

浙江优全护理用品科技股份有限公司

Zhejiang Youquan Care Products Technology Co., Ltd.

(住所：浙江省湖州市长兴县太湖街道陆汇路 68 号)



关于浙江优全护理用品科技股份有限公司 首次公开发行股票并在创业板上市 申请文件第二轮审核问询函的回复报告

保荐人（主承销商）



国信证券股份有限公司

GUOSEN SECURITIES CO.,LTD.

(住所：深圳市红岭中路 1012 号国信证券大厦十六层至二十六层)

深圳证券交易所：

贵所《关于浙江优全护理用品科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的第二轮审核问询函》（审核函〔2021〕010264号，以下简称“审核问询函”）已收悉。

按照贵所审核问询函的要求，浙江优全护理用品科技股份有限公司（以下简称“优全护理”或“发行人”或“公司”或“本公司”）会同国信证券股份有限公司（以下简称“国信证券”或“保荐机构”或“保荐人”）、浙江天册律师事务所（以下简称“发行人律师”）、天健会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“申报会计师”）等中介机构对审核问询函所涉事项认真核查、落实和回复，并对招股说明书等相关申请文件进行了相应的修改、补充和说明。《关于浙江优全护理用品科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件第二轮审核问询函的回复报告》（以下简称“本回复报告”）为按照贵所审核问询函逐条进行的回复，请予审核。

除另有说明外，本回复报告中的简称和名词释义与《浙江优全护理用品科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市招股说明书（申报稿）》（以下简称“招股说明书”）中的含义一致。

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

本回复报告中部分合计数与各明细直接相加之和在尾数上如有差异，均为四舍五入所致。

目 录

问题 1.关于创业板定位.....	3
问题 2.关于行政处罚.....	17
问题 3.关于于同业竞争和独立性.....	32
问题 4.关于合规经营.....	72
问题 5.关于金三发卫材和金三发集团.....	79
问题 6.关于关联交易.....	102
问题 7.关于股东信息披露及资金流水核查.....	116
问题 8.关于未决诉讼.....	127
问题 9.关于业绩波动及审计截止日后业绩情况.....	134
问题 10.关于客户.....	144
问题 11.关于收入和产品价格.....	168
问题 12.关于采购.....	183
问题 13.关于固定资产和产能产量.....	195
问题 14.关于信息披露质量.....	216

问题 1. 关于创业板定位

首轮问询回复显示：

(1) 发行人所属证监会行业为“纺织业（C17）”，属于《深圳证券交易所创业板企业发行上市申报及推荐暂行规定》规定的“负面清单”申报行业。

(2) 发行人非织造材料业务虽然所处行业为“纺织业”，但其细分行业为“产业用纺织制成品制造”中的“非织造布制造”，与传统纺织行业在诸多方面均有所区别，且其与自动化新技术深度融合，符合《深圳证券交易所创业板企业发行上市申报及推荐暂行规定》第四条的规定。

(3) 截至报告期末，发行人在非织造材料领域拥有 21 项发明专利，34 项实用新型专利。

请发行人：

(1) 说明已取得全部发明专利的具体情况，包括受让取得及数量占比情况，是否属于核心发明专利，部分发明专利取得时间较早是否仍具备商业价值，报告期内使用发明专利产品的毛利率、营业收入及占比情况；结合上述情况，分析说明发行人的核心技术是否先进。

(2) 结合自身主营业务范围、核心竞争力及与同行业公司对比情况，围绕创新、创造、创意的生产经营特点及成长性等情况，充分披露发行人是否符合《创业板首次公开发行股票注册管理办法（试行）》第三条、《深圳证券交易所创业板股票发行上市审核规则》第十九条的规定。

请保荐人、发行人律师发表明确意见，在招股说明书中简要披露关于发行人是否符合创业板定位的核查意见及依据。

【回复】

(1) 说明已取得全部发明专利的具体情况，包括受让取得及数量占比情况，是否属于核心发明专利，部分发明专利取得时间较早是否仍具备商业价值，报告期内使用发明专利产品的毛利率、营业收入及占比情况；结合上述情况，分析说明发行人的核心技术是否先进。

(一) 说明已取得全部发明专利的具体情况，包括受让取得及数量占比情况，是否属于核心发明专利，部分发明专利取得时间较早是否仍具备商业价值

1、发明专利的具体情况，及是否属于核心发明专利

截至报告期末，公司在非织造材料领域拥有的发明专利情况如下：

序号	专利权人	取得方式	专利号	专利名称	申请日	是否属于核心发明专利
1	金三发卫材	自主研发	2012102524248	一种浆粕气流成网水刺复合非织造布的生产工艺	2012年7月20日	否
2	金三发卫材	自主研发	2013100868626	纺丝成网浆粕气流成网水刺固结非织造布的生产工艺	2013年3月18日	是
3	金三发卫材	自主研发	2013100869421	纺丝成网木浆纸水刺复合非织造布的生产工艺	2013年3月18日	是
4	金三发卫材	自主研发	2013100870132	一种浆粕气流成网纺粘复合非织造布及其生产工艺	2013年3月18日	否
5	金三发卫材	自主研发	2013100870772	一种纺粘木浆纸复合非织造布及其生产工艺	2013年3月18日	否
6	金三发卫材	自主研发	2014100553461	一种非织造布的烘干装置	2014年2月18日	是
7	金三发卫材	自主研发	2014100555325	一种可降解非织造布的生产工艺	2014年2月18日	是
8	金三发卫材	自主研发	201410439879X	一种面膜专用无纺布的生产工艺	2014年9月1日	是
9	金三发卫材	自主研发	2015103090803	一种乳白亲水护肤表层非织造布的生产工艺	2015年6月6日	是
10	金三发卫材	自主研发	2015107711920	一种双面亲水打孔的卫材专用非织造布及其生产方法	2015年11月12日	是
11	金三发卫材	自主研发	2015107721725	一种热轧无纺布表面印字用热轧辊的制备方法	2015年11月12日	是
12	金三发卫材	自主研发	2015107726729	一种超柔软贴肤面膜专用非织造布及其制造方法	2015年11月12日	是
13	金三发卫材	自主研发	2015108648553	一种抗静电丙纶非织造布生产工艺	2015年12月1日	是
14	金三发卫材	自主研发	2016105528662	一种具有非对称传输特性的非织造材料及其制备工艺	2016年7月12日	否
15	金三发卫材	自主研发	2016106578921	一种调温非织造布	2016年8月11日	否
16	金三发卫材	自主研发	2016110429737	一种用于卫生巾的含棉无纺布的制备方法	2016年11月24日	是
17	广东金三发	自主研发	2015107711140	一种热轧无纺布高效双面亲水处理设备	2015年11月12日	是

18	广东金三发	自主研发	2018111561281	低伸长率无纺布及其制备方法和应用	2018年9月30日	是
19	广东金三发	自主研发	2018111561510	无纺布及其制备方法和应用	2018年9月30日	是
20	江苏金三发	受让取得	2014105307228	一种可冲散湿巾材料及其生产方法	2014年10月10日	否
21	江苏金三发	受让取得	2016101552268	一种复合非织造墙纸的制备工艺	2016年3月18日	否

2、受让取得发明专利及数量占比情况

从上表可知，截至报告期末，公司在非织造材料领域拥有 21 项发明专利，其中 2 项发明专利的取得方式为受让，占比为 9.52%。

上述 2 项受让取得的发明专利分别为“一种可冲散湿巾材料及其生产方法”、“一种复合非织造墙纸的制备工艺”，由江苏金三发从其股东南通威尔处受让，目的在于避免南通威尔从事与江苏金三发相类似业务。“一种可冲散湿巾材料及其生产方法”虽涉及到发行人的核心技术之一“绿色节能生产技术”，但发行人的核心发明专利均自主研发形成，并非取决于受让的专利权。

3、取得时间较早的发明专利的商业价值

公司发明专利的商业价值体现在两个方面：一、有利于提升产品性能和降低生产成本，为公司盈利能力做出贡献；二、属于公司技术储备，为开发新产品、新技术做出贡献。

公司拥有 9 项申请时间较早（2015 年以前）的非织造材料发明专利，其中“一种非织造布的烘干装置”、“一种可降解非织造布的生产工艺”、“一种面膜专用无纺布的生产工艺”、“一种可冲散湿巾材料及其生产方法”属于公司目前使用较多、为公司创造收入的发明专利；“纺丝成网浆粕气流成网水刺固结非织造布的生产工艺”、“纺丝成网木浆纸水刺复合非织造布的生产工艺”、“一种浆粕气流成网水刺复合非织造布的生产工艺”属于技术储备的发明专利，上述两类专利具有商业价值；“一种浆粕气流成网纺粘复合非织造布及其生产工艺”、“一种纺粘木浆纸复合非织造布及其生产工艺”的商业价值不高。

（二）报告期内使用发明专利产品的毛利率、营业收入及占比情况

报告期内，与发明专利相关的非织造材料的毛利率、销售收入及占非织造材料营业收入比例的情况如下表所示：

单位：万元

与发明专利相关的非织造材料	2020 年度	2019 年度	2018 年度
毛利率	64.68%	18.01%	17.30%
销售收入	132,208.40	37,676.59	35,048.54
占非织造材料营业收入的比例	51.06%	41.75%	39.99%

从上表可知，与发明专利相关的非织造材料的毛利率、销售收入与公司非织造材料业务同趋势变动，占非织造材料营业收入的比例分别为 39.99%、41.75% 和 51.06%，其中 2020 年度占比增加较多，原因系：受“新冠肺炎”疫情影响，与发明专利相关的纺粘非织造材料的销售收入增加。

（三）结合上述情况，分析说明发行人的核心技术是否先进

1、与核心技术对应的发明专利提升了产品性能和降低生产成本

公司在非织造材料领域的 4 项具有专利保护的核心技术及其对应的发明专利如下表所示：

序号	核心技术	专利号	对应发明专利	专利用途
1	非织造材料复合技术	2016110429737	发明专利：一种用于卫生巾的含棉无纺布的制备方法	兼顾多种非织造材料的优势，产品不仅具有强度高、耐磨的特点，还具有吸水性和柔软性能
		2013100868626	发明专利：纺丝成网浆粕气流成网水刺固结非织造布的生产工艺	
		2013100869421	发明专利：纺丝成网木浆纸水刺复合非织造布的生产工艺	
2	绿色节能生产技术	2014100555325	发明专利：一种可降解非织造布的生产工艺	拓宽水刺非织造材料的产品类型，且注重环保性能
3	亲水处理技术	2015107711140	发明专利：一种热轧无纺布高效双面亲水处理设备	能够使纺粘非织造材料亲水性好，且解决了渗透性差问题；烘干装置的热量利用率高，降低了生产成本
		2015103090803	发明专利：一种乳白亲水护肤表层非织造布的生产工艺	
		2015107711920	发明专利：一种双面亲水打孔的卫材专用非织造布及其生产方法	
		2014100553461	发明专利：一种非织造布的烘干装置	

4	超柔处理技术	2015107726729	发明专利：一种超柔软贴肤面膜专用非织造布及其制造方法	提升纺粘非织造材料的柔软性能，降低与肌肤的摩擦感
		201410439879X	发明专利：一种面膜专用无纺布的生产工艺	

2、核心技术对应的发明专利均为自主研发

非织造材料复合技术、绿色节能生产技术、亲水处理技术、超柔处理技术作为公司在非织造材料领域的 4 项核心技术，其所对应的 10 项发明专利均为自主研发，表明公司具有较强的自主研发能力，且核心技术受到专利保护。

3、使用发明专利产品的竞争力强

报告期内，公司非织造材料营业收入中，使用发明专利产品的毛利率与非织造材料整体毛利率对比情况如下：

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
使用发明专利产品的毛利率	64.68%	18.01%	17.30%
非织造材料整体毛利率	56.02%	16.82%	16.23%

报告期内，公司非织造材料营业收入中，使用发明专利产品的毛利率分别为 17.30%、18.01%和 64.68%，高于同期非织造材料整体毛利率，表明公司使用发明专利产品的竞争力较强，核心技术具有一定先进性。

4、核心技术形成新产品

报告期内，公司核心技术储备是新产品开发的基础和必要条件。例如，水刺纺粘复合“三明治”产品，公司利用自主生产的超薄超柔纺粘非织造材料，通过上下两层无纺梳理棉网的组合，形成“三明治”棉网复合结构，经直铺工艺缠结成型。与普通直铺型水刺产品相比，“三明治”产品可在相同克重情况下增加厚度，在提高横向强度的情况下仍富有弹性，可在高档湿巾中应用。

公司不仅开发了水刺纺粘复合“三明治”产品，而且配合该生产技术改造水刺 5 号生产线，配置纺粘非织造材料的输送装置，实现水刺和纺粘非织造材料平稳复合、不分层。综合考虑生产速度、成本和产品性能，可在一定程度上代替交叉水刺非织造材料。

综上所述，公司的核心技术有利于提升产品性能或降低生产成本，使用发明

专利产品的竞争力较强，核心技术对应的发明专利均自主研发形成，并且公司核心技术储备有利于开发新产品，因此公司核心技术具有先进性。

(2) 结合自身主营业务范围、核心竞争力及与同行业公司对比情况，围绕创新、创造、创意的生产经营特点及成长性等情况，充分披露发行人是否符合《创业板首次公开发行股票注册管理办法（试行）》第三条、《深圳证券交易所创业板股票发行上市审核规则》第十九条的规定。

发行人已在招股说明书“第二节 概览”之“五、发行人的创新、创造、创意特征，科技创新、模式创新、业态创新和新旧产业融合情况”之“（一）发行人的创新、创造、创意特征”中补充披露、修改以下内容：

（一）发行人的创新、创造、创意特征

1、公司主营业务范围

公司主要从事非织造材料和护理用品的研发、生产和销售，是集两者于一体化、具有产业链整合优势的生产企业。公司致力于为下游护理用品生产商及品牌商提供品质化、多样化、功能化的非织造材料和护理用品。

报告期内，公司主要产品为非织造材料和护理用品，其中非织造材料销售收入占主营业务收入的比例分别为 76.54%、68.90%和 77.12%，护理用品销售收入占主营业务收入的比例分别为 23.46%、31.10%和 22.88%。2020 年，护理用品销售收入占比有所下降，主要系受“新冠肺炎”疫情影响，纺粘非织造材料销售收入大幅增长。随着居民消费水平的提升和疫情对居民清洁卫生习惯的改变，预计护理用品销售收入占比将逐渐回升。

经过多年的沉淀和发展，公司已经成为国内领先的非织造材料生产商之一，拥有先进的非织造材料生产技术和装备，具备年产 89,200 吨水刺非织造材料和 44,800 吨纺粘非织造材料的生产能力。护理用品方面，获得“浙江名牌产品”、“湖州市著名商标”、“长兴县政府质量奖”等荣誉称号，与国内知名品牌商如 babycare、网易严选、十月结晶等成为长期合作伙伴，报告期各期分别实现销售收入 26,854.13 万元、40,740.62 万元和 76,836.97 万元，销售规模逐年增

长。随着护理用品销售收入上升，公司非织造材料和护理用品业务形成共同发展、相辅相成的格局。

2、核心竞争力及与同行业公司对比情况

与同行业相比，公司在产业链整合、产能规模、区域布局等方面具有竞争力，具体对比情况如下：

产业链整合方面，非织造材料业务的同行业公司中，欣龙控股、诺邦股份、稳健医疗与公司相似，既从事非织造材料业务，又从事下游护理用品业务，且护理用品原材料主要为自产非织造材料，将非织造材料业务拓展至下游护理用品，可以发挥产业链整合优势。在上述具有产业链整合优势的三家企业中，欣龙控股非织造材料下游护理用品经营规模相对于本公司较小，诺邦股份通过重大资产重组获得下游湿干巾生产商的 51% 股权，稳健医疗非织造材料主要用于下游湿干巾生产，而公司 2019 年的非织造材料和护理用品收入占比分别为 68.90% 和 31.10%，产业链上下游较为均衡。

产能规模方面，公司 2019 年水刺非织造材料的生产量 5.36 万吨，占全国水刺非织造材料产量的 7.68%；纺粘非织造材料的生产量 2.71 万吨，占全国纺粘非织造材料产量的 0.88%。同行业公司生产水刺非织造材料的有欣龙控股、诺邦股份、金春股份和稳健医疗，除欣龙控股未单独披露水刺非织造材料产量外，其余三家公司 2019 年披露的水刺非织造材料产量占有率分别为 4.37%、7.44% 和 3.74%，因此公司在水刺非织造材料产能规模方面具有优势。

区位布局方面，自 2016 年以来，公司在全国范围内进行战略性区位布局，陆续设立广东基地、江苏基地和湖北基地，其中广东基地位于“中国医卫用非织造产品示范基地”和“中国妇婴卫生用纺织品示范基地”两大产业用纺织品示范基地的所在地区；江苏是我国非织造材料的主要产地之一，其水刺非织造材料产量和生产商数量都在全国名列前茅；湖北基地，作为进入中部地区市场的重要战略基地可以充分利用当地的产业政策优势和地理条件优势，寻求新的利润增长点。上述战略性区位布局有利于公司业务组织生产、开拓市场创造便利条件，强化公司原有产品和品牌的地域辐射作用。非织造材料业务的同行业可比公司中，欣龙控股、延江股份、稳健医疗与公司相似，在多地区设置生

产基地，其中，欣龙控股在海南、湖北和湖南设立生产经营基地；延江股份在厦门、南京、埃及、美国和印度设立子公司。而金春股份、诺邦股份的生产基地基本集中在一个省份，暂未进行广泛的区位布局，因此公司在非织造材料的区位布局方面具有一定竞争力。

3、创新、创造、创意的生产经营特点

公司秉承“敬业、创新、包容、精细、合作”的企业精神，成为具有竞争优势的医疗卫生用非织造材料生产商，并借此非织造材料的行业背景向下游护理用品领域发展，在湿干巾、纸尿裤等护理用品领域有所建树。在发展历程中，公司始终坚持创新、创造、创意驱动发展的战略，从研发、采购、生产和销售四个方面积极挖掘潜能，激发活力，实现创新、创造、创意贯穿企业日常经营活动。

（1）产业链整合的创新

A、产业链向非织造材料下游延伸，具备产业链整合优势

公司凭借在非织造材料领域积累的经验，通过自主培养护理用品业务逐渐向非织造材料下游领域延伸布局产业，使得业务布局覆盖了产业链的中下游，形成了均衡发展的产业链整合优势。第一，缩短和节约了护理用品采购非织造材料的时间和成本，从原材料端保证了护理用品的产品品质；第二，有利于公司及时掌握非织造材料下游应用领域的需求变化，针对性地快速开发下游民用清洁、医疗卫生用新品种非织造材料；第三，通过在淘宝天猫、拼多多等平台开设运营旗舰店、专营店等，打通市场C端与生产B端，及时掌握前沿市场讯息和动态，形成市场端与生产端、客户端与工厂端的互动机制。

B、与上游供应商签订专线定制协议，确保稳定且高质量地采购原材料

公司凭借在水刺非织造材料行业中的市场地位和产能规模优势，与上游企业中国石化仪征化纤有限责任公司签订《水刺非织造材料高性能涤纶短纤专线定制协议》，由中国石化仪征化纤有限责任公司根据公司水刺非织造材料性能及生产设备特性，为公司专门提供一条高性能涤纶短纤生产线，确保稳定且高质量地供应涤纶短纤。通过查阅同行业可比公司诺邦股份、金春股份等公开发布的定期报告、招股说明书等资料，未发现其与中国石化仪征化纤有限责任公

司、华西村化纤和江南化纤国内主要的涤纶短纤供应商存在签订专线定制协议的行为，体现出公司在采购环节的创新举措。未来，公司将进一步探索向行业上游延伸的路径，如技术合作、战略投资等。

（2）销售模式的创新

A、多区域产业布局，提高供货效率降低运输成本

由于非织造材料具有体积大、运输费用高的特点，考虑到供货效率、运输成本等因素，自 2016 年以来，公司在全国范围内进行战略性区位布局，陆续设立广东基地、江苏基地和湖北基地等。各地区生产基地的设立，不仅使公司更加贴近下游客户、及时准确了解客户需求、提高供货效率及与客户建立良好的互动关系，还丰富了公司销售产品的类别，如江苏基地以湿法成网水刺非织造材料为主。

B、产品类别覆盖范围广，有效满足客户差异化需求

与同行业可比公司相比，公司在非织造材料产能规模和产品类别上均具有优势。截至报告期末，公司具备年产 89,200 吨水刺非织造材料和 44,800 吨纺粘非织造材料的生产能力，是国内生产规模较大的非织造材料制造企业，产品包括水刺非织造材料、纺粘非织造材料和热风非织造材料等，生产工艺包括湿法成网、直铺、交叉等水刺工艺和 SS、SSS、SMS、SSMMS 等多模头纺粘工艺等，可有效满足客户差异化需求，赢得客户信赖，提高客户粘性，进一步提高自身品牌影响力。

（3）生产模式的创新

A、生产过程与智能工厂制造执行系统融合，实现生产可视化

公司作为“非织造布智能制造试点示范企业”，不仅展现出公司生产设备深度采用自动化技术，还采用智能工厂制造执行系统（MES），体现出生产过程中数字化特征。该系统是面向车间的生产管理技术和实时信息系统，是连接上层管理系统和底层的工业控制之间的桥梁，有利于实现生产经营过程中各流程的信息共享和协同工作，合理配置和调度制造资源，提高生产能力，实现生产流程的可视化，促进业务流程的持续优化，实现从数据转化为有效信息、知识

积累，为相关决策分析提供有力的支撑。

B、多种纤维成网方式组合生产工艺，提高产品性能和降低生产成本

水刺非织造材料铺网工艺分为机械干法成网、气流成网和湿法成网，常规水刺生产工艺根据原材料类别和产品性能需求，仅选择一种铺网方法生产。而公司创造性地运用三梳理机成网系统的非织造材料生产设备以实现多种纤维、多种形式成网组合生产，即配置两台高速杂乱梳理机用于梳理常规纤维，中间配置一台气流成网杂乱梳理机用于常规纤维和再生纤维喂入，形成两层常规水刺非织造材料中间夹层再生混合纤维的复合式非织造材料，提高吸水保湿性和柔软舒适性。此外，该生产工艺中的气流成网梳理机，可利用经收集的优质边料再生纤维，在保证产品品质的情况下，提高了物料利用率，降低了生产成本。

C、独创的设备配型、整合、优化、调试方式与定制先进设备相结合

公司采用了多家国际先进设备厂商的创新型定制设备，结合公司专业技术团队的整合、优化、调试，在产品产量、质量、制成率、设备能源利用等方面形成行业技术优势。公司2017年、2020年两次引进了德国迪罗（Dilo）高速高杂梳理机，配置德国特吕茨勒（Trutzschler）的开包系统、高速水刺机、高效烘干机，意大利赛利高速成卷机，及台湾洁圣分切机，创新整合的应用于水刺非织造材料生产线中。德国迪罗（Dilo）的高速梳理机具有高产且稳定的特点，德国特吕茨勒（Trutzschler）的高速水刺机和高效烘干机在能源利用方面行业领先，意大利赛利成卷机在张力控制方面精确度较高，及台湾洁圣分切机具有高性价比优势。公司独创的设备配型、整合、优化、调试方式在保证生产线稳定高产的情况下，降低了设备能源消耗，并在公司技术团队的有效管理下，提高了产品产量、质量和制成率。

（4）研发设计的创新

A、创新的产业链协同研发，初步建立材料-用品-渠道的产研生态链

公司重视研发体系建设，通过自主培养、产学研合作以及高层次人才引进等方式扩充技术研发队伍，逐渐覆盖产业链中公司业务涉及的各环节，为公司中长期发展提供人才基础。公司在人员安排上，实行定岗与轮岗相结合，建立

内部互动交流的日常机制，利用非织造材料制造-护理用品制造-自主品牌产品销售产业链优势，培养良性发展的生态链，在产品终端应用中发现技术需求，针对性、系统性、持续性开展研发活动，实现研发成果的快速产业化，积累技术、产品储备。

B、具有多层次的研发平台，为产品研发创新提供了良好的基础

公司具有多层次的研发平台，为产品研发创新提供了良好的基础。2020年，中国产业用纺织品行业协会经过评审，同意公司设立“中国卫生和母婴用品研发测试中心”；2018年，湖州市科学技术局认定公司“功能型护理用品研究开发中心”为市级高新技术企业研发中心；2015年，浙江省科学技术厅、浙江省发改委和浙江省经信委认定公司“复合非织造材料研究院”为省级企业研究院。公司多层次的研发平台为产品研发创新提供了良好的基础，为研发活动提供了较好的硬件条件，配合专业的研发团队保持公司的研发优势。

C、开放的研发机制，构建内外部研发力量沟通的渠道

公司除了培养并引进大量优秀技术人才之外，也积极与外界开展学术与技術交流合作，助力行业发展。公司及子公司已与浙江理工大学（纺织科学与工程学院）、天津工业大学（纺织学院）、江南大学（纺织科学与工程学院）等多家院校签署了校企合作协议。公司于2016年被浙江省人力资源和社会保障厅授予“博士后工作站”荣誉称号，于2018年建立湖州市第一批“院士专家工作站”并被湖州市科学技术协会授予荣誉称号。多年以来，公司已经形成多元化、多层次的开放研发机制，为内部研发人员与外界科研力量沟通提供坚实的基础。

4、公司具备成长性特点

报告期内，公司非织造材料的用途包括对外销售和用于内部生产护理用品。护理用品所需的非织造材料主要由公司自主生产，随着护理用品销售规模不断扩大，内部领用非织造材料数量随之增加，使得非织造材料对外销售收入的增长速度无法真实反映出非织造材料业务的成长性。因此，以非织造材料的对外销售和内部领用的合计数量说明非织造材料业务的成长性，具体情况如下：

单位：吨

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度
	销售数量	变动量	销售数量	变动量	销售数量
水刺非织造材料	88,363.62	35,186.92	53,176.70	9,381.43	43,795.27
纺粘非织造材料	45,893.68	19,008.75	26,884.93	1,369.45	25,515.48
合计	134,257.30	54,195.67	80,061.63	10,750.88	69,310.75

注：上表中的销售数量为对外销售和内部领用的合计数量。

报告期内，水刺非织造材料的销售数量分别为 43,795.27 吨、53,176.70 吨、88,363.62 吨，纺粘非织造材料的销售数量分别为 25,515.48 吨、26,884.93 吨、45,893.68 吨，呈现逐年增长态势，复合增长率分别为 42.04%和 34.11%，表现非织造材料业务的成长性。

5、公司符合《创业板首次公开发行股票注册管理办法（试行）》第三条、《深圳证券交易所创业板股票发行上市审核规则》第十九条的规定

综上，发行人依靠创新、创造、创意开展生产经营，深入贯彻在研发、采购、生产和销售四个方面，并且非织造材料业务的增长态势明显，具备成长性特征，符合《创业板首次公开发行股票注册管理办法（试行）》第三条、《深圳证券交易所创业板股票发行上市审核规则》第十九条的规定。

请保荐人、发行人律师发表明确意见，在招股说明书中简要披露关于发行人是否符合创业板定位的核查意见及依据。

（一）请保荐人、发行人律师发表明确意见

保荐人、发行人律师主要履行了如下核查程序：

- 1、查询国家知识产权局披露信息，向有关专利权属登记机关进行了查证。
- 2、查阅江苏金三发与南通威尔签订的专利转让等相关协议。
- 3、获取公司非织造材料的销售明细表，统计与发明专利相关产品的销售收入及其占比、毛利率等情况。
- 4、查阅同行业可比公司的年度报告、招股说明书等公开资料，比较分析公司非织造材料业务与同行业可比公司的核心竞争力。

5、获取公司非织造材料的出入库明细，分析产量、对外销售数量和内部领用数量等数据。

6、查阅《关于 2015 年省级企业研究院认定结果的通知》《湖州市科学技术局认定市级高新技术企业研发中心》《中国产业用纺织品行业协会评审中国卫生和母婴用品研发测试中心》等多层次研发平台的相关证明材料。

7、对于专线定制协议，询问采购负责人员，了解专线定制的涤纶短纤，了解公司与仪征化纤的合作背景。

8、查阅《创业板首次公开发行股票注册管理办法（试行）》《深圳证券交易所创业板股票发行上市审核规则》《深圳证券交易所创业板企业发行上市申报及推荐暂行规定》等法律法规，分析公司符合创业板定位要求。

经核查，保荐人、发行人律师认为：

1、公司非织造材料业务的 21 项发明专利中，属于核心发明专利的数量为 14 项；公司的 9 项发明专利取得时间较早，其中 7 项仍具有商业价值，2 项商业价值不高；发行人的核心技术具有先进性。

2、发行人符合《创业板首次公开发行股票注册管理办法（试行）》第三条、《深圳证券交易所创业板股票发行上市审核规则》第十九条的规定。

（二）在招股说明书中简要披露关于发行人是否符合创业板定位的核查意见及依据

发行人已在招股说明书“第二节 概览”之“五、发行人的创新、创造、创意特征，科技创新、模式创新、业态创新和新旧产业融合情况”中补充披露如下：

（三）发行人符合创业板定位的核查意见及依据

经核查，保荐机构和发行人律师认为：

公司主营业务之一非织造材料业务所处行业为“纺织业”，而依据《深圳证券交易所创业板企业发行上市申报及推荐暂行规定》，“纺织业”属于原则上不支持其申报在创业板发行上市的行业。但是，一方面，非织造材料业务所处细分行业为“纺织业”之“产业用纺织制成品制造”之“非织造布制造”，

与传统纺织行业在原材料适应性、生产技术和应用领域等诸多方面均有所区别，根据《产业结构调整指导目录（2019年）》《产业关键共性技术发展指南（2017年）》等，非织造属于国家鼓励类产业项目，并涉及多项高性能非织造材料加工关键技术，属于国家优先发展的产业关键共性技术；另一方面，根据《深圳证券交易所创业板企业发行上市申报及推荐暂行规定》“但与互联网、大数据、云计算、自动化、人工智能、新能源等新技术、新产业、新业态、新模式深度融合的创新创业企业除外”的规定，及发行人核心技术、生产工艺和设备，发行人生产过程与自动化新技术深度融合等，发行人属于支持申报在创业板发行上市的企业。

在发展历程中，公司始终坚持创新、创造、创意驱动发展的战略，从研发、采购、生产和销售四个方面积极挖掘潜能，激发活力。通过创新的产业链协同研发、多层次的研发平台和开放的研发机制实现研发模式的创新；通过产业链整合优势、与上游供应商签订专线定制协议实现产业链整合的创新；通过全国性多区域产业布局和产品类别覆盖范围广实现销售模式的创新；通过与智能工厂制造执行系统融合、多种纤维成网方式组合生产工艺和独创的设备配型、整合、优化、调试方式与定制先进设备相结合实现生产模式的创新。公司通过研发、采购、生产和销售模式的创新，实现创新、创造、创意贯穿企业日常经营活动。

公司非织造材料业务始终保持增长态势，报告期内，水刺非织造材料和纺粘非织造材料业务的复合增长率分别为 42.04%和 34.11%，具备成长性特点，公司属于成长型创新创业企业。

综上，发行人符合《深圳证券交易所创业板企业发行上市申报及推荐暂行规定》第四条、《创业板首次公开发行股票注册管理办法（试行）》第三条和《深圳证券交易所创业板股票发行上市审核规则》第十九条的相关规定，符合创业板定位。

问题 2. 关于行政处罚

首轮问询回复显示：

(1) 发行人 2 家子公司因 2020 年 3 月起采取“套餐”形式捆绑销售熔喷布和纺粘无纺布，抬高熔喷布和无纺布价格，分别被当地县级市场监督管理局处以罚款 190 万元和 30 万元。上述行政处罚是在国家工商总局立案调查并查明事实基础上交办给地方市场监督管理机构管辖的案件。

(2) 2020 年 5 月 20 日，国家市场监督管理总局在其官方网站上公布了一批典型案件，其中包括了发行人子公司金三发卫材价格违法案。发行人和中介机构认为上述行政处罚属于一般行政处罚，不构成重大违法行为。

请保荐人和律师：

(1) 结合法律法规、国家市场监督管理总局立案调查和公布典型案例，以及哄抬价格相关营业收入或净利润占比测算情况等，进一步论证发行人的上述行政处罚事项是否属于“社会影响恶劣”情形，国家市场监督管理总局立案调查和公布典型案例的法律性质及对发行人是否构成重大违法行为的影响；结合上述情况，充分论证发行人是否存在影响发行人发行上市条件的重大违法行为，并重点阐述论据和结论之间的逻辑关系。

(2) 对照中国证监会《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》问题 11 的要求进行核查，并就发行人是否构成重大违法行为及发行上市的法律障碍发表审慎意见。

【回复】

(1) 结合法律法规、国家市场监督管理总局立案调查和公布典型案例，以及哄抬价格相关营业收入或净利润占比测算情况等，进一步论证发行人的上述行政处罚事项是否属于“社会影响恶劣”情形，国家市场监督管理总局立案调查和公布典型案例的法律性质及对发行人是否构成重大违法行为的影响；结合上述情况，充分论证发行人是否存在影响发行人发行上市条件的重大违法行为，并重点阐述论据和结论之间的逻辑关系。

1、发行人的上述行政处罚事项是否属于“社会影响恶劣”情形

发行人子公司金三发卫材、广东金三发曾发生哄抬价格违法行为，其中金三发卫材由国家市场监督管理总局（以下称“总局”）立案调查和公布典型案例，发行人子公司该等违法行为均已由地方市场监督管理部门给予相应行政处罚。

现行法律、法规和规章对该等哄抬价格违法行为在何种标准或何种情形下构成“社会影响恶劣”尚无明确具体的规定，总局公布金三发卫材典型案例之通告以及发行人子公司相应《行政处罚决定书》中亦未指称发行人子公司违法行为存在社会影响恶劣情形。

基于对行政处罚法学理论的认识和理解，保荐人、发行人律师认为，违法行为是否构成“社会影响恶劣”可主要从当事人的主观过错恶劣程度、违法手段恶劣程度、违法所得、处罚结果与衍生责任、对公共利益的影响方式和程度、投诉举报与媒体负面报道情况等六个方面综合考量。现结合发行人子公司两宗处罚案件分析如下：

（1）关于违法主体的主观过错恶劣程度

发行人子公司在上述案件中主观过错的恶劣程度可从违法事件发生频次、辨识能力、客观表现即违法手段恶劣程度三个方面综合判断：

1）发行人两家子公司在报告期内除该哄抬价格违法行为情形外，均依法合规经营且无其他市场监督管理相关的违法违规行为，合规记录良好，哄抬价格违法行为系其报告期内经营中偶发的单独事件。

2）发行人子公司涉案商品熔喷布、纺粘无纺布属于市场调节价商品，根据市场供需关系由市场主体自行调节定价，采取“随行就市”，并非政府定价或政府指导价商品。在疫情这一突发因素影响下，需求的急剧增加、供需关系巨变导致相关商品价格大幅上涨，从而国家行政管制基于公共利益进行介入。2020年3-5月期间，发行人子公司在面对外部突变因素和大量订单需求涌入的情况下，对公共利益优先于市场规律定价这一原则辨识能力不足，仍按以往市场规律定价的习惯性思维采取随行就市的定价策略，参与到“水涨船高”的价格上涨过程中，客观上导致了哄抬价格违法后果。可见，发行人子公司在主观上局限于其一贯的

市场规律定价思维，对突发因素导致的公共利益优先原则的辨识能力不足，主观上虽存在过错但并非是积极策动、积极追求违法后果的恶劣情形。

3) 发行人子公司在哄抬物价违法行为中并未采取利用疫情捏造散布涨价信息、囤积居奇、偷逃税款、商品伪劣假冒等恶劣手段，亦可见其主观过错方面不存在恶劣情形。

综上，发行人子公司在上述案件中的违法行为系偶发的单独事件，虽主观上确有过错，但主要系受对相关商品过往“随行就市”的市场定价思维定势所局限，且其未采取恶劣违法手段，主观过错方面不存在恶劣情形。

(2) 违法手段恶劣程度

发行人子公司违法行为的手段恶劣程度应从其采取违法行为的本身以及是否采取其他恶劣手段二个方面判断：

1) 发行人子公司哄抬价格违法行为表现为采取“套餐”（譬如1吨熔喷布+1吨外层无纺布+1吨内层无纺布）形式捆绑销售，在客观上触及《价格违法行为行政处罚规定》第六条第一款中的“利用其它手段哄抬价格”，构成哄抬价格违法。发行人子公司采取该销售模式，在主观上结合口罩生产所需原材料的配比要求、防范和避免采购方仅采购熔喷布用于倒卖的考虑，存在一定的商业合理性。

2) 结合总局以及案件管辖地方市场监督管理部门调查处罚结果、地方税务和市场监管等行政主管部门就发行人子公司报告期内合规经营情况开具的相关证明等资料，发行人子公司在哄抬物价违法行为中并未采取利用疫情捏造散布涨价信息、囤积居奇、偷逃税款、商品伪劣假冒等恶劣违法手段。

综上，根据相关市场监督管理部门的调查处罚结果及相应地方行政主管部门开具的证明文件，发行人子公司在上述案件中的违法行为不属于严重违法行为，也并未涉及恶劣违法手段。

(3) 违法所得

结合发行人两家子公司在案涉相应期间哄抬价格行为相关营业收入、净利润等进行分析，经与同期总局、地方市场监督管理部门公开披露案例中的销售价格

作为同期市场价格比较，因价格“随行就市”且难以判断同期合理市场价格，故无法准确计算哄抬价格行为相关超额收入、净利润具体金额；另又与周边地区若干企业的熔喷布采购价格、同行业上市公司的熔喷布、纺粘无纺布毛利率进行比较，发行人子公司熔喷布及纺粘无纺布销售价格与同期市场价格水平较为接近。

根据相应案件管辖和作出处罚之市场监督管理部门的调查、行政处罚认定结果、出具的专项说明及保荐人、发行人律师访谈相应经办人员，发行人子公司上述案件中相应商品销售价格“随行就市”，不属于政府定价或政府指导价商品，无法准确计算违法所得，可按无违法所得论处。

综上，虽然 2020 年 1-6 月发行人营业收入、净利润规模明显放大，但发行人前述两家子公司相应产品销售价格与同期市场价格水平较为接近；根据相应市场监督管理部门的处罚意见，发行人子公司案件中相应商品销售价格“随行就市”，不属于政府定价或政府指导价商品，无法准确计算违法所得，可按无违法所得论处。

（4）处罚结果与衍生责任

1) 根据《市场监管总局关于规范市场监督管理行政处罚裁量权的指导意见》第一条第（二）款关于行政处罚裁量权应坚持“过罚相当原则”（以事实为依据，处罚的种类和幅度与违法行为的事实、性质、情节、社会危害程度等相当）、“综合裁量原则”（综合考虑个案情况，兼顾地区经济社会发展水平、当事人主客观情况等相关因素，实现法律效果、社会效果、政治效果的统一）的相关规定，当事人违法行为的“社会危害程度”是行政处罚裁量权行使中须综合考虑的因素之一。“社会危害程度”虽不严格等同于所造成的社会影响负面程度，但就常理和经验而言，两者存在较强的趋同性，行政处罚裁量过程中对前者的考虑实质隐含了对后者的斟酌。

2) 根据《市场监管总局关于规范市场监督管理行政处罚裁量权的指导意见》《浙江省市场监督管理局浙江省药品监督管理局关于行政处罚裁量权行使的指导意见》《广东省市场监督管理局关于行政处罚自由裁量权的适用规则》关于一般处罚的幅度裁量规则，发行人子公司所受罚款处罚幅度均明确属于一般处罚。结合发行人子公司案件情况、违法行为、相关法律法规适用、行政处罚结果、整

改情况、行政处罚机关就非重大处罚作出的认定意见等，综合判断及论述、披露认为发行人子公司所涉价格违法行为不属于重大违法行为，所受行政处罚不属于重大行政处罚，未导致社会影响恶劣。长兴县市场监督管理局上级部门湖州市市场监督管理局对金三发卫材案件处理情况的审查意见为：长兴县市场监督管理局系上述金三发卫材案件有权管辖机关，已作出的行政处罚决定合法、有效，并无不当；根据《中华人民共和国价格法》《价格违法行为行政处罚规定》《市场监管总局关于规范市场监督管理行政处罚裁量权的指导意见》《浙江省市场监督管理局浙江省药品监督管理局关于行政处罚裁量权行使的指导意见》，前述处罚为非情节严重的一般行政处罚。

3) 案件行政处罚程序中，发行人子公司积极配合市场监督主管部门的调查工作，如实说明和提供资料，并按行政处罚结果缴纳罚款及采取了有效整改措施，尽力遵从国家机关的执法权威和及时纠正其违法行为。

4) 发行人子公司处罚案件已经了结，发行人子公司上述违法行为并未涉及其他违反产品质量、税务等市场监督或其他行政监管领域的违法线索，也不涉及移送公安机关追究刑事责任；此外，截至本回复报告出具日，发行人子公司不存在因涉案产品定价而发生诉讼、仲裁或争议纠纷情形。案件处罚结果不存在其他衍生重大不利法律责任的风险。

综上，发行人子公司处罚案件所涉处罚结果包含了市场监督主管部门就违法行为对社会危害程度、社会负面影响程度的裁量与评价；案件所涉违法行为不属于重大违法行为，未导致社会影响恶劣；发行人子公司在案件处理中尽力遵从国家机关的执法权威和及时纠正其违法行为；处罚案件已经了结，案件处罚结果不存在衍生其他重大不利法律责任的风险。

(5) 对公众利益的影响方式和程度

1) 2019 年度，发行人子公司纺粘非织造材料（无熔喷布）年产量为 2.71 万吨，仅占全国纺粘非织造材料年产量的 0.88%；2020 年 1-6 月，发行人部分纺粘非织造材料产能转产熔喷布，形成纺粘非织造材料（含熔喷布）产量 2.03 万吨，同期全国纺粘非织造材料受疫情影响整体产量陡增，发行人产量占比仍然较小。

2) 发行人子公司熔喷布、纺粘非织造材料产品可用于口罩、防护服等下游产品的原材料,对该等下游产品在疫情期间的价格变化存在一定的间接影响,但原材料价格在国内下游产品售价中占比较低,并且下游产品售价的同期涨幅取决于多种复杂因素的综合影响,并不单纯由原材料涨幅决定。

3) 疫情期间,发行人子公司相关产品需求极为旺盛,在产能趋紧情况下仍全力确保其产品质量和及时交付,为疫情防控作出一定贡献,且不存在利用疫情捏造散布涨价信息、囤积居奇、商品伪劣假冒等情形。2020年2月,因发行人在疫情防控中全力保障重点企业口罩生产所需原材料供应的突出表现,浙江省经济和信息化厅代表浙江省疫情防控工作领导小组医疗物资保障组向中共长兴县委、长兴县人民政府致信感谢。

综上,鉴于发行人子公司相关产品产量的国内市场占比较小,产品价格在国内下游口罩、防护服等产品售价中占比较低,及不存在利用疫情捏造散布涨价信息、囤积居奇、商品伪劣假冒等情形,因而发行人子公司哄抬价格违法行为对国内公众利益的影响程度较小且较为间接,社会危害程度与社会影响负面程度较小。

(6) 投诉举报与媒体负面报道情况

1) 投诉举报与诉讼争议情况。根据发行人子公司上述案件行政处罚机关出具的证明,并无关于发行人相应子公司的投诉举报;发行人子公司不存在因涉案产品定价而发生诉讼、仲裁或争议纠纷情形。

2) 媒体负面报道(针对性的负面评述或质疑)情况。虽欠缺充分的技术手段和数据分析能力,但为了大体判断发行人子公司案件的媒体负面报道情况,保荐人、发行人律师在互联网搜索平台 www.baidu.com (百度)、www.sogou.com (搜狗)、www.so.com (360 搜索) 以“金三发卫材+价格违法或处罚”“广东金三发+价格违法或处罚”“优全护理+价格违法或处罚”进行了普通常规检索。搜索分别设为两个时段:2020年5月20日(总局官网就金三发卫材涉嫌违法行为的公开日)—2020年10月29日;2020年10月30日(深交所披露发行人本次发行上市申请文件)—2021年3月12日。

第一时段，经检索，涉及发行人子公司金三发卫材案件媒体负面报道约为 3 篇（不含转载），主要系对总局公开典型案例信息的转载和简要评述；未检索发现广东金三发价格违法信息。第二时段，经检索，涉及发行人子公司金三发卫材、广东金三发案件媒体负面报道约为 21 篇（不含转载），主要系对发行人信息披露后就该两宗案件在申报文件中信息披露内容的摘录和简要评述。以下为该等媒体负面报道的主要情况：

第一时段			
发布时间	媒体	标题	主要内容
2020/5/22	中国经济网	严惩不贷！熔喷布每吨由 2 万元暴涨至 76 万元 市场监管总局严打哄抬防疫物资价格违法行为	登载 5 月 20 日市场监管总局公告的第十一批典型案例（其中包括金三发卫材案件：4 月 28 日，市场监管总局对浙江金三发卫生材料科技有限公司进行检查。经查，在熔喷布市场紧缺情况下，当事人通过“套餐”形式强制捆绑销售熔喷布和口罩内外层无纺布。“套餐”（1 吨熔喷布+1 吨内层无纺布+1 吨外层无纺布）最高价格达 150 万元。当事人涉嫌构成哄抬价格的违法行为，市场监管总局已依法对当事人立案调查。）
2020/6/28	环球纺织	发“疫情财”？倒卖哄抬熔喷布价格，被罚 7200 万！	报道宜昌市欣龙卫生材料有限公司涉价格违法处罚案件，并登载 5 月 20 日市场监管总局公告的第十一批典型案例（其中包括金三发卫材案件）
2020/7/22	第一纺织网	无纺布价格从 1 万涨 12 万的盛纺股份，遭监管部门重罚 120 万！	报道江苏盛纺纳米材料科技股份有限公司涉价格违法处罚案件，并提及总局发布的典型案例中包括江苏盛纺纳米材料科技股份有限公司、金三发卫材等单位和个人等。
第二时段			
发布时间	媒体	标题	主要内容
2020/10/31	凌通社	发疫情国难财的熔喷布奸商 IPO：国信证券无良保荐浙江优全	报道摘录招股说明书中关于金三发卫材处罚案件、财务数据、与上海岑誉医疗器械有限公司（以下简称“岑誉医疗”）产品质量诉讼等相关信息，质疑招股书遗漏金三发卫材案件被列为典型案例、地方市场监督管理部门关于“非情节严重的一般行政处罚”的认定，并报道 2020 年 5 月福建沃森投资有限公司向中国质量万里行投诉上海裕汀实业有限公司和法定代表人徐某英为牟取暴利伪造金三发卫材质检报告单进行合同诈骗一事等。[注]
2020/11/1	国际投行报	一鸣惊人：国	报道内容与 2020 年 10 月 31 日凌通社报道

	告	家市场监督管理总局认定的熔喷布奸商浙江优全要 IPO	基本相同。
2020/11/2	深蓝财经	借疫情发不义之财，这样的公司居然也要 IPO	报道发行人实控人、控股股东、财务等相关信息，指称发行人在熔喷布市场紧缺的情况下哄抬价格，未来业绩存在大幅波动的风险，在一起熔喷布采购交易中身陷质检报告“造假门”（福建沃森投资有限公司向上海裕汀实业有限公司采购的产品存在质检报告单造假情况）等。
2020/11/3	新浪财经	优全护理 IPO 前 突 击 分 红 子公司深陷质检报告“罗生门”	报道指称发行人 IPO 前突击分红、应收账款激增、金三发卫材深陷质检报告“罗生门”（福建沃森投资有限公司向上海裕汀实业有限公司采购的产品存在质检报告单造假）等。
2020/11/3	中新经纬	优全护理 IPO：上半年净利为去年 8 倍 子公司哄抬物价被通报	报道发行人股权结构、财务数据、产品和产业链、金三发卫材处罚案件相关情况。
2020.11.3	资本邦	创业板 IPO 疫情“拔高”业绩，优全护理冲刺创业板 IPO 子公司却涉诉质量问题	报道摘录招股说明书关于发行人工商登记、股东、募投项目、财务数据、与岑誉医疗产品质量纠纷、税收优惠等相关信息，指称发行人疫情拉高业绩却难以持续、陷质量争议而涉诉等。
2020/11/4	猫财经	IPO 前大笔分红，优全护理半年净利超三年总和，子公司涉嫌哄抬防疫物资价格	报道发行人财务数据、金三发卫材处罚案件、大笔分红等相关情况，评述业绩增长难以为继、处罚事项让 IPO 充满不确定性等。
2020/11/5	央广网	优全护理闯关创业板 IPO：子公司疫情期间哄抬价格被罚 上市前突击分红	报道发行人大额分红、子公司两起哄抬价格违法处罚、与岑誉医疗产品质量纠纷等相关情况。
2020/11/7	证券市场红周刊	优全护理子公司被指哄抬防疫物价 营收大幅增长背后有虚增嫌疑	报道主要指称高毛利率背后有哄抬物价嫌疑，发行人股权集中、票据融资、转贷、销售回款等内控问题堪忧，营业收入涉嫌虚增，材料采购与成本、存货等数据勾稽的原材料之谜等情况。

2020/11/9	中国网财经	优全护理 IPO：公开募资前夕大手笔分红实控人分走 1.3 亿 两家子公司疫情期间哄抬熔喷布价格被处罚	报道主要摘录招股说明书中关于大额分红、财务数据、两家子公司处罚案件、实控人、股权结构、多个子公司亏损、资金拆借、票据融资等相关信息。
2020.11.11	中商产业研究院	浙江优全护理用品科技股份有限公司拟在创业板市场上市 上市主要风险分析	报告摘录招股说明书关于发行人主要财务指标及风险因素等相关信息。
2020/11/21	每日财报网	国信证券一封研报、两名分析师，涉及三家企业	报道指称国信证券分析师发布关于爱康国宾与美年健康相关的不符合法律法规的研究报告，并提及发行人子公司价格违法处罚案件并指称国信证券隐瞒金三发卫材案件为总局公布的典型案件等。
2020/12/24	市值风云	疫情之下的“另类发家史”，财务数据严重扭曲：“代工厂”优全护理的上市故事	报道发行人股权结构、发行人业务与财务数据、两家子公司价格违法处罚等相关情况，指称疫情下财务数据严重扭曲，质疑增长和改善是否具有可持续性。
2021/1/25	挖贝网	优全护理两子公司哄抬防疫物价被罚 深交所质其疑违法行为的信披是否合规	报道指出深交所审核问询函要求发行人补充披露两家子公司处罚不属于重大处罚的依据是否充分以及发行人违法违规的信息披露是否真实、准确、完整等，并介绍了发行人两家子公司价格违法处罚案件。
2021/1/26	犀牛财经	优全护理疫情期间业绩暴涨子公司却哄抬物价 订单下滑后存货积压	报道发行人业务、股权结构、存货等财务数据、两家子公司价格违法处罚及分红等相关情况。
2021/2/2	大牛杠杆常识	优全护理疫情期间业绩暴涨	报道内容与 2021 年 1 月 26 日犀牛财经报道基本相同。
2021/2/5	每日商业报道	优全护理 IPO：存货风险遭问询，子公司经营问题突出	报道发行人财务数据、毛利率下降风险、存货风险、金三发卫材处罚、与岑誉医疗产品质量纠纷等相关信息。
2021.2.26	投资时报	实控人拿走 1.3	报道摘录招股说明书关于发行人分红事

		亿分红！优全护理 IPO 存货风险遭问询 子公司风波不断	项，摘录首轮审核问询函回复意见中是否存在库存积压风险内容。
2021.3.3	资本邦	优全护理回复创业板 IPO 二轮问询，毛利率、关联交易等受关注	报道摘录首轮问询函回复意见中毛利率及其变动趋势的相关内容
2021.3.5	野马财经	卖“布”半年赚 8 亿，关联交易被问询！ 优全护理 IPO 胜算几何？	报道摘录招股说明书关于发行人经营业绩、行政处罚、关联交易等相关内容，质疑能否 IPO 成功。
2021.3.6	纸尿裤关注	又一无纺布大厂冲刺 IPO，因疫情业绩猛增，二轮问询引关注	报道摘录招股说明书关于发行人经营业绩、市场供需情况等相关内容，质疑能否 IPO 成功。

注：福建沃森投资有限公司与上海裕汀实业有限公司之间该纠纷事件所涉具体产品系金三发卫材生产的“SSMMS 拒水无纺布”产品（可用于防护服但不可用于医用口罩）。该等产品在市场上流转后由上海裕汀实业有限公司出售给福建沃森投资有限公司，其间所附金三发卫材产品质检报告遭他人伪造篡改，譬如产品名称被篡改改为“SSMMS 熔喷无纺布”，检验结果被篡改符合医用外科手术口罩标准等。金三发卫材并不存在产品质量假冒伪劣或出具虚假质检报告情形，亦非纠纷当事方，该纠纷事件的法律后果与金三发卫材并无相关。

综上，发行人子公司相关处罚作出后，并无对发行人子公司的投诉举报情形；网络检索发现媒体负面报道的发行人子公司案件信息主要是对总局公开典型案例或深交所就发行人首发企业披露信息的转载、摘录和简要评述，但均未对发行人子公司案件性质及其影响进行系统论述和分析，故该等媒体负面报道对保荐人、发行人律师就该等案件不构成重大违法行为、重大行政处罚以及不构成社会影响恶劣的论述、判断和结论并无重大影响。

综合上述，综合对发行人子公司处罚所涉违法行为有关主观过错的恶劣程度、违法手段恶劣程度、违法所得、处罚结果与衍生责任、对公众利益的影响方式和程度、投诉举报与媒体负面报道情况等六个方面的分析，保荐人、发行人律师认为，发行人子公司处罚所涉之违法行为不构成社会影响恶劣情形。

2、国家市场监督管理总局立案调查和公布典型案例的法律性质及对发行人是否构成

重大违法行为的影响

（1）总局立案调查以及公布典型案例的由来

总局主要职责之一是负责监督管理市场秩序，依法监督管理市场交易、网络商品交易及有关服务的行为，其中包括组织指导查处价格收费违法违规行为。“新冠肺炎疫情”防控期间，总局迅速行动，组成专项检查组赴各地查处价格违法行为。因专项检查组在赴地方调查中掌握到金三发卫材涉嫌价格违法相关线索，根据《市场监督管理行政处罚程序暂行规定》第十七条关于市场监督管理部门在发现线索后限期核查、立案的规定，总局于2020年4月28日对金三发卫材开展检查，并在2020年4月30日决定立案调查。

同期，总局对其查处案件采取发布典型案例信息的方式，对市场进行警示和引导。典型案例的发布既有助于警示和引导市场主体的合规经营，也有利于指导下级市场监督管理机关具体工作的开展，同时，也展示了政府信息公开中行政监管工作的透明度。

2020年5月20日，总局在其官方网站上发布了《疫情防控期间哄抬熔喷布等防疫物资价格违法行为典型案例（第十一批）》，该批典型案例包括了金三发卫材涉嫌价格违法案件。此后，根据《市场监督管理行政处罚程序暂行规定》的相关规定，经总局及浙江省市场监督管理局交办，金三发卫材案件由当事人所在地方长兴县市场监督管理局管辖并作出具体行政处罚。

（2）立案调查与公布典型案例的法律性质

根据《中华人民共和国行政处罚法》《市场监督管理行政处罚程序暂行规定》的相关规定，市场监督管理行政处罚的一般程序包括线索核查、立案、调查、审核、事先告知（陈述申辩）、听证、处罚决定和实施执行。总局专项检查组因掌握到相关线索而直接对金三发卫材进行线索核查并立案调查，是根据前述规定启动、执行行政处罚部分程序的行为，并非作出行政处罚的行政行为。

根据《中华人民共和国政府信息公开条例》第二十条关于主动公开的相关规定，总局将金三发卫材案件在其官方网站公布为典型案例是其主动的政府信息公开行为。

（3）总局立案调查和公布典型案例对发行人是否构成重大违法行为的影响

1）总局立案调查不等于涉案行为或行政处罚的性质重大

保荐人、发行人律师认为，总局就金三发卫材立案调查活动是启动、执行行政处罚部分程序的行为，并非作出行政处罚的行政行为，总局执行部分程序不等同于或推断为金三发卫材涉案行为或行政处罚的性质重大；案件最终管辖和作出行政处罚的有权机关为长兴县市场监督管理局，性质重大与否均须结合该具体行政处罚决定来考量和判断。

2）公布列为典型案例不等同于涉案行为或行政处罚的性质重大

金三发卫材因具有纺粘非织造材料、熔喷布的生产能力，在销售过程中采取了“套餐”形式捆绑销售，该销售形式属于《价格违法行为行政处罚规定》第六条第一款中的“利用其它手段哄抬价格”，较为典型。总局将金三发卫材案件公布列为典型案例是其主动的政府信息公开行为，列为典型案例并不等同于或推断为该案件性质为重大案件。此外，即便系因案件疑为性质重大而被总局列为典型案例，则亦如同前文所述，该案件所涉违法行为或行政处罚的性质重大与否，仍须以有权管辖机关即长兴县市场监督管理局作出的具体行政处罚决定来考量和判断。

3）长兴县市场监督管理局管辖和作出处罚合法有效

《市场监督管理行政处罚程序暂行规定》第六条，“行政处罚由违法行为发生地的县级以上市场监督管理部门管辖。法律、行政法规另有规定的除外。”该规定第十四条第一款，“上级市场监督管理部门认为必要时，可以直接查处下级市场监督管理部门管辖的案件，也可以将本部门管辖的案件交由下级市场监督管理部门管辖。法律、法规、规章明确规定案件应当由上级市场监督管理部门管辖的，上级市场监督管理部门不得将案件交由下级市场监督管理部门管辖。”

现行法律、法规、规章并未规定金三发卫材该案件必须由总局管辖和作出处罚，总局在立案调查后，经相应交办手续，具体由长兴县市场监督管理局管辖和作出处罚，符合法律、法规和上述程序规定。长兴县市场监督管理局系金三发卫材案件的有权管辖机关且已作出的行政处罚决定合法有效，并无不当。

就长兴县市场监督管理局对金三发卫材案件的行政处罚决定，保荐人、发行人已结合金三发卫材案件情况、违法行为、相关法律法规适用、行政处罚结果、整改情况、行政处罚机关就非重大处罚作出的认定意见等，综合判断及论述、披露认为金三发卫材所涉该价格违法行为不属于重大违法行为，所受行政处罚不属于重大行政处罚，未导致社会影响恶劣情形。

按照《市场监督管理行政处罚程序暂行规定》第五条“上级市场监督管理部门对下级市场监督管理部门实施行政处罚，应当加强监督”的规定，长兴县市场监督管理局上级部门湖州市市场监督管理局对该案件处理情况的审查意见为：长兴县市场监督管理局系上述金三发卫材案件有权管辖机关，已作出的前述行政处罚决定合法、有效，并无不当；根据《中华人民共和国价格法》《价格违法行为行政处罚规定》《市场监管总局关于规范市场监督管理行政处罚裁量权的指导意见》《浙江省市场监督管理局浙江省药品监督管理局关于行政处罚裁量权行使的指导意见》，前述处罚为非情节严重的一般行政处罚；金三发卫材自2018年1月1日以来，在该局无其他行政处罚记录，也不存在正在被该局立案调查情形，暂无相关投诉举报。

综上所述，保荐人、发行人律师认为，总局就金三发卫材立案调查的法律性质为启动和执行行政处罚部分程序的行为，并非作出行政处罚的行政行为，公布典型案例的法律性质为主动的政府信息公开行为；该立案调查和公布典型案例事宜不等同于或推断为金三发卫材案件的违法行为性质重大，对金三发卫材案件以及发行人是否构成重大违法行为的认定并无实质影响；该案件所涉违法行为或行政处罚的性质重大与否，应以有权管辖机关即长兴县市场监督管理局作出的具体行政处罚决定来考量和判断；金三发卫材所涉该价格违法行为不属于重大违法行为，所受行政处罚不属于重大行政处罚，未导致社会影响恶劣情形。

（2）对照中国证监会《首发业务若干问题解答（2020年6月修订）》问题11的要求进行核查，并就发行人是否构成重大违法行为及发行上市的法律障碍发表审慎意见。

（一）对照《首发业务若干问题解答（2020年6月修订）》（以下称“《首

发问答》”) 问题 11 的要求核查

以下就《首发问题》问题 11 之解答逐条对照并核查分析如下：

1、“重大违法行为”是指发行人及其控股股东、实际控制人违反国家法律、行政法规，受到刑事处罚或情节严重行政处罚的行为。认定重大违法行为应考虑以下因素：

(1) “存在贪污、贿赂、侵占财产、挪用财产或者破坏社会主义市场经济秩序等刑事犯罪，原则上应认定为重大违法行为。”

经核查，最近三年，发行人及其控股股东、实际控制人不存在贪污、贿赂、侵占财产、挪用财产或者破坏社会主义市场经济秩序等刑事犯罪，不存在《首发问答》第 11 问之第 (1) 条第 1) 款的禁止要求。

(2) “被处以罚款以上行政处罚的违法行为，如有以下情形之一且中介机构出具明确核查结论的，可以不认定为重大违法：①违法行为显著轻微、罚款数额较小；②相关处罚依据未认定该行为属于情节严重；③有权机关证明该行为不属于重大违法。但违法行为导致严重环境污染、重大人员伤亡、社会影响恶劣等并被处以罚款以上行政处罚的，不适用上述情形。”

经核查，发行人子公司两宗价格违法行为均系被处以罚款以上的行政处罚的违法行为，但有关处罚依据（处罚适用的法律、法规和规章等）以及处罚决定文书在事实认定方面均未认定该等违法行为属于情节严重（包括重大违法或社会影响恶劣等），且管辖及作出行政处罚的有权机关长兴县市场监督管理局、佛山市市场监督管理局已分别出具明确证明文件，确认相应处罚的违法行为不属于重大违法行为。湖州市市场监督管理局对于金三发卫材处罚案件审查意见亦认为相应处罚为非情节严重的一般处罚。此外，发行人子公司价格违法行为与环境污染、重大人员伤亡无关，且根据前述分析论述及法律意见，也不构成社会影响恶劣情形，符合《首发问答》第 11 问之第 (1) 条第 2) 款的要求。

2、《首发问答》问题 11 之第 (2) (3) (4) 条不适用发行人及其控股股东、实际控制人。

(二) 并就发行人是否构成重大违法行为及发行上市的法律障碍发表审慎

意见

就发行人子公司两宗价格违法行政处罚事宜，保荐人、发行人律师查阅了总局及浙江省市场监督管理局出具的《案件交办通知书》、长兴县市场监督管理局出具的《行政处罚听证告知书》《行政处罚决定书》《证明》、佛山市市场监督管理局出具的《行政处罚听证告知书》《行政处罚决定书》《关于<关于请求确认相关事项的函>的复函》《浙江省新型冠状病毒肺炎疫情防控工作领导小组办公室关于加快组织口罩生产的通知》，核对了湖州市市场监督管理局就金三发卫材处罚案件的审查意见，取得了发行人及子公司所在地市场监督管理部门、税收征管部门、环保部门等其他行政主管部门出具的证明以及发行人出具的说明并进行了网络核查，查阅了金三发卫材及广东金三发熔喷布和纺粘无纺布销售部分合同及相关资料、罚款缴纳凭证，获取了发行人各生产线产能产量明细、发行人报告期各期收入成本明细、销售明细，统计报告期各期纺粘非织造材料和热风非织造材料销售量、销售额、售价、毛利率等，复核发行人关于主要产品纺粘非织造材料、热风非织造材料 2020 年 1-6 月销售价格与 2019 年持平的假设前提下测算的主要财务数据和主要财务指标，核查了总局、部分地区市场监督管理局的网站披露的公开案例信息以及相应上市公司定期报告、拟上市公司招股说明书等其他相关网络信息，并向长兴县市场监督管理局、佛山市市场监督管理局、发行人实际控制人严华荣、发行人管理层人员、发行人主要销售负责人等人进行了访谈查证。

经核查，保荐人、发行人律师认为：

发行人子公司两宗行政处罚所涉违法行为不属于重大违法行为，相应行政处罚不属于重大行政处罚，相应违法行为不构成社会影响恶劣情形；该两宗行政处罚对发行人本次发行上市不构成实质性法律障碍。

问题 3. 关于于同业竞争和独立性

首轮问询回复显示：

(1) 实际控制人严华荣、吴晨控制的关联方企业包括金三发科技、金三发粘合衬、金三发进出口、金晨辅料等企业。其中，金三发科技、金三发粘合衬、金三发进出口、金晨辅料企业的主营业务为服装辅料等生产和销售，属于纺织行业；同时，发行人与金三发科技、金三发粘合衬存在较多重叠客户和供应商。2020 年 1-6 月，金三发粘合衬金的营业收入为 10,389.30 万元，净利润为 1,607.02 万元；金晨辅料未实际开展经营。

(2) 报告期内，发行人将其拥有的 6 项国内注册商标无偿授权金三发粘合衬、金三发科技使用 3 年；期满后，金三发粘合衬、金三发科技如仍需发行人授权使用注册商标的，各方另行协商确定注册商标使用费。

(3) 报告期内，实际控制人将其控制的公司进行统一的资金管理和调度，发行人及其子公司向关联方金三发科技、金三发粘合衬拆入和拆出资金较大。

请发行人：

(1) 结合金三发科技、金三发粘合衬、金三发进出口等关联企业的历史沿革、资产、人员、主营业务（包括但不限于产品服务的具体特点、技术、商标商号、客户、供应商等）等方面与发行人的关系，以及业务是否具有替代性、竞争性、是否有利益冲突、是否在同一市场范围内销售等，充分论证并披露是否与发行人构成竞争，发行人不应简单以产品销售地域不同、产品的档次不同等认定不构成同业竞争。

(2) 结合发行人目前自身业务和关联方业务的经营情况、未来发展战略等，披露未来对相关资产、业务的安排，以及避免上市后出现同业竞争的措施；金晨辅料等关联企业未实际开展业务但未注销的原因，以及未来安排。

(3) 说明报告期内金三发科技、金三发粘合衬与发行人重叠客户和供应商的数量、合计交易金额和占比情况，进一步分析上述关联方与发行人是否存在同类业务收入，如存在，请进一步说明关联方同类业务收入或毛利占发行人主营业务收入或毛利的比例；结合上述情况充分论证关联企业与发行人是否构成

重大不利影响的同业竞争。

(4) 结合发行人将其拥有的 6 项国内注册商标无偿授权金三发粘合衬、金三发科技使用 3 年的相关情况，说明该期间金三发粘合衬、金三发科技为避免继续与发行人共用使用商标而已采取的措施及其有效性；“过渡期满后各方另行协商确定注册商标使用费”是否实质影响发行人的独立性。

(5) 逐项说明报告期内发行人与关联方金三发科技、金三发粘合衬的资金拆借情况，包括具体原因、必要性、合理性，以及是否具有可持续性或替代措施。

请保荐人、发行人律师和申报会计师发表明确意见，并对照中国证监会《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》问题 15 的要求进行核查，并按照实质重于形式的原则，对发行人是否构成同业竞争审慎发表意见。

【回复】

(1) 结合金三发科技、金三发粘合衬、金三发进出口等关联企业的历史沿革、资产、人员、主营业务（包括但不限于产品服务的具体特点、技术、商标商号、客户、供应商等）等方面与发行人的关系，以及业务是否具有替代性、竞争性、是否有利益冲突、是否在同一市场范围内销售等，充分论证并披露是否与发行人构成竞争，发行人不应简单以产品销售地域不同、产品的档次不同等认定不构成同业竞争。

发行人已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“九、同业竞争”中补充披露如下：

(二) 结合金三发科技、金三发粘合衬、金三发进出口等关联企业的历史沿革、资产、人员、主营业务（包括但不限于产品服务的具体特点、技术、商标商号、客户、供应商等）等方面与发行人的关系，以及业务是否具有替代性、竞争性、是否有利益冲突、是否在同一市场范围内销售等，金三发科技、金三发粘合衬、金三发进出口等关联企业是否与发行人构成竞争

1、历史沿革

(1) 金三发科技历史沿革与发行人的关系

金三发科技历史沿革中，发行人子公司金三发卫材曾经作为金三发科技股东，具体情况如下：

关联方名称	金三发科技	设立时间	2010年6月12日
设立时的股权结构	金三发集团，950万元，95%；严华荣，50万元，5%。		
历史沿革中与发行人相关的情况	2011年12月19日，金三发集团、严华荣分别将其所持金三发科技95%、5%的股权转让给金三发卫材		
	2016年12月20日，金三发卫材将所持金三发科技100%股权转让给金三发集团		
目前的股权结构	金三发集团，1,000万元，100%		

(2) 金三发粘合衬历史沿革与发行人的关系

金三发粘合衬历史沿革中，发行人子公司金三发卫材曾经作为金三发粘合衬股东，具体情况如下：

关联方名称	金三发粘合衬	设立时间	1992年12月23日
设立时的股权结构	服装材料厂，56万元，70%；香港长兴参茸药材有限公司，24万元，30%。		
历史沿革中与发行人相关的情况	2010年4月6日，金三发粘合衬吸收合并浙江依斯新卫生用品有限公司(合并前该公司股权结构为：金三发卫材，54.3675万美元，50.0014%；香港贵族堂滋补品有限公司，54.3645万美元，49.9986%)。吸收合并后，金三发粘合衬股权结构为：金三发集团，372.625万元，26.62%；金三发卫材，450万元，32.14%；香港贵族堂滋补品有限公司，577.350284万元，41.24%。		
	2010年11月22日，金三发卫材将所持金三发粘合衬32.14%的股权转让给金三发集团		
	2011年12月26日，金三发集团将所持金三发粘合衬58.76%的股权转让给金三发卫材		
	2016年12月26日，金三发卫材将所持金三发粘合衬58.76%的股权转让给金三发集团		
目前的股权结构	金三发集团，822.625万元，58.76%；金三发国际，577.350284万元，41.24%。		

(3) 金三发进出口历史沿革与发行人的关系

金三发进出口自2012年4月5日设立以来，股东未发生变化，金三发集团持有90%股权，严华荣持有10%股权，金三发进出口历史沿革与发行人无关。

上述关联方的历史沿革中，金三发卫材曾经作为金三发科技、金三发粘合衬的股东，主要系：2010年及之前，金三发集团对下属公司的管理模式为直接控股各主体；2011年，金三发集团对下属子公司按实业主体归并，，将各实业主体调整为以金三发卫材为母公司、其他实业主体为金三发卫材子公司的架构；

2016年，金三发集团拟筹备下属企业上市，按照相关规范性要求对下属业务板块进行整合，将服装辅料业务板块（金三发科技、金三发粘合衬）从金三发卫材剥离，整合非织造材料、护理用品业务板块作为上市主体资产。因此，虽然金三发卫材曾经作为关联方金三发科技、金三发粘合衬的股东，但该等情形系历史上金三发集团对下属企业从平行持股到实业企业归并，再按不同业务板块整合的管理模式演变导致，未构成同业竞争。

2、资产

发行人具有与其生产经营有关的生产系统、辅助生产系统和配套设施，发行人合法拥有与其经营有关的土地、房产、机器设备、配套设施及商标、专利、非专利技术等知识产权的所有权或者使用权。

（1）固定资产

发行人及上述关联企业固定资产情况如下：

单位：万元

	项目	折旧年限 (年)	原值	累计折旧	减值准备	账面价值
发行人	房屋及建筑物	10-30	16,584.26	3,063.35	-	13,520.91
	机器设备	10	79,198.26	23,942.91	2.86	55,252.49
	运输工具	4-5	678.42	347.93	-	330.49
	其他设备	3-5	2,082.36	889.57	-	1,192.79
	合计	-	98,543.30	28,243.76	2.86	70,296.68
关联企业 (金三发 科技、金三 发粘合衬、 金三发进 出口合并 口径,未经 审计)	项目	折旧年限 (年)	原值	累计折旧	减值准备	账面价值
	房屋及建筑物	20	6,262.65	1,543.83	-	4,718.82
	机器设备	10	9,861.01	5,299.32	-	4,561.69
	运输工具	4-5	132.95	71.13	-	61.82
	其他设备	3-5	612.31	453.79	-	158.51
	合计	-	16,868.92	7,368.07	-	9,500.84

1) 房产

目前，发行人及上述关联企业均拥有各自生产经营所需的主要房产，不存在交叉使用的情况。发行人拥有的房产情况详见本招股说明书“第六节 业务与

技术”之“六、发行人主要固定资产和无形资产”，关联企业拥有的房产情况如下：

序号	房产证号	权属人	坐落地	面积 (m²)	用途	取得方式
1	浙 (2017) 长兴县不动产权第 0020952 号	金三发粘合衬	长兴县雒城街道金家滩路 18 号	3,670.3	工业	自建房
2	浙 (2019) 长兴县不动产权第 0033427 号	金三发科技	长兴县太湖街道陈王路 222 号	19,982.02	工业	自建房
3	浙 (2018) 长兴县不动产权第 0027205 号	金三发科技	长兴县太湖街道陆汇路 72 号	24,256.65	工业	自建房

2018 年和 2019 年，发行人与关联方金三发粘合衬、金三发科技存在租赁厂房、办公楼的情况，相关租赁金额较小，并于 2019 年终止相关租赁行为，详见本节“十一、关联交易”之“（二）偶发性关联交易”之“2、资产租赁及转让”所述，对发行人独立性不构成重大不利影响，也不会因此导致同业竞争。

2) 主要生产设备

目前，发行人及上述关联企业均拥有各自生产经营所需的主要生产设备，不存在交叉使用的情况。

截至报告期末，发行人拥有的主要生产设备（账面原值在 500 万元以上）情况如下：

单位：万元

资产名称	账面原值	账面净值	成新率
水刺 1 号生产线	1,216.45	377.88	31.06%
水刺 2 号生产线	1,072.77	301.89	28.14%
水刺 4 号生产线	2,163.54	468.66	21.66%
水刺 5 号生产线	3,266.77	971.29	29.73%
水刺 6 号生产线	2,805.79	1,085.63	38.69%
水刺 7 号生产线	2,776.95	1,013.93	36.51%
水刺 8 号生产线	3,038.91	1,674.60	55.11%
水刺 9 号生产线	3,206.92	kw, 014.88	62.83%

水刺 10 号生产线[注]	5,956.63	4,451.17	74.73%
水刺 11 号生产线	7,853.96	6,661.38	84.82%
水刺 12 号生产线	3,296.36	3,029.92	91.92%
水刺 13 号生产线	3,239.03	3,004.32	92.75%
水刺 14 号生产线	3,800.78	3,650.43	96.04%
江苏水刺 1 号线	1,055.02	976.59	92.57%
广东水刺 1 号线	2,938.89	2,869.30	97.63%
纺粘 4 号线	939.18	61.62	6.56%
纺粘 5 号线	1,015.65	466.59	45.94%
纺粘 6 号线	1,122.62	385.72	34.36%
纺粘 7 号线	1,233.58	750.15	60.81%
纺粘 8 号线	888.74	648.76	73.00%
纺粘 9 号线	5,370.71	4,849.76	90.30%
广东纺粘 1 号线	791.45	547.09	69.13%
广东纺粘 2 号线	1,148.72	794.05	69.12%
广东纺粘 3 号线	1,867.13	1,689.76	90.50%
拉拉裤生产线	1,645.20	1,169.89	71.11%
尿裤 1 号生产线	789.96	419.17	53.06%
尿裤 2 号生产线	779.88	448.18	57.47%
尿裤 3 号生产线	668.14	506.15	75.75%
热风 2 号线	1,060.28	716.75	72.35%
湿巾 A01 生产线	577.27	312.55	54.14%
湿巾 A02 生产线	669.67	401.29	59.92%
合计	68,256.95	46,719.37	-

注：经金三发卫材客户上海岑誉医疗器械有限公司申请诉前保全，对水刺 10 号生产线采取查封措施。该查封事项对公司正常生产经营不构成重大不利影响，查封措施限制转移和处分该生产线，但不影响其正常生产使用。

截至报告期末，上述关联企业拥有的主要生产设备（账面原值在 500 万元以上）情况如下：

单位：万元

设备名称	账面原值	账面净值	成新率	所有人	放置地址
津田驹织机	517.95	369.04	71.25%	金三发科技	织机车间
门富士定型机	542.26	54.23	10.00%	金三发粘合衬	漂整车间

韩国进口理和拉幅定型机	505.10	493.74	97.75%	金三发粘合衬	漂整车间
合计	1,565.31	917.01	-	-	-

注：上述数据未经审计

金三发粘合衬、金三发科技现有的设备主要为传统纺织机械，金三发进出口不从事生产制造，未拥有相关生产设备；而发行人使用的生产线主要由自动配料系统、纺丝箱、成网机、热轧机等构成，该等关联企业目前生产使用的主要设备与发行人不存在可共用、可替代情形，对发行人独立性不构成重大不利影响，也不会因此导致同业竞争。

（2）无形资产

无形资产方面，金三发集团原申请并取得了注册号为 612524311 等 11 项注册商标，该等注册商标核定使用范围包括非织造材料、护理用品和服装辅料等，曾由金三发集团及其下属子公司（包括发行人及金三发卫材）共用。为进一步加强发行人资产的独立性和充分保障发行人利益，金三发集团于 2019 年将该等注册商标无偿转让给发行人。不动产方面，因发行人与金三发科技厂区相邻，为合理规划厂区以及进一步加强发行人资产独立性，金三发科技分别于 2017 年、2019 年将其拥有的部分不动产转让给发行人。

上述资产转让完成后，上述关联企业不再拥有与发行人业务相关的专利、商标等资产。此外，考虑到前述转让商标中 7104068 等 6 项金三发系列商标的注册历史和关联方过往使用事实，在发行人无偿受让前提下，考虑并权衡公平合理的原则而将 6 项金三发系列商标在 2022 年 2 月 25 日前仍无偿许可金三发粘合衬、金三发科技使用，该安排未损害发行人及其股东利益，对发行人独立性不构成重大不利影响，也不会因此导致同业竞争。

3、人员

目前，发行人设有独立的人力资源部门，拥有独立、完整的人事管理体系，劳动、人事及工资管理完全独立。发行人与金三发科技、金三发粘合衬、金三发进出口对人员的招聘相互独立，日常运营中也不存在人员交叉或者重合情形。

因 2016 年金三发卫材剥离金三发科技、金三发粘合衬股权，存在少量公司

员工和关联方员工随之调整工作岗位的情况，该情形有其历史客观性和偶发性。2018年11月股份公司设立，发行人对于人力资源进行了进一步梳理和规范，建立健全了包括人力资源在内的一系列内控机制和规章制度。因此，历史上公司少量员工来自关联方的情况对发行人独立性不构成重大不利影响，也不会因此导致同业竞争。

4、主营业务

上述关联方与发行人在主营业务及主要产品、主要技术、主要供应商、主要客户等方面存在明显差异，不存在经营相同或类似业务的情况；在商标商号方面虽存在一定的共用情形，但双方不存在利益冲突，亦不构成同业竞争。

(1) 产品服务方面

金三发科技主要从事机织布的生产与销售、水洗加工服务，主要为金三发粘合衬加工和供应机织布；金三发粘合衬主要从事服装辅料的生产与销售、漂染加工服务，主要产品作为服装成衣的原材料，用于男装、女装、童装等服装的生产；金三发进出口则主要从事服装辅料相关产品和原料的出口业务。

发行人主要从事非织造材料及护理用品的研发、生产和销售，产品主要应用于民用清洁、医疗卫生等非纺织服装领域，可用于婴儿纸尿裤、成人失禁用品、卫生巾等一次性卫生吸收用品的面层，或充当擦拭用品（湿巾和干巾）的基材。

上述关联方企业的主要产品、服务与发行人存在明显差异，且不存在相互替代性，未构成同业竞争。

(2) 技术方面

截至报告期末，金三发科技、金三发粘合衬和金三发进出口拥有的专利情况具体如下：

序号	专利权人	专利类型	专利号	专利名称	申请日
1	金三发粘合衬	实用新型	2019216363304	一种低成本高纱支全涤领衬	2019年9月28日
2	金三发粘合衬	实用新型	2019216384531	一种珍珠纹西装大身非织造衬	2019年9月28日
3	金三发粘合衬	实用新型	2019216387012	一种数码印花针织高弹衬	2019年9月28日

4	金三发粘合衬	发明专利	2016106578809	一种改良型无纺布染色生产线	2016年8月11日
5	金三发粘合衬	发明专利	2016106637135	一种无纺布染色生产线	2016年8月11日
6	金三发粘合衬	发明专利	2014100060267	一种针织四面弹耐水洗衬的制备工艺	2014年1月6日
7	金三发粘合衬	发明专利	2014100060426	一种莫代尔双点衬的制备工艺	2014年1月6日
8	金三发粘合衬	发明专利	2014100060445	一种全毛面料抗静电粘合衬的制备工艺	2014年1月6日
9	金三发粘合衬	实用新型	2014200078302	一种针织四面弹耐水洗衬	2014年1月6日
10	金三发粘合衬	实用新型	2014200078745	一种莫代尔双点衬	2014年1月6日
11	金三发粘合衬	发明专利	2014100057033	一种硅处理面料专用粘合衬的制备工艺	2014年1月3日
12	金三发粘合衬	发明专利	2014100057349	一种超大点羊绒粘合衬的制备工艺	2014年1月3日
13	金三发粘合衬	发明专利	2014100057391	一种波浪形缝丝衬的制备工艺	2014年1月3日
14	金三发粘合衬	实用新型	2014200071017	一种双面粘合衬	2014年1月3日
15	金三发粘合衬	实用新型	2014200071036	一种硅处理面料专用粘合衬	2014年1月3日
16	金三发粘合衬	实用新型	2014200071055	一种超大点羊绒粘合衬	2014年1月3日
17	金三发粘合衬	实用新型	2014200074528	一种防透色超薄粘合衬	2014年1月3日
18	金三发粘合衬	实用新型	2014200077564	一种波浪形缝丝衬	2014年1月3日
19	金三发粘合衬	发明专利	2013100892856	一种粘胶水刺西服衬的生产工艺	2013年3月20日
20	金三发粘合衬	发明专利	201310089552X	一种羊绒衬布的生产工艺	2013年3月20日
21	金三发粘合衬	发明专利	2013100895549	一种竹纤维双点衬布的生产工艺	2013年3月20日
22	金三发粘合衬	发明专利	2012105493487	粘合衬布生产线	2012年12月17日
23	金三发科技	实用新型	2014204991189	一种多臂织布机双向剪切装置	2014年9月1日
24	金三发科技	实用新型	2014205005717	一种防皱仿真丝面料脱水设备	2014年9月1日

上述关联方主要通过自主研发积累相关技术，相关专利权均系其自主申请取得。上述关联方目前拥有的专利及非专利等技术与其产品或服务（涉及粘合、漂染、机织、水洗等）相关。

截至报告期末，发行人及子公司共拥有 121 项专利。发行人主要通过自主研发积累相关技术，相关专利权主要系发行人自主申请取得，少量系受让自非关联方。发行人拥有的上述专利技术及非专利技术等技术与其产品（涉及非织造布：干法成网，护理用品：折叠切割、湿巾药液配比、整体粘合等）相关。

综上所述，上述关联企业与发行人技术独立，不存在共用技术的情形，不存在相互转让或授权使用相关专有技术的情形，亦不存在共用研发或技术人员的情况。

（3）商标商号方面

根据发行人与金三发集团签订的《商标权转让协议》《补充协议》，发行人于2019年2月26日自金三发集团处无偿受让取得6125243等11项国内注册商标。在转让之日起的3年过渡期内，发行人将其中的7104068等6项金三发系列商标无偿授权金三发粘合衬和金三发科技使用。

前述11项注册商标系金三发集团原申请取得，该等注册商标核定使用范围包括非织造材料、服装辅料和护理用品等。为进一步加强发行人资产的独立性和充分保障发行人利益，金三发集团于2019年将前述11项注册商标无偿转让给发行人。鉴于相关商标注册历史和关联方过往使用事实，在无偿受让前提下，考虑并权衡公平合理的原则，发行人将上述6项金三发系列商标无偿授权关联方在过渡期间使用。发行人该无偿受让注册商标及在一定期限内无偿授权关联方使用的安排，公平合理，并未损害发行人及其他股东的利益。此外，2021年2月8日发行人与金三发集团进一步签订《补充协议（二）》，明确上述过渡期届满后，发行人不再授权关联方使用前述商标。

发行人与关联方金三发粘合衬、金三发科技的主营业务及主要产品不同，并无竞争和替代性，前述特定期间内阶段性共用商标事宜，不会造成双方使用同一商标开展竞争性业务。此外，金三发集团已着手另行申请注册商标，并保证该等拟申请注册的新商标与发行人现有商标不存在相同、相近或混同的情形，该等商标将逐步替代经授权使用的金三发系列商标，从而消除共用发行人部分商标的状况。

在商号方面，金三发科技、金三发粘合衬、金三发进出口等关联企业使用“金三发”商号，同时金三发卫材、广东金三发、江苏金三发、湖北金三发等发行人部分子公司亦使用“金三发”商号。该等使用相同商号的情形是因相关企业同属于金三发集团下属企业以及该商号的创设、陆续扩张使用之客观历史所致，该情形在市场中常见，是否存在利益冲突须最终取决于业务是否相同或

相似，是否容易导致在市场中的混淆。鉴于发行人与上述关联方的主营业务、主要产品及主要客户群体不同，因此既不存在同业竞争情形，也不易导致在市场中的混淆，故发行人部分子公司与若干关联方使用同样的“金三发”商号的情形不存在利益冲突。

综上，发行人与关联企业虽存在阶段性共用“金三发”相关商标及存在共用“金三发”商号的情形，但鉴于双方主营业务、主要产品及主要客户群体不同，并无竞争和替代性，该等共用商标、商号事宜未造成利益冲突，未因此导致双方构成同业竞争。

（4）客户、供应商方面

1) 关联企业客户、供应商

金三发粘合衬的主要产品为各类服装辅料，并且对外提供漂染加工服务，其主要客户包括江苏舜天金坛制衣有限公司、重庆中加熙妮服饰有限公司；金三发粘合衬的主要原材料为机织布、粘合衬基布、棉布、热熔胶等，其主要原材料供应商包括金三发科技、长兴环达玻璃纤维制造有限公司、长兴春翔纺织有限公司、南通协鑫热熔胶有限公司等公司。

金三发科技的主要产品为机织布，并提供水洗加工服务，其产品和服务主要向金三发粘合衬供应；金三发科技的主要原材料为坯布、涤纶长丝、化工原料等，其主要原材料供应商包括常熟市东盛化纤厂、长兴圣帆纺织有限公司、浙江盛邦化纤有限公司、杭州开氏化纤销售有限公司等化纤长丝原料公司。

金三发进出口主要从事金三发粘合衬主营产品之外的其他服装辅料相关产品和原料的出口业务，其主要客户为印度 ADVANCE 等境外公司，其主要供应商为上海腾洋新材料科技有限公司、绍兴屹然纺织品有限公司、绍兴启韵纺织品有限公司等。

报告期内，上述关联企业前五大客户及其销售内容、销售金额等情况如下（相关数据未经审计）：

①金三发粘合衬

单位：万元

年度	序号	客户名称	销售内容	销售金额	占营业收入比例
2020	1	江苏舜天金坛制衣有限公司	服装辅料	1,867.90	9.41%
	2	重庆中加熙妮服饰有限公司	服装辅料	1,266.35	6.38%
	3	安徽凤隆新材料科技有限公司	服装辅料	465.43	2.34%
	4	上海菲克斯衬布有限公司	漂染加工	417.31	2.10%
	5	英国 TECHTEX	服装辅料	405.83	2.04%
	合计			4,422.82	22.27%
2019	1	土耳其 GECOR	服装辅料	1,458.55	5.58%
	2	上海菲克斯衬布有限公司	漂染加工	1,026.74	3.93%
	3	印度 VRS	服装辅料	881.69	3.37%
	4	英国 TECHTEX	服装辅料	692.09	2.65%
	5	杭州盛荷非织造布有限公司	服装辅料	713.73	2.73%
	合计			4,772.80	18.26%
2018	1	土耳其 GECOR	服装辅料	1,375.84	5.31%
	2	上海菲克斯衬布有限公司	漂染加工	1,302.08	5.02%
	3	杭州盛荷非织造布有限公司	服装辅料	894.43	3.45%
	4	印度 ADVANCE	服装辅料	781.51	3.01%
	5	印度 GKT	服装辅料	665.24	2.57%
	合计			5,019.10	19.36%

②金三发科技

单位：万元

年度	序号	客户名称	销售内容	销售金额	占营业收入比例
2020	1	金三发粘合衬	机织布	6,373.16	88.19%
	合计			6,373.16	88.19%
2019	1	金三发粘合衬	机织布	9,108.52	96.02%
	合计			9,108.52	96.02%
2018	1	金三发粘合衬	机织布	7,812.19	92.26%
	合计			7,812.19	92.26%

③金三发进出口

单位：万元

年度	序号	客户名称	销售内容	销售金额	占营业收入比例
2020	1	印度 ADVANCE	服装面料、染色布、胶带	305.58	100.00%
	合计			305.58	100.00%
2019	1	叙利亚 WASSEEM	捻丝线	21.07	71.45%
	2	印度 ADVANCE	捻丝线	8.42	28.55%
	合计			29.49	100.00%

注：金三发进出口 2018 年无销售收入

报告期内，上述关联企业前五大供应商及其采购内容、采购金额等情况如下（相关数据未经审计）：

①金三发粘合衬

单位：万元

年度	序号	供应商名称	采购内容	采购金额	占营业成本比例
2020	1	金三发科技	机织布	6,363.17	40.97%
	2	长兴环达玻璃纤维制造有限公司	粘合衬基布	831.20	5.35%
	3	吴江市汉塔纺织整理有限公司	机织布加工	713.21	4.59%
	4	长兴春翔纺织有限公司	机织布	405.68	2.61%
	5	湖州君瑞染料有限公司	染化料	380.23	2.45%
	合计			8,693.49	55.98%
2019	1	金三发科技	机织布	8,255.96	41.71%
	2	海城市华强服装辅料有限公司	粘合衬基布	709.17	3.58%
	3	长兴环达玻璃纤维制造有限公司	粘合衬基布	695.33	3.51%
	4	南通天鼎合成纤维有限公司	胶粉	600.29	3.03%
	5	南通协鑫热熔胶有限公司	胶粉	577.63	2.92%
	合计			10,838.38	54.76%
2018	1	金三发科技	机织布	7,812.19	36.84%
	2	长兴通用纺织有限公司	机织布	894.23	4.22%
	3	长兴环达玻璃纤维制造有限公司	粘合衬基布	855.05	4.03%
	4	长兴春翔纺织有限公司	机织布	735.81	3.47%
	5	湖州君瑞染料有限公司	染化料	653.43	3.08%
	合计			10,950.71	51.65%

②金三发科技

单位：万元

年度	序号	供应商名称	采购内容	采购金额	占营业成本比例
2020	1	常熟市东盛化纤厂	涤纶长丝	1,016.30	14.56%
	2	浙江盛邦化纤有限公司	涤纶长丝	565.04	8.09%
	3	杭州开氏化纤销售有限公司	涤纶长丝	269.25	3.86%
	4	长兴圣帆纺织有限公司	坯布	262.20	3.76%
	5	苏州市岚昱化工有限公司	化工原料	255.79	3.66%
	合计			2,368.58	33.93%
2019	1	常熟市东盛化纤厂	涤纶长丝	1,156.12	13.13%
	2	浙江盛邦化纤有限公司	涤纶长丝	609.73	6.92%
	3	长兴春翔纺织有限公司	坯布	439.86	4.99%
	4	杭州开氏化纤销售有限公司	涤纶长丝	378.41	4.30%
	5	长兴圣帆纺织有限公司	坯布	299.24	3.40%
	合计			2,883.36	32.74%
2018	1	浙江盛邦化纤有限公司	涤纶长丝	1,291.79	16.39%
	2	常熟市东盛化纤厂	涤纶长丝	546.09	6.93%
	3	杭州开氏化纤销售有限公司	涤纶长丝	417.99	5.30%
	4	长兴春翔纺织有限公司	坯布	297.62	3.78%
	5	江苏恒科新材料有限公司	涤纶长丝	293.48	3.72%
	合计			2,846.97	36.13%

③金三发进出口

单位：万元

年度	序号	供应商名称	采购内容	采购金额	占营业成本比例
2020	1	上海腾洋新材料科技有限公司	胶带	39.73	13.28%
	2	绍兴屹然纺织品有限公司	染色布	36.02	12.04%
	3	绍兴启韵纺织品有限公司	染色布	35.68	11.93%
	4	湖州屹丰纺织科技有限公司	服装面料	31.75	10.62%
	5	杭州可丽宝新材料有限公司	服装面料	29.48	9.86%
	合计			172.66	57.73%
2019	1	南通恬尔进出口有限公司	捻丝线	20.08	100.00%
	合计			20.08	100.00%

注：金三发进出口 2018 年无采购

2) 发行人客户、供应商

发行人非织造材料主要客户为 AJ CO., LTD（韩国）、广东昱升、上海美馨、金红叶等护理用品行业客户；发行人产品非织造材料的主要原材料为涤纶短纤、粘胶短纤、聚丙烯等，护理用品的主要原材料为非织造材料、高分子复合材料等，发行人主要原材料供应商包括中国石化、赛得利、唐山三友、中国石油、佛山市塑都塑料材料有限公司、兰精（南京）纤维有限公司、苏州市相城区江南化纤集团有限公司等。

综上分析，上述关联企业主要客户、供应商与发行人的主要客户、供应商各不相同，关联企业向主要客户销售内容与发行人产品不同，关联企业向主要供应商采购内容与发行人原材料不同。

报告期内，存在上述关联企业与发行人少量客户、供应商的重叠情况，但是该等重叠客户、供应商并非发行人主要客户、供应商，且系基于各自生产经营需要及正常的商业交易模式而独立开展交易，对关联企业与发行人经营影响较小，关联企业与发行人客户、供应商重叠的情况不构成同业竞争，不会对发行人独立性构成重大不利影响。

5、业务是否有替代性、竞争性、是否有利益冲突、是否在同一市场范围内销售

金三发科技主要从事机织布的生产与销售、水洗加工服务，金三发粘合衬主要从事服装辅料的生产与销售、漂染加工服务，金三发进出口主要从事服装辅料相关产品和原料的出口业务。

发行人主要从事非织造材料及护理用品的研发、生产和销售，其中，护理用品业务所处行业属于一次性卫生用品行业，与前述关联方所处的纺织行业不属于同一行业，不存在替代性、竞争性或利益冲突；非织造材料业务所处行业与前述关联方虽同属于纺织大行业（C17），但发行人业务属于产业用纺织品领域，而前述关联方业务属于服装用纺织品领域，双方的主营业务、主要产品及所处的细分行业不同，其采购的主要原材料、主要原材料供应商、主要工艺和技术、主要客户及产品应用不同，亦不存在替代性、竞争性或利益冲突。

尽管上述关联方与发行人的销售地域范围存在一定的重合，但该等关联方与发行人的主营业务、主要产品及所处细分行业、主要原材料、主要工艺和技

术、主要客户及产品应用均不同，双方未从事具有替代性、竞争性或利益冲突的业务，实质上未在同一市场范围内销售。

综上所述，结合金三发科技、金三发粘合衬、金三发进出口等关联企业在历史沿革、资产、人员、主营业务（包括产品或服务、技术、商标、商号、客户、供应商等）等方面与发行人关系的分析和论述，前述关联企业未从事与发行人主营业务相同或相似的业务，双方业务不具有替代性、竞争性，不存在利益冲突，实质上未在同一市场范围内销售，因此不构成同业竞争，且发行人并非简单以产品销售地域不同、产品的档次不同等作此认定。

（2）结合发行人目前自身业务和关联方业务的经营情况、未来发展战略等，披露未来对相关资产、业务的安排，以及避免上市后出现同业竞争的措施；金晨辅料等关联企业未实际开展业务但未注销的原因，以及未来安排。

发行人已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“九、同业竞争”中补充披露如下：

（三）发行人及关联方目前经营情况及对未来资产、业务的安排以及避免上市后出现同业竞争的措施；金晨辅料等关联企业未实际开展业务但未注销的原因，以及未来安排

1、发行人及关联方目前经营情况及对未来资产、业务的安排以及避免上市后出现同业竞争的措施

目前，发行人主要从事非织造材料及护理用品的研发、生产和销售；金三发科技主要从事机织布的生产与销售、水洗加工服务；金三发粘合衬主要从事服装辅料的生产与销售、漂染加工服务；金三发进出口主要从事服装辅料相关产品和原料的出口业务。

2020 年度/2020 年末，发行人及上述关联方的主要经营情况如下：

单位：万元

主体	总资产	净资产	营业收入	净利润
发行人（合并报表口径）	231,163.97	156,213.90	337,404.45	126,587.69

金三发科技	9,976.60	1,348.88	7,226.83	-26.05
金三发粘合衬	23,190.80	18,297.79	19,860.27	1,498.33
金三发进出口	252.38	17.60	305.58	4.43

注：金三发科技、金三发粘合衬和金三发进出口数据未经审计。

发行人秉承着“敬业、创新、包容、精细、合作”的企业精神，成为国内重要的民用清洁、医疗卫生非织造材料生产商之一，并借此非织造材料的行业背景向下游护理用品领域发展，在湿干巾、纸尿裤等护理用品领域有所建树。未来，公司仍将继续坚持非织造材料和护理用品共同发展，创造协同效应的企业战略，并无涉足服装辅料或面向服装行业的业务发展计划。

前述关联企业未来仍将继续坚持发展服装辅料相关业务，无涉足非织造材料和护理用品业务的计划。金三发科技将继续为金三发粘合衬生产提供原材料及相应加工，金三发粘合衬将继续维持其产品结构不变，在原有客户基础上，稳步拓展下游服装行业新客户，而金三发进出口仍将继续从事服装辅料相关产品和原材料的贸易活动；金三发科技及金三发粘合衬未来将根据经营状况及市场需求决定是否增加产能，目前无扩产计划，且并无在长兴以外地区布局产能的计划；目前该等关联企业并无重组或上市计划。

综上，发行人及上述关联方仍将维持其各自现有业务发展战略，双方目前不存在同业竞争情形，未来亦无相互从事竞争业务的规划，因此并无对各自的资产、业务进行相互转移的安排，仍将维持各自资产、业务的独立性。

为避免上市后出现同业竞争的情况，发行人控股股东、实际控制人及其控制的其他企业已出具承诺函：（1）承诺其或其控制的除发行人及发行人控股子公司之外的其他企业目前没有、将来也不直接或间接从事与发行人及发行人控股子公司现有及将来从事的业务构成同业竞争的任何活动；（2）如发行人及其子公司企业进一步拓展其业务范围，其或其控制的其他企业将不与发行人及其下属企业拓展后的业务相竞争；可能与发行人及其下属企业拓展后的业务产生竞争的，其或其控制的其他企业将按照如下方式退出与发行人的竞争：A、停止与发行人及其下属企业构成竞争或可能构成竞争的业务；B、将相竞争的业务纳入到发行人来经营；C、将相竞争的业务转让给无关联的第三方；（3）对其直接或间接控制的其他企业，其将通过派出机构和人员（包括但不限于董事、经

理) 以及其控股地位使该等企业履行本承诺中与其相同的义务, 保证不与发行人及其下属公司构成同业竞争, 并愿意对违反上述承诺而给发行人及其下属公司造成的经济损失承担赔偿责任。

2、金晨辅料未实际开展业务但未注销的原因, 以及未来安排

根据《企业集团登记管理暂行规定》(工商企字〔1998〕第 59 号, 已于 2020 年 12 月 1 日被废止) 规定, 组建企业集团应当至少拥有 5 家子公司。截至报告期末, 金三发集团拥有控制权的境内子公司仅有金三发科技、金三发粘合衬、金三发进出口、金晨辅料、优全护理等 5 家。金晨辅料未实际开展业务但仍未注销系为了确保金三发集团满足此前企业集团的法定条件。鉴于前述规定已于 2020 年 12 月 1 日被废止, 金晨辅料已向当地市场监督管理部门提交注销申请。

(3) 说明报告期内金三发科技、金三发粘合衬与发行人重叠客户和供应商的数量、合计交易金额和占比情况, 进一步分析上述关联方与发行人是否存在同类业务收入, 如存在, 请进一步说明关联方同类业务收入或毛利占发行人主营业务收入或毛利的比例; 结合上述情况充分论证关联企业是否与发行人构成重大不利影响的同业竞争。

发行人和中介机构取得了金三发粘合衬、金三发科技报告期内销售明细、采购明细, 分别从客户名单中匹配与发行人客户重叠的情况, 从供应商名单中匹配与发行人供应商重叠的情况。

金三发科技主营业务为机织布生产和销售、水洗加工服务, 主要为金三发粘合衬配套提供水洗加工和机织布原料, 金三发科技的主要客户是金三发粘合衬, 采购来源较多, 供应商与发行人存在重叠。

金三发粘合衬主营业务为服装辅料生产和销售、漂染加工服务, 销售渠道和采购来源均较多, 客户和供应商均存在与发行人重叠的情况。

报告期内发行人存在向金三发粘合衬、金三发科技销售护理用品、非织造材料、纸管、采购外协服务的情况和代收代付水费、电力、蒸汽和天然气费用, 具体情况详见招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“十一、关联交易”。

除金三发粘合衬、金三发科技、发行人之间的关联交易情况之外，报告期内重叠客户、供应商的情况汇总统计如下：

2020 年

单位：万元

项目	金三发粘合衬	金三发科技	发行人
(1) 重叠客户情况			
重叠客户数量	24	-	24
交易内容	服装辅料、漂染加工	-	口罩、无纺布
合计交易金额	2,364.89	-	459.29
占营业收入比例	11.91%	-	0.14%
(2) 重叠供应商情况			
①材料、服务供应商数量	12	6	17
合计交易金额	1,307.60	418.02	617.47
占营业成本比例	8.42%	5.99%	0.37%
②能源动力供应商数量	5	5	5
合计交易金额	1,325.56	1,176.44	10,261.61
占营业成本比例	8.54%	16.85%	6.18%
③设备工程供应商数量	3	4	5
合计交易金额	168.30	167.86	299.24

由于发行人于 2020 年主要向周边单位销售口罩用于企业复工复产导致当期重叠客户净增加 15 家，重叠客户数量较 2018 年、2019 年增加较多，重叠客户对应的销售收入随之有所增加。

2019 年

单位：万元

项目	金三发粘合衬	金三发科技	发行人
(1) 重叠客户情况			
重叠客户数量	4	-	4
交易内容	服装辅料	-	尿裤、湿干巾、无纺布
合计交易金额	34.72	-	104.84
占营业收入比例	0.13%	-	0.08%
(2) 重叠供应商情况			
①材料、服务供应商数量	12	5	17
合计交易金额	146.94	158.14	138.24
占营业成本比例	0.74%	1.80%	0.13%

②能源动力供应商数量	5	5	5
合计交易金额	1,385.24	1,545.52	7,130.83
占营业成本比例	7.00%	17.55%	6.80%
③设备工程供应商数量	6	6	11
合计交易金额	123.39	787.96	4,120.91

2018 年

单位：万元

项目	金三发粘合衬	金三发科技	发行人
(1) 重叠客户情况			
重叠客户数量	2	-	2
交易内容	服装辅料	-	无纺布
合计交易金额	76.35	-	37.31
占营业收入比例	0.29%	-	0.03%
(2) 重叠供应商情况			
①材料、服务供应商数量	11	14	25
合计交易金额	930.69	33.68	599.96
占营业成本比例	4.39%	0.43%	0.64%
②能源动力供应商数量	5	5	5
合计交易金额	1,340.71	1,527.89	6,220.04
占营业成本比例	6.32%	19.39%	6.52%
③设备工程供应商数量	2	3	5
合计交易金额	3.12	1,796.63	3,397.09

1、重叠客户情况进一步分析

报告期内重叠客户前五名情况如下：

单位：万元、%

时间	序号	金三发粘合衬				发行人			
		客户名称	销售内容	金额	占比	客户名称	销售内容	金额	占比
2020年度	1	上海菲克斯衬布有限公司	漂染加工	417.31	17.65	泰州万邦无纺业有限公司	口罩、无纺布	178.96	38.96
	2	长兴圣帆纺织有限公司	漂染加工	396.50	16.77	青岛酷特智能股份有限公司	无纺布	156.38	34.05
	3	长兴科恩德服装材料有限公司	漂染加工	330.06	13.96	浙江同悦印务有限公司	无纺布	32.46	7.07
	4	杭州盛荷非织造布有限公司	服装辅料	281.33	11.90	长兴卓品纺织科技有限公司	无纺布	24.70	5.38
	5	长兴森升服装辅料有限公司	漂染加工	265.64	11.23	长兴今飞服装辅料有限公司	口罩、无纺布	19.84	4.32
	小计			1,690.84	71.50			412.34	89.78
2019年度	1	长兴骏成服装辅料有限公司	服装辅料	30.49	87.82	长兴骏成服装辅料有限公司	无纺布	67.59	64.47

2018 年度	2	上海锦如贸易有限公司	服装辅料	3.68	10.60	上海锦如贸易有限公司	尿裤、湿干巾	33.31	31.77
	3	长兴卓品纺织科技有限公司	服装辅料	0.51	1.47	长兴卓品纺织科技有限公司		3.20	3.05
	4	徐斌	服装辅料	0.04	0.12	徐斌	湿巾	0.74	0.71
	小计			34.72	100.00			104.84	100.00
	1	温州多马服饰有限公司	服装辅料	52.09	68.23	长兴骏成服装辅料有限公司	无纺布	31.36	84.05
	2	长兴骏成服装辅料有限公司	服装辅料	24.26	31.77	温州多马服饰有限公司	无纺布	5.64	15.12
	小计			76.35	100.00			37.31	100.00

由报告期内重叠客户情况汇总统计及上表可见：（1）报告期内，除向金三发粘合衬销售产品和提供服务之外，金三发科技与发行人不存在重叠客户的情况；（2）金三发粘合衬、发行人分别向重叠客户销售金额及占当期营业收入的比例均较低，且销售内容不同；（3）金三发粘合衬、发行人重叠客户前五名中，销售内容均不同，2020年由于发行人对外销售口罩导致重叠客户数量增加。因此，关联方与发行人不存在同类业务收入的情况，关联方与发行人客户重叠的情况不构成同业竞争，不会对发行人独立性构成重大不利影响。

2、重叠供应商情况进一步分析

（1）材料、服务重叠供应商

报告期内重叠供应商前五名情况如下：

单位：万元、%

时间	序号	金三发粘合衬				金三发科技				发行人			
		供应商名称	采购内容	金额	占比	供应商名称	采购内容	金额	占比	供应商名称	销售内容	金额	占比
2020 年度	1	长兴环达玻璃纤维制造有限公司	粘合衬基布	831.20	63.57	苏州市岚昱化工有限公司	化工原料	255.79	97.97	福建省新奇卫生材料有限公司	尿裤原料	190.87	30.91
	2	传化智联股份有限公司	化工辅料	364.74	27.89	传化智联股份有限公司	化工原料	156.93	37.54	杭州杭美塑胶有限公司	塑料托盘	166.80	27.01
	3	杭州杭美塑胶有限公司	塑料托盘	75.75	5.79	长兴天宏保温材料有限公司	保温材料	4.00	1.53	长兴锦添包装材料有限公司	编织袋、编织袋筒料	132.48	21.46
	4	长兴锦添包装材料有限公司	编织袋、编织袋筒料	16.08	1.23	长兴奥菱达电梯销售服务中心	电梯保养	1.17	0.28	浙江建广塑业股份有限公司	托盘	58.99	9.55

	5	浙江建广塑业股份有限公司	塑料托盘	9.50	0.73	湖州市特种设备检测研究院	检测服务	0.08	0.02	传化智联股份有限公司	抗静电剂	25.44	4.12
	小计			1,297.27	99.21			417.97	99.99			574.58	93.05
2019年度	1	杭州杭美塑胶有限公司	塑料托盘	55.55	37.80	无锡广益德金属制品有限公司	五金材料	78.54	49.66	长兴锦添包装材料有限公司	编织袋、编织袋筒料	51.41	37.19
	2	长兴锦添包装材料有限公司	编织袋、编织袋筒料	35.62	24.24	上海经闻化工科技有限公司	化工原料	50.89	32.18	杭州杭美塑胶有限公司	塑料托盘	27.00	19.53
	3	长兴天宏保温材料有限公司	保温材料	23.70	16.13	浙江久顺服装材料有限公司	坯布	27.32	17.28	长兴朝晖电源有限公司	五金材料	10.94	7.91
	4	无锡市竞杰物联网科技有限公司	设备改造服务	22.50	15.31	浙江中广印业有限公司	化纤	1.24	0.78	无锡广益德金属制品有限公司	五金材料	10.16	7.35
	5	长兴朝晖电源有限公司	机油	2.52	1.71	长兴实信化工有限公司	化工原料	0.15	0.09	长兴天宏保温材料有限公司	保温材料	9.98	7.22
	小计			139.89	95.20			158.14	100.00			109.49	79.20
2018年度	1	长兴环达玻璃纤维制造有限公司	粘合衬基布	855.05	91.87	长兴正泰电器销售有限公司	五金材料	13.77	40.88	长兴信达服装材料有限公司	缠绕膜、拉伸薄	233.93	38.99
	2	长兴锦添包装材料有限公司	编织袋、编织袋筒料	59.59	6.40	长兴雉城汇强电器经营部	五金材料	3.71	11.02	长兴环达玻璃纤维制造有限公司	无纺布	86.67	14.45
	3	长兴通力纸业有限公司	纸箱	3.54	0.38	长兴广电网络科技有限公司	安装服务	3.23	9.59	长兴正泰电器销售有限公司	五金材料	73.88	12.31
	4	广州市邦宁装饰工程有限公司	搭建服务	3.10	0.33	浙江华洲文仪有限公司	办公桌椅	2.95	8.76	长兴锦添包装材料有限公司	编织袋、编织袋筒料	49.53	8.26
	5	湖州捷信检测有限公司	检测服务	2.84	0.31	杭州胜雄电力器材有限公司	五金材料	2.51	7.45	长兴雉城汇强电器经营部	五金材料	29.22	4.87
	小计			924.12	99.29			26.17	77.70			473.23	78.88

由报告期内重叠供应商情况汇总统计及上表可见，虽然存在关联方金三发粘合衬、金三发科技与发行人重叠材料、服务供应商的情况，但是主要系出于便利考虑向周边供应商采购材料、服务，且关联方与发行人的该部分采购金额及其占

当期营业成本的比例均较低，对关联方与发行人经营业绩的影响较小。报告期内重叠供应商前五名中，频率较高供应商情况如下：

①长兴环达玻璃纤维制造有限公司

该公司主营业务为玻璃纤维、服装辅料、纺织品用纸管生产、加工、销售。报告期内，金三发粘合衬主要向其购买 17-23g、24-50g 和 51-75g 粘合衬基布用于生产服装辅料。2018 年公司向其购买规格型号为 23g*104cm、23g*103cm、23g*100cm 和 23g*101cm 的无纺布，用于生产尿裤芯体，2019 年起该部分型号的无纺布由公司自主生产，2020 年公司向其零星采购。2018 年和 2020 年公司向其采购金额分别为 86.67 万元和 0.20 万元。因此，金三发粘合衬和公司向其采购内容有所不同且公司采购金额较小，不会对公司独立性构成重大不利影响。

②长兴锦添包装材料有限公司

该公司主营业务为编织袋加工、销售，货物进出口，技术进出口。报告期内，金三发粘合衬和公司均向其采购编织袋、编织袋筒料作为包装物，公司采购金额分别为 49.53 万元、51.41 万元和 132.48 万元。虽然采购内容相同，但是编织袋、编织袋筒料属于低值易耗品且公司采购金额较小，公司根据实际需求购买，对公司生产经营影响较小。

③杭州杭美塑胶有限公司

该公司主营业务为批发、零售塑胶制品，劳保用品，环保用品，电子产品，化工产品及其原料，印刷材料，包装材料，五金交电，办公用品。2019 年和 2020 年，金三发粘合衬和公司均向其采购塑料托盘在车间使用，公司采购金额分别为 27.00 万元和 166.80 万元。虽然采购内容相同，但是塑料托盘属于低值易耗品且公司采购金额较小，公司根据实际需求购买，对公司生产经营影响较小。

④传化智联股份有限公司

该公司主营业务为传化网智能物流业务和化工业务。报告期内，金三发粘合衬和金三发科技向其采购化工助剂 CDT-增白剂、TF-212K（高温匀染剂）、TF-525C 浓棉用防水防油加工厂剂、TF-632（超低甲醛硬挺剂）、TF-630C 硬挺催化剂用于棉布的整理定型。2020 年，由于疫情原因，公司向其采购抗静电剂

作为纺粘非织造材料的生产辅料，产成品纺粘非织造材料可作为防护服和隔离服的基材，2020 年公司向其采购金额为 25.44 万元。因此，金三发粘合衬和公司向其采购内容有所不同且公司采购金额较小，不会对公司独立性构成重大不利影响。

综上分析，关联方金三发粘合衬、金三发科技与发行人材料、服务供应商重叠的情况不构成同业竞争，不会对发行人独立性构成重大不利影响。

（2）能源动力供应商

关联方金三发粘合衬、金三发科技与发行人（采购主体为优全护理、金三发卫材）所用蒸汽均由浙江长兴东南热力有限责任公司供应，天然气均由长兴华润燃气有限公司供应，电力均主要由国网浙江长兴县供电有限公司供应，水均主要由浙江长兴水务有限公司供应，蒸汽、天然气、电力和水的价格均由供应商定价，虽然存在重叠情况，但是主要由关联方与发行人处于同一行政区划导致，关联方与发行人能源动力供应商重叠的情况不构成同业竞争，不会对发行人独立性构成重大不利影响。

（3）设备、工程供应商

报告期内，关联方与发行人存在重叠设备、工程供应商的情况，其中设备重叠供应商对应的采购金额较少，主要为工程建设供应商对应的采购金额，且主要为 2018 年、2019 年金三发科技、优全护理均向浙江长兴康华建筑安装工程有限公司（以下简称“康华建筑”）采购工程建设服务，具体情况如下：

单位：万元（不含税）

公司名称	交易内容	2019 年	2018 年
金三发科技	2017 年金三发科技与康华建筑签订协议，康华建筑负责湿法（水洗）粘合衬搬迁车间的土建、安装工程，工程暂估价 3,200 万元，目前已完工。	229.36	1,779.82
优全护理	2017 年优全护理与康华建筑签订协议，康华建筑负责二期湿巾车间的土建、安装工程，工程暂估价 4,200 万元，目前已完工。	1,818.18	2,507.70

由上表可见，虽然关联方与发行人存在重叠的设备、工程供应商的情况，但是主要系出于便利考虑向周边设备供应商或具备资质的工程建设单位采购设备、

工程建设服务，类似供应商或类似采购内容可替代性较强，发行人主要生产设备水刺生产线、纺粘生产线、湿干巾生产线等不存在供应商与关联方重叠的情况。因此，报告期内上述关联方与发行人设备、工程供应商重叠的情况不构成同业竞争，不会对发行人独立性构成重大不利影响。

综上分析，报告期内关联方与发行人不存在同类业务收入的情况，关联方与发行人重叠客户、供应商的情况不构成同业竞争，不会对发行人独立性构成重大不利影响。

(4) 结合发行人将其拥有的 6 项国内注册商标无偿授权金三发粘合衬、金三发科技使用 3 年的相关情况，说明该期间金三发粘合衬、金三发科技为避免继续与发行人共用使用商标而已采取的措施及其有效性；“过渡期满后各方另行协商确定注册商标使用费”是否实质影响发行人的独立性。

1、发行人无偿授权关联方使用商标情况

根据发行人与金三发集团签订的《商标权转让协议》《补充协议》，发行人于 2019 年 2 月 26 日自金三发集团处无偿受让取得 6125243、7104068、675789、1503649、1504568、1503636、12056968、12056352、6022404、12056181、5368242 等 11 项国内注册商标。在转让之日起的 3 年过渡期内，发行人现仍将其中的 7104068 等 6 项金三发系列商标无偿授权金三发粘合衬和金三发科技使用。

前述 11 项注册商标系金三发集团原申请取得，该等注册商标核定使用范围包括非织造材料、服装辅料和护理用品等。为进一步加强发行人资产的独立性和充分保障发行人利益，金三发集团于 2019 年将前述 11 项注册商标无偿转让给发行人。鉴于相关商标注册历史和关联方过往使用事实，在无偿受让前提下，考虑并权衡公平合理的原则，发行人将上述 6 项金三发系列商标无偿授权关联方在过渡期间使用。发行人该无偿受让注册商标及在一定期限内无偿授权关联方使用的安排，公平合理，并未损害发行人及其他股东的利益。

发行人与关联方金三发粘合衬、金三发科技的主营业务及主要产品不同，并无竞争和替代性，前述特定期间内共用商标事宜，并不会造成双方使用同一商标

开展竞争性业务。

2、关联方为避免过渡期间及后续因与发行人共同使用商标而导致竞争采取的措施

为避免过渡期间及后续因与发行人共同使用商标而导致竞争，金三发粘合衬、金三发科技采取了以下措施：（1）其均已出具承诺函，承诺其目前没有、将来也不直接或间接从事与发行人及发行人控股子公司现有及将来从事的业务构成同业竞争的任何活动，其在过渡期间使用前述金三发系列商标时仅可用于服装辅料业务及产品，保证不会使用该等商标开展与发行人相同或相似的竞争业务；（2）金三发集团已着手另行申请注册商标，并保证该等拟申请注册的新商标与发行人现有商标不存在相同、相近或混同的情形，该等商标将替代经授权使用的金三发系列商标，确保授权期满后消除共用发行人部分商标的情形；（3）2021年2月8日发行人与金三发集团签订《补充协议（二）》，约定发行人无偿授权金三发粘合衬、金三发科技使用的6项金三发系列商标于授权期满后终止许可。

前述承诺、协议及相关安排真实、有效，对关联方具有法律约束力，该等措施合法、有效。

3、过渡期满后的安排

根据发行人与金三发集团此前签订的《商标权转让协议》《补充协议》，发行人将其无偿受让的7104068等6项金三发系列商标于转让之日起的3年过渡期内无偿授权金三发粘合衬和金三发科技使用。前述3年过渡期内无偿授权关联方使用相关商标系出于相关商标注册历史和关联方过往使用事实，在无偿受让前提下，考虑并权衡公平合理的原则所作的安排。

过渡期满后的安排如下：根据发行人与金三发集团于2021年2月8日签订的《补充协议（二）》，3年过渡期满后即2022年2月26日起，发行人终止授权金三发粘合衬、金三发科技使用发行人的该等注册商标；金三发集团已着手申请注册商标，该等拟申请注册的新商标与发行人现有商标不存在相同、相近或混同的情形，该等商标将替代经授权使用的金三发系列商标，确保授权期满后消除共用发行人部分商标的情形。

(5) 逐项说明报告期内发行人与关联方金三发科技、金三发粘合衬的资金拆借情况，包括具体原因、必要性、合理性，以及是否具有可持续性或替代措施。

报告期内，发行人及其子公司仅在 2018 年度存在向关联方金三发粘合衬和金三发科技拆入资金和拆出资金，2019 年度和 2020 年度均未发生。

1、发行人向金三发粘合衬和金三发科技资金拆入情况

单位：万元

关联方	本期拆入	拆借原因、必要性及合理性	可持续性或替代措施
金三发粘合衬	9,905.65	2017 年起，发行人陆续投建多条水刺、纺粘及湿干巾生产线及配套相应厂房，由于该等项目投资预算达 6 亿元左右，发行人整体资产负债率已接近 70%、主要非流动资产已设定抵押担保，无法进一步通过银行借款满足项目投资需求。关联方金三发粘合衬和金三发科技短期内无扩产或其他投资计划，流动资金较为充裕且尚有信贷额度未使用。为充分提高资金使用效率，节约资金使用成本，实际控制人将其控制的公司进行统一的资金管理和调度。	2018 年末，发行人通过股权融资和进行股权激励吸收投资 5,775.30 万元，已全部偿还向关联方拆入资金。自 2019 年开始，发行人未再向关联方拆入资金。
金三发科技	2,846.19		

2、发行人向金三发粘合衬资金拆出情况

单位：万元

关联方	本期拆出	拆借原因、必要性及合理性	可持续性或替代措施
金三发粘合衬	1,771.84	由于优全护理尚未归还向金三发粘合衬的拆借资金，同时金三发粘合衬自身周转资金归还金融机构借款后低于正常经营资金储备，且短期内无法通过金融机构筹借资金，故向金三发卫材临时拆入资金满足还款需要。	2018 年末，发行人及其子公司已全部归还向金三发粘合衬的拆入资金。目前，金三发粘合衬流动资金充足，未再发生向发行人及子公司拆借情形。

综上所述，发行人及其子公司与关联方金三发科技和金三发粘合衬之间的资金拆借于 2018 年末均已结清，且自 2019 年起未再发生，不具有可持续性。

请保荐人、发行人律师和申报会计师发表明确意见，并对照中国证监会《首发业务若干问题解答（2020年6月修订）》问题15的要求进行核查，并按照实质重于形式的原则，对发行人是否构成同业竞争审慎发表意见。

（一）请保荐人、发行人律师和申报会计师发表明确意见

保荐机构、发行人律师、申报会计师主要履行了如下核查程序：

1、查阅发行人实际控制人或其近亲属控制或担任董事、高管之主要关联企业的注册登记档案、相关财务报表及发行人审计报告，分析关联企业的实际业务，分析其存续合理性，判断与发行人是否存在同业竞争。

2、实地查看发行人及具有生产经营活动的主要关联方之经营场所，从采购、生产、销售各方面进一步核实关联企业实际业务与发行人的区别与联系。

3、获取发行人及上述关联企业报告期末的员工名册、报告期内金三发粘合衬、金三发科技的销售明细、采购明细，对比分析是否存在人员重合、存在相同业务、资金交易对象的情况。

4、针对金三发科技的历史沿革、经营情况、客户和供应商情况等，访谈金三发科技相关人员，了解其业务演变及现状。

5、针对金三发粘合衬的历史沿革、经营情况、客户和供应商情况等，访谈金三发粘合衬相关人员，了解其业务演变及现状。

6、查阅发行人与金三发粘合衬、张家港市优洁无纺布有限公司签署的委托加工协议及相关交易明细，抽查了关联交易相关凭证、发票、付款单、出库单、入库单等资料，分析关联交易的必要性、合理性、价格公允性。

7、访谈发行人实际控制人、财务负责人、关联企业负责人等，对于上述关联企业历史沿革、经营情况、财务状况、发展战略、关联交易、同业竞争等情况进一步核实。

8、查阅金三发粘合衬、金三发科技主要销售合同、采购合同，实地查看金三发粘合衬、金三发科技生产车间、办公场所，对比与发行人业务、资产、人员、财务、机构各方面情况，判断是否存在同业竞争，发行人是否满足独立性要求。

9、查阅报告期内发行人与关联企业之间资金拆借相关的交易凭证、债权债务抵销协议、2019年年度股东大会决议、发行人独立董事独立意见等，统计资金拆借情况，分析决策程序，对发行人经营的影响。

10、获取中国银行保险监督管理委员会湖州监管分局长兴监管组《复函》，查阅《关于审理民间借贷案件适用法律若干问题的规定》等相关规定，确认发行人与关联企业之间资金拆借的合法合规性。

11、查阅发行人《公司章程》《股东大会议事规则》《关联交易管理制度》等内控制度，获取控股股东、实际控制人承诺，确认发行人关于防范关联资金往来的内控整改措施有效。

12、查阅《商标权转让协议》《补充协议》《补充协议（二）》，并访谈发行人相关人员，了解关联交易背景、原因，确认相关关联交易的真实性、必要性、合理性。

13、查阅发行人及关联企业的商号、商标、专利及不动产等权属证书（若有）并进行了网络检索和官方查证，确认通过关联交易进一步提升了发行人资产完整性和独立性，整改措施有效。

经核查，保荐机构、发行人律师、申报会计师认为：

1、结合金三发科技、金三发粘合衬、金三发进出口等关联企业在历史沿革、资产、人员、主营业务（包括产品或服务、技术、商标、商号、客户、供应商等）等方面与发行人的关系分析和论述，前述关联企业未从事与发行人主营业务相同或相似的业务；虽然存在前述若干采购（偶发临时且后续不再发生的委托加工）、销售（少量且非关联企业主要原材料）和一定期限内的商标许可（过渡期满后不再发生）等关联交易，但双方业务不具有替代性、竞争性，不存在利益冲突，实质上未在同一市场范围内销售，因此不构成同业竞争，且发行人并非简单以产品销售地域不同、产品的档次不同等作此认定。

2、发行人及上述关联方仍将维持其各自现有业务发展战略，双方目前不存在同业竞争情形，未来亦无相互从事竞争业务的规划，因此并无对各自的资产、业务进行相互转移的安排，仍将维持各自资产、业务的独立性；为避免上市后出现同业竞争，发行人实际控制人、控股股东及相关关联方已出具关于避免同业竞争的承诺。金晨辅料未实际开展业务但仍未注销系为了确保金三发集团满足此前企业集团的法定条件，鉴于相关规定已于 2020 年 12 月 1 日被废止，金三发集团拟在当地市场监督管理部门的指导下注销金晨辅料。

3、报告期内关联方与发行人重叠客户、供应商的情况，不会构成重大不利影响的同业竞争。

4、为避免继续与发行人共同使用商标，金三发集团已着手另行申请注册商标，过渡期满即 2022 年 2 月 26 日起发行人终止授权金三发粘合衬、金三发科技使用该等注册商标，相关措施有效；原有的关于过渡期满后协商确定商标许使用费的安排并未实质影响发行人的独立性，并且基于前述措施的有效执行，过渡期满后不会发生该等商标的共用情形。

5、报告期内发行人与关联方金三发科技、金三发粘合衬的资金拆借情况具有合理原因、必要性、合理性，发行人及其子公司与关联方金三发科技和金三发粘合衬之间的资金拆借于 2018 年末均已结清，且自 2019 年起未再发生，不具有可持续性。

（二）并对照中国证监会《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》问题 15 的要求进行核查，并按照实质重于形式的原则，对发行人是否构成同业竞争审慎发表意见

以下就《首发问题》问题 15 的要求逐条对照并核查分析如下：

1、《首发问答》问题 15 之第（1）条规定，“中介机构应当针对发行人控股股东（或实际控制人）及其近亲属全资或控股的企业进行核查”。

保荐人、发行人律师、申报会计师（以下合称“中介机构”）对发行人控股股东、实际控制人及其近亲属控制的企业进行了全面核查。截至本回复报告出具日，除发行人及其子公司外，发行人控股股东、实际控制人及其近亲属控制的企

业还包括：金三发集团、高季投资、翠麟投资、韶华咨询、金三发粘合衬、金晨辅料、金三发科技、金三发进出口、金三发国际和上海美上。

2、《首发问答》问题 15 之第（2）条第一款规定，“同业竞争的‘同业’是指竞争方从事与发行人主营业务相同或相似业务。核查认定该相同或相似的业务是否与发行人构成‘竞争’时，应按照实质重于形式的原则，结合相关企业历史沿革、资产、人员、主营业务（包括但不限于产品服务的具体特点、技术、商标商号、客户、供应商等）等方面与发行人的关系，以及业务是否有替代性、竞争性、是否有利益冲突、是否在同一市场范围内销售等，论证是否与发行人构成竞争；不能简单以产品销售地域不同、产品的档次不同等认定不构成同业竞争”。

（1）关联企业在历史沿革、资产、人员、主营业务等方面与发行人的关系

1) 历史沿革

经核查，金三发集团系发行人控股股东；高季投资、翠麟投资、韶华咨询系发行人的股东且为发行人员工持股平台；金三发粘合衬、金三发科技、金三发进出口、金晨辅料、金三发国际、上海美上从未持有过发行人的股权；发行人子公司金三发卫材曾经作为关联方金三发科技、金三发粘合衬的股东，但该等情形系历史上金三发集团对下属企业从平行持股到实业企业归并，再按不同业务板块整合的管理模式演变导致，未构成同业竞争，发行人未持有过其他关联企业的股权。除前述投资关系和曾经的股权关系外，该等关联企业与发行人相互间的历史沿革为独立发展与演进。

2) 资产

发行人具有与其生产经营有关的生产系统、辅助生产系统和配套设施，发行人合法拥有与其经营有关的土地、房产、机器设备、配套设施及商标、专利、非专利技术等知识产权的所有权或者使用权。

①固定资产

目前，发行人及关联企业均拥有各自生产经营所需的主要房产、生产设备，不存在交叉使用的情况。

2018 年和 2019 年，发行人与关联方金三发粘合衬、金三发科技存在租赁厂房、办公楼的情况，相关租赁金额较小，并于 2019 年终止租赁行为，详见本节“十一、关联交易”之“（二）偶发性关联交易”之“2、资产租赁及转让”所述，对发行人独立性不构成重大不利影响，也不会因此导致同业竞争。

生产设备方面，金三发粘合衬、金三发科技现有的设备主要为传统纺织机械，金三发进出口不从事生产制造，未拥有相关生产设备；而发行人使用的生产线主要由自动配料系统、纺丝箱、成网机、热轧机等构成，该等关联企业目前生产使用的主要设备与发行人不存在可共用、可替代情形，对发行人独立性不构成重大不利影响，也不会因此导致同业竞争。

②无形资产

无形资产方面，金三发集团原申请并取得了注册号为 612524311 等 11 项注册商标，该等注册商标核定使用范围包括非织造材料、护理用品和服装辅料等，曾由金三发集团及其下属子公司（包括发行人及金三发卫材）共用。为进一步加强发行人资产的独立性和充分保障发行人利益，金三发集团于 2019 年将该等注册商标无偿转让给发行人。不动产方面，因发行人与金三发科技厂区相邻，为合理规划厂区以及进一步加强发行人资产独立性，金三发科技分别于 2017 年、2019 年将其拥有的部分不动产转让给发行人。

上述资产转让完成后，上述关联企业不再拥有与发行人业务相关的专利、商标等资产。此外，考虑到前述转让商标中 7104068 等 6 项金三发系列商标的注册历史和关联方过往使用事实，在发行人无偿受让前提下，考虑并权衡公平合理的原则而将 6 项金三发系列商标在 2022 年 2 月 25 日前仍无偿许可金三发粘合衬、金三发科技使用，该安排未损害发行人及其股东利益，对发行人独立性不构成重大不利影响，也不会因此导致同业竞争。

3) 人员

目前，发行人设有独立的人力资源部门，拥有独立、完整的人事管理体系，劳动、人事及工资管理完全独立。发行人与金三发科技、金三发粘合衬、金三发进出口对人员的招聘相互独立，日常运营中也不存在人员交叉或者重合情形。

因 2016 年金三发卫材剥离金三发科技、金三发粘合衬股权，存在少量公司员工和关联方员工随之调整岗位的情况，该情形有其历史客观性和偶发性，2018 年 11 月股份公司设立，发行人对于人力资源进行了进一步梳理和规范，建立健全了包括人力资源在内的一系列内控机制和规章制度。因此，历史上公司少量员工来自关联方的情况对发行人独立性不构成重大不利影响，也不会因此导致同业竞争。

4) 主营业务

上述关联方与发行人在主营业务及主要产品、主要技术、主要供应商、主要客户等方面存在明显差异（关联方与发行人客户、供应商存在少量重叠情况，参见本问题-（3）回复内容），不存在经营相同或类似业务的情况；在商标商号方面虽存在一定的共用情形，但双方不存在利益冲突，也不构成同业竞争。

①产品服务方面

金三发科技主要从事机织布的生产与销售、水洗加工服务，主要为金三发粘合衬加工和供应机织布；金三发粘合衬主要从事服装辅料的生产与销售、漂染加工服务，主要产品作为服装成衣的原材料，用于男装、女装、童装等服装的生产；金三发进出口则主要从事服装辅料相关产品和原料的出口业务。

发行人主要从事非织造材料及护理用品的研发、生产和销售，产品主要应用于民用清洁、医疗卫生等非纺织服装领域，可用于婴儿纸尿裤、成人失禁用品、卫生巾等一次性卫生吸收用品的面层，或充当擦拭用品（湿巾和干巾）的基材。

上述关联方企业的主要产品、服务与发行人存在明显差异，且不存在相互替代性。

②技术方面

上述部分关联企业主要通过自主研发积累相关技术，相关专利权均系其自主申请取得，相关专利及非专利等技术与其产品或服务（涉及粘合、漂染、机织、水洗等）相关。

发行人主要通过自主研发积累相关技术，相关专利权主要系发行人自主申请取得，少量受让自非关联方，相关专利及非专利等技术与其产品（涉及非织造布：

干法成网，护理用品：折叠切割、湿巾药液配比、整体粘合等）相关。

综上，上述关联企业与发行人技术独立，不存在共用技术的情形，不存在相互转让或授权使用相关专有技术的情形，亦不存在共用研发或技术人员的情况。

③商标商号方面

根据发行人与金三发集团签订的《商标权转让协议》《补充协议》，发行人于 2019 年 2 月 26 日自金三发集团处无偿受让取得 6125243 等 11 项国内注册商标。在转让之日起的 3 年过渡期内，发行人将其中的 7104068 等 6 项金三发系列商标无偿授权金三发粘合衬和金三发科技使用。

前述 11 项注册商标系金三发集团原申请取得，该等注册商标核定使用范围包括非织造材料、服装辅料和护理用品等。为进一步加强发行人资产的独立性和充分保障发行人利益，金三发集团于 2019 年将前述 11 项注册商标无偿转让给发行人。鉴于相关商标注册历史和关联方过往使用事实，在无偿受让前提下，考虑并权衡公平合理的原则，发行人将上述 6 项金三发系列商标无偿授权关联方在过渡期间使用。发行人该无偿受让注册商标及在一定期限内无偿授权关联方使用的安排，公平合理，并未损害发行人及其他股东的利益。此外，2021 年 2 月 8 日发行人与金三发集团进一步签订《补充协议（二）》，明确上述过渡期届满后，发行人不再授权关联方使用前述商标。

发行人与关联方金三发粘合衬、金三发科技的主营业务及主要产品不同，并无竞争和替代性，前述特定期间内阶段性共用商标事宜，不会造成双方使用同一商标开展竞争性业务。此外，金三发集团已着手另行申请注册商标，并保证该等拟申请注册的新商标与发行人现有商标不存在相同、相近或混同的情形，该等商标将逐步替代经授权使用的金三发系列商标，从而消除共用发行人部分商标的状况。

在商号方面，金三发科技、金三发粘合衬、金三发进出口等关联企业使用“金三发”商号，同时金三发卫材、广东金三发、江苏金三发、湖北金三发等发行人部分子公司亦使用“金三发”商号。该等使用相同商号的情形是因相关企业同属于金三发集团下属企业以及该商号的创设、陆续扩张使用之客观历史所致，该情形在市场中常见，是否存在利益冲突须最终取决于业务是否相同或相似，是否容

易导致在市场中的混淆。鉴于发行人与上述关联方的主营业务、主要产品及主要客户群体不同，因此既不存在同业竞争情形，也不易导致在市场中的混淆，故发行人部分子公司与若干关联方使用同样的“金三发”商号的情形不存在利益冲突。

综上，发行人与关联企业虽存在阶段性共用“金三发”相关商标及存在共用“金三发”商号的情形，但鉴于双方主营业务、主要产品及主要客户群体不同，并无竞争和替代性，该等共用商标、商号事宜未造成利益冲突，未因此导致双方构成同业竞争。

④客户、供应商方面

金三发粘合衬的主要产品为各类服装辅料，并且对外提供漂染加工服务，其主要客户包括江苏舜天金坛制衣有限公司、重庆中加熙妮服饰有限公司等成衣服装公司；金三发粘合衬的主要原材料为机织布、粘合衬基布、棉布、热熔胶等，其主要原材料供应商包括金三发科技、长兴环达玻璃纤维制造有限公司、长兴春翔纺织有限公司、南通协鑫热熔胶有限公司等公司。

金三发科技的主要产品为机织布，并提供水洗加工服务，其产品和服务主要向金三发粘合衬供应；金三发科技的主要原材料为坯布、涤纶长丝、化工原料等，其主要原材料供应商包括常熟市东盛化纤厂、长兴圣帆纺织有限公司、浙江盛邦化纤有限公司、杭州开氏化纤销售有限公司等化纤长丝原料公司。

金三发进出口主要从事金三发粘合衬主营产品之外的其他服装辅料相关产品和原料的出口业务，其主要客户为印度 ADVANCE 等境外公司，其主要供应商为上海腾洋新材料科技有限公司、绍兴屹然纺织品有限公司、绍兴启韵纺织品有限公司等。

发行人非织造材料主要客户为 AJ CO.,LTD（韩国）、广东昱升、上海美馨、金红叶等护理用品行业客户；发行人产品非织造材料的主要原材料为涤纶短纤、粘胶短纤、聚丙烯等，护理用品的主要原材料为非织造材料、高分子复合材料等，发行人主要原材料供应商包括中国石化、赛得利、唐山三友、中国石油、佛山市塑都塑料材料有限公司、兰精（南京）纤维有限公司、苏州市相城区江南化纤集团有限公司等。

综上分析，上述关联企业主要客户、供应商与发行人的主要客户、供应商各不相同，关联企业向主要客户销售内容与发行人产品不同，关联企业向主要供应商采购内容与发行人原材料不同。

报告期内，存在上述关联企业与发行人少量客户、供应商的重叠情况，但是该等重叠客户、供应商并非发行人主要客户、供应商，且系基于各自生产经营需要及正常的商业交易模式而独立开展交易，对关联企业与发行人经营影响较小，关联企业与发行人客户、供应商重叠的情况不构成同业竞争，不会对发行人独立性构成重大不利影响。

（2）报告期内与发行人的关联采购及关联销售

报告期内，上述关联企业与发行人发生的关联采购及关联销售情况如下：

①关联委托加工

2020年8-12月，发行人存在对金三发粘合衬委托加工业务，交易金额合计367.21万元，占2020年度营业收入的比例约0.11%。

2020年7月，由于隔离衣、防护服等防疫物资供需紧张，个别客户为满足其紧迫需求，向发行人采购非织造材料并要求发行人对非织造材料进行浸轧烘干处理，但此前发行人并无浸轧烘干处理设备及工艺，相关设备采购和安装调试需较长周期且涉足该工艺的生产还须事先履行相应环境影响评价等法律程序，因此，发行人自2020年8月起甄选外协厂商，将自行生产的非织造材料委托第三方进行浸轧烘干处理后，再进一步将浸轧烘干处理后产品销售给相应客户。

基于防疫物资的紧迫需求及考虑加工质量、加工效率等因素，发行人最终选择张家港市优洁无纺布有限公司、金三发粘合衬分别提供委托加工。金三发粘合衬能够提供该浸轧烘干加工的主要原因为金三发粘合衬本身具备用于其粘合衬产品制造环节的基布定型处理能力，相关设备经特别调试后也能用于对发行人上述产品的浸轧烘干处理。

发行人前述委托加工交易下的产品系为满足少量客户的特殊需求，并非发行人主要产品。委托加工关联交易的发生具有偶发性和临时性，金三发粘合衬亦从未向第三方提供相同产品的委托加工服务。就同规格产品对比，发行人向金三发

粘合衬支付的加工费单价与同期向无关联第三方张家港市优洁无纺布有限公司的定价基本一致，公允合理，且该等委托加工关联交易项下交易金额对公司财务状况和经营成果未产生重大影响。

截至本回复报告出具日，发行人与金三发粘合衬的委托加工服务已完结，未来无此类业务发展规划；金三发粘合衬亦不会为第三方提供相同的委托加工服务。

综上，尽管报告期内存在发行人委托金三发粘合衬进行浸轧烘干处理的交易，但该关联交易对双方而言均具有偶发性和临时性，且定价公允合理；相关交易及业务并未导致双方从事相同或类似的业务，亦未导致双方开展构成竞争的业务，未形成利益冲突，不会因此导致双方构成同业竞争。

②关联销售

报告期内，发行人向关联方销售护理用品、纸管及非织造材料等，具体情况如下：

单位：元

关联方名称	关联交易内容	2020 年度	2019 年度	2018 年度
金三发粘合衬	销售护理用品、纸管、非织造材料	-	1,366,363.47	2,474,604.83
金三发科技	销售护理用品、纸管	-	473,724.48	662,747.76
金三发集团	销售护理用品	-	-	-

上述关联销售中，关联方采购护理用品主要用于其职工福利或作为礼品赠送客户，采购非织造材料系直接出售给其衬布客户用作服装包材，采购纸管系作为其衬布的打卷包材，除纸管因系发行人生产中耗用所余或存有瑕疵故接近成本价格予以定价外，护理用品、非织造材料的交易均参照市场价格定价，公允合理。

综上，报告期内发行人的关联销售交易主要系双方基于各自需要而发生，具有合理性，且定价公允。发行人向关联方销售的产品为其生产经营的主要产品，但关联方采购该等产品并非作为其生产的主要原材料，相关交易并未导致双方从事相同或类似的业务，亦未导致双方开展构成竞争的业务，未形成利益冲突，不会因此导致双方构成同业竞争。

(3) 业务是否有替代性、竞争性、是否有利益冲突、是否在同一市场范围内销售

金三发科技主要从事机织布的生产与销售、水洗加工服务，金三发粘合衬主要从事服装辅料的生产与销售、漂染加工服务，金三发进出口主要从事服装辅料相关产品和原料的出口业务。

发行人主要从事非织造材料及护理用品的研发、生产和销售，其中，护理用品业务所处行业属于一次性卫生用品行业，与前述关联方所处的纺织行业不属于同一行业，不存在替代性、竞争性或利益冲突；非织造材料业务所处行业与前述关联方虽同属于纺织大行业（C17），但发行人业务属于产业用纺织品领域，而前述关联方业务属于服装用纺织品领域，双方的主营业务、主要产品及所处的细分行业不同，其采购的主要原材料、主要原材料供应商、主要工艺和技术、主要客户及产品应用不同，亦不存在替代性、竞争性或利益冲突。

尽管上述关联方与发行人的销售地域范围存在一定的重合，但该等关联方与发行人的主营业务、主要产品及所处细分行业、主要原材料、主要工艺和技术、主要客户及产品应用均不同，双方未从事具有替代性、竞争性或利益冲突的业务，实质上未在同一市场范围内销售。

综上所述，按照实质重于形式的原则，结合前述关联企业在历史沿革、资产、人员、主营业务（包括产品或服务、技术、商标、商号、客户、供应商等）等方面与发行人关系的分析和论述，保荐人、发行人律师认为，前述关联企业未从事与发行人主营业务相同或相似的业务，双方业务不具有替代性、竞争性，不存在利益冲突，实质上未在同一市场范围内销售，因此不构成同业竞争，且并非简单以产品销售地域不同、产品的档次不同等作此认定。

3、《首发问答》问题 15 之第（2）条第二款规定，“对于控股股东、实际控制人控制的与发行人从事相同或相似业务的公司，发行人还应当结合目前自身业务和关联方业务的经营情况、未来发展战略等，在招股说明书中披露未来对于相关资产、业务的安排，以及避免上市后出现同业竞争的措施”。

发行人秉承着“敬业、创新、包容、精细、合作”的企业精神，成为国内重要的民用清洁、医疗卫生非织造材料生产商之一，并借此非织造材料的行业背景

向下游护理用品领域发展，在湿干巾、纸尿裤等护理用品领域有所建树。未来，公司仍将继续坚持非织造材料和护理用品共同发展，创造协同效应的企业战略，并无涉足服装辅料会面向服装行业的业务发展计划。

前述关联企业未来仍将继续坚持发展服装辅料相关业务，无涉足非织造材料和护理用品业务的计划。金三发科技将继续为金三发粘合衬生产提供原材料及相应加工，金三发粘合衬将继续维持其产品结构不变，在原有客户基础上，稳步拓展下游服装行业新客户，而金三发进出口仍将继续从事服装辅料相关产品和原材料的相关贸易活动；金三发科技及金三发粘合衬未来将根据经营状况及市场需求决定是否增加产能，目前无扩产计划，且并无在长兴以外地区布局产能的计划；目前该等关联企业并无重组或上市计划。

综上，发行人及上述关联方仍将维持其各自现有业务发展战略，双方目前不存在同业竞争情形，未来亦无相互从事竞争业务的规划，因此并无对各自的资产、业务进行相互转移的安排，仍将维持各自资产、业务的独立性。

此外，为避免上市后出现同业竞争的情况，发行人控股股东、实际控制人及其控制的其他企业已出具承诺函：（1）承诺其或其控制的除发行人及发行人控股子公司之外的其他企业目前没有、将来也不直接或间接从事与发行人及发行人控股子公司现有及将来从事的业务构成同业竞争的任何活动；（2）如发行人及其子公司企业进一步拓展其业务范围，其或其控制的其他企业将不与发行人及其下属企业拓展后的业务相竞争；可能与发行人及其下属企业拓展后的业务产生竞争的，其或其控制的其他企业将按照如下方式退出与发行人的竞争：A、停止与发行人及其下属企业构成竞争或可能构成竞争的业务；B、将相竞争的业务纳入到发行人来经营；C、将相竞争的业务转让给无关联的第三方；（3）对其直接或间接控制的其他企业，其将通过派出机构和人员（包括但不限于董事、经理）以及其控股地位使该企业履行本承诺中与其相同的义务，保证不与发行人及其下属公司构成同业竞争，并愿意对违反上述承诺而给发行人及其下属公司造成的经济损失承担赔偿责任。

4、《首发问答》问题 15 之第（3）条不适用发行人及其控股股东、实际控制人。

综上所述，对照中国证监会《首发业务若干问题解答（2020年6月修订）》问题15的要求，对发行人控股股东、实际控制人及其近亲属控制的其他企业进行了核查，按照实质重于形式的原则，结合该等关联企业在历史沿革、资产、人员、主营业务（包括产品或服务、技术、商标、商号、客户、供应商等）等方面与发行人关系的分析和论述，保荐人、发行人律师、申报会计师认为，该等关联企业未从事与发行人主营业务相同或相似的业务，双方业务不具有替代性、竞争性，不存在利益冲突，实质上未在同一市场范围内销售，因此不构成同业竞争，且并非简单以产品销售地域不同、产品的档次不同等作此认定。

问题 4. 关于合规经营

申报文件及首轮问询回复显示：

（1）发行人主营业务为非织造材料和护理用品，下游包括一次性卫生用品和医疗卫生用品，其中医疗卫生用品主要包括口罩、防护服和手术服、手术床单、隔离衣等。发行人经营范围包括“第一类以及第二类医疗器械”内容，但发行人未取得医疗器械许可或备案资质。

（2）报告期内，发行人委托外协厂商加工生产日常防护口罩，由于未涉及医用防护口罩生产，发行人及外协厂商无需根据《医疗器械监督管理条例》的规定取得相关许可或备案资质。

请发行人：

（1）说明报告期内发行人是否实际生产和销售医疗卫生用品，如是，请说明相关内容、销售金额及占比情况；如否，请在招股说明中“重大提示部分”明确揭示发行人产品范围及无需取得医疗器械许可或备案资质情况，并在招股说明书中适当删减医疗卫生用品相关内容，避免对投资者产生误导。

（2）说明报告期内发行人生产和销售口罩的具体内容，包括口罩的主要类型和用途、主要客户和适用人群、销售金额及占比、毛利率情况；对比说明发行人生产的防护口罩与医用防护口罩、劳动防护口罩的主要区别，包括用途和性能、外包装识别、客户和适用人群、产品单价、监管政策及是否需取得资质证照等情况，并结合上述情况说明发行人是否存在防护口罩与医用防护口罩销售混同情形，发行人的口罩销售是否合法合规，是否存在处罚风险。

（3）说明发行人经营范围包括“第一类以及第二类医疗器械”内容，但未取得医疗器械许可或备案资质的原因，是否合法合规。

请保荐人、发行人律师发表明确意见。

【回复】

（1）说明报告期内发行人是否实际生产和销售医疗卫生用品，如是，请说明相关内容、销售金额及占比情况；如否，请在招股说明中“重大提示部分”

明确揭示发行人产品范围及无需取得医疗器械许可或备案资质情况，并在招股说明书中适当删减医疗卫生用品相关内容，避免对投资者产生误导。

报告期内，发行人未实际生产和销售医疗卫生用品。

发行人在招股说明书中适当删减医疗卫生用品相关内容，并在招股说明书“重大事项提示”中补充披露以下内容：

五、发行人未实际生产和销售医疗卫生用品

报告期内，发行人的产品范围包括非织造材料和护理用品，其中非织造材料的下游应用领域包括民用清洁和医疗卫生，但未实际生产和销售医疗卫生用品，因此发行人无须根据《医疗器械监督管理条例》等相关规定取得医疗器械的许可或备案资质，符合相关法律法规的规定。

报告期内，发行人仅在 2020 年 2-4 月期间涉及日常防护口罩业务。发行人利用自产纺粘非织造材料委托外协厂商完成日常防护口罩的生产并实现对外销售，日常防护口罩用于在日常生活中滤除粉尘、花粉、柳絮、细菌颗粒物和阻隔鼻腔或口腔呼出或喷出飞沫等污染物，发行人对外销售的日常防护口罩主要用于浙江省省内企业复工复产，发行人日常防护口罩业务未涉及医用领域，无需办理医疗器械生产许可证等特定资质证照，相关业务开展合法合规，不存在处罚风险；2020 年，发行人的口罩销售收入为 1,122.83 万元，占当期营业收入的比例为 0.33%。

（2）说明报告期内发行人生产和销售口罩的具体内容，包括口罩的主要类型和用途、主要客户和适用人群、销售金额及占比、毛利率情况；对比说明发行人生产的防护口罩与医用防护口罩、劳动防护口罩的主要区别，包括用途和性能、外包装识别、客户和适用人群、产品单价、监管政策及是否需取得资质证照等情况，并结合上述情况说明发行人是否存在防护口罩与医用防护口罩销售混同情形，发行人的口罩销售是否合法合规，是否存在处罚风险。

1、报告期内发行人生产和销售口罩的具体内容

报告期内，发行人仅在 2020 年 2-4 月期间涉及日常防护口罩业务。根据浙江省经济和信息化厅发布的《关于印发省级重点民用口罩及关键材料生产企业（第一批）名单的通知》《关于做好防疫应急物资生产企业技术改造项目管理工作的通知》，新冠肺炎疫情爆发后，为尽快扩大全省口罩生产能力，推动企业尽快复工复产，发行人被浙江省新型冠状病毒感染的肺炎疫情防控工作领导小组医疗物资保障组列为第一批省级重点民用口罩生产企业。

发行人利用自产纺粘非织造材料委托外协厂商完成日常防护口罩的生产并实现对外销售，日常防护口罩用于在日常生活中滤除粉尘、花粉、柳絮、细菌颗粒物和阻隔鼻腔或口腔呼出或喷出飞沫等污染物，发行人对外销售的日常防护口罩主要用于浙江省省内企业复工复产。

2020 年，发行人的口罩销售收入为 1,122.83 万元，占当期营业收入的比例为 0.33%。发行人的口罩销售成本为 691.63 万元，单位成本为 0.81 元/只，单位售价为 1.31 元/只，销售毛利率为 38.40%，与公司同期护理用品毛利率基本一致。

2020 年，公司对外销售口罩的前十大客户情况具体如下：

序号	客户名称	销售金额 (万元)	销售数量 (万只)	占比	销售单价 (元/只)
1	湖州市商务局	488.60	287.00	43.52%	1.70
2	湖州东沛进出口有限公司	96.86	199.00	8.63%	0.49
3	巴拉圭 Nilcos	33.84	36.60	3.01%	0.92
4	NILCOS S.R.L.	32.48	50.00	2.89%	0.65
5	杭州联成华卓实业有限公司	14.74	8.50	1.31%	1.73
6	义乌市凤联服装辅料商行	14.57	8.40	1.30%	1.73
7	康贝（上海）有限公司	12.23	10.52	1.09%	1.16
8	长兴乾元纺织品有限公司	12.14	7.00	1.08%	1.73
9	亿百媒会展（上海）有限公司	9.33	5.71	0.83%	1.63
10	浙江华丽达塑料制品有限公司	8.67	5.00	0.77%	1.73
	合计	723.46	617.73	64.43%	1.17

由上表可见，由于发行人口罩对外销售的期间为 2020 年 2-4 月，当时口罩市场销售单价普遍较高，因此发行人口罩销售单价也随之较高；发行人主要客户均为非医用客户，发行人不存在日常防护口罩与医用防护口罩销售混同情形。

2、发行人生产的防护口罩与医用防护口罩、劳动防护口罩的主要区别

目前，我国将口罩主要分为医用防护、劳动防护、日常防护三类，三类口罩的区别具体如下：

分类	用途和性能	外包装识别	客户和适用人群	产品单价	监管政策	资质证照要求
医用防护口罩	口罩最外层具有防飞沫设计，中间层是核心功能层，用于过滤飞沫、颗粒或细菌，内层主要吸湿。	标识“医用”、“外科”、“防护”等字样，分为“一次性使用医用口罩”、“医用外科口罩”、“医用防护口罩”。	一次性使用医用口罩：普通医疗环境中佩戴、阻隔口腔或鼻腔呼出或喷出污染物； 医用外科口罩：临床操作人员在有创操作等过程中所佩戴； 医用防护口罩：是防护级别较高的医用防护口罩，医疗工作环境下，过滤空气中的颗粒物，阻隔飞沫、血液、体液、分泌物等。是在隔离病房、隔离重症监护、发热门诊特殊区域，由医护人员佩戴使用。	0.30-0.50元/只	归类为医疗器械类，国务院食品药品监督管理部门负责全国医疗器械监督管理工作；产品生产依据《医用防护口罩技术要求》GB 19083-2010、《医用外科口罩技术要求》YY 0469-2011、《一次性使用医用口罩》YY/T 0969-2013	需要办理医疗器械生产许可证
劳动防护口罩	防止或减少空气中粉尘进入人体呼吸器官从而保护生命安全，主要防尘，防菌功能一般。	未标识“医用”等字样，按照过滤效率分为 90（KN90、KP90）、95（KN95、KP95）、100（KN100、KP100）三个等级。	主要用于含有低浓度有害气体和蒸气的作业环境。	2.00-6.00元/只	非医疗器械类，遵守国家市场监督管理总局及下属各级机构相关规章制度开展经营即可；产品生产依据《呼吸防护用品自吸过滤式防颗粒物呼吸器》GB2626-2019	无需办理特定资质证照
日常防护口罩	可有效阻隔飞沫、花粉、微生物等颗粒物传播，细菌过滤效率	未标识“医用”等字样，分为成人口罩和儿童口罩，规格按照大中小三类区分。	适合复工、复学佩戴，也满足疫情后群众在日常生活对个人防护的要求。	0.20-0.30元/只	非医疗器械类，遵守国家市场监督管理总局及下属各级机构相关规章制度开展经营即可；产品生产依据《日常防护型口	无需办理特定资质证照

	不低于95%，颗粒物过滤效率不低于90%。				罩技术规范》GB/T 32610-2016、《民用卫生口罩》T/CNTAC 55-2020、T/CNITA 09104-2020	
--	-----------------------	--	--	--	--	--

注1：产品单价选取2021年2月天猫商城各类产品销售单价；

注2：YY开头的代表医药行业标准，GB开头的代表国家标准，即国标。

2020年，发行人生产和销售的口罩均为日常防护口罩，用于在日常生活中滤除粉尘、花粉、柳絮、细菌颗粒物和阻隔鼻腔或口腔呼出或喷出飞沫等污染物，销售对象主要为省内企事业单位、个人等；口罩内外包装明确标识为“日常防护口罩”并标明执行2020年2月《浙江省紧急防护民用口罩生产指南（暂行）》的规定（该指南明确不适用于医用等特殊用途的呼吸防护用品），未涉及医用领域，不存在日常防护口罩与医用防护口罩销售混同情形；发行人的口罩销售合法合规，不存在处罚风险。

（3）说明发行人经营范围包括“第一类以及第二类医疗器械”内容，但未取得医疗器械许可或备案资质的原因，是否合法合规。

根据浙江省经济和信息化厅发布的《关于印发省级重点民用口罩及关键材料生产企业（第一批）名单的通知》《关于做好防疫应急物资生产企业技术改造项目 ze 管理工作的通知》，新冠肺炎疫情爆发后，为尽快扩大全省口罩生产能力，推动企业尽快复工复产，发行人被浙江省新型冠状病毒感染的肺炎疫情防控工作领导小组医疗物资保障组列为第一批省级重点民用口罩生产企业。

发行人在生产日常防护口罩（民用口罩）基础上，拟根据防疫需要择机在取得相关资质的前提下生产和销售医用防护口罩，遂于2020年2月在其经营范围中增加“第一类以及第二类医疗器械”内容。后因国内医用防护口罩产能大幅提高、国内疫情逐步得到控制，发行人决定暂不介入医用防护口罩领域，因此未进一步申请医疗器械相关资质。

发行人经营范围中的“第一类以及第二类医疗器械”属后置审批事项，经湖州市市场监督管理局核准，发行人在取得相关资质前先行增加该经营范围内容，符合国务院《关于“先照后证”改革后加强事中事后监管的意见》（国发〔2015〕

62号）、原国家工商行政管理总局《关于严格落实先照后证改革严格执行工商登记前置审批事项的通知》（工商企注字（2015）65号）等相关法律、法规、规范性文件的规定；发行人经营范围中包括“第一类以及第二类医疗器械”内容，未取得医疗器械相关资质但实际也未从事医用口罩生产和销售业务，并不违反《医疗器械监督管理条例》等相关规定；未来若发行人根据经营需要拟从事医疗器械生产经营活动的，则须先行取得医疗器械相关资质。

请保荐人、发行人律师发表明确意见。

保荐机构、发行人律师主要履行了如下核查程序：

1、查阅发行人及子公司的《营业执照》《公司章程》及其所持《消毒产品生产企业卫生许可证》，判断发行人及子公司所持资质、证照有效性。

2、查阅《消毒管理办法》《消毒产品分类目录》，结合发行人及子公司的生产经营，确认发行人及子公司具备从事生产经营活动所必须的资质认证、许可或备案。

3、获取湖州市市场监督管理局、长兴县市场监督管理局、湖州海关、长兴县应急管理局、湖州市生态环境局长兴分局、长兴县卫生健康局、长兴县发展和改革局等部门出具的证明，确认在资质证照方面发行人及重要子公司报告期内合法合规。

4、查阅浙江省经济和信息化厅发布的《关于印发省级重点民用口罩及关键材料生产企业（第一批）名单的通知》《关于做好防疫应急物资生产企业技术改造项目管理工作的通知》，结合网络查询情况，了解发行人委外生产和销售日常防护口罩的背景、原因。

5、获取发行人口罩销售明细，抽查发行人口罩产品外包装并获取了委托加工、销售、捐赠相关资料等，确认发行人口罩相关业务的真实性、合法性。

6、查阅企业信用报告、申报会计师出具的《审计报告》，通过企查查等公开渠道检索确认发行人不存在合规性瑕疵或障碍。

7、结合网络查询现行法律法规对发行人所处行业或所从事业务是否存在特别的管制规定和产业政策，访谈发行人实际控制人，关注发行人工商登记经营范围、主要客户与发行人间的商业交易模式等方面的情况。

8、在裁判文书网、全国法院被执行人信息查询系统、浙江法院网等网站进行检索查询，确认已披露信息的完整性、可靠性。

经核查，保荐机构、发行人律师认为：

1、报告期内发行人未实际生产和销售医疗卫生用品，因此发行人无须根据《医疗器械监督管理条例》等相关规定取得医疗器械的许可或备案资质，符合相关法律法规的规定；发行人已在《招股说明书》中适当删减医疗卫生用品相关内容，避免对投资者产生误导。

2、2020年，发行人生产和销售的口罩均为日常防护口罩，用于在日常生活中滤除粉尘、花粉、柳絮、细菌颗粒物和阻隔鼻腔或口腔呼出或喷出飞沫等污染物，销售对象主要为省内企事业单位、个人等；口罩内外包装明确标识为“日常防护口罩”并标明执行2020年2月《浙江省紧急防护民用口罩生产指南（暂行）》的规定（该指南明确不适用于医用等特殊用途的呼吸防护用品），未涉及医用领域，不存在日常防护口罩与医用防护口罩销售混同情形；发行人的口罩销售合法合规，不存在处罚风险。

3、发行人在取得医疗器械相关资质前先行增加“第一类以及第二类医疗器械”经营范围，符合国务院《关于“先照后证”改革后加强事中事后监管的意见》（国发〔2015〕62号）、原国家工商行政管理总局《关于严格落实先照后证改革严格执行工商登记前置审批事项的通知》（工商企注字〔2015〕65号）等相关法律、法规、规范性文件的规定；发行人经营范围中包括“第一类以及第二类医疗器械”内容，未取得医疗器械相关资质但实际也未从事医用口罩生产和销售业务，并不违反《医疗器械监督管理条例》等相关规定；未来若发行人根据经营需要拟从事医疗器械生产经营活动的，则须先行取得医疗器械相关资质。

问题 5. 关于金三发卫材和金三发集团

首轮问询回复显示，发行人控股股东金三发集团和控股子公司金三发卫材的历史沿革较为复杂，历史上存在改制“摘帽”和股权代持、出资瑕疵等。原集体企业服装材料厂及其下属相关企业（包括金三发卫材、金三发集团等）经 1995 年改制、2001 年脱钩“摘帽”，产权归属于严华荣个人所有（包括通过其独资企业间接所有）；改制与脱钩“摘帽”已经有权机关批准及确认。此外，2017 年发行人重组金三发卫材为全资子公司，但上述相关重组不构成重大资产重组。

请发行人：

（1）以列表的形式简要说明金三发集团、金三发卫材的历史沿革情况，按照时间顺序列示历次股权变动、资产重组、改制“摘帽”及有权机关批准、出资瑕疵及弥补瑕疵、股权代持及解除等事项，并结合上述情况说明目前是否仍存在影响本次发行上市的法律障碍。

（2）结合有权机关历次批准情况，进一步分析原集体企业服装材料厂及其下属相关企业（包括金三发卫材、金三发集团等）的实质改制和“摘帽”是否合法合规，相关批准机关是否为有权机关以及批准的时间，是否存在导致集体资产流失的情形。

（3）说明金三发集团、金三发卫材的股权代持情况及代持人简历，说明相关代持及解除代持的过程，股权代持相关披露的准确性及相关支持证据，目前是否仍存在股权代持或影响发行人实际控制权稳定的情形。

（4）结合被重组方前一年的主要财务数据及主营业务情况，说明 2017 年发行人重组金三发卫材为全资子公司不构成重大资产重组的原因，依据是否充分。

请保荐人、发行人律师发表明确意见，请申报会计师对问题（4）发表明确意见。

【回复】

(1) 以列表的形式简要说明金三发集团、金三发卫材的历史沿革情况，按照时间顺序列示历次股权变动、资产重组、改制“摘帽”及有权机关批准、出资瑕疵及弥补瑕疵、股权代持及解除等事项，并结合上述情况说明目前是否仍存在影响本次发行上市的法律障碍。

1、金三发集团的历史沿革及相关情况

金三发集团的主要历史沿革情况如下：

设立及变动事项	主要程序	主体		价格	对价结清情况	资金来源	备注
1996年1月26日，金三发集团设立，注册资本为1,528万元，其中，服装材料厂总投资1,005万元，金三角实业总投资523万元	——	出资方	服装材料厂	1元/注册资本元	实缴出资6,148,616.17元	自筹资金	1、改制“摘帽”及有权机关批准情况 金三发集团股东服装材料厂设立于1987年11月，股东金三角实业设立于1993年6月10日，系服装材料厂下设企业。服装材料厂及其下属相关企业（包括金三角实业等企业）于1995年间经实质改制后系名为集体、实为私营的“挂靠”企业，后在2001年间实施脱钩“摘帽”（包括金三发集团、金三发卫材等企业）。1995年12月，经产权界定后，服装材料厂及其所持下属企业权益的性质均为私有，改制时长兴县经济和信息化局、二轻公司进行了确认。 1995年实质改制、2001年脱钩“摘帽”，产权归属于严华荣个人所有（包括通过其独资企业间接所有）；实质改制与脱钩“摘帽”后，长兴县经济和信息化局、二轻公司于2019年11月、国家税务总局长兴县税务局于2019年11月、长兴县人民政府国有资产监督管理委员会于
			金三角实业		未出资	——	

设立及变动事项	主要程序	主体		价格	对价结清情况	资金来源	备注
							2020 年 1 月、湖州市人民政府于 2020 年 6 月分别进行了补充确认。 2、出资瑕疵及弥补瑕疵情况 金三发集团设立时的出资未实缴，2020 年 6 月严华荣已以货币方式补足了未实缴出资，补足出资情况见[注]。
2002 年 11 月，服装材料厂将 131 万元实缴出资转让给严金伟	2002 年 11 月，服装材料厂与严金伟签订股权转让协议	转让方	服装材料厂	——	已结清	——	严金伟系受严华荣委托代为受让持有该等股权，相关权益由严华荣享有，2005 年 4 月根据严华荣的指示而向特定对象转让股权并视同股权向严华荣返还，股权代持关系相应解除。
		受让方	严金伟			——	
2002 年 11 月，金三角实业将所持公司全部股权转让给服装材料厂	2002 年 11 月 5 日，金三发集团通过股东会决议	转让方	金三角实业	0 元	转让股权为未实缴出资	——	——
		受让方	服装材料厂				
2002 年 11 月，金三发集团注册资本增至 5,000 万元，新增注册资本由严华荣、严金伟认缴	2002 年 11 月 5 日，金三发集团通过股东会决议	增资方	严华荣	1 元/注册资本元	湖州恒生会计师事务所有限公司“湖恒验报字（2003）第 15 号”《验资报告》审验[注]	服装材料厂可出资净资产（含所持金三发集团股权）	[注]
			严金伟			所持金三发集团股权项下净资产评估增值	
2005 年 4 月，严华荣将其持有金三发集团的	2005 年 4 月 18 日，金三	转让方	严华荣	1 元/注册资本元	已结清	——	严金伟原持有的金三发集团全部股权系代严华荣持有，本次系根据严华荣的

设立及变动事项	主要程序	主体		价格	对价结清情况	资金来源	备注
14.775%的股权 转让给谈勤华等 24名公司员工； 严金伟将其持有 金三发集团的 10%股权全部转 让给王轩荣等9 名公司员工	发集团 通过股 东会决 议		严金 伟				指示而向前述特定对象转 让股权并视同股权向严华 荣返还，股权代持关系相 应解除。
		受 让 方	33名 公司 员工			自 筹 资 金	
2005年11月，吴 正明将其持有金 三发集团0.25% 股权（对应出资 额12.5万元）转 让给严华荣，陈 新华将其持有的 金三发集团1% 股权（对应出资 额50万元）转 让给严华荣	2005年 11月8 日，转 让方与 受让方 签订股 权转让 协议	转 让 方	吴正 明 陈新 华	1元/注册 资本元	已结清	—— 自 筹 资 金	——
2006年11月，殷 伟乔将其持有金 三发集团全部股 权转让给严华 荣、严金伟，赵 峰、王轩荣、潘 峰、汤小玲、陈 国新、姬小红将 其持有的金三发 集团全部股权转 让给严华荣	2006年 10月11 日，转 让方与 受让方 签订股 权转让 协议	转 让 方	殷伟 乔等7 人	1元/注册 资本元	已结清	自 筹 资 金	严金伟本次系根据严华荣 的委托而受让持有股权， 相关权益由严华荣享有， 2015年8月严金伟将代持 股权归还严华荣，股权代 持关系相应解除。
		受 让 方	严华 荣 严金 伟				
2007年2月，朱 惠华等24名公司 员工将所持金三 发集团全部股权 转让给严金伟	2007年 1月18 日，金 三发集 团通过 股东会 决议	转 让 方	朱惠 华等 24人	1元/注册 资本元	已结清	—— 自 筹 资 金	严金伟本次系根据严华荣 的委托而受让持有股权， 相关权益由严华荣享有， 2015年8月严金伟将代持 股权归还严华荣，股权代 持关系相应解除。
		受 让 方	严金 伟				

设立及变动事项	主要程序	主体		价格	对价结清情况	资金来源	备注
2007年10月,金三发集团注册资本增至5,050万元,新增注册资本50万元由严华荣、严金伟以货币方式分别缴纳45万元和5万元	2007年9月18日,金三发集团通过股东会决议	增资方	严华荣	1元/注册资本元	湖州天衡联合会计师事务所“湖天验报字[2007]第85号”《验资报告》审验	自筹资金	严金伟本次增资系受严华荣委托代为出资和持有新增股权,增资形成相关权益由严华荣享有,2015年8月严金伟将代持股权归还严华荣,股权代持关系相应解除。
			严金伟				
2015年6月,严华荣将其持有金三发集团5%的股权(对应出资额252.5万元)转让给吴晨(严华荣的配偶)	2015年5月15日,严华荣与吴晨签订股权转让协议	转让方	严华荣	1元/注册资本元	已结清	自筹资金	——
		受让方	吴晨				
2015年8月,严金伟将其持有金三发集团10%的股权(对应出资额505万元)转让给严华荣	2015年7月15日,严华荣与严金伟签订股权转让协议	转让方	严金伟	——	已结清	——	严金伟原持有的金三发集团全部股权系代严华荣持有,本次转让系将相关股权归还严华荣,股权代持关系相应解除。
		受让方	严华荣				

注:2002年9月25日,金三发集团与服装材料厂签署了《合并协议》,同意金三发集团合并服装材料厂,合并后金三发集团的注册资本为5,000万元,其中严华荣持有90%的股权,严金伟持有10%的股权。

2002年11月15日,金三发集团召开股东会并作出决议,全体股东同意公司的注册资本由1,528万元增加至5,000万元,增资后,严华荣持有90%的股权,严金伟持有10%的股权。严华荣以服装材料厂的净资产投入。同时,股东由服装材料厂变更为严华荣,服装材料厂相应办理注销登记,其债权债务等相关权利义务由金三发集团和严华荣负责处理。严金伟原持有公司131万元出资,此次增资369万元,增资后,其持有金三发集团的出资额合计500万元,全部以其所有的金三发集团部分净资产出资。

2002年12月31日,湖州恒生资产评估有限公司对服装材料厂所拥有的资产和负债进行了评估并出具了“湖恒评报字[2002]168号”《长兴县服装材料厂整体资产评估报告书》,确认截至2002年10月31日止,服装材料厂净资产评估值为45,611,083.15元,其中,服装材料厂持有金三发集团长期股权投资的评估价值为19,033,400.24元。

2003年1月15日,湖州恒生会计师事务所有限公司对此次增资进行了审验并出具了“湖恒验报字(2003)第15号”《验资报告》,确认截至2002年10月31日止,公司已收到全体股东缴纳的注册资本5,000万元,股东以合并前金三发集团和服装材料厂的净资产出资合计5,000万元,其中严华荣以原服装材料厂净资产出资45,611,083.15元,其中4,500万元计入注册资本,其余611,083.15元转资本公积;严金伟以其所持金三发集团的股权比例所

对应的净资产出资 5,153,770.76 元（24,184,752.53*21.31%），其中 500 万元计入注册资本，其余 153,770.76 元转资本公积。

上述合并的经济实质为严华荣注销服装材料厂并以该厂全部资产经评估后向服装材料厂子公司金三发集团增资。过程中，由于相关方对法规政策的理解偏差，存在以下主要事项：

（1）服装材料厂经评估的整体资产包括所持子公司金三发集团的股权，整体评估后再次用于对金三发集团出资，存在重复出资，该评估结果中其持有的金三发集团股权的评估价值应予扣除，应扣除金额为 19,033,400.24 元。

（2）金三发集团作为被投资方不应以其经评估后的整体价值在合并中再次用于出资，上述合并实际存在评估增值调账情形，调账涉及的增加注册资本金额为 3,690,000 元。

上述事项导致金三发集团在该次增资后登记的 5,000 万元注册资本中，存在部分出资尚未实际缴付的瑕疵。根据该次增资时股东承诺出资金额以及增资登记的金三发集团注册资本情况，金三发集团该次增资后的股权结构及实缴出资、未缴出资额情况如下：

序号	股东姓名	认缴出资额（元）	实缴出资额（元）	未实缴出资额（元）
1	严华荣	45,000,000	31,416,299.08	13,583,700.92
2	严金伟	5,000,000	1,310,000.00	3,690,000.00
合 计		50,000,000	32,727,655.13	17,273,700.92

2020 年 6 月，严华荣已以货币方式将上述全部未实缴出资 17,273,700.92 元向金三发集团足额缴纳到位，并经湖州天衡联合会计师事务所审验出具“湖天验报字[2020]第 012 号”《验资报告》，金三发集团登记注册资本已全额充实。

长兴县市场监督管理局已出具书面文件，确认金三发集团历次出资及变更、备案等事项均不存在重大违法违规情形，该局未曾对金三发集团及其历史出资事项所涉股东作出过行政处罚，且未曾启动调查。

综上，金三发集团历次出资和股权转让的资金来源合法；实质改制与脱钩“摘帽”已经长兴县经济和信息化局、长兴县二轻工业总公司、国家税务总局长兴县税务局、长兴县人民政府国有资产监督管理办公室、湖州市人民政府等有权机关批准及确认，相关改制行为及履行的程序符合当时法律、法规、规章和地方政策关于集体企业改制、产权界定的相关规定；历史上的出资瑕疵系相关方对法规政策的理解偏差造成且当时亦如实申报登记，未对金三发集团及相关利益方造成实质不利影响，且严华荣已以货币方式将前述金三发集团全部未实缴出资足额缴纳到位，金三发集团或其股东未因此遭受处罚；历史上存在的股权代持关系均已解除，不存在股权纠纷或潜在纠纷，因此，该事宜不构成重大违法违规行为及发行人本次发行上市的实质性法律障碍。

2、金三发卫材的历史沿革及相关情况

金三发卫材的主要历史沿革情况如下：

设立及变动事项	主要程序	主体		价格	对价结清情况	资金来源	备注
1998年10月16日，金三发卫材设立，注册资本为80万元，余飞雪（当时系严华荣的配偶）货币出资40.8万元，钱九如货币出资39.2万元	——	出资方	余飞雪 钱九如	1元/注册资本元	长兴会计师事务所“长会（验）字[1998]第111号”《验资报告》审验	自筹资金 自筹资金	——
2001年3月，余飞雪将所持公司全部股权转让给金三发集团	2001年3月8日，余飞雪与金三发集团签订股权转让协议	转让方	余飞雪	1元/注册资本元	已结清	—— 自筹资金	——
2003年2月，钱九如将所持公司全部股权转让给金三发集团16.2万元出资额，转让给严金伟（严华荣的胞姐）23万元出资额	2003年2月20日，钱九如与金三发集团、严金伟签订股权转让协议	转让方	钱九如	1元/注册资本元	已结清	—— 自筹资金	——
		受让方	金三发集团 严金伟	——		——	
2003年2月，公司注册资本增至230万元，新增注册资本150万元由金三发集团以设备认缴	2003年2月20日，金三发卫材通过股东会决议	增资方	金三发集团	1元/注册资本元	湖州恒生会计师事务所“湖恒验报字[2003]第66号”《验资报告》审验。 根据“湖恒评报字[2002]167号”《资产评估报告书》，截至2002年10月31日，用于出资的设备评估值为208.10万元，全体股东确认的价值为150万元。	设备1台	[注]

设立及变动事项	主要程序	主体		价格	对价结清情况	资金来源	备注
2003年5月，公司注册资本增至2,230万元，新增注册资本2,000万元分别由金三发集团以实物认缴1,800万元，由严金伟以实物认缴200万元	2003年4月8日，金三发卫材通过股东会决议	增资方	金三发集团	1元/注册资本元	湖州冠民联合会计师事务所（普通合伙）“湖冠验报字[2003]第051号”《验资报告》审验。根据“湖冠评报字[2003]016号”《资产评估报告书》，截至2003年3月19日，用于出资的生产线评估值为2,980万元并经三方确认，金三发集团持有该生产线60.402%的份额，作价1,800万元认缴出资；严金伟持有该资产6.7114%的份额，作价200万元认缴出资；其余该项实物资产32.8866%的份额价值980万元暂挂“其他应付款——严华荣”科目	出资设备系金三发集团、严金伟、严华荣三方共有的一条水刺无纺布生产线	[注]
			严金伟				严金伟本次增资系受严华荣委托代为出资和持有新增股权，其名下设备出资份额实际由严华荣所有，增资形成相关权益由严华荣享有[注]
2003年月11，公司注册资本增至5,200万元，新增注册资本2,970万元由严金伟以实物认缴	2003年10月28日，金三发卫材通过股东会决议	增资方	严金伟	1元/注册资本元	湖州冠民联合会计师事务所“湖冠验报字[2003]第215号”《验资报告》审验。根据“湖冠评报字[2003]087号”和“湖冠评报字[2003]050号”《严金伟单项	出资设备为严金伟拥有的一条水刺法非织造布生产	严金伟本次增资系受严华荣委托代为出资和持有新增股权，其名下出资设备实际由严华荣所有，增资形成相关权益由严华荣享有

设立及变动事项	主要程序	主体		价格	对价结清情况	资金来源	备注
					资产评估报告书》，截至 2003 年 9 月 15 日，严金伟投入的一条水刺法非织造布生产线和一条纺粘生产线的评估值合计 3,918 万元，并经股东确认，其中 2,970 万元为缴纳的注册资本款，其余实物资产 948 万元计入“其他应付款——严金伟”	线和一条纺粘生产线	[注]
2004 年 3 月，严金伟将所持公司 2,673 万元出资额转让给金三发集团	2004 年 3 月 27 日，严金伟与金三发集团签订股权转让协议	转让方	严金伟	1 元/注册资本元	已结清	——	严金伟原持有的公司全部股权系代严华荣持有，本次系根据严华荣的指示而向金三发集团转让部分代持股权并视同股权返还
		受让方	金三发集团			自筹资金	
2012 年 1 月，公司注册资本增至 6,240 万元，新增注册资本 1,040 万元分别由上海榕悦投资中心（有限合伙）（以下简称“上海榕悦”）以货币方式认缴出资 354.432 万元，由天津左右诚隆股权投资基金合伙企业（有限合伙）（以下简称“天津左右”）以货币方式认缴出资 685.568 万元	2011 年 12 月 3 日，金三发卫材通过股东会决议	增资方	上海榕悦	2.88 元 / 注册资本元	中磊会计师事务所有限责任公司“中磊验字[2011]第 0116 号”《验资报告》审验	自筹资金	——
			天津左右				

设立及变动事项	主要程序	主体		价格	对价结清情况	资金来源	备注
2015年6月，上海榕悦、天津左右分别将其所持公司全部股权转让给金三发集团	2015年6月15日，金三发集团分别与上海榕悦、天津左右签订股权转让协议	转让方	上海榕悦	3.6342元 / 注册资本元	已结清	自筹资金	——
			天津左右	3.59元 / 注册资本元			
		受让方	金三发集团	——			
2015年8月，严金伟将所持公司全部股权转让给严华荣	2015年7月20日，严金伟与严华荣签订股权转让协议	转让方	严金伟	——	已结清		严金伟原持有的公司全部股权系代严华荣持有，本次转让系将相关股权归还严华荣，股权代持关系相应解除
		受让方	严华荣				
2017年7月，金三发集团、严华荣分别将其所持公司全部股权向优全有限出资，相应办理股权转让手续	2017年7月28日，金三发集团、严华荣、吴晨与优全有限签订增资协议	转让方	金三发集团	3.05元 / 注册资本元	金三发集团、严华荣实际系以其各自持有的金三发卫材股权认缴优全有限新增注册资本6,240万元，天健出具“天健验[2017]557号”《验资报告》审验	优全护理新增注册资本6,240万元	——
			严华荣				
		受让方	优全有限				

注：2003年2月，金三发卫材增资150万元，由股东金三发集团以粉点机一台经评估后作价150万元认缴新增出资。2003年5月，金三发卫材增资2,000万元，由股东金三发集团、严金伟以各自在一条共有水刺无纺布生产线中相应的产权份额认缴新增出资，经评估后分别作价1,800万元和200万元出资。2003年10月，金三发卫材增加注册资本2,970万元，股东严金伟以一条水刺生产线及一条纺粘生产线经评估后作价合计3,918万元认缴新增出资。

上述历史上的实物出资均已履行评估程序且经验资机构审验，该等出资行为属实。2016年间经复查，上述用于出资的设备中部分出资设备的股东购买记录以及发票等资料不完整，

评价其历史评估价值缺乏充分的验证资料。

为进一步证实和明确股本的充实性，主动维护公司及股东利益，2016年12月，金三发卫材股东会同意变更股东出资方式，其中，股东金三发集团由原来的实物（机器设备）出资变更为货币出资，金额为28,095,050.08元；股东严华荣由原来的实物（机器设备）出资变更为货币出资，金额为497万元。相应股东已于2016年12月底缴纳该等货币出资合计33,065,050.08元，并经验资机构审验。该次变更出资后，金三发卫材的注册资本6,240万元中货币出资为44,265,050.08元，实物出资为18,134,949.92万元。

长兴县市场监督管理局已出具书面文件，确认金三发卫材历次出资及变更、备案等事项均不存在重大违法违规情形，该局未曾对金三发卫材及其历史出资事项所涉股东作出过行政处罚，且未曾启动调查。

综上，金三发卫材历次出资和股权转让的资金来源合法；历史上实物出资缺乏充分的价值验证资料事宜，未对金三发卫材及相关利益方造成实质不利影响，且已由后续股东以适当方式进行整改，不影响金三发卫材目前注册资本的充实性，金三发卫材或其股东未因此遭受处罚；历史上存在的亲属间股权代持关系均已解除，不存在股权纠纷或潜在纠纷，因此，该事宜不构成重大违法违规行为及发行人本次发行上市的实质性法律障碍。

（2）结合有权机关历次批准情况，进一步分析原集体企业服装材料厂及其下属相关企业（包括金三发卫材、金三发集团等）的实质改制和“摘帽”是否合法合规，相关批准机关是否为有权机关以及批准的时间，是否存在导致集体资产流失的情形。

发行人控股股东金三发集团系由服装材料厂（原集体所有制企业，现已注销）与金三角实业（原集体所有制企业，现已注销）于1996年1月26日共同设立的有限责任公司。服装材料厂设立于1987年11月，其于2001年5月注销前曾登记为集体所有制企业及担任金三发集团的股东。金三角实业设立于1993年6月10日，系服装材料厂下设企业，于2020年3月16日注销，曾登记为集体所有制企业及担任金三发集团的股东，担任股东期间认缴但未实缴出资。

服装材料厂及其下属相关企业（包括金三角实业等企业）于1995年间经实质改制后系名为集体、实为私营的“挂靠”企业，后在2001年间实施脱钩“摘帽”（包括金三发集团、金三发卫材等企业）。在2001年间脱钩“摘帽”同时，

原登记为集体企业的服装材料厂注销登记，其当时所持金三发集团全部股权由严华荣新设立的个人独资企业服装材料厂承继。

原集体企业服装材料厂的设立及历次变更（包括其实质改制、“摘帽”等事项）的有权批准机关为二轻公司。原长兴县二轻工业局于 1984 年演变为二轻公司，主要承担长兴县人民政府授权行使行政管理机构的职能，担负全行业的归口管理，包括对下属集体所有制二轻工业企业的管理。后长兴县二轻系统的有关职能陆续随国家、浙江省经济体制和政府机构改革，逐步划归长兴县计划与经济委员会、长兴县发展和改革局至目前的长兴县经济和信息化局，但二轻公司仍予保留。

原集体企业服装材料厂主要历史沿革及所涉集体企业改制等相关事项如下：

设立及变动事项	批准日期	批准机关	文件名称	批准内容
1988年2月11日，服装材料厂设立，注册资本5万元	1987年11月24日	二轻公司	关于新建长兴服装材料厂报告的批复	同意新建服装材料厂，建制隶属浙江省长兴服装厂分厂；实行独立核算自负盈亏、独立账户
1991年3月，增加注册资本至5.9万元	1991年3月	二轻公司	在企业提交给工商行政管理部门的申请文件上盖章确认	同意该次变更
1995年3月，增加注册资本至138万元	1995年3月	二轻公司	在企业提交给工商行政管理部门的申请文件上盖章确认	同意该次变更
1995年12月，实质改制和产权界定	1995年12月28日	二轻公司	关于长兴服装材料厂（金三角服装材料有限公司）产权界定及有关问题的协议书	二轻公司、服装材料厂股东单位长兴服装厂共同与服装材料厂签署协议，对服装材料厂作产权界定，并实施实质改制。 上述对服装材料厂的整体产权界定，实际已包括了隶属该厂的金三角实业等企业中的该厂权益，即产权界定后，服装材料厂及其所持下属企业权益的性质均为私有。本次实质上的改制后，服装材料厂及其下属企业系严华荣个人直接和间接所有的企业，但服装材料厂仍属二轻公司管理，并按集体企业标准向二轻公司缴纳管理费，属于名为集体、实为私营的“挂靠”企业

2001 年 5 月，脱钩“摘帽”与注销	2001 年 5 月 8 日	二轻公司	关于长兴服装材料厂（金三角服装材料有限公司）与二轻总公司脱钩的协议书	二轻公司与服装材料厂及当时隶属服装材料厂的企业脱离隶属关系。长兴县计划与经济委员会作为监证方对脱钩协议予以确认
	2001 年 5 月 11 日	二轻公司	关于长兴服装材料厂（金三角服装材料有限公司）与二轻总公司脱钩的通知	同意服装材料厂与二轻公司于 2001 年 5 月 8 日签订的脱钩协议书，脱离隶属关系；同意脱钩后，服装材料厂为严华荣私人拥有的私营企业

据此，原集体企业服装材料厂的实质改制和“摘帽”已经当时的有权机关二轻公司批准同意。为进一步确认原集体企业服装材料厂相关改制行为的合法性，经发行人申请，陆续取得了长兴县经济和信息化局（长兴县二轻系统下属集体所有制二轻工业企业目前的有权管理部门）、二轻公司（服装材料厂存续期间有权管理部门）、国家税务总局长兴县税务局、长兴县人民政府国有资产监督管理办公室、中共长兴县委县人民政府信访局、湖州市人民政府等出具的书面确认文件。该等确认文件主要内容如下：

确认日期	确认机关	文件名称	主要内容
2019 年 11 月 11 日	长兴县经济和信息化局、二轻公司	关于原长兴县服装材料厂及其下属企业等单位历史改制及产权界定等有关事宜的确认函	服装材料厂前述实质改制、脱钩“摘帽”过程符合当时法律、法规、规章和地方政策关于集体企业改制、产权界定的“谁投资、谁所有、谁受益”基本原则，产权界定清晰、准确，未损害国有、集体利益或职工权益，也不存在纠纷或潜在纠纷。
2019 年 11 月 12 日	国家税务总局长兴县税务局	关于原长兴县服装材料厂及其下属企业历年税收优惠有关事宜的确认函	原集体企业服装材料厂历史上所获税收优惠形成的资产归属于该企业享有；服装材料厂作为集体企业取得的有关税收优惠待遇合乎当时有关法律、法规、规章及规范性文件和政策的规定。
2020 年 1 月 3 日	长兴县人民政府国有资产监督管理办公室	盖章确认，但无文件名称	原集体企业服装材料厂历史上所获税收优惠形成的资产归属于该企业相应享有，不列为国有产权；对服装材料厂（包括其下属企业）在 1995 年 12 月实质改制及 2001 年 5 月脱钩“摘帽”过程中对该部分资产的产权界定结果无异议，不涉及国有产权；上述企业存续期间以及实质改制及脱钩“摘帽”过程中，不存在侵害国有资产或导致国有资产流失的情形；现金三发集团及其对外投资的企业（包括发行人）未持有集体或国有产权，存续期间也无侵害国有、集体权益或导致国有、集体资产流失的情形。

2020年3月2日	中共长兴县委县人民政府信访局	关于原长兴县服装材料厂及其下属企业等单位历史改制及产权界定等有关事宜的确认函	对于原集体企业服装材料厂及其下属企业金三角实业、金三发粘合衬、金三联厂、浙北研究所及金三发集团、金三发卫材,以及现金三发集团及其对外投资的企业(包括发行人及其下属子公司),至今并无相关个人、集体或其他单位就历史改制、产权归属等事宜,向长兴县人民政府、相关主管部门提出信访、投诉等异议情形。
2020年6月19日	湖州市人民政府	关于确认浙江优全护理用品科技股份有限公司上市过程中涉及相关方历史改制等有关事项的批复	(1) 确认原集体企业服装材料厂及其下属相关企业经1995年实质改制、2001年脱钩“摘帽”,产权归属于严华荣个人所有(包括通过其独资企业间接所有);实质改制与脱钩“摘帽”符合当时法律、法规、规章和地方政府关于集体企业改制、产权界定“谁投资、谁所有、谁受益”的基本原则,产权界定清晰、准确,未损害国有、集体利益或职工权益,也不存在纠纷或潜在纠纷; (2) 2001年脱钩“摘帽”前上述企业曾享有的集体企业减免税的界定和归属已在实质改制和脱钩“摘帽”中约定,确认该等界定和归属符合法律、法规、规章和地方政府的相关规定,其中,归属于集体的减免税已向集体单位支付结清,其余减免税由企业享有,相应形成的权益归属企业个人所有者享有,不列为集体或国有产权; (3) 确认现金三发集团及其对外投资的企业(包括发行人及其下属子公司)不存在集体或国有产权,存续期间并无侵害国有、集体权益或导致国有、集体资产流失的情形; (4) 确认对于上述企业及其投资的企业,至今并无相关个人、集体或其他单位就历史改制、产权归属等事宜,向湖州市人民政府、相关主管部门提出信访、投诉等异议情形。

综上,原集体企业服装材料厂及其下属相关企业(包括金三发卫材、金三发集团等)经1995年实质改制、2001年脱钩“摘帽”,产权归属于严华荣个人所有(包括通过其独资企业间接所有);实质改制与脱钩“摘帽”已经长兴县经济和信息化局、长兴县二轻工业总公司、国家税务总局长兴县税务局、长兴县人民政府国有资产监督管理办公室、湖州市人民政府等有权机关批准及确认,相关改制行为及履行的程序符合当时法律、法规、规章和地方政府关于集体企业改制、产权界定的相关规定;现金三发集团及其对外投资的企业(包括发行人及其下属金三发卫材等子公司)未持有集体或国有产权,存续期间并无侵害国有、集体权益或导致国有、集体资产流失的情形;相关改制行为不会对发行人本次发行上市构成实质性法律障碍。

(3) 说明金三发集团、金三发卫材的股权代持情况及代持人简历，说明相关代持及解除代持的过程，股权代持相关披露的准确性及相关支持证据，目前是否仍存在股权代持或影响发行人实际控制权稳定的情形。

1、股权代持人简历

金三发集团、金三发卫材历史上均存在亲属间的股权代持情况，委托人均为发行人实际控制人严华荣，股权代持人均均为严华荣胞姐严金伟。

严金伟的简历如下：

严金伟，1958 年出生，中国国籍，无境外永久居留权，身份证号为 3305221958****，住所浙江省长兴县小浦镇，曾任金三发粘合衬食堂管理员，2018 年 9 月至今担任发行人后勤顾问。

2、金三发集团股权代持相关情况

涉及股权变动事项	股权代持情况	代持解除情况
2002 年 11 月，服装材料厂将 131 万元实缴出资转让给严金伟	严金伟系受严华荣委托代为受让持有该等股权，相关权益由严华荣享有	于 2005 年 4 月解除
2002 年 11 月，金三发集团注册资本增至 5,000 万元，新增注册资本由严华荣、严金伟认缴	基于此前的委托持股关系，严金伟本次增资后所持股权（对应出资额 500 万元）之权益实际由严华荣享有	于 2005 年 4 月解除
2005 年 4 月，严金伟将其持有金三发集团的 10% 股权全部转让给王轩荣等 9 名公司员工	——	严金伟原持有的金三发集团全部股权系代严华荣持有，本次系根据严华荣的指示而向前述特定对象转让股权并视同股权向严华荣返还，股权代持关系相应解除
2006 年 11 月，殷伟乔将其持有金三发集团全部股权转让给严华荣、严金伟	严金伟本次系根据严华荣的委托而受让持有股权，相关权益由严华荣享有	于 2015 年 8 月解除
2007 年 2 月，朱惠华等 24 名公司员工将所持金三发集团全部股权转让给严金伟	严金伟本次系根据严华荣的委托而受让持有股权，相关权益由严华荣享有	于 2015 年 8 月解除

2007年10月，金三发集团注册资本增至5,050万元，新增注册资本50万元由严华荣、严金伟以货币方式分别缴纳45万元和5万元	严金伟本次增资系受严华荣委托代为出资和持有新增股权，增资形成相关权益由严华荣享有	于2015年8月解除
2015年8月，严金伟将其持有金三发集团10%的股权（对应出资额505万元）转让给严华荣	——	严金伟原持有的金三发集团全部股权系代严华荣持有，本次转让系将相关股权归还严华荣，股权代持关系相应解除

就上述股权代持及解除事宜，保荐人、发行人律师审阅了金三发集团的工商登记档案，并对严华荣及严金伟进行了访谈查证。据此，保荐人、发行人律师已披露的金三发集团历史上的股权代持相关情况真实、准确，且截至目前，金三发集团不存在股权代持或影响发行人实际控制权稳定的情形。

3、金三发卫材股权代持相关情况

涉及股权变动事项	股权代持情况	代持解除情况
2003年2月，钱九如将所持公司全部股权转让给金三发集团16.2万元出资额，转让给严金伟23万元出资额	严金伟系受严华荣委托代为受让持有该等股权，相关权益由严华荣享有	经2004年3月、2015年8月两次股权转让而解除
2003年5月，公司注册资本增至2,230万元，新增注册资本2,000万元分别由金三发集团以实物认缴1,800万元，由严金伟以实物认缴200万元	严金伟本次增资系受严华荣委托代为出资和持有新增股权，其名下设备出资份额实际由严华荣所有，增资形成相关权益由严华荣享有	
2003年月11，公司注册资本增至5,200万元，新增注册资本2,970万元由严金伟以实物认缴	严金伟本次增资系受严华荣委托代为出资和持有新增股权，其名下出资设备实际由严华荣所有，增资形成相关权益由严华荣享有	
2004年3月，严金伟将所持公司2,673万元出资额转让给金三发集团	——	严金伟原持有的公司全部股权系代严华荣持有，本次系根据严华荣的指示而向金三发集团转让部分代持股权并视同股权返还

2015 年 8 月，严金伟将所持公司全部股权转让给严华荣	——	严金伟原持有的公司全部股权系代严华荣持有，本次转让系将相关股权归还严华荣，股权代持关系相应解除
-------------------------------	----	---

就上述股权代持及解除事宜，保荐人、发行人律师查阅了金三发卫材的工商登记档案，并对严华荣及严金伟进行了访谈查证。据此，保荐人、发行人律师已披露的金三发卫材历史上的股权代持相关情况真实、准确，且截至目前，金三发卫材不存在股权代持或影响发行人实际控制权稳定的情形。

（4）结合被重组方前一年的主要财务数据及主营业务情况，说明 2017 年发行人重组金三发卫材为全资子公司不构成重大资产重组的原因，依据是否充分。

发行人在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“十一、资产质量分析”之“三、发行人设立以来的重大资产重组情况”之“三、发行人设立以来的重大资产重组情况”补充披露如下：

发行人不存在最近一年内收购兼并其他企业资产（或股权）且被收购企业资产总额或营业收入或净利润超过收购前发行人相应项目 20%（含）的情况。

为整合发行人业务、管理等资源，避免同业竞争以及减少关联交易，**2017 年度**，发行人对同一实际控制人所控制的类似和相关业务进行了重组，具体情况如下：

（一）重组的基本情况

2017 年 7 月 28 日，金三发集团、严华荣、吴晨签订了《浙江优全护理用品科技有限公司增资协议》。上述协议约定金三发集团、严华荣分别将其持有的金三发卫材 91.67%的股权（出资额 5,720 万元）、8.33%的股权（出资额 520 万元），分别作价 5,720 万元、520 万元向公司增资，金三发卫材与公司同受同一实际控制人严华荣、吴晨控制，经上述重组后金三发卫材成为公司的全资子公司。

根据坤元资产评估有限公司于 2017 年 7 月 28 日出具的坤元评报[2017]445

号《评估报告书》，金三发集团持有金三发卫材 91.67%股权的评估价为 19,596.90 万元，严华荣持有金三发卫材 8.33%股权的评估价为 1,780.76 万元。

除上述重组外，报告期内公司不存在其他资产重组的情况。

（二）重组履行的法定程序

2017 年 7 月 28 日，金三发卫材召开临时股东会，同意金三发集团持有的金三发卫材 91.67%股权（出资额为 5,720 万元）以 5,720 万元的价格转让给优全有限，该价格作为金三发集团在优全有限以股权出资方式缴纳的出资额；同意严华荣将持有的金三发卫材 8.33%股权（出资额为 520 万元）以 520 万元的价格转让给优全有限，该价格作为严华荣在优全有限以股权出资方式缴纳的出资额。

2017 年 7 月 31 日，发行人召开股东会决议，同意接受金三发集团以股权方式出资 5,720 万元，同意严华荣以股权方式出资 520 万元；2017 年 7 月 28 日，金三发集团、严华荣、吴晨签订了《浙江优全护理用品科技有限公司增资协议》。2017 年 7 月 31 日，发行人完成本次增资的工商变更登记。

2017 年 7 月 31 日，优全有限通过股东会决议，同意增加公司注册资本至 8,290 万元，新增注册资本分别由金三发集团、严华荣以其持有的金三发卫材股权认缴 5,720 万元、520 万元，差额部分计入资本公积。

上述重组由坤元资产评估有限公司于 2017 年 7 月 28 日出具坤元评报[2017]445 号《评估报告书》，金三发集团持有金三发卫材 91.67%股权的评估价为 19,596.90 万元，严华荣持有金三发卫材 8.33%股权的评估价为 1,780.76 万元。

（三）重组对发行人业务、管理层、实际控制人及经营业绩的影响

1、对发行人业务的影响

重组金三发卫材前，实际控制人严华荣、吴晨合计持有发行人 100%股权，通过金三发集团间接持有金三发卫材 91.67%股权、严华荣直接持有金三发卫材 8.33%的股权。发行人与金三发卫材同受同一实际控制人严华荣、吴晨控制。

金三发卫材主要从事非织造材料的研发、生产和销售，与发行人为上下游关系，重组金三发卫材有利于发挥产业链优势，为下游民用清洁、医疗卫生制造企

业及品牌商提供品质化、多样化、功能化的非织造材料和护理用品。

2、对发行人管理层的影响

报告期内，发行人管理层未因上述重组事项发生重大变化。

3、对发行人实际控制人的影响

报告期内，发行人实际控制人未因上述重组事项发生变化。

4、对发行人经营业绩的影响

由于发行人与金三发卫材同受同一实际控制人严华荣、吴晨控制，该项控制非暂时性的，该项交易属于同一控制下企业合并，金三发卫材 2017 年期初至合并日的净损益为 5,497.75 万元，增加了发行人 2017 年的非经常性损益。

（四）被重组方前一年的主要财务数据及主营业务情况

重组事项于 2017 年完成，收购前一年金三发卫材的资产总额、营业收入及利润总额分别占优全有限 2016 年的资产总额、营业收入及利润总额的比例如下：

单位：万元

项目	2016 年 12 月 31 日 资产总额	2016 年度 营业收入	2016 年度 利润总额
金三发卫材	45,601.82	61,522.13	6,209.78
优全有限	13,465.96	9,661.94	-1,124.23
占比	338.65%	636.75%	-552.36%

注：以上数据业经湖州天衡联合会计师事务所审计。

由上表可见，金三发卫材的资产总额、营业收入及利润总额均超过了优全有限的 100%，构成重大资产重组。根据中国证监会《证券期货法律适用意见第 3 号》规定，对于同一控制下的重组，被重组方重组前一个会计年度末的资产总额或前一个会计年度的营业收入或利润总额达到或超过重组前发行人相应项目 100%的，为便于投资者了解重组后的整体运营情况，发行人重组后运行一个会计年度后方可申请发行。该重组事项于 2017 年完成，截至申报基准日已完整运行了两个会计年度，满足《证券期货法律适用意见第 3 号》的规定要求。

金三发卫材主要从事非织造材料研发、生产和销售，与优全有限从事护理用品的研发、生产和销售为上下游关系，属于同一产业链，属于《证券期货法律适

用意见第 3 号》中“对同一公司控制权人下相同、类似或相关业务进行重组，多是企业集团为实现主营业务整体发行上市、降低管理成本、发挥业务协同优势、提高企业规模经济效应而实施的市场行为。”的重组行为，未造成发行人主营业务发生重大变化，满足《证券期货法律适用意见第 3 号》及《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》问题 36 的规定要求。

本次重组前后金三发卫材均受同一控制，且该控制并非暂时性的，故本次合并属于同一控制下企业合并，满足《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》问题 35 的相关规定。

（五）重组的原因、合理性及重组后的整合情况

为整合发行人业务、管理等资源，避免同业竞争以及减少关联交易，2017 年度，发行人对同一实际控制人所控制的具有类似和相关业务的金三发卫材进行了重组，属于同类业务的整合，具有合理性。

重组后，金三发卫材成为公司的全资子公司，主要从事非织造材料研发、生产和销售，为发行人提供生产所需的非织造材料。

综上，发行人重组金三发卫材为全资子公司构成重大资产重组，发行人已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“十一、资产质量分析”之“三、发行人设立以来的重大资产重组情况”之“三、发行人设立以来的重大资产重组情况”进行了详细披露。重组前后发行人及金三发卫材受同一实际控制人严华荣、吴晨控制，且该项控制非暂时的，因此将重组金三发卫材认定为同一控制下重组的理由依据充分；该重组交易目的主要系为了整合发行人业务、管理等资源、避免同业竞争及减少关联交易，不涉及业绩承诺、盈利预测和业绩对赌；重组前后，金三发卫材主要从事非织造材料研发、生产和销售，为发行人提供生产所需的非织造材料，认定相关业务相同的理由和依据充分，未导致公司主营业务发生重大变化；上述重组事项于 2017 年完成，截至申报基准日已完整运行两个会计年度，重组后公司及金三发卫材生产经营整体运行情况良好；该重组事项符合《证券期货法律适用意见第 3 号》的规定及《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》问题 35 及 36 的相关要求。

请保荐人、发行人律师发表明确意见，请申报会计师对问题（4）发表明确意见。

（一）请保荐人、发行人律师发表明确意见

保荐机构、发行人律师主要履行了如下核查程序：

1、查阅发行人、金三发卫材及金三发集团的工商登记档案、报告期内财务报表及部分年度审计报告、出资凭证、验资报告、评估报告、股权转让协议，了解金三发卫材及金三发集团的历次出资和股权转让情况。

2、获取金三发卫材及金三发集团出具的说明、长兴县人民法院及湖州市中级人民法院出具的证明、长兴县市场监督管理局出具的书面文件、了解金三发卫材及金三发集团出资和股权转让的合法合规性。

3、访谈发行人实际控制人严华荣及严金伟、钱月凤、余飞雪、金三发集团部分历史股东、金三发卫材历史股东钱九如等人，了解金三发集团及金三发卫材等主体的股权是否存在纠纷或潜在纠纷、股权代持及解除等情况。

4、查阅金三发集团相关历史股东的工商登记档案，并向长兴县档案局（馆）调阅查询服装材料厂等企业自设立至注销之日的历史资料、访谈原二轻公司负责人等人士，核查金三发集团集体改制和“摘帽”过程是否经有权机关批准、法律依据是否充分、履行的程序是否合法、是否存在集体资产流失等情况。

5、获取长兴县经济和信息化局、二轻公司、国家税务总局长兴县税务局、长兴县人民政府国有资产监督管理办公室等出具的书面确认文件，并进一步获取湖州市人民政府及长兴县人民政府就有关主体历史改制相关问题出具的书面确认文件。

6、获取长兴县人民法院作出的“（1994）长民初字第 17 号”《民事调解书》、严华荣与余飞雪间《关于双方离婚的协议书》等文件资料，就相关主体是否存在股权争议诉讼情况检索了中国裁判文书网等相关网站，核查实际控制人家庭财产分割事项。

7、申报会计师出具“天健验〔2017〕55号”《验资报告》，对金三发集团及严华荣以其持有的金三发卫材股权认缴的新增注册资本合计6,240万元进行了验证，获取和核对该《验资报告》。

经核查，保荐机构、发行人律师认为：

1、截至目前，金三发集团、金三发卫材不存在影响发行人本次发行上市的实质性法律障碍。

2、原集体企业服装材料厂及其下属相关企业（包括金三发卫材、金三发集团等）经1995年实质改制、2001年脱钩“摘帽”，产权归属于严华荣个人所有（包括通过其独资企业间接所有）；实质改制与脱钩“摘帽”已经长兴县经济和信息化局、长兴县二轻工业总公司、国家税务总局长兴县税务局、长兴县人民政府国有资产监督管理办公室、湖州市人民政府等有权机关批准及确认，相关改制行为及履行的程序符合当时法律、法规、规章和地方政策关于集体企业改制、产权界定的相关规定；现金三发集团及其对外投资的企业（包括发行人及其下属金三发卫材等子公司）未持有集体或国有产权，存续期间并无侵害国有、集体权益或导致国有、集体资产流失的情形；相关改制行为不会对发行人本次发行上市构成实质性法律障碍。

3、金三发集团、金三发卫材历史上的股权代持相关披露情况真实、准确，且截至目前，金三发集团、金三发卫材不存在股权代持或影响发行人实际控制权稳定的情形。

4、发行人重组金三发卫材为全资子公司履行了必要的内部审议程序及评估程序，相关重组构成重大资产重组，发行人和金三发卫材重组前后均系金三发集团最终控制，系发生在同一企业集团内部企业之间的合并，符合中国证监会《证券期货法律适用意见第3号》的规定和《首发业务若干问题解答（2020年6月修订）》问题35及36的要求。

（二）请申报会计师对问题（4）发表明确意见

对于上述问题（4），申报会计师主要履行了如下核查程序：

1、查询金三发集团、金三发卫材、优全护理等工商登记资料，确认该等公

司系属于同一企业集团。

2、审查优全有限股东会决议、金三发卫材股东会决议，相关股权转让和增资协议，对发行人重组金三发卫材的合理性进行分析。

3、实地查看发行人及金三发卫材生产运营情况。

4、获取并核对金三发卫材 2017 年 6 月 30 日基准日的评估报告。

经核查，申报会计师认为：

发行人重组金三发卫材为全资子公司履行了必要的内部审议程序及评估程序，相关重组构成重大资产重组，发行人和金三发卫材重组前后均系金三发集团最终控制，系发生在同一企业集团内部企业之间的合并，符合中国证监会《证券期货法律适用意见第 3 号》的规定和《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》问题 35 及 36 的要求。

问题 6. 关于关联交易

首轮问询回复显示，发行人重要子公司广东金三发的其他股东叶辉华与发行人第二大客户广东昱升的实际控制人苏艺强为亲属关系。报告期内，发行人对广东昱升的销售金额分别为 2,288.83 万元、6,923.03 万元、6,864.68 万元、6,305.53。同时，广东金三发向广东昱升租赁生产厂房和采购能源。发行人与广东昱升的交易不构成关联交易。

请发行人：

(1) 结合《公司法》《企业会计准则》和中国证监会的相关规定，进一步分析是否应认定广东昱升为发行人的关联方，不认定为关联方的依据是否充分。

(2) 比照关联方情况，披露广东金三发的其他股东叶辉华的简历及投资、控制的企业情况，是否与发行人及其实际控制人、董监高、主要客户和供应商存在其他未披露的关联关系或资金、业务往来。

(3) 比照关联交易情况，披露报告期内发行人对广东昱升交易金额占发行人同类产品（湿干巾）交易金额占比情况，并结合可比市场公允价格、第三方市场价格、关联方与其他交易方的价格等，进一步分析发行人与广东昱升交易的公允性，是否存在对发行人或关联方的利益输送。

请保荐人、发行人律师、申报会计师发表明确意见，并说明对照中国证监会《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》问题 16 进行核查的过程及结论性意见。

【回复】

(1) 结合《公司法》《企业会计准则》和中国证监会的相关规定，进一步分析是否应认定广东昱升为发行人的关联方，不认定为关联方的依据是否充分。

根据《公司法》《企业会计准则》《上市公司信息披露管理办法》《深圳证券交易所创业板股票上市规则（2020 年 12 月修订）》等相关法律、法规、规章和规范性文件的规定，保荐人、发行人律师、申报会计师对于是否将广东昱升认定为关联方进行了分析，具体分析过程如下：

适用文件	相关规定	分析
《公司法》	第二百一十六条第四款 关联关系，是指公司控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员与其直接或者间接控制的企业之间的关系，以及可能导致公司利益转移的其他关系。但是，国家控股的企业之间不仅因为同受国家控股而具有关联关系。	广东昱升实际控制人为苏艺强，广东昱升及苏艺强未持有发行人股份，未在发行人处担任董监高，且与发行人董监高不存在亲属关系，也不存在可能导致公司利益转移的其他关系，不属于《公司法》规定的关联方。
《企业会计准则第36号——关联方披露》	第三条 一方控制、共同控制另一方或对另一方施加重大影响，以及两方或两方以上同受一方控制、共同控制或重大影响的，构成关联方	广东昱升与发行人不存在相互控制或对另一方施加重大影响的情形，且双方并非同受一方控制、共同控制或重大影响，不属于《企业会计准则第36号——关联方披露》第三条认定的关联方
	第四条 下列各方构成企业的关联方：（一）该企业的母公司。（二）该企业的子公司。（三）与该企业受同一母公司控制的其他企业。（四）对该企业实施共同控制的投资方。（五）对该企业施加重大影响的投资方。（六）该企业的合营企业。（七）该企业的联营企业。（八）该企业的主要投资者个人及与其关系密切的家庭成员。主要投资者个人，是指能够控制、共同控制一个企业或者对一个企业施加重大影响的个人投资者。（九）该企业或其母公司的关键管理人员及与其关系密切的家庭成员。关键管理人员，是指有权力并负责计划、指挥和控制企业活动的人员。与主要投资者个人或关键管理人员关系密切的家庭成员，是指在处理与企业的交易时可能影响该个人或受该个人影响的家庭成员。（十）该企业主要投资者个人、关键管理人员或与其关系密切的家庭成员控制、共同控制或施加重大影响的其他企业。	经逐项核查，广东昱升不属于《企业会计准则第36号——关联方披露》第四条认定的关联方。
中国证监会《上市公司信息披露管理办法》	第七十一条第三款 具有以下情形之一的法人，为上市公司的关联法人：1、直接或者间接地控制上市公司的法人；2、由前项所述法人直接或者间接控制的除上市公司及其控股子公司以外的法人；3、关联自然人直接或者间接控制的、或者担任董事、高级管理人员的，除上市公司及其控股子公司以外的法人；4、持有上市公司百分之五以上股份的法人或者一致行动人；5、在过去十二个月内或者根据相关协议安排在未来十二月内，存在上述情形之一的；6、中国证监会、证券交易所或者上市公司根据实质重于形式的原则认定的其他与上市公司有特殊关系，可能	广东昱升股东包括苏艺强（控股 92%）和苏艺容、幸三生、梁智盛、范育平（四人合计持股 8%）；董监高分别为苏艺强、苏艺容、黎国凤、梁智盛、幸三生、罗春霞、罗健梅、龚斯琪。 广东昱升未直接或间接通过任何形式持有或控制发

适用文件	相关规定	分析
	或者已经造成上市公司对其利益倾斜的法人。	行人股份，亦非关联自然人直接或者间接控制的、或者担任董事、高级管理人员的企业，或者发行人股东的一致行动人，也未在过去十二个月内或根据相关协议安排在未来十二个月内存在前述情形，不属于《上市公司信息披露管理办法》认定的关联方。
《深圳证券交易所创业板股票上市规则（2020年12月修订）》	7.2.3 具有下列情形之一的法人或者其他组织，为上市公司的关联法人：（一）直接或者间接控制上市公司的法人或者其他组织；（二）由前项所述法人直接或者间接控制的除上市公司及其控股子公司以外的法人或者其他组织；（三）由本规则第7.2.5条所列上市公司的关联自然人直接或者间接控制的，或者担任董事（独立董事除外）、高级管理人员的，除上市公司及其控股子公司以外的法人或者其他组织；（四）持有上市公司5%以上股份的法人或者一致行动人；（五）中国证监会、本所或者上市公司根据实质重于形式的原则认定的其他与上市公司有特殊关系，可能造成上市公司对其利益倾斜的法人或者其他组织。	经逐项核查，广东昱升不属于《深圳证券交易所创业板股票上市规则（2020年12月修订）》认定的关联方。

经逐条对照《公司法》《企业会计准则》《上市公司信息披露管理办法》《深圳证券交易所创业板股票上市规则（2020年12月修订）》等相关法律、法规、规章和规范性文件的规定并进行核查分析，广东昱升不满足上述法条规定的关联方认定条件，因此未认定广东昱升为关联方，相关认定依据充分。按照谨慎性原则，发行人比照关联交易披露要求披露了发行人与广东昱升的交易信息。

（2）比照关联方情况，披露广东金三发的其他股东叶辉华的简历及投资、控制的企业情况，是否与发行人及其实际控制人、董监高、主要客户和供应商存在其他未披露的关联关系或资金、业务往来。

发行人已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“十、关联方及关联关系”之“（三）比照关联交易披露的公司与广东昱升交易情况”中补充披露如下：

1、叶辉华的基本情况

叶辉华先生：1983 年出生，中国国籍，无境外永久居留权，法学博士，担任广东睿广律师事务所副主任，佛山市消费者委员会律师顾问团副团长，兼任佛山市法学会民商法专业委员会委员、佛山市中立法律服务社专家库成员、南海区法学会常务理事、南海区“七五”普法讲师团讲师、南海区工会法律服务特约律师团成员、南海区村居法律顾问等职。

截至报告期末，叶辉华除持有广东金三发 49%股权外，无其他投资或控制的企业。叶辉华与发行人客户广东昱升实际控制人苏艺强系亲属关系（苏艺强系叶辉华配偶的堂姐夫）。除叶辉华系广东昱升实际控制人的亲属及系发行人子公司广东金三发的股东之外，叶辉华与发行人及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、主要客户和供应商不存在其他应披露而未披露的关联关系或资金、业务往来。

2、苏艺强的基本情况

（1）苏艺强简历

苏艺强先生：1973 年出生，中国国籍，籍贯广东茂名，无境外永久居留权，大专学历；1996 年 7 月-1999 年 8 月，就职于中国农业银行佛山市城郊支行，担任会计；1999 年 9 月-2005 年 9 月，自由职业；2005 年 10 月至今，主要担任广东昱升董事长，兼任广东佛山西樵卫生用品行业协会会长。

（2）苏艺强投资、控制或担任董事、高级管理人员的其他企业

截至本回复报告出具日，苏艺强投资、控制的主要企业情况如下：

序号	企业名称	与苏艺强的关系
1	广东昱升	苏艺强直接持有其 92%的股权并任其董事长
2	广东艺鼎投资有限公司	苏艺强直接持有其 83%的股权并任其执行董事、经理
3	广东鼎康投资有限公司	苏艺强直接持有其 90%的股权
4	珠海市富威堡投资中心（有限合伙）	苏艺强直接持有其 44.44%的权益
5	深圳展轩三艺企业管理企业（有限合伙）	苏艺强直接持有其 42.31%的权益
6	宁波圣极弘股权投资合伙企业（有限合伙）	苏艺强直接持有其 8.05%的权益
7	平阳凯天百业股权投资基金管理中心（有限合伙）	苏艺强直接持有其 7.65%的权益
8	深圳市景尚科技有限公司	苏艺强直接持有其 2.89%的股权

9	泰兴加华（天津）股权投资基金合伙企业（有限合伙）	苏艺强直接持有其 1.38% 的权益
10	上海米白卫生用品有限公司	通过广东昱升间接控制其 100% 的股权并任其执行董事、总经理
11	广东露安适健康护理用品有限公司	通过广东昱升间接控制其 100% 的股权
12	湖南昱升个人护理用品有限公司	通过广东昱升间接控制其 100% 的股权
13	婴之良品（广州）母婴用品有限公司	通过广东昱升间接控制其 100% 的股权
14	浙江昱升个人护理用品有限公司	通过广东昱升间接控制其 100% 的股权
15	上海樱桃爸比实业有限公司	通过广东昱升间接控制其 51% 的股权
16	万事昱升（天津）科技有限公司	通过广东昱升间接控制其 5% 的股权
17	北京漂漂羽毛品牌管理有限公司	通过广东昱升间接控制其 4.31% 的股权
18	广东明珠粮心卫生用品有限公司	通过广东艺鼎投资有限公司间接控制其 50% 的股权
19	广东中奥建筑有限公司	通过广东艺鼎投资有限公司间接控制其 30% 的股权
20	湖北怡和亚太卫生用品有限公司	通过广东艺鼎投资有限公司间接控制其 15% 的股权并任其总经理
21	广州中广源商创业投资合伙企业（有限合伙）	通过广东艺鼎投资有限公司间接控制其 5% 的权益
22	河南谦晋医疗科技有限公司	通过广东鼎康投资有限公司间接控制其 20% 权益
23	深圳市景尚测控技术有限公司	通过深圳市景尚科技有限公司间接控制其 2.89% 的股权

经核查，保荐机构、发行人律师及申报会计师认为，除发行人与广东昱升及其子公司之间的正常交易往来之外，发行人及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员与苏艺强及其直接投资或控制的主要企业不存在应披露而未披露的其他关联关系或资金、业务往来。

（3）比照关联交易情况，披露报告期内发行人对广东昱升交易金额占发行人同类产品（湿干巾）交易金额占比情况，并结合可比市场公允价格、第三方市场价格、关联方与其他交易方的价格等，进一步分析发行人与广东昱升交易的公允性，是否存在对发行人或关联方的利益输送。

发行人已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“十一、关联交易”中补充披露如下：

(三) 比照关联交易披露的公司与广东昱升交易情况

.....

3、向广东昱升销售产品

广东昱升为苏艺强控制的企业，主要从事自主品牌婴儿、成人纸尿裤的研发生产与销售业务，主要原料为纺粘非织造材料。

2019年，广东昱升被全国卫生和母婴用品协会评选为“婴儿尿裤综合竞争力十强企业”，被中国造纸协会生活用纸专业委员会评选为“2018年综合排名前10位婴儿纸尿裤/片生产商和品牌”，被评为“中国造纸协会生活用纸专业委员会副主任单位”；2018年，广东昱升被中国造纸协会生活用纸专业委员会评选为“中国婴儿纸尿裤行业十强企业”；2016年，广东昱升的吉氏、婴之良品和舒氏宝贝纸尿裤荣获“广东省名牌产品称号”。

发行人与广东昱升均为产业用纺织品协会成员，双方自2015年开始合作。2017年前，广东昱升向金三发卫材采购非织造材料，由于运输距离较远、运输成本较高等原因，采购金额较小。自广东金三发稳定投产后，广东昱升向广东金三发采购纺粘非织造材料的规模逐年扩大并成为公司主要客户。报告期内，发行人向广东昱升的销售具备真实的交易背景，具有必要性和合理性。

报告期内，公司向广东昱升（包括其主要子公司湖南昱升个人护理用品有限公司、浙江昱升个人护理用品有限公司）销售情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
向广东昱升销售非织造材料金额	8,587.66	6,681.21	6,778.41
向广东昱升销售护理用品金额	337.77	183.47	144.62
合计销售金额	8,925.43	6,864.68	6,923.03
占营业收入比重	2.65%	5.22%	6.02%

报告期内，公司向广东昱升销售非织造材料金额分别为6,778.41万元、6,681.21万元和8,587.66万元，销售护理用品金额分别为144.62万元、183.47万元和337.77万元。报告期内公司向广东昱升销售规模增长，但销售收入占公司营业收入比重逐年下降。

公司向广东昱升销售的非织造材料主要类型包括底层超柔复合无纺布（极柔）、SMS 拒水无纺布、熔喷布和直铺型水刺，该等产品销售额合计占向广东昱升销售总额近 70%，因此对比上述主要类型产品价格。

公司向不同客户销售相同型号的非织造材料规格、技术标准一般也会有所差异，缺乏完全相同可比价格作为参考，因此分别选取公司向广东昱升与公司向其他客户相同型号产品，并就该产品不同客户当年度销售均价进行比较，具体情况如下：

单位：元/吨

年度	产品类别	产品型号	采购方	销售单价	价差率
2020 年度	纺粘非织造材料	底层超柔复合无纺布（极柔）	广东昱升	15,698.43	7.55%
			新余舒氏贸易有限公司	14,512.59	
		SMS 拒水无纺布	广东昱升	16,174.67	1.28%
			湖南盛世德坤医药科技有限公司	15,970.57	
		熔喷布	广东昱升	214,900.02	-2.95%
			广东格菲林卫材科技有限公司	221,238.94	
2019 年度	水刺非织造材料	直铺水刺 35AN	广东昱升	16,298.47	-3.16%
			景兴健护	16,814.16	
		底层超柔复合无纺布（极柔）	广东昱升	12,599.11	4.12%
			广东佰分爱卫生用品有限公司	12,079.65	
2018 年度	纺粘非织造材料	SMS 拒水无纺布	广东昱升	11,671.50	0.43%
			湖南凌礼实业发展有限公司	11,620.77	
		直铺水刺 33AN	广东昱升	13,177.85	-3.22%
			创艺卫生用品（苏州）有限公司	13,601.70	
2018 年度	纺粘非织造材料	底层超柔复合无纺布（极柔）	广东昱升	13,106.79	-1.95%
			厦门帝尔特企业有限公司	13,362.07	
		SMS 拒水无纺布	广东昱升	11,845.30	-3.17%
			广东贝禧护理用品有限公司	12,041.63	

注：价差率=（向广东昱升销售单价-向其他客户销售单价）/向广东昱升销售单价。

如上表所示，报告期内公司向广东昱升的销售单价与公司向其他客户的销售单价存在 5%以内的差异，主要系不同客户采购时，一般根据自身用途、下游应用领域及产品品质等因素确定功能性母粒、助剂等辅料配比。公司向广东昱

升及其他客户销售相同型号产品，存在因辅料添加种类和添加比例不同引起销售定价差异的情形。此外，客户采购规模、提货方式等也会对销售定价产生影响。

综上，公司向广东昱升销售单价与向其他客户销售单价处于合理区间内，产品定价不存在重大差异。

4、向广东昱升租赁房产

报告期内，发行人子公司广东金三发向广东昱升承租位于佛山市南海区西樵镇西樵科技工业园广兴路1号车间7（之二）等房产用于生产、仓储及员工宿舍等，公司非织造材料产品具有体积大、密度低的特点，有一定的经济运输半径。为进一步拓展华南地区市场，公司拟在广东佛山地区设立生产基地，辐射广东及福建地区业务，降低运输成本。由于佛山地区工业用地指标较少、土地出让价格较高，广东昱升有部分房产闲置，公司向广东昱升承租房产主要作为生产经营场所。因此，公司向广东昱升租赁房产交易具有必要性和合理性。

报告期内，广东金三发租赁广东昱升房产的价格公允性比较详见招股说明书“第六节 业务与技术”之“六、发行人主要固定资产和无形资产”之“（三）房屋租赁情况”相关内容。

5、向广东昱升采购能源

因发行人子公司广东金三发向广东昱升租赁前述房产，相关电表、水表账户仍登记在广东昱升名下，根据广东金三发实际耗用量，公司参考电力、水务等能源供应单位定价向广东昱升采购电力、水。因此，公司向广东昱升采购能源交易具有必要性和合理性，且定价公允。

报告期内，广东金三发向广东昱升采购水、电力等能源金额分别为638.99万元、789.40万元和1,594.59万元，占公司能源采购额的比例分别为9.37%、10.03%和13.03%，采购金额较小，占比较低，公司向广东昱升采购水、电力的情形对公司经营业绩影响较小。其中，广东金三发向广东昱升采购水金额分别为3.29万元、3.88万元和29.78万元，采购电力金额分别为635.70万元、785.52万元和1,564.82万元。由此可见，报告期内公司向广东昱升采购电力金额占能

源采购总额的 99.48%、99.39%和 98.13%，是主要能源采购内容。

报告期内，公司向广东昱升采购电力金额逐年上升，主要系广东金三发生产规模上升所致，具体情况如下：

单位：万元、万度、吨、万度/吨

期间	电力采购金额	电力采购占比	采购数量	非织造材料产量	单位耗电量
2020 年度	1,564.82	98.13%	2,370.55	20,101.33	0.12
2019 年度	785.52	99.39%	1,251.93	9,250.39	0.13
2018 年度	635.70	99.48%	1,055.46	8,055.91	0.13

注：非织造材料产量为纺粘和水刺产量合计；计算单位耗电量时已剔除非生产耗电量。

2018 年度和 2019 年度，单吨非织造材料产量消耗电力分别为 0.13 度和 0.13 度，较为稳定；2020 年度略有下降，一方面系广东金三发 2020 年度生产产品主要为口罩用材料，规格型号较为稳定，减少了不同订单转换时的设备电力损耗；另一方面系 2019 年末投入使用的广东纺粘 3 号线为 SSS，能源利用效率较高。整体而言，广东金三发向广东昱升采购能源与生产规模相匹配。

综上，报告期内公司与广东昱升交易具有合理性、必要性，定价公允，不存在向发行人或广东昱升利益输送的情形。

请保荐人、发行人律师、申报会计师发表明确意见，并说明对照中国证监会《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》问题 16 进行核查的过程及结论性意见。

（一）请保荐人、发行人律师、申报会计师发表明确意见

保荐人、发行人律师、申报会计师主要履行了如下核查程序

1、查阅《公司法》《企业会计准则》《上市公司信息披露管理办法》《深圳证券交易所创业板股票上市规则（2020 年 12 月修订）》等法律法规，逐条对照并核查广东昱升是否属于相关法律法规认定的关联方范围。

2、访谈广东金三发少数股东叶辉华，向其了解选择与发行人合资设立广东金三发的原因、其从业背景及是否与发行人及其实际控制人、董监高、主要客户

和供应商存在关联关系或资金往来。

3、访谈广东昱升实际控制人苏艺强，向其确认与叶辉华的亲属关系、其控制的广东昱升与发行人及子公司的交易定价是否公允、是否存在向发行人及子公司输送经济利益的情形。

4、抽查发行人及子公司与广东昱升销售合同、销售发票及出库单据，并将同类产品销售价格与发行人向其他无关联第三方的销售价格进行比对。

5、获取广东金三发与广东昱升的租赁合同，并通过 58 同城网站了解租赁场所周边房产的租赁价格以核查租赁价格是否公允。

6、获取发行人及其实际控制人、董监高的银行对账单或个人卡，核查是否与叶辉华存在资金往来。

7、获取苏艺强调查表及个人简历，并通过全国企业信用信息公示系统、启信宝核查苏艺强投资、控制或任职的企业。

经核查，保荐人、发行人律师、申报会计师认为：

1、经逐条对照《公司法》《企业会计准则》《上市公司信息披露管理办法》《深圳证券交易所创业板股票上市规则（2020 年 12 月修订）》等相关法律、法规、规章和规范性文件的规定并进行核查分析，广东昱升不满足上述法条规定的关联方认定条件，因此未认定广东昱升为关联方，相关认定依据充分。按照谨慎性原则，发行人比照关联交易披露要求披露了发行人与广东昱升的交易信息。

2、除叶辉华系广东昱升实际控制人的亲属及系发行人子公司广东金三发的股东之外，叶辉华与发行人及其实际控制人、董监高、主要客户和供应商不存在其他应披露而未披露的关联关系或资金、业务往来；除发行人与广东昱升及其子公司之间的正常交易往来之外，发行人及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员与苏艺强及其直接投资或控制的主要企业不存在应披露而未披露的其他关联关系或资金、业务往来。

3、报告期内公司与广东昱升交易具有合理性、必要性，定价公允，不存在向发行人或关联方利益输送的情形。

（二）说明对照中国证监会《首发业务若干问题解答（2020年6月修订）》问题16进行核查的过程及结论性意见

保荐人、发行人律师、申报会计师对照中国证监会《首发业务若干问题解答（2020年6月修订）》问题16进行了逐项核查，具体过程如下：

1、关于关联方认定

①逐条对照《公司法》《企业会计准则》《上市公司信息披露管理办法》《深圳证券交易所创业板股票上市规则（2020年12月修订）》等法律、法规、规章和规范文件关于关联方的认定标准并做核查分析；

②查阅了发行人实际控制人、董事、监事、高级管理人员基本信息调查表，核查上述人员及其近亲属基本情况以及报告期内的对外投资和任职情况；

③通过国家企业信用信息公示系统、企查查等网站进行网络检索，核查发行人实际控制人、发行人董事、监事、高级管理人员以及该等人员近亲属是否存在与广东昱升或叶辉华存在重叠的对外投资和任职情况；

④获取实际控制人、董事、监事、高级管理人员的个人银行流水单，并对其银行流水单进行核查，检查其是否与客户或供应商存在异常往来；

⑤访谈少数股东叶辉华及广东昱升实际控制人苏艺强。

2、关于关联交易的必要性、合理性和公允性

①查阅了发行人的销售明细表，了解发行人不同产品对外销售的平均价格、平均毛利率等情况；

②获取发行人向广东昱升销售的产品构成、产品单价及毛利率等数据并与向无关联第三方销售相近或类似规格产品单价进行比对；

③获取广东金三发向广东昱升租赁房产及能源费用代收代付相关明细表，并将租金与周边第三方租赁信息进行比对；

④访谈了广东昱升实际控制人苏艺强，了解广东昱升与发行人的交易背景及双方合作机缘。

3、关于关联交易的决策程序

根据《公司法》《企业会计准则》《上市公司信息披露管理办法》《深圳证券交易所创业板股票上市规则（2020年12月修订）》等相关法律、法规、规章和规范性文件，广东昱升不满足相关法条规定的关联方认定条件，因此未认定广东昱升为关联方，发行人与广东昱升之间的交易非关联交易，不涉及关联交易相关的决策程序。

鉴于《招股说明书》已比照关联交易披露发行人与广东昱升之间的交易，按照谨慎性原则，2021年3月11日发行人2020年度股东大会审议通过了《关于比照关联交易确认报告期内（2018年1月1日至2020年12月31日）公司与广东昱升个人护理用品股份有限公司及其子公司交易的议案》，确认了报告期内公司与广东昱升交易的必要性、合理性、公允性，发行人独立董事发表了独立意见，并同意发行人比照关联交易披露要求披露发行人与广东昱升的交易信息。

经核查，保荐人、发行人律师、申报会计师认为：

（1）关于广东昱升是否认定为关联方

广东昱升实际控制人苏艺强未直接或间接持有发行人股份，未担任发行人董事、监事、高级管理人员，与发行人实际控制人严华荣、吴晨之间不存在亲属关系；苏艺强与叶辉华系姻亲（连襟关系，苏艺强系叶辉华的配偶的堂姐夫），经逐条对照《公司法》《企业会计准则》《上市公司信息披露管理办法》《深圳证券交易所创业板股票上市规则（2020年12月修订）》等相关法律、法规、规章和规范性文件的规定并做核查分析，未认定广东昱升为发行人的关联方。

（2）关于交易的必要性、合理性和公允性

广东昱升为苏艺强控制的企业，主要从事自主品牌婴儿、成人纸尿裤的研发生产与销售业务，主要原料为纺粘非织造材料。发行人与广东昱升均为产业用纺织品协会成员，双方自2015年开始合作。2017年前，广东昱升向金三发卫材采购非织造材料，由于运输距离较远、运输成本较高等原因，采购金额较小。自广东金三发稳定投产后，广东昱升向广东金三发采购纺粘非织造材料的规模逐年扩大并成为公司主要客户。报告期内，发行人向广东昱升销售金额分别为6,923.03

万元、6,864.68 万元和 8,925.43 万元，各期均系发行人前五大客户。报告期内，发行人向广东昱升的销售具备真实的交易背景，具有必要性和合理性。

报告期内，发行人子公司广东金三发向广东昱升承租位于佛山市南海区西樵镇西樵科技工业园广兴路 1 号车间 7（之二）等房产用于生产、仓储及员工宿舍等，且因广东金三发租赁广东昱升前述房产，相关电表账户仍登记在广东昱升名下，广东金三发根据实际耗用量，参考供电局、水务局等能源供应单位定价向广东昱升采购水、电力等能源。报告期内，公司向广东昱升采购水、电力等能源金额分别为 638.99 万元、789.40 万元和 1,594.59 万元，占公司能源采购额的比例分别为 9.37%、10.03%和 13.03%，采购金额较小，占比较低，公司向广东昱升采购水、电力的情形对公司经营业绩影响较小。公司非织造材料产品具有体积大、密度低的特点，有一定的经济运输半径。为进一步拓展华南地区市场，公司拟在广东佛山地区设立生产基地，辐射广东及福建地区业务，降低运输成本。由于佛山地区工业用地指标较少、土地出让价格较高，广东昱升有部分房产闲置，发行人向广东昱升承租房产作为生产经营场所。因此，发行人向广东昱升租赁房产及由此产生的能源采购交易具有必要性和合理性。

报告期内，发行人主要向广东昱升销售非织造材料，相近或类似规格产品销售定价与向其他客户销售价格不存在重大差异，定价公允，不存在向发行人或广东昱升利益输送情形；广东金三发向广东昱升租赁房产的单价与周边第三方的房产租赁价格基本相当，定价公允，不存在向发行人或广东昱升利益输送情形；发行人根据实际耗用量，参考供电局、水务局等能源供应单位定价向广东昱升采购水、电力等能源，定价公允，不存在向发行人或广东昱升利益输送情形。

（3）关于交易的决策程序

根据相关法律、法规、规章和规范性文件，广东昱升不满足相关法条规定的关联方认定条件，因此未认定广东昱升为关联方，发行人与广东昱升之间的交易非关联交易，不涉及关联交易相关的决策程序。

鉴于《招股说明书》已比照关联交易披露发行人与广东昱升之间的交易，按照谨慎性原则，2021 年 3 月 11 日发行人 2020 年度股东大会审议审议通过了《关于比照关联交易确认报告期内（2018 年 1 月 1 日至 2020 年 12 月 31 日）公司与

广东昱升个人护理用品股份有限公司及其子公司交易的议案》，确认了报告期内公司与广东昱升交易的必要性、合理性、公允性，发行人独立董事发表了独立意见，并同意发行人比照关联交易披露要求披露发行人与广东昱升的交易信息。

（4）关于关联方和关联交易的核查

发行人已在《招股说明书》中完整披露了发行人关联方及报告期内关联交易情况，比照关联方披露了叶辉华简历及比照关联交易披露了发行人与广东昱升的交易情况。发行人相关信息披露完整，关联交易及发行人与广东昱升的交易均具有必要性、合理性和公允性。报告期内关联交易、发行人与广东昱升的交易不影响发行人独立性，不存在可能对发行人产生重大不利影响的情形；发行人与广东昱升的交易并非关联交易，不涉及发行人关联交易的决策程序，但鉴于《招股说明书》已比照关联交易披露发行人与广东昱升之间的交易，按照谨慎性原则，2021年3月11日发行人2020年度股东大会审议通过了《关于比照关联交易确认报告期内（2018年1月1日至2020年12月31日）公司与广东昱升个人护理用品股份有限公司及其子公司交易的议案》，确认了报告期内公司与广东昱升交易的必要性、合理性、公允性，发行人独立董事发表了独立意见，并同意发行人比照关联交易披露要求披露发行人与广东昱升的交易信息。

问题 7. 关于股东信息披露及资金流水核查

首轮问询回复显示，发行人股东毅达鑫海、人才创新合计持有发行人 3.1% 的股份，二者的普通合伙人穿透后均为应文禄，但未披露二者是否构成一致行动人。此外，金三发集团和金三发卫材历史上存在股权代持，报告期内发行人的资金拆借金额较大。

请发行人：

（1）说明毅达鑫海、人才创新 2 名股东是否构成一致行动关系，不构成一致行动关系的依据是否充分；发行人股东之间是否存在其他未披露的关联关系或资金、业务往来。

（2）比照董监高的简历，完整披露共同实际控制人吴晨的简历情况。

请保荐人、发行人律师、申报会计师发表明确意见。

请保荐人、申报会计师说明：

（1）对发行人实际控制人（严华荣、吴晨）及其主要关联方和近亲属、关键岗位人员等资金流水的具体核查情形，包括但不限于核查范围、核查账户数量、取得资金流水的方法、核查金额重要性水平等，核查中发现的异常情形、是否存在相关个人账户与发行人客户、客户实际控制人、供应商、供应商实际控制人、发行人股东、发行人其他员工或其他（潜在）关联自然人的大额频繁资金往来，相关个人账户的实际归属、资金实际来源、资金往来的性质及合理性。

（2）对发行人是否存在资金闭环回流、是否存在资金闭环虚增业绩、是否存在股份代持等情形所采取的具体核查程序、各项核查措施的覆盖比例和确认比例、获取的核查证据和核查结论。

请保荐人、发行人律师结合发行人实际控制人及其主要关联方和近亲属在报告期内资金流水情况，投资或持股情况，说明实际控制人对发行人历次出资的资金来源及合法合规情况，发行人股东相关信息披露是否真实、准确、完整。

【回复】

(1) 说明毅达鑫海、人才创新 2 名股东是否构成一致行动关系，不构成一致行动关系的依据是否充分；发行人股东之间是否存在其他未披露的关联关系或资金、业务往来。

根据毅达鑫海、人才创新及其执行事务合伙人南京毅达股权投资管理企业（有限合伙）出具的说明，截至目前，毅达鑫海、人才创新现分别持有发行人 175 万股股份，分别占发行人股份总数的 1.55%，合计持有发行人 3.1% 的股份，毅达鑫海、人才创新的执行事务合伙人同为南京毅达股权投资管理企业（有限合伙），就投资优全护理事项，毅达鑫海、人才创新构成一致行动关系。

除前述情形外，发行人股东暨实际控制人严华荣、吴晨系夫妻关系；股东金三发集团、高季投资、翠麟投资、韶华咨询均为实际控制人实际控制的企业，金三发集团与后三者亦存在投资关系。该等关联关系均已在《招股说明书》中披露，且发行人股东之间不存在应披露而未披露的其他关联关系或资金、业务往来。

(2) 比照董监高的简历，完整披露共同实际控制人吴晨的简历情况。

公司在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“七、持有发行人 5% 以上股份的主要股东及实际控制人的基本情况”之“（二）实际控制人的基本情况”中修改、补充披露如下：

吴晨女士：1981 年 8 月出生，中国国籍，无境外永久居留权，本科学历，2000 年 10 月毕业于上海外国语大学英语专业，2019 年 7 月取得华东师范大学网络教育公共关系学专业本科学历。1999 年 9 月至 2012 年 5 月，担任东方航空股份有限公司空乘；2014 年 12 月至 2019 年 12 月，担任金三发粘合衬行政专员；2019 年 1 月至今，担任金三发集团监事；2020 年 1 月至今，担任上海优全行政专员。

请保荐人、发行人律师、申报会计师发表明确意见。

保荐人、发行人律师、申报会计师主要履行了如下核查程序：

- 1、查阅发行人及全体股东的工商登记档案。
- 2、查阅发行人全体股东填写的调查表。
- 3、取得相关股东出具的书面说明文件、毅达鑫海、人才创新其执行事务合伙人南京毅达股权投资管理企业（有限合伙）出具的书面说明文件。

经核查，保荐人、发行人律师、申报会计师认为：

- 1、就投资优全护理事项，毅达鑫海、人才创新构成一致行动关系；除前述情形外，发行人股东暨实际控制人严华荣、吴晨系夫妻关系；股东金三发集团、高季投资、翠麟投资、韶华咨询均为实际控制人实际控制的企业，金三发集团与后三者亦存在投资关系。该等关联关系均已在招股说明书中披露，且发行人股东之间不存在应披露而未披露的其他关联关系或资金、业务往来。
- 2、发行人已在招股说明书中完整披露共同实际控制人吴晨的简历情况。

请保荐人、申报会计师说明：

（1）对发行人实际控制人（严华荣、吴晨）及其主要关联方和近亲属、关键岗位人员等资金流水的具体核查情形，包括但不限于核查范围、核查账户数量、取得资金流水的方法、核查金额重要性水平等，核查中发现的异常情形、是否存在相关个人账户与发行人客户、客户实际控制人、供应商、供应商实际控制人、发行人股东、发行人其他员工或其他（潜在）关联自然人的大额频繁资金往来，相关个人账户的实际归属、资金实际来源、资金往来的性质及合理性。

1、发行人实际控制人（严华荣、吴晨）及其主要关联方和近亲属、关键岗位人员等资金流水的核查情形

保荐人、申报会计师获取了发行人实际控制人及其主要近亲属（配偶、父母、兄弟姐妹、成年子女）、关键岗位人员（发行人财务负责人、发行人及重要子公司出纳）报告期内借记卡资金流水，为保证个人银行卡资金流水的完整性，主要采取了以下措施：（1）陪同上述人员前往当地的主要九家银行（中国工商银行、

中国农业银行、中国建设银行、中国银行、交通银行、浦发银行、湖州银行、长兴农村商业银行、长兴联合村镇银行）查询账户信息和获取资金流水，并取得各银行工作人员对于上述人员在该行开立账户情况的确认函；（2）根据已获取的资金流水，交叉核对不同账户之间的交易对手方账户信息，以核查是否存在遗漏的账户；（3）通过核查工资户、还贷户、分红户等可能的账户，确认是否存在遗漏的账户；（4）取得上述人员关于资金流水完整性的承诺函。

保荐人、申报会计师获取了发行人控制的其他企业报告期内银行账户资金流水，包括金三发集团、高季投资、翠麟投资、韶华咨询、金三发粘合衬、金晨辅料、金三发科技、金三发进出口、金三发国际和上海美上，为保证银行账户资金流水的完整性，主要采取了以下措施：（1）取得上述关联企业的《开立银行账户清单》，亲自前往清单列示银行查询账户信息和获取资金流水；（2）根据已获取的资金流水，交叉核对不同账户之间的交易对手方账户信息，确认是否存在遗漏的账户；（3）取得上述关联企业关于资金流水完整性的承诺函。

综合考虑发行人营业收入、利润水平等，保荐人、申报会计师确定个人银行卡中大额资金重要性标准为单笔 50 万元以上或频繁资金往来，通过访谈银行账户户主，了解大额资金来源、流向。

上述关联方的名单及资金流水核查情形如下：

序号	姓名/名称	身份	账户数量	取得方法	是否存在异常情形
1	严华荣	实际控制人	4	从银行获取	否
2	吴晨	实际控制人	8	从银行获取	否
3	张桂英	严华荣母亲	1	从银行获取	否
4	李沁芝	吴晨母亲	2	从银行获取	否
5	严峻	严华荣儿子	10	从银行获取	否
6	严家仪	严华荣女儿	2	从银行获取	否
7	严繁荣	严华荣哥哥	8	从银行获取	否
8	严金凤	严华荣大姐	4	从银行获取	否
9	严金伟	严华荣二姐	7	从银行获取	否
10	潘淑红	发行人财务负责人	7	从银行获取	否
11	朱丽伟	发行人出纳	4	从银行获取	否

12	孙振安	金三发卫材出纳	2	从银行获取	否
13	金三发集团	实际控制人控制的其他企业	4	从银行获取	否
14	金三发粘合衬	实际控制人控制的其他企业	8	从银行获取	否
15	金三发科技	实际控制人控制的其他企业	2	从银行获取	否
16	金三发进出口	实际控制人控制的其他企业	2	从银行获取	否
17	金晨辅料	实际控制人控制的其他企业	1	从银行获取	否
18	上海美上	实际控制人控制的其他企业	1	从银行获取	否
19	金三发国际	实际控制人控制的其他企业	-	该公司未开立银行账户	-
19	高季投资	实际控制人控制的其他企业	1	从银行获取	否
20	翠麟投资	实际控制人控制的其他企业	1	从银行获取	否
21	韶华咨询	实际控制人控制的其他企业	1	从银行获取	否

2、是否存在相关个人账户与发行人客户、客户实际控制人、供应商、供应商实际控制人、发行人股东、发行人其他员工或其他（潜在）关联自然人的大额频繁资金往来

经核查前述关联自然人资金流水，相关核查情况如下：

序号	姓名	是否存在与发行人客户、客户实际控制人大额资金往来	是否存在与供应商、供应商实际控制人大额资金往来	是否存在与发行人股东大额资金往来	是否存在与发行人其他员工大额资金往来	是否存在与其他（潜在）关联自然人大额资金往来
1	严华荣	否	否	是[注 1]	是[注 2]	是[注 3]
2	吴晨	否	否	是[注 1]	否	是[注 3]
3	张桂英	否	否	否	否	否
4	李沁芝	否	否	否	否	是[注 3]
5	严峻	否	否	否	否	否
6	严家仪	否	否	否	否	否

7	严繁荣	否	否	否	否	否
8	严金凤	否	否	否	否	否
9	严金伟	否	否	否	否	否
10	潘淑红	否	否	否	否	否
11	严志军	否	否	否	否	否
12	朱丽伟	否	否	否	否	否
13	孙振安	否	否	否	否	否

注 1：报告期内，存在严华荣向吴晨大额转让资金的情形，及 2020 年 6 月严华荣、吴晨向金三集团补足出资的情形，以上系正常的家庭成员之间资金往来行为及对于所投资企业的出资行为。除此之外，无其他相关个人账户与发行人股东大额频繁资金往来的情形。

注 2：2020 年 8 月，钟春辉、陶小虎、唐云华、朱健民离职，将所持员工持股平台出资额转让与严华荣，严华荣向其支付转让款；2020 年 11 月，王轮、虞峰离职，将所持员工持股平台出资额转让与严华荣，严华荣向其支付转让款。除此之外，无其他相关个人账户与发行人其他员工大额频繁资金往来的情形。

注 3：报告期内，存在严华荣向吴晨、李沁芝，吴晨向李沁芝大额转让资金的情形，系正常的家庭成员之间资金往来行为；吴晨、李沁芝收到资金之后主要用于理财。除此之外，无其他相关个人账户与发行人其他员工或其他(潜在)关联自然人大额频繁资金往来的情形。

3、相关个人账户的实际归属、资金实际来源、资金往来的性质及合理性

经核查前述关联自然人资金流水，相关大额资金核查情况如下：

序号	姓名	身份	实际归属	资金来源	资金往来性质
1	严华荣	实际控制人	本人	薪酬、取得分红等	个人消费、取得分红、亲属往来
2	吴晨	实际控制人	本人	薪酬、取得分红、理财、亲属转入等	个人消费、取得分红、理财、亲属往来
3	张桂英	严华荣母亲	本人	无资金往来，仅为银行结算利息	无资金往来，仅为银行结算利息
4	李沁芝	吴晨母亲	本人	薪酬、理财、亲属转入等	个人消费、理财、亲属往来
5	严峻	严华荣儿子	本人	薪酬、亲属转入等	个人消费、亲属往来
6	严家仪	严华荣女儿	本人	亲属转入	个人消费
7	严繁荣	严华荣哥哥	本人	薪酬	个人消费
8	严金凤	严华荣大姐	本人	薪酬	个人消费
9	严金伟	严华荣二姐	本人	薪酬	个人消费
10	潘淑红	发行人财务负责人	本人	薪酬	个人消费

11	朱丽伟	发行人出纳	本人	薪酬	个人消费
12	孙振安	金三发卫材出纳	本人	薪酬	个人消费

综合以上对发行人实际控制人（严华荣、吴晨）及其主要关联方和近亲属、关键岗位人员等资金流水的核查情形，核查中未发现异常情形，虽然存在实际控制人与发行人其他股东（严华荣、吴晨）、其他员工（离职人员退出员工持股平台）、其他（潜在）关联自然人（李沁芝）之间的大额资金往来，但经核查确认均系正常资金往来，不存在相关个人账户与发行人客户、客户实际控制人、供应商、供应商实际控制人、发行人股东、发行人其他员工或其他（潜在）关联自然人的大额频繁资金往来或异常资金往来，相关个人账户均系归属其本人实际持有，资金来源合法合规，资金往来主要为个人消费、取得分红、理财、亲属往来等，具备商业合理性。

经核查，保荐人、申报会计师认为：

报告期内资金流水核查中未发现异常情形，虽然存在实际控制人与发行人其他股东、其他员工、其他（潜在）关联自然人之间的大额资金往来，但经核查确认均系正常资金往来，不存在相关个人账户与发行人客户、客户实际控制人、供应商、供应商实际控制人、发行人股东、发行人其他员工或其他（潜在）关联自然人的大额频繁资金往来或异常资金往来，相关个人账户均系归属其本人实际持有，资金来源合法合规，资金往来主要为个人消费、取得分红、理财、亲属往来等，具备商业合理性。

（2）对发行人是否存在资金闭环回流、是否存在资金闭环虚增业绩、是否存在股份代持等情形所采取的具体核查程序、各项核查措施的覆盖比例和确认比例、获取的核查证据和核查结论。

1、对发行人是否存在资金闭环回流、是否存在资金闭环虚增业绩所采取的具体核查程序、各项核查措施的覆盖比例和确认比例、获取的核查证据

（1）核查公司控股股东、实际控制人及其主要关联方和近亲属、董事（不包含外部董事）、监事、高管、关键岗位人员等银行账户流水，未见相关个人账

户与公司客户、客户实际控制人、供应商、供应商实际控制人、公司股东、公司其他员工或其他（潜在）关联自然人存在异常大额频繁资金往来。

（2）对公司资金管理执行穿行测试，公司现行资金管理相关内部控制制度健全有效，公司严格按照制度执行，不存在较大缺陷。

（3）获取公司《开立银行账户清单》，核对公司账面银行账户与《开立银行账户清单》是否一致，检查是否存在公司的银行账户不受公司控制或未在公司财务核算中全面反映的情况。经核查，不存在银行账户不受公司控制或未在公司财务核算中全面反映的情况。

（4）获取并核查公司银行资金流水，报告期内收款流水核查比例分别为 89.19%、89.80%和 96.85%，付款流水核查比例分别为 89.97%、90.59%和 96.87%，检查银行流水的交易对手方与账面记载是否一致，相关收款、付款是否为公司正常业务产生，关注公司同一账户或不同账户之间是否存在金额、日期相近的异常大额资金进出的情形，关注交易性质是否具有商业合理性。经核查，报告期内除第三方回款、2018 年 1-9 月存在转贷和 2018 年度存在关联方资金拆借外，公司不存在其他异常资金收款及付款情况。

（5）检查公司现金明细账，核查公司报告期内是否存在大额存取现情况，获取大额存现、取现的记账凭证，了解大额存现、取现原因、合理性及必要性。经核查，公司报告期内不存在异常现金收支情况。

（6）对公司客户进行走访、访谈，确认其与公司实际控制人、董监高、主要关联方是否存在交易、担保、资金往来。报告期各期走访、访谈的客户比例为 52.88%、50.48%和 36.92%。经核查，走访、访谈的客户与公司实际控制人、董监高、主要关联方不存在交易、担保及资金往来的情况。

（7）对公司供应商进行走访、访谈，确认其与公司实际控制人、董监高、主要关联方是否存在交易、担保、资金往来，报告期各期走访、访谈的供应商比例为 72.82%、73.43%和 69.74%。经核查，走访、访谈的供应商与公司实际控制人、董监高、主要关联方不存在交易、担保及资金往来的情况。

2、针对发行人是否存在股份代持等情形采取的核查程序、各项核查措施的

覆盖比例和确认比例、获取的核查证据

(1) 获取并核查包括公司实际控制人及其关联人和近亲属、董监高（不包含外部董事）、关键岗位人员的资金流水，经核查，不存在大额异常往来。

(2) 获取公司自成立以来的增资文件，包括投资协议、股权转让协议、银行回单、验资报告、公司章程及股东会决议等。经检查，不存在增资人与付款人不一致等异常情况。

(3) 向公司所有股东确认其持有公司的股权以及其自身的股权是否存在委托、受托持股的情况。经确认，所有股东不存在上述情况。

(4) 核查公司分红后分红款的资金去向，经核查，报告期内，公司现金分红流向及用途情况如下表所示：

实际发放日期	股东名称	股东所得分红款（万元）	主要资金流向或用途
2020年6月28日	金三发集团	7,830.00	主要用于购买理财产品
	严华荣	2,280.00	主要用于购买理财产品及对金三发集团补出资[注]
	吴晨	1,575.00	主要用于购买理财产品
	安岱汇智	1,200.00	主要用于对股东进行利润分配
	高季投资	978.00	主要用于对股东进行利润分配
	广洋启鸣	900.00	主要用于购买理财产品或对外投资
	钱海平	600.00	主要用于购买理财产品或对外投资
	翠麟投资	507.00	主要用于对股东进行利润分配
	长兴金控	292.50	主要用于发放工资等日常生产经营性支出
	毅达鑫海	262.50	主要用于购买理财产品或对外投资
	人才创新	262.50	主要用于对股东进行利润分配
	丁敏华	150.00	主要用于个人及家庭消费
	韶华咨询	150.00	主要用于对股东进行利润分配

注：金三发集团历史上存在出资瑕疵，严华荣将部分分红款用于对金三集团补足出资，金三发集团出资瑕疵事项详见招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“七、持有发行人5%以上股份的主要股东及实际控制人的基本情况”之“（一）持有发行人5%以上股份的主要股东基本情况”之“2、金三发集团”相关内容。

(5) 对公司客户和供应商进行访谈，核查主要客户、供应商是否存在直接

或间接持有公司及利益相关企业股权的情况，主要客户、供应商及其董事、监事、高级管理人员、负责采购或销售的关键人员与公司及公司利益相关方是否存在具有影响的其他利益安排或关系。经访谈确认，相关客户、供应商及其董事、监事、高级管理人员、负责采购或销售的关键人员不存在公司股份代持情况或其他利益安排。

经核查，保荐人、申报会计师认为：

报告期内，公司不存在资金闭环回流、不存在资金闭环虚增业绩以及不存在股份代持等情形。

请保荐人、发行人律师结合发行人实际控制人及其主要关联方和近亲属在报告期内资金流水情况，投资或持股情况，说明实际控制人对发行人历次出资的资金来源及合法合规情况，发行人股东相关信息披露是否真实、准确、完整。

自发行人于 2012 年 7 月 6 日设立以来，实际控制人严华荣、吴晨对发行人的出资及受让股权的情况及相关资金/资产来源情况如下：

出资次数	时间	具体情况	资金/资产来源
第一次出资	2017 年 6 月	2015 年 4 月公司注册资本由 1,000 万元增资至 2,050 万元，增加的出资额 1,050 万元由吴晨以货币方式 1:1 认购，吴晨于 2017 年 6 月实际缴纳。	个人资金流水反映，用于缴纳出资的 1,050 万元来源于家庭财产，资金来源合法合规。
受让股权	2017 年 6 月	2017 年 6 月公司股东金三发卫材将其所持公司全部股权计 1,000 万元出资额以 600 万元的价格转让给严华荣，严华荣于 2017 年 6 月支付股权转让款。	个人资金流水反映，用于支付股权转让款的 600 万元来源于家庭财产，资金来源合法合规。
第二次出资	2017 年 7 月	公司注册资本由 2,050 万元增资至 8,290 万元，增加的出资额由金三发集团、严华荣以其持有的金三发卫材股权认购，其中，严华荣以其持有的金三发卫材的 8.33% 股权认购公司出资额 520 万元。	严华荣用于出资的金三发卫材 8.33% 股权系其本人真实合法持有的股权，资产来源合法合规。

根据以上发行人股本演变情况，并结合发行人实际控制人及其主要关联方和近亲属在报告期内资金流水情况，投资或持股情况，实际控制人对发行人历次出

资的资金来源为家庭财产，或资产来源于本人真实合法持有的股权，资金/资产来源合法合规情况，发行人股东相关信息披露真实、准确、完整。

经核查，保荐人、发行人律师认为：

实际控制人对发行人历次出资的资金来源为家庭财产，或资产来源于本人真实合法持有的股权，资金/资产来源合法合规情况，发行人股东相关信息披露真实、准确、完整。

问题 8. 关于未决诉讼

首轮问询回复显示，报告期内，发行人存在 2 起被诉未决诉讼，包括被岑誉医疗诉发行人产品质量纠纷，目前上述诉讼正在受理或审理中。发行人未计提预计负债。

请发行人：

（1）披露未决诉讼进展情况及产品质量争议的主要内容，是否涉及人体健康；如涉及，请披露相关产品如发生质量问题对人体可能产生的危害情况。

（2）分析并披露发行人未计提预计负债是否合理，是否符合《企业会计准则》的规定。

请保荐人、发行人律师对问题（1）发表明确意见，请保荐人、申报会计师对问题（2）发表明确意见。

【回复】

（1）披露未决诉讼进展情况及产品质量争议的主要内容，是否涉及人体健康；如涉及，请披露相关产品如发生质量问题对人体可能产生的危害情况。

公司在招股说明书“第十一节 其他重要事项”之“三、重大诉讼和仲裁事项”中修改、补充披露如下：

1、被起诉未决诉讼的进展情况

截至本招股说明书签署日，发行人被起诉的未决诉讼案件及进展情况如下：

（1）2020 年 5 月 22 日，金三发卫材与上海岑誉医疗器械有限公司（以下简称“岑誉医疗”）签署合同，岑誉医疗向金三发卫材采购纺粘非织造材料 130 吨。因质量争议，岑誉医疗已于 2020 年 9 月向长兴县人民法院起诉，请求判令：解除双方签署的前述合同；金三发卫材向岑誉医疗返还货款 15,229,600 元，双倍返还定金合计 6,760,000 元，并赔偿岑誉医疗因货物质量不合格所造成的直接损失 8,634,724.40 元；金三发卫材以 30,624,324.40 元为基数，自 2020 年 6 月 13 日起至实际支付之日，按照年利率 3.84%向岑誉医疗支付利息。

发行人结合代理该案的浙江兴熙律师事务所提供的案件分析意见，认为该案被告金三发卫材败诉可能性极小，据此未计提预计负债。

若该案件败诉，将对发行人经营成果造成不利影响，具体金额以该案件之全部诉请金额（30,624,324.40 元）及以此为基数自 2020 年 6 月 13 日起至实际支付之日按照年利率 3.84% 计算利息（暂按截至 2020 年 12 月 31 日测算金额约 65 万元），合计金额（3,127.43 万元）**占发行人 2020 年度归属于母公司所有者净利润比例约 2.69%**，金额及占比均较低，不会对发行人正常生产经营及其本次发行上市造成重大不利影响。

截至本招股说明书签署日，该案件尚在长兴县人民法院组织下进行诉前调解。

（2）苏州贝肯诺斯电子科技股份有限公司此前向金三发卫材购买熔喷布、无纺布，金额合计 859,882 元。根据金三发卫材的说明，其已按约定向苏州贝肯诺斯电子科技股份有限公司交付货物，但苏州贝肯诺斯电子科技股份有限公司却称金三发卫材拖欠 372.3 公斤熔喷布和 2,167.4 公斤无纺布尚未交付，为此，苏州贝肯诺斯电子科技股份有限公司已于 **2020 年 8 月**向苏州市吴中区人民法院起诉，请求判令：金三发卫材退还货款 277,304 元，及按照全国银行间同业拆借中心公布的贷款市场报价利率（3.85%），从 2020 年 6 月 28 日计算至实际支付之日止的逾期利息（暂计算至 2020 年 7 月 27 日的金额为 889.68 元）；诉讼费由被告承担。

发行人结合代理该案的浙江兴熙律师事务所提供的案件分析意见，认为该案被告金三发卫材败诉可能性极小，据此未计提预计负债。

若该案件败诉，将对发行人经营成果造成不利影响，具体金额以该案件之全部诉请金额（277,304 元）及以此为基数自 2020 年 6 月 28 日起至实际支付之日按照年利率 3.85% 计算利息（暂按截至 2020 年 12 月 31 日测算金额约 5,470 元），合计金额（28.28 万元）**占发行人 2020 年度归属于母公司所有者净利润比例约 0.02%**，金额及占比均较低，不会对发行人正常生产经营及其本次发行上市造成重大不利影响。

截至本招股说明书签署日，该案件已经苏州市吴中区人民法院受理并开庭审理但尚未作出生效判决。

2、产品质量争议案件之质量争议主要内容

根据金三发卫材与岑誉医疗签署的合同、岑誉医疗向长兴县人民法院提交的《民事起诉状》等相关资料，该产品质量争议案件的主要争议点为金三发卫材销售的纺粘非织造材料（SSMMS 蓝色无纺布，规格为 40 克/m²）之静水压是否达到约定的 350mmH₂O 标准。

金三发卫材与岑誉医疗签署的产品销售合同约定，金三发卫材向岑誉医疗销售的产品之质量技术标准参照 FZ/T64034-2014《纺粘/熔喷/纺粘（SMS）法非织造布》行业标准，但约定的静水压 350mmH₂O 高于该行业标准（280mmH₂O）。该项约定的静水压标准系按岑誉医疗的特殊要求确定。

根据 GB/T 4744-1997《纺织织物抗渗水性测定静水压试验》、GB/T 4744-2013《纺织品防水性能的检测和评价静水压法》、GB/T 24218.16-2017《纺织品非织造布试验方法第 16 部分：抗渗水性的测定（静水压法）》，一般系以织物承受的静水压来表示水透过织物所遇到的阻力，静水压主要影响产品的抗渗水性。若纺粘非织造材料静水压达不到一定标准，则可能影响使用该纺粘非织造材料生产的下游相关产品的抗渗水性（液体阻隔功能），可能影响对下游产品使用者的有效防护，进而可能影响人体健康。根据 FZ/T64034-2014 行业标准，产品“运输时应避光、防水、防潮、防污染、防破损和防挤压”，“贮存时应放于通风、干燥、避光和清洁的仓库内”。根据 GB/T 38462-2020《纺织品隔离衣用非织造布》国家标准，隔离衣用非织造布“在储运中，应保证不破损、不沾污、不受潮、防雨淋，不得长期暴晒”。据此，若产品的运输和贮存过程未按前述各标准执行的，可能会影响产品静水压等相关指标。

金三发卫材于 2020 年 5-6 月根据前述合同约定向岑誉医疗销售并交付了相关产品。金三发卫材在前述产品交付前依惯例自行进行了出厂前质量检测，相关指标均符合前述合同之约定，包括静水压超过 350mmH₂O（检测静水压为 420mmH₂O）。

岑誉医疗已根据前述合同约定自提货物且自行负责运输，此后的贮存亦与金三发卫材无关。岑誉医疗称产品交付后其已将部分产品转售给第三方，主要用于进一步生产下游隔离衣等产品。目前，岑誉医疗主张相关产品之静水压未达到前述标准从而存在质量瑕疵。经岑誉医疗申请，长兴县人民法院已委托杭州鉴真科技有限公司对相关产品进行采样和检测鉴定，截至目前，鉴定工作尚未完成。该案件相关事实尚待长兴县人民法院在审判过程中依法作出认定。

为实验运输、贮存环境等因素对产品质量的影响，发行人于 2021 年 2 月委托业内较权威的检测机构广州检验检测认证集团有限公司对其留存的与销售给岑誉医疗同品种、同规格、同一批次（号）产品样本进行了取样（5 份）和检测，静水压检测最低值为 380mmH₂O。表明产品样本的静水压或可能受贮存条件等因素的影响而导致下降，但即便如此，产品样本经检测，表明静水压仍符合前述合同约定的 FZ/T64034-2014 行业标准（克重 40 的 280 mmH₂O）及 350mmH₂O。据此推断，在适当的运输、贮存等条件下，金三发卫材该批次产品并不会导致下游客户生产的隔离衣丧失必要的防护功能及对相应使用者的人身健康防护要求。

截至本招股说明书签署日，除上述被起诉未决诉讼事项外，发行人不存在其他尚未了结的可能对其生产经营产生重大不利影响的有关产品质量的纠纷或潜在纠纷，也不存在应披露而未披露的其他行政处罚或尚未了结的诉讼。

（2）分析并披露发行人未计提预计负债是否合理，是否符合《企业会计准则》的规定。

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层讨论分析”之“十四、偿债能力、流动性与持续经营能力分析”之“（一）负债结构”中补充披露如下：

12、预计负债

（1）公司未计提预计负债的具体原因

1) 截至本回复报告出具日，岑誉医疗诉公司产品质量纠纷仍处于诉前调解

的资料准备阶段，尚未立案，案件目前状态未导致公司承担现时义务；苏州贝克诺斯电子科技有限公司诉金三发卫材退还货款开庭审理但尚未作出生效判决，案件目前状态未导致公司承担现时义务。上述案件具体情况详见招股说明书“第十一节 其他重要事项”之“三、重大诉讼和仲裁事项”相关内容。

2) 结合代理该案的浙江兴熙律师事务所提供的案件分析意见，认为该两起诉讼被告金三发卫材败诉可能性极小，很可能不会导致经济利益流出企业，因此公司未计提预计负债。

(2) 根据《企业会计准则第13号——或有事项》的相关规定，或有事项相关义务确认为预计负债，应当同时符合以下条件：1) 该义务是公司承担的现时义务；2) 履行该义务很可能导致经济利益流出企业；3) 该义务的金额能够可靠地计量。在资产负债表日，考虑与或有事项有关的风险、不确定性和货币时间价值等因素，按照履行相关现时义务所需支出的最佳估计数进行初始计量，以后在每个资产负债表日，对预计负债的账面价值进行复核。有确凿证据表明该账面价值不能真实反映当前最佳估计数的，按照当前最佳估计数对该账面价值进行调整。

由于该两起被诉公司尚未承担现时义务且代理律师认为公司败诉的可能性极小，很可能不会导致经济利益流出企业，因此公司未计提预计负债符合企业会计准则的相关规定。

请保荐人、发行人律师对问题（1）发表明确意见，请保荐人、申报会计师对问题（2）发表明确意见。

（一）请保荐人、发行人律师对问题（1）发表明确意见

保荐人、发行人律师主要履行了如下核查程序：

1、查阅发行人出具的说明、长兴县人民法院及湖州市中级人民法院、长兴县市场监督管理局出具的证明、浙江兴熙律师事务所出具的回函及说明、相关诉讼案件资料、相关财务凭证、产品质量相关的内部控制制度、公司质量管理体系认证相关资料、发行人与各期前十大客户及主要外协厂商签订的相关协议、金三

发卫材与岑誉医疗签署的相关合同。

2、查阅金三发卫材相关产品检测报告、苏州大学卫生与环境技术研究所及广州检验检测认证集团有限公司出具的相关检测报告等。

3、就诉讼情况核查了相关网站披露信息，并对发行人实际控制人严华荣进行了访谈查证。

经核查，保荐人、发行人律师认为，截至目前，发行人此前披露的被起诉的未决诉讼案件仍未了结；产品质量争议案件的主要争议点为金三发卫材销售的纺粘非织造材料（SSMMS 蓝色无纺布）之静水压是否达到 350mmH₂O，该案件相关事实尚待长兴县人民法院在审判过程中依法作出认定；若纺粘非织造材料静水压达不到一定标准，则可能影响使用该纺粘非织造材料生产的下游相关产品的抗渗水性（液体阻隔功能），可能影响对下游产品使用者的有效防护，进而可能影响人体健康；根据发行人自行委托检测的结果，金三发卫材留存同批次样本目前静水压虽有下降，但仍符合合同约定的 350mmH₂O 及 FZ/T64034-2014 行业标准，在适当的运输和贮存条件下，金三发卫材该批次产品并不会导致下游客户生产的隔离衣丧失必要的防护功能及对相应使用者的人身健康防护要求；此外，诉争产品质量标准系按岑誉医疗高于前述行业标准中静压水的特殊要求确定，该质量争议案件系偶发的个别事件，并不会对金三发卫材业务与经营的正常开展造成重大不利影响。

（二）请保荐人、申报会计师对问题（2）发表明确意见

保荐人、申报会计师主要履行了如下核查程序：

1、查阅了长兴县人民法院及湖州市中级人民法院、长兴县市场监督管理局出具的证明、浙江兴熙律师事务所出具的回函及说明、相关诉讼案件资料、相关财务凭证、产品质量相关的内部控制制度、公司质量管理体系认证相关资料、金三发卫材与岑誉医疗签署的相关合同。

2、查阅了金三发卫材相关产品检测报告、苏州大学卫生与环境技术研究所及广州检验检测认证集团有限公司出具的相关检测报告等。

3、就诉讼情况核查了相关网站披露信息，并对发行人实际控制人严华荣进

行了访谈查证。

经核查，保荐人、申报会计师认为，由于该两起被诉公司尚未承担现时义务且代理律师认为公司败诉的可能性极小，很可能不会导致经济利益流出企业，因此公司未计提预计负债符合企业会计准则的相关规定。

问题 9. 关于业绩波动及审计截止日后业绩情况

首轮问询回复显示：

(1) 疫情推动纺粘非织造材料（含熔喷布）、克重规格超过 30 克的热风非织造材料单位售价上涨及水刺非织造材料、湿干巾产销规模持续扩张是公司 2020 年 1-6 月业绩大幅增长的主要因素。

(2) 2017 年至 2019 年发行人业绩存在波动，发行人未说明没有疫情因素的影响，发行人业绩是否存在波动较大的风险。

请发行人：

(1) 结合疫情防控进展，进一步披露截至目前疫情对发行人产品结构、收入结构、客户结构、生产经营的影响，是否实际导致发行人出现护理用品客户流失、存货积压等不利情形。

(2) 量化分析并披露 2017 年至 2019 年收入和净利润变动趋势不一致的影响因素及影响金额，排除疫情因素的影响，发行人业绩是否存在波动较大的风险，如是，请补充提示相关风险。

(3) 按照《关于首次公开发行股票并上市公司招股说明书财务报告审计截止日后主要财务信息及经营状况信息披露指引（2020 年修订）》的要求披露 2020 年财务数据审阅情况，并以列表方式披露①2020 年下半年和 2019 年下半年、②2020 全年和 2019 全年的主要财务信息比较情况，包括但不限于总资产、所有者权益、营业收入、营业利润、利润总额、净利润、归属于母公司股东的净利润、扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润、经营活动产生的现金流量净额等，并披露纳入非经常性损益的主要项目和金额。若发生较大变化，请披露变化情况、变化原因以及由此可能产生的影响，并在重大事项提示中披露相关风险。

(4) 在招股说明书重大事项提示中提醒投资者，发行人已披露财务报告审计截止日后经会计师事务所审阅的主要财务信息（如有）及经营状况。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】

(1) 结合疫情防控进展,进一步披露截至目前疫情对发行人产品结构、收入结构、客户结构、生产经营的影响,是否实际导致发行人出现护理用品客户流失、存货积压等不利情形。

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“一、发行人的主要业务和主要产品情况”之“(三) 主营业务收入的构成情况”中补充披露如下:

3、公司产品结构、收入结构及客户结构按下游应用领域分类

(1) 产品分类

公司非织造材料主要应用于民用清洁和医疗卫生领域,护理用品主要包括日用居家清洁、个人护理等民用清洁类和具有人体或物体表面消毒作用的医疗卫生类产品。按下游应用领域或使用功能划分,公司产品划分如下表:

产品	种类	下游主要产品及用途
水刺非织造材料	民用清洁类	民用卫生擦拭布、湿巾、面膜、婴儿用品等
	医疗卫生类	一次性医用床单、医用敷料、消毒湿巾、酒精湿巾等
纺粘非织造材料	民用清洁类	纸尿裤、卫生巾、包装材料等
	医疗卫生类	防护服、隔离服、一次性医用床单、口罩等
湿干巾	民用清洁类	棉柔巾、洗脸巾、清洁湿巾、婴儿手口湿巾等
	医疗卫生类	消毒湿巾、酒精湿巾等

(2) 产品结构、收入结构及客户结构变动情况

根据产品应用领域或功能不同,公司主营业务收入分类如下:

单位:万元、个、万元/个

产品种类	应用类型	2020 年度				
		客户数量	数量占比	销售金额	单位创收	收入占比
非织造材料	民用清洁	1,559	63.66%	200,072.71	128.33	61.02%
	医疗卫生	358	14.62%	58,858.15	164.41	17.95%
护理用品	民用清洁	565	23.07%	58,554.22	103.64	17.86%
	医疗卫生	178	7.27%	10,369.88	58.26	3.16%
合计		2,449	100.00%	327,854.96	133.87	100.00%

产品种类	应用类型	2019 年度				
		客户数量	数量占比	销售金额	单位创收	收入占比
非织造材料	民用清洁	533	47.00%	87,280.98	163.75	70.06%
	医疗卫生	49	4.32%	2,959.36	60.40	2.38%
护理用品	民用清洁	552	48.68%	34,346.23	62.22	27.57%
合计		1,134	100.00%	124,586.57	109.86	100.00%
产品种类	应用类型	2018 年度				
		客户数量	数量占比	销售金额	单位创收	收入占比
非织造材料	民用清洁	533	48.81%	84,136.86	157.86	76.04%
	医疗卫生	53	4.85%	3,497.59	65.99	3.16%
护理用品	民用清洁	526	46.34%	23,010.54	45.48	20.80%
合计		1,112	100.00%	110,644.99	101.32	100.00%

注 1：公司难以区分所售非织造材料在下游客户中的实际用途，分类依据系结合客户经营范围中是否包括医疗卫生用品进行判断。2020 年度部分客户同时购买医疗卫生产品和民用清洁产品，合计数已去重。

注 2：同一实际控制人控制的各法人主体未合并计算；电商平台销售收入和客户数量未统计。

2018 年度和 2019 年度，公司护理用品应用类型均为民用清洁类，分别实现销售收入 23,010.54 万元和 34,346.23 万元（未包括电商平台收入），单客户平均创收分别为 45.48 万元和 62.22 万元，整体销售规模和单客户平均创收呈上升趋势，系公司护理用品销售向大客户集中。

2020 年受疫情影响，公司护理用品客户数量较 2019 年度增加 191 个，主要系消毒湿巾、酒精湿巾或日常防护口罩等防护类产品新增客户；非织造材料客户数量和销售收入也均有较大增幅。

（3）生产经营和存货情况

公司生产的纺粘非织造材料是生产口罩、防护服和手术服等防护物资的必备原材料，水刺非织造材料是生产酒精湿巾等一次性卫生消毒用品的基材，消毒湿巾、酒精湿巾是重要的防疫物资之一。随着国内疫情防控取得阶段性成果，公司相关熔喷布生产线陆续停止生产并全部还原为生产 SSS、SMS、SSMMS 等规格的纺粘无纺布，也逐步减少了热风非织造材料 30 克规格以上产品的生产和销售。由于疫情对消费者清洁卫生习惯的改变，公司酒精湿巾、消毒湿巾等医疗

卫生产品生产经营仍将持续，民用清洁类护理用品和水刺非织造材料的产销规模稳步增长。

截至报告期末，公司非织造材料期末在手订单覆盖倍数为 1.96 倍，护理用品期末在手订单覆盖倍数 4.07 倍，在手订单覆盖倍数较高；截至 2021 年 1 月 31 日，非织造材料期后销量为 10,178.97 吨，期后销售覆盖倍数 2.11 倍，护理用品期后销量为 97,932.82 万片，期后销售覆盖倍数 1.64 倍。因此，报告期末公司库存商品期后销售情况良好。

综上，2020 年公司护理用品客户数量较 2019 年度有所增长，未因疫情出现客户大量流失；期末在手订单覆盖倍数加高、期后销售情况良好，未出现存货积压等不利情形。

(2) 量化分析并披露 2017 年至 2019 年收入和净利润变动趋势不一致的影响因素及影响金额，排除疫情因素的影响，发行人业绩是否存在波动较大的风险，如是，请补充提示相关风险。

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层讨论分析”之“十二、经营成果分析”之“（九）主要利润来源分析”中补充披露如下：

2、2017 年至 2019 年收入和净利润变动趋势不一致的情况分析

2017 年度至 2019 年度，公司利润表主要科目较上年同期的变动情况如下：

单位：万元

项目	2019年度		2018年度		2017年度
	金额	变动比例	金额	变动比例	金额
营业收入	131,627.45	14.39%	115,067.62	14.11%	100,841.73
营业成本	104,838.92	10.99%	94,457.17	18.82%	79,493.81
税金及附加	663.48	0.43%	660.61	43.40%	460.68
销售费用	6,972.87	8.95%	6,400.04	-10.29%	7,134.25
管理费用	2,713.31	-13.34%	3,131.05	35.49%	2,310.96
财务费用	4,880.36	15.49%	4,225.63	22.34%	3,453.92
资产减值损失	-603.56	-18.73%	-742.69	14.20%	-650.32

投资收益	-		-37.12		-
其他收益	2,210.50	33.09%	1,660.93	33.27%	1,246.25
营业利润	10,495.45	121.40%	4,740.48	-35.42%	7,341.01

注：2019年度资产减值损失同口径包括信用减值损失。

从上表中可以看出，2018年度营业利润较上期减少35.42%，低于营业收入的增长幅度；2019年度营业利润较上期增长121.40%，高于营业收入增幅。

由于公司利润表主要科目变动金额本身也受到营业收入变动的影响，为了分析公司营业利润与营业收入变动不一致的影响因素，剔除掉营业收入增长的影响，公司利润表主要科目的变动情况如下：

单位：万元

项目	2019年度		2018年度	
	同期实际变动金额	剔除营业收入影响的同期变动金额	同期实际变动金额	剔除营业收入影响的同期变动金额
营业收入	16,559.83	-	14,225.89	-
营业成本	10,381.75	-3,211.95	14,963.36	3,749.05
税金及附加	2.87	-92.20	199.93	134.94
销售费用	572.83	-348.22	-734.21	-1,740.65
管理费用	-417.74	-868.34	820.09	494.08
财务费用	654.73	46.60	771.71	284.46
资产减值损失	139.13	246.01	-92.37	-0.63
投资收益	37.12	42.46	-37.12	-37.12
其他收益	549.57	310.54	414.68	238.87
营业利润	5,754.97	5,072.75	-2,600.53	-3,636.14

注：剔除营业收入影响的同期变动金额=本年实际变动数-上年实际数*本期营业收入增长率。

剔除营业收入的影响，公司2018年度营业利润较2017年度减少3,636.14万元，主要系当期涤纶短纤和聚丙烯采购价格上涨使得单位成本增加，综合毛利率下降3.26个百分点，进而减少营业利润3,749.05万元；同时，公司战略性放缓了护理用品自主品牌的发展步伐，将护理用品业务发展重心转向以OEM为主。OEM模式下，公司无需负责该类业务的后续营销推广费用，且运输方式由快递转变为物流为主，降低了单位运输成本，以相对较小的营销资源投入即可实现销售收入较快增长，销售费用剔除营业收入影响增加营业利润1,740.65万

元。

剔除营业收入的影响，公司 2019 年度营业利润较 2018 年度增加 5,072.75 万元，主要系：（1）当期主要原材料涤纶短纤、粘胶短纤和聚丙烯采购价格均有不同程度下降，公司适当调整非织造材料销售价格，单位售价下降幅度略低于单位成本，因此综合毛利率上升 2.44 个百分点，营业利润增加 3,211.95 万元；（2）随着子公司广东金三发投产运营，金三发卫材在广东地区的部分销售业务由广东金三发承接，减少了产品长距离运输费等因素，销售费用下降贡献营业利润 348.22 万元；（3）当期股份支付费用发生额小于 2018 年度，管理费用下降贡献营业利润 868.34 万元。

发行人已在招股说明书“重大事项提示”之“一、特别风险提示”之“（三）原材料采购价格波动风险”和“四、风险因素”之“三、经营风险”之“（一）原材料采购价格波动风险”中充分披露主要原材料涤纶短纤、粘胶短纤和聚丙烯采购价格波动对当期利润总额影响的风险。

发行人在招股说明书“四、风险因素”之“三、经营风险”中补充披露如下：

（七）护理用品 OEM 经营模式的风险

公司护理用品主要采用 OEM 模式为 babycare、网易严选、可优比、安慕斯及十月结晶等知名品牌商提供差异化、高品质的护理用品生产服务，报告期内 OEM 业务收入分别为 16,193.70 万元、29,228.10 万元和 62,431.79 万元。在 OEM 模式下，产品的销售渠道和品牌运营都不在公司掌握下。公司在产品研发、生产工艺、质量控制等方面有较强的竞争力，且与主要品牌商建立了良好的合作关系，品牌商一般不会轻易更换生产商。但若未来品牌商选择自建生产线或选择其他供应商，减少对公司的采购订单，则将对公司现有 OEM 业务模式的持续稳定和公司的持续盈利能力产生不利影响。

（3）按照《关于首次公开发行股票并上市公司招股说明书财务报告审计截止日后主要财务信息及经营状况信息披露指引（2020 年修订）》的要求披露 2020 年财务数据审阅情况，并以列表方式披露①2020 年下半年和 2019 年下半年、②

2020 全年和 2019 全年的主要财务信息比较情况，包括但不限于总资产、所有者权益、营业收入、营业利润、利润总额、净利润、归属于母公司股东的净利润、扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润、经营活动产生的现金流量净额等，并披露纳入非经常性损益的主要项目和金额。若发生较大变化，请披露变化情况、变化原因以及由此可能产生的影响，并在重大事项提示中披露相关风险。

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层讨论分析”之“十、报告期主要财务指标”中补充披露如下：

（三）2019 年和 2020 年主要财务数据

单位：万元

主要财务数据	年度数据比较			下半年数据比较		
	2020 年度 /2020 年末	2019 年度 /2019 年末	变动幅度	2020 年 7-12 月	2019 年 7-12 月	变动幅度
营业收入	337,404.45	131,627.45	156.33%	149,449.97	73,525.03	103.26%
营业利润	147,547.72	10,495.45	1305.83%	46,840.02	6,046.11	674.71%
利润总额	147,624.35	10,580.20	1295.29%	46,798.97	6,091.20	668.30%
净利润	126,587.69	10,064.39	1157.78%	40,258.30	5,951.75	576.41%
归属于母公司股东的净利润	116,208.38	9,479.76	1125.86%	37,512.56	5,457.01	587.42%
扣除非经常性损益后归属于 母公司股东的净利润	115,806.24	8,700.93	1230.96%	37,956.15	4,822.42	687.08%
经营活动产生的现金流量净 额	155,654.53	15,049.69	934.27%	55,363.33	8,189.63	576.02%
总资产	231,163.97	119,710.30	93.10%	-	-	-
所有者权益	163,603.20	57,936.32	182.38%	-	-	-
归属于母公司所有者权益	156,213.90	55,608.92	180.92%	-	-	-

注：2019 年 7-12 月数据未经审计。

2020 年度，公司实现营业收入 337,404.45 万元、营业利润 147,547.72 万元、净利润 126,587.69 万元，较 2019 年度分别增长 156.33%、1305.83%和 1157.78%；2020 年下半年，公司实现营业收入 149,449.97 万元、营业利润 46,840.02、净利润 40,258.30 万元，较 2019 年下半年分别增长 103.26%、674.71%和 576.41%。

公司 2020 年度主要经营成果较 2019 年均有较大涨幅，一方面系疫情影响推高纺粘非织造材料和热风非织造材料销售价格，对营业收入和毛利贡献较大；另一方面系水刺非织造材料和湿干巾产销规模持续扩张，详见本节“十二、经营成果分析”之“（一）报告期内公司主要经营成果变化情况”相关内容。

非织造材料及下游湿干巾行业 2020 年度处于供需失衡和较高利润率情况，吸引着行业内企业加快产能扩张步伐，同时也吸引较多跨行业企业涌入加剧市场竞争。根据产业用纺织品行业协会统计，2020 年 1-9 月我国非织造材料产量同比增长 14.03%，高于 2019 年度增幅 4.7%。随着竞争对手产能规模扩张及市场供给量快速增加，公司一方面面临行业竞争加剧的冲击，可能导致产品价格下降、利润率降低；另一方面是跨行业企业对于行业经营特点理解不足，缺乏持续发展能力，新增产能投产后可能导致无序竞争，可能导致公司产能利用率下降。

发行人已在招股说明书“第四节 风险因素”之“（四）“新冠肺炎”疫情导致的经营风险”中补充披露如下：

（2）市场竞争加剧的风险

非织造材料及下游湿干巾行业在 2020 年度严重的供需失衡和较高的利润率吸引着行业内企业加快产能扩张步伐，同时也吸引较多跨行业企业涌入加剧市场竞争。根据产业用纺织品行业协会统计，2020 年 1-9 月我国非织造材料产量同比增长 14.03%，高于 2019 年增幅 4.7%。随着竞争对手产能规模扩张及和市场供给量快速增加，公司可能面临以下经营风险：首先，随着行业内扩产及跨行业企业的进入带来原材料需求增加，进而推动原料采购价格上涨，使得公司直接材料成本上升；其次，公司将面临行业竞争加剧的冲击，可能导致产品价格下降、利润率降低；最后，跨行业企业对于行业经营特点理解不足，缺乏持续发展能力，新增产能投产后可能导致无序竞争，导致公司产能利用率下降、单位成本中分摊的固定成本上升。

（4）在招股说明书重大事项提示中提醒投资者，发行人已披露财务报告审

截止日后经会计师事务所审阅的主要财务信息（如有）及经营状况。

发行人已在招股说明书中披露 2020 年度已经申报会计师审计的财务信息。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

保荐人、申报会计师主要实施了以下核查程序：

1、获取发行人报告期内销售明细表，对比报告期内非织造材料和护理用品客户变动情况及客户经营范围。

2、对发行人期末固定资产和存货进行实地盘点，核查是否存在固定资产闲置、存货呆滞积压情形。报告期各期末，固定资产和存货监盘情况如下：

（1）存货的监盘情况如下：

单位：万元

项目	存货期末余额	监盘金额	监盘比例
2020 年末	17,317.27	12,925.79	74.64%
2019 年末	11,255.18	6,977.76	62.00%
2018 年末	9,406.13	7,065.64	75.12%

（2）固定资产的监盘情况如下：

单位：万元

截止日	固定资产期末原值	监盘金额	监盘比例
2020 年末	98,543.30	82,440.85	83.66%
2019 年末	77,728.22	57,575.34	74.07%
2018 年末	58,708.46	55,731.64	94.93%

3、获取发行人报告期末存货在手订单及截至 2021 年 1 月的销售情况，核查是否存货是否积压。

4、向发行人管理层了解 2017 年度至 2019 年度的经营策略、变化及未来发展规划，核查未来是否可能存在相同因素导致业务波动的情形。

5、获取发行人报告期内分月报表，分析 2020 年 7-12 月与上年同期的具体变动因素及合理性。

6、通过全国企业信用信息公示系统、企查查和启信宝等网络查询平台核查公司主要非织造材料的经营范围，并以此为依据划分公司产品的下游应用领域。

经核查，保荐人、申报会计师认为：

1、截至本回复报告出具日，发行人护理用品客户变化系自身经营发展战略调整引起，尚未出现因疫情防控导致的客户流失、存货积压等不利情形。

2、排除疫情因素的影响，发行人业绩受原料采购价格波动影响较大，发行人已在招股说明书中对相关风险进行充分提示和信息披露。

问题 10. 关于客户

首轮问询回复显示：

(1) 发行人客户较为分散，前十大客户集中度为 30.47%、34.06%、33.72% 和 21.64%。除 2020 年 1-6 月，公司前十大客户不再合作的情况较少。

(2) 报告期内，客户自提模式下确认收入的金额分别为 4,954.47 万元、12,806.21 万元、23,649.75 万元和 105,181.42 万元。

(3) 发行人向广东昱升销售价格高于其他客户主要系广东昱升采购产品底层极柔复合无纺布等定制化功能性产品，所需添加辅料较多，生产和原料配比难度较大。发行人向广东昱升租赁 9,438 平方米场地。发行人对广东昱升信用期为 60 天，远高于其他客户的 20-30 天，但发行人问询回复称公司对广东昱升的销售政策与其他客户相比不存在显著差异。

(4) 发行人外销客户主要包括韩国 AJ、韩国 JW、美国 USN、巴基斯坦 OZO、印尼 WZ、印尼 AP 等；发行人称非织造材料主要贸易类客户已实现终端销售；报告期内，发行人新增和退出的护理用品经销商数量较多。

(5) 报告期各期发行人主营业务收入超过 10 亿元，保荐人和申报会计师向客户函证的发函金额占主营业务收入的比例未超过 50%，回函金额占发函金额的比例为 51.72%-66.45%；客户走访（含访谈）确认金额占主营业务收入比例为 30.89%-51.57%。

请发行人：

(1) 披露发行人客户集中度较低是否符合行业特征，报告期各期分交易金额区间的客户数量、占比及变动原因，除前十大客户外，发行人与其他交易金额较大的客户合作的稳定性；各区间的新增客户中已有合作历史和完全新增客户的数量、销售金额和占比，是否存在所有新增客户均为初次合作的情形；退出客户中继续与发行人进行合作和完全终止与发行人进行合作的数量、金额和占比，是否存在客户退出后注销的情形，是否存在短期合作后又终止与发行人合作的情形。

(2) 披露 2018 年起客户自提收入大幅增加的原因，客户采用自提模式的原因，公司客户自提金额和比例较高是否符合行业惯例；主要自提客户具体情况，包括客户名称、销售产品内容、销售金额，自提客户和配送至客户指定地点的价格差异情况。

(3) 披露发行人向广东昱升销售价格和广东昱升其他供应商销售价格相比是否存在较大差异，销售价格是否公允，发行人向其销售的账期较长的原因，是否存在其他利益安排。

(4) 说明发行人主要外销客户韩国 AJ、韩国 JW、美国 USN、巴基斯坦 OZO、印尼 WZ、印尼 AP 等公司的主要情况，包括经营规模、市场地位和产品主要去向等，发行人向主要外销客户销售是否实现终端销售。

(5) 披露持续存在业务往来的经销商数量及形成的销售收入。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明函证比例较低是否足以获取充分的核查证据，实施的替代程序及有效性；贸易类客户实现最终销售的核查过程，是否仅依据客户回函确认最终销售；主要外销客户实现终端销售的具体核查过程、核查结论。

【回复】

(1) 披露发行人客户集中度较低是否符合行业特征，报告期各期分交易金额区间的客户数量、占比及变动原因，除前十大客户外，发行人与其他交易金额较大的客户合作的稳定性；各区间的新增客户中已有合作历史和完全新增客户的数量、销售金额和占比，是否存在所有新增客户均为初次合作的情形；退出客户中继续与发行人进行合作和完全终止与发行人进行合作的数量、金额和占比，是否存在客户退出后注销的情形，是否存在短期合作后又终止与发行人合作的情形。

发行人在招股说明书“第六节 业务与技术”之“四、发行人销售情况和主要客户”之“（二）向主要客户的销售情况”中补充披露如下：

6、客户稳定性

(1) 发行人客户集中度较低是否符合行业特征

报告期内，公司前五大客户收入占比与行业公司比较如下：

公司	业务领域	2020 年度	2019 年度	2018 年度
欣龙控股	护理用品、非织造材料	-	36.06%	44.68%
诺邦股份	护理用品、非织造材料	-	12.27%	17.43%
稳健医疗	护理用品、非织造材料	19.12%	12.02%	14.21%
本公司	护理用品、非织造材料	14.52%	23.53%	23.42%
延江股份	非织造材料	-	86.15%	80.83%
金春股份	非织造材料	26.86%	27.98%	26.78%
豪悦护理	护理用品	-	55.92%	51.66%
洁雅股份	护理用品	93.21%	91.08%	89.60%

注：数据来源于同行业公司的年度报告或招股说明书；同行业公司尚未披露 2020 年年度报告，金春股份、稳健医疗、洁雅股份均为 2020 年 1-6 月的前五大客户销售占比，欣龙控股、延江股份、诺邦股份、豪悦护理未披露 2020 年 1-6 月数据。

如上表所示，除延江股份外，业务领域仅涉及护理用品的同行业公司前五大客户收入占比普遍高于涉足非织造材料的企业，主要系护理用品品牌集中度较高，公司及同行业以 OEM 或 ODM 模式为国内外知名品牌商提供服务，品牌商为确保自身产品稳定性，往往选择少数生产商稳定供货，造成前五大客户集中度较高的情况；而非织造材料应用领域广泛，下游客户数量众多，客户集中度较低。

公司业务涉及护理用品和非织造材料，前五大客户收入占主营业务收入比重分别为 23.42%、23.53%和 14.52%，介于欣龙控股和诺邦股份、稳健医疗之间，处于行业中间水平。

(2) 报告期各期分交易金额区间的客户数量、占比及变动原因

公司主营业务收入按照交易金额分层情况如下：

单位：万元

交易金额区间	2020 年度			2019 年度		
	客户数量	收入金额	收入占比	客户数量	收入金额	收入占比
2000 万元以上	21	108,413.37	33.07%	9	42,619.73	34.21%
1000 万元-2000 万元	30	41,697.46	12.72%	10	13,529.80	10.86%

500 万元-1000 万元	84	59,047.07	18.01%	26	17,961.62	14.42%
100 万元-500 万元	381	80,366.41	24.51%	140	33,170.56	26.62%
100 万元以下	1,933	38,330.65	11.69%	949	17,304.86	13.89%
合计	2,449	327,854.96	100.00%	1,134	124,586.57	100.00%

(续表)

交易金额区间	2018 年度		
	客户数量	收入金额	收入占比
2000 万元以上	10	38,925.49	35.18%
1000 万元-2000 万元	8	10,530.52	9.52%
500 万元-1000 万元	27	18,200.28	16.45%
100 万元-500 万元	123	25,428.69	22.98%
100 万元以下	924	17,560.01	15.87%
合计	1,092	110,644.99	100.00%

注：客户数量和收入金额不包括电商销售。占比为销售收入占比。

如上表所示，2018 年至 2019 年公司各交易区间的客户数量和收入占比相对比较稳定；2020 年公司各交易区间收入占比变化不大，但是 2020 年公司各交易区间的客户数量均有所上升，系受新冠肺炎疫情疫情影响，作为口罩、防护服等防疫物资生产原料的纺粘非织造材料、尤其是熔喷布供不应求，销售客户增加，同时，疫情进一步加速了消费者卫生防护意识改变，对酒精湿巾、消毒湿巾的需求大幅上升，公司水刺非织造材料作为湿干巾的基材，公司护理产品中的湿巾产品也比较畅销，销售客户也有所增加，因此导致 2020 年公司各交易区间的客户数量均有所上升。

(3) 发行人与其他交易金额较大的客户合作的稳定性

公司与其他交易金额较大的客户（报告期内各年度交易额排名在第十一至第二十位的客户）合作开展情况如下：

序号	公司名称	销售产品	开始合作时间	是否存在中断合作
1	土耳其 SP	非织造材料	2020	否
2	北京京东世纪信息技术有限公司	湿干巾	2020	否
3	杭州十月结晶母婴用品有限公司	湿干巾、尿裤	2018	否
4	英国 GAMA Healthcare Ltd	湿干巾	2020	否

5	俄罗斯 AL	湿干巾、尿裤	2018	否
6	香港 KS	非织造材料	2020	否
7	韩国 HN	非织造材料	2019	否
8	LABORATORIO DURANDIN S. A.	湿干巾	2016	否
9	浙江湖州帆泰防护用品有限公司	非织造材料	2020	否
10	杭州网易严选贸易有限公司	湿干巾	2017	否
11	扬州倍加洁日化有限公司	非织造材料	2014	否
12	恩平市嘉鑫日用品有限公司	非织造材料	2015	否
13	墨西哥 LP	非织造材料	2016	否
14	河南百蓓佳卫生用品有限公司	非织造材料	2015	否
15	巴西 PRIME	非织造材料	2018	否
16	创艺卫生用品（苏州）有限公司	非织造材料	2015	是
17	越南 ATECO	非织造材料	2018	否
18	广东茵茵股份有限公司	非织造材料	2016	否
19	铜陵洁雅生物科技股份有限公司	非织造材料	2015	否
20	晋江恒安家庭生活用纸有限公司	非织造材料	2014	否

如上表所示，公司与大部分其他交易金额较大的客户合作时间较长，且除创艺卫生用品（苏州）有限公司外，公司与其他交易金额较大的客户自合作开始后未出现中断情形，与上述主要客户的合作较为稳定。

因创艺卫生用品（苏州）有限公司将其产能对外转移，不再与公司继续合作，2020 年公司不再向其销售非织造材料。

（4）各区间的新增客户中已有合作历史和完全新增客户的数量、销售金额和占比，是否存在所有新增客户均为初次合作的情形

报告期内，各交易区间中完全新增客户和历史有过合作的新增客户数量及金额情况如下：

单位：万元

交易金额区间	2020 年度					
	已有合作历史			完全新增		
	新增客户数量	销售收入	收入占比	新增客户数量	销售收入	收入占比
2000 万元以上	-	-	-	8	30,481.07	9.08%
1000 万元-2000 万元	-	-	-	20	27,534.12	8.20%
500 万元-1000 万元	-	-	-	47	32,851.59	9.78%
100 万元-500 万元	8	1,632.51	0.49%	245	49,786.87	14.83%
100 万元以下	46	872.41	0.26%	1,401	26,916.61	8.02%
合计	54	2,504.91	0.75%	1,721	167,570.26	49.91%
交易金额区间	2019 年度					
	已有合作历史			完全新增		
	新增客户数量	销售收入	收入占比	新增客户数量	销售收入	收入占比
2000 万元以上	-	-	-	-	-	-
1000 万元-2000 万元	-	-	-	-	-	-
500 万元-1000 万元	1	640.88	0.49%	3	1,918.23	1.46%
100 万元-500 万元	2	478.62	0.37%	30	6,712.19	5.12%
100 万元以下	22	387.29	0.30%	397	6,030.46	4.60%
合计	25	1,506.80	1.15%	430	14,660.88	11.19%
交易金额区间	2018 年度					
	已有合作历史			完全新增		
	新增客户数量	销售收入	收入占比	新增客户数量	销售收入	收入占比
2000 万元以上	-	-	-	10	2,775.67	2.42%
1000 万元-2000 万元	-	-	-	-	-	-
500 万元-1000 万元	-	-	-	1	618.36	0.54%
100 万元-500 万元	1	136.64	0.12%	22	3,738.69	3.27%
100 万元以下	14	177.25	0.15%	354	6,380.25	5.57%
合计	15	313.89	0.27%	378	13,512.97	11.80%

报告期内，公司各年新增客户数量分别为 393 家、455 家和 1,775 家，其中完全新增客户数量分别为 378 家、430 家和 1,721 家，不存在所有新增客户均为初次合作的情形。2018 年度、2019 年度新增客户当年合计收入金额占主营业务收入比例分别为 12.07%和 12.34%，占比较为稳定；2020 年度新增客户合计收入金额占主营业务收入占比为 49.91%，主要系受疫情影响，新增较多医疗卫生用品生产企业客户。

(5) 退出客户中继续与发行人进行合作和完全终止与发行人进行合作的数量、金额和占比，是否存在客户退出后注销的情形，是否存在短期合作后又终止与发行人合作的情形

报告期内，继续进行合作的退出客户及完全终止合作的退出客户数量及交易金额区间情况如下：

单位：万元

交易金额区间	2020 年度					
	继续进行合作			完全终止合作		
	退出客户数量	销售收入	收入占比	退出客户数量	销售收入	收入占比
2000 万元以上	-	-	-	1	5,570.37	1.66%
1000 万元-2000 万元	-	-	-	5	6,397.32	1.91%
500 万元-1000 万元	-	-	-	17	11,798.21	3.51%
100 万元-500 万元	-	-	-	135	27,604.05	8.22%
100 万元以下	5	39.57	0.01%	1,117	17,784.59	5.30%
合计	5	39.57	0.01%	1,275	69,154.54	20.60%
交易金额区间	2019 年度					
	继续进行合作			完全终止合作		
	退出客户数量	销售收入	收入占比	退出客户数量	销售收入	收入占比
2000 万元以上	-	-	-	-	-	-
1000 万元-2000 万元	-	-	-	-	-	-
500 万元-1000 万元	-	-	-	-	-	-
100 万元-500 万元	3	368.00	0.28%	11	1,609.76	1.23%
100 万元以下	18	302.32	0.23%	381	4,908.90	3.75%
合计	21	670.31	0.51%	392	6,518.66	4.98%
交易金额区间	2018 年度					
	继续进行合作			完全终止合作		
	退出客户数量	销售收入	收入占比	退出客户数量	销售收入	收入占比
2000 万元以上	-	-	-	-	-	-
1000 万元-2000 万元	-	-	-	-	-	-
500 万元-1000 万元	-	-	-	1	652.60	0.57%
100 万元-500 万元	2	521.63	0.46%	11	1,779.48	1.55%
100 万元以下	20	531.70	0.46%	348	4,499.37	3.93%
合计	22	1,053.33	0.92%	360	6,931.45	6.05%

注1：继续进行合作的退出客户指有合作历史的客户在当期未开展合作，但期后存在交易的客户，如2017年度存在交易，2018年度未发生交易，2019年度或2020年度存在交易的情况即为2018年度继续进行合作的退出客户；完全终止合作的退出客户指有合作历史的客户从当期至2021年1月末未再发生交易的客户，如2017年度存在交易，自2018年至2021年1月均未再发生交易即为2018年度完全终止合作的退出客户。

注2：2020年度完全终止合作客户的统计口径包括2019年度存在交易、但自2020年起未发生交易的客户及2020年度疫情期间新增合作、疫情后合作基本终止的客户，因此退出客户数量和相应收入金额较大。

注3：销售收入为退出客户上年度交易金额，收入占比为销售收入占当期主营业务收入比重。

报告期内，公司不同类型退出客户数量合计分别为382家、413家和1,280家，退出客户的收入金额占主营业务收入的比例分别为6.97%、5.49%和20.61%，主要系完全终止合作客户构成。其中2018年度和2019年度完全终止合作客户分别为360家和392家，该等客户销售收入占当期主营业务收入的比重分别为6.05%和4.98%；2020年度，完全终止合作客户数量为1,275家，远高于2018年度和2019年度，主要系2020年完全终止合作客户统计口径包括2019年度存在交易、但自2020年起未发生交易的客户及2020年度新增短期合作、但在2021年1月末未发生交易的客户，因此退出客户数量和相应收入金额较大。

保荐机构及申报会计师筛选交易金额100万元以上的完全终止合作客户，确定符合条件的退出客户共计181家，通过全国企业信用信息公示系统、企查查、启信宝等网络核查及向业务员了解，仅2家因自身经营不善已注销，占比较小。

保荐机构及申报会计师将当年度初次合作、在次年初至2021年1月期间未再发生交易的客户认定为短期合作后又终止合作的客户。

2018年初次合作的客户在2019年退出173家，2018年度销售金额为2,161.22万元，收入占比为1.89%，该部分统计包括在2019年完全终止合作的退出客户中；2019年初次合作的客户在2020年退出212家，2019年度销售金额为4,924.33万元，收入占比为3.76%，该部分统计包括在2020年完全终止的退出客户中。2018年度和2019年度上述短期合作客户退出主要系客户自身规模较小、经营稳定性较差。

截至2021年1月，2020年短期合作后又终止与公司合作的客户共820家，该等客户在2020年度实现销售额57,332.92万元，收入占比为17.08%，该部分

统计包括在 2020 年完全终止合作的退出客户中。2020 年短期合作客户数量和收入占比较高，主要系疫情期间向公司采购非织造材料的防疫物资生产企业、采购日常防护口罩、消毒（酒精）湿巾的经销商等。

综上所述，报告期内公司各期新增客户实现收入均大于退出客户的销售额；年交易额 500 万元以上稳定性较好，不存在大幅变动情形。

（2）披露 2018 年起客户自提收入大幅增加的原因，客户采用自提模式的原因，公司客户自提金额和比例较高是否符合行业惯例；主要自提客户具体情况，包括客户名称、销售产品内容、销售金额，自提客户和配送至客户指定地点的价格差异情况。

发行人在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、经营成果分析”之“6、主营业务收入按收入确认原则分类”中修改、补充披露如下：

（1）客户采用自提模式及自提收入变动原因

公司客户采用自提模式的原因主要包括：（1）部分客户已有合作密切的货物承运公司，客户运输订单较多，对货物承运公司有议价权，运输单价较低，进而通过采用自提方式与公司签订合同获取的产品单价较低；（2）部分 OEM 客户下属销售渠道分布较分散，自行提货和运输有利于客户对地区仓库库存进行合理分配；（3）部分客户采购需求较为紧急，为保障自身连续稳定生产采用上门自提模式，尤其是疫情期间为保证物资采购，派人派车“上门盯货”。

2019 年度，公司客户自提收入较 2018 年度增加 10,843.54 万元，主要系向 OEM 客户 babycare 销售额增长引起：babycare 旗下公司包括杭州贝咖、上海蓝缕、上海夕尔、力荐实业，仓库遍布全国主要物流集散地，其向公司采购时均采用上门自提的模式。2019 年度，公司对 babycare 实现收入 10,856.25 万元，较 2018 年度增加 8,080.58 万元，是 2019 年度客户自提收入增加的主要原因。

2020 年度，公司客户自提收入较 2019 年度增加 119,394.37 万元，主要系疫情期间部分新老客户由于生产口罩等防疫物资紧迫性，采购非织造材料时采用自提模式的销售收入增加所致，具体情况如下：

单位：万元

项目	新增合作客户		已有合作客户		合计
	金额	占比	金额	占比	
非织造材料	104,929.91	74.61%	7,988.48	5.68%	112,918.39
护理用品	-	-	27,711.14	19.71%	27,711.14
合计	104,929.91	74.61%	35,699.62	25.39%	140,629.53

2020年，公司新增合作客户自提模式的销售额为104,929.91万元，占当年度自提收入的比重为74.61%，是2020年自提模式收入增长的主要因素；已有合作客户自提模式的销售额35,699.62万元，占当年度自提收入的比重为25.39%。

2020年公司客户自提收入金额增长幅度较大，一方面系受疫情的影响，口罩、防护服、消毒湿巾等防疫物资在全国范围内短时间严重紧缺，但由于各地出台标准不一的交通限制、隔离措施等防疫政策，物流运输受到不同程度的影响。鉴于防疫物资需求的时间紧迫性较强，下游生产企业向本公司采购非织造材料时，为保障自身原材料供应及生产经营的稳定性，多采用上门自提方式。另一方面系大量新老客户在疫情期间蜂拥下达采购订单，公司长期合作的物流公司运输能力有限，且无法在短期内寻找足够的物流公司解决配送问题。此外，babycare、安慕斯等采用自提模式的销售额增加，也是2020年度自提收入增长的重要因素之一。

因此，下游客户采购的紧迫性、公司合作物流公司运力受限以及采用自提模式客户销售规模增长，使得客户自提收入比例显著上升。

（2）自提收入比例与同行业公司比较

同行业公司中，仅有洁雅股份和豪悦护理披露其自提收入，洁雅股份和豪悦护理的主营产品均为护理用品。因此，选取公司护理用品自提收入占比与洁雅股份和豪悦护理进行比较。报告期内，公司及同行业公司客户自提收入占同类产品销售收入比重情况如下：

公司	2020 年度	2019 年度	2018 年度
豪悦护理	-	55.68%	56.21%
发行人-护理用品	36.60%	29.90%	12.34%
洁雅股份	4.82%	12.33%	8.16%

注：洁雅股份尚未披露 2020 年度数据，对比数据为 2020 年 1-6 月；豪悦护理未披露其 2020 年度自提收入情况，未进行比较。

报告期内，公司护理用品业务自提收入占护理用品收入的比重分别为 12.34%、29.90%和 36.60%，护理用品自提收入占比高于洁雅股份但低于豪悦护理，处于行业中间水平。

报告期内公司护理用品业务自提收入占比逐年上升，与洁雅股份变动趋势有所差异，主要原因系：公司护理用品中采用自提模式的客户主要为 babycare、安慕斯等以互联网销售为主的客户，该等客户在多个地区设有发货仓储中心，自提模式有利于客户对各地区仓库库存进行合理分配。报告期内，公司向 babycare、安慕斯等客户的销售额逐年增加，因而护理用品自提收入金额和占比逐年上升；洁雅股份客户强生（中国）有限公司和上海爱呵母婴用品际贸易有限公司自 2018 年 5 月起改为自提模式，洁雅股份报告期内向该等客户的销售收入未发生较大变化，自提收入占比随着洁雅股份营业收入规模增加而减少。

（3）主要自提客户具体情况，包括客户名称、销售产品内容、销售金额

1) 非织造材料主要自提客户

①2020 年度

单位：万元

公司名称	销售产品	2020 年度
郑州万神山卫材有限公司	纺粘非织造材料	5,570.37
浙江湖州帆泰防护用品有限公司	纺粘非织造材料	2,313.62
苏州市如福纺织科技有限公司	纺粘非织造材料	1,966.23
吴江江旭纺织有限公司	纺粘非织造材料	1,809.62
湖南恒昌医药集团股份有限公司	纺粘非织造材料	1,699.08
小计		13,358.92
非织造材料自提收入		114,918.83
前五大自提客户收入占比		11.62%

2020 年度，公司非织造材料前五大自提客户销售产品均为纺粘非织造材料，且前五大自提客户收入占比为 11.62%，低于 2018 年度和 2019 年度，系由于口罩、防护服等防疫物资需求较大，下游生产企业数量也急剧增长，非织造材料

的供应出现严重的供需失衡。因隔离措施、交通管制等防疫管控措施的影响，下游生产企业为保障自身生产连续性，向本公司采购非织造材料多采用上门自提的方式。

②2018 年度和 2019 年度

单位：万元

公司名称	销售产品	2019 年度	2018 年度
扬州卓和医用材料有限公司	水刺非织造材料	369.10	671.19
长兴艾斯巴达进出口有限公司	水刺非织造材料	952.52	492.25
安徽省技术进出口股份有限公司	水刺非织造材料	803.83	443.02
上海桂智贸易有限公司	纺粘非织造材料	471.66	415.76
泉州兴远供应链管理有限公司	纺粘非织造材料	535.42	350.37
小计		3,132.53	2,372.59
非织造材料自提收入		11,469.13	9,493.47
前五大自提客户收入占比		27.31%	24.99%

注：同一实际控制人控制的企业合并列示

2018 年度和 2019 年度，公司非织造材料前五大自提客户未发生重大变化，其收入占非织造材料自提收入比重分别为 24.99%和 27.31%，占比较为稳定。

2) 护理用品主要自提客户

单位：万元

公司名称	销售产品	2020 年度	2019 年度	2018 年度
Babycare	湿干巾	16,116.19	10,856.25	2,775.67
安慕斯	湿干巾	4,952.82	665.12	-
上海美馨	湿干巾	2,440.12	-	-
可优比	湿干巾	1,470.31	407.10	207.54
十月结晶	湿干巾	929.91	178.57	285.64
小计		25,909.35	12,107.04	3,268.85
护理用品自提收入		27,711.14	12,180.62	3,312.74
前五大自提客户收入占比		93.50%	99.40%	98.68%

注：客户自提销售额中未包括公司配送部分收入。

2018 年度和 2019 年度，公司护理用品前五大自提客户未发生重大变化，其收入占护理用品自提收入比重分别为 98.68%、99.40%和 93.50%，占比较为稳定。

(4) 自提客户和公司配送模式的价格比较

报告期内，公司非织造材料自提模式和公司配送模式下价格对比情况如下：

单位：元/吨

配送方式	2020 年度	2019 年度	2018 年度
客户自提	31,170.84	10,903.91	10,490.80
内销配送	18,593.59	13,255.17	14,371.58
外销配送	16,692.53	12,734.05	14,188.53

注：外销配送模式系指公司对出口产品承担厂区至的港口的拖车费、港杂费等，不包括海运费；

2018 年度和 2019 年度，客户自提模式下单位售价较低，一方面系该部分客户主要采购普通纺粘布、水刺边角料和受托加工的热风非织造材料，产品定价较低；另一方面系公司向客户确定销售定价时已剔除相应运输费。2020 年度客户自提模式下单位售价较高，主要系客户自提集中于疫情期间，自提销售多为纺粘非织造材料、热风非织造材料或熔喷布等受市场因素影响售价较高的产品。

公司内销配送和外销配送方式销售的产品中水刺非织造材料占比较高。受水刺非织造材料市场竞争和原材料价格下跌影响，公司 2019 年度内销配送和外销配送单位售价较 2018 年度有不同程度下降；2020 年度受疫情影响有所上升。

(3) 披露发行人向广东昱升销售价格和广东昱升其他供应商销售价格相比是否存在较大差异，销售价格是否公允，发行人向其销售的账期较长的原因，是否存在其他利益安排。

发行人在招股说明书“第六节 业务与技术”之“四、发行人销售情况和主要客户”之“（二）向主要客户的销售情况”中补充披露如下：

7、向广东昱升销售的具体情况

(1) 广东昱升的同类产品采购价格与公司的同类产品销售价格的比较

①广东昱升向发行人及其他供应商的同类产品采购价格

根据广东昱升提供的部分非织造材料供应商及采购情况，广东昱升不同供

应商采购价格对比情况如下：

单位：元/吨

项目	向发行人采购价格	向其他供应商采购价格	采购价格差异率
2020 年度	20,399.93	18,993.21	6.90%
2019 年度	12,408.68	12,807.38	-3.21%
2018 年度	12,779.03	12,647.63	1.03%

注：广东昱升向其他供应商采购价格系根据其提供的佛山市拓盈无纺布有限公司、东丽高新聚化（佛山）有限公司、金春股份和延江股份采购数量和采购额计算。

报告期内，广东昱升向本公司采购非织造材料的均价分别为 12,779.03 元/吨、12,408.68 元/吨和 20,399.93 元/吨，向其他供应商采购非织造材料的均价分别为 12,647.63 元/吨、12,807.38 元/吨和 18,993.21 元/吨，采购价格差异率分别为 1.03%、-3.21%和 6.90%，不存在较大差异。

②公司向广东昱升及其他客户的同类产品销售价格

公司向广东昱升销售的非织造材料主要类型包括底层超柔复合无纺布（极柔）、SMS 拒水无纺布、熔喷布和直铺型水刺，该等产品销售额合计占向广东昱升销售总额近 70%。公司向广东昱升和向其他客户同类型号产品销售均价对比不存在较大差异，具体情况如下：

单位：元/吨

年度	产品类别	产品型号	采购方	销售单价	价差率
2020 年度	纺粘非织造材料	底层超柔复合无纺布（极柔）	广东昱升	15,698.43	7.55%
			新余舒氏贸易有限公司	14,512.59	
		SMS 拒水无纺布	广东昱升	16,174.67	1.28%
			湖南盛世德坤医药科技有限公司	15,970.57	
		熔喷布	广东昱升	214,900.02	-2.95%
			广东格菲林卫材科技有限公司	221,238.94	
	水刺非织造材料	直铺水刺 35AN	广东昱升	16,298.47	-3.16%
			景兴健护	16,814.16	
2019 年度	纺粘非织造材料	底层超柔复合无纺布（极柔）	广东昱升	12,599.11	4.12%
			广东佰分爱卫生用品有限公司	12,079.65	
		SMS 拒水无纺布	广东昱升	11,671.50	0.43%
			湖南凌礼实业发展有限公司	11,620.77	

2018 年度	水刺非织造材料	直铺水刺 33AN	广东昱升	13,177.85	-3.22%
			创艺卫生用品（苏州）有限公司	13,601.70	
	纺粘非织造材料	底层超柔复合无纺布（极柔）	广东昱升	13,106.79	-1.95%
			厦门帝尔特企业有限公司	13,362.07	
		SMS 拒水无纺布	广东昱升	11,845.30	-3.17%
			广东贝禧护理用品有限公司	12,041.63	

注：价差率=（向广东昱升销售单价-向其他客户销售单价）/向广东昱升销售单价。

如上表所示，报告期内公司向广东昱升的销售单价与公司向其他客户的销售单价存在 5%左右的差异，主要系不同客户采购时，一般根据自身用途、下游应用领域及产品品质等因素确定功能性母粒、助剂等辅料配比。公司向广东昱升及其他客户销售相同型号产品，存在因辅料添加种类和添加比例不同引起销售定价差异的情形。此外，客户采购规模、提货方式等也会对销售定价产生影响。

综上所述，报告期内广东昱升向发行人和其他供应商采购非织造材料价格的差异率分别为 1.03%、-3.21%和 6.90%；公司向广东昱升和与公司向其他客户的销售价格的差异率在 5%左右，均属于合理的价格区间，不存在较大差异，公司向广东昱升销售产品定价公允。

（2）向广东昱升销售的账期较长的原因

公司报告期内前五大客户信用期在 20-75 天之间，广东昱升的信用期为 60 天，在报告期前五大客户中略偏上，相比较 30 天左右信用期的客户账期较长，主要系：广东昱升是国内规模较大的纸尿裤生产企业，连续六年荣获“全国纸尿裤行业质量领先品牌”，并被中国造纸协会评为“2018 年中国婴儿纸尿裤行业 10 强企业”。广东昱升旗下运营的纸尿裤自主品牌包括“吉氏”、“舒氏宝贝”、“婴之良品”及“初生”等，其中“吉氏”品牌纸尿裤位列百强网纸尿裤品牌综合榜排行前十位、中国品牌前三位（截至 2021 年 3 月）；同时，广东昱升还为凯儿得乐和露安适提供 ODM 服务。鉴于广东昱升的行业地位，其在原料采购过程中相对强势，要求供应商提供 60 天左右的信用期。如前述金春股份对大部分客户采取预收款或款到发货的销售模式，但给予广东昱升 60 天信用期，延江股份等其他供应商给予广东昱升信用期也均为 60 天。基于广东昱升较高的行业地位和信誉度，公司给予其 60 天信用期。

综上所述，公司与广东昱升之间的销售价格公允，信用期具有商业逻辑，公司与广东昱升之间不存在其他利益安排。

(4) 说明发行人主要外销客户韩国 AJ、韩国 JW、美国 USN、巴基斯坦 OZO、印尼 WZ、印尼 AP 等公司的主要情况，包括经营规模、市场地位和产品主要去向等，发行人向主要外销客户销售是否实现终端销售。

公司主要外销客户韩国 AJ、韩国 JW、美国 USN、巴基斯坦 OZO、印尼 WZ、印尼 AP 的主要情况和终端销售实现情况如下：

外销客户	韩国 AJ	韩国 JW
成立时间	1987 年	2013 年
客户注册地	韩国忠清南道	韩国京畿道
经营规模	2019 年销售额约 5 亿人民币	2020 年销售额约 7 亿人民币
市场地位	当地湿巾行业规模前三	当地湿巾行业规模前五
产品主要去向和终端销售情况	韩国国内线上各平台销售，线下实体店部分销售，出口等；向公司采购的非织造材料已用于终端产品生产并对外销售	韩国国内线上各平台销售，线下大型超市销售，出口等；向公司采购的非织造材料已用于终端产品生产并对外销售

(续表)

外销客户	美国 USN	巴基斯坦 OZO
成立时间	1993 年	2005 年
客户注册地	美国特拉华州	巴基斯坦卡拉奇市
经营规模	2019 年销售额约 15.5 亿人民币	中小型企业
市场地位	湿巾行业规模前十	无排名
产品主要去向和终端销售情况	B2B 代工；向公司采购的非织造材料已用于终端产品生产并对外销售	各类实体超市、便利店销售；向公司采购的非织造材料已用于终端产品生产并对外销售

(续表)

外销客户	印尼 WZ	印尼 AP
------	-------	-------

成立时间	1996 年	1999 年
客户注册地	印度尼西亚雅加达	印度尼西亚雅加达
经营规模	2019 年销售额约 95 亿人民币	2019 年销售额约 1.5 亿人民币
市场地位	家居用品行业前三	湿巾行业规模前五
产品主要去向和终端销售情况	各类实体超市、便利店和电商销售；向公司采购的非织造材料已用于终端产品生产并对外销售	B2B 代工；向公司采购的非织造材料已用于终端产品生产并对外销售

公司主要外销客户均是生产型企业，外销客户向本公司采购的非织造材料主要系用于其护理用品生产，终端产品主要去向是在客户所在国家或地区通过母婴店、商超、网络渠道等方式面向消费者销售。经主要外销客户确认，截至 2021 年 1 月，其 2018 年和 2019 年向本公司采购的非织造材料均已用于护理用品生产，2020 年采购的非织造材料也已基本使用完毕。因此，报告期内主要外销客户向公司采购的非织造材料已实现终端销售，或已投入生产并预计将逐步实现终端销售。

(5) 披露持续存在业务往来的经销商数量及形成的销售收入。

发行人在招股说明书“第六节 业务与技术”之“四、发行人销售情况和主要客户”之“（二）向主要客户的销售情况”中补充披露如下：

8、经销商稳定性

报告期内，与公司持续存在业务往来的经销商数量及销售收入情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
报告期持续合作的经销商数量	35 家		
销售收入	1,481.97	1,472.02	1,305.90
经销商收入总计	3,934.18	2,314.28	2,505.53
持续合作经销商平均销售收入	42.34	42.06	37.31

报告期内，与公司持续存在业务往来的经销商共计 35 家，合计实现销售收入分别为 1,305.90 万元、1,472.02 万元和 1,481.97 万元，单个持续合作经销

商平均年实现销售收入分别为 37.31 万元、42.06 万元和 42.34 万元，交易额较为稳定。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明函证比例较低是否足以获取充分的核查证据，实施的替代程序及有效性；贸易类客户实现最终销售的核查过程，是否仅依据客户回函确认最终销售；主要外销客户实现终端销售的具体核查过程、核查结论。

（一）请保荐人、申报会计师发表明确意见

针对上述事项，保荐人、申报会计师主要执行了以下核查程序：

（1）对比分析公司前五大客户与同行业前五大客户收入占比，核查公司客户集中度较低是否符合行业惯例。

（2）获取公司销售客户明细表，筛选各期前二十大客户，结合实地查看和视频访谈形式，向前二十大客户了解其业务情况、与发行人合作情况、业务开展方式、订单取得方式、销售额变动原因以及合作稳定性等情况。

（3）获取公司销售明细表，走访报告期内销售额变动较大或新增主要客户，向客户了解业务合作背景及合作渊源关系；向公司主要销售负责人了解主要客户销售额减少的原因、目前合作情况及未来合作计划。

（4）获取公司 2017 年至 2020 年销售明细表，核对客户变动情况，对短期合作后又终止与公司合作的情形，核查销售合同、发货记录、收款情况以及终止合作尾款退还情况。

（5）获取公司自提收入销售明细表，对主要自提客户访谈其采用自提模式的原因，对比同行业数据分析发行人自提收入占比变化差异的原因。

（6）通过企查查等网络平台获取主要自提客户工商信息，核查其与发行人控股股东、实际控制人及其他关联方是否存在关联关系。

（7）获取公司向广东昱升销售台账，核查销售合同、发货记录、收款情况以及获取广东昱升提供的广东昱升同类原材料采购单价以及信用期条款，对比分

析广东昱升同类别原材料采购单价以及供应商给与的信用期差异。

(8) 访谈主要外销客户，通过实地走访、视频访谈等方式向境外客户了解其经营规模、市场地位、与发行人的合作背景、合作模式、对发行人产品的评价、双方未来合作前景，发行人产品在当地市场的接受程度和产品主要去向等情况。

(9) 发行人客户业务员协助拍取客户车间、仓库及当地商超货架照片，了解主要外销客户的生产状况、产成品品牌信息以及产品在当地商超售卖情况。

(10) 获取经销商清单及经销商收入明细表，对经销商收入明细账进行细节测试。

(11) 获取主要外销客户中信保资信报告，核查外销客户注册资本、主要业务及销售规模等信息，核查外销客户销售收入与其业务的匹配性。

经核查，保荐人、申报会计师认为：

(1) 报告期内，公司前五大客户收入占比处于行业中间水平，客户集中度较低符合行业特征；除创艺卫生用品（苏州）有限公司因自身业务调整合作中断外，公司与报告期内各年度第十一至第二十位的其他客户交易均未中断，合作稳定；各交易区间的新增客户既存在已有合作历史和完全新增客户，不存在所有新增客户均为初次合作的情形；报告期内仅有 2 家合作时交易额 100 万元以上的客户在退出合作后因经营不善注销的情形；报告期内存在部分规模较小、经营不稳定的客户在短期合作后又终止的情况，以及疫情期间向公司采购非织造材料的防疫物资生产企业、采购日常防护口罩、消毒（酒精）湿巾的经销商等在疫情缓解后不再合作。

(2) 报告期内公司客户自提销售收入比例介于同行业公司豪悦护理和洁雅股份的同类业务自提收入比例之间，处于合理水平；下游客户采购的紧迫性、公司合作物流公司运力受限以及采用自提模式客户销售规模增长等因素，造成公司 2020 年度自提销售收入比重较高。

(3) 公司向广东昱升非织造材料销售价格与广东昱升其他供应商向其销售价格相比不存在较大差异，销售价格公允；公司对广东昱升账期 60 天与广东昱升其他供应商账期基本相同，不存在其他利益安排。

(4) 公司主要外销客户均是生产型企业，外销客户向本公司采购的非织造材料主要系用于其护理用品生产，终端产品主要去向是在客户所在国家或地区通过母婴店、商超、网络渠道等方式面向消费者销售。经主要外销客户确认，截至 2021 年 1 月，其 2018 年和 2019 年向本公司采购的非织造材料均已用于护理用品生产，2020 年采购的非织造材料也已基本使用完毕。因此，报告期内主要外销客户向公司采购的非织造材料已实现终端销售，或已投入生产并预计将逐步实现终端销售。

(二) 并说明函证比例较低是否足以获取充分的核查证据，实施的替代程序及有效性

1、报告期内函证情况

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
主营业务收入 A	335,767.83	130,980.96	114,488.58
发函金额 B	291,520.90	113,816.44	104,692.89
发函比例 C=B/A	86.82%	86.90%	91.44%
回函确认金额 D=E+F+G	271,954.32	107,992.49	99,847.13
其中：回函直接相符金额 E	232,039.00	88,738.82	70,733.18
回函时间性差异相符金额 F	36,733.26	19,253.67	25,562.31
回函调整后相符金额 G	3,182.06	-	3,551.64
回函确认比例 H=D/A	80.99%	82.45%	87.21%
回函不符金额 I	380.09	279.46	235.21
回函不符比例 J=I/A	0.11%	0.21%	0.21%

注：回函不符金额包括因退换货、期末未满足收入确认条件而调整金额以及客户回函不符未说明原因、但经保荐机构、申报会计师核查销售单据未见异常的金额。

2、电商平台替代程序

由于电商平台客户主要为自然人客户，考虑到客户隐私及回函可能较低的情形，针对电商平台销售收入，公司聘请 IT 审计并出具专项审计报告作为替代程序。IT 审计团队对公司自营店铺涉及的信息系统执行了穿行测试、收入测算及核对、数据控制测试、交易数据多维分析等专项审计程序，对自营店铺涉及的测试和分析过程进行了复核，确认公司所依赖的与自营店铺销售有关的信息系统在

所有重大方面控制有效；OMS 中留存的自营店铺销售数据可靠，与财务数据具有一致性；基于 OMS 系统销售数据对交易日分布、收货地域分布、交易时间分布、金额分布、次数分布、复购间隔时间分布等分析显示下单客户的购买行为是否存在异常。通过 IT 审计确认的收入金额为：

单位：万元

项目	2020 年 12 月 31 日	2019 年 12 月 31 日	2018 年 12 月 31 日
IT 审计确认收入金额	6,700.34	6,118.56	3,830.48
电商平台销售收入	7,912.87	6,394.39	3,843.59
IT 审核收入核查比例	84.68%	95.69%	99.66%

3、通过函证及替代程序确认的收入金额

保荐机构及申报会计师通过函证及替代程序确认的收入金额汇总如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
主营业务收入	335,767.83	130,980.96	114,488.58
函证确认金额	271,954.32	107,992.49	99,847.13
IT 审计确认金额	6,700.34	6,118.56	3,830.48
合计确认	278,654.66	114,111.05	103,677.61
确认比例	82.99%	87.12%	90.56%

报告期内，通过函证及 IT 审计程序确认的收入合计金额分别为 103,677.61 万元、114,111.05 万元和 278,654.66 万元，收入确认比例分别为 90.56%、87.12% 和 82.99%。

4、替代程序的有效性

在实施替代程序时，注重第三方证据的获取以保障替代程序有效性。IT 审计时对主要电商平台天猫和拼多多店铺进行穿行测试，抽样外部电商平台导出订单与 OMS 系统销售订单进行核对，抽样网银账户资金流水与店铺 OMS 系统销售订单进行双向匹配核对，穿行测试以及业务流、资金流核对均未见异常。凭证测试过程中，获取较多相关交易涉及的外部物流单位数据以及经客户签字确认的出库单等外部支持性文件，而不仅依赖内部的发票和未经客户签字的出库单。

综上，保荐人、申报会计师关于主营业务收入的发函比例分别达到 91.44%、

86.90%和 86.82%，通过 IT 审计程序对电商平台销售收入的核查比例分别为 99.66%、95.69%和 84.68%，函证比例和 IT 审计涵盖的收入比例较高，核查程序有效并为核实报告期内发行人主营业务收入真实性、准确性和完整性提供了充分的核查证据。

（三）贸易类客户实现最终销售的核查过程，是否仅依据客户回函确认最终销售

保荐机构、申报会计师对贸易类客户最终销售实现的核查过程包括客户回函、获取主要贸易类客户对公司产品的进销存表确认最终销售情况。报告期内，保荐机构、申报会计师对贸易类客户最终销售实现情况核查情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
贸易类客户销售收入	20,426.58	9,208.14	8,578.64
回函确认最终销售金额	8,122.25	4,197.83	3,991.12
进销存确认最终销售金额	5,888.91	1,582.10	820.17
合计确认终端销售金额	14,011.16	5,779.93	4,811.29
核查比例	68.59%	62.77%	56.08%

经核查，保荐机构、申报会计师认为贸易类客户向本公司采购产品多数已实现最终销售，不存在期末积压公司产品的情形。

（四）主要外销客户实现终端销售的具体核查过程、核查结论

1、报告期内，前五大客户的客户主要情况

客户名称	开始合作时间	成立时间	客户注册地	客户经营规模	客户市场地位（在各个国家或地区排名）
美国 USN	2013 年	1993 年	美国特拉华州	2019 年销售额约 15.5 亿人民币	湿巾行业规模前十
韩国 AJ	2013 年	1987 年	韩国忠清南道	2019 年销售额约 5 亿人民币	湿巾行业规模前三
土耳其 SP	2020 年	1997 年	土耳其伊斯坦布尔	2019 年销售额约 5.5 亿人民币	湿巾行业规模前三
GAMAHealthcareLtd	2020 年	2004 年	英国赫特福德郡	2019 年销售额约 11 亿人民币	健康护理、医疗用品行业专业产品类目前三

ASIALIFELLC	2019 年	2015 年	俄罗斯莫斯科	2019 年上半年销售 3 千万人民币	婴童用品行业前五
巴基斯坦 OZO	2017 年	2005 年	巴基斯坦卡拉奇市	中小型企业	无排名
印尼 WZ	2012 年	1996 年	印度尼西亚雅加达	2019 年销售额约 95 亿人民币	居家用品行业前三
印尼 AP	2015 年	1999 年	印度尼西亚雅加达	2019 年销售额约 1.5 亿人民币	湿巾行业规模前五
韩国 JW	2018 年	2013 年	韩国	2020 年销售额约 7 亿人民币	湿巾行业规模前五

数据来源：中信保报告、境外上市公司公开披露资料、网络查询资料或者向客户访谈了解。

报告期内公司主要的外销客户基本上为当地较大的护理用品、家居用品生产制造商，业务规模较大，成立时间较长，整体资质较好，该等客户均系护理用品、居家用品等生产制造商，从公司采购原材料后会继续生产制造出最终产品并对外销售，考虑货物运输时间以及持续生产适当备货，截至 2021 年 2 月末公司的部分外销收入尚未形成终端产品对外售出，预计将逐步实现终端销售。

2、主要外销客户实现终端销售的具体核查过程

(1) 通过实地走访、视频访谈等方式向境外客户了解其与公司的合作背景、合作模式、对公司产品的评价、双方未来合作前景，公司产品在当地市场的终端销售以及接受程度等情况，核实境外销售的真实性和终端销售情况。

报告期内，针对外销客户访谈情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
外销收入	83,948.62	43,969.76	40,356.87
访谈确认终端销售金额	40,640.33	24,245.74	25,660.18
其中：视频访谈确认	35,293.41	15,789.15	14,999.35
访谈确认终端销售比例	48.41%	55.14%	63.58%

(2) 保荐机构、申报会计师通过向主要外销客户常用联系邮箱发函形式对外销客户最终销售实现情况进行函证，核实内容包括外销客户报告期内向本公司的采购额以及向本公司采购产品的期末结存情况。外销客户函证情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
外销收入	83,948.62	43,969.76	40,356.87
发函金额	70,819.98	36,316.09	32,596.40
函证确认金额	69,677.49	34,110.44	29,946.00
函证确认终端销售比例	83.00%	77.58%	74.20%

通过走访和函证确认的外销收入实现终端销售金额汇总如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
外销收入	83,948.62	43,969.76	40,356.87
走访确认终端销售金额	40,640.33	24,245.74	25,660.18
函证确认终端销售金额	69,677.49	34,110.44	29,946.00
减：重复计算	40,640.33	24,245.74	25,660.18
合计确认终端销售金额	69,677.49	34,110.44	29,946.00
确认比例	83.00%	77.58%	74.20%

报告期内，通过走访和函证确认的外销收入实现终端销售金额分别为 29,946.00 万元、34,110.44 万元和 69,677.49 万元，收入确认比例分别为 74.20%、77.58%和 83.00%。

（3）通过网络查询方式，了解和查证主要外销客户基本信息、经营品牌及其在当地市场地位、销售情况等。

（4）主要外销客户的业务员协助拍取客户车间、仓库及当地商超货架照片，了解主要外销客户的生产状况、产成品品牌信息以及产品在当地商超售卖情况。

经核查，保荐人、申报会计师认为：

公司主要外销客户均是生产型企业，外销客户向本公司采购的非织造材料主要系用于其护理用品生产，终端产品主要去向是在客户所在国家或地区通过母婴店、商超、网络渠道等方式面向消费者销售。经主要外销客户确认，截至 2021 年 1 月，其 2018 年和 2019 年向本公司采购的非织造材料均已用于护理用品生产，2020 年采购的非织造材料也已基本使用完毕。因此，报告期内主要外销客户向公司采购的非织造材料已实现终端销售，或已投入生产并预计将逐步实现终端销售。

问题 11. 关于收入和产品价格**首轮问询回复显示：**

(1) 发行人第四季度收入较高主要系双十一、双十二及客户备货的原因。

(3) 2017 年至 2019 年，发行人向美国 USN、印尼 WZ、韩国 JW 等公司销售价格持续下降，主要系向其销售的为直铺型水刺，产品供应量增加、竞争激烈，为保持客户合作，公司调低价格。

(3) 报告期内，发行人客户第三方支付货款的金额分别为 6,643.56 万元、7,669.07 万元、4,014.01 万元和 2,305.89 万元，占各期回款总额的比例分别为 7.18%、7.00%、3.32%和 1.17%。

请发行人：

(1) 列表逐月披露 2020 年各类产品价格，是否存在持续下滑的趋势。

(2) 披露国内外直铺型水刺和交叉型水刺市场竞争情况，发行人以直铺型水刺销售为主的原因，直铺型水刺、交叉性水刺价格和市场价格、同行业公司价格是否存在较大差异。

(3) 结合同行业公司第四季度收入占比情况，分析并披露发行人第四季度收入占比和同行业公司相比是否存在差异。

(4) 披露 2017 年、2018 年第三方回款金额较高的原因，境外第三方回款的合法合规性，在招股说明书充分披露第三方回款相关情况及中介机构的核查意见。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并严格按照《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 26 逐条核查第三方回款情况。

【回复】

(1) 列表逐月披露 2020 年各类产品价格，是否存在持续下滑的趋势。

1、2020 年各类产品价格情况

发行人在招股说明书“第六节 业务与技术”之“四、发行人销售情况和主

要客户”之“（一）主要产品的生产销售情况”之“2、主要产品的销售单价”中补充披露如下：

（4）2020 年公司各类产品单位售价及逐月变动趋势

单位：元/吨、元/万片

月份	水刺非织造材料	纺粘非织造材料	热风非织造材料	湿干巾	尿裤
2020 年 1 月	11,879.43	10,941.63	17,406.63	468.02	7,478.45
2020 年 2 月	12,438.02	16,172.55	17,709.50	478.69	7,813.08
2020 年 3 月	11,922.35	34,957.43	18,319.62	538.62	7,420.60
2020 年 4 月	13,013.99	101,027.52	99,843.96	571.28	7,379.85
2020 年 5 月	15,770.88	87,767.64	110,823.74	548.57	8,265.52
2020 年 6 月	15,446.88	35,623.33	25,126.79	562.19	7,924.39
2020 年 7 月	15,380.06	27,756.72	17,956.56	618.96	7,936.04
2020 年 8 月	15,893.72	21,038.29	17,578.20	548.54	7,555.40
2020 年 9 月	15,592.59	17,866.50	16,648.88	537.46	6,161.59
2020 年 10 月	14,140.86	15,745.45	16,096.54	499.90	6,843.20
2020 年 11 月	14,827.56	13,268.55	16,375.61	549.30	6,210.63
2020 年 12 月	14,922.96	14,094.97	15,770.16	507.09	6,291.21

注：热风非织造材料不包括受托加工部分。

受疫情影响，公司非织造材料和护理用品在 2020 年上半年均有不同程度的上涨；随着国内疫情防控取得阶段性成果，公司各产品价格在下半年逐步回落并趋于稳定，具体如下：

1) 公司水刺非织造材料和湿干巾产品 2020 年度单位售价呈波浪上升趋势。随着我国经济水平发展，消费者卫生和健康理念日渐提高，湿干巾产品凭借消毒卫生、便捷易带的特点深受消费者欢迎，已逐渐成为家庭必备的刚需消耗品之一。同时，受疫情影响，日常清洁卫生观念已深入人心，消费者对湿干巾需求量进一步增加，从而导致公司的湿干巾产品以及作为生产湿干巾的基础材料的水刺非织造材料单位售价稳中有升；

2) 公司纺粘非织造材料 2020 年 1-3 季度单位售价先升后降，四季度基本稳定。2020 年上半年，尤其是 3 月至 4 月纺粘非织造材料的销售价格快速走高，一方面系疫情自 2020 年 3 月开始在全球范围内大规模爆发，国外防疫物资需求

直线拉升；另一方面，国内疫情防控有所好转，但各地企业自3月开始陆续复工复产，为满足防疫政策要求均须配备足量口罩等防护用品。由于短期内防疫物资严重的供需失衡，纺粘非织造材料需求量也急剧增加，市场供需关系的变化使得纺粘非织造材料单位售价上涨；2020年10月起，随着国内疫情有效控制及市场供应量增加，纺粘非织造材料单位售价已基本稳定；

3) 公司热风非织造材料的2020年单位售价先升后降。2020年4-6月疫情期间，公司生产KN95口罩原料的热风非织造材料（30克以上规格），销售价格较高。2020年7-12月，热风非织造材料单位售价持续下滑，一方面系随着国内疫情有效控制及市场供应量增加，公司减少30克以上规格热风非织造材料的生产；另一方面是公司增加了单位售价较低的受托加工订单量，从而使得产品单位售价逐月下滑。

2020年公司热风非织造材料销售价格变动趋势与纺粘非织造材料有所差异，主要系纺粘非织造材料和热风非织造材料市场需求时间差引起：纺粘非织造材料系生产防护服、口罩的基础材料，热风非织造材料主要作为KN95等折叠口罩中充当填充料。KN95口罩的构成为两层纺粘无纺布、两层熔喷布和一层热风棉，医用外科口罩则是三层组合结构，分别为两层纺粘无纺布和一层熔喷布组成，因此KN95口罩的防护效果更好。

2020年初疫情在国内爆发，口罩、防护服需求缺口较大，但该期间国内纺粘非织造材料产量较小，产能主要用于生产医用口罩、防护服等，销售价格也快速走高并在2020年4月达到高点。同时，由于KN95口罩在该期间产量较少，热风非织造材料的销售价格也并未出现明显上涨。

2020年4月开始，国内疫情防控已迎来拐点，但国外疫情急剧蔓延和扩散，疫情较为严重，对防护效果更好的KN95口罩需求量较大。为满足国外居民防疫需求，国内生产企业在该期间增加KN95口罩的产量。为便于下游生产企业一站式采购需求，公司亦从4月开始主要生产高克重热风非织造材料。

综上，热风非织造材料的销售价格上涨时间晚于纺粘非织造材料，系国内外疫情发展势态不同引起。

4) 公司纸尿裤单位售价在 2020 年上半年受原材料价格影响有所上涨；在 2020 年下半年呈现下降趋势，主要系公司为提高纸尿裤产能利用率，下半年新开发恒安国际、十月结晶、可优比等成为公司纸尿裤 OEM 客户。由于 OEM 产品单位售价较低，随着纸尿裤 OEM 业务收入比重上升，整体单位售价有所下降。

5) 纺粘非织造材料和热风非织造各月销售情况

2020 年，纺粘非织造材料和热风非织造材料销量及销售收入情况如下：

月份	纺粘非织造材料		热风非织造材料	
	销量(吨)	销售收入(万元)	销量(吨)	销售收入(万元)
2020 年 1 月	1,843.85	2,017.50	11.92	20.75
2020 年 2 月	3,427.31	5,542.83	20.68	36.62
2020 年 3 月	3,532.88	12,350.03	45.94	84.16
2020 年 4 月	3,967.61	40,083.79	379.38	3,787.91
2020 年 5 月	2,989.95	26,242.07	146.59	1,624.61
2020 年 6 月	4,281.66	15,252.71	65.28	164.02
2020 年 7 月	4,091.76	11,357.40	100.84	181.07
2020 年 8 月	4,277.31	8,998.73	118.86	208.94
2020 年 9 月	4,242.20	7,579.32	37.66	62.69
2020 年 10 月	3,802.75	5,987.61	29.22	47.03
2020 年 11 月	4,183.86	5,551.38	128.29	210.08
2020 年 12 月	4,201.62	5,922.17	46.04	72.60
合计	44,842.76	146,885.54	1,130.69	6,500.47

注：热风非织造材料销量和销售收入不包括受托加工部分。

2020 年，纺粘非织造材料销售收入主要集中于 3-7 月，该期间销售均价为 2.78 万元/吨至 10.10 万元/吨，月平均销量为 3,772.77 吨；随着国内疫情防控逐步取得阶段性成果，销售价格有所回落并趋于稳定。因国内零星疫情案例发生以及居民群众养成佩戴口罩的习惯，纺粘非织造材料的销量基本稳定每月 4,000 吨左右。

2020 年，热风非织造材料（不包括受托加工）销售收入主要集中于 4-5 月，该期间的销售收入占全年销售额的比重超过 80%，销售均价在 10 万元/吨左右，主要系公司 2020 年 4-5 月生产 KN95 口罩所需的高克重材料（30 克以上）为主，

市场需求量大、售价较高；疫情稳定后，公司主要生产作为纸尿裤原料的普通规格以及承接受托加工订单，销量和售价均有所回落。

2、2020 年 3-4 月纺粘和热风非织造材料销售价格与市场价格对比情况

由于纺粘非织造材料不存在准确和权威的市场公开报价数据，公司现仅能获取国家市场监督管理总局、各地区市场监督管理局网站披露的疫情期间公开案例中的销售价格并将其作为同期市场产品价格进行对比。根据公开案例信息，2020 年 3-4 月国内市场纺粘非织造材料的交易价格情况如下表所示：

销售内容	时间	销售方	销售价格（万元/吨）
纺粘 非织造材料	2020 年 4 月	台州市路桥某工艺公司	4.8-11
	2020 年 4 月	上海精发实业有限公司	5-10
	2020 年 4 月	江苏盛纺纳米材料科技股份有限公司	1.06-12

根据上表列示的公开案例情况，2020 年 3-4 月纺粘非织造材料为 1.06 万元-12 万元/吨，市场售价差异较大，主要系受供求失衡以及市场信息不对称的影响，销售价格随行就市。公司在 2020 年 3-4 月纺粘非织造材料的销售均价分别为 3.50 万元/吨和 10.10 万元/吨，处于上述企业销售价格波动区间内。

同行业公司或上下游客户均未披露热风非织造材料 2020 年 3-4 月销售或采购均价，故难以进行市场价格对比。

（2）披露国内外直铺型水刺和交叉型水刺市场竞争情况，发行人以直铺型水刺销售为主的原因，直铺型水刺、交叉性水刺价格和市场价格、同行业公司价格是否存在较大差异。

公司在招股说明书“第六节 业务与技术”之“四、发行人销售情况和主要客户”之“（一）主要产品的生产销售情况”之“2、主要产品的销售单价”之“（2）水刺非织造材料的销售单价变动”中修改、补充披露如下：

1) 国内外直铺型水刺和交叉型水刺市场竞争情况

目前，中国是全球最大的非织造布生产国和消费国。根据中国产业用纺织品行业协会水刺非织造布分会发布的《2018 年水刺非织造布行业发展概况》，

2019 年我国水刺非织造材料产量占全球比重达到 73.6%，是全球最大的生产国和消费国。

由于交叉型水刺横纵向强力较为均衡的特点，用作合成革、地板革、墙布等装饰潢类或建筑工程材料、工业擦拭布等工业用材类比重较高；直铺型水刺较为轻薄，在湿干巾领域的用量占比较高。据统计，用于民用清洁类或医疗卫生类的水刺非织造材料中，交叉型水刺产量占比为 35%左右，直铺型水刺产量占比为 65%左右，即直铺型水刺竞争较为激烈。

2) 发行人以直铺型水刺销售为主的原因

①公司水刺外销占比较高，外销客户优选直铺型

直铺型水刺和交叉型水刺均可用于湿干巾的生产，材料配比相同的情况下，交叉型水刺生产的湿干巾较为厚实、手感较好，但交叉型水刺设备生产效率较低，成本高于直铺型水刺。目前，国内市场消费者侧重于产品使用感受，偏好以交叉型水刺为原料的湿干巾产品；国外客户侧重于产品性价比，选用湿干巾产品多使用直铺型水刺。报告期内，公司水刺非织造材料外销收入分别为 30,407.64 万元、30,356.08 万元和 59,103.07 万元，占水刺非织造材料整体收入的比重分别为 52.08%、51.22%和 56.17%，收入规模和占比呈上升趋势。

由于外销收入占比较高，且外销客户采购时优先选择直铺型水刺，公司报告期内陆续新增多条水刺直铺型生产线，直铺型水刺产销规模持续上升。

②自产湿干巾领用交叉型水刺占产量的比重较高

报告期内，公司自产的水刺非织造材料部分用于生产湿干巾产品，根据湿干巾 OEM 客户需求或自主品牌规格选用直铺型水刺或交叉型水刺，具体情况如下：

单位：吨

项目	直铺型水刺			交叉型水刺		
	产量	内部领用	自用占比	产量	内部领用	自用占比
2020 年度	71,327.19	10,175.56	14.27%	18,750.17	6,624.29	35.33%
2019 年度	45,058.90	4,593.37	10.19%	8,540.60	4,010.14	46.95%

2018 年度	34,520.40	2,063.17	5.98%	9,616.16	2,814.31	29.27%
---------	-----------	----------	-------	----------	----------	--------

如上表所示，报告期内公司交叉型水刺产量中用于湿干巾生产的用量占比分别为 29.27%、46.95%和 35.33%，远高于直铺型水刺的自用占比，系国内消费者选用湿干巾时偏好交叉型水刺所致。

③设备投资金额较大，直铺型和交叉型逐步平衡

非织造材料行业属于资金密集型，厂房及生产线的搭建所需要专有设备、备品备件等投资支出较大，后期的维护费用也较高，需要企业具备比较强的资金实力。2018 年度，公司结合外部融资环境、客户销售回款、金融机构信贷额度使用等情况下，先行投资扩建直铺型水刺生产；随着 2019 年股东增资款到位及 2020 年度经营活动产生的现金流量净额增长，公司交叉型生产线水刺 12 号、水刺 13 号和水刺 14 号陆续投产，直铺型水刺和交叉型水刺产销规模将逐步得到平衡发展。

3) 销售价格与同行业公司的比较

直铺型水刺和交叉性水刺的销售不存在公开市场价格，同行业公司中仅有金春股份披露了其 2017 年度至 2019 年度直铺型水刺和交叉型水刺销售价格，对比情况如下：

单位：元/吨

期间	直铺型水刺售价		交叉型水刺售价	
	发行人	金春股份	发行人	金春股份
2019 年度	12,526.67	12,463.84	18,538.20	14,468.28
2018 年度	14,168.83	14,053.17	18,891.48	14,653.29
2017 年度	14,705.77	14,907.31	18,493.86	14,396.79

注：金春股份未披露 2020 年度分产品类型信息，因此未进行比较。

如上表所示，2017 年度至 2019 年度，公司直铺型水刺的售价呈下滑趋势，交叉型水刺售价基本稳定，与金春股份同类型产品变动趋势一致。其中，公司直铺型水刺的售价与金春股份基本一致，交叉型水刺售价高于金春股份，一方面系金春股份部分交叉型水刺用于制作合成革、地板革、汽车内饰、墙布等装饰装潢类或工业擦拭布等，该等类型产品对粉尘、细菌及微生物含量无较高要

求，公司交叉型水刺主要应用于民用清洁或医疗卫生领域，产品质量管控要求较高；另一方面，由于粘胶短纤采购价格高于涤纶短纤，一般来说粘胶短纤的用量占比越高，水刺产品售价越高。2017年度至2019年度，金春股份的粘胶短纤配比（=粘胶短纤采购量/粘胶短纤+涤纶短纤采购量）分别为24.27%、25.45%和29.07%，公司的粘胶短纤配比分别为43.48%、42.74%和44.25%，高于金春股份，单位售价也相应较高。

综上，公司直铺型水刺售价与金春股份基本一致，交叉型水刺售价高于金春股份具有合理性。

（3）结合同行业公司第四季度收入占比情况，分析并披露发行人第四季度收入占比和同行业公司相比是否存在差异。

公司在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层讨论分析”之“十二、经营成果分析”之“（二）营业收入分析”之“5、主营业务收入按季度分布分析”中修改、补充披露如下：

（2）发行人第四季度收入占比和同行业公司的对比分析

报告期内，同行业公司第四季度收入金额及占比情况如下：

单位：万元

公司名称	2020 年度第四季度		2019 年度第四季度		2018 年度第四季度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
欣龙控股	-	-	13,536.24	18.45%	18,672.45	25.14%
诺邦股份	-	-	30,210.75	27.51%	26,619.04	28.43%
金春股份	-	-	21,460.95	26.04%	23,077.10	27.17%
延江股份	-	-	26,885.25	25.90%	23,598.35	30.80%
稳健医疗	-	-	143,766.34	31.86%	125,406.46	33.11%
豪悦护理	-	-	55,380.78	28.84%	48,031.13	33.96%
洁雅股份	-	-	7,699.22	25.15%	8,059.65	26.00%
本公司	71,548.98	21.31%	40,110.79	30.62%	35,599.72	31.09%

注：数据来源于同行业公司年度报告、招股说明书。同行业公司尚未披露2020年第四季度数据，故未进行对比。

公司四季度销售收入占比较高，主要原因系：①公司主要护理用品 OEM 客户 baby care、可优比、网易严选及安慕斯等主要通过互联网渠道销售，且自身主要通过电商平台开展，护理用品销售业务受“双 11”、“双 12”等电商促销活动影响较大；②考虑到春节假期影响，客户为确保生产经营稳定性，一般选择在年末进行适当备货，因而四季度收入占比略高于平均水平。

2018 年度和 2019 年度，除欣龙控股 2019 年度第四季度收入占比较低外，同行业公司各年第四季度收入均略高于 25%，公司第四季度收入占全年收入比重高于诺邦股份、欣龙控股、金春股份和洁雅股份，低于稳健医疗和豪悦护理，处于行业中间水平。本公司、诺邦股份及稳健医疗业务均涉及非织造材料和护理用品，四季度收入占比一般高于仅有非织造材料业务的金春股份和延江股份（其中延江股份美国子公司投产导致 2018 年四季度收入占比较高）；洁雅股份销售收入以外销为主，各季度销售较为平稳。

综上，公司第四季度收入占比和同行业公司相比不存在显著差异。

（4）披露 2017 年、2018 年第三方回款金额较高的原因，境外第三方回款的合法合规性，在招股说明书充分披露第三方回款相关情况及中介机构的核查意见。

发行人在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“七、财务内控不规范事项”之“4、第三方回款”中补充披露如下：

（1）第三方回款基本情况

2017 年度至 2020 年度，公司存在回款单位与销售客户不一致的情况，具体如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度	2017 年度
销售回款总额	359,413.10	120,925.35	109,570.23	92,538.21
其中：付款方为交易客户	355,796.35	116,911.34	101,901.16	85,894.65
付款方为非交易客户	3,616.75	4,014.01	7,669.07	6,643.56
其中：境内客户委托付款	2,993.93	2,947.88	4,604.90	2,933.69

境外客户委托付款	622.82	1,066.13	3,064.17	3,709.87
----------	---------------	----------	----------	----------

2017 年度至 2020 年度，公司客户第三方支付货款的金额分别为 6,643.56 万元、7,669.07 万元、4,014.01 万元和 **3,616.75 万元**，占各期回款总额的比例分别为 7.18%、7.00%、3.32%和 **1.01%**，金额和占比均呈下降趋势。

(3) 商业合理性或合法合规情况

2017 年度至 2020 年度，公司第三方回款具体情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度	2017 年度
境内客户委托付款	2,993.93	2,947.88	4,604.90	2,933.69
其中：法人、股东及近亲属回款	2,808.22	2,799.34	3,467.67	1,418.06
指定出纳、财务等员工回款	185.71	148.55	1,137.23	1,515.63
境外客户委托付款	622.82	1,066.13	3,064.17	3,709.87
其中：集团统筹支付	166.96	518.95	724.19	509.97
指定第三方回款	455.86	547.17	2,339.98	3,199.91
第三方回款合计金额	3,616.75	4,014.01	7,669.07	6,643.56
第三方回款金额占营业收入比例	1.07%	3.05%	6.66%	6.59%

由上表可见，2017 年、2018 年第三方回款金额较高，一方面系部分越南、印尼、巴基斯坦等发展中国家客户考虑到跨境结算美元可能存在交易不便利、时间较长等问题，通过委托其他商业合作伙伴代为支付美元可提高结算的便利性，因此采取指定第三方付款的方式向公司支付货款；另一方面，公司 2017 年度和 2018 年度经销商、母婴店客户数量较多，该等客户普遍经营规模较小、财务规范性较为薄弱，习惯于通过个人账户或员工账户支付货款。经过整改，报告期内公司第三方回款金额和占比均有下降。

报告期内，公司境外客户第三方回款金额分别为 3,709.87 万元、3,064.17 万元、1,066.13 万元和 622.82 万元，境外客户第三方回款均系基于真实的交易背景，不存在违反第三方支付单位或客户所在国家相关法律法规的情况。公司所在地市场监督管理、商务、税务、海关、中国人民银行等主管部门均已出具相关证明文件，报告期内公司未因境外第三方回款情形受到相关处罚。

公司与存在第三方付款情形的主要客户签订了合同或订单,对于未在合同中约定第三方付款情形的,客户通过提供相关证明文件或者委托付款确认书的形式,对其代付行为进行确认。

报告期内,公司未因上述第三方付款情形发生货物或货款归属纠纷。公司与相应客户签订合同的金额及占比情况如下:

单位:万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度	2017 年度
第三方回款金额	3,616.75	4,014.01	7,669.07	6,643.56
其中签订合同的金额	1,681.06	2,722.68	5,482.19	4,065.19
第三方回款中签订合同占比	46.48%	67.83%	71.48%	61.19%

综上所述,发行人境外销售涉及境外第三方代付行为具备商业合理性或合法合规性;发行人未因上述第三方付款情形发生货物或货款归属纠纷。

.....

经核查,保荐机构认为,报告期内,发行人第三方回款对应的销售收入真实,不存在虚构交易或调节账龄情形,资金流、实物流与合同约定及商业实质一致;发行人第三方回款具备必要性及商业合理性;发行人及其实际控制人、董监高或其他关联方与第三方回款的支付方不存在关联关系或其他利益安排;发行人境外销售涉及境外第三方代付行为具备商业合理性或合法合规性;发行人未因上述第三方付款情形发生货物或货款归属纠纷;发行人第三方回款与相关销售收入勾稽一致,具有可验证性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见,并严格按照《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 26 逐条核查第三方回款情况。

(一) 请保荐人、申报会计师发表明确意见

针对上述事项,保荐人、申报会计师主要执行了以下核查程序:

1、获取公司 2020 年度各类产品销售明细表,复核各类产品逐月价格变动情况,并了解其变动原因。

2、查询权威网站、行业报告、同行业公司招股说明书和年报了解国内外水刺市场的竞争情况，访谈公司主要负责人了解公司以直铺型水刺为主的原因并分析其合理性。

3、查阅报告期内公司与主要客户签订的直铺型水刺和交叉型水刺销售合同/订单，比较公司销售价格与市场价格、同行业公司销售价格之间的差异。

4、分类汇总公司报告期内第四季度收入情况，获取同行业公司招股说明书和年报，并对比分析同行业第四季度收入占比是否与公司基本一致。

5、对第三方回款的真实性进行专项核查，包括不限于抽查第三方回款相关的主要客户合同或订单、会计凭证、银行回单、代付协议及合同、签收单等原始单据，取得主要第三方回款客户回函确认销售收入、应收账款的真实性等。

经核查，保荐人、申报会计师认为：

1、公司水刺非织造材料和湿干巾产品单位售价呈波浪上涨趋势，不存在持续下滑的趋势；纺粘非织造材料单位售价受疫情影响在 2020 年上半年呈上升趋势，随着国内疫情防控取得阶段性成果、市场供给增加，单位售价回落并在四季度基本保持稳定；热风非织造材料在 2020 年下半年持续下滑，主要系不再生产和销售 30 克以上高克重规格及受托加工订单量增加；纸尿裤单位售价在 2020 年上半年受原材料价格因素影响有所上涨，2020 年下半年随着 OEM 业务占比提升，单位售价有所下降并趋于稳定。

2、报告期内，公司直铺型水刺销售价格与同行业公司金春股份基本一致；交叉型水刺销售价格高于金春股份，一方面系金春股份部分交叉型水刺用于装饰装潢领域，公司产品主要应用于民用清洁或医疗卫生领域，产品品质要求较高；另一方面系公司产品中采购价格较高的粘胶短纤用量占比高于金春股份。

3、公司四季度收入占比略高于全年平均水平，与同行业公司相比不存在明显差异。

4、报告期内，公司境外客户第三方回款系基于真实销售行为产生，涉及境外第三方代付行为具备商业合理性，未违反境外客户或第三方付款单位所在国法律法规；公司未因境外第三方回款情况受所在地市监、商务、税务、海关、中国

人民银行等主管部门的处罚。

（二）并严格按照《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 26 逐条核查第三方回款情况

公司在正常经营活动中存在第三方回款，公司满足《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 26 的要求，具体分析如下：

序号	审核问答	核查情况
1	与自身经营模式相关，符合行业经营特点，具有必要性和合理性，例如①客户为个体工商户或自然人，其通过家庭约定由直系亲属代为支付货款，经中介机构核查无异常的；②客户为自然人控制的企业，该企业的法定代表人、实际控制人代为支付货款，经中介机构核查无异常的；③客户所属集团通过集团财务公司或指定相关公司代客户统一对外付款，经中介机构核查无异常的；④政府采购项目指定财政部门或专门部门统一付款，经中介机构核查无异常的；⑤通过应收账款保理、供应链物流等合规方式或渠道完成付款，经中介机构核查无异常的；⑥境外客户指定付款，经中介机构核查无异常的；	公司存在①、②、③和⑥形式的第三方回款，通过核查大额第三方回款相关的会计凭证、银行回单、代付协议及合同、签收单等原始单据，并向第三方回款中的主要客户函证并取得客户回函。经核查，该等形式的第三方回款未见异常。
2	第三方回款的付款方不是发行人的关联方；	通过国家企业信用信息公示系统、企查查、上市公司定期报告、其他网络查询等公开渠道查询公司与第三方回款支付方之间不存在关联关系。 获取公司实际控制人、董事、监事、高级管理人员的调查问卷，通过核查上述人员的个人简历、亲属信息、对外投资、对外兼职等情况，确认上述人员及其近亲属与第三方回款支付方不存在关联关系。
3	第三方回款与相关销售收入勾稽一致，具有可验证性，不影响销售循环内部控制有效性的认定，申报会计师已对第三方回款及销售确认相关内部控制有效性发表明确核查意见；	获取报告期内发行人第三方回款相关销售明细、回款明细，统计和计算主要销售对象的销售收入、直接回款、第三方回款、期末余额等数据，分析第三方回款与相关销售收入可以勾稽一致，具有可验证性。 申报会计师出具《内部控制鉴证报告》，认为：优全护理公司按照《企业内部控制基本规范》及相关规定于 2020 年 12 月 31 日在所有重大方面保持了有效的内部控制。
4	能够合理区分不同类别的第三方回款，相关金额及比例处于合理可控范围。	获取公司内部控制相关制度，评价其有效性，测试其执行情况，分析报告期内第三方回款相关数据已合理区分，相关金额及比例处于合理可控范围。

针对报告期内的第三方回款，保荐人、申报会计师核查情况如下：

序号	审核问答	核查情况
----	------	------

1	第三方回款的真实性，是否存在虚构交易或调节账龄情形；	通过核查大额第三方回款的销售合同、销售发票、签收单以及大额第三方回款相关的会计凭证、银行回单、代付协议及合同等原始单据，并向第三方回款中的主要客户函证并取得客户回函。经核查，第三方回款真实，不存在虚构交易或调节账龄情形。
2	第三方回款形成收入占营业收入的比例；	报告期内，公司第三方回款形成收入分别为 7,669.07 万元、4,014.01 万元和 3,616.75 万元，分别占营业收入的比例为 6.66%、3.05%和 1.07%。
3	第三方回款的原因、必要性及商业合理性；	报告期内，公司境内客户第三方支付货款的原因系公司护理用品自主品牌国内销售采用经销或母婴店模式，客户数量较多，部分规模较小的经销商或母婴店以个体工商户的组织形式经营，存在通过员工、法人及近亲属等第三方代为支付货款的情形。报告期内，公司境外客户第三方支付货款的原因主要系客户集团统一支付安排、所在国外汇管制、经办人员或代理商支付。经核查，第三方回款有其必要性及商业合理性。
4	发行人及其实际控制人、董监高或其他关联方与第三方回款的支付方是否存在关联关系或其他利益安排；	获取并核查公司控股股东、实际控制人及其近亲属，公司实际控制人控制的其他企业，发行人董事（不包括外部董事）、监事、高级管理人员及其配偶报告期内的企业或个人银行流水，重点核查 50 万元以上的交易记录，确认上述企业和第三方回款支付方未发生资金往来。经核查，发行人及其实际控制人、董监高或其他关联方与第三方回款的支付方不存在关联关系或其他利益安排。
5	境外销售涉及境外第三方的，其代付行为的商业合理性或合法合规性；	报告期内，公司境外客户第三方支付货款的原因主要系客户集团统一支付安排、所在国外汇管制、经办人员或代理商支付。报告期内，公司对该类支付行为进行了逐步规范，要求客户尽量通过其自身银行账户与公司结算货款。公司通过获取委托付款确认书，明确其第三方支付货款所涉及的委托付款行为是客户、第三方支付付款人的真实意思表示；针对合法合规性，取得了公司所在地市场监督管理局、商务局、税务局、海关、中国人民银行出具的证明。经核查，境外销售涉及境外第三方代付行为具有商业合理性或合法合规性。
6	报告期内是否存在因第三方回款导致的货款归属纠纷；	经查看公司报告期内诉讼事项以及退换货情况，报告期内不存在因第三方回款导致的货款归属纠纷。
7	如签订合同时已明确约定由其他第三方代购买方付款，该交易安排是否具有合理原因；	签订合同时明确约定由其他第三方代购买方付款的主要原因系客户集团统一支付安排，具有合理原因。
8	资金流、实物流与合同约定及商业实质是否一致。	经核查，实物流与合同约定及商业实质一致，资金流存在第三方回款的情形。
9	同时，保荐人及申报会计师还应详细说明对实际付款人和合同签订方不一致情形的核查情况，包括但不限于：抽样选取不一致业务的明细样本和银行对账单回款记录，追查至相关业务合同、业务执行记录及资金流水凭证，获取相关客户代付款确认依据，以核实和确认委托付款的真实性、代付金额的准确性及付款方和委托方之间的关系，说明合同签订方和付款方存在不一致情形的合理原因	对第三方回款进行了发函确认并抽样核对第三方回款的回款记录、业务合同、签收单、报关单及提单、资金流水凭证、客户授权第三方支付付款委托函等证明交易真实性的原始单据。经核查，第三方回款所对应营业收入真实。

	及第三方回款统计明细记录的完整性，并对第三方回款所对应营业收入的真实性发表明确意见。	
10	通过上述措施能够证实第三方回款不影响销售真实性的，不构成影响发行条件事项。发行人应在招股说明书营业收入部分充分披露第三方回款相关情况及中介机构的核查意见。	公司已在招股说明书营业收入部分充分披露第三方回款相关情况及中介机构的核查意见。

问题 12. 关于采购

首轮问询回复显示，涤纶短纤、粘胶短纤和聚丙烯为发行人非织造材料的主要生产原材料。在国内，上述三种原材料的市场均具有一定程度的寡头垄断特征。同时，发行人称原材料行业内生产企业众多，市场竞争充分，原材料来源充足；发行人未说明控制原材料采购价格波动风险采取的措施及有效性。

请发行人：

（1）说明相关描述是否存在矛盾，发行人原材料采购市场具有寡头垄断特点的影响，发行人对主要原材料供应商是否存在一定依赖；同行业公司主要供应商和发行人对比情况，发行人供应商集中度和同行业公司相比是否存在差异。

（2）披露公司原材料价格和与石油价格走势是否具有相关性，如是，进一步披露石油价格变动对原材料价格的影响。

（3）披露发行人是否对原材料价格波动风险采取应对措施，如是，披露措施及有效性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】

（1）说明相关描述是否存在矛盾，发行人原材料采购市场具有寡头垄断特点的影响，发行人对主要原材料供应商是否存在一定依赖；同行业公司主要供应商和发行人对比情况，发行人供应商集中度和同行业公司相比是否存在差异。

（一）说明相关描述是否存在矛盾，发行人原材料采购市场具有寡头垄断特点的影响，发行人对主要原材料供应商是否存在一定依赖

在国内，涤纶短纤、粘胶短纤和聚丙烯的市场均具有一定程度的寡头垄断特征。但与此同时，三种原材料行业内的生产企业数量众多，行业内市场竞争充分，原材料来源充足，具体情况如下：

1、生产企业数量众多

（1）涤纶短纤生产企业

近年来，伴随水刺非织造材料行业产能、产量的快速发展，市场对涤纶短纤和粘胶短纤的需求持续提升，水刺用涤纶短纤和粘胶短纤的生产厂商数量也不断增加。

国内的水刺用涤纶短纤生产厂商，除仪征化纤、苏州江南和华西村化纤等行业龙头外，新进入者正不断增加。由于常规棉纺行业盈利偏低、竞争压力较大，而水刺用涤纶短纤盈利相对稍好，未来仍有较大发展空间，恒逸石化、三房巷等传统涤纶生产商皆陆续涉足水刺用涤纶短纤领域。近些年来，伴随着国内水刺用涤纶短纤生产厂商数量增加，我国水刺用涤纶短纤的产能和产量有所提升，行业内部竞争也不断加剧。目前，除仪征化纤、苏州江南和华西村化纤外，恒逸石化、三房巷、滁州安兴、厦门翔鹭、锦兴化纤等企业均有从事水刺型涤纶产品生产，水刺用涤纶短纤市场的竞争者仍在不断增加。

（2）粘胶短纤生产企业

国内的粘胶短纤生产厂商，除赛得利、唐山三友、兰精纤维等行业龙头外，亦有中泰化学、阜宁澳洋、丝丽雅、山东雅美、高密银鹰、恒天海龙、吉林化纤、南京化纤等具备 10 万吨以上生产能力的企业。虽然并非所有企业都具备生产水刺用高白粘胶纤维的能力，但随着国家生育政策放开、人口老龄化加剧以及 2020 年“新冠肺炎”疫情的影响，居民对消毒湿巾、一次性防护材料需求大幅增长，预计达到高白粘胶纤维排产能力的企业将会增长至十余家，且水刺用高白粘胶短纤产能将进一步增加。

（3）聚丙烯生产企业

公司纺粘非织造材料的生产原材料主要为聚丙烯。国内的聚丙烯生产厂商，以中国石化和中国石油为主，但我国其他聚丙烯生产厂商数量众多，例如神华集团、浙江石化、大连恒力、中景石化、中天合创、茂名石化、宁波台塑、福建联合、大唐多伦、天津中沙等。报告期内，仅公司的聚丙烯供应商就多于 50 家。

2、原材料市场竞争充分

在国内，寡头企业的内部主体竞争、多种类型销售主体和原材料的同质化竞争使得原材料的市场竞争充分，具体情况体现在以下三个方面：

（1）寡头企业的内部主体竞争

从生产主体来看，粘胶短纤和聚丙烯市场虽具有寡头垄断特征，但寡头企业内部也存在多个主体，存在寡头内部相互竞争的情形。公司的粘胶短纤供应商主要为赛得利和唐山三友，其中赛得利包括赛得利（福建）纤维有限公司、赛得利（九江）纤维有限公司、赛得利（江西）化纤有限公司等，唐山三友包括唐山三友远达纤维有限公司、唐山三友集团兴达化纤有限公司。公司的聚丙烯供应商主要为中国石油和中国石化，其中中国石油包括中国石油天然气股份有限公司华东化工销售分公司、中国石油天然气股份有限公司华南化工销售分公司等，中国石化包括中国石化化工销售有限公司华东分公司、上海赛科石油化工有限公司等。

上述寡头企业旗下的分公司或子公司之间因地理位置、生产条件、销售渠道、内部考核方式等因素差异存在一定的竞争关系，导致不同分子公司报价也会有所差别。考虑到上述寡头企业的内部竞争关系，加之外部企业联合、转产、进入等行为的影响，粘胶短纤和聚丙烯行业的市场竞争充分。

（2）多种类型销售主体

从销售主体来看，涤纶短纤供应商和聚丙烯供应商既有生产企业，又有贸易企业，竞争关系不仅存在于生产企业和生产企业之间，还存在于生产企业和贸易企业、贸易企业和贸易企业之间。公司涤纶短纤和聚丙烯的供应商中，仪征依布化纤有限公司、杭州裸禄商贸有限责任公司、佛山市保乐进出口贸易有限公司、余姚市天都贸易有限公司、深圳市正扬贸易有限公司等均为贸易企业。由于直接向生产商采购会受到供货周期、信用期等客观因素的限制，许多企业会依赖贸易企业作为一部分供货源，由此便会增大国内原材料市场供应的分散程度，也会将部分境外原料间接引入境内市场竞争中，加剧国内原材料市场的竞争程度。

（3）原材料的同质化竞争

从采购价格来看，报告期内，公司向各供应商采购涤纶短纤、粘胶短纤和聚丙烯的价格与市场价格保持基本一致，且无论是寡头供应商还是中小供应商，公司向其采购的价格并无重大差异，所采购的原材料整体上具有同质化特征。因此，

三种原材料的市场竞争充分，价格机制健全，各供应商报价基本达到市场均衡水平。

3、发行人对主要原材料供应商不存在较大依赖

从原材料的供应商角度看，水刺专用涤纶短纤主要厂商为仪征化纤、苏州相城区江南和华西村化纤，水刺专用粘胶短纤主要厂商为唐山三友、赛得利和兰精纤维，聚丙烯主要厂商为中国石油、中国石化和神华集团，涤纶短纤、粘胶短纤和聚丙烯的市场具有一定程度的寡头垄断特征。但三种主要原材料整体上具有同质化特征且供应充足，价格差异不大，且公司不存在向单个供应商采购比例超过50%，不存在依赖于单个供应商的情形。

4、相关信息披露的调整

为保证信息披露一致性，避免引起投资者的误解，发行人在招股说明书中删除“原材料行业内生产企业众多，市场竞争充分”的相关表述。

（二）同行业公司主要供应商和发行人对比情况，发行人供应商集中度和同行业公司相比是否存在差异

公司在非织造材料领域内的同行业公司为欣龙控股、诺邦股份、延江股份、金春股份和稳健医疗，上述同行业公司未披露聚丙烯采购金额、供应商情况或聚丙烯并非其主要原材料；稳健医疗、诺邦股份和金春股份的主要产品包括水刺非织造材料，稳健医疗的主要原材料为棉花、棉纱、坯布，诺邦股份和金春股份的主要原材料为涤纶短纤和粘胶短纤，且披露了采购情况，因此将诺邦股份和金春股份的主要供应商与公司对比，具体情况如下：

1、诺邦股份主要供应商情况

单位：万元

涤纶短纤									
序号	供应商名称	2016年1-6月		2015年度		2014年度		2013年度	
		采购金额	占比	采购金额	占比	采购金额	占比	采购金额	占比
1	仪征化纤	2,410.05	84.06%	5,074.84	79.40%	7,598.51	87.65%	9,033.51	98.08%
合 计		2,410.05	84.06%	5,074.84	79.40%	7,598.51	87.65%	9,033.51	98.08%
粘胶短纤									

序号	供应商名称	2016 年 1-6 月		2015 年度		2014 年度		2013 年度	
		采购金额	占比	采购金额	占比	采购金额	占比	采购金额	占比
1	唐山三友	4,883.85	62.70%	7,717.18	59.43%	8,146.78	66.89%	8,881.19	87.30%
2	德国 KelheimFibres GmbH	1,915.61	24.59%	3,509.31	27.03%	3,624.62	29.76%	1,065.95	10.48%
合 计		6,799.46	87.29%	11,226.49	86.46%	11,771.40	96.65%	9,947.14	97.78%

注：报告期内，诺邦股份年度报告未披露主要供应商名称与采购金额，上述数据来源于其招股说明书。

2013 年度至 2016 年 1-6 月，诺邦股份的涤纶短纤供应商主要为仪征化纤，其采购额分别为 9,033.51 万元、7,598.51 万元、5,074.84 万元和 2,410.05 万元，占同期涤纶短纤采购总额的比例分别为 98.08%、87.65%、79.40%和 84.06%。

2013 年度至 2016 年 1-6 月，诺邦股份的粘胶短纤供应商主要为唐山三友和德国 KelheimFibres GmbH，其采购额合计分别为 9,947.14 万元、11,771.40 万元、11,226.49 万元和 6,799.46 万元，占同期粘胶短纤采购总额的比例分别为 97.78%、96.65%、86.46%和 87.29%。

2、金春股份主要供应商情况

单位：万元

涤纶短纤							
序号	供应商名称	2019 年度		2018 年度		2017 年度	
		采购金额	占比	采购金额	占比	采购金额	占比
1	仪征化纤	9,007.69	32.96%	10,758.66	32.19%	1,751.76	7.54%
2	华西村化纤	6,412.89	23.47%	5,865.07	17.55%	-	-
3	江南化纤	2,129.64	7.79%	6,791.16	20.32%	13,385.46	57.61%
4	滁州安兴环保彩纤有限公司	5,726.76	20.96%	8,410.94	25.17%	6,068.83	26.12%
5	浙江恒逸石化销售有限公司	2,914.32	10.66%	-	-	-	-
合 计		26,191.30	95.85%	31,825.83	95.23%	21,206.05	91.27%
粘胶短纤							
序号	供应商名称	2019 年度		2018 年度		2017 年度	
		采购金额	占比	采购金额	占比	采购金额	占比
1	赛得利	10,670.27	65.79%	11,867.72	70.89%	11,759.09	87.98%

2	唐山三友	5,547.90	34.21%	4,874.16	29.11%	1,565.96	11.72%
合 计		16,218.17	99.99%	16,741.88	100.00%	13,325.05	99.69%

注：金春股份尚未披露 2020 年年度报告，上述数据来源于其招股说明书。

2017 年度至 2019 年度，金春股份的涤纶短纤供应商主要为仪征化纤、华西村化纤、江南化纤、滁州安兴环保彩纤有限公司和浙江恒逸石化销售有限公司，其采购额合计分别为 21,206.05 万元、31,825.83 万元和 26,191.30 万元，占同期涤纶短纤采购总额的比例分别为 91.27%、95.23%和 95.85%。

2017 年度至 2019 年度，金春股份的粘胶短纤供应商主要为赛得利和唐山三友，其采购额合计分别为 13,325.05 万元、16,741.88 万元和 16,218.17 万元，占同期粘胶短纤采购总额的比例分别为 99.69%、100.00%和 99.99%。

3、发行人主要供应商及与同行公司对比情况，发行人供应商集中度和同行业公司相比不存在差异

单位：万元

涤纶短纤							
序号	供应商名称	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
		采购金额	占比	采购金额	占比	采购金额	占比
1	仪征化纤	17,547.90	63.41%	15,859.25	72.71%	15,102.08	69.08%
2	江南化纤	5,745.68	20.76%	1,766.91	8.10%	3,152.41	14.42%
3	华西村化纤	2,630.49	9.51%	2,345.21	10.75%	842.36	3.85%
4	浙江恒逸石化销售有限公司	1,532.78	5.54%	465.88	2.14%	14.54	0.07%
合 计		27,456.85	99.22%	20,437.25	93.70%	19,111.39	87.42%
粘胶短纤							
序号	供应商名称	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
		采购金额	占比	采购金额	占比	采购金额	占比
1	赛得利	16,192.69	45.82%	12,183.81	49.70%	10,143.85	43.33%
2	唐山三友	11,265.34	31.87%	4,889.71	19.94%	10,201.78	43.57%
3	兰精纤维	7,259.80	20.54%	7,194.43	29.34%	2,462.12	10.52%
合 计		34,717.82	98.23%	24,267.95	98.99%	22,807.75	97.42%

(1) 公司采购涤纶短纤与同行业公司对比

报告期内，公司的涤纶短纤供应商主要为仪征化纤、江南化纤、华西村化纤、

浙江恒逸石化销售有限公司等，采购额合计分别为 19,111.39 万元、20,437.25 万元和 27,456.85 万元，占同期涤纶短纤采购总额的比例分别为 87.42%、93.70%和 99.22%。

公司涤纶短纤的主要供应商与金春股份重合度较高，且采购集中度与金春股份较为接近。公司向仪征化纤采购涤纶短纤的比例相较其他供应商较高，与诺邦股份较为相似。

（2）公司采购粘胶短纤与同行业公司对比

报告期内，公司的粘胶短纤供应商主要为赛得利、唐山三友和兰精纤维，采购额合计分别为 22,807.75 万元、24,267.95 万元和 34,717.82 万元，占同期粘胶短纤采购总额的比例分别为 97.42%、98.99%和 98.23%。

公司粘胶短纤的主要供应商与金春股份、诺邦股份均较为相似。其中，金春股份向赛得利和唐山三友的采购额占比合计将近 100%，诺邦股份向唐山三友的采购额占比也均高于 60%。

综上所述，公司主要供应商与同行业公司重合度较高，供应商集中度和同行业公司不存在差异。

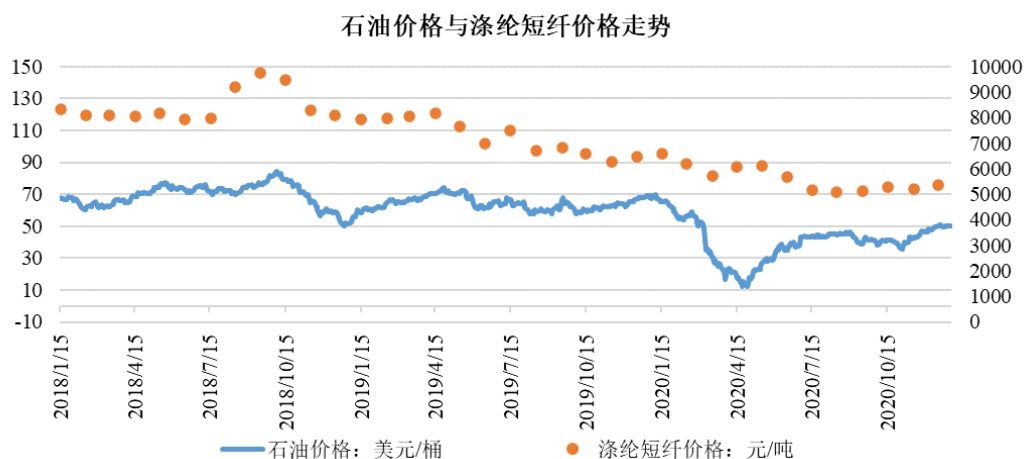
（2）披露公司原材料价格和与石油价格走势是否具有相关性，如是，进一步披露石油价格变动对原材料价格的影响。

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“五、发行人采购情况和主要供应商”之“（一）主要原材料和能源的采购情况”中补充披露以下内容：

4、公司原材料价格与石油价格走势的相关性分析

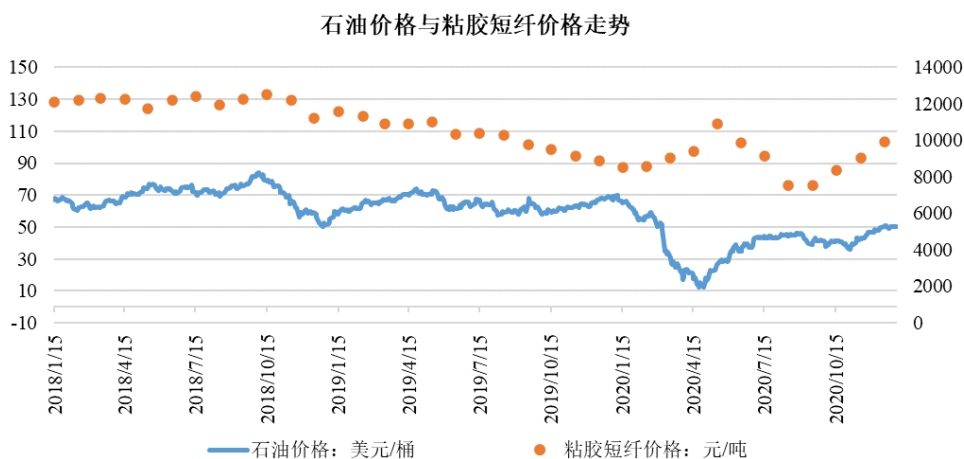
（1）公司原材料价格与石油价格走势对比情况

①报告期内，公司涤纶短纤采购价格与石油价格走势对比如下：

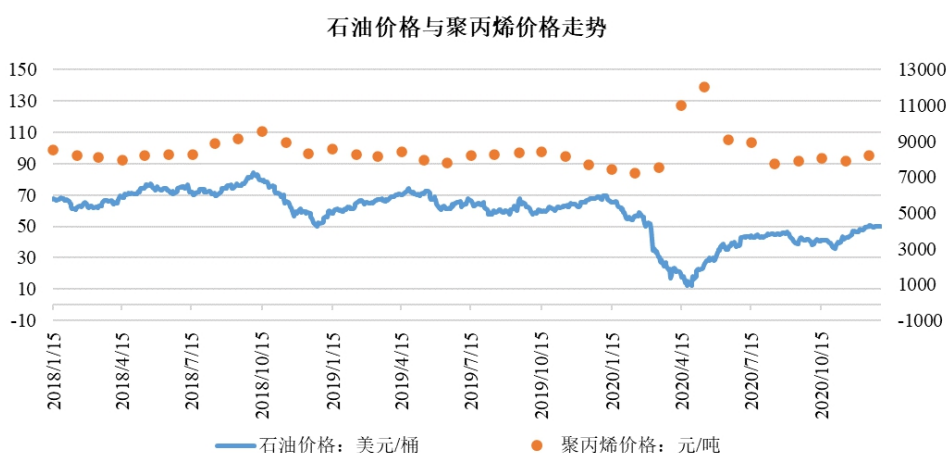


石油价格数据来源：东方财富 Choice 数据平台，下同

②报告期内，公司粘胶短纤采购价格与石油价格走势对比如下：



③报告期内，公司聚丙烯采购价格与石油价格走势对比如下：



(2) 公司原材料价格与石油价格走势具有相关性

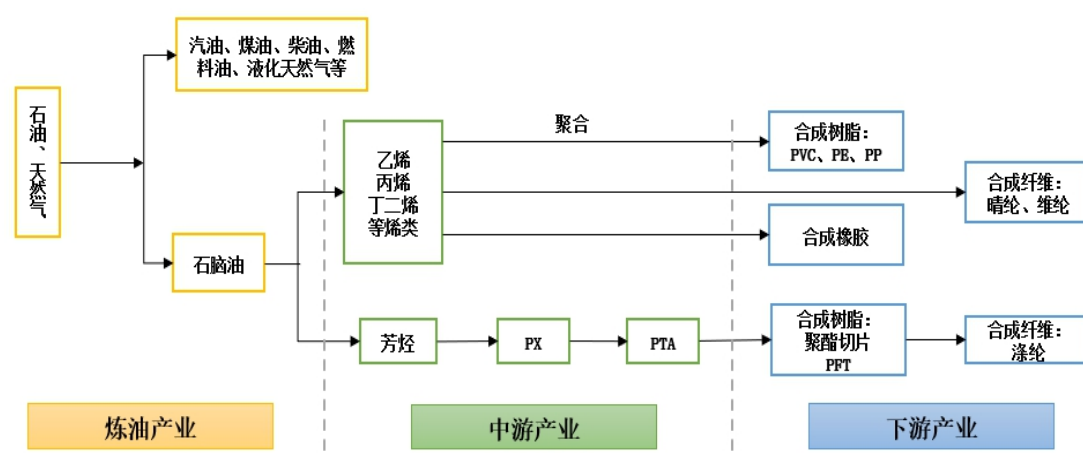
根据上述图表对比情况，石油价格与公司采购涤纶短纤、粘胶短纤和聚丙烯的价格走势呈现出一定相关性。具体而言，在 2018 年 1 月-2020 年 1 月和 2020 年 8-12 月期间，三种原材料的采购价格涨跌变化与石油价格涨跌变化趋势较为接近，从长期来看，原材料的采购价格涨跌变化与石油价格涨跌变化呈现出一定相关性。

从 2020 年 2 月起，受“新冠肺炎”疫情影响，石油价格断崖式下跌，而三种原材料的采购价格却不降反升；2020 年 5 月后，石油价格出现反弹，而三种原材料的采购价格反而出现回落。上述期间，二者的价格走势完全背离，主要原因在于：2020 年 2-4 月，“新冠肺炎”疫情促使市场对纺粘和水刺非织造材料的需求急剧增加，产品市场供需关系失衡传导至涤纶短纤、粘胶短纤和聚丙烯三种原材料行业，使得三种原材料采购价格在石油价格下降的背景下依旧上涨；5-7 月，随着疫情逐渐被控制，产品市场供需关系有所改善，三种原材料采购价格有所回落。

剔除 2020 年 2-7 月疫情期间原材料采购价格异常波动影响，2018-2020 年间，石油价格与涤纶短纤、粘胶短纤和聚丙烯月度采购价格存在一定的相关性。

(3) 石油价格变动对原材料价格的影响

石油上下游产业链结构示意图如下：



如上图所示，三种原材料中，涤纶短纤和聚丙烯（PP）属于与石油产业直

接相关的下游产品，具有生产技术成熟、产销规模大的特点，其价格会受到石油价格变动的影响。但由于石油产业整体链条较长、生产工序众多，同时石油相关产品种类繁多、应用领域各不相同，涤纶短纤和聚丙烯市场价格与石油价格并不会呈现出完全一致的走势，在某些特殊情况下相关性甚至会很低。而粘胶短纤作为植物纤维，其产业链和石油化工并不直接相关，但市场上粘胶短纤的定价与棉花和涤纶短纤高度锚定，尤其是会受到涤纶短纤价格的较强影响，故粘胶短纤价格也呈现出与石油价格相关的特点。

上述事实表明，公司三种主要原材料与石油并非属于具有完全相关性的产品，二者因为物料来源和产业链条的直接或间接关联，会在较长的观测期间内表现出一定正相关性，但在某些特殊环境下，市场对二者的价格预期会受到二者实际用途和功能不同的影响，表现得不尽相同，甚至截然相反。

(3) 披露发行人是否对原材料价格波动风险采取应对措施，如是，披露措施及有效性。

发行人在招股说明书“第六节 业务与技术”之“一、发行人的主营业务和主要产品情况”之“（四）主要经营模式”之“2、采购模式”中补充披露如下：

公司为应对原材料价格波动风险采取的具体措施如下：

(1) 选择与有竞争力的供应商建立长期合作关系，利用自身规模优势提高议价能力，以降低主要原材料的采购成本；

(2) 在综合考虑各供应商供货周期以及保证公司安全库存量的前提下，开展小批量、高频次采购，以缓解原料价格波动风险；

(3) 密切关注原材料市场价格波动情况，根据市场价格和订单情况调整原料储备，并通过优化采购流程、加快存货周转等措施缩短从采购到出售的周期，降低原材料价格波动对库存的影响；

(4) 持续优化生产工艺，提高生产效率和原材料利用率，以缓解原材料价格上涨带来的成本压力；

(5) 与部分客户约定产品价格跟随原材料价格联动的调价机制，以向下游传导一部分原材料价格波动风险。

上述应对原材料价格波动风险采取的措施取得了一定效果。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

保荐人、申报会计师主要履行了如下核查程序：

1、查阅涤纶短纤、粘胶短纤和聚丙烯三种原材料市场情况的相关资料，了解其主要生产厂商、产能及产量的情况，以及当前国内的市场竞争状况。

2、获取发行人报告期内采购明细表，核查报告期内三种原材料的主要供应商数量、采购金额及采购单价情况，并结合企查查等渠道了解各供应商之间的关联关系、经营范围、是否为生产商或贸易商。

3、通过东方财富 Choice 数据平台，查询报告期内石油市场价格变动情况，并与公司的原材料采购价格进行对比，分析其走势关联。

4、查询行业报告、网络新闻等公开资料，了解公司主要原材料与石油的产业链关系及实际用途的差异，分析石油价格对公司原材料价格的具体影响。

5、访谈公司采购部门负责人，了解公司对原材料价格波动风险采取的应对措施及有效性。

经核查，保荐人、申报会计师认为：

1、在国内，涤纶短纤、粘胶短纤和聚丙烯的市场具有一定程度的寡头垄断特征，但三种原材料整体上具有同质化特征且供应充足，价格差异不大，公司不存在向单个供应商采购比例超过 50%，不存在严重依赖于少数供应商的情形；发行人已在招股说明书中删除“原材料行业内生产企业众多，市场竞争充分”的表述；发行人主要供应商与同行业公司重合度较高，供应商集中度和同行业公司相比不存在差异。

2、发行人涤纶短纤、粘胶短纤和聚丙烯价格与石油价格走势具有一定相关

性。

3、发行人已对原材料价格波动风险采取的具体应对措施，并已披露该些措施。

问题 13. 关于固定资产和产能产量

首轮问询回复显示：

（1）发行人未说明机器设备规模和产能、生产规模的匹配性；2020 年 1-6 月，发行人新增 3 条水刺生产线，未新增纺粘生产线，但公司各类产品销量均同比大幅上升。

（2）报告期内，公司收入结构变化系产品结构调整和市场需求变动所致。公司内部领取水刺非织造材料用于生产湿巾，领取纺粘非织造材料用于生产纸尿裤。

请发行人：

（1）披露 2020 年 1-6 月公司各类产品销量同比大幅上升，发行人是否具备充足的产能，各月产能产量及产能利用率是否存在上限，产能和产量的匹配性；报告期各期公司不同产品类别对应的固定资产原值和产能、生产规模的匹配性。

（2）披露公司非织造材料内部销售数量和护理用品产量是否匹配，是否存在外购非织造材料用于生产护理用品的情形，如是，请披露相关情况及外购的原因。

（3）披露公司 2020 年 1-6 月新增生产线的价格，包括采购机器设备商数量、采购单价及采购价格公允性，和非疫情期间的采购价格是否存在重大差异。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】

（1）披露 2020 年 1-6 月公司各类产品销量同比大幅上升，发行人是否具备充足的产能，各月产能产量及产能利用率是否存在上限，产能和产量的匹配性；报告期各期公司不同产品类别对应的固定资产原值和产能、生产规模的匹配性。

（一）披露 2020 年 1-6 月公司各类产品销量同比大幅上升，发行人是否具备充足的产能，各月产能产量及产能利用率是否存在上限，产能和产量的匹配

性

发行人在招股说明书“第六节 业务与技术”之“四、发行人销售情况和主要客户”之“（一）主要产品的生产销售情况”之“1、产销量情况”中补充披露如下：

（2）公司各类产品产能及产能利用率情况

1）护理用品产能及产能利用率情况

报告期内，公司湿干巾产能利用率分别为 86.99%、91.41%和 91.55%，纸尿裤产能利用率分别为 49.37%、38.42%和 44.15%，湿干巾和纸尿裤设备均未达到满负荷生产，产能充足。

报告期内，纸尿裤产能利用率较低，主要原因系：外资厂商进入我国纸尿裤市场较早，凭借其先进生产技术及品牌知名度等优势，已占据主要市场份额。公司纸尿裤主要为自主品牌，尚未形成较好的知名度，整体销售情况不佳；另一方面，由于近年来婴儿出生人数下降，纸尿裤市场竞争激烈，整体行业产能存在过剩情形。

2）非织造材料产能及产能利用率情况

2020 年度，水刺和纺粘非织造材料的销量同比大幅上升，其产量、产能及其变动量，产能利用率情况如下表所示：

单位：吨

项目	水刺非织造材料		纺粘非织造材料	
	数量	变动量	数量	变动量
年末产能	89,200.00	26,500.00	44,800.00	-
加权产能	79,050.00	20,516.67	44,800.00	16,500.00
产量	90,077.36	36,477.86	45,853.24	18,788.40
产能利用率	113.95%	-	102.35%	-

注 1：纺粘非织造材料 2020 年末的产能相比较 2019 年末未增加，但加权产能相比较 2019 年增加 16,500.00 吨，主要系 2019 年末公司投产两条纺粘线，产能为 16,500.00 吨。

注 2：加权产能为按各生产线投产时间加权平均进行年化计算的产能。

2020 年度，水刺和纺粘非织造材料的产能利用率分别为 113.95%和 102.35%，产能利用率超过 100%，主要原因系：疫情期间，客户单批次下的订单量大，公

司生产过程中减少不同订单切换的频率，降低转产过程中产能损耗，而且有利于提高生产设备的稳定性；同时，客户在原材料配比、克重等规格方面偏向于常规化，更加有利于生产设备高速运行生产产品，提高产量。

水刺非织造材料2020年产量为90,077.36吨，相比较2019年增加36,477.86吨，与此同时2020年加权产能相比较2019年增加20,516.67吨，产量增加量大于产能增加量，主要系客户单次订单采购量大、产品规格常规化，因此水刺非织造材料产能和产量的增加量相匹配。

纺粘非织造材料2020年产量为45,853.24吨，相比较2019年增加18,788.40吨，与此同时2020年加权产能相比较2019年增加16,500.00吨，因此纺粘非织造材料产能和产量的增加量相匹配。

自2020年以来，公司新投产5条水刺生产线，合计新增设备产能26,500.00吨。随着生产设备逐渐稳定运行、生产人员对设备熟悉程度增加，新增生产线可充分释放产能，使得公司具备充足产能满足市场需求。

(3) 各月产能产量、产能利用率，以及产能和产量具有匹配性

1) 2020年各月产能产量、产能利用率

2020年度，水刺和纺粘非织造材料各月产能、产量及产能利用率情况如下表所示：

单位：吨

项目	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月
水刺	产能	5,225.00	5,808.33	6,000.00	6,000.00	6,000.00	6,583.33	6,850.00	6,850.00	7,433.33	7,433.33	7,433.33
	产量	3,109.65	4,864.85	7,059.64	7,863.55	7,937.12	7,716.40	7,907.90	8,346.08	8,841.66	9,003.46	8,763.95
	产能利用率	59.51%	83.76%	117.66%	131.06%	132.29%	117.21%	115.44%	121.84%	118.95%	121.12%	117.90%
纺粘	产能	3,733.33	3,733.33	3,733.33	3,733.33	3,733.33	3,733.33	3,733.33	3,733.33	3,733.33	3,733.33	3,733.33
	产量	2,130.75	3,660.54	3,775.29	3,577.34	3,744.03	4,125.55	4,120.07	4,250.32	4,134.44	4,031.62	4,140.54
	产能利用率	57.07%	98.05%	101.12%	95.82%	100.29%	110.51%	110.36%	113.85%	110.74%	107.99%	110.91%

2020年1月由于春节假期影响，非织造材料产能利用率较低。随着疫情影响，非织造材料供不应求，公司非织造材料产能利用率超过100%，其中水刺非织造材料产能利用率增加较多，后续持续超过100%。受疫情影响，水刺客户单次订单采购量大、产品规格常规化，使得产能利用率超过100%，因此水刺产能

与产量相匹配。

2020年2-5月，纺粘非织造材料的产能利用率在100%左右，6-12月在110%左右，上升原因系：2-5月，公司为满足市场对熔喷布的急剧需求，改造SMS、SSMMS纺粘设备生产熔喷布，生产熔喷布的效率相比较SMS、SSMMS纺粘非织造材料较低。6月起，改造后的纺粘设备恢复生产SMS、SSMMS纺粘非织造材料，生产效率高，产量有所提升，使得产能利用率上升，因此纺粘产能与产量相匹配。

2) 2021年各月产能产量、产能利用率

2021年1-2月，水刺和纺粘非织造材料各月产能、产量及产能利用率情况如下表所示：

单位：吨

项目		1月	2月
水刺	产能	7,433.33	7,433.33
	产量	8,473.77	7,497.48
	产能利用率	114.00%	100.86%
纺粘	产能	3,733.33	3,733.33
	产量	4,144.10	4,093.89
	产能利用率	111.00%	110.57%

2021年1-2月，水刺非织造材料的产能利用率分别为114.00%和100.86%，纺粘非织造材料的产能利用率分别为111.00%和110.57%，产能利用率较高。

(4) 各产品主要生产线限制产能的关键节点

2020年度，由于订单切换频率降低、产品规格常规化等因素提高设备利用率，使得水刺非织造材料当期产能利用率超过100%。但设备存在固有运行速度上限，公司产能利用率亦存在上限。

①水刺生产线限制产能的关键节点

水刺非织造材料分为直铺和交叉，按照此分类水刺生产线限制产能的关键节点分为两类：

第一类为直铺水刺生产线，限制产能的关键节点为梳理机和水刺机，其对应的生产环节分别为梳理环节和水刺环节。梳理环节中，在保证输出纤维网质

量的前提下，提升产能的主要方法是提高纤维网克重和梳理机车速。由于水刺非织造材料生产过程是连续的，当梳理环节的纤维网克重高或者车速快，需要后道的水刺机具备高压水针才能保证产品中纤维的缠结效果，保证产品质量。当水刺机具备高压水针维持高速生产时，亦需要梳理机快速且稳定地输出纤维网用于水刺环节。因此，直铺水刺生产线的生产速度取决于梳理机和水刺机的匹配程度，两者是限制直铺水刺生产线产能的关键节点。

第二类为交叉水刺生产线，限制产能的关键节点为铺网机，对应的生产环节为铺网环节，将梳理机输出的纤维网进行铺叠以增加面密度和厚度。往复铺网过程中，铺网小车需要来回运动、启停，各传动之间需要精密、准确地衔接与配合，且为了保证铺网厚度一致性，铺网环节的速度无法达到梳理机和水刺机的高速运行状态，使得梳理机、水刺机等设备需配合铺网机的运行速度，因此铺网机为交叉水刺生产线限制产能的关键节点。

② 纺粘生产线限制产能的关键节点

纺粘生产线限制产能的关键节点为计量泵，对应的生产环节为熔体挤压成丝，即原材料喂入主螺杆挤压机后，在主螺杆挤压机的套筒分区中加热成熔体，熔体经计量泵进入纺丝组件。在此环节中，依靠计量泵准确地计量熔体，并定量地输送到喷丝板，有利于形成稳定的初生纤维。因此，纺丝组件的产量主要取决于计量泵，限制产能的关键节点为计量泵。

③ 湿干巾生产线限制产能的关键节点

湿干巾生产线限制产能的关键节点为折叠机或包装机，对应的生产环节为折叠切割和包装检测，其中折叠机的关键技术指标为道数，如 80 道折叠机意味着单次可折叠、切割 80 片湿干巾。折叠切割环节中，整卷非织造材料经分条、折叠、切割后形成以片计量的湿干巾，输送至包装检测环节。折叠机运行速度以片计算，包装机运行速度以包计算，对于配备高道数折叠机的生产线，其单次可折叠、切割的湿干巾片数多，限制产能的关键节点为包装机；对于配备低道数折叠机的生产线，其限制产能的关键节点为折叠机。

④ 纸尿裤生产线限制产能的关键节点

纸尿裤的工艺流程主要由整体面层制作、裤芯体制作、整体底层制作、检测包装四个工艺组成，其中整体面层、裤芯体和整体底层三个纸尿裤的重要组成部分同时生产，而后通过热熔胶粘合而成，因此纸尿裤生产线注重各个组成部分的同步进行，使得现阶段纸尿裤生产线的电机采用伺服电机，均跟随同一主轴同步运动，该条主轴的线速度就是整条生产线的生产速度，不存在明显限制产能的关键节点。

(5) 各产品生产线之间不可切换

公司主要产品的原材料、工艺和生产线对比情况如下表所示：

产品类别	生产线核心部件	核心生产流程	主要原材料
水刺非织造材料	铺网机、水刺机	梳理成网-水刺加固-脱水烘干和检测	涤纶短纤、粘胶短纤
纺粘非织造材料	螺杆机、纺丝箱、牵伸装置	熔体挤压成丝-铺网成形和检测	聚丙烯
湿巾	折叠机、包装机	湿巾药液配比（如有）-折叠切割-包装检测	非织造材料、药液
纸尿裤	胶机、同步控制系统、橡筋张力系统	面层和底层制作-裤芯体制作-粘合	纺粘、水刺非织造材料和高分子复合材料

由上表可知，公司主要产品在生产线核心部件、核心生产流程和主要原材料等方面均存在差异，各产品生产线之间不可切换。

(二) 报告期各期公司不同产品类别对应的固定资产原值和产能、生产规模的匹配性

发行人在招股说明书“第六节 业务与技术”之“六、发行人主要固定资产和无形资产”之“（一）固定资产的整体情况”中补充披露、修改如下：

3、非织造材料生产设备的原值和产能、生产规模匹配性

截至报告期末，公司拥有的非织造材料生产设备的明细情况如下：

单位：万元、吨、吨/万元

资产名称	账面原值	产能	产能/原值	工艺
水刺1号生产线	1,216.45	2,800	2.30	直铺
水刺2号生产线	1,072.77	2,600	2.42	直铺

水刺4号生产线	2,163.54	6,200	2.87	直铺
水刺5号生产线	3,266.77	6,500	1.99	直铺
水刺6号生产线	2,805.79	8,000	2.85	直铺
水刺7号生产线	2,776.95	4,800	1.73	交叉
水刺8号生产线	3,038.91	5,500	1.81	交叉
水刺9号生产线	3,206.92	6,600	2.06	直铺
水刺10号生产线	5,956.63	9,700	1.63	直铺
水刺11号生产线	7,853.96	10,000	1.27	直铺
水刺12号生产线	3,296.36	7,000	2.12	交叉
水刺13号生产线	3,239.03	7,000	2.16	交叉
水刺14号生产线	3,800.78	3,200	0.84	交叉
江苏水刺1号线	1,055.02	2,300	2.18	湿法
广东水刺1号线	2,938.89	7,000	2.38	直铺
水刺合计	47,688.77	89,200	1.87	-
纺粘4号线	939.18	4,000	4.26	SS
纺粘5号线	1,015.65	3,000	2.95	SMS
纺粘6号线	1,122.62	3,300	2.94	SS
纺粘7号线	1,233.58	6,000	4.86	SSS
纺粘8号线	888.74	3,000	3.38	SMS
纺粘9号线	5,370.71	10,000	1.86	SSMMS
广东纺粘1号线	791.45	3,000	3.79	SMS
广东纺粘2号线	1,148.72	6,000	5.22	SSS
广东纺粘3号线	1,867.13	6,500	3.48	SSS
纺粘合计	14,377.78	44,800	3.12	-

(1) 纺粘和水刺生产设备的产能/原值比率对比

根据上述表格，水刺生产设备的产能/原值比率为 1.87 吨/万元，纺粘生产设备的产能/原值比率为 3.12 吨/万元，两者存在差异的主要原因系：（1）纺粘非织造材料的生产技术有纺丝、拉伸、成网和加固四大主要工艺过程，该些工艺过程都在一条生产线上，而且纺丝、拉伸和成网在极短时间内一次连续完成，而水刺非织造材料生产工艺的原料配比和开松混合、梳理成网、水刺加固、烘干卷绕分切包装环节需要逐步进行，生产流程较长，使得纺粘非织造材料的生产速度高于水刺非织造材料；（2）国内纺粘非织造材料行业经过三十多年发

展，国产纺粘工艺设备较为成熟，能满足客户对产品性能的需求。因此，公司纺粘生产设备主要向浙江朝隆纺织机械股份有限公司、宏大研究院有限公司采购，性价比高，相比较进口生产设备价格低。公司水刺生产设备制造商包括国外的安德里茨（Andritz）、特吕茨勒（Trutzschler）、迪罗（Dilo）等，均为全球水刺工艺设备的知名制造商，设备附加值高，价格高。

（2）水刺生产设备的产能/原值比率分析

①直铺水刺生产设备的产能/原值比率分析

水刺 1、2、4、5、6 号生产线和广东水刺 1 号生产线为某些部件使用国产设备的生产线，除水刺 5 号生产线外，其余 5 条水刺生产线的产能/原值比率相近。水刺 5 号生产线经改造后，可用于生产纺粘水刺复合非织造材料，即“三明治”产品，该产品生产工艺包含纺粘水刺复合环节，使得水刺 5 号生产线相比较其他 5 条水刺生产线而言产能较低，因此，水刺 5 号生产线的产能/原值比率低于其余 5 条水刺生产线。

水刺 9、10、11 号生产线属于近年来投入使用的直铺水刺生产设备，其产能/原值比率低于其他直铺水刺非织造材料，主要原因系：（1）水刺 9、10、11 号生产线的关键设备如铺网机和水刺机均来源于全球先进生产商，包括德国特吕茨勒（Truetzschler）、德国迪罗（DIL0）、法国安德里兹（Andritz），该些设备生产商所制造的设备价值高、生产的产品质量优异，使得水刺 9、10、11 号生产线的设备价值较高；（2）公司水刺非织造材料主要用于卫生、医疗用品，随着市场竞争激烈，下游客户对产品质量要求越来越高。近年来采购的水刺非织造材料生产线更加注重于产品质量提升，而不是一味追求提升产能，如水刺 11 号线配备了市场最新的 Isoweb TT 梳理机，该梳理机可在高速生产的状况下有效提升纤网的横向拉伸强度、纵横向强力，从而增强非织造材料产品的横向强力；（3）近年来投产的水刺非织造材料生产线为了减少人为操作，降低人为介入程度，提高了自动化程度，如水刺 11 号生产线在分切和包装环节，购入机械臂，真正实现“原材料-梳理机-水刺机-分切、包装系统”的全流程自动化生产。

②交叉水刺生产设备的产能/原值比率分析

公司现有交叉水刺生产设备中，水刺 7、8 号生产线属于进口设备，水刺 12、13 生产线的水刺机属于国产设备，使得水刺 7、8 号生产线的产能/原值比率低于水刺 12、13 号生产线。

水刺 14 号生产线生产全棉交叉水刺非织造材料，其原材料为棉纤维。由于棉纤维的梳理难度较大，生产速度慢，产量低，使得水刺 14 号生产线的产能/原值比率为 0.84 吨/万元，低于其余交叉水刺生产设备。

③湿法成网水刺生产设备的产能/原值比率分析

江苏水刺 1 号线为湿法成网水刺生产设备，产能/原值比率为 2.18 吨/万元。

(3) 纺粘生产设备的产能/原值比率分析

一般而言，SMS、SSMMS 纺粘非织造材料生产线的产能/原值比率低于 SS、SSS 等普通纺粘非织造材料生产系，原因系 SMS、SSMMS 纺粘非织造材料采用纺粘法纤网和熔喷法纤网相复合的方法制作而成，此工艺不仅需要在生产线系统中配置纺粘机，还需要按照一定顺序配置熔喷机，增加了设备资金投入。而且由于熔喷机生产的熔喷法纤维更细，使得同等资金投入下，SMS、SSMMS 纺粘非织造材料生产线的产能低于普通纺粘非织造材料生产线。

在生产 SS、SSS 纺粘非织造材料的纺粘 4、6、7 号生产线和广东纺粘 2、3 号线中，纺粘 6 号生产线和广东纺粘 3 号线的产能/原值较低，原因系：（1）纺粘 6 号生产线的有效宽幅为 2.2 米，而其他 SS、SSS 纺粘非织造材料生产线的有效宽幅为 3 米，使得纺粘 6 号生产线的产能较低；纺粘 6 号生产线采用进口热轧机进行热轧固结，使得纺粘 6 号生产线价值较高；（2）广东纺粘 3 号线的产能/原值较低，原因系公司为满足下游客户对纺粘非织造材料产品的高要求，投资新建广东纺粘 3 号线时采购德国寇司德（KUSTERS）热轧机，在加工不同克重的产品时，轧辊各点的线压力都能保持均匀一致，使得产品各部分的强力均匀，符合高端产品的质量要求，因此该热轧机是高端生产线的配置体现，使得广东纺粘 3 号线的原值高，产能/原值较低。

在生产 SMS、SSMMS 纺粘非织造材料的纺粘 5、8、9 号生产线和广东纺粘 1 号线中，纺粘 9 号生产线的产能/原值较低，原因系：（1）纺粘 9 号生产线生

产 SSMMS 纺粘非织造材料，需要在生产线中配置两台熔喷机，生产过程相比较更为复杂，生产流程较长；（2）配置了高价值的德国寇司德（KUSTERS）热轧机、分切和包装环节采购自动化设备，使得生产设备价值高。

综上所述，公司水刺和纺粘非织造材料对应的生产设备原值和产能相匹配。报告期内，水刺和纺粘非织造材料的产能利用率分别为 89.22%、91.57%、113.95% 和 89.88%、95.64%、102.35%，各期产能与生产规模相匹配。因此，报告期各期公司非织造材料不同产品类别对应的固定资产原值和产能、生产规模相匹配。

（2）披露公司非织造材料内部销售数量和护理用品产量是否匹配，是否存在外购非织造材料用于生产护理用品的情形，如是，请披露相关情况及外购的原因。

发行人在招股说明书“第六节 业务与技术”之“四、发行人销售情况和主要客户”之“（一）主要产品的生产销售情况”之“1、产销量情况”中补充披露如下：

（6）公司非织造材料耗用量与护理用品产量的匹配性

公司外购和领用非织造材料主要用于生产湿干巾。报告期内，公司湿干巾产量与水刺非织造材料采购量的匹配情况如下：

单位：吨、亿片、公斤/万片

期间	水刺内部领用	水刺外购量	合计	湿干巾产量	单位耗用量
2020 年度	16,861.82	2,442.57	19,304.39	115.89	16.66
2019 年度	8,603.51	3,687.38	12,290.89	68.75	17.88
2018 年度	4,877.48	968.33	5,845.81	36.56	15.99

报告期，公司每万片湿干巾领用非织造材料分别为 15.99KG、17.88KG 和 16.66KG，每万片湿干巾耗用水刺非织造材料数量差异较小，波动主要系受不同客户对湿干巾大小、克重、厚度等要求差异影响。

公司湿干巾生产既存在内部领用，也存在外部采购情况，主要原因系湿干巾与非织造材料生产排单时间无法完全协调一致。一方面，公司部分湿干巾客

户要求产品交货时间紧迫或外部非织造材料客户订单已确定生产排单计划，非织造材料生产部门无法及时供应满足湿干巾生产需求；另一方面，公司为保障生产连续性、减少转产造成的生产效率损耗，湿干巾生产所需的部分规格非织造材料采用外购形式。

综上，报告期内公司存在外购非织造材料用于生产护理用品的情形，非织造材料内部领用和外购量与护理用品产量相匹配。

(3) 披露公司 2020 年 1-6 月新增生产线的价格，包括采购机器设备商数量、采购单价及采购价格公允性，和非疫情期间的采购价格是否存在重大差异。

发行人在招股说明书“第六节 业务与技术”之“六、发行人主要固定资产和无形资产”之“（一）固定资产的整体情况”之“2、主要生产设备”中补充披露如下：

(1) 公司 2020 年度新增生产线的价格

2020 年度公司新增生产线主要包括水刺 12 号生产线、水刺 13 号生产线、江苏水刺 1 号线、水刺 14 号生产线和广东水刺 1 号线。

①水刺 12 号生产线

水刺 12 号生产线总价格为 3,296.36 万元，设备商数量 16 家。其中核心设备（50 万元以上）的设备名称、设备商、采购价格、采购时间等如下：

单位：万元

设备名称	设备商	采购金额	数量	单价	采购时间
梳理机	安德里茨（中国）有限公司	1,148.97	2	574.48	2019.2
水刺机	恒天重工股份有限公司	696.45	1	696.45	2019.3
交叉铺网机	安德里茨帕佛杰特有限公司	557.04	1	557.04	2019.4
烘干机	特吕茨施勒纺织机械(上海)有限公司	284.66	1	284.66	2019.3
开清棉机	瑞法诺（苏州）机械科技有限公司	162.91	1	162.91	2019.5
水处理设备	宜兴市鸿锦水处理设备有限公司	160.72	1	160.72	2019.9
集尘机	台湾立典机械工业有限公司	62.82	1	62.82	2019.6

分切机	瑞法诺（苏州）机械科技有限公司	88.49	1	88.49	2019.5
卷绕机	瑞法诺（苏州）机械科技有限公司	75.98	1	75.98	2019.5
其他设备	科润智能控制股份有限公司等	58.32	14	4.17	-
小计		3,296.36			

②水刺 13 号生产线

水刺 13 号生产线总价格为 3,239.03 万元，设备商数量 17 家。其中核心设备（50 万元以上）的设备名称、设备商、采购价格、采购时间等如下：

单位：万元

设备名称	设备商	采购金额	数量	单价	采购时间
梳理机	安德里茨（中国）有限公司	1,138.12	2	569.06	2019.2
水刺机	恒天重工股份有限公司	695.12	1	695.12	2019.3
交叉铺网机	安德里茨帕佛杰特有限公司	551.06	1	551.06	2019.4
烘干机	特吕茨施勒纺织机械(上海)有限公司	281.36	1	281.36	2019.3
开清棉机	瑞法诺（苏州）机械科技有限公司	161.02	1	161.02	2019.5
水处理设备	宜兴市鸿锦水处理设备有限公司	158.86	1	158.86	2019.9
集尘机	台湾立典机械工业有限公司	56.45	1	56.45	2019.6
卷绕机	瑞法诺（苏州）机械科技有限公司	75.10	1	75.10	2019.5
分切机	瑞法诺（苏州）机械科技有限公司	87.47	1	87.47	2019.5
其他设备	湖州鸿安环境科技有限公司等	34.48	14	2.46	-
小计		3,239.03			

③江苏水刺 1 号生产线

江苏水刺 1 号生产线总价格为 1,055.02 万元，设备商数量 2 家。其中核心设备（50 万元以上）的设备名称、设备商、采购价格、采购时间等如下：

单位：万元

设备名称	设备商	采购金额	数量	单价	采购时间
水刺线	杭州湿法无纺布设备有限公司	949.45	1	949.45	2020.3
水处理设备	江苏光阳动力环保设备有限	105.57	1	105.57	2020.3

	公司				
小计		1,055.02			

注：江苏水刺1号生产线核心设备系子公司江苏金三发之股东南通威尔非织造新材料有限公司经评估的出资设备。

④水刺14号生产线

水刺14号生产线总价格为3,800.78万元，设备商数量16家。其中核心设备（50万元以上）的设备名称、设备商、采购价格、采购时间等如下：

单位：万元

设备名称	设备商	采购金额	数量	单价	采购时间
梳理机	特吕次施勒纺织机械(上海)有限公司	1,493.06	1	1,493.06	2018.12
烘干机	特吕次施勒纺织机械(上海)有限公司	279.70	1	279.70	2018.12
开松机	特吕次施勒纺织机械(上海)有限公司	191.42	1	191.42	2018.12
水刺机	恒天重工股份有限公司	674.75	1	674.75	2019.02
交叉铺网机	Truetzschler Nonwovens GmbH	472.08	1	472.08	2018.12
卷绕机	瑞法诺（苏州）机械科技有限公司	83.27	1	83.27	2019.05
验布机	瑞法诺（苏州）机械科技有限公司	110.54	3	36.85	2019.05
分切机	瑞法诺（苏州）机械科技有限公司	101.93	2	50.96	2019.05
水刺循环水设备	宜兴市鸿锦水处理设备有限公司	169.73	1	169.73	2019.09
其他设备	合肥泰然起重机有限公司等	224.30	14	16.02	-
小计		3,800.78			

⑤广东水刺1号生产线

广东水刺1号生产线总价格为2,938.89万元，设备商数量23家。其中核心设备（50万元以上）的设备名称、设备商、采购价格、采购时间等如下：

单位：万元

设备名称	设备商	采购金额	数量	单价	采购时间
梳理机	台湾杰圣实业有限公司	1,051.76	2	525.88	2019.08

非织造布成套装备	恒天重工股份有限公司	575.22	1	575.22	2019.12
开织设备	立典机械工业有限公司	281.22	1	281.22	2019.11
烘干机	特吕茨施勒纺织机械(嘉兴)有限公司	258.62	1	258.62	2019.10
分切机	台湾杰圣实业有限公司	222.87	2	111.43	2019.08
循环水设备	宜兴市鸿锦水处理设备有限公司	169.03	1	169.03	2019.12
固定式高压泵	无锡海升高压泵有限公司	75.22	1	75.22	2019.12
在线监测系统软件	浙江双元科技开发有限公司	61.95	1	61.95	2020.04
其他设备	东莞市枫雅机电设备有限公司等	243.00	26	9.35	-
小计		2,938.89			

(2) 设备采购价格公允性

2020 年度主要新增生产线核心设备商：安德里茨（中国）有限公司是目前国内唯一一家采用垂直铺网帘梳理机的厂家，其独特设计很好的解决了网面牵伸等问题；特吕茨施勒纺织机械（上海）有限公司的烘干机技术目前在行业内属于顶尖级水平，其烘箱烘干效率高、能耗小；恒天重工股份有限公司是国营企业，水刺机价格具有竞争力，其水刺机配置生产的产品与其他厂家有一定的差异化；安德里茨帕佛杰特有限公司的铺网机技术目前属于世界先进水平，且产能高，设备稳定性好；瑞法诺（苏州）机械科技有限公司的设备价格具有一定优势；宜兴市鸿锦水处理设备有限公司在行业内设备覆盖率在 80%以上。从以上设备商采购设备在设备性能、价格等方面具有一定竞争力，在综合考虑设备性能和价格基础上，经过多轮谈判磋商确定采购价格；另外，水刺 12 号生产线、水刺 13 号生产线、水刺 14 号生产线和广东水刺 1 号线均主要在 2019 年采购，四条生产线中全棉生产线水刺 14 号生产线总价较高，其他三条生产线总价较为接近，差异较小；综上，水刺 12 号生产线、水刺 13 号生产线、水刺 14 号生产线和广东水刺 1 号线的设备采购价格具有公允性。

江苏水刺 1 号生产线核心设备系子公司江苏金三发之股东南通威尔实物出资，业经坤元资产评估有限公司评估（坤元评报〔2020〕19 号），出资作价公允。

综上，公司 2020 年度新增生产线的价格具有公允性。

(3) 和非疫情期间的采购价格比较

公司 2020 年度新增的 5 条生产线核心设备，除评估作价出资的江苏水刺 1 号生产线设备外，其他 4 条生产线核心设备均为非疫情期间采购、安装，在 2020 年度达到预定可使用状态并转股。公司 2020 年度采购的生产线主要是纺粘 10 号生产线和募投项目水刺 1-4 号生产线。选取金额 100 万元以上的主要设备，对同类设备疫情（2020 年）和非疫情（2019 年及以前年度）期间采购价格进行比较。

① 纺粘 10 号生产线与纺粘 9 号生产线主要设备采购价格比较

单位：万元

资产名称	生产线	设备商	数量	合同价 (含税)	合同单价 (含税)	采购时间
成网机	纺粘 10#生产线	宏大研究院有限公司	1	300.00	300.00	2020.03
	纺粘 9#生产线	宏大研究院有限公司	1	300.00	300.00	2018.12
				差异率	0.00%	
抽吸风机	纺粘 10#生产线	宏大研究院有限公司	1	150.00	150.00	2020.03
	纺粘 9#生产线	宏大研究院有限公司	1	150.00	150.00	2018.12
				差异率	0.00%	
打包机	纺粘 10#生产线	意大利亚赛利无纺布设备有限公司	1	394.85	394.85	2020.05
	纺粘 9#生产线	意大利亚赛利无纺布设备有限公司	1	321.60	321.60	2019.02
				差异率	22.78%	
电气控制系统	纺粘 10#生产线	宏大研究院有限公司	1	250.00	250.00	2020.03
	纺粘 9#生产线	宏大研究院有限公司	1	250.00	250.00	2018.12
				差异率	0.00%	
纺粘系统	纺粘 10#生产线	宏大研究院有限公司	4	2,100.00	525.00	2020.03
	纺粘 9#生产线	宏大研究院有限公司	3	1,565.00	521.67	2018.12
				差异率	0.64%	
分切机	纺粘 10#生产线	意大利亚赛利无纺布设备有限公司	1	615.97	615.97	2020.05
	纺粘 9#生产线	中建材通用技术有限公司	1	629.20	629.20	2019.02
				差异率	-2.10%	

卷绕机	纺粘 10#生产线	意大利亚赛利无纺布设备有限公司	1	213.22	213.22	2020.05
	纺粘 9#生产线	意大利亚赛利无纺布设备有限公司	1	213.93	213.93	2019.02
				差异率	-0.33%	
热轧机	纺粘 10#生产线	宏大研究院有限公司	1	549.00	549.00	2020.03
	纺粘 9#生产线	安德里茨寇司德	1	531.14	531.14	2019.02
				差异率	3.36%	
熔喷系统	纺粘 10#生产线	宏大研究院有限公司	1	440.00	440.00	2020.03
	纺粘 9#生产线	宏大研究院有限公司	2	750.00	375.00	2018.12
				差异率	17.33%	
小计	纺粘 10#生产线		12	5,013.04	3,438.04	
	纺粘 9#生产线		12	4,710.86	3,292.53	
				差异率	4.42%	

从上表可见，疫情期间采购的纺粘 10 号生产线主要设备合同单价较非疫情期间采购的纺粘 9 号生产线整体上涨 4.42%，涨幅较小，不存在重大差异。

②募投项目水刺 1 号生产线与同类设备采购价格比较

单位：万元

资产名称	生产线	设备商	数量	合同价 (含税)	合同单价 (含税)	采购时间
分切机	募投项目-水刺 1#线	台湾洁圣实业有限公司	2	257.53	128.76	2020.08
	水刺 10#线	台湾洁圣实业有限公司	1	126.85	126.85	2017.08
				差异率	1.51%	
烘箱机	募投项目-水刺 1#线	特吕茨施勒纺织机械(嘉兴)有限公司	2	590.00	295.00	2020.02
	水刺 13#线	特吕茨施勒纺织机械(上海)有限公司	1	300.00	300.00	2019.02
				差异率	-1.67%	
梳理机	募投项目-水刺 1#线	TruetzschlerNonwovensGmbH	2	1,888.05	944.03	2020.02
	水刺 14#线	特吕茨施勒纺织机械(嘉兴)有限公司	2	1,560.00	780.00	2018.12
				差异率	21.03%	
水刺机	募投项目-水刺 1#线	特吕茨施勒纺织机械(嘉兴)有限公司	1	1,470.00	1,470.00	2020.02
	水刺 10#线	TruetzschlerNonwovens&Man-MadeFibersGmbH	1	1,585.34	1,585.34	2016.12
				差异率	-7.28%	

小计	募投项目-水刺 1#线		7	4,205.58	3,781.81	
	同类设备		5	3,572.19	3,572.19	
				差异率	5.87%	

从上表可见，募投项目水刺 1 号生产线梳理机的价格高于非疫情期间采购水刺 14 号生产线，主要系募投项目水刺 1 号生产线的梳理机是进口设备，水刺 14 号生产线的梳理机是部分组件进口后国内组装的。

③募投项目水刺 2 号生产线与同类设备采购价格比较

单位：万元

资产名称	生产线	设备商	数量	合同价 (含税)	合同单价 (含税)	采购时间
分切机	募投项目-水刺 2#线	台湾洁圣实业有限公司	2	252.07	126.04	2020.08
	水刺 10#线	台湾洁圣实业有限公司	1	126.85	126.85	2017.08
				差异率	-0.64%	
烘箱机	募投项目-水刺 2#线	特吕茨施勒纺织机械(嘉兴)有限公司	1	505.00	505.00	2020.02
	水刺 10#线	TruetzschlerNonwovensGmbH	1	525.87	525.87	2016.12
				差异率	-3.97%	
开松机	募投项目-水刺 2#线	特吕茨施勒纺织机械(嘉兴)有限公司	1	292.70	292.70	2020.02
	水刺 10#线	特吕茨施勒纺织机械(嘉兴)有限公司	1	273.00	273.00	2016.12
				差异率	7.22%	
梳理机	募投项目-水刺 2#线	DILOSYSTEMSGMBH	1	2,302.50	2,302.50	2020.02
	水刺 10#线	DILOSYSTEMSGMBH	1	2,322.65	2,322.65	2016.12
				差异率	-0.87%	
水处理设备	募投项目-水刺 2#线	宜兴市鸿锦水处理设备有限公司	1	199.00	199.00	2020.05
	水刺 14#线	宜兴市鸿锦水处理设备有限公司	1	176.00	176.00	2019.09
				差异率	13.07%	
水刺机	募投项目-水刺 2#线	特吕茨施勒纺织机械(嘉兴)有限公司	1	1,580.00	1,580.00	2020.02
	水刺 10#线	TruetzschlerNonwovens&Man-MadeFibersGmbH	1	1,585.34	1,585.34	2016.12
				差异率	-0.34%	

小计	募投项目-水刺 2#线		7	5,131.27	5,005.24	
	同类设备		6	5,009.72	5,009.72	
				差异率	-0.09%	

从上表可见，募投项目水刺 2 号生产线开松机和水处理设备的采购价格高于非疫情期间采购的同类设备，主要系募投项目水刺 2 号生产线的水处理设备是高速直铺线，处理量更大；开松机主要系受供求影响涨价；募投项目水刺 2 号生产线分切机、烘箱机、梳理机和水刺机的采购价格低于非疫情期间采购的同类设备，价格变动金额及幅度较小；剔除数量差异后，募投项目水刺 2 号生产线比非疫情期间的同类设备采购价格略低，不存在重大差异。

④募投项目水刺 3 号生产线与同类设备采购价格比较

单位：万元

资产名称	生产线	设备商	数量	合同价(含税)	合同单价(含税)	采购时间
分切机	募投项目-水刺 3#线	台湾洁圣实业有限公司	2	254.73	127.36	2020.08
	水刺 10#线	台湾洁圣实业有限公司	1	126.85	126.85	2017.08
				差异率	0.40%	
烘箱机	募投项目-水刺 3#线	ANDRITZPERFOJETSAS	1	555.94	555.94	2020.03
	水刺 11#线	ANDRITZPERFOJETSAS	1	543.66	543.66	2017.11
				差异率	2.26%	
开松机	募投项目-水刺 3#线	ANDRITZPERFOJETSAS	1	617.71	617.71	2020.03
	水刺 11#线	ANDRITZPERFOJETSAS	1	625.83	625.83	2017.11
				差异率	-1.30%	
梳理机	募投项目-水刺 3#线	ANDRITZPERFOJETSAS	2	2,439.96	1,219.98	2020.03
	水刺 11#线	ANDRITZPERFOJETSAS	1	1,230.07	1,230.07	2017.11
				差异率	-0.82%	
水处理设备	募投项目-水刺 3#线	宜兴市优德环保设备有限公司	1	208.00	208.00	2020.09
	水刺 14#线	宜兴市鸿锦水处理设备有限公司	1	176.00	176.00	2019.09
				差异率	18.18%	
水刺机	募投项目-水刺 3#线	ANDRITZPERFOJETSAS	1	1,791.36	1,791.36	2020.03
	水刺 11#线	ANDRITZPERFOJETSAS	1	1,834.82	1,834.82	2017.11
				差异率	-2.37%	
小计	募投项目-水刺 3#线		8	5,867.71	4,520.36	

	同类设备		6	4,537.23	4,537.23	
				差异率	-0.37%	

从上表可见，募投项目水刺3号生产线分切机、烘箱机和水处理设备的采购价格高于非疫情期间采购的同类设备，主要系募投项目水刺3号生产线的水处理设备是高速直铺线，处理量更大；分切机的价格变动较小；烘箱机价格上升主要系改进了燃烧器；募投项目水刺3号生产线开松机、梳理机和水刺机的采购价格低于非疫情期间采购的同类设备，价格变动金额及幅度较小；剔除数量差异后，募投项目水刺3号生产线比非疫情期间的同类设备采购价格略低，不存在重大差异。

⑤募投项目水刺4号生产线与同类设备采购价格比较

单位：万元

资产名称	生产线	设备商	数量	合同价 (含税)	合同单价 (含税)	采购时间
分切机	募投项目-水刺4#线	台湾洁圣实业有限公司	1	115.08	115.08	2020.09
	水刺10#线	台湾洁圣实业有限公司	1	126.85	126.85	2017.08
				差异率	-9.28%	
铺网机	募投项目-水刺4#线	AUTEFASOLUTIONSITALYSPA	1	460.50	460.50	2020.02
	水刺14#线	TruetzschlerNonwovensGmbH	1	431.59	431.59	2018.12
				差异率	6.70%	
梳理机	募投项目-水刺4#线	AUTEFASOLUTIONSITALYSPA	1	828.90	828.90	2020.02
	水刺14#线	特吕茨施勒纺织机械(嘉兴)有限公司	1	780.00	780.00	2018.12
				差异率	6.27%	
水处理设备	募投项目-水刺4#线	宜兴市优德环保设备有限公司	1	195.00	195.00	2020.09
	水刺14#线	宜兴市鸿锦水处理设备有限公司	1	202.00	202.00	2019.09
				差异率	-3.47%	
水刺机	募投项目-水刺4#线	恒天重工股份有限公司	1	772.00	772.00	2020.06
	水刺14#线	恒天重工股份有限公司	1	705.00	705.00	2019.09
				差异率	9.50%	
梳理机	募投项目-水刺4#线	恒天重工股份有限公司	1	509.00	509.00	2020.06
	水刺14#线	特吕茨施勒纺织机械(嘉兴)有限公司	1	780.00	780.00	2018.12
				差异率	-34.74%	
开松机	募投项目-水刺4#线	恒天重工股份有限公司	1	180.00	180.00	2020.06

	水刺 10#线	特吕茨施勒纺织机械(嘉兴)有限公司	1	273.00	273.00	2019.09
				差异率	-34.07%	
小计	募投项目-水刺 4#线		7	3,060.48	3,060.48	
	同类设备		7	3,298.44	3,298.44	
				差异率	-7.21%	

从上表可见，募投项目水刺 4 号生产线铺网机、梳理机和水刺机的采购价格高于非疫情期间采购的同类设备，主要系募投项目水刺 4 号生产线的铺网机性能更优；募投项目水刺 4 号生产线的梳理机是进口设备，同类的水刺 14 号生产线的梳理机是部分组件进口后国内组装的；水刺机价格上升主要系多一个水刺头；募投项目水刺 4 号生产线分切机、水处理设备、梳理机和开松机的采购价格低于非疫情期间采购的同类设备，分切机主要系募投项目水刺 4 号生产线的门幅差异引起；剔除数量差异后，募投项目水刺 4 号生产线比非疫情期间的同类设备采购价格低，不存在重大差异。

综上，2020 年订购生产线的部分设备采购价格较非疫情期间采购价格小幅上涨，不存在重大差异。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

针对上述事项，保荐人、申报会计师主要执行了以下的核查程序：

1、访谈了公司高级管理人员及相关采购负责人，检查了公司建筑工程相关资料及设备采购明细、设备供应商报价单等。

2、通过工商网站查询设备交易对方的主营业务范围及股权关系，分析交易的真实性及与公司是否存在关联关系。

3、取得报告期内发行人各生产线的产能计算方法及各条生产线具体产能数据，分析比较各生产线产能变动情况。

4、获取发行人护理用品原料采购种类及数量，复核湿干巾产品产量与原材料的匹配性。

5、获取发行人非织造材料各月度产量报表，向发行人主要生产负责人了解

各月度产能与产量的匹配性、各生产线产量超过涉及产能的原因及主要客户订单产品所对应的规格。

6、获取发行人报告期内主要生产线核心设备采购合同，对比不同年度相同功能核心设备采购价格是否存在大幅变动。

经核查，保荐人、申报会计师认为：

1、发行人对于非织造材料具备较为充足的产能，存在限制产能的关键节点，产能利用率存在上限，产能和产量具有匹配性；各产品生产线之间不可切换；报告期内公司非织造材料不同产品类别对应的固定资产原值和产能、生产规模相匹配。

2、报告期内，公司存在外购非织造材料用于生产护理用品的情形，非织造材料内部领用和外购量与护理用品产量相匹配。

3、2020 年度结转固定资产的新增生产线主要设备均系非疫情期间订购，并在 2020 年度安装调试达到可使用状态，采购价格公允；2020 年订购生产线的部分设备采购价格较非疫情期间采购价格小幅上涨，不存在重大差异。

问题 14. 关于信息披露质量

发行人首轮问询回复存在较多错字、漏字、语句不通顺的情况。

请发行人及中介机构对信息披露瑕疵进行纠正，并全面梳理和复核申报文件的信息披露内容，切实提高信息披露质量。

【回复】

（一）发行人及中介机构对信息披露瑕疵进行纠正，并全面梳理和复核申报文件的信息披露内容，切实提高信息披露质量

发行人按照《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 28 号——创业板公司招股说明书》等相关信息披露规则编制招股说明书及相关申报文件，对于首轮审核问询函回复报告中的相关错字、漏字、语句不通顺的情况，发行人、保荐人、申报会计师及发行人律师对信息披露瑕疵进行了纠正，全面梳理和复核了相关内容，进行了及时补充和修改，并以楷体加粗列示，提高了信息披露质量，不存在擅自修改相关内容的情形，相关修订内容不存在虚假记载、误导性陈述和重大遗漏的情形，不会对投资者作出价值判断和投资决策产生重大不利影响，不存在欺诈发行、重大信息披露违法的情形。

为了避免申报文件内容再次出现上述笔误和不一致情形，切实提高申报文件质量，保荐人通过将招股说明书及全套申报文件与引用数据的来源资料及申报审计报告比对、重新计算申报文件数据、核查访谈工作底稿等方式对招股说明书及全套申报文件的相关内容进行了核实，保荐人按照《保荐人尽职调查工作准则》和《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 28 号——创业板公司招股说明书》的规定，再次认真核对申报文件全文，并对错漏进行更正、统一，将切实提高执业质量，保证提供、报送或披露的资料、信息 真实、准确、完整，切实履行勤勉尽责义务。

发行人律师已对“TCYJS2020H1971 号”《法律意见书》、“TCLG2020H2181 号”《律师工作报告》、“TCYJS2021H0050 号”《补充法律意见书（之一）》、“TCYJS2021H0220 号”《补充法律意见书（之二）》及历次申报时提交的鉴证意见等为发行人本次发行上市出具的申报文件进行了梳理和复核，未发现前后不

一致的描述或系事实错误的情形。发行人律师根据《证券法》《公司法》等有关法律法规、《国办通知》、中国证监会发布的《管理办法》《编报规则》《律师事务所从事证券法律业务管理办法》《律师事务所证券法律业务执业规则》等有关规定和深交所发布的《上市规则》《深圳证券交易所创业板股票发行上市审核规则》的要求，严格履行了法定职责，遵循了勤勉尽责和诚实信用原则，对与发行人本次发行上市有关的事宜以及深交所历次问询涉及的相关问题进行充分的核查与验证后出具相关申报文件，保证该等申报文件所认定的事实真实、准确、完整，所发表的结论性意见合法、准确，不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏。

申报会计师对于出具的编号为“天健审[2020]9938 号”、“天健审[2021]268 号”的申报审计报告及历次申报时提交的其他鉴证报告等用于发行人申请本次发行上市的相关文件进行进一步核对，申报数据前后保持一致。针对历次问询函回复报告等相关申报文件及招股说明书涉及财务相关的数据及事项，按照财政部颁布的《企业会计准则》及其他相关规定、《公开发行证券的公司信息披露编报规则第 15 号—财务报告的一般规定》的披露规定以及《公开发行证券的公司信息披露内容与格式 准则第 28 号—创业板公司招股说明书》的规定，再次进行认真复核，重新计算相关的数据，并针对错漏进行更正、统一；同时申报会计师将切实提高执业质量，保证提供、报送或披露的资料、信息真实、准确、完整，切实履行勤勉尽责义务。

（二）中介机构对申报文件质量的内部质量控制程序

1、保荐人对申报文件质量的内部质量控制程序

国信证券根据《证券公司投资银行类业务内部控制指引》，搭建“三道防线”内部控制架构，审慎履行核查职责。国信证券执行证券发行保荐承销项目，通过立项审核、内核审核等内部审核程序对项目进行质量管理和风险控制。

（1）项目立项审核

根据国信证券业务管理规范的要求，发行人首次公开发行股票并在创业板上市项目（以下简称“本项目”）立项申请在取得保荐代表人书面同意意见、由项目组所在的投资银行事业部业务十五部内部讨论初步确认本项目可行、并经业务

部门负责人同意后，在2019年8月报国信证券投行业务质量控制总部（以下简称“质控部”）申请立项，质控部组织内控机构审核人员初审后，提交国信证券投资银行业务立项委员会对本项目立项申请进行评估、并经保荐业务负责人和内核负责人确认后，于2019年8月确认同意本项目立项。

（1）项目内核审核

①首次申报

2020年4月和2020年8月，质控部和风险管理总部投行内核部（以下简称“内核部”）检查了本项目的工作底稿及申报文件的准备工作情况，对工作底稿的齐备性进行了核查，并对本项目申报文件出具审核意见，项目组落实相关要求或作出解释答复，经内核部认可后将本项目内核会议材料提交内核会议审核；2020年5月和2020年9月，国信证券投行业务内核委员会召开内核会议对本次申报进行审议，与会内核委员审阅了会议材料，听取项目组的解释，并形成审核意见，内核委员会会议意见经内核部整理后交项目组，项目组进行答复、解释及修订申报文件，经内控部门复核后随内核会议意见提请公司投资银行委员会进行评审；公司投资银行委员会同意上报申报文件，通过国信证券签字用印程序后对外报送。

②首轮审核问询函回复

2021年1月，质控部出具对本项目首轮审核问询函回复的审核意见，项目组根据审核意见逐项进行书面回复并修改、补充和完善审核问询函回复，质控部同意本项目首轮审核问询函回复提交内核流程；同月，内核部对本项目首轮审核问询函回复进行审核并出具审核意见，项目组落实审核意见后，申报文件通过国信证券签字用印程序，对外报送。

（3）第二轮审核问询函回复及2020年年报更新文件、首轮审核问询函回复及全套申报文件的专项复核

2021年2月，质控部对本项目第二轮审核问询函回复及2020年年报更新文件的提出审核意见，项目组根据审核意见修改、补充和完善审核问询函回复，质控部同意本项目第二轮审核问询函回复及2020年年报更新文件提交内核流程；同月，内核部对本项目第二轮审核问询函回复及2020年年报更新文件进行审核

并出具审核意见,项目组落实审核意见后,申报文件通过国信证券签字用印程序,对外报送。

2021年2月,项目组对本项目首轮审核问询函回复及历次申报文件进行了专项复核,检查了招股说明书、首轮审核问询函回复等申报文件中错字、漏字、语句不通顺等情况,对历次申报文件进行了修改,连同第二轮审核问询函回复及2020年年报更新文件,通过国信证券签字用印程序,对外报送。

2、发行人律师对申报文件质量的内部质量控制程序

根据《天册律师事务所证券法律业务风险控制制度》,发行人律师承接发行人首发项目以及为其本次发行上市出具法律意见书、律师工作报告及补充法律意见书等申报文件,已履行必要的立项审批及内部审核程序,具体如下:

(1) 立项审批

2016年11月,经利益冲突检索程序和初步法律调查,发行人律师在履经立项审批程序后与发行人签订相应委托合同,为发行人首发项目提供专项法律服务。

(2) 内部审核

①首次申报内核

2020年10月9日,为出具“TCYJS2020H1971号”《法律意见书》及“TCLG2020H2181号”《律师工作报告》等申报文件事宜,发行人律师内部审核委员会指定的3名内核委员与2名签字律师共同召开内核会议,会议以全票通过认为发行人符合本次发行上市申报条件并同意出具前述申报文件。

②首轮审核问询函回复内核

2021年1月11日,发行人律师内部审核委员会指定的3名内核委员与2名签字律师共同召开内核会议,会议以全票通过同意出具“TCYJS2021H0050号”《补充法律意见书(之一)》。

③二轮审核问询函回复及补充2020年报等内核

2021年3月12日，发行人律师内部审核委员会指定的3名内核委员与2名签字律师共同召开内核会议，会议以全票通过同意出具“TCYJS2021H0220号”《补充法律意见书（之二）》。

3、申报会计师对申报文件质量的内部质量控制程序

根据《会计师事务所质量控制准则第5101号—会计师事务所对执行财务报表审计和审阅、其他鉴证和相关服务业务实施的质量控制》和《审计准则第1121号—历史财务信息审计的质量控制》，申报会计师已经建立了包括立项审批、项目承办、项目复核、事后检查、风险控制等环节在内的一整套比较完善的质量管理体系，并对具体项目实施项目组复核、部门复核、质控部复核、签发复核和核阅复核等多级复核。

（1）项目立项审批

根据申报会计师业务承接管理办法的要求，本项目立项申请由项目组完成立项申请报告后，由项目负责人于2019年10月提出是否承接的初步意见，后经部门主管、签发合伙人、业务总部总经理审批通过后，于2019年11月报申报会计师发展与战略委员会集体审批，并最终获全票通过。

（2）项目复核流程

2018年5月、2019年4月、2020年3月、2020年8月和2021年1月，天健优全项目审计组分别完成了优全护理2017年度、2018年度、2019年度、2020年1-6月和2020年度现场审计工作并逐级提交内部复核。项目组复核的主要内容包括：在外勤工作实施阶段，主要通过对助理人员工作底稿的逐张复核，确认既定的审计程序是否已全部执行，收集的审计证据是否充分、适当，审计结论与审计证据是否一致，审计工作底稿之间的勾稽关系是否清晰、正确，审计工作底稿项目填写是否完整，现场负责人提出的修改意见是否执行完毕等，审计报告以及相关对外报送报告是否准确；部门复核的主要内容包括：对重要会计账项的审计、重要审计程序的执行以及建议被审计单位调整事项等进行复核，确认针对审计重点的选择与安排是否合理，重要审计程序的执行情况是否达到预期目的，建议被审计单位调整事项的证据是否充分，建议被审计单位调整事项的会计处理是

否恰当等，审计报告以及相关对外报送报告是否准确；质控部复核的主要内容包
括：对项目组做出的重大判断和在编制审计报告时得出的结论进行客观评价。评
价工作包括与项目合伙人讨论重大事项、复核财务报表和拟出具的审计报告、复
核重大判断相关的审计工作底稿、复核审计报告以及相关对外报送报告；签发复
核的主要内容包括：对审计中的重大会计审计问题、重大审计调整事项及重要审
计工作底稿进行复核，确认对财务报表重要项目认定的审计判断是否恰当，重大
审计调整事项是否适当，重要审计工作底稿是否完整齐备、审计报告以及相关对
外报送报告是否准确等。

针对 2020 年 6 月 30 日基准日的首次申报审计报告及多轮问询函回复，本所
还增加了核阅人复核。核阅复核由本所富有多年审计实务经验的副主任会计师及
以上级别的高级合伙人担任，主要复核审计报告以及相关对外报送报告是否准确
恰当、是否存在执业风险等。

综上所述，本所对优全护理审计项目和问询函回复报告履行了本所质量控制
体系中的各级复核程序，项目组亦已对各级复核意见进行补充、修改和回复，符
合本所内部质量控制的各项流程。

【本页无正文，为《关于浙江优全护理用品科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件第二轮审核问询函的回复报告》之发行人签字盖章页】

浙江优全护理用品科技股份有限公司



法定代表人签字：

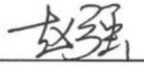

严华荣

2021 年 3 月 12 日

保荐人（主承销商）声明

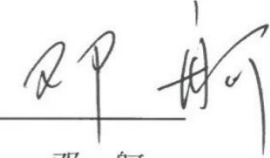
本人已认真阅读浙江优全护理用品科技股份有限公司本次审核问询函回复报告的全部内容，了解报告涉及问题的核查过程、本公司的内核和风险控制流程，确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，审核问询函回复报告不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

保荐代表人：


赵 强


陈敬涛

总经理：


邓 舸

