



**关于江苏博云塑业股份有限公司
首次公开发行股票并在创业板上市的
发行注册环节反馈意见落实函的回复**

保荐机构（主承销商）



申港证券股份有限公司
SHENGANG SECURITIES CO., LTD.

（中国（上海）自由贸易试验区世纪大道 1589 号长泰国际金融大厦 16/22/23 楼）

二〇二一年四月

**关于江苏博云塑业股份有限公司
首次公开发行股票并在创业板上市的
发行注册环节反馈意见落实函的回复**

中国证券监督管理委员会、深圳证券交易所：

根据贵所转发的《发行注册环节反馈意见落实函》（审核函〔2021〕010412号）（以下简称“落实函”）的要求，江苏博云塑业股份有限公司（以下简称“江苏博云”、“公司”或“发行人”）会同申港证券股份有限公司（以下简称“申港证券”、“保荐机构”、“保荐人”）、国浩律师（南京）事务所（以下简称“国浩”、“发行人律师”）、天衡会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“天衡”、“申报会计师”、“发行人会计师”），对落实函中提出的问题进行了逐项落实、核查，并出具本回复，请予审核。

除另有说明外，本回复所用释义与招股说明书中的释义保持一致。

本回复所用字体对应内容如下：

落实函所列问题	黑体、加粗
对问题的回复	宋体
《招股说明书》补充披露或修改的内容	楷体、加粗

本回复若出现总数与各分项数值之和尾数不符的情况，为四舍五入原因造成。

1.关于风险提示。招股说明书披露的风险因素中包含风险对策、发行人竞争优势及类似表述，不符合《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》（以下简称《准则第 28 号》）的相关要求，具体包括但不限于：“贸易摩擦加剧的风险”、“客户相对集中的风险”、“新冠肺炎疫情风险”等风险因素。请发行人：（1）按照《准则第 28 号》的相关规定，全面梳理风险因素各项内容，删除风险因素中的风险对策、发行人竞争优势及类似表述。（2）同步修改重大事项提示相关内容。

【回复】

一、按照《准则第 28 号》的相关规定，全面梳理风险因素各项内容，删除风险因素中的风险对策、发行人竞争优势及类似表述

按照《准则第 28 号》的相关规定，发行人已在招股说明书“第四节 风险因素”部分删除了风险对策、发行人竞争优势及类似表述。具体修改如下：

“第四节 风险因素”之“二、技术风险”之“（二）核心技术泄露的风险”处，删除了“为防止核心技术泄露，公司采取了较为谨慎的专利申请原则，同时公司与高级管理人员、核心技术人员以及相关研发人员均签订了严格的保密协议，并建立了完善的知识产权管理制度和科技创新奖励办法。如果公司出现核心工艺技术泄露，将对公司的长期发展造成不利影响。”的相关表述。

“第四节 风险因素”之“三、经营风险”之“（二）市场竞争的风险”处，删除了“经过十几年的积累和发展，公司凭借为客户提供高品质的产品、专业的技术服务及快速的服务响应，在国内同行业中形成了良好的品牌认知度和忠诚度，并已在部分产品上替代了国外竞争对手的同类产品。但是。”的相关表述。

“第四节 风险因素”之“三、经营风险”之“（三）环境保护相关风险”处，删除了“公司一直严格对生产过程中产生的粉尘、废气和噪音等污染源和污染物进行监测，确保公司生产环境符合国家和地方的环境保护标准。”的相关表述。

“第四节 风险因素”之“三、经营风险”之“（四）贸易摩擦加剧的风险”处，删除了“未来发行人将进一步加大研发投入、持续提升产品盈利能力，不断扩大收入规模和来源，增强自身的抗风险能力，从而降低中美贸易摩擦可能给发

行人业务带来的直接影响。”和“公司产品主要原材料为 PA6、PC、PP 等一般石化产品，国内外市场供应充足，境外采购主要来自就近的俄罗斯、韩国、日本等国家或地区，仅存在少量采购美国企业原料的情形,报告期公司直接从美国进口原材料占各期原材料采购金额均不足 5%，美国进口原材料成本增加的影响较小。”的相关表述。

“第四节 风险因素”之“三、经营风险”之“（五）客户相对集中的风险”处，删除了“这些客户对上游供应商的遴选和认证周期一般漫长而严格，一旦确立业务合作关系，即形成相互依存、共同发展的长期战略合作格局。公司多年来以优良的产品和专业的服务赢得了相对集中的长期战略合作客户，并以此为基础不断开拓新客户；”和“本次上市发行后，公司融资能力将得到显著提升，且随着募投项目的顺利实施，公司产能将得到有效扩大，有利于公司承接新客户订单，减少对部分主要客户的依赖程度。虽然公司有计划通过募投项目扩大员工规模及生产产能，但如果公司募投项目不能顺利实施，或”的相关表述。

“第四节 风险因素”之“三、经营风险”之“（九）新冠肺炎疫情风险”处，删除了“公司原材料供应充足，自身有一定储备，可满足疫情期间的生产需要；”和“公司将密切关注疫情发展情况，积极应对其对公司采购、生产和销售的影响”的相关表述。修订了“公司从 2020 年 2 月中旬开始已复工复产，公司收入主要取决于下游工业客户订单的签订及执行情况。从当时的情况来看，短期内公司经营业绩未受到明显的影响，上半年公司经营业绩与上年度同期（未经审计）相比下降不大。2020 年全年来看，公司经营业绩较上年实现了较大增长，新冠疫情未对公司经营业绩造成明显影响，**但全球疫情及防控仍存在较大不确定性，若未来海外疫情无法得到有效控制，引发国内疫情出现反复，仍可能会对公司业绩造成不利影响。**”的相关表述。

“第四节 风险因素”之“四、内控风险”之“（一）业务规模扩大导致的管理风险”处，删除了“公司经过多年持续快速的健康发展，建立了较为健全的管理制度体系和组织运行模式，培养了具有先进理念、视野开阔和经验丰富的管理团队。”的相关表述。

“第四节 风险因素”之“四、内控风险”之“（二）技术人才流失的风险”处，删除了“公司始终坚持以技术创新为根本，注重人才引进和人才培养，在业

务发展和技术研发过程中不断扩充和优化研发团队，并培养了一批稳定和可靠的技术骨干。”和“公司与核心技术人员以及相关研发人员均签订了严格的保密协议，并制定了相关的引才、育才、爱才、亲才、护才的激励机制和管理办法。”和“上述”和“并取得了较好的效果”的相关表述。

“第四节 风险因素”之“五、财务风险”之“（一）应收账款的回收风险”处，删除了“公司也建立了相应的内部控制制度加强合同管理和销售货款的回收管理，”的相关表述。

“第四节 风险因素”之“八、募集资金投资项目风险”之“（一）因产能扩大导致的产品销售风险”处，删除了“为充分利用新增产能给公司带来的发展机会，公司将一方面继续加强与现有客户的合作，持续开发新产品满足现有客户新的需求，另一方面不断加大对下游细分行业的研究和跟踪，在符合公司发展规划的领域内不断开拓新客户，拓展产品类别和销售区域，提高市场占有率。”的相关表述。修订了“**在公司产能大幅增长的情况下，若未来市场开拓不力，将可能造成因产能扩张带来的产品销售风险。**”的相关表述。

二、同步修改重大事项提示相关内容

按照《准则第 28 号》的相关规定，发行人已在招股说明书“重大事项提示”部分同步修改了相关内容。具体修改如下：

“重大事项提示”之“（二）贸易摩擦加剧的风险”处，删除了“未来发行人将进一步加大研发投入、持续提升产品盈利能力，不断扩大收入规模和来源，增强自身的抗风险能力，从而降低中美贸易摩擦可能给发行人业务带来的直接影响。”的相关表述。

“重大事项提示”之“（三）客户相对集中的风险”处，删除了“但发行人与史丹利百得合作关系稳定，业务合作关系具备可持续性，不存在重大不确定性，发行人对史丹利百得及其上游加工厂商的依赖对发行人持续经营能力不构成重大不利影响。”和“本次上市发行后，公司融资能力将得到显著提升，且随着募投项目的顺利实施，公司产能将得到有效扩大，有利于公司承接新客户订单，减少对部分主要客户的依赖程度。虽然公司有计划通过募投项目扩大员工规模及生产产能，但如果公司募投项目不能顺利实施，或”的相关表述。

“重大事项提示”之“（八）新冠肺炎疫情风险”处，删除了“公司原材料供应充足，自身有一定储备，可满足疫情期间的生产需要；”和“公司将密切关注疫情发展情况，积极应对其对公司采购、生产和销售的影响”的相关表述。修订了“公司从2020年2月中旬开始已复工复产，公司收入主要取决于下游工业客户订单的签订及执行情况。从当时的情况来看，短期内公司经营业绩未受到明显的影响，上半年公司经营业绩与上年度同期（未经审计）相比下降不大。2020年全年来看，公司经营业绩较上年实现了较大增长，新冠疫情未对公司经营业绩造成明显影响，**但全球疫情及防控仍存在较大不确定性，若未来海外疫情无法得到有效控制，引发国内疫情出现反复，仍可能会对公司业绩造成不利影响。**”的相关表述。

上述内容已在招股说明书“重大事项提示”之“三、本公司特别提醒投资者注意以下风险因素”以及“第四节 风险因素”进行了修订。除上述情况外，发行人已对招股说明书风险因素中各项内容进行了重新梳理，确认风险因素中不存在包含风险对策、发行人竞争优势及类似表述。

2.关于第一大客户。报告期各期，发行人对第一大客户史丹利百得存在重大依赖。

请发行人结合对史丹利百得分支机构的销售情况，说明 2020 年 10 月百得深圳厂迁址对发行人订单获取及经营业绩的影响。

请保荐机构及申报会计师进行核查并发表核查意见。

【回复】

一、发行人说明情况

史丹利百得调整其厂区布局，于 2020 年 10 月关闭了史丹利百得精密制造（深圳）有限公司（以下简称“深圳百得”）工厂。根据对史丹利百得相关人员的访谈，截至目前，深圳百得原有业务已全部转移至百得（苏州）电动工具有限公司（以下简称“苏州百得”），深圳百得关闭前业务以家用消费类产品为主，主要包括百得（BLACK&DECKER）、CRAFTSMAN 等品牌系列产品，而较少涉及专业级产品；发行人改性塑料产品主要应用于史丹利百得的专业级电动工具，如得伟（DeWALT）品牌系列产品等。

深圳百得及苏州百得主要从事电动工具整机生产业务，其采购的主要原材料为整机生产所需要的各类零部件，包括塑料外壳及工具功能件、电机、齿轮箱、电池包、开关和控制器等。发行人下游直接客户主要为外壳件或功能件的注塑厂和零部件厂，由于深圳百得和苏州百得自身不经营注塑业务，上述注塑厂和零部件厂从发行人购买改性塑料产品经注塑加工后再销售至深圳百得和苏州百得，因此发行人对深圳百得和苏州百得无直接销售业务。报告期内，发行人对于史丹利百得体系的销售主要包括直接向史丹利百得及其子公司的销售，以及向史丹利百得上游加工厂商的销售。

发行人向史丹利百得子公司的销售可分为中国境内子公司的销售以及向中国境外子公司的销售，其中位于中国境内子公司的销售来源于永儒塑胶工业（苏州）有限公司和上海埃姆哈特紧固系统有限公司，位于中国境外子公司的销售主要包括向 Black Decker de Reynosa S DE RL DE CV、Black & Decker (Czech) s.r.o、

Stanley Black & Decker India Pvt Ltd.等公司的销售。

发行人向史丹利百得上游加工厂商的销售主要来自于苏州百得供应链体系内的客户，从史丹利百得上游加工厂商所处的地理位置来看，主要位于长三角周边地区，对于珠三角地区或其他地区的客户销售金额及占比相对较小，2018年至2020年，发行人对位于珠三角地区的史丹利百得上游加工厂商的销售收入分别为1,653.67万元、1,318.44万元和898.38万元，占当期营业收入的比例分别为4.28%、3.46%和1.97%。

（一）对发行人经营业绩的影响

2020年度，发行人各季度对史丹利百得及其子公司、上游加工厂销售情况如下：

单位：万元

项目	2020年第一季度销售金额	2020年第二季度销售金额	2020年第三季度销售金额	2020年第四季度销售金额	合计
史丹利百得及其子公司	3,639.82	4,320.10	5,181.03	5,328.06	18,469.01
史丹利百得上游加工厂商	2,957.26	2,887.04	3,757.56	4,166.28	13,768.14
合计	6,597.08	7,207.14	8,938.59	9,494.34	32,237.15

从上表可以看出，2020年各季度发行人与史丹利百得及其子公司、史丹利百得上游加工厂商的销售收入基本呈逐步上升的趋势；2020年第一、二季度受疫情影响销售收入金额相对较低，在下半年疫情逐渐稳定之后，营业收入有较大增长并于第四季度达到全年最高。

比较来看，2020年10月深圳百得关闭后，发行人与史丹利百得及其子公司、史丹利百得上游加工厂商相关业务并未受到重大影响。随着疫情逐步稳定，2020年下半年收入较上半年有较大增长，同时发行人第四季度收入占比为全年最高。

从史丹利百得上游加工厂商所处的地域分布来看，2020年各季度，发行人对于长三角地区、珠三角地区及其他地区的客户的销售收入及其占比情况具体如下：

单位：万元

2020 年各 季度	位于长三角地区的上 游加工厂商		位于珠三角地区的上 游加工厂商		位于其他地区的上游 加工厂商		当期上游 加工厂商 收入合计
	销售收入	占当期上 游加工厂 商收入的 比例	销售收入	占当期上 游加工厂 商收入的 比例	销售收入	占当期上 游加工厂 商收入的 比例	
第一季度	2,218.33	75.01%	275.39	9.31%	463.54	15.67%	2,957.26
第二季度	2,457.12	85.11%	161.70	5.60%	268.22	9.29%	2,887.04
第三季度	2,899.82	77.17%	244.59	6.51%	613.15	16.32%	3,757.56
第四季度	3,233.19	77.60%	216.70	5.20%	716.39	17.20%	4,166.28
合计	10,808.46	78.50%	898.38	6.53%	2,061.30	14.97%	13,768.14

注：长三角地区客户包括位于上海市、江苏省、浙江省、安徽省等地的客户；珠三角地区客户包括位于广东省的客户，下同。

如上表所示，2020 年各季度，发行人对史丹利百得上游加工厂商的销售收入总体呈上升趋势；各季度发行人对位于长三角地区的客户销售收入占当期对史丹利百得上游加工厂商销售收入的比例均超过 75%，为史丹利百得上游加工厂商客户的主要分布区域，且客户的区域分布变化相对较小。

深圳百得关闭前后，2020 年第三季度和第四季度，发行人对史丹利百得上游加工厂商的销售情况未发生明显变化，2020 年第四季度发行人对该等客户的销售收入及销售区域分布情况基本保持稳定。

综上，2020 年度发行人对深圳百得无直接销售业务，2020 年各季度发行人对于史丹利百得及其子公司、上游加工厂商销售收入总体呈逐步上升的趋势，于第四季度达到最高点，并未受到深圳百得关闭的影响。发行人向史丹利百得上游加工厂商的销售主要来自于苏州百得供应链体系内的客户，从史丹利百得上游加工厂商所处的地理位置来看，主要位于长三角周边地区；通过对比深圳百得关闭前后发行人向史丹利百得上游加工厂商的销售收入及地域分布情况，2020 年第四季度发行人经营情况未发生重大变化。

（二）对发行人订单获取的影响

2020 年度，发行人各季度对史丹利百得及其子公司、上游加工厂订单签订情况如下：

单位：万元

项目	2020 年第一季 度订单金额	2020 年第二季 度订单金额	2020 年第三季 度订单金额	2020 年第四季 度订单金额	合计
史丹利百得及其子公司	4,164.94	4,320.94	5,368.86	7,152.26	21,006.99
史丹利百得上游加工厂商	3,370.32	2,748.55	4,059.99	5,483.34	15,662.20
合计	7,535.26	7,069.49	9,428.85	12,635.60	36,669.19

从上表可以看出，2020 年各季度发行人与史丹利百得及其子公司、史丹利百得上游加工厂商签订的订单金额基本呈逐步上升的趋势，2020 年上半年受新冠疫情影响订单金额相对较低，2020 年下半年较上半年有较大增长并于第四季度达到全年最高，与销售变动趋势保持一致。

比较来看，2020 年 10 月深圳百得关闭后，发行人与史丹利百得及其子公司、史丹利百得上游加工厂商相关业务并未受到重大影响。随着疫情逐步稳定，2020 年下半年所签订订单金额较上半年有较大增长，同时发行人四季度订单金额占比为全年最高。

2020 年各季度，发行人与位于长三角地区、珠三角地区及其他地区的史丹利百得上游加工厂商签订订单情况具体如下：

单位：万元

2020 年各 季度	位于长三角地区的上 游加工厂商		位于珠三角地区的 上游加工厂商		位于其他地区的上 游加工厂商		当期上游 加工厂商 签订订单 合计
	订单金 额	占当期上 游加工厂 商签订订 单的比例	订单金 额	占当期上 游加工厂 商签订订 单的比例	订单金 额	占当期上 游加工厂 商签订订 单的比例	
第一季度	2,503.09	74.27%	276.5	8.20%	590.73	17.53%	3,370.32
第二季度	2,283.72	83.09%	155.85	5.67%	308.98	11.24%	2,748.55
第三季度	3,260.81	80.32%	206.53	5.09%	592.65	14.60%	4,059.99
第四季度	4,269.89	77.87%	293.14	5.35%	920.31	16.78%	5,483.34
合计	12,317.50	78.64%	932.03	5.95%	2,412.67	15.40%	15,662.20

如上表所示，2020 年各季度，发行人从史丹利百得上游加工厂商获取的订单总体呈上升趋势；各季度发行人从位于长三角地区客户获取的订单占当期订单金额的比例平均超过 75%，为史丹利百得上游加工厂商客户的主要分布区域，且客

户的区域分布变化相对较小，与销售情况保持一致。

深圳百得关闭前后，2020年第三季度和第四季度，发行人与史丹利百得上游加工厂商订单签订情况未发生明显变化，2020年第四季度发行人对客户的订单签订及销售区域分布情况基本保持稳定。

综上，2020年度发行人与深圳百得不存在直接签订订单的情况，2020年各季度与史丹利百得及其子公司、上游加工厂商新获取的订单总体呈逐步上升趋势，于第四季度达到最高点，并未受到深圳百得关闭的影响。发行人与史丹利百得上游加工厂商的订单主要来自于苏州百得供应链体系内的客户，从史丹利百得上游加工厂商所处的地理位置来看，主要位于长三角周边地区；通过对比深圳百得关闭前后发行人与史丹利百得上游加工厂商签订订单情况及地域分布情况，2020年第四季度，发行人获取订单未受到明显影响。

二、保荐机构和申报会计师核查情况

（一）核查程序

保荐机构、申报会计师执行了如下核查程序：

1、取得发行人销售订单明细表，了解报告期内对史丹利百得及其上游加工厂商的销售情况；

2、查阅史丹利百得历年年度报告、行业信息等资料，了解史丹利百得各分子公司经营情况以及产业布局计划等情况；

3、访谈公司销售人员，了解与史丹利百得合作历史、在手订单、订单执行情况，确认深圳百得关闭对公司与史丹利百得业务合作关系、订单签署、订单执行等方面是否造成了重大影响；

4、对苏州百得相关人员进行访谈，了解深圳百得关闭的原因、原有业务的开展和转移等情况。

（二）核查意见

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

发行人与史丹利百得的合作关系稳定，具备可持续性。发行人报告期内与深圳百得无直接销售业务，发行人对于史丹利百得体系的销售主要来自于直接向史丹利百得及其子公司、史丹利百得上游加工厂商的销售，其中史丹利百得上游加工厂商主要为苏州百得供应链体系内的客户。2020 年 10 月深圳百得关闭前后发行人的经营业绩及订单获取情况未发生重大变化。

3.关于产品销售价格。报告期内，发行人高性能改性尼龙平均销售价格分别为 2.43 万元/吨、2.49 万元/吨和 2.15 万元/吨。

请发行人结合各月订单价格、各月销量及对应销售价格，量化分析高性能改性尼龙产品 2019 年主要客户下调订单价格的情况下，平均销售价格仍高于 2018 年的原因及合理性。

【回复】

一、发行人说明情况

（一）发行人 2018 年和 2019 年各月订单价格、销量及销售价格

1、2018 年和 2019 年高性能改性尼龙产品的订单价格和销售价格变动趋势与客户调价趋势一致

根据发行人与主要客户 2018 年、2019 年高性能改性尼龙的调价情况，分别于 2018 年 4 月、2018 年 10 月上调产品价格，2019 年 4 月、2019 年 10 月下调产品价格。

2018 年、2019 年，发行人高性能改性尼龙产品的各月订单价格、销量和销售价格情况具体如下：

单位：万元/吨、吨

月份	2019 年			2018 年		
	订单价格	销量	销售价格	订单价格	销量	销售价格
1 月	2.53	1,021.42	2.58	2.38	725.81	2.25
2 月	2.60	604.29	2.62	2.36	385.90	2.38
3 月	2.62	717.09	2.60	2.44	792.93	2.37
4 月	2.51	1,022.14	2.56	2.52	763.01	2.47
5 月	2.44	781.90	2.55	2.46	736.08	2.48
6 月	2.64	506.91	2.50	2.45	787.65	2.45
7 月	2.42	675.47	2.46	2.41	667.44	2.40
8 月	2.39	546.18	2.46	2.38	857.77	2.42
9 月	2.41	700.86	2.41	2.52	598.01	2.47

10 月	2.33	672.25	2.45	2.50	525.01	2.46
11 月	2.30	647.78	2.32	2.58	558.34	2.51
12 月	2.34	969.71	2.33	2.58	671.54	2.51
1-12 月	2.45	8,865.98	2.49	2.47	8,069.50	2.43
7-12 月	2.35	4,212.25	2.40	2.52	3,878.12	2.46

注：订单价格为当月新签订单对应的平均价格，包括当月已完成销售的订单和在以后月份完成销售的订单；销售价格为当月实现销售的订单对应的平均价格，包括当月签订且完成销售的订单和以前月份签订并在当月完成销售的订单。

发行人主要为客户提供定制化改性塑料产品，主要产品具有小批量、多批次的特点，其中每个牌号产品均对应不同的配方、用途及相应的客户，每个牌号产品使用的主要原材料、助剂、色粉等均不相同，因此产品价格也存在差异。报告期内，公司已研发并投入量产的牌号共有 984 个；报告期各期，发行人主营业务收入的产品牌号及高性能改性尼龙中形成收入的牌号具体如下：

单位：个、万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
主营业务收入的牌号数量	562	592	608
主营业务收入合计	45,116.99	37,742.78	38,091.08
其中：高性能改性尼龙牌号数量	91	81	78
高性能改性尼龙牌号收入	28,342.17	22,064.82	19,609.70

由上表可以看出，报告期内高性能改性尼龙产品中形成收入的牌号数量分别为 78 个、81 个和 91 个。因不同牌号产品对应的配方、用途、客户等均不尽相同，各月签订的订单对应的牌号和当月确认收入的订单的具体牌号也不相同，各牌号的订单数量和销售数量及其占当月合计订单数量和合计销售数量的比例也不相同；因此，存在个别月份平均订单价格和平均销售价格的变动与调价趋势不一致的情况。上述月份的情况具体分析如下：

（1）2018 年 2 月，平均订单价格为 2.36 万元/吨，同期平均销售价格为 2.38 万元/吨，当期为上调定价周期，平均订单价格低于销售均价的主要原因在于：当月签署的订单和销售订单包括的牌号有所不同，2018 年 2 月新签订单涉及的高性能改性尼龙产品牌号有 24 个，销售订单中涉及的牌号有 30 个，具体牌号价格、订单数量和销售数量的不同导致订单价格和销售价格不同。

2018 年、2019 年各月，除个别月份外，发行人高性能改性尼龙产品的平均订

单价格、平均销售价格均位于 2.3-2.7 万元/吨之间。2018 年 2 月，按价格区间划分的订单数量、销售数量占当月订单数量、当月销售数量的比例情况具体如下：

产品价格区间	占订单数量的比例	占销售数量的比例
价格低于 2.3 万元/吨的产品占比	18.90%	20.51%
价格位于 2.3-2.7 万元/吨之间的产品占比	75.80%	74.41%
价格高于 2.7 万元/吨的产品占比	5.30%	5.08%

如上表所示，当月产品价格低于 2.3 万元/吨、位于 2.3-2.7 万元/吨之间、高于 2.7 万元/吨的订单数量、销售数量占当月订单数量、当月销售数量的比例总体差异不大，但是价格低于 2 万元/吨的订单数量占比为 5.25%，该价格区间的产品销售数量占比为 0.60%，因此当月平均订单价格相对较低。

(2) 2018 年 5 月，平均订单价格为 2.46 万元/吨，同期平均销售价格为 2.48 万元/吨，当月新签订单涉及的高性能改性尼龙产品牌号有 36 个，销售订单中涉及的牌号有 37 个。当月为上调定价周期，平均订单价格低于销售均价的主要原因在于当月价格较低的产品订单数量占比高于销售数量占比，价格较高的产品订单数量占比低于销售数量占比，从而使得当月平均订单价格低于平均销售价格，具体如下：

产品价格区间	占订单数量的比例	占销售数量的比例
价格低于 2.3 万元/吨的产品占比	32.04%	29.59%
价格位于 2.3-2.7 万元/吨之间的产品占比	56.47%	56.28%
价格高于 2.7 万元/吨的产品占比	11.49%	14.13%

(3) 2018 年 8 月，平均订单价格为 2.38 万元/吨，同期平均销售价格为 2.42 万元/吨，当月新签订单涉及的高性能改性尼龙产品牌号有 36 个，销售订单中涉及的牌号有 39 个。当月为上调定价周期，平均订单价格低于销售均价的主要原因在于当月价格较低的产品订单数量占比高于销售数量占比，从而使得当月平均订单价格低于平均销售价格，具体如下：

产品价格区间	占订单数量的比例	占销售数量的比例
价格低于 2.3 万元/吨的产品占比	47.32%	36.52%
价格位于 2.3-2.7 万元/吨之间的产品占比	24.39%	51.50%
价格高于 2.7 万元/吨的产品占比	28.29%	11.98%

(4) 2019 年 1 月，平均订单价格为 2.53 万元/吨，同期平均销售价格为 2.58

万元/吨，当月新签订单涉及的高性能改性尼龙产品牌号有 38 个，销售订单中涉及的牌号有 38 个。当月为上调定价周期，平均订单价格低于销售均价的主要原因在于当月价格较低的产品订单数量占比高于销售数量占比，价格较高的产品订单数量占比低于销售数量占比，从而使得当月平均订单价格低于平均销售价格，具体如下：

产品价格区间	占订单数量的比例	占销售数量的比例
价格低于 2.3 万元/吨的产品占比	14.71%	8.28%
价格位于 2.3-2.7 万元/吨之间的产品占比	58.40%	60.32%
价格高于 2.7 万元/吨的产品占比	26.89%	31.40%

(5) 2019 年 2 月，平均订单价格为 2.60 万元/吨，同期平均销售价格为 2.62 万元/吨，当月新签订单涉及的高性能改性尼龙产品牌号有 30 个，销售订单中涉及的牌号有 34 个。当月为上调定价周期，平均订单价格低于销售均价的主要原因在于当月价格较低的产品订单数量占比高于销售数量占比，价格较高的产品订单数量占比低于销售数量占比，从而使得当月平均订单价格低于平均销售价格，具体如下：

产品价格区间	占订单数量的比例	占销售数量的比例
价格低于 2.3 万元/吨的产品占比	9.05%	6.04%
价格位于 2.3-2.7 万元/吨之间的产品占比	55.98%	56.61%
价格高于 2.7 万元/吨的产品占比	34.97%	37.35%

(6) 2019 年 6 月，平均订单价格为 2.64 万元/吨，同期平均销售价格为 2.50 万元/吨，当月新签订单涉及的高性能改性尼龙产品牌号有 35 个，销售订单中涉及的牌号有 33 个。当月为下调定价周期，平均订单价格高于销售均价的主要原因在于当月价格较低的产品订单数量占比低于销售数量占比，价格较高的产品订单数量占比高于销售数量占比，从而使得当月平均订单价格高于平均销售价格，具体如下：

产品价格区间	占订单数量的比例	占销售数量的比例
价格低于 2.3 万元/吨的产品占比	17.04%	31.91%
价格位于 2.3-2.7 万元/吨之间的产品占比	28.08%	35.82%
价格高于 2.7 万元/吨的产品占比	54.88%	32.27%

(7) 2019 年 12 月，平均订单价格为 2.34 万元/吨，同期平均销售价格为 2.33

万元/吨，当月新签订单涉及的高性能改性尼龙产品牌号有 39 个，销售订单中涉及的牌号有 39 个。当月为下调定价周期，平均订单价格高于销售均价的主要原因在于当月价格较低的产品订单数量占比低于销售数量占比，从而使得当月平均订单价格高于平均销售价格，具体如下：

产品价格区间	占订单数量的比例	占销售数量的比例
价格低于 2.3 万元/吨的产品占比	32.31%	39.08%
价格位于 2.3-2.7 万元/吨之间的产品占比	58.98%	50.83%
价格高于 2.7 万元/吨的产品占比	8.71%	10.09%

2018 年、2019 年，按调价周期对应的订单价格和销售价格具体如下：

单位：万元/吨

时间	调价情况	订单价格	销售价格
2018 年 1-3 月	2017 年 10 月上调	2.40	2.33
2018 年 4-9 月	2018 年 4 月上调	2.46	2.45
2018 年 10 月-2019 年 3 月	2018 年 10 月上调	2.57	2.55
2019 年 4-9 月	2019 年 4 月下调	2.48	2.50
2019 年 10-12 月	2019 年 10 月下调	2.33	2.36

由上表可以看出，2018 年 1 月至 2019 年 3 月，高性能改性尼龙产品处于价格上调期间，订单价格、销售价格总体处于上升趋势；2019 年 4 月至 2019 年 9 月，处于价格下调期间，订单价格、销售价格总体处于下降趋势。

此外，根据发行人与主要客户的定价机制，通常每 6 个月调整主要客户主要牌号的定价，但在同一调价周期内，主要客户、主要牌号的产品价格通常维持不变，在产品牌号及客户结构变动不大的情况下一般不会出现同一周期内单价逐月连续上升或下降的情况，各月价格的波动主要来自牌号或客户结构的不同。

2018 年 4-9 月该期间的平均订单价格为 2.46 万元/吨，高于前一调价周期的平均订单价格 2.40 万元/吨；按月份看，4-9 月的平均订单价格分别为 2.52 万元/吨、2.46 万元/吨、2.45 万元/吨、2.41 万元/吨、2.38 万元/吨和 2.52 万元/吨。其中，2018 年 5-8 月的订单价格较低，主要受单价较低的 Pemaron260G6RE310 牌号的影响，如剔除该牌号影响，2018 年 4-9 月的平均订单价格分别为 2.53 万元/吨、2.50 万元/吨、2.49 万元/吨、2.57 万元/吨、2.46 万元/吨和 2.56 万元/吨，差

异较小。2018 年 5、6 月平均订单价格高于前一周 2018 年 1-3 月的平均订单价格 2.40 万元/吨和 2018 年 3 月的平均订单价格 2.44 万元/吨。

2018 年 7、8 月的订单均价低于 2018 年 3 月的订单均价 2.44 万元/吨，8 月的订单均价 2.38 万元/吨低于前一调价周期的均价 2.40 万元/吨。2018 年 7 月订单均价较低的主要原因在于主要牌号 Pemaron260G6RE310 的平均订单价格为 1.88 万元/吨，数量占比 23.04%；2018 年 3 月该牌号的单价和数量占比分别为 1.88 万元/吨和 0.88%；剔除该牌号的影响后，2018 年 7 月的订单均价为 2.57 万元/吨，2018 年 3 月 2.44 万元/吨，7 月均价高于 3 月均价。8 月订单均价较低的主要原因在于主要牌号 Pemaron260G6RE310 的平均订单为 1.88 万元/吨，数量占比 14.78%；2018 年 3 月该牌号的单价和数量占比分别为 1.88 万元/吨和 0.88%；剔除该牌号的影响后，2018 年 8 月的订单均价为 2.46 万元/吨，2018 年 3 月为 2.44 万元/吨，8 月均价高于 3 月均价。因此，由于主要牌号具体构成不同导致 2018 年 7、8 月的单价低于前期。

综上，2018 年、2019 年高性能改性尼龙产品的订单价格和销售价格的变动趋势与主要客户的调价趋势一致。

（二）高性能改性尼龙产品 2019 年平均销售价格高于 2018 年的原因及合理性

发行人与主要客户通常每 6 个月根据前 6 个月的原材料价格市场变化调整产品价格。调价之后的订单执行调价后的价格，调价之前的订单执行原价格，因订单生产交货需一定周期，因此调价机制对平均售价的影响有所滞后。主要客户的调价周期通常为 6 个月，一般在每年 4 月、10 月进行调整。

2018 年、2019 年，公司高性能改性尼龙各月销售收入、销量及销售价格变动情况具体如下：

单位：万元、吨、万元/吨

月份	收入	月度收入占当年收入的比例	销量	月度销量占当年销量的比例	销售价格
2018 年 1 月	1,634.93	8.34%	725.81	8.99%	2.25
2018 年 2 月	919.90	4.69%	385.90	4.78%	2.38

2018 年 3 月	1,878.74	9.58%	792.93	9.83%	2.37
2018 年 4 月	1,886.36	9.62%	763.01	9.46%	2.47
2018 年 5 月	1,823.42	9.30%	736.08	9.12%	2.48
2018 年 6 月	1,930.48	9.84%	787.65	9.76%	2.45
2018 年 7 月	1,604.21	8.18%	667.44	8.27%	2.40
2018 年 8 月	2,074.73	10.58%	857.77	10.63%	2.42
2018 年 9 月	1,476.48	7.53%	598.01	7.41%	2.47
2018 年 10 月	1,291.36	6.59%	525.01	6.51%	2.46
2018 年 11 月	1,401.24	7.15%	558.34	6.92%	2.51
2018 年 12 月	1,687.86	8.61%	671.54	8.32%	2.51
2018 年度	19,609.70	100.00%	8,069.50	100.00%	2.43
月份	收入	月度收入占当年收入的比例	销量	月度销量占当年销量的比例	销售价格
2019 年 1 月	2,634.94	11.94%	1,021.42	11.52%	2.58
2019 年 2 月	1,582.00	7.17%	604.29	6.82%	2.62
2019 年 3 月	1,864.05	8.45%	717.09	8.09%	2.60
2019 年 4 月	2,619.39	11.87%	1,022.14	11.53%	2.56
2019 年 5 月	1,991.24	9.02%	781.90	8.82%	2.55
2019 年 6 月	1,268.54	5.75%	506.91	5.72%	2.50
2019 年 7 月	1,664.10	7.54%	675.47	7.62%	2.46
2019 年 8 月	1,343.01	6.09%	546.18	6.16%	2.46
2019 年 9 月	1,691.93	7.67%	700.86	7.91%	2.41
2019 年 10 月	1,647.35	7.47%	672.25	7.58%	2.45
2019 年 11 月	1,502.48	6.81%	647.78	7.31%	2.32
2019 年 12 月	2,255.77	10.22%	969.71	10.94%	2.33
2019 年度	22,064.82	100.00%	8,865.98	100.00%	2.49

如上表所示，以 2018 年 10 月价格上调、2019 年 4 月份价格下调为例，虽然 2018 年 10 月起新订单定价开始上调，但 2018 年 10-12 月确认收入的订单仍有该次价格调整之前的订单，因此 2018 年 10-12 月的平均价格总体低于 2019 年 1-3 月的平均价格；虽然 2019 年 4 月起新订单定价开始下调，但 2019 年 4-6 月确认收入的订单仍有部分为该次价格调整之前的订单（即按 2018 年 10 月上调的价格结算），因此该期间平均价格仍维持在较高水平。

从各月的收入和销量分布来看，2019 年上半年收入占全年收入的比例为

54.20%，销量占全年销量的比例为 52.49%，高于下半年收入和销量的占比，因此 2019 年上半年对全年销售均价的影响相对下半年较大。

在 2018 年、2019 年各调价周期内，发行人高性能改性尼龙产品销售收入及销售单价情况如下：

单位：万元、万元/吨

时间	调价情况	销售收入	销售价格
2018 年 1-3 月	2017 年 10 月上调	4,433.57	2.33
2018 年 4-9 月	2018 年 4 月上调	10,795.68	2.45
2018 年 10 月-2019 年 3 月	2018 年 10 月上调	10,461.45	2.55
2019 年 4-9 月	2019 年 4 月下调	10,578.21	2.50
2019 年 10-12 月	2019 年 10 月下调	5,405.60	2.36

总体来看，在产品价格上调期间，各期产品平均销售价格较前期有所上升；在产品价格下调期间，各期产品平均销售价格较前期有所下降，产品销售价格变动趋势符合发行人与主要客户的产品价格调整趋势。

在 2018 年、2019 年各调价周期内，各月销售收入、单价变动情况具体如下：

单位：万元、万元/吨

	月份	2017 年 10 月调价之前的订单			2017 年 10 月调价之后的订单		
		收入金额	收入占比	销售价格	收入金额	收入占比	销售价格
2018 年 1-3 月	2018 年 1 月	148.53	9.08%	2.50	1,486.40	90.92%	2.23
	2018 年 2 月	12.71	1.38%	2.68	907.20	98.62%	2.38
	2018 年 3 月	18.20	0.97%	2.87	1,860.54	99.03%	2.37
	小计	179.43	-	2.55	4,254.14	-	2.32
2018 年 4-9 月	月份	2018 年 4 月调价之前的订单			2018 年 4 月调价之后的订单		
		收入金额	收入占比	销售价格	收入金额	收入占比	销售价格
	2018 年 4 月	1,568.06	83.13%	2.42	318.31	16.87%	2.74
	2018 年 5 月	837.79	45.95%	2.43	985.63	54.05%	2.52
	2018 年 6 月	346.54	17.95%	2.41	1,583.93	82.05%	2.46
	2018 年 7 月	43.86	2.73%	2.41	1,560.35	97.27%	2.40
	2018 年 8 月	8.45	0.41%	2.15	2,066.27	99.59%	2.42
	2018 年 9 月	0.27	0.02%	2.75	1,476.20	99.98%	2.47
	小计	2,804.99	-	2.42	7,990.69	-	2.46

	月份	2018 年 10 月调价之前的订单			2018 年 10 月调价之后的订单		
		收入金额	收入占比	销售价格	收入金额	收入占比	销售价格
2018 年 10 月 -2019 年 3 月	2018 年 10 月	1,189.64	92.12%	2.46	101.71	7.88%	2.42
	2018 年 11 月	827.52	59.06%	2.47	573.72	40.94%	2.57
	2018 年 12 月	200.13	11.86%	2.54	1,487.73	88.14%	2.51
	2019 年 1 月	26.81	1.02%	2.69	2,608.14	98.98%	2.58
	2019 年 2 月	4.70	0.30%	3.48	1,577.30	99.70%	2.62
	2019 年 3 月	-	-	-	1,864.05	100.00%	2.60
	小计	2,248.80	-	2.48	8,212.65	-	2.57
2019 年 4-9 月	月份	2019 年 4 月调价之前的订单			2019 年 4 月调价之后的订单		
		收入金额	收入占比	销售价格	收入金额	收入占比	销售价格
	2019 年 4 月	1,955.51	74.66%	2.59	663.88	25.34%	2.49
	2019 年 5 月	766.80	38.51%	2.56	1,224.44	61.49%	2.54
	2019 年 6 月	144.12	11.36%	2.40	1,124.43	88.64%	2.52
	2019 年 7 月	4.89	0.29%	2.45	1,659.21	99.71%	2.46
	2019 年 8 月	13.20	0.98%	2.68	1,329.81	99.02%	2.46
	2019 年 9 月	64.92	3.84%	2.34	1,627.01	96.16%	2.42
	小计	2,949.45	-	2.56	7,628.78	-	2.47
2019 年 10-12 月	月份	2019 年 10 月调价之前的订单			2019 年 10 月调价之后的订单		
		收入金额	收入占比	销售价格	收入金额	收入占比	销售价格
	2019 年 10 月	1,079.62	65.54%	2.50	567.73	34.46%	2.36
	2019 年 11 月	210.22	13.99%	2.40	1,292.25	86.01%	2.31
	2019 年 12 月	9.23	0.41%	2.64	2,246.54	99.59%	2.33
	小计	1,299.07	-	2.48	4,106.52	-	2.33

注：收入占比系当月在各次调价前后的订单销售收入金额占当月收入金额的比例。

根据发行人与主要客户的调价情况，在各次调价前的订单执行原价格，调价之后的订单执行新价格，由于订单实现销售需要一定时间，因此平均销售价格变化是逐步体现出来的。此外，由于每个月销售的具体牌号产品及各牌号产品的价格均不相同，因此个别月份调价前后的订单销售价格与调价变动情况有所不同。

2018 年 1-3 月、7 月、9 月和 12 月，各月调价前的订单价格高于调价后订单的销售单价；2019 年 6、7、9 月，各月调价前的订单价格低于调价后订单的销售单价，主要原因在于调价前后订单包含的具体牌号不同，且当月调价前订单或调

价后订单销售金额较小，因此受单个牌号变动的影响较大。

以 2018 年 1 月为例，调价前订单形成的收入为 148.53 万元，调价后订单形成的收入为 1,486.40 万元，其中调价前订单对应的产品牌号有 11 个，调价后订单的牌号有 29 个，调价前后共有的牌号 8 个。不同牌号对应的价格及客户也不尽相同，2018 年 1 月调价前订单中收入最高的牌号为 PEMARON260G6HIYL22，对应销售客户为康平科技、江苏金飞达电动工具有限公司、浙江华丰电动工具有限公司等 3 家；调价后订单中 PEMARON260G6HIYL22 的客户包括永儒塑胶工业（苏州）有限公司、苏州奔腾塑业有限公司、东莞奇腾实业有限公司等 12 家，仅康平科技一家为调价前后均有的客户，且康平科技在调价后订单中的收入仅为 8.62 万元，金额及其占比都较小。

以 2018 年 12 月为例，调价前订单形成的收入为 200.13 万元，调价后订单形成的收入为 1,487.73 万元，其中调价前订单对应的产品牌号有 17 个，调价后订单的牌号有 38 个，调价前后共有的牌号 12 个。不同牌号对应的价格及客户也不尽相同，2018 年 12 月调价前订单中收入最高的牌号为 PEMARON260G6HIYL22，对应销售客户为永儒塑胶工业（苏州）有限公司 1 家；调价后订单中 PEMARON260G6HIYL22 的客户包括永儒塑胶工业（苏州）有限公司、苏州奔腾塑业有限公司等 11 家；PEMARON260G6HIYL22 牌号在调价前均价为 2.62 万元/吨，调价后均价为 2.76 万元/吨，其中永儒塑胶工业（苏州）有限公司在调价后对该牌号的销售单价为 2.68 万元/吨。

2018 年 4-9 月期间，调价前牌号 36 个，调价后牌号 61 个，牌号有所差异；此外，因主要牌号 Pemaron260G6RE310 的单价较低，剔除其影响后，调价后均价为 2.51 万元/吨，调价前均价为 2.43 万元/吨，差异在 3.25%左右，基本与当期的调价幅度相符。

2018 年 10 月-2019 年 3 月期间，调价前牌号 43 个，调价后牌号 56 个，牌号有所差异，其中 Pemaron260G6HIYL21、Pemaron260G6HI91BK 两个牌号调价前单价较低、占比较大，如剔除其影响，调价前、后平均单价分别为 2.63 万元/吨和 2.69 万元/吨，调价后单价比调价前高约 2.28%，基本与当期的调价幅度相符。

2018 年度，发行人与主要客户分别于 4 月、10 月上调了高性能改性尼龙产品

价格，产品平均销售价格总体呈上升趋势。2018 年 1-6 月，产品销量为 4,191.38 吨，占全年销量的比例为 51.94%，平均销售价格为 2.40 万元/吨。2018 年 7-12 月，产品销量为 3,878.12 吨，占全年销量的比例为 48.06%，平均销售价格为 2.46 万元/吨；其中，2018 年 10-12 月期间价格在该年度内相对较高，该期间销量占比为 21.75%；且由于该期间仍有部分产品执行调价之前的销售价格，平均销售价格低于 2019 年 1-3 月。

2019 年 1-6 月，高性能改性尼龙产品销量为 4,653.75 吨，占全年销量的比例为 52.49%；销售收入 11,960.17 万元，占全年销售收入的比例为 54.20%；上半年收入和销量的占比高于下半年，对全年销售均价的影响相对较大，该期间产品平均销售价格为 2.57 万元/吨。其中，2019 年 1-3 月期间，高性能改性尼龙产品平均销售价格为两年内最高的三月份，主要是由于该期间销售的产品主要执行的是 2018 年 10 月上调后的销售价格；在 2019 年 4 月下调价格后，产品价格总体呈下降趋势，其中 2019 年 4-6 月，由于该期间有部分产品执行调价之前的价格，因此平均销售价格仍相对较高。

2019 年 7-12 月，高性能改性尼龙产品销量为 4,212.25 吨，占全年销量的比例为 47.51%；其中，2019 年 7-9 月销售的产品主要执行的是 2019 年 4 月下调后的价格，2019 年 10-12 月销售的产品价格主要包括 2019 年 4 月下调及 2019 年 10 月下调后的价格。总体来看，2019 年 7-12 月，高性能改性尼龙产品平均销售价格为 2.40 万元/吨，低于 2018 年平均价格 2.43 万元/吨。

综上所述，发行人 2018 年、2019 年高性能改性尼龙产品订单价格、销售价格变动趋势与主要客户的调价趋势一致。2018 年 1 月至 2019 年 3 月，发行人高性能改性尼龙产品销售价格总体处于逐步上升的阶段，2019 年 1-3 月期间产品平均销售价格达到两年内最高，2019 年 4 月以后产品销售价格开始逐步下降；受调价滞后、各月销售产品数量的变化、从订单到实现销售需要一定时间等因素的影响，发行人 2019 年高性能改性尼龙产品平均销售价格高于 2018 年平均销售价格，符合发行人生产经营实际情况，具有合理性。

二、保荐机构和申报会计师核查情况

（一）核查程序

保荐机构、申报会计师执行了如下核查程序：

- 1、取得发行人对主要客户的订单明细表，对报告期各期的销售收入、销量、单价等实施分析程序；分月计算尼龙产品的订单价格、销售价格、数量等数据，分析 2019 年销售单价高于 2018 年的原因；
- 2、取得发行人主要客户的销售合同/订单，统计并分析订单价格、订单数量、销售价格、销售数量等数据；
- 3、了解各主要客户的定价调价机制和在报告期内的定价调整幅度。

（二）核查意见

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

- 1、在 2018 年、2019 年的调价周期内，高性能改性尼龙的订单价格和销售价格的变动趋势与主要客户的调价趋势一致。

2、2018 年 1 月至 2019 年 3 月，发行人高性能改性尼龙产品销售价格总体处于逐步上升的阶段，2019 年 1-3 月期间产品平均销售价格达到两年内最高，2019 年 4 月以后产品销售价格开始逐步下降。从各月订单价格与销售价格的比较来看，由于订单实现销售需要一定时间，因此在价格上调期间，各月销售价格总体低于订单价格；在价格下调期间，各月销售价格总体高于订单价格。从各月的收入和销量分布来看，2019 年上半年收入占全年收入的比例为 54.20%，销量占全年销量的比例为 52.49%，高于下半年收入和销量的占比，因此，2019 年上半年对全年销售均价的影响相对下半年较大。2019 年 7-12 月，高性能改性尼龙产品销量为 4,212.25 吨，占全年销量的比例为 47.51%，平均销售价格为 2.40 万元/吨，低于 2018 年平均价格 2.43 万元/吨。

综上，受调价滞后、各月销售产品数量的变化、从订单到实现销售需要一定时间等因素的影响，发行人 2019 年高性能改性尼龙产品平均销售价格高 2018 年平均销售价格，符合发行人生产经营实际情况，具有合理性。

4.关于存货。报告期内，发行人存货金额分别为 6,100.53 万元、4,803.77 万元和 9,956.14 万元，其中，库龄一年以上的金额分别为 1,036.48 万元、1,102.33 万元和 1,257.04 万元，占存货比重分别为 5.83%、21.11%和 21.09%。2020 年末原材料金额增长主要原因系公司订单量增加，以及考虑原材料市场供需及价格波动情况，适当增加原材料库存，另外 2020 年第四季度原材料价格上涨,使得原材料存货的账面余额上升。

请发行人结合原材料采购及耗用周期、产成品销售周期，分析库龄一年以上存货形成的原因及合理性，并结合前述长库龄存货期后结转情况，说明存货跌价准备计提是否充分；结合在手订单及原材料采购价格变动等具体情况，量化分析 2020 年原材料和库存商品金额大幅增加的原因及合理性。

请保荐机构及申报会计师进行核查并发表核查意见。

【回复】

一、发行人说明情况

（一）结合原材料采购及耗用周期、产成品销售周期，分析库龄一年以上存货形成的原因及合理性

1、发行人原材料采购及耗用周期

报告期内，公司采购的原材料主要包括 PA6、PA66、PC、PP、PBT 等合成树脂，以及各种生产助剂及色粉等。公司采购业务由供应链部门具体负责，供应链部门根据销售预测计划以及在手订单，结合生产部门制定的生产计划制定具体的物料需求计划，并引用 ERP 系统中的产品 BOM 表进行分解，制定 ERP 系统采购计划。公司采购的主要原材料 PA6、PA66、PC、PP、PBT 等合成树脂一般为大宗商品，市场供应充足；公司与主要供应商上海古比雪夫氮贸易有限公司、Lotte Chemical Corporation 等建立了长期稳定的合作关系，原材料供应的不确定性较低。根据原材料供应的距离、原材料的使用频率，国内采购周期通常为 1 至 4 周；国外采购周期通常为 1 至 3 月（其中，东南亚、韩国等地 1 至 1.5 月到货，欧洲、美国等地 3 个月左右到货）。公司根据客户订单需求数量和库存情况按需采购相应

的原材料，若遇到特定原材料市场供给紧张或价格波动幅度较大的情况，为保证原材料供应稳定，公司会适当加大采购量。

根据报告期内公司各期生产成本中直接材料耗用金额和期初、期末原材料余额计算所得的原材料耗用周期结果如下：

单位：万元、次/年、天/次

项目	2020 年	2019 年	2018 年
生产投入原材料金额	27,583.01	22,004.24	27,524.75
周转次数	6.53	7.53	9.19
周转天数	55.11	47.81	39.15

注：1、周转次数=直接材料成本/原材料平均余额；

2、周转天数=360 /周转次数。

如上表所示，公司原材料耗用周期为一至二个月左右，与公司采购周期基本保持一致，原材料库存余额较为合理。其中：2020年周转天数较长，主要原因为2020年末在手订单增加较多；报告期各期末，公司在手订单金额约为3,282.80万元、2,894.30万元和7,841.48万元。2020年第四季度原材料价格处于上升趋势，公司根据对在手订单、业务发展情况及原材料价格情况等因素的综合考虑适当加大对原材料的采购量，用于后续生产计划，导致期末原材料余额较大。

2、产成品销售周期

报告期内，公司主要产品包括高性能改性尼龙、高性能改性聚酯、工程化聚烯烃及色母粒和功能性母粒。公司主要采用“以销定产”的经营模式，公司产品生产工序较少，生产周期较短。公司与史丹利百得、安波福等主要客户签订了框架协议，产品的需求相对比较稳定。公司根据销售订单下达生产计划，公司供应链部门生产计划人员根据订单交期确定产品的生产排期，安排产品生产，确保按时交付。公司以向世界级的工业客户提供定制化的新材料解决方案为目标；在目前业务规模相对较小且资源有限的情况下，公司采取集中有限资源服务于重点细分领域的大客户的发展战略。对于主要客户需求量较大且持续稳定的部分牌号，公司销售部门会根据客户的预计需求情况下达适当的生产备货计划，以确保交付的及时性，一般安全库存不超过1个月的销量。

一般情况下，内销产品主要由物流公司将货物送到指定地址或由客户到厂提货，客户完成验收后在送货单上签字确认，外销产品根据合同条款约定在取得报关单或货运提单等后确认，两种销售类型的销售周期均相对较短。根据具体产品及客户要求不同，订单交付周期有所差异，总体来看，从客户下单至交货一般在一个月左右。

根据报告期内各期营业成本和期初、期末库存商品及发出商品余额计算所得的产成品销售周期结果如下：

单位：万元、次/年、天/次

项目	2020 年	2019 年	2018 年
营业成本	28,153.19	25,109.98	28,617.75
周转次数	8.11	8.70	11.89
周转天数	44.36	41.37	30.28

注：1、周转次数=营业成本/库存商品和发出商品平均余额；

2、周转天数=360/周转次数。

如上表所示，报告期内公司产品销售周期为一个月左右。

3、库龄超过一年以上的存货的具体分类

报告期各期末，发行人库龄超过一年以上的存货的金额及占比情况如下：

单位：万元

项目	2020 年末		2020 年 6 月末		2019 年末		2018 年末	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
库龄超过一年以上的原材料	917.41	8.85%	1,022.49	17.16%	896.35	17.17%	826.86	12.63%
库龄超过一年以上的库存商品	257.24	2.48%	234.54	3.94%	205.98	3.94%	209.63	3.20%
库龄超过一年以上的低值易耗品	1.50	0.01%	-	-	-	-	-	-
库龄超过一年以上的存货金额合计	1,176.15	11.34%	1,257.04	21.09%	1,102.33	21.11%	1,036.48	15.83%

如上表所示，报告期各期末，发行人库龄一年以上的存货金额分别为1,036.48万元、1,102.33万元和1,176.15万元，较上年末分别增长6.35%和6.70%，增长率较低；占报告期各期末存货账面余额的比例分别为15.83%、21.11%和11.34%，整体呈下降趋势。库龄超过一年以上的原材料主要是生产及研发过程中的备料；库龄超过一年以上的库存商品主要是生产产生的备货尾数以及少量因客户需求变更未及时提货的产品；库龄一年以上的低值易耗品为修理用备件等。具体分类如下：

单位：万元

时间	项目		金额
2020.12.31	原材料	SPS	400.72
		助剂	188.67
		色粉	167.59
		ABS	45.48
		其他	114.95
		小计	917.41
	库存商品	高性能改性尼龙	85.98
		高性能改性聚酯	27.51
		工程化聚烯烃	60.88
		色母粒和功能性母粒	82.46
		其他	0.40
		小计	257.24
	低值易耗品		1.50
	合计		1,176.15
2019.12.31	项目		金额
	原材料	SPS	417.93
		助剂	196.20
		色粉	117.84
		ABS	45.94
		其他	118.44
		小计	896.35
	库存商品	高性能改性尼龙	70.05
		高性能改性聚酯	13.77
		工程化聚烯烃	62.34

		色母粒和功能性母粒	59.62
		其他	0.21
		小计	205.98
	合计		1,102.33
2018.12.31	项目		金额
	原材料	SPS	447.79
		助剂	191.47
		ABS	47.46
		色粉	34.66
		其他	105.48
		小计	826.86
	库存商品	高性能改性尼龙	82.40
		高性能改性聚酯	30.21
		工程化聚烯烃	67.10
		色母粒和功能性母粒	28.38
		其他	1.54
		小计	209.63
	合计		1,036.48

4、库龄一年以上存货形成的原因及合理性

(1) 原材料

报告期各期末，公司库龄一年以上的原材料分别为826.86万元、896.35万元和917.41万元，占存货账面余额的比例分别为12.63%、17.17%和8.85%，占比整体呈下降趋势。库龄一年以上的原材料形成主要有以下几种情况：①公司根据生产正常损耗率进行原材料采购，若实际损耗率和预测损耗率存在差异会结余少量的原材料，该部分结余原材料尚未应用于生产。②公司根据客户订单、客户提供的预测需求量、市场原材料供应情况进行原材料采购，原材料多系批量采购，后续若客户实际订单需求低于其前期需求预测，则原材料期后未被全部领用，剩余原材料导致库龄较长。③公司的目标客户主要为世界级的工业客户，该等客户对于产品研发建立了严格的方案设计、打样及量产测试程序，公司的研发周期较长，一般为1至3年甚至更长的时间，导致研发用原材料库龄较长。④公司产品具有小批量、多批次、多牌号的特点，所用原材料型号规格种类较多，报告期内采购的原

材料规格型号多达360余种；部分原材料品种日常使用量较小，但为达到供应商最小订单采购量而产生超额备货的情形。⑤公司于报告期外购买的SPS塑料粒子，因客户取消订单，使用用途受限，该部分原材料已在报告期外全额计提了存货跌价准备。

（2）库存商品

报告期各期末，公司库龄一年以上的库存商品分别为209.63万元、205.98万元和257.24万元，占报告期各期末存货账面余额的比例分别为3.20%、3.94%和2.48%，整体呈下降趋势。库龄一年以上的库存商品形成的原因主要系：①公司为保证交付及时性，存在预防超计划损耗而多生产入库的库存商品，待下次有相同产品型号订单时直接出售。②公司根据客户提供的预测需求量进行生产备货，客户因产品结构、工艺要求发生变化导致需求时间或内容发生变更，未及时提货。

（3）低值易耗品

报告期各期末，公司库龄一年以上的低值易耗品分别为0万元、0万元和1.50万元，占报告期各期末存货账面余额的比例分别为0、0和0.01%，占比较低，库龄一年以上的低值易耗品为修理用备件等。

综上，报告期各期末，库龄一年以上的存货余额占存货账面余额的比例较低，且整体呈下降趋势，与实际生产经营情况具有匹配性。公司库龄一年以上存货形成具有合理性。

（二）结合前述长库龄存货期后结转情况，说明存货跌价准备计提是否充分

1、存货跌价准备的计提政策、存货减值测试的具体方法和计算过程、跌价准备计提情况

（1）存货跌价准备的计提政策

期末存货按成本与可变现净值孰低原则计价。存货可变现净值按存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额确定。期末，按照单个存货成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备，计入当期损益；以前减记存货价值的影响因素已经消失的，减记的金额应当予以恢复，

并在原已计提的存货跌价准备金额内转回，转回的金额计入当期损益。对于数量繁多、单价较低的存货，按存货类别计提存货跌价准备。

（2）存货减值测试的具体方法和计算过程

公司按照企业会计准则的要求制定了存货跌价准备计提政策，并严格执行该政策。公司定期对各类存货进行清查盘点，对于库龄较长的存货，由相关人员结合存货的用途及使用价值等具体情况判断是否为呆滞料，若存货在未来可预计的时间范围内很可能无法实现销售，且在可预计的时间范围内，由于缺乏经济性或生产的产品无法满足质量要求等原因，公司也无将其投入生产经营的计划，则为呆滞存货，公司将该部分存货全额计提了坏账准备；对于公司在可预计的时间内可以实现销售或有投入生产经营计划的存货，公司将存货成本加上预计仍需发生的成本之和与预计的销售价格进行对比确定是否需要计提存货跌价准备。

① 原材料及低值易耗品：发行人的原材料及低值易耗品主要用于生产经营。对于能够与产品规格对应的原材料低值易耗品，以所生产的产成品期后平均售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值，按照成本与可变现净值的差额计提存货跌价准备；对于不能对应至具体产品规格的原材料及低值易耗品，结合预计的生产计划根据前述方法确定原材料的可变现净值，按照成本与可变现净值的差额计提存货跌价准备。

② 库存商品：对于能够匹配订单的库存商品，以对应订单的售价减去估计的税费后的金额，作为库存商品的可变现净值，按照成本与可变现净值的差额计提存货跌价准备；对于不能够匹配订单的库存商品，取期后多笔销售价格均价减去估计的税费后的金额，作为库存商品的可变现净值，按照成本与可变现净值的差额计提存货跌价准备。

（3）公司跌价准备计提情况

公司主要存货库龄大部分在 1 年以内，对存货执行了严格的内控管理，且原材料、库存商品、低值易耗品为各类塑料粒子或修理用备件等，存货性能随时间推移变化较小，较长库龄存货不会对后续生产领用、研发领用及销售产生较大影响。

公司在报告期外购买了一批 SPS 塑料粒子用于生产塑料餐盒，账面余额

472.01 万元。后客户订单取消，公司预计短期内无法形成订单，使用用途受限。根据企业会计准则的要求，应对该批材料单独计提存货跌价准备。基于谨慎性原则，发行人在报告期外全额计提了存货跌价准备 472.01 万元。报告期内，高性能改性聚酯产品领用了少量 SPS 材料，并在领用当期实现了销售，领用金额分别为 24.22 万元、29.85 万元和 17.21 万元。公司根据企业会计准则的规定，将 SPS 材料已领用部分的存货跌价准备予以结转。

公司改性塑料产品多为客户定制产品，具有较高的市场认可度，客户稳定，与主要客户史丹利百得和安波福签订了框架合同，在手订单均可以覆盖库存商品结存量。报告期内公司产销率较高，分别为 92.79%、98.47%和 92.23%；公司全部库存商品期后 3 个月内销售率较高，分别为 78.58%、75.97%；2020 年全部库存商品期后 2 个月内销售率为 52.24%，公司库存商品不存在大额滞销情形。

经过存货跌价测试，2018 年和 2019 年末，公司原材料、库存商品、发出商品、低值易耗品和委托加工物资的可变现净值均高于账面成本。2020 年，随着疫情得到有效控制及市场供给逐步增加，用于熔喷料的聚丙烯原材料价格呈下滑趋势且公司预计该产品在未来订单可能会逐步减少，公司结合存货实际状况按存货的成本与可变现净值孰低对该部分库龄一年以内的库存商品和原材料分别计提了存货跌价准备 14.11 万元和 1.01 万元。除此之外，存货不存在减值迹象，相关存货跌价准备计提充分。

2、同行业存货跌价计提情况

报告期各期末，公司存货跌价准备计提情况与同行业可比公司对比情况如下：

（1）同行业可比公司存货跌价准备的计提方法

公司名称	存货跌价准备计提方法
金发科技	产成品、库存商品和用于出售的材料等直接用于出售的商品存货，在正常生产经营过程中，以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；需要经过加工的材料存货，在正常生产经营过程中，以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货，其可变现净值以合同价格为基础计算，若持有存货的数量多于销售合同订购数量的，超出部分的存货的可变现净值以一般销售价格为基础计算。期末按照单个存货项目计提存货跌价准备；但对于数量繁多、单价较低的存货，

	按照存货类别计提存货跌价准备；与在同一地区生产和销售的产品系列相关、具有相同或类似最终用途或目的，且难以与其他项目分开计量的存货，则合并计提存货跌价准备。除有明确证据表明资产负债表日市场价格异常外，存货项目的可变现净值以资产负债表日市场价格为基础确定。本期期末存货项目的可变现净值以资产负债表日市场价格为基础确定。
普利特	产成品、库存商品和用于出售的材料等直接用于出售的商品存货，在正常生产经营过程中，以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；需要经过加工的材料存货，在正常生产经营过程中，以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货，其可变现净值以合同价格为基础计算，若持有存货的数量多于销售合同订购数量的，超出部分的存货的可变现净值以一般销售价格为基础计算。 期末按照单个存货项目计提存货跌价准备；但对于数量繁多、单价较低的存货，按照存货类别计提存货跌价准备；与在同一地区生产和销售的产品系列相关、具有相同或类似最终用途或目的，且难以与其他项目分开计量的存货，则合并计提存货跌价准备。除有明确证据表明资产负债表日市场价格异常外，存货项目的可变现净值以资产负债表日市场价格为基础确定。本期期末存货项目的可变现净值以资产负债表日市场价格为基础确定。
国恩股份	期末存货按成本与可变现净值孰低原则计量。当存货的可变现净值低于成本时，提取存货跌价准备。产成品、自制半成品和用于出售的材料等直接用于出售的商品存货，其可变现净值按该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定；用于生产而持有的材料存货，其可变现净值按所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定。
道恩股份	可变现净值是指在日常活动中，存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额。在确定存货的可变现净值时，以取得的确凿证据为基础，同时考虑持有存货的目的以及资产负债表日后事项的影响。在资产负债表日，存货按照成本与可变现净值孰低计量。当其可变现净值低于成本时，提取存货跌价准备。存货跌价准备按单个存货项目的成本高于其可变现净值的差额提取。对于数量繁多、单价较低的存货，按存货类别计提存货跌价准备。计提存货跌价准备后，如果以前减记存货价值的影响因素已经消失，导致存货的可变现净值高于其账面价值的，在原已计提的存货跌价准备金额内予以转回，转回的金额计入当期损益。
沃特股份	可变现净值是指在日常活动中，存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额。在确定存货的可变现净值时，以取得的确凿证据为基础，同时考虑持有存货的目的以及资产负债表日后事项的影响。在资产负债表日，存货按照成本与可变现净值孰低计量。当其可变现净值低于成本时，提取存货跌价准备。存货跌价准备通常按单个存货项目的成本高于其可变现净值的差额提取。对于数量繁多、单价较低的存货，按存货类

	别计提存货跌价准备。计提存货跌价准备后，如果以前减记存货价值的影响因素已经消失，导致存货的可变现净值高于其账面价值的，在原已计提的存货跌价准备金额内予以转回，转回的金额计入当期损益。
南京聚隆	存货可变现净值按存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额确定。期末，按照单个存货成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备，计入当期损益；以前减记存货价值的影响因素已经消失的，减记的金额应当予以恢复，并在原已计提的存货跌价准备金额内转回，转回的金额计入当期损益。对于数量繁多、单价较低的存货，按存货类别计提存货跌价准备。
发行人	期末存货按成本与可变现净值孰低原则计价。存货可变现净值按存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额确定。期末，按照单个存货成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备，计入当期损益；以前减记存货价值的影响因素已经消失的，减记的金额应当予以恢复，并在原已计提的存货跌价准备金额内转回，转回的金额计入当期损益。对于数量繁多、单价较低的存货，按存货类别计提存货跌价准备。

经对比，同行业可比公司存货采用成本与可变现净值孰低计量的存货跌价准备计提方法，与公司相关会计政策、存货跌价测试和可变现净值的具体计算过程不存在实质差异。

（2）同行业可比上市公司存货跌价计提情况

发行人与同行业可比上市公司存货跌价计提情况对比如下：

公司名称	2020/12/31	2019/12/31	2018/12/31
金发科技	1.09%	0.93%	1.19%
普利特	7.71%	4.27%	2.37%
国恩股份	-	2.80%	1.17%
道恩股份	1.91%	2.80%	0.67%
沃特股份	0.00%	0.00%	0.00%
南京聚隆	-	1.06%	1.17%
同行业平均	2.68%	1.98%	1.10%
发行人	4.01%	8.00%	6.84%

注：上表数据系根据可比上市公司年报或招股说明书中财务报表数据计算。截至本落实函回复之日，部分可比公司尚未披露 2020 年度报告。

由上表可见，发行人的存货跌价计提比例高于同行业可比上市公司平均水平，公司已充分合理计提了存货跌价准备。

3、库龄一年以上存货期后结转情况

(1) 发行人库龄一年以上存货期后结转情况如下：

单位：万元

项目	2020/12/31 (期后三个月结转)	2019/12/31 (期后一年结转)	2018/12/31 (期后一年结转)
库龄一年以上原材料			
账面余额①	917.41	896.35	826.86
期后生产及研发领用金额②	46.59	112.65	98.05
期后销售金额③	0.06	0.44	4.49
期后结转金额④=②+③	46.64	113.09	102.54
期后结转率⑤=④/①	5.08%	12.62%	12.40%
存货跌价准备金额⑥	400.72	417.93	447.79
存货跌价准备覆盖率⑦=⑥/①	43.68%	46.63%	54.16%
库龄一年以上存货-库存商品			
账面余额①	257.24	205.98	209.63
期后生产及研发领用金额②	17.40	34.94	86.43
期后销售金额③	0.73	7.96	11.60
期后销售毛利率④	72.12%	59.40%	39.47%
期后结转金额⑤=②+③	18.13	42.89	98.03
期后结转率⑥=⑤/①	7.05%	20.82%	46.76%
存货跌价准备金额⑦	-	-	-
存货跌价准备覆盖率⑧=⑦/①	-	-	-
库龄一年以上存货-低值易耗品			
账面余额①	1.50	-	-
期后生产及研发领用金额②	-	-	-
期后销售金额③	-	-	-
期后结转金额④=②+③	-	-	-
期后结转率⑤=④/①	-	-	-
存货跌价准备金额⑥	-	-	-
存货跌价准备覆盖率⑦=⑥/①	-	-	-
库龄一年以上的存货			
账面余额①	1,176.15	1,102.33	1,036.48
期后生产及研发领用金额②	63.95	147.29	183.22

期后销售金额③	0.82	8.69	17.35
期后结转金额④=②+③	64.77	155.98	200.56
期后结转率⑤=④/①	5.51%	14.15%	19.35%
存货跌价准备金额⑥	400.72	417.93	447.79
存货跌价准备覆盖率⑦=⑥/①	34.07%	37.91%	43.20%

注：2020 年末一年以上的存货期后结转金额为期后三个月结转情况；2018 年末和 2019 年末一年以上的存货期后结转金额为期后一年结转情况。2020 年末的期后结转时间较短，期后结转率较低。

报告期内公司一年以上存货余额分别为 1,036.48 万元、1,102.33 万元和 1,176.15 万元。报告期内，公司库龄一年以上的存货期后结转率分别为 19.35%、14.15%和 5.51%；报告期各期末，公司对库龄一年以上存货计提跌价准备金额分别为 447.79 万元、417.93 万元和 400.72 万元，存货跌价准备覆盖率分别为 43.20%、37.91%和 34.07%，期后结转率与存货跌价准备覆盖率合计分别为 62.55%、52.06%和 39.58%。

（2）库龄超过一年以上的原材料期后结转情况

报告期内，库龄超过一年以上的原材料期后结转金额分别为 102.54 万元、113.09 万元和 46.64 万元，结转率为 12.40%、12.62%和 5.08%，结转率较低，主要原因系公司产品多为定制化的改性塑料产品，具有小批量、多批次、多牌号的特点。发行人通常根据具体产品牌号生产需求安排原材料采购，为保证产品及时交付，部分原材料品种库存较高，导致公司库龄超过一年以上的原材料期后结转率较低。

各期期末库龄超过一年以上的原材料的金额及对应的原材料规格型号如下：

种类	2020 年末		2019 年末		2018 年末	
	金额 (万元)	规格型号 种类	金额 (万元)	规格型号 种类	金额 (万元)	规格型号 种类
SPS	400.72	3.00	417.93	3.00	447.79	3.00
助剂	188.67	89.00	196.20	88.00	191.47	80.00
色粉	167.59	160.00	117.84	141.00	34.66	62.00
ABS	45.48	5.00	45.94	5.00	47.46	6.00
PA66	20.29	3.00	19.51	4.00	4.48	3.00
PA6	20.07	2.00	20.87	3.00	20.33	1.00

PP	10.83	19.00	10.44	17.00	15.17	10.00
PC	33.08	9.00	33.64	11.00	32.67	7.00
其他	30.68	27.00	33.99	29.00	32.83	21.00
合计	917.41	317.00	896.35	301.00	826.86	193.00

如上表所示，各期期末库龄超过一年以上的原材料牌号众多，分别达到 193 种、301 种和 317 种。各期期末库龄超过一年以上的原材料中，金额较大的 SPS 类原材料已全额计提跌价准备，其余原材料多为生产及研发过程中的备料，规格型号繁多，性能各不相同。公司生产用主要原材料 PA6、PA66、PP、PC 金额较小。公司产品种类丰富，报告期内，公司已研发并投入量产的牌号共有 984 个，这就要求公司库存的原材料规格型号相对丰富。个别客户的小批量、小牌号品种的订单需求量较小，其对应的原材料的使用量较小，导致库龄超过一年以上的原材料期后结转率较低。

公司主要原材料物理特性较为稳定，在妥善管理的情况下，可长期存放，不易出现霉烂变质等现象，可用于继续生产或研发，整体上不存在需要大额减值的情况。由于公司产品定制化程度较高，不同细分行业的产品、同一细分行业不同客户的产品对原材料牌号、质量、技术指标、规格等都具有特定要求。库龄超过一年以上的原材料均属于公司生产或研发需要持续耗用的材料。公司改性塑料产品销售毛利率较高，库龄超过一年以上原材料可继续用于生产或研发，原材料在对应产成品不含税销售价格减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额仍高于成本。该类原材料报告期内存在持续生产及研发领用，无减值迹象，未计提减值准备。库龄超过一年以上的原材料减值准备覆盖率分别为 54.16%、46.63%和 43.68%。库龄超过一年以上的原材料已经充分计提跌价准备。

（3）库龄超过一年以上的库存商品期后结转情况

报告期内，库龄超过一年以上的库存商品期后结转金额分别为 98.03 万元、42.89 万元和 18.13 万元，结转率为 46.76%、20.82%和 7.05%。各期期末库龄超过一年以上的库存商品的金额及对应牌号种类如下：

产品种类	2020 年度			2019 年度			2018 年度		
	金额 (万元)	占比	牌号种类	金额 (万元)	占比	牌号种类	金额 (万元)	占比	牌号种类

高性能改性尼龙	85.98	33.42%	138.00	70.05	34.01%	127.00	82.40	39.31%	137.00
高性能改性聚酯	27.51	10.70%	57.00	13.77	6.68%	52.00	30.21	14.41%	69.00
工程化聚烯烃	60.88	23.67%	136.00	62.34	30.26%	126.00	67.10	32.01%	128.00
色母粒和功能性母粒	82.46	32.06%	385.00	59.62	28.95%	291.00	28.38	13.54%	345.00
其他	0.40	0.15%	25.00	0.21	0.10%	18.00	1.54	0.74%	29.00
小计	257.24	100.00%	741.00	205.98	100.00%	614.00	209.63	100.00%	708.00

如上表所示，各期期末库龄超过一年以上的库存商品牌号众多，分别达到 708 种、614 种和 741 种。公司产成品多为客户定制产品，具有单一性和非标准化特征，为满足客户“小批量、多批次、差异化”的快速保障需求，公司需要对部分非主要产品型号保持一定的库存水平，而个别客户的小批量、小牌号品种的订单对应的库存商品需求量小，导致库龄超过一年以上的库存商品期后结转率较低。

由于改性塑料产品的性能随时间推移变化较小，长库龄产品不会对后续生产、研发领用和销售产生较大影响，且该类库存商品不涉及技术更替，产品功能和性能满足市场需求，保持正常销售。公司毛利率较高，一年以上库龄的库存商品在期后实际销售时毛利率分别为 39.47%、59.40%和 72.12%，库存商品在对应不含税销售价格减去估计的销售费用以及相关税费后的金额仍高于成本，库龄 1 年以上库存商品存在存货跌价的可能性较小，不存在减值迹象，未计提跌价准备。

（4）库龄超过一年以上的低值易耗品期后结转情况

库龄一年以上低值易耗品主要系修理用备品备件等，报告期内保存完好，可投入生产使用，可变现净值高于成本，无需计提跌价准备。

综上，发行人存货按账面价值与可变现净值孰低计量，按其差额计提存货跌价准备，并根据发行人实际生产经营情况，结合存货质量、储存以及市场销售情况等，对于预估无销售和使用计划的存货全额计提跌价准备，对于预估仍有销售和使用计划的存货，按账面余额和预计可变现净值的差额计提跌价准备，严格执行发行人会计政策中存货跌价准备计提的要求。报告期各期末存货跌价准备计提充分，符合《企业会计准则》规定。结合库龄超过一年以上的存货期后结转情况，

公司库龄超过一年以上的存货已经充分计提跌价准备。

（三）结合在手订单及原材料采购价格变动等具体情况，量化分析 2020 年原材料和库存商品金额大幅增加的原因及合理性

1、报告期各期末，公司在手订单金额与存货余额呈正相关关系

报告期内，公司各类型存货期末余额及变动情况如下：

单位：万元

项目	2020.12.31		2019.12.31		2018.12.31
	余额	变动	余额	变动	余额
原材料	5,906.19	132.40%	2,541.40	-23.06%	3,303.20
库存商品	3,935.50	80.70%	2,177.96	-28.49%	3,045.84
发出商品	430.08	5.09%	409.23	195.46%	138.51
低值易耗品	100.22	20.48%	83.18	116.05%	38.50
委托加工物资	0.00	-100.00%	9.93	-55.42%	22.27
存货合计	10,371.98	98.63%	5,221.70	-20.26%	6,548.32
期末在手订单	7,841.48	170.93%	2,894.30	-11.83%	3,282.80

如上表所示，公司存货主要由原材料和库存商品构成。报告期各期末，上述两项合计占存货账面余额的比例分别为 96.96%、90.38%和 94.89%。公司原材料金额及占比较高主要是由公司的产销模式所决定，公司根据客户的订单或生产计划，结合自身原料、产成品库存安排自身的生产计划和采购计划。公司用量较大的主要原材料通常需要储备一定的库存数量保障顺利生产和及时供货，因此需要一定的安全库存量。库存商品为尚未发运产成品，在正常情况下，产成品入库至发运会有一定的时间，同时根据客户订单需求的不同，公司为了防止缺货、断货现象的出现，会保持一定数量的库存商品，以备客户生产需求。

公司各报告期末的在手订单金额与存货余额呈一定的正相关关系，原材料和库存商品随在手订单的变动而变动。报告期各期末，公司原材料账面余额分别为 3,303.20 万元、2,541.4 万元和 5,906.19 万元，2020 年末原材料账面余额较上年末增长 132.40%，主要原因是 2020 年销售规模上升且期末在手订单增加，公司根据订单和生产计划增加采购部分原材料，以保证生产的连续性和交货的及时性。除

此之外，公司针对原材料市场价格波动情况，进行了适度备货，通过库存数量的调节一定程度上减少价格变动对公司生产经营的影响，使得原材料存货的账面余额上升。原材料余额的变动具有合理性。报告期各期末，库存商品账面余额分别为 3,045.84 万元、2,177.96 万元和 3,935.50 万元。2020 年末库存商品账面余额较上年末增长 80.70%，主要系发行人期末在手订单金额增长所致，另外 2020 年四季度原材价格增长较多，公司生产成本上升，拉升了库存商品的账面余额。库存商品余额的变动具有合理性。

2、发行人在手订单金额大于期末库存商品和发出商品余额

报告期各期末，公司存货中库存商品、发出商品的订单覆盖情况如下：

单位：万元

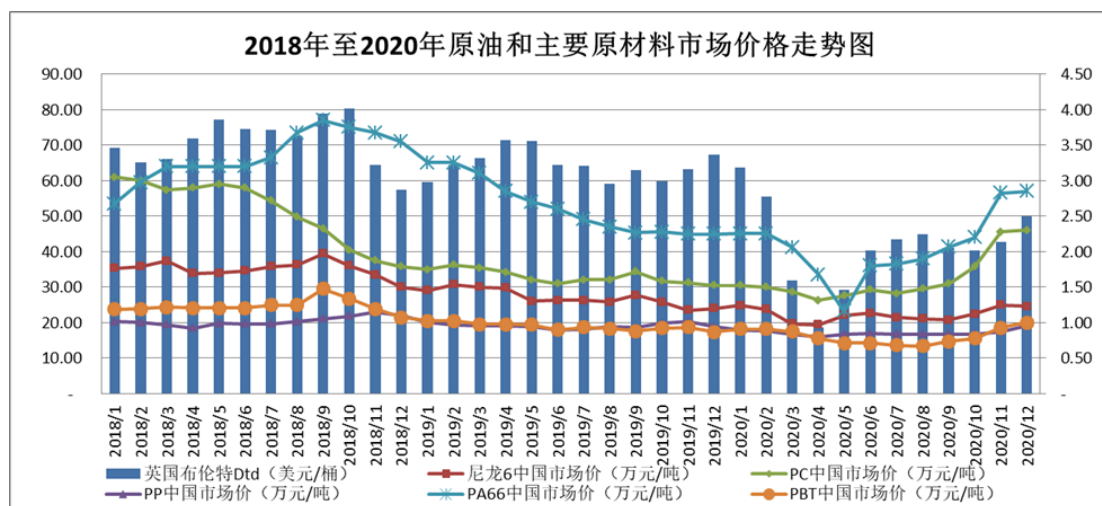
2020 年 12 月 31 日			
项目	库存商品	发出商品	合计
期末余额①	3,935.50	430.08	4,365.58
订单金额②	7,411.40	430.08	7,841.48
订单覆盖率（②/①）	188.32%	100.00%	179.62%
2019 年 12 月 31 日			
项目	库存商品	发出商品	合计
期末余额①	2,177.96	409.23	2,587.19
订单金额②	2,485.07	409.23	2,894.30
订单覆盖率（②/①）	114.10%	100.00%	111.87%
2018 年 12 月 31 日			
项目	库存商品	发出商品	合计
期末余额①	3,045.84	138.51	3,184.34
订单金额②	3,144.29	138.51	3,282.80
订单覆盖率（②/①）	103.23%	100.00%	103.09%

根据上表，报告期各期末的库存商品余额和发出商品余额的合计金额分别为 3,184.34 万元、2,587.19 万元和 4,365.58 万元，订单整体覆盖率分别为 103.09%、111.87%和 179.62%。公司库存商品的订单覆盖率分别为 103.23%、114.10%和 188.32%，相对较高。库存商品余额的变动具有合理性。

3、发行人主要原材料市场价格走势及采购价格变动情况

(1) 发行人主要原材料市场价格与国际市场石油价格变动情况

公司生产所需的主要原材料 PA6、PC、PP、PA66 及 PBT 等系石油化工产品，价格变动与国际市场石油价格变动存在关联。报告期，公司主要原材料价格伴随石油价格出现了不同程度的波动，2018 年度，随着国际原油价格增长，公司主要原材料价格亦随之增长；2019 年度，石油需求疲软，相关主要原材料价格亦随原油价格而下降；2020 年上半年，大部分主要原材料价格在 2 至 4 月出现较大幅度下降；2020 年下半年，随着经济逐步恢复，原材料市场价格伴随原油价格上涨而反弹，2020 年第四季度主要原材料市场价格均呈现上升趋势。具体情况如下图所示：



数据来源：泰可荣 Tecnon，WIND 资讯，均为含税价格

(2) 公司主要原材料的市场均价与采购入库单价变动情况

报告期内，公司主要原材料的市场均价变动情况如下：

单位：万元/吨

原材料	2020 年度		2019 年度		2018 年度
	单价	增幅	单价	增幅	单价
PA6	0.99	-17.07%	1.19	-21.23%	1.51
PC	1.43	-1.14%	1.45	-34.46%	2.21
PP	0.74	-11.26%	0.84	-4.54%	0.88
PA66	1.83	-20.65%	2.31	-19.86%	2.88
PBT	0.71	-13.93%	0.83	-21.61%	1.06

注：各原材料市场平均单价为不含税单价。

报告期内，公司主要原材料的采购入库单价变动情况如下：

单位：万元/吨

原材料	2020 年度		2019 年度		2018 年度
	单价	增幅	单价	增幅	单价
PA6	0.94	-23.27%	1.23	-19.70%	1.53
PC	1.25	-2.90%	1.29	-44.11%	2.31
PP	0.76	-9.12%	0.83	-7.79%	0.90
PA66	1.65	-28.26%	2.30	-18.57%	2.82
PBT	0.73	-16.35%	0.87	-18.01%	1.06
K 胶	1.26	-9.02%	1.39	-9.37%	1.53
助剂	1.12	3.55%	1.08	-7.35%	1.17
色粉	10.93	-3.17%	11.29	34.44%	8.40

注：各原材料采购单价为不含税单价。

报告期内，公司采购的主要原材料 PA6、PA66、PC、PP、PBT 等合成树脂一般为大宗商品，市场供应充足且价格较为透明，采购价格通常根据当期市场价格确定，总体来说，公司原材料采购价格与当期市场价格差异较小。发行人各种 K 胶、助剂及色粉品种繁多，性能各异，无权威的公开市场价格可以比较。报告期内，K 胶、助剂采购单价整体呈下降趋势，色粉的采购单价整体呈上升趋势。

（3）2021 第一季度原材料采购价格持续上涨

由于全球货币宽松、需求和生产复苏及供需不平衡等原因，2021 年第一季度，公司主要原材料仍保持上涨趋势，其中 PA6、PC、PP、PA66、PBT 的采购单价较 2020 年第四季度分别上升 18.58%、23.51%、14.34%、26.45%和 49.24%（未经审计）。短期内主要原材料价格大幅上涨，一方面公司可能因为未充分进行原材料备货采购等情况导致采购成本较高，另一方面由于产品价格的调整具有一定的滞后性，短期内公司产品销售价格不能及时消化原材料价格变化的影响，将对公司的毛利水平、毛利率产生不利影响，同时对生产成本的控制及公司营运资金的安排带来不确定性，从而影响公司盈利能力，并可能进一步推高公司存货的账面余额。

为应对原材料价格上涨风险，发行人采取了以下措施：

①公司以向世界级的工业客户提供定制化的新材料解决方案为目标，高度重视技术创新与研发工作。公司依托研发团队，加强配方、技术和工艺创新，为客户开发符合产品方向的新材料解决方案，不断进行产品升级和产品结构优化，提升产品附加值。在面对原材料涨价的影响下，公司具有较好的议价能力，可在一定程度上消化原材料价格上升带来的影响。

②凭借独特的技术优势、优良的产品质量、高效的生产效率、快速的服务响应，公司与主要客户形成一种相互依存、长期稳定的合作关系。为保持长期战略合作关系，确保供应链的安全与稳定，降低原材料价格波动引致双方业绩波动的风险，公司与主要客户史丹利百得签订框架协议约定价格调整机制。当原材料价格大幅波动时，对于已有约定价格调整机制的客户，双方根据相关约定进行价格调整。对于逐笔合同定价，双方根据原材料价格变动、业务合作情况以及重要性协商调整价格；一般而言，若原材料价格持续上涨，发行人会与客户协商上调产品价格，但调价一般会存在滞后性。目前，发行人与主要客户史丹利百得已根据原材料价格波动情况达成一致于 2021 年 4 月开始上调产品价格，江苏乾涌及其子公司、浙江百力及其关联公司等史丹利百得的上游加工厂商的产品定价参考史丹利百得的定价执行；未约定调价机制或采用逐笔合同定价的主要客户例如安波福、苏泊尔、创科集团的上游加工厂商东莞辰泰和泽冠塑胶也开始执行上调的新价格。

③发行人供应链部门与主要供应商建立长期合作关系，密切跟踪原材料的市场价格波动，结合订单状况、原材料领用及库存水平等，合理规划原材料的储备规模、灵活调整采购方案，在市场价格较低时适当地进行了原材料备货。

4、发行人原材料采购价格变动对 2020 年末原材料金额的影响

（1）2019 年末、2020 年 9 月末和 2020 年末原材料库存情况

单位：吨、万元

主要原材料	2020 年末		2020 年 9 月末		2019 年末	
	库存数量	库存金额	库存数量	库存金额	库存数量	库存金额
PA6	338.66	370.67	344.81	330.06	192.16	225.24
PC	392.52	696.54	328.39	321.36	29.66	52.05

PP	429.83	338.95	353.30	273.57	222.55	188.43
PBT	38.82	33.63	66.94	49.09	47.97	41.33
PA66	651.85	1,024.50	813.82	1,204.01	23.61	55.50
助剂	645.30	1,372.59	433.68	912.10	231.10	547.05
色粉	88.89	1,114.74	69.66	961.14	57.82	800.76
K 胶	122.93	173.14	105.47	129.32	27.96	39.07
其他	415.73	781.43	317.91	708.09	231.73	591.97
合计	3,124.53	5,906.19	2,833.99	4,888.73	1,064.56	2,541.40

如上表所示，公司 2020 年末原材料数量及金额均较上一年末有较大增长，主要原因系公司订单量增加，以及考虑原材料市场供需及价格波动情况，公司适当增加了原材料的库存。

（2）主要原材料库存平均单价变化的影响

因主要原材料库存平均单价变化导致 2020 年末主要原材料账面余额较 2019 年末下降 1,102.09 万元。具体如下：

主要原材料	2020 年末平均单价 (万元/吨)	2019 年末平均单价 (万元/吨)	平均单价变化 (万元/吨)	2020 年 12 月末库存 数量 (吨)	因单价变化导致的 库存上升金额 (万元)
PA6	1.09	1.17	-0.08	338.66	-26.29
PC	1.77	1.76	0.02	392.52	7.63
PP	0.79	0.85	-0.06	429.83	-24.97
PBT	0.87	0.86	0.005	38.82	0.18
PA66	1.57	2.35	-0.78	651.85	-508.06
助剂	2.13	2.37	-0.24	645.30	-154.92
色粉	12.54	13.85	-1.31	88.89	-116.42
K 胶	1.41	1.40	0.01	122.93	1.33
其他	1.88	2.55	-0.67	415.73	-280.57
合计	-	-	-	3,124.53	-1,102.09

公司 2020 年主要原材料采购单价整体低于 2019 年，其中，2020 年前三季度，主要原材料采购单价呈下降趋势；2020 年第四季度，发行人主要原材料采购单价随市场价格出现上涨，按主要原材料种类具体情况如下：

单位：万元/吨

主要原材料	2020 年第四季度			2020 年前三季度	2019 年第四季度
	采购单价	较 2020 年前三季度变动幅度	较上年同期变动幅度	采购单价	采购单价
PA6	0.95	0.51%	-16.78%	0.94	1.14
PC	1.64	51.97%	22.62%	1.08	1.33
PP	0.78	3.94%	-6.88%	0.75	0.83
PA66	2.32	49.05%	15.48%	1.56	2.01
PBT	0.77	9.69%	-8.10%	0.70	0.84

报告期内，公司根据客户指定要求、产品性能要求以及价格因素等确定原材料采购的供应商及具体规格，各大类原材料的具体型号规格众多，例如报告期内公司采购的 PP 类原材料的具体型号规格超过 30 种，PA6、PC 类原材料的具体型号规格约 20 余种，PA6 类原材料的具体型号规格约 10 余种，不同供应商和型号规格的原材料价格均存在差异。2020 年第四季度原材料价格上涨未整体导致原材料库存金额上升的原因如下：①根据订单及原材料历史价格情况，公司在 2020 年第三季度适当加大采购量，该部分较低价格原材料未完全出库领用，留存至 2020 年末；②2020 年末库存数量较 2019 年末库存数量增加 2,059.98 吨，大幅上升 193.51%，2019 年末和 2020 年末各大类原材料的具体型号规格构成有较大差异。

与 2020 年 9 月末库存原材料相比，因主要原材料采购单价在 2020 年第四季度上涨导致 2020 年末原材料账面余额上升 211.86 万元。具体如下：

主要原材料名称	2020 年 12 月末平均单价 (万元/吨)	2020 年 9 月末平均单价 (万元/吨)	平均单价变化 (万元/吨)	2020 年 12 月末库存数量 (吨)	因单价变化导致的库存上升金额 (万元)
PA6	1.09	0.96	0.14	338.66	46.50
PC	1.77	0.98	0.80	392.52	312.42
PP	0.79	0.77	0.01	429.83	6.12
PBT	0.87	0.73	0.13	38.82	5.17
PA66	1.57	1.48	0.09	651.85	60.13
助剂	2.13	2.10	0.02	645.30	15.45
色粉	12.54	13.80	-1.26	88.89	-111.78
K 胶	1.41	1.23	0.18	122.93	22.40

其他	1.88	2.23	-0.35	415.73	-144.54
合计	-	-	-	3,124.53	211.86

(2) 主要原材料库存数量变化的影响

因 2020 年末在手订单较上年末大幅上升 170.93%，为了保证客户订单的正常交付，并且应对原材料大幅涨价的风险，发行人采购了较多的原材料，导致公司原材料库存数量增加。按上述原材料 2019 年末库存平均价格计算，因库存数量增加，2020 年末原材料库存金额较 2019 年末增加 4,466.87 万元。具体情况如下：

主要原材料名称	数量上升（吨）	2019 年末平均单价（万元/吨）	因库存数量上升导致的库存上升金额（万元）
PA6	146.50	1.17	171.72
PC	362.86	1.76	636.86
PP	207.28	0.85	175.49
PBT	-9.15	0.86	-7.89
PA66	628.24	2.35	1,477.06
助剂	414.20	2.37	980.46
色粉	31.08	13.85	430.39
K 胶	94.98	1.40	132.74
其他	184.00	2.55	470.03
合计	2,059.98	-	4,466.87

5、发行人原材料采购价格变动对 2020 年末库存商品金额的影响

(1) 2019 年末和 2020 年末库存商品情况

改性塑料制造企业的生产成本中，原材料成本是主要组成部分，报告期内公司主营产品生产成本中直接材料成本占比分别达到 91.77%、88.69%和 90.69%，原材料价格的波动对产品成本的影响较大。2019 年末和 2020 年末库存商品情况如下：

单位：吨、万元

产品	2020 年末		2019 年末	
	库存数量	库存金额	库存数量	库存金额
高性能改性尼龙	1,342.63	1,729.30	839.62	1,028.57
高性能改性聚酯	755.50	1,322.08	441.65	707.30

工程化聚烯烃	686.39	695.72	256.54	250.53
色母粒和功能性母粒	73.20	186.42	66.00	186.79
其他	4.94	1.98	6.97	4.77
合计	2,862.65	3,935.50	1,610.78	2,177.96

注：其他主要为受托加工产品

（2）库存商品平均单位成本变化的影响

2020 年四季度原材价格增长较多，公司生产成本上升，拉升了库存商品的账面余额，导致库存商品账面余额 2020 年末较 2019 年末上升 199.95 万元。具体如下：

产品	2020 年末平均单位成本 (万元/吨)	2019 年末平均单位成本 (万元/吨)	平均单位成本变化(万元/吨)	2020 年 12 月末库存数量(吨)	单位成本变化导致的库存上升金额(万元)
高性能改性尼龙	1.29	1.23	0.06	1,342.63	84.52
高性能改性聚酯	1.75	1.60	0.15	755.50	112.16
工程化聚烯烃	1.01	0.98	0.04	686.39	25.42
色母粒和功能性母粒	2.55	2.83	-0.28	73.20	-20.75
其他	0.40	0.68	-0.28	4.94	-1.40
合计	-	-	-	2,862.65	199.95

（3）库存商品数量变化的影响

因 2020 年末在手订单较上年末大幅上升 170.93%，已完成生产尚未发货的库存商品数量随之增加。按上述库存商品 2019 年末库存平均单位成本计算，因库存数量增加，2020 年末库存商品金额较 2019 年末增加 1,557.59 万元。具体情况如下：

产品	数量上升(吨)	2019 年末平均单位成本(万元/吨)	因库存数量上升导致的库存上升金额(万元)
高性能改性尼龙	503.01	1.23	616.21
高性能改性聚酯	313.84	1.60	502.62
工程化聚烯烃	429.85	0.98	419.77
色母粒和功能性母粒	7.20	2.83	20.38
其他	-2.03	0.68	-1.39
合计	1,253.90	-	1,557.59

综上，结合在手订单及原材料采购价格变动情况，发行人 2020 年末原材料和

库存商品金额大幅增加具有合理性。

二、保荐机构和申报会计师核查情况

（一）核查程序

保荐机构、申报会计师执行了如下核查程序：

1、查阅了发行人报告期各期末的存货库存明细、库龄明细，核查库龄一年以上存货的主要情况及存货跌价计提情况；通过访谈管理层了解各类型存货的采购周期、消耗周期、生产周期、备货周期，了解公司存在库龄一年以上存货的主要原因；分析了部分存货库龄较长的原因和提前备货的合理性；

2、取得了发行人出具的在手订单统计明细表，向发行人相关业务负责人了解发行人的生产模式、销售模式，了解报告期各期末发行人库存商品的结构与变动是否与在手订单相匹配；取得发行人报告期内的存货进销存明细账，查阅了各类产品的销售出库情况及其他出库情况；

3、取得各期末存货跌价准备明细表，存货减值的计算过程。了解公司存货减值的测试方法及存货跌价准备计提政策，检查存货跌价准备计提依据和方法是否合理，复核存货跌价准备计提、转回或转销的金额是否正确；并结合期末存货盘点情况及对存货库龄的分析，分析各期末存货跌价准备计提是否充分；

4、查阅了同行业主要公司的公开信息披露文件，了解并分析同行业可比公司存货跌价准备计提方法、报告期各期末存货跌价准备计提比例，核查发行人存货跌价准备计提是否符合行业惯例；

5、了解公司盘点制度，取得公司自盘表，检查公司盘点结果及对差异的处理，并于报告期各期末执行监盘程序；

6、取得了报告期内发行人采购清单，统计原材料的采购单价及其变动情况；通过网络系统及市场信息咨询顾问机构报告查询主要原材料、国际石油的市场价格变动情况，分析主要原材料采购价格与市场价格走势，分析主要原材料价格变动对原材料和库存商品账面余额的影响。

（二）核查意见

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

1、报告期各期末，公司存货盘点账实相符；报告期各期末，发行人各类存货的库龄、订单覆盖率、期后结转情况真实准确，与公司经营状况相符。

2、发行人原材料采购及耗用周期、产成品销售周期较短，发行人存货库龄结构正常。存货库龄超过一年的原因具有合理性，期后持续结转用于生产、研发或销售，与发行人业务情况相匹配，整体上不存在因存货库龄较长而导致的较大跌价风险，相关跌价准备计提充分。

3、发行人存货跌价准备计提政策符合企业会计准则，与同行业可比公司基本一致，发行人的存货跌价计提比例高于同行业可比公司平均水平，发行人存货跌价准备计提合理充分。

4、发行人已真实、准确、完整地披露了报告期各期末存货的订单支持情况，报告期各期末在手订单对发行人库存商品和发出商品的支持率较高，具有合理性，发行人原材料、库存商品金额与发行人销售及生产情况相匹配，发行人2020年末原材料、库存商品金额大幅增长具有合理性。

5、根据发行人生产及销售规模增长情况、原材料采购价格变动情况，发行人2020年末原材料、库存商品金额大幅增长具有合理性。

（以下无正文）

（本页无正文，为《关于江苏博云塑业股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市发行注册环节反馈意见落实函之回复》之盖章页）



发行人董事长声明

本人承诺发行注册环节反馈意见落实函之回复报告的内容真实、准确、完整，不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其真实性、准确性、完整性承担个别和连带的法律责任。

发行人董事长（或授权代表）：



吕锋

江苏博云塑业股份有限公司

2021年 4月19日



保荐机构（主承销商）声明

本公司已对江苏博云塑业股份有限公司本次发行注册环节反馈意见落实函之回复进行了核查，确认本回复的内容真实、准确、完整，不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并承担相应的法律责任。

项目协办人： 吴玲玲
吴玲玲

保荐代表人： 沈红
沈红

陈重安
陈重安

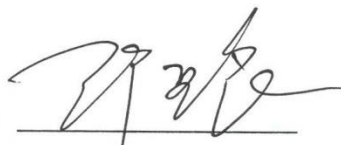
法定代表人： 邵亚良
邵亚良



保荐机构（主承销商）董事长、总裁声明

本人已认真阅读关于江苏博云塑业股份有限公司本次发行注册环节反馈意见落实函之回复的全部内容，了解本回复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，本回复中不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性、完整性、及时性承担相应的法律责任。

董事长、总裁：


邵亚良

