上述，任卫庆控制的公司股权表决权比例在报告期内持续上升，具有明确的扩大表决权的控制意向和控制能力。

2、报告期内，任卫庆对公司股东（大）会、董事会决策能够实际施加重大影响

（1）报告期内，公司董事、总经理提名情况

①2017 年 1 月至 2019 年 9 月，色母粒有限董事、总经理提名情况			
序号	姓名	职务	提名人
1	任卫庆	董事长	任卫庆
2	赵茂华	董事	赵茂华
3	洪寅	董事	任卫庆
4	陈忠芳	董事	任卫庆
5	陈杰	董事	任卫庆
6	任卫庆	总经理	任卫庆
②2019 年 10 月至 2022 年 10 月，宁波色母粒董事、总经理提名情况			
1	任卫庆	董事长	任卫庆
2	赵茂华	董事	赵茂华
3	洪寅	董事	任卫庆
4	毛春光	董事	任卫庆
5	陈忠芳	董事	任卫庆
6	陈杰	董事	任卫庆
7	包建亚	独立董事	任卫庆
8	周奇嵩	独立董事	任卫庆
9	于卫星	独立董事	任卫庆

10	任卫庆	总经理	任卫庆

由上表可知，报告期内，除赵茂华外的董事均由任卫庆提名，公司董事长和总经理始终由任卫庆担任。

（2）报告期内，由任卫庆主导的董事会提出的议案均获股东（大）会一致通过

报告期内，公司历次董事会、股东（大）会主要议案均在任卫庆主导下提出，所有出席董事、股东与任卫庆表决情况一致。

（3）报告期内，任卫庆对公司主营业务发展持续起核心主导作用

任卫庆于 1991 年加入宁波浓色母粒厂，自 2012 年开始担任色母粒有限董事、主管销售业务的副总经理，2014 年 7 月开始担任公司董事长兼副总经理，2016 年 12 月至今担任公司董事长兼总经理。

报告期内，任卫庆担任公司董事长兼总经理职务，主导了公司各项经营决策和人事安排，对公司的主营业务发展起核心作用。

基于上述，报告期内，任卫庆为公司第一大股东，且担任公司董事长兼总经理，其对公司股东（大）会、董事会能够施加重大影响，主导了公司的各项经营决策和人事安排，对公司拥有重大的影响力和较强的控制力，因此认定其为公司实际控制人准确。

二、披露报告期内发行人既向和记塑料和金中塑化采购、又向其销售的原因、账务处理，是否构成受托加工，结合同类产品非关联客户价格等分析并披露关联销售交易定价依据和价格公允性

（一）披露报告期内发行人既向和记塑料和金中塑化采购、又向其销售的原因、账务处理，是否构成受托加工

发行人已在招股说明书“第七节　公司治理与独立性”之“九、关联方、关联关系和关联交易”之“（二）关联交易”之“2、经常性关联交易”之“（2）采购商品”补充披露如下：

报告期内，公司同时向和记塑料、金中塑化销售和采购，原因如下：

①采购：因上述两家企业均为原材料贸易商，2017 年度、2018 年度，公司根据生产需求向其采购树脂、钛白粉、助剂等原材料；

②销售：A、和记塑料主要从事树脂的贸易业务，2017 年度，其根据客户需求，向公司采购色母粒及助剂、树脂等原材料，并委托公司加工部分产品；B、金中塑化主要从事树脂、钛白粉、助剂、色母粒等商品的贸易业务，报告期内，公司为其色母粒供应商，向其销售色母粒的金额占对其销售收入的比例分别为 91.91%、97.66%、97.67%、99.69%。

报告期内，公司对上述两家企业的营业收入构成情况如下：

单位：万元

项　目		2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
和记塑料	主营业务收入	-	-	-	-	-	-	83.02	72.54%
	其中：销售商品	-	-	-	-	-	-	77.87	68.04%
	受托加工	-	-	-	-	-	-	5.14	4.49%
	其他业务收入	-	-	-	-	-	-	31.43	27.46%
	合　计	-	-	-	-	-	-	114.44	100.00%
金中塑化	主营业务收入	48.05	100.00%	118.81	97.99%	131.70	97.84%	110.15	100.00%
	其中：销售商品	47.90	99.69%	118.42	97.67%	131.46	97.66%	110.03	99.89%
	受托加工	0.15	0.31%	0.39	0.32%	0.24	0.18%	0.12	0.11%
	其他业务收入	0.00	0.00%	2.43	2.01%	2.91	2.16%	0.00	0.00%
	合　计	48.05	100.00%	121.25	100.00%	134.61	100.00%	110.15	100.00%

上述交易的具体账务处理如下：①公司采购原材料：账面借记“原材料”、“应交税费-应交增值税-进项税额”，贷记“应付账款”；②公司销售色母粒等商品及受托加工：账面借记“应收账款”，贷记“主营业务收入”、“应交税费-应交增值税-销项税额”，同时结转销售成本：账面借记“主营业务成本”，贷记“库存商品”；③公司销售原材料：账面借记“应收账款”，贷记“其他业务收入”、“应交税费-应交增值税-销项税额”，同时结转销售成本：账面借记“其他业务成本”，贷记“原材料”。

报告期内，除上表列示的“受托加工”部分外，公司与上述关联方的采购和销售业务相互独立：原材料采购时，双方签订采购合同，原材料所有权完全

转移给公司，对方不保留继续管理权；产品销售时，双方签订销售合同，销售价格包括主要材料、辅料、加工费、利润在内的全额销售价格。因此，上述业务为购销业务，不构成受托加工。

（二）结合同类产品非关联客户价格等分析并披露关联销售交易定价依据和价格公允性

发行人已在招股说明书“第七节　公司治理与独立性”之“九、关联方、关联关系和关联交易”之“（二）关联交易”之“2、经常性关联交易”之“（1）销售商品”补充披露如下：

报告期内，公司向上述关联客户的销售价格公允，具体分析如下：

①向和记塑料销售的定价依据、价格公允性分析

2017 年度，公司向和记塑料的销售收入为 114.44 万元，其中主要为销售色母粒，占比 65.55%；其次为销售原材料，占比 27.46%，两者合计占比 93.01%。

2017 年度，公司向和记塑料销售色母粒合计为 75.02 万元，其中前 5 大商品的销售收入占比为 74.49%，其单价与可比商品的单价对比情况如下：

单位：万元、元/kg

序号	商品名称	金额	向和记塑料平均销售单价	向其他客户销售同类商品平均单价	差异率
1	通用黑色母粒	15.14	14.96	17.21	-13.07%
2	ABS 阻燃本色母粒	14.27	29.34	31.51	-6.88%
3	PP 深咖啡色母粒	14.00	21.37	25.70	-16.85%
4	ABS 瓶盖白色母粒	7.59	23.08	22.41	3.00%
5	AS 黑色母粒	7.01	20.89	22.26	-6.13%
合　计		58.01	-	-	-

由上表可知，公司向和记塑料销售的主要商品中，除一款单价略高于可比商品外，其余单价均低于可比商品，主要原因为：A、和记塑料与公司合作模式简单，因此在定价时给予其一定程度的优惠。报告期内，公司向和记塑料销售色母粒，在原材料成本基础上平均溢价为 7.43 元/kg，利润空间合理；B、公司在制定商品售价时，除考虑原材料成本外，还包括“财务单列费用”、“预估公司共同费用”等。和记塑料因与公司合作模式简单，因此双方协商约定，公

司对其不配备销售人员对接，不提供相关售后服务，产品自提，即双方交易不产生“财务单列费用”，因而定价较低。综上所述，公司向和记塑料销售色母粒的利润空间合理，并因双方合作模式的原因给予其一定程度的优惠，定价公允。

2017 年度，公司向和记塑料销售原材料合计为 31.43 万元，其中前 5 大原材料的销售收入合计为 28.22 万元，占比 89.80%。公司向和记塑料销售原材料，主要参考同类原材料同期采购单价，具体情况如下：

单位：万元、元/kg

序号	商品名称	金额	平均销售单价	同期平均采购单价	差异率
1	超分散剂	11.27	50.07	49.57	1.01%
2	PET GC811 树脂	7.10	6.43	6.37	0.92%
3	抗氧剂	5.14	23.48	23.42	0.27%
4	LLDPE YLJ2650 树脂	2.54	8.45	8.45	0.00%
5	ABS PA777 树脂	2.18	14.31	14.16	1.08%
合　计		28.22	-	-	-

由上表可知，公司向和记塑料销售原材料的单价与可比单价之间不存在显著差异，定价公允。

②向金中塑化销售的定价依据、价格公允性分析

报告期内，公司向金中塑化的销售收入分别为 110.15 万元、134.61 万元、121.25 万元、48.05 万元，其中色母粒的销售收入占比分别为 91.91%、97.66%、97.67%、99.69%。公司向金中塑化销售色母粒的具体情况如下：

单位：万元、吨

项　目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
销售收入	47.90	118.42	131.46	101.24
销售数量	32.31	77.68	78.83	59.84
平均销售单价	1.48	1.52	1.67	1.69
色母粒型号数量	68	129	118	144
平均每个型号色母粒销售收入	0.70	0.92	1.11	0.70

由上表可知，公司向金中塑化销售的色母粒型号较多。报告期内，公司向金中塑化销售色母粒的毛利率分别为 7.81%、10.85%、17.03%、14.76%，低于

公司当期销售商品的毛利率，主要原因为：A、金中塑化与公司合作模式简单，因此在定价时给予其一定程度的优惠。报告期内，公司向金中塑化销售色母粒，在原材料成本基础上平均溢价为 4.09 元/kg，利润空间合理；B、公司在制定商品售价时，除考虑原材料成本外，还包括“财务单列费用”、“预估公司共同费用”等。金中塑化因与公司合作模式简单，因此双方协商约定，公司对其不配备销售人员对接，不提供相关售后服务，产品自提，即双方交易不产生“财务单列费用”，因而定价较低。

综上所述，公司向金中塑化销售色母粒的利润空间合理，并因双方合作模式的原因给予其一定程度的优惠，定价公允。

三、披露发行人与和记塑料重叠的客户、供应商情况，报告期内发行人向其销售产品和采购原材料的金额、价格公允性，和记塑料向重叠的客户、供应商销售或购买的产品类型、金额，和记塑料是否存在为发行人代垫成本费用或输送利益的情形；结合和记塑料 2017 年至 2019 年财务数据、发行人向和记塑料 2017 年至 2019 年的采购金额，说明发行人是否为其主要客户

（一）披露发行人与和记塑料重叠的客户、供应商情况，报告期内发行人向其销售产品和采购原材料的金额、价格公允性，和记塑料向重叠的客户、供应商销售或购买的产品类型、金额，和记塑料是否存在为发行人代垫成本费用或输送利益的情形

发行人已在招股说明书“第七节　公司治理与独立性”之“八、同业竞争”之“（一）公司与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业不存在同业竞争情况”之“2、控股股东、实际控制人亲属控制的企业情况”中修改、补充披露如下：

（4）业务情况

和记塑料系乐金甬兴的代理商，主要业务为采购并销售乐金甬兴生产的树脂（ABS、AS）产品。乐金甬兴为韩国 LG 化学株式会社与宁波甬兴化工投资有限公司（国有控股企业）于 1995 年在宁波市镇海区设立的控股子公司，目前是国内最大的 ABS 树脂供应商，产品主要应用于家电行业，客户包括奥克斯、美的、

格力、海信、海尔等。报告期内，和记塑料向乐金甬兴的采购金额占其营业成本的比例分别为 85.87%、96.80%、92.60%、**95.70%**。乐金甬兴也是公司的客户、供应商，报告期内，公司对乐金甬兴的营业收入分别为 430.94 万元（其中受托加工收入 208.16 万元、原材料销售收入 222.78 万元）、3,041.18 万元、4,727.03 万元、**2,618.81 万元**，占当期营业收入的比例分别为 1.54%、9.31%、11.66%、**14.34%**；报告期内，公司向乐金甬兴的采购金额分别为 0.00 万元、846.32 万元、4.27 万元、**130.65 万元**，占当期营业成本的比例分别为 0.00%、3.80%、0.02%、**1.14%**。

①供应商重合情况

和记塑料与公司存在部分供应商重合的情形。**报告期内，公司向重合供应商的采购金额占当期营业成本的比例分别为 13.69%、21.86%、17.09%、13.48%，占比较低。**双方供应商重合的主要原因系和记塑料除向乐金甬兴采购树脂外，也会根据其客户需求向其他原材料供应商采购商品（**采购内容主要为树脂、钛白粉**），其中部分同时也为公司供应商。

报告期内，公司、和记塑料向重合供应商采购情况如下：

单位：万元

重合供应商	采购方	主要采购内容	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
乐金甬兴	宁波色母粒	树脂	130.65	4.27	846.32	-
	和记塑料	树脂	3,362.36	8,020.76	9,143.98	9,588.96
鸿坤石化[注 1]	宁波色母粒	树脂	8.05	46.76	338.86	34.62
	和记塑料	树脂	14.20	-	12.52	33.85
晶圆材料[注 1]	宁波色母粒	树脂	2.26	90.31	259.62	238.13
	和记塑料	树脂	3.36	-	4.77	0.59
宁波合必通贸易有限公司	宁波色母粒	树脂	-	56.47	21.73	-
	和记塑料	树脂	21.59	223.16	186.40	-
前程石化	宁波色母粒	树脂	426.39	955.08	833.31	770.97
	和记塑料	树脂	-	98.59	6.72	215.56
深圳兴华	宁波色母粒	钛白粉	677.52	2,642.24	1,921.02	884.52
	和记塑料	钛白粉、助剂	-	-	-	166.67
绍大进出口[注	宁波色母粒	树脂	165.90	388.42	447.46	563.28

重合供应商	采购方	主要采购内容	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
1]	和记塑料	树脂	-	-	-	0.08
常州普莱迈塑料科技有限公司	宁波色母粒	助剂	40.13	104.68	102.23	22.86
	和记塑料	助剂	-	-	-	62.13
上海铠钰化工有限公司	宁波色母粒	助剂	47.49	109.17	56.54	26.77
	和记塑料	助剂	-	-	-	40.00
宁波新国集贸易有限公司	宁波色母粒	树脂	-	49.18	-	-
	和记塑料	树脂	-	4.81	70.58	515.90
其他[注 2]	宁波色母粒	树脂、钛白粉	44.50	55.08	40.74	7.06
	和记塑料	树脂、助剂	43.36	96.92	72.76	123.95
合 计	宁波色母粒		1,542.89	4,501.65	4,867.82	2,548.22
	占当期营业成本的比例		13.48%	17.09%	21.86%	13.69%
	和记塑料		3,444.87	8,444.24	9,497.73	10,747.69
	占当期营业成本的比例		98.04%	97.49%	100.54%	96.25%

注 1：鸿坤石化指浙江鸿坤石化有限公司、晶圆材料指浙江晶圆材料科技有限公司、绍大进出口指宁波绍大进出口有限公司，下同；

注 2：“其他”为双方各期向其采购金额均小于 100 万元的供应商

由上表可知，报告期内，公司向重合供应商的采购主要集中于 6 家供应商：前程石化、深圳兴华、鸿坤石化、晶圆材料、绍大进出口、乐金甬兴，向上述供应商的采购金额占公司当期向重合供应商采购总额的比例分别为 97.78%、95.46%、91.68%、91.44%。公司向上述供应商采购价格的公允性分析如下：

A、前程石化

2017-2019 年度，前程石化为和记塑料与公司的重合供应商，关于公司向前程石化采购价格的公允性分析，参见本招股说明书“第六节 业务与技术”之“四、采购情况和主要供应商”之“（二）前五名供应商采购情况”之“1、公司向前五名供应商的采购情况”之“（1）前程石化相关合作情况说明”。

具体内容参见本问询函回复“问题 16、关于前五大供应商”之“四”之回复内容。

B、深圳兴华

2017 年度，深圳兴华为和记塑料与公司的重合供应商，公司当年主要向其采购钛白粉（泛能拓）A，占当年向其采购总额的 82.33%。公司向深圳兴华采购该款钛白粉的平均单价为 20.23 元/kg，深圳兴华向其上游钛白粉生产企业采购该款钛白粉的平均单价为 19.69 元/kg，其在进价基础上溢价 2.73%向公司销售，价格公允。

C、鸿坤石化

2017 年度、2018 年度、2020 年 1-6 月，鸿坤石化为和记塑料与公司的重合供应商，公司向其采购金额分别为 34.62 万元、338.86 万元、8.05 万元。2017 年度、2018 年度，公司向鸿坤石化采购主要原材料的情况及公允性分析如下：

单位：万元、元/kg

期间	商品名称	金额	占当年向其采购总额的比例	平均采购单价	向其他供应商平均采购单价	差异率
2018 年度	AS NF2200 树脂	242.79	71.65%	11.84	11.31	4.75%
	HIPS 8250 树脂	70.81	20.90%	10.89	10.66	2.20%
	合　计	313.60	92.55%	-	-	-
2017 年度	AS NF2200 树脂	34.62	100.00%	11.54	11.45	0.79%
	合　计	34.62	100.00%	-	-	-

由上表可知，公司向鸿坤石化采购原材料的单价与可比单价之间不存在显著差异，价格公允。

D、晶圆材料

2017 年度、2018 年度、2020 年 1-6 月，晶圆材料为和记塑料与公司的重合供应商，公司向其采购金额分别为 238.13 万元、259.62 万元、2.26 万元。2017 年度、2018 年度，公司向晶圆材料采购主要原材料的情况及公允性分析如下：

单位：万元、元/kg

期间	商品名称	金额	占当年向其采购总额的比例	平均采购单价	向其他供应商平均采购单价	差异率
2018 年度	ABS 758 树脂	161.73	62.30%	17.58	17.89	-1.74%
	AS D-178HF 树脂	28.96	11.15%	12.59	13.38[注]	-5.88%
	PS PG-22 树脂	21.10	8.13%	11.72	11.48	2.14%

期间	商品名称	金额	占当年向其采购总额的比例	平均采购单价	向其他供应商平均采购单价	差异率
	合　计	211.79	81.58%	-	-	-
2017年度	ABS 758 树脂	171.77	72.13%	16.76	16.93	-1.04%
	HIPS PH-88 树脂	19.16	8.05%	10.89	11.32	-3.82%
	合　计	190.93	80.18%	-	-	-

注：该款树脂公司当年仅向晶圆材料采购，因此选取 2017 年度公开市场报价作为比较，其略高于公司平均采购单价，考虑到市场报价中包含一定还价空间，该差异具有合理性

数据来源：中塑在线

由上表可知，公司向晶圆材料采购原材料的单价与可比单价之间不存在显著差异，价格公允。

E、绍大进出口

2017 年度，绍大进出口为和记塑料与公司的重合供应商，公司向其采购主要原材料的情况及公允性分析如下：

单位：万元、元/kg

期间	商品名称	金额	占当年向其采购总额的比例	平均采购单价	向其他供应商平均采购单价	差异率
2017年度	PP T30S 树脂	86.24	15.31%	7.51	7.46	0.64%
	LDPE 2102 树脂	73.64	13.07%	9.44	9.26	1.94%
	LLDPE 3305 树脂	70.81	12.57%	9.41	8.84	6.40%
	ABS 758 树脂	67.68	12.02%	16.92	16.90	0.10%
	PP M2600R 树脂	57.92	10.28%	8.21	8.62	-4.72%
	ABS 8391 树脂	51.82	9.20%	13.45	13.35[注]	0.77%
	LDPE Q281 树脂	47.61	8.45%	9.52	9.30	2.38%
	合　计	455.72	80.91%	-	-	-

注：该款树脂公司当年仅向绍大进出口采购，因此选取 2017 年度公开市场报价作为比较

数据来源：中塑在线

由上表可知，公司向绍大进出口采购原材料的单价与可比单价之间不存在显著差异。LLDPE 3305 树脂的单价略高于可比单价，主要原因为公司从 2017 年 10 月开始直接向韩国生产厂商购买，其出厂价低于贸易商定价；ABS 8391 树脂的单价略高于公开市场报价，主要原因为公司单次采购数量较少、需求较

为急迫，而当年该商品的需求较为旺盛，导致实际成交价格略高于市场报价。

综上所述，公司向绍大进出口采购原材料的单价与可比单价之间不存在显著差异，价格公允。

F、乐金甬兴

2018 年度、2019 年度、2020 年 1-6 月，乐金甬兴为和记塑料与公司的重合供应商，公司向其采购金额分别为 846.32 万元、4.27 万元、130.65 万元。2018 年度、2020 年 1-6 月，公司向乐金甬兴采购主要原材料的情况及公允性分析如下：

单位：万元、元/kg

期间	商品名称	金额	占当年向其采购总额的比例	平均采购单价	公开市场报价平均单价	差异率
2020 年 1-6 月	AS 80HF 树脂	105.66	80.87%	8.81	9.74	-9.55%
	合　计	105.66	80.87%	-	-	-
2018 年度	AS 80HF 树脂	690.74	81.62%	11.71	12.23	-4.31%
	ABS 121H 树脂	152.04	17.96%	12.67	13.52	-6.27%
	合　计	842.78	99.58%	-	-	-

数据来源：中塑在线，公开市场报价为中塑在线采集的贸易商报价数据

由上表可知，公司向乐金甬兴采购主要原材料的公开市场报价略高于公司采购单价，考虑到市场报价中包含一定还价空间，该差距具有合理性；2020 年 1-6 月，AS 80HF 树脂的公开市场报价与公司平均采购单价的差距较大，主要原因为 2020 年上半年，国际原油创历史性低价、石化企业去库存、新冠疫情导致下游需求下降等三大因素叠加，供应商在实际销售中普遍让利避险，使得成交价与市场报价之间的差距加大。

综上所述，公司向乐金甬兴采购原材料的单价与可比单价之间的差异具有商业合理性，价格公允。

②客户重合情况

和记塑料与公司存在部分客户重合的情形。报告期内，公司向重合客户的销售收入占当期营业收入的比例分别为 **4.41%、3.70%、2.07%、1.75%**，占比较

低，且逐年下降。双方客户重合的主要原因为色母粒是一种塑料着色材料，在使用时需要将其与本色树脂按一定比例混合加工，方能得到所需的色泽及各项技术要求的制品。因此，位于塑料加工行业的公司下游客户在生产时需要采购树脂，其中部分客户选择向和记塑料采购。**双方向重合客户的销售情况如下：**

单位：万元

重合客户	销售方	主要销售内容	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
杭州乐拼精密模具有限公司	宁波色母粒	色母粒	12.36	31.09	9.97	-
	和记塑料	树脂	307.46	744.75	709.09	843.21
赛嘉电器[注 1]	宁波色母粒	色母粒	12.62	39.46	32.91	10.33
	和记塑料	树脂	210.42	597.67	330.86	118.35
中欧电器[注 2]	宁波色母粒	色母粒	20.00	58.28	70.71	45.58
	和记塑料	树脂	177.12	587.65	590.39	427.44
宁波久创源自动化科技有限公司	宁波色母粒	色母粒	3.02	6.07	4.49	1.43
	和记塑料	树脂	164.23	103.78	-	-
河南省佰惠嘉智能科技有限公司	宁波色母粒	色母粒	2.66	-	-	-
	和记塑料	树脂	106.18	90.50	35.30	-
东发塑料[注 3]	宁波色母粒	色母粒	7.44	0.24	-	-
	和记塑料	树脂	69.56	390.88	259.08	619.53
宁波锦海模具塑胶有限公司	宁波色母粒	色母粒	2.71	10.14	23.30	10.77
	和记塑料	树脂	59.05	162.10	145.38	30.76
宁波汇亿电器制造有限公司	宁波色母粒	色母粒	4.90	13.89	5.02	0.80
	和记塑料	树脂	30.15	135.96	61.03	40.86
杭州励升科技有限公司	宁波色母粒	色母粒	-	-	39.27	66.39
	和记塑料	树脂	-	31.29	608.89	47.18
绍兴卧龙灯塔橡塑有限公司	宁波色母粒	色母粒	-	-	24.48	8.75
	和记塑料	树脂	148.58	278.46	423.05	164.66
杭州百色特塑料科技有限公司	宁波色母粒	助剂、色母粒	41.42	67.04	31.48	152.69
	和记塑料	树脂	15.55	81.25	175.60	520.49
宁波市诚邦创意汽车用品有限公司	宁波色母粒	色母粒	4.87	19.11	35.03	41.10
	和记塑料	树脂	-	-	126.29	-
金中塑化	宁波色母粒	色母粒	48.05	121.25	134.61	110.15
	和记塑料	树脂	-	-	5.99	0.20

重合客户	销售方	主要销售内容	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
浙江虹达特种橡胶制品有限公司	宁波色母粒	色母粒	32.11	77.28	65.96	83.01
	和记塑料	树脂	-	-	-	489.15
郑州中益塑胶有限公司	宁波色母粒	色母粒	-	8.57	14.19	20.59
	和记塑料	树脂	-	16.96	340.55	208.90
福膜新材料[注 4]	宁波色母粒	钛白粉	44.99	287.57	203.86	478.01
	和记塑料	树脂	-	-	-	178.29
上海昊岑化工有限公司	宁波色母粒	钛白粉	24.16	6.42	404.54	161.43
	和记塑料	钛白粉	-	-	-	11.28
其他[注 5]	宁波色母粒	色母粒	58.33	94.19	107.64	43.87
	和记塑料	树脂	140.96	354.51	360.45	362.58
合计	宁波色母粒		319.63	840.58	1,207.44	1,234.90
	其中：主营业务收入		255.58	525.25	595.98	556.93
	其他业务收入		64.05	315.33	611.45	677.97
	占当期营业收入的比例		1.75%	2.07%	3.70%	4.41%
	和记塑料		1,429.27	3,575.75	4,171.95	4,062.87
	其中：销售树脂		1,429.27	3,473.92	4,093.01	3,701.96
	占当期营业收入的比例		39.80%	39.90%	42.60%	35.37%

注 1：赛嘉电器销售金额为宁波赛嘉电器有限公司及其全资子公司慈溪赛嘉电子有限公司、控股子公司周口赛嘉电子科技有限公司合并计算销售金额；

注 2：中欧电器销售金额为同一实际控制人控制的中欧电器有限公司、中欧电器江苏有限公司合并计算销售金额；

注 3：东发塑料销售金额为同一实际控制人控制的宁波东发塑料制品有限公司、宁波东发汽车部件有限公司、余姚市绍逸塑料制品有限公司合并计算销售金额；

注 4：福膜新材料销售金额为杭州福膜新材料科技股份有限公司及其全资子公司绍兴福膜新材料有限公司合并计算销售金额；

注 5：“其他”为双方各期向其销售金额均小于 100 万元的客户

报告期内，双方重合客户数量分别为 19 家、26 家、18 家、14 家，公司向重合客户的销售收入较为分散，具体分布情况如下：

销售收入区间	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
0 万元＜销售收入≤25 万元	13 家	14 家	20 家	12 家
25 万元＜销售收入≤50 万元	1 家	2 家	4 家	1 家
50 万元＜销售收入≤100 万元	-	2 家	1 家	2 家
100 万元＜销售收入≤200 万元	-	-	1 家	3 家

销售收入区间	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
200 万元＜销售收入≤500 万元	-	-	-	1 家
合　计	14 家	18 家	26 家	19 家

注：2017-2018 年度，金中塑化为双方重合客户，公司向其销售收入分别为 110.15 万元、134.61 万元。公司向金中塑化销售的定价依据和价格公允性参见本节“九、关联方、关联关系和关联交易”之“（二）关联交易”之“2、经常性关联交易”之“（1）销售商品”。（具体内容参见本问询函回复“问题 17、关于关联方和关联交易”之“二”之回复内容）

公司向上述重合客户销售的公允性分析如下：

A、2017 年度

2017 年度，公司向重合客户的销售收入主要来自销售原材料，占比为 56.91%；其次为销售商品，占比为 37.98%，两者合计占比为 94.89%。

公司向重合客户销售原材料合计 677.97 万元，其中主要为钛白粉（泛能拓）A、钛白粉（龙蟒），金额合计为 592.84 万元，占比为 87.44%。公司向重合客户销售原材料，主要参考公司同类原材料的同期采购单价，具体情况如下：

单位：万元、元/kg

序号	商品名称	金额	平均销售单价	同期平均采购单价	溢价率
1	钛白粉（泛能拓）A	431.41	20.57	20.13	2.18%
2	钛白粉（龙蟒）	161.43	14.25	13.94	2.19%
合　计		592.84	-	-	-

由上表可知，公司向重合客户销售原材料系在采购单价的基础上溢价销售，溢价幅度在合理范围内，定价公允。

除金中塑化外，公司向重合客户销售商品的毛利率为 27.14%，当年公司销售商品的毛利率为 35.69%，差异原因系公司向重合客户销售的商品中，“RGF 型”通用 PE 白色母粒占销售收入的 19.39%，该类白色母粒系通用型号，且对钛白粉的品质要求不高，因此毛利率较低，仅为 11.35%。剔除其影响后，公司向重合客户销售商品的毛利率为 30.99 %，与当年公司销售商品的毛利率不存在显著差异，定价公允。

B、2018 年度

2018 年度，公司向重合客户的销售收入主要来自销售商品，占比为 86.50%。

除金中塑化外，公司向重合客户销售商品的毛利率为 30.93%，当年公司销售商品的毛利率为 32.56%，两者不存在显著差异，销售定价公允。

C、2019 年度

2019 年度，公司向重合客户的销售收入主要来自销售商品，占比为 71.93%；其次为销售原材料，占比为 20.81%，两者合计占比为 92.74%。

2019 年度，公司销售商品的毛利率为 35.07%，向重合客户销售商品的毛利率为 42.95%，差异原因系向重合客户销售的商品中不含白色母粒，而白色母粒的毛利率显著低于其他色母粒，为 22.24%。除白色母粒外，公司销售其他商品的毛利率为 42.49%，与向重合客户销售商品的毛利率不存在显著差异，销售定价公允。

2019 年度，公司向重合客户销售原材料，主要参考公司该原材料同期采购单价，具体情况如下：

单位：万元、元/kg

序号	商品名称	金额	平均销售单价	同期平均采购单价	溢价率
1	PE 蜡（广东）A	50.18	11.95	11.04	8.24%
2	PE 蜡（广东）B	12.50	12.50	11.47	8.98%
合　计		62.68	-	-	-

注：公司向重合客户销售的广东产 PE 蜡有三种型号，分别简称 PE 蜡（广东）A、PE 蜡（广东）B、PE 蜡（广东）C，下同

由上表可知，公司向上述重合客户销售原材料系在采购单价的基础上溢价销售，溢价幅度在合理范围内，定价公允。

D、2020 年 1-6 月

2020 年 1-6 月，公司向重合客户的销售收入主要来自销售商品，占比为 61.39%；其次为销售原材料，占比为 31.29%，两者合计占比为 92.68%。

2020 年 1-6 月，公司销售商品的毛利率为 37.29%，向重合客户销售商品的毛利率为 48.51%，差异原因系向重合客户销售的商品中不含白色母粒，而白色母粒的毛利率显著低于其他色母粒，为 26.50%。除白色母粒外，公司销售其他商品的毛利率为 44.00%，与向重合客户销售商品的毛利率不存在显著差异，销

售定价公允。

2020 年 1-6 月，公司向重合客户销售原材料，金额合计为 39.17 万元，其中主要为销售 PE 蜡（广东）C、PE 蜡（广东）A，金额合计为 32.34 万元，占比为 82.56%，销售单价主要参考公司该原材料同期采购单价，具体情况如下：

单位：万元、元/kg

序号	商品名称	金额	平均销售单价	同期平均采购单价	溢价率
1	PE 蜡（广东）C	20.39	11.33	9.88	14.65%
2	PE 蜡（广东）A	11.95	11.95	11.04	8.24%
合　计		32.34	-	-	-

由上表可知，公司向重合客户销售原材料系在采购单价的基础上溢价销售，溢价幅度在合理范围内，其中 PE 蜡（广东）C 溢价幅度较大，主要原因为公司当期向同一供应商采购该款原材料的数量较大，超过 170 吨，因此供应商给予一定的价格优惠，采购单价较低。

综上所述，公司向重合客户销售原材料的定价公允。

报告期内，公司与和记塑料的交易定价公允；双方客户、供应商重合的情况具有商业合理性，不存在影响公司独立性的情形，亦不存在和记塑料替公司承担成本费用**或输送利益**的情形。

（二）结合和记塑料 2017 年至 2019 年财务数据、发行人向和记塑料 2017 年至 2019 年的采购金额，说明发行人是否为其主要客户

2017-2019 年度，和记塑料的主要财务数据及公司向其采购情况如下：

单位：万元

项　目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
营业收入	8,962.59	9,792.46	11,487.00
营业成本	8,661.81	9,446.64	11,166.50
营业毛利	300.78	345.82	320.50
公司采购金额占其营业收入的比例	-	-	13.34%

由上表可知，报告期内，公司仅在 2017 年度为和记塑料客户，采购金额为 1,531.92 万元，占其营业收入的 13.34%，采购内容主要为树脂。从 2018 年度开

始，公司停止向和记塑料采购。因此，发行人不是和记塑料的主要客户。

四、披露除和记塑料和金中塑化外，发行人是否存在其他客户与供应商重叠的情形，如有，请披露具体情况，包括主要重叠客户名称、相关收入、采购情况，披露合作模式及必要性，销售和采购内容、定价方式、结算方式，价格是否公允

客户与供应商重叠主体 LG 集团的具体情况参见本问询函回复“问题 10、关于 LG 销售金额变化和受托加工”之回复内容。

发行人已在招股说明书“第六节　业务与技术”之“四、采购情况和主要供应商”补充披露如下：

（四）客户与供应商重叠的情形

1、客户与供应商重叠的整体情况

报告期内，公司存在部分客户与供应商重叠的情况，既是客户又是供应商的主体分别为 8 家、27 家、19 家、7 家，合计家数为 43 家。重叠主体中，以偶发性产生采购行为的客户或产生销售行为的供应商为主，偶发性业务金额较小。发生重叠情形的主要原因为：（1）公司存在部分贸易商客户或供应商，其同时经营色母粒产品和生产色母粒所使用的原材料如树脂、颜料、助剂等产品的贸易业务，因此存在公司向其采购原材料和向其销售色母粒的情形；（2）公司存在部分客户，其向公司采购的色母粒产品所使用的部分原材料由其指定，因此公司通过直接向其采购该类原材料的方式替代向市场进行采购；或者部分客户在向公司提出定制新产品需求的时候，公司会向该客户采购少量其指定的原材料用于产品试样。

报告期内，除和记塑料和金中塑化以外，同期采购额、销售额均超过 20 万元的重叠主体家数分别为 3 家、4 家、3 家、3 家，具体情况如下：

单位：万元

序号	单位名称	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度		主要销售内容	主要采购内容	销售定价方式	采购定价方式	结算方式
		销售额	采购额	销售额	采购额	销售额	采购额	销售额	采购额					
1	LG 集团[注 1]	2,627.90	130.65	4,777.99	4.27	3,087.67	846.32	485.75	-	白色母粒、彩色母粒、材料等	树脂等	以原材料价格为基础，综合考虑不同产品类型及工艺的成本、订单批量、配套技术服务的复杂程度等因素，与对方协商产品定价	以市场价格为基础，经双方协商确定	采购、销售均为月结电汇
2	上海魔核	151.72	166.37	295.38	342.98	155.88	251.00	30.96	39.05	功能母粒等	助剂等			采购为货到付款；销售为月结电汇
3	深圳兴华[注 2]	89.14	677.52	154.44	2,642.24	5.70	1,921.02	299.38	884.52	黑色母粒、材料等	钛白粉、颜料等			采购为承兑方式；销售为月结电汇
4	宁波德业[注 3]	15.54	-	89.36	-	214.79	21.97	-	-	彩色母粒	树脂			采购为货到付款；销售为款到发货
5	上海昊岑	24.16	10.35	6.42	192.53	404.54	53.55	161.43	176.44	材料	钛白粉等	以采购成本为基础，综合考虑市场变化情况，与对方协商确定		采购为货到付款；销售为预付款
6	群升国际	-	45.31	101.77	297.35	-	-	-	-	材料	钛白粉			采购为货到付款；销售为款到发货

注 1：LG 集团交易金额为同一实际控制人控制的宁波乐金甬兴化工有限公司、LG 化学（广州）工程塑料有限公司合并计算交易金额；

注 2：深圳兴华交易金额为同一实际控制人控制的深圳市兴华颜料色母有限公司、深圳市中颜网科技有限公司合并计算交易金额；

注 3：宁波德业指宁波德业科技股份有限公司，下同

2、主要重叠客户与供应商具体情况

（1）LG 集团

发行人与 LG 集团的交易情况参见本招股说明书“第六节　业务与技术”之“三、销售情况和主要客户”之“（二）前五名客户销售情况”之“1、公司向前五名客户的销售情况”之“（2）LG 集团相关情况”。

（2）上海魔核

上海魔核系一家主要经营光稳定剂、抗静电剂等塑料生产助剂的贸易商。

①采购情况

报告期内，发行人主要向上海魔核采购光稳定剂等生产助剂，具体采购情况如下：

单位：万元、吨、万元/吨

期间	采购内容	采购金额	采购数量	占采购总额的比例	采购均价
2020 年 1-6 月	光稳定剂（艾迪科）	93.73	6.62	56.34%	14.16
	光稳定剂（国产）	40.06	5.88	24.08%	6.81
2019 年度	光稳定剂（艾迪科）	129.90	9.20	37.87%	14.12
	光稳定剂（国产）	90.46	13.34	26.37%	6.78
2018 年度	光稳定剂（国产）	141.72	19.76	56.46%	7.17
	抗静电剂	22.28	10.88	8.87%	2.05
2017 年度	光稳定剂（巴斯夫）	13.26	1.76	33.94%	7.53
	抗静电剂	8.83	4.40	22.63%	2.01

发行人向上海魔核采购的生产助剂等产品，系根据市场价格双方协商确定。除 2017 年度的抗静电剂存在向其他供应商采购以外，其他期间均由上海魔核独家供应。2017 年度，发行人向其他供应商采购的抗静电剂平均价格为 2.12 万元/吨，和发行人向上海魔核该款抗静电剂的采购均价 2.01 万元/吨差异较小，在合理范围内，价格公允。

②销售情况

由于上海魔核系销售光稳定剂、抗静电剂等生产助剂的贸易商，其部分客户出于生产工艺的便利性和环保角度考虑，希望能够将粉状的生产助剂改为颗

粒状，因此，上海魔核与发行人沟通，为其生产定制化的功能母粒以满足该类客户的需求。报告期内，发行人向上海魔核销售的功能母粒平均毛利率分别为5.65%、10.66%、12.38%、10.41%，低于发行人功能母粒平均毛利率，主要原因为该类母粒的配方主要由上海魔核提供，因此发行人定价的利润空间较小。

基于上述，发行人与上海魔核发生的销售业务，价格公允。

（3）深圳兴华

①采购情况

报告期内，发行人向深圳兴华的采购金额分别为 884.52 万元、1,921.02 万元、2,642.24 万元、677.52 万元，采购的原材料种类主要为钛白粉。发行人向深圳兴华采购的钛白粉主要型号钛白粉（泛能拓）A 和钛白粉（泛能拓）B 的终端供应商为全球第三大钛白粉公司泛能拓。根据深圳兴华向其终端供应商的采购单价测算，报告期内其销售钛白粉给发行人的毛利率在 1.48%至 12.02%之间，综合钛白粉市场价格波动及汇率变化情况，该毛利率在合理范围内，因此发行人向深圳兴华采购价格定价公允。

②销售情况

报告期内，发行人与深圳兴华之间的销售业务主要发生在 2017 年度、2019 年度。2017 年度，发行人主要向深圳兴华销售钛白粉（钛白粉销售收入占向深圳兴华全年销售收入的比例为 96.01%），整体毛利率为 3.46%，在合理区间范围内。2019 年度，发行人主要向深圳兴华同一控制下的中颜网科技销售通用型黑色母粒，整体毛利率为 18.76%，该款产品为通用型母粒，毛利率较低。2020 年 1-6 月，发行人主要向中颜网科技销售一款通用型彩色母粒，整体毛利率为 5.53%，因该款产品为常见的通用型号彩色母粒，中颜网科技同时有较多供应商选择，因此发行人定价的利润空间较小，毛利率较低。

基于上述，发行人与深圳兴华发生的销售业务，价格公允。

（4）宁波德业

宁波德业系发行人家用电器领域的客户，主要产品为除湿器、空气净化器。报告期内，其主要向发行人采购彩色母粒。

①销售情况

发行人与宁波德业合作始于 2018 年。2018-2020 年 1-6 月，发行人主要向宁波德业销售彩色母粒，毛利率分别为 43.18%、41.12%、46.68%，与发行人彩色母粒产品毛利率差异较小，价格公允。

②采购情况

2018 年度，发行人向宁波德业采购一批树脂，主要系对方向发行人采购的一款彩色母粒产品指定需要使用特定牌号 PC 树脂生产。因宁波德业库存有该款树脂产品，因此发行人向其采购该批树脂用于生产其指定的彩色母粒产品。发行人向其采购的该款树脂产品单价为 2.41 万元/吨，当年度发行人亦向其他供应商小批量采购该款树脂产品，采购单价为 2.27 万元/吨，两者差异较小，发行人与宁波德业发生的采购业务，价格公允。

（5）上海昊岑

上海昊岑系一家主营钛白粉、有机颜料、增白剂、水性钛白浆及助剂的贸易商。

①采购情况

报告期内，发行人向上海昊岑的采购业务主要发生于 2017-2019 年度，主要采购产品为钛白粉（漯河），具体情况如下：

单位：万元、吨、万元/吨

期间	采购内容	采购金额	采购数量	采购占比	采购均价	同类产品采购均价
2019 年度	钛白粉（漯河）	150.76	96.00	78.30%	1.57	1.30
2018 年度	钛白粉（漯河）	32.76	20.00	61.18%	1.64	1.40
2017 年度	钛白粉（漯河）	176.44	129.00	100.00%	1.37	1.41

注：采购占比为该产品采购金额占发行人向上海昊岑全年采购金额的比例

报告期内，发行人向上海昊岑采购的钛白粉（漯河）系氯化法制造而成，生产工艺更环保，白度值更高，品质更为稳定，属于国产钛白粉当中较为高端的品种，因此该款产品的价格整体略高于国产钛白粉采购均价。2017 年度，因钛白粉市场价格波动较大，呈“M”型走势，发行人向上海昊岑采购钛白粉的行为发生于全年价格低点的 1 月、2 月、12 月，导致当年度发行人向其采购的钛白

粉（漯河）的价格低于发行人国产钛白粉全年采购均价。

基于上述，报告期内，发行人与上海昊岑发生的采购业务，价格公允。

②销售情况

报告期内，基于发行人向钛白粉生产商龙蟒佰利采购量较大，具有一定的价格优惠，上海昊岑亦向发行人采购龙蟒佰利生产的钛白粉，用于自身对外出售。报告期内，发行人销售钛白粉给上海昊岑主要发生在 2017 年度、2018 年度，向其销售的钛白粉平均毛利率分别为 3.49%、1.70%，溢价幅度在合理范围内，价格公允。

（6）群升国际

群升国际为公司的原材料供应商，主要经营化工原料产品的贸易和进出口业务。

①采购情况

报告期内，发行人 2019 年度向群升国际的采购金额较大。2019 年度，发行人向其采购的钛白粉均价为 1.96 万元/吨，与发行人进口类钛白粉采购均价 1.97 万元/吨相比，差异较小，价格公允。

②销售情况

2019 年 8 月末，群升国际苏州分公司的客户因急需该款钛白粉，群升国际自身当期未充足备货，因此其向发行人临时性进行了该笔采购，以解决客户紧急需求。发行人向其销售的该批钛白粉的毛利率为 3.89%，在合理区间范围内，价格公允。

五、披露和记塑料、宁波华彩新材料有限公司、宁波金中塑化有限公司、宁波和杰塑化有限公司、宁波玛斯特的历史沿革、报告期内主要财务数据；该等关联方的经营区域、产品或服务的定位、与发行人是否存在竞争关系，与发行人的人员、技术、资产、客户、供应商是否存在重叠情形或存在资金往来，未来发行人与前述公司是否存在业务竞争的可能

（一）和记塑料

发行人已在招股说明书“第七节　公司治理与独立性”之“八、同业竞争”

之“（一）公司与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业不存在同业竞争情况”之“2、控股股东、实际控制人亲属控制的企业情况”中修改、补充披露如下：

和记塑料系公司控股股东、实际控制人任卫庆的配偶董韶红控制的企业，其中董韶红持股 90%，陈芬莉持股 10%，**具体**情况如下：

（1）基本情况

公司名称	宁波和记塑料有限公司
注册资本	200 万元
法定代表人	董韶红
成立时间	2012 年 6 月 19 日
住所	浙江省宁波市鄞州区五乡镇五乡工业园区内（宁波华东物资城东外环市场 438 号）
经营范围	塑料原料、塑料制品、橡胶原料、化工助剂的批发、零售；以及其他按法律、法规、国务院决定等规定未禁止或无需经营许可的项目和未列入地方产业发展负面清单的项目。（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）
所属行业	批发和零售业

（2）历史沿革

2012 年 6 月 18 日，宁波正源会计师事务所有限公司出具“正会验（2012）1100 号”《验资报告》，经验证，截至 2012 年 6 月 18 日，和记塑料（筹）已收到全体股东缴纳的注册资本（实收资本）合计贰佰万元，各股东均以货币出资。

2012 年 6 月 19 日，宁波市工商行政管理局鄞州分局向和记塑料核发注册号为 330212000302602 号的《企业法人营业执照》。

和记塑料成立时的股权结构如下：

单位：万元

序号	股东名称	出资金额	出资比例
1	**董韶红**	**180.00**	**90.00%**
2	**陈芬莉**	**20.00**	**10.00%**
合　计		**200.00**	**100.00%**

自和记塑料成立至本招股说明书签署日，其股权结构未发生变更。

（3）主要财务数据

报告期内，和记塑料的主要财务数据如下：

单位：万元

项　目	2020.6.30/ 2020 年 1-6 月	2019.12.31/ 2019 年度	2018.12.31/ 2018 年度	2017.12.31/ 2017 年度
资产总额	**1,219.79**	**1,078.40**	**1,259.91**	**1,102.27**
净资产	**359.47**	**377.66**	**352.01**	**337.72**
营业收入	**3,591.42**	**8,962.59**	**9,792.46**	**11,487.00**
净利润	**-17.20**	**29.48**	**19.10**	**17.07**

注：上表财务数据未经审计

（5）独立性

和记塑料主要从事树脂的贸易业务，在历史沿革、资产、人员、财务、机构、业务等方面与公司互相独立，不存在对发行人构成重大不利影响的同业竞争，具体情况如下：

项　目	宁波色母粒	和记塑料
历史沿革	公司前身系全民所有制企业梅湖实业于 1985 年 8 月出资设立的鄞县塑料制品五厂，后更名为“宁波浓色母粒厂”。1999 年 10 月改制为有限责任公司，2019 年 11 月整体变更为股份有限公司	和记塑料成立于 2012 年 6 月，企业性质为有限责任公司（自然人投资或控股），自成立之日起，企业性质与股东未发生变更，与发行人不存在相互投资关系
资产独立	公司为生产型企业，主要资产包括机器设备、房屋建筑物、商标、专利、土地使用权等	和记塑料为贸易型企业，主要资产包括仓库、存货、车辆等
人员独立	公司人员包括研发及技术人员、生产人员、销售人员、管理人员，截至 **2020** 年 **6** 月 **30** 日，合计 **321** 人	和记塑料人员包括管理人员、销售人员，截至 **2020** 年 **6** 月 **30** 日，合计 6 人
财务独立	具有独立的财务核算体系、独立作出财务决策、具有规范的财务会计制度和对分公司的财务管理制度；银行账户独立使用	具有独立的财务核算体系、独立作出财务决策；银行账户独立使用
机构独立	已建立健全内部经营管理机构、独立行使经营管理职权，不存在机构混同的情形	独立行使经营管理职权，不存在机构混同的情形
业务独立	公司主要从事色母粒的研发、生产、销售和技术服务	和记塑料主要从事树脂的贸易业务，**经营区域主要为华东地区，并集中于浙江省内。2019 年度，浙江省内客户数占其客户总数的 89.80%**
主要产品	色母粒为公司主要产品，报告期内，公司色母粒产品销售收入占营业收入的比例分别为 94.85%、95.78%、96.42%、**94.89%**。色母粒是一种高分子复合着色材料，由颜料、树脂和助剂三个基本要素组成，是把适量的颜料均匀地载附于树脂之中而制得的圆柱状聚合体颗	树脂（ABS、AS）为和记塑料主要产品，且均来自外购，报告期内，和记塑料树脂产品销售收入占营业收入的比例分别为 95.05%、98.98%、98.27%、**100.00%**。树脂是一种有机聚合物，有天然树脂和合成树脂之分，其中合成树脂是指由简单有机物经化学合成或某

项　目	宁波色母粒	和记塑料
	粒，需根据客户需求进行研发，调整基本要素的种类与比例。色母粒使用时需与本色树脂以一定比例混合加工，方能得到所需的色泽及各项技术要求的制品	些天然产物经化学反应而得到的树脂产物，是塑料的主要成分。和记塑料销售的均为合成树脂，其作为一种大宗原材料，是生产塑料制品的原材料，本身不具有着色功能

和记塑料控股股东、实际控制人董韶红已于 2020 年 6 月出具《关于避免同业竞争的承诺函》，承诺将不会采取参股、控股、自营、联营、合营、合作或以其他任何方式直接或间接从事与发行人现在和将来业务范围相同、相似或构成实质竞争的业务，也不会协助、促使或代表任何第三方以任何方式直接或间接从事与发行人现在和将来业务范围相同、相似或构成实质竞争的业务。

综上所述，和记塑料不存在对发行人构成重大不利影响的同业竞争。

2017 年度，和记塑料系公司客户、供应商，具体交易情况参见本节“九、关联方、关联关系和关联交易”之“（二）关联交易”之“2、经常性关联交易”。除因上述关联交易而产生的收、付货款的资金往来外，和记塑料与公司不存在其他资金往来。

（二）华彩新材料、金中塑化、和杰塑化、宁波玛斯特

发行人已在招股说明书“第七节　公司治理与独立性”之“九、关联方、关联关系和关联交易”之“（一）关联方及关联关系”之“5、其他主要关联方”之“（2）其他关联法人”补充披露如下：

华彩新材料、金中塑化、和杰塑化、宁波玛斯特的具体情况如下：

①华彩新材料

A、基本情况

公司名称	宁波华彩新材料有限公司
成立时间	2016 年 10 月 19 日
注册资本	100 万元
股权结构	赵茂华持股 50%，赵东持股 50%
法定代表人	赵茂华
住所	浙江省宁波市鄞州区潘火街道泗港村
经营范围	弹性体、塑料制品的制造、加工；纳米材料、塑料制品、弹性体材料的研发、批发、零售；塑料原料、颜料、塑料助剂、钛白粉、金属材

	料、五金交电的批发、零售；自营或代理货物和技术的进出口，但国家限制经营或禁止进出口的货物和技术除外。（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）

B、历史沿革

根据华彩新材料的工商登记资料，其主要历史沿革情况如下：

2016 年 10 月 19 日，华彩新材料作出股东会决议，通过公司章程并选举赵茂华为公司执行董事兼经理，任期三年。同日，宁波市鄞州区市场监督管理局向华彩新材料核发统一社会信用代码为 91330212MA282RN92F 号的《营业执照》。

华彩新材料成立时的股权结构如下：

单位：万元

序号	股东名称	出资金额	出资比例
1	赵茂华	50.00	50.00%
2	赵东	50.00	50.00%
合　计		100.00	100.00%

自华彩新材料成立至本招股说明书签署日，其股权结构未发生变更。

C、主要财务数据

报告期内，华彩新材料的主要财务数据如下：

单位：万元

项　目	2020.6.30/ 2020 年 1-6 月	2019.12.31/ 2019 年度	2018.12.31/ 2018 年度	2017.12.31/ 2017 年度
资产总额	120.00	40.19	0.46	-6.83
净资产	-13.96	-39.92	-26.41	-6.04
营业收入	162.12	117.71	7.10	207.47
净利润	25.96	-13.57	-20.38	-5.71

注：上表财务数据未经审计

D、业务情况

项　目	情　况
经营区域	集中于浙江省内
产品或服务的定位	主要从事树脂等塑料原材料的贸易业务
该公司与发行人是否存在竞争关系	否
该公司与发行人的人员、	a、与公司的技术、资产不存在重合情形；

技术、资产、客户、供应商是否存在重叠情形或存在资金往来	b、除公司董事赵茂华担任其执行董事、总经理外，不存在其他人员重合情形； c、2017 年度系公司供应商； d、除因上述交易存在正常的收取货款的资金往来外，与公司不存在其他资金往来
未来发行人与该公司是否存在业务竞争的可能	否

②金中塑化

A、基本情况

公司名称	宁波金中塑化有限公司
成立时间	2012 年 8 月 1 日
注册资本	100 万元
股权结构	赵东持股 90%，周鎏薇持股 10%
法定代表人	周鎏薇
住所	浙江省宁波市鄞州区鄞县大道下应段 1333 号（宁波市鄞州汇聚物资交易市场内 2-129、130）
经营范围	塑料原料、塑料母粒、颜料、塑料助剂、塑料制品、钛白粉及化工原料、金属材料、五金制品、模具、五金交电的批发、零售；自营或代理货物和技术的进出口，但国家限制经营或禁止进出口的货物和技术除外。（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）

B、历史沿革

根据金中塑化的工商登记资料，其主要历史沿革情况如下：

a、金中塑化成立

2012 年 7 月 26 日，金中塑化（筹）作出股东会决议，由徐凤兰、周鎏薇共同出资设立金中塑化，选举周鎏薇为公司执行董事兼经理，任期三年。

2012 年 7 月 31 日，宁波市鄞州海联会计师事务所（普通合伙）出具“海联验字（2012）第 039 号”《验资报告》，经验证，截至 2012 年 7 月 30 日，金中塑化（筹）已收到全体股东缴纳的注册资本（实收资本），合计壹佰万元整，全体股东均以货币出资。

2012 年 8 月 1 日，宁波市工商行政管理局鄞州分局向金中塑化核发注册号为 330212000307932 号的《企业法人营业执照》。

金中塑化成立时的股权结构如下：

单位：万元

序号	股东名称	出资金额	出资比例
1	徐凤兰	90.00	90.00%
2	周鎏薇	10.00	10.00%
合　计		100.00	100.00%

注：徐凤兰为赵东的母亲，周鎏薇为赵东的配偶

b、第一次股权转让

2019 年 6 月 11 日，徐凤兰与赵东签署《股权转让协议》，约定出让方将在金中塑化的 90 万元出资（占金中塑化注册资本 90%的股权），以 90 万元转让给受让方。

2019 年 6 月 18 日，金中塑化作出股东会决议，同意股东徐凤兰将在金中塑化的 90 万元出资（占金中塑化 90%的股权），以 90 万元转让给受让人赵东。其他股东放弃优先认购权。

2019 年 6 月 20 日，金中塑化针对上述股权转让事项办理了工商变更登记手续。上述股权转让完成后，金中塑化的股权结构如下：

单位：万元

序号	股东名称	出资金额	出资比例
1	赵东	90.00	90.00%
2	周鎏薇	10.00	10.00%
合　计		100.00	100.00%

自上述股权转让至本招股说明书签署日，金中塑化股权结构未发生变更。

C、主要财务数据

报告期内，金中塑化的主要财务数据如下：

单位：万元

项　目	2020.6.30/ 2020 年 1-6 月	2019.12.31/ 2019 年度	2018.12.31/ 2018 年度	2017.12.31/ 2017 年度
资产总额	842.74	1,002.24	914.63	828.82
净资产	106.65	96.26	71.61	-398.56
营业收入	719.95	1,976.37	2,071.07	3,096.38
净利润	10.39	25.47	21.94	-215.04

注：上表财务数据未经审计

D、业务情况

项　目	情　况
经营区域	主要为华东地区，并集中于浙江省内。2019 年度，浙江省内客户数占其客户总数的 94.79%
产品或服务的定位	主要从事塑料原料、色母粒、颜料、塑料助剂、塑料制品、钛白粉及化工原料等的贸易业务
该公司与发行人是否存在竞争关系	报告期内，金中塑化销售色母粒的金额占其营业收入的比例分别为 5.84%、11.57%、24.93%、16.57%，占发行人主营业务收入的比例分别为 0.72%、0.77%、1.24%、0.66%，该部分业务与公司存在一定竞争关系，但不构成重大不利影响的业务竞争
该公司与发行人的人员、技术、资产、客户、供应商是否存在重叠情形或存在资金往来	a、与公司的人员、技术、资产不存在重合情形； b、报告期内系公司客户，2017-2018 年度系公司供应商； c、除因上述交易存在正常收、付货款的资金往来外，与公司不存在其他资金往来
未来发行人与该公司是否存在业务竞争的可能	金中塑化销售色母粒的业务与公司存在一定竞争关系

③和杰塑化

A、基本情况

公司名称	宁波和杰塑化有限公司
成立时间	2017 年 12 月 1 日
注销时间	2020 年 3 月 25 日
注册资本	100 万元
股权结构	高亚珍持股 50%，许才友持股 50%
法定代表人	高亚珍
住所	浙江省宁波市鄞州区五乡镇五乡工业园区内（宁波华东物资城东外环市场 F18）
经营范围	塑料原料、塑料母粒、颜料、塑料助剂、塑料制品、钛白粉及化工原料、金属材料、五金交电的批发、零售；自营或代理货物和技术的进出口，但国家限制经营或禁止进出口的货物和技术除外；以及其他按法律、法规、国务院决定等规定未禁止或无需经营许可的项目和未列入地方产业发展负面清单的项目。（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）

B、历史沿革

根据和杰塑化的工商登记资料，其主要历史沿革情况如下：

a、和杰塑化成立

2017 年 11 月 30 日，和杰塑化（筹）作出股东会决议，由高亚珍、许才友共同出资设立和杰塑化，选举高亚珍为公司执行董事兼经理，任期三年。

2017 年 12 月 1 日，宁波市鄞州区市场监督管理局向和杰塑化核发统一社会信用代码为 91330212MA2AG55D9R 号的《营业执照》。

和杰塑化成立时的股权结构如下：

单位：万元

序号	股东名称	出资金额	出资比例
1	高亚珍	50.00	50.00%
2	许才友	50.00	50.00%
合　计		100.00	100.00%

上述股东均系代赵东持有股权，赵东为和杰塑化实际控制人。

b、和杰塑化注销

根据国家税务总局宁波市鄞州区税务局于 2020 年 2 月 26 日出具的《清税证明》（鄞税税企清〔2020〕20152 号），和杰塑化所有税务事项均已结清。

2020 年 3 月 25 日，和杰塑化经宁波市鄞州区市场监督管理局核准工商注销登记。

C、主要财务数据

报告期内，和杰塑化的主要财务数据如下：

单位：万元

项　目	2019.12.31/ 2019 年度	2018.12.31/ 2018 年度	2017.12.31/ 2017 年度
资产总额	1.30	47.59	8.60
净资产	1.25	-2.21	0.02
营业收入	176.87	416.43	7.35
净利润	3.45	-2.23	0.02

注：上表财务数据未经审计

D、业务情况

报告期内，和杰塑化与金中塑化均为赵东实际控制，业务合并开展，具体参见本节“九、关联方、关联关系和关联交易”之“（一）关联方及关联关系”之“5、其他主要关联方”之“（2）其他关联法人”之“②金中塑化”之“D、业务情况”。

④宁波玛斯特

A、基本情况

公司名称	宁波玛斯特塑料新材料有限公司

成立时间	2006 年 11 月 22 日
注销时间	2018 年 9 月 6 日
注册资本	50 万美元
股权结构	谭雄辉持股 100%
法定代表人	赵茂华
住所	浙江省宁波市鄞州区投资创业中心金辉西路 168 号
经营范围	改性塑料、工程塑料、塑料母料、塑料制品的制造、加工；塑料新材料的研究、开发。

B、历史沿革

根据宁波玛斯特的工商登记资料，其主要历史沿革情况如下：

a、宁波玛斯特成立

2006 年 11 月 20 日，宁波市鄞州区对外贸易经济合作局出具《关于同意宁波玛斯特塑料新材料有限公司章程的批复》（甬鄞外资[2006]261 号），同意该项目的章程，成立宁波玛斯特，该项目由香港谭雄辉独资经营，经营期限 20 年。独资公司投资总额 70 万美元，注册资本 50 万美元，以美元现汇投入。

2006 年 11 月 20 日，宁波市人民政府向宁波玛斯特核发“商外资甬外字[2006]0499 号”《港澳侨投资企业批准证书》。

2006 年 11 月 22 日，宁波市工商行政管理局向宁波玛斯特核发注册号为“企独浙甬总副字第 010476 号”的《企业法人营业执照》。

2007 年 1 月 4 日，宁波正源会计师事务所有限公司出具“正会验（2007）1005 号”《验资报告》，经验证，截至 2006 年 12 月 28 日，宁波玛斯特已收到股东缴纳的注册资本合计美元伍拾万元，宁波玛斯特的实收资本为美元伍拾万元，股东均以货币投入。

宁波玛斯特成立时的股权结构如下：

单位：万美元

序号	股东名称	出资金额	出资比例
1	谭雄辉	50.00	100.00%
合　计		50.00	100.00%

b、宁波玛斯特注销

2018 年 7 月 18 日，宁波玛斯特股东谭雄辉出具决定书，决定注销宁波玛斯特，并成立清算组对资产进行清算。

2018 年 9 月 1 日，宁波正源会计师事务所有限公司向宁波玛斯特清算小组出具“正会审专（2018）1131 号”《审计报告》，确认宁波玛斯特清算会计报告符合《公司法》等相关法律、法规有关清算的规定。

2018 年 9 月 6 日，宁波玛斯特经宁波市市场监督管理局核准注销登记。

C、主要财务数据

报告期内，宁波玛斯特的主要财务数据如下：

单位：万元

项　目	2017.12.31/2017 年度
资产总额	878.67
净资产	625.28
营业收入	580.79
净利润	18.75

注：上表财务数据经宁波正源会计师事务所有限公司审计

D、业务情况

项　目	情　况
经营区域	于 2017 年 3 月停止生产经营，于 2018 年 9 月正式注销，注销前其经营区域主要为华东地区，并集中于浙江省内
产品或服务的定位	主要从事色母粒的生产和销售
该公司与发行人是否存在竞争关系	宁波玛斯特的主要产品为色母粒，与公司同属色母粒行业，因其已于 2018 年注销，与公司已不存在竞争关系
该公司与发行人的人员、技术、资产、客户、供应商是否存在重叠情形或存在资金往来	a、与公司的技术、资产、客户、供应商不存在重合情形，宁波玛斯特租用公司厂房开展生产经营； b、注销前，公司董事赵茂华曾担任宁波玛斯特董事长、总经理，公司控股股东、实际控制人任卫庆和公司董事、副总经理洪寅曾担任其董事，公司董事会秘书陈建国曾担任其监事，除赵茂华外，其他人员均未实际参与宁波玛斯特之经营； c、除上述情况外，公司与宁波玛斯特人员不存在其他重合情形。在宁波玛斯特停止生产经营阶段，公司根据实际需要雇用了其相关员工，截至 2020 年 6 月 30 日，上述人员仍有 28 人为宁波色母粒员工，占公司员工总数的 8.72%； d、宁波玛斯特与公司的资金往来情况，参见本节“九、关联方、关联关系和关联交易”之“（二）关联交易”之“3、偶发性关联交易”之“（3）资金往来”
未来发行人与该公司是否存在业务竞争的可能	否

六、披露宁波和杰塑化有限公司注销的原因，注销后资产、人员去向，存续

期间生产经营是否合法合规

发行人已在招股说明书“第七节　公司治理与独立性”之“九、关联方、关联关系和关联交易”之“（一）关联方及关联关系”之“5、其他主要关联方”之“（2）其他关联法人” 之“③和杰塑化”补充披露如下：

E、注销原因、注销后资产、人员去向

因金中塑化与和杰塑化均为赵东实际控制的企业，赵东决定将业务转移至金中塑化，因此和杰塑化不再开展实际业务。2020 年 3 月 25 日，和杰塑化经宁波市鄞州区市场监督管理局核准工商注销登记。

和杰塑化清算后，其剩余资产均为现金，已归还股东，其人员并入金中塑化。

F、存续期间生产经营的合法合规性

根据宁波市鄞州区税务局出具的《证明》，和杰塑化“在 2017 年 12 月 21 日至 2020 年 2 月 26 日期间，有存在（2017-12-01 至 2017-12-31）逾期未缴纳税款的违法事实。除此之外未发现违法、违规现象，亦无行政处罚记录”。

根据宁波市鄞州区税务局于 2020 年 2 月 26 日出具的《清税证明》（鄞税税企清〔2020〕20152 号），和杰塑化所有税务事项均已结清。

根据宁波市鄞州区市场监督管理局出具的《证明》，和杰塑化“自 2017 年 12 月 1 日至 2020 年 3 月 24 日期间，未发现因违反法律法规受到我局行政处罚的记录”。

综上所述，和杰塑化存续期间不存在因违法违规行为受到行政处罚的情况。

七、请保荐人、发行人律师核查并发表明确意见

（一）核查程序

为核查上述问题，保荐人、发行人律师履行了以下核查程序：

1、获取任卫庆、赵茂华个人简历，了解其任职经历；

2、查阅报告期内股东会/股东大会、董事会决议，了解任卫庆、赵茂华在股东会/股东大会、董事会当中的影响力，对公司经营管理的影响力；

3、访谈公司高级管理人员，了解赵茂华、任卫庆在公司经营管理及重大事项决策当中充当的角色和作用；

4、核查和记塑料、华彩新材料、金中塑化、和杰塑化、宁波玛斯特自成立以来在市场监督管理部门备案的全套注册登记档案资料、验资报告、财务报表及客户、供应商信息、报告期内的银行流水；

5、获取发行人财务账套，核查与和记塑料、金中塑化交易的账务处理；

6、获取发行人向和记塑料销售主要商品的单价，并与向非关联客户销售同类商品的单价进行比较；获取发行人向金中塑料销售商品的原材料成本，计算上述商品销售单价与原材料成本的差额，并计算其毛利率；

7、访谈公司高级管理人员，了解公司向客户销售商品的定价依据、与和记塑料、金中塑化合作的历史与现状；

8、获取发行人向和记塑料、金中塑化销售原材料的平均采购价格，比较销售单价与同期采购单价的差异率并分析公允性；

9、比较发行人与和记塑料报告期各期客户、供应商重合名单，统计发行人与上述客户、供应商交易金额；

10、获取公司向与和记塑料重合供应商的采购单价，以及向其他供应商采购同类商品的价格或其公开市场报价，比较上述价格的差异并分析公允性；

11、获取公司向与和记塑料重合客户销售商品的毛利率，以及向其他客户销售商品的毛利率，比较上述毛利率的差异并分析价格公允性；获取公司向重合客户销售原材料的单价，以及公司同期采购同类原材料的价格，比较上述价格的差异并分析公允性；

12、获取和记塑料报告期内银行流水、访谈和记塑料实际控制人、获取和记塑料及其实际控制人确认函及承诺函，核查和记塑料是否存在为发行人代垫成本费用或输送利益的情形；

13、获取和记塑料报告期内财务报表、报告期内发行人向和记塑料采购金额，分析发行人是否为其主要客户；

14、走访和记塑料、华彩新材料、金中塑化、和杰塑化、宁波玛斯特及其实

际控制人，获取其营业执照、报告期内银行流水、确认函，核查上述关联方与发行人是否存在竞争关系，与发行人的人员、技术、资产、客户、供应商是否存在重叠情形或存在资金往来，未来发行人与前述公司是否存在业务竞争的可能。

（二）核查结论

经核查，保荐人、发行人律师认为：

1、报告期内赵茂华的持股比例较低，且已在公司办理退休手续，不再参与公司的实际经营管理，因此未将其认定为实际控制人；任卫庆报告期内为公司第一大股东，且担任公司董事长兼总经理，其对公司股东（大）会、董事会决策能够形成重大影响，对公司拥有重要的影响力和较强的控制力，因此认定其为公司实际控制人准确；

2、发行人已在招股说明书披露报告期内既向和记塑料和金中塑化采购、又向其销售的原因、账务处理，是否构成受托加工；发行人与前述关联方的关联销售交易定价依据合理、价格公允；

3、发行人已在招股说明书披露与和记塑料重叠的客户、供应商情况，报告期内发行人向其销售产品和采购原材料的金额，和记塑料向重叠的客户、供应商销售或购买的产品类型、金额；报告期内，发行人向和记塑料及重叠客户、供应商销售产品和采购原材料的价格公允，和记塑料不存在为发行人代垫成本费用或输送利益的情形；发行人不是和记塑料的主要客户；

4、发行人已在招股说明书披露除和记塑料和金中塑化外，发行人存在的其他客户与供应商重叠的具体情形；发行人与重叠客户和供应商的合作模式具有必要性，价格公允；

5、发行人已在招股说明书披露和记塑料、华彩新材料、金中塑化、和杰塑化、宁波玛斯特的历史沿革、报告期内主要财务数据，该等关联方的经营区域、产品或服务的定位、与发行人是否存在竞争关系，与发行人的人员、技术、资产、客户、供应商是否存在重叠情形或存在资金往来，未来发行人与前述公司是否存在业务竞争的可能；该等关联方均不存在对发行人构成重大不利影响的业务竞争；

6、发行人已在招股说明书披露和杰塑化注销的原因，注销后资产、人员去

向；和杰塑化存续期间不存在因违法违规行为受到行政处罚的情况。

问题 18、关于关联方宁波玛斯特。

据招股说明书披露，报告期内，公司与关联方宁波玛斯特存在租赁、购买原材料、产成品、固定资产等关联交易，发行人实际控制人、董事、高管曾担任宁波玛斯特董事，报告期内发行人与宁波玛斯特之间存在临时性资金往来、资金拆借情况。2017 年度，公司对于 2016 年 12 月至 2017 年 5 月期间部分新入职员工的工资薪金、职工福利，委托宁波玛斯特代发，金额合计 267.13 万元。宁波玛斯特已于 2018 年 9 月 6 日注销。公开信息显示，宁波玛斯特主营业务为：工程塑料、塑料母料、塑料制品的制造、加工。

请发行人：（1）披露与宁波玛斯特的合作历史、合作模式，相互的权利和义务约定，员工中曾在宁波玛斯特工作的比例，与发行人在资产、人员、业务、客户、供应商等方面的关系；（2）披露与宁波玛斯特发生上述交易的合理性和必要性，相关交易定价依据和公允性分析；（3）披露宁波玛斯特注销原因，注销后资产、人员去向，存续期间生产经营是否合法合规，发行人实际控制人任卫庆、董事赵茂华、副总经理洪寅辞去宁波玛斯特董事的原因。请保荐人核查并发表明确意见。

【回复】

一、披露与宁波玛斯特的合作历史、合作模式，相互的权利和义务约定，员工中曾在宁波玛斯特工作的比例，与发行人在资产、人员、业务、客户、供应商等方面的关系

（一）披露与宁波玛斯特的合作历史、合作模式，相互的权利和义务约定

发行人已在招股说明书“第七节　公司治理与独立性”之“九、关联方、关联关系和关联交易”之“（一）关联方及关联关系”之“5、其他主要关联方”之“（2）其他关联法人”之“④宁波玛斯特”补充披露如下：

E、公司与宁波玛斯特的合作历史、合作模式，相互的权利和义务约定

宁波玛斯特系台港澳自然人独资企业，其股东谭雄辉为香港永久性居民。2006 年，谭雄辉设立宁波玛斯特，因成立时未购置土地、厂房，故宁波玛斯特

向公司承租闲置厂房用于生产经营，双方签订租赁合同，约定承租范围、租赁费用及支付方式等内容。

因宁波玛斯特的经营规模逐年缩小，股东决定于 2017 年 3 月完全停止其生产经营，并于 2018 年 9 月完成注销登记。在其停止生产经营期间，公司根据需要聘用其相关人员，购买其部分固定资产、原材料及产成品。

在宁波玛斯特存续期间，赵茂华与宁波玛斯特签订劳动合同，并停止从公司领取薪酬。除赵茂华外，公司其他董事、监事、高级管理人员未实际参与宁波玛斯特的经营管理，未在宁波玛斯特领取薪酬。仅出于工商登记的需要，任卫庆、洪寅登记为宁波玛斯特的董事、陈建国登记为宁波玛斯特的监事。宁波玛斯特注销后，任卫庆、赵茂华、洪寅自动终止其在宁波玛斯特担任的董事职务。

（二）员工中曾在宁波玛斯特工作的比例，与发行人在资产、人员、业务、客户、供应商等方面的关系

参见本问询函回复“问题 17、关于关联方和关联交易”之“五”之“（二）”之回复内容。

二、披露与宁波玛斯特发生上述交易的合理性和必要性，相关交易定价依据和公允性分析

（一）出租厂房

发行人已在招股说明书“第七节　公司治理与独立性”之“九、关联方、关联关系和关联交易”之“（一）关联方及关联关系”之“2、经常性关联交易”之“（3）关联租赁”修改、补充披露如下：

①出租厂房

2017 年度，宁波玛斯特向公司承租厂房，金额合计 15.00 万元，占公司当期营业收入的比例为 0.05%，占当期同类交易的比例为 6.46%，房租费用具体内容如下：

单位：万元

项　目	金　额	交易价格的确定方法

租赁费用	15.00	-
其中：厂房租金	8.19	在厂房折旧成本基础上合理溢价，双方协商确定
电费	6.81	按当月实际电价与用电量扣缴

公司与上述交易相关的应收账款均于当年结清，期末不存在余额。自 2018 年开始，上述关联租赁已不再进行。**双方约定厂房租金为 4.00 元/M²/月，相比单位折旧成本溢价率为 4.28%。上述租金系公司在 2006 年 11 月首次向宁波玛斯特出租厂房时确定，当时双方约定承租期限为 10 年，到期后如续租，租期另定，租金价格不变。因宁波玛斯特承租之厂房系公司闲置的仓库用房，且承租期限超过 10 年，双方在厂房折旧成本基础上适当溢价确定租金，具有公允性。**

宁波玛斯特成立时未购置土地、厂房，而公司当时有厂房处于闲置状态，且相关基础设施完备，因此宁波玛斯特以合理价格向公司承租厂房具有合理性和必要性。

（二）购买资产

发行人已在招股说明书“第七节　公司治理与独立性”之“九、关联方、关联关系和关联交易”之“（一）关联方及关联关系”之“3、偶发性关联交易”之“（1）购买资产”中修改、补充披露如下：

2017 年 6 月，公司向宁波玛斯特购买原材料、产成品、固定资产，具体情况如下：

单位：万元

交易内容	交易金额	交易价格的确定方法
原材料	56.65	双方协商，按账面价值确定
产成品	80.25	双方协商，按账面价值确定
固定资产	56.13	-
其中：生产设备	35.93	双方协商，按账面净值确定
轿车	20.20	双方协商，按账面净值的 3 倍确定
合　计	193.03	-

公司与上述交易相关的款项均于当年结清，期末不存在余额。上述交易行为发生在宁波玛斯特终止业务、进入注销程序期间，因此原材料、产成品依据其账面价值定价，生产设备依据其账面净值定价，具有公允性；购买的四辆轿车，使

用时间均不超过 7 年，综合考虑其品牌保值率及性能情况，双方协商以其账面净值的 3 倍定价，为账面原值的 14.91%，具有公允性。

因宁波玛斯特注销前从事的业务与公司从事的业务在原材料、产成品、生产设备等方面具有相似性，因此**以合理价格购买其上述资产用于公司的生产经营活动，具有合理性和必要性**，且交易金额较小，对公司当期主营业务和经营成果的影响较小。

三、披露宁波玛斯特注销原因，注销后资产、人员去向，存续期间生产经营是否合法合规，发行人实际控制人任卫庆、董事赵茂华、副总经理洪寅辞去宁波玛斯特董事的原因

（一）宁波玛斯特注销原因，注销后资产、人员去向，发行人实际控制人任卫庆、董事赵茂华、副总经理洪寅辞去宁波玛斯特董事的原因

参见本问询函回复“问题 18、关于关联方宁波玛斯特”之“一”之“（一）”之回复内容。

（二）宁波玛斯特存续期间生产经营是否合法合规

发行人已在招股说明书“第七节　公司治理与独立性”之“九、关联方、关联关系和关联交易”之“（一）关联方及关联关系”之“5、其他主要关联方”之“（2）其他关联法人”之“④宁波玛斯特”补充披露如下：

F、存续期间生产经营的合法合规情况

2020 年 5 月 18 日，宁波市市场监督管理局出具《证明》，“宁波玛斯特塑料新材料有限公司于 2006 年 11 月 22 日登记注册，2018 年 9 月 6 日注销登记。现经本局数据库查询，2006 年 11 月 22 日至 2018 年 9 月 6 日，未发现该企业被本局行政处罚的记录。”

2020 年 5 月 14 日，宁波市鄞州区税务局出具《证明》，“经金税三期税收管理系统、国税征管 CTAIS 系统、税易系统、社保房地产一体化系统查询：宁波玛斯特塑料新材料有限公司（统一社会信用代码：91330212793046438C）在 2018 年 8 月 23 日已注销，在 2006 年 12 月 5 日至 2018 年 8 月 23 日期间，未发现违法、违规现象，亦无行政处罚记录。”

2020 年 5 月 19 日，宁波市鄞州区投资促进中心出具《证明》，“现经本中心商务部业务系统统一平台（外商投资综合管理应用）系统查询，该企业设立及注销均依法办理了相关手续，符合外商投资企业相关法律法规。未在商务部业务系统统一平台（外商投资综合管理应用）系统中发现违规记录。”

综上所述，宁波玛斯特存续期间生产经营合法合规。

四、请保荐人核查并发表明确意见

（一）核查程序

为核查上述问题，保荐人履行了以下核查程序：

1、查阅宁波玛斯特全套工商登记资料；

2、对宁波玛斯特股东、法定代表人，发行人控股股东、实际控制人进行访谈，了解发行人与宁波玛斯特的合作历史、合作模式，相互的权利和义务约定，注销原因；

3、取得宁波玛斯特报告期内客户、供应商清单，并与发行人的客户、供应商进行比对；

4、取得原宁波玛斯特员工名单，并与发行人的员工名册进行比对，了解注销后人员去向；

5、取得宁波玛斯特清算资料及资产处理清单，了解注销后资产去向；

6、取得公司出租厂房合同，计算厂房折旧数据；

7、取得宁波市市场监督管理局、宁波市鄞州区税务局、宁波市鄞州区投资促进中心出具的关于宁波玛斯特在存续期间不存在违法违规情况的《证明》。

（二）核查结论

经核查，保荐人认为：

1、发行人已在招股说明书披露与宁波玛斯特的合作历史、合作模式，相互的权利和义务约定，员工中曾在宁波玛斯特工作的比例，宁波玛斯特与发行人在资产、人员、业务、客户、供应商等方面的关系；

2、2017 年度，发行人与宁波玛斯特发生租赁、购买资产等关联交易具有合

理性和必要性，相关交易定价依据合理，具有公允性；

3、宁波玛斯特注销的主要原因为经营规模逐年缩小，股东主动决定停止生产经营并注销；宁波玛斯特停止生产经营至正式注销前，发行人根据需要聘用其相关员工并购买其部分固定资产、原材料及产成品；宁波玛斯特存续期间生产经营合法合规；发行人实际控制人任卫庆、董事赵茂华、副总经理洪寅系在宁波玛斯特注销后自动终止其在该公司担任的董事职务。

问题 19、关于营业成本。

根据招股说明书，各产品报告期内平均单位成本变化方向存在差异，其中黑色母粒 2018 年平均单位成本同比下降 2.28%，发行人称主要系产品销售结构变动所致，白色母粒平均单位成本上升 8.03%，变化幅度高于钛白粉采购单价变化幅度；2019 年四种母粒产品平均单位成本下降，彩色母粒、白色母粒下降更多。

请发行人：（1）补充披露公司报告期主要材料平均采购价格、主要材料结转成本的平均价格，与市场平均价格是否一致，发行人各产品单位成本与同行业可比公司比较情况、变化趋势是否一致及差异原因；（2）结合产品销售结构具体变化、不同结构产品成本变化及原因具体分析并披露 2018 年黑色母粒单位成本下降原因；（3）分析并披露 2018 年白色母粒单位成本上升原因；（4）结合各类产品单位直接材料、直接人工、制造费用的变化及原因、对单位成本影响贡献程度，说明并披露报告期内单位成本变化、2019 年各产品单位成本下降的原因；（5）披露各类产品单位产出中直接材料的耗用数量比例以及比例变动的原因，进一步分析 2019 年钛白粉、炭黑平均采购单价分别同比下降 3.82%、9.88%，但白色母粒、黑色母粒产品平均单位成本分别同比下降 7.33%、4.85%的原因。请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

【回复】

一、补充披露公司报告期主要材料平均采购价格、主要材料结转成本的平均价格，与市场平均价格是否一致，发行人各产品单位成本与同行业可比公司比较情况、变化趋势是否一致及差异原因

（一）补充披露公司报告期主要材料平均采购价格、主要材料结转成本的平均价格，与市场平均价格是否一致

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“九、经营成果分析”之“（三）营业成本分析”之“2、主营业务成本结构分析”补充披露如下：

（1）主要材料平均采购价格、主要材料结转成本的平均价格，与市场平均价格的比较情况

报告期内，发行人主要材料平均采购价格、主要材料结转成本的平均价格，与市场平均价格的比较情况如下：

①树脂

单位：万元/吨

期　间	平均采购价格	结转成本 平均价格	市场平均价格 [注 1]	市场平均 价格区间[注 2]
2020 年 1-6 月	0.71	0.76	0.73	0.52-0.98
2019 年度	0.87	0.88	0.91	0.67-1.16
2018 年度	1.00	1.01	1.12	0.65-1.94
2017 年度	1.04	1.02	1.03	0.65-1.71

注 1：报告期内，发行人采购量最大的 5 种树脂（选择其中采购量最大的牌号）的期间市场平均价格的算术平均值

注 2：报告期内，发行人采购量最大的 5 种树脂（选择其中采购量最大的牌号）的期间市场平均价格的价格分布区间

数据来源：中塑在线、Choice

由上表可知，报告期内，公司树脂平均采购价格、结转成本的平均价格与市场平均价格的差异较小。

②钛白粉

单位：万元/吨

期　间	平均采购价格			结转成本 平均价格	市场平均价格	
	国产	进口	合计		国产	进口
2020 年 1-6 月	1.16	1.95	1.45	1.41	-	2.03
2019 年度	1.30	1.97	1.48	1.49	1.29	2.07
2018 年度	1.40	2.20	1.54	1.53	1.40	2.01
2017 年度	1.41	2.03	1.50	1.42	1.37	-

由上表可知，报告期内，公司钛白粉平均采购价格、结转成本的平均价格与市场平均价格的差异较小。

③炭黑

单位：万元/吨

期　间	平均采购价格	结转成本平均价格	市场平均价格
2020 年 1-6 月	0.70	0.72	-
2019 年度	0.78	0.78	-
2018 年度	0.86	0.84	-
2017 年度	0.86	0.88	-

由上表可知，报告期内，公司炭黑平均采购价格与结转成本的平均价格差异较小。由于发行人采购的系色素炭黑，非大宗商品，无法获取市场报价进行比较。

④颜料

单位：万元/吨

期　间	平均采购价格	结转成本平均价格	市场平均价格
2020 年 1-6 月	6.40	6.55	-
2019 年度	7.20	7.22	-
2018 年度	6.94	6.88	-
2017 年度	6.30	6.23	-

由上表可知，报告期内，公司颜料平均采购价格、结转成本的平均价格差异较小。由于发行人采购的颜料种类细分繁多，非大宗商品，具体某一种颜料无市场报价，无法获取进行比较。

⑤助剂

单位：万元/吨

期　间	平均采购价格	结转成本平均价格	市场平均价格
2020 年 1-6 月	1.10	1.09	-
2019 年度	1.09	1.09	-
2018 年度	1.02	1.07	-
2017 年度	1.08	1.13	-

由上表可知，报告期内，公司助剂平均采购价格、结转成本的平均价格差

异较小。由于发行人采购的助剂种类细分繁多，非大宗商品，具体某一种助剂无市场报价，无法获取进行比较。

（二）发行人各产品单位成本与同行业可比公司比较情况、变化趋势是否一致及差异原因

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“九、经营成果分析”之“（三）营业成本分析”之“2、主营业务成本结构分析”补充披露如下：

（3）各产品单位成本与同行业可比上市公司比较情况

报告期内，发行人各产品单位成本与同行业可比上市公司比较情况如下：

单位：万元/吨

公司名称	产品类型	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度
		单位成本	较上年变动	单位成本	较上年变动	单位成本	较上年变动	单位成本
美联新材	彩色母粒	1.35	7.74%	1.25	0.87%	1.24	-8.09%	1.35
	白色母粒	0.98	-5.80%	1.05	-2.46%	1.07	1.31%	1.06
	黑色母粒	0.79	4.91%	0.75	-5.47%	0.79	12.17%	0.71
	功能母粒	1.02	-6.38%	1.09	-7.54%	1.18	6.09%	1.11
	合　计	0.97	-3.70%	1.00	-3.17%	1.04	3.70%	1.00
道恩股份	色母粒	-	-	0.81	-10.21%	0.90	-8.01%	0.98
苏州宝丽迪	彩色母粒	3.27	-8.38%	3.57	19.38%	2.99	22.01%	2.45
	白色母粒	1.36	-11.50%	1.53	-5.39%	1.62	19.23%	1.36
	黑色母粒	0.95	-5.55%	1.01	-7.60%	1.09	12.29%	0.97
	功能母粒	2.05	-34.47%	3.12	0.55%	3.11	4.51%	2.97
	合　计	1.20	-7.81%	1.31	-0.56%	1.31	13.30%	1.16
宁波色母粒	彩色母粒	1.33	-5.09%	1.40	-7.21%	1.51	0.75%	1.50
	白色母粒	1.34	-6.76%	1.43	-7.33%	1.55	8.03%	1.43
	黑色母粒	1.05	-9.13%	1.16	-4.85%	1.22	-2.28%	1.24
	功能母粒	1.45	0.18%	1.45	-3.54%	1.50	2.54%	1.46
	合　计	1.30	-6.09%	1.39	-6.44%	1.48	2.41%	1.45

2018-2020 年 1-6 月，公司单位成本变动分别为 2.41%、-6.44%、-6.09%，美联新材单位成本变动分别为 3.70%、-3.17%、-3.70%，苏州宝丽迪单位成本

变动分别为 13.30%、-0.56%、-7.81%；2018-2019 年度，道恩股份单位成本变动分别为-8.01%、-10.21%。公司单位成本变动趋势整体与美联新材、苏州宝丽迪一致，与道恩股份相比在 2018 年度存在差异。由于公司整体变动趋势与美联新材、苏州宝丽迪一致，且道恩股份未披露具体产品类型单位成本，故以下分产品类型与美联新材、苏州宝丽迪单位成本进行对比分析：

①彩色母粒

2018 年度，公司彩色母粒单位成本上升 0.75%，主要系树脂价格下降、钛白粉、颜料价格上升综合导致。美联新材彩色母粒单位成本下降 8.09%，与公司变动趋势相反主要系彩色母粒占其销量比例相对较低，且彩色母粒为客户定制化生产，客户结构变动导致单位成本变动。苏州宝丽迪彩色母粒单位成本上升 22.01%，与公司变动趋势一致但上升幅度较大主要系一方面其彩色母粒为纤维母粒，着色材料主要为染料，单位成本高于公司所用的颜料，且单位用量远大于公司的塑料母粒，由于全国开展生产安全、环保检查等原因导致的染料、颜料价格上涨对苏州宝丽迪单位成本上升的影响较大。2018 年度，苏州宝丽迪染料、颜料采购平均单价为 11.66 万元/吨，同比上升 30.09%；另一方面，2018 年度，苏州宝丽迪主要原材料切片采购平均单价为 0.78 万元/吨，同比上升 12.21%。

2019 年度，公司彩色母粒单位成本下降 7.21%，主要系树脂、钛白粉价格均下降、颜料价格上升综合导致。美联新材彩色母粒单位成本上升 0.87%，与公司变动趋势相反主要系彩色母粒占其销量比例相对较低，且彩色母粒为客户定制化生产，客户结构变动导致单位成本变动。苏州宝丽迪彩色母粒单位成本上升 19.38%，与公司变动趋势相反且差异较大主要系其彩色母粒主要着色材料染料单价高、单位用量大，2019 年由于响水爆炸事故等因素导致价格上涨较多。2019 年度，苏州宝丽迪染料、颜料采购平均单价为 13.46 万元/吨，同比上升 15.48%，使得当期彩色母粒单位直接材料成本中的颜/染料成本同比上升 29.88%，虽然当期切片采购价格下降，但无法抵消颜/染料上涨对成本的影响，综合使得 2019 年度彩色母粒整体单位成本上涨 0.58 万元/吨，涨幅 19.38%。

2020 年 1-6 月，公司彩色母粒单位成本下降 5.09%，主要系树脂、钛白粉、颜料价格均下降综合导致。美联新材彩色母粒单位成本上升 7.74%，与公司变动趋势相反主要系彩色母粒占其销量比例相对较低，且彩色母粒为客户定制化生

产，客户结构变动导致单位成本变动。

②白色母粒

2018 年度，公司白色母粒单位成本上升 8.03%，主要系钛白粉价格上升、树脂价格下降综合导致，白色母粒中，钛白粉用量较大，且其平均单价高于树脂平均单价，故影响单位成本上升。美联新材白色母粒单位成本上升 1.31%，苏州宝丽迪白色母粒单位成本上升 19.23%，与公司变动趋势一致。

2019 年度，公司白色母粒单位成本下降 7.33%，主要系钛白粉、树脂价格下降综合导致。美联新材白色母粒单位成本下降 2.46%，苏州宝丽迪白色母粒单位成本下降 5.39%，与公司变动趋势一致。

2020 年 1-6 月，公司白色母粒单位成本下降 6.76%，主要系钛白粉、树脂价格下降综合导致。美联新材白色母粒单位成本下降 5.80%，苏州宝丽迪白色母粒单位成本下降 11.50%，与公司变动趋势一致。

③其他母粒

黑色母粒、功能母粒占发行人销售收入比例较低，由于定制化生产，单位成本变动除受原材料价格波动影响外，客户结构变动对其有较大影响，故导致其单位成本变动与同行业可比上市公司存在差异的情况，符合公司生产经营实际情况。

二、结合产品销售结构具体变化、不同结构产品成本变化及原因具体分析并披露 2018 年黑色母粒单位成本下降原因

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“九、经营成果分析”之“（三）营业成本分析”之“2、主营业务成本结构分析”之“（2）各类产品单位成本构成及变动情况”之“③黑色母粒”补充披露（具体内容参见本问询函回复“问题 19、关于营业成本”之“四”之回复内容）。

三、分析并披露 2018 年白色母粒单位成本上升原因

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“九、经营成果分析”之“（三）营业成本分析”之“2、主营业务成本结构分析”之“（2）各类产品单位成本构成及变动情况”之“②白色母粒”补充披露（具体内容参见

本问询函回复“问题 19、关于营业成本”之“四”之回复内容）。

四、结合各类产品单位直接材料、直接人工、制造费用的变化及原因、对单位成本影响贡献程度，说明并披露报告期内单位成本变化、2019 年各产品单位成本下降的原因

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“九、经营成果分析”之“（三）营业成本分析”之“2、主营业务成本结构分析”补充披露如下：

（2）各类产品单位成本构成及变动情况

报告期内，发行人各类产品单位成本构成及变动情况如下：

①彩色母粒

单位：万元/吨

项　目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
单位成本	1.33	1.40	1.51	1.50
其中：单位材料成本	1.16	1.23	1.33	1.30
单位人工成本	0.082	0.088	0.097	0.107
单位制造费用	0.094	0.082	0.088	0.094
单位成本变动	-5.09%	-7.21%	0.75%	-
其中：因单位材料成本变动影响单位成本变动	-5.54%	-6.24%	1.79%	-
因单位人工成本变动影响单位成本变动	-0.39%	-0.58%	-0.67%	-
因单位制造费用变动影响单位成本变动	0.85%	-0.38%	-0.38%	-

2018 年度，公司彩色母粒产品单位成本同比上升 0.75%，主要原因为：A、2018 年度，公司彩色母粒产品主要原材料颜料平均采购单价同比上升 10.25%，使得彩色母粒单位材料成本上升 2.07%，影响单位成本上升 1.79%；B、由于 2018 年度产量上升，规模效应导致单位人工成本与单位制造费用下降，导致单位成本下降 1.05%。

2019 年度，公司彩色母粒产品单位成本同比下降 7.21%，主要原因为：A、2019 年度，公司彩色母粒主要原材料树脂平均采购单价同比下降 13.02%，使得彩色母粒单位材料成本下降 0.10 万元/吨，影响单位成本下降 6.24%；B、由于

2019 年度产量继续上升，规模效应导致单位人工成本与单位制造费用下降，影响单位成本下降 0.96%。

2020 年 1-6 月，公司彩色母粒产品平均单位成本由 1.40 万元/吨下降至 1.33 万元/吨，较上年度下降 0.07 万元/吨，下降幅度 5.09%，主要系材料成本下降所致。2020 年 1-6 月，公司主要原材料树脂、颜料平均采购单价较上年度分别下降 17.86%、11.06%，导致公司彩色母粒产品单位材料成本由 1.23 万元/吨下降至 1.16 万元/吨，较上年度下降 0.07 万元/吨，进而导致公司彩色母粒产品平均单位成本较上年度下降 0.07 万元/吨。

②白色母粒

单位：万元/吨

项　目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
单位成本	1.34	1.43	1.55	1.43
其中：单位材料成本	1.17	1.27	1.37	1.25
单位人工成本	0.079	0.084	0.093	0.100
单位制造费用	0.090	0.078	0.083	0.086
单位成本变动	-6.76%	-7.33%	8.03%	-
其中：因单位材料成本变动影响单位成本变动	-7.27%	-6.43%	8.78%	-
因单位人工成本变动影响单位成本变动	-0.37%	-0.55%	-0.54%	-
因单位制造费用变动影响单位成本变动	0.88%	-0.36%	-0.21%	-

白色母粒主要原材料为树脂、钛白粉等。

2017 年度、2018 年度，公司白色母粒单位成本变动情况如下：

单位：万元/吨

项　目	2018 年度	2017 年度	单位成本变动情况
白色母粒单位成本	1.55	1.43	8.03%
其中：单位材料成本	1.37	1.25	10.09%
单位人工成本	0.093	0.100	-7.66%
单位制造费用	0.083	0.086	-3.54%
其中：LG 集团-乐金甬兴白色母粒单位成本	1.76		
剔除 LG 集团-乐金甬兴后白色母粒单位成本	1.44	1.43	1.03%

其中：单位材料成本	1.27	1.25	1.86%
单位人工成本	0.093	0.100	-7.66%
单位制造费用	0.083	0.086	-3.54%

2018 年度，发行人白色母粒单位成本同比上升 8.03%，主要系与 LG 集团-乐金甬兴合作模式由受托加工模式转变为销售商品模式导致。

2018 年度，发行人新增向 LG 集团-乐金甬兴销售白色母粒，销售收入占白色母粒销售收入的比例较高，同时由于 LG 集团为大型跨国公司，对于产品质量有较高要求，故其白色母粒单位材料成本较高，上述因素导致 2018 年度公司白色母粒单位成本同比上升较多。

剔除 LG 集团-乐金甬兴销售收入影响后，2018 年度，公司白色母粒单位成本同比上升 1.03%，主要系 2018 年度钛白粉平均采购单价同比上升 2.75%，导致白色母粒单位材料成本略有上升，同时由于规模效应导致单位工费下降，综合导致白色母粒单位成本略有上升。

2019 年度，公司白色母粒产品单位成本同比下降 7.33%，主要原因为：A、2019 年度，公司钛白粉、树脂平均采购单价分别同比下降 3.82%、13.02%，使得白色母粒单位材料成本下降 7.25%，影响单位成本下降 6.43%；B、由于 2019 年度产量上升，规模效应导致单位人工成本与单位制造费用下降，导致单位成本下降 0.91%。

2020 年 1-6 月，公司白色母粒产品单位成本较 2019 年度下降 6.76%，主要系材料成本下降所致。2020 年 1-6 月，公司钛白粉、树脂平均采购单价分别下降 2.03%、17.86%，使得白色母粒单位材料成本下降 8.19%，影响单位成本下降 7.27%。

③黑色母粒

单位：万元/吨

项　目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
单位成本	1.05	1.16	1.22	1.24
其中：单位材料成本	0.88	0.99	1.04	1.05
单位人工成本	0.078	0.087	0.095	0.103
单位制造费用	0.090	0.081	0.085	0.089

项　目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
单位成本变动	-9.13%	-4.85%	-2.28%	-
其中：因单位材料成本变动影响单位成本变动	-9.17%	-3.84%	-1.33%	-
因单位人工成本变动影响单位成本变动	-0.74%	-0.64%	-0.68%	-
因单位制造费用变动影响单位成本变动	0.78%	-0.38%	-0.28%	-

黑色母粒主要原材料为树脂、炭黑、助剂。

2018 年度，发行人黑色母粒单位成本同比下降的主要原因为销售结构变动、产品单位成本变动共同影响导致，具体情况如下：

单位：吨、万元、万元/吨

项　目	2018 年度				2017 年度				销售结构变动影响	成本单价变动影响
	销售数量	销量占比	销售成本	单位成本	销售数量	销量占比	销售成本	单位成本		
LLDPE 黑色母粒	968.20	51.14%	971.45	1.00	706.75	47.59%	737.82	1.04	2.98%	-1.67%
PP 黑色母粒	258.90	13.67%	352.73	1.36	268.06	18.05%	349.37	1.30	-4.59%	0.65%
AS 黑色母粒	254.30	13.43%	340.86	1.34	201.10	13.54%	288.76	1.44	-0.13%	-1.03%
其他黑色母粒	411.89	21.75%	635.77	1.54	309.09	20.81%	470.76	1.52	1.15%	0.36%
合　计	1,893.29	100.00%	2,300.81	1.22	1,485.00	100.00%	1,846.71	1.24	-0.59%	-1.69%

注：销售结构变动影响成本=（当年度黑色母粒单项销售量占比-上年度黑色母粒单项销售量占比）×上年度黑色母粒单项单位成本/上年度黑色母粒综合单位成本

产品单位成本变动影响成本=（当年度黑色母粒单项单位成本-上年度黑色母粒单项单位成本）×当年度黑色母粒单项销售量占比/上年度黑色母粒综合单位成本

A、销售结构变动情况

由上表可知，2018 年度，由于 PP 黑色母粒销量占比下降，其单位成本高于黑色母粒平均单位成本，导致黑色母粒整体单位成本出现下降。

B、产品单位成本变动情况

黑色母粒主要原材料为树脂、炭黑。2018 年度，发行人树脂平均采购单价同比下降 3.89%，其中，树脂 LLDPE 采购单价同比下降 3.57%，树脂 PP 采购单价同比上升 9.99%，树脂 AS 采购单价同比下降 4.67%。2018 年度，发行人炭黑平均采购单价同比上升 0.42%，整体稳定。上述原材料价格变动导致 LLDPE 黑色母粒、AS 黑色母粒 2018 年度单位成本同比下降，PP 黑色母粒 2018 年度单

位成本同比上升。

由于 LLDPE 黑色母粒、AS 黑色母粒销售收入占黑色母粒销售收入的比例较高，因此整体影响黑色母粒 2018 年度单位成本同比有所下降。

2019 年度，公司黑色母粒产品单位成本同比下降 4.85%，主要原因为：

A、2019 年度，公司树脂、炭黑平均采购单价分别同比下降 13.02%、9.88%，同时由于产品销售结构变化综合使得黑色母粒单位材料成本下降 4.50%，影响单位成本下降 3.84%。产品销售结构变化主要体现为单位成本高于黑色母粒平均成本的 PA、PC 树脂色母粒销售占比上升，具体情况如下：

单位：吨、万元、万元/吨

项　目	2019 年度			2018 年度		
	销售数量	销售成本	单位成本	销售数量	销售成本	单位成本
PA 黑色母粒	98.31	187.32	1.91	43.32	94.61	2.18
PC 黑色母粒	106.44	206.56	1.94	57.49	127.13	2.21
合　计	204.75	393.88	1.92	100.81	221.74	2.20
占黑色母粒比例	8.59%	14.29%	-	5.32%	9.64%	-

由于 PA、PC 树脂采购价格相对较高，因此 PA、PC 黑色母粒单位成本远高于平均单位成本，故在树脂材料价格下降幅度较大的情况下，受 PA、PC 黑色母粒销售占比上升的影响，黑色母粒单位成本下降幅度小于树脂平均采购单价下降幅度；

B、由于 2019 年度产量上升，规模效应导致单位人工成本与单位制造费用下降，导致单位成本下降 1.02%。

2020 年 1-6 月，公司黑色母粒产品单位成本较 2019 年度下降 9.13%，主要系材料成本下降所致。2020 年 1-6 月，树脂、炭黑平均采购单价分别下降 17.86%、9.92%，使得黑色母粒单位材料成本下降 10.72%，影响单位成本下降 9.17%。

④功能母粒

单位：万元/吨

项　目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
单位成本	1.45	1.45	1.50	1.46
其中：单位材料成本	1.28	1.28	1.32	1.27

项　目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
单位人工成本	0.081	0.088	0.094	0.104
单位制造费用	0.092	0.082	0.085	0.090
单位成本变动	0.18%	-3.54%	2.54%	
其中：因单位材料成本变动影响单位成本变动	-0.02%	-2.94%	3.57%	
因单位人工成本变动影响单位成本变动	-0.50%	-0.40%	-0.68%	
因单位制造费用变动影响单位成本变动	0.70%	-0.20%	-0.34%	

报告期内，公司功能母粒销售收入占比较小，产品平均单位成本分别为 1.46 万元/吨、1.50 万元/吨、1.45 万元/吨、1.45 万元/吨，波动较小，基本稳定。报告期内，公司功能母粒平均单位成本除受材料价格影响外，主要由销售结构变动引起，综合导致功能母粒单位成本相对稳定，符合公司实际经营情况。

五、披露各类产品单位产出中直接材料的耗用数量比例以及比例变动的原因，进一步分析 2019 年钛白粉、炭黑平均采购单价分别同比下降 3.82%、9.88%，但白色母粒、黑色母粒产品平均单位成本分别同比下降 7.33%、4.85%的原因

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“九、经营成果分析”之“（三）营业成本分析”之“2、主营业务成本结构分析”补充披露如下：

（4）主要原材料耗用情况

报告期内，公司各类产品单位产出中直接材料的耗用数量比例及比例变动情况如下：

项　目	2020 年 1-6 月					2019 年度				
	树脂	钛白粉	炭黑	助剂	颜料	树脂	钛白粉	炭黑	助剂	颜料
彩色母粒直接材料耗用数量比例	60.85%	17.16%	1.09%	15.90%	5.00%	56.72%	19.25%	0.31%	19.30%	4.41%
白色母粒直接材料耗用数量比例	38.71%	58.13%	0.00%	3.01%	0.15%	38.94%	59.25%	0.00%	1.67%	0.15%
黑色母粒直接材料耗用数量比例	53.51%	0.06%	33.47%	11.14%	1.82%	52.67%	0.00%	35.85%	10.63%	0.85%
功能母粒直接材料耗用数量比例	69.57%	8.78%	0.97%	20.08%	0.59%	65.99%	9.12%	3.14%	21.12%	0.63%
项　目	2018 年度					2017 年度				
	树脂	钛白粉	炭黑	助剂	颜料	树脂	钛白粉	炭黑	助剂	颜料

彩色母粒直接材料耗用数量比例	56.11%	19.13%	0.14%	19.75%	4.87%	55.87%	20.47%	0.12%	19.10%	4.45%
白色母粒直接材料耗用数量比例	38.92%	58.91%	0.00%	1.89%	0.29%	38.59%	57.19%	0.00%	3.71%	0.51%
黑色母粒直接材料耗用数量比例	53.06%	0.00%	35.35%	11.11%	0.48%	49.50%	0.00%	33.59%	16.75%	0.16%
功能母粒直接材料耗用数量比例	66.34%	9.84%	2.36%	20.69%	0.77%	61.13%	15.37%	2.08%	20.77%	0.64%

由上表可知，报告期内，公司各类产品单位产出中直接材料的耗用数量比例基本保持稳定。

2019 年度，公司钛白粉、炭黑平均采购单价分别同比下降 3.82%、9.88%，但白色母粒、黑色母粒产品平均单位成本分别同比下降 7.33%、4.85%，主要原因为：

①白色母粒

根据白色母粒各材料投入构成及其平均采购单价变动情况，对单位成本变动进行分析，具体情况如下：

单位：万元/吨

项　目	公式	2019 年度	2018 年度
平均单位成本	A	1.43	1.55
其中：树脂耗用占比	B	38.94%	38.92%
树脂平均采购单价	C	0.87	1.00
钛白粉耗用占比	D	59.25%	58.91%
钛白粉平均采购单价	E	1.48	1.54
树脂平均采购单价变动对平均单位成本的影响	F=（C2019-C2018）×B2018/A2018	-3.27%	-
钛白粉平均采购单价变动对平均单位成本的影响	G=（E2019-E2018）×D2018/A2018	-2.23%	-

由上表可知，2019 年度，公司白色母粒单位成本同比下降 7.33%，主要系树脂、钛白粉采购单价共同下降导致，其中，树脂采购单价同比下降 13.02%导致白色母粒单位成本同比下降 3.27%，钛白粉采购单价同比下降 3.82%导致白色母粒单位成本同比下降 2.23%。其余变动主要由工费变动及产品细分结构变动差异造成。

②黑色母粒

根据黑色母粒各材料投入构成及其平均采购单价变动情况，对单位成本变动进行分析，具体情况如下：

单位：万元/吨

项　目	公式	2019 年度	2018 年度
平均单位成本	A	1.16	1.22
其中：树脂耗用占比	B	52.67%	53.06%
树脂平均采购单价	C	0.87	1.00
炭黑耗用占比	D	35.85%	35.35%
炭黑平均采购单价	E	0.78	0.86
树脂平均采购单价变动对平均单位成本的影响	F=（C2019-C2018）×B2018/A2018	-5.68%	-
炭黑平均采购单价变动对平均单位成本的影响	G=（E2019-E2018）×D2018/A2018	-2.47%	

由上表可知，2019 年度，公司树脂、炭黑采购单价变动分别导致黑色母粒单位成本同比下降 5.68%、2.47%，合计 8.15%，同时由于 2019 年度黑色母粒产品构成中，以 PA、PC 树脂为基材的黑色母粒销售收入占比同比上升（合计销售成本占比由 9.64%上升至 14.29%），由于该两种树脂材料成本高于黑色母粒平均树脂材料成本，故影响黑色母粒平均单位成本上升，综合体现为单位成本下降 4.85%。

六、请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见

（一）核查程序

1、了解并检查发行人生产与仓储相关的内控制度，访谈生产部门负责人及其他相关人员，进行穿行测试和控制测试，评价生产与仓储相关内部控制设计是否合理，执行是否有效；

2、了解发行人各产品生产工艺流程、成本核算流程及成本归集与分配的标准和方法，核查成本计算方法、过程及数据的准确性；

3、获取发行人报告期各期主要原材料采购明细，对比各期采购结构的波动情况，结合发行人销售的产品结构情况等分析采购结构波动的合理性；对比发行人报告期各期的材料采购单价，分析采购价格的变动趋势及合理性；对报告期主要供应商进行访谈、函证，核实采购业务的真实性、准确性、完整性，了解采购变动情况；

4、获取发行人直接人工的成本明细与生产人员员工花名册，并将直接人工成本的变动与生产人员数量、薪酬水平、人员结构的变动进行对比分析；

5、了解发行人主要生产设备的成新率、折旧计提情况，分析各期制造费用的折旧费用变动情况是否合理；获取水电费明细表，了解并分析水电费的用量及合理性；

6、检查生产领料单、入库单、存货盘点表等资料，核查发行人生产领料、产成品完工入库是否及时、准确；

7、对存货进行截止性测试，核查采购入库、销售成本结转等是否跨期；

8、分析报告期各期主要原材料投入和产出的成品耗用原材料情况，分析主要材料和产品的投入产出情况，分析主要材料采购耗用和主要产品产量的配比性和合理性以及成本核算的完整性；

9、对报告期各期存货发出进行计价测试程序，测算存货期末余额的准确性；

10、实施存货监盘，检查各报告期末发行人存货盘点计划及存货盘点表，核查发行人各期末存货真实性、完整性，对发行人 2017 年末、2018 年末、2019 年末及 2020 年 6 月末主要存货库存进行监盘，并观察存货的状况。

（二）核查意见

经核查，保荐人、申报会计师认为：

1、报告期内，公司主要材料平均采购价格、主要材料结转成本的平均价格，与市场平均价格一致，发行人各产品单位成本与同行业可比上市公司变化趋势基本一致，存在的差异具有合理原因；

2、发行人2018年黑色母粒单位成本下降主要系销售结构变动、产品单位成本变动共同影响导致；

3、发行人2018年白色母粒单位成本上升主要系与LG集团-乐金甬兴合作模式由受托加工模式转变为销售商品模式导致；

4、报告期内，发行人单位成本变化、2019年各产品单位成本下降主要系主要原材料平均采购单价变动、销售结构变动、规模效应等共同影响导致；

5、发行人已在招股说明书补充披露各类产品单位产出中直接材料的耗用数量比例以及比例变动的原因；发行人 2019 年钛白粉、炭黑平均采购单价分别同比下降 3.82%、9.88%，但白色母粒、黑色母粒产品平均单位成本分别同比下降 7.33%、4.85%主要系主要原材料平均采购单价变动、销售结构变动共同影响导致。

问题 20、关于毛利率。

根据招股说明书：（1）发行人主营业务毛利率分别为 35.81%、32.29%、35.02%，2018 年下降系产品结构变动和原材料价格上涨所致。（2）主营业务毛利率高于同行业可比上市公司的平均值，主要系公司在产品种类、产品结构、下游客户及应用领域分布等方面与同行业可比上市公司存在差异。（3）报告期内发行人黑色母粒毛利率为 38.10%、36.58%和 40.46%，毛利率水平较高且 2019 年增长较多。（4）发行人受托加工 2018 年毛利率为 24.82%，较 2017 年下降较多，2019 年增长至 33.67%。

请发行人：（1）结合产品类型、单位成本、销售单价、销售占比等，采用定性、定量相结合补充分析并披露报告期内不同产品毛利率变动原因和合理性；（2）分产品比较发行人与同行业可比公司毛利率，并结合各产品的产品种类、产品结构、下游客户及应用领域等分析并披露相同产品的毛利率差异原因；（3）结合黑色母粒产品特点、定制化水平、客户结构、同行业可比公司黑色母粒毛利率情况等，分析并披露黑色母粒毛利率变化原因及合理性；（4）结合受托加工成本构成和变化情况，分析在不承担原材料价格变动风险的情况下，毛利率变化较大的原因；（5）结合定制化程度、下游客户规模、产品应用领域等，进一步分析发行人各产品毛利率存在差异的原因；（6）结合发行人所处的行业竞争地位、下游应用领域的发展趋势和细分市场的竞争态势，分析产品是否存在降价风险，较高毛利率是否具有可持续性、未来毛利率是否存在下降风险，相关风险揭示是否充分。请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

【回复】

一、结合产品类型、单位成本、销售单价、销售占比等，采用定性、定量相结合补充分析并披露报告期内不同产品毛利率变动原因和合理性

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“九、经营成果分析”之“（四）营业毛利及毛利率分析”补充、修改披露如下：

2、主营业务毛利率的构成及变动分析

报告期内，公司各类产品毛利率、销售收入占比及对主营业务毛利率的贡献情况如下：

项　目	2020 年 1-6 月				2019 年度			
	毛利率	销售收入占比	毛利率贡献率	毛利率贡献率较上年变动	毛利率	销售收入占比	毛利率贡献率	毛利率贡献率较上年变动
销售商品								
其中：彩色母粒	43.83%	40.29%	17.66%	-0.57%	42.99%	42.41%	18.24%	-1.03%
白色母粒	26.50%	37.09%	9.83%	1.94%	22.24%	35.47%	7.89%	3.39%
黑色母粒	44.03%	12.10%	5.33%	0.61%	40.46%	11.66%	4.72%	0.47%
功能母粒	44.51%	6.84%	3.05%	0.13%	42.59%	6.85%	2.92%	-0.24%
其他	50.24%	0.42%	0.21%	0.02%	46.83%	0.40%	0.19%	-0.08%
受托加工	32.27%	3.26%	1.05%	-0.03%	33.67%	3.20%	1.08%	0.22%
合　计	37.13%	100.00%	37.13%	2.10%	35.02%	100.00%	35.02%	2.73%
项　目	2018 年度				2017 年度			
	毛利率	销售收入占比	毛利率贡献率	毛利率贡献率较上年变动	毛利率	销售收入占比	毛利率贡献率	毛利率贡献率较上年变动
销售商品								
其中：彩色母粒	38.38%	50.18%	19.26%	-2.69%	38.40%	57.15%	21.95%	-
白色母粒	17.06%	26.38%	4.50%	1.27%	19.72%	16.36%	3.23%	-
黑色母粒	36.58%	11.61%	4.25%	-0.29%	38.10%	11.91%	4.54%	-
功能母粒	41.36%	7.63%	3.16%	-1.01%	44.56%	9.35%	4.17%	-
其他	36.37%	0.74%	0.27%	0.11%	25.81%	0.59%	0.15%	-
受托加工	24.82%	3.47%	0.86%	-0.92%	38.40%	4.64%	1.78%	-
合　计	32.29%	100.00%	32.29%	-3.52%	35.81%	100.00%	35.81%	-

注：分产品毛利率贡献率＝产品毛利率×销售收入占比，下同

由上表可知，报告期内，公司主营业务毛利率分别为 35.81%、32.29%、35.02%、37.13%，2018 年度主营业务毛利率有所下降，2019 年度、2020 年 1-6 月主营业务毛利率逐步上升。彩色母粒、白色母粒、黑色母粒、功能母粒为公司主要产品，是公司主营业务毛利率变动的主要影响因素。

总体而言，报告期内，公司彩色母粒、功能母粒、黑色母粒各规格产品售价相对稳定，毛利率的变动主要由成本变动引起，主要原因为：（1）色母粒采购成本占客户最终产品成本比例一般较低，但对最终产品性能或外观影响程度较高，因此客户通常对公司产品质量的重视程度高于售价，进而导致公司彩色母粒、功能母粒、黑色母粒各规格产品售价相对稳定；（2）公司彩色母粒、功能母粒、黑色母粒产品应用领域广泛，涉及电子电器、日用品、食品饮料、化工、日化、建材、农业、汽车、医疗等多个行业，客户数量较多且较为分散，单一客户的采购金额及采购比例相对较小，单一客户的价格变动对平均单价的影响也相对较小；（3）公司销售的彩色母粒、功能母粒定制化程度相对较高，使用的原材料种类也相对较多，单一原材料的价格波动对售价的影响较小。报告期内，公司白色母粒客户较为集中，产品规格也相对较少，其毛利率波动主要受成本变动和销售结构变动的影响。

报告期内，公司白色母粒产品的销售收入占比分别为 16.36%、26.38%、35.47%、37.09%，毛利率分别为 19.72%、17.06%、22.24%、26.50%，其中 2019 年度、2020 年 1-6 月销售收入占比和毛利率同时上升，对 2019 年度、2020 年 1-6 月主营业务毛利率变动的影响分别为 3.39%、1.94%，是当期主营业务毛利率上升 2.73%、2.10%的主要影响因素。

报告期内，公司彩色母粒产品的销售收入占比分别为 57.15%、50.18%、42.41%、40.29%，毛利率分别为 38.40%、38.38%、42.99%、43.83%，其中 2018 年度销售收入占比和毛利率同时下降，对 2018 年度主营业务毛利率变动的影响为-2.69%，是当期主营业务毛利率下降 3.52%的主要影响因素。

3、主营业务毛利率分产品变动分析

（1）彩色母粒

报告期内，公司彩色母粒产品的毛利率分别为 38.40%、38.38%、42.99%、43.83%，分别较上年度变动-0.02%、4.61%、0.84%。

2018 年度，公司彩色母粒产品毛利率较上年度波动较小；2019 年度，公司彩色母粒产品毛利率同比上升 4.61%，主要系原材料采购单价下降导致生产成本下降（单位材料成本变动对毛利率的影响为 3.84%）和规模效应共同影响所致；

2020 年 1-6 月，公司彩色母粒产品毛利率较上年度上升 0.84%，主要系平均单位成本下降对毛利率的影响（平均单位成本较上年度下降 0.07 万元/吨，其变动对毛利率的影响为 3.01%，主要系原材料采购单价较上年度下降，单位材料成本较上年度下降 0.07 万元/吨所致），超过了平均销售单价下降的影响所致（平均销售单价变动对毛利率的影响为-2.17%，主要系单价下降和销售结构变动所致）。

报告期内，公司彩色母粒产品平均销售单价及平均单位成本对毛利率变动的影响情况如下：

单位：万元/吨

项　目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
毛利率	43.83%	42.99%	38.38%	38.40%
毛利率较上年度变动	0.84%	4.61%	-0.02%	-
平均销售单价	2.37	2.46	2.46	2.44
平均销售单价变动对毛利率的影响	-2.17%	0.18%	0.44%	-
平均单位成本	1.33	1.40	1.51	1.50
平均单位成本变动对毛利率的影响	3.01%	4.43%	-0.46%	-

注：平均销售单价变动对毛利率的影响=（当期单位价格-上期单位成本）/当期单位价格-上期毛利率，下同；平均单位成本变动对毛利率的影响=当期毛利率-（当期单位价格-上期单位成本）/当期单位价格，下同

①2020 年 1-6 月

2020 年 1-6 月，公司彩色母粒产品的毛利率由 42.99%上升至 43.83%，较上年度上升 0.84%。其中，平均销售单价变动对公司彩色母粒产品毛利率的影响为-2.17%，主要系销售结构变动、销售单价变动共同影响所致；平均单位成本变动对毛利率的影响为 3.01%，主要系原材料采购单价下降导致生产成本下降所致。

A、单价因素

2020 年 1-6 月，公司彩色母粒产品平均销售单价由上年度的 2.46 万元/吨下降至 2.37 万元/吨，同比下降 3.67%，主要原因为对部分客户单价变动所致。2020 年 1-6 月，受树脂、颜料等原材料采购单价下降的影响，公司对农夫山泉等客户的平均销售单价略有下降，导致公司彩色母粒产品平均销售单价较上年度下降。

B、成本因素

2020 年 1-6 月，公司彩色母粒产品平均单位成本由 1.40 万元/吨下降至 1.33 万元/吨，较上年度下降 0.07 万元/吨，主要系材料成本下降所致。2020 年 1-6 月，公司主要原材料树脂、颜料平均采购单价较上年度分别下降 17.86%、11.06%，导致公司彩色母粒产品单位材料成本由 1.23 万元/吨下降至 1.16 万元/吨，较上年度下降 0.07 万元/吨，进而导致公司彩色母粒产品平均单位成本较上年度下降 0.07 万元/吨。

②2019 年度

2019 年度，公司彩色母粒产品的毛利率由 38.38%上升至 42.99%，同比上升 4.61%。其中，平均销售单价变动对毛利率的影响为 0.18%，影响较小；平均单位成本变动对毛利率的影响为 4.43%，主要系原材料采购单价下降导致生产成本下降和规模效应共同影响所致。

2019 年度，公司彩色母粒产品平均销售单价为 2.46 万元/吨，与上年度的 2.46 万元/吨基本一致。

2019 年度，公司彩色母粒产品平均单位成本由 1.51 万元/吨下降至 1.40 万元/吨，同比下降 7.21%。其中，公司彩色母粒产品单位材料成本由 1.33 万元/吨下降至 1.23 万元/吨，其变动对彩色母粒毛利率的影响为 3.84%，主要系 2019 年度主要原材料树脂平均采购单价同比下降 13.02%，生产成本同比下降所致；公司彩色母粒产品单位人工成本由 0.097 万元/吨下降至 0.088 万元/吨，单位制造费用由 0.088 万元/吨下降至 0.082 万元/吨，单位人工成本、单位制造费用变动对毛利率的影响分别为 0.36%、0.23%，主要系 2019 年度公司各类色母粒产品产量由 1.50 万吨上升至 1.96 万吨，规模效应较显著所致。

③2018 年度

2018 年度，公司彩色母粒产品的毛利率由 38.40%变动至 38.38%，基本保持稳定。

（2）白色母粒

报告期内，公司白色母粒产品的毛利率分别为 19.72%、17.06%、22.24%、

26.50%，分别较上年度变动-2.67%、5.18%、4.26%。

2018 年度，公司白色母粒产品毛利率同比下降 2.67%，主要系当年度公司与 LG 集团下属乐金甬兴的业务合作模式由受托加工模式转变为销售商品模式，销售商品模式销售收入占比较高而毛利率较低（销售收入占比为 34.35%，毛利率为 9.87%）所致，剔除乐金甬兴后，2018 年度，公司白色母粒产品毛利率同比上升 1.09%，主要系公司对怡毗化工等客户的白色母粒销售单价同比上升所致；2019 年度，公司白色母粒产品毛利率同比上升 5.18%，主要系原材料采购单价下降导致生产成本下降（单位材料成本变动对毛利率的影响为 5.39%）和规模效应共同影响所致；2020 年 1-6 月，公司白色母粒产品毛利率较上年度上升 4.26%，主要系原材料采购单价下降（单位材料成本变动对毛利率的影响为 5.73%）导致生产成本下降所致。

报告期内，公司白色母粒产品平均销售单价及平均单位成本变动对毛利率的影响如下：

单位：万元/吨

项　目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
毛利率	26.50%	22.24%	17.06%	19.72%
毛利率较上年度变动	4.26%	5.18%	-2.67%	-
平均销售单价	1.82	1.84	1.87	1.78
平均销售单价变动对毛利率的影响	-1.06%	-0.97%	3.50%	-
平均单位成本	1.34	1.43	1.55	1.43
平均单位成本变动对毛利率的影响	5.32%	6.15%	-6.16%	-

①2020 年 1-6 月

2020 年 1-6 月，公司白色母粒产品的毛利率由 22.24%上升至 26.50%，较上年度上升 4.26%。其中，平均销售单价变动对毛利率的影响为-1.06%，主要系产品价格变动所致；平均单位成本变动对毛利率的影响为 5.32%，主要系原材料采购单价下降导致生产成本下降所致。

2020 年 1-6 月，公司白色母粒产品平均销售单价由 1.84 万元/吨变动至 1.82 万元/吨，较上年度下降 0.02 万元/吨，下降幅度 1.35%，主要系产品价格变动所致。2020 年 1-6 月，受白色母粒主要原材料树脂、钛白粉采购单价下降的影响，

公司向 LG 集团销售的白色母粒产品单价较上年度有所下降，LG 集团为公司白色母粒产品主要客户，2020 年 1-6 月销售收入占比为 36.16%，导致公司白色母粒产品平均销售单价下降。

2020 年 1-6 月，公司白色母粒产品平均单位成本由 1.43 万元/吨下降至 1.34 万元/吨，较上年度下降 0.09 万元/吨，下降幅度 6.76%，主要系原材料采购单价下降导致生产成本下降所致。2020 年 1-6 月，公司白色母粒产品主要原材料树脂、钛白粉平均采购单价分别较上年度下降 17.86%、2.03%，导致公司白色母粒产品单位材料成本由 1.27 万元/吨下降至 1.17 万元/吨，较上年度下降 0.10 万元/吨，进而导致公司白色母粒产品平均单位成本下降。

②2019 年度

2019 年度，公司白色母粒产品毛利率由 17.06%上升至 22.24%，同比上升 5.18%。其中，平均销售单价变动对毛利率的影响为-0.97%，主要系产品价格变动与销售结构变动共同影响所致；平均单位成本变动对毛利率的影响为 6.15%，主要系原材料采购单价下降导致生产成本下降和规模效应共同影响所致。

2019 年度，公司白色母粒产品平均销售单价由 1.87 万元/吨变动至 1.84 万元/吨，同比下降 0.03 万元/吨，下降幅度 1.16%，主要系产品价格变动与销售结构变动共同影响所致：A、产品价格变动，2019 年度，受主要原材料树脂、钛白粉采购单价下降的影响，公司对 LG 集团等客户的白色母粒单价同比下降，2019 年度公司向 LG 集团销售白色母粒产品 4,424.01 万元，销售收入占比为 31.41%，其平均销售单价由 1.95 万元/吨下降至 1.89 万元/吨，导致公司白色母粒产品平均销售单价同比下降；B、销售结构变动，2019 年度，公司向娃哈哈销售白色母粒产品 1,916.13 万元，销售收入占比由 2018 年度的 10.18%上升至 13.61%，前述白色母粒为 PE 类色母粒，平均销售单价低于平均水平较多（2019 年度为 1.50 万元/吨），导致 2018 年度公司白色母粒产品平均销售单价同比下降。

2019 年度，公司白色母粒产品平均单位成本由 1.55 万元/吨变动至 1.43 万元/吨，同比下降 0.12 万元/吨，下降幅度 7.33%。其中，公司白色母粒产品单位材料成本由 1.37 万元/吨下降至 1.27 万元/吨，其变动对白色母粒毛利率的影响为 5.39%，主要系 2019 年度公司白色母粒产品主要原材料树脂、钛白粉平均采

购单价同比下降 13.02%、3.82%，生产成本同比下降所致；公司白色母粒产品单位人工成本由 0.093 万元/吨下降至 0.084 万元/吨，单位制造费用由 0.083 万元/吨下降至 0.078 万元/吨，单位人工成本、单位制造费用变动对毛利率的影响分别为 0.46%、0.30%，主要系 2019 年度公司各类色母粒产品产量由 1.50 万吨上升至 1.96 万吨，规模效应较显著所致。

③2018 年度

2018 年度，公司白色母粒产品毛利率由 19.72%变动至 17.06%，同比下降 2.67%，主要系销售结构变动所致。2018 年度，公司与 LG 集团下属乐金甬兴的业务合作模式由受托加工模式逐渐转变为销售商品模式，当年度公司向乐金甬兴销售白色母粒产品 2,831.27 万元，销售收入占比为 34.35%，毛利率为 9.87%，导致公司白色母粒产品毛利率同比下降。

剔除乐金甬兴后，2017-2018 年度，公司白色母粒产品毛利率情况如下：

单位：万元/吨

项　目	2018 年度	2017 年度
毛利率	20.81%	19.72%
毛利率较上年度变动	1.09%	-
平均销售单价	1.82	1.78
平均销售单价变动对毛利率的影响	1.77%	-
平均单位成本	1.44	1.43
平均单位成本变动对毛利率的影响	-0.68%	-

剔除乐金甬兴后，2018 年度，公司白色母粒产品毛利率由 19.72%上升至 20.81%，同比上升 1.09%。其中，公司白色母粒产品平均销售单价变动对毛利率的影响为 1.77%，主要系产品价格变动影响所致；平均单位成本变动对毛利率的影响为-0.68%，主要系原材料采购单价上升导致生产成本上升所致。

2018 年度，公司白色母粒产品平均销售单价由 1.78 万元/吨上升至 1.82 万元/吨，同比上升 2.26%，主要系产品价格变动影响所致。2018 年度，受主要原材料钛白粉采购单价上升的影响，公司对怡毗化工等客户的白色母粒销售单价同比上升，导致公司白色母粒产品平均销售单价同比上升。

2018 年度，公司白色母粒产品平均单位成本由 1.43 万元/吨上升至 1.44 万

元/吨，同比上升 0.87%。其中，公司白色母粒产品单位材料成本由 1.25 万元/吨上升至 1.27 万元/吨，其变动对毛利率的影响为-1.27%，主要系 2018 年度公司白色母粒产品主要原材料钛白粉平均采购单价上升 2.75%，生产成本同比上升所致；公司白色母粒产品单位人工成本由 0.100 万元/吨下降至 0.093 万元/吨，单位制造费用由 0.086 万元/吨下降至 0.083 万元/吨，单位人工成本、单位制造费用变动对毛利率的影响分别为 0.42%、0.17%，主要系 2018 年度公司各类色母粒产品产量由 1.25 万吨上升至 1.50 万吨，规模效应较显著所致。

（3）黑色母粒

报告期内，公司黑色母粒产品的毛利率分别为 38.10%、36.58%、40.46%、44.03%，分别较上年度变动-1.53%、3.88%、3.57%。

2018 年度，公司黑色母粒产品毛利率同比下降 1.53%，主要系销售结构变动（平均销售单价、平均单位成本、毛利率均较高的 PP 类黑色母粒销售数量占比由 18.05%下降至 13.67%，平均销售单价、平均单位成本、毛利率均较低的 LLDPE 类黑色母粒销售数量占比由 47.59%上升至 51.14%）、原材料采购价格波动及规模效应共同影响所致；2019 年度，公司黑色母粒产品毛利率同比上升 3.88%，主要系原材料采购单价下降（单位材料成本变动对毛利率的影响为 2.40%）导致生产成本下降和规模效应共同影响所致；2020 年 1-6 月，公司黑色母粒产品毛利率较上年度上升 3.57%，主要系原材料采购单价下降导致成本下降所致（平均单位成本较上年度下降 0.11 万元/吨，其变动对毛利率的影响为 5.62%，主要系原材料采购单价较上年度下降，单位材料成本较上年度下降 0.11 万元/吨所致）。

报告期内，公司黑色母粒产品平均销售单价及平均单位成本变动对毛利率的影响如下：

单位：万元/吨

项　目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
毛利率	44.03%	40.46%	36.58%	38.10%
毛利率较上年度变动	3.57%	3.88%	-1.53%	-
平均销售单价	1.88	1.94	1.92	2.01
平均销售单价变动对毛利率的影响	-2.05%	0.84%	-3.01%	-

项　目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
平均单位成本	1.05	1.16	1.22	1.24
平均单位成本变动对毛利率的影响	5.62%	3.04%	1.48%	-

①2020 年 1-6 月

2020 年 1-6 月，公司黑色母粒产品毛利率由 40.46%上升至 44.03%，较上年度上升 3.57%。其中，公司黑色母粒产品平均销售单价变动对毛利率的影响为-2.05%，主要系销售结构变动所致；平均单位成本变动对毛利率的影响为 5.62%，主要系原材料采购单价下降导致生产成本下降所致。

2020 年 1-6 月，公司黑色母粒产品平均销售单价由 1.94 万元/吨变动至 1.88 万元/吨，较 2019 年度下降 0.06 万元/吨，下降幅度 3.33%，主要系销售结构变动所致。2020 年 1-6 月，公司向宁波市海曙卓尔塑胶染料有限公司、台州市惠民遮阳网有限公司、台州市路桥区旭光遮阳网厂等公司销售的黑色母粒产品销售收入占比有所上升，合计销售收入占比由 1.40%上升至 5.78%，向前述客户销售的产品主要为以普通 PE 树脂为基材、通用性较高的黑色母粒，售价低于平均水平较多（2020 年 1-6 月平均销售单价为 1.17 万元/吨），导致公司黑色母粒产品平均销售单价同比下降。

2020 年 1-6 月，公司黑色母粒产品平均单位成本由 1.16 万元/吨下降至 1.05 万元/吨，同比下降 0.11 万元/吨，下降幅度 9.13%，主要系原材料采购单价下降导致生产成本下降所致。2020 年 1-6 月，黑色母粒原材料树脂、炭黑平均采购单价分别较上年度下降 17.86%、9.92%，导致公司黑色母粒产品单位材料成本由 0.99 万元/吨下降至 0.88 万元/吨，较上年度下降 0.11 万元/吨，进而导致公司黑色母粒产品平均单位成本下降。

②2019 年度

2019 年度，公司黑色母粒产品毛利率由 36.58%上升至 40.46%，同比上升 3.88%。其中，公司黑色母粒产品平均销售单价变动对毛利率的影响为 0.84%，主要系销售结构变动所致；平均单位成本变动对毛利率的影响为 3.04%，主要系原材料采购单价下降导致生产成本下降和规模效应共同影响所致。

2019 年度，公司黑色母粒产品平均销售单价由 1.92 万元/吨变动至 1.94 万

元/吨，同比上升 0.02 万元/吨，上升幅度 1.35%，主要系销售结构变动所致，2019 年度，公司向宁波伊德尔销售的黑色母粒产品销售收入占比同比上升，由 2.42%上升至 4.96%，前述黑色母粒品质较高，使用的树脂及着色剂较贵，故平均销售单价高于平均水平较多（2019 年度为 3.25 万元/吨），导致公司黑色母粒产品平均销售单价同比上升。

2019 年度，公司黑色母粒产品平均单位成本由 1.22 万元/吨变动至 1.16 万元/吨，同比下降 0.06 万元/吨，下降幅度 4.85%。其中，公司黑色母粒产品单位材料成本由 1.04 万元/吨下降至 0.99 万元/吨，其变动对黑色母粒产品毛利率的影响为 2.40%，主要系 2019 年度公司黑色母粒产品主要原材料树脂、炭黑平均采购单价同比下降 13.02%、9.88%，生产成本同比下降所致；公司黑色母粒产品单位人工成本由 0.095 万元/吨下降至 0.087 万元/吨，单位制造费用由 0.085 万元/吨下降至 0.081 万元/吨，单位人工成本、单位制造费用变动对毛利率的影响分别为 0.40%、0.24%，主要系 2019 年度公司各类色母粒产品产量由 1.50 万吨上升至 1.96 万吨，规模效应较显著所致。

③2018 年度

2018 年度，公司黑色母粒产品毛利率由 38.10%下降至 36.58%，同比下降 1.53%。其中，公司黑色母粒产品平均销售单价变动对毛利率的影响为-3.01%，主要系销售结构变动所致；平均单位成本变动对毛利率的影响为 1.48%，主要系销售结构变动、原材料采购价格波动及规模效应共同影响所致。

A、单价因素

2018 年度，公司黑色母粒产品平均销售单价由 2.01 万元/吨下降至 1.92 万元/吨，同比下降 0.09 万元/吨，下降幅度 4.63%，主要系销售结构变动影响所致。2018 年度，公司平均销售单价较高的 PP 类黑色母粒（2018 年度为 2.66 万元/吨）销售数量占比由 18.05%下降至 13.67%，平均销售单价较低的 LLDPE 类黑色母粒（2018 年度为 1.45 万元/吨）销售数量占比由 47.59%上升至 51.14%，销售结构的变动导致公司黑色母粒产品平均销售单价同比下降。

B、成本因素

2018 年度，公司黑色母粒产品平均单位成本由上年度 1.24 万元/吨下降至

1.22 万元/吨，同比下降 0.02 万元/吨，下降幅度 2.28%，主要原因为销售结构变动、原材料采购价格波动及规模效应共同影响所致。

a、销售结构变动

2018 年度，公司平均单位成本较高的 PP 类黑色母粒（2018 年度为 1.36 万元/吨）销售数量占比由 18.05%下降至 13.67%，平均单位成本较低的 LLDPE 类黑色母粒（2018 年度为 1.00 万元/吨）销售数量占比由 47.59%上升至 51.14%，销售结构的变动导致公司黑色母粒产品平均单位成本同比下降。

b、原材料价格波动

公司黑色母粒产品平均单位材料成本由 1.05 万元/吨变动至 1.04 万元/吨，其变动对毛利率的影响为 0.86%，主要系 2018 年度公司黑色母粒产品主要原材料树脂平均采购单价下降 3.89%所致。

c、规模效应

公司黑色母粒产品平均单位人工成本由 0.103 万元/吨下降至 0.095 万元/吨，平均单位制造费用由 0.089 万元/吨下降至 0.085 万元/吨，平均单位人工成本、平均单位制造费用变动对毛利率的影响分别为 0.44%、0.18%，主要系 2018 年度公司各类色母粒产品产量由 1.25 万吨上升至 1.50 万吨，规模效应较显著所致。

（4）功能母粒

报告期内，公司功能母粒产品的毛利率分别为 44.56%、41.36%、42.59%、44.51%，其销售收入占比分别为 9.35%、7.63%、6.85%、6.84%，占比较低，总体对公司主营业务毛利率的影响较小。

报告期内，公司功能母粒产品主要原材料为树脂和功能助剂，其毛利率相对稳定，受产品成本、销售结构等因素影响呈先下降后回升的趋势，毛利率变动趋势与其他色母粒产品基本一致。

二、分产品比较发行人与同行业可比公司毛利率，并结合各产品的产品种类、产品结构、下游客户及应用领域等分析并披露相同产品的毛利率差异原因

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“九、经营成果分析”之“（四）营业毛利及毛利率分析” 修改、补充披露如下：

4、主营业务毛利率的同行业可比上市公司对比分析

（1）基本情况

报告期内，同行业可比上市公司的主营业务毛利率情况如下：

项　目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
美联新材	**21.18%**	**21.30%**	**20.43%**	**21.50%**
道恩股份	**23.10%**	18.38%	**13.96%**	17.08%
苏州宝丽迪	**23.59%**	**23.92%**	18.45%	19.93%
平均值	**22.62%**	**21.20%**	**17.61%**	**19.50%**
宁波色母粒	**37.13%**	35.02%	32.29%	35.81%

注：美联新材主营业务毛利率为其可转换公司债券募集说明书披露的色母粒产品毛利率，其中美联新材 2020 年 1-6 月的色母粒产品毛利率为其披露的 2020 年 1-3 月的相关数据；道恩股份财务数据来源于其可转换公司债券募集说明书或定期报告；苏州宝丽迪财务数据来源于其招股说明书，下同

报告期内，同行业可比上市公司主营业务毛利率的平均值分别为 **19.50%、17.61%、21.20%、22.62%**。报告期内，公司主营业务毛利率高于同行业可比上市公司平均值，主要系公司在产品结构、下游客户及应用领域分布等方面与同行业可比上市公司存在差异，且公司市场竞争力突出，具备较强的议价能力，主要产品平均销售单价较高所致。

①产品结构

公司主要产品中彩色母粒的**销售收入占比**较高，报告期内，公司彩色母粒销售收入占主营业务收入的比例分别为 57.15%、50.18%、42.41%、**40.29%**。彩色母粒定制化程度高，采用小批量生产方式，生产配方较为复杂，配方设计、试产过程中，往往需要根据具体问题对产品配方、生产工艺等进行反复调整，并且，应部分客户的要求，公司还需派驻技术人员前往客户处进行现场技术指导。相比白色母粒、黑色母粒而言，彩色母粒在配方调整、试产磨合阶段将产生更高的配套技术服务成本。因此，除去原材料成本等生产成本导致的定价差异以外，彩色母粒通常因其复杂定制化配方设计和配套技术服务，较普通白色母粒和普通黑色母粒具备更大的定价空间。此外，彩色母粒主要应用于塑料制品外观件，通常对于客户最终产品的附加值较大。因此，彩色母粒具备更大的定价空间，产品销售单价较高，毛利率较高。

美联新材、苏州宝丽迪色母粒产品结构与公司存在一定差异。美联新材**色母**

粒产品中白色母粒占比较高，2017-2020 年 1-3 月，美联新材白色母粒销售收入占**色母粒产品销售收入的比例分别为 75.08%、76.05%、74.49%、69.33%**；苏州宝丽迪**色母粒产品**中黑色纤维母粒占比较高，**报告期内**苏州宝丽迪黑色纤维母粒占主营业务收入的比例分别为 64.64%、66.19%、**60.30%、58.87%**。报告期内，公司彩色母粒销售收入占主营业务收入的比例平均为 **47.56%**，比例较高，**2017-2020 年 1-3 月**美联新材彩色母粒销售收入占**色母粒产品销售收入**的比例平均为 **7.18%，报告期内**苏州宝丽迪彩色母粒销售收入占主营业务收入的比例平均为 **22.33%**。因此，公司主营业务收入中，产品定价空间更大的彩色母粒**销售收入占比**高于美联新材和苏州宝丽迪，**是公司主营业务毛利率高于美联新材、苏州宝丽迪的主要原因之一**。

②下游客户及应用领域分布

报告期内，公司色母粒产品下游客户及应用领域分布与同行业可比上市公司的比较情况如下：

公司名称	主要客户	应用领域
美联新材	俄罗斯波利进出口有限公司、树业环保科技股份有限公司、汕头市双凤实业有限公司、惠州万合包装制品有限公司、汕头市双鹏塑料实业有限公司等	环保购物袋、快递包装袋、聚酯薄膜、塑料塑胶制品等，部分主要客户为贸易商
道恩股份	海尔集团及其关联公司、海信集团及其关联公司等	家电行业等
苏州宝丽迪	恒逸石化股份有限公司、杭州中丽化纤有限公司、江苏东方盛虹股份有限公司、慈溪市兴科化纤有限公司、杭州瑞成辉化纤有限公司等	化纤行业等
宁波色母粒	LG 集团、农夫山泉、娃哈哈、松下、纳爱斯、得力集团、长阳科技（688299）、欧普照明（603515）、东方雨虹（002271）、苏泊尔（002032）、大金空调、兰埔成、百佳年代等	家用电器（外观件）、食品接触塑料制品、光学薄膜、知名品牌消费品等

由上表可知，公司的主要客户包括 LG 集团、农夫山泉、娃哈哈、松下、纳爱斯、得力集团、长阳科技（688299）、欧普照明（603515）、东方雨虹（002271）、苏泊尔（002032）、大金空调等众多知名企业，公司部分色母粒产品最终用于**家用电器（外观件）、食品接触塑料制品、光学薄膜**、知名品牌**消费品**等高附加值产品的生产，工艺水平及毛利率均较高。

美联新材色母粒产品主要应用于环保购物袋、快递包装袋、聚酯薄膜、塑料塑胶制品等，根据美联新材招股说明书，2013-2016 年 1-6 月美联新材的主要

客户包括俄罗斯波利进出口有限公司、树业环保科技股份有限公司、汕头市双凤实业有限公司、惠州万合包装制品有限公司、汕头市双鹏塑料实业有限公司等，部分主要客户为贸易商，其下游客户及应用领域分布与公司存在差异。

道恩股份色母粒产品主要应用于**家电行业等**，下游主要客户为海尔集团及其关联公司、海信集团及其关联公司，根据道恩股份招股说明书，2013-2015 年度，道恩股份对海尔集团及其关联公司、海信集团及其关联公司的销售收入占色母粒产品销售收入的比例分别为 53.55%、40.76%、42.00%，下游客户及其行业分布较为集中。海尔集团和海信集团均为家电行业大型企业集团，主要采用公开招投标模式，以规模订购的方式取得采购价格优势。因此，道恩股份色母粒产品的下游客户及应用领域分布与公司存在差异。

苏州宝丽迪的纤维母粒产品主要应用于化纤产品生产，下游主要客户为化纤生产企业。我国的化纤行业具有显著的资金壁垒和规模壁垒，行业内企业规模普遍较大，在采购端具备较强的议价能力。因此，苏州宝丽迪纤维母粒产品的下游客户及应用领域分布与公司存在差异。

（2）分产品比较情况

报告期内，公司各类色母粒产品毛利率与同行业可比上市公司比较情况如下（道恩股份未披露其各类色母粒产品的毛利率情况）：

①彩色母粒

报告期内，公司彩色母粒产品毛利率与同行业可比上市公司比较情况如下：

公司名称	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
美联新材	28.50%	29.76%	28.38%	28.24%
苏州宝丽迪	32.15%	30.56%	29.48%	32.79%
宁波色母粒	43.83%	42.99%	38.38%	38.40%

报告期内，公司彩色母粒产品毛利率分别为 38.40%、38.38%、42.99%、43.83%，高于同行业可比上市公司，主要系公司色母粒产品下游客户及产品应用领域与同行业可比上市公司存在差异，且公司配色技术先进、产品品质较高、配套服务完善，具备较强的市场竞争力，产品定价较高所致。

A、下游客户及产品应用领域存在差异

公司的彩色母粒产品主要应用于塑料制品加工业，其应用领域广泛，涉及食品饮料包装、电子电器、日化用品、日用品等多个行业，下游客户行业分布广泛。公司色母粒产品的下游客户及其所在行业较为分散，在一定程度上为公司分散了经营风险，有助于加强公司在销售端的议价能力。公司彩色母粒主要客户包括纳爱斯、欧普照明（603515）、农夫山泉、松下、得力集团、奥克斯、东方雨虹（002271）、苏泊尔（002032）、大金空调等众多知名企业，以及和昇塑料、嘉美塑料等食品接触塑料制品生产企业。因此，公司部分彩色母粒产品最终用于食品接触塑料制品、知名品牌消费品等高附加值产品的生产，工艺水平及毛利率均较高。此外，公司下游主要客户大多为各自行业内知名企业，对产品质量重视程度较高，常在试产磨合阶段要求公司全力配合，对产品配方进行反复改进，此类客户对于产品质量的重视也使其愿意接受较高的产品价格。

根据美联新材招股说明书，2013-2016 年 1-6 月美联新材色母粒产品前五大客户主要从事环保购物袋、快递包装袋、聚酯薄膜、塑料塑胶制品等产品的生产与销售，部分为贸易商客户，其主要客户对产品的工艺水平要求与发行人存在差异。因此，美联新材下游客户及产品应用领域与公司存在差异。

苏州宝丽迪的纤维母粒产品主要应用于化纤产品生产，下游主要客户为化纤生产企业。报告期内，苏州宝丽迪的前五大客户的销售收入占营业收入的比例分别为 30.38%、28.76%、30.84%、31.70%，下游客户较为分散，但行业分布集中。我国的化纤行业具有显著的资金壁垒和规模壁垒，行业内企业规模普遍较大，在采购端具备较强的议价能力。因此，苏州宝丽迪纤维母粒产品的下游客户及产品应用领域分布与公司存在差异。

B、公司市场竞争力突出、产品定价较高

报告期内，公司具备突出的市场竞争力，产品定价较高，具体表现在先进的配色技术、较高的产品品质、完善的配套技术服务上，具体分析如下：

a、配色技术先进

公司基于三十多年的生产经营，建立了庞大的全色谱配方数据库，具备行业内领先的配色技术。通过多年的研发、生产积累，公司已形成基于 PE、PP、AS、PET、EVA、ABS 等塑料载体的多品种全色谱配色体系。截至目前，公司

配方数据库已累计建立产品配色方案 7 万余个，具有丰富的配色方案和配色经验，根据美联新材 2016 年 12 月披露的招股说明书，美联新材配方库彩色、白色、黑色、功能色母粒的配方合计数量为 3,952 个。公司彩色母粒产品一般应用于塑料制品外观件，配色的精准程度将直接影响其对于最终产品的附加值。因此，公司先进的配色技术有利于公司精准、快速地设计出产品配色方案，进而精准满足客户需求，提高产品附加值，使公司产品定价较高。

b、产品品质较高

公司基于三十多年的生产经营，通过不断改进生产工艺，在彩色母粒产品制备工艺方面取得领先地位。公司彩色母粒产品具有色泽高浓缩性、分散均匀、高光泽、艳丽和较好保持了塑料原有的物理性能等特点，使公司产品定价较高。

c、配套技术服务完善

公司与客户在生产、销售接洽等过程中，往往会通过多种方式为客户提供技术指导型配套服务。公司的彩色母粒产品主要应用于塑料制品生产，由于塑料品种繁多，不同品种的塑料特性不同，客户在使用色母粒生产最终产品的过程中，生产设备、生产工艺、实际操作方法等因素的差异往往会对色母粒的色差、分散性、耐迁移性等方面产生影响。对此，公司已建立了成熟的模拟生产机制，通过模拟顾客生产工艺的方法，实现产品生产工艺符合客户生产条件，以解决客户在实际生产过程中的技术问题。此外，公司还会根据客户的要求，适当派驻技术人员去往客户生产场地进行现场技术指导。公司完善的配套技术服务有助于提高客户的满意程度，使公司产品定价较高。

②白色母粒

报告期内，公司白色母粒产品毛利率与同行业可比上市公司比较情况如下：

公司名称	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
美联新材	20.09%	19.38%	19.70%	21.69%
苏州宝丽迪	19.59%	17.23%	14.06%	15.87%
宁波色母粒	26.50%	22.24%	17.06%	19.72%

报告期内，公司白色母粒产品毛利率分别为 19.72%、17.06%、22.24%、26.50%，低于彩色母粒产品，与同行业可比上市公司较为接近。

公司白色母粒产品毛利率低于彩色母粒和功能母粒，与同行业可比上市公司较为接近，主要系白色母粒的制备工艺相对简单，市场竞争较为激烈，且公司白色母粒的主要客户集中度较高、订单批量较大所致。

A、白色母粒的制备工艺相对简单，市场竞争较为激烈。白色母粒产品所需原材料种类较少，配方较为相似，因此其工艺难度通常低于其他母粒产品，市场上供应商较多，市场竞争较为激烈，而彩色母粒、功能母粒所需原材料种类较多，不同产品间配方差异较大，多为高度定制化产品，一般需要公司技术部门进行配色和打样，故彩色母粒、功能母粒产品具有更高的配套技术服务成本及更高的产品附加值，进而导致白色母粒产品毛利率一般低于彩色母粒和功能母粒。

B、公司白色母粒的主要客户集中度较高、订单批量较大。报告期内，公司白色母粒的主要客户包括 LG 集团、长阳科技、怡毗化工、娃哈哈、兰埔成、百佳年代等，客户集中度较高，订单批量较大，出于提高销量、扩大市场占有率的考虑，公司倾向于设定相对较低的售价，导致白色母粒产品毛利率较低，与同行业可比上市公司较为接近。

2019 年度、2020 年 1-6 月，公司白色母粒毛利率高于同行业可比上市公司，主要系产品应用领域存在差异所致。报告期内，公司白色母粒主要客户包括长阳科技、兰埔成、鹿山新材料、百佳年代等高分子功能新材料领域客户，向前述客户销售的白色母粒产品主要用于光学薄膜等技术含量较高产品的生产，毛利率相对较高。同时，前述客户对产品性能、工艺水平要求更高，公司付出了较多的研发成本、配套技术服务成本，向其销售的白色母粒产品单价较为稳定，通常不会因为原材料价格下降而大幅降低售价。2019 年度、2020 年 1-6 月，公司白色母粒产品原材料采购价格呈下降趋势，生产成本下降对毛利率的影响超过了平均销售单价下降对毛利率的影响，导致公司白色母粒产品毛利率同比上升，高于同行业可比上市公司。

③黑色母粒

报告期内，公司黑色母粒产品毛利率与同行业可比上市公司比较情况如下：

公司名称	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度

公司名称	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
美联新材	17.08%	23.43%	17.81%	15.62%
苏州宝丽迪	18.33%	20.86%	14.41%	14.95%
宁波色母粒	44.03%	40.46%	36.58%	38.10%

报告期内，公司黑色母粒产品毛利率分别为 38.10%、36.58%、40.46%、44.03%，高于同行业可比上市公司，主要系产品应用领域存在差异所致。

报告期内，公司黑色母粒的主要应用领域为电子电器、汽车塑料配件、遮阳网、农业地膜、改性塑料等。报告期内，公司向台化兴业、苏泊尔等客户销售的高品质黑色母粒产品定制化程度较高，主要用于生产对最终产品美观程度影响较大的塑料制品外观件，客户较为重视黑色母粒的黑度、亮度等性能指标，高黑高亮的黑色母粒的制备工艺存在一定难度，毛利率相对较高。

报告期内，美联新材黑色母粒的主要应用领域为包装薄膜、工业薄膜、农用薄膜、地膜、管道、板材、棒材、工程塑料、电线电缆、高端化妆品包装、电子元器件材料等，应用领域与公司存在差异，对黑色母粒性能指标的要求不同。

报告期内，苏州宝丽迪黑色纤维母粒的下游客户主要为化纤企业，下游客户所在行业集中度高。我国化纤企业具有显著的资金壁垒和规模壁垒，行业内企业规模普遍较大，主要通过规模优势转化形成成本优势以获取经营利润，对于成本控制较为严格。此外，苏州宝丽迪的主要产品为黑色纤维母粒，主要通过实现规模化生产以降低成本，获取经营利润，导致其黑色母粒产品毛利率较低。

④功能母粒

报告期内，公司功能母粒产品毛利率与同行业可比上市公司对比情况如下：

公司名称	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
美联新材	33.68%	32.55%	28.35%	26.99%
苏州宝丽迪	39.49%	39.07%	32.99%	36.88%
宁波色母粒	44.51%	42.59%	41.36%	44.56%

报告期内，公司功能母粒产品主要为在普通母粒中添加抗紫外线、耐候、抗静电、爽滑、阻燃功能助剂而生产的产品，以满足客户特殊的定制化需求。

报告期内，公司向远纺工业、兰埔成、松下等客户销售的爽滑母粒、抗静电母粒、耐候母粒等功能母粒产品，品质较高，客户对公司产品较为认可，报告期内平均销售单价也保持在较高水平。总体而言，公司功能母粒产品通常为高品质定制化产品，平均销售单价较高，客户较为优质，对产品质量的重视程度高于售价，故其毛利率略高于同行业可比上市公司。

三、结合黑色母粒产品特点、定制化水平、客户结构、同行业可比公司黑色母粒毛利率情况等，分析并披露黑色母粒毛利率变化原因及合理性

（一）黑色母粒毛利率变动情况

参见本问询函回复“问题 20、关于毛利率”之“一”之回复内容。

（二）黑色母粒毛利率与同行业上市公司对比情况

参见本问询函回复“问题 20、关于毛利率”之“二”之回复内容。

四、结合受托加工成本构成和变化情况，分析在不承担原材料价格变动风险的情况下，毛利率变化较大的原因

报告期内，公司受托加工业务毛利率及变动情况如下：

单位：万元/吨

项　目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
毛利率	32.27%	33.67%	24.82%	38.40%
毛利率较上年度变动	-1.40%	8.84%	-13.58%	-
平均销售单价	0.46	0.52	0.58	0.44
平均销售单价变动对毛利率的影响	-9.37%	-8.46%	15.24%	-
平均单位成本	0.31	0.34	0.43	0.27
平均单位成本变动对毛利率的影响	7.97%	17.30%	-28.82%	-

公司受托加工客户自供料提供情况存在差别，部分客户提供全部原材料；部分客户提供部分原材料，其余由发行人提供，发行人承担部分原材料价格变动风险。因此，受托加工客户供料差异导致客户间毛利率相差较大，以下进一步结合主要受托加工客户变动情况进行分析：

（一）2020 年 1-6 月

2020 年 1-6 月，公司受托加工业务毛利率由 33.67%下降至 32.27%，较上年

度下降 1.40%，主要系斯威克、福膜新材料、上海回天新材料有限公司（以下简称“回天新材料”）销售收入占比变动所致。2019 年度、2020 年 1-6 月，由于斯威克、福膜新材料、回天新材料销售结构变动导致受托加工毛利率下降 2.72%，由于斯威克、福膜新材料、回天新材料毛利率变动导致受托加工毛利率上升 0.33%，综合导致 2020 年 1-6 月受托加工毛利率下降 2.20%。

（二）2019 年度

2019 年度，公司受托加工业务毛利率由 24.82%上升至 33.67%，较上年度上升 8.84%，主要系斯威克销售收入占比上升所致。2018 年度、2019 年度，由于斯威克销售结构变动导致受托加工毛利上升 7.08%，由于斯威克毛利率变动导致受托加工毛利率上升 0.33%，综合导致 2019 年度受托加工毛利率上升 7.41%。

（三）2018 年度

2018 年度，公司受托加工业务毛利率由 38.40%下降至 24.82%，较上年度下降 13.58%，主要系 LG 集团-乐金甬兴合作模式由受托加工模式转变为销售商品模式导致。由于 LG 集团-乐金甬兴受托加工毛利率较高，2018 年度销售收入减少影响毛利率降低 13.71%。

LG 集团-乐金甬兴受托加工业务转变前后毛利率变动情况参见本问询函回复“问题 10、关于 LG 销售金额变化和受托加工”之“一”之“（二）”之回复内容。

五、结合定制化程度、下游客户规模、产品应用领域等，进一步分析发行人各产品毛利率存在差异的原因

报告期内，公司各类色母粒产品下游客户、产品应用领域及毛利率情况如下：

项　目	报告期内平均毛利率	定制化程度	主要客户	产品应用领域
彩色母粒	40.90%	高	纳爱斯、和昇塑料[1]、欧普照明、农夫山泉、松下、得力集团、奥克斯、嘉美塑料[2]等	食品接触塑料制品、电子电器、日化用品、日用品等
白色母粒	21.38%	低于其	LG 集团、长阳科技、怡毗化工、娃	家用电器、光学薄

[1] 官网介绍：和昇塑料主要产品为食品接触塑料制品（塑料瓶盖、叉子、塑料中空瓶及瓶胚等），主要客户为顶新集团（康师傅）、味全集团、德克士、百事等

[2] 官网介绍：嘉美塑料主要产品为食品接触塑料包装（包含模内贴容器，杯类，薄壁容器，婴儿奶粉盖，一次性刀叉勺以及挤塑类的直吸管、棒棒糖胶棒等）

项　目	报告期内平均毛利率	定制化程度	主要客户	产品应用领域
		他母粒产品	哈哈、兰埔成、百佳年代、浙江华清新材料有限公司、鹿山新材料、山东圣和[3]等	膜、食品医药和日用品包装薄膜、食品接触塑料制品等
黑色母粒	39.79%	中等	台化兴业、宁波伊德尔[4]、苏泊尔、宁波塑之华塑化有限公司[5]、普联技术有限公司（TP-LINK）等	电子电器、汽车塑料配件、遮阳网、改性塑料等
功能母粒	43.25%	高	上海魔核、远纺工业、兰埔成、奥克斯、怡毗化工、得力集团、宁波新乐电器有限公司[6]、松下等	家用电器、光学薄膜、日用品、塑料原料等

总体而言，报告期内，公司功能母粒毛利率最高，彩色母粒、黑色母粒毛利率次之，白色母粒毛利率低于其他母粒产品，主要原因为：

1、功能母粒产品具有高水平的定制化程度，是公司以普通色母粒为基础，配合下游客户定制化需求，添加助剂使其具备抗紫外线、耐候、抗静电、爽滑、阻燃等功能而生产的产品。公司功能母粒产品主要客户包括上海魔核、远纺工业、兰埔成、奥克斯、怡毗化工、得力集团、宁波新乐电器有限公司、松下等公司，应用领域主要包括家用电器、光学薄膜、日用品、塑料原料等，应用于光学薄膜生产的功能母粒具有较高的技术含量和工艺难度。公司功能母粒产品内含的功能助剂对客户最终产品性能有重大影响，产品附加值较高，故功能母粒产品一般具备较大的定价空间，同时，部分功能母粒产品本身具有彩色、黑色、白色等颜色，兼具染色效果，故毛利率一般高于其他产品。

2、公司彩色母粒产品具有高水平的定制化程度，彩色母粒颜色种类繁多，采取定制化、小批量生产方式，一个彩色母粒配方往往只供应一个客户。彩色母粒为公司主要产品，公司彩色母粒产品主要客户包括纳爱斯、和昇塑料、欧普照明、农夫山泉、松下、得力集团、奥克斯、嘉美塑料等公司，应用领域主要包括

[3] 官网介绍：山东圣和主要产品包括 PETG 热收缩膜、BOPLA 可降解薄膜、BOPET 抗静电离型膜、钢板覆膜等，产品广泛应用于饮料瓶标、食品包装、电子产品、罐体包装和快递包装等领域，主要终端客户为可口可乐、统一、康师傅、汇源、娃哈哈、美国庄臣，雀巢，苹果、三星、华为、OPPO、VIVO、小米，上海宝钢等

[4] 官网介绍：宁波伊德尔主要产品为各类改性工程塑料，其生产的汽车材料已被广泛应用于汽车散热器水室、中冷器配件、散热风扇等汽车零部件为一汽大众、上海大众、吉利、上海通用五菱、中国重汽、江淮汽车等主机厂配套

[5] 官网介绍：宁波塑之华塑化有限公司主要产品为功能性母粒，应用于大家电、小家电、汽配工具、电子电工等，客户包括 PHILIPS（OEM 工厂）、SIEMENS（OEM 工厂）、正泰、公牛、江淮汽车、飞雕、美菱、晶弘

[6] 官网介绍：宁波新乐电器有限公司主要产品为洗衣机

食品接触塑料制品、电子电器、日化用品、日用品等，部分彩色母粒产品最终用于食品接触塑料制品、知名品牌消费品等高附加值产品的生产，工艺水平及毛利率均较高。

3、公司黑色母粒产品具有中等水平的定制化程度，部分为定制化高品质黑色母粒，部分为可用于多种场合的通用黑色母粒。公司黑色母粒产品主要客户包括台化兴业、宁波伊德尔、苏泊尔、宁波塑之华塑化有限公司、普联技术有限公司（TP-LINK）等公司，应用领域主要包括电子电器、汽车塑料配件、遮阳网、改性塑料等，毛利率水平一般略低于功能母粒和彩色母粒。

4、公司白色母粒产品定制化程度低于其他母粒产品，毛利率也相对较低，主要原因为：（1）白色母粒的制备工艺相对简单，市场竞争较为激烈，白色母粒产品所需原材料种类较少，配方较为相似，因此其工艺难度通常低于其他母粒产品，市场上供应商较多，市场竞争较为激烈，而彩色母粒、功能母粒所需原材料种类较多，不同产品间配方差异较大，多为高度定制化产品，一般需要公司技术部门进行配色和打样，故彩色母粒、功能母粒产品具有更高的配套技术服务成本及更高的产品附加值，进而导致白色母粒产品毛利率一般相对较低；（2）公司白色母粒的主要客户集中度较高，报告期内，公司白色母粒的主要客户包括 LG 集团、长阳科技、怡毗化工、娃哈哈、兰埔成、百佳年代等，集中度较高，订单批量较大，出于提高销量、扩大市场占有率的考虑，公司倾向于设定较低的售价，进而导致白色母粒产品毛利率较低。

六、结合发行人所处的行业竞争地位、下游应用领域的发展趋势和细分市场的竞争态势，分析产品是否存在降价风险，较高毛利率是否具有可持续性、未来毛利率是否存在下降风险，相关风险揭示是否充分

色母粒产品具有颜色的高浓缩性，少量添加就能获得高品质的颜色效果，在塑料制品的生产中属于辅助材料，添加比例（一般为 2%-5%）和成本占比较低，因此客户通常对公司产品质量的重视程度高于售价，报告期内公司色母粒产品单价较为稳定，毛利率也维持在较高水平。

公司是国内最早从事色母粒研究和生产的单位之一，经过多年发展，现已成为国内领先的塑料色母粒供应商，具备深厚的技术底蕴，在行业内具有领先优势，

公司较高的行业竞争地位及技术实力为公司高毛利率水平的可持续性提供了基础。我国色母粒生产企业数量较多，但生产规模普遍偏小，行业格局尚未稳定，如未来行业内出现市场占有率较高的大型色母粒生产企业，将对公司行业竞争地位、产品销售价格和毛利率水平产生不利影响。

目前国内色母粒行业的主要生产厂商为美联新材、宁波色母粒、道恩股份、卡博特、科莱恩、普立万等，行业内规模化企业和小型生产企业并存。随着我国经济的发展，规模企业逐渐占领市场，抢夺市场份额竞争态势趋于激烈，若公司不能持续创新，抓住机遇扩大业务规模，将会在未来的市场竞争中处于不利地位，进而对公司经营业绩、产品销售价格及毛利率水平产生不利影响。

公司下游行业应用领域广泛，可应用于电子电器、日用品、食品饮料、化工、日化、建材、农业、汽车、医疗等多个行业，随着我国产业结构的不断调整优化和政策支持，具备节能环保优势的色母粒着色技术将得到更广泛的应用，下游行业对色母粒产品的需求不断扩大，从而带动公司产品需求快速增长，为公司高毛利率水平的可持续性提供了有力保障。公司产品下游应用领域较为广泛，受单一应用领域需求波动的影响较小，但与国民经济整体运行情况相关性较大，如未来宏观经济出现重大不利变化，将对公司经营业绩、产品销售价格及毛利率水平产生不利影响。

发行人已在招股说明书“重大风险提示”之“一、特别风险提示”补充披露如下：

（一）宏观经济波动风险

公司主要从事色母粒的研发、生产、销售和技术服务，下游为塑料制品加工业，色母粒的应用领域包括电子电器、日用品、食品饮料、化工、日化、建材、农业、汽车、医疗等行业。公司产品下游应用领域较为广泛，受单一应用领域需求波动的影响较小，但与国民经济整体运行情况相关性较大。目前国内新冠肺炎疫情形势好转，但国外疫情形势依旧严峻，经济发展仍然面临着宏观环境的诸多不确定因素影响。若宏观经济出现重大不利变化，将**对色母粒行业下游各行业**造成伤害，进而**对**公司经营业绩**、产品销售价格及毛利率水平产生不利影响**。

（二）主要原材料价格波动风险

公司的主要原材料为树脂、钛白粉、颜料、炭黑、助剂等。报告期内，公司直接材料成本占主营业务成本的比例分别为 83.87%、86.80%、86.96%、**85.48%**，占比较高，原材料价格波动对公司主营业务成本的影响较大。公司的主要原材料为化工产品，其采购价格以市场价格为基础，根据采购量、到货时间、付款条件等因素协商确定具体采购价格。报告期内，公司主要原材料的采购价格有所波动，主要系市场价格的波动所致。当主要原材料价格大幅上涨，而公司未能有效调整产品价格转移原材料价格上涨的压力，则将对公司经营业绩、**毛利率水平**产生不利影响。

（三）市场竞争加剧的风险

我国色母粒行业的市场化程度较高，竞争较为充分，公司面临着市场竞争加剧的风险。一方面，色母粒行业的下游应用领域广泛，发展空间大，会不断吸引新的竞争者加入该行业，从而影响公司的市场份额；另一方面，国内少数规模较大的色母粒企业凭借其资本优势、人才优势规模不断扩大，对公司的经营造成压力。**随着我国经济的发展，规模企业逐渐占领市场，抢夺市场份额竞争态势趋于激烈，若公司不能持续创新，抓住机遇扩大业务规模，或未来行业内出现市场占有率较高的大型色母粒生产企业，公司将会在未来的市场竞争中处于不利地位，进而对公司经营业绩、产品销售价格及毛利率水平产生不利影响。**

发行人已在招股说明书“第四节 风险因素”之“三、财务风险”补充披露如下：

（一）主营业务毛利率下降的风险

报告期内，公司主营业务毛利率分别为 35.81%、32.29%、35.02%、**37.13%**，毛利率较高。报告期内，公司主营业务毛利率有所波动，主要系产品结构、主要原材料价格波动的影响所致。

公司产品的售价主要根据原材料采购价格，综合考虑生产成本、订单批量、配套技术服务的复杂程度等因素，**与客户协商**确定。在市场竞争日趋激烈的情况下，公司可能会灵活考虑定价策略，导致主营业务毛利率水平会有所降低。此外，如**未来**出现**行业竞争加剧导致产品销售价格下降、上游**原材料价格上涨、**下游市**

场需求量减少、发行人不能维持自身的核心技术优势和持续创新能力等不利因素**时**，公司**产品销售价格及**主营业务毛利率也存在下降的风险，进而对公司经营业绩产生不利影响。

七、请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见

（一）核查程序

1、访谈公司总经理、分管销售副总经理、财务总监等相关人员，了解报告期各期主营业务毛利率变动的具体情况及原因，了解公司各类产品的定价原则及其在报告期内是否发生变化等事项；

2、获取发行人报告期各期的销售台帐，统计并分析各类产品和受托加工业务下的销售数量、销售金额及销售单价；

3、获取发行人主要客户的销售合同，了解合同约定的定价及调价机制；

4、访谈公司总经理、分管销售副总经理，了解各类别产品销售单价变动的原因；

5、访谈公司总经理、分管销售副总经理、分管生产副总经理，了解各类别产品的定制化水平、下游客户规模、产品应用领域，以及公司所处行业竞争地位、下游应用领域的发展趋势和细分市场的竞争态势等；

6、获取发行人各类产品生产工艺流程图，了解各类产品所消耗的主要原材料及所使用的主要设备名称；

7、获取发行人原材料采购台帐，对比分析报告期各期主要原材料的采购单价变动情况；

8、查询 wind 资讯等数据库，对比分析发行人主要原材料的采购价格是否和市场价格变动趋势一致；

9、查阅同行业可比上市公司可转换公司债券募集说明书、年度报告、招股说明书等信息披露文件，对比分析报告期内发行人与同行业可比上市公司毛利率差异的原因。

（二）核查意见

经核查，保荐人、申报会计师认为：

1、报告期内，发行人不同产品毛利率变动主要系销售结构变动、销售单价变动、单位成本变动共同影响所致，具有合理性；

2、报告期内，发行人主营业务毛利率与同行业可比上市公司存在差异，主要系发行人在产品结构、下游客户及应用领域分布等方面与同行业可比上市公司存在差异，且发行人市场竞争力突出，具备较强的议价能力，主要产品平均销售单价较高所致；

3、发行人已在招股说明书分析并披露黑色母粒毛利率变化原因及合理性；

4、发行人受托加工业务毛利率变化较大的主要原因为客户结构的变化；

5、报告期内，公司功能母粒毛利率最高，彩色母粒、黑色母粒毛利率次之，白色母粒毛利率低于其他母粒产品，主要原因为：（1）功能母粒产品具有高水平的定制化程度，部分具有较高技术含量和工艺难度，且功能母粒对客户最终产品性能有重大影响，故一般具备较大的定价空间，同时部分功能母粒产品兼具染色效果，故毛利率一般高于其他产品；（2）彩色母粒产品具有高水平的定制化程度，部分彩色母粒产品最终用于食品接触塑料制品、知名品牌消费品等高附加值产品的生产，工艺水平及毛利率均较高；（3）黑色母粒产品具有中等水平的定制化程度，应用领域主要包括电子电器、汽车塑料配件、遮阳网、改性塑料等，毛利率水平一般略低于功能母粒和彩色母粒；（4）白色母粒产品定制化程度低于其他色母粒，毛利率也相对较低，主要原因系其制备工艺相对简单，市场竞争较为激烈，且公司白色母粒的主要客户集中度较高、订单批量较大所致；

6、报告期内，公司色母粒产品单价较为稳定，毛利率也维持在较高水平，主要系客户对色母粒产品的质量要求较高，对产品质量的重视程度高于售价所致。如未来发生宏观经济出现重大不利变化、市场竞争加剧、行业内出现市场占有率较高的大型色母粒生产企业、上游原材料价格上涨、下游市场需求量降低、公司不能维持自身的核心技术优势和持续创新能力等不利因素时，公司产品销售价格及主营业务毛利率存在下降的风险，公司已充分揭示相关风险。

问题 21、关于应收账款。

根据招股说明书，发行人应收账款账面余额分别为 7,993.99 万元、8,686.66

万元、10,224.07 万元，2018 年末、2019 年末，同比增长 8.67%、17.70%，主要系公司营业收入持续增长所致。应收账款账龄主要为 1 年以内。公司的客户主要为各自行业内的知名企业，信誉较好，回款较为及时。发行人应收账款周转率低于同行业可比公司（如苏州宝丽迪）平均水平。

请发行人：（1）结合典型销售合同，列示发行人对主要客户的收款节点、信用期政策，报告期内信用政策是否发生重大变化，与同行业可比公司相比信用政策差异情况；补充披露可比公司的应收账款坏账准备的计提政策，披露销售结算模式及各类客户的信用政策，以及是否得到严格执行，结合应收账款大幅上升说明是否利用放宽信用政策来维持业务；（2）披露报告期内应收账款逾期情况和期后回款情况，主要逾期客户超期未回款的原因，发行人应收账款坏账准备计提是否充分；（3）结合主要客户信用政策、回款情况，披露报告期内销售前五大客户与应收账款前五大客户不一致的原因，发行人报告期内是否对主要客户放宽信用政策，如有，请进一步说明相关情况；（4）结合主要客户经营情况、资金实力、回款周期等，进一步分析并披露应收账款周转率低于同行业可比公司的原因。请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

【回复】

一、结合典型销售合同，列示发行人对主要客户的收款节点、信用期政策，报告期内信用政策是否发生重大变化，与同行业可比公司相比信用政策差异情况；补充披露可比公司的应收账款坏账准备的计提政策，披露销售结算模式及各类客户的信用政策，以及是否得到严格执行，结合应收账款大幅上升说明是否利用放宽信用政策来维持业务

（一）主要客户的收款节点、信用期政策，报告期内信用政策是否发生重大变化

发行人主要采用先货后款的信用期销售结算模式，客户收到货物后，给予一定的回款信用期，信用期一般在 30-90 天。实际执行过程中，由于下游客户资金规划、付款审批等因素导致存在逾期账款的情况。

报告期内，公司主要客户（指报告期内前 10 大客户）的收款节点、信用期政策及信用政策变化情况如下：

序号	客户名称	收款节点	信用期政策	报告期内信用政策是否发生重大变化
1	LG 集团	产品交付客户并取得索取货款的依据后约定信用期收取 100%货款	月结 30 天	否
2	兰埔成		月结 60 天	否
3	怡毗化工		月结 30 天	否
4	山东圣和		票到 45 天	否
5	纳爱斯		货到 45 天	否
6	长阳科技		票到 30 天	否
7	欧普照明		票到 45 天	否
8	和昇塑料		月结 90 天	否
9	娃哈哈		月结 30 天	否
10	奥克斯		票到 70 天	否
11	得力集团		月结 60 天	否
12	台州遮阳		月结 120 天	否
13	嘉美塑料		月结 60 天	否
14	松下		无锡松下月结 90 天；广东松下月结 25 天；杭州松下 2017-2019 年度票到 7 天，2020 年 1-6 月票到次月 10 号	否
15	温州市麦特力克电器有限公司		票到 30 天	否
16	日之容塑料		月结 90 天	否
17	帝斯曼工程塑料（江苏）有限公司		票到 90 天	否

报告期内，发行人对主要客户的结算政策、信用政策保持稳定，不存在放宽信用政策来维持业务的情况。

（二）与同行业可比公司相比信用政策差异情况

报告期内，发行人信用政策与同行业可比上市公司相比差异情况如下：

公司名称	信用政策
美联新材	30-90 天
道恩股份	30-90 天
苏州宝丽迪	未披露
宁波色母粒	30-90 天

由上表可知，发行人信用政策与同行业可比上市公司不存在重大差异，部分

客户如台州遮阳由于长期稳定合作关系，发行人给予其较同行业可比上市公司略长的信用期政策。

（三）补充披露可比公司的应收账款坏账准备的计提政策，披露销售结算模式及各类客户的信用政策，以及是否得到严格执行

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“十、资产质量分析”之“（二）流动资产分析”之“3、应收账款”补充披露如下：

（6）应收账款坏账准备计提政策与同行业可比上市公司比较情况

发行人主要采用先货后款的信用期销售结算模式，客户收到货物后，给予一定的回款信用期，信用期一般在 30-90 天。实际执行过程中，由于下游客户资金规划、付款审批等因素导致存在逾期账款的情况。

报告期内，公司应收账款坏账准备计提政策与同行业可比上市公司比较情况如下：

项　目	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3-4 年
美联新材	5%	20%	50%	100%
道恩股份	5%	10%	20%	3-5年为50%； 5 年以上为 100%
苏州宝丽迪	5%	20%	50%	100%
宁波色母粒	5%	20%	50%	100%

由上表可知，发行人采用的坏账准备计提政策与同行业可比上市公司基本一致。

（四）结合应收账款大幅上升说明是否利用放宽信用政策来维持业务

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“十、资产质量分析”之“（二）流动资产分析”之“3、应收账款”之“（1）应收账款余额变动分析”补充披露如下：

报告期各期末，公司应收账款账面余额及占营业收入的比例情况如下：

单位：万元

项　目	2020.6.30/ 2020 年 1-6 月	2019.12.31/ 2019 年度	2018.12.31/ 2018 年度	2017.12.31/ 2017 年度
应收账款账面余额	9,805.06	10,224.07	8,686.66	7,993.99

营业收入	18,263.19	40,542.48	32,663.22	28,009.90
应收账款账面余额占营业收入的比例	53.69%	25.22%	26.59%	28.54%

由上表可知，报告期各期末，公司应收账款账面余额占营业收入的比例基本保持稳定，2017-2019 年度呈下降趋势。2017-2019 年度，公司应收账款账面余额逐年上升，主要系发行人营业收入逐年增长所致，不存在利用放宽信用政策来维持业务的情况。

二、披露报告期内应收账款逾期情况和期后回款情况，主要逾期客户超期未回款的原因，发行人应收账款坏账准备计提是否充分

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“十、资产质量分析”之“（二）流动资产分析”之“3、应收账款”补充披露如下：

（4）报告期内应收账款逾期情况和期后回款情况

报告期内，发行人应收账款逾期情况和期后回款情况如下：

单位：万元

项　目	2020.6.30		2019.12.31		2018.12.31		2017.12.31	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
应收账款-信用期内	5,379.89	54.87%	6,021.53	58.90%	4,638.37	53.40%	3,662.36	45.81%
应收账款-逾期	4,425.16	45.13%	4,202.54	41.10%	4,048.29	46.60%	4,331.62	54.19%
合　计	9,805.06	100.00%	10,224.07	100.00%	8,686.66	100.00%	7,993.99	100.00%
应收账款-期后回款金额	5,222.05	53.26%	9,539.34	93.30%	8,513.22	98.00%	7,917.38	99.04%
逾期应收账款-期后回款金额	2,565.62	57.98%	3,877.37	92.26%	3,874.85	95.72%	4,255.02	98.23%

注：期后回款金额为截至 2020 年 8 月 31 日的回款金额

报告期各期末，发行人应收账款的逾期金额分别为 4,331.62 万元、4,048.29 万元、4,202.54 万元、4,425.16 万元，占应收账款余额的比例分别为 54.19%、46.60%、41.10%、45.13%，占比略有波动。2020 年 6 月末，发行人逾期占比上升的主要原因为发行人销售人员按照惯例集中在年末向客户进行重点催款，导致 6 月末较上年末逾期占比上升。发行人客户逾期的主要原因为下游客户资金规划、付款审批等因素导致延期付款，发行人与客户长期持续合作，款项陆续收回。截至 2020 年 8 月末，公司逾期应收账款的回款金额分别为 4,255.02 万元、

3,874.85 万元、3,877.37 万元、2,565.62 万元，占逾期应收账款的比例分别为 98.23%、95.72%、92.26%、57.98%，逾期应收账款基本可以收回，同时，发行人对逾期时间较长的应收账款计提了充足的坏账准备。

（5）主要逾期客户超期未回款的原因

报告期内，公司主要的逾期应收账款情况如下：

①2020 年 6 月 30 日

单位：万元

序号	客户名称	销售内容	应收账款余额	账龄				坏账准备	信用期	逾期金额	逾期原因	期后回款情况	
				1 年以内	1-2 年	2-3 年	3 年以上					回款金额	回款比例
1	LG 集团	白色母粒、黑色母粒、彩色母粒	856.87	856.87	-	-	-	42.84	月结 30 天	118.73	下游客户资金规划、付款审批等因素导致延期付款，公司与客户长期持续合作，款项陆续收回	856.87	100.00%
2	怡畦化工	白色母粒、功能母粒、受托加工	367.04	367.04	-	-	-	18.35	月结 30 天	148.12		331.80	90.40%
3	山东圣和	白色母粒、受托加工	350.56	350.56	-	-	-	17.53	票到 45 天	205.09		135.73	38.72%
4	纳爱斯	彩色母粒、功能母粒	340.37	340.37	-	-	-	17.02	货到 45 天	126.68		263.69	77.47%
5	长阳科技	白色母粒、受托加工	300.47	300.47	-	-	-	15.02	票到 30 天	299.39		212.20	70.62%
6	欧普照明	彩色母粒、黑色母粒、白色母粒、受托加工	281.48	281.48	-	-	-	14.07	票到 45 天	180.75		60.10	21.35%
7	娃哈哈	彩色母粒、白色母粒	304.97	304.97	-	-	-	15.25	月结 30 天	132.78		304.97	100.00%
8	奥克斯	彩色母粒、功能母粒	176.32	176.32	-	-	-	8.82	票到 70 天	157.16		34.15	19.37%
9	斯威克	受托加工	142.03	142.03	-	-	-	7.10	票到 30 天	142.03		50.00	35.20%
10	新乡市立宝包装材料有限公司	彩色母粒	132.26	132.26	-	-	-	6.61	月结 90 天	109.70		50.00	37.80%
	合　计		3,252.35	3,252.35	-	-	-	162.62		1,620.43		2,297.63	
	占期末逾期应收账款的比重									36.62%			

②2019 年 12 月 31 日

单位：万元

序号	客户名称	销售内容	应收账款余额	账龄				坏账准备	信用期	逾期金额	逾期原因	期后回款情况	
				1 年以内	1-2 年	2-3 年	3 年以上					回款金额	回款比例
1	LG 集团	白色母粒、黑色母粒、彩色母粒	837.72	837.72	-	-	-	41.89	月结 30 天	159.57	下游客户资金规划、付款审批等因素导致延期付款，公司与客户长期持续合作，款项陆续收回	837.72	100.00%
2	长阳科技	彩色母粒、白色母粒、功能母粒、受托加工	478.83	478.83	-	-	-	23.94	票到 30 天	157.51		478.83	100.00%
3	娃哈哈	彩色母粒、白色母粒	360.43	360.43	-	-	-	18.02	月结 30 天	112.27		360.43	100.00%
4	兰埔成	白色母粒、功能母粒	356.44	356.44	-	-	-	17.82	月结 60 天	173.90		356.44	100.00%
5	欧普照明	彩色母粒、黑色母粒、功能母粒、其他	352.69	352.69	-	-	-	17.63	票到 45 天	310.49		352.69	100.00%
6	奥克斯	彩色母粒、黑色母粒、功能母粒	263.16	263.16	-	-	-	13.16	票到 70 天	197.23		263.16	100.00%
7	斯威克	受托加工	193.77	193.77	-	-	-	9.69	票到 30 天	153.90		150.00	77.41%
8	松下	彩色母粒、黑色母粒、功能母粒、其他	185.60	185.60	-	-	-	9.28	无锡松下月结 90 天；广东松下月结 25 天；杭州松下 2017-2019 年度票到 7 天,2020 年 1-6 月票到次月 10 号	167.39		185.60	100.00%
9	新乡市立宝包装材料有限公司	彩色母粒	176.89	176.89	-	-	-	8.84	月结 90 天	135.50		140.55	79.46%
10	嘉美塑料	彩色母粒	172.45	172.45	-	-	-	8.62	月结 60 天	94.25		172.45	100.00%

	合　计		3,377.97	3,377.97	-	-	-	168.90		1,662.01			
	占期末逾期应收账款的比重									39.55%			

③2018 年 12 月 31 日

单位：万元

序号	客户名称	销售内容	应收账款余额	账龄				坏账准备	信用期	逾期金额	逾期原因	期后回款情况	
				1 年以内	1-2 年	2-3 年	3 年以上					回款金额	回款比例
1	奥克斯	彩色母粒、功能母粒	385.41	385.41	-	-	-	19.27	70 天	258.58	下游客户资金规划、付款审批等因素导致延期付款，公司与客户长期持续合作，款项陆续收回	385.41	100.00%
2	欧普照明	彩色母粒、黑色母粒、其他	348.01	348.01	-	-	-	17.40	月结 45 天	277.96		348.01	100.00%
3	怡畦化工	彩色母粒、白色母粒、黑色母粒、功能母粒、其他	282.42	282.42	-	-	-	14.12	月结 30 天	162.79		282.42	100.00%
4	台州遮阳	彩色母粒、受托加工	265.03	265.03	-	-	-	13.25	月结 60 天	100.68		265.03	100.00%
5	兰埔成	白色母粒、功能母粒	249.75	249.75	-	-	-	12.49	月结 60 天	110.78		249.75	100.00%
6	松下	彩色母粒、黑色母粒、功能母粒、其他	183.33	183.33	-	-	-	9.17	无锡松下月结 90 天；广东松下月结 25 天；杭州松下 2017-2019 年度票到 7 天，2020 年 1-6 月票到次月 10 号	161.03		183.33	100.00%
7	温州市麦特力克电器有限公司	彩色母粒	156.50	156.50	-	-	-	7.82	票到 30 天	156.50		156.50	100.00%
8	新乡市立宝包装材料有限公司	彩色母粒	145.39	145.39	-	-	-	7.27	月结 90 天	91.24		145.39	100.00%

9	山东圣和	白色、受托加工	107.87	107.87	-	-	-	5.39	票到 45 天	104.95		107.87	100.00%
10	华芝电器集团有限公司	彩色母粒、黑色母粒	104.37	104.37	-	-	-	5.22	票到承兑付款	90.01		104.37	100.00%
	合　计		2,228.07	2,228.07						1,514.51			
	占期末逾期应收账款的比重									37.41%			

④2017 年 12 月 31 日

单位：万元

序号	客户名称	销售内容	应收账款余额	账龄				坏账准备	信用期	逾期金额	逾期原因	期后回款情况	
				1 年以内	1-2 年	2-3 年	3 年以上					回款金额	回款比例
1	奥克斯	彩色母粒、功能母粒	1,432.52	1,432.52	-	-	-	71.63	票到 70 天	1,242.19	下游客户资金规划、付款审批等因素导致延期付款，公司与客户长期持续合作，款项陆续收回	1,432.52	100.00%
2	欧普照明	彩色母粒、黑色母粒	277.40	277.40	-	-	-	13.87	票到 45 天	210.64		277.40	100.00%
3	得力集团	彩色母粒、黑色母粒、白色母粒、功能母粒	260.53	260.53	-	-	-	13.03	月结 60 天	100.78		260.53	100.00%
4	怡畦化工	彩色母粒、白色母粒	225.99	225.99	-	-	-	11.30	月结 30 天	203.94		225.99	100.00%
5	松下	彩色母粒、黑色母粒、功能母粒、其他	217.36	217.36	-	-	-	10.87	无锡松下月结 90 天；广东松下月结 25 天；杭州松下 2017-2019 年度票到 7 天，2020 年 1-6 月票到次月 10 号	208.10		217.36	100.00%
6	兰埔成	白色母粒、功能母粒	198.15	198.15	-	-	-	9.91	月结 60 天	76.96		198.15	100.00%
7	日之容塑料	彩色母粒、黑色母粒、白色母粒	156.92	156.92	-	-	-	7.85	月结 90 天	69.60		156.92	100.00%

8	长阳科技	白色母粒、功能母粒、受托加工	139.43	139.43	-	-	-	6.97	票到 30 天	104.91		139.43	100.00%
9	漯河连邦化学有限公司	白色母粒	107.78	107.78	-	-	-	5.39	票到 10 天	107.78		107.78	100.00%
10	成都川宝塑料制品有限公司	彩色母粒	66.89	66.89	-	-	-	3.34	月结 60 天	55.79		66.89	100.00%
	合　计		3,082.97	3,082.97	-	-	-	154.15		2,380.68		3,081.62	
	占期末逾期应收账款的比重									54.96%			

注：日之容塑料应收账款余额为同一实际控制人控制的青岛日之容塑料制品有限公司、苏州日之容塑料制品有限公司、成都日之容塑料制品有限公司合并计算应收账款余额

报告期内，公司主要客户应收账款逾期的主要原因为下游客户因资金规划、付款审批等因素导致延期付款，公司与客户长期持续合作，款项陆续收回，公司的应收账款期后回款情况良好。

（7）发行人应收账款坏账准备计提是否充分

报告期内，公司对逾期应收账款计提的坏账准备情况如下：

单位：万元

项　目	2020.6.30	2019.12.31	2018.12.31	2017.12.31
逾期应收账款余额	4,425.16	4,202.54	4,048.29	4,331.62
逾期应收账款坏账准备	334.20	320.52	277.36	300.65
逾期应收账款期后回款金额	2,565.62	3,877.37	3,874.85	4,255.02
未收回逾期应收账款	1,859.55	325.17	173.44	76.61

注：期后回款金额为截至 2020 年 8 月 31 日的回款金额

报告期内，发行人的主要客户多为行业内知名企业，业务规模较大，资金实力和财务状况良好，具备还款的能力，且发行人与主要客户的业务具有持续性和稳定性，未来应收账款基本可以收回。

报告期内，发行人逾期应收账款的回款金额分别为 4,255.02 万元、3,874.85 万元、3,877.37 万元、2,565.62 万元，2020 年 6 月末逾期应收账款期后回款统计期间为 7-8 月，期间较短，故回款金额相对较少，报告期内整体期后回款情况良好。

同时，发行人按照坏账准备计提政策对逾期应收账款计提了充足的坏账准备。报告期内，公司对逾期应收账款计提的坏账准备金额分别为 300.65 万元、277.36 万元、320.52 万元、334.20 万元，按照 2017-2019 年期后回款数据情况，坏账准备计提金额基本可以覆盖未收回的逾期应收账款，坏账准备计提较为充分。

三、结合主要客户信用政策、回款情况，披露报告期内销售前五大客户与应收账款前五大客户不一致的原因，发行人报告期内是否对主要客户放宽信用政策，如有，请进一步说明相关情况

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“十、资

产质量分析”之“（二）流动资产分析”之“3、应收账款”之“（3）应收账款前五名客户情况”补充披露如下：

报告期内，公司销售前五名客户与应收账款前五名客户的差异情况如下：

①2020 年 1-6 月

客户名称	应收账款余额	应收账款排名	销售金额	销售收入排名
LG 集团	856.87	1	2,627.90	1
兰埔成	410.15	2	621.63	6
怡毗化工	367.04	3	815.36	3
山东圣和	350.56	4	389.91	7
纳爱斯	340.37	5	656.76	5
娃哈哈	304.97	6	757.68	4
长阳科技	300.47	7	908.13	2

2020 年 1-6 月，公司销售前五名客户与应收账款前五名客户差异较小。

②2019 年度

客户名称	应收账款余额	应收账款排名	销售金额	销售收入排名
LG 集团	837.72	1	4,777.99	1
长阳科技	478.83	2	1,314.62	4
娃哈哈	360.43	3	2,194.92	2
兰埔成	356.44	4	1,102.41	8
欧普照明	352.69	5	706.47	13
怡毗化工	324.72	6	1,908.64	3
纳爱斯	194.68	13	1,274.13	5

2019 年度，公司销售前五名客户与应收账款前五名客户差异较小。

③2018 年度

客户名称	应收账款余额	应收账款排名	销售金额	销售收入排名
LG 集团	595.10	1	3,087.67	1
奥克斯	385.41	2	1,160.99	4
欧普照明	348.01	3	684.17	11
怡毗化工	282.42	4	1,707.39	2
台州遮阳	265.03	5	711.89	9

农夫山泉	115.66	16	1,263.30	3
娃哈哈	132.29	13	1,132.59	5
纳爱斯	130.27	14	1,068.13	6

2018 年度，奥克斯、欧普照明由于其付款审批原因未及时付款，逾期应收账款较多导致其排名靠前，期后逾期应收账款已全部收回，其余客户差异较小。

④2017 年度

客户名称	应收账款余额	应收账款排名	销售金额	销售收入排名
奥克斯	1,432.52	1	2,843.00	1
欧普照明	277.40	2	708.10	8
得力集团	260.53	3	701.25	9
台州遮阳	237.88	4	722.12	7
怡毗化工	225.99	5	1,128.80	3
纳爱斯	151.82	9	1,604.03	2
农夫山泉	75.60	15	1,078.66	4
松下	217.36	6	1,049.32	5

2017 年度，欧普照明、得力集团由于其付款审批原因未及时付款，逾期应收账款较多导致其排名靠前，期后逾期应收账款已全部收回，其余客户差异较小。

综上所述，报告期内，公司销售前五名客户与应收账款前五名客户基本一致，不存在重大差异，也不存在对主要客户放宽信用政策的情况。

四、结合主要客户经营情况、资金实力、回款周期等，进一步分析并披露应收账款周转率低于同行业可比公司的原因

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“十、资产质量分析”之“（四）资产周转能力分析”之“1、应收账款周转率分析”补充披露如下：

报告期内，公司应收账款周转率分别为 3.54 次、3.92 次、4.29 次、1.82 **次**，**2017-2019 年度**应收账款周转率逐年上升。报告期内，公司应收账款周转率与同行业可比上市公司的对比情况如下：

公司名称	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
美联新材	**4.42**	9.49	5.88	6.20
道恩股份	**4.83**	5.79	3.97	3.88
苏州宝丽迪	**5.88**	**14.96**	14.17	10.71
平均值	**5.04**	**10.08**	8.01	6.93
宁波色母粒	**1.82**	**4.29**	**3.92**	**3.54**

报告期内，发行人应收账款周转率分别为 3.54 次、3.92 次、4.29 次、1.82 次，平均回款周期约为 90 天。公司给予客户的信用期主要集中在 30-90 天，但由于客户存在因资金规划、付款审批等原因导致的延期付款情况，导致公司实际平均回款周期大于合同约定信用期。报告期内，发行人客户数量较多且分散，应收账款集中度较低，考虑到与客户长期持续稳定的合作关系，发行人对客户逾期付款的情况具有一定容忍度，导致应收账款周转率相对较低，具有合理性。

美联新材给予客户的回款信用期为 30-90 天，报告期内，其实际平均回款周期约为 50 天，因此应收账款周转率高于公司。2019 年度，美联新材应收账款周转率大幅上升主要系其收购增加了其他化工业务板块导致。

道恩股份给予客户的回款信用期为 30-90 天，2017 年度、2018 年度，其应收账款周转率与公司差异较小；2019 年度，道恩股份应收账款周转率同比上升，主要系道恩股份于 2018 年度收购了青岛海尔新材料研发有限公司（以下简称“海尔新材料”），自 2018 年 11 月起将其纳入合并报表，海尔新材料主要为汽车制造、家电制造等行业配套生产橡胶及塑料制品，主要终端客户包括海尔、松下、三菱、延锋汽车等大型制造企业，应收账款周转率较高，导致 2019 年度道恩股份应收账款周转率同比上升；2020 年 1-6 月，道恩股份应收账款周转率较高，主要系新冠疫情下，聚丙烯熔喷专用料销售规模大幅增长，且回款情况较好所致。

苏州宝丽迪下游客户主要为化纤企业，其规模普遍较大，资金实力较强，采用票据结算的比例较高，付款较为及时，因此其应收账款周转率较高。

五、请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见

（一）核查程序

1、与发行人销售部门负责人访谈，了解发行人主要客户的结算模式和信用政策；获取报告期各期发行人对主要客户的信用政策，检查报告期内主要客户的销售结算模式和信用政策是否发生变化；

2、获取应收账款账龄明细表，确定计算准确性并与总账核对一致。对重要的应收账款账龄进行复核，与发行人提供的应收账款账龄表进行核对；分析应收账款与发行人销售收入是否匹配，对比销售前五名客户与期末应收账款前五名客户是否存在较大差异并了解原因；了解发行人坏账核销情况；

3、获取逾期应收账款明细情况，针对超过信用期的应收账款客户、金额较大的应收账款客户、账龄较长的应收账款客户，向销售部门负责人、财务总监了解原因，通过公开渠道查询以及访谈客户等方式了解客户基本情况、客户资质以及欠款原因等信息，分析是否存在较高的坏账风险；

4、获取并了解发行人及同行业可比上市公司的坏账准备计提政策、应收账款周转率和账龄分布表，核查是否存在重大差异；

5、真实性测试。对发行人销售收入进行真实性测试，根据销售收入明细账，核查其销售合同（订单）、出库单、运输单据、客户签收相关单据（签收单、验收单、领料通知单等）、记账凭证、发票以及客户付款凭证等，确认相应收入确认金额、内容、时间是否准确；

6、执行期后回款测试，检查期后回款单位是否与客户单位一致，检查是否存在超信用期收款的情况；

7、对客户期末应收账款进行函证，以确认期末余额的准确性。

（二）核查意见

经核查，保荐人、申报会计师认为：

1、报告期内，发行人对主要客户的销售结算政策、信用政策没有发生重大变化，信用政策与同行业可比上市公司相比不存在重大差异，不存在利用放宽信用政策来维持业务的情形；

2、报告期内，发行人主要逾期客户超期未回款的主要原因为下游客户资金

规划、付款审批等因素导致延期付款，发行人与客户长期持续合作，款项陆续收回，发行人应收账款坏账准备计提充分；

3、报告期内，发行人销售前五名客户与应收账款前五名客户基本一致，不存在重大差异，不存在对主要客户放宽信用政策的情形；

4、报告期内，发行人应收账款周转率低于同行业可比上市公司具有合理原因；

5、报告期各期末，发行人应收账款期末余额真实、准确、完整。

问题 22、关于存货。

据招股说明书披露，报告期内，发行人存货周转率分别为 2.77 次、3.65 次、4.62 次。报告期内，同行业可比上市公司存货周转率的平均值分别为 5.20 次、5.15 次、6.66 次，公司存货周转率低于同行业可比上市公司的平均值。

请发行人：（1）披露各期末存货余额结构特征与产品结构和生产特点是否相符，发行人库存商品期末余额较高、2017 年原材料占比较高的原因及合理性；（2）按照产品类别披露库存商品的具体构成，分析说明各余额变动原因；（3）披露公司报告期末存货中有订单支持的比例，确定备货水平的具体方式；（4）补充披露各期末各存货类别的存货周转率，并结合经营模式说明其合理性和变化原因，详细分析公司存货周转率与同行业可比公司的差异原因；（5）披露计提存货跌价准备的具体方式，结合库龄情况、同行业可比公司情况说明公司的存货跌价准备计提是否充分。请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见，并重点说明对于原材料、库存商品、发出商品等的监盘情况、监盘比例、是否存在差异及原因。

【回复】

一、披露各期末存货余额结构特征与产品结构和生产特点是否相符，发行人库存商品期末余额较高、2017 年原材料占比较高的原因及合理性

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“十、资产质量分析”之“（二）流动资产分析”之“7、存货”修改、补充披露如下：

（1）存货构成及变动分析

报告期各期末，发行人存货余额结构情况如下：

单位：万元

项　目	2020.6.30		2019.12.31		2018.12.31		2017.12.31	
	账面余额	占比	账面余额	占比	账面余额	占比	账面余额	占比
原材料	4,323.90	66.88%	3,329.56	58.85%	3,345.50	58.23%	4,650.62	72.16%
库存商品	1,983.48	30.68%	2,261.78	39.98%	2,347.18	40.85%	1,759.98	27.31%
发出商品	157.74	2.44%	65.99	1.17%	52.80	0.92%	33.85	0.53%
合　计	6,465.12	100.00%	5,657.33	100.00%	5,745.48	100.00%	6,444.46	100.00%

报告期内，发行人产品单批次生产周期较短，故存货主要由原材料、库存商品、发出商品构成，各期末存货余额结构与产品结构和生产特点的匹配情况如下：

①原材料

报告期各期末，发行人原材料余额分别为 4,650.62 万元、3,345.50 万元、3,329.56 万元、4,323.90 万元，占存货余额的比例分别为 72.16%、58.23%、58.85%、66.88%，主要系色母粒生产所需的原材料树脂、钛白粉、颜料、炭黑、助剂等。树脂、钛白粉、颜料、炭黑、助剂是色母粒生产的主要原材料，根据色母粒产品性能要求和应用领域不同，原材料投入类型及比例也会有所不同，同时发行人色母粒生产具有高度定制化的特点，产品多样，所需原材料的品类型号较多。

发行人采用“订单式采购和备货式采购”相结合的模式，报告期内，发行人主要根据客户订单预测原材料需求量，并结合原材料价格波动情况和原材料供应、需求情况进行采购。发行人对于历史上使用较多的原材料设置安全库存，各类产品的生产和销售随市场需求而定，因此除满足在手订单生产外，发行人根据销售预测提前对原材料进行采购储备，以应对不同新增订单需求，保证排单生产的及时性。

上述生产及采购模式导致发行人原材料库存占比较大，符合生产经营实际情况。

②库存商品

报告期各期末，发行人库存商品余额分别为 1,759.98 万元、2,347.18 万元、2,261.78 万元、1,983.48 万元，占存货余额的比例分别为 27.31%、40.85%、39.98%、30.68%。随着生产经营规模的扩大，2018 年末，发行人库存商品余额较 2017 年末有所上升；2019 年末，由于春节放假较早，综合考虑运输周期、整个车间的生产周期等因素，为尽可能在春节假期前完成与客户的交货约定，使货物在放假前到达客户端，期末库存商品出库金额增加，同时由于产品单位成本下降，综合导致 2019 年末库存商品余额较 2018 年末略有下降；2020 年 1-6 月，受国内疫情影响，发行人产量有所下降，库存商品余额有所下降。

发行人库存商品余额保持在 2,000 万元左右，基本保持稳定，符合发行人定制化以销定产的生产模式。

综上所述，报告期各期末，发行人存货余额结构特征与产品结构和生产特点相符，与发行人业务发展情况相匹配。

③库存商品期末余额较高的原因及合理性

发行人主要采用“以销定产”结合适量备货的模式进行生产，主要原因为发行人与下游主要客户形成了长期稳定的合作关系，针对客户采购频繁、有规律且交货期较短的产品，发行人通常会根据以往销售规律进行相应的备货。发行人库存商品从计划生产到交付转销的周期较短，库存商品期末余额水平整体符合其周转速度，与其生产模式、市场需求、预期订单情况相符，具有合理性。

④2017 年原材料占比较高的原因及合理性

2017 年末，发行人原材料占比较高的主要原因为发行人 2017 年根据主要原材料市场价格走势判断进行原材料备货导致，具体情况如下：

单位：万元

项　目	2018.12.31		2017.12.31	
	账面余额	占期末存货余额的比例	账面余额	占期末存货余额的比例
树脂	753.52	13.11%	1,441.27	22.36%
钛白粉	1,421.84	24.75%	2,063.21	32.02%

合　计	2,175.36	37.86%	3,504.48	54.38%

由上表可知，2017 年末，发行人原材料占比较高主要系树脂、钛白粉账面余额较大导致，树脂为公司所有母粒产品的载体，钛白粉为公司除黑色、透明母粒外所有母粒的着色材料，因此该两种材料采购价格变动对公司生产成本有较大影响，故公司根据预期价格变动趋势情况对其进行备货导致 2017 年末原材料余额较高。

二、按照产品类别披露库存商品的具体构成，分析说明各余额变动原因

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“十、资产质量分析”之“（二）流动资产分析”之“7、存货”补充披露如下：

（2）库存商品构成及变动分析

报告期各期末，发行人库存商品余额构成及变动情况如下：

单位：万元

项　目	2020.6.30		2019.12.31		2018.12.31		2017.12.31	
	账面余额	占比	账面余额	占比	账面余额	占比	账面余额	占比
彩色母粒	1,170.75	59.02%	1,422.01	62.87%	1,476.49	62.90%	1,230.38	69.91%
白色母粒	288.17	14.53%	305.80	13.52%	415.87	17.72%	82.98	4.71%
黑色母粒	246.39	12.42%	251.51	11.12%	196.04	8.35%	188.49	10.71%
功能母粒	175.37	8.84%	190.66	8.43%	176.86	7.54%	154.20	8.76%
其他	53.92	2.72%	57.73	2.55%	50.39	2.15%	65.05	3.70%
受托加工业务	48.89	2.46%	34.07	1.51%	31.52	1.34%	38.87	2.21%
合　计	1,983.48	100.00%	2,261.78	100.00%	2,347.18	100.00%	1,759.98	100.00%

①彩色母粒

报告期各期末，发行人彩色母粒库存商品余额分别为 1,230.38 万元、1,476.49 万元、1,422.01 万元、1,170.75 万元。随着生产经营规模的扩大，2018 年末，发行人彩色母粒库存商品余额较 2017 年末有所上升；2019 年末，发行人彩色母粒库存商品余额与 2018 年末基本持平；2020 年 1-6 月，受国内疫情影响，发行人产量有所下降，期末彩色母粒库存商品余额较 2019 年末有所下降。

②白色母粒

报告期各期末，发行人白色母粒库存商品余额分别为 82.98 万元、415.87 万元、305.80 万元、288.17 万元。2018 年末，发行人白色母粒库存商品余额较 2017 年末大幅增加的主要原因为当年度白色母粒客户需求增加，产量因此增加；2019 年末，由于春节放假较早，综合考虑运输周期、整个车间的生产周期等因素，为尽可能在春节假期前完成与客户的交货约定，使货物在放假前到达客户端，期末白色母粒库存商品出库金额增加，导致 2019 年末库存商品余额较 2018 年末有所下降；2020 年 1-6 月，受国内疫情影响，发行人产量有所下降，期末白色母粒库存商品余额较 2019 年末略有下降。

③黑色母粒

报告期各期末，发行人黑色母粒库存商品余额分别为 188.49 万元、196.04 万元、251.51 万元、246.39 万元，呈上升趋势，主要原因为发行人黑色母粒生产经营规模扩大。

④功能母粒

报告期各期末，发行人功能母粒库存商品余额分别为 154.20 万元、176.86 万元、190.66 万元、175.37 万元，呈上升趋势，主要原因为发行人功能母粒生产经营规模扩大。

⑤其他

报告期各期末，发行人其他产品及受托加工母粒金额较小，基本保持稳定。

三、披露公司报告期末存货中有订单支持的比例，确定备货水平的具体方式

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“十、资产质量分析”之“（二）流动资产分析”之“7、存货”补充披露如下：

（3）存货订单支持情况

截至 2020 年 6 月 30 日，公司期末库存商品、发出商品中有订单支持的比例情况如下：

单位：万元

项　目	期末余额	在手订单金额	占比
1 年以内	1,447.87	1,096.74	75.75%
1 年以上	693.34	-	-
合　计	2,141.22	1,096.74	51.22%

截至 2020 年 6 月 30 日，公司期末库存商品、发出商品中有订单支持的比例为 51.22%，其中 1 年以内的库存商品、发出商品余额有订单支持（具体订单或框架合同）的比例为 75.75%，支持比例较高，1 年以上的库存商品余额无订单支持，符合公司生产备货特点。

公司 1 年以内的库存商品、发出商品余额中，无订单支持的金额为 351.13 万元，其中 93.45 万元为通用型色母粒备货，该类型号色母粒需求相对广泛，因此公司统筹安排生产保持一定规模备货，无特定下游客户。除通用型色母粒备货外，其余 257.68 万元为定制型色母粒备货，每一种规格型号色母粒都有特定客户需求，且前期均有销售。虽然目前特定客户尚未下单采购，但公司结合以往销售经验综合判断客户后续需求情况，同时为提高生产效率，故对特定客户定制化母粒进行适量备货。

综上所述，公司库存商品的备货方式如下：

公司产品为根据客户需求定制化生产的色母粒，公司与下游主要客户形成了长期稳定的合作关系。公司库存商品的生产备货采取根据在手订单生产，以及针对主要客户采购频繁、订单有规律且交货期较短的产品提前生产备货两种方法相结合的备货方式。

由于公司生产的产品系针对客户需求的定制化产品，库龄 1 年以上的库存商品主要为公司按订单数量交付客户后多余的余量或客户取消采购订单时留下的余量，故而形成库龄 1 年以上的库存商品无订单支持的情况，针对该部分存货公司将于后续生产中逐步领用消耗，公司已对 1 年以上的库存商品进行存货跌价测试并计提存货跌价准备。

四、补充披露各期末各存货类别的存货周转率，并结合经营模式说明其合理性和变化原因，详细分析公司存货周转率与同行业可比公司的差异原因

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“十、资

产质量分析”之“（二）流动资产分析”之“7、存货”补充披露如下：

（4）各存货类别的存货周转率分析

①原材料

单位：万元

项　目	2020.6.30/ 2020 年 1-6 月	2019.12.31/ 2019 年度	2018.12.31/ 2018 年度	2017.12.31/ 2017 年度
原材料余额	4,323.90	3,329.56	3,345.50	4,650.62
营业成本	11,445.49	26,348.56	22,265.31	18,609.55
周转率	2.99	7.89	5.57	3.92

报告期内，发行人原材料周转率分别为 3.92 次、5.57 次、7.89 次、2.99 次，2017-2019 年度逐年提高，由于发行人生产模式为以销定产结合少量备货的模式，且产品生产周期较短，故在产品订单增加、原材料余额下降的情况下，原材料周转速度提高，2020 年 1-6 月，由于国内疫情原因，原材料周转率有所下降。因此，发行人原材料周转率变动符合生产经营实际情况。

②库存商品、发出商品

单位：万元

项　目	2020.6.30/ 2020 年 1-6 月	2019.12.31/ 2019 年度	2018.12.31/ 2018 年度	2017.12.31/ 2017 年度
库存商品+发出商品	2,141.22	2,327.77	2,399.98	1,793.83
营业成本	11,445.49	26,348.56	22,265.31	18,609.55
周转率	5.12	11.15	10.62	9.45

报告期内，发行人“库存商品+发出商品”周转率分别为 9.45 次、10.62 次、11.15 次、5.12 次，2017-2019 年度逐年提高，由于发行人生产模式为以销定产结合少量备货的模式，且产品生产周期较短，故在产品订单增加的情况下，“库存商品+发出商品”周转速度提高，2020 年 1-6 月，由于国内疫情原因，“库存商品+发出商品”周转率有所下降。因此，发行人“库存商品+发出商品”周转率变动符合生产经营实际情况。

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“十、资产质量分析”之“（四）资产周转能力分析”补充披露如下：

2、存货周转率分析

报告期内，公司存货周转率分别为2.77次、3.65次、4.62次、**1.89次，2017-2019年度**存货周转率逐年上升。报告期内，公司存货周转率与同行业可比上市公司的对比情况如下：

公司名称	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
美联新材	**3.74**	6.45	3.24	3.04
道恩股份	**3.93**	6.87	4.70	5.41
苏州宝丽迪	**2.83**	**7.10**	7.52	7.16
平均值	**3.50**	**6.81**	5.15	5.20
宁波色母粒	**1.89**	4.62	3.65	2.77

2017年度、2018年度，美联新材存货周转率与发行人相近，2019年度，发行人存货周转率低于美联新材主要系其收购其他化工业务板块导致。

道恩股份主营业务为生产销售热塑性弹性体、改性塑料及色母粒，其中色母粒业务销售收入占比较小，其下游客户主要为知名汽车制造商，存货管理效率较高，故其存货周转率整体高于发行人。

苏州宝丽迪主要产品为纤维母粒，下游客户主要为各大化纤生产企业，化纤行业具有大规模、连续化生产的特点，存货周转速度较快，因此，苏州宝丽迪的存货周转率整体高于发行人。

五、披露计提存货跌价准备的具体方式，结合库龄情况、同行业可比公司情况说明公司的存货跌价准备计提是否充分

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“十、资产质量分析”之“（二）流动资产分析”之“7、存货”之修改、补充披露如下：

（5）存货库龄及跌价准备分析

①计提存货跌价准备的具体方式

A、原材料的存货跌价准备计提政策

发行人原材料是以生产为目的而进行的备货，非直接出售，故依据对应产品账面成本与其可变现净值孰低原则判断材料是否存在减值迹象并进一步进行

跌价测试。报告期内，发行人主营业务毛利率较高，预计产品可变现净值高于其账面成本，故对应相关材料不存在减值迹象。

同时，针对部分长期不使用的原材料，公司判断该部分原材料存在呆滞、失去使用价值的情况，因此对该部分原材料全额计提跌价准备。

B、库存商品的存货跌价准备计提政策

发行人根据库存商品账面成本与其可变现净值孰低原则判断其是否存在减值迹象并进一步进行跌价测试。报告期内，发行人主营业务毛利率较高，预计产品可变现净值高于其账面成本，整体库存商品不存在减值迹象。

同时，针对部分长期未销售的库存商品发行人判断存在减值迹象，按照账面价值与可变现净值孰低进行计量。可变现净值主要根据公司产品预计转销情况及与销售相关费用、税金确定。

②库龄及存货跌价准备计提情况

A、原材料

单位：万元

项　目	2020 年 1-6 月			2019 年度			2018 年度			2017 年度		
	账面余额	跌价金额	跌价占比	账面余额	跌价金额	跌价占比	账面余额	跌价金额	跌价占比	账面余额	跌价金额	跌价占比
1 年以内	3,997.58	-	-	2,934.81	-	-	2,778.95	-	-	3,625.16	-	-
1-3 年	177.12	-	-	233.26	-	-	391.39	-	-	713.06	-	-
3 年以上	149.20	149.20	100.00%	161.49	161.49	100.00%	175.16	175.16	100.00%	312.40	312.40	100.00%
合　计	4,323.90	149.20	3.45%	3,329.56	161.49	4.85%	3,345.50	175.16	5.24%	4,650.62	312.40	6.72%

报告期各期末，发行人原材料存货跌价准备计提金额分别为 312.40 万元、175.16 万元、161.49 万元、149.20 万元，原材料存货跌价准备计提比例分别为 6.72%、5.24%、4.85%、3.45%。发行人原材料库龄主要集中在 1 年以内，库龄 1 年以内的原材料占比分别为 77.95%、83.07%、88.14%、92.45%。库龄 1-3 年的原材料主要为钛白粉、树脂等，其保质期长、不易变质，可适用于多种产品型号生产。针对库龄 3 年以上的原材料，主要为颜料、助剂，这类原材料的品种较为复杂，专用化程度较高，适合生产的色母粒品种较少，呆滞风险较高。因此，公司对库龄 3 年以上的原材料计提全额跌价准备。

B、库存商品

单位：万元

项　目	2020 年 1-6 月			2019 年度			2018 年度			2017 年度		
	账面余额	跌价金额	跌价占比	账面余额	跌价金额	跌价占比	账面余额	跌价金额	跌价占比	账面余额	跌价金额	跌价占比
1 年以内	1,290.13	-	-	1,555.66	-	-	1,671.40	-	-	1,017.48	-	-
1-3 年	201.93	101.76	50.39%	214.36	101.45	47.33%	217.91	109.87	50.42%	279.50	129.83	46.45%
3 年以上	491.42	491.42	100.00%	491.76	491.76	100.00%	457.87	457.87	100.00%	463.00	463.00	100.00%
合　计	1,983.48	593.18	29.91%	2,261.78	593.21	26.23%	2,347.18	567.74	24.19%	1,759.98	592.83	33.68%

报告期各期末，发行人库存商品存货跌价准备计提金额分别为 592.83 万元、567.74 万元、593.21 万元、593.18 万元，库存商品存货跌价准备计提比例分别为 33.68%、24.19%、26.23%、29.91%。发行人生产模式主要为以销定产，库龄 1 年以内库存商品主要系尚未发货的库存商品，有明确客户需求，故不存在减值迹象。针对库龄 1 年以上的库存商品，发行人根据其库龄及可变现净值情况计提存货跌价准备。

C、发出商品

发行人发出商品有明确客户，且已在运输途中，不存在跌价迹象，未计提跌价准备。

综上所述，发行人存货跌价准备计提政策符合发行人生产经营实际情况，报告期内存货跌价准备计提充分、合理。

③同行业可比上市公司存货跌价准备计提情况

报告期内，发行人与同行业可比上市公司的存货跌价准备计提金额及比例情况如下：

单位：万元

公司名称	项　目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
美联新材	存货余额	15,344.55	16,146.29	14,652.60	13,882.87
	存货跌价准备金额	-	-	-	-
	存货跌价准备计提比例	-	-	-	-

道恩股份	存货余额	37,924.99	33,238.49	32,949.75	14,866.98
	存货跌价准备金额	1,651.18	930.37	221.98	-
	存货跌价准备计提比例	4.35%	2.80%	0.67%	-
苏州宝丽迪	存货余额	-	7,994.94	7,246.68	6,125.39
	存货跌价准备金额	-	12.02	-	-
	存货跌价准备计提比例	-	0.15%	-	-
宁波色母粒	存货余额	6,465.12	5,657.33	5,745.48	6,444.46
	存货跌价准备金额	742.37	754.70	742.90	905.23
	存货跌价准备计提比例	11.48%	13.34%	12.93%	14.05%

报告期内，发行人的存货跌价准备计提比例分别为 14.05%、12.93%、13.34%、11.48%，高于同行业可比上市公司，主要系公司的产品结构以彩色母粒为主，彩色母粒定制化程度高，品种繁多，因此库存相对较大，同时当库存商品存在生产余量、备货余量或客户取消采购订单时较难找到合适的替代客户，进而会产生相对较多的长库龄存货，公司制定了谨慎的存货跌价准备计提政策。

综上所述，发行人存货跌价准备计提充分、合理。

六、重点说明对于原材料、库存商品、发出商品等的监盘情况、监盘比例、是否存在差异及原因

发行人制定了存货盘点制度，采用定期全面盘点和不定期抽查盘点相结合的方法对存货进行盘点。

盘点程序：存货盘点前，相关库管员应进行清理、分类、整顿，做好物料标识，准备好盘点所需要的盘点表、财务系统的存货数、盘点工具等；原材料仓库、库存商品仓库均按照实物盘点，在盘点表上记录下盘点结果，实物盘存数据与财务数据做比对；经各参与盘点人员确认后的盘点表签字保存。

在上述基础上，中介机构对发行人报告期各期末存货的盘点进行了监盘，监盘结果如下：

（一）2020 年 6 月 30 日

单位：万元

存货类别	账面金额	监盘金额	监盘比例
原材料	4,323.90	4,127.71	95.46%
库存商品	1,983.48	1,957.84	98.71%
发出商品	157.74	-	0.00%
合　计	6,465.12	6,085.55	94.13%

（二）2019 年 12 月 31 日

单位：万元

存货类别	账面金额	监盘金额	监盘比例
原材料	3,329.56	3,227.32	96.93%
库存商品	2,261.78	2,233.74	98.76%
发出商品	65.99	-	0.00%
合　计	5,657.33	5,461.06	96.53%

（三）2018 年 12 月 31 日

单位：万元

存货类别	账面金额	监盘金额	监盘比例
原材料	3,345.50	3,267.29	97.66%
库存商品	2,347.18	2,329.46	99.25%
发出商品	52.80	-	0.00%
合　计	5,745.48	5,596.76	97.41%

（四）2017 年 12 月 31 日

单位：万元

存货类别	账面金额	监盘金额	监盘比例
原材料	4,650.62	4,631.31	99.58%
库存商品	1,759.98	1,759.98	100.00%
发出商品	33.85	-	0.00%
合　计	6,444.46	6,391.29	99.17%

报告期各期末，发行人对存货进行了较为全面的盘点，经监盘，存货监盘比例分别为 99.17%、97.41%、96.53%、94.13%，盘点比例较高，监盘结果不存在差异的情况。报告期内，因发出商品金额较小，未进行监盘，通过替代测试

进行了确认。

七、请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见

（一）核查程序

1、了解并检查发行人采购与付款、生产与仓储相关内控制度，访谈采购和生产部门负责人及其他相关人员，进行穿行测试和控制测试，评价相关内部控制设计是否合理，执行是否有效；

2、对主要供应商函证报告期各期的原材料采购金额、各期末往来余额，确认原材料采购的真实性、准确性和完整性；

3、对报告期各期采购付款情况进行核查，获取报告期内发行人银行流水、银行回单和票据并与账面付款进行核对，检查付款单位是否系对应供应商，核查采购付款的真实性和准确性；

4、获取报告期内发行人实际控制人、董监高等关键管理人员银行流水，检查是否存在通过实际控制人、董监高等关键管理人员账户付款或周转资金的情形；

5、实施存货监盘程序，检查报告期各期末发行人存货盘点记录，核查发行人各期末存货的真实性、完整性；获取期末发出商品的出库单、发货记录、期后客户签收单据等对发出商品进行了替代性的核查程序；

6、对报告期各期存货发出执行计价测试程序，检查存货发出计价的准确性；

7、检查存货相关生产领料单、产成品生产报表、存货盘点表、出库记录等，核查发行人生产领料、产成品完工入库、库存商品结转成本是否及时、准确；

8、检查报告期各期末存货库龄情况，对存货跌价准备进行测试，并对比同行业可比上市公司存货余额、存货周转率及存货跌价准备计提情况等分析发行人存货跌价准备计提的充分性、合理性；

9、对存货出入库实施截止测试，检查报告期各期资产负债表日前后存货入库情况，检查采购入库是否存在跨期；检查报告期各期资产负债表日前后存货出库情况，检查销售成本结转等核算是否跨期。

（二）核查意见

经核查，保荐人、申报会计师认为：

1、报告期各期末发行人存货余额结构特征与产品结构和生产特点相符；发行人库存商品期末余额较高与其生产模式、市场需求、预期订单情况相符，具有合理性；发行人 2017 年原材料占比较高主要系发行人对树脂和钛白粉备货导致，具有合理性；

2、发行人已在招股说明书按照产品类别披露库存商品的具体构成，分析说明各余额变动原因；

3、发行人已在招股说明书披露报告期末存货中有订单支持的比例，确定备货水平的具体方式；

4、报告期各期末，发行人各存货类别的存货周转率变化情况与经营模式、生产经营实际情况相符，具有合理性；公司存货周转率与同行业可比上市公司存在差异的主要原因为产品结构、客户群体存在差异；

5、公司的存货跌价准备计提充分。

问题 23、关于销售费用。

根据招股说明书，发行人销售费用率高于同行业可比公司水平，主要系职工薪酬、业务招待费、运费较高。

请发行人：（1）结合报告期内销售人员数量、分布、职级、平均薪酬变化，披露 2018 年销售收入增长且销售人员薪酬下降、2019 年销售人员职工薪酬增长较多的原因及合理性；（2）披露业务招待费具体内容、与发行人新客户开发情况是否相符，是否涉及利益输送和商业贿赂等情形；（3）披露“销售费用-其他”的主要内容；（4）披露运费的计费标准、第三方物流的名称、发生金额、账期、期末欠款余额，发行人单位产品运费变化情况及原因。请保荐人、申报会计师核查相关列报项目对应的单据情况，包括金额是否匹配、票据是否合法合规、列报是否符合《企业会计准则》的规定，说明核查方法、核查范围及核查比例，并发表明确意见。请保荐人、发行人律师核查公司销售费用支出的合法合规性，说明核查方法、核查范围和核查比例，并发表明确意见。

【回复】

一、结合报告期内销售人员数量、分布、职级、平均薪酬变化，披露 2018 年销售收入增长且销售人员薪酬下降、2019 年销售人员职工薪酬增长较多的原因及合理性

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“九、经营成果分析”之“（五）期间费用分析”之“1、销售费用”补充披露如下：

（2）职工薪酬

公司销售人员薪酬主要包括销售人员的工资及奖金、社保、公积金。报告期内，公司销售人员薪酬分别为 881.98 万元、840.35 万元、1,195.29 万元、572.44 万元，有所波动，主要系销售人员年终奖波动导致的人均薪酬波动所致。

报告期内，公司销售人员人数及平均薪酬情况如下：

单位：万元、个

项　目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
销售人员薪酬	572.44	1,195.29	840.35	881.98
其中：高层销售人员	53.22	107.22	106.71	92.19
中层销售人员	31.55	64.03	41.47	49.26
基层销售人员	487.67	1,024.04	692.17	740.53
销售人员平均人数	38.00	34.50	31.00	28.00
销售人员平均薪酬	15.06	34.65	27.11	31.50

报告期内，公司销售人员平均薪酬分别为 31.50 万元、27.11 万元、34.65 万元、15.06 万元。

2018 年度，公司销售人员平均薪酬同比下降 16.34%，主要系销售人员奖金下降所致。公司主营业务收入同比增长、销售人员平均薪酬同比下降的主要原因为：

公司各销售人员工资根据其负责客户的销售利润额（创收-考核成本费用）确定，计算工资时主要考虑销售利润额的绝对水平及较上年度的增量水平，为鼓励销售人员积极开拓新业务，公司在考核销售人员业绩计算工资时，销售利润额较上年度的增量水平对销售人员工资有较大影响。

2018 年度，公司销售收入增长主要由任卫庆、毛春光及部分销售人员对应的大客户贡献，由于任卫庆、毛春光同时为公司高级管理人员，薪酬按高级管理人员考核，因此其客户贡献的销售收入增长部分未导致相应的销售人员薪酬增长。同时，由于 2018 年度原材料价格上升等因素，销售人员内部考核的成本费用相应提高，导致部分销售人员虽然对应的创收增加，但考核的销售利润额较 2017 年度基本持平，销售利润额的增量水平为零或较小，据此计算的薪酬较上年度有所下降。

2019 年度，公司销售人员薪酬同比增长 27.80%，主要系销售人员奖金增长所致。2019 年度，公司销售人员创收增加，同时由于整体原材料价格下降，内部考核的成本费用下降，创造的销售利润额增量水平较高，销售人员奖金因此增长。

二、披露业务招待费具体内容、与发行人新客户开发情况是否相符，是否涉及利益输送和商业贿赂等情形

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“九、经营成果分析”之“（五）期间费用分析”之“1、销售费用”补充披露如下：

（3）业务招待费

报告期内，公司业务招待费的具体内容如下：

单位：万元

项　目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
餐费	57.91	148.63	111.09	118.22
烟、酒、茶叶、食品等	154.47	160.33	232.07	190.52
交通费、住宿费等	29.17	98.48	113.91	125.14
其他	64.23	78.87	66.90	72.60
合　计	305.77	486.32	523.98	506.48

报告期内，发行人有交易的客户数量分别为 1,076 家、1,176 家、1,219 家、976 家，整体客户数量较多且行业和地域分布较广，各期新增客户（合作期间 1 年以内的客户）数量分别为 287 家、277 家、289 家、141 家。发行人业务招待费主要用于客户招待发生的餐费、烟、酒、茶叶、食品等、交通费、住宿费等，

与发行人客户开发维护情况相符，不涉及利益输送和商业贿赂等情形。

三、披露“销售费用-其他”的主要内容

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“九、经营成果分析”之“（五）期间费用分析”之“1、销售费用”补充披露如下：

（5）“销售费用-其他”的主要内容

报告期内，公司“销售费用-其他”的主要内容如下：

单位：万元

项　目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
样品费	4.72	9.91	12.26	30.49
认证服务费等	4.70	3.24	3.41	2.60
快递运输费	3.28	7.94	6.94	8.97
展费	2.43	25.46	29.89	24.17
检测费	1.66	4.79	2.49	1.04
会务费	0.69	2.29	3.89	5.81
电话费	0.35	1.64	1.78	2.70
其他	8.51	15.43	32.62	19.08
合　计	26.34	70.69	93.27	94.86

四、披露运费的计费标准、第三方物流的名称、发生金额、账期、期末欠款余额，发行人单位产品运费变化情况及原因

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“九、经营成果分析”之“（五）期间费用分析”之“1、销售费用”补充披露如下：

（4）运费

①运费基本情况

报告期内，公司运费的计费标准、第三方物流的名称、发生金额、账期、期末欠款余额情况如下：

单位：万元

第三方物流的名称	账期	计费标准	运费金额				期末欠款余额			
			2020 年	2019	2018	2017	2020 年 6	2019	2018	2017

			1-6 月	年度	年度	年度	月末	年末	年末	年末
宁波市宇达物流有限公司	1 个月	按重量、距离计费	97.40	246.52	169.56	138.56	12.50	8.33	14.42	3.23
浙江舟山中集国际集装箱货运有限公司	1 个月	按重量、距离计费	36.70	82.76	24.04	18.75	1.94	1.10	3.27	0.47
宁波金星陆通物流有限公司	1 个月	按重量、距离计费	31.64	65.36	55.29	54.32	3.83	-	1.13	-
高金贵	1 个月	按重量、距离计费	18.46	29.36	26.65	39.97	0.83	1.12	2.89	4.66
苏增光	1 个月	按重量、距离计费	12.52	31.33	24.33	25.27	0.64	4.20	0.65	1.97
钱仁成	1 个月	按重量、距离计费	10.51	34.12	25.31	7.85	0.45	3.02	2.85	-
合　计			207.23	489.44	325.19	284.72	20.19	17.77	25.21	10.33
占比			67.09%	70.27%	60.65%	63.12%				

高金贵、苏增光、钱仁成等个人运输发生的原因为公司存在零星数量产品发货的情况，考虑到运输安排的灵活便利性，故与个人进行合作，并由其向税务局代开发票进行运费结算。个人运输费用发生金额整体较小，符合公司业务实际情况。

②单位产品运费变动情况

报告期内，公司单位产品运费变动情况如下：

单位：吨、万元、万元/吨

项　目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
发货数量	9,680.38	20,458.47	15,630.75	13,266.72
其中：第三方物流运输数量	9,227.11	20,110.95	15,152.98	11,758.68
客户自提数量	453.27	347.52	477.77	1,508.04
运费金额	308.88	696.57	536.13	451.08
单位产品运费	0.0335	0.0346	0.0354	0.0384

2018 年度，客户自提数量同比下降，主要系当年度公司对乐金甬兴的运输方式发生变化，由客户自提模式变更为由公司负责运输模式所致。

报告期内，发行人单位产品运费基本保持稳定，略有下降的主要原因为运输距离较近的客户如乐金甬兴等的销量增长，不存在异常变动。

五、请保荐人、申报会计师核查相关列报项目对应的单据情况，包括金额是否匹配、票据是否合法合规、列报是否符合《企业会计准则》的规定，说明核查方法、核查范围及核查比例，并发表明确意见

（一）核查程序

为核查上述问题，保荐人、申报会计师履行了以下核查程序：

1、测试销售费用相关的内部控制关键环节，了解发行人销售费用相关的内部控制运行是否有效；取得报告期内发行人的销售费用明细表，核查各项费用明细项目的核算内容与范围是否符合《企业会计准则》的相关规定；查看是否存在异常费用项目，分析各费用项目变动情况是否合理；

2、从销售费用明细账抽取样本执行细节测试，获取并核查报告期内发生的较大金额的单笔费用，主要包括业务招待费、运费等，检查合同、发票、支付记录及其他原始单据等，核查内容是否相符、金额是否相匹配、票据是否合法合规；

3、获取业务招待费明细，取得发行人及其销售人员对相关报销发票的书面说明文件，了解相关内容的业务背景；

4、获取发行人货物运输费台账、物流合同，并访谈发行人相关业务负责人，统计分析发行人货物运输费与营业收入、发货数量的匹配情况，运输费用相关合同约定条款；查阅全国企业信用信息公示系统、企查查等网站，了解主要物流供应商基本情况以及是否与发行人存在关联关系的情形；

5、对于销售费用中的职工薪酬，获取销售人员薪酬制度文件以及工资表，了解销售人员绩效考核方式，查阅实际支付凭证，对比分析职工薪酬变动是否合理，检查与对应科目的勾稽关系，分析变动的合理性；对于折旧摊销，复核对应固定资产和无形资产的折旧摊销表，检查与对应科目的勾稽关系；

6、复核性分析。将运费与销售收入规模进行匹配，确认报告期内运费、收入增长的真实性、合理性；

7、获取同行业可比上市公司的销售费用明细，与发行人进行对比并分析合理性；

8、获取发行人实际控制人、董事、监事、高级管理人员以及出纳人员的资金流水，核查确认是否存在关联方或潜在关联方为发行人承担成本或代垫费用的情况；

9、销售费用的截止性测试。对销售费用执行截止性测试，抽取发行人报告期各期末前后销售费用的发生额核查至原始凭证，检查是否存在费用跨期的情形；

10、获取发行人报告期各期所得税汇算清缴报告，分析复核各项费用税前列支的合法合规性。

（二）核查意见

经核查，保荐人、申报会计师认为：

1、报告期内，发行人 2018 年销售收入增长且销售人员薪酬下降的主要原因为该年度因内部考核成本费用上升导致部分销售人员创造的销售利润额的增量水平较低，从而使以增量水平为重要考核内容的销售人员奖金减少，销售人员薪酬下降具有合理性；公司 2019 年销售人员职工薪酬增长较多的主要原因为公司销售收入增长的同时内部考核成本费用下降使销售人员创造的销售利润额增量水平较高，销售人员的奖金因此增加，销售人员整体薪酬增长较多具有合理性；

2、发行人已披露业务招待费具体内容，业务招待费主要用于客户招待发生的餐费、烟、酒、茶叶、食品等、交通费、住宿费等，与发行人客户开发维护情况相符，不涉及利益输送和商业贿赂等情形；

3、发行人“销售费用-其他”主要为展览费、样品费等内容，相关内容已在招股说明书补充披露；

4、发行人已披露运费的计费标准、第三方物流的名称、发生金额、账期、期末欠款余额，报告期内，发行人单位产品运费基本保持稳定，不存在异常变动；

5、综上所述，发行人确认销售费用金额具有匹配性，对应的单据充分且合法合规，销售费用的列报符合《企业会计准则》的规定。

六、请保荐人、发行人律师核查公司销售费用支出的合法合规性，说明核查

方法、核查范围和核查比例，并发表明确意见

（一）核查程序

为核查上述问题，保荐人、发行人律师履行了以下核查程序：

（1）将销售费用中单笔支出 2 万元以上的支付对象与发行人客户、供应商及其业务经办人员以及发行人主要关联方进行比对，核查发行人是否向发行人主营业务的交易相对方或存在利害关系的主体支付相关费用；

（2）取得发行人薪酬发放明细表，获取报告期内的主要销售人员名单及其劳动合同、薪酬清单、薪酬发放凭证、社保和公积金缴纳记录，并抽取年薪总额在 20 万元以上的销售人员的薪酬发放账户的银行流水进行核查，确认销售人员薪酬发放是否真实、发放对象是否确系公司销售人员；

（3）取得发行人业务招待费统计明细表，并抽取单笔金额在 2 万元以上的相关发票等单据凭证进行核查，取得发行人及其销售人员对相关报销发票的书面说明文件，确认相关款项支出的真实性及合理性；

（4）取得销售费用中的运费、车辆费、折旧和摊销中 5 万元以上的相关合同、费用支付凭证、发票或记账凭证进行核查，确认相关款项支出的真实性及合理性；

（5）取得销售费用项下差旅费、住宿费单次报销金额 2 万元以上的相关报销凭证、发票进行核查，确认相关款项支出的真实性及合理性；

（6）取得销售费用“其他”项下单笔支出金额超过 1 万元的凭证、发票、协议/合同进行核查，确认相关款项支出的真实性及合理性；

（7）查阅发行人内部关于反商业贿赂的制度文件以及申报会计师出具的《内部控制鉴证报告》，了解发行人内部管理制度及执行情况；

（8）查阅宁波市市场监督管理局出具的证明文件，发行人董事、监事、高级管理人员以及公司核心销售人员开具的无犯罪记录证明；

（9）登录国家企业信用信息公示系统、信用中国、中国市场监管行政处罚文书网、中国裁判文书网、中国执行信息公开网进行检索，核查发行人及其董事、监事、高级管理人员以及核心销售人员是否存在因商业贿赂而受到处罚的情形。

（二）核查意见

经核查，保荐人、发行人律师认为：发行人报告期内的销售费用系基于正常业务经营所产生，不存在涉及商业贿赂等违法违规情况。

问题 24、关于管理费用。

根据招股说明书，发行人管理费用职工薪酬报告期内先增后降，2018 年度、2019 年度中介咨询费较高。

请发行人：（1）结合报告期内管理人员数量、职级、平均薪酬变化，披露 2018 年职工薪酬上升而 2019 年下降的原因；（2）披露“管理费用-其他”的主要内容；（3）披露中介咨询费具体内容，报告期内增长较多的原因，是否涉及商业贿赂等违法违规情形，会计处理是否符合相关规定。请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】

一、结合报告期内管理人员数量、职级、平均薪酬变化，披露 2018 年职工薪酬上升而 2019 年下降的原因

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“九、经营成果分析”之“（五）期间费用分析”之“2、管理费用”补充披露如下：

（2）职工薪酬

报告期内，公司管理费用—职工薪酬主要由管理人员工资薪金、职工福利费、工会经费构成，变动情况如下：

单位：万元

项　目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
工资薪金	227.74	420.12	376.66	295.10
职工福利费	9.52	78.17	127.39	143.87
工会经费	5.00	5.00	56.17	34.19

合　计	242.26	503.29	560.22	473.16

2018 年度，公司管理人员工资薪金增加，致使 2018 年度管理费用职工薪酬上升。2019 年度，由于职工福利费、工会经费下降较多，导致在管理人员工资薪金上涨的情况下出现管理费用职工薪酬下降，其中，职工福利费下降主要系：①2019 年度，原先在职工福利费发放的过节福利等折算成工资于每月工资薪金中发放，导致福利费下降；②2019 年度，发行人销售订单较多，生产计划安排较满，未安排职工旅行活动导致福利费减少。工会经费下降主要系公司工会管辖主体发生变化，同时发行人工会支出较少，历年累计工会经费余额较多，故 2019 年度相对减少了工会经费计提。

报告期内，公司管理人员工资薪金具体变动情况如下：

单位：万元

项　目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
工资薪金	227.74	420.12	376.66	295.10
其中：高层管理人员	122.32	227.33	235.94	189.39
中层管理人员	26.46	46.96	22.81	20.60
基层管理人员	78.96	133.52	117.91	85.11
管理人员平均人数	30.00	27.00	23.00	21.00
管理人员平均工资薪金	7.59	15.56	16.38	14.05
合　计	227.74	420.12	376.66	295.10

2017-2019 年度，公司管理人员工资薪金呈逐年上升趋势，主要系人数增加导致，平均工资薪金相对保持稳定。2019 年度，公司管理人员平均工资薪金同比下降，主要系公司新招聘了基层管理人员，其平均薪资较低所致。

二、披露“管理费用-其他”的主要内容

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“九、经营成果分析”之“（五）期间费用分析”之“2、管理费用”补充披露如下：

（4）“管理费用-其他”的主要内容

报告期内，公司“管理费用-其他”的主要内容如下：

单位：万元

项　目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度

业务招待费	**27.63**	**13.93**	**8.98**	**10.73**
通讯费	**7.63**	**10.63**	**15.70**	**11.10**
差旅费	**2.73**	**14.92**	**7.45**	**8.49**
会员费	**2.00**	**10.80**	**9.28**	**4.76**
办公费	**4.32**	**8.31**	**6.54**	**4.90**
股份支付	**-**	**98.88**	**-**	**-**
材料盘亏	**-**	**-**	**-**	**46.32**
其他零星支出	**15.49**	**31.88**	**0.64**	**34.93**
合　计	**59.80**	**189.35**	**48.59**	**121.22**

三、披露中介咨询费具体内容，报告期内增长较多的原因，是否涉及商业贿赂等违法违规情形，会计处理是否符合相关规定

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“九、经营成果分析”之“（五）期间费用分析”之“2、管理费用”补充披露如下：

（3）中介咨询费

报告期内，公司中介咨询费具体内容如下：

单位：万元

项　目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
审计费	**-**	**68.87**	**90.90**	**3.58**
律师费	**-**	**56.60**	**29.34**	**-**
评估费	**0.37**	**21.67**	**0.14**	**8.17**
软件技术咨询费、税务咨询费等其他零星咨询费	**16.71**	**31.11**	**28.03**	**16.01**
合　计	**17.08**	**178.25**	**148.41**	**27.76**

报告期内，发行人中介咨询费增长较多的主要原因为审计费、律师费及评估费增加，与报告期内发行人财务审计、改制评估的实际情况相符，中介咨询费不涉及商业贿赂等违法违规情形，会计处理符合《企业会计准则》的相关规定。

四、请保荐人、申报会计师发表明确意见

（一）核查程序

1、测试管理费用相关的关键内部控制的运行有效性，了解发行人管理费用相关的内部控制运行是否有效；取得发行人的管理费用明细表，核查各项费用明细项目的核算内容与范围是否符合《企业会计准则》的相关规定；查看是否存在异常费用项目，分析报告期内各费用项目变动情况是否合理；

2、从管理费用明细账抽取样本执行细节测试，获取并核查报告期内发生的较大金额的单笔费用，包括中介咨询费、车辆费用等，检查合同、发票、支付记录及其他原始凭证等，核查费用记录的真实性、准确性和完整性；

3、对于管理费用中的职工薪酬，获取管理人员工资表，查阅支付凭证，对比分析职工薪酬变动是否合理，检查与对应科目的勾稽关系，分析变动的合理性；对于折旧摊销，复核对应固定资产和无形资产的折旧摊销表，检查与对应科目的勾稽关系；

4、了解股份支付的形成背景、查阅发行人设立以来历次股权变动的股东会决议、股权转让协议、出资凭证、会计记录等；对股权转让的各方进行股权穿透核查，核查是否存在涉及股份支付的情况；判断入股价格是否公允，是否涉及股份支付事项；

5、获取同行业可比上市公司的管理费用明细，与发行人进行对比并分析合理性；

6、获取发行人实际控制人、董事、监事、高级管理人员以及出纳人员的资金流水，核查确认是否存在关联方或潜在关联方为发行人承担成本或代垫费用的情况；

7、费用的截止性测试。对费用执行截止性测试，抽取发行人报告期各期末前后管理费用的发生额核查至原始凭证，检查是否存在费用跨期的情形。

（二）核查意见

经核查，保荐人、申报会计师认为：

1、报告期内，发行人管理人员薪酬水平合理，2018 年职工薪酬上升而 2019 年下降的主要原因为职工福利费、工会经费变动，具有合理性；

2、发行人已披露“管理费用-其他”的主要内容；

3、发行人已披露中介咨询费具体内容，报告期内增长较多的主要原因为审计费、律师费及评估费增加，不涉及商业贿赂等违法违规情形，会计处理符合相关规定；

4、报告期内，发行人管理费用会计处理符合企业会计准则等相关规定。。

问题 25、关于小贷公司。

据招股说明书披露，报告期内，发行人对东钱湖小贷公司的持股比例为 10%，公司实际控制人任卫庆为其董事，公司将其作为以权益法核算的长期股权投资。报告期内，公司对东钱湖小贷公司以权益法核算的长期股权投资产生的投资收益分别为-10.64 万元、59.21 万元、-11.46 万元。

请发行人：（1）披露东钱湖小贷公司的历史沿革和基本情况、经营情况和财务数据，是否取得相关经营资质，说明该公司是否存在经营或财务风险，贷款业务经营的合法合规性；（2）披露发行人及其客户、供应商与东钱湖小贷公司是否存在资金往来，如有，请进一步披露相关情况和资金利率水平，相关资金往来是否具备真实的交易背景，是否存在利益输送；（3）披露发行人对东钱湖小额贷款公司股权投资的时间、原因、背景、投资价格及公允性，采用权益法核算的依据，2018 年东钱湖小贷公司减资退回投资款的原因。结合小贷公司经营情况，分析对该笔长期股权投资是否存在减值迹象、减值测试情况和减值测试结果，对东钱湖小额贷款的长期股权投资会计处理是否符合新金融工具准则相关规定。请保荐人、发行人律师核查问题（1）并发表明确意见，请保荐人、申报会计师核查问题（2）、（3）并发表明确意见。

【回复】

一、披露东钱湖小贷公司的历史沿革和基本情况、经营情况和财务数据，是否取得相关经营资质，说明该公司是否存在经营或财务风险，贷款业务经营的合法合规性

发行人已在招股说明书“第五节　发行人基本情况”之“六、发行人控股子公司、参股公司情况”之“（二）发行人参股公司”修改、补充披露如下：

1、东钱湖小贷公司基本情况

公司名称	宁波东钱湖旅游度假区东钱湖小额贷款有限公司		
成立时间	2011 年 8 月 17 日		
注册资本	5,000 万元		
实收资本	5,000 万元		
法定代表人	薛龙		
注册地及主要生产经营地	浙江省宁波东钱湖旅游度假区东钱湖大道 551 号（东钱湖商会大厦一楼东侧）		
股东构成	**股东名称**	**出资金额（万元）**	**出资比例**
	宁波光华电池有限公司	1,000.00	20.00%
	徐淑君	500.00	10.00%
	宁波色母粒股份有限公司	500.00	10.00%
	宁波东海蓄电池有限公司	500.00	10.00%
	浙江蓝雪食品有限公司	500.00	10.00%
	宁波天工凌屹工具有限公司	500.00	10.00%
	宁波企鸿工具有限公司	400.00	8.00%
	宁波新光文化包装有限公司	350.00	7.00%
	姜伟	250.00	5.00%
	裘群珠	250.00	5.00%
	宁波皓欣纸业有限公司	250.00	5.00%
经营范围	办理各项贷款、办理票据贴现；小企业发展、管理、财务等咨询。		

2、东钱湖小贷公司历史沿革情况

（1）设立（2011 年 8 月）

2011 年 8 月 2 日，宁波市人民政府金融工作办公室出具《关于同意设立宁波东钱湖旅游度假区东钱湖小额贷款有限公司的批复》（甬金办〔2011〕17 号），批准设立东钱湖小贷公司，注册资本 1 亿元。其中，宁波光华电池有限公司出资额为 2,000 万元，占注册资本的 20%；色母粒有限出资额为 1,000 万元，占注册资本的 10%；宁波万金现代钣金有限公司出资额为 1,000 万元，占注册资本的 10%；梅湖实业出资额为 1,000 万元，占注册资本的 10%；宁波东海蓄电池有限公司出资额为 1,000 万元，占注册资本的 10%；宁波天益医疗器械有限公司出资额为 1,000 万元，占注册资本的 10%；宁波企鸿工具有限公司出资额为

800 万元，占注册资本的 8%；宁波新光文化包装有限公司出资额为 700 万元，占注册资本的 7%；宁波宏拓精雕有限公司出资额为 500 万元，占注册资本的 5%；李甬出资额为 1,000 万元，占注册资本的 10%。

2011 年 8 月 5 日，东钱湖小贷公司召开第一届股东会第一次会议，审议通过了《宁波东钱湖旅游度假区东钱湖小额贷款有限公司章程（草案）》。

2011 年 8 月 10 日，宁波恒联会计师事务所出具“恒联会验[2011]167 号”《验资报告》。根据该报告，截至 2011 年 8 月 9 日，东钱湖小贷公司已收到全体股东缴纳的注册资本合计壹亿元整，各股东均为货币出资。

2011 年 8 月 17 日，东钱湖小贷公司在宁波市工商行政管理局登记注册，取得注册号为“330217000008888”的《企业法人营业执照》。

东钱湖小贷公司成立时的股权结构如下：

单位：万元

序号	股东名称	注册资本	出资比例
1	宁波光华电池有限公司	2,000.00	20.00%
2	宁波色母粒有限公司	1,000.00	10.00%
3	宁波万金现代钣金有限公司	1,000.00	10.00%
4	宁波梅湖实业股份有限公司	1,000.00	10.00%
5	宁波东海蓄电池有限公司	1,000.00	10.00%
6	宁波天益医疗器械有限公司	1,000.00	10.00%
7	李甬	1,000.00	10.00%
8	宁波企鸿工具有限公司	800.00	8.00%
9	宁波新光文化包装有限公司	700.00	7.00%
10	宁波宏拓精雕有限公司	500.00	5.00%
合　计		10,000.00	100.00%

（2）第一次股权转让（2012 年 9 月）

2012 年 9 月 20 日，东钱湖小贷公司召开临时股东会并通过决议，同意梅湖实业将其所持东钱湖小贷公司 10%的股权分别转让给宁波皓欣工艺品工贸有限公司和姜才兴各 5%。

2013 年 2 月 5 日，梅湖实业与宁波皓欣工艺品工贸有限公司、姜才兴就上述股权转让事项分别签署《股权转让协议》。

2013 年 3 月 11 日，宁波市人民政府金融工作办公室出具《关于同意宁波东钱湖旅游度假区东钱湖小额贷款有限公司股权转让的批复》（甬金办〔2013〕7 号），同意梅湖实业将其持有的东钱湖小贷公司 10%的股权进行转让，其中 5%股权转让给宁波皓欣工艺品工贸有限公司，5%股权转让给姜才兴。

2013 年 3 月 19 日，经宁波市工商行政管理局核准，东钱湖小贷公司办理了上述股权转让事宜的工商变更登记。

本次股权转让后，东钱湖小贷公司的股权结构如下：

单位：万元

序号	股东名称	注册资本	出资比例
1	宁波光华电池有限公司	2,000.00	20.00%
2	宁波色母粒有限公司	1,000.00	10.00%
3	宁波万金现代钣金有限公司	1,000.00	10.00%
4	宁波东海蓄电池有限公司	1,000.00	10.00%
5	宁波天益医疗器械有限公司	1,000.00	10.00%
6	李甬	1,000.00	10.00%
7	宁波企鸿工具有限公司	800.00	8.00%
8	宁波新光文化包装有限公司	700.00	7.00%
9	宁波宏拓精雕有限公司	500.00	5.00%
10	宁波皓欣工艺品工贸有限公司	500.00	5.00%
11	姜才兴	500.00	5.00%
合　计		10,000.00	100.00%

（3）第二次股权转让（2014 年 11 月）

2014 年 7 月 17 日，东钱湖小贷公司召开股东会并通过决议，同意股东李甬将其所持东钱湖小贷公司 10%股权转让给浙江蓝雪食品有限公司。

同日，李甬与浙江蓝雪食品有限公司就上述股权转让事项签订《股权转让协议》。

2014 年 9 月 5 日，宁波市人民政府金融工作办公室出具《关于同意宁波东

钱湖旅游度假区东钱湖小额贷款有限公司股权转让的批复》（甬金办〔2014〕36 号），同意股东李甬将其持有的 10%股权转让给浙江蓝雪食品有限公司。

2014 年 11 月 7 日，经宁波市工商行政管理局核准，东钱湖小贷公司办理了上述股权转让事宜的工商变更登记。

本次股权转让后，东钱湖小贷公司的股权结构如下：

单位：万元

序号	股东名称	注册资本	出资比例
1	宁波光华电池有限公司	2,000.00	20.00%
2	宁波色母粒有限公司	1,000.00	10.00%
3	宁波万金现代钣金有限公司	1,000.00	10.00%
4	宁波东海蓄电池有限公司	1,000.00	10.00%
5	宁波天益医疗器械有限公司	1,000.00	10.00%
6	浙江蓝雪食品有限公司	1,000.00	10.00%
7	宁波企鸿工具有限公司	800.00	8.00%
8	宁波新光文化包装有限公司	700.00	7.00%
9	宁波宏拓精雕有限公司	500.00	5.00%
10	宁波皓欣工艺品工贸有限公司	500.00	5.00%
11	姜才兴	500.00	5.00%
合　计		10,000.00	100.00%

（4）第三次股权转让（2015 年 10 月）

2015 年 7 月 27 日，东钱湖小贷公司召开临时股东会并通过决议，同意宁波宏拓精雕有限公司将其所持东钱湖小贷公司 5%股权转让给裘群珠。

2015 年 8 月 18 日，宁波市人民政府金融工作办公室出具《宁波市人民政府金融工作办公室关于同意宁波东钱湖旅游度假区东钱湖小额贷款有限公司股权转让的批复》（甬金办〔2015〕35 号），同意东钱湖小贷公司股东宁波宏拓精雕有限公司将其持有的 5%股权转让给裘群珠。

2015 年 8 月 25 日，宁波宏拓精雕有限公司与裘群珠就上述股权转让事宜签订《股权转让协议》。

2015 年 10 月 14 日，经宁波市工商行政管理局核准，东钱湖小贷公司办理

了上述股权转让事宜的工商变更登记。

本次股权转让后，东钱湖小贷公司的股权结构如下：

单位：万元

序号	股东名称	注册资本	出资比例
1	宁波光华电池有限公司	2,000.00	20.00%
2	宁波色母粒有限公司	1,000.00	10.00%
3	宁波万金现代钣金有限公司	1,000.00	10.00%
4	宁波东海蓄电池有限公司	1,000.00	10.00%
5	宁波天益医疗器械有限公司	1,000.00	10.00%
6	浙江蓝雪食品有限公司	1,000.00	10.00%
7	宁波企鸿工具有限公司	800.00	8.00%
8	宁波新光文化包装有限公司	700.00	7.00%
9	裘群珠	500.00	5.00%
10	宁波皓欣工艺品工贸有限公司	500.00	5.00%
11	姜才兴	500.00	5.00%
合　计		10,000.00	100.00%

（5）减资至 8,000 万元（2015 年 12 月）

2015 年 9 月 2 日，东钱湖小贷公司召开股东会并通过决议，决定将注册资本由 1 亿元减少至 8,000 万元，其中宁波光华电池有限公司所持注册资本由 2,000 万元减至 1,600 万元，占注册资本的 20%；宁波色母粒有限公司所持注册资本由 1,000 万元减至 800 万元，占注册资本的 10%；宁波万金现代钣金有限公司所持注册资本由 1,000 万元减至 800 万元，占注册资本的 10%；宁波东海蓄电池有限公司所持注册资本由 1,000 万元减至 800 万元，占注册资本的 10%；宁波天益医疗器械有限公司所持注册资本由 1,000 万元减至 800 万元，占注册资本的 10%；浙江蓝雪食品有限公司所持注册资本由 1,000 万元减至 800 万元，占注册资本的 10%；宁波企鸿工具有限公司所持注册资本由 800 万元减至 640 万元，占注册资本的 8%；宁波新光文化包装有限公司所持注册资本由 700 万元减至 560 万元，占注册资本的 7%；宁波皓欣纸业有限公司所持注册资本由 500 万元减至 400 万元，占注册资本的 5%；裘群珠所持注册资本由 500 万元减至 400 万元，占注册资本的 5%；姜才兴所持注册资本由 500 万元减至 400 万元，占注

册资本的 5%。

2015 年 11 月 2 日，宁波市人民政府金融工作办公室出具《宁波市人民政府金融工作办公室关于同意宁波东钱湖旅游度假区东钱湖小额贷款有限公司减少注册资本的批复》（甬金办〔2015〕58 号），同意东钱湖小贷公司将其注册资本由 10,000 万元减至 8,000 万元，各股东所持股权比例不变。

2015 年 11 月 12 日，东钱湖小贷公司就上述减资事宜在钱江晚报上发布了减资公告。

2015 年 12 月 29 日，经宁波市工商行政管理局核准，东钱湖小贷公司办理了上述减资事宜的工商变更登记。

本次减资后，东钱湖小贷公司的股权结构如下：

单位：万元

序号	股东名称	注册资本	出资比例
1	宁波光华电池有限公司	1,600.00	20.00%
2	宁波色母粒有限公司	800.00	10.00%
3	宁波万金现代钣金有限公司	800.00	10.00%
4	宁波东海蓄电池有限公司	800.00	10.00%
5	宁波天益医疗器械有限公司	800.00	10.00%
6	浙江蓝雪食品有限公司	800.00	10.00%
7	宁波企鸿工具有限公司	640.00	8.00%
8	宁波新光文化包装有限公司	560.00	7.00%
9	裘群珠	400.00	5.00%
10	宁波皓欣纸业有限公司	400.00	5.00%
11	姜才兴	400.00	5.00%
合　计		8,000.00	100.00%

（6）减资至 6,800 万元（2017 年 11 月）

2017 年 4 月 11 日，东钱湖小贷公司召开股东会并通过决议，决定将注册资本由 8,000 万元减少至 6,800 万元，其中宁波光华电池有限公司所持注册资本由 1,600 万元减至 1,360 万元，占注册资本的 20%；宁波色母粒有限公司所持注册资本由 800 万元减至 680 万元，占注册资本的 10%；宁波万金现代钣金有限公

司所持注册资本由 800 万元减至 680 万元，占注册资本的 10%；宁波东海蓄电池有限公司所持注册资本由 800 万元减至 680 万元，占注册资本的 10%；宁波天益医疗器械有限公司所持注册资本由 800 万元减至 680 万元，占注册资本的 10%；浙江蓝雪食品有限公司所持注册资本由 800 万元减至 680 万元，占注册资本的 10%；宁波企鸿工具有限公司所持注册资本由 640 万元减至 544 万元，占注册资本的 8%；宁波新光文化包装有限公司所持注册资本由 560 万元减至 476 万元，占注册资本的 7%；宁波皓欣纸业有限公司所持注册资本由 400 万元减至 340 万元，占注册资本的 5%；裘群珠所持注册资本由 400 万元减至 340 万元，占注册资本的 5%；姜才兴所持注册资本由 400 万元减至 340 万元，占注册资本的 5%。

2017 年 8 月 6 日，宁波市人民政府金融工作办公室出具《宁波市金融办关于同意宁波东钱湖旅游度假区东钱湖小额贷款有限公司减少注册资本的批复》（甬金办〔2017〕75 号），同意东钱湖小贷公司将其注册资本由 8,000 万元减至 6,800 万元，各股东所持股权比例不变。

2017 年 9 月 21 日，东钱湖小贷公司就上述减资事宜在东南商报上发布了减资公告。

2017 年 11 月 6 日，经宁波市工商行政管理局核准，东钱湖小贷公司办理了上述减资事宜的工商变更登记。

本次减资后，东钱湖小贷公司的股权结构如下：

单位：万元

序号	股东名称	注册资本	出资比例
1	宁波光华电池有限公司	1,360.00	20.00%
2	宁波色母粒有限公司	680.00	10.00%
3	宁波万金现代钣金有限公司	680.00	10.00%
4	宁波东海蓄电池有限公司	680.00	10.00%
5	宁波天益医疗器械有限公司	680.00	10.00%
6	浙江蓝雪食品有限公司	680.00	10.00%
7	宁波企鸿工具有限公司	544.00	8.00%
8	宁波新光文化包装有限公司	476.00	7.00%
9	裘群珠	340.00	5.00%

10	宁波皓欣纸业有限公司	340.00	5.00%
11	姜才兴	340.00	5.00%
合　计		6,800.00	100.00%

（7）第四次股权转让（2017 年 12 月）

2017 年 12 月 16 日，东钱湖小贷公司召开股东会并通过决议，同意宁波天益医疗器械股份有限公司将持有的 10%股权转让给宁波天工凌屹工具有限公司。

2017 年 12 月 19 日，宁波天益医疗器械股份有限公司与宁波天工凌屹工具有限公司就上述股权转让事宜签订《股权转让协议》。

2017 年 12 月 28 日，宁波市人民政府金融工作办公室出具《宁波市金融办关于同意宁波东钱湖旅游度假区东钱湖小额贷款有限公司股权转让的批复》（甬金办〔2017〕15 号），同意东钱湖小贷公司股东宁波天益医疗器械股份有限公司将其持有的 10%股权转让给宁波天工凌屹工具有限公司。

2017 年 12 月 28 日，经宁波市工商行政管理局核准，东钱湖小贷公司办理了上述股权转让事宜的工商变更登记。

本次股权转让后，东钱湖小贷公司的股权结构如下：

单位：万元

序号	股东名称	注册资本	出资比例
1	宁波光华电池有限公司	1,360.00	20.00%
2	宁波色母粒有限公司	680.00	10.00%
3	宁波万金现代钣金有限公司	680.00	10.00%
4	宁波东海蓄电池有限公司	680.00	10.00%
5	宁波天工凌屹工具有限公司	680.00	10.00%
6	浙江蓝雪食品有限公司	680.00	10.00%
7	宁波企鸿工具有限公司	544.00	8.00%
8	宁波新光文化包装有限公司	476.00	7.00%
9	裘群珠	340.00	5.00%
10	宁波皓欣纸业有限公司	340.00	5.00%
11	姜才兴	340.00	5.00%
合　计		6,800.00	100.00%

（8）第五次股权转让（2018 年 7 月）

2018 年 4 月 13 日，东钱湖小贷公司召开股东会并通过决议，同意宁波万金现代钣金有限公司将持有的 10%股权转让给徐淑君。

2018 年 4 月 16 日，宁波万金现代钣金有限公司与徐淑君就上述股权转让事项签订《股权转让协议》。

2018 年 6 月 28 日，宁波市人民政府金融工作办公室出具《宁波市金融办关于同意宁波东钱湖旅游度假区东钱湖小额贷款有限公司股权转让的批复》（甬金办〔2018〕33 号），同意东钱湖小贷公司股东宁波万金现代钣金有限公司将其持有的 10%股权转让给徐淑君。

2018 年 7 月 24 日，经宁波市工商行政管理局核准，东钱湖小贷公司办理了上述股权转让事宜的工商变更登记。

本次股权转让后，东钱湖小贷公司的股权结构如下：

单位：万元

序号	股东名称	注册资本	出资比例
1	宁波光华电池有限公司	1,360.00	20.00%
2	宁波色母粒有限公司	680.00	10.00%
3	徐淑君	680.00	10.00%
4	宁波东海蓄电池有限公司	680.00	10.00%
5	宁波天工凌屹工具有限公司	680.00	10.00%
6	浙江蓝雪食品有限公司	680.00	10.00%
7	宁波企鸿工具有限公司	544.00	8.00%
8	宁波新光文化包装有限公司	476.00	7.00%
9	裘群珠	340.00	5.00%
10	宁波皓欣纸业有限公司	340.00	5.00%
11	姜才兴	340.00	5.00%
合　计		6,800.00	100.00%

（9）第六次股权转让（2018 年 12 月）

2018 年 9 月 20 日，东钱湖小贷公司召开股东会并通过决议，同意股东姜才兴将其持有的 5%股权转让给姜伟。

2018 年 9 月 25 日,姜才兴与姜伟就上述股权转让事宜签订《股权转让协议》。

2018 年 11 月 30 日，宁波市人民政府金融工作办公室出具《宁波市金融办关于同意宁波东钱湖旅游度假区东钱湖小额贷款有限公司股权转让的批复》（甬金办〔2018〕85 号），同意姜才兴将其持有的东钱湖小贷公司 5%股权转让给姜伟。

2018 年 12 月 29 日，经宁波市工商行政管理局核准，东钱湖小贷公司办理了上述股权转让事宜的工商变更登记。

本次股权转让后，东钱湖小贷公司的股权结构如下：

单位：万元

序号	股东名称	注册资本	出资比例
1	宁波光华电池有限公司	1,360.00	20.00%
2	宁波色母粒有限公司	680.00	10.00%
3	徐淑君	680.00	10.00%
4	宁波东海蓄电池有限公司	680.00	10.00%
5	宁波天工凌屹工具有限公司	680.00	10.00%
6	浙江蓝雪食品有限公司	680.00	10.00%
7	宁波企鸿工具有限公司	544.00	8.00%
8	宁波新光文化包装有限公司	476.00	7.00%
9	裘群珠	340.00	5.00%
10	宁波皓欣纸业有限公司	340.00	5.00%
11	姜伟	340.00	5.00%
合　计		6,800.00	100.00%

（10）减资至 5,000 万元（2019 年 1 月）

2018 年 9 月 21 日，东钱湖小贷公司召开股东会并通过决议，同意注册资本减少 1,800 万元，变更后注册资本为 5,000 万元，其中宁波光华电池有限公司所持注册资本由 1,360 万元减至 1,000 万元，占注册资本的 20%；宁波色母粒有限公司所持注册资本由 680 万元减至 500 万元，占注册资本的 10%；宁波天工凌屹工具有限公司所持注册资本由 680 万元减至 500 万元，占注册资本的 10%；宁波东海蓄电池有限公司所持注册资本由 680 万元减至 500 万元，占注册资本的 10%；徐淑君所持注册资本由 680 万元减至 500 万元，占注册资本的 10%；

浙江蓝雪食品有限公司所持注册资本由 680 万元减至 500 万元，占注册资本的 10%；宁波企鸿工具有限公司所持注册资本由 544 万元减至 400 万元，占注册资本的 8%;宁波新光文化包装有限公司所持注册资本由 476 万元减至 350 万元，占注册资本的 7%；宁波皓欣纸业有限公司所持注册资本由 340 万元减至 250 万元，占注册资本的 5%；裘群珠所持注册资本由 340 万元减至 250 万元，占注册资本的 5%；姜伟所持注册资本由 340 万元减至 250 万元，占注册资本的 5%。

2018 年 9 月 29 日，东钱湖小贷公司就上述减资事宜在宁波晚报上发布了减资公告。

2018 年 12 月 7 日，宁波市人民政府金融工作办公室出具《宁波市金融办关于同意宁波东钱湖旅游度假区东钱湖小额贷款有限公司减少注册资本的批复》（甬金办〔2018〕90 号），同意东钱湖小贷公司将其注册资本由 6,800 万元减至 5,000 万元，各股东所持股权比例不变。

2019 年 1 月 30 日，经宁波市工商行政管理局核准，东钱湖小贷公司办理了上述减资事宜的工商变更登记。

本次减资后，东钱湖小贷公司的股权结构如下：

单位：万元

序号	股东名称	注册资本	出资比例
1	宁波光华电池有限公司	1,000.00	20.00%
2	宁波色母粒有限公司	500.00	10.00%
3	徐淑君	500.00	10.00%
4	宁波东海蓄电池有限公司	500.00	10.00%
5	宁波天工凌屹工具有限公司	500.00	10.00%
6	浙江蓝雪食品有限公司	500.00	10.00%
7	宁波企鸿工具有限公司	400.00	8.00%
8	宁波新光文化包装有限公司	350.00	7.00%
9	裘群珠	250.00	5.00%
10	宁波皓欣纸业有限公司	250.00	5.00%
11	姜伟	240.00	5.00%
合　计		5,000.00	100.00%

3、东钱湖小贷公司经营情况和财务数据

根据东钱湖小贷公司出具的说明，东钱湖小贷公司目前已基本停止业务经营。2020 年 5 月 26 日，东钱湖小贷公司第三届二次股东会通过决议，东钱湖小贷公司拟逐步清收资产变现，并办理注销手续。

报告期内，东钱湖小贷公司的财务数据如下：

单位：万元

项　目	2020.6.30/ 2020 年 1-6 月	2019.12.31/ 2019 年度	2018.12.31/ 2018 年度	2017.12.31/ 2017 年度
总资产	803.11	889.25	1,505.16	2,086.28
净资产	800.78	851.45	852.37	2,060.28
营业收入	1.17	112.66	134.09	229.27
净利润	-7.35	-0.91	570.18	-154.30

注：2017-2019 年度财务数据经宁波正源会计师事务所有限公司审计；2020 年 1-6 月财务数据未经审计

报告期内，除因东钱湖小贷公司减资事项退回的投资款外，发行人及其客户、供应商与东钱湖小贷公司不存在资金往来。

4、东钱湖小贷公司业务经营的合法合规性

根据东钱湖小贷公司出具的说明，并经登录国家企业信用信息公示系统、信用中国、中国市场监管行政处罚文书网、宁波市人民政府金融工作办公室网站查询，报告期内，东钱湖小贷公司取得业务经营所必须的相关资质，不存在违反小额贷款公司相关监管法律法规而受到行政处罚的情况，不存在重大经营或财务风险。

2020 年 8 月 17 日，宁波市市场监督管理局东钱湖旅游度假区分局出具《证明函》，“自 2017 年至今，宁波东钱湖旅游度假区东钱湖小额贷款有限公司不存在违反工商行政管理或市场监管相关法律、法规及规范性文件的情况，也不存在因违法违规行为而受到我局行政处罚的情形。”

2020 年 8 月 17 日，国家税务总局宁波东钱湖旅游度假区税务局出具《证明函》，“经查询，宁波东钱湖旅游度假区东钱湖小额贷款有限公司（91330201580515245X），2017 年至今存在 2018 年 1 月属期的印花税逾期申报，2019 年 6 月属期的个人所得税逾期缴款的情况，不存在其他的违反税收相关法

律、法规及规范性文件的情况，也不存在因违法违规行为而受到我局行政处罚的情形。”

二、披露发行人及其客户、供应商与东钱湖小贷公司是否存在资金往来，如有，请进一步披露相关情况和资金利率水平，相关资金往来是否具备真实的交易背景，是否存在利益输送

报告期内，除因东钱湖小贷公司减资事项退回的投资款外，发行人及其客户、供应商与东钱湖小贷公司不存在资金往来。

发行人已在招股说明书“第五节　发行人基本情况”之“六、发行人控股子公司、参股公司情况”之“（二）发行人参股公司”之“3、东钱湖小贷公司经营情况和财务数据”补充披露。

三、披露发行人对东钱湖小额贷款公司股权投资的时间、原因、背景、投资价格及公允性，采用权益法核算的依据，2018 年东钱湖小贷公司减资退回投资款的原因。结合小贷公司经营情况，分析对该笔长期股权投资是否存在减值迹象、减值测试情况和减值测试结果，对东钱湖小额贷款的长期股权投资会计处理是否符合新金融工具准则相关规定

（一）披露发行人对东钱湖小额贷款公司股权投资的时间、原因、背景、投资价格及公允性，采用权益法核算的依据，2018 年东钱湖小贷公司减资退回投资款的原因

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“十、资产质量分析”之“（三）非流动资产分析”之“1、长期股权投资”补充披露如下：

发行人对东钱湖小贷公司投资的具体情况如下：

（1）对东钱湖小贷公司股权投资的时间、原因、背景、投资价格及公允性

2011 年 8 月，出于解决小微企业贷款难、积极扶持地方小微企业发展的考虑，在宁波东钱湖旅游度假区管理委员会牵头下，经宁波市人民政府金融工作办公室《关于同意设立宁波东钱湖旅游度假区东钱湖小额贷款有限公司的批复》（甬金办〔2011〕17 号）批准，发行人与宁波光华电池有限公司等共同出资设

立了东钱湖小贷公司。

2011 年 8 月设立时，东钱湖小贷公司注册资本 10,000 万元，实收资本 10,000 万元，其中发行人出资 1,000 万元，占注册资本的比例为 10%。由于发行人与宁波光华电池有限公司等其他股东按照各自出资金额占注册资本的比例持有相应比例的东钱湖小贷公司股权，因此发行人对东钱湖小贷公司的投资价格具有公允性。

（2）采用权益法核算的依据

2011 年 8 月设立时，东钱湖小贷公司共 10 位股东，其中宁波光华电池有限公司持股 20%，发行人及其他 5 位股东各持股 10%，股权较为分散。同时根据东钱湖小贷公司章程的规定，公司设董事会，董事会成员共 9 人，股东根据出资比例提名候选人，经股东会选举产生，据此发行人向东钱湖小贷公司派遣董事一人，且该董事履职至今。

综上所述，发行人对东钱湖小贷公司的经营和财务政策具有重大影响，发行人对其采用权益法核算具有合理性。

（3）2018 年东钱湖小贷公司减资退回投资款的原因

由于经过多年运营，东钱湖小贷公司规模、财务等经营情况未达预期，故由股东会决议，并经宁波市金融办批准，东钱湖小贷公司进行减资，向股东退回投资款。

（二）长期股权投资是否存在减值迹象、减值测试情况和减值测试结果，对东钱湖小额贷款的长期股权投资会计处理是否符合新金融工具准则相关规定

截至报告期各期末，由于东钱湖小贷公司存在大额亏损、盈利能力未见转好的情况，发行人判断其长期股权投资存在减值迹象。

基于上述判断，发行人通过比较长期股权投资账面价值与可收回金额的方法，进行了减值测试，其中可收回金额以资产的公允价值减去处置费用后的净额确定。长期股权投资的公允价值基于东钱湖小贷公司净资产情况及其所持有房产的市场价值综合计算确定。

经测试，截至 2020 年 6 月末，发行人长期股权投资账面价值为 67.71 万元，可收回金额为 99.49 万元，不存在减值的情况。

发行人对东钱湖小贷公司经营活动具有重大影响，该权益投资作为长期股权投资核算具有合理性，符合长期股权投资及新金融工具准则的相关规定。

四、请保荐人、发行人律师核查问题（1）并发表明确意见，请保荐人、申报会计师核查问题（2）、（3）并发表明确意见

（一）请保荐人、发行人律师核查问题（1）并发表明确意见

1、核查程序

为核查上述问题，保荐人、发行人律师履行了以下核查程序：

（1）查阅东钱湖小贷公司自成立以来的全套工商档案资料；

（2）查阅宁波市人民政府金融工作办公室关于东钱湖小贷公司设立、股权转让、减资等事项的批复文件；

（3）核查东钱湖小贷公司 2017-2019 年度《审计报告》、2020 年 1-6 月的财务报表；

（4）查阅东钱湖小贷公司第三届二次股东会决议文件；

（5）取得宁波市市场监督管理局东钱湖旅游度假区分局、国家税务总局东钱湖旅游度假区税务局出具的合规证明；

（6）访谈东钱湖小贷公司总经理；

（7）取得东钱湖小贷公司出具的说明文件；

（8）登录国家企业信用信息公示系统、信用中国、中国市场监管行政处罚文书网、宁波市人民政府金融工作办公室网站查询东钱湖小贷公司的基本情况。

2、核查意见

经核查，保荐人、发行人律师认为：报告期内，东钱湖小贷公司已取得相关经营资质，不存在违反小额贷款公司相关监管法律法规而受到行政处罚的情况，

不存在重大经营或财务风险。

（二）请保荐人、申报会计师核查问题（2）、（3）并发表明确意见

1、核查程序

为核查上述问题，保荐人、申报会计师履行了以下核查程序：

（1）获取东钱湖小贷公司报告期内客户借贷明细，通过将发行人及发行人客户、供应商与其客户明细比对，核查双方是否存在借贷关系；

（2）访谈东钱湖小贷公司总经理，了解东钱湖小贷公司经营情况，获取东钱湖小贷公司出具的《说明》，确认该公司与发行人及发行人客户、供应商不存在资金往来或其他利益输送情形；

（3）访谈发行人财务负责人，了解东钱湖小贷公司股权投资的具体情况；

（4）获取东钱湖小贷公司相关工商登记资料、投资协议、减资协议，检查其股权变动情况，核实发行人对东钱湖小贷公司的持股比例、影响程度，分析权益法核算的合理性，检查会计处理是否符合新金融工具准则的相关规定；

（5）获取东钱湖小贷公司财务报表及审计报告，根据持股比例重新计算报告期内发行人确认的投资收益金额是否准确，分析东钱湖小贷公司的长期股权投资是否存在减值迹象，复核发行人关于对东钱湖小贷公司的长期股权投资的减值测算过程。

2、核查意见

经核查，保荐人、申报会计师认为：

（1）报告期内，除因东钱湖小贷公司减资事项退回的投资款外，发行人及其客户、供应商与东钱湖小贷公司不存在资金往来；

（2）发行人对东钱湖小贷公司股权投资的时间、原因、背景具有合理性，投资价格公允；发行人对东钱湖小贷公司具有重大影响，采用权益法核算符合《企业会计准则》的相关规定；由于东钱湖小贷公司经营规模缩减，2018 年减资退回投资款，原因真实、合理；

（3）经测试，发行人对东钱湖小贷公司的长期股权投资不存在减值的情况，会计处理符合新金融工具准则相关规定。

问题 26、关于投资性房地产。

根据招股说明书，2019 年发行人处置投资性房地产获得收益 437.24 万元。报告期各期末，公司投资性房地产账面价值分别为 914.21 万元、823.79 万元、739.61 万元。公司投资性房地产主要包括用于经营租赁的房屋及建筑物和土地使用权。

请发行人：（1）补充披露投资性房地产具体内容、区位、建筑面积、取得时间、取得方式、租赁对象，并结合同期同地段租赁市场价格，分析投资性房地产租赁价格是否公允；（2）披露 2019 年处置投资性房地产具体情况、处置原因、处置价格依据及其公允性、交易对象，具体会计处理过程。请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

【回复】

一、补充披露投资性房地产具体内容、区位、建筑面积、取得时间、取得方式、租赁对象，并结合同期同地段租赁市场价格，分析投资性房地产租赁价格是否公允

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“十、资产质量分析”之“（三）非流动资产分析”之“2、投资性房地产”补充披露如下：

（1）投资性房地产具体内容、区位、建筑面积、取得时间、取得方式、租赁对象

报告期内，公司投资性房地产的具体情况如下：

具体内容	区位	建筑面积（M^2）	取得时间	取得方式	租赁对象
鄞州商会大厦北五楼	宁波市鄞州区首南街道鄞县大道东段 1299 号	1,644.63	2008 年	联建	宁波瑞利星商贸发展有限公司、宁波通宝日用品有限公司、陈波
中山分公司厂	中山市南头镇滘心	厂房 1,000	2004 年	自建	中山当乐电气有

房/土地	村	场地 537.5			限公司
中山分公司厂房/土地	中山市南头镇滘心村	厂房 6,262 场地 962.5	2004 年	自建	中山市中意吸油烟机有限公司
兴宁路房产[注]	宁波市江东兴宁路 974-996 号	380.92	2003 年	客户抵债	吴忠伟

注：已于 2019 年 7 月处置

（2）投资性房地产租赁价格的公允性分析

报告期内，公司投资性房地产对外租赁情况如下：

具体内容	租赁对象	租赁期间	租赁价格	租赁市场价格[注 1]
鄞州商会大厦北五楼（503、504、505）	宁波通宝日用品有限公司	2016/01/01-2020/08/31	200,000 元/年	212,220 元/年
鄞州商会大厦北五楼（502、507、508）	陈波	2016/12/01-2020/08/31	200,000 元/年	212,220 元/年
鄞州商会大厦北五楼（501）	宁波瑞利星商贸发展有限公司	2020/03/20-2021/03/19	180,000 元/年	155,628 元/年
中山分公司厂房/土地	中山市中意吸油烟机有限公司	2011/06/01-2018/05/31	14,400 元/月	25,200 元/月[注 2]
中山分公司厂房/土地	中山市中意吸油烟机有限公司	2018/06/01-2019/12/31	71,500 元/月	72,392 元/月
中山分公司厂房/土地	中山市中意吸油烟机有限公司	2020/01/01-2020/12/31	84,210 元/月	85,108 元/月
中山分公司厂房/土地	中山当乐电气有限公司	2015/06/01-2018/06/01	6,000 元/月	10,500 元/月[注 2]
中山分公司厂房/土地	中山当乐电气有限公司	2018/06/01-2019/12/31	14,500 元/月	14,209 元/月
中山分公司厂房/土地	中山当乐电气有限公司	2020/01/01-2020/12/31	16,685 元/月	16,815 元/月
兴宁路房产	吴忠伟	2017/07/01-2019/06/30	125,000 元/年	159,635 元/年

注 1：上述房产租赁市场价格=同期同地段同类型房产公开挂牌租赁单价×发行人对应房产面积；

注 2：租赁价格低于租赁市场价格的主要原因为租赁合同签订时间较早，且合同租赁期间较长，公司已于 2018 年重新签订租赁合同

由上表可知，报告期内，公司房产租赁价格与同期同地段租赁市场价格差异较小，公司投资性房地产租赁价格公允。

二、披露 2019 年处置投资性房地产具体情况、处置原因、处置价格依据及其公允性、交易对象，具体会计处理过程

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“十、资产质量分析”之“（三）非流动资产分析”之“2、投资性房地产”补充披露如下：

（3）投资性房地产处置情况

2019 年，由于兴宁路房屋结构较差，出租回报率较低，后续升值空间有限，为盘活存量资产，同时给公司经营补充流动资金，公司决定将该房屋进行出售，具体情况如下：

单位：万元

处置项目	交易对象	交易途径	交易价格	定价依据	可比市场价格
兴宁路房产 3 层	邱子平	中介挂牌出售	183.50	市场价格	188.2
兴宁路房产 2 层	王云飞	中介挂牌出售	156.50	市场价格	214.9
兴宁路房产 1 层	张狮风	中介挂牌出售	160.00	市场价格	162.7

注：上述房产市场价格=同期同地段同类型房产公开挂牌出售单价×发行人对应房产面积；兴宁路房产 2 层交易价格低于市场价格的主要原因为 2 层结构较差

发行人通过房屋中介挂牌，参照同期同地段市场价格对兴宁路房产进行了出售，交易对象来源于中介，为市场独立第三方。经与公开可比市场价格比较，兴宁路房产处置价格具有公允性。

具体会计处理过程如下：

投资性房地产处置及相关费用、税费转入固定资产清理：

单位:元

借：固定资产清理　　463,893.06

投资性房地产累计折旧　　1,719,087.51

贷：投资性房地产　　1,809,565.80

银行存款　　373,414.77

收到处置价款：

借：银行存款　　5,000,000.00

贷：固定资产清理　　463,893.06

应交税金—增值税　　163,679.62

资产处置收益　　4,372,427.32

三、请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见

（一）核查程序

1、实地检查报告期各期末房产，盘点房产是否存在闲置以及出租情况；

2、检查报告期内相关租赁合同、租金流水及发票等单据，与周边市场租金情况进行比较，核实租金价格公允性，核实承租人身份信息；

3、检查报告期各期末不动产权证；

4、访谈公司相关负责人，了解处置投资性房地产的具体原因、定价依据、交易对象等情况；

5、检查交易合同、交易对象身份、资金流水等信息，核实交易的真实性、交易对象是否存在关联关系，比较交易价格与市场价格的差异，核实交易价格公允性；

6、复核处置投资性房地产的会计处理是否符合《企业会计准则》的相关规定。

（二）核查意见

经核查，保荐人、申报会计师认为：

1、发行人投资性房地产期末余额真实，租赁对象为独立第三方，租赁价格公允；

2、发行人 2019 年处置投资性房地产交易真实，交易对象为独立第三方，交易价格公允，具体会计处理符合《企业会计准则》的相关规定。

问题 27、关于违约金、赔偿金。

根据招股说明书，2018 年、2019 年发行人发生违约金、赔偿金 20 万元、14.15 万元，2019 年发生滞纳金 30.93 万元。

请发行人：（1）补充披露报告期内违约金、赔偿金、滞纳金发生原因，是否涉及诉讼或仲裁事项、发行人违法违规行为，如有，请进一步披露相关事项，

是否存在安全生产责任事故，对发行人具体影响，是否构成本次发行上市的法律障碍；（2）补充披露报告期内退货、换货、索赔的具体情况，是否存在售后服务费用及相应会计处理。请保荐人、发行人律师核查问题（1）并发表明确意见，请保荐人、申报会计师核查问题（2）并发表明确意见。

【回复】

一、补充披露报告期内违约金、赔偿金、滞纳金发生原因，是否涉及诉讼或仲裁事项、发行人违法违规行为，如有，请进一步披露相关事项，是否存在安全生产责任事故，对发行人具体影响，是否构成本次发行上市的法律障碍

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“九、经营成果分析”之“（六）其他项目分析”之“8、营业外支出”补充披露如下：

报告期内，公司营业外支出的具体情况如下：

单位：万元

项　目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
对外捐赠	-	5.00	5.00	5.00
非流动资产毁损报废损失	-	8.42	-	-
滞纳金	**36.57**	30.93	-	-
违约金、赔偿金	-	14.15	20.00	-
其他	-	0.07	4.30	0.12
合　计	**36.57**	58.57	29.30	5.12

（1）2020 年 1-6 月，发行人缴纳的滞纳金系补缴历史上改制剥离资产占用费产生的滞纳金。发行人已取得东钱湖国资办、东钱湖管委会、宁波市人民政府关于改制事项的合规性确认意见，发行人未因此受到相关行政主管部门的行政处罚。

（2）2019 年度，发行人缴纳的滞纳金系根据申报会计师 IPO 审计调整结果而补缴企业所得税、增值税等产生的税收滞纳金。报告期内，发行人未因此受到税务主管部门的行政处罚。

（3）2018 年度、2019 年度，发行人的违约金、赔偿金主要为发行人向客户交付的部分产品存在瑕疵，因此按双方协议约定或协商向客户支付相应的违约金或赔偿金，该等情形不涉及诉讼或仲裁事项，也不涉及违法违规行为。

根据宁波市鄞州区应急管理局出具的《证明》，发行人报告期内未发生安全生产责任事故，也未因违反安全生产相关法律法规受到行政处罚。

二、补充披露报告期内退货、换货、索赔的具体情况，是否存在售后服务费用及相应会计处理

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“九、经营成果分析”之“（二）营业收入分析”补充披露如下：

8、退货、换货、索赔情况

报告期内，公司退货、换货、索赔的具体情况如下：

单位：万元

项　目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
退货金额	125.62	369.81	412.84	281.01
换货金额	67.74	49.46	37.26	53.74
营业收入	18,263.19	40,542.48	32,663.22	28,009.90
退货金额占营业收入的比例	0.69%	0.91%	1.26%	1.00%
换货金额占营业收入的比例	0.37%	0.12%	0.11%	0.19%
索赔金额	-	14.15	20.00	-
净利润	3,630.69	7,931.39	5,109.87	4,147.39
索赔金额占净利润的比例	-	0.18%	0.39%	-

报告期内，公司的退货金额分别为 281.01 万元、412.84 万元、369.81 万元、125.62 万元，占当期营业收入的比例分别为 1.00%、1.26%、0.91%、0.69%；公司的换货金额分别为 53.74 万元、37.26 万元、49.46 万元、67.74 万元，占当期营业收入的比例分别为 0.19%、0.11%、0.12%、0.37%。主要为客户因少量产品瑕疵等对产品进行退换货。

报告期内，公司客户索赔金额分别为 0.00 万元、20.00 万元、14.15 万元、

0.00 万元，金额较小，占净利润的比例分别为 0.00%、0.39%、0.18%、0.00%，对公司经营业绩的影响较小。

报告期内，公司与售后服务相关的费用主要为业务人员差旅费等，且金额较小，故按实列支。

三、请保荐人、发行人律师核查问题（1）并发表明确意见，请保荐人、申报会计师核查问题（2）并发表明确意见

（一）请保荐人、发行人律师核查问题（1）并发表明确意见

1、核查程序

为核查上述问题，保荐人、发行人律师履行了以下核查程序：

（1）核查报告期内发行人的违约金、赔偿金、滞纳金统计明细及相关凭证资料；

（2）取得发行人相关主管部门出具的合规证明；

（3）取得发行人出具的相关书面说明。

2、核查意见

经核查，保荐人、发行人律师认为：

（1）发行人 2019 年缴纳的滞纳金系根据申报会计师 IPO 审计调整结果而补缴企业所得税、增值税等产生的税收滞纳金，2020 年上半年缴纳的滞纳金系发行人向宁波东钱湖旅游度假区财政局补缴改制过程中剥离资产使用费产生的滞纳金，发行人报告期内未因此受到税务等主管部门的行政处罚，该等情形不会构成本次发行上市的法律障碍；

（2）报告期内，发行人的违约金、赔偿金为正常业务往来发生的违约金、赔偿金，不涉及诉讼或仲裁事项，也不涉及违法违规行为，该等情形不会构成本次发行上市的法律障碍；

（3）报告期内，发行人不存在安全生产责任事故，也未因违反安全生产相关法律法规受到行政处罚。

（二）请保荐人、申报会计师核查问题（2）并发表明确意见

1、核查程序

（1）访谈发行人销售部门负责人，了解公司销售模式、销售业务流程、退换货政策等相关政策的执行情况；

（2）获取发行人退换货及索赔清单，核查报告期内发行人的退换货及索赔情况，对发行人与退换货、索赔相关的会计处理情况进行复核。

2、核查意见

经核查，保荐人、申报会计师认为：

（1）报告期内，发行人存在退换货及索赔的情况，但金额较小，对营业收入和经营业绩的影响较小；

（2）报告期内，公司与售后服务相关的费用主要为业务人员差旅费等，且金额较小，故按实列支。

问题 28、关于股东纳税情况。

根据招股说明书，发行人设立以来的历次股权变动中，存在部分股权转让未经股东会审议或未及时缴税的情况，截至目前均已进行补正。

请发行人补充披露历次股权转让中未及时缴纳税款行为是否涉及发行人实际控制人及董事、监事、高级管理人员。如涉及，请进一步披露相关税款未及时缴纳的行为是否会导致相关人员受到行政处罚的风险，是否对本次发行上市构成法律障碍。请保荐人、发行人律师核查并发表明确意见。

【回复】

一、请发行人补充披露历次股权转让中未及时缴纳税款行为是否涉及发行人实际控制人及董事、监事、高级管理人员。如涉及，请进一步披露相关税款未及时缴纳的行为是否会导致相关人员受到行政处罚的风险，是否对本次发行上市构成法律障碍

发行人已在招股说明书“第五节　发行人基本情况”之“二、发行人改制与

设立情况”之“（七）发行人历次股权变动及纳税情况”补充披露如下：

发行人自成立以来的历次股权转让中涉及发行人实际控制人及董事、监事、高级管理人员未及时缴纳税款行为的具体情况如下：

序号	转让方名称	受让方名称	转让时间	转让股权		定价依据	转让原因	纳税情况
				数量（万股）	价格（元/股）			
1	任卫庆	谢华	2007.09	10.00	2.10	参照梅湖实业转让价格	自愿转让	未缴纳个人所得税
2	任卫庆	钱刚等4名自然人	2014.04	90.00	18.30	参照任卫庆整体收购色母粒有限股权价格	自愿转让	未缴纳个人所得税
3	职工持股会预留股[注1]	毛巍等17名自然人	2016.08	48.50	12.00	转让价格由转让双方协商一致，参照任卫庆整体收购色母粒有限股权价格，并享有股权激励优惠	职工持股会预留股清理	未缴纳个人所得税
4	任卫庆	黄定等6名自然人[注2]	2017.04	38.50	17.05	参照任卫庆整体收购色母粒有限股权价格	自愿转让	未缴纳个人所得税
5	职工持股会预留股	杨丽等17名自然人	2019.06	6.92	16.00	参照2016年员工认购职工持股会预留股价格，加上未分配利润	职工持股会预留股清理	未缴纳个人所得税

注1：职工持股会预留股由发行人董事、财务总监陈忠芳代持；

注2：任卫庆2017年转让股权的受让方共10人，其中毛春光、祖万年、周必红、李兴达4人已于当时办理工商变更登记，并缴纳股权转让个人所得税

上述股权转让当时未办理工商变更登记，未进行纳税申报，2019年8月，发行人解除股权代持并将隐名股东股权还原至持股平台时，发行人股东已经按照税务局核定金额对上述股权转让个人所得税进行一次性补缴。

根据宁波市鄞州区税务局出具的《无违规证明》，在宁波色母粒（股改前名称为宁波色母粒有限公司）历次股权转让过程中，未发现偷税、漏税行为，未发现违法、违规现象，亦无行政处罚记录。

根据发行人及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员出具的说明，报告期内，发行人及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员不存在受到税务主管部门立案调查或行政处罚的情形。

综上所述，上述相关税款未及时缴纳的行为不会导致相关人员受到行政处罚的风险，亦不会对本次发行上市构成法律障碍。

二、请保荐人、发行人律师核查并发表明确意见

（一）核查程序

为核查上述问题，保荐人、发行人律师履行了以下核查程序：

1、核查发行人自成立以来在市场监督管理部门登记、备案的全套工商档案资料；

2、核查发行人历史上历次股权转让的价款支付凭证及税款缴纳凭证；

3、取得发行人税务主管部门出具的相关证明文件；

4、取得发行人及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员出具的相关说明文件。

（二）核查结论

经核查，保荐人、发行人律师认为：发行人自成立以来的历次股权转让中涉及发行人实际控制人及董事、监事、高级管理人员未及时缴纳税款行为，前述相关人员已经按照税务局核定金额对股权转让个人所得税进行一次性补缴，相关税款未及时缴纳的行为不会导致相关人员受到行政处罚的风险，亦不会对本次发行上市构成法律障碍。

（以下无正文）

（本页无正文，为《关于宁波色母粒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》之发行人盖章页）

宁波色母粒股份有限公司

2020 年 10 月 19 日

保荐人（主承销商）声明

本人已认真阅读宁波色母粒股份有限公司本次审核问询函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，审核问询函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。

保荐代表人：

顾　盼　　卞雨晨

总经理：

邓　舸

国信证券股份有限公司

2020 年 10 月 19 日