中汇会计师事务所(特殊普通合伙)
Zhonghui Certified Public Accountants LLP

地址(Add):中国杭州市钱江新城新业路8号UDC时代大厦A座6层
邮编(P.C):310016
电话(Tel):0571-88879999
传真(Fax):0571-88879000
www.zhcpa.cn

关于浙江严牌过滤技术股份有限公司
首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的
第二轮审核问询函
有关财务问题回复的专项说明

中汇会计师事务所(特殊普通合伙)
Zhonghui Certified Public Accountants LLP

地址(Add):中国杭州市钱江新城新业路8号UDC时代大厦A座6层
邮编(P.C):310016
电话(Tel):0571-88879999
传真(Fax):0571-88879000
www.zhcpa.cn

关于浙江严牌过滤技术股份有限公司
首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的
第二轮审核问询函
有关财务问题回复的专项说明

中汇会专[2020]6732号

深圳证券交易所:

根据贵所2020年11月27日出具的《关于浙江严牌过滤技术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第二轮审核问询函》(审核函〔2020〕010185号)(以下简称“问询函”)的要求,我们作为浙江严牌过滤技术股份有限公司(以下简称公司或严牌公司或发行人)首次公开发行股票的申报会计师,对问询函有关财务问题进行了认真分析,并补充实施了核查程序。现就问询函有关财务问题回复如下:

问题2:关于主营业务收入

审核问询回复显示,2018年和2019年,发行人主营业务收入增长率分别为26.94%和27.86%,新增收入主要来自无纺滤袋;2020年上半年,发行人销售疫情防控用口罩面料实现销售收入6,164.17万元,是收入增长的主要来源。

请发行人补充披露:

(1)口罩面料的主要客户类型,模拟编制在不发生疫情的情况下2020年1-6月的盈利实现情况;(2)无纺滤袋在报告期内的收入增长主要来自存量客户还是增量客户、终端客户还是贸易商客户,其收入增长规模高于其他产品的原因及

合理性；(3)无纺滤布单价远低于无纺滤袋，但机织滤布单价与机织滤袋相差不大的原因；(4)无纺滤袋-PI的销售均价在报告期内增长较快的原因；(5)影响滤布和滤袋产品价格的主要因素，不同材质的滤袋在后处理工序、规格等方面是否存在较大差异，无纺滤布-PPS和无纺滤袋-PPS的销售均价相差较小，但无纺滤布-涤纶和无纺滤袋-涤纶价格相差较大的原因。

请保荐人和申报会计师发表明确意见。

一、口罩面料的主要客户类型，模拟编制在不发生疫情的情况下2020年1-6月的盈利实现情况；

【回复】

(一)口罩面料的主要客户类型

公司2020年上半年销售的口罩面料主要客户类型如下：

单位：万元

客户类型	销售金额	占比
过滤材料生产加工客户(口罩加工商)	5,451.32	88.44%
贸易商	712.85	11.56%
小　计	6,164.17	100.00%

发行人销售的“纳米膜口罩面料”主要用于进一步加工生产医用疫情防控口罩产品，故下游客户主要为生产口罩的加工商，收入占比88.44%。

(二)在不发生疫情的情况下2020年1-6月的盈利实现情况

1、新冠疫情对发行人2020年1-6月盈利水平影响

(1)延迟开工

疫情防控期间，公司及国内主要客户、主要供应商的生产经营均受到一定程度的影响，公司原材料的采购、产品的生产和交付受到延期复工影响，延期

复工期间公司正常支付员工工资、计提固定资产、无形资产折旧，对公司经营业绩产生一定的影响。在模拟编制在不发生疫情的情况下，公司无上述停工期间损失。

(2)对境内外销售的影响

1)对境内销售的影响主要集中体现在 2020 年 2-3 月，由于疫情期间延期复工、复工初期产能释放不足，以及由于疫情管控相关隔离措施，使得客户延后部分订单。在模拟编制不发生疫情的情况下，公司 2020 年 1-6 月境内参照以前年度境内销售增幅以及公司相对谨慎的销售计划确定，过去三年境内销售增幅以及 2020 年 1-6 月预计增幅数据对比如下：

单位：万元

收入分类	2020 年 1-6 月预计	2019 年 1-6 月	2017 年增幅	2018 年增幅	2019 年增幅	过入 3 年平均增幅	2020 年 1-6 月增幅
无纺滤布	576.14	342.94	42.37%	0.91%	-26.81%	5.49%	68.00%
无纺滤袋	7,117.20	4,921.49	78.03%	94.80%	107.37%	93.40%	54.96%
机织滤布	5,642.79	4,452.42	84.62%	22.01%	18.73%	41.79%	26.74%
机织滤袋	2,480.37	1,973.75	31.34%	63.92%	23.08%	39.45%	25.67%
其他	1,072.74	414.15	119.74%	48.62%	31.28%	66.55%	36.03%
小　计	16,889.24	12,104.75	69.40%	46.39%	47.96%	54.58%	39.53%

2)2020 年 3 月以来，海外新冠疫情一直处于扩张态势，对公司海外客户需求产生不利影响，尤其是疫情较为严重的美国、巴西、印度等地。

同时，发行人主要客户 YP Brasil 经营地巴西由于新冠疫情较为严重，对经济及里亚尔汇率产生较大不利影响，YP Brasil 采购减少的同时，按期支付货款存在一定困难，发行人对 YP Brasil 的应收款项按 20%的比例计提坏账准备。考虑到 2018 年开始的中美贸易战对发行人境外销售存在一定影响，发行人对 2020 年 1-6 月境外销售在以前年度境外销售增幅基础上，考虑中美贸易战对境外销售的影响进行预计，过去三年境外销售增幅以及 2020 年 1-6 月预计增幅数据对比如下：

单位：万元

收入分类	2020 年 1-6 月预计	2019 年 1-6 月	2017 年增幅	2018 年增幅	2019 年增幅	过入 3 年平均增幅	2020 年 1-6 月增幅
无纺滤布	4,487.20	4,763.36	13.06%	11.03%	-5.80%	6.10%	-5.80%
无纺滤袋	212.98	219.82	52.80%	41.92%	-3.11%	30.54%	-3.11%
机织滤布	2,468.95	2,284.96	15.37%	-6.13%	14.92%	8.05%	8.05%
机织滤袋	107.65	102.68	36.53%	16.29%	-38.31%	4.84%	4.84%
其他	845.78	745.25	17.37%	19.16%	3.93%	13.49%	13.49%
小　计	8,122.55	8,116.07	15.37%	7.35%	0.27%	7.66%	0.08%

同时，YP Brasil 的坏账准备率与以前年度保持一致，2020 年 1-6 月预计在没有疫情的情况下减少计提坏账准备金额 160.12 万元。

3)发行人于 2020 年 2 月复产后，发挥自身生产无纺过滤材料对供应疫情防控物资的优势，加强对疫情防控过滤材料生产设备改造和研发投入，对原有部分无纺滤布生产线和相关覆膜机进行改造和调整，投入设备、材料和人力生产“纳米膜口罩面料”，尽可能满足防疫物资需求。上述“纳米膜口罩面料”的开发、生产和销售增加了公司 2020 年 1-6 月销售收入，在不发生疫情的情况下，公司 2020 年 1-6 月无相关“纳米膜口罩面料”收入成本。

(4)疫情相关政府特殊支持政策变化

为减轻新冠疫情对中小型企业的冲击，使单位恢复生产后有一个缓冲期，国家对各类参保企业实行免征政策，对湖北省以外的中小型企业，2-6 月份全部减免社保。

在模拟编制在不发生疫情的情况下，发行人无法享受上述社保减免政策，2020 年 1-6 月预计增加社保支出 238.01 万元。

(5)疫情相关防护支出增加

由于新冠疫情，发行人增加公司及员工相关防护产品支出，包括各类消毒用品、口罩等防护用品、员工隔离产生的额外费用、对外捐赠等，对发行人的

支出造成一定的影响。

在模拟编制不发生疫情的情况下，发行人无上述与新冠疫情相关的支出，2020 年 1-6 月预计减少疫情防护支出 19.43 万元。

(6) 其他影响

虽然我国新冠疫情在 4 月份以后得到有效控制，但疫情防控已呈现日常化管理状态，对发行人员工招聘、业务拓展、上下游客户供应商仍有一定的不利影响，由于上述影响无法一一量化，在模拟编制不发生疫情的情况下，暂不考虑上述因素对财务报表的影响。

2、在不发生疫情的情况下 2020 年 1-6 月的盈利实现情况

(1) 根据上述假设，模拟编制不发生疫情的情况下，2020 年 1-6 月的盈利实现情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年 1-6 月	增幅
一、营业收入	25,381.18	20,732.03	22.42%
减：营业成本	16,946.81	13,263.50	27.77%
税金及附加	101.39	163.08	-37.83%
销售费用	1,592.67	1,303.20	22.21%
管理费用	1,944.14	1,673.66	16.16%
研发费用	862.19	773.33	11.49%
财务费用	219.48	333.68	-34.22%
加：其他收益	326.87	158.41	106.34%
投资收益（损失以“-”号填列）	15.83	-	-
公允价值变动收益（损失以“-”号填列）	-36.67	-	-
信用减值损失（损失以“-”号填列）	-206.14	-114.89	79.42%
资产减值损失（损失以“-”号填列）	-190.30	-158.54	20.03%

资产处置收益(损失以“-”号填列)	-	2.83	-
二、营业利润(亏损以“-”号填列)	3,624.10	3,109.38	16.55%
加：营业外收入	373.58	19.65	1,801.17%
减：营业外支出	100.00	1.10	8,990.91%
三、利润总额(亏损总额以“-”号填列)	3,897.68	3,127.93	24.61%
减：所得税费用	574.81	466.33	23.26%
四、净利润(净亏损以“-”号填列)	3,322.87	2,661.60	24.84%

(2)极端情况下，假设其他受疫情影响因素均不进行模拟，直接扣除口罩材料销售收入、成本及直接费用的情况下，2020 年 1-6 月的盈利实现情况如下：

单位:万元

项目	2020 年 1-6 月实际金额	口罩材料	直接扣除口罩材料后 2020 年 1-6 月盈利	2019 年 1-6 月金额	与上年同期变化情况
营业收入	26,637.30	6,164.17	20,473.13	20,732.03	-1.25%
营业成本	15,470.75	1,472.52	13,998.23	13,263.50	5.54%
期间费用	4,325.60	62.51	4,263.09	4,083.88	4.39%
利润总额	6,630.12	4,629.14	2,000.98	3,127.93	-36.03%
净利润	5,652.35	3,934.69	1,717.66	2,661.60	-35.47%

发行人已在招股说明书“第十一节　其他重要事项”之“六、公司存在的其他重要事项”之“(三)模拟编制在不发生疫情的情况下 2020 年 1-6 月的盈利实现情况”修改和补充披露了上述楷体加粗部分内容，并对相关风险因素进行了补充修改和披露。

【核查程序】

取得发行人口罩面料销售清单，检查相关销售合同、发票、签收单，并对客户进行函证和走访，取得发行人模拟编制在不发生疫情情况下的财务报表。

【核查结论】

经核查，保荐机构及申报会计师认为：

发行人销售的“纳米膜口罩材料”主要用于进一步加工生产医用口罩，下游客户主要为口罩加工商，符合实际情况；发行人模拟编制在不发生疫情情况下的盈利数据的相关假设和计算过程合理。

二、无纺滤袋在报告期内的收入增长主要来自存量客户还是增量客户、终端客户还是贸易商客户，其收入增长规模高于其他产品的原因及合理性；

【回复】

(一)无纺滤袋在报告期内收入增长来源

1、按存量客户和增量客户分类

最近三年，公司无纺滤袋产品销售收入结构以存量客户为主，同时销售收入持续增长，各年均有新增客户贡献收入，无纺滤袋收入结构情况如下：

单位：万元

客户类型	2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
存量客户	9,165.19	58.67%	3,543.95	45.31%	2,726.83	66.20%
增量客户	6,455.97	41.33%	4,278.07	54.69%	1,392.42	33.80%
小计	15,621.16	100.00%	7,822.02	100.00%	4,119.25	100.00%

发行人各年具有一定新增客户贡献收入，收入增长来源存量客户收入变化和新增客户贡献收入增幅。2018年公司无纺滤袋收入较上年增长3,702.77万元，其中新增客户客户收入比上年新增客户收入增长2,885.65万元，占无纺滤袋收入增长额的比例为77.93%，存量客户收入比上年增长817.12万元，占无纺滤袋收入增长额的比例为22.07%，增量客户是2018年度无纺滤袋收入增长的主要来源。2019年公司无纺滤袋收入较上年增长7,799.14万元，其中新增客户客户收入比上年新增客户收入增长2,177.90万元，占无纺滤袋收入增长额的比例为27.92%，存量客户收入比上年增长5,621.24万元，占无纺滤袋收入增长额的比例为72.08%，存量客户是2019年度无纺滤袋收入增长的主要来源。

公司无纺滤袋产品广泛运用于火电、水泥、化工、冶金等行业烟气排放除尘，公司紧抓近年来下游客户对高品质工业除尘滤袋需求持续增长的市场时机，加强对新客户的营销，使得报告期内无纺滤袋新客户持续增长，另一方面，公司根据客户新需求和新工况环境不断开发新产品，并以部分优势新产品为基础进行新客户营销，也在一定程度上增加了新客户。同时，公司产品贴合客户需求定制化生产，并提供全系列、高质量的产品和以及全流程的服务，公司客户具备一定粘性，增量客户以后年度转为存量客户。

2018年度，无纺滤袋增量客户收入大幅增长，主要系2018年度发行人新开发了国家电投集团远达环保装备制造有限公司、神华物资集团华南有限公司、浙江天虹物资贸易有限公司、首钢京唐钢铁联合有限责任公司和中国石油天然气股份有限公司抚顺石化分公司等大型客户，上述客户新增营业收入合计2,234.14万元，使当年增量客户收入增长较快，2019年度，该等客户转为存量客户，实现销售收入合计4,010.55万元，占2019年度存量客户新增销售金额的71.35%，占无纺滤袋存量客户收入的43.76%，近年来公司紧抓下游除尘需求增长的市场机遇，加强对火电、除尘设备等大型客户的营销，2018年度营销工作取得突破，争取到了国家电投集团等上述大型客户，该等客户规模和对公司采购规模均较大，对公司无纺滤袋产生持续需求，由2018年的新增客户转为了2019年存量客户，也是2019年度存量客户增长相对较高。

2、按终端客户和贸易商客户分类

单位：万元

客户类型	2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
终端客户	14,980.73	95.90%	7,624.68	97.48%	3,917.04	95.09%
其中：二次加工商	455.3	2.91%	688.09	8.80%	462.65	11.23%
贸易客户	640.43	4.10%	189.94	2.43%	202.21	4.91%
经销客户	-	-	7.4	0.09%	-	-
小计	15,621.16	100%	7,822.02	100%	4,119.25	100%

无纺滤袋产品需要根据客户工况环境、过滤设备运行情况、客户具体参数

要求等进行定制化生产，且存在相对较多售后安装指导和运行维护服务，因此滤袋产品客户主要以终端客户为主，收入增长以来源于终端客户为主。

(二)无纺滤袋产品收入增长规模高于其他产品的原因及合理性

在下游市场需求增长的背景下，发行人无纺和机织产品销量和收入均实现持续增长，发行人无纺滤袋主要为单价相对较高的PPS和PI等材质产品，销量增长使销售额增长幅度相对其他产品较大。

1、发行人整体经营业绩持续增长

报告期内，发行人积极把握行业发展的机遇，依托自身较强的竞争力不断进行市场开拓，主要产品销售收入和销量呈持续增长趋势，2017 年至 2019 年主营业务收入复合增长率为 27.40%。发行人无纺滤袋产品的增长符合环保过滤行业的发展趋势以及公司整体业绩的增长趋势。

2、发行人无纺滤布和袋产品以及机织滤布和袋产品均呈现持续增长趋势

2017 年至 2019 年，发行人的无纺滤布和袋产品销售数量的复合增长率为 21.18%，销售收入的复合增长率为 36.86%；机织滤布和袋产品销售数量的复合增长率为 22.99%，销售收入的复合增长率为 18.46%，因此，发行人无纺滤布和袋产品的销量与机织滤布和袋产品的销量呈现相同的增长趋势。

发行人无纺滤布和袋产品的销售收入增长率高于机织滤布和袋的销售收入增长主要系 PPS 无纺滤袋、PI 无纺滤袋等高温产品是无纺系列产品收入增长的主要来源，该等产品原材料价格相对较高，产品售价亦相应较高；而机织滤布和袋产品的销售增长主要来源于丙纶、锦纶等相对低价产品。

综上，环保过滤行业积极发展促使发行人无纺系列产品和机织系列产品在报告期内均连续增长。

3、发行人的无纺滤布产品和无纺滤袋产品的最终应用市场相同，近年来发

行人顺应除尘市场需求增长趋势，将发展及营销重点放在终端客户上，使得无纺滤袋产品增速高于无纺滤布产品

发行人的无纺滤布产品和无纺滤袋产品最终均配套过滤设备用于火电、水泥、化工等领域的烟气除尘，其中无纺滤布以化学纤维制成，是无纺滤袋的主要原材料。由于无纺滤布和无纺滤袋产品共同消耗发行人无纺滤布的产能，因此上述两类产品的销量及收入占比常呈现“此消彼长”的状态。

报告期内公司无纺滤袋产品增速高于无纺滤布产品(剔除口罩材料产品)，一方面系近年来，为进一步强化竞争优势和提升市场地位，增强盈利及可持续发展能力，发行人注重对过滤设备厂商以及水泥、化工、火电等领域的最终使用用户的开拓。同时，随着终端使用用户对材料质量细节和服务要求的不断提高，通常选择实力较强、口碑较好的大型过滤材料供应商合作，因此，报告期内发行人向过滤设备厂商以及水泥、化工、火电等领域的最终使用用户的销售无纺滤袋产品额不断提高；另一方面，受贸易摩擦、加征关税等因素的影响，发行人无纺滤布产品在美国市场的优势及盈利能力有所减弱，而随着国内除尘市场需求的大幅增长，公司在产能有限的情况下优先满足国内重要客户的需求，因此发行人无纺滤布未能实现快速增长。

综上，报告期内无纺滤袋产品的快速增长符合行业发展以及发行人整体业绩持续增长的趋势，同时发行人的无纺系列产品(不含口罩材料)与机织系列产品销量增长趋势基本一致。无纺系列产品中，无纺滤袋产品的增长更为快速则主要与发行人近年来着重开拓国内市场以及终端客户群体的策略相关。因此，无纺滤袋的增长合理。

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“十二、发行人经营成果分析”之“(二)营业收入分析”之“2、主营业务收入的构成及变动分析”修改和补充披露了上述楷体加粗部分内容。

【核查程序】

查阅发行人报告期内销售明细，按存量客户和增量客户以及终端客户和贸易客户进行分别分类，对发行人高管人员进行谈话。

【核查结论】

经核查，保荐机构及申报会计师认为：发行人无纺滤袋收入增长总体上主要来自存量客户和终端客户，符合实际情况；无纺滤袋收入增长规模高于其他产品的原因合理。

三、无纺滤布单价远低于无纺滤袋，但机织滤布单价与机织滤袋相差不大的原因；

【回复】

报告期内，公司无纺滤布单价远低于无纺滤袋，主要因无纺滤袋产品以PPS、PI等原材料单价较高的产品为主，无纺滤布以涤纶滤布等原材料单价相对较低的产品为主；机织滤布单价与机织滤袋单价接近，主要因机织滤布和机织滤袋均以丙纶材质为主，单价相差相对较小。

报告期内，机织和无纺各主要产品收入占比和均价情况如下：

单位：元/平米

产品	2020年1-6月		2019年度		2018年度		2017年度	
	单价	收入占比	单价	收入占比	单价	收入占比	单价	收入占比
无纺滤布产品								
PPS无纺滤布	61.08	7.09%	62.37	12.02%	60.72	16.30%	64.49	16.16%
涤纶无纺滤布	9.33	45.22%	9.76	55.24%	9.27	44.83%	9.81	43.05%
芳纶无纺滤布	51.91	28.11%	58.00	14.46%	49.95	26.14%	48.64	27.11%
其他(不包括口罩材料)	**18.94**	**19.58%**	**15.17**	**18.28%**	**16.68**	**12.72%**	**15.11**	**13.68%**
合计	**15.30**	**100.00%**	**13.69**	**100.00%**	**15.65**	**100.00%**	**16.39**	**100.00%**
无纺滤袋产品								
PI无纺滤袋	106.90	16.85%	100.44	11.17%	125.62	10.35%	80.77	16.62%
PPS无纺滤袋	59.11	46.72%	62.07	62.64%	62.80	44.97%	66.23	31.59%

涤纶无纺滤袋	16.89	10.78%	17.73	11.60%	18.27	16.54%	18.03	27.48%
其他	**74.39**	**25.65%**	**54.13**	**14.59%**	**61.02**	**28.14%**	**39.41**	**24.31%**
合计	**51.78**	**100.00%**	**48.92**	**100.00%**	**46.19**	**100.00%**	**35.41**	**100.00%**
机织滤布产品								
丙纶机织滤布	9.92	58.60%	11.30	64.76%	11.36	66.17%	13.10	62.78%
涤纶机织滤布	23.29	13.94%	20.62	14.93%	19.75	17.00%	18.98	17.85%
其他	**19.44**	**27.46%**	**28.92**	**20.31%**	**32.55**	**16.83%**	**31.55**	**19.37%**
合计	**12.63**	**100.00%**	**13.98**	**100.00%**	**13.88**	**100.00%**	**15.76**	**100.00%**
机织滤袋产品								
丙纶机织滤袋	17.30	57.57%	18.33	62.51%	17.35	65.75%	17.43	71.28%
锦纶机织滤袋	21.95	29.16%	21.78	28.32%	20.99	23.19%	23.73	16.57%
其他	**29.52**	**13.27%**	**29.42**	**9.17%**	**25.72**	**11.06%**	**21.41**	**12.14%**
合计	**19.59**	**100.00%**	**19.91**	**100.00%**	**18.78**	**100.00%**	**18.67**	**100.00%**

报告期内，公司无纺滤布产品以单价相对较低的涤纶产品为主，涤纶无纺滤布报告期内均价为9.54元/平米(算数平均，本题下同)，收入占比平均为47.09%，其他材质无纺滤布主要为丙纶无纺滤布等单价亦相对较低的品种，单价相对较高的PPS和芳纶无纺滤布等收入占比相对较低；无纺滤袋产品以单价相对较高的PPS和PI无纺滤袋为主，报告期内均价分别为62.55元/平米和103.43元/平米，收入占比合计平均为60.23%，其他材质无纺滤袋中主要为PTFE和芳纶等单价较高产品，因此，公司无纺滤布均价低于无纺滤袋均价。公司报告期内机织滤布和机织滤袋均以丙纶材质为主，均价相差较小。因此，机织滤布均价与机织滤袋差异相对较小。

发行人已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“四、发行人销售情况和主要客户”之“(四)主要产品销售价格变动”中补充披露了上述楷体加粗部分内容。

【核查程序】

查阅发行人销售明细表。

【核查结论】

经核查，保荐机构和申报会计师认为，发行人无纺滤布单价远低于无纺滤袋，但机织滤布单价与机织滤袋相差不大系各类别产品明细结果不同所致，原因合理。

四、无纺滤袋-PI 的销售均价在报告期内增长较快的原因；

【回复】

报告期内，公司 PI 无纺滤袋均价及变化情况如下：

单位：元/平方米

产品种类	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度
	均价	变化	均价	变化	均价	变化	均价
无纺滤袋-PI	106.90	6.43%	100.44	-20.04%	125.62	55.52%	80.77

2018 年均价较上年上涨 55.52%，主要因 2018 年度公司为客户特别研发和生产的 PI 复合除尘袋-136*8250mm 单价为 129.41 元/平方米，当年实现收入 707.45 万元，占当年收入的比例为 87.36%，拉高了 2018 年度整体的销售均价。

2019 年度单价较上年下降 20.04%，主要因收入增长和产品种类丰富，高单价产品占比有所下降。2019 年度公司 PI 滤袋产品销售收入 1,744.20 万元，较 2018 年增长 115.40%，产品种类由 10 种增加至 19 种，袋产品为完全定制化产品，不同年度产品很少重合，随着产品明细品种的丰富，新增加了单价相对较低的产品，如加入单价相对材质的混纺产品 PI+芳纶+PPS 除尘袋(单价低于 80 元/平米)，而高单价产品如 PI 除尘袋-160*8000mm(花板 167)(单价 165.33 元，收入占比 26.68%)等产品占收入占比不高，因此 2019 年度整体均价较 2018 年度有所下降。

2020 年 1-6 月均价与 2019 年度基本一致，变化不大。

发行人已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“四、发行人销售情况和主要客户”之“(四)主要产品销售价格变动”中补充披露了上述楷体加粗部分

内容。

【核查程序】

查阅发行人PI无纺滤袋销售明细表。

【核查结论】

经核查，保荐机构和申报会计师认为，发行人报告期内PI无纺滤袋单价变化符合公司实际情况，原因合理。

五、影响滤布和滤袋产品价格的主要因素，不同材质的滤袋在后处理工序、规格等方面是否存在较大差异，无纺滤布-PPS 和无纺滤袋-PPS 的销售均价相差较小，但无纺滤布-涤纶和无纺滤袋-涤纶价格相差较大的原因。

【回复】

(一)影响滤布和滤袋价格的主要因素

公司以“成本+合理毛利”为基础，并参考不同客户及市场竞争状况等因素对产品进行综合定价。公司产品根据客户的具体要求和工况环境定制化生产，产品所用材质和型号(丝粗细长短等)及单位产品克重(即每平米材料的重量)是产品价格的基础。在材质及克重相同条件下，产品所处工况环境和过滤效果要求对应的生产工艺难易程度是影响产品价格的主要因素，产品的生产工艺(如具体织造和针刺方法、滤布内部结构)、后处理工艺(如覆膜工艺、热定型工艺等)等代表生产工艺技术含量。除上述产品本身的价格影响因素外，产品市场竞争状况、客户合作情况及采购规模等因素对产品价格也有重要影响。部分先进企业凭借较强的工艺技术实力和全方位的服务，在同等市场竞争条件下，具备相对较强的与客户议价的能力。

(二)不同材质的滤袋在后处理工序、规格等方面是否存在较大差异

公司无纺产品的后处理工序主要包括定型、烧毛、压光、覆膜、防油水

等，以及前述部分后处理工序的组合，公司机织产品后处理方法相对较少，主要工序主要包括压光、定型等，机织和无纺产品后处理工序根据客户要求及工况环境实施，不同材质产品后处理工序差异不大。

公司无纺和机织滤袋根据客户要求定制生产，不同产品在材质、克重、性能参数、后处理工序以及形状、尺寸等多种因素可能存在不同，滤袋产品在整体上存在较大差异，不同性能参数及型号的滤袋较少重复生产。

(三)无纺滤布-PPS 和无纺滤袋-PPS 的销售均价相差较小，但无纺滤布-涤纶和无纺滤袋-涤纶价格相差较大的原因

公司 PPS 和涤纶无纺滤布主要销给海外客户，主要客户为海外过滤材料加工商及其他类型客户，市场整体竞争情况类似；PPS 和涤纶无纺滤袋主要销售给国内工业除尘终端客户，PPS 无纺滤袋对标高温除尘市场，面临竞争程度较为激烈，定价相对保守，滤袋较滤布提价程度有限，涤纶无纺滤袋下游为中常温除尘材料市场，竞争激烈程度相对缓和，议价空间相对较大，较滤布提价也较高。报告期内，两类产品的境内外收入占比如下：

产品	收入占比	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
涤纶无纺滤布	境内	12.30%	9.72%	13.51%	14.23%
	境外	87.70%	90.28%	86.49%	85.77%
涤纶无纺滤袋	境内	71.91%	88.66%	78.16%	76.19%
	境外	28.09%	11.34%	21.84%	23.81%
PPS 无纺滤布	境内	10.70%	2.48%	6.53%	2.94%
	境外	89.30%	97.52%	93.47%	97.06%
PPS 无纺滤袋	境内	99.49%	98.83%	96.10%	94.98%
	境外	0.51%	1.17%	3.90%	5.02%

PPS 和涤纶无纺滤布产品海外市场竞争情况类似，在“成本+合理毛利”并考虑市场竞争等因素的定价模式下，两种无纺滤布定价策略类似，毛利率水平基本相当；国内工业除尘市场方面，高温除尘市场客户规模和采购规模通常相对较大，市场参与者包括南京际华三五二一特种装备有限公司、中创环保、中材科技等资金实力较强的上市公司或其子公司，对于高温除尘行业相对后来

者发行人而言，高温除尘市场竞争相对激烈，公司 PPS 无纺滤袋定价较为保守，整体上相较于滤布提价相对较少；涤纶无纺滤袋主要用于中常温工业除尘，市场竞争程度相对缓和，公司具备相对较强的议价能力，价格较滤布有一定的附加价格空间，毛利率也高于 PPS 无纺滤袋。

报告期内，公司 PPS 和涤纶无纺滤布毛利率差异相对较小，而涤纶无纺滤袋毛利率高于 PPS 无纺滤袋，具体毛利率差异情况如下：

产品	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
无纺滤布-PPS	37.56%	25.75%	25.84%	29.16%
无纺滤布-涤纶	27.92%	27.66%	22.77%	31.57%
滤布毛利率差异	9.64%	-1.91%	3.07%	-2.41%
无纺滤袋-PPS	26.52%	36.55%	35.50%	39.89%
无纺滤袋-涤纶	34.13%	46.38%	41.88%	51.31%
滤袋毛利率差异	-7.61%	-9.83%	-6.38%	-11.42%

2020 年上半年 PPS 无纺滤布毛利率大幅高于涤纶无纺滤布，主要因部分 PPS 无纺滤布产品由美国子公司销售给美国客户转为公司直接向国内销售，少缴纳关税使成本大幅下降。

发行人已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“四、发行人销售情况和主要客户”之“(四)主要产品销售价格变动”中补充披露了上述楷体加粗部分内容。

【核查程序】

查阅发行人相关产品销售明细，与公司销售人员和生产人员谈话。

【核查结论】

经核查，保荐机构和申报会计师认为，影响公司产品价格的因素性包括材质、工艺要求及市场竞争情况因素；不同材质的滤袋在后处理工序和规格方面存在一定差异；无纺滤布-PPS和无纺滤袋-PPS的销售均价相差较小，但无纺滤布-涤纶和无纺滤袋-涤纶价格相差较大的原因符合实际情况。

问题 3：关于 2020 年业绩情况

请发行人补充披露：

(1) 2020年1-9月主要财务数据、财务指标，如与上年同期或同行业公司相比发生较大变动，请披露原因；(2) 2020年1-9月对主要客户的销售收入和毛利率情况，如与上年同期相比发生较大变动，请披露原因；(3) 2020年1-9月口罩材料销售情况，模拟编制在不发生疫情的情况下2020年1-9月的盈利实现情况；(4) 2020年前三季度应收账款金额及截至目前各期末应收账款回款情况；(5) 2020年全年业绩预计情况及主要预计参数。

请申报会计师对2020年1-9月财务报表发表审阅意见，请保荐人和申报会计师对2020年全年业绩预计的合理性发表明确意见。

一、2020年1-9月主要财务数据、财务指标，如与上年同期或同行业公司相比发生较大变动，请披露原因；

【回复】

1、2020 年 1-9 月财务数据情况

(1) 根据申报会计师出具的审阅报告，发行人 2020 年 1-9 月主要财务数据、财务指标及与上年同期比较情况如下：

项目	2020 年 9 月 30 日/2020 年 1-9 月	2019 年 12 月 31 日/2019 年 1-9 月	变化
资产总额(万元)	72,207.87	58,266.25	23.93%
归属于母公司所有者权益(万元)	39,329.91	33,751.54	16.53%
资产负债率(母公司)	43.77%	39.10%	11.94%
营业收入(万元)	40,988.87	30,586.71	34.01%
净利润(万元)	6,848.98	3,660.07	87.13%
归属于母公司所有者的净利润(万元)	6,848.98	3,660.07	87.13%

项目	2020 年 9 月 30 日/2020 年 1-9 月	2019 年 12 月 31 日/2019 年 1-9 月	变化
扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润(万元)	6,277.77	3,465.10	81.17%
基本每股收益(元)	0.54	0.31	74.19%
稀释每股收益(元)	0.54	0.31	74.19%
加权平均净资产收益率	18.78%	13.87%	35.40%
经营活动产生的现金流量净额(万元)	2,968.00	1,226.99	141.89%
现金分红(万元)	1,280.00	3,420.00	-62.57%
研发投入占营业收入的比例	3.30%	4.19%	-21.24%

注：2019 年 1-9 月数据未经审计。

发行人 2020 年 1-9 月经审阅净利润较上年同期增加 87.13%，也使其他与盈利能力相关的指标均有较大幅度的增长，主要系发行人本年新增口罩材料业务对应的毛利率水平较高所致，在模拟不发生疫情的情况下，发行人 2020 年 1-9 月净利润水平为 4,735.92 万元，与上年同期相比增幅为 29.39%，下游市场需求持续增加，公司经营及行业环境未发生重大变化。

(2) 发行人 2020 年分季度收入情况如下：

单位：万元

项目	1 季度		2 季度		3 季度		2020 年 1-9 月	
	金额	比上年同期增幅	金额	比上年同期增幅	金额	比上年同期增幅	金额	比上年同期增幅
无纺滤布	2,734.94	0.55%	7,855.85	229.21%	2,110.26	6.09%	12,701.05	79.01%
无纺滤袋	3,513.27	29.64%	2,223.24	-8.56%	5,924.02	123.69%	11,660.54	49.69%
其他无纺产品	37.87	-19.05%	18.89	-86.68%	3.78	-61.12%	60.54	-69.47%
机织滤布	2,770.30	-13.22%	3,844.97	8.46%	3,992.71	12.58%	10,607.98	3.15%
机织滤袋	951.34	-9.08%	1,157.44	12.36%	1,234.99	33.56%	3,343.77	11.42%
其他机织产品	232.08	-39.92%	390.34	80.20%	221.95	-34.91%	844.38	-10.54%
其他产品	137.99	-47.55%	399.37	281.07%	263.42	22.74%	800.78	37.46%
主营业务小计	10,377.80	0.13%	15,890.11	61.22%	13,751.13	42.15%	40,019.04	33.87%
其他业务收入	124.17	-61.11%	245.22	27.75%	600.44	231.87%	969.83	40.12%
营业收入小计	10,501.97	-1.70%	16,135.33	60.58%	14,351.57	45.63%	40,988.87	34.01%

相比上年同期，2020 年 1-9 月无纺滤布增幅 79.01%，主要系 2 季度公司新开发的口罩材料销售大幅增加所致，如剔除口罩材料销售收入，无纺滤布增幅为-8.90%。

2020 年 3 季度营业收入较上年同期增幅 45.63%，主要系无纺滤袋销售增长 123.69%所致。公司紧抓近年来下游客户对高品质工业除尘滤袋需求持续增长的市场时机，加强对新客户的营销，报告期内无纺滤袋收入持续增加。2020 年 1-6 月由于新冠肺炎疫情导致的客户延期复工、复工初期产能释放不足等因素影响，导致部分订单执行延后，2020 年 1-6 月无纺滤袋收入较上年同期略有增长，随着行业上下游逐步恢复，部分延后执行的滤袋订单在 2020 年 3 季度交付验收。因此 2020 年 3 季度无纺滤袋销售收入增幅较大，综合来看，2020 年 1-9 月无纺滤袋收入较上年同期增加 49.69%，低于过去 3 年平均增幅。

其他业务收入主要为配套无纺滤袋等销售的笼骨等配件，随着无纺滤袋收入增长而有一定增长。

(3)3 季度主要客户多为合作多年的存量客户，主要客户客户如下(单位：万元)：

序号	客户名称	2020 年 7-9 月销售收入	占比	2020 年 1-9 月销售收入	占比
1	(1)YP do Brasil Ltda Epp (2)Yanpai Deutschland Technishe Textilien GMBH[注 1]	460.77	3.21%	1,495.45	3.65%
2	Cross Filtration Ltd	338.36	2.36%	811.95	1.98%
3	MYLER COMPANY LIMITED	329.29	2.29%	366.18	0.89%
4	内蒙古能源发电投资集团有限公司乌斯太热电厂	303.44	2.11%	303.44	0.74%
5	首钢京唐钢铁联合有限责任公司	294.11	2.05%	495.98	1.21%
6	福建龙净环保股份有限公司	278.97	1.94%	431.92	1.05%
7	浙江菲达环保科技股份有限公司	267.57	1.86%	662.28	1.62%
8	北京国能中电节能环保技术股份有限公司	256.47	1.79%	256.47	0.63%
9	NATIONAL FILTER MEDIA Group	232.59	1.62%	936.04	2.28%
10	中晶环境科技股份有限公司	230.06	1.60%	230.06	0.56%

	小计	2,991.63	20.85%	5,989.77	14.61%

2、发行人2020年1-9月主要财务指标与同行业公司比较情况如下：

(1)营业收入

单位：万元

公司名称	2020年1-9月/2020年1-6月	2019年1-9月/2019年1-6月	增幅
中创环保(300056.SZ)	127,837.89	98,327.73	30.01%
景津环保(603279.SH)	229,148.11	256,776.55	-10.76%
东方滤袋(831824.OC)	8,366.68	9,756.83	-14.25%
蓝天集团(837443.OC)	7,606.35	7,199.35	5.65%
同行业收入增长算数平均	-	-	2.66%
发行人	40,988.87	30,586.71	34.01%

注：因新三板公司未公告三季报数据，故可比数据选择为2020年1-6月和2019年1-6月，下同。

发行人营业收入增幅高于同行业可比公司，主要系发行人2020年新增口罩材料销售收入，剔除口罩材料销售收入后增幅为13.62%，营业收入变化与同行业公司数据不存在重大差异。

(2)毛利率

同行业公司整体业务毛利率情况如下：

公司名称	2020年1-9月/2020年1-6月	2019年1-9月/2019年1-6月	增幅
中创环保(300056.SZ)	8.55%	11.24%	-23.90%
景津环保(603279.SH)	34.49%	32.81%	5.13%
东方滤袋(831824.OC)	32.76%	30.87%	6.12%
蓝天集团(837443.OC)	35.87%	41.10%	-12.74%
同行业算术平均数	27.92%	29.01%	-6.35%
发行人	37.44%	34.83%	7.49%

注：因同行业上市公司三季报未公告明细产品收入成本数据，因此景津环保和中创环保毛利率为整体营业收入口径，下同。

发行人2020年1-9月毛利率增幅为7.49%，高于同行业可比公司，主要

系新增口罩材料毛利率较高，剔除口罩材料后毛利率为 30.55%，与同行业可比公司数据不存在重大差异。

(3)净利润

单位：万元

公司名称	2020 年 1-9 月/2020 年 1-6 月	2019 年 1-9 月/2019 年 1-6 月	增幅
中创环保(300056.SZ)	2,433.93	2,375.28	2.47%
景津环保(603279.SH)	31,205.68	28,968.22	7.72%
东方滤袋(831824.OC)	1,929.17	1,749.93	10.24%
蓝天集团(837443.OC)	785.36	711.46	10.39%
同行业净利润增长算数平均	-	-	7.71%
发行人	6,848.98	3,660.07	87.13%

发行人 2020 年 1-9 月净利润增幅为 87.13%，主要系发行人新增口罩材料销售毛利率较高，扣除口罩材料后模拟计算的净利润为 4,518.69 万元，较上年同期增长 23.46%，不模拟而直接扣除口罩材料产品后的净利润为 2,883.75 万元(不考虑 3 季度口罩材料期间费用，所得税按 15%计)，较上年同期下降 21.21%，下降幅度相对较大，主要因公司为满足疫情防控需求，集中主要精力研发、生产口罩材料和服务口罩材料客户，占用相对较多公司生产、管理和销售力量。

(4)销售费用占营业收入的比例

公司名称	2020 年 1-9 月/2020 年 1-6 月	2019 年 1-9 月/2019 年 1-6 月	增幅
中创环保(300056.SZ)	1.84%	4.17%	-55.81%
景津环保(603279.SH)	9.78%	11.25%	-13.11%
东方滤袋(831824.OC)	4.30%	4.63%	-7.26%
蓝天集团(837443.OC)	10.26%	11.21%	-8.44%
同行业算数平均	6.55%	7.82%	-21.16%
发行人	5.83%	6.82%	-14.47%

发行人 2020 年 1-9 月销售费用占营业收入的比例变动趋势与同行业可比

公司不存在重大差异。

(5)管理费用占营业收入的比例

公司名称	2020年1-9月/2020年1-6月	2019年1-9月/2019年1-6月	增幅
中创环保(300056.SZ)	3.32%	7.82%	-57.52%
景津环保(603279.SH)	3.57%	3.41%	4.76%
东方滤袋(831824.OC)	3.17%	2.51%	26.09%
蓝天集团(837443.OC)	6.11%	8.71%	-29.88%
同行业算数平均	4.04%	5.61%	-14.14%
发行人	6.28%	8.10%	-22.45%

发行人2020年1-9月管理费用占营业收入的比例变动方向与同行业可比公司一致，但降幅高于同行业可比公司水平，主要系在一定规模条件下，管理费用与营业收入波动的变动关联性较小，发行人2020年1-9月营业收入增幅较大，导致管理费用占比减少。

(6)应收账款周转率

公司名称	2020年1-9月	2019年1-9月	增幅
中创环保(300056.SZ)	5.13	2.69	90.66%
景津环保(603279.SH)	4.11	4.26	-3.39%
东方滤袋(831824.OC)	0.93	1.20	-22.57%
蓝天集团(837443.OC)	0.52	0.70	-25.31%
同行业算数平均	2.67	2.21	9.85%
发行人	2.54	2.31	10.05%

发行人2020年1-9月应收账款周转率变动与同行业公司不存在重大差异。

(7)存货周转率

公司名称	2020年1-9月	2019年1-9月	增幅
中创环保(300056.SZ)	4.89	0.91	439.27%
景津环保(603279.SH)	0.93	1.37	-32.07%

东方滤袋(831824.OC)	1.67	2.54	-34.16%
蓝天集团(837443.OC)	1.48	1.26	17.53%
同行业算数平均	2.24	1.52	97.64%
发行人	1.74	1.86	-6.55%

发行人 2020 年 1-9 月存货周转率变动低于同行业可比公司，主要系中创环保因剥离子公司导致合并范围变化，存货大幅减少所致。

综上，发行人 2020 年 1-9 月主要财务数据和财务指标变动系新增口罩材料影响，剔除口罩材料相关数据后，与上年同期以及同行业公司不存在重大差异。

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“二十、财务报告审计截止日后主要财务信息及经营状况”修改和补充披露了上述楷体加粗部分内容。

二、2020年1-9月对主要客户的销售收入和毛利率情况，如与上年同期相比发生较大变动，请披露原因；

【回复】

1、2020年1-9月和2019年1-9月前十大客户销售收入情况(按剔除口罩面料销售客户口径统计)如下：

(1)2020年1-9月

单位：万元

序号	单位名称	营业收入	占比
1	(1)YP Brasil (2)Yanpai Deutschland [注1]	1,495.45	3.65%
2	NATIONAL FILTER MEDIA Group[注2]	936.04	2.28%
3	南方水泥集团[注3]	903.43	2.20%
4	Cross Filtration Ltd	811.95	1.98%
5	浙江菲达环保科技股份有限公司[注4]	662.28	1.62%

6	FLSMIDTH AIRTECH AFT DIVISION	573.87	1.40%
7	Trimaco, Inc.	496.91	1.21%
8	首钢京唐钢铁联合有限责任公司	495.98	1.21%
9	福建龙净环保股份有限公司[注5]	431.92	1.05%
10	Southern Filter Media, LLC	401.19	0.98%
	小 计	7,209.02	17.59%
	营业收入总额	40,988.87	100.00%

(2)2019年1-9月

单位：万元

序号	单位名称	营业收入	占比
1	(1)YP Brasil (2)Yanpai Deutschland	1,638.56	5.36%
2	国家电投集团远达环保装备制造有限公司	1,236.38	4.04%
3	FLSMIDTH AIRTECH AFT DIVISION	1,089.09	3.56%
4	NATIONAL FILTER MEDIA Group[注2]	884.10	2.89%
5	Cross Filtration Ltd	865.52	2.83%
6	(1)内蒙古能源发电新丰热电有限公司 (2)内蒙古能源发电金山热电有限公司 (3)内蒙古能源发电准大发电有限公司	785.38	2.57%
7	Trimaco, Inc.	585.85	1.92%
8	南方水泥集团	426.55	1.39%
9	Southern Filter Media, LLC	398.41	1.30%
10	安徽金星钛白(集团)有限公司	378.52	1.24%
	小 计	8,288.36	27.10%
	营业收入总额	30,586.71	100.00%

[注1] 2020年，YP Brasil的股东变更，与Yanpai Deutschland不再属于同一控制，为了报告期内数据的可比性，仍将两客户合并列示。

[注2]NATIONAL FILTER MEDIA Group 包含NATIONAL FILTER MEDIA-UT、National Filter Media-MS、NATIONAL FILTER MEDIA-CT、National Filter Media-ME、FILTERFAB-ON、FILTER FAB-QC、Fabricated Filters-NFM LA等公司，营业收入合并统计。

[注3]南方水泥集团包含其旗下25家分子公司，营业收入合并统计。

[注4]浙江菲达环保科技股份有限公司包含同一控制范围下的浙江菲达环保科技股份有限公司、浙江菲达环境工程有限公司、浙江菲达脱硫工程有限公司等公司，营业收入合并统计。

[注5] 福建龙净环保股份有限公司包含同一控制范围下的福建龙净环保股份有限公司、西安西矿环保科技有限公司、福建龙净高精设备制造有限公司、江苏龙净科杰环保技

术有限公司、武汉龙净环保科技有限公司、厦门龙净环保技术有限公司等公司，营业收入合并统计。

2020年1-9月发行人前十大客户收入占比低于上年同期，主要因1）发行人新增口罩面料销售导致2020年1-9月营业收入较上年同期有较大幅度的增长，统计时前十大时已剔除口罩面料相关客户；2）发行人前十大客户中境外客户来自美国和巴西客户受本次疫情影响较大，销售收入发生不同程度的下降。

2、发行人2020年1-9月前十大客户较2019年前十大客户销售毛利率变动情况

发行人2020年1-9月前十大客户整体毛利率较2019年1-9月小幅下降3.17%，与上年同期保持相对平稳。2020年1-9月前十大客户整体毛利率与2019年1-9月前十大客户毛利率比较情况如下：

客户	2020 年 1-9 月	2019 年 1-9 月	变化
前十大客户整体毛利率	32.75%	35.92%	-3.17%
营业收入整体毛利率	37.44%	34.83%	2.61%

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“二十、财务报告审计截止日后主要财务信息及经营状况”修改和补充披露了上述楷体加粗部分内容。

三、2020年1-9月口罩材料销售情况，模拟编制在不发生疫情的情况下2020年1-9月的盈利实现情况；

【回复】

1、2020年1-9月口罩材料销售收入情况

单位：万元

期间	收入	占比
2020年1-6月	6,164.17	98.82%
2020年7-9月	73.34	1.18%
2020年1-9月	6,237.51	100.00%

2、模拟编制在不发生疫情的情况下2020年1-9月的盈利情况

2020年1-6月，疫情对发行人经营盈利水平的影响详见本问询回复“问题2：关于主营业务收入”之“一”所述，**2020年7-9月，我国境内疫情已得到有效控制，但境外疫情持续严峻，尤其是美国、巴西、印度、南非等疫情重灾区对发行人境外销售造成了一定的影响。**

在模拟编制在不发生疫情的情况下，2020年1-9月的盈利实现情况如下：

单位：万元

项目	2020年1-9月	2019年1-9月	增幅
一、营业收入	40,121.84	30,586.71	31.17%
减：营业成本	27,359.26	19,933.81	37.25%
税金及附加	173.81	230.25	-24.51%
销售费用	2,489.95	2,086.16	19.36%
管理费用	2,932.55	2,478.08	18.34%
研发费用	1,351.74	1,281.10	5.51%
财务费用	660.96	308.32	114.37%
加：其他收益	339.34	204.36	66.05%
投资收益（损失以“-”号填列）	53.55	-	-
公允价值变动收益（损失以“-”号填列）	44.55	-	-
信用减值损失（损失以“-”号填列）	-347.27	-30.91	1023.49%
资产减值损失（损失以“-”号填列）	-232.69	-164.84	41.16%
资产处置收益（损失以“-”号填列）	-	2.86	-
二、营业利润（亏损以“-”号填列）	5,011.05	4,280.45	17.07%
加：营业外收入	374.56	21.74	1,622.91%
减：营业外支出	123.37	3.14	3,828.98%
三、利润总额（亏损总额以“-”号填列）	5,262.24	4,299.05	22.40%
减：所得税费用	743.55	638.98	16.37%

项目	2020 年 1-9 月	2019 年 1-9 月	增幅
四、净利润(净亏损以“-”号填列)	4,518.69	3,660.07	23.46%

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“二十、财务报告审计截止日后主要财务信息及经营状况”修改和补充披露了上述楷体加粗部分内容。

四、2020年前三季度应收账款金额及截至目前各期末应收账款回款情况；

【回复】

报告期各期末，公司应收账款(含合同资产)期后回款情况如下：

单位：万元

截止日	应收账款余额	期后回款	
		金额	比例
2020年9月30日(注)	20,488.96	4,635.48	22.62%
2019年12月31日	18,300.97	12,311.40	67.27%
2018年12月31日	13,292.31	11,843.98	89.10%
2017年12月31日	7,906.14	7,341.67	92.86%

注：期后回款截止日为 2020 年 11 月 30 日。

报告期内，除受疫情影响外，公司期后回款情况良好。2019 年末期后回款比例相对较低，主要因疫情影响部分客户回款有所延迟，回款比例相对较低，此外，公司滤袋产品销售收入持续增长，终端客户通常留取销售额的 5%-10%作为质保金，期限 1-3 年，该等质保金回款相对缓慢，是 2019 年末应收回款比例相对较低的重要原因之一。

公司一贯重视应收账款催收工作，与客户保持持续沟通，实时跟进收款进度，并将应收账款收回情况同步至业务人员及营销负责人的实际业务开展中，落实具体的收款责任，确保应收账款的按时足额收回。

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“十四、发行人财务状况分析”之“(二)流动资产分析”之“4、应收账款”中修改

和补充披露了上述楷体加粗部分内容。

五、2020年全年业绩预计情况及主要预计参数。

【回复】

1、发行人2020年全年业绩预计及与上年对比情况如下：

项目	2020 年度（预计）	2019 年度	增幅
营业收入	56,000.00 至 58,000.00	47,202.01	18.64%至 22.88%
归属于母公司股东的净利润	7,900.00 至 8,400.00	6,219.43	27.02%至 35.06%
扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润	7,250.00 至 7,750.00	5,929.49	22.27%至 30.70%

根据公司实际经营情况，公司预计2020年营业收入在56,000万元至58,000万元之间，较2019年增长18.64%至22.88%，预计净利润在7,900万元至8,400万元之间，较2019年增长27.02%至35.06%。上述2020年度财务数据为公司初步测算数据，未经会计师审计或审阅，不构成盈利预测或业绩承诺。

2、主要预计参数。

(1)营业收入

1-11月营业收入按实际金额，12月营业收入中需安装的项目按照发货安装计划确定，其他类型收入按照销售预算结合以前年度12月份销售数据进行预测。

(2)营业成本

1-10月营业成本按实际金额，11-12月营业成本按产品分类毛利率分别计算后加总确定。

(3)税金及附加

1-11月税金及附加按实际金额，12月结合营业收入、成本金额进行预计。

(4)期间费用

1-11月期间费用按实际金额。12月销售费用和管理费用中与销售直接相关的项目费用支出，按营业收入金额结合历史数据进行预测，其他项目及研发费用支出按预算和历史数据进行预测，12月财务费用中利息收入和利息支出按生息资产负债金额及相应的利率计算，汇兑损益不做预计。

(5)信用减值损失和资产减值损失

按期末应收款项和存货预计余额进行预测。

(6)其他项目

1-11月投资收益、公允价值变动损益和营业外收支按实际金额，12月不预测。

(7)所得税费用

按法定所得税率结合纳税调整进行预测。

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“二十一、2020年全年业绩预计情况”修改和补充披露了上述楷体加粗部分内容。

【核查程序】

取得管理层对 2020 年度财务报表数据的预测，对高管人员和财务人员进行谈话。根据 2017-2019 年度已审计财务报表数据和 2020 年 1-9 月已审阅财务数据，对 2020 年度财务报表预测数据进行分析性复核。

【核查结论】

经核查，保荐机构及申报会计师认为，发行人2020年全年业绩预计的相关

参数具有合理性。

六、申报会计师对2020年1-9月财务报表发表审阅意见

申报会计师对发行人2020年1-9月财务报表进行了审阅，出具了编号为“中汇会阅[2020]6731号”的审阅报告，审阅意见如下：

根据我们的审阅，我们没有注意到任何事项使我们相信严牌过滤公司2020年第3季度财务报表没有按照企业会计准则的规定编制，未能在所有重大方面公允反映严牌过滤公司的合并及母公司财务状况、经营成果和现金流量。

问题 4：关于主要客户

审核问询回复显示，发行人客户分散且集中度较低，2017至2019年客户数量分别为1,098家、1,316家和1,514家，收入50万元以内的客户数量超过85%。

请发行人：

(1)补充披露发行人销售收入在50万元以内的客户在经营规模、地域分布、业务模式、所处行业等方面的特征，与销售收入在50万元至100万元、100万元至500万元的客户画像是否存在一定差异；(2)披露发行人对不同销售规模的客户的获取、维护和售后服务等方面是否存在差异，销售人员在客户资源方面的分配情况，销售人员数量与客户数量是否匹配；(3)披露报告期各期终端客户中过滤设备企业、终端行业使用厂商及过滤材料生产加工企业的客户数量，各期新增客户收入占该类别客户收入的情况，收入增长主要来自存量客户还是新增客户，报告期各期持续交易客户对发行人收入贡献情况，结合滤袋使用周期、客户购买产品用途等披露客户重复购买的原因；(4)披露报告期内对收入增长贡献较大的客户基本情况，包括成立时间、主营业务、经营规模、开始合作时间，对发行人增加采购的原因；(5)结合发行人发展历程披露前十大客户中境外客户(尤其是美国客户)较多的原因。

请保荐人和申报会计师发表明确意见。

一、补充披露发行人销售收入在50万元以内的客户在经营规模、地域分布、业务模式、所处行业等方面的特征，与销售收入在50万元至100万元、100万元至500万元的客户画像是否存在一定差异；

【回复】

(一)最近三年公司不同规模客户的地域分布情况

1、2017年度发行人不同收入规模客户的地区分布情况

单位：万元

地区	50万元以内客户		50万元至100万元客户		100万元至500万元客户		500万元以上客户	
	收入	占比	收入	占比	收入	占比	收入	占比
境内	5,598.93	78.91%	2,938.54	73.46%	5,228.55	55.23%	534.62	6.74%
华东地区	3,344.52	47.18%	1,955.89	48.86%	3,198.03	33.78%	534.62	6.74%
华北地区	744.05	10.49%	337.49	8.44%	307.27	3.25%	-	-
华中地区	564.12	7.95%	224.47	5.62%	653.52	6.90%	-	-
华南地区	310.47	4.33%	-	-	473.41	5.00%	-	-
西北地区	265.41	3.74%	206.82	5.17%	492.64	5.20%	-	-
东北地区	213.74	3.01%	80.79	2.02%	-	-	-	-
西南地区	156.60	2.21%	133.09	3.33%	103.69	1.10%	-	-
境外	1,496.49	21.09%	1,061.56	26.54%	4,238.95	44.77%	7,401.42	93.26%
亚洲	764.75	10.78%	110.84	2.77%	1,705.87	18.02%	-	-
北美	227.90	3.21%	809.00	20.22%	1,589.71	16.79%	5,108.56	64.37%
欧洲	174.31	2.46%	74.73	1.87%	710.26	7.50%	225.02	2.84%
南美	143.10	2.02%	-	-	-	-	1,530.95	19.29%
其他	186.43	2.63%	66.99	1.67%	233.11	2.46%	536.89	6.77%
合计	7,095.42	100.00%	4,000.10	100.00%	9,467.50	100.00%	7,936.04	100.00%

注：上表以集团合并口径的收入规模进行统计，由于存在同一集团下属公司位于不同地区的情况，因此会出现500万元以上客户在个别地区收入低于500万元的情形，下同。

2、2018年度发行人不同收入规模客户的地区分布情况

单位：万元

地区	50 万元以内客户		50 万元至 100 万元客户		100 万元至 500 万元客户		500 万元以上客户	
	收入	占比	收入	占比	收入	占比	收入	占比
境内	7,166.71	80.53%	4,239.59	73.10%	6,820.73	63.30%	2,706.97	25.30%
华东地区	4,377.95	49.19%	2,726.26	47.01%	3,935.44	36.52%	2,215.03	20.70%
华北地区	859.63	9.66%	669.91	11.55%	1,005.16	9.33%	35.69	0.33%
华中地区	631.04	7.09%	204.33	3.52%	458.71	4.26%	-	-
华南地区	347.07	3.90%	118.18	2.04%	422.62	3.92%	378.10	3.53%
西北地区	332.52	3.74%	386.78	6.67%	467.11	4.34%	78.15	0.73%
东北地区	304.28	3.42%	-	-	244.83	2.27%	-	-
西南地区	314.23	3.53%	134.12	2.31%	286.85	2.66%	-	-
境外	1,733.12	19.47%	1,559.94	26.90%	3,954.28	36.70%	7,994.13	74.70%
亚洲	805.59	9.05%	267.95	4.62%	1,236.33	19.55%	556.90	5.20%
北美	390.10	4.38%	744.50	12.84%	2,106.71	11.47%	5,138.40	48.02%
欧洲	274.30	3.08%	242.85	4.19%	611.24	5.67%	618.95	5.78%
南美	144.97	1.63%	-	-	-	-	1,105.67	10.33%
其他	118.15	1.33%	304.64	5.25%	-	-	574.22	5.37%
合计	8,899.83	100.00%	5,799.53	100.00%	10,775.01	100.00%	10,701.10	100.00%

3、2019年度发行人不同收入规模客户的地区分布情况

单位：万元

地区	50 万元以内客户		50 万元至 100 万元客户		100 万元至 500 万元客户		500 万元以上客户	
	收入	占比	收入	占比	收入	占比	收入	占比
境内	8,677.44	83.46%	4,927.56	76.86%	11,615.06	69.73%	5,752.92	44.98%
华东地区	5,185.77	49.88%	2,675.05	41.73%	6,556.99	39.37%	4,159.52	32.52%
华北地区	1,160.96	11.17%	357.57	5.58%	2,280.59	13.69%	800.21	6.26%
华中地区	634.91	6.11%	561.37	8.76%	463.51	2.78%	51.51	0.40%
华南地区	480.67	4.62%	262.78	4.10%	674.56	4.05%	-	-
西北地区	444.82	4.28%	272.32	4.25%	612.06	3.67%	741.68	5.80%
东北地区	440.07	4.23%	505.64	7.89%	788.27	4.73%	-	-
西南地区	330.24	3.18%	292.83	4.57%	239.07	1.44%	-	-
境外	1,720.04	16.54%	1,483.44	23.14%	5,041.37	30.27%	7,037.70	55.02%
亚洲	681.51	6.55%	673.09	10.50%	1,516.75	9.11%	-	-

北美	403.23	3.88%	165.70	2.58%	1,987.95	11.94%	4,897.29	38.29%
欧洲	331.13	3.18%	317.71	4.96%	421.70	2.53%	1,090.87	8.53%
南美	180.70	1.74%	203.39	3.17%	412.64	2.48%	1,049.54	8.21%
其他	123.47	1.19%	123.55	1.93%	702.32	4.22%	-	-
合计	10,397.47	100.00%	6,411.00	100.00%	16,656.43	100.00%	12,790.62	100.00%

注：由于2020年1-6月发行人对各客户的半年度销售规模与近三年整年度的销售规模不可比，故本题未就2020年1-6月份的客户按收入规模分层分析，下同。

发行人生产基地位于浙江，在上海、美国拥有子公司，在北京、长沙、郑州、西安、济南等地设立办事处，同时在德国和巴西与 Yanpai Deutschland 与 YP Brasil 建立了经销合作关系，发行人在过滤材料行业经营多年，建立了覆盖广泛的销售网络，客户遍布我国国内和国际主要市场。报告期内，公司的客户主要集中在华东地区、华南地区、华中地区、华北地区等，境外则主要集中在北美、欧洲、南美等地区，主要为经济发达地区以及邻近公司铺设销售网络地区。

最近三年发行人主营业务收入在50万元以内的客户主要来自境内的华东地区、华北地区、华中地区以及境外的亚洲，主要为临近邻近发行人或其分支机构的地区，其中有50%左右的收入来源于华东地区，而公司整体来源于华东地区的收入分别仅为31.70%、36.64%和40.16%。随着客户交易规模的扩大，则有越来越多的客户来自境内的西北、东北、华南等地区以及境外的北美、南美、欧洲等地区。

(二)最近三年公司不同规模客户的行业及业务模式分布

1、最近三年发行人不同收入规模客户的行业及业务模式分布

(1)2017年度发行人不同收入规模客户的行业及业务模式分布情况

单位：万元

地区	50万元以内客户		50万元至100万元客户		100万元至500万元客户		500万元以上客户	
	收入	占比	收入	占比	收入	占比	收入	占比
终端(未含过滤	2,560.38	36.08%	1,354.91	33.87%	3,734.47	39.45%	2,068.93	26.07%

材料生产加工企业)								
过滤材料生产加工企业	3,238.05	45.64%	2,331.04	58.27%	4,790.00	50.59%	3,354.09	42.26%
贸易客户	1,297.00	18.28%	314.15	7.85%	943.04	9.96%	757.05	9.54%
经销客户	-	-	-	-	-	-	1,755.97	22.13%
合计	7,095.42	100.00%	4,000.10	100.00%	9,467.51	100.00%	7,936.04	100.00%

(2) 2018年度发行人不同收入规模客户的行业及业务模式分布情况

单位：万元

地区	50万元以内客户		50万元至100万元客户		100万元至500万元客户		500万元以上客户	
	收入	占比	收入	占比	收入	占比	收入	占比
终端(未含过滤材料生产加工企业)	3,150.11	35.40%	2,223.52	38.34%	3,708.23	34.42%	4,381.73	40.95%
过滤材料生产加工企业	3,825.05	42.98%	3,230.76	55.71%	4,969.14	46.12%	3,866.67	36.13%
贸易客户	1,924.67	21.63%	345.25	5.95%	2,097.64	19.47%	728.09	6.80%
经销客户	-	-	-	-	-	-	1,724.61	16.12%
合计	8,899.83	100.00%	5,799.53	100.00%	10,775.02	100.00%	10,701.10	100.00%

(3) 2019年度发行人不同收入规模客户的行业及业务模式分布情况

单位：万元

地区	50万元以内客户		50万元至100万元客户		100万元至500万元客户		500万元以上客户	
	收入	占比	收入	占比	收入	占比	收入	占比
终端(未含过滤材料生产加工企业)	4,447.58	42.78%	2,970.13	46.33%	6,629.27	39.80%	7,088.69	55.42%
过滤材料生产加工企业	4,126.21	39.68%	2,729.92	42.58%	7,993.40	47.99%	2,692.28	21.05%
贸易客户	1,823.69	17.54%	710.95	11.09%	2,033.76	12.21%	869.23	6.80%
经销客户	-	-	-	-	-	-	2,140.41	16.73%
合计	10,397.47	100.00%	6,411.00	100.00%	16,656.43	100.00%	12,790.62	100.00%

2、发行人不同规模客户的行业、业务模式及规模分布特征

(1) 主营业务收入在50万元以内的客户中，贸易类客户的收入占比高于其他

规模客户中贸易类客户的收入占比。贸易类客户大多自身不具备生产加工能力，主要根据其下游客户的需求在行业内找寻合适的滤料供应商进行采购。过滤材料产品应用行业范围广泛，客户类型众多，行业集中度较低，行业内存在较多小规模的贸易商，因此有较多的贸易类客户向发行人小规模采购合理；

(2)发行人的过滤材料生产加工类客户主要分为两类，一类是自身不具备滤布的生产能力，根据其下游客户的需求，采购滤布卷材后经过进一步加工为滤袋等产品后出售；另一类则是自身具备滤布的生产能力，在自身滤布产能不足时，向外部滤料生产厂商采购进行补充。我国滤料行业集中度较低，行业内的滤料生产加工企业的规模差异较大，小规模的生产加工企业较多，同时部分滤料生产加工企业仅将外部采购作为供应补充，使公司有较多的小规模客户。而向发行人大批量采购滤料的生产加工类客户则主要为行业内成规模的加工企业，采购规模在100万元以上的以境外加工类客户为主。

(3)针对终端客户(未含过滤材料生产加工企业)，最近三年发行人不同收入规模客户对应的前三大行业：

年度	50 万元以内客户	50 万元至 100 万元客户	100 万元至 500 万元客户	500 万元以上客户
2017 年度	设备、化工、食品	化工、设备、食品	水泥、设备、化工	设备
2018 年度	设备、化工、食品	设备、化工、水泥	设备、化工、水泥	设备、化工、纺织
2019 年度	设备、化工、火电	设备、火电、食品	设备、化工、水泥	设备、水泥、火电

设备类客户和化工行业客户是发行人的重要的客户领域，随着客户交易规模的提升，水泥行业和火电行业的占比有所提升。公司的过滤设备类客户主要采购发行人的滤料产品配套其过滤设备出售给下游客户，行业内过滤设备企业的规模差异大，因此发行人的设备类客户分布在各个采购规模，其中采购规模100万以上的主要为龙净环保及其子公司、神华集团、国家电投集团远达环保装备制造有限公司、浙江菲达环保科技股份有限公司、杭州兴源环保设备有限公司等规模较大、综合实力较强的设备类客户；化工行业包括子行业种类繁多，滤布应用场景和情况复杂，既包含除尘需求，亦包含污废水过滤以及生产过滤的需求，因此发行人的化工领域客户亦分布在各个采购规模，其中采购规模100

万以上的主要为中石油、中石化、安徽金星钛白(集团)有限公司等规模较大的客户。

发行人已在招股书说明书“第六节 业务和技术”之“四、发行人销售情况和主要客户”之“(二)主要产品销售区域的分布和主要客户群体情况”中补充披露的上述楷体加粗部分内容。

【核查程序】

获取报告期内公司的销售明细，进行不同交易规模的客户地域和行业分析，与公司销售人员谈话。

【核查结论】

经核查，保荐机构和申报会计师认为，发行人不同交易规模的客户地域分布及行业分布合理。

二、披露发行人对不同销售规模的客户的获取、维护和售后服务等方面是否存在差异，销售人员在客户资源方面的分配情况，销售人员数量与客户数量是否匹配；

【回复】

(一)公司的销售部门及人员概况

截至2020年6月30日，发行人拥有114位销售人员，主要划分为终端客户销售团队、综合销售团队和外贸团队。其中终端客户销售团队，主要针对国内终端客户群体，按行业和地区进行划分，具体包括固气分离事业部、固液分离事业部，具体主要行业划分水泥行业、垃圾焚烧行业、钢铁行业等，按区域划分为东北区、西南区、华北区、华南区、华中区、西北区；综合销售部主要负责开拓和维护国内过滤材料生产加工客户和贸易类客户，同时负责部分公司历史上积累以及其该部门销售人员开发的终端用户等，其内部管理按区域划分，不

同销售人员有其主要负责对接的区域；外贸部主要负责对接国外客户，针对主要区域进行销售人员的划区管理。

另外，公司设有工程技术部，负责配合销售进行工况现场情况资料采集和分析，对客户使用产品进行指导、答疑，负责售后问题的处理等。

(二)公司销售人员与客户的匹配情况

发行人及其前身西南滤布厂在滤料行业深耕近三十年，在行业内树立了良好的口碑并积累了较为丰富的客户资源，高质量的定制化产品、精准贴合客户需求的产品方案和服务，使公司较多客户具备一定粘性，具备较为稳定的客户群体。为进一步巩固并开拓市场，公司建立了一支100余人的销售团队，能够很好地进行市场开拓并服务现有客户，具体运行情况如下：

1、专门针对终端客户群体的销售团队拥有七十余名业务人员，系公司近年来为着力开拓终端客户而设立，主要通过展会、公开招投标、客户推荐、自主开拓等方式开发客户，并联合工程技术部、生产技术及研发人员提供工况分析、滤袋选型建议、产品安装运维指导、售后回访、建立客户档案等全流程的服务。该团队所对接客户以中大型客户为主，面对不同采购规模的客户开拓方式和服务流程类似，视客户重要性和采购规模等因素动态调整投入销售人力及时间。

2、综合销售部门拥有十余名业务人员，主要负责维护公司多年来积累的原有客户资源，同时通过客户推荐、客户主动建立合作关系等方式拓展新客户。该部门能够以少量的业务人员服务数量较多的客户主要原因如下：

(1)该部门业务人员主要对接客户类型为滤料生产加工类客户、贸易类客户，该等类别客户所需售前及售后服务相对终端客户较少；

(2)该部门业务人员主要职责为维护公司积累的原有客户资源，具体方式为业务人员对其所负责客户进行进一步筛选，针对重点客户(一般为交易额达100万或排名前20的客户)进行重点维护以及定期或不定期回访等，对于一般客户则

视情况灵活服务，必要时联合工程技术部人员共同服务；

(3)综合销售部新增客户渠道主要为客户推荐以及客户主动购买等方式，公司高质量、全体系贴合需求的定制化产品及较高的产品性价比，使客户具备一定粘性，中小客户的主动购买和客户推荐等方式使客户开拓一般无需花费投入较大人力和时间。

3、外贸部门拥有十余名业务人员，负责公司的海外客户，主要通过展会、网络推广、实地拜访、客户推荐等方法获取客户，通过定期或不定期对大客户进行拜访、不定期对中小客户进行集中拜访以及对重点市场的分区管理进行维护。针对销售额在10万美金以上的重要客户，通过定期拜访、及时信息跟踪、定期分析和复盘等方式进行重点维护。境外客户业务沟通交流多通过通讯方式，外贸业务人员联合工程技术人员等能够较好覆盖境外客户；

4、中大西洋主要负责北美地区客户的维护，同时交易金额较大的客户主要为多年合作积累客户，报告期内新增的大客户较少。

综上，公司销售人员数量与客户数量匹配。

发行人已在招股书说明书“第六节 业务和技术”之“四、发行人销售情况和主要客户”之“(二)主要产品销售区域的分布和主要客户群体情况”中补充披露的上述楷体加粗部分内容。

【核查程序】

获取报告期内公司的销售人员名单及其划分行业、区域，与公司销售人员谈话。

【核查结论】

经核查，保荐机构和申报会计师认为，公司销售人员数量与客户数量匹配。

三、披露报告期各期终端客户中过滤设备企业、终端行业使用厂商及过滤材料生产加工企业的客户数量，各期新增客户收入占该类别客户收入的情况，收入增长主要来自存量客户还是新增客户，报告期各期持续交易客户对发行人收入贡献情况，结合滤袋使用周期、客户购买产品用途等披露客户重复购买的原因；

【回复】

公司过滤材料产品下游应用领域较多，公司一方面挑选现有客户使用效果较好且公司生产较有优势的产品，经评估客户群体规模后，对相应行业或类似潜在客户进行推广，另一方面，公司持续努力进入新的应用行业或领域，不断有针对性进行新产品开发，拓宽公司产品的下游市场规模。因此，近年来，随着公司建立终端使用领域销售团队，不断加大在环保设备厂商、终端使用行业等领域的开发力度，公司业务规模及客户数量均持续上升。

(一)报告期内过滤设备企业、终端行业使用厂商及过滤材料生产加工企业的客户数量及收入情况

单位：万元

分类	2020年1-6月		2019年度		2018年度		2017年度	
	数量	主营业务收入	数量	主营业务收入	数量	主营业务收入	数量	主营业务收入
过滤设备企业	149	3,212.52	233	10,340.38	164	5,906.93	135	4,212.55
终端行业使用厂商	339	5,245.77	423	10,795.29	354	7,556.66	263	5,506.14
过滤材料生产加工企业	481	13,721.02	546	17,541.81	515	15,891.62	452	13,713.18
合计	969	22,179.32	1,202	38,677.48	1,033	29,355.21	850	23,431.86

注：上述客户数量以集团口径统计，部分一个集团客户中包含多种类型客户的情况，则按收入占比较大的类型进行归类。

报告期内，公司终端客户数量分别为850家、1,033家、1,202家和969家(2020年1-6月有64家为口罩材料产品客户)，发行人在原客户群体基础上，不断加强市场开发力量，尤其加强了对水泥、火电、化工和过滤设备厂商等最终用

户的营销，同时不断开发新产品并持续改良、推广，提高客户粘性和市场渗透度，客户数量以及过滤设备类客户和终端行业使用客户的数量占客户总量的比重均呈上升趋势。2020年上半年发行人新增口罩材料产品的销售，其中64家口罩加工类客户统计入过滤材料生产加工类客户，使2020年上半年过滤材料加工类客户数量及占比较高。

（二）报告期内过滤设备企业、终端行业使用厂商及过滤材料生产加工企业的新增客户收入、新增收入来源、持续交易客户情况及客户持续采购合理性

1、过滤设备类客户具体情况

分类	2020年1-6月		2019年度		2018年度		2017年度	
	主营业务收入	占比	主营业务收入	占比	主营业务收入	占比	主营业务收入	占比
本期新增客户	824.50	25.67%	3,332.49	32.23%	1,899.06	32.15%	1,021.30	24.24%
最近三年一期持续交易客户	1,106.62	34.45%	3,715.16	35.93%	3,024.10	51.20%	2,882.00	68.41%
仅最近三年持续有交易客户	-2.32	-0.07%	638.29	6.17%	752.52	12.74%	523.07	12.42%
过滤设备企业合计	3,212.52	100.00%	10,340.38	100.00%	5,906.93	100.00%	4,212.55	100.00%

注1：由于2020年仅有半年，因此将2017年-2019年连续有交易的客户亦作为报告期内均有交易客户分析。

注2:2020年1-6月最近三年持续有交易客户交易金额为负数系少量退货所致。

报告期各期，发行人新增过滤设备类客户创造的主营业务收入占当期过滤设备类客户主营业务收入总额的比重分别为24.24%、32.15%、32.23%和25.67%。新增的过滤设备类客户主要包括国家电投集团远达环保装备制造有限公司、山东神华山大能源环境有限公司、浙江菲达环保科技股份有限公司、浙江天洁环境科技股份有限公司等国内大型的过滤设备厂商。

2018年度，发行人销售给过滤设备类客户的主营业务收入为5,906.93万元，较2017年度提升1,694.38万元，其中新增客户创造主营业务收入1,899.06万元，系当年过滤设备类客户收入增长的主要原因；2019年度，发行人销售给过滤设备类客户的主营业务收入为10,340.38万元，较2018年度提升4,433.45万

元，其中新增客户创造主营业务收入3,332.49万元，占当年主营业务收入增加额的75.17%，为当年收入增长的主要来源。

在不断拓展新客户的同时，发行人亦维护原有客户群体。2017年度收入占比80%左右的过滤设备客户在2018年及2019年与发行人持续进行交易，包括FLSMIDTH AIRTECH AFT DIVISION、杭州兴源环保设备有限公司、山东神华山大能源环境有限公司等。发行人下游过滤设备客户采购发行人等产品，主要配套其过滤设备销售给下游终端行业使用厂商。最终用户使用方面，除尘滤袋通常3年左右更换，机织产品的使用寿命则通常短于除尘袋产品，公司过滤设备类客户的下游不同客户的滤袋更换时间不同，同时，具备一定规模的单一终端使用客户通常亦存在逐步更换滤袋的情况，滤袋使用过程中亦存在日常更换和维护，因此，过滤设备类客户存在持续的滤袋采购需求。

2、终端行业使用厂商具体情况

分类	2020年1-6月		2019年度		2018年度		2017年度	
	主营业务收入	占比	主营业务收入	占比	主营业务收入	占比	主营业务收入	占比
本期新增客户	1,726.76	32.92%	3,739.51	34.64%	2,675.60	35.41%	1,444.58	26.24%
最近三年一期持续交易客户	2,159.65	41.17%	3,646.92	33.78%	2,564.32	33.93%	2,407.35	43.72%
仅最近三年持续有交易客户	-	-	538.52	4.99%	1,259.75	16.67%	1,526.31	27.72%
终端行业使用厂商合计	5,245.77	100.00%	10,795.29	100.00%	7,556.66	100.00%	5,506.14	100.00%

注：由于2020年仅有半年，因此将2017年-2019年连续有交易的客户亦作为报告期内均有交易客户分析。

报告期各期，发行人新增终端行业使用客户创造的主营业务收入占当期终端行业使用客户主营业务收入总额的比重分别为26.24%、35.41%、34.64%和32.92%。新增的终端行业使用客户主要包括首钢京唐钢铁联合有限责任公司、浙江省能源集团、新疆中泰集团、广东清远广英水泥有限公司、广西鱼峰水泥、大唐石门发电有限责任公司、山西漳电国电王坪发电有限公司等国内火电、水泥、冶金等领域的大型厂商客户。

2018年度，发行人销售给终端行业使用客户的主营业务收入为7,556.66万元，较2017年度提升2,050.52万元，其中新增客户创造主营业务收入2,675.60万元，系当年过滤设备类客户收入增长的主要原因；2019年度，发行人销售给终端行业使用客户的主营业务收入为10,795.29万元，较2018年度提升3,238.63万元，其中新增客户创造主营业务收入3,739.51万元，亦为当年收入增长的主要来源。

2017年度收入占比70%左右的终端行业使用客户在2018年及2019年与发行人持续进行交易，包括南方水泥、中石油、中石化、安徽金星钛白(集团)有限公司、宁夏建材等。发行人的除尘滤袋产品一般使用周期为3年左右，机织产品的使用寿命则通常短于除尘袋产品，发行人终端行业使用客户重复购买发行人产品合理，具体如下：

(1)大型终端客户旗下子主体较多，滤袋更换时间不一致，存在持续滤袋需求

如南方水泥、中石油、中石化等集团客户的销售，不同年度主要销售的主体有所区别，例如报告期内发行人对南方水泥旗下多家主体进行销售，2017年主要销售给江山南方水泥有限公司等；2018年主要销售给安徽郎溪南方水泥有限公司等；2019年主要销售给湖州小浦南方水泥有限公司等；2020年1-6月主要销售给湖州槐坎南方水泥有限公司等；

(2)拥有多台过滤设备的单一终端客户通常不会安排同一时间更换全部设备的滤袋，滚动更换滤袋和日常维护采购构成对滤袋的持续需求，例如首钢京唐钢铁联合有限责任公司、浙江天虹物资贸易有限公司、重庆南桐矿业有限责任公司等；

(3)机织产品应用相对广泛，客户持续产生过滤需求

发行人的机织产品主要用于液体过滤，下游应用广泛，主要包括污废水过滤和生产过滤，实际使用过程中损耗相对较大，一般污废水过滤产品使用周期

约在3-6个月左右，用于生产过滤的机织产品使用寿命十余天至1年以上不等，总体看机织产品的使用寿命短于除尘袋产品，更换较为频繁。因此，发行人的机织产品客户普遍具有重复购买的需求。

3、过滤材料生产加工类客户具体情况

分类	2020年1-6月		2019年度		2018年度		2017年度	
	主营业务收入	占比	主营业务收入	占比	主营业务收入	占比	主营业务收入	占比
本期新增客户	6,006.86	43.78%	1,216.07	6.93%	1,514.74	9.53%	1,703.03	12.42%
最近三年一期持续交易客户	6,084.13	44.34%	13,255.54	75.57%	12,696.91	79.90%	11,564.51	84.33%
仅最近三年持续有交易客户	-	0.00%	704.06	4.01%	974.53	6.13%	994.50	7.25%
过滤材料生产加工企业合计	13,721.02	100.00%	17,541.81	100.00%	15,891.62	100.00%	13,713.18	100.00%

报告期各期，发行人新增过滤材料生产加工类客户创造的主营业务收入占当期过滤材料生产加工类客户主营业务收入总额的比重分别为12.42%、9.53%、6.93%和43.78%。2020年1-6月，发行人新增6,006.86万元对过滤材料生产加工类客户的销售，主要系发行人对口罩加工商等客户新增的口罩材料产品的销售。报告期内，发行人对过滤材料生产加工客户的销售收入相对稳定。

报告期内，发行人的过滤材料生产加工类客户较为稳定，2017年度收入占比90%左右的终端行业使用客户在2018年及2019年与发行人持续进行交易。发行人过滤材料生产加工类客户采购发行人产品后，进一步加工后销售给其下游客户，该类别客户下游客户群体与公司类似，客户领域较为广阔，因而过滤材料生产加工类客户根据其客户需求而向公司持续采购相关产品具备合理性。

发行人已在招股书说明书“第六节 业务和技术”之“四、发行人销售情况和主要客户”之“(六)报告期各期新增客户情况”中补充披露的上述楷体加粗部分内容。

【核查程序】

获取报告期内公司的销售明细，与公司销售人员谈话。

【核查结论】

经核查，保荐机构和申报会计师认为，报告期内发行人持续开拓滤袋产品在终端客户的销售是发行人对过滤设备企业、终端行业使用厂商收入增长的主要原因。发行人重复采购发行人的产品合理。

四、披露报告期内对收入增长贡献较大的客户基本情况，包括成立时间、主营业务、经营规模、开始合作时间，对发行人增加采购的原因；

【回复】

发行人已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“四、发行人销售情况和主要客户”之“(八)报告期内对收入增长贡献较大的客户的成立时间、主营业务、经营规模、开始合作时间等基本情况及对发行人增加采购的原因”中补充披露如下楷体加粗部分内容：

(一)2018年度对收入增长贡献前五名客户

序号	客户名称	主营业务收入增长	占2018年度较2017年度收入增长的比重	成立时间	主营业务	建立合作时间	经营规模	对发行人采购增加的原因
1	国家电投集团远达环保装备制造有限公司	1,062.87	13.85%	2009年7月28日	环境污染防治专用设备设计、制造、安装	2018年建立合作	该公司为上市公司远达环保(600292.SH)的子公司，根据远达环保披露的2020半年报，远达环保2020年1-6月营业收入达160,459.59万元，归属于上市公司股东的净利润为2,835.06万元。	通过招投标建立合作关系，发行人产品和服务在合作过程中得到了该客户的认可，因此实现了对该客户的持续大批量销售。
2	上海菲尔特工业用布有限公司	376.43	4.90%	2012年2月15日	过滤材料的销售	2015年建立合作	注册资本500万元，无公开披露财务数据信息。	发行人与其合作多年，自2018年其销售量大幅增长，主要系经过多年的合作该客户对发行人产品逐步认可，同时，发行人产品种类较为齐全，能够较好的满足客户需求，经过进一步商务洽谈，发行人取得了该客户更多的订单。
3	山东神华山大能源环境有限公司	351.27	4.58%	1999年4月5日	主要从事能源与环境工程领域的技术开发、设计，设备制造，工程施工，安装调试、运营和技术服务等。	2017年建立合作	注册资本10,000万元，无公开披露财务数据信息。	因发行人市场地位，客户主动联系而达成合作或通过公开招投标建立合作，进而实现对发行人采购额增加。
	神华物资集			2014年3月24日	中国神华内部的物资采	2018年建	系上市公司中国神华(601088.SH、	

序号	客户名称	主营业务收入增长	占2018年度较2017年度收入增长的比重	成立时间	主营业务	建立合作时间	经营规模	对发行人采购增加的原因
	团华南有限公司				购平台	立合作	01088.HK)子公司，根据其披露的2020年半年度报告，中国神华2020年1-6月营业收入1,050.16亿元，归属于上市公司股东的净利润206.58亿元。	
	国家能源集团宁夏煤业有限责任公司			2002年12月28日	煤炭和煤制油化工	2018年建立合作	注册资本211.11亿元，无公开披露财务数据信息。	
	神华亿利能源有限责任公司黄玉川煤矿			2008年5月22日	煤矿建设、煤炭生产加工	2018年建立合作	注册资本118,000万元(总公司神华亿利能源有限责任公司)，无公开披露财务数据信息。	
4	中石油	281.05	3.66%	-	原油和天然气的勘探、开发、生产和销售等	2017年建立合作	系上市公司中国石油(601857.SH)，根据其披露的2020年半年度报告，2020年1-6月营业收入9,290.45亿元。	通过招投标建立合作关系，该集团企业对发行人产品认可，逐步增加采购
5	浙江天虹物资贸易有限公司	276.72	3.60%	2003年9月27日	以电力物资经营为主导，集物资采购供应、进出口贸易、物流配送、仓储管理等为一体。	2018年建立合作	浙江省能源集团有限公司全资子公司，注册资本10,000万元，无公开披露财务数据信息。	通过招投标建立合作关系，由于发行人产品具有一定优势，在合作过程中得到了该客户的认可，因此实现了对该客户的持续大批量销售。
小计		2,348.34	30.59%	-	-	-	-	-

注：中国石油天然气股份有限公司旗下公司的具体交易对象包括中石油克拉玛依石化有限责任公司、中国石油天然气股份有限公司抚顺石化分公司、中国石油天然气股份有限公司独山子石化分公司、中国石油天然气股份有限公司兰州石化分公司、中国石油天然气股份有限公司锦西石化分公司等。

(二)2019年度对收入增长贡献前五名客户

序号	客户名称	主营业务收入增长	占2019年度较2018年度收入增长的比重	成立时间	主营业务	建立合作时间	经营规模	对发行人采购增加的原因
1	福建龙净环保股份有限公司	961.18	9.54%	2000年12月29日	大气污染控制领域环保产品的研究、开发、设计、制造、安装、调试、运营，主营除尘、脱硫、脱硝、电控装置、物料输送等五大系列产品。	2017年建立合作	根据龙净环保(600388.SH)披露的2020年半年度报告，龙净环保2020年度1-6月的营业收入为36.01亿元，归属于上市公司股东的净利润为2.03亿元。	随着其对发行人产品的认可，采购额加大，2019年新增交易主体西安西矿环保科技有限公司等，交易由招投标达成，标的金额较大，因此2019年对该集团客户的销售大幅度提升。
2	内蒙古能源发电金山热电有限公司	767.03	7.61%	2015年9月30日	火力发电、供热供气等	2019年建立合作	注册资本44,109.48万元，无公开披露财务数据信息。	通过招投标建立合作关系，由于发行人产品具有一定优势，在合作过程中得到了该客户的认可，因此实现了对该客户的持续大批量销售。
	内蒙古能源发电新丰热电有限公司					2019年建立合作	注册资本47,760万元，无公开披露财务数据信息。	
	内蒙古能源发电准大发电有限公司					2018年建立合作	注册资本38,442万元，无公开披露财务数据信息。	
3	南方水泥	763.92	7.58%	-	南方水泥有限公司是中国建材股份有限公司(HK3323，简称中国建材)水泥业务板块的核心企业之一)，主营水	最早于2016年建立合作	是中国建材(3323.HK)水泥业务板块的核心企业之一。南方水泥2020年1-6月，拥有42,916千吨的水泥产量，38,424千吨的熟料产量，2020年1-6月的收入为28,427.9百万元。	发行人已进入该客户集团供应商名单，随着其对发行人产品的认可，采购额加大，2019年新增交易主体安徽广德洪山南方水泥有限公司、长兴南方水泥有限公司等，因此2019年对该

8-2-48

序号	客户名称	主营业务收入增长	占2019年度较2018年度收入增长的比重	成立时间	主营业务	建立合作时间	经营规模	对发行人采购增加的原因
					泥、熟料等的生产和销售			集团客户的销售大幅度提升。
4	国家电投集团远达环保装备制造有限公司	673.25	6.68%	2009年7月28日	环境污染防治专用设备设计、制造、安装	2018年建立合作	该公司为上市公司远达环保(600292.SH)的子公司，根据远达环保披露的2020半年报，远达环保2020年1-6月营业收入达160,459.59万元，归属于上市公司股东的净利润为2,835.06万元。	通过招投标建立合作关系，发行人产品和服务在合作过程中得到了该客户的认可，因此实现了对该客户的持续大批量销售。
5	无锡科润环境科技有限公司	536.65	5.32%	2014年4月1日	环境污染防治设备、脱硫设备、脱销设备的研发与设计	2019年建立合作	注册资本3,800万元，无公开披露财务数据信息。	发行人通过客户推荐方式与其建立合作关系。该客户属于环保设备类企业，对滤料的需求量取决于其承接的项目需要配套的滤料数量，由于其所承接的项目标的额较大，因此对发行人的采购金额较大。
小计		3,702.03	36.73%	-	-	-	-	-

注1：公司与福建龙净环保股份有限公司的具体交易对象包括福建龙净环保股份有限公司及其下属公司西安西矿环保科技有限公司、福建龙净高精设备制造有限公司、武汉龙净环保科技有限公司、厦门龙净环保技术有限公司等。

注2：公司与南方水泥旗下公司的具体交易对象为24家子公司。

(三)2020年1-6月对收入增长贡献的重要客户

1、2020年1-6月，发行人新增口罩材料产品的销售，系2020年1-6月收入增长的主要来源，发行人的口罩材料主要销售给温州美

8-2-49

意医疗器械有限公司、浙江中美日化有限公司、余姚市东雅电器有限公司、河南省中健医疗器械有限公司、九江时作服饰有限公司等医疗器材公司或因疫情原因临时从事口罩加工、销售的公司。2020年1-6月，口罩材料产品前五名的客户情况具体如下：

序号	客户名称	主营业务收入	占当期口罩材料产品收入的比重	成立时间	主营业务	建立合作时间	经营规模	对发行人采购增加的原因
1	温州美意医疗器械有限公司	606.37	9.84%	2020年3月20日	医疗器械、日用口罩、劳保用品的生产及销售	2020年上半年建立合作	注册资本600万元，无公开披露财务数据信息。	2020年初，新冠疫情爆发，对口罩产品产生了较为旺盛的市场需求，由于对发行人产品较为满意，同时产品需求旺盛，因此形成了对发行人较大金额的采购。
2	浙江中美日化有限公司	380.53	6.17%	2003年5月15日	卫生用品、一次性使用医疗用品、母婴用品以及日用口罩(非医用)等的生产和销售	2020年上半年建立合作	注册资本1,000万元，无公开披露财务数据信息。	
3	余姚市东雅电器有限公司	336.28	5.46%	2003年9月29日	主要从事电线、电缆业务。2020年上半年疫情期间短期从事口罩产品的生产和销售	2020年上半年建立合作	注册资本300万元，无公开披露财务数据信息。	
4	河南省中健医疗器械有限公司	310.29	5.03%	2014年8月4日	医疗器械的研发、生产、销售；无纺布及制品、熔喷布及制品、淋膜无纺布及制品的生产、销售	2020年上半年建立合作	注册资本1,000万元，无公开披露财务数据信息。	
5	九江时作服饰有限公司	368.14	5.97%	2018年10月23日	主要从事服装业务，2020年因新冠疫情爆发，口罩产品市场需求旺盛而开始从事口罩业务。	2020年上半年建立合作	注册资本200万元，无公开披露财务数据信息。	
	杭州时作服饰纺织有限公司			2019年12月13日			注册资本250万元，无公开披露财务数据信息。	
小计		2,001.61	32.47%	-	-	-	-	-

8-2-50

2、2020年1-6月，发行人针对公司原有业务，在持续稳固的基础上继续进行市场开拓，亦新增了大唐石门发电有限责任公司、湛江晨鸣浆纸有限公司、山西漳电国电王坪发电有限公司等客户，同时原有客户浙江菲达环保科技股份有限公司的采购量有所提升，收入增长贡献前五名具体如下(按照2020年1-6月主营业务收入年化减去2019年度主营业务收入计算)

序号	客户名称	2019年度主营业务收入	2020年1-6月主营业务收入	成立时间	主营业务	建立合作时间	经营规模	对发行人采购增加的原因
1	浙江菲达环保科技股份有限公司	154.08	394.71	2000年4月30日	从事大气污染治，主要产品除尘器、烟气脱硫脱硝设备等主要用于燃煤电站的锅炉尾气治理。	2019年建立合作	根据菲达环保(600526.SH)公开披露的定期报告，截至2020年6月末，该公司总资产为65.25亿元、2020年1-6月营业收入13.89亿元。	通过招投标建立合作关系，由于发行人产品具有一定优势，在合作过程中得到了该客户的认可，因此实现了对该客户的持续大批量销售。
2	南方水泥	926.82	740.40	-	主营水泥、熟料等的生产和销售	最早于2016年建立合作	是中国建材(3323.HK)水泥业务板块的核心企业之一。南方水泥2020年1-6月，拥有42,916千吨的水泥产量，38,424千吨的熟料产量，2020年1-6月的收入为28,427.9百万元。	发行人已进入该客户集团供应商名单，随着其对发行人产品的认可，采购额加大，2020年上半年新增交易主体芜湖南方水泥有限公司、安吉南方水泥有限公司等，因此对该集团客户的销售大幅度提升。
3	大唐石门发电有限责任公司	-	239.13	2004年11月18日	火力发电等。	2020年建立合作	注册资本102,827.59万元，无公开披露财务数据信息。	通过招投标建立合作关系，对发行人产品表示认可。

8-2-51

序号	客户名称	2019年度主营业务收入	2020年1-6月主营业务收入	成立时间	主营业务	建立合作时间	经营规模	对发行人采购增加的原因
4	湛江晨鸣浆纸有限公司	-	232.36	2006年1月23日	双胶纸、静电纸、白卡纸等的生产和销售。	2020年建立合作	系上市公司晨鸣纸业(000488.SZ)全资子公司。根据其披露2020半年度报告，该公司2020年1-6月营业收入54.91亿元，净利润2.39亿元。	通过招投标建立合作关系，由于发行人产品具有一定优势，在合作过程中得到了该客户的认可，因此实现了对该客户的持续批量销售。
5	山西漳电国电王坪发电有限公司	-	227.79	2007年7月3日	电力、热力的生产与经营。	2020年建立合作	系上市公司漳泽电力(000767.SZ)子公司，根据其披露2020半年度报告，该公司2020年1-6月营业收入2.92亿元，净利润-0.11亿元。	客户通过电话邀请招标，并通过发行人业务人员主动营销，其对发行人产品质量，交货期等均较为认可。
小计		1,080.90	1,834.39	-	-	-	-	-

8-2-52

【核查程序】

1、查询发行人重要直销客户及经销客户的工商信息；

2、对发行人重要客户执行走访程序；

3、对发行人重要直销客户及经销客户发放调查问卷；

4、访谈发行人的销售人员，了解与客户的合作背景、建立合作方式、客户增加采购的原因等内容

【核查结论】

经核查，保荐机构和申报会计师认为，发行人已在招股说明说中补充披露报告期内对收入增长贡献较大的客户基本情况，包括成立时间、主营业务、经营规模、开始合作时间，对发行人增加采购的原因，相关信息真实、准确、完整。

五、结合发行人发展历程披露前十大客户中境外客户(尤其是美国客户)较多的原因。

【回复】

自上世纪 90 年代初开始，发行人主要经营管理团队开始从事机织过滤产品的生产和销售。经过多年发展和积累，积累了下游领域较为广泛的机织产品客户群体，行业覆盖化工、冶金、水泥、食品、医药、造纸、环保及过滤设备制造等多种行业。

美国作为经济发达国家工业基础雄厚，拥有较为完整的环保法规和鼓励措施体系，过滤材料市场需求较大，自 2003 年起，发行人前身西南滤布厂开始逐步拓展美国等海外市场。美国公司中大西洋成立于 2009 年，专注在美国从事机织和无纺过滤材料的销售业务，逐步在美国市场建立一定知名度和拥有一定客户资源，西南滤布厂于 2011 年完成了对中大西洋 100%股权的收购，此后，中大西洋作为

境外销售子公司，依托原有客户基础和品牌影响力，以西南滤布厂较高质量的机织和无纺产品为基础，继续在美国及北美市场进行公司产品的销售，销售规模逐步扩大，在原有重要客户如 Flsmidth Airtech Aft Division 等基础上，与 National Filter Media Group 等客户亦建立了长期合作关系。

2017 年 2 月，西南滤布厂将其持有中大西洋 100%的股权全部转让给发行人，中大西洋原有重要客户亦随之转入发行人，如 Flsmidth Airtech Aft Division、Cross Filtration Ltd、SOUTHERN FILTER MEDIA, LLC 和 National Filter Media Group 等大客户，与中大西洋合作多年，销售规模较大，成为公司销售额排名较高的客户。

另一方面，就国内客户而言，公司无纺除尘产品业务起步相对较晚，一方面发行人在深挖原有客户需求的同时，以机织产品客户群体为基础，逐步开展无纺除尘产品销售；另一方面，在我国环保产业政策趋严、各行业企业加强环保投入的大背景下，发行人依托较强的研发技术实力和全体系、高品质产品和服务竞争力，不断努力拓展国内大型客户，报告期内，发行人前十名客户中的境内客户呈上升趋势。

发行人已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“四、发行人销售情况和主要客户”之“(五)报告期向前十名客户销售情况”之“5、前十大客户中境外客户(尤其是美国客户)较多的原因”中补充披露上述楷体加粗内容。

【核查程序】

访谈发行人高管人员，了解发行人有关市场拓展方面的发展历程。

【核查结论】

经核查，保荐机构和申报会计师认为，发行人前十大客户中境外客户(尤其是美国客户)较多的原因合理。

问题 5：关于中介机构核查

审核问询回复显示，保荐人和申报会计师对主要客户采取细节测试、走访、函证等程序进行核查，对51家重要贸易商发放问卷。

请保荐人和申报会计师对以下事项进行说明，并对发行人收入真实性发表核查意见：(1)针对发行人客户数量多且分散的特点采取的核查方法，选取细节测试、走访和函证对象的具体方法，确定重要贸易商的标准，评估相关方法的合理性；(2)对直销终端客户、贸易商客户、经销商客户和境外客户的交易金额及应收账款进行细节测试、走访、函证的金额及比例，走访时间及主要走访对象，涉及函证的，说明发函比例、回函比例、是否存在回函不一致的情形，对未回函客户采取的替代程序；(3)发行人实际控制人及其关联方、董监高、出纳人员等关键岗位人员银行流水的核查比例及核查金额的确定标准，是否存在异常情形，与经销商等客户存在资金往来的具体情况，是否存在体外资金循环、代为承担成本费用等情形，核查方式及获取的核查证据能否支撑核查结论。

请保荐人、申报会计师核查，说明核查过程，并发表明确意见。

一、针对发行人客户数量多且分散的特点采取的核查方法，选取细节测试、走访和函证对象的具体方法，确定重要贸易商的标准，评估相关方法的合理性；

【回复】

(一)针对发行人客户数量多且分散的特点采取的核查方法

1、细节测试的相关选取标准与核查方法

(1)保荐机构、会计师对主要客户细节测试选取标准为：①抽取报告期各年度前五十大客户的主要合同检查至出库单、收入确认单据、销售发票、销售收款单据及记账凭证；②对期末已发货未开票收入进行检查，检查比例超过已发货未开票金额的85%。

(2)保荐机构及申报会计师查阅发行人及同行业的销售收入确认政策，取得销

售合同或订单、出库单、内销客户签收单或验收单、外销客户出口报关单、销售发票、销售收款单据、记账凭证，核对所有单据是否一致，收入确认是否与公司会计政策和《企业会计准则》相符。

2、走访的相关选取标准与核查方法

(1)客户访谈选取标准为：①报告期各期合并口径前二十大客户；②报告期各期现金交易金额前五名客户。

(2)保荐机构及申报会计师对报告期内主要境内外客户进行实地走访，对客户股权等基本情况、主营业务及规模情况、客户业务模式、与发行人交易规模、定价和结算方式、收货方式、账期及存货情况、关联关系情况等进行调查；对于经销客户，除上述核查内容外，对于合作历史渊源、具体合作模式、产品最终销售情况及其客户及客户主营业务情况、各期末和期初存货情况及退换货情况进行核查；对于现金交易客户，除上述核查内容外，对于现金交易的原因及交付现金对象及取得单据情况等进行核查。

3、函证的相关选取标准与核查方法

(1)保荐机构、会计师对主要客户函证选取标准为：①根据应收账款余额的重要性，按照金额从大到小选取函证样本，抽取合计占比应收账款余额70%以上的客户全部纳入函证范围；②根据客户销售额的重要性，按照金额从大到小选取样本，抽取合计占比营业收入70%以上的客户全部纳入函证范围，以及未包括在前述范围内的前50大客户中同一控制下的其他客户和随机抽取的其他小额客户执行函证程序。上述方法交叉选取后，发函样本已覆盖主要的境内外客户范围。

(2)保荐机构及申报会计师对报告期内主要境内外客户进行函证，核实发行人各期销售额及各期末应收账款余额，确认销售业务的真实性、准确性、完整性。

综上，尽职调查过程中，细节测试、走访对象包括了发行人重要客户，函证范围覆盖了发行人客户和收入比例较高，测试方法、走访及函证内容根据发行人及客户特点设计，核查方法具备合理性。

(二)关于确定发放问卷中重要贸易商的选取标准

问卷发放的重要贸易商的标准为报告期各期贸易类客户以收入为标准从大到小排序，选取每年的前30名，若以上客户收入合计金额未覆盖当年贸易类收入的75%[注]，则按以上顺序继续依次选取，确认为重要贸易商，直到覆盖75%。

公司贸易商客户选择覆盖收入比例超过70%，对贸易商问卷内容除包括走访内容外，对贸易商客户采购产品用途、产品最终销售情况进行了核查，并对部分贸易商客户下游客户进行了了解，核查方法合理。

【注】：保荐机构和申报会计师于2020年4月对重要贸易商进行问卷核查，由于2020年1-6月发行人新增较多口罩材料的销售，对于2020年1-6月新增重要口罩材料客户以走访的形式进行核查，未重复问卷核查。剔除口罩材料贸易商销售后，贸易商的问卷核查比例为77.11%，覆盖75%。

【核查结论】

经核查，保荐机构和申报会计师认为，发行人对于数量多且分散的客户所采取的核查方法合理，确定重要贸易商的标准合理。

二、对直销终端客户、贸易商客户、经销商客户和境外客户的交易金额及应收账款进行细节测试、走访、函证的金额及比例，走访时间及主要走访对象，涉及函证的，说明发函比例、回函比例、是否存在回函不一致的情形，对未回函客户采取的替代程序；

【核查程序】

(一)对直销终端客户、贸易商客户、经销商客户和境外客户的交易金额及应收账款进行细节测试的金额及比例

1、按地区分类

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
内销客户测试收入	9,302.55	9,280.65	5,334.62	2,931.47

项目	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
内销收入	19,427.55	30,972.97	20,934.01	14,300.65
内销客户测试比例	47.88%	29.96%	25.48%	20.50%
外销客户测试收入	2,019.35	6,002.83	2,687.43	2,343.90
外销收入	6,840.36	15,282.55	15,241.47	14,198.43
外销客户测试比例	29.52%	39.28%	17.63%	16.51%
总比例	43.10%	33.04%	22.18%	18.51%

2、按客户类型分类

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
直销终端客户测试收入	9,423.24	12,145.92	6,928.38	4,163.27
直销终端收入	22,179.32	38,677.48	29,355.21	23,431.86
直销终端客户测试比例	42.49%	31.40%	23.60%	17.77%
贸易商客户测试收入	1,043.15	1,239.56	542.91	349.15
贸易商收入	3,074.41	5,437.63	5,095.65	3,311.24
贸易商客户测试比例	33.93%	22.80%	10.65%	10.54%
经销商客户测试收入	855.51	1,898.00	550.76	762.95
经销商收入	1,014.18	2,140.41	1,724.61	1,755.97
经销商客户测试比例	84.35%	88.67%	31.94%	43.45%
总比例	43.10%	33.04%	22.18%	18.51%

(二)对直销终端客户、贸易商客户、经销商客户和境外客户的交易金额及应收账款进行走访的金额及比例，及走访时间及主要走访对象

1、按地区分类

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
访谈境内客户的收入	6,189.15	9,829.64	5,951.53	3,869.91
内销收入	19,427.55	30,972.97	20,934.01	14,300.65
内销客户访谈比例	31.86%	31.74%	28.43%	27.06%
访谈境外客户的收入	3,672.66	8,418.37	8,124.88	7,835.32
外销收入	6,840.36	15,282.55	15,241.47	14,198.43
外销客户访谈比例	53.69%	55.08%	53.31%	55.18%

项目	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
总访谈比例	37.54%	39.45%	38.91%	41.07%

2、按客户类型分类

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
访谈的直销终端客户收入	7,522.17	13,758.58	10,312.34	8,647.36
直销终端收入	22,179.32	38,677.48	29,355.21	23,431.86
直销终端客户访谈比例	33.92%	35.57%	35.13%	36.90%
访谈的贸易商客户收入	1,325.46	2,349.01	2,039.45	1,301.90
贸易商收入	3,074.41	5,437.63	5,095.65	3,311.24
贸易商客户访谈比例	43.11%	43.20%	40.02%	39.32%
访谈的经销商客户的收入	1,014.18	2,140.41	1,724.61	1,755.97
经销商收入	1,014.18	2,140.41	1,724.61	1,755.97
外销客户访谈比例	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
总访谈比例	37.54%	39.45%	38.91%	41.07%

3、走访时间及主要走访对象

走访对象为报告期各期合并口径收入前20大客户，对于补充财务数据新增期间的新进入前20大客户但以前期间未走访客户进行补充走访。对于首次申报期2016年度至2019年上半年需走访客户于2019年内完成走访，更新2019年度财务资料新增须走访客户于2020年3月底和4月走访完成，2020年上半年新增须走访客户于2020年8月走访完成。具体走访对象和走访时间如下：

序号	走访客户名称	走访时间	备注
1	Cross Filtration Ltd	2019 年 3 月 18 日	
2	PARKER SALES & SERVICE, INC.	2019 年 3 月 20 日	
3	FABCO INDUSTRIAL SERVICES	2019 年 3 月 25 日	
4	FLSMIDTH AIRTECH AFT DIVISION	2019 年 3 月 21 日	
5	SOUTHERN FILTER MEDIA, LLC	2019 年 3 月 22 日	经电话及现场沟通，不接受访谈
6	National Filter Media UT	2019 年 3 月 26 日	
7	National Filter Media MS	2019 年 3 月 23 日	经电话及现场沟通，不接受

			访谈
8	TRIMACO,LLC	2019 年 03 月 19 日及 2019 年 04 月 14 日	3 月 19 日在美国北卡州现场沟通不接受访谈，后相应业务人员到出差上海，于 4 月 14 日在上海柏悦酒店访谈
9	Sommers,Inc.	2019 年 3 月 12 日	经沟通仅接受邮件，中介机构以邮件方式独立交流
10	YP Brasil	2019 年 4 月 1 日	
11	Yanpai Deutschland	2019 年 04 月 03 日及 2019 年 11 月 11 日	进行两次核查走访
12	Filco Filtrazione SRL	2019 年 11 月 14 日	Yanpai Deutschland 的客户
13	Mateusz Zrodtowski	2019 年 11 月 12 日	Yanpai Deutschland 的客户
14	KAGEVE INDUSTRIA E CONERCIO DE FILETROS INDUSTRIAS LTDA	2019 年 4 月 1 日	YP Brasil 的客户
15	Crosible SA cc	2019 年 4 月 15 日	
16	国家电投集团远达环保装备制造有限公司	2019 年 5 月 22 日	
17	苏州恒清环保科技有限公司	2019 年 5 月 9 日	
18	神华物资集团华南有限公司	2019 年 6 月 5 日	
19	浙江天虹物资贸易有限公司	2019 年 5 月 20 日	
20	中国石油天然气股份有限公司抚顺石化分公司	2019 年 6 月 11 日	
21	天台润和过滤材料有限公司	2019 年 5 月 14 日	
22	杭州兴源环保设备有限公司	2019 年 5 月 20 日	
23	广州市珠江水泥有限公司	2019 年 6 月 27 日	
24	广州市越堡水泥有限公司	2019 年 6 月 27 日	
25	宁夏建材集团股份有限公司	2019 年 6 月 17 日	
26	杭州大衡滤布有限公司	2019 年 5 月 20 日	
27	江苏鹤林水泥有限公司	2019 年 5 月 21 日	
28	河南豫能菲达环保有限公司	2019 年 6 月 12 日	
29	河北环科除尘设备有限公司	2019 年 6 月 3 日	
30	宁夏天瑞热能制供有限公司	2019 年 6 月 18 日	
31	宁夏大地循环发展股份有限公司	2019 年 6 月 18 日	
32	威顿水泥集团有限责任公司	2019 年 6 月 13 日	
33	Metagon (M) Sdn. Bhd.	2019 年 5 月 9 日	
34	首钢京唐钢铁联合有限责任公司	2019 年 6 月 4 日	

35	清源天蓝(北京)环保科技有限公司	2019 年 6 月 5 日	
36	浙江昌恒过滤科技有限公司	2019 年 5 月 20 日	
37	超美斯新材料股份有限公司	2019 年 5 月 21 日	
38	欣创工程设备股份有限公司	2019 年 7 月 2 日	
39	安徽金星钛白(集团)有限公司	2019 年 7 月 5 日	
40	无锡中核华原钛白有限公司	2019 年 7 月 5 日	
41	内蒙古能源发电金山热电有限公司	2019 年 9 月 18 日	
42	内蒙古能源发电新丰热电有限公司	2019 年 9 月 18 日	
43	广西都安西江鱼峰水泥有限公司	2019 年 9 月 10 日	
44	湖州小浦南方水泥有限公司	2019 年 9 月 24 日	
45	长兴南方水泥有限公司	2019 年 9 月 24 日	
46	上海天苑过滤设备有限公司	2019 年 10 月 15 日	
47	厦门亿纵贸易有限公司	2019 年 10 月 14 日	
48	上海菲尔特工业用布有限公司	2019 年 10 月 15 日	
49	安徽广德洪山南方水泥有限公司	2020 年 3 月 24 日	
50	安徽郎溪南方水泥有限公司	2020 年 3 月 24 日	
51	中国石油天然气股份有限公司辽阳石化分公司	2020 年 3 月 12 日	
52	无锡科润环境科技有限公司	2020 年 3 月 25 日	
53	西安西矿环保科技有限公司	2020 年 4 月 10 日	
54	福建龙净高精设备制造有限公司	2020 年 4 月 9 日	
55	浙江中美日化有限公司	2020 年 8 月 12 日	
56	九江时作服饰有限公司	2020 年 8 月 11 日	
57	余姚市东雅电器有限公司	2020 年 8 月 27 日	
58	河南省中健医疗器械有限公司	2020 年 8 月 10 日	
59	河南省蓝天医疗器械有限公司	2020 年 8 月 10 日	
60	浙江菲达环保科技股份有限公司	2020 年 8 月 12 日	
61	温州美意医疗器械有限公司	2020 年 8 月 19 日	
62	湖州槐坎南方水泥有限公司	2020 年 8 月 17 口	
63	芜湖南方水泥有限公司	2020 年 8 月 18 日	

(三)对直销终端客户、贸易商客户、经销商客户和境外客户的交易金额及应收账款进行函证的金额及比例，对回函不一致的情形的处理和对未回函客户采取的相关替代程序说明

1、函证确认金额及比例

(1)按地区分类

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
内销客户收入发函金额	13,514.53	22,078.81	14,437.61	9,400.47
内销客户收入回函金额	11,880.42	19,980.08	12,397.82	7,562.86
内销收入	19,427.55	30,972.97	20,934.01	14,300.65
内销客户收入发函比例	69.56%	71.28%	68.97%	65.73%
内销客户收入回函比例	61.15%	64.51%	59.22%	52.88%
外销客户收入发函金额	5,042.04	13,236.46	13,302.01	12,450.50
外销客户收入回函金额	5,042.04	12,412.99	11,430.16	10,774.00
外销收入	6,840.36	15,282.55	15,241.47	14,198.43
外销客户收入发函比例	73.71%	86.61%	87.28%	87.69%
外销客户收入回函比例	73.71%	81.22%	74.99%	75.88%
总发函比例	70.64%	76.35%	76.68%	76.67%
总回函比例	64.42%	70.03%	65.87%	64.34%

(2)按客户类型分类

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
直销客户收入发函金额	15,570.66	29,371.82	22,762.29	18,030.03
直销客户收入回函金额	13,936.55	26,757.64	18,917.26	14,540.44
直销终端收入	22,179.32	38,677.48	29,355.21	23,431.86
直销客户收入发函比例	70.20%	75.94%	77.54%	76.95%
直销客户收入回函比例	62.84%	69.18%	64.44%	62.05%
贸易商收入发函金额	1,971.73	3,803.03	3,252.72	2,064.97
贸易商收入回函金额	1,971.73	3,495.01	3,186.12	2,040.44
贸易商收入	3,074.41	5,437.63	5,095.65	3,311.24
贸易商收入发函比例	64.13%	69.94%	63.83%	62.36%
贸易商收入回函比例	64.13%	64.27%	62.53%	61.62%
经销商收入发函金额	1,014.18	2,140.41	1,724.61	1,755.97
经销商收入回函金额	1,014.18	2,140.41	1,724.61	1,755.97
经销商收入	1,014.18	2,140.41	1,724.61	1,755.97

项目	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
经销商收入发函比例	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
经销商收入回函比例	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
总发函比例	70.64%	76.35%	76.68%	76.67%
总回函比例	64.42%	70.03%	65.87%	64.34%

2、针对回函不一致情形的处理

回函不一致主要因发行人期末对于已签收、验收或报关但尚未开票的货物进行暂估确认，而对方客户在收到发票后才入账引起的时间性差异。检查其签收单、验收单、报关单等单据的时间节点，确认最终审定的收入金额及应收款型余额。

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
时间性差异：				
比客户多确认(+)	477.66	502.32	23.58	2.76
比客户少确认(-)	-35.31	-6.27	-41.69	-0.15
小计：	442.35	496.05	-18.11	2.61
收入跨期(已审计调整)：				
比客户多确认(+)	380.89	-	-	-
合计：	823.24	496.05	-18.11	2.61

3、对未回函客户采取的替代程序

对于未回函的客户，检查其销售合同/订单、出库单、签收单、发票，对于需要验收的工程类项目检查其验收单，外销客户还需检查其报关单，并核对银行回款凭证。

【核查结论】

经核查，保荐机构和申报会计师认为，对直销终端客户、贸易商客户、经销商客户和境外客户的应收账款进行细节测试、走访、函证覆盖比例合理，走访对象确定及回函不一致情形采取的替代程序符合尽职调查要求。

三、发行人实际控制人及其关联方、董监高、出纳人员等关键岗位人员银行

流水的核查比例及核查金额的确定标准，是否存在异常情形，与经销商等客户存在资金往来的具体情况，是否存在体外资金循环、代为承担成本费用等情形，核查方式及获取的核查证据能否支撑核查结论。

【核查程序】

保荐机构及申报会计师核查了发行人实际控制人及其主要关联方、董事(不含独立董事)、监事、高级管理人员、核心技术人员、财务经理、出纳人员、主要营销人员等关键岗位人员的报告期银行流水，覆盖了相关人员全部银行账户，比例为100%。

保荐机构及申报会计师履行了以下核查程序：

1、获取发行人实际控制人及其主要关联方、董事(不含独立董事)、监事、高级管理人员、核心技术人员、财务经理、出纳人员、主要营销人员等关键岗位人员的个人银行账户流水，获得上述人员关于银行账户完整性的承诺函；

2、对上述人员个人银行流水中的交叉账户进行核查，核查银行账户完整性；

3、对上述人员银行流水单笔交易10万元以上的交易，以及虽低于10万元但根据具体金额、交易对象、摘要内容等因素需要合理解释的资金收支情况进行核查并向相应人员进行确认，判断其合理性；关注相关的资金流水是否存在异常、对同一个账户的收付款频率及金额，并对个人银行流水的核查情况进行记录；

4、取得发行人的主要客户、供应商清单，并与流水中交易对象、摘要内容等内容进行验证，核对上述相关人员是否与发行人的主要客户、供应商及其股东存在大额资金往来，是否具有合理性，判断是否存在体外资金循环，是否存在为发行人垫付成本费用等情形。

【核查结论】

经核查，保荐机构及申报会计师认为，发行人实际控制人及其主要关联方、董事(不含独立董事)、监事、高级管理人员、核心技术人员、财务经理、出纳人

员、主要营销人员等关键岗位人员银行流水无异常，与经销商等客户不存在资金往来的情况，不存在体外资金循环、代为发行人承担成本费用的情况。保荐机构及申报会计师的核查方式及获取的核查证据能够支撑核查结论。

问题 6：关于毛利率

审核问询回复显示，2020年1-6月无纺滤袋毛利率大幅下降，主要由于成本提高而单价未能同步增长；发行人无纺除尘产品以服务中小规模客户为主，持续开发新产品，产品议价空间及毛利率相对较高。

请发行人补充披露：

(1)2020年上半年无纺产品销售单价未能同步增长的原因，发行人的议价能力是否发生变化；(2)发行人对不同行业、同一行业不同客户销售的产品结构是否存在较大差异，对过滤设备生产商、过滤材料加工商和最终行业用户的毛利率或不同销售规模客户的毛利率是否存在显著差异，如是，请披露原因；(3)销售合同是否存在要求同一产品销售价格逐年下降的条款，滤料行业毛利率是否存在下降趋势，请说明原因。

请保荐人和申报会计师发表明确意见。

一、2020 年上半年无纺产品销售单价未能同步增长的原因，发行人的议价能力是否发生变化；

【回复】

(一)无纺滤袋产品均价未同步上涨的原因

2020年上半年，公司无纺滤布产品(扣除口罩材料)毛利率为26.76%，与上年度毛利率相当，均价和单位成本变化基本一致。

2020年上半年，无纺滤袋产品毛利率为31.75%，较2019年下降7.47%，主要因公司无纺滤袋主要客户为国内客户，2020年上半年因疫情防控以及疫情过后逐步

恢复过程中，部分无纺滤袋客户出于采购成本控制或业绩等方面考虑，希望公司在价格上给与一定优惠，同时公司亦有意向尽快周转存货，因此，公司在与部分客户议价过程中，在价格上做了适当让步，导致部分产品成本提高而价格未同步。

(二)公司议价能力不会发生不利变化

1、公司产品为定制化生产，价格大多一单一议，过往价格不具未来参考性

公司滤袋等产品根据客户需求和工况环境定制化生产，产品很少重复生产且无市场公开报价，销售价格通常采取与客户一单一议的议价方式确定，过往产品售价对未来产品价格不具备参考性，公司以自身产品竞争力和服务能力为基础，与客户就定制新产品议价，不存在议价能力下降的情况。

2、新冠疫情仅为短期影响，不会对公司及行业运营模式造成重大影响

新冠疫情爆发后，我国迅速有效控制疫情，疫情对公司及所处行业仅造成短期影响，公司的经营模式、产品销售及定价方式以及行业运营模式未受到重大影响，公司对客户作出价格让步系短期行为，随着公司及行业上下游客户运营逐步恢复正常，公司对客户持续提供定制化产品，正常议价确定价格模式将恢复，公司不存在议价能力重大不利变化的情况。

发行人已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“四、发行人销售情况和主要客户”之“(四)主要产品销售价格变动”中补充披露了上述楷体加粗部分内容。

【核查程序】

查阅发行人相关产品销售明细，与公司销售人员谈话。

【核查结论】

经核查，保荐机构和申报会计师认为，2020年上半年无纺产品销售单价未能同步增长原因符合公司实际情况，发行人的议价能力未发生重大不利变化。

二、发行人对不同行业、同一行业不同客户销售的产品结构是否存在较大差异，对过滤设备生产商、过滤材料加工商和最终行业用户的毛利率或不同销售规模客户的毛利率是否存在显著差异，如是，请披露原因；

【回复】

公司产品种类齐全，覆盖无纺除尘和机织液体过滤两大领域，下游客户群体行业覆盖广泛，公司凭借在过滤产品行业多年积累的经验和较强技术水平，为客户提供精准贴合需求的产品，在不断巩固原有擅长的行业同时，亦不断进行新产品研发和市场开拓，拓展产品在原有行业的应用广度和努力进入新的行业，拓宽产品下游应用领域。

(一) 发行人对不同行业产品的销售结构

不同下游行业在过滤材料所在工况环境、客户过滤要求方面通常不同，公司产品种类齐全，面对不同下游行业和客户要求，所销售的产品材质种类和产品销售结构有所不同；另一方面，不同下游行业亦有需用同一材质过滤材料的情况，如丙纶和涤纶材质产品，在下游中常温过滤领域应用较为广泛，因此，不同下游客户亦存在采购相同材质过滤产品的情况。对于过滤材料生产加工类客户、贸易类客户和经销商客户，其根据各自下游客户需求向公司采购相关产品，公司对该等客户销售在主要品种相对稳定的基础上，受到该等客户采购变化的影响，对该等类别客户产品销售结构亦存在一定变化。

报告期内，公司对主要行业的主要产品的销售结构情况如下：

单位：万元

2020 年 1-6 月			2019 年		
行业及明细产品	收入	占比	行业及明细产品	收入	占比
终端客户-过滤设备商	3,212.52	100.00%	**终端客户-过滤设备商**	10,340.38	100.00%
无纺滤袋-PPS	1,084.79	33.77%	无纺滤袋-PPS	5,528.74	53.47%
机织滤布-丙纶	438.80	13.66%	机织滤布-丙纶	729.78	7.06%
机织滤布-芳纶	272.59	8.49%	机织滤布-芳纶	678.44	6.56%
机织滤布-锦纶	253.30	7.88%	无纺滤布-PPS	604.91	5.85%

无纺滤袋-芳纶	194.12	6.04%	无纺滤袋-PI	412.64	3.99%
PTFE 无纺滤袋等其他产品合计	968.93	30.16%	涤纶无纺滤袋等其他产品合计	2,385.87	23.07%
终端客户-水泥	1,441.49	100.00%	**终端客户-化工**	3,073.52	100.00%
无纺滤袋-PI	727.87	50.49%	无纺滤袋-PPS	1,061.48	34.54%
无纺滤袋-芳纶	339.67	23.56%	机织滤袋-锦纶	558.37	18.17%
无纺滤袋-涤纶	156.26	10.84%	机织滤袋-丙纶	523.06	17.02%
机织滤布-涤纶	116.27	8.07%	其他机织产品	294.05	9.57%
无纺滤袋-玻纤	88.23	6.12%	机织滤布-丙纶	106.90	3.48%
亚克力无纺滤袋等其他产品合计	13.19	0.92%	涤纶、芳纶无纺滤袋等其他产品	529.67	17.23%
终端客户-化工	1,436.67	100.00%	**终端客户-火电**	2,950.39	100.00%
机织滤袋-锦纶	290.50	20.22%	无纺滤袋-PPS	2,608.09	88.40%
无纺滤袋-PPS	261.98	18.24%	无纺滤袋-PI	159.03	5.39%
无纺滤袋-PI	222.53	15.49%	无纺滤袋-PTFE	77.88	2.64%
机织滤袋-丙纶	206.65	14.38%	机织滤袋-锦纶	54.31	1.84%
机织滤袋-涤纶	82.79	5.76%	机织滤布-丙纶	30.80	1.04%
芳纶无纺滤袋其他产品合计	372.21	25.91%	无纺滤袋-涤纶等其他产品	20.28	0.69%
终端客户-火电	917.73	100.00%	**终端客户-水泥**	2,666.38	100.00%
无纺滤袋-PPS	837.62	91.27%	无纺滤袋-PI	1,170.08	43.88%
机织滤布-丙纶	40.33	4.39%	无纺滤袋-涤纶	682.50	25.60%
机织滤袋-丙纶	17.74	1.93%	无纺滤袋-亚克力	357.76	13.42%
机织滤袋-锦纶	9.93	1.08%	无纺滤袋-玻纤	149.12	5.59%
机织滤袋-涤纶	5.15	0.56%	无纺滤袋-芳纶	143.00	5.36%
涤纶无纺滤袋等其他产品合计	6.96	0.76%	机织滤布-涤纶等其他产品	163.92	6.15%
终端客户-过滤材料生产加工	13,721.02	100.00%	**终端客户-过滤材料生产加工**	17,541.81	100.00%
机织滤布-丙纶	2,252.08	16.41%	机织滤布-丙纶	6,346.02	36.18%
无纺滤布-涤纶	1,392.49	10.15%	无纺滤布-涤纶	3,484.99	19.87%
无纺滤布-芳纶	727.80	5.30%	机织滤布-涤纶	1,133.74	6.46%
机织滤布-锦纶	715.35	5.21%	机织滤布-锦纶	1,021.26	5.82%
机织滤布-涤纶	489.01	3.56%	无纺滤布-芳纶	953.69	5.44%
口罩材料滤布	5,451.32	39.73%	丙纶机织滤袋等其他产品合计	4,602.11	26.24%

PPS 机织滤布等其他产品合计	2,692.97	19.63%			
冶金、食品等其他行业合计	1,449.88	-	**冶金、食品等其他终端行业合计**	2,105.00	-
贸易商客户	3,074.41	100.00%	**贸易商客户**	5,437.63	100.00%
机织滤布-丙纶	768.88	25.01%	机织滤布-丙纶	1,793.15	32.98%
机织滤袋-丙纶	371.28	12.08%	机织滤袋-丙纶	946.11	17.40%
机织滤布-涤纶	174.45	5.67%	其他机织产品	707.36	13.01%
机织滤袋-锦纶	121.81	3.96%	机织滤布-涤纶	389.70	7.17%
无纺滤袋-PPS	100.71	3.28%	无纺滤袋-涤纶	297.53	5.47%
其他机织产品(漏斗等)	382.34	12.44%	锦纶机织滤袋和滤布等其他产品	1,303.78	23.98%
防疫口罩材料	711.96	23.16%			
其他锦纶机织滤布等产品合计	442.98	14.41%			
经销商客户	1,014.18	100.00%	**经销商客户**	2,140.41	100.00%
无纺滤布-涤纶	384.20	37.88%	无纺滤布-涤纶	1,285.08	60.04%
无纺滤布-芳纶	368.12	36.30%	无纺滤布-芳纶	214.60	10.03%
机织滤布-丙纶	78.52	7.74%	无纺滤布-亚克力	140.39	6.56%
无纺滤布-PPS	38.05	3.75%	主营业务其他产品	112.37	5.25%
无纺滤布-丙纶	33.74	3.33%	无纺滤布-丙纶	100.36	4.69%
PTFE 无纺滤布其他产品合计	111.55	11.00%	机织滤布-丙纶等其他产品	287.62	13.44%

续上表

2018 年			**2017 年**		
行业及明细产品	**收入**	**占比**	**行业及明细产品**	**收入**	**占比**
终端客户-过滤设备商	5,906.93	100.00%	**终端客户-过滤设备商**	4,212.55	100.00%
无纺滤袋-PPS	1,188.11	20.11%	机织滤布-丙纶	879.18	20.87%
无纺滤布-PPS	1,003.20	16.98%	无纺滤布-PPS	661.88	15.71%
无纺滤袋-PI	707.45	11.98%	无纺滤布-芳纶	545.84	12.96%
机织滤布-丙纶	652.77	11.05%	机织滤布-涤纶	432.16	10.26%
无纺滤布-芳纶	426.96	7.23%	机织滤布-芳纶	412.30	9.79%
芳纶机织滤布等产品合计	1,928.45	32.65%	无纺滤袋-PPS 等其他产品合计	1,281.18	30.41%
终端客户-化工	2,470.62	100.00%	**终端客户-化工**	1,719.54	100.00%
无纺滤袋-PPS	751.21	30.41%	机织滤袋-丙纶	393.67	22.89%

机织滤袋-丙纶	415.97	16.84%	无纺滤袋-PPS	252.21	14.67%
机织滤袋-锦纶	279.19	11.30%	机织滤布-丙纶	251.82	14.64%
其他机织产品	175.34	7.10%	机织滤袋-锦纶	196.96	11.45%
无纺滤袋-涤纶	148.41	6.01%	机织滤布-涤纶	108.80	6.33%
机织滤布-丙纶等其他产品	700.49	28.35%	芳纶无纺滤袋等其他产品合计	516.08	30.01%
终端客户-火电	1,369.06	100.00%	**终端客户-水泥**	1,596.31	100.00%
无纺滤袋-PPS	1,133.88	82.82%	无纺滤袋-PI	515.86	32.32%
无纺滤袋-玻纤	190.22	13.89%	无纺滤袋-PPS	284.54	17.82%
机织滤袋-锦纶	21.72	1.59%	无纺滤袋-涤纶	283.72	17.77%
无纺滤袋-丙纶	12.40	0.91%	无纺滤袋-芳纶	188.49	11.81%
无纺滤袋-涤纶	5.73	0.42%	无纺滤袋-玻纤	106.52	6.67%
机织滤袋-涤纶等其他产品	5.10	0.37%	无纺滤袋-丙纶等其他产品合计	217.18	13.61%
终端客户-水泥	1,016.30	100.00%	**终端客户-食品**	938.22	100.00%
无纺滤袋-涤纶	421.01	41.43%	其他机织产品	364.60	38.86%
无纺滤袋-芳纶	291.44	28.68%	机织滤袋-丙纶	207.24	22.09%
无纺滤袋-亚克力	87.80	8.64%	机织滤布-丙纶	123.63	13.18%
无纺滤袋-PI	80.71	7.94%	机织滤布-锦纶	106.71	11.37%
无纺滤袋-玻纤	58.62	5.77%	无纺滤袋-PPS	53.36	5.69%
机织滤布-涤纶等其他产品	76.70	7.55%	无纺滤袋-芳纶等其他产品合计	82.68	8.81%
终端客户-过滤材料生产加工	15,891.62	100.00%	**终端客户-过滤材料生产加工**	13,713.18	100.00%
机织滤布-丙纶	4,778.24	30.07%	机织滤布-丙纶	4,273.37	31.16%
无纺滤布-涤纶	2,933.27	18.46%	无纺滤布-涤纶	2,867.21	20.91%
无纺滤布-芳纶	1,848.23	11.63%	无纺滤布-芳纶	1,626.41	11.86%
机织滤布-涤纶	1,151.50	7.25%	机织滤布-涤纶	991.79	7.23%
机织滤布-锦纶	670.13	4.22%	机织滤布-锦纶	671.42	4.90%
机织滤袋-丙纶等其他产品合计	4,510.25	28.38%	机织滤袋-丙纶等其他产品合计	3,282.97	23.94%
冶金、纺织等其他终端行业合计	2,700.68	-	**火电、冶金等其他行业合计**	1,252.07	-
贸易商客户	5,095.65	100.00%	**贸易商客户**	3,311.24	100.00%
机织滤布-丙纶	2,232.88	43.82%	机织滤布-丙纶	1,195.59	36.11%
机织滤袋-丙纶	909.59	17.85%	其他机织产品	619.86	18.72%

其他机织产品	559.60	10.98%	机织滤布-涤纶	357.12	10.79%
机织滤布-涤纶	358.77	7.04%	机织滤袋-丙纶	318.17	9.61%
机织滤袋-锦纶	207.43	4.07%	其他无纺产品	210.94	6.37%
丙纶无纺滤布等其他产品	827.37	16.24%	无纺滤布-涤纶等其他产品合计	609.56	18.41%
经销商客户	1,724.61	100.00%	**经销商客户**	1,755.97	100.00%
无纺滤布-涤纶	840.05	48.71%	无纺滤布-涤纶	551.93	31.43%
无纺滤布-芳纶	321.95	18.67%	无纺滤布-PPS	379.86	21.63%
其他主营业务产品	196.97	11.42%	无纺滤布-芳纶	214.82	12.23%
无纺滤布-丙纶	96.84	5.62%	无纺滤布-亚克力	172.11	9.80%
无纺滤布-亚克力	51.74	3.00%	机织滤布-玻纤	109.09	6.21%
机织滤布-丙纶等其他产品合计	217.05	12.59%	无纺滤布丙纶及主营业务其他产品等合计	328.16	18.69%

注：公司其他无纺产品主要包括防护服、汽车罩等，其他机织产品主要包括漏斗、正方网、长方网等；主营业务其他产品收入主要包括外购的成品过滤布、过滤袋等；上表主营业务其他产品主要为外购后销售的成品过滤布、过滤袋等。

(二)发行人对同一行业不同客户销售的产品结构

发行人过滤产品主要下游客户群体包括终端使用客户、贸易和经销客户。

终端使用客户主要包括过滤设备制造行业客户、过滤材料生产加工行业客户以及化工、火电、水泥、冶金等最终使用客户，其中，过滤设备制造客户的设备下游应用领域存在一定差异，其采购的过滤材料须匹配其过滤设备产品，公司向该行业客户销售的产品及结构存在一定差异；过滤材料生产加工行业客户根据其下游客户需求向公司采购相应滤布等产品，该等客户下游行业广泛，不同客户有较大可能性下游客户行业及过滤需求不同，公司对该行业客户销售的产品及结构存在一定差异；化工、火电、水泥、冶金等最终使用客户，其中化工和冶金等行业细分行业较多，公司向该等行业内同行业客户销售的产品和结构存在一定差异，火电及水泥行业过滤需求类似，但不同企业工况环境或客户要求略有差异，公司对火电及水泥行业内同行业客户销售的主要产品相类似，部分其他产品存在一定差异。

对于贸易和经销行业客户，因该等客户根据其下游客户需求向公司采购过滤产品，因此，公司对贸易及经销行业同行业客户销售产品及结构存在一定差异。

报告期内，公司各下游主要行业中同行业主要客户的产品销售结构情况如下：

(1)2020年1-6月各下游主要行业中同行业主要客户的产品销售结构情况

单位：万元

行业类别	排名	主要客户名称	向该客户销售产品类别	收入	占比
过滤设备制造	1	浙江菲达环保科技股份有限公司	无纺滤袋-PPS	394.71	100.00%
			合计	394.71	100.00%
	2	国家电投集团远达环保装备制造有限公司	无纺滤袋-PPS	291.36	75.41%
			无纺滤袋-PTFE	95.01	24.59%
			合计	386.37	100.00%
	3	FLSMIDTH AIRTECH AFT DIVISION	机织滤布-芳纶	205.98	54.65%
			无纺滤布-涤纶	63.73	16.91%
			无纺滤布-芳纶	46.33	12.29%
			无纺滤布-PPS	34.89	9.26%
			无纺滤布-PTFE	25.98	6.89%
			合计	376.91	100.00%
		其他过滤设备制造客户		2,054.52	
		过滤设备制造客户合计		3,212.52	
水泥	1	南方水泥	无纺滤袋-PI	300.44	98.86%
			无纺滤袋-涤纶	2.32	0.76%
			机织滤布-涤纶	1.15	0.38%
			合计	303.91	100.00%
	2	南方水泥	无纺滤袋-PI	154.51	100.00%
			合计	154.51	100.00%
	3	广西都安西江鱼峰水泥有限公司	无纺滤袋-玻纤	85.49	55.77%
			无纺滤袋-芳纶	67.79	44.23%
			合计	153.27	100.00%

行业类别	排名	主要客户名称	向该客户销售产品类别	收入	占比
		其他水泥行业客户		829.79	
		水泥行业合计		1,441.49	
化工	1	安徽金星钛白(集团)有限公司	机织滤袋-锦纶	116.79	46.86%
			机织滤袋-丙纶	55.77	22.38%
			无纺滤袋-芳纶	41.98	16.85%
			无纺滤袋-玻纤	16.64	6.68%
			机织滤袋-涤纶	11.50	4.61%
			其他产品合计	6.54	2.62%
			合计	249.21	100.00%
	2	中国石油天然气股份有限公司乌鲁木齐石化分公司	无纺滤袋-PI	183.98	100.00%
			合计	183.98	100.00%
	3	中石油克拉玛依石化有限责任公司	机织滤袋-涤纶	65.47	62.94%
			无纺滤袋-PI	38.55	37.06%
			合计	104.02	100.00%
		其他化工行业客户合计		899.45	
		化工行业客户合计		1,436.67	
火电	1	大唐石门发电有限责任公司	无纺滤袋-PPS	239.13	100.00%
			合计	239.13	100.00%
	2	山西漳电国电王坪发电有限公司	无纺滤袋-PPS	227.79	100.00%
			合计	227.79	100.00%
	3	华能济宁运河发电有限公司	无纺滤袋-PPS	90.94	100.00%
			合计	90.94	100.00%
		其他火电行业客户		359.87	
		火电行业客户合计		917.73	
冶金	1	首钢京唐钢铁联合有限责任公司	无纺滤袋-PTFE	194.25	96.22%
			主营业务其他产品	5.73	2.84%
			机织滤袋-锦纶	1.90	0.94%
			合计	201.88	100.00%
	2	内蒙古包钢钢联股份有限公司	无纺滤袋-PPS	107.40	100.00%
			合计	107.40	100.00%
	3	江西铜业铅锌金属有限公司	机织滤袋-丙纶	15.98	41.07%
			无纺滤袋-亚克力	10.51	27.00%

行业类别	排名	主要客户名称	向该客户销售产品类别	收入	占比
			无纺滤袋-涤纶	10.14	26.06%
			机织滤袋-涤纶	1.15	2.96%
			无纺滤袋-PPS	1.13	2.91%
			合计	38.90	100.00%
		其他冶金行业客户		191.58	
		冶金行业合计		539.76	
过滤材料生产(扣除防疫口罩材料)	1	Cross Filtration Ltd	机织滤布-丙纶	289.47	61.12%
			机织滤布-锦纶	147.41	31.13%
			机织滤布-涤纶	30.88	6.52%
			无纺滤布-涤纶	3.17	0.67%
			无纺滤布-丙纶	2.67	0.56%
			合计	473.60	100.00%
	2	FILTER FAB-QC	无纺滤布-芳纶	153.58	63.32%
			无纺滤布-涤纶	50.86	20.97%
			无纺滤布-PPS	35.47	14.62%
			机织滤布-涤纶	2.39	0.98%
			主营业务其他	0.26	0.11%
			合计	242.56	100.00%
	3	SOUTHERN FILTER MEDIA, LLC	机织滤布-玻纤	51.24	23.27%
			无纺滤布-PI	35.99	16.34%
			无纺滤布-PTFE	30.61	13.90%
			无纺滤布-涤纶	25.76	11.70%
			无纺滤布-芳纶	21.51	9.77%
			其他产品合计	55.11	25.02%
			合计	220.22	100.00%
		其他过滤材料加工客户		7,333.32	
		过滤材料加工客户合计		8,269.70	

(2)2019年度各下游主要终端行业中同行业主要客户的产品销售结构情况

单位：万元

行业类别	排名	主要客户名称	向该客户销售产品类别	收入	占比
过滤设备	1	国家电投集团远达环保装	无纺滤袋-PPS	1,713.29	98.68%

行业类别	排名	主要客户名称	向该客户销售产品类别	收入	占比
制造		备制造有限公司	无纺滤袋-涤纶	11.09	0.64%
			无纺滤袋-PTFE	9.82	0.57%
			无纺滤袋-玻纤	1.92	0.11%
			合计	1,736.12	100.00%
	2	FLSMIDTH AIRTECH AFT DIVISION	无纺滤布-PPS	604.91	45.28%
			机织滤布-芳纶	449.26	33.63%
			无纺滤布-芳纶	143.46	10.74%
			无纺滤布-涤纶	138.16	10.34%
			合计	1,335.78	100.00%
	3	西安西矿环保科技有限公司	无纺滤袋-PPS	741.68	100.00%
			合计	741.68	100.00%
		其他过滤设备制造客户		6,526.81	
		过滤设备制造合计		10,340.38	
化工	1	安徽金星钛白(集团)有限公司	机织滤袋-锦纶	231.87	33.19%
			其他机织产品	160.01	22.90%
			机织滤袋-丙纶	140.00	20.04%
			主营业务其他产品	104.40	14.94%
			无纺滤袋-芳纶	39.12	5.60%
			其他产品合计	23.20	3.32%
			合计	698.60	100.00%
	2	中国石油天然气股份有限公司辽阳石化分公司	无纺滤袋-PPS	231.15	100.00%
			合计	231.15	100.00%
	3	中国石油化工股份有限公司天津分公司	无纺滤袋-PPS	159.71	100.00%
			合计	159.71	100.00%
		其他化工行业客户		1,984.06	
		化工行业合计		3,073.52	
火电	1	内蒙古能源发电金山热电有限公司	无纺滤袋-PPS	445.10	99.51%
			机织滤袋-丙纶	2.19	0.49%
			合计	447.29	100.00%
	2	内蒙古能源发电新丰热电有限公司	无纺滤袋-PPS	305.91	100.00%
			合计	305.91	100.00%
	3	浙江天虹物资贸易有限公	无纺滤袋-PPS	264.42	100.00%

行业类别	排名	主要客户名称	向该客户销售产品类别	收入	占比
		司	合计	264.42	100.00%
		其他火电		1,932.76	
		火电合计		2,950.39	
水泥	1	南方水泥	无纺滤袋-PI	304.78	99.47%
			无纺滤袋-涤纶	1.62	0.53%
			合计	306.40	100.00%
	2	唐山冀东机电设备有限公司	无纺滤袋-涤纶	157.81	54.13%
			无纺滤袋-亚克力	129.33	44.36%
			无纺滤袋-玻纤	4.38	1.50%
			合计	291.53	100.00%
	3	南方水泥	无纺滤袋-PI	160.55	81.82%
			无纺滤袋-玻纤	23.76	12.11%
			无纺滤袋-涤纶	11.92	6.07%
			合计	196.23	100.00%
		其他水泥客户		1,872.22	
		水泥客户合计		2,666.38	
食品	1	新疆绿翔糖业有限责任公司	其他机织产品	44.92	49.99%
			无纺滤袋-PPS	39.03	43.43%
			主营业务其他产品	5.79	6.45%
			无纺滤袋-涤纶	0.12	0.14%
			合计	89.86	100.00%
	2	新疆绿华糖业有限责任公司	其他机织产品	72.82	93.88%
			无纺滤袋-PPS	4.74	6.12%
			合计	77.56	100.00%
	3	中粮生化能源(肇东)有限公司	无纺滤袋-PPS	67.34	100.00%
			合计	67.34	100.00%
		其他食品客户		612.98	
		食品客户合计		847.74	
过滤材料生产加工	1	Cross Filtration Ltd	机织滤布-丙纶	848.15	75.01%
			机织滤布-锦纶	204.31	18.07%
			机织滤布-涤纶	50.24	4.44%
			无纺滤布-丙纶	14.85	1.31%

行业类别	排名	主要客户名称	向该客户销售产品类别	收入	占比
			主营业务其他产品	10.91	0.96%
			其他产品合计	2.29	0.20%
			合计	1,130.75	100.00%
	2	SOUTHERN FILTER MEDIA, LLC	机织滤布-芳纶	182.22	34.72%
			无纺滤布-涤纶	127.30	24.26%
			无纺滤布-丙纶	91.09	17.36%
			机织滤布-玻纤	53.07	10.11%
			无纺滤布-PPS	45.15	8.60%
			其他产品合计	25.99	4.95%
			合计	524.82	100.00%
	3	Crosible SA cc	机织滤布-丙纶	300.09	64.80%
			无纺滤布-涤纶	36.92	7.97%
			无纺滤布-芳纶	36.01	7.78%
			机织滤布-锦纶	31.19	6.73%
			无纺滤布-PPS	26.89	5.81%
			其他产品合计	32.03	6.92%
			合计	463.13	100.00%
		其他过滤材料生产加工		15,423.10	
		过滤材料生产加工合计		17,541.81	

(3)2018年度各下游主要终端行业中同行业主要客户的产品销售结构情况

单位：万元

行业类别	排名	主要客户名称	向该客户销售产品类别	收入	占比
过滤设备制造	1	FLSMIDTH AIRTECH AFT DIVISION	无纺滤布-PPS	1,000.12	58.22%
			无纺滤布-芳纶	402.47	23.43%
			机织滤布-芳纶	275.95	16.06%
			无纺滤布-涤纶	40.42	2.35%
			无纺滤布-丙纶	-1.01	-0.06%
			合计	1,717.96	100.00%
	2	国家电投集团远达环保装备制造有限公司	无纺滤袋-PI	707.45	66.56%
			无纺滤袋-PPS	293.78	27.64%
			无纺滤袋-PTFE	52.38	4.93%

行业类别	排名	主要客户名称	向该客户销售产品类别	收入	占比
			无纺滤袋-涤纶	9.27	0.87%
			合计	1,062.87	100.00%
	3	杭州兴源环保设备有限公司	机织滤布-丙纶	205.65	61.04%
			机织滤袋-丙纶	73.63	21.86%
			机织滤布-涤纶	40.52	12.03%
			机织滤袋-涤纶	14.32	4.25%
			机织滤布-锦纶	1.47	0.44%
			其他产品合计	1.30	0.39%
			合计	336.88	100.00%
		其他过滤设备制造客户		2,789.21	
		过滤设备制造客户合计		5,906.93	
化工	1	安徽金星钛白(集团)有限公司	机织滤袋-锦纶	188.50	37.01%
			机织滤袋-丙纶	100.15	19.66%
			无纺滤袋-芳纶	75.56	14.83%
			主营业务其他产品	63.92	12.55%
			其他机织产品	42.13	8.27%
			其他产品合计	39.10	7.68%
			合计	509.35	100.00%
	2	中国石油天然气股份有限公司抚顺石化分公司	无纺滤袋-PPS	244.83	100.00%
			合计	244.83	100.00%
	3	金河生物科技股份有限公司	机织滤袋-丙纶	86.05	73.62%
			无纺滤袋-涤纶	15.78	13.50%
			机织滤布-涤纶	13.78	11.79%
			主营业务其他产品	1.27	1.09%
			合计	116.88	100.00%
		其他化工客户		1,599.56	
		化工客户合计		2,470.62	
火电	1	神华物资集团华南有限公司	无纺滤袋-PPS	378.10	100.00%
			合计	378.10	100.00%
	2	浙江天虹物资贸易有限公司	无纺滤袋-PPS	276.72	100.00%
			合计	276.72	100.00%
	3	呼伦贝尔安泰热电有限责	无纺滤袋-玻纤	121.64	100.00%

行业类别	排名	主要客户名称	向该客户销售产品类别	收入	占比
		任公司东海拉尔发电厂	合计	121.64	100.00%
		其他火电客户		592.59	
		火电客户合计		1,369.06	
水泥	1	广东清远广英水泥有限公司	无纺滤袋-芳纶	203.64	100.00%
			合计	203.64	100.00%
	2	江苏鹤林水泥有限公司	无纺滤袋-涤纶	121.55	80.77%
			无纺滤袋-PI	19.23	12.78%
			机织滤布-涤纶	9.71	6.45%
			合计	150.48	100.00%
	3	唐山冀东机电设备有限公司	无纺滤袋-涤纶	77.19	86.60%
			无纺滤袋-亚克力	11.95	13.40%
			合计	89.13	100.00%
		其他水泥客户		573.04	
		水泥客户合计		1,016.30	
冶金	1	首钢京唐钢铁联合有限责任公司	无纺滤袋-芳纶	228.00	85.20%
			无纺滤袋-涤纶	39.60	14.80%
			合计	267.60	100.00%
	2	新疆中泰矿冶有限公司	无纺滤袋-玻纤	93.62	91.69%
			无纺滤袋-芳纶	8.49	8.31%
			合计	102.11	100.00%
	3	徐州宝丰特钢有限公司	无纺滤袋-玻纤	60.44	100.00%
			合计	60.44	100.00%
		其他冶金客户		321.41	
		冶金客户合计		751.56	
过滤材料生产加工	1	Cross Filtration Ltd	机织滤布-丙纶	690.76	74.00%
			机织滤布-锦纶	167.02	17.89%
			机织滤布-涤纶	58.99	6.32%
			无纺滤布-丙纶	14.36	1.54%
			无纺滤布-涤纶	0.45	0.05%
			其他产品合计	1.88	0.20%
			合计	933.46	100.00%
	2	SOUTHERN FILTER	无纺滤布-芳纶	456.61	51.24%

行业类别	排名	主要客户名称	向该客户销售产品类别	收入	占比
		MEDIA, LLC	无纺滤布-PPS	168.23	18.88%
			无纺滤布-涤纶	112.69	12.65%
			机织滤布-芳纶	90.00	10.10%
			无纺滤布-丙纶	47.89	5.37%
			其他产品合计	15.64	1.76%
			合计	891.06	100.00%
	3	苏州恒清环保科技有限公司	无纺滤布-涤纶	357.23	59.53%
			无纺滤布-玻纤	89.75	14.96%
			无纺滤布-PPS	75.89	12.65%
			无纺滤袋-玻纤	40.01	6.67%
			无纺滤布-芳纶	34.46	5.74%
			其他产品合计	2.76	0.46%
			合计	600.11	100.00%
		其他过滤材料生产加工商		13,466.99	
		过滤材料生产加工合计		15,891.62	

(4)2017年度各下游主要终端行业中同行业主要客户的产品销售结构情况

单位：万元

行业类别	排名	主要客户名称	向该客户销售产品类别	收入	占比
过滤设备制造	1	FLSMIDTH AIRTECH AFT DIVISION	无纺滤布-PPS	661.88	43.14%
			无纺滤布-芳纶	428.95	27.96%
			机织滤布-芳纶	404.84	26.39%
			无纺滤布-涤纶	30.26	1.97%
			无纺滤布-腈纶	4.58	0.30%
			其他产品合计	3.79	0.25%
			合计	1,534.30	100.00%
	2	杭州兴源环保设备有限公司	机织滤布-丙纶	319.17	59.70%
			机织滤袋-丙纶	81.58	15.26%
			机织滤布-涤纶	61.80	11.56%
			机织滤袋-涤纶	35.22	6.59%
			机织滤布-锦纶	24.16	4.52%
			其他产品合计	12.69	2.37%

行业类别	排名	主要客户名称	向该客户销售产品类别	收入	占比
			合计	534.62	100.00%
	3	河南豫能菲达环保有限公司	无纺滤袋-PI	145.34	57.73%
			无纺滤袋-芳纶	72.48	28.79%
			无纺滤袋-涤纶	33.93	13.48%
			合计	251.74	100.00%
		其他过滤设备制造客户		1,891.88	
		过滤设备制造客户合计		4,212.55	
化工	1	安徽金星钛白(集团)有限公司	机织滤袋-锦纶	81.06	20.79%
			主营业务其他产品	80.31	20.60%
			机织滤袋-丙纶	75.15	19.27%
			无纺滤袋-PPS	42.74	10.96%
			无纺滤袋-涤纶	27.50	7.05%
			其他产品合计	83.16	21.33%
			合计	389.91	100.00%
	2	龙蟒佰利联集团股份有限公司	机织滤袋-丙纶	104.21	92.70%
			机织滤布-丙纶	8.21	7.30%
			合计	112.41	100.00%
	3	济南裕兴化工有限责任公司	无纺滤袋-玻纤	51.11	51.72%
			无纺滤袋-PPS	28.46	28.80%
			机织滤布-涤纶	13.06	13.21%
			机织滤袋-丙纶	3.72	3.77%
			无纺滤袋-涤纶	2.46	2.49%
			合计	98.81	100.00%
		其他化工客户		1,118.41	
		化工客户合计		1,719.54	
水泥	1	广州市越堡水泥有限公司	无纺滤袋-PPS	220.42	62.90%
			无纺滤袋-芳纶	93.38	26.65%
			无纺滤袋-丙纶	10.88	3.11%
			机织滤布-玻纤	8.18	2.33%
			无纺滤布-PPS	6.50	1.85%
			其他产品合计	11.08	3.16%
			合计	350.44	100.00%

行业类别	排名	主要客户名称	向该客户销售产品类别	收入	占比
	2	江苏鹤林水泥有限公司	无纺滤袋-PI	200.00	79.58%
			无纺滤袋-涤纶	32.10	12.77%
			无纺滤袋-芳纶	7.77	3.09%
			机织滤布-涤纶	5.85	2.33%
			机织滤袋-涤纶	5.59	2.23%
			合计	251.31	100.00%
	3	乌海市西水水泥有限责任公司	无纺滤袋-PI	155.98	91.84%
			无纺滤袋-涤纶	9.30	5.47%
			无纺滤袋-芳纶	4.56	2.69%
			合计	169.84	100.00%
		其他水泥客户		824.71	
		水泥客户合计		1,596.31	
食品	1	新疆绿翔糖业有限责任公司	委外产品-2	92.57	47.84%
			机织滤袋-丙纶	76.89	39.74%
			无纺滤袋-芳纶	24.03	12.42%
			合计	193.49	100.00%
	2	新疆绿华糖业有限责任公司	委外产品-2	67.22	43.73%
			机织滤袋-丙纶	51.00	33.18%
			无纺滤袋-PPS	19.49	12.68%
			无纺滤袋-涤纶	16.02	10.42%
			合计	153.73	100.00%
	3	千禾味业食品股份有限公司	机织滤布-锦纶	84.32	81.32%
			机织滤袋-丙纶	18.99	18.32%
			机织滤袋-涤纶	0.38	0.36%
			合计	103.69	100.00%
		其他食品客户		487.31	
		食品客户合计		938.22	
火电	1	灵石县天星城市集中供热有限公司	无纺滤袋-PPS	120.60	100.00%
			合计	120.60	100.00%
	2	焦作煤业(集团)有限责任公司电冶分公司	无纺滤袋-涤纶	42.82	50.38%
			机织滤布-玻纤	42.18	49.62%
			合计	84.99	100.00%

行业类别	排名	主要客户名称	向该客户销售产品类别	收入	占比
	3	中原环保新密热力有限公司	无纺滤袋-PPS	38.89	100.00%
			合计	38.89	100.00%
		其他火电客户		69.36	
		火电客户合计		313.84	
过滤材料生产加工	1	Cross Filtration Ltd	机织滤布-丙纶	731.85	67.62%
			机织滤布-锦纶	150.40	13.90%
			机织滤布-涤纶	106.20	9.81%
			机织滤袋-丙纶	67.35	6.22%
			无纺滤布-丙纶	20.06	1.85%
			其他产品合计	6.38	0.59%
			合计	1,082.24	100.00%
	2	SOUTHERN FILTER MEDIA, LLC	无纺滤布-芳纶	499.13	52.01%
			机织滤布-芳纶	199.63	20.80%
			无纺滤布-涤纶	128.74	13.41%
			无纺滤布-PPS	91.61	9.55%
			机织滤布-涤纶	20.07	2.09%
			其他产品合计	20.57	2.14%
			合计	959.74	100.00%
	3	Crosible SA cc	机织滤布-丙纶	271.33	50.54%
			无纺滤布-涤纶	87.82	16.36%
			无纺滤布-PPS	56.12	10.45%
			机织滤布-锦纶	32.95	6.14%
			无纺滤布-芳纶	32.40	6.03%
			其他产品合计	56.28	10.48%
			合计	536.89	100.00%
		其他过滤材料生产加工客户		11,134.31	
		过滤材料生产加工合计		13,713.18	

发行人已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“四、发行人销售情况和主要客户”之“(四)主要产品销售价格变动”中补充披露了上述楷体加粗部分内容。

(三)发行人对过滤设备生产商、过滤材料加工商和最终行业用户的毛利率

以及不同销售规模客户的毛利率情况

1、发行人对过滤设备客户、过滤材料生产加工客户和其他终端行业用户的毛利率情况

单位：万元

客户类别	2020年1-6月		2019年		2018年		2017年	
	收入	毛利率	收入	毛利率	收入	毛利率	收入	毛利率
过滤材料生产加工客户	13,721.02	48.99%	17,541.81	33.56%	15,891.62	36.05%	13,713.18	36.67%
过滤设备客户	3,212.52	29.49%	10,340.38	35.30%	5,906.93	36.81%	4,212.55	29.93%
其他终端客户	5,245.77	37.98%	10,795.29	44.00%	7,556.66	42.83%	5,701.43	48.50%

报告期内，公司其他终端客户主要为化工、火电、水泥等终端行业，采购产品主要终端应用的滤袋产品，毛利率相对较高，过滤材料生产加工客户主要采购滤布产品用于进一步加工，部分过滤设备制造商客户亦向公司采购滤布产品，根据其过滤设备需求亲自加工或另行组织加工为滤袋产品，因此过滤材料加工客户和过滤设备客户毛利率相对较低。2020年上半年，因公司销售防疫口罩材料，属无纺滤布产品，下游客户大多为口罩加工类客户，2020年上半年过滤材料加工客户毛利率相对较高，剔除口罩材料后，2020年上半年过滤材料生产加工客户毛利率为30.73%。

2、发行人对不同销售规模客户的毛利率情况

报告期内，公司对不同销售规模的客户毛利率情况如下：

单位：万元

销售规模	2020年1-6月		2019年		2018年		2017年	
	收入	毛利率	收入	毛利率	收入	毛利率	收入	毛利率
500万以上	3,063.80	43.12%	12,790.62	37.46%	10,701.10	35.36%	7,936.04	33.06%
100-500万	11,214.95	47.65%	16,656.43	35.42%	10,775.01	37.44%	9,467.50	38.80%
50-100万	4,114.23	39.89%	6,411.00	32.84%	5,799.53	36.29%	4,000.10	37.73%
50万以下	7,874.93	35.07%	10,397.47	35.58%	8,899.83	38.12%	7,095.42	37.25%
合计	26,267.91	42.13%	46,255.52	35.66%	36,175.48	36.81%	28,499.07	36.71%

报告期内，公司销售规模500万元以上、100-500万、50-100万和50万以下客

户的平均毛利率分别为37.25%、39.83%、36.69%和36.51%，扣除2020年上半年毛利率较高的口罩材料产品后，报告期内各销售规模客户的毛利率分别为34.72%、36.36%、33.99%和36.51%。

报告期内，公司销售规模偏小的客户毛利率略高，主要因公司产品为客户定制化生产，公司对小规模销售可议价空间略高。另一方面，公司对产品效果较好且生产有优势的新产品，经评估具备一定客户基础和接受度后，在对相应中小客户进行推广的同时，也作为营销大型客户的重要手段之一，公司在该等产品生产成本和毛利空间在一定时间内上具备优势，最近两年，公司在大型客户获取上取得一定突破，销售规模较大客户群体的毛利率呈上升趋势。

上表客户销售规模的口径为同一控制下合并口后的客户口径，部分销售规模较大的客户实际为较多旗下子公司合并而来，如南方水泥等客户，导致众多独立采购小规模客户同一合并算作规模较大客户，如不考虑统一控制下合并客户情况，报告期内，公司销售规模 500 万元、100-500 万、50-100 万和 50 万以下客户扣除防疫口罩材料的平均毛利率分别为 32.84%、36.44%、34.16%和 35.66%。

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“十二、发行人经营成果分析”之“(四)毛利及毛利率分析”中补充披露了上述楷体加粗部分内容。

【核查程序】

查阅发行人相关产品销售明细，与公司销售人员谈话。

【核查结论】

经核查，保荐机构和申报会计师认为，发行人对不同行业、同一行业不同客户销售的产品结构存在一定差异；对过滤设备生产商、过滤材料加工商和最终行业用户的毛利率因销售产品不同存在一定差异，对不同销售规模客户的毛利率略有差异，差异原因合理。

三、销售合同是否存在要求同一产品销售价格逐年下降的条款，滤料行业毛

利率是否存在下降趋势，请说明原因。

【回复】

发行人产品根据客户需求定制化生产，产品明细种类多样，产品价格主要以“成本+合理毛利”为基础，并综合考虑客户情况、采购量及市场竞争情况等因素与客户协商定价，销售合同中不存在关于同一产品销售价格逐年下降的条款。

根据同行业公司公开披露资料，同行业公司毛利率情况如下：

公司名称	相关业务	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
中创环保	高温工业除尘滤料	27.78%	29.94%	29.51%	26.21%
景津环保	聚丙烯固液过滤材料	-	34.37%	30.84%	29.25%
蓝天集团	高温及中常温除尘滤袋	35.87%	36.33%	29.98%	33.31%
东方滤袋	无纺针刺毡及无纺玻纤毡等除尘过滤材料	32.76%	33.66%	29.47%	28.19%

报告期内，发行人的主营业务毛利率主营业务毛利率分别为36.71%、36.81%、35.66%和42.13%(剔除口罩材料产品后为31.72%)，最近三年，公司产品毛利率保持相对稳定，2020年上半年，因疫情影响，公司毛利率较上年度有所下降。**报告期内，同行业上市公司类似业务的毛利率没有明显的下滑趋势。**

【核查程序】

获取并查阅报告期内前五十大客户的合同。

【核查结论】

经核查，保荐机构和申报会计师认为，发行人的销售合同中不存在关于同一产品销售价格逐年下降的条款。报告期内，同行业上市公司类似业务的毛利率没有明显的下滑趋势。

问题 7：关于产能

申报材料显示，报告期内，公司主营业务产能利用率分别为85.48%、

88.11%、91.52%和71.96%，报告期各期针刺无纺布和机织滤布的产能均持续增长。

请发行人补充披露：

(1)产能利用率的计算口径和方法；(2)产能利用率保持在85%-90%左右是否符合同行业公司的情况，未接近满产水平但发行人持续扩张产能的原因及合理性；(3)根据行业惯例及生产特点，主要产品生产线是否需要保持持续运转状态以实现较高经济效益，结合发行人存货金额、预计市场需求和客户拓展情况等补充披露是否存在产能过剩或存货滞销风险。

请保荐人和申报会计师发表明确意见。

一、产能利用率的计算口径和方法；

【回复】

(一)公司的产能计算方法

1、无纺滤布

公司无纺滤布的产能的计算公式如下：每台无纺布生产设备的日理论产能*公司产品的普遍宽幅*理论正常运行时间(扣除及其日常保养及大清洗的时间，以每个月24天计算)

2、机织滤布

公司机织滤布的产能计算公式如下：设备的最高转速/常规产品的平均纬密*2.54(英寸和厘米的转换单位)*每日理论工作时长(24小时)*理论工作天数(扣除准备工作和保养时间)*成品最大宽幅/100(厘米和米的转换)

由于发行人不同织机可生产成品最大宽幅有差异，产品规格也更加多样，因此本次计算机织滤布产能按照成品最大宽幅计算，但实际生产过程中公司存在根据具体接单及排单情况用较大宽幅的机器生产较小宽幅机织布的情况。

综上，由于在产能计算是会使用理论产能、理论正常性时间、最大宽幅等指标，因此计算的产能存在比实际产能偏高的情形。

(二)公司的产量及产能利用率计算

在计算公司产量时，由于同时需要统计产销率指标，为使产量和销量的数据配比，使用了作为合格产品入库的产量，但发行人实际生产过程中，例如滤布卷材的裁剪、滤袋制作过程中会产生一定的损耗。因此使得计算的产量较实际产量偏低。

同时，发行人拥有的无纺布生产线中有一条为专用产品产线，该类产品报告期内产销量偏低，该条生产线的产能利用率拉低了无纺布整体的产能利用率。

2020年1-6月，因疫情延迟开工及客户需求延后等原因发行人的产能利用率较低。最近三年剔除专用产品产线的产能和产量，并还原上述生产损耗后，发行人重新计算的近三年产能利用率如下：

产能利用率	2017年度	2018年度	2019年度
机织滤布	84.42%	91.44%	95.21%
无纺滤布	110.19%	98.92%	96.46%

发行人已在招股书说明书“第六节 业务和技术”之“四、发行人销售情况和主要客户”之“(一)主要产品产能及产销情况”中补充披露的上述楷体加粗部分内容。

二、产能利用率保持在85%-90%左右是否符合同行业公司的情况，未接近满产水平但发行人持续扩张产能的原因及合理性；

【回复】

发行人的同行业公司中，际华集团(其下属南京际华三五二一特种装备有限公司)披露其环保滤材的产能为150万米，2017年及2018年的产能利用率分别为48.26%、85.76%，环保滤料仅作为际华集团较小的业务分支之一，报告期内未大力开拓业务，但随着环保滤料市场环境的积极发展，其产能利用率有较大的提升。除际华集团外，其他同行业公司未披露产能及产能利用率的数据。

根据目前的产能计算方法，存在计算产能比实际使用产能偏高的情形，考虑到最近三年在公司产能不断扩张的情况下，公司无纺滤布的实际产能利用率高于95%，机织滤布的产能利用率除2017年外亦高于90%，以及公司设备运行使用情况及全天24小时生产的实际情况，公司实际已处于满负荷生产状态，持续扩张产能合理。

发行人已在招股书说明书“第六节 业务和技术”之“四、发行人销售情况和主要客户”之“(一)主要产品产能及产销情况”中补充披露的上述楷体加粗部分内容。

三、根据行业惯例及生产特点，主要产品生产线是否需要保持持续运转状态以实现较高经济效益，结合发行人存货金额、预计市场需求和客户拓展情况等补充披露是否存在产能过剩或存货滞销风险。

【回复】

(一)公司目前采用的生产模式符合司的生产特点及实际需求

公司目前采用生产线持续运转、24小时生产的生产模式，主要系为保证及时满足订单交货要求以及保持产品合格率、质量稳定性，减少设备的调试成本、损耗和故障率。公司目前的生产安排主要是市场需求驱动，采用定制化生产+常规产品备货生产相结合的生产模式，除设备正常停机保养外，基本维持所有机器的持续正常运转，以充分、及时满足客户需求。同行业公司中，中创环保等亦采用全天三班生产模式，但亦存在中小型企业采取长白班的生产安排。

发行人已在招股书说明书“第六节 业务和技术”之“四、发行人销售情况和主要客户”之“(一)主要产品产能及产销情况”中补充披露的上述楷体加粗部分内容。

(二)公司的产品具有良好的市场前景，产能过剩或存货滞销的风险较小

1、公司的产品具有良好的市场前景

公司主营滤布/袋等工业过滤关键部件和材料，产品广泛应用于火电、水泥、化工、冶金、采矿、垃圾焚烧、食品、医药、环境保护等行业的工业除尘、废水

处理、工业生产过滤纯化等领域。在国家政策对环保的大力支持下，公司的业务及产品具有良好的市场前景：

(1)国家法律法规和产业政策的大力支持

近年来，随着我国经济高质量发展的要求和新《环保法》的修订和实施，我国已将环境保护确立为一项基本国策，并提出一系列支持环保行业、环保企业发展的政策。《大气污染防治行动计划》、《打赢蓝天保卫战三年行动计划》和《水污染防治行动计划》等具体行动规划相继发布，同时配合燃煤发电、钢铁、水泥、有色、焦化、铁合金、石油化工等重点污染行业污染物排放标准的日趋严格，为支持环保行业构建了完善了法律和产业政策环境。

(2)公司产品具有良好的市场前景

在我国经济持续稳定发展和环保受到政府和公众越发重视的大背景下，重点行业大气污染物排放标准以及循环用水、清洁用水和水排放标准不断提高，促使电力、水泥、化工、建材、冶金采矿、食品医药以及垃圾焚烧等高排放行业进一步加大环保投入，对过滤设备及过滤材料的需求进一步增强。根据《中国环保产业分析报告》，打赢蓝天保卫战、打好碧水保卫战、推进净土保卫战，实施七大标志性战役和土壤污染治理环保投资总需求约为 4.3 万亿元，投资直接用于购买环保产业的产品和服务约 1.7 万亿元，间接带动环保产业增加值约 4,000 亿元，预计到 2020 年环保产业发展规模在 1.5 万亿元-2.2 万亿元之间，公司未来将面临广阔的市场空间。

2、公司的库存商品规模及库龄结构与生产经营规模匹配

(1)公司库存商品规模与生产经营规模匹配

公司生产主要以客户需求为导向，采取“以销定产为主，备货生产为辅”的原则，对于客户的定制化产品，公司根据客户需求进行生产，对于适用范围较广、客户需求量较为稳定的常规产品，公司则部分备货生产。报告期各期库存商品余额占营业成本的比例如下：

单位：万元

项目	2020 年 6 月 30 日/2020 年 1-6 月	2019 年 12 月 31 日/2019 年度	2018 年 12 月 31 日/2018 年度	2017 年 12 月 31 日/2017 年度
库存商品	9,747.44	7,253.22	5,060.97	4,079.45
营业成本	15,470.75	30,537.65	23,443.31	18,388.22
库存商品占营业成本的比例	31.50%	23.75%	21.59%	22.19%

注：上表中2020年1-6月的相关指标经年化处理。

最近三年，公司销售规模持续扩大，库存商品余额占营业成本的比例保持相对稳定。2020年6月末，库存商品余额占营业成本的比例较高，主要原因为：一方面因疫情使客户需求延迟以及海外销售下滑，为应对下游客户生产经营逐步恢复正常后市场需求的释放，公司备有较多的存货，同时，发行人月底在手订单较多，部分产品制成后尚未发货，且待发货高温订单占比提升，库存商品金额较高；另一方面， 2020年1-6月公司新增口罩材料相关产品的销售，该类产品生产成本相对较低，毛利率较高。因此，2020年上半年库存商品占营业成本比例较高。

报告期内，公司库存商品周转率情况如下：

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
周转天数(天)	98.90	72.58	70.18	95.18
美国子公司中大西洋库存(万元)	3,396.97	2,511.36	2,471.04	2,693.22
扣除国外库存后周转天数(天)	64.53	43.22	30.53	28.02

公司子公司中大西洋为保证对美国客户发货的及时性，对于部分销量大且稳定的产品采用备货库存方式，扣除中大西洋的库存近似计算无备货库存商品的周转天数在1-2月之间。综合公司实际生产周期与销售周期，公司库存商品从完工入库到发出(即库存商品的周转天数)基本在1个月左右，金额较大的项目，库存商品周转天数1-2个月以内。因此公司的库存商品周转天数与实际销售周期相匹配。

综上，报告期各期末公司的库存商品存货规模及其占营业成本比例合理，报告期各期公司库存商品的周转天数合理。

(2)公司库存商品库龄结构合理

报告期各期末，公司的库存商品以1年以内库存商品为主，具体如下：

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
库存商品	9,747.44	100.00%	7,253.22	100.00%	5,060.97	100.00%	4,079.45	100.00%
1 年以内	**8,699.32**	**89.25%**	6,320.75	87.14%	4,007.27	79.18%	3,175.39	77.84%
1 年以上	1,048.12	10.76%	932.47	12.86%	1,053.70	20.82%	904.06	22.16%

报告期各期末，公司一年以上库存商品整体规模较小，且占库存商品总额的比例呈下降趋势。公司一年以上库存主要系美国子公司中大西洋为满足对北美客户及时供货而保留的常规产品的库存，以及浙江严牌对于丙纶、涤纶机织滤布等主要常规产品备货生产形成，将在公司日常经营活动中逐渐消化。

综上，发行人库存商品规模、占营业成本的比重以及库存商品的库龄结构合理。

3、公司募投项目新增产能具有良好的适销性

(1)无纺系列产品新增产能的适销性分析

公司无纺产品募投项目新增产能主要为PPS、PTFE、PI和芳纶等具备耐高温等特性材料生产的具备特殊过滤性能的产品，以实现超低排放为目标，同时具备耐高温、耐磨、耐酸碱或低流阻等特性，用于满足水泥、垃圾焚烧等高温、复杂工况环境，充分满足客户对过滤材料过滤精度和质量、特性的较高要求。公司募投项目产品能够有效适应我国对大气污染物排放标准日趋严格的要求，对于火力发电、钢铁、水泥、垃圾焚烧等主要粉尘排放行业要求不断提高的政策背景及市场方向。

近年来，公司紧跟市场需求方向，PPS等材料高温除尘系列产品销售持续增长，最近三年销售收入年均增长率为51.72%，收入占无纺系列产品的比例也持续提高，报告期内分别为49.69%、55.51%、61.50%和65.71%(剔除口罩材料产品)。

公司募投项目拟继续扩展PPS等耐高温等高性能滤布产品的产能，进一步增强公司高性能除尘产品的产能，符合公司产品销售发展方向。

综上，公司募投产品与未来行业发展和客户需求相吻合，具备良好的发展前景和产品适销性。

(2)机织系列产品新增产能的适销性分析

在节水和排放达标已成为企业持续合规运营的基本条件，水污染防治基础设施投资不断加大的背景下，高性能固液过滤材料拥有广阔的市场空间。

公司机织系列募投项目产品以丙纶、涤纶等为主材，采用公司独有的抗折皱、抗堵塞、单丝立体结构及超细纤维加工等工艺，产品具备较高强度、耐磨、耐强酸、均匀稳定结构、不易堵塞、光滑抗皱或可具备可再生性好等不同特性，能够适应下游行业中严苛环境和高过滤要求，从而进一步满足在化工、冶金、采矿、发电、水泥、污水处理等领域对高性能滤布的需求。

最近三年，丙纶、涤纶和锦纶机织产品是公司机织系列的主要产品，报告期内销售收入年均增长率为18.64%。本次募投项目新增产能是公司当前机织产品系列中高性能产品品类的丰富和加强，符合公司产品销售发展方向。

发行人已在募集说明书“第四节 风险因素”披露“产能增加导致的产能消化风险”：

本次发行募投项目主要投向“高性能过滤材料生产基地建设项目”以及“高性能过滤带生产基地项目”，项目达产后，每年将新增800.00万平方米高性能工业过滤材料和1,920.00万平方米高性能过滤带产品产能。

尽管发行人已经针对本次募集资金投资项目的未来市场容量和产品销售趋势进行了详细而谨慎的论证，并已就市场开发进行了充分的准备工作，但如果未来市场发展未能达到预期、市场环境发生重大不利变化，或者市场开拓未能达到预期等，发行人将无法按照既定计划实现预期的经济效益，面临扩产后产能消化的风险。

综上，公司的产品具有良好的市场前景，新增产能具有良好的适销性，公司的库存商品规模合理，库龄与实际运营情况相符且合理。公司不存在产能过剩的情况，滞销风险较小，发行人已在募集说明书披露“产能增加导致的产能消化风险”。

发行人已在招股书说明书“第六节 业务和技术”之“二、行业基本情况”、“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十四、发行人财务状况分析”之“8、存货”以及“第九节 募集资金运用与未来发展规划”之“四、募集资金投资项目情况”披露上述内容。

【核查程序】

获取发行人产能计算公式，并了解具体指标涵义，明确公司产量计算口径，访谈发行人生产人员。

【核查结论】

经核查，保荐机构和申报会计师认为，公司实际已处于满负荷生产状态，持续扩张产能合理。公司目前的24小时生产的生产模式符合公司的生产特点和市场需求。公司目前不存在产能过剩的情况，滞销风险较小，发行人已在募集说明书披露“产能增加导致的产能消化风险”。

问题 8：关于期间费用

审核问询回复显示，2017年至2019年发行人的销售人员平均薪酬为7.55万元、6.68万元、10.45万元，低于同行业和同地区上市公司；2017年至2019年发行人的管理人员平均薪酬为26.92万元、27.82万元、32.80万元，高于同行业、同地区公司，主要由于美国子公司外籍员工薪酬较高，拉高整体薪酬水平。

请发行人补充披露：

(1)发行人销售人员主要职能，不同职能的人员平均薪酬是否存在较大差异；(2)销售人员是否参与员工持股平台，除工资外是否对销售人员有其他激励措施，

销售人员薪酬与其获取或服务的客户数量是否匹配；(3)剔除美国子公司员工薪酬后，2017年至2019年发行人管理人员平均薪酬情况，与可比公司相比是否存在较大差异。

请保荐人和申报会计师发表明确意见。

一、发行人销售人员主要职能，不同职能的人员平均薪酬是否存在较大差异；

【回复】

(一)发行人销售人员主要职能

销售人员主要分为业务人员和内勤人员：(1)业务人员包括终端客户销售团队、综合销售团队和外贸团队，其工作内容包括根据公司年度营销目标，参与制定和实施本地区的营销目标、营销计划；制定并执行本区域的营销政策，开发并维护客户，与客户保持良好关系；负责订单获取、合同签订、应收账款回收等工作。(2)内勤人员是上述销售团队中负责内务和后勤保障的人员，其工作内容包括建立并维护客户档案；保管销售合同、订单等主要销售业务相关的单据；完成销售渠道的信息收集、整理、分析工作。

(二)不同职能的人员平均薪酬

报告期内，公司不同职能的销售人员平均薪酬情况如下：

单位：万元/每人、人

平均薪酬	2019年		2018年		2017年	
	平均薪酬	平均人数	平均薪酬	平均人数	平均薪酬	平均人数
业务人员	11.01	78	6.93	55	7.80	34
内勤人员	4.50	9	3.93	6	5.62	6
销售人员整体	10.45	87	6.68	61	7.55	40

注：平均人数=12个月薪酬计入销售费用总人次/12

发行人2018年平均薪酬较上年度有所下降，主要因2018年销售人员平均人数为61人，较2017年增加21人，新增员工无年终奖金或金额较小。2019年销

售业务员平均人数为 78 人，因考核业绩较好，平均薪酬增加，其中年薪达到 8 万以上的销售人员较 2018 年的 9 人增加至 35 人，整体平均薪酬较上年提高。

报告期内，公司的工资结构变动如下：

单位：人

平均年薪酬	2019 年	2018 年	2017 年
10 万以上	28	9	6
其中 20 万以上	9	1	
8 至 10 万	7	-	8
4 至 8 万	30	28	11
4 万以下	54	37	23

注：上表以在公司工作的销售人员人次统计，4 万元以下人员较多，主要因年中入职和离职人员，领薪时间相对较短而年薪低于 4 万元。

公司销售人员 8 万元以下员工较多，拉低了整体薪酬。公司低薪酬员工较多，主要因 2017 年及以前年度，公司主要客户由销售部门经理等骨干员工掌握和维护，因公司销售规模扩大和客户数量增长，2018 年公司对营销中心进行改革和扩招，新增员工较多和员工分工趋于明细，年中新入职和离职员工年度薪酬较低，同时，销售人员从原部门经理等骨干销售人员接手客户，在初期存在一定时间熟悉客户过程，客户拓展业绩体现需要一定时间释放，因此整体薪酬不高。其次，公司内勤人员因工作内容较为简单，工作强度较小，且非销售业务的核心工作，其平均薪酬亦相对较低。

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“十二、发行人经营成果分析”之“(五)期间费用分析”之“5、报告期列入各期间费用人数的波动情况及职工薪酬同行业比较情况”中修改和补充披露了上述楷体加粗部分内容。

【核查过程】

查阅发行人员工工资名册、销售费用明细及公司营销中心运作说明。

【核查结论】

经核查，保荐机构和申报会计师认为，发行人不同职能销售人员平均薪酬存在一定差异符合实际情况。

二、销售人员是否参与员工持股平台，除工资外是否对销售人员有其他激励措施，销售人员薪酬与其获取或服务的客户数量是否匹配；

【回复】

（一）销售人员参与员工持股平台情况

参与公司员工持股平台的销售人员共 25 人，主要是公司销售部门主管人员和业务骨干，对应公司股份数合计 337.07 万股，参与价格以持股平台取得公司股份金额乘以认购比例得出，参与价格公允。销售人员参与员工持股平台具体情况如下：

单位：万股

持股平台	参与的销售人员数量	对应持股合计	持股人员在发行人处任职情况
凤和投资	10	20.00	部门经理、大区经理、业务骨干
凤仪投资	6	52.01	部门总监、部门经理、大区经理
凤玺投资	12	178.03	部门总监、部门经理、大区经理、业务骨干
凤泽管理	9	87.03	部门总监、部门经理、大区经理、业务骨干

（二）销售人员的激励措施

除基本工资外，公司以奖金的形式，结合销售收款情况、业绩增长情况、客户反映和团队整体运行情况给予奖励。相关奖励计入销售人员总薪酬，除公司发放工资体系以及少数销售人员按照公允价值参与员工持股外，公司对销售人员整体不存在其他激励措施。

（三）销售人员薪酬与其获取或服务的客户数量是否匹配

公司销售人员主要开拓和维护中大型客户和重点客户，对于众多小型客户投入相对有限，主要采取“被动”开拓和服务方式，销售人员规模能够覆盖公司整体客户群体，公司销售人员具体营销模式参见本回复“问题 4：关于主要客户”

之“二”相关回复内容。

公司不同薪酬水平销售人员获取或服务的平均客户数量如下：

单位：个

薪酬水平(年度)	2019 年	2018 年	2017 年
8 万以上	29.03	34.33	59.71
4 至 8 万	25.43	21.00	6.82
4 万以下	5.86	9.75	5.40

注：上表数量根据各薪酬档次人员负责区域客户数量/同档次薪酬水平人员数量计算

公司销售人员年薪在 8 万以上的主要为主管销售的主管人员、大区经理和资深销售业务员，年薪 4 万以下主要为该年新入职或该年离职的销售业务员。2018 年开始，发行人逐步对营销中心进行改革，将营销中心业务人员划分为终端客户销售团队、综合销售团队和外贸团队，分地区与分行业相结合进行客户营销和服务，同时逐步扩充销售人员规模，原来由大区经理等主管人员手上负责的客户交由各区业务员进行专人负责，使得年薪 8 万以上的业务员获取或服务的平均客户数量逐年减少，4 至 8 万水平的数量逐年上升，同时，随着销售人员逐步增加，平均每人负责的项目逐步下降。

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“十二、发行人经营成果分析”之“(五)期间费用分析”之“5、报告期列入各期间费用人数的波动情况及职工薪酬同行业比较情况”中修改和补充披露了上述楷体加粗部分内容。

【核查过程】

查阅发行人销售人员工资表和营销中心组织运作的说明文件，查阅发行人员工持股平台合伙人名册。

【核查结论】

经核查，保荐机构和申报会计师认为，发行人参与员工持股平台人数较少，发行人对销售人员发放工资和奖金，不存在因员工持股平台而故意降低销售人员

薪酬的情况，销售人员薪酬与其获取或服务的客户数量相匹配。

三、剔除美国子公司员工薪酬后，2017年至2019年发行人管理人员平均薪酬情况，与可比公司相比是否存在较大差异。

【回复】

剔除美国子公司员工薪酬后，2017 年至 2019 年发行人管理人员平均薪酬情况如下：

管理人员（含财务人员）平均薪酬	2019 年	2018 年	2017 年
中创环保（300056. SZ）	27. 36	26. 71	20. 83
景津环保（603279. SH）	14. 67	12. 64	9. 54
东方滤袋（831824. OC）	7. 62	7. 54	8. 00
蓝天集团（837443. OC）	17. 80	11. 97	12. 18
泰鹏环保（832076. OC）	22. 73	13. 85	18. 47
平均值	18. 04	14. 54	13. 81
严牌股份	30. 17	23. 08	20. 75

剔除美国子公司员工薪酬后，公司管理人员平均薪酬与中创环保水平相当，高于同行业公司平均值，主要原因为：

1、公司管理人员人数相对较少，且承担相对较多工作

与同行业公司相比，公司管理人员占总员工的比例如下：

同行业公司	2019 年	2018 年	2017 年
中创环保	23. 54%	24. 13%	22. 97%
景津环保	8. 04%	7. 82%	7. 99%
东方滤袋	10. 87%	10. 21%	11. 78%
蓝天集团	13. 17%	13. 11%	13. 44%
泰鹏环保	15. 74%	13. 52%	13. 94%
发行人	7. 41%	9. 55%	9. 65%

公司管理人员比例与景津环保相近，明显低于同行业其他公司，公司内部管理人员规模较为精简，管理人员工作承担相对较多工作，另一方面，部分管理人

员承担售前调研、方案指导和售后服务的工程技术工作以及协调生产技术人员和研发人员共同完成服务客户工作，部分管理人员兼职承担部分客户营销和客户管理工作，此外，部分管理人员还承担协调安排机织业务和无纺业务在网筋、后处理等方面互补生产事宜等，从事工作较为繁杂。因此平均薪酬相对较高。

2、发行人管理人员平均薪酬与同地区公司相近

管理人员薪资水平	2019 年度	2018 年度	2017 年度
银轮股份(002126.SZ)	31.17	36.55	32.72
永贵电器(300351.SZ)	12.41	15.80	15.06
天铁股份(300587.SZ)	13.46	10.41	18.40
圣达生物(603079.SH)	15.71	15.55	13.06
天成自控(603085.SH)	37.32	36.51	24.53
发行人(剔除中大西洋数据)	30.17	23.08	20.75

与同地区公司管理人员平均薪酬相比，公司与银轮股份、天成自控相接近，处于同地区公司的中等水平，公司近年来业务发展迅速，管理人员规模则相对稳定，薪酬呈上升趋势，与部分同地区公司水平接近。

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“十二、发行人经营成果分析”之“(五)期间费用分析”之“5、报告期列入各期间费用人数的波动情况及职工薪酬同行业比较情况”中修改和补充披露了上述楷体加粗部分内容。

【核查过程】

查阅发行人管理人员工资表，查阅相关公司公开披露资料，取得公司就相关问题出具的说明。

【核查结论】

经核查，保荐机构和申报会计师认为，剔除美国子公司员工薪酬后，2017 年至 2019 年发行人管理人员平均薪酬情况，与可比公司相比存在一定差异，原因合理。

问题 9：关于存货

审核问询回复显示，2020年6月末发行人的存货余额较高且周转率下降，原因包括临近期末高温滤袋产品订单增多、高温产品的原材料及成品价值相对较高等。

请发行人补充披露：

(1) 2020年6月末库存中高温产品的原材料和库存商品金额及占比，2020年高温材料需求增加的原因；(2) 扣除国外存货后存货周转天数越来越长的原因，与同行业公司相比存货周转天数是否合理。

请保荐人和申报会计师说明对美国仓库存货和委托加工物资进行函证的发函比例，对上述事项发表明确意见。

一、2020年6月末库存中高温产品的原材料和库存商品金额及占比，2020年高温材料需求增加的原因

【回复】

1、2020 年 6 月末库存中高温产品的原材料和库存商品金额及占比。

单位：万元

项目	2020 年 6 月末金额	其中：高温材料/高温产品金额	高温材料/高温产品占比
原材料	6,270.56	3,400.95	54.24%
库存商品	9,747.44	3,936.29	40.38%
合计	16,018.00	7,337.24	45.81%

2019 年末原材料及库存商品中高温材料或产成品合计占比为 38.22%，2020 年 6 月末高温材料或产品占比较 2019 年末有较大幅度提升，存货余额较高。

2、2020 年高温材料需求增加的原因。

(1) 下游客户对高温除尘产品需求增长

近年来，随着我国新《环保法》的实施及一系列环境保护、节能减排文件和

产业政策的出台，对于火电、钢铁、水泥垃圾焚烧等重点工业烟(粉)尘排放领域排放浓度要求越发严格，公司下游火电、水泥、钢铁等主要烟气粉尘排放企业对高效工业除尘过滤产品的需求持续增长。公司无纺工业除尘产品包括 PPS、PI、PTFE 和芳纶等材质耐高温无纺产品，同时具备过滤精度高、稳定性好、耐腐蚀及易清理等优点，适合火电、水泥、钢铁等烟气排放量大且成分复杂的工况环境，近年来产销量持续增长，相应期末存货金额亦提高。

(2)高温除尘领域是公司近期营销重点，公司高温除尘产品产销持续增长

火电、钢铁、水泥、垃圾焚烧等高温除尘客户需求量较大且客户粘性较强，公司紧抓高温无纺除尘产品需求增长的市场时机，报告期内对高温工业除尘领域客户进行重点营销，最近三年，公司高温除尘产品产量分别为 109.17 万平米、150.31 万平米和 230.81 万平米，销售收入分别为 6,910.26 万元、10,730.72 万元和 15,682.00 万元，均保持快速增长。另一方面，公司在持续加强高温除尘客户营销和销售收入增长的同时，持续加大对高温除尘产品的研发投入和产能调整，开发更具竞争力产品，增加产能配置，以提高交货及时性和生产效率，2020 年上半年，公司进一步加强对高温无纺除尘市场的布局，2020 年上半年产量为 125.66 万平米，产量占无纺产品比例进一步提高到 24.89%，收入为 6,962.03 万元，收入占无纺产品的比例为进一步提高到 68.50%，因而 2020 年 6 月末，公司存货中高温材料需求增长。

二、扣除国外存货后存货周转天数越来越长的原因，与同行业公司相比存货周转天数是否合理。

【回复】

1、报告期内，公司库存商品周转天数情况

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
周转天数(天)	98.90	72.58	70.18	95.18
美国子公司中大西洋库存(万元)	3,396.97	2,511.36	2,471.04	2,693.22
扣除国外库存后周转天数(天)	64.53	43.22	30.53	28.02

注：周转天数=360/(营业成本/期初期末库存商品余额平均值)，2020 年 1-6 月该指标已

年化处理。

报告期内，扣除国外存货后的周转天数逐年上升，主要原因为：

2020 年 1-6 月周转天数较高，一方面因发行人下游部分北方客户存在入冬前更换滤袋的习惯等原因，发行人通常为下半年生产提前备货，2020 年上半年周转天数简单年化结果偏高，另一方面，发行人因疫情部分高单价存货销售延迟及为应对疫情过后下游延迟需求逐步释放和为逐步增长的在手及下半年高温除尘订单做准备，库存中包含大量结存布产品待期后用于袋产品的生产，导致库存商品余额较高。2017 年度至 2019 年度周转天数的不断增加，一方面系发行人滤袋销售占比不断上升，销售收入占比由 2017 年度的 22.84%上升到 2019 年度的 43.41%，为生产滤袋而准备滤布库存不断上升，该部分滤布已达到可销售状态，作为库存商品入账；另一方面，随着销售规模的不断扩大，公司备货生产量增加，导致期末库存商品增加。

2、同行业可比公司库存商品周转天数

可比公司	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
东方滤袋(831824.OC)	14.86	14.80	14.59	8.86
蓝天集团(837443.OC)	51.31	56.02	60.92	28.61
泰鹏环保(832076.OC)	-	24.34	18.85	17.90
公司扣除国外库存后周转天数(天)	64.53	43.22	30.53	28.02

注 1：因中创环保和景津环保仅部分业务为过滤材料，上表未包括该两公司。

注 2：泰鹏环保于 2020 年 8 月 13 日终止挂牌， 2020 年 1-6 月相关数据未公告。

发行人扣除国外库存后周转天数高于东方滤袋与泰鹏环保，与蓝天集团的周转天数接近，发行人的存货周转天数处于行业的中等水平。从业务上来看，泰鹏环保以生产纺粘无纺布为主，与发行人产品存在差异；东方滤袋主要产品为无纺针刺毡、无纺玻纤毡及笼骨等配件，产品结构与公司存在一定差异；蓝天集团主要产品为高温、中常温无纺产品，与发行人产品近似度较高，其存货周转天数与发行人相对接近。与同行业可比公司相比，发行人的存货周转天数合理。

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“十四、

发行人财务状况分析”之“(二)流动资产分析”之“8、存货”中修改和补充披露了上述楷体加粗部分内容。

三、请保荐人和申报会计师说明对美国仓库存货和委托加工物资进行函证的发函比例

【回复】

报告期内，保荐人和申报会计师对美国仓库存货和委托加工物资进行函证的核查比例具体如下：

单位：万元

项目	报告期各期末	金额(A)	发函金额(B)	发函比例(B/A)	回函金额(C)	回函比例(C/A)
美国仓库存货	2020年6月30日	3,072.76	3,072.76	100.00%	3,072.76	100.00%
	2019年12月31日	1,937.65	1,937.65	100.00%	1,937.65	100.00%
	2018年12月31日	2,146.16	2,146.16	100.00%	2,146.16	100.00%
	2017年12月31日	2,390.08	2,390.08	100.00%	2,390.08	100.00%
委托加工物资	2020年6月30日	245.94	217.52	88.44%	217.52	88.44%
	2019年12月31日	209.99	177.98	84.76%	177.98	84.76%
	2018年12月31日	273.58	245.92	89.89%	245.92	89.89%
	2017年12月31日	97.59	74.96	76.81%	39.29	40.26%

【核查程序】

查阅发行人存货明细和同行业公司披露的财务报告，与发行人高管人员谈话。

【核查结论】

经核查，保荐机构和申报会计师认为，发行人2020年高温材料需求增加的原因符合公司及行业实际情况；发行人扣除国外存货后存货周转天数与同行业相比具有合理性；保荐人和申报会计师对美国仓库存货实施函证程序且回函比例为

100.00%(同时对美国仓库存货实施监盘程序)，对委托加工物资实施函证程序且回函比例除 2017 年末外(2017 年末委托加工物资金额较小)均达到了 80.00%以上，能够对美国仓库存货及委托加工物资获取充分证据。

(本页无正文，为《关于浙江严牌过滤技术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第二轮审核问询函有关财务问题回复的专项说明》之签章页)

中汇会计师事务所(特殊普通合伙)

中国·杭州

中国注册会计师：

中国注册会计师：

报告日期：2020 年 12 月 14 日

统一社会信用代码

91330000087374063A (1/1)

营业执照

(副本)

扫描二维码登录"国家企业信用信息公示系统"了解更多登记、备案、许可、监管信息

名　　称　中汇会计师事务所（特殊普通合伙）

类　　型　特殊普通合伙企业

执行事务合伙人　余强

经营范围　审查企业会计报表、出具审计报告；验证企业资本，出具验资报告；办理企业合并、分立、清算事宜中的审计业务，出具有关报告；基本建设年度决算审计；代理记帐；会计咨询、税务咨询、管理咨询、会计培训；法律、法规规定的其他业务。（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）

仅供中汇会专[2020]1732号报告书使用

成立日期　2013年12月19日

合伙期限　2013年12月19日至长期

主要经营场所　浙江省杭州市江干区新业路8号华联时代大厦A幢601室

登记机关　浙江省市场监督管理局

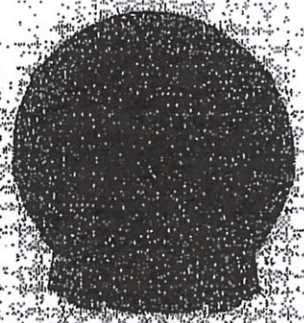
2020年08月20日

国家企业信用信息公示系统网址http://www.gsxt.gov.cn

市场主体应当于每年1月1日至6月30日通过国家信用公示系统报送公示年度报告。

国家市场监督管理总局监制

8-2-107



会计师事务所

执业证书

名　　称：中汇会计师事务所（特殊普通合伙）

首席合伙人：余强

主任会计师：

经营场所：杭州市江干区新业路8号
华联时代大厦A幢601室

组织形式：特殊普通合伙

执业证书编号：33000014

批准执业文号：浙财会〔2013〕54号

批准执业日期：2013年12月4日

仅供中汇会计[2014]1734号报备使用

证书序号：0001679

说　明

1、《会计师事务所执业证书》是证明持有人经财政部门依法审批，准予执行注册会计师法定业务的凭证。

2、《会计师事务所执业证书》记载事项发生变动的，应当向财政部门申请换发。

3、《会计师事务所执业证书》不得伪造、涂改、出租、出借、转让。

4、会计师事务所终止或执业许可注销的，应当向财政部门交回《会计师事务所执业证书》。

发证机关

2013年5月　日

中华人民共和国财政部制

证书序号：000381

会计师事务所
证券、期货相关业务许可证

经财政部、中国证券监督管理委员会审查，批准

中汇会计师事务所（特殊普通合伙）

执行证券、期货相关业务。

首席合伙人：余强

仅供中汇会专〔2021〕1732号报告书使用

证书号：45

发证时间：二〇一一年十一月六日

证书有效期至：二〇二一年十一月六日

8-2-109

THE CHINESE INSTITUTE OF CERTIFIED PUBLIC ACCOUNTANTS
中国注册会计师协会

姓名 Full name 蔡丹萍

性别 Sex 女

出生日期 Date of birth 1987-03-25

工作单位 Working unit 浙江天健会计师事务所（特殊普通合伙）浙江分所

身份证号码 Identity card No. 222424198703257120



浙江天健会计师事务所（特殊普通合伙）
3301040080649

证书编号：No. of Certificate 110101300196

批准注册协会：Authorized Institute of CPAs 浙江省注册会计师协会

发证日期：Date of Issuance 2013 年 12 月 30 日

4

年度检验登记
Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年。
This certificate is valid for another year after this renew

注册会计师任职资格检查
（浙注协[2018]28号）
2018
检
浙江省注册会计师协会

2014 年 01 月 01 日

5

年度检验登记
Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年。
This certificate is valid for another year after this renewal.

注册会计师任职资格检查
（浙注协[2019]35号）
2019
检
浙江省注册会计师协会

年 月 日
/y /m /d

6

年度检验登记
Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年。
This certificate is valid for another year after this renew

注册会计师任职资格检查
（浙注协[2020]43号）
2020
检
浙江省注册会计师协会

年 月 日
/y /m /d

7

注册会计师工作单位变更事项登记
Registration of the Change of Working Unit by a CPA

同意调出
Agree the holder to be transferred from

事务所
CPAs

转出协会盖章
Stamp of the transfer-out Institute of CPAs

年 月 日
/y /m /d

同意调入
Agree the holder to be transferred to

事务所
CPAs

转入协会盖章
Stamp of the transfer-in Institute of CPAs

2019 年 8 月 9 日
/y /m /d

10

注册会计师工作单位变更事项登记
Registration of the Change of Working Unit by a CPA

同意调出
Agree the holder to be transferred from

事务所
CPAs

转出协会盖章
Stamp of the transfer-out Institute of CPAs

年 月 日
/y /m /d

同意调入
Agree the holder to be transferred to

事务所
CPAs

转入协会盖章
Stamp of the transfer-in Institute of CPAs

年 月 日
/y /m /d

11

THE CHINESE INSTITUTE OF CERTIFIED PUBLIC ACCOUNTANTS

中国注册会计师协会

姓名 Full name 陆炜炜

性别 Sex 男

出生日期 Date of birth 1982-12-27

工作单位 Working unit 瑞华会计师事务所（特殊普通合伙）浙江分所

身份证号码 Identity card No. 320623198212278811x



中汇会计师事务所（特殊普通合伙）
330104080649

证书编号：No. of Certificate 510100000073

批准注册协会：Authorized Institute of CPAs 浙江省注册会计师协会

发证日期：Date of Issuance 2007 y 12 m 12 d

4

年度检验登记
Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年。
This certificate is valid for another year after this renewal.

注册会计师任职资格检查
（浙注协[2018]28号）
2018
检
浙江省注册会计师协会

2014 年 01 月 日
y m d

5

年度检验登记
Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年。
This certificate is valid for another year after this renewal.



6

年度检验登记
Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年。
This certificate is valid for another year after this renewal.



年 月 日
/y /m /d



注册会计师工作单位变更事项登记
Registration of the Change of Working Unit by a CPA

同意调出
Agree the holder to be transferred from

事务所
CPAs

转出协会盖章
Stamp of the transfer-out Institute of CPAs

年 月 日
/y /m /d

同意调入
Agree the holder to be transferred to

事务所
CPAs

转入协会盖章
Stamp of the transfer-in Institute of CPAs

2019 年 8 月 19 日
/y /m /d

12

注意事项

一、注册会计师执行业务，必要时须向委托方出示本证书。
二、本证书只限于本人使用，不得转让、涂改。
三、注册会计师停止执行法定业务时，应将本证书缴还主管注册会计师协会。
四、本证书如遗失，应立即向主管注册会计师协会报告，登报声明作废后，办理补发手续。

NOTES

1. When practising, the CPA shall show the client this certificate when necessary.
2. This certificate shall be exclusively used by the holder. No transfer or alteration shall be allowed.
3. The CPA shall return the certificate to the competent Institute of CPAs when the CPA stops conducting statutory business.
4. In case of loss, the CPA shall report to the competent Institute of CPAs immediately and go through the procedure of reissue after making an announcement of loss on the newspaper.