

关于江苏博云塑业股份有限公司
首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的
第二轮审核问询函的回复

天衡会计师事务所（特殊普通合伙）

关于江苏博云塑业股份有限公司 首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的 第二轮审核问询函的回复

深圳证券交易所：

根据贵所于 2020 年 10 月 18 日出具的《关于江苏博云塑业股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市的第二轮审核问询函》（审核函[2020]010604 号）（以下简称“第二轮审核问询函”）的要求，江苏博云塑业股份有限公司（以下简称“江苏博云”、“公司”或“发行人”）会同申港证券股份有限公司（以下简称“申港证券”、“保荐机构”、“保荐人”）、国浩律师（南京）事务所（以下简称“国浩”、“发行人律师”）、天衡会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“天衡”、“申报会计师”、“发行人会计师”），对第二轮审核问询函中提出的问题进行逐项落实、核查，并出具本回复，请予审核。

2.关于转让关联方

根据首轮问询回复，2020年3月，南京佩森特医疗设备有限公司（以下简称佩森特）原股东陈霞（龚伟配偶）、缪晓晖、童蕾将其持有的佩森特100%股权转让给陆忠。2020年1-6月佩森特向发行人采购熔喷料，后退货。

请发行人补充说明佩森特转让前后的主营业务和主要财务数据，现股东陆忠控制的其他企业与发行人及其关联方、发行人的客户、供应商是否存在业务或资金往来，是否存在利益输送。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】

一、发行人补充说明情况

（一）佩森特转让前后的主营业务和主要财务数据

2020年3月30日，南京佩森特医疗设备有限公司（以下简称“佩森特”）原股东将其持有的佩森特100%股权转让给陆忠，并完成工商变更登记。

转让前佩森特经营范围如下：

医疗设备、医疗技术的技术开发、技术咨询、技术服务；医疗器械（须取得许可证后方可经营）、工艺品、珠宝首饰、金属材料及制品、焦炭、煤炭、五金交电、矿产品、机械设备及零部件、化工原料及产品（不含危险化学品）、建筑材料、纺织原料及产品、汽车零部件、办公用品、电子产品、计算机软硬件、橡塑制品、劳保用品、日用百货销售；商务信息咨询；自营和代理各类商品及技术的进出口业务（国家限定企业经营或禁止进出口的商品和技术除外）。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）。

转让后佩森特经营范围如下：

医疗设备、医疗技术的技术开发、技术咨询、技术服务；医疗器械（须取得许可证后方可经营）、工艺品、珠宝首饰、金属材料及制品、焦炭、煤炭、五金交电、矿产品、机械设备及零部件、化工原料及产品（不含危险化学品）、建筑材料、纺织原料及产品、汽车零部件、办公用品、电子产品、计算机软硬件、橡塑制品、劳保用品、日用百货销售；商务信息咨询；自营和代理各类商品及技术

的进出口业务（国家限定企业经营或禁止进出口的商品和技术除外）。日用口罩（非医用）销售；第一类医疗器械销售；劳动保护用品销售（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）。

转让前后佩森特主要财务数据如下：

单位：万元

项目	转让前 (2020年3月末/2020年1-3月)	转让后 (2020年6月末/2020年4-6月)
资产总额	34.24	22.94
负债总额	20.79	23.28
净资产	13.45	-0.34
营业收入	0	1.69
净利润	-9.74	1.55

注：上述数据未经审计。

（二）现股东陆忠控制的其他企业与发行人及其关联方、发行人的客户、供应商是否存在业务或资金往来，是否存在利益输送

1、陆忠控制的其他企业情况

截至本审核问询函回复之日，佩森特现任股东陆忠控制的企业情况如下：

序号	公司名称	控制的企业情况
1	南京佩森特医疗设备有限公司	持股 100%并担任执行董事
2	南京清源医疗科技有限责任公司	持股 80%并担任执行董事
3	张家港聚爱卓月妇幼保健服务有限公司	持股 99%并担任执行董事兼总经理
4	南京奕坤元贸易有限公司	持股 90%并担任执行董事
5	张家港市乐余镇鸿寿堂大药房	持股 100%
6	张家港市乐余华丽商务宾馆	持股 100%
7	苏州彭祖生物科技有限公司	持股 51%并担任执行董事
8	张家港市大奕贸易有限公司	持股 50%并担任执行董事兼总经理

佩森特现任股东陆忠也就上述事项出具了相关承诺：“本人承诺本人控制的企业除南京佩森特医疗设备有限公司与江苏博云曾发生一笔业务往来外，与江苏博云及其关联方、江苏博云的客户、供应商之间均不存在资金往来或利益输送的情形。”

2、发行人其他关联方情况

报告期内，发行人其他关联方包括：

（1）实际控制人关系密切的家庭成员、发行人全体董事、监事、高级管理人员关系密切的家庭成员和其他持股 5%以上的自然人关系密切的家庭成员，包括配偶、父母、配偶的父母、兄弟姐妹及其配偶、年满十八周岁的子女及其配偶、配偶的兄弟姐妹和子女配偶的父母。

（2）与实际控制人、发行人全体董事、监事、高级管理人员和其他持股 5%以上的自然人关系密切的家庭成员直接或间接控制的企业及其担任董事、高级管理人员的企业。

具体情况如下：

序号	关联方名称	关联关系
1	南京佩森特医疗设备有限公司	发行人持股 5%以上的股东龚伟配偶持股 34%并担任该企业执行董事，截至本招股说明书签署日，龚伟配偶已转让股权且不再担任企业执行董事。
2	张家港市锦丰镇三兴永芬商店	发行人持股 5%以上的股东龚伟配偶的母亲经营的个体工商户
3	张家港高奇化工生物有限公司	发行人持股 5%以上的股东、董事陆士平子女配偶的父亲持股 100%并担任该企业执行董事
4	江苏悉尔化工品有限公司	发行人持股 5%以上的股东、董事陆士平子女配偶的父亲持股 80%的企业
5	南京中道好爵酒业有限公司	发行人独立董事王俊兄弟持股 87.5%并担任执行董事的企业
6	江苏臻力源海洋科技有限公司	发行人独立董事王俊兄弟持股 95%并担任执行董事的企业
7	南京中道好爵商贸有限公司	发行人独立董事王俊兄弟持股 90%并担任执行董事的企业
8	镇江市金葛春生物科技有限公司	发行人独立董事王俊兄弟持股 90%并担任执行董事的企业
9	扬州市爱家酒类销售有限公司	发行人独立董事王俊兄弟持股 95%并担任执行董事的企业
10	镇江市峰华名酒销售有限公司	发行人独立董事王俊兄弟持股 97.5%并担任执行董事兼总经理的企业
11	镇江峰华饮品有限公司	发行人独立董事王俊兄弟持股 95%并担任执行董事的企业

报告期内，除已披露的事项外，发行人其他关联方与发行人、发行人的客户和供应商之间不存在业务或资金往来、利益输送的情形。

发行人其他关联方亦出具了承诺：本人/本公司与江苏博云及其客户、供应商之间均不存在业务或资金往来，也不存在利益输送的情形。

二、保荐机构和申报会计师核查情况

（一）核查程序

保荐机构、申报会计师执行了如下核查程序：

- 1、查阅佩森特工商档案登记档案资料，核查其转让前后经营范围变更情况；
- 2、取得并查阅佩森特财务报表；
- 3、通过企查查、天眼查、国家企业信用信息公示系统、启信宝等网站查询佩森特基本信息及其现任股东陆忠控制的其他企业的情况；
- 4、对佩森特现有股东陆忠进行访谈，了解佩森特与发行人及关联方、发行人的客户、供应商业务或资金往来的情况；
- 5、取得佩森特现有股东陆忠出具的关于控制的其他企业与发行人及其关联方、发行人的客户、供应商不存在业务或资金往来，不存在利益输送的承诺函；
- 6、取得佩森特原股东在持有佩森特股权期间与发行人及其关联方、发行人的客户和供应商不存在业务或资金往来、不存在利益输送的承诺函；
- 7、取得发行人控股股东、实际控制人出具的关于佩森特与发行人及其关联方、发行人的客户和供应商不存在业务或资金往来，不存在利益输送的承诺函；
- 8、对于其他关联方，取得发行人报告期内银行流水和银行对账单、销售合同及订单，核查发行人其他关联方与发行人之间是否存在业务或资金往来的情况；
- 9、对于其他关联方，取得发行人其他关联方出具的关于与发行人、发行人的客户和供应商不存在业务或资金往来、不存在利益输送的承诺函；
- 10、对于其他关联方，通过企查查、天眼查、国家企业信用信息公示系统、启信宝等网站查询发行人其他关联方基本信息，核查是否与发行人客户、供应商存在关联关系；
- 11、对于其他关联方，查阅发行人董事、监事、高级管理人员填写的调查表，核查其关系密切的家庭成员是否与发行人客户、供应商存在关联关系。

（二）核查意见

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

佩森特现股东陆忠控制的其他企业与发行人及其关联方、发行人的客户、供应商不存在业务或资金往来，不存在利益输送。发行人其他关联方与发行人、发行人的客户和供应商不存在业务或资金往来，不存在利益输送。

4.关于销售模式

根据首轮问询回复，报告期内，发行人对同一家客户既存在内销收入也存在外销收入，外销收入中还存在一般贸易出口和进料加工复出口模式。发行人境内外销模式下从采购及外销均采用外币结算，降低了汇率风险。发行人境内外销的货物流转方式为：客户位于境内（对应境内外销）的，供应链通知物流公司将产品运送至保税区或保税物流园区，公司完成出口报关工作，按照合同约定相关方完成进口报关工作，货物从保税区或物流园区运送至客户指定地点，客户签收确认收货。

请发行人：

（1）补充说明同一客户既存在外销也存在内销的原因及合理性，同一个客户选择内外销不同模式的标准、情形及原因。

（2）补充说明外销收入中存在来自境内公司及其上游加工厂商收入的原因及合理性，是否符合相关海关、税务法律法规的规定。

（3）补充说明发行人、目标客户上游加工商是否位于保税区内，产品销售过程中是否存在未经海关批准的区内加工企业委托非保税区企业或者接受非保税区企业委托进行加工业务情形，发行人将货物发往保税区再由客户进口的方式是否属于行业惯例，是否符合保税区管理相关规定。

（4）对比下游客户同为电动工具制造商的上市公司业务模式，说明发行人存在较大比例的境内外销收入是否属于行业惯例，结合境内外销模式下各环节涉及的海关税收监管规定，说明发行人采用该等模式是否合法合规及其判断依据，采购及外销均采用外币结算是否符合外汇管理规定。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。请发行人律师对问题（2）-（4）发表明确意见。

【回复】

一、发行人说明及补充披露情况

(一) 补充说明同一客户既存在外销也存在内销的原因及合理性，同一个客户选择内外销不同模式的标准、情形及原因

1、发行人存在对同一客户既存在外销也存在内销的原因及合理性

报告期内，发行人对同一客户既存在外销又存在内销的主要客户的销售情况如下：

单位：万元

序号	客户	2020 年度			2019 年度		
		内销	外销	合计	内销	外销	合计
1	史丹利百得及其子公司	155.73	18,313.28	18,469.01	67.67	15,178.39	15,246.06
2	安波福及其子公司	1,905.22	21.56	1,926.79	1,415.63	79.70	1,495.33
3	莱克电气及其子公司	871.26	-	871.26	657.98	-	657.98
4	江苏乾涌控及其子公司	954.23	6,952.20	7,906.44	542.84	7,336.37	7,879.21
5	浙江百力及其关联公司	900.33	48.08	948.41	1,321.00	-	1,321.00
6	东莞誉诚实业有限公司	-	1,578.68	1,578.68	-	913.46	913.46
序号	客户	2018 年度			2017 年度		
		内销	外销	合计	内销	外销	合计
1	史丹利百得及其子公司	21.89	15,038.81	15,060.71	294.20	10,358.08	10,652.28
2	安波福及其子公司	1,499.18	204.26	1,703.44	1,274.95	157.69	1,432.65
3	莱克电气及其子公司	883.57	-	883.57	1,117.85	132.03	1,249.88
4	江苏乾涌控及其子公司	664.44	5,514.72	6,179.17	117.20	4,075.84	4,193.05
5	浙江百力及其关联公司	1,615.83	990.61	2,606.44	998.09	1,737.18	2,735.27
6	东莞誉诚实业有限公司	0.22	216.54	216.77	0.22	-	0.22

发行人对同一客户既存在外销也存在内销的原因主要为：(1) 客户为跨国公司，既有境内子公司也有境外总部及境外子公司。发行人对其境内子公司的销售形成内销业务，对其境外总部及境外子公司的销售形成外销业务。(2) 客户境内子公司自身同时存在内销业务和外销业务。为了降低汇率风险、增加营运资金的

使用效率等目的，客户通常进口采购原材料用于出口产品的生产，从国内采购原材料用于内销产品的生产。发行人注重响应客户需求，向客户提供的是完整的原材料解决方案，包括为客户提供境内采购和境外采购的多种选择。

综上，公司同一客户既存在外销也存在内销符合公司实际经营情况，具有合理性。

2、同一个客户选择内外销不同模式的标准、情形及原因

同一个客户选择内外销不同模式的标准、情形及原因如下：

（1）客户规避汇率波动风险，减少对营运资金的占用。客户进口采购原材料通常以美元计价且均不含税，如公司客户的产品销售区域为中国境外，进口采购原料可规避汇率波动风险，且减少对营运资金的占用；当公司的客户的产品销售区域为中国境内时，客户通常选择采购国内原料。

（2）客户经营模式为加工贸易。若公司中国境内的下游客户为加工贸易企业，客户需要进口采购保税料件。客户向海关申请建立加工贸易手册，在加工贸易手册项下进口保税料件，经其加工生产后出口保税成品。客户同样需要依照《中华人民共和国海关加工贸易货物监管办法》、《保税区海关监管办法》接受海关的监管。公司由此对该客户形成外销收入。

当客户采购原材料数量较少的情况下，由于进口采购需要履行报关、手册备案等程序，客户可能出于成本和效率等因素而选择直接国内采购原材料。公司由此对该客户形成内销收入。

（3）客户基于自身经营的具体情况作出合理商业判断。客户比较公司产品的外币报价和人民币报价，在综合考虑税收、汇率、自身外币储备等因素后，选择以外币或者人民币购买原材料。公司基于客户的选择形成外销收入或者内销收入。

综上，公司同一客户既存在外销也存在内销符合公司实际经营情况，具有合理性。

（二）补充说明外销收入中存在来自境内公司及其上游加工厂商收入的原因及合理性，是否符合相关海关、税务法律法规的规定

1、外销收入中存在来自境内公司及其上游加工厂商的收入

公司目标客户中，境外公司（即母公司注册地位于中国大陆境外的公司）包括史丹利百得、安波福、飞利浦、必胜、创科集团、奥托立夫、英特曼；境内公司（即公司总部注册地位于中国大陆境内的公司）包括科沃斯、莱克电气、苏泊尔、长城汽车。发行人对目标客户中的境内公司科沃斯、莱克电气、长城汽车及其上游加工厂商没有外销收入。

报告期内，外销收入中存在来自境内公司及其上游加工厂商收入的情况仅为苏泊尔及其子公司，具体为公司对浙江绍兴苏泊尔生活电器有限公司的外销收入，报告期各期，公司对苏泊尔及其子公司的外销收入分别为 278.14 万元、376.60 万元、336.90 万元和 113.36 万元。

2、外销收入来自境内公司及其上游加工厂商的原因及合理性

苏泊尔存在内销业务和外销业务；根据其年报披露，苏泊尔与世界知名的炊具研发制造商和小家电制造商法国 SEB 的战略合作为苏泊尔每年带来稳定的出口订单；2017 年至 2020 年上半年，苏泊尔境外销售金额 39.75 亿元、47.42 亿元、51.10 亿元和 20.26 亿元，占其营业收入的比例分别为 28.02%、26.57%、25.74% 和 24.75%。

根据对苏泊尔的访谈，苏泊尔在海关备案加工贸易手册向发行人采购的原材料用于其生产出口产品。苏泊尔选择加工贸易的方式开展其外销业务，有利于取得加工贸易保税经营的优势，增强其产品在国际市场上的竞争力。作为加工贸易产业链上的一环，苏泊尔需要进口采购保税原材料。发行人根据客户具体需求为其提供境内采购和进口采购的多种选择。因此，发行人外销收入中存在来自境内公司苏泊尔具有商业合理性。

3、外销收入中存在来自境内公司及其上游加工厂商收入符合相关海关、税务法律法规的规定

（1）发行人对境内公司及上游加工厂商存在外销收入涉及的相关海关、税务法律法规

根据《中华人民共和国海关保税港区管理暂行办法》规定“第二条本办法所称的保税港区是指经国务院批准，设立在国家对外开放的口岸港区和与之相连的特定区域内，具有口岸、物流、加工等功能的海关特殊监管区域。”

根据海关总署《中华人民共和国海关保税港区管理的暂行办法》解读：

① 保税港区属于海关特殊监管区域，由海关实行封闭监管。监管手段包括物流围网和信息围网。“保税港区实行封闭式管理。保税港区与中华人民共和国关境内的其他地区（以下称区外）之间，应当设置符合海关监管要求的卡口、围网、视频监控系统以及海关监管所需的其他设施。”（第4条）；“海关对区内企业实行计算机联网管理制度和海关稽查制度。”（第10条）；

② 保税港区的设立由省级人民政府向国务院提出申请，由国务院审批；

③ 选址设定在对外开放的口岸。这意味着保税港区主要设立在沿海、沿江和边境城市的对外开放口岸，尤其是海港；

④ 保税港区具有口岸、物流、加工三大主要功能。《办法》第8条对功能进行了详细规定，具体包括仓储物流，对外贸易，国际采购、分销和配送，国际中转，检测和售后服务维修，商品展示，研发、加工、制造，港口作业等9项功能。

保税港区享受的政策源自于国务院对洋山保税港区的批复。根据《国务院关于设立洋山保税港区的批复》（国函〔2005〕54号）规定：“二、同意洋山保税港区充分发挥区位优势和政策优势，发展国际中转、配送、采购、转口贸易和出口加工等业务，拓展相关功能。三、洋山保税港区享受保税区、出口加工区相关的税收和外汇管理政策。主要税收政策为：国外货物入港区保税；货物出港区进入国内销售按货物进口的有关规定办理报关手续，并按货物实际状态征税；国内货物入港区视同出口，实行退税；港区内企业之间的货物交易不征增值税和消费税。”有关的税收、外汇政策规定如下：国内货物入港区视同出口，实行退税；国外货物入港区保税；货物出港区进入国内销售按货物进口的有关规定办理报关手续，并按货物实际状态征税；港区内企业之间的货物交易不征增值税和消费税。保税港区叠加了保税区和出口加工区税收和外汇政策，不仅在区位、功能和政策上优势更明显。

根据《财政部、国家税务总局关于出口货物劳务增值税和消费税政策的通知》

（财税〔2012〕第 39 号）规定“一、适用增值税退（免）税政策的出口货物劳务，对下列出口货物劳务，除适用本通知第六条和第七条规定的外，实行免征和退还增值税〔以下称增值税退（免）税〕政策：……（二）出口企业或其他单位视同出口货物。具体是指：……B、出口企业经海关报关进入国家批准的出口加工区、保税物流园区、保税港区、综合保税区、珠澳跨境工业区（珠海园区）、中哈霍尔果斯国际边境合作中心（中方配套区域）、保税物流中心（B 型）（以下统称特殊区域）并销售给特殊区域内单位或境外单位、个人的货物。……”

根据《国务院关于同意设立张家港保税港区的批复》（国函〔2008〕105 号）规定：“一、同意在整合张家港保税区和保税物流园区的基础上设立张家港保税港区。……张家港保税港区封关验收后，不再保留张家港保税区和保税物流园区。二、张家港保税港区的功能和有关税收、外汇政策按照《国务院关于设立洋山保税港区的批复》（国函〔2005〕54 号）的有关规定执行。三、张家港保税港区实行封闭管理。江苏省人民政府要严格实施土地利用总体规划和城市总体规划，按规定程序履行具体用地报批手续，在节约利用土地资源的前提下进行建设。要拟定保税港区的开发实施方案，并按照海关特殊监管区域有关规定组织保税港区隔离监管设施的建设。待条件具备后，由海关总署会同有关部门进行验收。四、海关总署要会同有关部门，切实做好张家港保税港区的监管和服务工作，促进其健康有序发展。”

（2）发行人符合相关海关、税务法律法规

公司货物通过张家港保税港区出口至子公司新加坡博云，视同出口，并按照生产企业出口“免抵退”税收政策实行退税。子公司新加坡博云在保税港区设立仓库，货物实行保税。新加坡博云将货物销售给非张家港保税港区的企业，境内客户按照货物进口的有关规定办理报关手续，并按照货物的实际状态征税，对于境内客户若进口的货物实际状态为一般贸易进口，则需要缴纳相应的关税和增值税后办理进口手续；若进口的货物实际状态为进料加工出口业务，对于进口料件，经海关合同登记备案的进料加工项下料件进口时，经营单位或其代理人应持海关核发的《进料加工登记手册》及其他有关报关单证，填写进料加工专用进口货物报关单，并在《进料加工登记手册》“进口料件登记栏”内填明有关进口料件内容后，向进境地海关申报。进境地海关审核无误后，按规定收取海关监管手续费，

验放有关进口货物，并在《进料加工登记手册》上加盖海关印章后退还经营单位或其代理，作为今后合同核销的单证依据。境内客户最终根据进口料件的实际出口情况办理《进料加工登记手册》的核销并补缴相应的关税和增值税。

保荐机构、申报会计师和发行人律师查阅了发行人报告期内各月度增值税纳税申报表、免抵退税申报表等相关资料，发行人外销收入中来自境内公司及其上游加工厂商收入部分均按照《中华人民共和国海关进出口货物征税管理办法》、《中华人民共和国海关加工贸易货物监管办法》、《保税区海关监管办法》等法律法规规定，履行了海关、税务部门的相关申报及审批备案程序，并接受上述监管部门进行日常监督管理。

同时，中华人民共和国张家港金港海关及国家税务总局张家港市税务局分别向发行人出具了《核查报告》和《涉税信息查询结果告知书》，确认发行人在报告期内不存在因违反海关、税务法律法规的规定而受到行政处罚的情形。

综上所述，发行人外销收入中存在来自境内公司及其上游加工厂商收入符合相关海关、税务法律法规的规定。

（三）补充说明发行人、目标客户上游加工商是否位于保税区内，产品销售过程中是否存在未经海关批准的区内加工企业委托非保税区企业或者接受非保税区企业委托进行加工业务情形，发行人将货物发往保税区再由客户进口的方式是否属于行业惯例，是否符合保税区管理相关规定

1、补充说明发行人、目标客户上游加工商是否位于保税区内

（1）发行人是否位于保税区内

经查询发行人工商登记材料及在国家企业信用信息公示系统公示的基本信息，发行人及子公司注册情况如下：

名称	注册地址	是否位于保税区
江苏博云塑业股份有限公司	江苏省张家港市锦丰镇星火村	否
新加坡博云 Boiln Plastics (Singapore) PTE. Ltd.	境外公司（16 RAFFLE SQUAY #33-03 HONGLEONG BUILDING SINGAPORE （048581））	否
马来西亚博云 Boiln Plastics (Malaysia) SDN. BHD	境外公司 （No.24A,JalanPutra1,TamanTanSriYacob,813 00Skudai,JohorDarulTakzim.）	否

张家港保税区苏邦贸易有限公司	张家港保税区石化交易大厦 1516-3 室	是
上海罗兴保贸易有限公司	上海市松江区洞泾路 8 号 18 幢	否

综上，发行人及子公司罗兴保不属于保税区内企业，发行人子公司新加坡博云、马来西亚博云系境外企业，发行人子公司苏邦贸易位于保税区内。

（2）目标客户及其上游加工厂商均不在保税区内

经查询 11 家目标客户及与发行人有业务往来的目标客户境内子公司及分公司（报告期内合计 10 家）在国家企业信用信息公示系统公示的基本信息，发行人的目标客户及其与发行人有业务往来的境内子公司及分公司没有位于保税区内。11 家目标客户的注册地址如下：

序号	名称	注册地址	是否位于保税区
1	史丹利百得（Stanley Black&Decker）	境外公司（美国康涅狄格州）	否
2	安波福（APTIV）	境外公司（泽西岛（英））	否
3	飞利浦（PHILIPS）	境外公司（荷兰）	否
4	科沃斯	江苏省苏州市吴中区石湖西路 108 号	否
5	莱克电气	江苏省苏州市高新区向阳路 1 号	否
6	苏泊尔	浙江省玉环市大麦屿经济开发区	否
7	必胜（BISSELL）	境外公司（美国密歇根州）	否
8	长城汽车	河北省保定市朝阳南大街 2266 号	否
9	英特曼	境外公司（挪威）	否
10	创科集团（TTI）	中国香港公司	否
11	奥托立夫（Autoliv）	境外公司（美国特拉华州）	否

经查询目标客户的全部上游加工厂商在国家企业信用信息公示系统公示的基本信息，发行人目标客户上游加工厂商没有位于保税区内。发行人部分境内上游加工厂商注册地址如下：

序号	名称	注册地址	是否位于保税区
1	江苏乾涌控股有限公司	苏州工业园区娄葑镇新发路 58 号	否
2	苏州奔腾塑业有限公司	苏州工业园区新发路 58 号	否
3	浙江百力塑业有限公司	绍兴市上虞区小越镇田家村	否
4	绍兴协创塑业有限公司	浙江省绍兴市越城区马山街道启圣路以	否

序号	名称	注册地址	是否位于保税区
		北 9-10 幢	
5	佛山市顺德区新力航塑料制品有限公司	佛山市顺德区北滘镇林港新业路四路 4 号之一(201)	否
6	浙江龙铁精密塑业有限公司	杭州钱江经济开发区顺风路 536 号 2 幢	否
7	东莞誉诚实业有限公司	东莞市长安镇振安工业园内	否
8	苏州春菊电器有限公司	苏州市相城区黄桥镇开发区	否
9	莱克电气股份有限公司	苏州高新区浒关分区石林路 55 号	否
10	莱克电气绿能科技（苏州）有限公司	苏州高新区（虎丘区）市场监督管理局	否
11	东莞好景塑胶模具制造有限公司	东莞市长安镇厦岗社区复兴路 2 号	否
12	苏州诚河清洁设备有限公司	苏州高新区浒关分区洋庄路 2 号	否

综上，发行人目标客户及上游加工厂商没有位于保税区内。

2、产品销售过程中是否存在未经海关批准的区内加工企业委托非保税区企业或者接受非保税区企业委托进行加工业务情形

报告期内，发行人受托加工业务具体情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度	2017 年度
受托加工收入	39.60	35.11	101.68	648.44
占营业收入比例	0.09%	0.09%	0.26%	2.15%
受托加工数量（吨）	177.04	166.19	366.51	2,403.52
占销售量比例	0.78%	0.97%	2.14%	14.72%

如上表所示，2017年至2020年收取的受托加工业务加工费分别为648.44万元、101.68万元、35.11万元和39.60万元，占营业收入比重分别为2.15%、0.26%、0.09%和0.09%，整体占营业收入比重较小。

发行人的受托加工业务全部为内销业务，不向海关申报出口，不存在需接受海关监管的情况，与客户签订合同时，均采用人民币计价。

发行人外销业务中不存在受托加工。发行人进口原材料均为自主采购，发行人能够自由选择合适供应商，独立签订合同，与供应商协商确定规格、交货及结算等。发行人进口保税原材料时已取得货物所有权，并承担了原材料市场价值波动风险。发行人根据产品市场行情自主向客户报价，并针对产品规格、价格、结

算方式与客户进行协商后确定售价。

综上，发行人产品销售过程中不存在未经海关批准的区内加工企业委托非保税区企业或者接受非保税区企业委托进行加工业务情形。

3、发行人将货物发往保税区再由客户进口的方式是否属于行业惯例，是否符合保税区管理相关规定

（1）发行人将货物发往保税港区再由客户进口的方式是否属于行业惯例

① 发行人将货物发往保税港区再由客户进口的情况

公司外销业务中，如果客户位于境内，发行人按照客户订单要求完成生产后，将产品运送至保税港区或保税物流园区，公司完成出口报关工作，根据合同约定相关方完成进口报关工作，货物从保税港区或保税物流园区运送至客户工厂，客户签收回单。

② 发行人将货物发往保税港区再由客户进口的方式是由企业的客户从事加工贸易业务决定的

根据《中华人民共和国海关加工贸易货物监管办法》（海关总署令第 219 号）规定：

“第三条本办法所称‘加工贸易’是指经营企业进口全部或者部分原辅材料、零部件、元器件、包装物料（以下统称料件），经过加工或者装配后，将制成品复出口的经营活动，包括来料加工和进料加工。

.....

第五条加工贸易项下进口料件实行保税监管的，加工成品出口后，海关根据核定的实际加工复出口的数量予以核销。

加工贸易项下进口料件按照规定在进口时先行征收税款的，加工成品出口后，海关根据核定的实际加工复出口的数量退还已征收的税款。

加工贸易项下的出口产品属于应当征收出口关税的，海关按照有关规定征收出口关税。”

公司的目标客户多为跨国公司，跨国公司的公司内部贸易主要通过加工贸易的方式进行。跨国公司母公司通过向海外子公司出口中间投入品，然后再进口制

成品，或者通过国外子公司进口上游产品再在母公司或者其他国家的子公司加工成成品销往世界各地，可以降低交易成本，增强跨国公司在国际市场上的竞争力。改革开放 40 年以来，我国的加工贸易迅速发展。加工贸易作为我国吸收外资的主要方式、出口的半壁江山和国内配套企业发展的动力源泉在拉动我国国民经济发展中扮演者重要的角色。

此外，近年来国家先后颁布了多项政策文件，对加工贸易企业的经营模式提出了发展意见。2016 年 1 月，国务院印发《关于促进加工贸易创新发展的若干意见》（国发〔2016〕4 号），指出“（三）发展目标。到 2020 年，加工贸易创新发展取得积极成果，进一步向全球价值链高端跃升。一是产品技术含量和附加值提升，由低端向高端发展。二是产业链延长，向生产制造与服务贸易融合发展转变。三是经营主体实力增强，由加工组装企业向技术、品牌、营销型企业转变。四是区域布局优化，逐步实现东中西部协调发展和境内外合理布局。五是增长动力转换，由要素驱动为主向要素驱动和创新驱动相结合转变。（四）加强产业链分工合作。鼓励企业以更加开放的姿态，积极融入全球产业分工合作，更好地利用国际国内两个市场两种资源，努力提升加工贸易在全球价值链中的地位。……

（十一）推动加工贸易产业集群发展。按照国家重点产业布局，支持内陆沿边地区加快承接劳动密集型产业和加工组装产能的转移。鼓励内陆沿边地区基于环境容量和承载能力，因地制宜发展加工贸易。稳妥推进国内外企业将整机生产、零部件、原材料配套和研发结算环节向内陆沿边地区转移，形成产业集群。”

加工贸易实行保税的优惠政策，即进口时暂不缴纳进口环节税（包括关税、增值税等），由海关进行监管，产品出口后核销。全国各海关及保税区支持保税新型贸易业态发展，吸引辐射带动能力强的先进制造业和生产性服务业企业入区发展，形成以区内企业为龙头，区外配套企业规模聚集的发展模式。从地区分布来看，我国加工贸易已经初步形成了珠三角地区、长三角地区等区域特征比较明显的产业集群带。

随着配套产业结构升级发展，加工贸易产业链条不断延伸，加工贸易内源化和本地化趋势明显，企业国内采购料件比例逐步提高。发行人的客户大部分处于华东和华南地区，嵌入加工贸易产业链条之中。发行人将货物发往保税港区再由客户进口是由客户的加工贸易企业的性质决定的。客户作为加工贸易企业如需要

在国内采购原材料，需要通过使用手册备案记录进口才能免税和符合海关监管。客户会要求其国内供应商先把货物出口到保税港区，再用保税手册报关进口，将公司的出口料件转变为进口料件，从而获取加工贸易无税经营的优势，降低生产成本，减少资金占用。

③ 以将货物发往保税区再由客户进口的方式将产品销售给境内客户的类似上市公司的情况

同行业公司广东聚石化学股份有限公司（688669.SH）主营业务为阻燃剂、改性塑料粒子及制品的研发、生产和销售，其招股说明书披露：公司取得客户订单后，保税进口加工所需料件，保税原料经加工为产品入公司保税仓储存。交货前，公司安排车辆发往保税物流园或码头、机场等口岸，向海关申报并完成出口审批。当客户在境内时，公司通常会协助客户完成报关进口手续，在相关手续办理完毕后，将产品直接运送至指定地点，由客户签收交接。

苏州天准科技股份有限公司（688003.SH）主要业务为研发、生产、销售：测量和检测设备、测量和检测系统、机器人与自动化装备、自动化立体仓库及仓储物流设备等。公司通过保税区或物流园区发货至境内工厂的外销客户主要为苹果公司及其部分供应商。据其招股说明书披露：苹果公司直接与发行人签订订单，发行人将相关产品发货至苹果公司指定的境内工厂（2016 年度少量产品直接发货至美国），苹果公司能实时查询到货物的物流签收信息、状态，相关验收程序、款项结算等由苹果公司完成；苹果供应商与发行人签订订单，发行人将相关产品发货至其指定地点后，相关验收程序、款项结算等由苹果供应商完成。发行人按照相关规定为每批货物办理出口报关手续。同时，按照税法相关规定，销往保税区或物流园区的货物视同出口，发行人相关产品享受增值税免抵退税政策。发行人在报关后，按照相关规定办理出口退税申请等程序。

江苏传艺科技股份有限公司（002866.SZ）主营业务为笔记本电脑及其他消费电子产品零组件的研发、生产和销售。据其招股书披露：公司的主要下游客户系大型笔记本电脑键盘生产厂商与笔记本电脑整机生产厂商在中国大陆开设的生产型企业。发行人通过传艺香港销售部分产品是根据保税物流园区的“入区退税”政策，以“先出口，再进口”的方式，解决加工贸易深加工结转手续复杂、深加工增值部分不予退税等问题，在发行人所处的笔记本电脑制造产业链中运用

十分普遍。例如发行人 MTS 产品主要的竞争对手科嘉股份，也由其在中国境内的生产基地将主要产品先销售给离岛免税公司，再由离岛免税公司销售给下游客户达方电子。其中国境内的生产基地同样根据出口销售的税收优惠政策向税务主管机关申请出口退税。国内保税区具有“境内关外”的特殊功能，根据相关规定企业将货物出口到保税区即视同离境，可办理出口退税。而下游境内笔记本电脑键盘生产企业只需再从保税区将货物进口即可完成进出口程序。因此，发行人通过香港子公司开展出口复进口业务符合国内保税区的政策以及税收法规的相关要求。发行人合理运用保税区的特殊功能及政策优势，不但节省了出口销售的运费成本和运输时间，而且增强了发行人的价格竞争力。

伟时电子股份有限公司（605218.SH）公司主要从事背光显示模组、液晶显示模组等产品研发、生产、销售。据其招股说明书披露：报告期内，公司外销收入的统计口径为境内外销收入及来源于中国大陆以外的其他国家或地区的收入。公司的收入按来源地划分，来自于中国大陆以及境外其他国家或地区（包括中国香港、中国台湾），其中来自于中国大陆的收入分为内销收入、境内外销收入；境内外销收入系通过保税区销售及深加工结转的销售模式对位于中国大陆的客户实现的销售收入。

综上，发行人将货物发往保税区再由客户进口的方式属于行业惯例。

（2）是否符合保税区管理相关规定

根据《中华人民共和国海关保税港区管理暂行办法》规定“第二条本办法所称的保税港区是指经国务院批准，设立在国家对外开放的口岸港区和与之相连的特定区域内，具有口岸、物流、加工等功能的海关特殊监管区域。”

根据《国务院关于同意设立张家港保税港区的批复》（国函[2008]105号）规定：“二、张家港保税港区有关税收、外汇政策按照《国务院关于设立洋山保税港区的批复》（国函[2005]54号）的有关规定执行”。

根据《国务院关于设立洋山保税港区的批复》（国函[2005]54号）规定：“三、洋山保税港区享受保税区、出口加工区相关的税收和外汇管理政策。主要税收政策为：国外货物入港区保税；货物出港区进入国内销售按货物进口的有关规定办理报关手续，并按货物实际状态征税；国内货物入港区视同出口，实行退税；港

区内企业之间的货物交易不征增值税和消费税。”

根据上述规定，发行人将货物发往保税区再由客户进口的方式符合《保税区海关监管办法》、《国务院关于同意设立张家港保税港区的批复》等保税区管理规定。

（四）对比下游客户同为电动工具制造商的上市公司业务模式，说明发行人存在较大比例的境内外销收入是否属于行业惯例，结合境内外销模式下各环节涉及的海关税收监管规定，说明发行人采用该等模式是否合法合规及其判断依据，采购及外销均采用外币结算是否符合外汇管理规定

1、对比下游客户同为电动工具制造商的上市公司业务模式，说明发行人存在较大比例的境内外销收入是否属于行业惯例

（1）报告期内发行人存在较大比例的境内外销收入

公司按照是否申报海关、是否取得报关单为标准划分内销和外销销售收入。公司外销业务根据客户所在地的不同可以分为直接外销（客户位于中国大陆境外的销售）和境内外销（产品报关出口但客户在中国大陆境内的销售）。报告期内，公司内销、直接外销和境内外销的收入金额及其占营业收入的比例情况如下：

单位：万元

业务类别	2020 年		2019 年		2018 年		2017 年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
内销业务	14,831.07	32.60%	11,785.89	30.89%	12,445.42	32.23%	10,207.48	33.77%
外销业务	30,668.58	67.40%	26,365.82	69.11%	26,168.99	67.77%	20,022.26	66.23%
直接外销	6,224.93	13.68%	4,231.88	11.09%	5,149.56	13.34%	3,182.32	10.53%
境内外销	24,443.65	53.72%	22,133.94	58.02%	21,019.43	54.43%	16,839.93	55.71%
合计	45,499.64	100.00%	38,151.72	100.00%	38,614.41	100.00%	30,229.73	100.00%

由上表可见，报告期内发行人在较大比例的境内外销收入。

（2）下游客户同为电动工具制造商的上市公司主要为康平科技和海昌新材

康平科技（300907.SZ，拟上市公司），根据其招股说明书，康平科技主要从事电动工具用电机、电动工具整机及相关零配件的研发、设计、生产和销售。报告期各期（2017 年、2018 年、2019 年），康平科技来自前五大客户的收入占

比分别为 82.90%、86.63%和 84.19%，来自第一大客户史丹利百得的主营业务收入占比分别为 51.03%、48.77%和 49.73%。康平科技的外销收入主要为将产品出口至客户境内保税区工厂的业务，报告期内保税区销售分别为 37,810.06 万元、37,658.91 万元和 37,776.09 万元，占销售收入比重分别为 66.63%、64.23%、62.35%，公司境外销售产品主要为电机及配件。公司产品出口至保税区后，由客户完成整机组装并安排进一步销售至不同国家和地区。

海昌新材（300885.SZ），根据其招股说明书，海昌新材产品主要包括齿轮、轴承、齿轮箱、结构件等粉末冶金零部件，主要应用于电动工具、汽车、办公设备、家电等领域；报告期各期（2017 年、2018 年、2019 年），海昌新材向前五大客户的销售额占当期营业收入的比例分别为 88.86%、87.72%、85.71%，其中第一大客户史丹利百得的销售占比分别为 53.18%、55.70%、54.78%。海昌新材的境内关外的收入分别为 5,595.58 万元、6,235.38 万元、8,542.05 万元，占当期营业收入的比例分别为 38.55%、37.17%、46.80%，海昌新材将产品送往客户位于出口加工区、保税区的工厂，公司交货完毕并完成报关后，即完成境内关外的产品销售。

（3）发行人与康平科技和海昌新材处于电动工具产业链的不同环节

报告期发行人通过保税区间位于中国大陆的客户实现的销售较多，即发行人出口产品到保税区，客户再从保税区进口。与康平科技和海昌新材相比，发行人存在较大比例的境内外销收入的原因是因为发行人与康平科技和海昌新材处于产业链的不同环节。

电动工具产业链大致可包括原料供应商和注塑厂商、机械零部件厂商、电机厂商、电子控制厂商、下游电动工具制造商等不同分工的企业。从产业链来看，公司主营改性塑料的研发、生产和销售，处于电动工具产业链中的前端原料环节。江苏博云的直接客户为史丹利百得和创科集团的上游注塑厂、零部件厂或者史丹利百得和创科集团内的注塑厂、零部件厂。海昌新材产品主要包括齿轮、轴承、齿轮箱、结构件等粉末冶金零部件，用于电动工具、汽车、办公设备、家电等领域，海昌新材电动工具零部件产品直接向史丹利百得、博世集团、创科集团、牧田等电动工具整机制造商销售。康平科技主要产品分为电动工具用电机以及家用电器中的各类电机、电动工具整机、电动工具其他零配件，康平科技主要向百得、

创科集团、麦太保、高壹工机等电动工具整机制造商销售电动工具用电机、电动工具整机及零配件产品。与公司相比，海昌新材和康平科技处于电动工具产业链条的中下游环节。海昌新材和康平科技的客户为电动工具整机的生产商，其客户在保税区设厂，位于中国大陆海关之外，海昌新材和康平科技出口到保税区即已处于最终出口环节，完成自身销售环节的退税。

发行人下游客户主要为各大电动工具的注塑厂和零部件厂。各注塑厂和零部件厂供给电动工具整机生产商，电动工具整机生产商的产品最终出口销售。发行人的生产环节为整个电动工具产业链中的前端环节。下游注塑厂和零部件厂采取进料加工出口方式生产销售产品，必须以进口采购的方式采购保税原材料，公司以出口方式向其销售原材料符合行业实际情况。

（4）处于产业链较前端的上市公司情况

上市公司洁美科技（002859.SZ），主营业务为电子信息配套材料的研发、生产和销售，主要为电子元器件制造企业提供生产中配套使用的耗材，包括薄型载带、胶带、离型膜等，处于计算机、通信和其他电子设备制造业产业链的较前端的环节。与发行人在电动工具产业链上所处的位置具有类似性。电子信息产业境内加工链条相对较长，公司保税进口电子专用纸、聚乙烯、PET 薄膜等主要原材料，进一步加工成纸质载带、胶带、塑料载带等产品，再销售给下游客户，由下游客户再生产加工后在境内进一步结转或直接出口。公司外销收入占比较高，2017 年至 2020 年 1 季度，外销收入占公司营业收入的比例分别为 67.44%、64.61%、56.19%和 55.56%。公司外销业务以销往境内特殊区域的直接出口和进料深加工结转为主，产品需要运出境外的销售收入仅占公司销售总额的 10%左右。洁美科技存在较大比例的境内外销收入符合计算机、通信和其他电子设备制造业的实际情况。

综上所述，发行人存在较大比例的境内外销收入具有合理性，符合行业实际情况。

2、结合境内外销模式下各环节涉及的海关税收监管规定，说明发行人采用该等模式是否合法合规及其判断依据

（1）发行人进出口业务已取得相关备案审批文件

报告期内，发行人持有《对外贸易经营者备案登记表》（备案登记表编号 01831205）、《中华人民共和国海关报关单位注册登记证》（海关注册编码：3215967409）、《原产地签证企业注册登记表》（注册号码 320515066）和《出入境检验检疫报检企业备案表》（编号：3215967409）。

报告期内，发行人子公司苏邦贸易持有《对外贸易经营者备案登记表》（备案登记表编号 00616916）、《中华人民共和国海关进出口货物收发货人报关注册登记证》（海关注册编码：3215460566）。

(2) 发行人境内外销模式下各环节涉及的海关税收监管规定及合法合规性

报告期内，发行人境内外销收入由一般贸易出口业务和进料加工复出口业务产生，发行人按照一般贸易出口模式和进料加工复出口模式下的海关税收监管规定开展业务。

根据《中华人民共和国海关法》、《中华人民共和国海关加工贸易货物监管办法》、《保税区海关监管办法》、《财政部、国家税务总局关于出口货物劳务增值税和消费税政策的通知》等法律法规及规范性文件规定，发行人境内外销模式中各环节涉及的海关税收监管规定及其合法合规性分析如下：

境内外销模式下具体环节	相关环节涉及的海关税收监管规定	发行人合法合规性分析
原材料采购和生产成品	1.进料加工手册备案 《取消加工贸易业务审批、建立健全事中事后监管机制的公告》（商务部、海关总署公告 2016 年第 45 号）：二、开展加工贸易业务的企业，凭商务主管部门或海关特殊监管区域管委会出具的有效期限内的《加工贸易企业经营状况和生产能力证明》到海关办理加工贸易手（账）册设立（变更）手续，海关不再验核相关许可证件，并按《加工贸易企业经营状况和生产能力证明》中列名的税目范围（即商品编码前 4 位）进行手册设立（变更）。涉及禁止或限制开展加工贸易商品的，企业应在取得商务部批准文件后到海关办理有关业务。 《中华人民共和国海关加工贸易货物监管办法》第十条，经营企业应当向加工企业所在地主管海关办理加工贸易货物的手册设立手续。第十一条，除另有规定外，经营企业办理加工贸易货物的手册设立，应当向海关如实申报贸易方式、单耗、进出口口岸，以及进口料件和出口成品的商品名称、商品编号、规格型号、价格和原产地等情况，并且提交经营企业对外签订的合同。经营企业委托加工的，还应当	公司以进料加工复出口模式进行外销业务，涉及的海关税收监管主要内容如下： 1、发行人取得销售订单后，凭出口合同向所属海关、税务部门申请办理进料加工手册备案，在手册中备案需要提供保税进口及出口的料件的名称、编码、数量、金额等。 2、发行人依据产品生产计划下达所需原材料进口采购订单；进口料件运抵海关后，发行人办理进口料件通关手续，海关放行后货运代理将货物运抵发行人仓库；发行人根据海关“专料专用”要

境内外销模式下具体环节	相关环节涉及的海关税收监管规定	发行人合法合规性分析
	提交与加工企业签订的委托加工合同。经营企业自身有加工能力的，应当取得主管部门签发的《加工贸易加工企业生产能力证明》；经营企业委托加工的，应当取得主管部门签发的加工企业《加工贸易加工企业生产能力证明》。 2. 采购进料保税料件和生产成品 《中华人民共和国海关加工贸易货物监管办法》第五条，加工贸易项下进口料件实行保税监管的，加工成品出口后，海关根据核定的实际加工复出口的数量予以核销。加工贸易项下进口料件按照规定在进口时先行征收税款的，加工成品出口后，海关根据核定的实际加工复出口的数量退还已征收的税款。加工贸易项下的出口产品属于应当征收出口关税的，海关按照有关规定征收出口关税。第十九条，经营企业进口加工贸易货物，可以从境外或者海关特殊监管区域、保税监管场所进口，也可以通过深加工结转方式转入。经营企业出口加工贸易货物，可以向境外或者海关特殊监管区域、保税监管场所出口，也可以通过深加工结转方式转出。第二十五条，加工贸易货物应当专料专用。经海关核准，经营企业可以在保税料件之间、保税料件与非保税料件之间进行串换，但是被串换的料件应当属于同一企业，并且应当遵循同品种、同规格、同数量、不牟利的原则。来料加工保税进口料件不得串换。	求，制作加工贸易台账，确保进口料件不与国产料件混放、不与国产料件调换顶替。发行人生产部门按生产计划从仓库领用原材料，加工成品后办理入库，仓库部门将保税成品存放在保税成品库中。 公司严格按照《海关加工贸易货物监管办法》的规定从制度、流程上对保税原料、保税投料生产和运行、保税成品方面进行了规范管理并同时接受海关监管。
报关出口产成品	1. 向海关报关出口，并从海关取得出口报关单 《中华人民共和国海关法》第十一条，进出口货物收发货人、报关企业办理报关手续，必须依法经海关注册登记。未依法经海关注册登记，不得从事报关业务。报关企业和报关人员不得非法代理他人报关，或者超出其业务范围进行报关活动。 《保税区海关监管办法》第十三条，从保税区进入非保税区的货物，按照进口货物办理手续；从非保税区进入保税区的货物，按照出口货物办理手续，出口退税按照国家有关规定办理。海关对保税区与非保税区之间进出的货物，按照国家有关进出口管理的规定实施监管。 2. 单证收齐后，向主管出口退税的税务机关申报免、抵、退税，从银行收到出口退税款 《财政部、国家税务总局关于出口货物劳务增值税和消费税政策的通知》（财税[2012]39号）：“一、适用增值税退（免）税政策的出口货物劳务对下列出口货物劳务，除适用本通知第六条和第七条规定的外，实行免征和退还增值税（以下称增值税退（免）税政策）： （一）出口企业出口货物。 本通知所称出口企业，是指依法办理工商登记、税务登记、对外贸易经营者备案登记，自营或委托出	公司以一般贸易出口业务模式和进料加工复出口模式进行外销业务，涉及的海关税收监管主要内容如下： 1、发行人委托具有报关资质的报关行于货物准备发往保税区或出口加工区之前，将报关信息在海关系统中进行报关，办理出口报关的相关手续； 2、发行人将货物运输至出口加工区或保税区，在送达采购方工厂前，须先通过海关的检查，主要是将随货同行的发货单、装箱单及发票等资料及报关人员提前报送至海关系统的信息进行核对，经海关检查后，根据合同约定由客户或者其委托有报关业务资质的相关方进行货物报关进口手续。

境内外销模式下具体环节	相关环节涉及的海关税收监管规定	发行人合法合规性分析
	口货物的单位或个体工商户，以及依法办理工商登记、税务登记但未办理对外贸易经营者备案登记，委托出口货物的生产企业。 （二）出口企业或其他单位视同出口货物。具体是指： 出口企业经海关报关进入国家批准的出口加工区、保税物流园区、保税港区、综合保税区、珠澳跨境工业区（珠海园区）、中哈霍尔果斯国际边境合作中心（中方配套区域）、保税物流中心（B型）（以下统称特殊区域）并销售给特殊区域内单位或境外单位、个人的货物。 二、增值税退（免）税办法 适用增值税退（免）税政策的出口货物劳务，按照下列规定实行增值税免抵退税或免退税办法。 （一）免抵退税办法。生产企业出口自产货物和视同自产货物（视同自产货物的具体范围见附件4）及对外提供加工修理修配劳务，以及列名生产企业（具体范围见附件5）出口非自产货物，免征增值税，相应的进项税额抵减应纳增值税额（不包括适用增值税即征即退、先征后退政策的应纳增值税额），未抵减完的部分予以退还。” 《出口货物退（免）税管理办法（试行）》第二条，出口商自营或委托出口的货物，除另有规定者外，可在货物报关出口并在财务上做销售核算后，凭有关凭证报送所在地税务局（以下简称税务机关）批准退还或免征其增值税、消费税。 《出口货物劳务增值税和消费税管理办法》（国家税务总局公告2012年第24号）“二、出口企业和其他单位办理出口货物、视同出口货物、对外提供加工修理修配劳务（以下统称出口货物劳务）增值税、消费税的退（免）税、免税，适用本办法。出口企业和出口货物劳务的范围，退（免）税和免税的适用范围和计算办法，按《财政部、国家税务总局关于出口货物增值税和消费税政策的通知》（财税[2012]39号）执行。” 《关于出口退（免）税申报有关问题的公告》（国家税务总局公告2018年第16号）一、出口企业或其他单位办理出口退（免）税备案手续时，应按规定向主管税务机关填报修改后的《出口退（免）税备案表》（附件1）。二、出口企业和其他单位申报出口退（免）税时，不再进行退（免）税预申报。主管税务机关确认申报凭证的内容与对应的管理部门电子信息无误后方可受理出口退（免）税申报。 三、实行免抵退税办法的出口企业或其他单位在申报办理出口退（免）税时，不再报送当期《增值税纳税申报表》。	3、报告期内发行人已依法向主管税务机关申报办理出口货物退税。 海关对境内销售至综合保税区的货物视同出口进行管理，相关产品销售至保税区需向海关履行出口报关手续。 发行人按照《关于出口退（免）税申报有关问题的公告》（国家税务总局公告2018年第16号）规定执行上述流程，每月以单证信息齐全出口货物销售额作为免抵退税依据，按照公司适用的出口退税率计算当期免抵退税额。公司将当月免抵退税额与增值税纳税申报表月末留抵税额进行比较，以孰低原则确认当月应退税额并申报退税。 公司出口产品增值税退税的流程符合相关法律法规的要求。通过抽查发行人出口退税申报的文件及记录，发行人的出口退税操作流程符合相关规定，未发生异常。
核销备案	《中华人民共和国海关加工贸易货物监管办法》（海	公司以进料加工复出口

境内外销模式下具体环节	相关环节涉及的海关税收监管规定	发行人合法合规性分析
	关总署令第 219 号)第二十八条, 经营企业应当在规定的期限内将进口料件加工复出口, 并且自加工贸易手册项下最后一批成品出口或者加工贸易手册到期之日起 30 日内向海关报核。经营企业对外签订的合同提前终止的, 应当自合同终止之日起 30 日内向海关报核。第二十九条, 经营企业报核时应当向海关如实申报进口料件、出口成品、边角料、剩余料件、残次品、副产品以及单耗等情况, 并且按照规定提交相关单证。经营企业按照本条第一款规定向海关报核, 单证齐全、有效的, 海关应当受理报核。	模式进行外销业务, 涉及的海关税收监管主要内容如下: 发行人的进料加工手册按照申报的进口料件、出口产品数量执行完毕后, 经海关核对上述进口料件、出口产品数量与手册申报无误后(对于剩余料件及边角料补缴增值税和关税), 税务部门开具《完税证明》, 发行人向海关申请手册核销, 海关出具《加工贸易结案通知书》后完成手册核销。

保荐机构、申报会计师及发行人律师对发行人产品进出口情况、相关产品的进出口流程、保税物料管理流程、报关单据进行了核查, 查阅了报告期内各月度增值税纳税申报表、免抵退税申报表等相关资料, 取得海关、税务、部门出具的《核查报告》和《涉税信息查询结果告知书》, 并走访相关部门, 发行人境外业务所涉海关、税务符合相关规定。

根据张家港金港海关出具的《核查报告》, 发行人及子公司苏邦贸易报告期内未发现因违反法律法规受到海关行政处罚的事情。根据国家税务总局张家港市税务局出具的《涉税信息查询结果告知书》, 报告期内发行人未发现因有重大违反税收法律法规之行为而被实施行政处罚的记录。根据国家税务总局张家港保税区税务局出具的《涉税信息查询结果告知书》, 报告期内苏邦贸易未发现因违反税收法律法规而受到行政处罚的记录。

根据国家税务总局江苏省税务局、国家企业信用信息公示系统、信用中国等网站, 截至本回复出具之日, 发行人及子公司苏邦贸易不存在税收违法案件信息记录。

综上, 发行人在向境内公司及其上游加工厂商销售过程中已根据《保税区海关监管办法》、《中华人民共和国海关保税港区管理暂行办法》等监管规定向海关监管部门履行了货物进出境报关手续。发行人外销收入中来自境内公司及其上游加工厂商收入部分均按照《财政部、国家税务总局关于出口货物劳务增值税和消

费税政策的通知》、《出口货物退（免）税管理办法（试行）》等法律法规规定，依法缴纳关税及增值税，并根据上述规定享受关税、增值税等税收减免政策。报告期内，发行人境内外销模式下的各业务环节符合税务相关法律法规的规定。

3、采购及外销均采用外币结算是否符合外汇管理规定

发行人进口采购及外销业务涉及的外汇及相关海关管理制度具体如下：

（1）依据《中华人民共和国海关加工贸易货物监管办法》（海关总署令第219号）：“第四十二条 本办法中下列用语的含义：……进料加工，是指进口料件由经营企业付汇进口，制成品由经营企业外销出口的经营活动。”

（2）依据《海关特殊监管区域外汇管理办法》（汇发[2013]15号）（已于2020年8月28日废止）：“第二条本办法所称海关特殊监管区域（以下简称区内）包括保税区、出口加工区、保税物流园区、跨境工业区、保税港区、综合保税区等海关实行封闭监管的特定区域。……第五条 区内与境内区外之间货物贸易项下交易，可以以人民币或外币计价结算；服务贸易项下交易应当以人民币计价结算。区内机构之间的交易，可以以人民币或外币计价结算；区内行政管理机构的各项规费应当以人民币计价结算。”

（3）依据国家外汇管理局颁布的《经常项目外汇业务指引（2020年版）》（汇发[2020]14号）规定：“第六条 本指引所称企业货物贸易外汇收支包括：（一）从境外、境内海关特殊监管区域收回的出口货款，向境外、境内海关特殊监管区域支付的进口货款；……指引所称海关特殊监管区域，是指保税区、出口加工区、保税物流园区、跨境工业区、保税港区、综合保税区等海关实行封闭监管的特定区域。保税物流中心（A、B型）、出口监管仓库、保税仓库、钻石交易所等参照海关特殊监管区域适用本指引。……第三十七条 海关特殊监管区域与境内海关特殊监管区域外之间货物贸易，以及海关特殊监管区域内机构之间的货物贸易，可以人民币或外币计价结算。”

根据国家外汇管理局颁布的《货物贸易外汇管理指引》第十条：“外汇局实行贸易外汇收支企业名录（以下简称名录）登记管理，统一向金融机构发布名录。金融机构不得为不在名录的企业直接办理贸易外汇收支业务。”

根据国家外汇管理局颁布的《货物贸易外汇管理指引》第十一条：“企业依

法取得对外贸易经营权后，应当持有关材料到外汇局办理名录登记手续。名录企业登记信息发生变更的，应当到外汇局办理变更登记手续。企业终止经营或被取消对外贸易经营权的，应当到外汇局办理注销登记手续。外汇局可根据企业的贸易外汇收支业务状况及其合规情况注销企业名录。”

报告期内，发行人主要在进料加工复出口业务模式中存在采购及外销均采用外币结算的情形。按照海关管理规定，发行人从事的进料加工业务，涉及海关监管的货物（包括保税进口料件和保税出口的产成品），均按进出口的报关程序来处理。如果公司客户位于境内，这些海关监管的货物涉及报关程序，导致发行人与客户之间采用外汇结算。依照外汇管理相关规定，发行人出口到保税区的商品，视同出口，可以外币计价结算。发行人按国家外汇管理局发布的《货物贸易外汇管理指引》等相关规定，办理了货物贸易外汇收支企业名录登记手续。发行人在境内外销模式下，在采购及销售环节采用外币结算，符合上述外汇管理规定。

保荐机构、申报会计师及发行人律师通过国家外汇管理局数字外管平台（ASOne）查阅发行人货物贸易外汇收支企业名录、报告期内发行人申报的涉外收入申报表；查询外汇主管部门相关网站公示的报告期内发行人外汇行政处罚信息；核查发行人《外汇管理制度》、进出口报关单及对应的采购、销售合同、发票、入库单/出库单、提单、银行回款/付款单据、银行结售汇单据等资料；走访了中国人民银行张家港市支行，取得中国人民银行张家港市支行《核查报告》，确认发行人不存在因违反外汇管理相关法律法规被相关部门处罚的情况。

根据中国人民银行张家港市支行出具的《核查报告》，报告期内外汇主管部门未对发行人及子公司苏邦贸易做出行政处罚。

综上，发行人采购及销售环节采用外币结算，符合上述外汇管理规定。

二、保荐机构、申报会计师和发行人律师核查情况

（一）核查程序

1、查询发行人及境内子公司、目标客户及上游加工厂商在国家企业信用信息公示系统公示的基本信息，确认发行人及境内子公司、目标客户及上游加工厂商是否位于保税区或者出口加工区内；

2、访谈公司销售人员及主要客户，了解公司对客户外销和内销业务的具体

情况；

3、查阅了公司的受托加工业务合同，确认受托加工的业务不向海关申报出口，均采用人民币计价；

4、查阅《中华人民共和国对外贸易法》、《中华人民共和国货物进出口管理条例》、《保税区海关监管办法》、《中华人民共和国海关加工贸易货物监管办法》、《海关特殊监管区域外汇管理办法》、《经常项目外汇业务指引（2020年版）》等相关法律法规；

5、对发行人产品进出口情况、相关产品的进出口流程、保税物料管理流程、报关单据进行了核查，查阅了报告期内各月度增值税纳税申报表、免抵退税申报表等相关资料，取得海关、税务、部门出具的《核查报告》和《涉税信息查询结果告知书》，并走访相关部门，发行人境外业务所涉海关、税务符合相关规定，确认发行人产品进出口不存在因违反海关、税务相关法律法规被相关部门处罚的情况；

6、核查了发行人提供的《海关报关单位注册登记证书》《对外贸易经营者备案登记表》等与发行人进出口业务、外汇业务资质相关的文件资料；

7、登入国家外汇管理局数字外管平台（ASOne）查阅发行人货物贸易外汇收支企业名录、报告期内发行人申报的涉外收入申报表；查询外汇主管部门相关网站公示的报告期内发行人外汇行政处罚信息；

8、核查发行人《外汇管理制度》、进出口报关单及对应的采购、销售合同、发票、入库单/出库单、提单、银行回款/付款单据、银行结售汇单据等资料；

9、走访了中国人民银行张家港市支行，取得中国人民银行张家港市支行《核查报告》，确认发行人不存在因违反外汇管理相关法律法规被相关部门处罚的情况。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师和发行人律师认为：

1、公司同一客户既存在外销也存在内销符合公司实际经营情况，具有合理性。

2、外销收入中存在来自境内公司及其上游加工厂商收入具有合理性，符合相关海关、税务法律法规的规定。

3、发行人及子公司罗兴保不属于保税区内企业，发行人子公司新加坡博云、马来西亚博云系境外企业，发行人子公司苏邦贸易位于保税区内。发行人目标客户及上游加工厂商均没有位于保税区内。

4、发行人产品销售过程中不存在未经海关批准的区内加工企业委托非保税区企业或者接受非保税区企业委托进行加工业务情形，发行人将货物发往保税区再由客户进口的方式属于行业惯例，符合保税区管理相关规定。

5、发行人存在较大比例的境内外销收入属于行业惯例，发行人境内外销模式合法合规，采购及外销均采用外币结算符合外汇管理规定。

6.关于大客户依赖

根据首轮问询回复：

（1）报告期各期，发行人对第一大客户史丹利百得的销售额占比分别为 35.25%、39.00%、39.97%和 44.65%，同时，报告期各期发行人对包括江苏乾涌及其子公司在内的史丹利百得的上游加工厂商的销售金额合计占营业收入的比例分别为 33.75%、34.86%、35.16%和 32.79%，发行人对史丹利百得存在重大依赖。

（2）发行人 Pemaron260G6HIYL21 产品的主要客户为史丹利百得及其子公司、江苏乾涌及其子公司等，报告期内该产品销售收入分别为 4,667.73 万元、6,024.91 万元、6,420.28 万元、3,588.42 万元，占主营业务收入比例较高。

请发行人：

（1）补充说明报告期内与史丹利百得合作协议签署情况，是否符合行业惯例，主要合同条款、信用政策、结算及收款方式与其他客户相比是否存在明显差异，发行人与史丹利百得历年合作（梳理历年定价、销量情况）中是否存在导致发行人重大不利变化的关键合同事项变更情形。

（2）补充说明发行人在史丹利百得体系内同类产品供应商的排名、采购数量和金额占比及份额，技术水平及竞争优势，史丹利百得对其他供应商的采购情况和主要交易方式，是否与发行人相同，未来是否存在竞争加剧导致发行人业绩波动的情形；史丹利百得对发行人及其他客户同类产品的定价机制及定价情况是否存在差异。

（3）结合 Pemaron260G6HIYL21 产品的销售情况、生命周期，补充说明发行人对单一产品是否存在重大依赖，是否影响发行人与史丹利百得交易的持续性和稳定性。

（4）结合《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 4 的要求以及发行人及关联方与史丹利百得及其关联方的关系，进一步说明并披露发行人客户集中度较高是否对发行人持续经营能力构成重大不利影响。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】**一、发行人说明及补充披露情况**

（一）补充说明报告期内与史丹利百得合作协议签署情况，是否符合行业惯例，主要合同条款、信用政策、结算及收款方式与其他客户相比是否存在明显差异，发行人与史丹利百得历年合作（梳理历年定价、销量情况）中是否存在导致发行人重大不利变化的关键合同事项变更情形

1、公司与史丹利百得合作协议签署情况

公司子公司新加坡博云与史丹利百得于 2015 年 3 月签署了《史丹利产品/服务采购主协议》（STANLEY MASTER PURCHASE AGREEMENT-PRODUCTS SERVICES，以下简称“《主协议》”），《主协议》的主要条款包括：

（1）买方的任何子公司和/或关联方均有权根据本协议采购产品/服务，本协议下的采购可以通过买方的标准采购订单或通过电子商务（包括不限于传真、电子邮件、电子数据交换（EDI）和互联网）实现（下称“订单”）。

（2）协议范围：卖方应提供附件中列出的所有产品/服务，此附件通过引用纳入本协议。

（3）期限：本协议自生效日期起一年内有效，且买方在向卖方发出书面通知后，可将其续期一年。

（4）数量和交货：除非买方另有约定，产品/服务以及任何相关成果或报告的交货均应按照附件和买方订单条款进行。

每周，买方将向卖方提供更新的 6 个月滚动交货和预测时间表。每一此类预测的前 24 周应构成买方对采购预测中规定产品数量的明确承诺；否则，双方同意，买方未明确承诺将采购此类预测中规定的任何数量的产品，且仅出于规划目的向卖方提供预测。

（5）发票和付款：交付和接受的每种产品/服务的采购价格均应按每个工厂开具发票及付款。期限为自收到货物之日起净一百零五天。

（6）定价和生产力提高：附件 1 所示的价格在本协议期限内保持不变，且如果本协议期限超过一年或延长超过一年的时间，买方和卖方将努力下调价格。

(7) 终止和取消：买方在提前 180 天向卖方发出书面通知的情况下，可出于买方的便利而终止本协议，适用于终止通知送达卖方之时未交付的产品或服务的任何或全部部分。

2017 年 3 月，双方签署了《修订协议 1》，对销售给永儒的尼龙产品的定价、永儒的信用期（自 2018 年起调整为 105 天）等进行了修订。2018 年 3 月，双方确认《主协议》及相关文件的有效期限延续一年。2019 年 10 月，双方签署了《修订协议 2》，以本协议经修订的附件 A 完全取代原《主协议》中附件 1，每半年根据市场变化、定价指数结构和 Tecnon 指数调整一次定价。2020 年 10 月，双方确认《主协议》及相关文件的有效期限延续到 2021 年 10 月 6 日。

公司与史丹利百得通过签署《主协议》及其相关附件、附录或附表、订单的形式进行商务合作，相关协议对双方的权利义务进行了约定。除史丹利百得外，公司与安波福、苏泊尔等主要客户也签订了框架协议。

根据金发科技 2019 年年报，金发科技与国际大客户签订了合作开发协议，共同研发 PA10T 新材料在汽车管路系统的应用。根据康平科技（苏州）股份有限公司的反馈回复，其与主要客户史丹利百得签订了委托制造协议、战略合作框架协议、CONTRACT MANUFACTURING AGREEMENT，上述协议均为史丹利百得与一般供应商签订的通用格式框架合同，双方关于主要权利义务等的约定属于行业惯例，相关协议中未约定具体交付的产品型号和数量。根据广东奇德新材料股份有限公司的反馈回复，公司与改性尼龙复合材料制品产品主要客户建立了稳定的合作关系，与该产品部分主要客户如乐瑞集团和乐美达集团等签订了长期合作协议。因此，公司与史丹利百得的协议签署情况符合行业惯例。

2、史丹利百得与其他主要客户的主要合同条款、信用政策、结算及收款方式

控制方	客户名称	信用政策	结算及收款方式	主要合同条款
史丹利百得	永儒塑胶工业（苏州）有限公司	2017 年为货到当月底结清，2018 年及以后为月结 105 天	T/T 电汇	《主协议》及相关附件、产品编号、到期日、未交数量、单价、金额、付款方式、送货方式
	Black& Decker de Reynosa 墨西哥百得	发票日后的 105 天	CITI 银行托收或者 T/T 电汇	《主协议》及相关附件、物料编号、订单号、交货日期、计划数量、确认状态

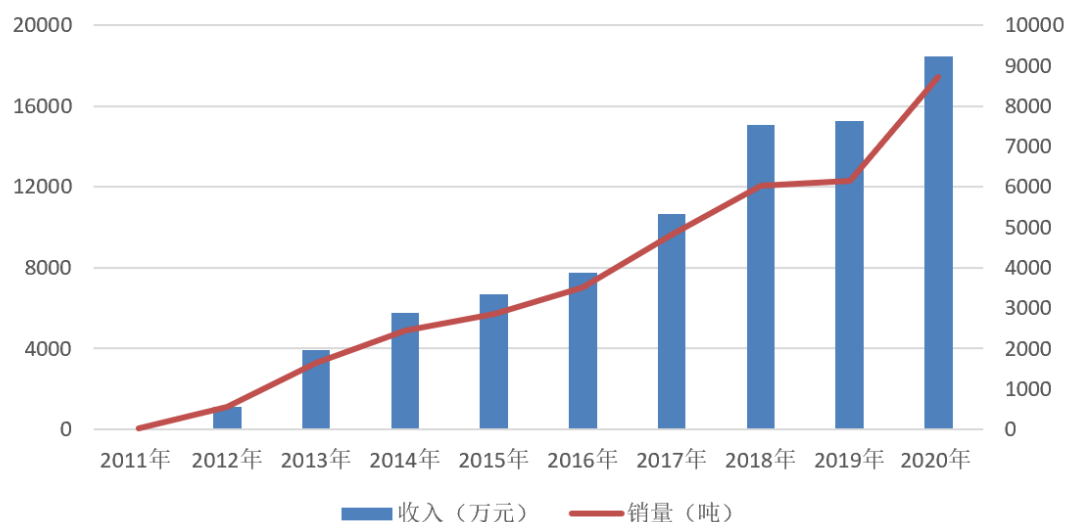
控制方	客户名称	信用政策	结算及收款方式	主要合同条款
	Black Decker Limited BVBA 捷克百得	发票日后的 105 天	T/T 电汇	《主协议》及相关附件、物料编号、描述、单位、计划数量、交期、数量
	Stanley Black & Decker US 美国百得	发票日后的 105 天	CITI 银行托收或者 T/T 电汇	《主协议》及相关附件、物料编号、订单号、交期、计划数量、余额、状态（确认/计划）、单价、装船数量、装船日期、承运人
	上海埃姆哈特紧固系统有限公司	n/45	银行转账	《主协议》及相关附件、货名、编码、规格、数量、单价、总价、到货日、送货方式、付款条件
	Stanley Black & Decker India Pvt Ltd.	发票日后的 105 天	T/T 电汇	《主协议》及相关附件、货名、描述、数量、单价、总价、交期、付款条件
	Stanley Black & Decker Inc 史丹利百得	自收到货物之日起净 105 天	银行转账	《主协议》及相关附件、货名、描述、数量、单价、总价、付款条件
江苏乾涌	苏州奔腾塑业有限公司	n/30	银行转账	存货编码、名称、规格、代码、数量、单位、单价、金额、日期、付款条件、运费承担、符合 ROHS 要求、延迟交货扣款
	江苏乾涌控股有限公司	n/30	银行转账	存货编码、名称、规格、代码、数量、单位、单价、金额、日期、付款条件
	RONGBAOYU (VIETNAM) LIMITED COMPANY	货到当月 (M) 提供发票, (M+2) 月 10 号前	T/T 电汇	名称、规格、代码、数量、单位、单价、总价、交期
	RONGBOYU (MANILA) CO.,LTD	货到当月 (M) 提供发票, (M+2) 月 10 号前	T/T 电汇	产品名称、单价、数量、单位、总价、交货时限、目的港、付款方式、符合 ROHS 要求
安波福 (APTIV)	安波福中央电气 (上海) 有限公司	90 天	承兑汇票 (少) 或者银行转账 (多)	产品名称、单价、计划数量、单位、总价、付款方式、贸易术语、有效期
	海尔曼太通 (无锡) 电器配件有限公司	对账当月 25 号前 (M) 提供发票, (M+3) 月底前付。25 号后下月账	银行转账	货品编号、内容、单价、数量、价格、付款方式、出运方式、要求到港日、到货日
	APTIV KOREA LLC.	发票日的 90 天	T/T 电汇	产品名称、单价、计划数量、单位、总价、付款方式、贸易术语、有效期
	安波福连接器系统 (南通) 有限公司	对账当月 25 号前 (M) 提供发票, (M+3) 月底前付。25 号	银行转账	产品名称、单价、计划数量、单位、总价、付款方式、贸易术语、有效期

控制方	客户名称	信用政策	结算及收款方式	主要合同条款
		后下月账		
	Aptiv Connection Systems India Ltd.	发票日的 90 天	T/T 电汇	产品名称、单价、计划数量、单位、总价、付款方式、贸易术语、有效期
	Aptiv Connection Systems Korea LLC.	发票日的 90 天	T/T 电汇	产品名称、单价、计划数量、单位、总价、付款方式、贸易术语、有效期
	KUM LLC	发票日的 90 天	T/T 电汇	产品名称、单价、计划数量、单位、总价、付款方式、贸易术语、有效期
	KUM LLC Chungju Plant	发票日的 90 天	T/T 电汇	产品名称、单价、计划数量、单位、总价、付款方式、贸易术语、有效期
	APTIV AUTOMOTIVE SYSTEMS DO BRASIL LTDA.	发票日的 90 天	T/T 电汇	产品名称、单价、数量、单位、总价、交货时限、目的港、付款方式、有效期
	德尔福派克电气系统有限公司白城分公司（安波福电气系统有限公司）	对账当月 25 号前（M）提供发票，（M+3）月底前付。25 号后下月账	银行转账	产品名称、单价、计划数量、单位、总价、付款方式、贸易术语、有效期
浙江百力塑业有限公司	浙江百力塑业有限公司	T/T 30 天	银行转账	货物名称、型号、单位、数量、单间、金额、交期、质量要求、保证要求、付款方式、运输方式、违约责任、验收责任
	绍兴协创塑业有限公司	月结 30 天	银行转账	货物名称、型号、单位、数量、单间、金额、交期、质量要求、保证要求、付款方式、运输方式、违约责任、验收责任
-	东莞誉诚实业有限公司	月结 90 天	银行转账	物料编码、描述、数量、单位、单价、金额、交货日期、付款方式、交货地址、符合索尼 SS-00259 等要求
莱克电气股份有限公司	莱克电气股份有限公司、莱克电气绿能科技（苏州）有限公司	发票日后 30 天或者 60 天内付款	银行转账	物料编码、品名规格、单位、数量、单价、金额、应到厂日、最迟交期

由上表可以看出，史丹利百得与其他主要客户的信用政策、结算及收款方式根据实际情况存在一定差异，其他主要合同条款不存在明显差异。

3、发行人与史丹利百得历年合作情况（历年定价、销量情况）

公司向史丹利百得的销售情况具体如下：



单位：万元、吨、万元/吨

时间	收入	销量	单价
2020 年	18,469.01	8,719.56	2.12
2019 年	15,246.06	6,146.96	2.48
2018 年	15,060.71	6,033.88	2.49
2017 年	10,652.28	4,813.46	2.21
2016 年	7,772.15	3,515.86	2.21
2015 年	6,670.88	2,854.97	2.34
2014 年	5,744.09	2,438.51	2.36
2013 年	3,938.58	1,640.87	2.40
2012 年	1,109.98	552.78	2.01
2011 年	50.75	24.65	2.06

注：2011 年-2016 年数据未经审计。

2011 年与史丹利百得进行首次合作并试生产了少量产品，在 2012 年-2015 年期间销售收入和销量稳步增长；通过此阶段的不断磨合，双方建立了长期稳固的合作关系，签订了《主协议》及相关附件，由此双方继续深入合作，对史丹利百得的销售收入及销量大幅增长，销售收入由 2015 年 6,670.88 万元增加到 2020 年的 18,469.01 万元。综上所述，公司与史丹利百得的合作关系稳定，具备可持续性，不存在重大不确定性。

报告期内，史丹利百得的定价主要执行 2015 年《主协议》及其相关附件、补充协议的约定，具体调价情况如下：

产品类别	2020 年度	2019 年度	2018 年度	2017 年度
高性能改性尼龙	4 月起新订单价格下调 6%，5 月 20 日起新订单价格下调 3%	4 月起新订单价格下调 5%，10 月起新订单价格下调 6%	4 月起新订单价格上涨 3%，10 月起新订单价格上涨 2%	3 月起新订单价格上涨 7%，10 月起新订单价格上涨 0.8%
高性能改性聚酯	4 月起新订单下降 3%-8%，5 月 20 日起新订单下降 3%；	4 月起新订单下降 7%-17%，10 月起新订单下降 11%-13%；	3 月起新订单上涨 12%-15%，9 月起新订单下降 7%-12%	1、2 月起新订单上涨 12%-17%，5 月起新订单下降 5%-7%，9 月起新订单上涨 0.7%-1.3%，12 月新订单上涨 10%-12%
工程化聚烯烃	4 月起新订单下降 4.6%，5 月 20 日起降 3%	4 月起新订单降 1%，10 月起新订单下降 3%	无变化	无变化

在日常生产经营过程中，双方通过签订主协议的方式确定框架合作内容，在主协议宗旨下通过相关附件、附录约定具体内容，主要通过电子商务方式（以邮件为主）下达订单，具体约定每批产品的货名及其编码、规格、数量、单价、总价、到货日、贸易方式、付款条件等内容。其中，因永儒塑胶工业（苏州）有限公司被史丹利百得收购，2018 年 1 月 1 日起的新订单对应的发票付款日期调整为收到有效发票后 105 天。此外，双方根据市场变化和商定的价格指数结构及 Tecnon 指数每半年调整一次定价。

综上所述，自开始合作以来，除定期调整定价、因收购永儒导致信用期有所变动外，发行人与史丹利百得约定的质量和检验、贸易方式、付款条件、约束力等主要事项未发生不利变化。

（二）补充说明发行人在史丹利百得体系内同类产品供应商的排名、采购数量和金额占比及份额，技术水平及竞争优势，史丹利百得对其他供应商的采购情况和主要交易方式，是否与发行人相同，未来是否存在竞争加剧导致发行人业绩波动的情形；史丹利百得对发行人及其他客户同类产品的定价机制及定价情况是否存在差异

报告期内，发行人对史丹利百得及其子公司主营业务四类产品销售情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度	2017 年度
高性能改性尼龙	15,625.68	12,274.07	10,752.92	8,475.35
高性能改性聚酯	1,932.03	2,335.28	3,949.71	1,792.91

工程化聚烯烃	906.33	632.87	348.73	375.32
色母及功能性母粒	4.98	3.84	8.64	8.70
合计	18,469.01	15,246.06	15,060.01	10,652.28

通过上表所示，公司向史丹利百得及其子公司销售以高性能改性尼龙、高性能改性聚酯产品为主，工程化聚烯烃、色母粒及功能性母粒产品相对较少。经查阅史丹利百得年度报告，Wind 资讯，互联网公开资料如官方网站、行业信息等资料，上述公开资料仅显示了史丹利百得业务发展情况、财务经营数据等信息，对于其原材料采购及内部供应商排名、所占份额、各供应商技术水平差异等具体情况未进行披露。

除公开信息外，由于史丹利百得横跨多个大洲、多个国家，业务范围涵盖众多领域，且上述采购及供应商信息属于企业内部信息，发行人难以获取具体数据，发行人及保荐机构、申报会计师通过对史丹利百得访谈的方式了解相关情况。由于史丹利百得总部位于美国，鉴于美国仍处于新冠疫情影响较大的地域，综合考虑环境、健康等方面的因素后选择对史丹利百得集团在华独资公司百得（苏州）精密制造有限公司（以下简称“苏州百得”）进行访谈。

（1）根据对苏州百得的访谈，关于发行人在史丹利百得体系内同类产品供应商的排名、采购数量和金额占比及份额的问题：

在尼龙类改性塑料材料、聚酯类改性塑料材料（PC/ABS、PC/PBT）上，史丹利百得的供应商主要为江苏博云、沙特基础工业公司（SABIC），对其他供应商杜邦、巴斯夫等的采购量较少；2019 年，史丹利百得体系对沙特基础工业公司的上述两类原材料的采购量约为 2,000 多吨，采购金额约为 5,000 多万元人民币。在尼龙类改性塑料材料中，对发行人的采购量占史丹利百得体系该类原材料采购量的份额约为 85%左右，在聚酯类改性塑料材料中，对发行人的采购量占史丹利百得体系该类原材料采购量的份额约为 60-70%左右。

（2）关于技术水平及竞争优势，史丹利百得对其他供应商的采购情况和主要交易方式，是否与发行人相同，未来是否存在竞争加剧导致发行人业绩波动的情形的问题：

发行人的技术水平、产品性能及其稳定性、技术服务、后续研发能等方面与

其他供应商持平；在交货周期、产品价格等方面优于其他供应商；但相对于其他供应商，发行人产品线没有其他国际公司丰富。史丹利百得对其他供应商的采购情况和交易方式与发行人基本相同，但发行人交货周期更短。根据史丹利百得介绍，未来 3-5 年内，不存在计划新增供应商、取消相关的供应商认证准入门槛、其他供应商大幅降低价格等可能导致竞争加剧的情形。

（三）结合 Pemaron260G6HIYL21 产品的销售情况、生命周期，补充说明发行人对单一产品是否存在重大依赖，是否影响发行人与史丹利百得交易的持续性和稳定性

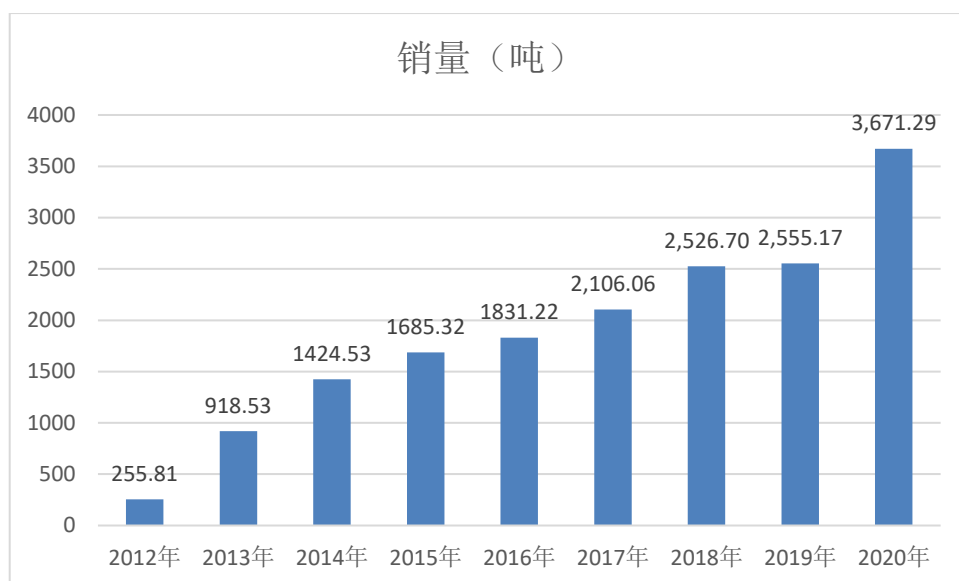
报告期内，Pemaron260G6HIYL21 产品的销售情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度	2017 年度
收入	8,010.65	6,420.28	6,024.91	4,667.73
销量（吨）	3,671.29	2,555.17	2,526.70	2,106.06
占营业收入的比例	17.61%	16.83%	15.60%	15.44%

大部分改性塑料产品系根据客户的需求而有针对性的进行研发、生产，因此普遍具有差异化、定制化的特点。通常来说改性塑料产品本身没有严格的生命周期，一般情况下是根据终端产品的更新而对配方进行改良以满足客户的使用需求，因此单一品种的改性塑料产品生命周期主要取决其所生产的终端产品的市场销售情况。

Pemaron260G6HIYL21 产品于 2011 年研发成功，自 2012 年以来，该款产品销售情况如下：



注：2016 年及之前年度数据未经审计。

Pemaron260G6HIYL21 产品是公司史丹利百得专门研发用于高端品牌得伟（DeWALT）的电动工具外壳件的高性能改性尼龙产品之一，得伟（DeWALT）是史丹利百得旗下的旗舰品牌，目前已有近百年的历史，是其高端的专业级电动工具品牌，主要应用于工业机械的设计、工艺和制造领域，对于产品在恶劣环境和高强度使用条件下的稳定性和耐用性有较好的表现。目前得伟（DeWALT）相关产品仍属于史丹利百得主要产品之一，销售情况良好，未出现影响其市场销售的情况，Pemaron260G6HIYL21 产品也在量产后每年度销售规模逐步上升，目前仍处于正常销售中。

除本款产品外，报告期内公司各牌号收入前五名情况如下：

年度	序号	牌号名称	销售金额 (万元)	占营业收入的比例	对应的主要客户
2020 年度	1	Pemaron260G6HIYL21	8,010.65	17.61%	史丹利百得及其上游加工厂商
	2	Pemaron260G6HI91BK	5,390.29	11.85%	史丹利百得及其上游加工厂商
	3	Pemaron260G6HIYL22	4,613.71	10.14%	史丹利百得及其上游加工厂商
	4	Pemaron260G6RE310	2,404.20	5.28%	创科集团及其上游加工厂商
	5	Autron600HIYL21	2,299.21	5.05%	史丹利百得及其上游加工厂商
	合计		22,718.06	49.93%	-

年度	序号	牌号名称	销售金额 (万元)	占营业收入的比例	对应的主要客户
2019 年度	1	Pemaron260G6HIYL21	6,420.28	16.83%	史丹利百得及其上游加工厂商
	2	Pemaron260G6HIYL22	4,492.33	11.77%	史丹利百得及其上游加工厂商
	3	Pemaron260G6HI91BK	4,311.66	11.30%	史丹利百得及其上游加工厂商
	4	Autron600HIYL21	3,406.74	8.93%	史丹利百得及其上游加工厂商
	5	Autron504BK93	1,453.87	3.81%	史丹利百得及其上游加工厂商
	合计		20,084.89	52.64%	-
2018 年度	1	Pemaron260G6HIYL21	6,024.91	15.60%	史丹利百得及其上游加工厂商
	2	Autron600HIYL21	4,491.42	11.63%	史丹利百得及其上游加工厂商
	3	Pemaron260G6HIYL22	4,271.87	11.06%	史丹利百得及其上游加工厂商
	4	Pemaron260G6HI91BK	3,657.40	9.47%	史丹利百得及其上游加工厂商
	5	Autron504YL21	1,517.66	3.93%	史丹利百得及其上游加工厂商
	合计		19,963.26	51.70%	-
2017 年度	1	Pemaron260G6HIYL21	4,667.73	15.44%	史丹利百得及其上游加工厂商
	2	Pemaron260G6HIYL22	3,538.50	11.71%	史丹利百得及其上游加工厂商
	3	Autron600HIYL21	2,551.13	8.44%	史丹利百得及其上游加工厂商
	4	Pemaron260G6HI91BK	2,426.48	8.03%	史丹利百得及其上游加工厂商
	5	Autron504BK93	1,845.27	6.10%	史丹利百得及其上游加工厂商
	合计		15,029.12	49.72%	-

如上表所示，2017年至2019年，Pemaron260G6HIYL21产品销售金额占营业收入的比例约为16%左右；2020年，Pemaron260G6HIYL21产品销售金额为**8,010.65**万元，占营业收入的比例约为**17.61%**。**2017年至2020年**，公司除本款产品外，向史丹利百得及其上游加工厂商销售的其他产品金额为10,215.80万元、22,305.57万元、22,682.53万元和**24,226.50**万元，占营业收入的比例为57.31%、58.47%、58.74%和**53.25%**，因此公司不存在对本款产品重大依赖的情形，也不存在对单一产品重大依赖的情况。

自 2011 年公司与史丹利百得合作以来，截至目前已有将近 200 款产品向史丹利百得及其上游加工厂商进行销售，双方交易具有持续性和稳定性的基础，不存在因为该款产品而影响双方交易持续性、稳定性的情况。

（四）结合《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 4 的要求以及发行人及关联方与史丹利百得及其关联方的关系，进一步说明并披露发行人客户集中度较高是否对发行人持续经营能力构成重大不利影响

根据《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》（以下简称“《创业板首发上市审核问答》”），关于发行人持续经营能力的相关规定如下：

“问题 4、发行条件规定发行人‘具有直接面向市场独立持续经营的能力’。影响发行人持续经营能力的重要情形有哪些？中介机构应当如何进行核查？”

答：如发行人存在以下情形，中介机构应重点关注该情形是否影响发行人持续经营能力：

（一）发行人所处行业受国家政策限制或国际贸易条件影响存在重大不利变化风险；

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

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

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

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

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

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

（八）发行人多项业务数据和财务指标呈现恶化趋势，短期内没有好转迹象；

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

（十）其他明显影响或丧失持续经营能力的情形。

中介机构应详细分析和评估上述情形的具体表现、影响程度和预期结果，综合判断上述情形是否对发行人持续经营能力构成重大不利影响，审慎发表明确意见，并督促发行人充分披露可能存在的持续经营风险。”

根据上述要求，保荐机构对照发行人具体情况进行了逐项分析和评估；经核查，保荐机构认为，发行人具有持续经营能力，发行人报告期内客户集中度较高不会对其持续经营能力构成重大不利影响。具体如下：

1、发行人主要从事改性塑料产品的研发、生产和销售，公司产品属于《战略性新兴产业分类（2018）》中的“3.3.1 高性能塑料及树脂制造”，属于新材料领域，符合国家产业方向和政策导向。发行人所处行业不属于国家政策限制的行业。

发行人的产品主要销售区域为中国大陆，**2017 年至 2020 年**销售占比分别为 89.09%、86.49%、88.79%和 **86.20%**。直接外销地区包括北美、亚洲和欧洲等，主要销售国家包括美国、墨西哥、捷克、印度、马来西亚等。**2017 年至 2020 年**，发行人向美国市场和印度市场的直接销售额及占发行人营业收入的比例较低，向美国市场的销售占比分别为 1.06%、0.77%、1.48%和 **7.15%**，向印度市场的销售占比分别为 0.50%、0.48%、0.09%和 **0.53%**；整体对发行人影响较小。截止本回复出具之日，除美国及印度外，公司其他主要销售国家或地区没有针对我国塑料产品的限制性贸易政策，国际贸易关系稳定，未出现重大不利变化。

2、发行人主要从事改性塑料产品的研发、生产和销售，下游应用领域为电动工具、汽车零部件、家用电器等行业。

从改性塑料行业整体来看，伴随着国内经济的快速发展和“以塑代钢”、“以塑代木”的不断推进，改性塑料行业也获得了较快的发展，改性设备和改性技术不断成熟，改性塑料工业体系也逐步完善，目前已成为全国塑料产业的重要组成

部分。此外，消费升级使中国的电动工具、汽车、家电、建筑等产业发展较快，人们对材料性能要求不断提高，中国正成为全球改性塑料最大的潜在市场和主要需求增长动力；另外，节能减排等政策引导也极大地促进了改性塑料行业的发展。

从发行人产品的下游应用领域来看：首先，从电动工具行业来看，中国已成为世界电动工具生产大国之一；由于电动工具的发展呈现小型化、轻量化发展及以塑代钢的趋势，改性塑料在电动工具领域具有较好的成长性，国内技术水平高、产品质量好的改性塑料企业将获得良好的发展机会。其次，从汽车行业来看，中国已成为全球最大的汽车生产销售国；目前，中国单车塑料用量要远低于欧美等发达国家，发展空间巨大，特别是中国已经是全球最大的新能源汽车市场，新能源汽车更加需要轻量化技术的支持；因此，中国车用改性塑料需求增速预计将高于全球平均水平，成为改性塑料下游需求增长最快的领域。最后，从家电行业来看，中国是全球家电的制造中心和消费大国；改性塑料凭借质量轻、强度高、电绝缘性能优异、化学稳定性能优良等特性，已被广泛应用于家用电器的壳体、叶片、外饰等配件中，家用电器中所使用的塑料几乎全都需要经过改性，随着家电行业的迅速发展，家电行业对塑料需求也在稳步提升。

综上所述，发行人所处行业未出现周期性衰退、产能过剩、市场容量骤减、增长停滞等情况。

3、改性塑料产品根据产品不同及客户需求对配方和生产工艺进行定制化研发和生产，针对性和专业性强，大部分属于非标准化产品；虽然部分低端改性塑料领域进入门槛相对较低，但是改性塑料企业要在行业内发展壮大，对其技术、人才、产品认证、品牌等各方面都有较高的要求，存在一定的行业壁垒。

发行人专注于寻求部分较高技术含量和产品附加值的细分市场，较少涉足竞争激烈的大规模、同质化产品的竞争领域。发行人主要产品涉及的细分领域一般具有较高的进入壁垒，尤其拥有较高的技术和客户认证门槛；公司主要客户为国内外知名电动工具、汽车零部件和家电制造商，这些客户对上游供应商的遴选和认证周期一般漫长而严格，一旦确立业务合作关系，即形成相互依存、共同发展的长期战略合作格局；短期内难以被其他公司替代。在与这些客户的长期合作中，公司展现了优秀的共同研发能力、过硬的产品制造技术、较好的成本控制能力、优质的服务能力、对客户需求快速的反应能力和良好的管理体系。通过持续

满足下游客户对创新产品的要求，为稳定的合作关系提供技术保障，同时基于过往的质量品质记录形成了良好的行业口碑，进一步为发行人与主要客户的持续稳定合作提供了保障。

综上所述，发行人所处行业具有一定的进入门槛；发行人的竞争对手主要为巴斯夫、朗盛等国际改性塑料龙头企业及国内部分规模较大的改性塑料企业。发行人主要专注于部分较高技术含量和产品附加值的细分领域，直接竞争对手相对较少，发行人所属细分领域不属于竞争激烈的行业。

4、发行人所处行业的主要原材料包括 PA6、PC、PP、各类色粉、助剂等，上游主要为石油加工行业，发行人所处行业的下游为电动工具、汽车及家电等行业。PA6、PC、PP 等属于大宗商品，发行人所处行业上游属于充分竞争市场；发行人下游客户主要为电动工具、汽车及家电等行业生产厂商，下游行业总量非常庞大，改性塑料在上述行业中的应用范围仍在持续增长。发行人所处行业上下游供求关系未发生重大变化。

5、发行人自成立以来一直专注于改性塑料的研发、生产和销售，未发生业务转型的情形。

2017 年至 2020 年，发行人的营业收入分别为 30,229.73 万元、38,614.41 万元、38,151.74 万元和 **45,499.64** 万元，扣除非经常损益后归属于发行人股东的净利润分别为 4,032.02 万元、5,236.98 万元、7,675.46 万元和 **10,170.66** 万元，主营业务毛利率分别为 25.69%、25.79%、34.48%和 **37.91%**，期间费用占营业收入的比例分别为 14.11%、11.28%、10.06%和 **11.13%**。报告期内，发行人不存在因业务转型的负面影响导致营业收入、毛利率、成本费用及盈利水平出现重大不利变化，且最近一期经营业绩尚未出现明显好转趋势的情况。

6、报告期内，发行人主要客户史丹利百得、安波福、创科集团及其上游加工厂商江苏乾涌、浙江百力、东莞誉诚等的经营状况良好，受新冠肺炎疫情疫情影响 2020 年第一季度部分客户出现停工、停产，截至 2020 年二季度已全面复工、复产，未发生重大不利变化，未对发行人业务的稳定性和持续性产生重大不利影响。

发行人主要客户不存在重大不确定性。报告期内，发行人的主要客户史丹利

百得为电动工具行业的龙头厂商，在行业内处于领先地位，经营情况和财务状况良好。根据史丹利百得披露的定期报告，2019 年史丹利百得实现营业收入 144 亿美元，净利润 9.58 亿美元，其中工具及存储业务实现收入 101 亿美元；2020 年前三季度营业收入 101.27 亿美元，净利润 7.67 亿美元；主要客户史丹利百得不存在重大不确定性风险。

根据媒体报道，史丹利百得精密制造（深圳）有限公司（以下简称“深圳百得”）于 2020 年 10 月 26 日宣布停止生产经营活动。

报告期内，发行人对于史丹利百得位于中国境内子公司的销售来源于永儒塑胶工业（苏州）有限公司和上海埃姆哈特紧固系统有限公司，发行人并未对深圳百得销售产品。

发行人客户中，史丹利百得的上游加工厂商主要为百得（苏州）电动工具有限公司（以下简称“苏州百得”）供应链体系内的企业。发行人对深圳百得上游加工厂商的销售相对较少；**2017 年至 2020 年**，发行人对位于珠三角地区的史丹利百得上游加工厂商的销售收入分别为 1,069.52 万元、1,653.67 万元、1,318.44 万元和 **898.38 万元**，占当期营业收入的比例分别为 3.54%、4.28%、3.46%和 **1.97%** 对发行人经营业绩影响相对较小。

根据对史丹利百得的访谈，深圳百得停止生产经营活动后，其产能将全部转移至苏州，有利于发行人进一步开拓新的业务机会；发行人将积极关注该事项的进展情况，努力争取新的业务机会。

综上所述，发行人不存在主要客户本身发生重大不利变化，进而对发行人业务的稳定性和持续性产生重大不利影响的情形。

7、报告期内，发行人在配方开发及优化、工艺流程设计及优化等各方面持续投入资源进行研发，提升公司的技术水平，公司在高性能改性尼龙、高性能改性聚酯和工程化聚烯烃产品领域掌握了多项核心技术；公司主要产品销售状况良好，主要资产均在正常使用。发行人不存在由于工艺过时、产品落后、技术更迭、研发失败等原因导致市场占有率持续下降、重要资产或主要生产线出现重大减值风险、主要业务停滞或萎缩的情形。

8、发行人不存在多项业务数据和财务指标呈现恶化趋势，短期内没有好转

迹象的情形。

9、公司自成立以来一直坚持以技术为核心的发展路线，发行人目前的核心技术均系自主研发和长期积累形成。截至本回复出具之日，发行人不存在涉及商标、专利、专有技术以及特许经营权等重要资产或技术的纠纷或诉讼。

10、发行人不存在其他明显影响或丧失持续经营能力的情形。

综上分析，发行人不存在影响发行人持续经营能力的重要情形。

虽然发行人的客户集中度比较高，对主要客户史丹利百得及其上游加工厂商存在重大依赖，但公司与主要客户合作关系稳定，业务合作关系不存在重大不确定性，不会对发行人的持续经营能力构成重大不利影响；但如果出现影响公司与主要客户合作关系的因素，如产生纠纷、国家产业政策变化等情况，或客户经营情况发生重大不利变化，将导致公司面临经营业绩下降的风险。

发行人已在《招股说明书》“重大事项提示、三、（三）客户相对集中的风险”和“第四节、三、（五）客户相对集中的风险”中补充披露如下：

2017年至2020年，公司对前5大客户的销售收入分别为20,263.12万元、26,433.32万元、26,855.05万元和**31,231.93**万元，占当期营业收入的比例分别为67.03%、68.46%、70.39%和**68.68%**；对第一大客户的销售收入分别为10,652.28万元、15,060.70万元、15,246.06万元和**18,469.01**万元，占当期营业收入比例分别为35.25%、39.00%、39.97%和**40.59%**。公司的主要客户相对集中。

同时，**2017年至2020年**发行人对包括江苏乾涌及其子公司在内的史丹利百得的上游加工厂商的销售金额合计占营业收入的比例分别为34.51%、35.34%、35.33%和**30.26%**；发行人对史丹利百得及其上游加工厂商的合计销售金额占营业收入的比例分别为69.75%、74.34%、75.29%和**70.85%**。若综合考虑史丹利百得及其上游加工厂商对发行人经营状况的整体影响，发行人对史丹利百得及其上游加工厂商存在重大依赖。

虽然公司与主要客户均形成了长期稳定的合作关系，但如果出现影响公司与主要客户合作关系的因素，如产生纠纷、国家产业政策变化等情况，或客户经营情况发生重大不利变化，将导致公司面临经营业绩下降的风险。

本次上市发行后，公司融资能力将得到显著提升，且随着募投项目的顺利实施，公司产能将得到有效扩大，有利于公司承接新客户订单，减少对部分主要客户的依赖程度。虽然公司有计划通过募投项目扩大员工规模及生产产能，但如果公司募投项目不能顺利实施，或若未来行业格局出现变化，公司未能及时培育新客户，公司客户集中的情况还将持续。若史丹利百得及其上游加工厂商等主要客户未来因经营、财务状况恶化降低对公司的产品订单需求，或公司因产品或服务质量不符合客户要求导致双方合作发生重大不利变化，则可能会对公司的经营业绩造成重大不利影响。

二、保荐机构和申报会计师核查情况

（一）核查程序

保荐机构、申报会计师执行了如下核查程序：

1、查阅主要客户的协议、订单，梳理重要合同条款、信用政策、结算及收款方式，对比不同客户之间是否存在差异；

2、查阅史丹利百得的销售明细，梳理历史销售数据；取得在手订单明细，了解期后史丹利百得的收入情况；

3、访谈公司销售人员，了解与史丹利百得历史合作、订单执行、在手订单、交货进度、信用政策、定价调价等情况；与公司财务人员沟通，取得史丹利百得自合作以来的销售收入、销售数量等数据；**取得 2020 年审计报告；**

4、对苏州百得相关人员进行访谈，了解发行人在史丹利百得体系内同类产品供应商的排名、采购数量和金额占比及份额，技术水平及竞争优势，史丹利百得对其他供应商的采购情况和主要交易方式，是否与发行人相同，未来是否存在竞争加剧导致发行人业绩波动的情形；史丹利百得对发行人及其他客户同类产品的定价机制及定价情况是否存在差异等情况；

5、对发行人销售部门进行访谈，了解 Pamaron260G6HIYL21 产品的销售情况、生命周期，以及发行人是否对单一产品存在重大依赖，是否影响发行人与史丹利百得交易的持续性和稳定性等情况；

6、比对分析《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》关

于发行人持续经营能力的相关规定，分析报告期内客户集中度高是否对发行人持续经营能力构成重大不利影响；

7、取得同行业上市公司的年报、同行业公司的申报文件及相关反馈，查阅可比公司与其主要客户的协议签署情况、协议主要条款、主要客户的定价情况等信息，比较发行人与可比公司在上述方面是否存在差异；

8、查阅史丹利百得年度报告、Wind 资讯、史丹利百得官方网站、行业信息等资料，核查是否披露了原材料采购及内部供应商排名、所占份额、各供应商技术水平差异等具体情况。

（二）核查意见

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

1、江苏博云与史丹利百得自 2015 年 3 月签署了《主协议》及相关附件、订单，相关文件对产品范围、协议有效期、数量和交货、发票和付款、定价和生产力提高、质量和检验等方面进行了约定，协议内容符合行业惯例。

2、通过比较公司与主要客户签订的合同/订单，史丹利百得的《主协议》及相关附件、订单与其他客户无实质差异。

3、通过统计发行人与史丹利百得的历年销售数据，2011 年与史丹利百得进行首次合作并试生产了少量产品；随后，公司产品得到史丹利百得的认同，在 2012 年-2015 年间销售收入和销量稳步增长；通过此阶段的不断磨合，双方由此建立了长期稳固的合作关系，签订了《主协议》及相关附件，双方继续深入合作，对史丹利百得的销售收入及销量大幅增长，销售收入由 2015 年 6,670.88 万元增加到 2020 年的 18,469.01 万元。由此可见公司与史丹利百得的合作关系稳定，具备可持续性，不存在重大不确定性。

报告期内，双方通过补充协议对定价、永儒的信用期、协议有效期等进行了更新，未对《主协议》其他主要条款进行修改。因永儒塑胶工业（苏州）有限公司被史丹利百得收购，2018 年 1 月 1 日起的新订单对应的发票付款日期调整为收到有效发票后 105 天。此外，双方根据市场变化和商定的价格指数结构及 Tecnon 指数每半年调整一次定价。除上述情况外，报告期内史丹利百得的质量检验、贸易方式、付款条件、约束力等其他关键事项未发生不利变化。

4、根据苏州百得访谈，发行人尼龙类改性塑料材料和聚酯类改性塑料材料的采购量占史丹利百得体系同类原材料采购量的份额相对较高；发行人技术水平与同类原材料其他供应商持平，在交货周期、产品价格等方面优于其他供应商，在产品类型方面没有其他国际公司丰富；史丹利百得对其他供应商的采购情况和交易方式与发行人基本相同，未来 3-5 年内，不存在计划新增供应商、取消相关的供应商认证准入门槛、其他供应商大幅降低价格等可能导致竞争加剧的情形；史丹利百得对发行人及其他供应商的定价机制类似，但在产品价格上，发行人相对于其他供应商更有竞争力。

5、除 Pemarcon260G6HIYL21 产品外，发行人目前有近 200 款产品向史丹利百得进行销售，不存在对单一产品重大依赖的情形；发行人与史丹利百得合作时间较长，双方交易具有可持续性和稳定性，不存在因为单一产品而影响双方交易持续性、稳定性的情况。

6、发行人报告期内客户集中度高不会对其持续经营能力构成重大不利影响。

7.关于目标客户及其上游加工商

根据首轮问询回复，发行人产品存在直接销售给目标客户，也存在销售至目标客户上游加工厂商情况。报告期各期，发行人来自目标客户上游加工厂商的收入占比分别为 48.86%、48.44%、49.64%和 46.23%。此外，报告期内，发行人新增客户数量分别为 76 家、117 家、128 家和 96 家，新增客户数量逐年增加。新增客户大部分为目标客户及其上游加工厂商，其中，史丹利百得、苏泊尔、创科集团的上游加工商新增较多。

请发行人：

(1) 补充披露上游加工商与其目标客户对应关系的依据；报告期内是否存在同一终端客户对应不同上游加工厂商的情况，如存在，说明变化的原因及合理性。

(2) 分类说明发行人产品直接销售给目标客户总部、境内子公司、上游加工厂商等的金额、占比以及家数情况，分析并说明报告期内对同一目标客户的各类公司销量及收入变化的原因、产品销售异同；报告期内新增较多目标客户上游加工商的原因及合理性，并结合主要上游加工商客户的设立时间、股权结构、主营业务、经营规模、与发行人及其关联方和目标客户及其经营决策层、业务经办人员的关系等，补充说明销售模式变化对发行人业务经营、与主要目标客户合作的持续性和稳定性的影响。

(3) 补充说明报告期内退出客户情况，包括退出客户数量及对应收入金额、占比，是否存在因产品质量问题、产品价格调整、产品技术迭代等问题造成客户终止合作情形。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明目标客户与上游加工厂商对应关系的核查过程、取得证据、分析过程及核查结论。

【回复】

一、发行人说明及补充披露情况

（一）补充披露上游加工商与其目标客户对应关系的依据：报告期内是否存在同一终端客户对应不同上游加工厂商的情况，如存在，说明变化的原因及合理性

1、补充披露与其目标客户对应关系的依据

（1）公司进入目标客户的供应链体系需要经过严格的认证过程

公司的目标客户主要为世界级的工业客户，例如全球顶尖的高品质工具类制造商史丹利百得、全球领先的汽车与汽车电子零部件及系统技术供应商安波福等，报告期内，公司终端客户主要为各行业领先的跨国企业，其对供应商的研发技术能力、生产制造能力、工艺流程、管理水平、产品质量及其稳定性等方面有较为严格的要求。该等客户对于供应商一般都有严格而长期的筛选过程，从开始接触到量产大概需要 1-3 年甚至更长的时间，发行人主要客户的认证流程及认证周期如下：

序号	过程概述	时间
1	公司从行业渠道或其他客户的介绍了解到客户有相关的需求	3 个月左右
2	公司相关人员接触客户，初步了解客户需求	
3	公司明确客户的具体需求，论证项目的商业价值，评估公司的能力和资源与项目的匹配性，确定项目，与客户表达合作意向并取得其初步同意	3 个月左右
4	公司研发技术人员根据客户具体需求选择原材料、研发产品配方、生产工艺等——根据初步研发成果试制初步产品——公司内部对试制的初步产品进行试验检测——根据检测结果对产品配方、生产工艺进行改性（这个过程可能反复多次）	3-6 月
5	公司内部检测初步符合客户要求的产品送至客户进行初步检测——客户初步检测并反馈——公司根据反馈结果对产品配方、生产工艺进行改进（这个过程可能反复多次）	3-6 月
6	初步确定的产品送至客户全球工程中心进行验证、客户进行现场考察等——根据客户反馈对配方、工艺进行改进（这个过程可能反复多次）——通过客户认证	6-12 月（如有需要下游零部件整体测试的，该过程所需时间可能更长）
7	进入客户合格供应商名单	1-3 月
8	签署框架协议（如有）	
9	客户开始下具体订单（合同）	根据客户实际情况有所不同
10	公司根据具体订单组织生产、销售	3 个月左右

序号	过程概述	时间
11	产能爬坡阶段（该阶段仍会有相应的客户检测、反馈、改进程序）	
12	成熟的量产阶段	

（2）公司产品牌号与目标客户存在对应关系

发行人的产品主要为定制化的改性塑料产品，不同的目标客户所需产品的特性存在差异，不同牌号的产品分别针对客户具体用途而开发，例如公司为史丹利百得专门研发了用于高端品牌得伟的电动工具外壳件的高性能改性尼龙 Pemaron260G6HI 系列产品，为创科集团专门研发了用于电动工具枪钻外壳的高性能改性尼龙 Pemaron260G6RE 系列产品等。在开始向这些厂商或其上游加工厂商供应原材料之前，公司为目标客户研发的材料需通过其测试、验证、评价等各项认证程序后，此类材料才会进入认可材料清单中。报告期内，公司主要通过产品牌号写入终端客户产品设计图或者进入其合格供应商采购平台清单等方式取得终端客户认证，终端客户向其上游加工厂商建议其采购公司该牌号产品。公司材料主要作为直接客户功能器件产品的组成部分向终端客户销售，进入产业链下游继续应用于终端客户产品生产。

经核查公司的产品牌号与目标客户存在对应关系，以报告期各类产品的销售金额前五的产品牌号对应的目标客户、终端产品用途及品牌说明如下：

①高性能改性尼龙

序号	牌号	目标客户	终端产品的具体部件	终端产品的品牌
1	PEMARON260G6HIYL21	史丹利百得	电动工具外壳件	得伟
2	PEMARON260G6HI91BK	史丹利百得	电动工具外壳件等	得伟
3	PEMARON260G6HIYL22	史丹利百得	电动工具外壳件等	得伟
4	PEMARON660G33LBK91	史丹利百得	电动工具小风扇 垫圈等精密部件	得伟
5	Pemaron260G6RE310	创科集团	电动工具枪钻外壳	Milwaukee
6	PEMARON260G3HIYL28	史丹利百得	电镐电锯外壳	得伟

②高性能改性聚酯

序号	产品名称	目标客户	终端产品的具体部件	终端产品的品牌
1	AUTRON600HIYL21	史丹利百得	电动工具外壳件等	得伟

序号	产品名称	目标客户	终端产品的具体部件	终端产品的品牌
2	AUTRON504BK93	史丹利百得	电池盒外壳	得伟
3	AUTRON90004	创科集团、必胜	吸尘器水箱	Hoover, Tineco
4	AUTRON860G402	苏泊尔	电压力锅, 电炸锅, 电熨斗等	苏泊尔, 赛博
5	AUTRON504YL21	史丹利百得	电动工具的电池盒外壳	得伟
6	Autron504 RE32	史丹利百得	电动工具电池盒外壳	工匠

③工程化聚烯烃

序号	产品名称	目标客户	终端产品的具体部件	终端产品的品牌
1	VENTRON560G6HIYL21	史丹利百得	电动工具外壳件	得伟
2	VENTRON520T6YL21	史丹利百得	工具箱外壳	得伟
3	Ventron520T1YL21	史丹利百得	吸尘器外壳等	得伟
4	VENTRON560G791	安波福	保险丝盒盖板	安波福合作的牌车
5	VENTRON50672	飞利浦	面条机壳体	飞利浦
6	Ventron560G4HS 91	长城汽车	保险杠支架	哈弗
7	VENTRON520T1HIBK93	史丹利百得	电动工具功能件	得伟
8	Ventron506BK92	史丹利百得	工具箱外壳	得伟
9	VENTRON520T203	飞利浦	面条机、切菜机	飞利浦

④色母及功能性母粒

序号	产品名称	目标客户	终端产品的具体部件	终端产品的品牌
1	B9-1008	安波福	连接器壳体	安波福合作的牌车
2	B7-4012	安波福	连接器壳体	安波福合作的牌车
3	B9-4001	安波福	连接器壳体	安波福合作的牌车
4	COLORON270029	Bissell	吸尘器滚刷	Bissell
5	COLORON830007	安波福	连接器壳体	安波福合作的牌车
7	Coloron490014	安波福	扎带	海尔曼合作车型
8	Coloron500018	创科集团	吸尘器壳体	TTI Hoover
9	B7-4008	安波福	连接器壳体	安波福合作的牌车

(3) 目标客户上游加工厂商客户以公司牌号产品为原材料生产的产成品均销往终端客户

经向主要上游加工商客户发函确认，目标客户上游加工商客户以公司牌号产品为原材料生产的产成品均销往终端客户。**2017 年至 2020 年**，经函证的产品牌号的销售金额 9,587.19 万元、12,667.82 万元、13,872.54 万元和 6,007.43 万元；占公司对上游加工厂商销售金额合计的比例分别为 64.91%、67.72%、73.25%和 72.89%。具体情况如下：

①函证客户及主要牌号列表

目标客户	函证的上游加工厂商客户名称	函证牌号
史丹利百得	江苏乾涌控股有限公司	PEMARON260G6HI91BK、PEMARON260G6HI01、PEMARON260G3HIBK93、PEMARON260G3HIYL28、PEMARON260G6HIYL21 等 31 个牌号
	苏州奔腾塑业有限公司	PEMARON260G0HIBK92、PEMARON260G6HIYL21、PEMARON260G6HIYL22、PEMARON260G3HIYL28、Pemaron660G33LBK91 等 90 个牌号
	浙江百力塑业有限公司	AUTRON504YL21、AUTRON504BK93、VENTRON560G6NC08、VENTRON560G6HIYL21、COLORON270022P 等 41 个牌号
	佛山市顺德区新力航塑料制品有限公司	AUTRON600HIYL21、VENTRON520T1HIBK93、VENTRON520T6YL21
	浙江龙铁精密塑业有限公司	AUTRON600HIBK92、PEMARON260G8HIBK92、Pemaron260G8HI02、AUTRON504BK93、PEMARON260G3HIBK93 等 22 个牌号
苏泊尔	绍兴协创塑胶有限公司	COLORON200012、PP-Y0052、AUTRON860G9WT02、AUTRON860G402、coloron370057T
	浙江百力塑业有限公司	AUTRON860G402、COLORON200012、coloron260031、AUTRON860G9WT02
创科集团	东莞誉诚实业有限公司	Pemaron260G6RE310
	苏州春菊电器有限公司	AUTRON90004、Coloron570026、Coloron500018、Coloron270055、Coloron970017 等 17 个牌号
	莱克电气股份有限公司	Autron90004、Coloron550023P、Coloron550007
	莱克电气绿能科技（苏州）有限公司	AUTRON90004
	东莞好景塑胶模具制造有限公司	Pemaron260G6RE310
必胜	苏州诚河清洁设备有限公司	COLORON290013、Coloron560005P、COLORON240022P、540007、570036P 等 41 个牌号
飞利浦	莱克电气股份有限公司	VENTRON50672、90179、PEMARON660G201、VENTRON520T203、VENTRON520T293 等 54 个牌号
	莱克电气绿能科技（苏州）有限公司	90178、Pemaron660G6 NC01、Ventron520T204、Pemaron260G8BK96、Pemaron260G894 等 12 个牌号

目标客户	函证的上游加工厂商客户名称	函证牌号
莱克电气	莱克电气股份有限公司	Ventron520T6 GY73、Pemaron660G6 GY73、Pemaron660G2GY73、Ventron520T6GY75、Pemaron660G2 GY71 等 24 个牌号
	莱克电气绿能科技（苏州）有限公司	Ventron520T6 WT012、Pemaron660G6 GY75、Pemaron660G2GY73、Ventron520T4 BK97、Ventron520T6GY75

②主要上游加工厂商客户的相关牌号的销售金额

目标客户	客户	2020 年	2019 年	2018 年	2017 年
史丹利百得	江苏乾涌控股有限公司	1,221.65	1,943.66	1,448.04	106.96
	苏州奔腾塑业有限公司	6,563.63	5,935.54	4,731.13	4,036.52
	浙江百力塑业有限公司	893.17	1,252.79	2,569.32	2,642.39
	佛山市顺德区新力航塑料制品有限公司	398.33	704.76	499.21	145.64
	浙江龙铁精密塑业有限公司	361.65	376.26	601.85	277.96
苏泊尔	浙江百力塑业有限公司	21.74	29.23	10.97	76.60
	绍兴协创塑胶有限公司	33.49	38.99	26.15	16.28
创科集团	东莞誉诚实业有限公司	1,419.51	913.46	216.77	0.22
	苏州春菊电器有限公司	1,093.25	908.71	607.91	795.27
	莱克电气股份有限公司	-	-	6.69	13.71
	莱克电气绿能科技（苏州）有限公司	-	-	0.13	-
	东莞好景塑胶模具制造有限公司	453.05	290.19	525.36	1.47
必胜	苏州诚河清洁设备有限公司	1,366.76	859.63	678.49	373.16
飞利浦	莱克电气股份有限公司	752.97	610.15	713.24	1,082.48
	莱克电气绿能科技（苏州）有限公司	28.20	3.94	4.28	-
莱克电气	莱克电气股份有限公司	3.73	4.78	14.93	18.53
	莱克电气绿能科技（苏州）有限公司	2.17	0.45	13.36	-
合计		14,613.32	13,872.54	12,667.82	9,587.19

③经函证产品牌号的销售金额占上游加工厂商销售金额的比例

目标客户	客户	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
史丹利百得	江苏乾涌控股有限公司	8.24%	10.26%	7.74%	0.72%
	苏州奔腾塑业有限公司	33.91%	31.34%	25.29%	27.33%

目标客户	客户	2020年1-6月	2019年	2018年	2017年
	浙江百力塑业有限公司	6.05%	6.62%	13.74%	17.89%
	佛山市顺德区新力航塑料制品有限公司	2.45%	3.72%	2.67%	0.99%
	浙江龙铁精密塑业有限公司	1.55%	1.99%	3.22%	1.88%
苏泊尔	浙江百力塑业有限公司	0.09%	0.15%	0.06%	0.52%
	绍兴协创塑胶有限公司	0.10%	0.21%	0.14%	0.11%
创科集团	东莞誉诚实业有限公司	5.50%	4.82%	1.16%	0.00%
	苏州春菊电器有限公司	5.37%	4.80%	3.25%	5.38%
	莱克电气股份有限公司	0.00%	0.00%	0.04%	0.09%
	莱克电气绿能科技（苏州）有限公司	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
	东莞好景塑胶模具制造有限公司	1.51%	1.53%	2.81%	0.01%
必胜	苏州诚河清洁设备有限公司	5.03%	4.54%	3.63%	2.53%
飞利浦	莱克电气股份有限公司	2.94%	3.22%	3.81%	7.33%
	莱克电气绿能科技（苏州）有限公司	0.13%	0.02%	0.02%	0.00%
莱克电气	莱克电气股份有限公司	0.03%	0.03%	0.08%	0.13%
	莱克电气绿能科技（苏州）有限公司	0.00%	0.00%	0.07%	0.00%
合计		72.89%	73.25%	67.72%	64.91%

发行人已在招股说明书“第六节、四、（三）、1、主要客户群体情况”中补充披露如下：

发行人的产品主要为定制化的改性塑料产品，不同的目标客户所需产品的特性存在差异，不同牌号的产品分别对应具体目标客户和具体用途，目标客户的上游加工厂商采购的公司产品也对应于相应目标客户的具体用途；因此，发行人销售给上游加工厂商的不同牌号产品分别可以对应于具体目标客户。

根据对主要的部分上游加工厂商的函证，报告期内，该等上游加工厂商以公司产品（包含报告期内对其销售的所有产品牌号）作为原材料所生产的产品均销售给相应的目标客户。

2、报告期内是否存在同一终端客户对应不同上游加工厂商的情况，如存在，说明变化的原因及合理性

报告期内存在同一终端客户对应不同上游加工厂商的情况。具体情况如下表

所示：

报告期内目标客户与上游加工厂商的对应情况如下：

(1) 史丹利百得与其上游加工厂商的对应情况

序号	2020 年		2019 年		2018 年度		2017 年度	
	上游加工厂商名称	家数	上游加工厂商名称	家数	上游加工厂商名称	家数	上游加工厂商名称	家数
1	江苏乾涌及其子公司	2	江苏乾涌及其子公司	2	江苏乾涌及其子公司	2	江苏乾涌及其子公司	3
2	浙江百力及其关联公司	1	浙江百力及其关联公司	1	浙江百力及其关联公司	1	浙江百力及其关联公司	1
3	铝泰工业股份有限公司	1	佛山市顺德区新力航塑料制品有限公司	1	浙江龙铁精密塑业有限公司	1	东莞市域中精密模具有限公司	1
4	佛山市顺德区新力航塑料制品有限公司	1	浙江龙铁精密塑业有限公司	1	佛山市顺德区新力航塑料制品有限公司	1	康平科技（苏州）股份有限公司	1
5	Technimark Reynosa LLC	1	康平科技（苏州）股份有限公司	1	东莞市域中精密模具有限公司	1	上海劲浪国际贸易有限公司	1
6	浙江龙铁精密塑业有限公司	1	铝泰工业股份有限公司	1	康平科技（苏州）股份有限公司	1	浙江龙铁精密塑业有限公司	1
7	康平科技（苏州）股份有限公司	1	MTD SOUTHWEST INC	1	铝泰工业股份有限公司	1	铝泰工业股份有限公司	1
8	常州市武进升越模塑有限公司	1	东莞市域中精密模具有限公司	1	东莞奇腾实业有限公司	1	Royal Technologies	1
9	苏州市永力塑胶有限公司	1	常州市武进升越模塑有限公司	1	ULTRATECH MOLD DESIGNMFG.CO.,LTD	1	ULTRATECH MOLD DESIGNMFG.CO.,LTD	1
10	Hana-Protech Moulding&Tools Pvt.Ltd.	1	TECHNIMARK REYNOSA LLC	1	苏州璟兴塑胶有限公司	1	东莞奇腾实业有限公司	1
11	其他公司	71	其他公司	71	其他公司	67	其他公司	58
合计	-	82	-	82	-	78	-	70

(2) 安波福与其上游加工厂商的对应情况

序号	2020 年度		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	上游加工厂商名称	家数	上游加工厂商名称	家数	上游加工厂商名称	家数	上游加工厂商名称	家数
1	长春化工（漳州）有限公司	1	上海聿联科技有限公司	1	苏州意华通讯接插件有限公司	1	苏州意华通讯接插件有限公司	1
2	上海聿联科技有限公司	1	长春化工（漳州）有限公司	1	无锡市大业电器有限公司	1	无锡市大业电器有限公司	1
3	苏州川鹏塑料有限公司	1	苏州远野汽车技术有限公司	1	-	-	-	-
4	宾时力精密模塑科技（上海）有限公司	1	苏州川鹏塑料有限公司	1	-	-	-	-

5	东莞邦拓塑胶五金有限公司	1	无锡市大业电器有限公司	1	-	-	-	-
	Brammer Magyarországi Kft.	1						
合计	-	6	-	5	-	2	-	2

(3) 飞利浦与其上游加工厂商的对应情况

序号	2020 年		2019 年		2018 年度		2017 年度	
	上游加工厂商名称	家数	上游加工厂商名称	家数	上游加工厂商名称	家数	上游加工厂商名称	家数
1	莱克电气股份有限公司	2	莱克电气股份有限公司	2	莱克电气股份有限公司	2	莱克电气股份有限公司	1
2	珠海三威注塑模具有限公司	1	珠海三威注塑模具有限公司	1	昆山市华胜塑胶机电有限公司	1	昆山市华胜塑胶机电有限公司	1
3	富裕注塑制模（珠海）有限公司	2	昆山市华胜塑胶机电有限公司	1	浙江月立电器有限公司	1	富裕注塑制模（珠海）有限公司	2
4	东江精创注塑（深圳）有限公司	1	富裕注塑制模（珠海）有限公司	2	富裕注塑制模（珠海）有限公司	2	浙江月立电器有限公司	1
5	共和精英塑胶五金制品（深圳）有限公司	1	浙江月立电器有限公司	1	珠海三威注塑模具有限公司	1	珠海三威注塑模具有限公司	1
6	莱克电气绿能科技（苏州）有限公司	1	珠海市英诚电子科技有限公司	1	珠海市英诚电子科技有限公司	1	珠海市英诚电子科技有限公司	1
7	珠海市英诚电子科技有限公司	1	PT.Selaras Citra Nusantara Perkasa	1	PT.Selaras Citra Nusantara Perkasa	1	创意塑胶工业（苏州）有限公司	1
8	东莞景欣塑胶制品有限公司	1	东莞景欣塑胶制品有限公司	1	创意塑胶工业（苏州）有限公司	1	共和精英塑胶五金制品（深圳）有限公司	1
9	珠海高新区日东实业有限公司	1	珠海高新区日东实业有限公司	1	富裕注塑制模（苏州）有限公司	1	PT.Selaras Citra Nusantara Perkasa	1
10	东泰精密模具（苏州）有限公司	1	佑东模具（深圳）有限公司	1	精英塑胶（珠海）有限公司	1	精英塑胶（珠海）有限公司	1

序号	2020 年		2019 年		2018 年度		2017 年度	
	上游加工厂商名称	家数	上游加工厂商名称	家数	上游加工厂商名称	家数	上游加工厂商名称	家数
11	其他公司	7	其他公司	10	其他公司	7	其他公司	5
合计	-	19	-	22	-	19	-	16

(4) 必胜与其上游加工厂商的对应情况

序号	2020 年度		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	上游加工厂商名称	家数	上游加工厂商名称	家数	上游加工厂商名称	家数	上游加工厂商名称	家数
1	苏州诚河清洁设备有限公司	1	苏州诚河清洁设备有限公司	1	苏州诚河清洁设备有限公司	1	苏州诚河清洁设备有限公司	1
2	-	-	-	-	莱克电气股份有限公司	1	莱克电气股份有限公司	1
合计	-	1	-	1	-	2	-	2

(5) 创科集团与其上游加工厂商的对应情况

序号	2020 年度		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	上游加工厂商名称	家数	上游加工厂商名称	家数	上游加工厂商名称	家数	上游加工厂商名称	家数
1	东莞誉诚实业有限公司	1	东莞誉诚实业有限公司	1	苏州春菊电器有限公司	1	苏州春菊电器有限公司	1
2	苏州春菊电器有限公司	1	苏州春菊电器有限公司	1	东莞好景塑胶模具制造有限公司	1	科沃斯机器人股份有限公司	1
3	科沃斯机器人股份有限公司	1	东莞好景塑胶模具制造有限公司	1	科沃斯机器人股份有限公司	1	苏州凯弘橡塑有限公司	1
4	东莞好景塑胶模具制造有限公司	1	宁波德昌电机制造有限公司	1	宁波德昌电机制造有限公司	1	莱克电气股份有限公司	1
5	志源塑胶制品(惠州)有限公司	1	志源塑胶制品(惠州)有限公司	1	东莞誉诚实业有限公司	1	苏州展翹电器有限公司	1
6	宁波德昌电机股份有限公司	1	DONG GUAN SHINE BRIGHT INDUSTRIAL COMPANY LIMITED	1	DONG GUAN SHINE BRIGHT INDUSTRIAL COMPANY LIMITED	1	金华春光橡塑科技股份有限公司	1
7	苏州展翹电器有限公司	1	珠海市英诚电子科技有限公司	1	苏州凯弘橡塑有限公司	1	东莞好景塑胶模具制造有限公司	1
8	东莞市桑华	1	苏州展翹电器	1	苏州展翹电器	1	苏州市利飞	1

序号	2020 年度		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	上游加工厂商名称	家数	上游加工厂商名称	家数	上游加工厂商名称	家数	上游加工厂商名称	家数
	塑胶五金有限公司		有限公司		有限公司		特电器有限公司	
9	DONG GUAN SHINE BRIGHT INDUSTRIAL COMPANY LIMITED	1	东莞市圣品塑胶五金制品有限公司	1	莱克电气股份有限公司	1	东莞誉铭电业科技有限公司	1
10	JETCROWN INDUSTRIAL(DONG GUAN) LTD.	1	苏州凯弘橡塑有限公司	1	东莞市圣品塑胶五金制品有限公司	1	张家港昊华国际货运代理有限公司	1
11	其他公司	12	其他公司	9	其他公司	9	其他公司	-
合计	-	22	-	19	-	19	-	10

(6) 奥托立夫与其上游加工厂商的对应情况

序号	2020 年度		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	上游加工厂商名称	家数	上游加工厂商名称	家数	上游加工厂商名称	家数	上游加工厂商名称	家数
1	上海肇民新材料科技股份有限公司	1	-	-	-	-	-	-
合计	-	1	-	-	-	-	-	-

(7) 莱克电气与其上游加工厂商的对应情况

序号	2020 年度		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	上游加工厂商名称	家数	上游加工厂商名称	家数	上游加工厂商名称	家数	上游加工厂商名称	家数
1	宁波格瑞塑业有限公司	1	宁波格瑞塑业有限公司	1	余姚市中硕塑料厂	1	吴江百程精密塑胶有限公司	1
2	-	-	-	-	宁波格瑞塑业有限公司	1	余姚市中硕塑料厂	1
3	-	-	-	-	吴江百程精密塑胶有限公司	1	-	-
合计	-	1	-	1	-	3	-	2

(8) 苏泊尔与其上游加工厂商的对应情况

序号	2020 年度		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	上游加工厂商名称	家数	上游加工厂商名称	家数	上游加工厂商名称	家数	上游加工厂商名称	家数
1	佛山市雄华五金电器有限公司	1	浙江百力及其关联公司	2	绍兴联润五金制品有限公司	1	浙江百力及其关联公司	2
2	杭州飞航模具科技有限公司	1	杭州飞航模具科技有限公司	1	杭州飞航模具科技有限公司	1	杭州飞航模具科技有限公司	1
3	浙江百力及其关联公司	2	绍兴联润五金制品有限公司	1	绍兴市鹏盛塑业有限公司	1	绍兴联润五金制品有限公司	1
4	绍兴联润五金制品有限公司	1	绍兴市鹏盛塑业有限公司	1	浙江百力及其关联公司	2	佛山市南海区平洲夏西雄华五金电器厂	1
5	杭州都拓科技有限公司	1	杭州都拓科技有限公司	1	佛山市南海区平洲夏西雄华五金电器厂	1	杭州都拓科技有限公司	1
6	绍兴市鹏盛塑业有限公司	1	佛山市奥利轩包装有限公司	1	杭州都拓科技有限公司	1	绍兴东龙塑业有限公司	1
7	宁波横河模具股份有限公司	1	余姚市沃森电器有限公司	1	余姚市沃森电器有限公司	1	绍兴市天鑫塑料制品有限公司	1
8	维尔斯电气（昆山）有限公司	1	维尔斯电气（昆山）有限公司	1	绍兴东龙塑业有限公司	1	杭州求实塑料包装厂	1
9	绍兴宝谊电器有限公司	1	佛山市南海区平洲夏西雄华五金电器厂	1	佛山市奥利轩包装有限公司	1	绍兴明智机械科技有限公司	1
10	余姚市沃森电器有限公司	1	绍兴东龙塑业有限公司	1	绍兴市天鑫塑料制品有限公司	1	-	-
11	其他公司	11	其他公司	13	其他公司	6	其他公司	-
合计	-	22	-	24	-	17	-	10

(9) 长城汽车与其上游加工厂商的对应情况

序号	2020 年度		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	上游加工厂商名称	家数	上游加工厂商名称	家数	上游加工厂商名称	家数	上游加工厂商名称	家数

序号	2020 年度		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	上游加工厂商名称	家数	上游加工厂商名称	家数	上游加工厂商名称	家数	上游加工厂商名称	家数
1	廊坊斗荣汽车配件有限公司	1	廊坊斗荣汽车配件有限公司	1	廊坊斗荣汽车配件有限公司	1	江苏和伟美科技发展有限公司	1
2	保定市艾彼塑业制造有限公司	1	曼德电子电器有限公司保定光电分公司	1	高阳县冀龙机械配件厂	1	廊坊斗荣汽车配件有限公司	1
3	曼德电子电器有限公司保定光电分公司	1	保定市艾彼塑业制造有限公司	1	保定市艾彼塑业制造有限公司	1	-	-
4	天津德迈特汽车零部件有限公司	1	高阳县冀龙机械配件厂	1	曼德电子电器有限公司保定光电分公司	1	-	-
5	高阳县冀龙机械配件厂	1	台州市黄岩赛伟模业有限公司	1	天津德迈特汽车零部件有限公司	1	-	-
6	台州市黄岩赛伟模业有限公司	1	-	-	浙江大豪车业有限公司	1	-	-
7	-	-	-	-	宁波仕康机械有限公司	1	-	-
8	-	-	其他公司	-	其他公司	-	其他公司	-
合计	-	6	-	5	-	7	-	2

注：科沃斯和英特曼无对应上游加工厂商

公司产品处于产业链上游，在形成最终应用产品前仍需要进一步甚至多步加工。从产业链来看，公司主营业务为改性塑料的研发、生产和销售，处于电动工具、汽车和家电等产业链中的前端原材料环节。江苏博云的直接客户为史丹利百得和创科集团等终端客户或其上游的注塑厂、零部件厂。公司的终端客户一般拥有较为严格的供应商准入制度；终端客户及其上游加工厂商在采购原材料时都会在合格供应商体系之中进行选择，终端客户及其上游加工厂商在进行采购时，根据产品价格、产能、产品质量和售后服务等选择最适当的供应商；终端客户根据实际情况可能会新增或更换上游加工厂商。因此可能会导致同一终端客户对应不同上游加工厂商的情况，同一终端客户的上游加工厂商在不同年度出现变化。报告期内同一终端客户对应不同上游加工厂商的情况具有合理性。

(二) 分类说明发行人产品直接销售给目标客户总部、境内子公司、上游加工厂商等的金额、占比以及家数情况，分析并说明报告期内对同一目标客户的各类公司销量及收入变化的原因、产品销售异同；报告期内新增较多目标客户上游加工商的原因及合理性，并结合主要上游加工商客户的设立时间、股权结构、主营业务、经营规模、与发行人及其关联方和目标客户及其经营决策层、业务经办人员的关系等，补充说明销售模式变化对发行人业务经营、与主要目标客户合作的持续性和稳定性的影响

1、分类说明发行人产品直接销售给目标客户总部、境内子公司、上游加工厂商等的金额、占比以及家数情况，分析并说明报告期内对同一目标客户的各类公司销量及收入变化的原因、产品销售异同

(1) 发行人产品直接销售给目标客户总部、境内子公司、上游加工厂商等的金额、占营业收入比例以及家数情况

报告期内，产品直接销售给目标客户总部、境内子公司、上游加工厂商等的金额、占营业收入比例以及家数情况如下表所示：

序号	客户名称	期间	总部 (含境外子公司)		中国境内子公司			上游加工厂商			合计	
			金额	占比	金额	占比	家数	金额	占比	家数	金额	占比
1	史丹利百得	2020年	3,887.68	8.54%	14,581.33	32.05%	2	13,768.14	30.26%	82	32,237.15	70.85%
		2019年	2,671.46	7.00%	12,574.60	32.96%	2	13,479.79	35.33%	82	28,725.84	75.29%
		2018年	3,677.25	9.52%	11,383.45	29.48%	2	13,646.73	35.34%	78	28,707.44	74.34%
		2017年	2,001.34	6.62%	8,650.94	28.62%	2	10,433.57	34.51%	70	21,085.86	69.75%
2	安波福	2020年	21.56	0.05%	1,905.22	4.19%	3	12.93	0.03%	6	1,939.72	4.26%
		2019年	23.46	0.06%	1,471.87	3.86%	3	10.85	0.03%	5	1,506.18	3.95%
		2018年	54.37	0.14%	1,649.07	4.27%	3	0.86	0.00%	2	1,704.31	4.41%
		2017年	56.52	0.00%	1,376.12	4.55%	4	2.02	0.01%	2	1,434.67	4.75%
3	飞利浦	2020年	-	0.00%	-	0.00%	-	1,307.17	2.87%	19	1,307.17	2.87%
		2019年	-	0.00%	-	0.00%	0	1,306.86	3.43%	24	1,306.86	3.43%
		2018年	-	0.00%	-	0.00%	0	1,569.29	4.06%	21	1,569.29	4.06%
		2017年	-	0.00%	-	0.00%	0	2,172.47	7.19%	18	2,172.47	7.19%
4	科沃斯	2020年	144.33	0.32%	90.58	0.20%	1	0.49	0.00%	2	235.39	0.52%
		2019年	60.91	0.16%	-	0.00%	0	-	0.00%	0	60.91	0.16%

序号	客户名称	期间	总部 (含境外子公司)		中国境内子公司			上游加工厂商			合计	
			金额	占比	金额	占比	家数	金额	占比	家数	金额	占比
		2018 年	0.28	0.00%	-	0.00%	0	-	0.00%	0	0.28	0.00%
		2017 年	0.03	0.00%	-	0.00%	0	-	0.00%	-	0.03	0.00%
5	莱克电气	2020 年	3.73	0.01%	2.17	0.00%	1	1.75	0.00%	1	7.66	0.02%
		2019 年	4.78	0.01%	0.45	0.00%	1	3.03	0.01%	1	8.26	0.02%
		2018 年	14.93	0.04%	13.36	0.03%	1	13.15	0.03%	3	41.44	0.11%
		2017 年	18.53	0.06%	-	0.00%	0	20.18	0.07%	2	38.71	0.13%
6	苏泊尔	2020 年	710.71	1.56%	110.86	0.24%	1	368.30	0.81%	22	1,189.87	2.62%
		2019 年	640.44	1.68%	182.32	0.48%	1	300.65	0.79%	24	1,123.41	2.94%
		2018 年	599.58	1.55%	137.55	0.36%	1	261.60	0.68%	17	998.73	2.59%
		2017 年	507.91	1.68%	58.85	0.19%	1	239.25	0.79%	10	806.01	2.67%
7	必胜	2020 年	-	0.00%	-	0.00%	-	1,366.76	3.00%	1	1,366.76	3.00%
		2019 年	-	0.00%	-	0.00%	0	859.63	2.25%	1	859.63	2.25%
		2018 年	-	0.00%	-	0.00%	0	722.69	1.87%	2	722.69	1.87%
		2017 年	-	0.00%	-	0.00%	0	505.19	1.67%	2	505.19	1.67%
8	长城汽车	2020 年	-	0.00%	-	0.00%	-	277.30	0.61%	6	277.30	0.61%
		2019 年	-	0.00%	1.27	0.00%	1	395.69	1.04%	5	396.97	1.04%
		2018 年	14.60	0.04%	-	0.00%	0	398.16	1.03%	7	412.76	1.07%
		2017 年	-	0.00%	-	0.00%	0	182.53	0.60%	2	182.53	0.60%
9	英特曼	2020 年	-	0.00%	40.78	0.09%	1	-	0.00%	-	40.78	0.09%
		2019 年	-	0.00%	38.74	0.10%	1	-	0.00%	0	38.74	0.10%
		2018 年	-	0.00%	41.57	0.11%	1	-	0.00%	0	41.57	0.11%
		2017 年	-	0.00%	40.47	0.13%	1	-	0.00%	-	40.47	0.13%
10	创科集团	2020 年	-	0.00%	-	0.00%	-	5,093.25	11.19%	22	5,093.25	11.19%
		2019 年	-	0.00%	-	0.00%	0	2,581.12	6.77%	19	2,581.12	6.77%
		2018 年	-	0.00%	-	0.00%	0	2,093.45	5.42%	19	2,093.45	5.42%
		2017 年	-	0.00%	-	0.00%	0	1,214.39	4.02%	10	1,214.39	4.02%
11	奥托立夫	2020 年	-	0.00%	-	0.00%	-	79.78	0.18%	1.00	79.78	0.18%
		2019 年	-	0.00%	-	0.00%	0	-	0.00%	0	-	0.00%
		2018 年	-	0.00%	-	0.00%	0	-	0.00%	0	-	0.00%
		2017 年	-	0.00%	-	0.00%	0	-	0.00%	0	-	0.00%
上述目标		2020 年	4,768.00	10.48%	16,730.95	36.77%	9	22,275.88	48.96%	162	43,774.83	96.21%

序号	客户名称	期间	总部 (含境外子公司)		中国境内子公司			上游加工厂商			合计	
			金额	占比	金额	占比	家数	金额	占比	家数	金额	占比
客户合计		2019年	3,401.05	8.91%	14,269.25	37.40%	9	18,937.62	49.64%	161	36,607.92	95.95%
		2018年	4,361.01	11.29%	13,225.01	34.25%	8	18,705.93	48.44%	149	36,291.94	93.99%
		2017年	2,584.34	8.55%	10,126.38	33.50%	8	14,769.59	48.86%	116	27,480.31	90.90%

注：1、科沃斯为公司的目标客户，同时为创科集团的上游加工厂商；2、莱克电气为公司目标客户，同时为创科集团、飞利浦、必胜等公司的上游加工厂商。

如上表所示，公司对目标客户及其上游加工厂商的销售收入根据客户的具体情况而不同。公司对史丹利百得及其上游加工厂商的销售收入主要由其境内子公司和上游加工厂商构成，公司对史丹利百得总部（含境外子公司）的销售收入占比相对较低。公司对安波福及其上游加工厂商的收入主要由其境内子公司和上游加工厂商构成，公司对安波福总部（含境外子公司）的收入占比相对较低。公司未对飞利浦、必胜、创科集团、奥托立夫及其子公司形成直接销售收入；公司源自上述公司的收入主要由对其上游加工厂商的销售构成。公司对科沃斯的收入均为对其总部的销售收入。对莱克电气、苏泊尔及其上游加工厂商的收入主要由对其总部和上游加工厂商的收入构成，对其境内子公司销售相对较少。公司对长城汽车及其上游加工厂商的收入主要由对其上游加工厂商的销售构成，对其总部及境内子公司销售相对较少。公司对英特曼的收入均为对其境内子公司的销售收入。

（2）分析并说明报告期内对同一目标客户的各类公司销量及收入变化的原因、产品销售异同

报告期内，发行人对同一目标客户的各类公司销量、收入的变化如下：

①报告期内，发行人对史丹利百得总部（含境外子公司）、境内子公司及其上游加工厂商的收入、销量情况如下：

单位：万元、吨

公司类型	项目	2020年	2019年	2018年	2017年
总部(含境外子公司)	收入	3,887.68	2,671.46	3,677.25	2,001.34
	销量	1,831.70	1,025.35	1,331.07	824.07
境内子公司	收入	14,581.33	12,574.60	11,383.45	8,650.94
	销量	6,887.86	5,121.61	4,707.69	3,989.39

上游加工厂商	收入	13,768.14	13,479.79	13,646.73	10,433.57
	销量	7,029.28	6,044.10	5,814.92	4,914.29

2017年至**2020**年，公司对史丹利百得总部（含境外子公司）的销售收入及销量总体呈上升趋势，2019年下降主要是对墨西哥百得和捷克百得的收入出现下滑；公司对史丹利百得境内子公司的销售收入及销量呈上升趋势；公司对史丹利百得上游加工厂商销售收入及销量总体呈上升趋势，2019年收入金额略有减少，主要原因对上游加工厂商销售的产品平均价格有所下降。史丹利百得为电动工具行业的龙头厂商，行业地位较高，经营情况和财务状况良好。根据史丹利百得年度报告，史丹利百得2017年至2019年工具及存储业务实现营业收入分别为88.62亿美元、98.14亿美元和110.62亿美元，呈上升趋势。受益于下游客户的业绩增长及双方合作的不断深入，2017年至2019年，公司对史丹利百得及其上游加工厂商的销售合计呈上升趋势。2020年，发行人对史丹利百得及其上游加工厂商的营业收入分别为**18,469.01**万元和**13,768.14**万元，**较上年呈上升趋势**。

②报告期内，发行人对安波福总部（含境外子公司）、境内子公司及其上游加工厂商的收入、销量情况如下：

单位：万元、吨

公司类型	项目	2020年	2019年	2018年	2017年
总部（含境外子公司）	收入	21.56	23.46	54.37	56.52
	销量	5.54	6.01	17.04	16.91
境内子公司	收入	1,905.22	1,471.87	1,649.07	1,376.12
	销量	993.02	653.58	660.89	580.30
上游加工厂商	收入	12.93	10.85	0.86	2.02
	销量	2.53	2.08	0.23	0.5

发行人对安波福的销售主要为对其境内子公司的销售，对总部（含境外子公司）、上游加工厂商的销量及收入均相对较少。报告期内，公司对安波福境内子公司的收入及销量总体出现一定波动，其中2019年销量及收入略有下滑，主要是因海尔曼太通（无锡）电器配件有限公司的汽车线束紧固件项目更改原材料，公司部分色母粒产品销售下滑。汽车行业近两年出现了一定波动，安波福2019年业绩同比下滑0.54%。但作为自动驾驶全球龙头之一，安波福2019年的业绩仍好于整车市场表现。报告期内，发行人对安波福及其上游加工厂商的销量及收入

整体未出现下降趋势。2020 年，发行人对安波福及其上游加工厂商的营业收入分别为 **1,926.79** 万元和 **12.93** 万元，**较上年呈上升趋势**。

③报告期内，发行人对飞利浦总部（含境外子公司）、境内子公司及其上游加工厂商的收入、销量情况如下：

单位：万元、吨

公司类型	项目	2020 年	2019 年	2018 年	2017 年
上游加工厂商	收入	1,307.17	1,306.86	1,569.29	2,172.47
	销量	814.40	856.76	1,089.99	1,461.12

报告期内，公司对飞利浦总部（含境外子公司）、境内子公司无销售，均为对其上游加工厂商的销售。公司对飞利浦上游加工厂商销售的产品主要用于生产小家电产品；2017 年至 2019 年，公司对其上游加工厂商的销售收入及销量呈下降趋势；主要原因是飞利浦的小家电业务收入并未出现增长，根据其年报披露，2017 年至 2019 年，其小家电业务收入分别为 23 亿、22 亿和 23 亿欧元；飞利浦加快往医疗健康领域技术供应商转型的步伐，在其 2019 年第四季度财报中披露，将考虑再次出售旗下部分家电业务；公司作为原材料供应商，其上游加工厂商采购需求的减少导致公司对其销售收入及销量的下降。2020 年，发行人对飞利浦上游加工厂商的营业收入为 **1,307.17** 万元，**较上年略有上升**。

④报告期内，发行人对科沃斯总部（含境外子公司）、境内子公司及其上游加工厂商的收入、销量情况如下：

单位：万元、吨

公司类型	项目	2020 年	2019 年	2018 年	2017 年
总部（含境外子公司）	收入	144.33	60.91	0.28	0.03
	销量	51.30	19.5	0.10	0.03
境内子公司	收入	90.58	-	-	-
	销量	32.70	-	-	-
上游加工厂商	收入	0.49	-	-	-
	销量	0.20	-	-	-

公司对科沃斯的销售均为对其总部的销售，公司产品主要用于科沃斯吸尘器的零部件，科沃斯是全球知名的服务机器人制造商之一，报告期内业绩良好，公司对科沃斯的销售收入和销量呈上升趋势。2020 年，发行人对科沃斯**及其上游**

加工厂商的营业收入为 **234.91 万元和 0.49 万元**，呈上升趋势。

同时，科沃斯为目标客户创科集团的上游加工厂商，公司对科沃斯的销售收入按照产品最终用途分别计入对科沃斯的销售收入和对创科集团上游加工厂商的销售收入。

⑤报告期内，发行人对莱克电气总部（含境外子公司）、境内子公司及其上游加工厂商的收入、销量情况如下：

单位：万元、吨

公司类型	项目	2020 年	2019 年	2018 年	2017 年
总部（含境外子公司）	收入	3.73	4.78	14.93	18.53
	销量	1.75	1.5	6.09	9.98
境内子公司	收入	2.17	0.45	13.36	0.00
	销量	1.27	0.33	13.00	0.00
上游加工厂商	收入	1.75	3.03	13.15	20.18
	销量	0.55	0.95	6.93	11.00

公司对莱克电气的销售产品主要用于莱克净水机的零部件，莱克电气的主营业务为高端家居清洁健康电器的设计、研发、制造和销售。报告期内，莱克电气作为目标客户对发行人的采购量及采购金额相对较小，对发行人经营业绩影响不大。2020 年，发行人对莱克电气及其上游加工厂商的营业收入分别为 **5.90 万元** 和 **1.75 万元**，合计金额较去年略有下降。

同时，莱克电气及其子公司为创科集团、飞利浦、必胜等目标客户的上游加工厂商，公司对莱克电气及其子公司的销售收入按照产品最终用途分别计入对莱克电气的收入和对创科集团、飞利浦、必胜等目标客户上游加工厂商的销售收入。

⑥报告期内，发行人对苏泊尔总部（含境外子公司）、境内子公司及其上游加工厂商的收入、销量情况如下：

单位：万元、吨

公司类型	项目	2020 年	2019 年	2018 年	2017 年
总部（含境外子公司）	收入	710.71	640.44	599.58	507.91
	销量	574.56	509.84	504.39	434.45
境内子公司	收入	110.86	182.32	137.55	58.85
	销量	87.92	144.63	105.06	37.16

上游加工厂商	收入	368.30	300.65	261.60	239.25
	销量	264.56	209.66	194.23	177.31

2017年至2019年，公司对苏泊尔总部（含境外子公司）、境内子公司及其上游加工厂商的销售收入和销量均呈现上升趋势。公司对苏泊尔销售的产品主要用于其小家电产品，2017年至2019年，苏泊尔业务稳步增长，各期收入分别为141.87亿元、178.51亿元和198.53亿元；随着发行人与苏泊尔合作的逐步加深，公司对其及其上游加工厂商的销售持续稳定增长。2020年，发行人对苏泊尔及其上游加工厂商的营业收入分别为**821.57万元**和**368.30万元**，**合计金额较上年呈上升趋势**。

⑦报告期内，发行人对必胜总部（含境外子公司）、境内子公司及其上游加工厂商的收入、销量情况如下：

单位：万元、吨

公司类型	项目	2020年	2019年	2018年	2017年
上游加工厂商	收入	1,366.76	859.63	722.69	505.19
	销量	428.76	256.58	267.52	288.02

报告期内，公司对必胜及其子公司未直接销售，均为对其上游加工厂商的销售。必胜为北美的吸尘器领先品牌；2017年至2019年，公司对必胜的销量略有下滑，销售收入呈持续上升趋势。2020年，发行人对必胜上游加工厂商的营业收入为**1,366.76万元**，**较上年呈上升趋势**。

⑧报告期内，发行人对长城汽车总部（含境外子公司）、境内子公司及其上游加工厂商的收入、销量情况如下：

单位：万元、吨

公司类型	项目	2020年	2019年	2018年	2017年
总部(含境外子公司)	收入	0.00	0.00	14.60	0.00
	销量	0.00	0.00	11.28	0.50
境内子公司	收入	0.00	1.27	0.00	0.00
	销量	0.00	1.00	0.00	0.00
上游加工厂商	收入	277.30	395.69	398.16	182.53
	销量	207.20	294.05	294.83	186.05

报告期内，发行人对长城汽车及其上游加工厂商的销售主要为对其上游加工

厂商的销售；2017年至2019年，公司对长城汽车的上游加工厂商销售收入和销量总体呈上升趋势，其中，2019年较上一年基本持平。自2016年开始合作以来，公司与长城汽车及其上游加工厂商的合作逐步加深，虽然受汽车行业波动等因素的影响，但公司对其销售收入和数量总体仍呈现逐步增长趋势。2020年，发行人对长城汽车上游加工厂商的营业收入为**277.30**万元，**较上年略有下降**。

⑨报告期内，发行人对英特曼总部（含境外子公司）、境内子公司及其上游加工厂商的收入、销量情况如下：

单位：万元、吨

公司类型	项目	2020年	2019年	2018年	2017年
境内子公司	收入	40.78	38.74	41.57	40.47
	销量	9.75	9.35	9.86	9.7

报告期内，发行人对英特曼及其上游加工厂商的销售均为对其境内子公司的销售。英特曼为电源转换器、开关及其他专用电工设备研发和生产的国际电工企业，主要市场为欧洲和中国；报告期内，公司对其销售规模相对较小，收入和销量基本持平。2020年，发行人对英特曼的营业收入为**40.78**万元。

⑩报告期内，发行人对创科集团总部（含境外子公司）、境内子公司及其上游加工厂商的收入、销量情况如下：

单位：万元、吨

公司类型	项目	2020年	2019年	2018年	2017年
上游加工厂商	收入	5,093.25	2,581.12	2,093.45	1,214.39
	销量	2,745.23	1,285.43	1,024.31	551.34

报告期内，发行人对创科集团及其上游加工厂商的销售均为对其上游加工厂商的销售。报告期内，公司对其上游加工厂商销售收入和销量持续快速增长，主要是由于自2015年公司与创科集团开始合作以来，合作关系不断加深。创科集团为全球电动工具行业的龙头企业之一，2017年至2019年创科集团电动工具的营业收入持续增长，分别为51.38亿美元、60.10亿美元和67.92亿美元，其业务的快速增长有利于发行人对其销售收入和数量的快速增长。2020年，发行人对创科集团上游加工厂商的营业收入为**5,093.25**万元，**较去年大幅上升**。

⑪报告期内，发行人对奥托立夫总部（含境外子公司）、境内子公司及其上

游加工厂商的收入、销量情况如下：

单位：万元、吨

公司类型	项目	2020 年	2019 年	2018 年	2017 年
上游加工厂商	收入	79.78	-	-	-
	销量	40.10	-	-	-

报告期内，发行人对奥托立夫及其上游加工厂商的销售均为对其上游加工厂商的销售。奥托立夫为知名汽车安全系统供应商，公司于 2020 年进入其供应链体系，已经开始小批量供货，报告期内对其销售金额较小。奥托立夫是全球最大的安全气囊生产厂家，2017 年至 2019 年安全气囊产品及其他营业收入分别为 53.42 亿美元、56.99 亿美元和 56.76 亿美元。2020 年，发行人对奥托立夫上游加工厂商的营业收入为 79.78 万元。

报告期内，发行人向同一目标客户的各类公司销售的产品内容具体如下（下表中，销售内容 P 指高性能改性尼龙、A 指高性能改性聚酯、V 指工程化聚烯烃、C 指色母粒及功能性母粒。）：

总部					
序号	客户名称	2020 年度	2019 年度	2018 年度	2017 年度
1	史丹利百得	P、A、V	P、A、V	P、A	P、A、V
2	安波福	-	C	V、C	V、C
3	飞利浦	-	-	-	-
4	科沃斯	P	P	P	A
5	莱克电气	P	P、V	P、V	P、V
6	苏泊尔	A、V、C	A、V、C	A、V、C	A、V、C
7	必胜	-	-	-	-
8	长城汽车	-	-	V	A
9	英特曼	-	-	-	-
10	创科集团	-	-	-	-
11	奥托立夫	-	-	-	-
境内子公司					
序号	客户名称	2020 年度	2019 年度	2018 年度	2017 年度
1	史丹利百得	P、A、V、C	P、A、V、C	P、A、V、C	P、A、V、C
2	安波福	P、A、V、C	P、A、V、C	P、A、V、C	P、A、V、C

3	飞利浦	-	-	-	-
4	科沃斯	-	-	-	-
5	莱克电气	V	V	V	-
6	苏泊尔	A、V、C	A、V、C	A、V、C	A、V、C
7	必胜	-	-	-	-
8	长城汽车	-	V	-	-
9	英特曼	C	C	A、C	C
10	创科集团	-	-	-	-
11	奥托立夫	-	-	-	-
上游加工厂商					
序号	客户名称	2020 年度	2019 年度	2018 年度	2017 年度
1	史丹利百得	P、A、V、C	P、A、V、C	P、A、V、C	P、A、V、C
2	安波福	C	A、C	A、C	A、C
3	飞利浦	P、A、V、C	P、A、V、C	P、A、V、C	P、A、V、C
4	科沃斯	-	-	-	-
5	莱克电气	P	P	P、V	P、V
6	苏泊尔	A、V、C	A、V、C	A、V、C	A、V、C
7	必胜	P、C	P、C	P、A、C	P、A、C
8	长城汽车	A、V	A、V	A、V	A、V
9	英特曼	-	-	-	-
10	创科集团	P、A	P、A	P、A、C	P、A、C
11	奥托立夫	P	-	-	-

如上表所示，发行人目标客户所处的应用领域不同，史丹利百得产品应用领域主要为电动工具行业，安波福、长城汽车、奥托立夫主要为汽车及零部件行业，飞利浦、苏泊尔和必胜主要为家电行业，科沃斯和莱克电器主要为电动工具和家电行业，创科集团为电动工具行业，英特曼为电子电气行业。客户根据自身的发展战略、市场需求和产品结构，确定采购原材料品种。公司向其及其上游加工厂商销售的具体产品内容也相应存在差异。报告期内，发行人对同一目标客户的总部（含境外子公司）、境内子公司及上游加工厂商销售的具体产品内容变化不大。

2、报告期内新增较多目标客户上游加工商的原因及合理性，并结合主要上游加工商客户的设立时间、股权结构、主营业务、经营规模、与发行人及其关联方和目标客户及其经营决策层、业务经办人员的关系等，补充说明销售模式变化对发行人业务经营、与主要目标客户合作的持续性和稳定性的影响。

(1) 报告期内新增较多目标客户上游加工商的原因及合理性

报告期内，新增客户大部分为目标客户或其上游加工厂商，具体情况如下表所示：

单位：万元

序号	客户	2020 年度		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
		新增客户数量	收入金额	新增客户数量	收入金额	新增客户数量	收入金额	新增客户数量	收入金额
1	史丹利百得的上游加工厂商	52	2,171.38	48	1,333.05	42	906.11	28	394.90
2	安波福的子公司	1	11.85	-	-	1	0.03	-	-
	安波福的上游加工厂商	7	12.93	5	10.85	2	0.86	2	2.02
3	飞利浦的上游加工厂商	6	150.26	8	84.71	5	38.22	3	28.74
5	莱克电气的上游加工厂商	1	1.75	1	3.03	1	5.82	-	-
6	苏泊尔的上游加工厂商	19	275.15	19	186.31	11	166.64	4	64.13
8	长城汽车	-	-	1	1.27	1	14.60	-	-
	长城汽车的上游加工厂商	6	277.30	5	395.69	7	398.16	1	31.06
10	创科集团的上游加工厂商	12	2,798.61	11	1,333.53	11	531.04	3	3.28
11	奥托立夫的上游加工厂商	1	79.78	-	-	-	-	-	-
12	其他客户	47	1,011.74	30	514.86	36	326.74	35	172.64
合计		96	6,790.76	152	3,863.31	117	2,388.22	76	696.77

公司以进入目标客户的供应链体系为基础，在产品、技术及服务等各方面获得其认可并形成合作的基础上，进一步寻求与目标客户的上游加工厂商的合作机会作为公司的市场发展策略。公司的目标客户会对发行人的设计研发能力、生产制造能力、质量控制能力、成本控制能力、供货规模及反应速度等进行严格的考察及全面的认证，公司通过目标客户的认证后，进入目标客户的供应链体系。因公司进入了目标客户的供应链体系，在设计研发能力、生产制造能力、质量控制能力、成本控制能力、供货规模及反应速度等方面能满足其对供应商的要求；公

司目标客户会向其上游的加工厂商推荐公司，公司经与上游加工厂商沟通后，双方协商确定合作关系；客户根据其具体需求向公司下达相应的产品订单。故进入目标客户的供应商体系为公司新客户的开发奠定了重要基础。报告期内新增客户大部分为目标客户或其上游加工厂商，占新增客户收入的比例分别为 75.22%、86.32%、86.67%和 **85.10%**，其中对史丹利百得和创科集团的上游加工厂商的实现收入增长较多，符合发行人实际情况。

（2）结合主要上游加工商客户的设立时间、股权结构、主营业务、经营规模、与发行人及其关联方和目标客户及其经营决策层、业务经办人员的关系等，补充说明销售模式变化对发行人业务经营、与主要目标客户合作的持续性和稳定性的影响

①报告期内，主要上游加工厂商客户的设立时间、股权结构、主营业务、经营规模、与发行人及其关联方和目标客户及其经营决策层、业务经办人员的关系等情况

A、江苏乾涌控及其子公司

a、江苏乾涌控股有限公司

名称	江苏乾涌控股有限公司
设立时间	2001/3/29
股权结构	郑文涌 75.00%；周家娣 25.00%
主营业务	研发、生产销售：塑料制品、模具、水泵、电动工具、新型电子元器件等
经营规模	注册资本 10,000 万元人民币
与发行人及其关联方的关系	发行人为该公司塑胶原料的主要供应商之一，该公司与发行人不存在关联关系
和目标客户及其经营决策层、业务经办人员的关系	公司与发行人的目标客户及其经营决策层、业务经办人员不存在关联关系

b、苏州奔腾塑业有限公司

名称	苏州奔腾塑业有限公司
设立时间	2004/12/8
股权结构	江苏乾涌控股有限公司 75.00%；香港荣宝雨投资有限公司 25.00%
主营业务	制造和销售塑料产品；电动工具、水泵等成品组装等

经营规模	注册资本 3,000 万元人民币
与发行人及其关联方的关系	发行人为该公司塑胶原料的主要供应商之一，该公司与发行人不存在关联关系
和目标客户及其经营决策层、业务经办人员的关系	公司与发行人的目标客户及其经营决策层、业务经办人员不存在关联关系

c、Rongboyu (Manila) Co., Ltd.

名称	Rongboyu (Manila) Co., Ltd.
设立时间	2014/2/28
股权结构	-
主营业务	生产非金属制品模具、冲裁模、精密型腔及模具标准件等
经营规模	分配资本为 119,002,889 菲律宾比索
与发行人及其关联方的关系	发行人为该公司塑胶原料的供应商，该公司与发行人不存在关联关系。
和目标客户及其经营决策层、业务经办人员的关系	该公司与目标客户及其经营决策层、业务经办人员不存在关联关系。

d、荣宝雨（越南）有限公司

名称	荣宝雨（越南）有限公司
设立时间	2019/11/4
股权结构	-
主营业务	生产非金属制品模具、冲裁模、精密型腔及模具标准件等
经营规模	100 万美元
与发行人及其关联方的关系	发行人为该公司塑胶原料的供应商，该公司与发行人不存在关联关系。
和目标客户及其经营决策层、业务经办人员的关系	该公司与目标客户及其经营决策层、业务经办人员不存在关联关系。

B、莱克电气及其子公司

a、莱克电气股份有限公司

名称	莱克电气股份有限公司
设立时间	2001/12/26
股权结构	莱克（苏州）投资有限公司 36.63%；GOLDVAC TRADING LIMITED 28.00%；倪祖根 16.33%；苏州立达投资有限公司 3.59%；闵耀平 2.49%；香港中央结算有限公司 0.95%；周华明 0.26%；全国社保基金四零四组合 0.21%；京福资产管理有限公司-京福多策略私募基金 1 号 0.15%

主营业务	高端家居清洁健康电器的设计、研发、制造和销售
经营规模	注册资本 40,100 万元人民币
与发行人及其关联方的关系	发行人为该公司塑胶原料的供应商，该公司与发行人不存在关联关系。
和目标客户及其经营决策层、业务经办人员的关系	该公司与发行人的目标客户及其经营决策层、业务经办人员不存在关联关系

b、莱克电气绿能科技（苏州）有限公司

名称	莱克电气绿能科技（苏州）有限公司
设立时间	2010/12/24
股权结构	莱克电气股份有限公司 95.00%，苏州金莱克家用电器有限公司 5%
主营业务	农业、林业、园林机械、机具新技术设备、清洁器具、厨房器具及其他小电器及相关零配件的研发、制造、销售、租赁及售后服务
经营规模	注册资本 48,000 万元人民币
与发行人及其关联方的关系	发行人为该公司塑胶原料的供应商，该公司与发行人不存在关联关系。
和目标客户及其经营决策层、业务经办人员的关系	该公司与目标客户及其经营决策层、业务经办人员不存在关联关系。

C、浙江百力及其关联公司

a、浙江百力塑业有限公司

名称	浙江百力塑业有限公司
设立时间	2001/12/20
股权结构	田伯根 65.00%；祝爱芬 35.00%
主营业务	加工或制造塑料制品、电动工具、金属制品等
经营规模	注册资本 1000 万元人民币
与发行人及其关联方的关系	发行人为该公司塑胶原料的主要供应商之一，该公司与发行人不存在关联关系。
和目标客户及其经营决策层、业务经办人员的关系	该公司与目标客户及其经营决策层、业务经办人员不存在关联关系。

b、绍兴协创塑业有限公司

名称	绍兴协创塑业有限公司
设立时间	2016/09/29
股权结构	田伯根 51.00%；祝爱芬 49.00%

主营业务	塑胶制品、塑料制品的生产、加工；电动工具、金属制品、电器、弹簧、冲件；货物进出口
经营规模	注册资本 500 万元人民币
与发行人及其关联方的关系	发行人为该公司塑胶原料的主要供应商之一，该公司与发行人不存在关联关系。
和目标客户及其经营决策层、业务经办人员的关系	该公司与发行人的目标客户及其经营决策层、业务经办人员不存在关联关系。

D、东莞誉诚实业有限公司

名称	东莞誉诚实业有限公司
设立时间	2013/10/22
股权结构	誉诚实业（香港）有限公司 100.00%
主营业务	生产和销售塑胶制品、模具、电子电器产品等
经营规模	注册资本 5,800 万港元
与发行人及其关联方的关系	发行人为该公司塑胶原料的主要供应商之一，该公司与发行人不存在关联关系。
和目标客户及其经营决策层、业务经办人员的关系	该公司与发行人的目标客户及其经营决策层、业务经办人员不存在关联关系。

②补充说明销售模式变化对发行人业务经营、与主要目标客户合作的持续性和稳定性的影响

2017 年至 2020 年，公司来自新增客户的收入分别为 696.77 万元、2,388.22 万元、3,863.31 万元和 1,792.94 万元，新增客户大部分为目标客户的上游加工厂商。报告期发行人对全部均采用直销模式，销售模式没有变化。发行人与主要目标客户建立了长期稳定的合作关系，合作具有持续性和稳定性。

公司目标客户主要为各行业领先的跨国企业，其对供应商的研发技术能力、生产制造能力、工艺流程、管理水平、产品质量及其稳定性等方面有较为严格的要求，这些客户对上游供应商的遴选和认证周期一般漫长而严格，一旦确立业务合作关系，即形成相互依存、共同发展的长期战略合作格局。

目标客户的上游加工厂商与发行人同为目标客户供应链体系内的企业，发行人的主要目标客户史丹利百得、创科集团等均存在大量的上游加工厂商，公司自与上述目标客户开始合作以来，与发行人合作的上游加工厂商数量及合作规模均不断增加，公司与目标客户的合作也因此不断加深。因此，发行人与其上游加工厂商的合作有利于进一步增强发行人与目标客户的合作关系，不会对发行人业务

经营、与目标客户合作的持续性和稳定性产生不利影响。

(三) 补充说明报告期内退出客户情况，包括退出客户数量及对应收入金额、占比，是否存在因产品质量问题、产品价格调整、产品技术迭代等问题造成客户终止合作情形

报告期内客户退出情况如下：

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度	2017 年度
退出客户数量（家）	14	14	14	44
当年退出客户上年收入（万元）	246.62	201.67	391.75	708.14
退出客户上年收入占上年营业收入比例	0.65%	0.52%	1.30%	2.61%

注：退出客户指相比 2016 年而言退出且退出后报告期内不再产生收入的客户，其中 2017 年的上一年（2016 年）数据未经审计。

报告期内客户退出的主要原因包括：（1）公司一直处于成长发展期，产能利用率保持在较高的水平，人力及技术资源有限，发行人相对更注重对现有主要客户需求的深度挖掘，不断进行技术研发、工艺改进，维护现有主要客户并配合主要客户进行新产品研发试制，不断提升对现有主要客户的销售金额，因此如果客户总采购量较小且不是目标客户或者其上游加工厂商，公司可能会选择优先服务及供应主要客户，因此退出部分规模较小或订单量少的客户；（2）由于下游客户的自身的业务安排，由其相关的其他公司承接业务；（3）客户的结算周期、信用政策等不符合公司要求，公司主动放弃与该客户继续合作；（4）公司专注于较高技术含量和高附加值的定制化产品的研发、生产和销售，随着业务规模的逐步扩大，部分受托加工业务的客户逐渐退出。

报告期内，发行人不存在因产品质量问题、产品价格调整、产品技术迭代等问题造成客户终止合作情形。

二、保荐机构和申报会计师核查情况

（一）核查程序

1、访谈研发人员，了解公司针对客户具体用途而开发具体产品牌号的情况，查阅了客户外部供应商平台和部分客户的设计图纸；查阅了目标客户及上游加工厂商采购的主要产品牌号的研发档案及为定期发送目标客户及上游加工厂商的产品测试报告及邮件，确定上游加工厂商与其目标客户对应关系的依据；

2、向主要上游加工厂商客户发函确认，目标客户上游加工厂商客户以公司牌号产品为原材料生产的产成品是否销往终端客户。**2017 年至 2020 年上半年**，经函证的产品牌号的销售金额 9,587.19 万元、12,667.82 万元、13,872.54 万元和 6,007.43 万元；占公司对上游加工厂商销售金额合计的比例分别为 64.91%、67.72%、73.25%和 72.89%；

3、访谈主要上游加工厂商客户确认上游加工商客户与目标客户是否存在对应关系；

4、查阅公司合同、分客户销售明细表，分析发行人产品直接销售给目标客户总部、境内子公司、上游加工厂商等的金额、销量、销售内容以及同一目标客户与上游供应的对应情况；

5、查阅工商资料，了解主要上游加工厂商客户的设立时间、股权结构、主营业务、经营规模，访谈主要上游加工厂商客户，确认其与目标客户及其经营决策层、业务经办人员不存在关联关系；

6、查阅公司合同、分客户销售明细表；访谈销售部门，了解退出客户情况，包括退出客户数量及对应收入金额、退出原因等。

（二）核查意见

1、经核查，上游加工商客户与目标客户存在对应关系。

2、发行人的同一终端客户存在对应不同上游加工厂商的情况，其变化情况具有合理性。

3、发行人对同一目标客户的各类公司销量、收入、产品销售内容存在变化，变化情况具有商业合理性；报告期内新增较多目标客户系上游加工厂商具有商业合理性；发行人销售模式未发生重大变化，发行人业务经营良好，与主要目标客户合作具有持续性和稳定性。

4、报告期内，发行人不存在因产品质量问题、产品价格调整、产品技术迭代等问题造成客户终止合作情形。

8.关于收入及毛利率

根据首轮问询回复，发行人最近一年一期收入存在下滑但利润却持续增长的原因主要是毛利率提升明显。报告期内发行人毛利率分别为 25.69%、25.79%、34.48%及 37.99%，毛利率最近一年一期大幅增长的原因主要与原材料价格下降、客户调价机制、产品结构优化有关。其中，发行人与第一大客户史丹利百得的产品定价会根据市场变化和商定的价格指数结构及 Tecnon 指数每半年调整一次，自 2019 年 4 月起，高性能改性尼龙产品订单价格每半年持续下调。

请发行人：

（1）进一步分析并披露最近一年一期发行人收入持续下滑的原因，影响收入下滑的不利因素是否已经消除，是否存在进一步下滑的风险，如存在，请在招股说明书中充分揭示相关风险。

（2）结合原材料价格波动趋势、与下游客户关于原材料价格波动分担机制的约定，进一步分析并说明未来原材料价格上调对发行人毛利率的影响情况，是否存在毛利率大幅下滑风险。

（3）结合主要客户定期调价机制、调整比例情况，分析说明发行人高性能改性尼龙产品最近一年一期在原材料价格大幅下降的情况下，产品平均售价仍然增长的原因及合理性；结合前述情况进一步分析并披露最近一年一期发行人各主要产品毛利率持续增长的原因，导致毛利率大幅增长的因素是否与同行业可比公司一致，毛利率变动趋势是否与同行业公司变动趋势保持一致，如不一致，详细说明原因及合理性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】

一、发行人说明及补充披露情况

（一）进一步分析并披露最近一年一期发行人收入持续下滑的原因，影响收入下滑的不利因素是否已经消除，是否存在进一步下滑的风险，如存在，请在招股说明书中充分揭示相关风险

发行人已在招股说明书“第八节、十二、（三）、1、综合毛利及综合毛利率”

和“第八节、十二、一、2、主营收入分产品构成情况分析”中补充披露如下：

报告期内，公司的营业收入具体情况如下：

单位：万元

项目	2020 年		2019 年		2018 年		2017 年
	金额	增幅	金额	增幅	金额	增幅	金额
主营业务收入	45,116.99	19.54%	37,742.78	-0.91%	38,091.08	30.86%	29,108.66
其他业务收入	382.66	-6.43%	408.96	-21.85%	523.32	-53.32%	1,121.07
合计	45,499.64	19.26%	38,151.74	-1.20%	38,614.41	27.74%	30,229.73

根据上表，发行人 2019 年-2020 年的营业收入分别为 38,151.74 万元和 45,499.64 万元，较上年同期分别下降 1.20%、增长 19.26%，其中主营业务收入分别下降 0.91%、增长 19.54%，其他业务收入分别下降 21.85%和 6.43%。

报告期，公司的综合毛利情况如下表所示：

单位：万元

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
主营业务毛利	17,102.70	98.59%	13,012.69	99.78%	9,823.68	98.27%	7,478.30	92.26%
其他业务毛利	243.75	1.41%	29.06	0.22%	172.98	1.73%	627.00	7.74%
营业毛利合计	17,346.45	100.00%	13,041.76	100.00%	9,996.66	100.00%	8,105.30	100.00%

2017年至2020年，公司综合毛利率分别为26.81%、25.89%、34.18%和38.12%。

报告期内，公司四类主要产品的主营业务收入、销售单价和销售数量的情况具体如下：

单位：万元、吨、万元/吨

产品	项目	2020 年		2019 年度		2018 年度		2017 年度
		数值	增幅	数值	增幅	数值	增幅	数值
高性能改性尼龙	销售收入	28,342.17	28.45%	22,064.82	12.52%	19,609.70	42.82%	13,730.18
	销量	13,166.34	48.50%	8,865.98	9.87%	8,069.50	34.57%	5,996.31
	平均价格	2.15	-13.50%	2.49	2.41%	2.43	6.13%	2.29

产品	项目	2020 年		2019 年度		2018 年度		2017 年度
		数值	增幅	数值	增幅	数值	增幅	数值
高性能改性聚酯	销售收入	10,224.96	7.24%	9,534.70	-24.36%	12,604.68	25.86%	10,014.89
	销量	5,285.37	20.64%	4,381.28	-14.59%	5,129.70	9.47%	4,685.98
	平均价格	1.93	-11.10%	2.18	-11.43%	2.46	14.97%	2.14
工程化聚烯烃	销售收入	4,945.42	12.88%	4,381.03	9.61%	3,997.00	10.25%	3,625.25
	销量	3,714.54	16.01%	3,201.91	6.30%	3,012.04	9.80%	2,743.21
	平均价格	1.33	-2.70%	1.37	3.11%	1.33	0.41%	1.32
色母粒和功能性母粒	销售收入	1,604.44	-8.95%	1,762.23	-6.25%	1,879.70	8.13%	1,738.34
	销量	289.91	-17.44%	351.15	-11.99%	398.98	10.89%	359.81
	平均价格	5.53	10.28%	5.02	6.52%	4.71	-2.48%	4.83
合计	销售收入	45,116.99	19.54%	37,742.78	-0.91%	38,091.08	30.86%	29,108.66
	销量	22,456.16	33.67%	16,800.31	1.14%	16,610.22	20.49%	13,785.30
	平均价格	2.01	-10.57%	2.25	-2.04%	2.29	8.60%	2.11

如上表所示，从收入与单价和数量的关系看，公司2019年主营业务收入较上年小幅下降0.91%，其中销售均价较上年下降2.04%，由2018年的每吨2.29万元下降到2019年的每吨2.25万元；销售数量较上年小幅增长1.14%，由2018年的16,610.22吨增加到2019年的16,800.31吨；因此，总体来看，2019年主营业务收入的下降主要是受销售均价下调的影响，产品售价下调主要是受原材料市场价格下行的影响。从产品结构看，2019年主营业务收入的小幅减少主要是受高性能改性聚酯和色母粒和功能性母粒销售收入减少的影响，二者2019年销售收入较2018年分别下降了24.36%和6.25%，其中高性能改性聚酯2019年销售收入占比相对较大，对收入变动的的影响高于色母粒和功能性母粒，该类产品2019年销售均价和销售数量较同期均有下降。2019年，公司减少了部分毛利率相对较低的高性能改性聚酯产品的产销量；同时，该类产品销售均价的调整主要受原材料价格下调的影响，公司对主要客户的该类产品销售价格有所下调。

2020年，公司主营业务收入较上年同期增长19.26%。从售价和销量看，其中销售均价较上年下降10.57%，由2019年的每吨2.25万元下降到2020年的每吨

201万元；销售数量较上年提高了33.67%，由2019年的16,800.31吨增加到2020年的22,456.16吨；因此2020年主营业务收入的增长主要受数量增加的影响。从产品结构看，除色母粒和功能性母粒外，2020年其他三类主要产品的销售收入均有不同幅度的增长，在三类产品平均售价下降的情况下，收入的增长主要来自销量的增加，其中高性能改性尼龙2020年的销量较同期增长48.50%，高性能改性聚酯和工程化聚烯烃的销量分别同比增长20.64%和16.01%；色母粒和功能性母粒的销售收入较同期下降8.95%，主要受销售数量下降17.44%的影响。

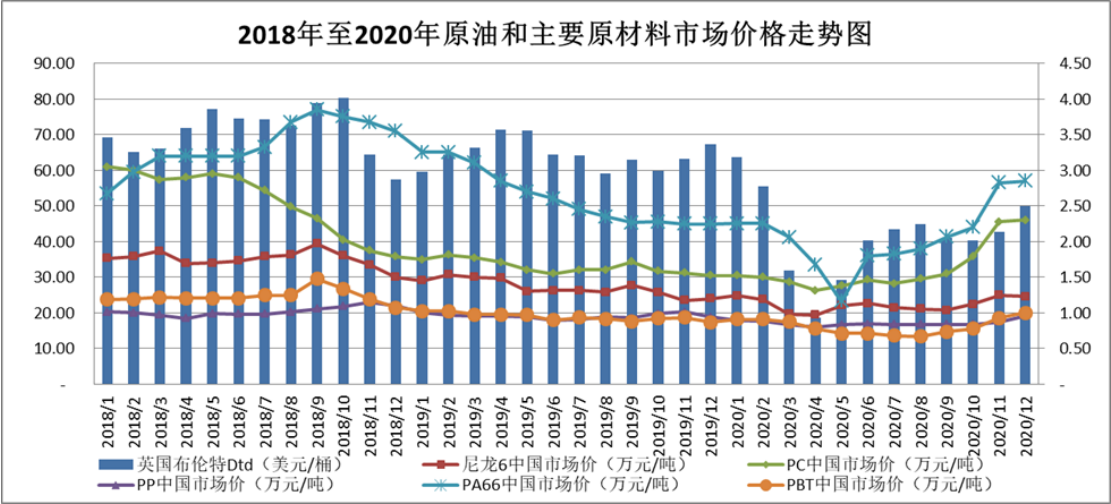
综上，2019年营业收入的下降，主要在于原材料价格持续下降，主要客户定期或不定期调整对发行人的采购价格；同时，公司根据自身实际情况调整产品结构，减少了部分毛利相对较低的产品产销量。

根据公司与主要客户史丹利百得2020年6月的相关约定，如史丹利百得年内采购量提高10%，可按年初价格锁定至2021年3月。2020年，发行人营业收入为45,499.64万元，较上年同期增长19.26%。综上，2020年营业收入及产品销量较2019年均未继续下降，影响收入下滑的影响因素已基本消除。

（二）结合原材料价格波动趋势、与下游客户关于原材料价格波动分担机制的约定，进一步分析并说明未来原材料价格上调对发行人毛利率的影响情况，是否存在毛利率大幅下滑风险

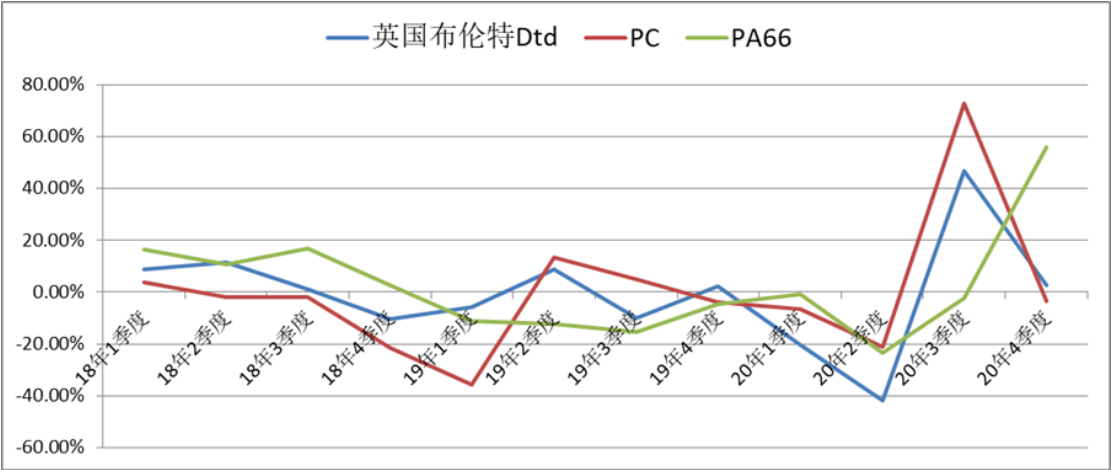
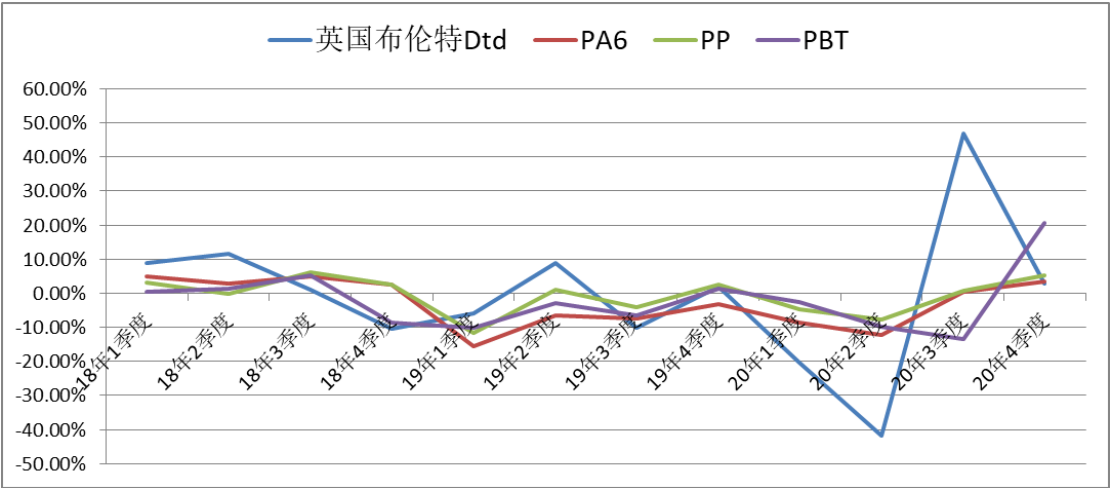
1、原材料价格波动趋势

公司采购的主要原材料 PA6、PA66、PC、PP、PBT 等合成树脂一般为大宗商品，市场供应充足且价格较为透明，采购价格通常根据当期市场价格确定，总体来说，公司原材料采购价格与当期市场价格差异较小。



数据来源：泰可荣 Tecnon，WIND 资讯，均为含税价格

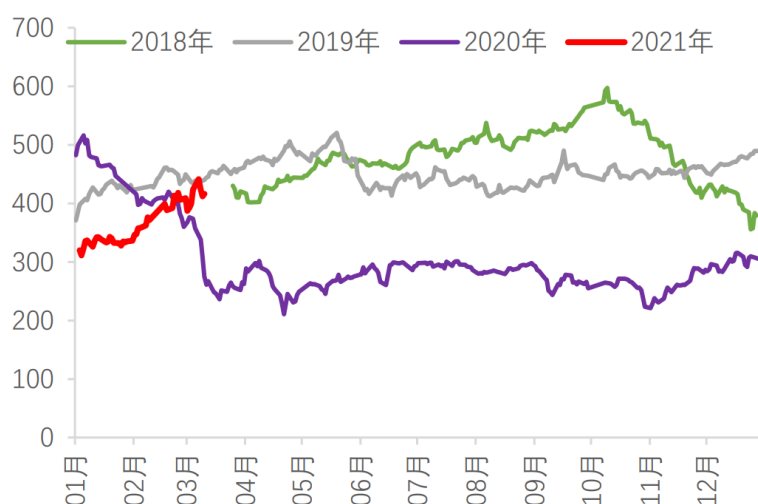
公司采购的原材料主要为 PA6、PA66、PC、PP、PBT 等合成树脂以及各种生产助剂等，其中大部分属于石油加工行业的下游产品，受国际原油价格的波动影响较大。其中，石油价格变化率与原材料价格变化率的对比情况如下：



从上图可以看到，公司生产所需主要原材料采购价格受石油价格影响具有一

定的滞后性，但变动趋势基本保持一致；除 PC 外，其他主要原材料价格波动幅度一般均小于石油的价格波动。

根据光大期货能化商品日报（2021-03-12），原油趋势看涨，布油重心预计在 75-80 美元/桶。2018 年-2020 年原油主力合约收盘价（元/吨）情况具体如下：



数据来源：WIND、光大期货

2、与下游客户的原材料价格波动分担机制

客户与公司定期或不定期调整定价时，双方主要结合竞争对手价格、客户期望价格、产品性能、交期、采购数量、原材料价格波动等因素综合考虑调整。通过收集报告期发行人与各期前十大客户签署的协议/合同/订单及其相关附件，查阅上述文件的主要条款，报告期内，发行人与主要客户签订的框架协议/合同/订单中，与公司明确约定的原材料价格波动分担机制的客户为史丹利百得，其具体定价会根据市场变化和商定的 Tecnon 指数每半年调整一次。

3、未来原材料价格上调对发行人毛利率的影响情况，是否存在毛利率大幅下滑风险

报告期内，公司主营业务成本主要包括直接材料、直接人工、制造费用等。各期主营业务成本的构成如下：

单位：万元

项目	2020 年		2019 年		2018 年		2017 年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比

项目	2020 年		2019 年		2018 年		2017 年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
直接材料	25,246.56	89.68%	22,060.47	89.20%	25,985.32	91.93%	19,511.19	90.20%
直接人工	739.38	2.63%	628.10	2.54%	590.89	2.09%	629.65	2.91%
制造费用	2,167.26	7.70%	2,041.51	8.26%	1,691.19	5.98%	1,489.52	6.89%
合计	28,153.19	100.00%	24,730.08	100.00%	28,267.41	100.00%	21,630.36	100.00%

2017 年至 2020 年,直接材料占发行人主营业务成本的比例分别为 90.20%、91.93%、89.20%和 **89.68%**,因此原材料价格的波动对产品成本的影响较大。2018 年,公司主要原材料 PA6、PC、PA66、PBT、PP 等的平均采购单价上升,2019 年至 2020 年,主要原材料平均采购单价持续下降,报告期内主要原材料价格**整体**处于下降趋势,与此相对应,2018 年各主要产品营业成本中直接材料占**比较高**,制造费用占比下降;2019 年度及 2020 年直接材料占比**略有**下降,制造费用占比**有所**上升。

以 2020 年财务数据为基础,假设公司营业成本中原材料成本增加 1.00%,可能导致公司主营业务毛利率减少约 **0.56%**;原材料成本增加 **5.00%**,主营业务毛利率减少约 **2.78%**;原材料成本增加 **10.00%**,主营业务毛利率减少约 **5.56%**;如原材料成本增加 30%,主营业务毛利率将减少 **16.68%**,因此原材料成本变动对经营成果有一定影响。

原材料成本变动幅度	主营业务毛利率	变动
30%	21.23%	16.68%
20%	26.79%	11.12%
10%	32.35%	-5.56%
5%	35.12%	-2.78%
1%	37.35%	-0.56%
0%	37.91%	0.00%

注:上述测算假设仅营业成本中原材料成本发生变动,并按照母公司所得税费用率考虑所得税影响,其他影响净利润、毛利率的因素未发生变动。

因公司与部分主要客户之间约定产品定价及定期调价机制,产品销售价格一般根据主要原材料成本加上固定成本及合理利润空间确定,并在一定期间内基本保持不变,可以在一定程度上降低原材料价格上涨对发行人毛利率的影响;毛利率因此大幅下滑的风险相对较小。

但由于原材料价格一般参考当时或此前一段期间内的平均价格，产品价格的调整具有一定的滞后性。因此，若主要原材料价格短期内大幅波动，会使公司产品销售价格不能及时消化原材料价格变化的影响，也会对生产成本的控制及公司营运资金的安排带来不确定性，从而影响公司盈利能力。因此，公司面临主要原材料价格波动影响经营业绩的风险。

（三）结合主要客户定期调价机制、调整比例情况，分析说明发行人高性能改性尼龙产品最近一年一期在原材料价格大幅下降的情况下，产品平均售价仍然增长的原因及合理性；结合前述情况进一步分析并披露最近一年一期发行人各主要产品毛利率持续增长的原因，导致毛利率大幅增长的因素是否与同行业可比公司一致，毛利率变动趋势是否与同行业公司变动趋势保持一致，如不一致，详细说明原因及合理性

1、主要客户定期调价机制、调整比例情况

报告期内，公司与高性能改性尼龙的主要客户之间的调价周期一般在半年或一年，且以一年居多，具体如下：

客户名称	合同约定的定价调价机制
史丹利百得	产品定价会根据市场变化和商定的价格指数结构及 Tecnon 指数每半年调整一次。
安波福	签订固定期限及固定价格的合同，合同期限通常为半年至 1 年半。
飞利浦	协议约定每个周年日届满前，至少提前 3 个月内就商业安排启动善意协商，重新约定的价格。
苏泊尔	产品的价格由合同附件一《采购物料单价确认/调整单》确定并在附件一所确定有效期内不得调整；附件有效期限通常 1 年左右。

报告期内，高性能改性尼龙的前五大主要客户的具体调价情况如下：

客户	2020 年度	2019 年度	2018 年度	2017 年度
史丹利百得及其子公司	4 月起新订单价格下调 6%，5 月 20 日起新订单价格下调 3%	4 月起新订单价格下调 5%，10 月起新订单价格下调 6%	4 月起新订单价格上涨 3%，10 月起新订单价格上涨 2%	3 月起新订单价格上涨 7%，10 月起新订单价格上涨 0.8%
江苏乾涌及其子公司	参考史丹利百得调价，并与发行人协商确定；	参考史丹利百得调价，并与发行人协商确定	参考史丹利百得调价，并与发行人协商确定	参考史丹利百得调价，并与发行人协商确定
东莞誉诚实业有限公司	3 月价格下调 6%	5 月订单价格下调 5%，10 月订单价格下调 4%，12 月订单价格下调 5%	-	-

客户	2020 年度	2019 年度	2018 年度	2017 年度
浙江百力及其关联公司	史丹利百得的产品参考其调价，苏泊尔的产品参考苏泊尔调价，并与发行人协商确定	史丹利百得的产品参考其调价，苏泊尔的产品参考苏泊尔调价，并与发行人协商确定	史丹利百得的产品参考其调价，苏泊尔的产品参考苏泊尔调价，并与发行人协商确定	史丹利百得的产品参考其调价，苏泊尔的产品参考苏泊尔调价，并与发行人协商确定
苏州诚河清洁设备有限公司	2 月新订单价格下调 4.5%	7 月起新订单价格下调 6%	18 年起新订单价格上涨 11%，5 月价格上涨 0.8%，8 月起新订单价格上涨 10%	无变化
东莞好景塑胶模具制造有限公司	3 月订单价格下调 6%	5 月价格下调 5%，10 月价格下调 4%，12 月价格下调 5%	-	-
康平科技（苏州）股份有限公司、浙江龙铁精密塑业有限公司、上海劲浪国际贸易有限公司	参考史丹利百得调价，并与发行人协商确定	参考史丹利百得调价，并与发行人协商确定	参考史丹利百得调价，并与发行人协商确定	参考史丹利百得调价，并与发行人协商确定

如上表所示，截至 2020 年末，上述主要客户的定价仍以年初定价为准，未发生重大变化。此外，根据公司与史丹利百得 2020 年 6 月的约定，如客户订单/产量增长 10%，价格可锁定至 2021 年 3 月。

根据各主要客户报告期内定价、调价情况，主要客户一般在 2018 年调高了采购价格；2019 年至 2020 年，主要客户一般连续下调了采购价格，其中 2020 年下调幅度较大。以史丹利百得为例，2017 年 3 月新订单价格每吨上涨约 7%，10 月起新订单每吨上涨约 0.8%；2018 年 4 月起新订单每吨上涨约 3%，10 月起每吨上涨约 2%；2019 年 4 月起新订单每吨下降约 5%，10 月起新订单每吨下降约 6%；2020 年 4 月新订单下降每吨下降约 6%，5 月 20 日起新订单继续下调约 3%，该价格可延续至 2021 年 3 月。

报告期内销售金额前五大的高性能改性尼龙产品的具体定价调价情况如下：

单位：万元、万元/吨

产品名称	项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度	2017 年度
PEMARON260G6HIYL21	收入	8,010.65	6,420.28	6,024.91	4,610.86
	单价	2.18	2.51	2.38	2.22

PEMARON260G6HI91BK	收入	5,390.29	4,311.66	3,655.71	2,426.30
	单价	1.92	2.24	2.14	1.93
PEMARON260G6HIYL22	收入	4,613.71	4,492.33	4,271.84	3,533.52
	单价	2.40	2.73	2.61	2.43
PEMARON660G33LBK91	收入	1,781.96	1,284.14	702.87	426.55
	单价	2.40	2.73	2.57	2.24
PEMARON260G6RE310	收入	2,404.20	1,378.15	799.45	1.70
	单价	1.62	1.86	1.88	2.12
PEMARON260G3HIYL28	收入	1,180.69	687.78	509.80	296.92
	单价	2.52	2.89	2.82	2.73

如上表所示，报告期内上述主要高性能改性尼龙产品的单价变动趋势基本保持一致：2019年在定价开始转向下调的基础上，由于定价对销售单价影响的滞后性，主要产品中的**五个产品**的单价仍呈上升趋势，但增加幅度**较小**；2020年在定价继续下调的基础上，各主要产品的单价均低于上年平均售价。因此，从主要产品单价的变动情况看，售价滞后于定价调价趋势，但整体与之保持一致。

除高性能改性尼龙之外，报告期内，其他各类产品的定价及调价情况具体如下：

报告期内，高性能改性聚酯主要客户的定价及调价情况具体如下：

客户	2020 年度	2019 年度	2018 年度	2017 年度
史丹利百得及其子公司	4月起新订单下降3%-8%，5月20日起新订单下降3%；	4月起新订单下降7%-17%，10月起新订单下降11%-13%；	3月起新订单上涨12%-15%，9月起新订单下降7%-12%	1、2月起新订单上涨12%-17%，5月起新订单下降5%-7%，9月起新订单上涨0.7%-1.3%，12月新订单上涨10%-12%
苏州春菊电器有限公司	Autron90004系列5月起新订单价格下调2%	Autron9004系列5月起新订单价格下调0.8%，12月起新订单价格下调0.2%	无变化	无变化
苏泊尔及其子公司	1月起价格下调3%	2019年价格下调5%	2018年价格上涨8%	-
江苏乾涌及其子公司	参考史丹利百得调价，并与发行人协商确定	参考史丹利百得调价，并与发行人协商确定	参考史丹利百得调价，并与发行人协商确定	参考史丹利百得调价，并与发行人协商确定

报告期内，工程化聚烯烃主要客户的产品调价情况具体如下：

客户	2020 年度	2019 年度	2018 年度	2017 年度
史丹利百得及其子公司	4 月起新订单价格下调,5 月 20 日起新订单价格下调 4.6%	4 月起新订单价格下调 1%，10 月起新订单价格下调 3%	无变化	无变化
江苏乾涌及其子公司、常州市武进升越模塑有限公司、佛山市顺德区新力航塑料制品有限公司	参考史丹利百得调价，并与发行人协商确定	参考史丹利百得调价，并与发行人协商确定	参考史丹利百得调价，并与发行人协商确定	参考史丹利百得调价，并与发行人协商确定
莱克电气及其子公司	12 月起新订单价格上涨	无变化	1 月起新订单价格上涨 4%	无变化
安波福及其子公司	无变化	无变化	无变化	无变化

报告期内，色母粒和功能性母粒产品主要客户的产品调价情况具体如下：

客户名称	2020 年度	2019 年度	2018 年度	2017 年度
安波福及其子公司	无变化	无变化	无变化	无变化
苏州诚河清洁设备有限公司	无变化	无变化	无变化	无变化
Sunningdale Tech LTD	无变化	无变化	无变化	无变化
PT Giken Precision Indonesia	无变化	无变化	无变化	无变化
Yeakin Plastic Industry	无变化	无变化	无变化	无变化
PT Philips Batam	无变化	无变化	无变化	无变化
漯河连邦化学有限公司	无变化	1 月下调 0.2%	1 月下调 1.3%,7 月下调 0.5%	1 月下调 1.3%
莱克电气及其子公司	无变化	无变化	无变化	无变化
昆山市华胜塑胶机电有限公司	无变化	无变化	无变化	无变化

2、发行人高性能改性尼龙产品最近一年一期在原材料价格大幅下降的情况下，产品平均售价仍然增长的原因及合理性

报告期各期，高性能改性尼龙产品的销售收入、平均售价及单位成本情况具体如下：

单位：万元、吨、万元/吨

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度	2017 年度
收入	28,342.17	22,064.82	19,609.70	13,730.18

销量	13,166.34	8,865.98	8,069.50	5,996.31
单价	2.15	2.49	2.43	2.29
单位成本	1.22	1.50	1.64	1.54

根据上表，2019 年-2020 年高性能改性尼龙产品平均售价分别为 2.49 万元/吨和 **2.15** 万元/吨。在原材料价格大幅下降的情形，2019 年产品平均售价较上年增加 0.06 万元/吨，小幅增长 2.47%，主要原因在于产品价格调整的滞后性，同时还受原材料价格处于先升（2017-2018 年基本呈上升趋势）、后降（2019 年下降）的交替期间，且 2019 年上半年确认收入的订单较多为 2019 年 4 月上调前的订单等因素的影响。具体情况如下：

2018 年、2019 年，公司高性能改性尼龙各月销售收入及平均单价变动情况具体如下：

单位：万元、万元/吨

月份	2019 年			2018 年		
	收入	月度收入占当年收入的比例	单价	收入	月度收入占当年后入的比例	单价
1 月	2,634.94	11.94%	2.58	1,634.93	8.34%	2.25
2 月	1,582.00	7.17%	2.62	919.90	4.69%	2.38
3 月	1,864.05	8.45%	2.60	1,878.74	9.58%	2.37
4 月	2,619.39	11.87%	2.56	1,886.36	9.62%	2.47
5 月	1,991.24	9.02%	2.55	1,823.42	9.30%	2.48
6 月	1,268.54	5.75%	2.50	1,930.48	9.84%	2.45
7 月	1,664.10	7.54%	2.46	1,604.21	8.18%	2.40
8 月	1,343.01	6.09%	2.46	2,074.73	10.58%	2.42
9 月	1,691.93	7.67%	2.41	1,476.48	7.53%	2.47
10 月	1,647.35	7.47%	2.45	1,291.36	6.59%	2.46
11 月	1,502.48	6.81%	2.32	1,401.24	7.15%	2.51
12 月	2,255.77	10.22%	2.33	1,687.86	8.61%	2.51
合计	22,064.82	100.00%	2.49	19,609.70	100.00%	2.43

如上表所示，虽然 2018 年 10 月起新订单定价开始上调，但 2018 年 10-12 月确认收入的订单仍有较大部分为该次价格调整之前的订单，因此 2018 年 10-12 月的平均价格低于 2019 年 1-3 月（该期间多为 2018 年 10 月上调价格后的订单）的平均价格；2019 年 4 月起新订单定价开始下调，但 2019 年 4-6 月确认收入的

订单仍有较大部分为该次价格调整之前的订单（即按 2018 年 10 月上调的价格结算），因此该期间平均价格仍维持在较高水平；相应的，虽然 2019 年 10 月新订单定价开始下调，但对 2019 年 10-12 月已确认收入的订单的平均价格影响较小，而对后期 2020 年 1-3 月的影响较大。总体来看，2019 年 4 月开始各月平均价格基本呈现下降趋势，且其变动滞后于定价调整，符合原材料价格变动趋势及产品价格调整情况。

从各月的收入分布来看，2019 年上半年收入占全年收入的比例为 54.20%，高于下半年收入的占比，对全年销售均价的影响相对较大。此外，由于每个月销售的具体产品及其收入占比均不相同，因此在同一调价周期里，每个月的销售单价变动也不尽相同。

综上所述，在 2017 年至 2018 年定价普遍上涨、2019 年下降的转换阶段中，由于调价影响的滞后性，2019 年确认收入的销售均价略高于上年，具有合理性。

2020 年销售均价为每吨 2.15 万元，由于原材料市场价格延续了 2019 年的下降趋势，因此销售均价较 2019 年有所下降。

3、分析并披露最近一年一期发行人各主要产品毛利率持续增长的原因

发行人已在招股说明书“第八节、十二、（三）、2、主营业务毛利和毛利率构成及变动分析”中补充披露如下：

报告期各期，发行人主要产品的毛利率情况具体如下：

产品类别	2020 年	2019 年	2018 年	2017 年
高性能改性尼龙	43.38%	39.84%	32.39%	32.54%
高性能改性聚酯	25.51%	24.92%	13.90%	12.82%
工程化聚烯烃	27.70%	22.74%	19.15%	21.71%
色母及功能性母粒	51.74%	48.24%	50.80%	54.06%
主营业务毛利率	37.91%	34.48%	25.79%	25.69%

由上表可以看出，除色母及功能性母粒外，其他三类主要产品 2019 年的毛利率均较上年有不同程度的提高；2020 年在原材料价格持续下降的情况下，四类主要产品的毛利率均有所提高。

（1）高性能改性尼龙

2019年高性能改性尼龙的单位成本较上年下降8.88%，单位售价较上年上升2.41%，受二者的共同影响，2019年毛利率较2018年提高了7.45个百分点。2020年，由于单位成本较上年下降18.59%、单位售价较上年下降13.50%，当期毛利率较上年继续提升。

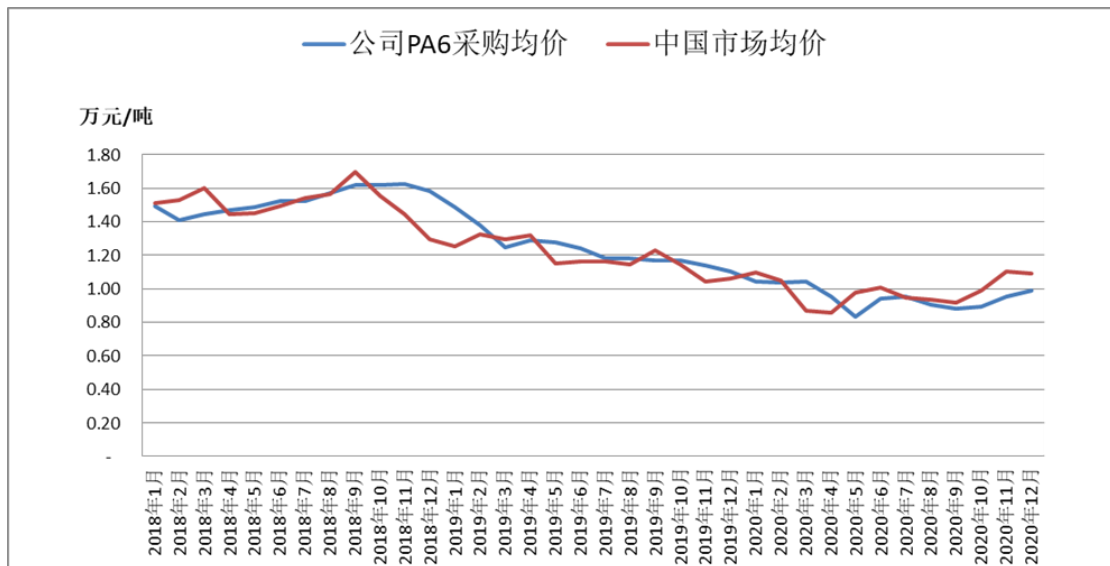
该产品成本构成中以直接材料为主，因此原材料采购价格的波动对成本影响较大，从而影响毛利率。单位价格和单位成本变动对毛利率的影响程度具体如下：

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度	2017 年度
高性能改性尼龙毛利率	43.38%	39.84%	32.39%	32.54%
毛利率变动	3.54%	7.45%	-0.15%	-
其中：价格影响因素	-7.65%	1.45%	4.14%	-
成本影响因素	11.19%	6.00%	-4.29%	-

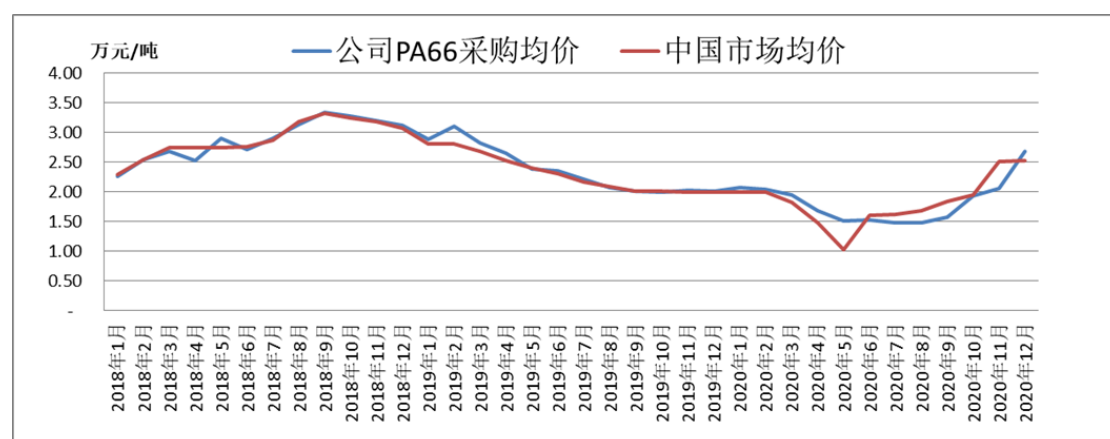
注：价格影响因素=单位售价变动率×（本年单位成本/本年单位售价）；成本影响因素=-单位成本变动率×（上年单位成本/上年单位售价）。

由上表可以看出，2019年-2020年，高性能改性尼龙毛利率的变动受成本因素的影响分别为6.00%和11.19%，大于价格因素的影响1.45%和-7.65%。因此，2019年以来高性能改性尼龙毛利率较上年大幅增长的主要原因是原材料采购价格的下降。高性能改性尼龙的主要原材料PA6、PA66的采购价格具体如下：

高性能改性尼龙主要原材料之一“PA6”的市场价格及公司采购价格情况



高性能改性尼龙主要原材料之一“PA66”的市场价格及公司采购价格情况



数据来源：泰可荣 Tecnon，市场均价为扣税后市场价格，公司采购价格为入库价格

从具体产品看，2019 年高性能改性尼龙中的前五大主要产品的销售单价普遍较 2018 年提高、单位成本有所下降，在二者共同影响下，导致主要产品的毛利率均有所提高，具体情况如下：

单位：万元、万元/吨

产品	2019 年销售收入	单品占尼龙收入的比例	2019 年单价较上年变动	2019 年单位成本较上年变动
PEMARON260G6HIYL21	6,420.28	29.10%	0.13	-0.15
PEMARON260G6HIYL22	4,492.33	20.36%	0.12	-0.15
PEMARON260G6HI91BK	4,311.66	19.54%	0.10	-0.16
PEMARON260G6RE310	1,378.15	6.25%	-0.02	-0.16
PEMARON660G33LBK91	1,284.14	5.82%	0.16	-0.12
合计	17,886.57	81.06%	0.48	-0.74

2020 年，高性能改性尼龙中的前五大主要产品的销售单价较上年有所下降、单位成本较 2019 年也继续下降，单位成本下降的幅度大于单价变动的幅度，因此 2020 年毛利率较上年有所提高，具体情况如下：

单位：万元、万元/吨

产品	2020 年销售收入	单品占尼龙收入的比例	2020 年单价较上年变动	2020 年单位成本较上年变动
PEMARON260G6HIYL21	8,010.65	28.26%	-0.33	-0.27
PEMARON260G6HI91BK	5,390.29	19.02%	-0.32	-0.24
PEMARON260G6HIYL22	4,613.71	16.28%	-0.33	-0.25
Pemaron260G6RE310	2,404.20	8.48%	-0.24	-0.30

PEMARON660G33LBK91	1,781.96	6.29%	-0.33	-0.61
合计	22,200.82	78.33%	-0.35	-0.28

(2) 高性能改性聚酯

2019年高性能改性聚酯的单位成本较上年下降22.77%，单位售价较上年下降11.43%，受二者的共同影响，2019年毛利率较2018年提高了11.02个百分点。2020年，由于单位售价较上年下降6.02%、单位成本较上年下降3.12%，当期毛利率较上年略有提高。

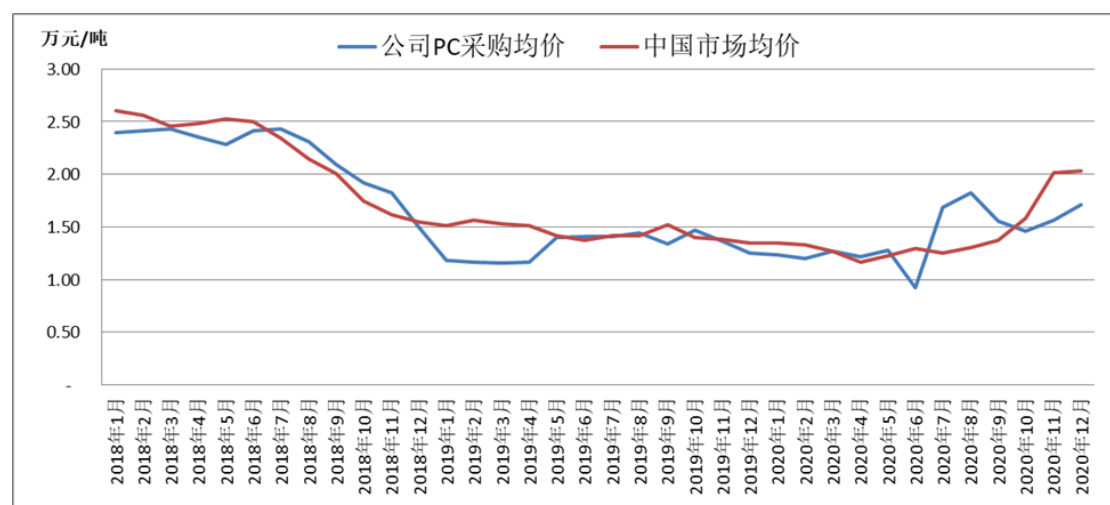
高性能改性聚酯的单位价格和单位成本变动对毛利率的影响程度具体如下：

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度	2017 年度
高性能改性聚酯毛利率	25.51%	24.92%	13.90%	12.82%
毛利率变动	0.59%	11.02%	1.08%	-3.87%
其中：价格影响因素	-8.27%	-8.58%	12.89%	-
成本影响因素	8.86%	19.60%	-11.81%	-

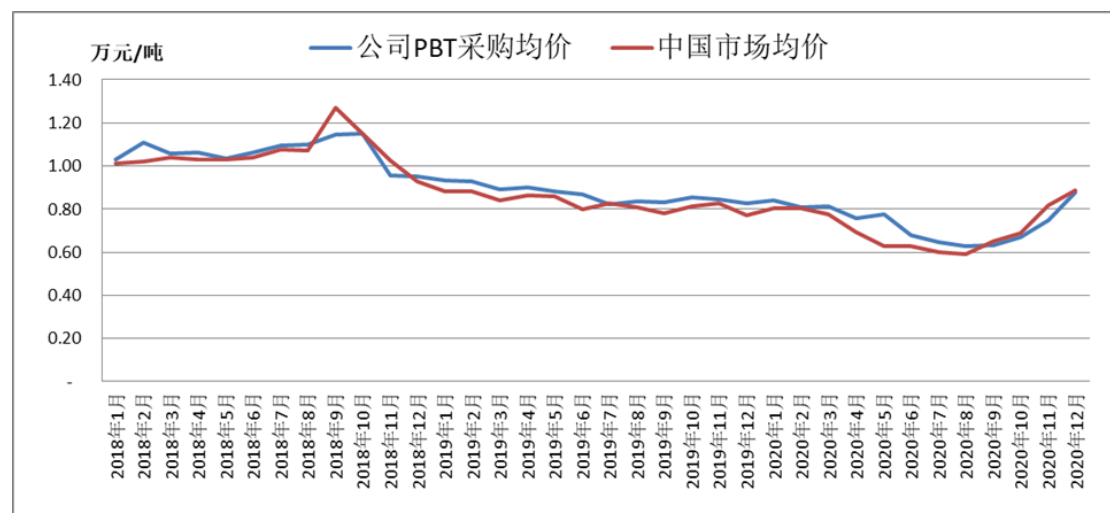
注：价格影响因素=单位售价变动率×（本年单位成本/本年单位售价）；成本影响因素=-单位成本变动率×（上年单位成本/上年单位售价）。

由上表可以看出，2019年-2020年，高性能改性聚酯毛利率的变动受成本因素的影响分别为19.60%和8.86%，价格因素的影响分别为-8.58%和-8.27%。因此，2019年高性能改性聚酯毛利率较2018年大幅增长的主要原因是原材料采购价格的下降。该产品主要原材料PC、PBT的采购价格具体如下：

高性能改性聚酯主要原材料之一“PC”采购均价与市场均价比较情况



高性能改性聚酯主要原材料之一“PBT”采购均价与市场均价比较情况



数据来源：泰可荣 Tecnon，市场均价为扣税后市场价格，公司采购价格为入库价格

从具体产品看，2019 年高性能改性聚酯中的前五大主要产品的销售单价和单位成本普遍较 2018 年下降，相比之下成本下降幅度大于售价，因此导致主要高性能改性聚酯类产品的毛利率有所提高，具体情况如下：

单位：万元、万元/吨

产品	2019 年销售收入	单品占聚酯收入的比例	2019 年单价较上年变动	2019 年单位成本较上年变动
AUTRON600HIYL21	3,406.74	35.73%	-0.32	-0.66
AUTRON504BK93	1,453.87	15.25%	-0.48	-0.69
AUTRON90004	1,195.11	12.53%	0.06	-0.07
AUTRON860G402	690.78	7.24%	0.06	-0.12
AUTRON504YL21	501.47	5.26%	-0.25	-0.69
合计	7,247.98	76.02%	-0.93	-2.23

2020 年高性能改性聚酯中的前五大主要产品的销售单价和单位成本较上年普遍有所下降，整体单位成本下降的幅度略高于单价变动的幅度，但受前两大品种收入占比较高、单价下降较多的影响，2020 年整体高性能改性聚酯产品的毛利率较 2019 年略有下降，具体情况如下：

单位：万元、万元/吨

产品	2020 年销售收入	单品占聚酯收入的比例	2020 年单价较上年变动	2020 年单位成本较上年变动
AUTRON600HIYL21	2,299.21	22.49%	-0.42	-0.17
AUTRON504BK93	2,047.18	20.02%	-0.13	-0.20
AUTRON90004	1,785.42	17.46%	-0.34	-0.15
AUTRON860G402	775.98	7.59%	-0.02	-0.18

产品	2020 年销售收入	单品占聚酯收入的比例	2020 年单价较上年变动	2020 年单位成本较上年变动
AUTRON50475	653.20	6.39%	0.03	-0.10
合计	7,560.99	73.95%	-0.27	-0.22

(3) 工程化聚烯烃

2017 年至 2020 年，工程化聚烯烃毛利率分别为 21.71%、19.15%、22.74% 和 **27.70%**，2019 年毛利率较上年增加 3.59 个百分点，分别受销售单价增长 3.11%、单位成本下降 1.47% 的影响；2020 年较 2019 年增加 **4.96** 个百分点，分别受单位价格下降 0.49%、单位成本下降 **6.91%** 的影响。

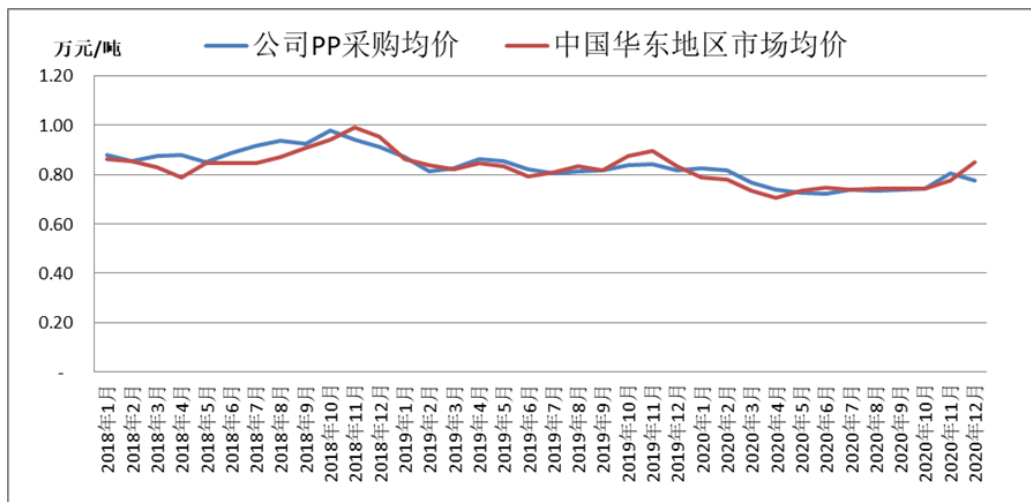
工程化聚烯烃单位价格和单位成本变动对毛利率的影响具体如下：

项目	2020 年	2019 年	2018 年度	2017 年度
工程化聚烯烃毛利率	27.70%	22.74%	19.15%	21.71%
毛利率变动	4.96%	3.59%	-2.56%	-
其中：价格影响因素	-1.95%	2.40%	0.33%	-
成本影响因素	6.91%	1.19%	-2.89%	-

注：价格影响因素=单位售价变动率×（本年单位成本/本年单位售价）；成本影响因素=-单位成本变动率×（上年单位成本/上年单位售价）。

2019 年工程化聚烯烃单位售价上升使毛利率上升 2.40%，单位成本下降使毛利率上升 1.19%，价格和成本因素对毛利率上升 3.59% 均有所影响。2020 年工程化聚烯烃毛利率上升 3.72%，单位成本下降使毛利率上升 3.36%，成本因素大于价格影响因素。

工程化聚烯烃主要原材料之一“PP”采购均价与市场均价比较情况



数据来源：万得资讯，华东市场均价为扣税后市场价格，公司采购价格为入库价格

综上，公司各主要产品 2019 年以来毛利率变动主要受原材料采购价格下降的影响，同时销售单价变动对毛利率也有一定影响。

从具体产品看，2019 年工程化聚烯烃中的前五大主要产品的销售单价普遍上升、单位成本普遍较 2018 年下降，受二者的共同影响，导致主要工程化聚烯烃类产品的毛利率较上年普遍提高，具体情况如下：

单位：万元、万元/吨

产品	2019 年销售收入	单品占聚烯烃收入的比例	2019 年单价较上年变动	2019 年单位成本较上年变动
VENTRON560G6HIYL21	838.24	19.13%	0.05	-0.09
VENTRON520T6YL21	429.99	9.81%	0.06	-0.07
Ventron520T1YL21	323.66	7.39%	0.02	-0.06
Ventron560G4HS91	279.59	6.38%	-0.03	0.00
VENTRON520T1HIBK93	253.56	5.79%	0.07	-0.04
合计	2,125.04	48.51%	0.17	-0.26

2020 年上半年工程化聚烯烃中的前五大主要产品的销售单价和单位成本较上年普遍有所下降，整体单位成本下降的幅度略高于单价下降的幅度，因此 2020 年上半年整体高性能改性聚酯产品的毛利率较 2019 年有所提高，具体情况如下：

单位：万元、万元/吨

产品	2020 年销售收入	单品占聚烯烃收入的比例	2020 年单价较上年变动	2020 年单位成本较上年变动
VENTRON560G6HIYL21	1,266.39	25.61%	-0.12	-0.12
VENTRON560G791	382.95	7.74%	0.05	-0.11
VENTRON520T6YL21	284.59	5.75%	-0.11	-0.09
VENTRON50672	276.62	5.59%	-0.03	-0.12
VENTRON520T1YL21	257.44	5.21%	-0.11	-0.09
合计	2,467.99	49.90%	-0.04	-0.08

具体来看，2019 年工程化聚烯烃产品销量为 3,201.91 吨，较上一年 3,012.04 吨略有增长，2019 年平均毛利率为 22.74%。其中，毛利率相对较高的 Ventron560G6HIYL21(毛利率为 26.08%)、Ventron520T6YL21(毛利率为 28.99%)两款产品，其销量从 2018 年的 288.75 吨、263.60 吨分别提高到 2019 年的 511.43 吨、337.18 吨，销售收入占比从 2018 年的 11.49%、8.00%提高到 2019 年的 19.13%、

9.81%。2020年，Ventron560G6HIYL21的销量为831.19吨，Ventron520T6YL21的销量为244.43吨；此外，单品毛利率较高的VENTRON5067的销量为171.98吨，较2019年有明显增长。综上，产品结构的优化促进了工程化聚烯烃产品平均毛利率的提升。

4、导致毛利率大幅增长的因素是否与同行业可比公司一致，毛利率变动趋势是否与同行业公司变动趋势保持一致，如不一致，详细说明原因及合理性。

相关内容已在《招股说明书》第八节、十二、（三）、3、同行业可比公司毛利率比较”补充披露如下：

（1）导致毛利率大幅增长的因素是否与同行业可比公司一致

2017年至2020年，公司主营业务毛利率分别为25.69%、25.79%、34.48%和37.91%，2019年以来毛利率大幅增长的主要原因之一为主要原材料采购价格的下降。根据同行业可比公司的公开资料，可比公司2019年主要产品的单位成本情况如下：

单位：万元/吨

公司名称	2020年	2020年1-6月	2019年	2018年
金发科技-改性塑料	-	-	1.09	1.15
普利特	-	-	-	-
国恩股份-改性材料	-	-	0.87	0.98
道恩股份-改性塑料	-	-	0.94	0.94
沃特股份	-	-	-	-
南京聚隆-高性能改性尼龙	-	-	1.61	1.72

注：可比公司年报中，改性塑料产品的直接材料数据未披露，因此以营业成本数据代替。

从上表可以看出，可比公司2019的单位成本普遍较2018年有所下降，道恩股份由于2018年11月收购新材料公司，导致2019年数据与上年不可比。

此外，普利特在2019年年报中披露：“2019年化工品价格走势总体也以下降为主；另据中塑在线中国塑料城PP指数显示，2019年PP指数由年初的890点震荡下落，年末收至约799点，跌幅达10.22%，同比去年有较大程度下跌。受此影响，公司主要原材料成本有所放缓，对公司利润带来积极影响”。同时，普利特改性聚烯烃类产品的原材料占营业成本的比重从2018年的42.16%下降到2019年

的41.23%，改性聚苯乙烯类产品的相关占比从2018年的13.61%下降到2019年10.12%，改性工程塑料类产品的相关占比从2018年的28.20%下降到2019年22.39%。沃特股份2019年新材料行业的原材料占主营业务成本的比重从2018年的93.68%下降到2019年的90.34%。根据奇德新材招股说明书，“公司改性复合材料及其制品生产所需的主要原材料为尼龙（PA）、聚丙烯（PP）等石油衍生品……报告期内尼龙原料采购均价分别为10,744.32元/吨、12,565.70元/吨和11,387.35元/吨和9,452.82元/吨，聚丙烯采购均价分别为7,735.70元/吨、8,476.10元/吨、7,977.24元/吨和7,520.66元/吨，呈先升后降趋势，上述原材料价格波动对改性尼龙或聚丙烯复合材料及其制品毛利率影响较大。”

综上，公司毛利率大幅增长主要原因之一为原材料采购价格的下降，与同行业可比公司一致。

（2）毛利率变动趋势是否与同行业可比公司变动趋势保持一致

最近一年一期，公司改性塑料业务毛利率与同行业上市公司对比如下：

公司名称	2020 年	2020年1-6月	2019 年	2018 年	2017 年
金发科技	-	32.37%	18.91%	15.25%	16.08%
普利特	-	25.25%	19.14%	16.68%	18.14%
国恩股份	-	33.34%	17.32%	18.73%	20.97%
道恩股份	-	39.04%	14.17%	13.67%	13.79%
沃特股份	-	27.25%	19.65%	18.76%	18.80%
南京聚隆	-	26.77%	15.83%	12.95%	17.54%
平均值	-	30.67%	17.50%	16.01%	17.23%
本公司	37.91%	37.99%	34.48%	25.79%	25.69%

从上表可以看出，除国恩股份外，可比公司2019年改性塑料业务毛利率较2018年均有所提高，行业平均毛利率也从2018年16.01%提高到2019年的17.50%，与公司毛利率变动趋势一致，但发行人毛利率增幅大于可比公司。2020年上半年，可比公司的毛利率具有大幅提高，行业均值从2019年的17.50%提高到2020年上半年的30.67%，主要是受新冠疫情影响，以聚丙烯为原材料的熔喷料在一段期间内价格大幅上涨，上述同行业可比公司在此期间均开展了熔喷料的生产经营，因此毛利率得以大幅增长；同期，发行人毛利率由34.48%提高到37.99%，

变动趋势与可比公司一致，但增幅小于可比公司，主要是 **2020 年** 未大规模开展熔喷料生产经营。

除上述可比公司外，拟上市公司奇德新材主营业务与发行人具有较强的可比性，根据其招股说明书，2017 年-2020 年上半年，其主营业务毛利率分别为 33.84%、30.02%、35.35% 和 44.19%，变动趋势与发行人主营业务毛利率变动趋势基本一致。

二、保荐机构和申报会计师核查情况

（一）核查程序

保荐机构、申报会计师执行了如下核查程序：

1、访谈销售人员，了解发行人销售模式是否发生变化、最近一年一期客户及其销售是否存在异常情况，近期收入下滑的原因，2020 年第三季度销售情况及全年预计销售情况；访谈财务人员，取得 2020 年第三季度销售数据和上年同期数据，从各角度具体分析影响毛利率变动的因素，如产销量变动、营业成本构成及其变动、高毛利率产品收入及其占比情况等；

2、取得发行人对主要客户的订单明细表，对报告期各期的营业收入及毛利率按产品、客户、地区等实施分析程序；

3、对报告期各期销售金额较高的客户进行了访谈、函证，了解其与公司的交易规模占其同类产品采购的比例情况、合作历史、合作内容、定价公允性等情况，确认其与发行人是否存在关联关系、非经营性资金往来及其他利益安排等；报告期内，客户函证具体情况如下：

项目		2020 年度	2019 年度	2018 年度	2017 年度
营业收入	营业收入金额	45,499.64	38,151.74	38,614.41	30,229.73
	发函金额	43,681.07	35,003.29	35,810.20	26,752.49
	发函比例	96.00%	91.75%	92.74%	88.50%
	发函样本数量	78	59	62	62
	回函金额	42,976.32	34,392.42	34,712.48	25,485.46
	回函比例 (回函金额/发函金额)	98.39%	98.25%	96.93%	95.26%

项目		2020 年度	2019 年度	2018 年度	2017 年度
	回函占销售收入比例	94.45%	90.15%	89.90%	84.31%
	回函样本数量	73	51	54	54
应收账款	应收账款期末余额	11,875.77	8,697.18	7,985.31	5,232.15
	发函金额	11,615.24	8,241.78	7,490.87	4,676.60
	发函比例	97.81%	94.76%	93.81%	89.38%
	发函样本数量	78	59	62	62
	回函金额	11,435.68	8,092.18	7,347.46	4,324.14
	回函比例 (回函金额/发函金额)	98.45%	98.18%	98.09%	92.46%
	回函占应收账款余额比例	96.29%	93.04%	92.01%	82.65%
	回函样本数量	73	51	54	54

4、对销售收入进行了穿行测试，前十大客户每年抽取 10 笔销售收入，获取并查阅了相关销售合同/订单、出库单、送货单/提单、验收单、销售发票、收入记账凭证、银行回单等凭证，确认销售流程及其相关控制节点的合理合规性；

5、取得发行人报告期内原材料采购合同明细，抽查了大额的采购合同、发票、入库单、付款凭证等资料；向报告期内发行人供应商进行函证，以核实发行人对供应商采购入账的真实性、准确性，具体函证情况如下：

(1) 采购金额函证情况

采购金额	项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度	2017 年度
	采购金额	30,879.25	21,013.84	27,745.86	20,121.68
	发函金额	29,711.38	19,765.59	26,967.10	19,100.11
	发函比例	96.22%	94.06%	97.19%	94.92%
	发函样本数量	76	82	82	82
	回函金额	29,711.38	19,765.59	26,155.13	17,886.73
	回函比例(回函金额/发函金额)	100%	100%	97%	94%
	回函占采购金额比例	96.22%	94.06%	97.19%	94.92%
	回函样本数量	76	74	74	74

(2) 应付账款的函证情况

	项目	2020 年 12 月 31 日	2019 年 12 月 31 日	2018 年 12 月 31 日	2017 年 12 月 31 日
应付账款	应付账款期末余额	1,781.30	2,176.53	1,899.08	2,082.87
	发函金额	1,561.70	1,776.76	1,603.94	1,794.25
	发函比例	87.67%	81.63%	84.46%	86.14%
	发函样本数量	76	82	82	82
	回函金额	1,561.70	1,776.76	1,603.94	1,545.78
	回函比例（回函金额 /发函金额）	100.00%	100.00%	100.00%	86.15%
	回函占应付账款余 额比例	87.67%	81.63%	84.46%	74.21%
	回函样本数量	76	74	74	74

6、取得了报告期内发行人采购清单，统计原材料的采购单价及其变动情况；通过网络系统查询主要原材料、国际石油的市场价格及其未来变动情况，分析主要原材料采购价格与市场价格走势是否匹配，分析主要原材料与石油价格的变动关系、未来石油价格变动对主要原材料价格的影响；

7、了解发行人生产工艺及各类产品的生产流程，实地走访发行人生产车间，结合发行人采购、生产周期分析发行人成本核算过程的合理及准确性；了解各主要产品的成本构成，通过访谈公司业务负责人和车间负责人了解产品生产工序等情况，抽取部分领料单、入库单等车间生产的基础资料核查生产中的实际领料情况，结合报告期各期全年材料采购量和产品产量进行配比分析，核查主要原材料耗用数量与各产品产量之间的对应关系；

8、取得发行人主要客户的销售合同/订单，分析关于原材料价格波动的相关约定；访谈销售人员，了解各主要客户的定价调价机制，在报告期内的定价调整幅度；

9、对原材料成本上涨对毛利率的影响做敏感分析；

10、取得销售明细表，计算历年尼龙产品的销售价格、数量等数据，分析四类主要产品毛利率变动的原因；

11、查阅同行业上市公司年报等公开资料，分析同业公司最近一年一期毛利率变动情况及其具体原因，与发行人毛利率变动情况进行对比，分析毛利率变动趋势是否与同行业公司变动趋势保持一致；

12、对财务人员、销售人员等进行访谈，了解发行人收入确认具体原则、方法及依据，发行人的销售模式、销售流程及其相关内部控制制度，以及报告期主要客户销售合同的一般条款，检查对产品权利义务转移时点的约定是否符合业内通常认定原则等；

13、查阅发行人的收入确认会计政策，了解收入确认的依据、时点，对照相关改性塑料行业上市公司的收入确认政策，与发行人收入确认政策进行比对；核查公司收入原则、方法及依据是否符合《企业会计准则》中对收入确认的一般性条件要求；

14、访谈发行人生产部、采购部负责人及成本会计，了解公司采购、生产的主要流程、内部控制制度及会计处理，并相应执行穿行测试及控制测试；核查发行人采购付款循环、仓储生产循环及相关行为内控的有效性；

15、查阅《企业会计准则》，核实发行人产品成本的核算流程和方法，直接材料、直接人工、制造费用的归集和分配方法，产品成本核算方法是否符合《企业会计准则》相关规定；了解同行业成本核算方法，核实发行人目前的成本核算方法是否与生产流程和生产特点相匹配，是否与同行业上市公司一致；

16、取得发行人存货进销存明细、成本计算单等文件，对发行人各期库存商品生产入库量、销售出库量以及期末存量进行分析，分析成本计算的准确性、合理性及其匹配性；取得发行人存货进销存明细、成本计算单等文件，对发行人各期原材料采购入库量、生产领用量以及期末存量进行检查；

17、查阅了发行人报告期内各期前十大供应商的工商档案，对供应商进行了走访和函证，核查了是否存在外协生产企业、其他关联方代发行人支付成本、费用的情形；

（二）核查意见

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

1、发行人 2019 年销售收入为 38,151.74 万元，较上年同期下降 1.20%，其中 2019 年销售均价下降 2.04%，销售数量小幅增长 1.14%，因此 2019 年销售价格的下降主要在于原材料市场价格下降，导致产品价格下调。此外，受产品结构调整的影响，2019 年高性能改性聚酯较 2018 年下降了 24.36%，是 2019 年销售

收入减少的主要产品。2020 年公司销售收入 **45,499.64** 万元,较同期上升 **19.26%**,其中销售均价较上年下降 **10.57%**,销售数量较上年**增加 33.67%**,因此 2020 年,在主要原材料市场价格继续下滑的情况下,公司主营业务收入的**增长**受到销售数量**增加**的影响。

综上,2019 年-2020 年营业收入的下降主要在于原材料价格持续下降,主要客户定期或不定期调整对发行人的采购价格。截至 2020 年末,主要客户向公司采购的各类产品的价格基本延续 2020 年年初的定价情况,公司下半年新签订单基本不会再大幅度调整年初定价。根据**审计报告**,2020 年营业收入及产品销量较 2019 年均未继续下降,影响收入下滑的内影响因素已基本消除。

2、公司生产所需主要原材料采购价格受石油价格影响且具有一定的滞后性,但变动趋势基本保持一致;除 PC 外,其他主要原材料价格波动幅度一般均小于石油的价格波动。因公司与部分主要客户之间约定产品定价及定期调价机制,产品销售价格一般根据主要原材料成本加上固定成本及合理利润空间确定,并在一定期间内基本保持不变,可以在一定程度上降低原材料价格上涨对发行人毛利率的影响;毛利率因此大幅下滑的风险相对较小。

但由于原材料价格一般参考当时或此前一段期间内的平均价格,产品价格的调整具有一定的滞后性。因此,若主要原材料价格短期内大幅波动,会使公司产品销售价格不能及时消化原材料价格变化的影响,也会对生产成本的控制及公司营运资金的安排带来不确定性,从而影响公司盈利能力。因此,公司面临主要原材料价格波动影响经营业绩的风险。

3、高性能改性尼龙产品 2019 年在原材料价格大幅下降的情况下,产品平均售价仍然增长的主要原因在于产品价格调整的滞后性,原材料价格处于先降、后升的交替期间且调价前一季度、二季度确认收入的订单较多。

2019 年-2020 年,发行人各主要产品毛利率持续增长,主要受原材料市场价格下降的影响,分主要产品看:高性能改性尼龙毛利率的变动受成本因素的影响分别为 6.00%和 **11.19%**,大于价格因素的影响 1.45%和**-7.65%**;高性能改性聚酯毛利率的变动受成本因素的影响分别为 19.60%和 **8.86%**,价格因素的影响分别为 -8.58%和**-8.27%**,因此 2019 年高性能改性聚酯毛利率较 2018 年大幅增长的主要

原因是原材料采购价格的下降；工程化聚烯烃 2019 年毛利率的变动分别受销售单价增长 3.11%、单位成本下降 1.47%的影响；2020 年毛利率的变动分别受单位价格下降 2.70%、单位成本下降 8.94%的影响。

受原材料市场价格下调的影响，2019 年同行业公司普遍出现单位营业成本较上年下降的情况，发行人与同行业可比公司情况一致。同时，公司最近一年一期的毛利率持续提高，与同行业公司相比整体上升的趋势一致。

9.关于资金拆借

根据首轮问询回复，2017 年公司向关联方拆出资金 1,038.31 万元，关联方归还公司资金占用 3,171.60 万元，2017 年末拆借资金余额为 229.52 万元。2018 年公司向关联方拆出资金 50 万元，关联方归还公司资金占用 290.20 万元。2017 年、2018 年，发行人筹资活动现金流入中收回的股东往来款分别为 2,492.89 万元、227.19 万元。前述关联方拆借与现金流量表中筹资活动现金流入不匹配的原因系发行人未在资金拆借中统计当年拆出当年归还的股东借款。

请发行人根据报告期各期资金拆借实际发生数统计关联方资金拆借情况并说明是否履行相应的关联交易审批程序，报告期内是否存在其他当期拆借当期归还的资金拆借而未履行相关关联交易审批程序的情形，结合前述情况进一步说明发行人内控制度有效性，相关整改措施是否完善并有效执行。

请保荐人、申报会计师、发行人律师发表明确意见。

【回复】

一、请发行人根据报告期各期资金拆借实际发生数统计关联方资金拆借情况并说明是否履行相应的关联交易审批程序，报告期内是否存在其他当期拆借当期归还的资金拆借而未履行相关关联交易审批程序的情形，结合前述情况进一步说明发行人内控制度有效性，相关整改措施是否完善并有效执行。

报告期内，公司与关联方发生的资金往来情况如下表：

单位：万元

关联方名称	2020 年度		2019 年度		2018 年度			2017 年度		
	资金流入	资金流出	资金流入	资金流出	资金流入	资金流出	按一年期借款利率计算应收利息	资金流入	资金流出	按一年期借款利率计算应收利息
吕锋	-	-	-	-	129.71	50.00	3.54	901.51	92.92	47.25
陆士平	-	-	-	-	80.24	-	3.57	884.39	673.25	11.82
龚伟	-	-	-	-	80.24	-	3.57	1,385.71	272.15	46.87
合计	-	-	-	-	290.20	50.00	10.68	3,171.60	1,038.31	105.95

其中，2017 年度当期拆借当期归还的金额为 811.13 万元，其中 574.77 万元拆借时间较短，在现金流量表中按照净额列示，2018 年度当期拆借当期归还的金额为 50.00 万元（均不含利息）；除上述外，不存在其他当期拆借当期归还的资金拆借情形。2020 年 4 月，公司第一届董事会审计委员会第五次会议、第一届董事会第八次会议、第一届监事会第五次会议和 2020 年第一次临时股东大会分别审议通过了上述关联交易议案，对报告期内资金拆借全额进行了确认。

综上，2017 年至 2018 年，发行人存在关联方资金拆借且未履行相关关联交易审批程序的情况。发行人为此采取了整改措施，具体包括：第一，截至 2018 年 12 月 31 日，发行人与吕锋、陆士平、龚伟之间的资金拆借已清理完毕，并已按同期银行贷款基准利率支付资金占用利息。第二，股份公司成立之后，公司逐步建立健全了资金收付、关联交易等内部控制制度，采取有力措施对前述不规范情况进行清理、整改，并在实际工作中严格遵照执行。第三，组织董事、监事、高级管理人员及财务人员等深入学习《公司法》《贷款通则》《最高人民法院关于审理民间借贷案件适用法律若干问题的规定》《企业内部控制基本规范》《企业内部控制应用指引》《企业内部控制评价指引》《关于规范上市公司与关联方资金往来及上市公司对外担保若干问题的通知》等法律法规及公司货币资金管理制度等内部规章制度，提高资金管理安全性和使用规范性的意识。第四，2020 年 4 月 2 日公司召开第一届董事会审计委员会第五次会议，4 月 15 日召开第一届董事会第八次会议和第一届监事会第五次会议，4 月 30 日公司召开 2020 年第一次临时股东大会，分别审议通过了上述关联交易议案，对报告期内资金拆借全额进行了确认。第五，发行人及相关股东出具承诺，将严格按照内控制度相关要求，进行资金管理，杜绝与关联方、客户、供应商及其他第三方的资金拆借情况发生。通过上述整改措施，2019 年以来，发行人及其关联方之间未再发生金拆借行为，公司财务内控有效性已得到完善并有效执行。

根据天衡会计师事务所（特殊普通合伙）出具的《内部控制鉴证报告》（天衡专字【2021】00283 号），“江苏博云按照《企业内部控制基本规范》及相关具体规范制定的各项内部控制制度、措施于 2020 年 12 月 31 日在所有重大方面保持了与财务报表相关的有效的内部控制”。

二、保荐机构和、申报会计师、发行人律师核查情况

（一）核查程序

保荐机构、申报会计师和发行人律师执行了如下核查程序：

1、根据发行人与关联方的资金往来明细、股东银行存款对账单、公司与股东往来款的记账凭证，编制计算表复核双方的资金流入、流出金额；

2、访谈相关股东，了解发生资金拆借的原因、还款时间、还款金额等基本情况，取得大额资金使用的相关凭证（发票、协议、说明等）；

3、取得发行人银行存款对账单、涉及资金拆借的相关凭证，股东个人资金流水及大额资金支出的支付凭证，核查资金拆借金额，资金使用情况及具体用途；取得股东还款的银行存款进账单，核对付款方、付款金额、付款用途等信息是否与资金拆借事项一致；

4、取得发行人《公司章程》《关联交易管理制度》《董事会议事规则》《监事会议事规则》《股东大会议事规则》等公司内部控制制度，查阅关联交易的内部审批程序；

5、取得发行人股东承诺，将严格按照内控制度相关要求，进行资金管理，杜绝与关联方、客户、供应商及其他第三方的资金拆借情况发生；

6、取得涉及关联交易的三会文件；

7、取得申报会计师出具的内部控制鉴证报告。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师和发行人律师认为：

江苏博云未经及时审议的关联方资金拆借事项发生在 2017 年和 2018 年，截至 2018 年末已清理完成，2019 年以来未再发生。此外，公司已采取了切实有效的措施进行整改，具体包括：第一，股份公司成立之后，公司逐步建立健全了资金收付、关联交易等内部控制制度，并在实际工作中严格遵照执行；第二，组织相关人员学习《公司法》《公司章程》《企业内部控制基本规范》等相关法律法规和公司内部控制制度，加强相关人员在资金管理方面的安全意识；第三，股份公司召开了第一届董事会审计委员会第五次会议、第一届董事会第八次会议、第一

届监事会第五次会议和 2020 年第一次临时股东大会审议，分别审议通过了上述关联交易议案，对报告期内资金拆借全额进行了确认；第四，发行人及相关股东已出具相关承诺，将严格按照内控制度相关要求，进行资金管理，杜绝与关联方、客户、供应商及其他第三方的资金拆借情况发生。

综上，发行人上述股东与发行人的资金拆借行为未经审议，但股份公司成立后，已对关联方资金拆借清理完毕，2019 年之后未再发生相关情况，公司财务内控制度得到完善并有效执行。

10.关于供应商变动

根据首轮问询回复，发行人报告期内供应商变动较多，其中，2017 年度较上年新增供应商 69 家，减少供应商 82 家；2018 年度较上年新增供应商 60 家，减少供应商 66 家；2019 年度较上年新增供应商 58 家，减少供应商 71 家；2020 年 1-6 月较上年新增供应商 27 家，减少供应商 63 家。

请发行人：

(1) 补充披露报告期各期供应商数量，并分类披露报告期各期不同采购金额区间的供应商数量、采购金额及占比情况，向退出供应商上一年的采购金额及占比。

(2) 进一步详细分析说明报告期内供应商存在较大变动的原因及合理性，供应商数量变动较大是否属于行业惯例，发行人主要原材料是否存在供应商集中或依赖的情况，原材料供应是否具备稳定性、是否存在重大不利变化。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】

一、发行人说明及补充披露情况

(一) 补充披露报告期各期供应商数量，并分类披露报告期各期不同采购金额区间的供应商数量、采购金额及占比情况，向退出供应商上一年的采购金额及占比

发行人已在招股说明书“第六节、五、(三)、2、公司报告期各期新增前五大供应商基本情况”中补充披露如下：

报告期各期，发行人向供应商采购情况及退出供应商情况具体如下：

报告 期间	采购金额区间	100 万以上	10-100 万	10 万以下	合计
2020 年度	供应商数量（家）	47	52	87	186
	采购金额（万元）	28,436.12	2,231.63	211.49	30,879.25
	占采购总额的比例	92.09%	7.23%	0.68%	100.00%
	退出供应商上一年采购金额 （万元）	781.14			
	退出供应商上一年采购金额	3.72%			

报告 期间	采购金额区间	100 万以上	10-100 万	10 万以下	合计
	占上年度采购总额的比例				
2019 年度	供应商数量（家）	28	60	79	167
	采购金额（万元）	18,354.84	2,494.92	164.08	21,013.84
	占采购总额的比例	87.35%	11.87%	0.78%	100.00%
	退出供应商上一年采购金额 （万元）	4,618.51			
	退出供应商上一年采购金额 占上年度采购总额的比例	16.65%			
2018 年度	供应商数量（家）	39	56	85	180
	采购金额（万元）	25,317.05	2,250.03	178.79	27,745.86
	占采购总额的比例	91.25%	8.11%	0.64%	100.00%
	退出供应商上一年采购金额 （万元）	1,788.26			
	退出供应商上一年采购金额 占上年度采购总额的比例	8.89%			
2017 年度	供应商数量	37	67	82	186
	采购金额（万元）	17,236.48	2,675.43	209.76	20,121.68
	占采购总额的比例	85.66%	13.30%	1.04%	100.00%
	退出供应商上一年采购金额 （万元）	2,756.05			
	退出供应商上一年采购金额 占上年度采购总额的比例	16.67%			

注：其中 2017 年的上一年数据未经审计。

（二）进一步详细分析说明报告期内供应商存在较大变动的原因及合理性，供应商数量变动较大是否属于行业惯例，发行人主要原材料是否存在供应商集中或依赖的情况，原材料供应是否具备稳定性、是否存在重大不利变化

1、进一步详细分析说明报告期内供应商存在较大变动的原因及合理性，供应商数量变动较大是否属于行业惯例

由于采取定制化生产模式，公司产品通常具有小批量、多批次、多牌号的特点，上述生产模式也决定了公司原材料采购也同样具有多样性、分散性的特点。公司在采购 PA6、PC、PP 等主要原材料时，根据原材料品牌或者原材料特性的差异分别向多家供应商进行采购；公司在采购色粉、助剂等辅助生产材料时，由于材料功能性或颜色差异较大，公司所采购的色粉、助剂等材料涵盖了上百种规格型号，种类跨度较大但每种型号采购数量和金额可能相对较小，这种品种多、

数量少的采购需求也间接导致了公司需要面向众多供应商进行采购，采购规模较为分散。

报告期内，公司采购金额在 10 万元以下的供应商数量占全部供应商数量的比例平均约为 **47.10%**，但公司向该部分供应商采购金额占采购总额的比例平均仅约为 1%。公司向该部分供应商主要采购生产助剂等辅助材料，由于生产助剂种类繁多且每种助剂需求量较少，出于交易便利性、及时性等因素考虑，公司采取了较为零散的采购方式；公司每年度在采购时会综合考虑价格、产品质量等因素筛选合适的供应商，因此造成供应商变动较大。此外，随着新产品的投产，不同产品所用的原材料存在差异，也会导致供应商随之增加。报告期内，采购金额 10 万元以下的供应商分别占新增供应商家数的 80.00%、72.41%和 **64.18%**，符合公司实际情况。

根据奇德新材披露的招股说明书，2018 年度、2019 年度及 2020 年 1-6 月新增供应商数量分别为 216 家、220 家及 100 家；与发行人报告期内供应商数量变动情况较为相似，不存在明显差异。

综上，公司主要原材料供应商在报告期内较为稳定，各年度变动较大的供应商主要集中于采购规模较小的部分，上述供应商结构符合公司的实际生产经营情况，具有合理性，符合行业惯例。

2、发行人主要原材料是否存在供应商集中或依赖的情况，原材料供应是否具备稳定性、是否存在重大不利变化

公司主要原材料 PA、PC、PP 等合成树脂均为石油化工下游衍生产品，市场供应充足、可选择供应商较多，公司不存在对单一供应商的依赖。由于上游原材料供应充足，上述每种主要原材料公司原则上至少存在 2 家或以上供应商作为备选，在综合考虑交期、品质、成本、环保和客户的需求等因素后公司一般向合作时间较长、原材料质量稳定并且供货及时的供应商进行大规模采购。

公司主要供应商报告期内基本保持稳定且合作年限较长，原材料供应稳定，不存在重大不利变化。

二、保荐机构和申报会计师核查情况

（一）核查程序

保荐机构、申报会计师执行了如下核查程序：

- 1、取得发行人报告期内分供应商的采购明细表，分析复核向单一供应商采购金额、采购占比情况；
- 2、查阅奇德新材招股说明书等公开披露信息资料；
- 3、访谈发行人供应链负责人，了解发行人供应商存在较大变动的原因及合理性，供应商数量变动较大是否属于行业惯例，发行人主要原材料是否存在供应商集中或依赖的情况，原材料供应是否具备稳定性、是否存在重大不利变化的等情况。

（二）核查意见

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

发行人主要原材料供应商在报告期内较为稳定，各年度变动较大的供应商主要集中于采购规模较小的部分，对于该部分供应商发行人采取了较为零散的采购方式，每年度在采购时会综合考虑价格、产品质量等因素筛选合适的供应商，因此造成供应商变动较大，上述供应商结构符合发行人的实际经营和生产情况，具有合理性，发行人与同行业可比公司新增供应商数量变动较为相似，不存在明显差异，符合行业惯例；发行人主要原材料不存在供应商集中或依赖的情况，原材料供应具备稳定性、不存在重大不利变化。

（本页无正文，为《关于江苏博云塑业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的回复》之签章页）

天衡会计师事务所（特殊普通合伙）
中国·南京
2021年3月16日



中国注册会计师:



中国注册会计师:

