

国浩律师（上海）事务所

关 于

江苏扬瑞新型材料股份有限公司

首次公开发行股票并在创业板上市

之

补充法律意见书（三）



國浩律師事務所
GRANDALL LAW FIRM

上海市北京西路 968 号嘉地中心 23-25 层 邮编：200041
23-25th Floor, Garden Square, No. 968 West Beijing Road, Shanghai 200041, China
电话/Tel: +86 21 5234 1668 传真/Fax: +86 21 5234 1670
网址/Website: <http://www.grandall.com.cn>

2021 年 1 月

国浩律师（上海）事务所
关于江苏扬瑞新型材料股份有限公司
首次公开发行股票并在创业板上市之
补充法律意见书（三）

致：江苏扬瑞新型材料股份有限公司

国浩律师（上海）事务所依据与江苏扬瑞新型材料股份有限公司签署的《非诉讼法律服务委托协议》，指派李强律师和陈昱申律师担任发行人首次公开发行股票并在创业板上市的特聘专项法律顾问。

本所律师根据《中华人民共和国证券法》、《中华人民共和国公司法》、《创业板首次公开发行股票注册管理办法（试行）》等法律、法规和中国证券监督管理委员会的有关规定，按照中国证监会《公开发行证券公司信息披露的编报规则第12号-公开发行证券的法律意见书和律师工作报告》、《律师事务所从事证券法律业务管理办法》、《律师事务所证券法律业务执业规则（试行）》的要求，按照律师行业公认的业务标准、道德规范和勤勉尽责精神，于2020年7月8日出具了《国浩律师（上海）事务所关于江苏扬瑞新型材料股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市之法律意见书》（以下简称“法律意见书”）及《国浩律师（上海）事务所关于江苏扬瑞新型材料股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市之律师工作报告》（以下简称“律师工作报告”），于2020年10月23日出具了《国浩律师（上海）事务所关于江苏扬瑞新型材料股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市之补充法律意见书（一）》（以下简称“补充法律意见书（一）”）。2020年9月6日，深圳证券交易所就发行人首次公开发行股票并在创业板上市申请文件出具了《关于江苏扬瑞新型材料股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的审核问询函》（审核函〔2020〕010438号）（以下简称“《审核问询函》”），本所律师就《审核问询函》中需要律师进行补充核查及说明的相关事项进行了补充核查，于2020年12月21日出具《国

浩律师(上海)事务所关于江苏扬瑞新型材料股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市之补充法律意见书(二)》(以下简称“补充法律意见书(二)”)。

2021年1月10日,深圳证券交易所就发行人首次公开发行股票并在创业板上市申请文件及首轮问询回复出具了《关于江苏扬瑞新型材料股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的第二轮审核问询函》(审核函〔2021〕010055号)(以下简称“《第二轮审核问询函》”),本所律师就《第二轮审核问询函》中需要律师进行补充核查及说明的相关事项进行了补充核查,并出具了《国浩律师(上海)事务所关于江苏扬瑞新型材料股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市之补充法律意见书(三)》(以下简称“本补充法律意见书”)。

除有特别说明,本补充法律意见书中所用的简称与法律意见书及律师工作报告一致。

本补充法律意见书为法律意见书、律师工作报告、补充法律意见书(一)及补充法律意见书(二)之补充性文件,应与法律意见书、律师工作报告、补充法律意见书(一)及补充法律意见书(二)一起使用,如本补充法律意见书与法律意见书、律师工作报告、补充法律意见书(一)及补充法律意见书(二)内容有不一致之处,以本补充法律意见书为准。

第一节 声明事项

本所律师依据本补充法律意见书出具日以前已发生或存在的事实和我国现行法律、法规和中国证监会、深交所的有关规定发表法律意见，并声明如下：

本所及本所律师依据《证券法》、《执业办法》和《执业规则》等规定及本补充法律意见书出具日以前已经发生或者存在的事实，严格履行了法定职责，遵循了勤勉尽责和诚实信用原则，进行了充分的核查验证，保证本补充法律意见所认定的事实真实、准确、完整，所发表的结论性意见合法、准确，不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并承担相应法律责任；对法律意见书中已表述过的内容，本补充法律意见书将不再赘述；除有特别说明，本补充法律意见书中所用的简称与法律意见书一致。

发行人保证：其已经向本所律师提供了为出具本补充法律意见书所必需的真实、完整、有效的原始书面材料、副本材料或者口头证言；发行人提供给本所的文件和材料是真实、准确、完整和有效的，且文件材料为副本或复印件的，其与原件一致和相符；发行人已向本所披露一切足以影响本补充法律意见书的事实和文件，无任何隐瞒、遗漏、虚假或误导之处，该等事实和文件于提供给本所之日及本补充法律意见书出具之日，未发生任何变更；发行人所提供的文件及所作出的陈述均为真实、准确、完整、有效的；发行人所提供的文件及文件上的签名、印章均是真实的，签署文件的主体均具有签署文件的权利能力和行为能力，任何已签署的文件均获得相关当事各方有效授权，且由其法定代表人或合法授权代表所签署；所有政府批准、同意、证书、许可、登记、备案或其他官方文件均为通过正当的程序以及合法的途径从有权的主管机关取得。

对于出具本补充法律意见书至关重要而又无法得到独立的证据支持的事实，本所律师采取了与相关当事人访谈、查询有关公开信息、赴相关部门独立调查等方式，依赖于有关政府部门、发行人或其他有关单位出具的证明文件、访谈记录等。

本补充法律意见书仅依据中国（为本补充法律意见书之目的，不包括香港特别行政区、澳门特别行政区及台湾地区）现行有效的法律、法规和规范性文件的有关规定发表法律意见，并不对境外法律发表法律意见。

本所律师仅就发行人本次发行的合法性及相关法律问题发表意见,不对发行人参与本次发行所涉及的会计、审计、资产评估等专业事项发表任何意见,本所在本补充法律意见书中对有关会计报表、审计和资产评估报告中某些数据或结论的引用,除本所律师明确表示意见的以外,并不意味着本所对这些数据、结论的真实性和准确性做出任何明示或者默示的保证,对于这些文件内容,本所律师并不具备核查和做出评价的适当资格。

本所律师同意将本补充法律意见书作为发行人本次发行上市所必备的法律文件,随同其他申报材料一同上报,并愿意承担相应的法律责任。

本所律师同意发行人部分或全部在招股说明书中自行引用或按中国证监会、深交所审核要求引用本补充法律意见书的内容,但是发行人做上述引用时,不得因引用而导致对本所意见的理解出现法律上的歧义或曲解。

本所律师未授权任何单位或个人对本补充法律意见书作任何解释或说明。

第二节 正文

一、《第二轮审核问询函》之问题 1. 关于诉讼。

申报文件及首轮问询回复显示：（1）苏州 PPG 曾先后两次提起侵权之诉，目前已就第二次诉讼提起上诉，发行人实际控制人陈勇已出具兜底承诺。（2）发行人主要产品包括三片罐内涂金油、全喷涂料、粉末涂料和有机溶胶产品，其中粉末涂料产品苏州 PPG 并未生产，有机溶胶产品先于苏州 PPG 开发，金油产品自 2008 年起研发、有机溶胶于 2008 年面向市场推出。（3）发行人部分客户及供应商与苏州 PPG 存在重合。（4）发行人通过奥瑞金间接供应给中国红牛的涂料销售金额分别为 6,657.35 万元、7,391.50 万元、6,483.86 万元及 3,014.07 万元，占发行人营业收入的比例分别为 25.14%、26.72%、20.87%及 22.20%。（5）根据最高法民事判决书（〔2020〕最高法民终（394）号），驳回中国红牛就红牛系列商标享有合法权益的诉讼请求。

请发行人：（1）结合两次涉诉原因，说明是否存在后续潜在诉讼，以及发行人的应对措施；说明陈勇可执行财产情况，若履行承诺，是否影响发行人控制权稳定。（2）列表对比披露主要产品涉及的技术与苏州 PPG 类似产品技术的研发时间、检测情况等，进一步披露与苏州 PPG 技术的差异情况。（3）列表对比披露与苏州 PPG 向重合客户销售产品的具体情况，包括但不限于产品名称、金额及占比、客户来源、合作历史、获取订单方式等，以及向供应商购买原材料的具体情况，进一步披露客户和供应商是否来源于苏州 PPG 或共用渠道情形。（4）结合红牛诉讼最新进展、奥瑞金业绩波动情况、资金状况及红牛间接通过奥瑞金向发行人采购情况，分析并披露发行人业绩是否稳定及可持续，并充分提示风险。请保荐人、申报会计师、发行人律师发表明确意见。

答复：

（一）结合两次涉诉原因，说明是否存在后续潜在诉讼，以及发行人的应对措施；说明陈勇可执行财产情况，若履行承诺，是否影响发行人控制权稳定。

1. 发行人两次涉诉的原因及发行人的应对措施

经核查后确认，发行人第一次涉诉的原因为：发行人实际控制人陈勇从 1998 年 11 月起至 2012 年 1 月期间一直受雇于原告苏州 PPG，2007 年 1 月陈勇与原

告签署了有关保密和竞业禁止的相关条款，2006年7月陈勇作为发起人之一参与设立了扬瑞有限，被告扬瑞有限的业务和产品与原告相类似，原告苏州PPG认为陈勇为扬瑞有限谋取了属于原告的商业机会，构成不正当竞争。根据苏州市虎丘区人民法院出具的说明，苏州PPG因证据不足于2015年6月18日主动撤诉。

发行人第二次涉诉的原因：发行人于前次申报中披露了2007年发行人设立初期，陈勇与其弟媳王维股权代持的安排，因此原告以此作为新增证据再次提起诉讼：鉴于陈勇从1998年11月起至2012年1月期间一直受雇于原告苏州PPG，在苏州PPG任职期间通过股权代持的方式持有发行人股权，苏州PPG认为陈勇利用职务之便为发行人谋取原告苏州PPG的商业机会，蚕食其市场份额，违反了高级管理人员的忠实义务，因此认为陈勇和发行人构成共同侵权。

经核查发行人两次诉讼的诉讼材料，发行人前次诉讼过程中，苏州PPG因向法院提交的证据材料不足以证明其诉讼请求，主动申请撤诉；在发行人第二次诉讼中，苏州市虎丘区人民法院出具《民事判决书》（（2020）苏0505民初2243号），确认原告苏州PPG无法证明发行人和陈勇实施了侵权行为，因此驳回原告苏州PPG的全部诉讼请求。2020年10月30日，苏州PPG不服一审判决，于2020年10月30日向苏州市中级人民法院提起上诉。截至本补充法律意见书出具日，本案尚在二审审理过程中。

根据苏州PPG与发行人和陈勇的诉讼情况，该等诉讼不涉及发行人的资质、专利和相关技术，亦不涉及发行人的产品；截至2020年6月末，因本次诉讼涉及冻结的资产为常州扬瑞土地使用权，不涉及发行人生产设备，不会影响发行人的正常生产经营。该等诉讼主要基于发行人实际控制人陈勇在苏州PPG任职期间签署的竞业禁止条款。因此，发行人除对苏州PPG的诉讼正常应诉之外，针对该等诉讼事项，亦取得了实际控制人陈勇出具的承诺函，承诺全额承担苏州PPG诉讼事项可能给公司带来的全部经济损失，包括但不限于公司因该等诉讼而应当支付的损害赔偿、诉讼费、律师费和其他全部费用，保证公司不会因为该等诉讼而受到额外的损失。

2.若陈勇履行上述承诺，不会影响发行人控制权稳定，发行人不存在违反《创业板首次公开发行股票注册管理办法（试行）》第十二条之相关规定的情形。

根据陈勇个人的银行流水、名下房产、股权投资等相关资产信息,陈勇可供执行的财产价值远超过苏州 PPG 所主张的侵权损害赔偿的金额请求(人民币 27,476,443.70 元)。仅以陈勇及其配偶 100%持股的山东博瑞特为例,根据山东博瑞特提供的财务报表(未经审计),山东博瑞特截至 2020 年 6 月末的未分配利润为 24,372.93 万元,货币资金为 7,040.65 万元,陈勇足以通过行使其股东分红权所获取的资金承担该等赔偿责任。

因此,陈勇名下资产价值足以覆盖该等赔偿金额,即使陈勇履行该等诉讼承诺并全额承担苏州 PPG 在诉讼案件项下的索赔请求,陈勇通过个人资产兑现承诺后,亦不会导致陈勇个人持有的发行人股权受到查封、冻结或被强制执行的情形,因此不存在违反《创业板首次公开发行股票注册管理办法(试行)》第十二条之“导致控制权可能变更的重大权属纠纷”相关规定的情形。

(二) 列表对比披露主要产品涉及的技术与苏州 PPG 类似产品技术的研发时间、检测情况等,进一步披露与苏州 PPG 技术的差异情况。

根据中海油常州涂料化工研究院检测中心于 2017 年 5 月 12 日出具的《分析报告》(编号:FW17072-1~6W1)及发行人提供的资料,发行人主要产品与苏州 PPG 类似产品的检测情况如下:

		第一组产品		第二组产品		第三组产品	
		发行人	PPG	发行人	PPG	发行人	PPG
产品编号		MC6875-80 1	PPG2875-80 1	MC6022-80 1	214-3H V	MC6088-80 1	PPG2598-80 3
产品类型		丙烯酸氨基涂料		改性环氧涂料		丙烯酸酚醛涂料	
适用领域		三片罐外壁焊缝补涂		食品饮料罐内壁涂料		食品饮料罐内壁喷涂	
检测要求		树脂定性		树脂、溶剂定性		树脂定性	
检测方法		GB/T 6040-2002 红外光谱分析方法通测 GB/T 6041-2002 质谱分析方法通测 GB/T 6041-2002 质谱分析方法通测					
检测结果	主要组成	丙烯酸酯树脂、苯胍树脂、环氧树脂等	丙烯酸酯树脂、三聚氰胺甲醛树脂、环氧树脂等	树脂：环氧 树脂、酚醛 树脂等； 溶剂：二甲 苯、乙二醇 丁醚、丙二 醇甲醚醋酸	树脂：环 氧树脂、 酚 醛 树 脂等； 溶剂：甲 苯、二甲 苯、醋酸	丙烯酸酯树脂、苯胍树脂、环氧树脂等	氯醋树脂、苯胍树脂、环氧树脂等

				酯	丁酯、环己酮		
	结论	两者树脂体系不一致		两者树脂体系基本一致；溶剂组成不一致		两者树脂体系不一致	

由上表可知，发行人的主要产品系自主研发，其主要产品和苏州 PPG 相类似产品之间在成分组成和配方体系方面存在显著差异。

对食品饮料金属包装涂料企业而言，核心技术主要体现为涂料关键成分配方，发行人与苏州 PPG 的技术差异也主要体现在各自所采取的产品配方上。发行人所开发的金油、全喷涂料、外边缝涂料等主要产品配方体系主要是通过参考文献资料并结合相关原材料供应商提供的开发支持，经过实验室不断探索树脂、溶剂、助剂、填料等成分的选型、配比和调试，再在客户试车过程中逐步优化所得，往往需要经历多个配方版本的迭代，才能形成目前的产品配方体系。在相类似产品上，由于发行人在自主研发的过程中，所采取的技术路线和实现方案不同于苏州 PPG，因此双方在具体的树脂选型、溶剂组成等方面存在实质性的差异。

(三) 列表对比披露与苏州 PPG 向重合客户销售产品的具体情况，包括但不限于产品名称、金额及占比、客户来源、合作历史、获取订单方式等，以及向供应商购买原材料的具体情况，进一步披露客户和供应商是否来源于苏州 PPG 或共用渠道情形。

国内食品饮料领域的金属罐包装企业集中度较高，据不完全统计，以奥瑞金、中粮包装、宝钢包装、嘉美包装、昇兴集团、福贞集团等制罐企业占据了食品饮料金属罐市场约 70% 的份额。而食品饮料金属罐所使用的内外涂材料的市场集中度更高，以 PPG、阿克苏以及发行人为首的行业龙头企业占据了绝大部分的市场份额。而在技术壁垒最高的内涂领域，发行人是最重要的内资厂商。因此，作为国内食品饮料金属罐包装涂料生产领域的龙头企业之一，发行人不可避免会在部分产品以及部分客户方面与苏州 PPG 产生重合的情形。

食品饮料金属罐内外涂材料事关食品安全问题，是各大食品饮料生产厂商无比重视的问题之一。因此，虽然内外涂材料生产企业不是食品饮料厂商的直接供应商，但必须得到食品饮料厂商的认证，从而在该领域形成了在制罐企业和终端食品饮料企业的双重认证体系，其中终端饮料品牌掌握最终的决定权。因此，食

品饮料金属罐涂料企业绝无可能仅仅依靠与下游制罐厂的客户关系就能获取订单,而是需要依靠过硬的产品质量等技术层面的竞争实力才能通过客户严苛的认证体系,进入下游客户和终端客户的供应商目录。

有鉴于此,发行人尽管与苏州 PPG 存在部分产品、部分客户重合的情形,但发行人均是依靠出色的技术研发和高水平的质量控制,来获取客户的信赖,进而获取各个客户的订单。

1. 发行人向与苏州 PPG 重合客户销售产品的具体情况

报告期内,发行人与苏州 PPG 重合的客户主要包括奥瑞金、中粮包装、宝钢包装、嘉美包装、昇兴集团、福贞集团等国内主要制罐企业。出于商业信息保密原因,发行人无法获知重叠客户向苏州 PPG 采购的具体产品金额及占比,及苏州 PPG 的客户来源、合作历史等。

根据发行人提供的资料,发行人向与苏州 PPG 重合客户销售的相类似产品的具体情况如下:

单位:万元

客户名称	产品名称	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
		销售金额	占主营业务收入的比例	销售金额	占主营业务收入的比例	销售金额	占主营业务收入的比例	销售金额	占主营业务收入的比例
奥瑞金	三片罐内涂全喷涂料	2,393.02	17.63%	4,775.43	15.37%	5,173.76	18.70%	4,519.64	17.07%
	三片罐内涂金油	1.74	0.01%	50.24	0.16%	100.34	0.36%	93.03	0.35%
	三片罐外涂外边缝涂料	277.84	2.05%	615.88	1.98%	788.56	2.85%	718.42	2.71%
	两片罐外涂罩光油	185.56	1.37%	249.48	0.80%	277.85	1.00%	256.71	0.97%
合计		2,858.16	21.06%	5,691.03	18.32%	6,340.51	22.92%	5,587.80	21.10%
中粮包装	三片罐内涂金油	2.66	0.02%	182.73	0.59%	0.80	0.00%	35.48	0.13%
	三片罐外涂外边缝涂料	-	-	14.76	0.05%	128.82	0.47%	132.08	0.50%
	两片罐外涂罩光油	40.86	0.30%	37.28	0.12%	16.79	0.06%	2.35	0.01%
合计		43.52	0.32%	234.77	0.76%	146.41	0.53%	169.91	0.64%
宝钢包装	三片罐内涂金油	72.06	0.53%	480.35	1.55%	272.58	0.99%	360.92	1.36%
	两片罐外涂罩光油	192.32	1.42%	77.24	0.25%	11.07	0.04%	0.23	0.00%
合计		264.38	1.95%	557.59	1.80%	283.65	1.03%	361.15	1.36%
嘉美包装	三片罐内涂金油	228.75	1.69%	227.37	0.73%	173.34	0.63%	83.98	0.32%
	三片罐外涂外边缝涂料	-	-	-	-	204.28	0.74%	145.21	0.55%
合计		228.75	1.69%	227.37	0.73%	377.62	1.37%	229.19	0.87%

客户名称	产品名称	2020年1-6月		2019年度		2018年度		2017年度	
		销售金额	占主营业务收入的比例	销售金额	占主营业务收入的比例	销售金额	占主营业务收入的比例	销售金额	占主营业务收入的比例
昇兴集团	三片罐内涂全喷涂料	5.43	0.04%	377.4	1.21%	1.23	0.00%	-	-
	三片罐内涂金油	88.06	0.65%	1,048.39	3.38%	768.99	2.78%	1,082.76	4.09%
	三片罐外涂外边缝涂料	28.19	0.21%	456.65	1.47%	347.44	1.26%	380.13	1.44%
	两片罐外涂罩光油	6.76	0.05%	-	-	-	-	-	-
合计		128.44	0.95%	1882.44	6.06%	1117.66	4.04%	1462.89	5.52%
福贞集团	三片罐内涂金油	79.27	0.58%	134.64	0.43%	182.74	0.66%	406.05	1.53%
	两片罐外涂罩光油	5.81	0.04%	3.96	0.01%	-	-	-	-
合计		85.08	0.63%	138.6	0.45%	182.74	0.66%	406.05	1.53%

根据发行人提供的资料并经访谈签署前述重合客户,发行人与重合客户合作的具体情况如下:

客户名称	成立时间	销售产品	客户来源	开始合作时间	订单获取方式
奥瑞金	1997年5月14日	粉末涂料、全喷涂料、外边缝涂料、金油,有机溶胶,罩光油等	销售人员自主开发	2006年	商务谈判
中粮包装	2007年10月25日	全喷涂料、外边缝涂料、金油、粉末涂料等	销售人员自主开发	2011年	商务谈判
宝钢包装	2004年3月26日	金油、有机溶胶等	销售人员自主开发	2010年	商务谈判
嘉美包装	2011年1月26日	金油、粉末涂料、外边缝涂料等	销售人员自主开发	2011年	商务谈判
昇兴集团	1992年12月4日	粉末涂料、全喷涂料、外边缝涂料、金油、有机溶胶、罩光油等	销售人员自主开发	2007年	商务谈判
福贞集团	1995年11月30日	马金油、罩光油、外边缝涂料等	销售人员自主开发	2012年	商务谈判

如上图所示,发行人相关客户均系发行人销售人员自主开发所得,包括销售人员推销拜访、行业展会或行业协会介绍或现有客户推介等方式。发行人与相关重合客户均已合作多年,相关客户无来源于苏州 PPG 或发行人与苏州 PPG 共用销售渠道的情形。

2.发行人与苏州 PPG 向重合供应商采购产品的具体情况

报告期内,发行人与苏州 PPG 重合的供应商主要包括国都化工(昆山)有限公司、无锡洪汇新材料科技股份有限公司、爱思开化工(苏州)有限公司、江苏华伦星聚河化工销售有限公司等多家供应商。除上市公司洪汇新材(002802)

曾披露 2014-2015 年向苏州 PPG 销售的金额分别为 431.93 万元和 492.18 万元之外,出于商业信息保密原因,发行人无法获知其他重合供应商向苏州 PPG 销售的具体产品的金额及占比情况,及各重合供应商与苏州 PPG 的合作历史等。

根据发行人提供的资料,报告期内发行人向该等重合供应商采购相类似产品的具体情况如下:

单位:万元

供应商名称	产品名称	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
		采购金额	占采购总额比例	采购金额	占采购总额比例	采购金额	占采购总额比例	采购金额	占采购总额比例
国都化工(昆山)有限公司	环氧树脂 YD-019C	757.85	11.31%	1,901.64	11.20%	1,536.85	9.77%	1,082.80	7.81%
无锡洪汇新材料科技股份有限公司	乙烯基树脂 UMOH	297.56	4.44%	735.84	4.33%	679.32	4.32%	618.77	4.46%
爱思开化工(苏州)有限公司	聚酯树脂 EH-550	-	-	334.54	1.97%	481.80	3.06%	809.59	5.84%
江苏华伦星聚河化工销售有限公司	芳烃溶剂 S-100B	28.31	0.42%	155.20	0.91%	185.52	1.18%	142.88	1.03%
	醇醚类溶剂 乙二醇乙醚醋酸酯 CAC	48.83	0.73%	140.27	0.83%	117.02	0.74%	105.33	0.76%

根据发行人提供的资料并经访谈签署前述重合供应商,发行人与前述重合供应商合作的具体情况如下:

供应商名称	成立时间	采购产品	供应商来源	开始合作时间
国都化工(昆山)有限公司	2002 年 4 月 23 日	环氧树脂(YD-019C)	行业知名供应商,自行推荐后通过筛选和认证选择	2014 年
无锡洪汇新材料科技股份有限公司	2001 年 3 月 28 日	乙烯基树脂(UMOH)	因业务需要自行寻找	2013 年
爱思开化工(苏州)有限公司	2005 年 11 月 16 日	聚酯树脂 EH-550	供应商主动推荐后通过筛选和认证选择	2011 年
江苏华伦星聚河化工销售有限公司	2013 年 11 月 26 日	芳烃溶剂(S-100B)、醇醚类溶剂(乙二醇乙醚醋酸酯)	因业务需要自行寻找	2012 年

如上表所示,发行人相关供应商均系发行人因业务需要自行开拓或供应商自行推荐后所得,并经过了发行人的筛选和认证程序。发行人的供应商与苏州 PPG 存在部分重叠,系双方处于同一行业且重叠供应商主要为上游大型树脂、溶剂厂

商所致，发行人无相关供应商来源于苏州 PPG 或发行人与苏州 PPG 共用采购渠道的情形。

(四) 结合红牛诉讼最新进展、奥瑞金业绩波动情况、资金状况及红牛间接通过奥瑞金向发行人采购情况，分析并披露发行人业绩是否稳定及可持续，并充分提示风险。

1. 红牛诉讼的最新进展

根据媒体报道及公开信息查询，自 2016 年 8 月以来，中国红牛的股东中泰双方就红牛注册商标权属、华彬集团下属红牛生产及销售主体对红牛注册商标侵权及不正当竞争、中国红牛的经营期限等问题发生多起诉讼；此外，天丝医药也对中国红牛的金属罐生产商奥瑞金提起商标侵权诉讼。

中国红牛的泰方股东红牛维他命饮料(泰国)有限公司、英特生物制药控股有限公司以中国红牛经营期限届满后未依法组成清算组清算为由，而向第一中级人民法院申请对中国红牛进行强制清算。根据北京高级人民法院于 2019 年 11 月作出的终审裁定，由于原告的股东资格尚处于争议状态(相关诉讼案件尚在审理中)，不予支持其关于强制清算中国红牛的上诉申请。

2019 年 11 月 25 日，北京市高级人民法院针对中国红牛与天丝医药的商标权属纠纷一案做出一审判决，驳回中国红牛请求确认其“享有所有者的合法权益”，以及要求天丝医药向其支付 37.53 亿元广告费的全部诉讼请求。随后中国红牛向最高人民法院提起上诉。2020 年 12 月 21 日，最高人民法院出具《民事判决书》((2020)最高法民终 394 号)，驳回中国红牛上诉，维持原判。中国红牛官方网站于 2021 年 1 月 6 日出具《中国红牛声明》，“中国红牛于 2020 年 12 月 31 日收到二审判决……中国红牛仍坚持‘红牛系列商标’为合资公司的资产，该争议已由股东华彬集团提起国际仲裁。”

前述案件仅为法院驳回了中国红牛对于红牛系列商标所有权的主张和对于天丝的索赔，但并未涉及中国红牛在 1995 年 11 月 10 日中国红牛与泰国天丝等四方签署的《协议书》(以下简称“50 年协议”)，50 年协议之争议仍在其他法院另案审理中，目前有关中国红牛合资经营有效期的事宜仍未有最终明确结论。

针对中国红牛最新的诉讼进展情况,奥瑞金于2021年1月6日发布《关于公司客户中国红牛商标权属诉讼进展的提示性公告》,针对上述判决结果是否对红牛维他命功能饮料的生产、销售造成影响以及是否会影响双方签订的《战略合作协议》的履行等相关事项进行了征询。中国红牛答复:“该判决结果对红牛维他命功能饮料的生产、销售不构成实际影响。该判决结果不影响双方之间《战略合作协议》及相关采购协议的履行,贵司(指奥瑞金)应继续依照《战略合作协议》及相关采购协议向我公司供货,同时继续配合我公司扩充业务的计划。”

截至本问询函回复之日,中国红牛及奥瑞金的相关生产经营活动正常。

2.奥瑞金的业绩波动情况及资金状况

报告期内,根据奥瑞金公开披露的信息,其业绩情况及资金状况如下:

单位:万元

项目	2020年1-9月	2019年度	2018年度	2017年度
营业收入	787,883.23	936,916.25	817,538.83	734,237.59
营业利润	44,502.87	104,844.58	53,588.17	99,717.51
净利润	30,213.25	69,298.87	22,363.21 ^注	68,979.33

数据来源:奥瑞金定期报告

注:2018年净利润下滑主要是受当年减值损失计提的影响。

项目	2019年度	2018年度	2017年度
营业收入现金率(%)	101.59	107.65	119.39
EBITDA(亿元)	18.85	12.89	17.45
经营环节产生的现金流量净额(亿元)	14.98	20.78	18.91
投资环节产生的现金流量净额(亿元)	-14.64	-5.48	4.11

数据来源:《奥瑞金及其发行的16奥瑞金与奥瑞转债跟踪评级报告》

如上表所示,报告期内奥瑞金业绩存在一定波动。根据其公开披露信息,2018年奥瑞金业绩下降主要是由于对中粮包装的长期股权投资计提了减值准备5.01亿元所致。因此,奥瑞金2018年业绩大幅下滑并非由于其自身经营业务发生重大不利变化,剔除前述减值损失影响之后的2018年业绩并未出现大幅下滑。2019年,奥瑞金业绩回升至正常水平。

2017-2019年,奥瑞金的经营环节现金流良好,营业收入现金率达到100%以上,各期经营环节产生的现金流量净额均高于14亿元;2019年,奥瑞金投资环节产生的现金流出较大,主要是由于完成对二片罐龙头企业波尔亚太相关公司的收购所致。奥瑞金不存在经营发生重大不利变化导致资金状况恶化的情形。

报告期内奥瑞金向中国红牛的销售金额及占比情况如下:

单位: 亿元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
奥瑞金对中国红牛销售金额	7.82	47.27	48.32	43.82
占奥瑞金营业收入的比例	48.16%	57.18%	59.10%	59.68%

数据来源: 奥瑞金可转债募集说明书、年度报告及跟踪评级报告。

综上,2016 年 8 月以来红牛相关诉讼未导致奥瑞金发生资金状况恶化情形,且该等诉讼也不是奥瑞金业绩波动的主要原因。且如上表所示,报告期内虽然奥瑞金向中国红牛的销售金额基本持平,但中国红牛的销售占比逐年下滑,主要原因在于奥瑞金新增东鹏、元气森林、百威啤酒、青岛啤酒等客户以改善自身的客户结构,有效降低了中国红牛部分的业务占比。

虽然奥瑞金采取了上述措施以降低对中国红牛的依赖,但 2017 年度、2018 年度、2019 年度和 2020 年 1-3 月,奥瑞金对第一大客户中国红牛的销售收入占公司营业收入的比重为 59.68%、59.10%、57.59%及 48.16%,仍存在客户集中度较高的情形。如果奥瑞金主要客户由于自身原因或终端消费市场的重大不利变化而导致对奥瑞金产品的需求大幅下降,奥瑞金经营业绩将受到重大不利影响。

3.红牛间接通过奥瑞金向发行人采购的情况

报告期内,中国红牛通过奥瑞金间接向发行人采购的涂料金额占发行人营业收入的比例如下:

单位: 万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
中国红牛采购金额	3,014.07	6,483.86	7,391.50	6,657.35
占发行人营业收入的比例	22.20%	20.87%	26.72%	25.14%

如上表所示,中国红牛通过奥瑞金间接向发行人采购涂料金额分别为 6,657.35 万元、7,391.50 万元、6,483.86 万元及 3,014.07 万元,占发行人营业收入的比例分别为 25.14%、26.72%、20.87%及 22.20%。因此,终端饮料客户中国红牛对发行人营业收入具有一定重要性。

但随着发行人产品系列渐趋丰富、营业收入规模扩大,2019 年以来中国红牛相关涂料的销售占比有所下降。由于公司目前主要产品为食品饮料金属包装涂料对产品安全性要求较高,需通过下游罐厂和终端客户的双重产品认证,行业准入壁垒高,涂料领域可选择的供应商较少,因此泰国红牛进入中国市场后的多数

内涂涂料也间接由发行人供应。未来若中美贸易摩擦持续升级,扬瑞新材作为食品饮料金属包装涂料为数不多的内资供应商,将面临更优势的供应商地位,也将成为更多客户的最优选择之一。

因此,即便中国红牛、奥瑞金在前述与天丝医药的案件中败诉,导致中国红牛在终端功能性饮料市场的份额受损,相关市场份额将大概率被泰国红牛或其他功能饮料品牌所替代,发行人可通过分享来自其他品牌厂商的订单增长来保持原有的市场份额。

综上所述,从中国红牛相关诉讼进展,奥瑞金报告期内的业绩波动情况、资金状况及报告期内红牛间接通过奥瑞金向发行人采购情况上看,发行人业绩仍稳定且可持续。但由于终端饮料客户中国红牛对发行人营业收入具有一定重要性,若中国红牛因未来相关诉讼败诉而导致对公司产品的需求大幅下降,公司经营业绩存在一定程度下滑的风险。

二、《第二轮审核问询函》之问题 2. 关于核心技术

申报文件及首轮问询回复显示,方雪明、胡逢吉、朱正元、游庆春、陈勇、徐凯、黄平曾任职于苏州 PPG。发行人多项核心技术主要研发人员为方雪明。徐凯历任苏州 PPG 质检员、生产部主管、品控工程师。

请发行人列示曾任职于苏州 PPG 的相关人员涉及的专利、实用新型、核心技术等申请或形成时间、具体项目情况等,披露发行人是否存在实际使用或在相关技术的基础上再次研发的情形。请保荐人、发行人律师发表明确意见。

答复:

1.曾任职于苏州 PPG 的相关人员涉及的专利、实用新型、核心技术等申请或形成时间、具体项目情况。

根据发行人确认,发行人目前所掌握的核心技术主要是经过长期探索和积累形成的涂料关键成分配方。由于申请专利需要公开配方的具体信息,出于配方保密考虑,发行人未就核心产品配方申请专利。发行人所申请或受让取得的专利均制备工艺和设备装置、环保处理技术相关,不涉及核心技术的研发成果,因此下文主要就曾任职于苏州 PPG 的相关人员涉及的核心技术情况进行分析。

曾任职于苏州 PPG 的相关人员方雪明、胡逢吉、朱正元、游庆春、陈勇、徐凯、黄平等参与研发的核心技术形成时间、具体项目情况如下:

序号	核心技术名称	权利人	项目参与人员	形成时间	具体项目情况
1	三片罐环氧酚醛内涂技术	扬瑞新材	方雪明	2007 年 1 月	溶剂型热固化涂料,以环氧树脂、酚醛树脂为主要原料,选择合适的溶剂和助剂,易于施工,流平良好。广泛适用于多种类型的饮料罐。
2	三片罐有机溶剂内涂技术	扬瑞新材	方雪明	2013 年 12 月	溶剂型热固化涂料,以聚酯树脂、聚氯乙烯糊树脂为主要原料。该产品适用于酸性较强的饮料罐。
3	三片罐内全喷技术	扬瑞新材	方雪明	2015 年 3 月	溶剂型热固化涂料,以乙烯基树脂为主要原材料。主要是为了解决制罐过程中,由于机械与罐体接触,不可避免会产生一些机械擦伤,这种擦伤,会导致内涂面受损,长期与内容物接触可能会造成进一步腐蚀,严重的话,会导致内容物变质。全喷涂料可以解决上述问题,在成罐以后,再进行一次喷涂,涂料润湿性强,起到很好的修补擦伤处的作用,从而起到很好的保护作用。
4	三片罐内焊缝粉末补涂技术	扬瑞新材	方雪明	2009 年 1 月	热塑性粉末涂料,以聚酯树脂和颜填料为主要原料。三片罐内焊缝处有不平的搭接,且进行焊接时,不可避免会有少量焊渣、毛刺的存在。粉末涂料涂膜厚度大,可以有效覆盖在焊缝处,起到有效的保护作用。粉末涂料本身不含溶剂,抗酸抗硫和耐水性也非常好,符合环保安全要求。
5	水性二片罐内全喷技术	扬瑞新材	方雪明	2016 年 6 月	热固性水性涂料,以丙烯酸改性环氧树脂为主要原材料。一次性喷涂施工,生产效率高,安全环保。漆膜耐酸、耐水煮,可以有效隔绝内容物和罐体的直接接触,避免内容物变质,起到很好的保护作用。
6	易拉盖卷材内涂料技术	扬瑞新材	方雪明	2016 年 3 月	溶剂型热固涂料,以环氧树脂、酚醛树脂为主要原料。一次性涂布,涂膜厚度大,生产效率高,节省了客户能源的消耗。且涂料抗酸抗硫、耐水煮性能好,能安全地与内容物进

序号	核心技术名称	权利人	项目参与人员	形成时间	具体项目情况
					行接触,保护易拉盖不被内容物腐蚀。
7	包装材料用UV固化油墨技术	扬瑞新材	方雪明	2016年7月	以聚氨酯树脂、颜料为主要原料。产品通过UV能量固化,生产效率高,色彩鲜艳保真,有着很好的装饰作用。
8	三片罐水性外焊缝补涂技术	扬瑞新材	方雪明	2020年8月	热固性水性涂料,以改性丙烯酸树脂为主要原料。产品解决了目前市场三片罐外焊缝补涂为溶剂型涂料高挥发性有机化合物的问题。水性体系与传统溶剂型涂料相比,可以有效地减少有机化合物排放量10-30%,符合当下日益渐增的环保要求。
9	水性二片罐外壁用罩光油技术	扬瑞新材	黄平	2016年1月	热固性水性涂料,以改性丙烯酸树脂、聚酯树脂为主要原材料。产品有着很好的光泽度,且耐磨性强,解决了长途运输的问题。产品也有很好的耐候性,在长期的存储过程中,可以有效保护罐体不被锈蚀。

注:此处指曾有任职于苏州PPG经历的人员,并未该技术涉及的所有研发人员。

经方雪明、黄平分别确认,其参与研究的发行人相关核心技术依托于自身行业经验结合客户需求、市场需求等,并利用发行人自身的物质技术条件,由发行人的核心技术团队自主开展研发活动所得。发行人不存在实际使用苏州PPG相关技术或在相关技术的基础上再次研发的情形。

2.发行人并未使用上述人员在苏州PPG任职期间研发的专利技术,亦不存在相关技术的基础上再次研发的情形。

根据国家知识产权局网站对苏州PPG名下专利的检索结果并经上述曾任职于苏州PPG的员工确认,发行人曾在苏州PPG任职的员工中仅徐凯在苏州PPG期间申请、研发了专利技术,具体如下:

序号	专利名称	专利号	专利类型	权利人	发明人	申请日	专利状态
1	一种液体废液收集装置	2009202338676	实用新型	苏州PPG包装涂料有限公司	徐凯	2009年7月29日	届满终止失效
2	一种液体给料装置	2009202338661	实用新型	苏州PPG包装涂料有限公司	徐凯	2009年7月29日	届满终止失效

经查验上述实用新型专利的设计图,并经徐凯确认,发行人并未使用上述两项专利,亦不存在相关技术的基础上再次研发的情形。具体如下:(1)废液收集装置适用于隔膜泵抽料使用,其缺陷是隔膜泵不能把物料完全吸收干净。苏州 PPG 生产线无真空泵和吸料装置,只能依靠隔膜泵输送液体物流,所有管道都会有壁挂和倒流现状,为收集倒流物料,所以设置了废液回收装置;而发行人生产线物料输送方式与苏州 PPG 不一样,配套有真空吸料设备,无需使用该类废液收集装置技术;(2)液体给料装置是针对苏州 PPG 生产线的定制化装置,只适用于苏州 PPG 的生产线,而发行人的生产线设置与苏州 PPG 并不相同,该装置在发行人并不具有可行性。截至本补充法律意见书出具日,徐凯在苏州 PPG 研发的上述两个实用新型专利均已失效。

自徐凯 2014 年 7 月任职于发行人至今,发行人及其子公司不曾使用徐凯在苏州 PPG 研发的上述两个实用新型专利,且发行人及子公司从未在上述两个实用新型专利的基础上研发过其他实用新型专利。因此,发行人不存在实际使用苏州 PPG 相关技术或在相关技术的基础上再次研发的情形。

综上,发行人不存在实际使用或在相关技术的基础上再次研发的情形。

三、《第二轮审核问询函》之问题 6. 关于行业及同业竞争

申报文件及首轮问询回复显示:(1)发行人所处行业为涂料—工业涂料—食品饮料包装涂料。2019 年我国食品饮料金属包装涂料行业的总产量为 15.03 万吨,销售收入为 24.83 亿元。(2)收购福建鼎盛后,山东博瑞特、常州博瑞特和福建鼎盛的产能合并,预计将占据国内易拉盖行业的主要市场份额。

请发行人:(1)结合同行业公司业务、行业容量、市场占有率情况,分析并披露发行人业务是否具有充分的市场发展空间。(2)结合易拉盖行业市场容量、博瑞特系占有率情况等,说明“预计将占据国内易拉盖行业的主要市场份额”的数据来源,是否为官方数据,是否准确。(3)结合发行人及博瑞特系的销售渠道、客户重合情况等,按照中国证监会《首发业务若干问题解答(2020 年 6 月修订)》问题 15 说明发行人是否存在同业竞争情形。请保荐人、申报会计师发表明确意见,请发行人律师对问题(3)发表明确意见。

答复:

(三) 结合发行人及博瑞特系的销售渠道、客户重合情况等,按照中国证监会《首发业务若干问题解答(2020年6月修订)》问题15说明发行人是否存在同业竞争情形。

根据《首发业务若干问题解答(2020年6月修订)》的相关规定,对发行人实际控制人陈勇控制的博瑞特系相关主体的历史沿革、资产、人员、商标商号和相关业务等方面分别核查如下:

(1) 主营业务基本情况

根据发行人提供的资料,发行人与博瑞特系相关主体的主要产品对比如下:

项目	发行人	博瑞特系相关主体
主营业务	功能性涂料的研发、生产、销售	金属易拉盖的研发、生产和销售
主要产品	功能性涂料,包括三片罐涂料、二片罐涂料及易拉盖涂料等	金属易拉盖
产品用途	保护、装饰罐体,提高罐体的密闭性、耐腐蚀性等	带有拉环,用以密闭罐体
主要原材料	树脂、溶剂、填料和助剂等	铝材、马口铁
生产原理及工艺	多种原材料按照特定比例混合后的物理变化	原材料形状的物理变化

因此,博瑞特系相关主体与发行人的主营业务及主要产品不存在相关或相似的情形。

(2) 历史沿革、资产及人员

博瑞特系相关主体中,山东博瑞特、常州博瑞特、东乡博瑞特自设立之初就由陈勇所控制;福建博瑞特及下属公司全部系常州博瑞特于2018年2月收购所得。因此,除陈勇个人作为重合股东外,博瑞特系相关主体的历史股权变动情况均独立于发行人,发行人设立至今与博瑞特系的相关主体均不存在任何持股关系或其他股东重合的情形。

发行人拥有的财产权属清晰,主要资产均为公司自主购买或建造、申请,公司在资产方面与博瑞特系相关主体不存在混同、共用的情形,也不存在上述关联方以出售、租赁或其他方式向公司提供或占有公司上述资产的情形。

报告期内,除了陈勇担任山东博瑞特、常州博瑞特、东乡博瑞特和福建博瑞特的董事长或执行董事之外,公司的其他董事、监事及高级管理人员未在博瑞特系相关主体担任或曾经担任任何职位,博瑞特系相关主体的董事、监事、高级管理人员也未在公司及其子公司任职,公司主要人员不存在与博瑞特系相关主体重合或来源于博瑞特系相关主体的情形。

(3) 产品技术与商标商号

博瑞特系相关主体的主营业务为金属易拉盖的研发、生产及销售,其所拥有的知识产权和技术围绕着相关业务展开,与发行人所从事的功能性涂料业务领域的知识产权和技术差异较大。公司使用的核心技术均由公司自主研发,不存在与博瑞特系相关主体重合或来源于博瑞特系相关主体的情形。

发行人主要产品的商标与博瑞特系相关主体的商标存在差异,博瑞特系相关主体不存在与发行人及其子公司共用商标、商号的情形。

综上,发行人使用的核心技术均由发行人自主研发,不存在与博瑞特系相关主体重合或来源于博瑞特系相关主体的情形,不存在与博瑞特系相关主体共用商标、商号的情形。

(4) 业务资质

发行人主要从事食品饮料金属包装涂料的研发、生产、销售业务,生产时要求独有的产品配方,需要专业的技术及人员支撑;公司所处的食品饮料金属包装涂料需要与内容物接触,直接关系到食品安全与否,涂料供应商与罐厂达成供货关系不仅需要通过下游罐厂自身的试产和品质认证,还需要通过终端食品饮料品牌客户的质量认证,技术壁垒极高。博瑞特系相关主体的主要产品为金属易拉盖,不具备开展发行人业务所需要资质、技术能力、人员储备、生产经验等。

(5) 供应商和采购渠道

博瑞特系相关主体所处的金属易拉盖制造行业,上游包括铝材、马口铁供应商和涂料、油墨供应商等,公司所处的食品饮料金属包装涂料行业上游供应商包括溶剂、树脂、助剂和填料供应商等,双方上游行业显著不同。根据博瑞特系相关主体与公司的报告期内采购明细表,公司主要供应商及采购渠道不存在与博瑞特系相关主体重合或来源于相关主体的情形。

(6) 客户和销售渠道

报告期内,发行人与博瑞特系相关主体重合的客户包括奥瑞金、福贞集团、嘉美包装、娃哈哈、昇兴集团、宝钢包装、中粮包装等。发行人与博瑞特系相关主体存在部分重合客户主要系公司所处涂料行业属于金属包装制造行业的上游,与从事易拉盖制造业务的博瑞特系相关主体面向同样的下游客户,加之食品饮料

金属包装行业集中度高,客观上导致了公司与博瑞特系相关主体的客户存在部分重合的局面。

但从销售内容上,发行人销售的食品饮料金属包装涂料与博瑞特系相关主体销售的金属易拉盖存在本质性区别(主要产品比较详见本小问“(1)主营业务基本情况”相关内容)。由于二者向客户销售的产品显著不同,不存在可替代性或竞争性。

从定价模式上,博瑞特系相关主体主要经营易拉盖业务,易拉盖主要由马口铁、铝材等大宗原材料经加工制成,属于标准化产品,易拉盖的价格基于成本加成方法确定,因此易拉盖的采购价格受到马口铁、铝材等原材料的市场价格波动影响较大,通常根据马口铁、铝材的期货交易价格,由下游客户与易拉盖厂确定每月的易拉盖采购价格。而发行人的主要产品金属包装涂料会根据下游客户包装罐内含物特性由涂料供应商进行配方调整和定制,为非标产品。涂料采购在合同有效期(如一年)内通常执行合同价格,涂料采购价格通常一年调整一次。因此,金属包装涂料和易拉盖是两类产品特性、定价模式完全不同的产品,发行人与博瑞特系相关主体与奥瑞金各自签署销售合同,博瑞特系相关主体不存在通过调节销售价格而为发行人输送利益的情形。

从销售渠道上,发行人已构建独立完整的销售渠道,基于自身研发技术等优势独立获取客户并获得下游客户认证,现有的客户均系各自通过多年业务发展过程中逐渐拓展和合作积累而来,且拥有销售业务的自主经营决策权且独立进行结算。发行人与博瑞特系相关主体的销售团队和销售渠道相互独立,发行人主要客户不存在来源于博瑞特系相关主体的情形,双方不存在捆绑销售、混合销售或一方借助另一方销售渠道进行销售的情形。

综上所述,发行人与博瑞特系相关主体在销售主要内容及定价模式上存在显著差异,销售渠道上相互独立,不存在捆绑销售或共同议价情形,不存在混同或利益输送的情形。

此外,发行人与博瑞特系相关主体的主要重叠客户奥瑞金、昇兴集团、中粮包装、嘉美包装、福贞集团均出具了确认函,确认如下:“扬瑞新材不存在通过其他方式向本公司及本公司下属子公司补偿利益(例如通过其股东、其他关联单位或个人向本公司及本公司下属子公司、本公司股东、本公司董事、监事、高级

管理人员和关键经办人员补偿利益)，从而要求本公司及本公司下属子公司提供更优惠合同条款的情况。”

(7) 不在同一市场范围内销售，业务不具有替代性、竞争性和利益冲突

如前述，发行人的主营业务为食品饮料金属包装涂料的研发、生产与销售，博瑞特系相关主体的主营业务为金属易拉盖的研发、生产及销售，虽然双方存在部分客户重合的情况，但属于向客户提供不同种类产品的供应商，主要产品及竞争对手均存在明显差异，不属于在同一市场范围内销售的情况。

发行人与博瑞特系相关主体均具有独立开展各自业务的生产设备、人员和技术，双方主要产品、产品技术、商标商号、业务资质、原材料、供应商等方面存在显著不同，且发行人存在较高的行业壁垒，发行人与博瑞特系相关主体的客户及销售渠道相互独立，双方业务不具有替代性，双方之间不存在竞争性和利益冲突。

(8) 发行人实际控制人已出具避免同业竞争的承诺

发行人实际控制人已出具《避免同业竞争承诺函》，承诺如下：

“1、本人及本人直接或间接控制的其他企业不会直接或间接从事任何与发行人及其下属公司经营业务构成竞争或潜在竞争关系的业务与经营活动，亦不会投资控股任何与发行人及其下属公司经营业务构成竞争或潜在竞争关系的其他企业；

2、在本人作为发行人控股股东、实际控制人期间，如本人及控制的其他企业获得的商业机会与发行人及其下属公司主营业务发生同业竞争或可能发生同业竞争的，本人将立即通知发行人，并尽力将该商业机会给予发行人，避免与发行人及下属公司形成同业竞争或潜在同业竞争，以确保发行人及发行人其他股东利益不受损害；

3、本人保证有权签署本承诺函，且本承诺函一经本人签署即对本人构成有效的、合法的、具有约束力的责任，且在本人作为发行人股东期间持续有效，不可撤销；

4、本人保证严格履行本承诺函中的各项承诺，如本人或本人直接或间接控制的其他企业因违反相关承诺并因此给发行人或其他股东造成损失的，本人将承担相应的法律责任。”

综上,发行人不存在《首发业务若干问题解答(2020年6月修订)》问题15规定的同业竞争的情形。

四、《第二轮审核问询函》之问题15. 关于创业板定位

请发行人对照《创业板首次公开发行股票注册管理办法(试行)》第三条、《深圳证券交易所创业板股票发行上市审核规则》第十九条的规定,补充披露各项主要业务在创新、创造、创意及与新技术、新产业、新业态、新模式融合方面的相关特点。请保荐人、发行人律师发表明确意见。

答复:

(一) 发行人符合创业板行业领域

根据《深圳证券交易所创业板企业发行上市申报及推荐暂行规定》第四条的规定:属于中国证监会公布的《上市公司行业分类指引(2012年修订)》中下列行业的企业,原则上不支持其申报在创业板发行上市,但与互联网、大数据、云计算、自动化、人工智能、新能源等新技术、新产业、新业态、新模式深度融合的创新创业企业除外:(一)农林牧渔业;(二)采矿业;(三)酒、饮料和精制茶制造业;(四)纺织业;(五)黑色金属冶炼和压延加工业;(六)电力、热力、燃气及水生产和供应业;(七)建筑业;(八)交通运输、仓储和邮政业;(九)住宿和餐饮业;(十)金融业;(十一)房地产业;(十二)居民服务、修理和其他服务业。

公司主要从事功能性涂料的研发、生产和销售,现阶段主要为食品饮料金属包装涂料的研发、生产和销售。根据中国证监会颁布的《上市公司行业分类指引》(2012年修订),公司所处行业属于“C制造业”中的“C26化学原料及化学制品制造业”,不属于《深圳证券交易所创业板企业发行上市申报及推荐暂行规定》第四条“负面清单”规定的行业。

(二) 发行人符合创业板定位要求

1. 发行人主营业务及主要产品概况

发行人主要从事功能性涂料的研发、生产和销售,现阶段研发、生产和销售的功能性涂料包括食品饮料金属包装涂料、油墨和3C涂料。

其中食品饮料金属包装涂料为公司现阶段主要的产品领域,包括三片罐涂料、二片罐涂料和易拉盖涂料等,最终应用于包括红牛、养元、露露、旺旺、娃哈哈、银鹭、加多宝、王老吉、雪花啤酒、百事可乐等知名饮料、啤酒、食品品牌的金属包装。除了占据优势地位的食品饮料金属包装涂料产品,公司近年来持续投入新产品的研发、生产和销售,面向市场推出了油墨、3C 涂料等其他功能性涂料产品。其中,公司的油墨产品主要应用于多种类型的包装外涂,主要终端客户为红牛、白沙、高露洁、云南白药等知名品牌,3C 涂料产品主要应用于消费电子产品,主要终端客户为公牛电器,未来将形成公司新的收入和利润增长点。

2.发行人各项主要业务在创新、创造、创意特征及与新技术、新产业、新业态、新模式融合方面的相关特点

(1) 发行人自身的创新、创造、创意特征

发行人一直致力于在功能性涂料领域的技术和产品创新、模式创新和价值创造,坚持自主研发,针对中国消费品市场的特点和客户的差异化需求不断创新,努力为客户和终端消费者创造更多的价值。通过不断的技术创新和差异化价值的创造,公司打破了国内食品饮料金属包装涂料领域长久以来被 PPG、AkzoNobel 等国际巨头所垄断的格局,实现了涉及国家食品安全领域的关键涂层材料的国产化替代。巩固自身在食品饮料金属包装涂料领域优势地位的同时,公司还不断加大其他功能性涂料如油墨、3C 涂料等新产品的研发,并通过新领域客户的认证,以期能够推动更多功能性涂料领域的国产化替代。

技术创新方面,自成立之初,公司便坚持走自主研发的道路,在部分上游原材料被外资封锁的背景下,克服重重困难,从树脂等关键原材料开始研发,经过研发团队夜以继日的不懈努力,逐步实现了从树脂到涂料等关键技术的突破,形成了独有的技术和研发体系,掌握了独立自主的知识产权,打破了外资的垄断。

产品创新层面,中国软饮料市场与国外存在较大差异,国外以碳酸型饮料为主,国内有各种有传统特色的饮料品类,例如凉茶、植物蛋白饮料等。公司以满足中国市场的差异化需求为切入点,针对不同的客户的产品特性定制研发了相适应的涂料产品配方,为客户提供最优的产品解决方案。例如,2013 年公司针对客户的需求定制研发了中国市场独有的有机溶胶产品,帮助终端客户有效解决了运输过程中由于碰撞导致的内涂涂层断裂问题,得到了客户的高度认可。同

时,针对日趋严格的环保要求,公司近些年不断加大在环保涂料产品方面的研发投入,目前已成功研发了粉末涂料、水性涂料和 LED 固化油墨等环保型产品,为客户创造更多的价值,也力所能及地承担更多的社会责任。

(2) 发行人在新技术、新产业、新业态、新模式融合方面的相关特点

发行人经过多年的发展,截至 2020 年 6 月 30 日,拥有专利 20 项,其中发明专利 5 项,实用新型专利 15 项。通过多年不断的研发和持续创新,公司已掌握多项核心技术,并已广泛应用于公司产品中,公司的核心技术均来源于自主研发创新。公司围绕市场需求,大力投入研发力量,独立自主研发出具有核心技术的配方。其中主要核心技术为三片罐环氧酚醛内涂技术、三片罐有机溶胶内涂技术、三片罐内全喷技术、三片罐内焊缝粉末补涂技术、水性二片罐内全喷技术、易拉盖卷材内涂料技术等。

根据《国务院关于印发“十三五”国家战略性新兴产业发展规划的通知》(国发[2016]67 号)和《战略性新兴产业重点产品和服务指导目录》(中华人民共和国国家发展和改革委员会公告 2017 年第 1 号),公司产品属于“表面功能材料”

(代码: 3.1.5)项下的“功能性涂料、新型涂层材料、环境友好型高性能工业涂料”,“高品质新型有机活性材料”(代码 3.1.6)项下的“新型油墨”及“生态环境材料”(代码: 3.1.9)项下的“环境友好型涂料”,属于国家战略新兴行业,符合国家战略。根据《战略性新兴产业分类(2018)》,公司应归入“新型功能涂层材料制造”中的“涂料制造(代码: 3.3.7.1)”和“油墨制造(代码: 3.3.7.2)”。

发行人积极响应国家产业政策,紧密围绕市场需求,寻求规模化、产业化发展,公司常州工厂建设投产后,生产设备自动化程度得到大幅提升,公司有计划地进行产业延伸,由原本主要研发、生产和销售食品饮料金属包装涂料延伸至油墨、3C 涂料等业务领域,进一步推动其他涂料应用领域的国产化替代。

公司结合客户需求的痛点,积极推动业务模式的创新升级。在食品饮料金属包装涂料领域此前主要被外资垄断的格局下,国内客户只能被动接受国外市场成熟的涂料产品体系移植到中国,差异化需求无法得到充分满足,客户与外资供应商的业务合作主要为采购关系。而公司立足于中国市场,从客户的新产品研发阶段开始为客户提供技术支持,为客户提供一站式的综合解决方案,并与多数下游

核心客户建立了全面的战略合作关系，帮助客户建立国产化的、稳定的涂料供应体系，为客户的持续经营和发展保驾护航。

此外，发行人基于在食品饮料金属包装涂料领域建立的独立的研发体系和创新的业务模式，继续在新的功能性涂料领域进行探索和拓展，继续推动新领域的国产化替代。目前公司已成功推出了油墨和 3C 涂料产品，进入了日化、烟标以及电子消费品等新领域，成功拓展了高露洁、云南白药、白沙、公牛电器等知名终端客户。

发行人坚持以技术创新为核心驱动力，以定制化和一站式的创新业务模式为抓手，以推动更多功能性涂料领域的国产化为使命，为客户、为社会创造更多的价值。

（以下无正文）

第三节 签署页

(本页无正文,为《国浩律师(上海)事务所关于江苏扬瑞新材料股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市之补充法律意见书(三)》签署页)

本补充法律意见书于2021年1月26日出具,正本一式3份,无副本。

国浩律师(上海)事务所

负责人: 李强

经办律师: 李强


_____

陈昱申


