维尼健康（深圳）股份有限公司

Vinner(Shenzhen) Health Products Limited

（深圳市龙华区大浪街道新石社区浪荣路19号201-601）

关于维尼健康（深圳）股份有限公司
首次公开发行股票并在创业板上市
申请文件的审核问询函的回复报告

保荐机构（主承销商）

国信证券股份有限公司
GUOSEN SECURITIES CO.,LTD.

（深圳市罗湖区红岭中路 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《关于维尼健康（深圳）股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的审核问询函》（审核函〔2021〕010135 号，以下简称“审核问询函”）已收悉。

按照贵所问询函的要求，维尼健康（深圳）股份有限公司（以下简称“维尼健康”、“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”）、广东信达律师事务所（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。《关于维尼健康（深圳）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审核问询函的回复报告》（以下简称“本回复报告”）为按照贵所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《维尼健康（深圳）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

目 录.....2
问题 1、关于主营业务收入.....3
问题 2、关于外销收入.....30
问题 3、关于发行人与稳健医疗.....48
问题 4、关于主要客户.....67
问题 5、关于主营业务成本.....103
问题 6、关于原材料采购及供应商.....110
问题 7、关于毛利率.....135
问题 8、关于期间费用.....149
问题 9、关于应收账款.....172
问题 10、关于存货.....185
问题 11、关于预付账款及非流动资产.....197
问题 12、关于负债.....208
问题 13、关于现金流量与股利分配.....220
问题 14、关于关于税收优惠及政府补助.....230
问题 15、关于相关科目变动对发行人经营业绩的影响.....242
问题 16、关于财务内控规范性.....245
问题 17、关于资金流水核查.....251
问题 18、关于生产经营场所.....264
问题 19、关于用工合规性.....277
问题 20、关于核心竞争力.....286
问题 21、关于独立性.....300
问题 22、关于主营业务变化.....313
问题 23、关于新三板挂牌.....317
问题 24、关于重要人员变动.....321
问题 25、关于子公司.....327
问题 26、关于同业竞争.....337

问题 1、关于主营业务收入

申报文件显示，发行人主要采用 ODM/OEM 的模式为 GAMA、全棉时代等客户提供湿巾产品与服务，报告期各期，发行人实现营业收入 14,225.35 万元、12,625.44 万元、13,738.61 万元、12,240.12 万元。

请发行人：

（1）披露报告期内婴儿类湿巾销售金额及占比呈下滑趋势、2020 年 1-6 月收入大幅下滑的原因及合理性，并结合期后销售情况说明婴儿类湿巾是否存在收入进一步下滑风险，如是，请充分提示风险。

（2）分析并披露医用及消毒类湿巾 2018 年营业收入大幅增长的原因。

（3）分析并披露日用清洁类湿巾 2018 年销售收入下滑而 2019 年大幅增长的原因及合理性，并结合上述情况分析并披露发行人 2018 年销售净利率下滑的原因及合理性、是否符合行业趋势。

（4）分类对比同行业可比公司湿巾单价变动，分析发行人与可比公司各类湿巾单价差异情况及差异原因，以及发行人婴儿类湿巾单价持续下降的原因。

（5）结合期后湿巾市场需求、同类产品产能增长及市场竞争、发行人湿巾销量及单价变动等，披露发行人销售收入增长的可持续性，是否存在未来经营业绩下滑风险，如是，请披露发行人拟采取的应对措施并充分提示风险。

（6）披露 2017 年至 2019 年第四季度各月销售收入、12 月主要销售订单、发货及收入确认时点，分析发行人 2017 年至 2019 年四季度销售收入占比持续增长的原因及合理性，是否存在跨期确认收入情况。

（7）结合市场需求及销售情况，分析并披露发行人 2017 年、2020 年 1-6 月产能利用率均超过 100%的原因及合理性，超产能生产是否符合安全生产和环境保护等方面的规定，是否存在被处罚风险。

（8）结合行业发展趋势及市场容量、未来合理的销售预测等，进一步说明发行人本次发行募投项目“湿巾智能制造基地建设项目”拟新增 35.90 亿片功能型湿巾的生产能力的必要性、合理性和可行性。

（9）报告期各期退换货情况，包括但不限于客户名称、退换货原因、具体

金额与数量、退换内容、退换条款及会计处理方式，报告期内退换货相关费用支出与退换货产品规模的配比情况。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明对收入核查过程、结论，包括但不限于核查方式、各方式下核查客户家数、标的选择方法、核查收入占比、核查结果，相关核查是否充分。

请发行人律师对问题（7）发表明确意见。

【回复】

一、披露报告期内婴儿类湿巾销售金额及占比呈下滑趋势、2020 年 1-6 月收入大幅下滑的原因及合理性，并结合期后销售情况说明婴儿类湿巾是否存在收入进一步下滑风险，如是，请充分提示风险。

（一）报告期内婴儿类湿巾销售金额及占比呈下滑趋势、2020 年 1-6 月收入大幅下滑的原因及合理性

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、经营成果分析”之“（一）营业收入分析”之“2、主营业务收入分析”之“（1）按产品类别分析”之“①婴儿类”中修改、补充披露如下：

①婴儿类

报告期各期，公司婴儿类湿巾收入分别为 7,448.71 万元、7,867.92 万元、**3,557.64 万元，**主要为向全棉时代销售产生的收入。

A、报告期内公司婴儿类湿巾销售金额及占比变动的原因及合理性

2018 年度，公司婴儿类湿巾收入较 2017 年度下降 3,091.65 万元，主要系稳健医疗自建湿巾产线后，当年减少对公司婴儿类湿巾的采购，导致公司对稳健医疗婴儿类湿巾销售收入减少 2,912.80 万元所致。收入占比较 2017 年度下降 15.09 个百分点，主要系对稳健医疗婴儿类湿巾销售减少的同时对 GAMA 的医用及消毒类湿巾增加较多所致。

2019 年度公司婴儿类湿巾收入较 2018 年度增长 5.63%，占比较 2018 年度下降 1.52 个百分点，保持较为稳定的趋势。

2020 年 1-6 月及 **2020 年度，公司婴儿类湿巾收入**分别**为** 913.66 万元、

3,557.64 万元，占主营业务收入的比例分别为 7.96%、**14.36%，同比下降幅度较大，主要原因系：受新冠疫情影响，全棉时代因线下门店开业时间减少、线上渠道发货地处于新冠疫情较为严重的地区，减少婴儿类湿巾的采购，导致公司 2020 年度对全棉时代婴儿类湿巾销售收入下降 4,084.47 万元。虽全棉时代 2020 年度婴儿类湿巾采购下降较多，但向公司新增采购医用及消毒类湿巾 2,397.45 万元，2020 年对全棉时代所有产品类别下销售收入下降 1,487.66 万元。**

（二）期后婴儿类湿巾销售情况及风险提示

1、期后婴儿类湿巾销售情况

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、经营成果分析”之“（一）营业收入分析”之“2、主营业务收入分析”之“（1）按产品类别分析”之“①婴儿类”中补充披露如下：

……

B、期后销售情况

公司 2019-2020 年度婴儿类湿巾销售情况如下：

单位：万元

期间	2020 年度	2019 年度	变动幅度
1-6 月	913.66	3,022.99	-69.78%
7-12 月	2,643.98	4,844.93	-45.43%
合计	**3,557.64**	**7,867.92**	**-54.78%**

2020 年度，公司婴儿类湿巾收入为 3,557.64 万元，同比下降 4,310.28 万元，下降幅度为 54.78%。2020 年度客户销售渠道受新冠肺炎疫情影响，公司婴儿类湿巾收入下滑较多。其中，随着新冠疫情逐渐缓解，公司 2020 年 7-12 月婴儿类湿巾实现收入 2,643.98 万元，虽同比减少 45.43%，但较 2020 年 1-6 月有所回升，环比增长 189.38%。

2021 年 1-3 月，公司婴儿类湿巾实现收入 198.19 万元，同比增长 1.58%，截至 2021 年 3 月 31 日，公司婴儿类湿巾在手订单为 1,143.21 万元。

2、风险提示

发行人已在招股说明书“第四节 风险因素”之“二、经营风险”补充披露如下：

（十）婴儿类湿巾收入下滑的风险

2020 年 1-6 月，受新冠肺炎疫情影响，客户终端市场需求下降较大，公司婴儿类湿巾收入下滑较多。虽然 2020 年下半年有所回升，但与 2019 年下半年相比仍处于下降趋势。若后续主要客户下游销售持续下滑，对公司婴儿类湿巾的采购需求将可能继续减少，公司婴儿类湿巾收入存在进一步下滑的风险。

二、分析并披露医用及消毒类湿巾 2018 年营业收入大幅增长的原因。

2018 年度，医用及消毒类湿巾收入同比增长 1,699.39 万元，增长幅度为 57.42%，主要系公司与 GAMA 合作加深，当年订单增加所致。2018 年度，公司对 GAMA 销售医用及消毒类湿巾实现收入 4,584.10 万元，较 2017 年度增长 1,734.80 万元，主要系 GAMA 自身规模扩大，产品需求增加，其 2018 年度营业额同比增长所致。

三、分析并披露日用清洁类湿巾 2018 年销售收入下滑而 2019 年大幅增长的原因及合理性，并结合上述情况分析并披露发行人 2018 年销售净利率下滑的原因及合理性、是否符合行业趋势。

（一）日用类湿巾收入变动原因及合理性

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、经营成果分析”之“（一）营业收入分析”之“2、主营业务收入分析”之“（1）按产品类别分析”之“③日用清洁类”中修改、补充披露如下：

③日用清洁类

报告期各期，公司日用清洁类湿巾收入分别为 504.28 万元、1,046.12 万元、**1,123.08 万元**。报告期内，公司日用清洁类湿巾收入占比较低，整体规模有所波动。

2017-2020 年度，公司日用清洁类湿巾主要客户为稳健医疗及深圳市三浦天然化妆品有限公司，具体情况如下：

单位：万元

客户名称		2020 年度	2019 年度	2018 年度	2017 年度
稳健医疗	深圳全棉时代科技有限公司	874.66	677.82	186.39	208.41
	稳健医疗用品股份有限公司	137.85	101.22	103.12	119.07
深圳市三浦天然化妆品有限公司		-	102.93	98.92	227.90
合计		**1,012.51**	**881.96**	**388.43**	**555.38**
日用清洁类湿巾收入		1,123.08	1,046.12	504.28	714.71
占比		**90.15%**	**84.31%**	**77.03%**	**77.71%**

2018 年度，公司日用清洁类湿巾销售收入同比下降 210.43 万元，主要原因系当年深圳市三浦天然化妆品有限公司削减产品品类，减少了对公司采购的产品类别，公司对其销售收入下降 128.98 万元所致。

2019 年度，公司日用清洁类湿巾销售收入同比增长 541.84 万元，主要系公司产品品类增多，**全棉时代新增私护专用湿巾、纯水如厕湿巾等新品以及迷你湿巾销量增长，使得公司对其销售收入增长 491.43 万元所致。**

（二）2018 年度销售净利率下滑的原因及合理性

2017-2018 年度，公司销售净利率分别为 25.82%、23.62%。2018 年度，公司销售净利率较 2017 年度下降 2.20 个百分点，主要系毛利率较高的婴儿类湿巾收入占比下降导致综合毛利率下滑 2.90 个百分点所致。

2017-2018 年度，公司与同行业可比公司销售净利率变动趋势对比情况如下：

公司	2018 年净利率	2017 年净利率	同比变化
洁雅股份	18.47%	10.57%	上升 7.90 个百分点
诺邦股份	7.66%	9.30%	下降 1.63 个百分点
倍加洁	12.50%	12.94%	下降 0.45 个百分点
青松股份	10.35%	11.72%	下降 1.36 个百分点
平均值	**12.25%**	**11.13%**	**上升 1.12 个百分点**
发行人	**23.62%**	**25.82%**	**下降 2.20 个百分点**

注：因洁雅股份会计政策变更未追溯调整 2017 年度数据，故采用其追溯调整前的数据进行比较。

2018 年度，除洁雅股份因毛利率较高的来料加工业务收入占比上升导致净利率上升外，同行业可比公司净利率均呈下滑趋势，与公司变动趋势相近。

四、分类对比同行业可比公司湿巾单价变动，分析发行人与可比公司各类湿巾单价差异情况及差异原因，以及发行人婴儿类湿巾单价持续下降的原因。

（一）分类对比同行业可比公司湿巾单价变动，分析发行人与可比公司各类湿巾单价差异情况及差异原因

报告期内，公司与同行业可比公司湿巾单价变动情况如下：

单位：元/百片

公司名称	产品类别	2020 年	2019 年	2018 年
洁雅股份	婴儿系列湿巾	5.76	5.52	5.23
	成人功能型系列湿巾	10.96	10.84	10.29
	医用及抗菌消毒系列湿巾	6.60	6.91	7.15
	其他湿巾产品	7.08	9.36	9.54
	平均单价	6.42	6.20	5.75
倍加洁	平均单价	9.00	9.00	8.30
青松股份	平均单价	7.67	-	6.30
发行人	婴儿类湿巾	9.98	10.63	11.40
	医用及消毒类湿巾	7.84	5.96	6.11
	日用清洁类湿巾	14.34	14.45	13.55
	平均单价	8.26	8.49	8.68

注：洁雅股份数据取自其招股说明书；倍加洁数据取自其经营数据公告；青松股份 2018 年数据取自其重组报告书中诺斯贝尔的相关数据，2019 年未公开披露相关数据，2020 年数据取自其年度报告。

不同类别湿巾价格受无纺布、配液等原材料市场价格波动、湿巾市场供需变化等因素影响较大，因此可比公司报告期内的湿巾总体平均单价变动趋势不可与公司直接进行对比。

报告期内，公司湿巾类产品平均单价与倍加洁较为接近，与洁雅股份、青松股份相比较高。其中，公司婴儿类湿巾单价与洁雅股份婴儿系列湿巾相比较高，主要系公司婴儿类湿巾的无纺布采购成本较高。公司婴儿类湿巾主要客户为全棉时代。根据该客户要求，公司向其销售的婴儿类湿巾产品均需采用稳健医疗生产的全棉无纺布，其市场价格较洁雅股份所采用的各类水刺无纺布价格更高，因此总体售价较高。

2018-2019 年，公司医用及消毒类湿巾单价与洁雅股份医用及抗菌消毒系列湿巾相比较低，一方面由于公司采用无纺布原材料主要为热轧无纺布，其市场价

格相对较低。此外，公司医用及消毒类湿巾产品以 200 片/包、100 片/包、215 片/包的大包量产品为主，因此包装等生产成本相对较低。2020 年，受新冠疫情影响，热轧无纺布作为防疫物资的重要原材料，市场需求急剧增加，市场价格大幅上涨，因此公司亦相应调整了产品售价。

公司日用清洁类湿巾单价与可比公司相比较高，一方面系公司日用清洁类湿巾主要客户为全棉时代，根据该客户要求，公司向其销售的产品采用价格较高的全棉无纺布。另一方面，为方便消费者日常携带使用，单片装、10 片装、20 片装等包内片数较少的产品较多，其包装等生产成本相对较高。此外，公司部分功能型产品，如全棉纯水私护专用湿巾、卸妆湿巾、厨房湿巾等，由于其配方添加特殊成分，成本较高且能满足特殊使用群体需求，产品附加值更高，因此总体售价较高。

（二）发行人婴儿类湿巾单价持续下降的原因

报告期内，公司婴儿类湿巾单价总体呈下降趋势，主要由于婴儿类湿巾市场供应增加、竞争激烈，为保持与主要客户全棉时代稳定合作，公司根据市场行情变化、原材料价格及客户要求等因素综合考虑，适当调整对其销售单价。

五、结合期后湿巾市场需求、同类产品产能增长及市场竞争、发行人湿巾销量及单价变动等，披露发行人销售收入增长的可持续性，是否存在未来经营业绩下滑风险，如是，请披露发行人拟采取的应对措施并充分提示风险。

（一）结合期后湿巾市场需求、同类产品产能增长及市场竞争、发行人湿巾销量及单价变动等，披露发行人销售收入增长的可持续性

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、经营成果分析”之“（一）营业收入分析”中补充披露如下：

3、营业收入增长的可持续性

（1）湿巾市场需求

2020 年，公司婴儿类及日用清洁类湿巾产品的主要客户为稳健医疗、Munchkin Inc、上海富强旺卫生用品有限公司等。其中，全棉时代销售渠道以电子商务和直营连锁店为主。由于电商渠道的特殊运营模式，“双 11”、“618”

等固定线上打折促销活动将带动产品销量爆发式增长。因此，2020 年 9 至 11 月全棉时代对公司湿巾产品的需求旺盛，显著提升了采购量及采购金额，带动了公司婴儿类及日用清洁类湿巾产品销量的增长。2020 年下半年，公司婴儿类及日用清洁类湿巾产品实现销售收入 3,420.04 万元，较上半年增长 2,159.36 万元，环比增幅为 171.28%。截至 2021 年 3 月 31 日公司婴儿类及日用清洁类湿巾产品在手订单 1,247.23 万元，较为充足，订单延续性较好。

2020 年，公司医用及消毒类湿巾产品主要客户为 GAMA、全棉时代、深圳市比亚迪供应链管理有限公司、中顺洁柔等，且以外销为主。2020 年下半年以来，由于海外疫情仍在蔓延、形势较为严峻，海外医疗机构等终端客户对具有消毒杀菌功能湿巾的需求仍较为旺盛，因此公司医用及消毒类湿巾的市场需求状况较好。2020 年下半年，公司医用及消毒类湿巾产品实现销售收入 9,871.70 万元，较上半年小幅下降 3.41%，但截至 2021 年 3 月 31 日，在手订单为 3,166.88 万元，较为充足。

（2）同类产品产能增长及市场竞争

目前国内经营湿巾业务的上市公司较少，且尚未有主营业务为湿巾产品的上市公司，未有公开披露的期后湿巾产品产能数据。公司期后未购置湿巾生产设备，目前产能情况与 2020 年一致。

目前，国内湿巾行业仅有少数企业凭借精细化经营、丰富的经验积累、雄厚的研发实力和规模化生产能力成为湿巾行业的主要生产厂商。公司作为国内湿巾产品专业制造商之一，经过多年发展积累，主要产品的质量和性能均已获得国内外知名客户的充分认可，在公开市场上具有较强的竞争力，因此公司及少数可比公司的产品价格变动趋势能够客观反映市场竞争情况。

目前可比公司中倍加洁公开披露了最近一期湿巾销量及单价情况，现对比如下：

公司名称	项目	2021 年 1-3 月	2020 年 7-12 月	2020 年 1-6 月
倍加洁	销量（万片）	244,971.41	245,620.21	129,692.08
	平均单价（元/百片）	7.00	8.06	9.80
发行人	销量（万片）	39,260.53	177,569.21	122,176.14
	平均单价（元/百片）	6.81	7.49	9.40

注：倍加洁 2020 年 1-6 月及 2021 年 1-3 月湿巾销量及平均单价数据取自其公开披露的 2020 年半年度及 2021 年一季度主要经营数据，2020 年 7-12 月的湿巾销量及平均单价系根据其公开披露的 2020 年半年度及年度主要经营数据计算得出。

受原材料价格波动、市场供需情况等因素影响，公司湿巾产品 2020 年 7 至 12 月的平均单价较 2020 年 1 至 6 月呈一定下降趋势，与倍加洁 2020 年 7 至 12 月的单价变动趋势一致，主要系国内疫情防控形势趋稳后，湿巾主要原材料无纺布的价格有所回落，公司及时调整产品定价，促进销售，充分应对市场竞争。2021 年 1-3 月，占比较高的医用及消毒类湿巾单价有所下滑，故公司湿巾销售平均单价亦有所下滑。

（3）公司湿巾销量及单价变动

公司 2020 年 7 至 12 月湿巾产品收入、销量及单价变动情况如下：

项目	产品类别	2020 年 7-12 月			2020 年 1-6 月	2019 年 7-12 月
		金额	环比变动幅度（%）	同比变动幅度（%）		
收入（万元）	婴儿类湿巾	2,643.98	189.38	-45.43	913.66	4,844.93
	医用及消毒类湿巾	9,871.70	-3.41	280.59	10,219.97	2,593.79
	日用清洁类湿巾	776.06	123.64	10.67	347.02	701.25
	合计	13,291.74	15.78	63.29	11,480.65	8,139.98
销量（万片）	婴儿类湿巾	25,894.96	165.96	-41.13	9,736.56	43,988.97
	医用及消毒类湿巾	146,792.63	34.07	239.13	109,487.64	43,284.75
	日用清洁类湿巾	4,881.62	65.37	3.95	2,951.95	4,695.92
	合计	177,569.21	45.34	93.07	122,176.14	91,969.64
单价（元/百片）	婴儿类湿巾	10.21	8.81	-7.30	9.38	11.01
	医用及消毒类湿巾	6.72	-27.96	12.22	9.33	5.99
	日用清洁类湿巾	15.90	35.23	6.46	11.76	14.93
	合计	7.49	-20.34	-15.43	9.40	8.85

公司 2021 年 1-3 月湿巾销量及单价变动情况如下：

项目	产品类别	2021 年 1-3 月	2020 年	变动
销量（万片）	婴儿类湿巾	2,039.99	35,631.52	-
	医用及消毒类湿巾	36,166.76	256,280.27	
	日用清洁类湿巾	1,053.78	7,833.56	
	湿巾合计	39,260.53	299,745.36	
单价（元/百片）	婴儿类湿巾	9.72	9.98	-2.70%

	医用及消毒类湿巾	6.37	7.84	-18.80%
	日用清洁类湿巾	16.32	14.34	13.81%
	湿巾合计	6.81	8.26	-17.63%

2020 年 7 至 12 月公司湿巾总体销量环比及同比均有一定程度上涨，尤其是婴儿类湿巾的环比增幅、医用及消毒类湿巾的同比增幅较为显著。2020 年下半年以来，随着疫情防控形势趋稳，湿巾所用各类无纺布市场价格大幅上涨的情况有所缓解，价格逐步回落。公司湿巾产品，尤其是医用及消毒类湿巾产品定价亦有所下调，但下半年总体收入同比及环比仍呈上涨趋势。

综上，在市场需求方面，公司 2020 年下半年各类湿巾产品市场需求旺盛，且在手订单较为充足。在市场竞争方面，公司根据原材料价格波动、市场供需情况等及时调整产品定价，充分应对市场竞争。在湿巾销量及单价方面，公司 2020 年下半年湿巾总体销量环比及同比均有一定程度上涨，虽下半年及期后单价有一定程度下降，但下半年收入同比及环比仍呈上涨趋势。因此，在疫情防控常态化、主要客户订单需求未发生重大不利变化的情况下公司销售收入的增长具有可持续性。

（二）是否存在未来经营业绩下滑风险，如是，请披露发行人拟采取的应对措施并充分提示风险

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、经营成果分析”之“（一）营业收入分析”中补充披露如下：

4、未来经营业绩不可持续快速增长甚至下滑的风险及应对措施

新冠疫情的突发对消费者卫生健康意识的提升、国内外医疗卫生防护体系的加快完善起到推进作用，医用及消毒类湿巾等产品的市场需求增长较为明显，公司销售渠道和品牌知名度也得到进一步拓宽和提升。中长期来看，公司业绩增长具备可持续性。但随着未来疫情防控形势趋稳，公司销售是否能继续保持大幅度增长存在一定不确定性，业绩存在不可持续快速增长甚至下滑的风险。针对该风险，公司拟采取的应对措施如下：

（1）深化大客户服务，积极开拓新客户

公司将进一步深化服务现有核心客户，积极响应客户服务需求，并围绕其

品牌形象及市场布局情况，深度参与其湿巾产品的发展规划。同时，进一步强化婴儿类、日用清洁类湿巾产品的迭代升级，巩固自身在医用及消毒类湿巾领域的优势地位，持续拓展高端湿巾客户，努力提高市场占有率，通过新产品、新工艺的研发与认证，新兴客户市场的介入，实现产品系列的升级、客户结构的优化及业务领域的扩充。

（2）持续加大研发、创新力度，增强市场竞争力

公司将持续致力于产品及设备的升级与优化，加大研发投入，逐步完善内外部研发机制。公司将以研发检测中心建设项目为依托，逐步壮大研发团队，吸引国内外精细化工、材料研究、生物制药等领域的高端研发人才。公司将在持续提升产品品质的同时运用创新定制的自动化生产线实现高质量的规模化生产，实现产品的降本提质，保持产品技术优势，增强市场竞争力。

发行人已在招股说明书之“重大事项提示”和“第四节 风险因素”之“二、经营风险”中修改、补充披露如下：

（七）新冠疫情下，发行人业绩不可持续快速增长甚至下滑的风险

2020 年，公司实现营业收入 **25,729.84** 万元，同比增长 **87.28%**。产品收入构成方面，受疫情影响，2020 年公司医用及消毒类产品销售大幅增加，实现销售收入 **20,091.67** 万元，较去年同期增长 **322.02%**。

新冠疫情的突发对消费者卫生健康意识的提升、国内外医疗卫生防护体系的加快完善起到推进作用，医用消毒湿巾、病患护理湿巾等产品的市场需求增长较为明显，公司销售渠道和品牌知名度也得到进一步拓宽和提升。中长期来看，公司业绩增长具备可持续性。但随着疫情防控形势趋稳、市场防疫物资产品产能和竞争增加，公司销售是否能继续保持大幅度增长存在一定不确定性，短期内**存在经营业绩不可持续快速增长甚至下滑的风险。**

六、披露 2017 年至 2019 年第四季度各月销售收入、12 月主要销售订单、发货及收入确认时点，分析发行人 2017 年至 2019 年四季度销售收入占比持续增长的原因及合理性，是否存在跨期确认收入情况

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、经营成果分析”之“（一）营业收入分析”之“2、主营业务收入分析”之“（3）

按季度划分收入”中补充披露如下：

……

公司主营业务收入主要来自于各类湿巾的销售，下游客户主要为全棉时代及 GAMA 等湿巾品牌商。国内主要客户全棉时代销售主要集中于第二季度、第四季度的“6.18”、“双 11”等促销活动，相关产品第二季度与第四季度销售占比相对较高。除此之外，公司主营业务收入无明显季节性特征。

①报告期内第四季度各月销售收入

报告期内，发行人第四季度各月销售收入情况如下：

单位：万元

时间	2020 年		2019 年	
	金额	占比	金额	占比
10 月	2,059.78	8.31%	1,871.65	13.69%
11 月	2,709.08	10.94%	2,026.48	14.82%
12 月	892.64	3.60%	1,163.15	8.51%
合计	5,661.50	22.85%	5,061.29	37.01%
时间	2018 年		2017 年	
	金额	占比	金额	占比
10 月	1,879.99	14.91%	1,993.37	14.02%
11 月	1,347.49	10.68%	795.97	5.60%
12 月	1,139.80	9.04%	889.95	6.26%
合计	4,367.29	34.63%	3,679.29	25.88%

根据上表，发行人第四季度的销售收入主要集中在 10 月、11 月，系国内主要客户全棉时代因“双 11”线上促销活动而向发行人提高了采购量。

②12 月主要销售订单、发货及收入确认时点

报告期内 12 月收入的主要订单情况如下：

单位：万元

年度	购货单位	产品类别	订单时间	发货时间	收入确认时间	销售收入	收入确认时点
2017	全棉时代	婴儿类湿巾	2017 年 6 月	2017 年 11 月	2017 年 12 月	150.00	签收并对账无误后
		婴儿类湿巾	2017 年 4 月	2017 年 12 月	2017 年 12 月	44.19	
		婴儿类湿巾	2017 年 8 月、11 月	2017 年 11-12 月	2017 年 12 月	50.67	
		婴儿类湿巾	2017 年 4 月、10 月	2017 年 11-12 月	2017 年 12 月	50.94	
		婴儿类湿巾	2017 年 11 月	2017 年 11-12 月	2017 年 12 月	24.19	
	Munchkin Inc	婴儿类湿巾	2017 年 10 月	2017 年 12 月	2017 年 12 月	58.09	产品报关，货物实际放行
	GAMA HEALTHCARE LTD	医用及消毒类湿巾	2017 年 8-9 月	2017 年 11-12 月	2017 年 12 月	323.40	产品报关，货物实际放行
		医用及消毒类湿巾	2017 年 9 月、11 月	2017 年 12 月	2017 年 12 月	27.17	
	合计					728.65	
	占 12 月份主营业务收入比例					81.88%	
2018	**全棉时代**	**婴儿类湿巾**	**2018 年 10-11 月**	**2018 年 12 月**	**2018 年 12 月**	**131.46**	**签收并对账无误后**
		婴儿类湿巾	**2018 年 7 月、9 月、11 月**	**2018 年 11-12 月**	**2018 年 12 月**	**176.28**	
		婴儿类湿巾	**2018 年 9 月、11 月**	**2018 年 11-12 月**	**2018 年 12 月**	**115.02**	
		婴儿类湿巾	**2018 年 9-10 月**	**2018 年 12 月**	**2018 年 12 月**	**24.20**	
		婴儿类湿巾	**2018 年 11 月**	**2018 年 12 月**	**2018 年 12 月**	**31.32**	
	GAMA HEALTHCARE LTD	**医用及消毒类湿巾**	**2018 年 10 月**	**2018 年 12 月**	**2018 年 12 月**	**366.05**	**产品报关，货物**

年度	购货单位	产品类别	订单时间	发货时间	收入确认时间	销售收入	收入确认时点
		医用及消毒类湿巾	2018 年 10 月	2018 年 12 月	2018 年 12 月	24.72	实际放行
		医用及消毒类湿巾	2018 年 7 月	2018 年 12 月	2018 年 12 月	98.94	
	合计					967.99	
	占 12 月份主营业务收入比例					84.93%	
2019	Munchkin Inc	婴儿类湿巾	2019 年 9 月	2019 年 12 月	2019 年 12 月	41.37	产品报关,货物实际放行
	全棉时代	婴儿类湿巾	2019 年 9 月	2019 年 12 月	2019 年 12 月	76.38	签收并对账无误后
		婴儿类湿巾	2019 年 8 月、12 月	2019 年 11-12 月	2019 年 12 月	48.77	
		婴儿类湿巾	2019 年 8 月	2019 年 12 月	2019 年 12 月	73.47	
	GAMA HEALTHCARE LTD	医用及消毒类湿巾	2019 年 6 月	2019 年 12 月	2019 年 12 月	72.88	产品报关,货物实际放行
		医用及消毒类湿巾	2019 年 10 月	2019 年 11-12 月	2019 年 12 月	26.04	
		医用及消毒类湿巾	2019 年 9-11 月	2019 年 11-12 月	2019 年 12 月	525.12	
		医用及消毒类湿巾	2019 年 9-10 月	2019 年 12 月	2019 年 12 月	75.50	
		医用及消毒类湿巾	2019 年 5 月、9 月	2019 年 12 月	2019 年 12 月	20.66	
		医用及消毒类湿巾	2019 年 10 月	2019 年 12 月	2019 年 12 月	22.02	
	合计					982.20	
	占 12 月份主营业务收入比例					84.44%	
2020	GAMA HEALTHCARE LTD	医用及消毒类湿巾	2020 年 10 月	2020 年 12 月	2020 年 12 月	321.36	产品报关,货物实际放行
	Munchkin Inc	婴儿类湿巾	2020 年 7 月	2020 年 12 月	2020 年 12 月	22.12	产品报关,货物实际放行

年度	购货单位	产品类别	订单时间	发货时间	收入确认时间	销售收入	收入确认时点
	伽玛卫生消毒用品（佛山）有限公司	医用及消毒类湿巾	2020 年 3 月	2020 年 11-12 月	2020 年 12 月	106.39	签收并对账无误后
	江门中顺纸业有限公司	医用及消毒类湿巾	2020 年 11 月	2020 年 12 月	2020 年 12 月	24.77	对方签收并确认无误后
	全棉时代	医用及消毒类湿巾	2020 年 8 月	2020 年 11-12 月	2020 年 12 月	37.80	签收并对账无误后
		医用及消毒类湿巾	2020 年 9 月	2020 年 11-12 月	2020 年 12 月	76.81	
		日用清洁类湿巾	2020 年 10 月	2020 年 12 月	2020 年 12 月	27.81	
		日用清洁类湿巾	2020 年 10 月	2020 年 11-12 月	2020 年 12 月	116.91	
		日用清洁类湿巾	2020 年 10 月	2020 年 11-12 月	2020 年 12 月	20.29	
	深圳市比亚迪供应链管理有限公司	医用及消毒类湿巾	2020 年 9 月	2020 年 12 月	2020 年 12 月	25.34	对方签收并确认无误后
		医用及消毒类湿巾	2020 年 9 月	2020 年 12 月	2020 年 12 月	34.96	
	合计					814.55	
	占 12 月份主营业务收入比例					91.25%	

公司收到客户订单后视现有原材料库存情况实施采购，并根据订单交期要求组织生产，通常在 1-2 个月内安排生产任务。原材料投产至产品检验合格并发货的周期通常不超过一个月。其中，部分订单交付周期较长系订单量较大，公司根据客户需求实时调整生产及发货计划，分批供货。在满足收入确认条件后，公司根据出口报关单、对账单、签收单据等确认收入。

公司 12 月收入的订单主要集中在第四季度,且发货周期符合公司实际情况，收入确认时点符合企业会计准则的相关规定，不存在跨期确认收入的情形。

③报告期内四季度收入占比上升具有合理性

2017 年至 2019 年四季度公司向全棉时代、GAMA HEALTHCARE LTD 及其他客户的销售收入变动情况具体如下：

单位：万元

客户	产品类别	2019 年四季度主营业务收入			2018 年四季度主营业务收入			2017 年四季度主营业务收入
		金额	变动额	变动占比	金额	变动额	变动占比	金额
全棉时代	婴儿类湿巾	3,052.59	124.90	18.00%	2,927.69	622.25	90.44%	2,305.44
	其中:身体清洁湿巾	1,337.00	-145.77	-21.00%	1,482.77	347.89	50.56%	1,134.89
	手口湿巾	1,715.58	270.67	39.00%	1,444.92	274.36	39.88%	1,170.56
	日用清洁类湿巾	369.64	324.38	46.74%	45.26	-5.05	-0.73%	50.31
	其中：个人清洁	283.66	242.12	34.89%	41.54	-5.86	-0.85%	47.40
	日用家居清洁	-	-3.72	-0.54%	3.72	0.81	0.12%	2.91
	功能性个人护理	85.98	85.98	12.39%	-	-	-	-
	合计	3,422.23	449.28	64.74%	2,972.95	617.20	89.71%	2,355.75
GAMA HEALTHCARE LTD	医用及消毒类湿巾	1,392.30	271.06	39.06%	1,121.24	172.73	25.11%	948.50
	其中：病患护理湿巾	149.76	94.60	13.63%	55.16	8.08	1.17%	47.08
	医疗消毒、清洁湿巾	1,242.54	176.46	25.43%	1,066.08	164.65	23.93%	901.42
	合计	1,392.30	271.06	39.06%	1,121.24	172.73	25.11%	948.50
其他	-	246.76	-26.34	-3.80%	273.10	-101.93	-14.82%	375.03
合计	-	5,061.29	694.00	100.00%	4,367.29	688.00	100.00%	3,679.29

2017 年至 2019 年，公司四季度主营业务收入占比呈逐年上升趋势。其中，2018 年较 2017 年上升 8.74 个百分点，一方面系 2018 年全年主营业务收入较 2017

年下降 11.27%，另一方面系第四季度向全棉时代销售的身体清洁湿巾及手口湿巾、向 GAMA 销售的医疗消毒、清洁湿巾收入增长较高，因此该年度第四季度收入占比有所提升。

2019 年，公司四季度主营业务收入较 2018 年上升 2.38 个百分点，主要系第四季度向全棉时代销售的手口湿巾、个人清洁湿巾以及向 GAMA 销售的医疗消毒、清洁湿巾收入增长较高所致。

综上，2017 年至 2019 年公司四季度收入占比逐年提高具有合理性，且 12 月份收入的主要订单、发货及收入确认时点符合企业实际经营情况及会计准则的相关规定，不存在跨期确认收入的情形。

七、结合市场需求及销售情况，分析并披露发行人 2017 年、2020 年 1-6 月产能利用率均超过 100%的原因及合理性，超产能生产是否符合安全生产和环境保护等方面的规定，是否存在被处罚风险。

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“三、发行人主要产品销售情况和主要客户”之“（一）发行人主要产品的销售情况”之“1、主要产品的产能、产量与销量情况”部分修改并补充披露如下：

1、主要产品的产能、产量与销量情况

报告期内，公司主要产品的产能、产量及销量的具体情况如下：

产品	项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
湿巾	产能（万片）	220,333.33	197,350.00	161,950.00
	产量（万片）	301,330.82	159,008.98	146,752.66
	销量（万片）	299,745.36	161,132.36	145,251.73
	产能利用率（%）	136.76	80.57	90.62
	产销率（%）	99.47	101.34	98.98

注：受新冠疫情影响，2020 年黄冈工厂仅计算 9 个月产能。

（1）产能利用率、产销率情况

2017 年，发行人产能利用率为 121.54%，超过 100%，主要系当时仅深圳工厂生产，各类生产线在当年订单量较为饱满的情况下处于满负荷运转。2018、2019 年产能利用率有所下降，主要系发行人为满足全棉时代各类线上营销活动（如“618”、“双 11”等）中大幅增长的订单需求，同时为开拓新客户、满足新客

户订单需求而于 2018 年 6 月启用黄冈工厂，新增加多条产线使得产能增加较多所致。

2020 年 1-6 月，发行人产能利用率为 151.84%，**2020 年全年，发行人产能利用率为 136.76%，超过 100%，主要系新冠疫情爆发，发行人医用及消毒类湿巾产品的市场需求显著增加，发行人大力生产相关产品所致。**

报告期各期，公司产销率较高，公司产品需求旺盛，销售情况良好。

（2）产能利用率超过 100%的原因及合理性

①市场需求

自 20 世纪 60 年代问世以来，湿巾产品的品类和功能不断拓展，可广泛运用于家庭、酒店、餐厅、民航、医院等，其在欧美发达国家的使用已较为普及。根据 Euromonitor 统计数据，2017 年全球湿巾市场规模为 131.63 亿美元，2020 年将达到 153.56 亿美元，年均复合增长率为 5.27%。2017 年中国湿巾市场规模为 67.44 亿元，2020 年将增长至 104.71 亿元，年均复合增长率为 15.80%，显著高于全球平均水平。此外，目前我国湿巾市场的总体规模及人均消费水平与美国、西欧等发达国家市场差距较大，未来仍有较大的增长空间，有望保持较高的市场增速。

根据 Euromonitor 报告分析，2020 年初爆发的新冠疫情刺激了消费者对具有抗菌杀毒功效湿巾的需求。同时，居家隔离也强化了湿巾在家庭清洁中的作用，提高了使用率。在本次疫情的深刻影响下，人们的卫生健康意识将显著提升，未来各类湿巾，尤其是具有清洁、消毒作用的湿巾在全球范围内的使用率将进一步提升。

②销售情况

公司 2017 年、2020 年 1-6 月及 **2020 年销售增长情况如下：**

单位：万元

产品类别	2020 年			2020 年 1-6 月			2017 年		
	增长率	金额	2019 年	增长率	金额	2019 年 1-6 月	增长率	金额	2016 年
婴儿类湿巾	-54.78%	3,557.64	7,867.92	-69.78%	913.66	3,022.99	74.85%	10,540.36	6,028.06
医用及消	322.02%	20,091.67	4,760.89	371.60%	10,219.97	2,167.10	6.92%	2,959.80	2,768.15

产品类别	2020 年			2020 年 1-6 月			2017 年		
	增长率	金额	2019 年	增长率	金额	2019 年 1-6 月	增长率	金额	2016 年
毒类湿巾									
日用清洁类湿巾	7.36%	1,123.08	1,046.12	0.62%	347.02	344.87	33.74%	714.71	534.42
总计	81.15%	24,772.39	13,674.93	107.42%	11,480.65	5,534.95	52.35%	14,214.87	9,330.64

注：2016 年公司销售收入数据取自公司公开披露的 2016 年年报

全棉时代为公司婴儿类湿巾的主要客户之一。随着 2016、2017 年电子商务红利的爆发，全棉时代 2017 年无纺消费品的销量大幅增长，向公司的湿巾采购额亦同步大幅增长。在 2017 年尚未成立黄冈分公司，仅有深圳工厂，场地、设备较为有限的情况下，为满足下游客户需求，公司通过合理安排生产计划，充分调配设备、人员等生产资源要素，促使生产设备使用率与人员效率达到饱和状态，因此当年度产能利用率较高。

2020 年初，新冠疫情爆发，市场对医用及消毒类湿巾的需求急剧增长。为助力抗击疫情，公司及时调整采购及排产计划，通过增加生产班次、合理调试设备运转速率等措施，大力生产医用及消毒类湿巾产品支援抗疫前线，致使产能利用率高于 100%。

因此，在市场需求、公司销量大幅增长的情况下，公司 2017 年、2020 年 1-6 月及 **2020 年产能利用率高于 100%具有合理性。**

（3）超产能生产的合法合规情况

①公司生产经营能够满足安全生产要求，被安全生产监管部门处以行政处罚的风险较小

为满足市场对湿巾产品的需求，2017 年及 **2020 年公司湿巾的实际产量超出产能，但该事项未导致公司生产产生安全隐患，主要原因如下：a. 公司增加产量主要通过增加生产员工及增加工作班次，增加生产设备并提升生产工艺，公司增加产量的同时保证生产设备正常运转并保障生产条件安全；b. 公司湿巾项目不属于需要取得安全生产许可证的建设项目，公司产能系按照环保监管要求设计，在合理范围内超出产能不会实质性增加设备损耗或者降低安全系数，不会导致产生安全生产隐患；c. 公司已经建立相应的安全生产制度，取得深圳市龙华区应急管理局颁发的《安全生产标准化证书》，在日常生产中严格执行相**

关制度规定，并按照要求对主要生产设备检修维护，确保主要生产设备能够满足安全生产要求。

深圳市应急管理局于2020年8月18日、2021年1月20日出具《安全生产情况证明表》，公司自2017年1月1日至2020年12月31日，无因安全生产违法行为而受到市、区两级安监部门处罚，也未接到有关公司发生安全生产事故的报告。黄冈高新技术产业开发区管理委员会经济发展局于2020年9月10日、2021年1月8日出具《证明》，黄冈分公司自成立之日起至证明出具日，未曾发生安全生产事故，不存在因违反国家和地方有关安全生产监督管理方面的法律、法规、规章或规范性文件而被该局调查、责令整改或处罚的情形。

综上，公司2017年度、2020年度超产能生产事项未导致安全生产隐患，公司报告期内的生产经营能够满足安全生产要求，被安全生产监管部门处以行政处罚的风险较小。

②公司未因超产能生产受到行政处罚，后续受到环境保护监管部门行政处罚的风险较小

根据《建设项目环境保护管理条例》（2017年修订）第十二条规定，建设项目环境影响报告书、环境影响报告表经批准后，建设项目的性质、规模、地点、采用的生产工艺或者防治污染、防止生态破坏的措施发生重大变动的，建设单位应当重新报批建设项目环境影响报告书、环境影响报告表。

为满足公司产能增加的环保要求，公司重新编制了建设项目环境影响报告表，并于2020年10月10日取得深圳市生态环境局龙华管理局核发的深环龙华批[2020]000106号《关于维尼健康（深圳）股份有限公司扩建更名项目建设项目环境影响评价报告表的批复》，同意维尼健康位于深圳市龙华区大浪街道新石社区浪荣路19号201-601的项目建设，从事生产加工湿巾产品，年产量为700万包。

深圳市生态环境局龙华管理局于2020年9月2日、2021年1月25日分别出具《深圳市生态环境局龙华管理局关于商请出具维尼健康（深圳）股份有限公司及其关联公司无违法违规证明的复函》，公司自2017年1月1日至2020年12月31日期间在该局均无生态环境方面行政处罚记录。黄冈市生态环境局

黄州区分局于 2020 年 9 月 9 日、2021 年 1 月 15 日出具《证明》，黄冈分公司自 2017 年 1 月 1 日至 2020 年 12 月 31 日在该局无生态环境方面的行政处罚记录。

综上，公司未因超产能生产受到行政处罚，受到环境保护监管部门行政处罚的风险较小。

八、结合行业发展趋势及市场容量、未来合理的销售预测等，进一步说明发行人本次发行募投项目“湿巾智能制造基地建设项目”拟新增 35.90 亿片功能型湿巾的生产能力的必要性、合理性和可行性。

（一）行业发展趋势向好，市场容量预计将稳步增长

根据 Euromonitor 报告分析，人们卫生意识的提升在新冠病毒的影响可控后仍将保持。在可预计的未来，湿巾产品具有抗病毒和抗菌的特性被认为是湿巾销量增长的关键驱动因素。尽管疫情对经济的负面影响可能会削弱消费者的购买力，但卫生仍将是产品选择的一个主要决定因素，消费者将重点关注对身体和家庭物品表面的清洁。因此，随着未来人们消费理念的升级，湿巾产品，尤其是具有清洁、消毒功能的湿巾将保持良好的增长趋势。

此外，根据 Euromonitor 统计数据，预计 2019 至 2024 年，全球湿巾市场规模将从 144.47 亿美元增长至 191.10 亿美元，年均复合增长率为 5.75%；中国湿巾市场规模将从 87.80 亿元增长至 175.83 亿元，年均复合增长率为 14.90%。

因此，未来湿巾业务巨大的市场容量和稳步增长的市场需求，为本项目产能消化提供了充足的市场基础，提高了可行性。

（二）公司现有产能及未来销售预测情况

公司 2018 至 2020 年湿巾产品产能情况如下：

产品	项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
湿巾	产能（万片）	220,333.33	197,350.00	161,950.00
	产量（万片）	301,330.82	159,008.98	146,752.66
	销量（万片）	299,745.36	161,132.36	145,251.73
	产能利用率（%）	136.76	80.57	90.62
	产销率（%）	99.47	101.34	98.98

公司 2018 至 2020 年各类湿巾产品的销售收入及销量情况如下：

单位：万元、万片

产品种类	2020 年		2019 年		2018 年	
	收入	销量	收入	销量	收入	销量
婴儿类湿巾	3,557.64	35,631.52	7,867.92	74,008.07	7,448.71	65,322.66
医用及消毒类湿巾	20,091.67	256,280.27	4,760.89	79,886.12	4,659.19	76,207.48
日用清洁类湿巾	1,123.08	7,833.56	1,046.12	7,238.18	504.28	3,721.59
总计	**24,772.39**	**299,745.36**	**13,674.93**	**161,132.36**	**12,612.18**	**145,251.73**

2018 至 2020 年公司湿巾产品的产能利用率和产销率均维持在较高水平且部分期间超过 100%，市场需求较为旺盛。公司目前的产能已经饱和且产能紧张的趋势将进一步加剧。同时，2018 至 2020 年，公司湿巾产品的销售收入总体呈上升趋势，年均复合增长率达 40.15%。湿巾销量逐年增长且 2018 至 2020 年的年均复合增长率达 43.65%。结合公司产品销售历史增长率合理预测，本次募投项目“湿巾智能制造基地建设项目”拟新增的数条产线将分三年分别投入，且每条产线投产后的前三年分别达到设计产能的 50%、80%和 100%，逐年攀升。预计 35.90 亿片功能型湿巾的生产能力将在项目投产后的第 5 年充分消化。因此，未来公司销售规模的持续扩大亟需提升产能以满足快速增长的市场需求。

综上，公司目前的产能已经较为饱和，同时市场发展趋势向好，未来市场需求仍将扩大，公司销售规模有望继续提升。因此，本次募投项目新增产能具有充分的必要性、合理性。

九、报告期各期退换货情况，包括但不限于客户名称、退换货原因、具体金额与数量、退换内容、退换条款及会计处理方式，报告期内退换货相关费用支出与退换货产品规模的配比情况

1、退换货情况

报告期内，公司有零星退货发生，发生原因主要为产品细节存在瑕疵，具体情况列示如下：

单位：万元、包

年度	客户名称	退货内容	退货原因	收入	数量	退换条款
2018 年度	玉溪丰迈商贸有限公司	口手四连包（100 片，启封装）、卫生湿巾（80 片，盖装）	产品细节瑕疵	0.31	1,977	若对所收产品质量、数量和品种有异议，应在收到货后 48 小时内通知公司，否认

年度	客户名称	退货内容	退货原因	收入	数量	退换条款
						视为认可送货数量、品种、金额。
2019年度	深圳全棉时代科技有限公司	袋装面部卸妆专用湿巾（单片装）	产品细节瑕疵	4.83	15,680	不合格的产品可由需方选择退回供方或由需方销毁

退货相关费用支出主要为运费。其中，部分退货系由物流商返程时一并带回，故仅 2018 年有 825 元退货相关运费发生。

2、退换货的会计处理方式

根据《企业会计准则第 14 号—收入》（财会〔2006〕3 号）规定：企业已经确认销售商品收入的售出商品发生销售退回的，应当在发生时冲减当期销售商品收入。销售退回属于资产负债表日后事项的，适用《企业会计准则第 29 号——资产负债表日后事项》规定。

公司在收到客户单位退回的货物时办理入库，先做退库处理。公司收到退货并与客户确认无误后向其开具红字增值税发票。公司根据退换货性质及金额对退回货物分情况处理，不属于资产负债表日后事项的退货，冲减当期销售收入；属于资产负债表日后事项的退货，追溯调整原确认期间的销售收入。会计处理上将确认的收入、成本予以红字冲销，相应调整应收账款及存货。

综上，公司报告期内退换货金额占收入的比例较低，会计处理符合企业会计准则规定。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明对收入核查过程、结论，包括但不限于核查方式、各方式下核查客户家数、标的选择方法、核查收入占比、核查结果，相关核查是否充分。请发行人律师对问题（7）发表明确意见。

（一）请保荐人、申报会计师发表明确意见

保荐机构、申报会计师主要履行了如下核查程序：

1、查阅同行业可比公司公开资料、行业研究报告，获取发行人报告期内及期后各类湿巾产品收入成本明细表，向发行人销售及财务负责人进行访谈，了解并分析发行人与可比公司价格差异原因、产品价格波动原因、各类产品销售波动原因、期后销售情况等。

2、获取发行人收入成本明细表，报告期各期末、期初主要销售订单、发货

单、签收记录、对账单、报关单、账面记录等，对收入确认进行截止性测试。

3、查阅项目环境影响评价相关文件、生产设备合同，访谈发行人生产、销售负责人，了解湿巾产能利用情况及销售情况，了解产能利用率超过 100%原因。

4、访谈发行人管理层，了解超产能生产的原因，查阅发行人安全生产管理制度、《安全生产标准化证书》等安全生产方面文件及取得的安全生产、环境保护主管部门出具的证明文件。

5、查阅发行人建设项目环境影响报告表及深圳市生态环境局龙华管理局的相关批复，就相关事项进行网络检索。

6、查阅湿巾行业国内外相关研究报告，结合行业发展状况、历史销售增长情况分析“湿巾智能制造基地建设项目”新增产能的必要性、合理性和可行性。

7、获取主要客户销售合同，检查是否存在退换货相关条款；获取并查阅发行人账面记录是否存在退换货情况；对客户进行走访核查，访谈是否存在对发行人产品进行退换货的情况。

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、报告期内婴儿类湿巾销售下滑主要系稳健医疗自建生产线及受疫情影响，具有合理性；发行人已充分披露了婴儿类湿巾销售收入可能进一步下滑的风险。

2、发行人 2018 年医用及消毒类湿巾营业收入大幅增长系主要客户 GAMA 销量增长，向发行人增加采购订单所致，具有合理性。

3、发行人 2018 年日用清洁类湿巾收入下滑而 2019 年大幅增长主要系不同客户采购品类变动所致，具有合理性；发行人 2018 年净利率下滑主要系毛利率较高的婴儿类湿巾收入占比下降所致，具有合理性，符合行业趋势。

4、发行人与可比公司各类湿巾单价差异主要系无纺布、配液等原材料价格、湿巾市场供需差异等因素造成，具有合理性；婴儿类湿巾单价持续下降主要系公司根据市场行情变化、原材料价格及客户要求等因素综合考虑，适当调整销售价格，具有合理性。

5、在疫情防控常态化、主要客户订单需求未发生重大不利变化的情况下，发行人销售收入的增长具有可持续性，且发行人已在招股说明书披露业绩不可持

续快速增长甚至下滑的风险及应对措施。

6、发行人 2017 年至 2019 年四季度销售收入占比持续增长具有合理性，不存在跨期确认收入的情况。

7、发行人 2017 年、2020 年 1-6 月及 2020 年度产能利用率均超过 100%具有合理性，且超产能生产事项未导致安全生产隐患，发行人报告期内的生产经营能够满足安全生产要求，被安全生产监管部门处以行政处罚的风险较小。同时，发行人在报告期内不存在环保方面的违法违规行为或受到环保主管机关处罚的情况，并已重新取得环评批复，且未因超产能生产受到行政处罚，因此发行人受到环境保护监管部门行政处罚的风险较小。

8、发行人本次发行募投项目“湿巾智能制造基地建设项目”拟新增 35.90 亿片功能型湿巾的生产能力具有必要性、合理性和可行性。

9、公司报告期内退换货金额占收入的比例较低，会计处理符合企业会计准则规定。

（二）说明对收入核查过程、结论，包括但不限于核查方式、各方式下核查客户家数、标的选择方法、核查收入占比、核查结果，相关核查是否充分

1、核查程序

（1）了解及评价与收入确认事项有关的内部控制设计的有效性，执行控制测试

外销业务抽取销售交易全过程的客户订单/合同、生产任务单、物流运输单、出口报关单、客户回款凭证等单据并进行核对，内销业务抽取报告期销售明细表中的大额销售记录，并追踪至记账凭证、销售合同或订单、发货单、签收记录、物流运输单、对账单、回款凭证等，核对获得订单、组织生产、发货、对账或签收、记账日期等信息，核查销售业务流程的控制节点、收入确认时点以及收入真实性。

（2）对公司销售收入及确认政策进行核查

结合公司的实际经营情况和《企业会计准则第 14 号——收入》的规定，对公司不同模式下的销售收入确认政策进行分析，并与同行业可比公司的收入确认

政策进行对比，确认其收入确认时点及金额是否符合会计准则的相关规定。

（3）对收入和成本执行分析性程序，包括：对各期各月度收入、成本、毛利率波动进行分析；对主要产品各期销量、收入、成本、毛利率进行分析，并与同行业可比公司进行对比等。

（4）获取发行人的增值税纳税申报表，核对发行人申报收入金额与账面收入的匹配情况。

（5）获取发行人应收账款、预收账款明细账，对主要客户的大额回款记录进行测试，检查相应的银行单据，确认银行原始流水单上付款人名称是否与账面记录的付款客户相符，是否存在第三方回款情况。

（6）对公司与客户之间是否存在关联关系进行核查

通过获取公司提供的相关客户资料，在公开渠道查询主要客户的工商信息，检查公司与主要客户之间是否存在关联关系，并在函证及现场、视频访谈问卷中获取对方与发行人无关联关系的相关书面确认。

（7）对销售收入的确认进行截止测试

通过核对资产负债表日前后的发货记录、签收记录、对账单、报关单等，检查销售收入是否存在跨期现象。

（8）对销售退换货情况进行分析检查，确认退换货的原因，进一步评价收入确认时点是否合理、收入确认金额是否准确。

（9）对客户的销售额及应收账款期末余额实施函证

对发行人报告期销售收入实施函证程序，从报告期各期前十大客户、分类产品前五大客户及预收款前五大客户中选取部分客户进行函证，并控制发函及回函确认的收入金额占收入总额的比例达到 95%以上。报告期内共向 25 家客户发函，发函及回函确认情况如下：

单位：万元

项目	2020 年	2019 年	2018 年
收入发函金额	25,276.35	13,449.49	12,358.03
营业收入	25,729.84	13,738.61	12,625.44
发函金额占比	98.24%	97.90%	97.88%

项目	2020 年	2019 年	2018 年
回函确认金额	25,276.35	13,449.49	12,358.03
回函确认金额占比	98.24%	97.90%	97.88%

（10）对主要客户进行走访确认

获取发行人报告期内的客户及销售收入明细表，从报告期各期前十大客户及分类产品前五大客户中选取部分客户进行实地或视频访谈，选取样本的各期收入核查覆盖率超过 95%。通过实地或视频观察经营场所，并通过访谈了解客户基本情况及生产经营情况，确认与发行人合作情况（包括但不限于合作历史、交易数量及金额、定价及结算方式、商品验收、退换货等主要信息和商业条款）及关联关系情况等。报告期内，共计通过视频和实地走访了 20 家客户，具体走访核查情况如下：

单位：万元

项目	2020 年	2019 年	2018 年
实地、视频走访核查金额	25,300.93	13,438.45	12,323.14
营业收入	25,729.84	13,738.61	12,625.44
核查金额占比	98.33%	97.82%	97.61%

2、核查结论

经核查，保荐人及申报会计师认为：发行人营业收入真实，收入确认原则符合公司的实际经营情况和《企业会计准则第 14 号——收入》的规定。

（三）请发行人律师对问题（7）发表明确意见

针对问题（7），发行人律师经核查后认为：

发行人 2017 年及 2020 年 1-6 月产能利用率高于 100%具有合理性。发行人 2017 年度、2020 年度 1-6 月超产能生产事项未导致安全生产隐患，发行人报告期内的生产经营能够满足安全生产要求，被安全生产监管部门处以行政处罚的风险较小。鉴于发行人已重新取得环评批复，且未因超产能生产受到行政处罚，发行人受到环境保护监管部门行政处罚的风险较小。

问题 2、关于外销收入

申报文件显示，报告期内，发行人主营业务收入外销占比分别为 22.01%、38.27%、35.92%、74.17%。

请发行人：

（1）披露主要境外客户的基本情况、交易背景、产品销售单价及毛利率、境外销售定价原则、信用政策，分析各境外客户销售单价及毛利率的差异及原因。

（2）披露报告期内发行人外销收入及占比整体呈上升趋势、2020 年 1-6 月外销收入及占比大幅增长的原因及合理性，与同行业可比公司变动趋势是否一致。

（3）结合中美贸易摩擦、境外销售国家和地区许可或备案的准入门槛、报告期内关税政策、反倾销政策情况及境外新冠疫情的影响，分析并披露发行人外销业务增长的可持续性，外销业务是否发生重大不利变化，发行人拟采取的应对措施，并请充分提示风险。

（4）说明发行人境外销售的结算方式、跨境资金流动情况、结换汇情况，是否符合国家外汇、海关及税务等相关法律法规的规定；报告期内汇兑损益的计算过程及会计处理，计算是否准确。

（5）结合报告期免抵退税额、发货验收单据、物流运输记录、资金划款凭证等的相互印证情况，分析并披露境外销售收入的真实性。

（6）披露货款结算是否独立自主，是否存在通过关联方、第三方代收货款的情形，境外主要客户与发行人及其关联方是否存在关联关系及资金往来。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明发行人物流运输记录、资金划款凭证、发货验收单据、出口单证与海关报关数据、中国出口信用保险公司数据、出口退税金额、汇兑损益等与发行人境外销售收入是否匹配；对境外客户销售收入的核查情况，包括实地走访客户名称、日期、核查人员、核查方法、核查内容、核查销售金额及占比等；以及报告期内境外销售模式下的销售真实性、最终销售情况，并说明核查方法、过程、结论。

请发行人律师对问题（4）发表明确意见。

【回复】

一、披露主要境外客户的基本情况、交易背景、产品销售单价及毛利率、境外销售定价原则、信用政策，分析各境外客户销售单价及毛利率的差异及原因。

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、经营成果分析”之“（一）营业收入分析”之“2、主营业务收入分析”中补充披露如下：

（2）按销售区域分析

……

③主要境外客户情况

报告期内，公司主要境外客户基本情况及交易背景如下：

客户名称	成立时间	合作时间	所在地	经营产品	交易背景
GAMA HEALTHCARE LTD	2004 年	2012 年	The Maylands Building, Maylands Avenue, Hemel Hempstead, Hertfordshire, HP2 7TG	湿巾、消毒液、医疗设备	2009 年，GAMA 通过网络公开资料联系发行人。经过较长时间的打样、测试后，双方于 2012 年开始发生业务往来并稳定合作至今，合作产品主要为医用及消毒类湿巾
Munchkin Inc	1990 年	2013 年	16689 SCHOENBORN STREET NORTH HILLS CA 91343	婴幼儿消费品	2013 年 Munchkin Inc 拟拓展新产品，通过网络公开资料主动联系发行人洽谈合作事宜，近年来始终保持稳定的合作关系，公司主要向其销售婴儿类湿巾
Active Medical Ingredients BV	2009 年	2015 年	Piet Heinkade 199, Amsterdam	口腔喷雾，女性健康湿巾，皮肤治疗类产品等	该客户 2015 年通过网络公开资料联系发行人，目前合作稳定，提供湿巾品类较多
PHARMAVEST A/S	1996 年	2013 年	Naverland 22 DK-2600 Glostrup	皮肤护理类，足部护理类，消毒类产品等	该客户 2013 年通过网络平台联系发行人并建立合作，近年来主要提供医用及消毒类湿巾

公司与上述客户建立了良好的合作关系，在业务接洽中采用成本加成的定价方法，综合考虑原材料成本、产品配方及工艺复杂程度、当地市场价格、预计需求量等与客户协商定价。2018 至 2020 年的产品销售单价及毛利率、信用政策情况如下：

单位：万元、元/百片

客户名称	年度	销售收入	毛利率	产品单价	目前信用政策
GAMA HEALTHCARE LTD	2020 年	16,204.17	33.55%	7.25	周结 30 天,即每周结算上周出货订单，30 天内付款
	2019 年	4,581.73	32.27%	5.84	
	2018 年	4,584.10	34.93%	6.05	
Munchkin Inc	2020 年	275.57	53.74%	9.51	款到发货
	2019 年	276.61	55.24%	9.46	
	2018 年	166.85	50.53%	8.47	
Active Medical Ingredients BV	2020 年	30.14	62.57%	23.47	款到发货
	2019 年	13.71	53.14%	22.70	
	2018 年	40.02	57.59%	20.70	
PHARMAVEST A/S	2020 年	21.41	23.61%	43.99	款到发货
	2019 年	18.26	52.88%	43.35	
	2018 年	7.18	45.60%	38.35	

由于受材料成本、生产工序、包装工序、汇率波动等因素影响，公司对不同外销客户的销售单价及毛利率存在一定差异。

公司对 GAMA HEALTHCARE LTD 的毛利率及产品单价相对较低，主要系该客户为公司长期合作的战略客户，报告期内向公司采购金额较大，且 OEM 类产品较多，产品品类较为固定，所使用的热轧无纺布亦成本较低，公司定价系综合考虑材料及生产成本、其他供应商报价后得出。

公司对 Active Medical Ingredients BV 的销售单价及毛利率较高，主要系向该客户销售的主要产品伤口湿巾配方较为特殊，且包装工序、出口打包等要求较高。

公司对 Munchkin Inc 的销售毛利率较高，主要系向该客户提供的主要产品奶嘴湿巾为定制化产品，公司综合考虑配方研发工序、客户需求、合作稳定性、当地产品价格后与客户协商定价且合作期间报价较为稳定。

公司对 PHARMAVEST A/S 2018-2019 年的销售单价及毛利率相对较高，主要系该客户采购的医用及消毒类湿巾为定制化产品，配液成本较高、消杀功效较好，且以单片包装为主。该客户 2020 年的销售毛利率相对较低，主要系新冠疫情影响下，医用及消毒类湿巾的需求急剧上升，公司在产能有限的情况下订单交付有所滞后，而该期间无纺布成本大幅上涨，故在既定订单价格下毛利率有所下降。

此外，其余客户订单频率、单次订货量较少，且产品类别、生产工序等存在差异，因此毛利率及单价存在差异。

二、披露报告期内发行人外销收入及占比整体呈上升趋势、2020 年 1-6 月外销收入及占比大幅增长的原因及合理性，与同行业可比公司变动趋势是否一致。

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、经营成果分析”之“（一）营业收入分析”之“2、主营业务收入分析”之“（2）按销售区域分析”中补充披露如下：

……

①公司外销收入及占比波动的原因及合理性

报告期各期，公司主营业务外销收入分别为 4,826.89 万元、4,912.40 万元、16,591.44 万元，占主营业务收入比例分别为 38.27%、35.92%、66.98%，其中 2020 年 1-6 月主营业务外销收入为 8,514.67 万元，占比为 74.17%。

公司外销客户主要为 GAMA，外销收入占比波动主要系对 GAMA 实现收入的波动所致。报告期内，公司对 GAMA 实现收入分别为 4,584.10 万元、4,581.73 万元、16,204.17 万元，占外销收入的比例分别为 94.97%、93.27%、97.67%，占主营业务收入的比例分别为 36.35%、33.50%、65.41%，其中 2020 年 1-6 月主营业务外销收入为 8,514.67 万元，占比为 74.17%。

2019 年度，公司外销收入占比同比波动较小。2020 年度及 2020 年 1-6 月，公司外销收入占比增长较快，主要系随着 GAMA 全球布局，自身规模扩大，产品需求增加，同时受到新冠疫情影响，其医用及消毒类湿巾订单增长较快所致。

②同行业可比公司外销收入占比情况

报告期内及 2020 年 1-6 月，公司与同行业可比公司外销收入占比情况对比情况如下：

公司名称	2020 年度	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度
洁雅股份	72.58%	54.51%	58.15%	51.09%
诺邦股份	61.73%	-	58.72%	60.83%
倍加洁	63.15%	62.69%	55.28%	53.22%
青松股份	-	-	-	16.11%
平均值	65.82%	58.60%	57.38%	45.31%
发行人	66.98%	74.17%	35.92%	38.27%

注：因洁雅股份会计政策变更未追溯调整 2020 年 1-6 月数据，故采用其追溯调整前的数据进行比较。青松股份 2018 年度数据取自其重组报告书，其 2019-2020 年度报告未披露外销收入占比。

由于行业内客户差异化较大，导致公司与同行业可比公司外销收入占比存在一定差异。2018-2019 年度，公司外销收入占比低于同行业可比公司，主要系公司主要收入为全棉时代内销收入所致。2020 年度公司与同行业外销比例相近；2020 年度及 2020 年 1-6 月，公司主要收入来自 GAMA HEALTHCARE LTD，货物出口海外，导致外销收入占比增长较快。综上，公司外销收入占比波动与同行业公司存在差异具有合理性。

三、结合中美贸易摩擦、境外销售国家和地区许可或备案的准入门槛、报告期内关税政策、反倾销政策情况及境外新冠疫情的影响，分析并披露发行人外销业务增长的可持续性，外销业务是否发生重大不利变化，发行人拟采取的应对措施，并请充分提示风险

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、经营成果分析”之“（一）营业收入分析”之“2、主营业务收入分析”中补充披露如下：

（2）按销售区域分析

……

⑥境外销售收入增长的可持续性

A、中美贸易摩擦

2018 年 9 月 24 日，美国政府对 2,000 亿美元的中国商品（以下简称“2,000 亿美元关税商品清单”）加征 10%的进口关税，并于 2019 年 5 月 10 日起对 2,000 亿美元关税商品清单产品加征关税税率提升至 25%。发行人出口到美国的产品未包含在 2,000 亿美元关税商品清单内。

2019 年 9 月 1 日起，美国政府对 3,000 亿美元的中国商品（以下简称“3,000 亿美元关税商品清单”）中的第一批商品加征 15%的进口关税。2020 年 1 月 16 日，中美双方签署第一阶段经贸协议，决定自 2020 年 2 月 14 日起，对已加征关税的 3,000 亿美元关税商品清单中的第一批商品所加征关税从 15%降至 7.5%。报告期内，公司仅有向 Munchkin Inc 出口产品属于该次加征关税商品清单范围之内。

发行人向美国出口的业务模式为 FOB，因此本次进口加征关税全部由客户承担。美国政府加征关税后，客户亦未与发行人协商关于降低采购价格以分担进口关税等事项。

报告期内，发行人对 Munchkin Inc 的销售收入分别为 166.85 万元、276.61 万元及 275.57 万元，平均销售单价分别为 8.47 元/百片、9.46 元/百片及 9.51 元/百片，单价保持较为稳定的趋势，未受到加征关税的不利影响。

B、境外销售国家和地区许可或备案的准入门槛

公司的境外销售均采用 ODM/OEM 的模式，不涉及自有品牌销售。境外品牌商客户在境外进行独立销售，需以自己的名义在当地进行产品认证（如需）并承担未取得准入资质的相关责任。公司根据与境外客户的约定承担其作为生产厂商的质量保证责任。

C、报告期内关税政策、反倾销政策情况及境外新冠疫情的影响

报告期内，公司产品主要出口国家为英国和美国。除美国加征关税外，其他国家对进口公司产品无特别的限制性贸易政策，未对公司境外销售造成不利影响。具体关税政策、反倾销政策情况如下：

国家地区	关税政策	反倾销政策
英国	英国政府 2020 年 5 月 19 日宣布，英国将自 2021 年 1 月 1 日起实施“英国全球关税”，取代原来一直实施的欧盟对外关税制度。根据新的税收制度，从 2021 年初开始，按照世界贸易组织	不涉及

国家地区	关税政策	反倾销政策
	规则和其他现行最惠国待遇政策，英国 60%的进口商品在新税收制度下享受免关税待遇	
美国	美国政府 2018 年 9 月 24 日对约 2,000 亿美元中国出口美国商品征收 10%关税，2019 年 5 月 10 日提高该等出口商品关税税率至 25%。2019 年 9 月 1 日起，美国政府对 3,000 亿美元的中国商品中的第一批商品加征 15%的进口关税。2020 年 1 月 16 日，中美双方签署第一阶段经贸协议，决定自 2020 年 2 月 14 日起，对已加征关税的 3,000 亿美元商品清单中的第一批商品所加征关税从 15%降至 7.5%	不涉及

此外，由于境外新冠疫情未得到有效遏制，报告期内公司医用及消毒类湿巾产品的海外客户需求显著提升，2020 年公司经营业绩增幅较高。

D、发行人拟采取的应对措施

综上所述，发行人出口业务符合境外销售国家和地区的准入门槛，未因报告期内中美贸易摩擦、出口地区关税政策、反倾销政策情况及新冠疫情的变动发生重大不利变化，外销业务增长具备可持续性。与此同时，针对出口业务受该等因素影响可能面临的不利影响，发行人拟采取的应对措施如下：

a、针对国际政治形势变化、新冠疫情较为严重的国家和地区的重点客户，密切保持沟通，维护客户关系，紧密关注客户产品需求及海关出口进度，实时跟踪客户和不同国家的出货风险，随时做好市场安排及调整；

b、积极推进境内存量客户的合作及新客户的开拓，以医用及消毒类产品的合作为契机发掘培育各类产品境内的需求。

发行人已在招股说明书“重大事项提示”和“第四节 风险因素”之“二、经营风险”披露了新冠疫情下发行人业绩不可持续快速增长甚至下滑的风险。

四、说明发行人境外销售的结算方式、跨境资金流动情况、结换汇情况，是否符合国家外汇、海关及税务等相关法律法规的规定；报告期内汇兑损益的计算过程及会计处理，计算是否准确

（一）说明发行人境外销售的结算方式、跨境资金流动情况、结换汇情况，是否符合国家外汇、海关及税务等相关法律法规的规定

1、境外销售的结算方式、跨境资金流动情况、结换汇情况

公司境外销售的结算方式为电汇，主要境外销售客户 GAMA 采用人民币结

算，其余海外客户以美元和欧元为主。报告期内，除人民币结算的货款外，公司跨境资金流入主要为出口产品销售收到的外汇货款。公司上述收到的外汇通常根据生产经营的需求及时进行结汇。报告期内，公司跨境资金流动涉及的外汇往来及结换汇情况如下：

年度	跨境资金流动情况	结汇情况	换汇情况
2018 年度	收汇 33.56 万美元，4.95 万欧元	结汇 33.56 万美元，4.95 万欧元	无
2019 年度	收汇 41.91 万美元，3.26 万欧元；付汇 0.24 万美元	结汇 41.91 万美元，3.26 万欧元	换汇 0.24 万美元
2020 年度	收汇 51.93 万美元，7.14 万欧元	结汇 51.93 万美元，7.14 万欧元	无

2、是否符合国家外汇、海关及税务等相关法律法规的规定

报告期内，发行人从事的境外业务主要为向境外客户销售其生产的产品，发行人具备从事境外业务的相应资质，不存在未取得许可从事境外业务的情形。发行人取得了深圳市龙华区商务局核发的《对外贸易经营者备案登记表》及中华人民共和国深圳海关核发的《中华人民共和国海关报关单位注册登记证书》，在具有经营外汇资质的银行开立了收取外汇的外币账户。

报告期内，发行人履行了海关报关手续，并依法办理货物出口报告及收汇手续，符合《中华人民共和国外汇管理条例》《货物贸易管理外汇指引》等相关规定的要求。

根据中华人民共和国福中海关出具的证明，发行人报告期内无违法违规情况。

根据中国人民银行深圳市中心支行办公室出具的《企业违法违规记录情况证明》，报告期内发行人不存在因违反人民银行及外汇管理相关法律法规、规章及规范性文件而受到中国人民银行深圳市中心支行及国家外汇管理局深圳市分局行政处罚的记录。根据中国人民银行黄冈市中心支行于 2021 年 1 月 18 日出具的《证明》，黄冈分公司自成立之日起至该《证明》出具之日，不存在因违反人民银行职责范围内的相关法律、法规、规章和规范性文件而被该行调查、责令整改或处罚的情形。

根据国家税务总局深圳市龙华区税务局出具的《税务违法记录证明》，发行人报告期内不存在重大税务违法记录。根据国家税务总局黄冈高新技术产业开发

区税务局于 2021 年 1 月 11 日出具的《证明》，黄冈分公司自成立之日起至该《证明》出具之日，能按时申报缴纳税款，未发现税收违法行为。

因此，报告期内，公司境外销售符合国家外汇、海关及税务等相关法律法规的规定。

综上，报告期内，公司境外销售的结算方式为国际通行方式，跨境资金流动为正常的经营往来，结换汇皆为结算货款而发生，上述外汇流动和结换汇系在自身依法开立的银行账户进行。公司境外销售符合国家外汇、海关及税务等相关法律法规的规定。

（二）报告期内汇兑损益的计算过程及会计处理，计算是否准确

报告期内，发行人汇兑损益的计算过程如下：外币交易在初始确认时，采用交易发生日的即期汇率折算为人民币金额。资产负债表日，外币货币性项目采用资产负债表日即期汇率折算，因汇率不同而产生的汇兑差额，除与购建符合资本化条件资产有关的外币专门借款本金及利息的汇兑差额外，计入当期损益；以历史成本计量的外币非货币性项目仍采用交易发生日即期汇率折算，不改变其人民币金额。

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
汇兑损益（正数为损失，负数为收益）	0.0004	-1.51	1.13

报告期内发行人汇兑损益金额较小，主要系外销第一大客户 GAMA 采用人民币结算。

公司货币性项目为外币货币资金、外币应收账款、外币应付账款、外币其他应付款等。产生汇兑损失时，借记财务费用、贷记货币性项目；产生汇兑收益时，借记货币性项目、贷记财务费用。报告期内，公司汇兑损益的计算准确，会计处理符合《企业会计准则》规定。

五、结合报告期免抵退税额、发货验收单据、物流运输记录、资金划款凭证等的相互印证情况，分析并披露境外销售收入的真实性

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、经营成果分析”之“（一）营业收入分析”之“2、主营业务收入分析”中补充

披露如下：

（2）按销售区域分析

……

④境外销售收入数据匹配性分析

A.公司境外销售规模与出口退税情况相匹配

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
外销收入金额（A）	16,591.44	4,912.40	4,826.89
加：上期确认收入本期申报（B）	1,158.02	1,213.74	934.78
减：本期确认收入下期申报（C）	389.58	1,158.02	1,213.74
调整后外销收入（D=A+B-C）	17,359.88	4,968.12	4,547.93
免抵退出口货物销售额（E）	17,359.88	4,968.12	4,547.93
差异（F=D-E）	-	-	-
免抵退税额（G）	2,256.78	735.86	591.29
退税率（H=G/E）（%）	13.00	14.81	13.00
根据税法公司可享受的退税率(%)	13	13、16	13

报告期内，公司各年度外销收入与免抵退出口货物销售额不完全匹配，主要系公司根据报关单确认收入，与出口销售收入办理退税存在一定时间差。剔除该因素影响后无差异。此外，公司各期出口免抵退税额与申报免抵退税出口货物销售额的比例与当期公司产品出口适用的退税率区间相符。因此，公司免抵退税额与境外销售规模相匹配。

B.公司发货验收数量、物流运输与境外销售收入相匹配

公司外销采用 FOB 的模式，根据报关单确认收入，不涉及发货验收单据。报关单即可确认为发货验收单据。

报告期内，公司海关系统显示收入合计为 26,340.45 万元，公司确认的境外销售收入金额为 26,330.72 万元，出口数据与国外销售数据基本一致。

报告期内，公司境外销售运费与境外收入情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
外销收入金额	16,591.44	4,912.40	4,826.89
外销运费	312.31	72.53	78.92
运费占外销收入比例(%)	1.88	1.48	1.64

报告期内，公司运费收入占比相对稳定。其中，2019 年外销运费占比有所下降，主要系公司与原有货运代理公司协商降价并引入新的货运代理公司后降低了码头操作费及拖运费。2020 年外销运费收入占比提高，一方面系疫情期间拖运费及码头操作费收费标准有所提高。另一方面，公司医用及消毒类产品原主要由深圳工厂生产，疫情期间相关产品下游需求显著提高，受产能限制，公司适时调度生产安排，黄冈工厂亦投入了医用及消毒类产品生产，从湖北发货需运至上海口岸，路程增加较多，故总体运费上涨。

C.公司境外销售收入与资金划转情况相匹配

报告期内，公司境外销售收入金额与回款金额基本一致，具体情况如下：

单位：万元

期间	销售收入	上期预收	当期回款	期后回款	差异额	差异率（%）
2020 年	16,591.44	-	16,444.33	147.11	0.00	0.00
2019 年	4,912.40	20.57	4,128.99	764.34	-1.51	-0.03
2018 年	4,826.89	-	4,409.94	416.64	0.30	0.01

综上，报告期内免抵退税额、发货验收单据、物流运输记录、资金划款凭证等与境外销售规模相匹配，公司境外销售收入具有真实性。

六、披露货款结算是否独立自主，是否存在通过关联方、第三方代收货款的情形，境外主要客户与发行人及其关联方是否存在关联关系及资金往来。

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、经营成果分析”之“（一）营业收入分析”之“2、主营业务收入分析”中补充披露如下：

（2）按销售区域分析

……

⑤境外销售关联情况及资金往来情况

报告期内，公司境外销售业务货款结算独立自主，不存在通过关联方、第三方代收货款的情形。境外主要客户与公司及公司关联方不存在关联关系及其他非经营性资金往来。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明发行人物流运输记录、资金划款凭证、发货验收单据、出口单证与海关报关数据、中国出口信用保险公司数据、出口退税金额、汇兑损益等与发行人境外销售收入是否匹配；对境外客户销售收入的核查情况，包括实地走访客户名称、日期、核查人员、核查方法、核查内容、核查销售金额及占比等；以及报告期内境外销售模式下的销售真实性、最终销售情况，并说明核查方法、过程、结论。

（一）请保荐人、申报会计师发表明确意见

保荐机构、申报会计师主要履行了以下核查程序：

1、通过检索公开信息了解主要境外客户基本情况；通过询问销售及财务人员、查阅主要境外客户合同或订单，检查具体合同条款，了解境外销售模式及流程，境外销售定价原则、信用政策等，分析不同客户单价及毛利率差异原因。

2、通过询问销售及财务人员，问卷访谈主要境外客户，了解并分析期间收入变动原因，并与同行业可比公司进行对比。

3、通过询问业务、质量人员、查阅公开资料了解境外销售国家和地区许可或备案的准入门槛、报告期内关税政策、反倾销政策情况、国际政治形势及新冠疫情等信息，分析对出口业务是否造成重大不利影响。

4、查阅外汇、海关、税务主管部门就发行人报告期内合法合规情况出具的证明。

5、了解发行人关于汇兑损益的会计政策和记账方法，评价相关会计处理是否恰当；检查发行人汇兑损益与外销收入的匹配性。

6、获取发行人境外销售收入明细账、发行人电子口岸系统数据、免抵退税申报表、银行流水明细等，获取并核查物流运输记录、报关数据、出口退税单证、资金划款凭证等相关记录之间的相互匹配、印证情况。

7、执行销售回款测试，核实发行人境外销售回款单位与境外客户是否一致。

8、比对境外主要客户与发行人关联方名单，获取发行人、客户出具的境外主要客户与发行人之间不存在关联关系的说明，核实主要境外客户与发行人及其关联方是否存在关联关系。

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、发行人已按要求披露了主要境外客户的基本情况、交易背景、产品销售单价及毛利率、境外销售定价原则及信用政策，各境外客户由于受材料成本、生产工序、包装工序、汇率波动等因素影响销售单价及毛利率有一定差异，具有合理性。

2、发行人报告期内外销收入及占比总体呈上升趋势具有合理性，变动趋势与同行业可比公司存在差异具有合理性。

3、发行人出口业务符合境外销售国家和地区的准入门槛，未因报告期内出口地区关税政策、反倾销政策情况、新冠疫情的变动发生重大不利变化。为避免可能面临的不利影响，发行人已制定相关措施，并充分提示风险。

4、报告期内，发行人境外销售的结算方式、跨境资金流动、结换汇情况均符合国家外汇、海关及税务等相关法律法规的规定，汇兑损益计算过程及会计处理准确。

5、发行人免抵退税额、物流运输记录、发货验收单据、资金划款凭证、海关数据等与发行人境外销售收入相匹配，发行人境外销售收入具有真实性。

6、发行人货款结算独立自主，不存在通过关联方、第三方代收货款的情形，境外主要客户与发行人及其关联方不存在关联关系及资金往来，不存在通过关联方或第三方代收货款的情况。

（二）说明发行人物流运输记录、资金划款凭证、发货验收单据、出口单证与海关报关数据、中国出口信用保险公司数据、出口退税金额、汇兑损益等与发行人境外销售收入是否匹配；对境外客户销售收入的核查情况，包括实地走访客户名称、日期、核查人员、核查方法、核查内容、核查销售金额及占比等；以及报告期内境外销售模式下的销售真实性、最终销售情况，并说明核查方法、过程、结论。

1、发行人物流运输记录、资金划款凭证、发货验收单据、出口单证与海关报关数据、中国出口信用保险公司数据、出口退税金额、汇兑损益等与发行人境外销售收入是否匹配

保荐机构和申报会计师对海外销售相关信息进行了核查及分析。经核查，发行人海外销售信息相互印证，具有真实性，具体如下：

（1）将物流运输记录、海关报关数据、资金划款凭证与境外销售收入相互印证

①公司发货验收数量与境外销售收入相匹配

公司外销采用 FOB 的模式，根据报关单确认收入，不涉及发货验收单据。报关单即可确认为发货验收单据。

将公司确认的外销收入与海关报关系统金额进行对比。报告期内，海关系统显示公司收入合计为 26,340.45 万元，公司确认的境外销售收入金额为 26,330.72 万元，出口数据与国外销售数据基本一致。

②物流运输记录与境外销售收入相匹配

报告期内，公司境外销售运费与境外收入情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
外销收入金额	16,591.44	4,912.40	4,826.89
外销运费	312.31	72.53	78.92
运费占外销收入比例(%)	1.88	1.48	1.64

报告期内，公司运费收入占比相对稳定。其中，2019 年外销运费占比有所下降，主要系公司与原有货运代理公司协商降价并引入新的货运代理公司后降低

了码头操作费及拖运费。2020 年外销运费收入占比提高，一方面系疫情期间拖运费及码头操作费收费标准有所提高。另一方面，公司医用及消毒类产品原主要由深圳工厂生产，疫情期间相关产品下游需求显著提高，受产能限制，公司适时调度生产安排，黄冈工厂亦投入了医用及消毒类产品生产，从湖北发货需运至上海口岸，路程增加较多，故总体运费上涨。

③公司境外销售收入与资金划转情况相匹配

报告期内，公司境外销售收入金额与实际回款金额基本一致，具体情况如下：

单位：万元

期间	销售收入	上期预收	当期回款	期后回款	差异额	差异率（%）
2020 年	16,591.44	-	16,444.33	147.11	0.00	0.00
2019 年	4,912.40	20.57	4,128.99	764.34	-1.51	-0.03
2018 年	4,826.89	-	4,409.94	416.64	0.30	0.01

（2）中国出口信用保险数据对比情况

中国出口信用保险公司推出的出口信用保险产品并非外销业务中的强制险种，公司的境外主要客户与公司业务合作关系稳定，具有较好的信用和回款能力，报告期内回款情况良好，因此公司未就境外出口业务购买相关保险。

（3）汇兑损益与境外销售收入匹配分析

报告期内汇兑损益与外销收入的配比关系如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
汇兑损益（正数为损失，负数为收益）	0.0004	-1.51	1.13
外销收入	16,591.44	4,912.40	4,826.89
汇兑损益/外币结算收入	0.00%	-0.03%	0.02%

报告期内，公司主要外销客户 GAMA 采用人民币结算，且公司收到外汇后结汇较及时，因此报告期内公司汇兑损益金额较少。

此外，由于以外币结算的销售受到收入金额、发生时点、收款账期、结汇时点、汇率变动等多种因素的影响，因此，汇兑损益与外销收入之间存在一定勾稽关系，但不具有线性关系。

2、对境外客户销售收入的核查情况，包括实地走访客户名称、日期、核查

人员、核查方法、核查内容、核查销售金额及占比等

因海外新冠疫情影响，保荐机构和申报会计师对主要境外客户以视频访谈形式替代实地走访，通过访谈了解境外客户的基本情况、核查交易实质、判断销售收入的真实性，并实施了函证程序。具体情况如下：

（1）对主要境外客户执行发函程序

保荐机构及申报会计师对公司主要境外客户本期交易金额、往来余额、关联关系等进行了函证。回函情况如下：

单位：万元

项目	2020 年	2019 年	2018 年
境外主营业务收入	16,591.44	4,912.40	4,826.89
函证客户销售额	16,514.50	4,890.31	4,798.15
回函查验金额比例（%）	99.54	99.55	99.40

（2）对主要境外客户进行视频访谈

保荐机构及申报会计师对公司主要境外客户就客户基本情况、与公司交易实质、是否存在关联关系等进行了视频访谈，具体如下：

序号	客户名称	核查人员	访谈形式	访谈日期
1	GAMA HEALTHCARE LTD	保荐机构、申报会计师、发行人律师	视频访谈	2020/9/7
2	Munchkin Inc	保荐机构、发行人律师	视频访谈	2020/9/4
3	PHARMAVEST A/S	保荐机构、发行人律师	视频访谈	2020/8/27
4	Active Medical Ingredients BV	保荐机构、发行人律师	视频访谈	2020/9/1
5	Handi-Craft Company	保荐机构	视频访谈	2020/8/31

（3）总体核查金额及比例

报告期内，保荐机构、申报会计师通过函证、视频访谈等方式对发行人境外销售收入的核查比例如下：

单位：万元

期间	核查销售金额	占外销收入比重（%）
2020 年	16,574.39	99.90
2019 年	4,912.40	100.00
2018 年	4,798.15	99.40

3、报告期内境外销售模式下的销售真实性、最终销售情况，并说明核查方法、过程、结论。

（1）核查方法及过程

保荐机构、申报会计师主要履行了以下核查程序：

①对公司管理层、销售以及财务人员进行访谈，了解公司主要境外客户的基本情况，通过公开信息检索等方式核实客户基本信息，了解其主营业务和经营规模。

②了解与收入确认相关的关键内部控制，评价这些控制的设计，确定其是否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性。

③检查主要的销售合同，了解主要合同条款或条件，了解外销业务的具体模式，评价收入确认方法是否适当。

④获取公司外销收入明细账，对主要境外客户的销售合同、报关单、出口销售单据、运输单据进行检查。

⑤对回款进行统计，检查报告期内主要境外销售客户的回款记录，测试付款单位与客户单位是否一致。

⑥对主要境外客户进行函证，确认报告期内销售收入、期末应收账款和预收款项情况。

⑦对主要境外客户进行视频、问卷访谈，了解公司的销售情况、客户所购货物的用途、货物的最终销售情况以及确认与公司是否存在关联关系等。

⑧查阅海关、税务主管部门就公司报告期内合法合规情况出具的证明。

（2）核查结论

公司报告期内境外销售真实；公司境外销售均为买断式销售，公司向客户发货、完成交付即实现最终销售。

（三）请发行人律师对问题（4）发表明确意见

针对问题（4），发行人律师经核查后认为：

报告期内，公司境外销售的结算方式为国际通行方式，跨境资金流动为正常

的经营往来，结付汇皆为结算货款而发生，上述外汇流动和结付汇系在自身依法开立的银行账户进行；发行人境外销售符合国家外汇、海关及税务等相关法律法规的规定。

问题 3、关于发行人与稳健医疗

申报文件显示：

（1）报告期内，发行人对稳健医疗的销售收入占营业收入的比例分别为 72.00%、57.76%、57.32%及 19.67%，主要系发行人向其子公司全棉时代销售湿巾所产生，全棉时代指定发行人使用稳健医疗生产的全棉无纺布，无法使用其他无纺布材料。

（2）全棉时代湿巾产品采用自产及向发行人采购成品两种模式，且以向发行人采购的方式为主。根据稳健医疗招股说明书（注册稿）披露，其湿巾主要为委托加工。稳健医疗对发行人以净额法结算，而发行人对稳健医疗的业务采用全额法进行会计处理。

（3）2019 年末发行人应付账款下降 1,520.63 万元，主要系因 2019 年起为简化结算流程，发行人与稳健医疗签订协议，发行人对稳健医疗的应付账款优先抵减发行人对全棉时代的应收账款。

请发行人：

（1）对照《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》问题 32 的要求，披露发行人与稳健医疗采购、销售合同中价格确定基础和产品定价方式、风险报酬转移与权利义务约定、销售定价权、应收账款信用政策、退换货政策等主要约定条款、发行人与其采购及销售结算流程，并请结合稳健医疗招股说明书（注册稿）中对其向发行人采购湿巾性质的判定等，分析并披露发行人与稳健医疗的业务模式是否为受托加工，稳健医疗认定其湿巾业务主要为委托加工的原因。

（2）披露稳健医疗对发行人以净额法结算、而发行人对稳健医疗的业务采用全额法进行会计处理的原因及合理性，是否符合《企业会计准则》规定，发行人财务报表是否存在重大错报风险。

（3）披露 2019 年起发行人对稳健医疗的应付账款与应收账款进行抵减的具体约定，报告期内款项抵减的具体金额、抵减后差额情况，以及抵减应收应付款对发行人经营业绩、财务报表列报的影响。

（4）说明发行人对稳健医疗的业务采用全额法进行会计处理，而对稳健医疗的应付账款与应收账款未单独结算的原因及合理性，发行人对稳健医疗的购买及销售业务是否独立，相关会计处理是否符合《企业会计准则》的要求。

（5）结合稳健医疗及发行人对双方交易性质的判定，说明双方公开财务数据中对原材料等存货所有权归属和确认情况、收入/成本确认、应收账款/应付账款等对应会计科目的匹配性，并说明差异情况及差异原因。

（6）模拟测算发行人对稳健医疗业务采用净额法核算对发行人经营业绩及财务报表列报的影响。

（7）结合报告期内发行人与其他主要客户采购、销售合同约定情况，说明发行人其他客户的收入采用总额法还是净额法核算，是否符合《企业会计准则》的规定。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明针对发行人与稳健医疗之间收入确认、应收账款期末金额、存货盘点等方面的核查情况，包括但不限于核查方法、核查比例、核查结论、核查数据的匹配性，核查结论的相关凭证和依据的外部性和可验证性，说明发行人财务报表是否存在重大错报风险，并就发行人的财务内控是否能够持续符合规范性要求、是否影响发行条件发表明确意见。

【回复】

一、对照《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》问题 32 的要求，披露发行人与稳健医疗采购、销售合同中价格确定基础和产品定价方式、风险报酬转移与权利义务约定、销售定价权、应收账款信用政策、退换货政策等主要约定条款、发行人与其采购及销售结算流程，并请结合稳健医疗招股说明书（注册稿）中对其向发行人采购湿巾性质的判定等，分析并披露发行人与稳健医疗的业务模式是否为受托加工，稳健医疗认定其湿巾业务主要为委托加工的原因。

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“三、发行人主要产品销售情况和主要客户”之“（三）客户供应商重叠的情形”中补充披露如下：

（三）客户供应商重叠的情形

报告期内，公司主要客户全棉时代系稳健医疗全资子公司，公司与全棉时代约定，公司向其销售的湿巾产品须使用向稳健医疗采购的全棉无纺布，导致稳健医疗及其子公司稳健黄冈、稳健天门及稳健武汉成为公司供应商，形成稳健医疗既是公司客户又是公司供应商的情形。

1、公司与稳健医疗的业务属于《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》问题 32 规定的独立购销业务

据稳健医疗招股书披露，外协加工模式为：“外协加工模式下，全棉水刺无纺布、纱布、成衣面料等主要原材料由公司提供给外协单位，外协单位在完成外协工序后将完工产品交付给公司，公司完成进一步生产制造或对外销售，外协单位收取加工费用，其性质为委托加工。”稳健医疗根据上述原则，将公司认定为其外协采购供应商。

根据公司与稳健医疗签订的合同具体条款及业务流程，公司将相关业务确认为独立购销业务，而非受托加工，具体情况如下：

（1）采购合同及业务流程

①采购合同主要条款

报告期内，公司与稳健黄冈、稳健天门、稳健武汉签署了采购框架合同，主要条款内容如下：

甲方：维尼健康。

乙方：稳健黄冈、稳健天门、稳健武汉等。

采购内容：全棉无纺布。

采购方式：通过发送采购订单的方式采购，采购订单载明货品名称、规格型号、交货数量、价格、包装要求、交货日期、交货日期、交货地点等内容。

交货及收货：在甲方生产中，若因乙方供的货有任何质量问题，产生的损失，由乙方承担。

风险报酬转移：货物装卸、运输、及保险费用由乙方承担，产品运输过程

中的风险由乙方承担；自甲方收货后，货物的所有权归属甲方。

价格约定：产品价格包含了包装费、运输费、装卸费、保险费及增值税税费；如遇国际或行业原材料、包装材料及其他成本因素等价格变化，当涨幅超过 8%时，乙方必须提前 7 天通知甲方，向甲方提供确凿证据，并形成书面补充协议，经双方确认后开始执行，在此之前甲方所下订单的价格仍按原价格执行。当国际或行业原材料、包装材料等价格下降幅度超过 8%时，乙方应在国际或行业确定的降价之日起 24 小时内给甲方传真降价通知及相关信息；产品价格非材料成本原因，如更换材料或材料价格发生变化以及调整产品生产工艺、效率而引起的价格变化等，双方均有权提出重新议价，针对更新后的报价单情况双方协商一致后另行签订补充协议并执行。

付款信用政策：转账支付，周期为月结 90 天。

退换货约定：乙方按采购订单中确认的交货日期交货，送货时需随货提供出厂检验报告；甲方签收货品后 3 个工作日内进行初步验收；甲方初步验收后，若货品存在破损、物资或者数量差异的，甲方签收货品 7 个工作日内向乙方提出，乙方收到通知起 2 个工作日内根据甲方要求予以补货或退、换货；在甲方生产中，若因乙方供的货有任何质量问题，产生的损失，由乙方承担；甲方在进一步加工及销售过程中发现的因乙方原因引起的产品质量问题，乙方应承担补货或退、换货等责任，给甲方造成相关经济损失的应由乙方承担；因产品质量问题而须补货或退、换货的，由此产生的装卸费、运输费、保险费等相关费用由乙方承担。

②业务流程

公司根据供应商的管理制度对稳健医疗进行评估、考核及管理。

公司与稳健医疗签订的无纺布采购协议未限制公司将采购的无纺布用于非全棉时代的产品，公司可以向稳健医疗提出用于非全棉时代产品的无纺布采购需求，采购价格根据具体订单的数量、金额及交期等因素确定。由于该类无纺布价格相对较高，导致相关产品价格较高，公司将向稳健医疗采购的全棉无纺布用于其他客户产品的情况相对较少。公司曾于 2017 年度及 2018 年度向稳健

医疗采购其无纺布并用于其他客户的产品，且在采购时明确说明用于非全棉时代产品。

公司根据订单及产能安排，自行制定生产与采购计划。从原材料验收入库时起，公司承担原材料的保管和灭失、价格波动等风险，对原材料的损坏或灭失负责，原材料自领用至生产环节，公司对生产加工实施全过程控制，对产生的加工质量问题负责。公司具备对向稳健医疗所采购无纺布的自主支配权。

（2）销售合同及业务流程

①销售合同主要条款

报告期内，公司与全棉时代签署了销售框架合同，主要条款内容如下：

甲方：全棉时代

乙方：维尼健康

采购内容：湿巾

采购方式：甲方向乙方采购下达采购订单，约定型号、款式、数量、交货日期、价格、质量等。

原材料：对于合同约定的产品生产过程中涉及的原材料，乙方按照采购订单中确认的原材料进行采购，并由乙方自行承担原材料采购及存储的一切风险；乙方根据生产需要进行原材料采购，并自行负责仓储等管理工作，同时保证给予甲方生产的原材料始终符合约定。

交货及收货：乙方在指定的交货期限内将合格的产品送至甲方指定的地点，运输费用由乙方承担；乙方将产品送至甲方仓库后，甲方进行数量和外包装检验时，必须提供甲方QC人员出具的合格验收报告。

风险报酬转移：在甲方指定的收货地点，甲方根据验收报告、送货单、装箱单核对乙方交付的货品，对货品进行验收，核对无误及产品外包装完整无损的，甲方予以接收；双方在未完成甲方验收前视为未完成交付，产品风险由乙方承担。

费用结算：产品的具体价格以双方每次签订的订单为准，乙方应每月将订单汇总提交给甲方进行费用对账核算。

付款信用政策：月结 90 天。

退换货约定：验收过程中，对于核对不符或外包装有损的，甲方有权拒收，并由乙方自行承担因此产生的费用；甲方的验收报告或检验结果不豁免乙方承担的质量责任，后续产品如因质量问题及乙方原因导致出现的任何风险（包括但不限于市场抽检、顾客投诉等），乙方需承担对应的法律责任及由此造成甲方的所有损失。

②业务流程

公司与全棉时代签订合同/订单，独立约定具体销售品种、价格、数量、质量、交期等方面的责任范围。

公司与全棉时代合作的产品，配液配方均为公司设计、研发，即均为 ODM 模式生产，相关配液配方的知识产权均归公司所有。

公司在结合包括但不限于无纺布等原材料的采购价格、人工成本、各项费用以及合理利润等因素综合报价并形成报价单，经双方协商一致后确认产品价格；采购订单采用双方确定的产品价格。

产品验收入库前，公司承担产品的质量、保管、灭失及价格波动风险。

综上，公司承担了质量、保管、灭失及价格波动等与原材料相关的主要风险，并对原材料实施了全过程控制。

（3）结算流程

结算方面，公司与全棉时代核算销售价款并每月对账，与稳健医疗核算采购价款并每月对账，采购付款与销售收款的核算完全独立，互不影响。公司独立承担销售收款的信用风险，独立履行采购货款的支付义务。

虽然自 2019 年起，为简化结算流程，公司与稳健医疗签订协议，公司对稳健医疗的应付账款优先抵减公司对全棉时代的应收账款，但该安排主要系为简化结算流程，相关核算的独立性及公司所承担的风险与义务并未受到实质影响。

（4）公司与稳健医疗的业务属于《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》问题 32 规定的独立购销业务

按照《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》问题 32 的规定，公司

与稳健医疗的业务为独立购销业务，具体情况如下：

①公司与全棉时代、稳健医疗分别签订销售合同/订单、采购合同/订单，分别以湿巾、全棉无纺布价格作为价款结算的基础。

②公司在全棉无纺布入库后，如发生因各种原因导致的损失，均由公司承担，相关的价格风险以及保管和灭失风险已经转移至公司。

③公司在确定湿巾销售价格时，综合考虑原材料、人工、费用及合理的利润率等因素后向全棉时代进行产品报价，经协商一致后确定产品的销售价格，公司具备对最终产品的完整销售定价权。

④公司根据销售合同与采购合同约定的结算方式和付款方式分别与客户及供应商进行结算，公司承担了应从客户收取款项的信用风险。

⑤公司在生产过程中通过原料切割、溶液配制、产品包装、质量管理等多道复杂工序将产品从无纺布加工为湿巾，产品从形态上、功能上均有较大程度的变化。

综上，公司将相关业务确认为独立购销业务，采用全额法确认收入符合中国证监会《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》问题 32 的要求。

二、披露稳健医疗对发行人以净额法结算、而发行人对稳健医疗的业务采用全额法进行会计处理的原因及合理性，是否符合《企业会计准则》规定，发行人财务报表是否存在重大错报风险。

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“三、发行人主要产品销售情况和主要客户”之“（三）客户供应商重叠的情形”中补充披露如下：

2、公司对稳健医疗的业务采用全额法进行会计处理符合《企业会计准则》规定

（1）《企业会计准则》相关规定

根据《企业会计准则第 14 号——收入》第三十四条的相关规定，企业应当根据其在向客户转让商品前是否拥有对该商品的控制权，来判断其从事交易时的身份是主要责任人还是代理人。企业在向客户转让商品前能够控制该商品的，该企业为主要责任人，应当按照已收或应收对价总额确认收入。否则，该企业

为代理人。

企业向客户转让商品前能够控制该商品的情形包括：①企业自第三方取得商品或其他资产控制权后，再转让给客户；②企业能够主导第三方代表本企业向客户提供服务；③企业自第三方取得商品控制权后，通过提供重大的服务将该商品与其他商品整合成某组合产出转让给客户。

在具体判断向客户转让商品前是否拥有对该商品的控制权时，企业不应仅局限于合同的法律形式，而应当综合考虑所有相关事实和情况，这些事实和情况包括：①企业承担向客户转让商品的主要责任；②企业在转让商品之前或之后承担了该商品的存货风险；③企业有权自主决定所交易商品的价格；④其他相关事实和情况。

（2）公司向客户销售产品满足主要责任人的特征

①公司承担向客户转让商品的主要责任

公司独立承担生产制造职能，从而使得从供应商采购的原材料在形态、功能上发生了实质性改变；根据与客户签订的销售合同，公司对交付的产品质量、售后服务、客户投诉、退换货等承担主要责任，因此公司承担了向客户转让商品的主要风险。

虽然全棉时代指定了稳健医疗为无纺布供应商，但全棉时代并没有参与公司的实际采购，不影响公司与稳健医疗合同签约的独立性，公司从稳健医疗采购原材料，经过生产制造形成产成品，承担了向客户转让商品的主要责任。

②公司在转让商品之前承担了该商品的存货风险

公司在转让商品之前承担了该商品质量、保管、灭失及价格波动风险，并能完全控制原材料流转的全过程，符合在转让商品之前承担了该商品的存货风险的特征。

③公司可以自主决定所交易的商品或服务的价格

公司综合考虑原材料价格、人员薪酬、生产工艺复杂程度、市场供需情况等因素后向客户提出报价，双方通过商业谈判确定产品价格，公司拥有对产品完整、自主的定价权，可以自主决定所交易的商品的价格，并从中获得几乎全

部的经济利益。

综上，全棉时代业务模式下公司在向全棉时代转让商品前能够控制商品，且为交易的主要责任人，因此公司按照全额法确认销售收入，上述会计处理符合《企业会计准则》的相关规定，公司财务报表不存在重大错报风险。

三、披露 2019 年起发行人对稳健医疗的应付账款与应收账款进行抵减的具体约定，报告期内款项抵减的具体金额、抵减后差额情况，以及抵减应收应付款对发行人经营业绩、财务报表列报的影响。

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“三、发行人主要产品销售情况和主要客户”之“（三）客户供应商重叠的情形”中补充披露如下：

3、公司对稳健医疗的应付账款与应收账款进行抵减结算的情况

（1）公司对稳健医疗的应付账款与应收账款进行抵减的具体约定

2018 年度，公司对稳健医疗的应付账款与应收账款系独立核算且分别进行付款、收款；为简化结算流程，司与稳健医疗子公司及全棉时代签订三方协议，约定 2019 年 1 月起，公司对稳健医疗子公司的应付账款优先抵减公司对全棉时代的应收账款，具体约定如下：

①公司基于原料采购合同/订单向稳健医疗子公司采购原料，并向稳健医疗子公司支付原料货款；全棉时代基于成品采购合同/订单向公司采购成品，并向公司支付成品货款。经三方书面约定，全棉时代每月从当月应付给公司的成品货款中扣除公司当月应付给稳健医疗子公司的原料货款，由全棉时代直接支付给稳健医疗。但是，公司仍然有义务根据成品采购合同约定的金额向全棉时代开具发票。稳健医疗仍然有义务根据原料采购合同/订单及实际发货数量的金额向公司开具发票。

②全棉时代每月扣除货款前，公司与稳健医疗、公司与全棉时代应当分别对当月的应结算货款进行书面确认，并签章对账单。全棉时代根据对账单进行抵扣。

③原料采购合同/订单或者成品采购合同/订单在履行过程中产生纠纷的，应由各自合同主体解决。全棉时代、稳健医疗子公司不对公司承担连带责任。

（2）报告期内款项抵减的具体金额、抵减后差额情况，以及抵减应收应付款对发行人经营业绩、财务报表列报的影响

报告期内对稳健医疗的应付账款与应收账款进行抵减，分别对影响公司资产负债表、利润表、现金流量表，具体情况如下：

①对资产负债表的影响

对公司应收账款、应付账款的影响如下：

单位：万元

科目	结算主体	2020.12.31					
		账面余额			少计提的坏账准备		账面价值
		抵减前	抵减金额	抵减后	金额	计提比例	净减少金额
应收账款	全棉时代	3,019.50	1,187.63	1,831.88	23.75	2.00%	1,163.88
应付账款	稳健医疗(黄冈)有限公司	995.61	995.61	-	-	-	-
	稳健医疗(天门)有限公司	96.36	96.36	-	-	-	-
	稳健医疗(武汉)有限公司	95.65	95.65	-	-	-	-
	合计	1,187.63	1,187.63	-	-	-	-
科目	结算主体	2019.12.31					
		账面余额			少计提的坏账准备		账面价值
		抵减前余额	抵减金额	抵减后余额	金额	计提比例	净减少金额
应收账款	全棉时代	4,478.16	1,809.84	2,668.32	36.20	2.00%	1,773.64
应付账款	稳健医疗(黄冈)有限公司	322.77	322.77	-	-	-	-
	稳健医疗(天门)有限公司	1,487.06	1,487.06	-	-	-	-
	合计	1,809.84	1,809.84	-	-	-	-

对递延所得税资产的影响如下：

单位：万元

科目	2020年度	2019年度
	减少确认金额	减少确认金额
递延所得税资产	3.56	5.43

②对损益表的影响

单位：万元

科目	2020 年度	2019 年度
	减少计提金额	减少计提金额
信用减值损失-坏账损失	23.75	36.20
所得税费用-递延所得税	3.56	5.43

③对现金流量表的影响

单位：万元

科目	2020 年度	2019 年度
	减少现金流入/流出	减少现金流入/流出
销售商品、提供劳务收到的现金	4,684.03	5,046.88
购买商品、接受劳务支付的现金	4,684.03	5,046.88

四、说明发行人对稳健医疗的业务采用全额法进行会计处理，而对稳健医疗的应付账款与应收账款未单独结算的原因及合理性，发行人对稳健医疗的购买及销售业务是否独立，相关会计处理是否符合《企业会计准则》的要求。

根据前述，公司对稳健医疗的购买及销售业务及结算流程相互独立。公司应付账款与应收账款实际对应的结算主体并不相同，但均为稳健医疗下属子公司。公司与全棉时代独立核算销售价款，并与稳健医疗独立核算采购价款，采购付款与销售收款的核算完全独立，互不影响，公司独立承担销售收款的信用风险，独立履行采购货款的支付义务。

2018 年及之前，公司账面分别记录应收账款和应付账款。2019 年 1 月起，为简化结算流程，公司与稳健医疗及全棉时代签订三方协议，并根据三方协议将应付账款与应收账款进行抵减列示。

该简化结算流程在对各合同主体不产生实质影响的情况下提高了结算效率，协议约定原料采购合同或者成品采购合同在履行过程中产生纠纷的，由各自合同主体解决，全棉时代、稳健医疗不对公司承担连带责任，公司所承担的风险义务并未受到实质影响。该协议不影响公司对稳健医疗的购买及销售业务的独立性，相关会计处理符合《企业会计准则》的要求。具有其合理性。

五、结合稳健医疗及发行人对双方交易性质的判定，说明双方公开财务数据中对原材料等存货所有权归属和确认情况、收入/成本确认、应收账款/应付账款等对应会计科目的匹配性，并说明差异情况及差异原因。

（一）双方对交易性质的判定

据稳健医疗招股书披露，外协加工模式为：“外协加工模式下，全棉水刺无纺布、纱布、成衣面料等主要原材料由公司提供给外协单位，外协单位在完成外协工序后将完工产品交付给公司，公司完成进一步生产制造或对外销售，外协单位收取加工费用，其性质为委托加工。”稳健医疗根据上述原则，将公司认定为其外协采购供应商。关于外协加工模式或者稳健医疗与公司之间的具体合作方式，稳健医疗招股书中并未进一步展开描述。

根据公司与稳健医疗签订的合同具体条款及业务流程，公司将相关业务确认为独立购销业务。

（二）双方财务数据情况

根据稳健医疗招股说明书，其披露的报告期内与公司相关的数据如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
外协采购金额	-	4,522.73	3,932.00

注：稳健医疗于 2020 年上市，招股说明书无 2020 年度数据。

报告期内，公司对稳健医疗的财务数据如下：

单位：万元

科目	2020 年度 /2020 年末	2019 年度 /2019 年末	2018 年度 /2018 年末
销售额	**6,439.17**	**7,875.65**	**7,292.08**
其中：深圳全棉时代科技有限公司	6,286.77	7,774.44	7,188.96
稳健医疗用品股份有限公司	137.85	101.22	103.12
稳健医疗（黄冈）有限公司	14.55	-	-
应收账款			
其中：深圳全棉时代科技有限公司	3,019.50	4,478.16	4,400.02
稳健医疗用品股份有限公司	28.52	42.25	31.31
稳健医疗（黄冈）有限公司	11.64	-	-
采购额	**2,520.19**	**3,229.03**	**3,310.66**

科目	2020 年度/2020 年末	2019 年度/2019 年末	2018 年度/2018 年末
其中：稳健医疗（黄冈）有限公司	2,122.88	1,716.48	66.88
稳健医疗（天门）有限公司	216.66	1,512.55	3,234.28
稳健医疗（武汉）有限公司	180.65	-	-
稳健医疗用品股份有限公司	-	-	9.50
应付账款			
其中：稳健医疗（黄冈）有限公司	995.61	322.77	28.64
稳健医疗（天门）有限公司	96.36	1,487.06	1,954.29
稳健医疗（武汉）有限公司	95.65	-	-

2019 年末和 2020 年末因签订了三方抵消协议，上表列示为抵消前金额，2019 年末、2020 年末抵消后应收余额如下：

单位：万元

应收账款	2020 年末	2019 年末
其中：深圳全棉时代科技有限公司	1,831.88	2,668.32
稳健医疗用品股份有限公司	28.52	42.25
稳健医疗（黄冈）有限公司	11.64	-

（三）财务数据匹配性及差异情况

稳健医疗招股说明书仅披露外协采购金额，未披露其他会计科目相关金额。

根据公司保荐机构及申报会计师对稳健医疗各主体函证的回函情况，除 2020 年度公司对全棉时代销售额存在小额时间性差异外，其余回函情况均为相符。

六、模拟测算发行人对稳健医疗业务采用净额法核算对发行人经营业绩及财务报表列报的影响。

模拟公司对稳健医疗业务采用净额法核算调整过程如下：公司购入稳健医疗原材料时，公司不需账务处理，故账面应无应付稳健医疗材料款，调整减少期末存货中从稳健医疗购入材料、将期末应付稳健医疗材料款与应收稳健医疗货款进行对抵；公司营业成本中包含从稳健医疗购入原材料部分，采用净额结算后，收入、成本中同时调整扣减结转到成本中从稳健医疗购入的原材料金额；因应收账款变动，导致应收账款坏账、递延所得税资产及递延所得税费用发生变化。各年度模拟测算公司对稳健医疗业务采用净额法核算，对利润表、资产负债表的具体影响列示如下：

1、对利润表的影响

单位：万元

科目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
营业收入	-2,353.85	-3,533.10	-3,260.20
营业成本	-2,353.85	-3,533.10	-3,260.20
信用减值损失	-3.33	-33.58	-
资产减值损失	-	-	12.99
所得税费用	-0.50	-5.04	1.95
净利润	-2.83	-28.54	11.05

2、对资产负债表的影响

单位：万元

科目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
应收账款	234.30	71.29	-1,573.99
存货	-239.08	-72.75	-376.81
递延所得税资产	0.72	0.22	-4.82
应付账款	-	-	-1,982.93
盈余公积	-	-	2.73
未分配利润	-4.06	-1.24	24.57

报告期各期，公司对稳健医疗采用净额法结算对公司净利润影响分别为 11.05 万元、-28.54 万元、-2.83 万元，占归属于母公司所有者的净利润、扣除非经常性损益后的归属于公司普通股股东的净利润的比例均低于 1%，对公司经营业绩影响较小，具体情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
净额法结算对营业收入的影响	-2,353.85	-3,533.10	-3,260.20
营业收入	25,729.84	13,738.61	12,625.44
占比	**-9.15%**	**-25.72%**	**-25.82%**
净额法结算对净利润的影响	-2.83	-28.54	11.05
申报报表归属于母公司所有者的净利润	5,947.84	3,027.08	2,981.81
占比	**-0.05%**	**-0.94%**	**0.37%**
扣除非经常性损益后的归属于公司普通股股东的净利润	5,816.64	2,871.64	2,862.11
占比	**-0.05%**	**-0.99%**	**0.39%**

七、结合报告期内发行人与其他主要客户采购、销售合同约定情况，说明发行人其他客户的收入采用总额法还是净额法核算，是否符合《企业会计准则》的规定。

报告期内，除公司于 2018 年向深圳市三浦天然化妆品有限公司采购 376.07 元配液原料外，不存在向其他主要客户采购的情形。前述采购亦不是客户指定采购。

报告期内公司不存在其他主要客户指定采购的情形。公司与其他主要客户均签订独立的成品销售合同，收入采用总额法核算，符合《企业会计准则》的规定。

对照企业会计准则的相关规定，公司向其他客户销售产品满足以下特征：

1、公司承担向客户转让商品的主要责任

公司独立承担生产制造职能，从而使得从供应商采购的原材料在形态、功能上发生了实质性改变；根据与客户签订的销售合同，公司对交付的产品质量、售后服务、客户投诉、退换货等承担主要责任，因此公司承担了向客户转让商品的主要风险。

2、公司在转让商品之前承担了该商品的存货风险

公司在转让商品之前承担了该商品质量、保管、灭失及价格波动风险，并能完全控制原材料流转的全过程，符合在转让商品之前承担了该商品的存货风险的特征。

3、公司可以自主决定所交易的商品或服务的价格

公司综合考虑原材料价格、人员薪酬、生产工艺复杂程度、市场供需情况等因素后向客户提出报价，双方通过商业谈判确定产品价格，公司拥有对产品完整、自主的定价权，可以自主决定所交易的商品的价格，并从中获得几乎全部的经济利益。

综上，公司在向其他客户转让商品前能够控制商品，且为交易的主要责任人，因此公司按照总额法确认销售收入，符合《企业会计准则》的相关规定，公司财务报表不存在重大错报风险。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明针对发行人与稳健医疗之间收入确认、应收账款期末金额、存货盘点等方面的核查情况，包括但不限于核查方法、核查比例、核查结论、核查数据的匹配性，核查结论的相关凭证和依据的外部性和可验证性，说明发行人财务报表是否存在重大错报风险，并就发行人的财务内控是否能够持续符合规范性要求、是否影响发行条件发表明确意见。请发行人律师对问题（4）发表明确意见。

（一）请保荐人、申报会计师发表明确意见

保荐机构、申报会计师主要履行了以下核查程序：

1、走访稳健医疗、全棉时代，对相关业务流程及财务数据进行确认。

2、对稳健医疗、全棉时代进行函证，确认收入、采购、往来款余额等。

3、查阅《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》，检查发行人与稳健医疗、全棉时代的销售、采购合同/订单，核查相应条款并分析是否符合独立购销业务的要求。

4、询问发行人、稳健医疗、全棉时代相关人员，了解相关业务流程并进行穿行测试验证。

5、查阅《企业会计准则》，并将相关业务合同及流程进行比对，分析发行人会计处理是否符合《企业会计准则》要求。

6、检查发行人对稳健医疗的应付账款与应收账款进行抵减的相关合同，计算并复核应收、应付款抵减过程及结果。

7、计算并复核净额法对发行人财务报表的影响，分析是否符合上市条件。

8、获取发行人供应商及客户清单并比对发行人供应商与主要客户是否存在重叠，获取并检查发行人与其他主要客户的合同，分析发行人会计处理是否符合《企业会计准则》的规定。

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、发行人与稳健医疗的采购、销售业务独立，原材料采购后风险、报酬转移至发行人；发行人与稳健医疗的原材料采购价格定价与上游原材料相关；发行人与全棉时代的湿巾销售价格系包括原材料、人工及管理成本及利润加成在内的

全部价格，具备对最终产品的完整销售定价权；发行人与稳健医疗及全棉时代的应付款及应收款独立核算并承担信用风险；发行人对原材料进行较为复杂的生产工序，产品形态与原材料发生较大改变。综上，发行人与稳健医疗的业务模式为独立购销业务。

2、全棉时代业务模式下发行人在向全棉时代转让商品前能够控制商品，且为交易的主要责任人，因此发行人按照总额法确认销售收入，符合《企业会计准则》的相关规定，发行人财务报表不存在重大错报风险。

3、发行人对稳健医疗的应收账款、应付账款抵减符合《企业会计准则》的要求，抵减后的金额列报无重大错报风险。

4、发行人以净额法模拟测算对报表的影响金额较小，模拟测算后的报表仍符合上市条件。

5、报告期内，除发行人于 2018 年向深圳市三浦天然化妆品有限公司采购 376.07 元配液原料外，不存在向其他主要客户采购的情形，前述采购亦不是客户指定采购。发行人向客户转让商品前能够控制商品，且为交易的主要责任人，因此发行人按照总额法确认销售收入，符合《企业会计准则》的相关规定，发行人财务报表不存在重大错报风险。

（二）说明针对发行人与稳健医疗之间收入确认、应收账款期末金额、存货盘点等方面的核查情况，包括但不限于核查方法、核查比例、核查结论、核查数据的匹配性，核查结论的相关凭证和依据的外部性和可验证性，说明发行人财务报表是否存在重大错报风险，并就发行人的财务内控是否能够持续符合规范性要求、是否影响发行条件发表明确意见。

1、发行人与稳健医疗之间收入确认、应收账款期末金额、存货盘点等方面的核查情况

保荐机构、申报会计师主要履行了以下核查程序：

（1）公司与稳健医疗之间收入确认核查情况

①获取并查阅公司销售与收款、采购与付款等相关内部控制制度，了解内部控制制度及流程设计的合理性及执行情况。

②对公司的销售与收款内部控制循环进行了解并执行穿行测试，并对客户收入确认等重要的控制点执行了控制测试。

③查阅稳健医疗的销售合同、查看合同中的权利和义务约定、收入确认时点、计价方式、结算周期等条款，评价收入确认时点是否符合企业会计准则的要求；并实施收入细节测试，对稳健医疗记录的收入交易选取样本，核对框架销售合同、订单、销货单、物流单、对账记录等，评价相关收入确认是否真实。

④对稳健医疗集团及其子公司进行现场实地走访，核实公司销售收入的真实性。

⑤对稳健医疗的销售收入实施函证程序，函证、走访、细节测试比例具体情况如下：

保荐机构核查具体比例情况：

单位：万元

年度	不含税销售收入	函证金额	函证金额收入占比	走访金额	走访收入占比
2020 年	6,439.17	6,439.17	100.00%	6,439.17	100.00%
2019 年	7,875.65	7,875.65	100.00%	7,875.65	100.00%
2018 年	7,292.08	7,292.08	100.00%	7,292.08	100.00%

申报会计师核查具体比例情况：

单位：万元

年度	不含税销售收入	函证金额	函证金额占稳健医疗不含税销售收入比例	走访金额	走访金额占稳健医疗不含税销售收入比例
2020 年	6,439.17	6,424.62	99.77%	6,439.17	100.00%
2019 年	7,875.65	7,875.65	100.00%	7,875.65	100.00%
2018 年	7,292.08	7,292.08	100.00%	7,292.08	100.00%
合计	**21,606.90**	**21,592.35**	**99.93%**	**21,606.90**	**100.00%**

（2）应收账款期末金额核查情况

①对于报告期各期末应收账款，核查稳健医疗应收账款变动情况，并抽样核查应收账款确认对应的销售合同或订单、客户签收单据、发票开具情况。

②对应收账款余额实施函证程序，报告期各期末应收账款回函率均为 100%。

③取得报告期各期末应收账款期后回款明细表，核查稳健医疗应收账款期后回款情况，并抽取部分期后银行回单核查回款单位、回款金额是否与应收账款明细表记载一致。

（3）存货盘点核查情况

报告期各期末，稳健医疗存货抽盘确认金额及比例如下：

单位：万元

年度	期末余额	抽盘金额	占比
2020 年	274.22	173.96	63.44%
2019 年	99.97	90.53	90.56%
2018 年	420.25	398.59	94.85%

2、核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

发行人对稳健医疗的销售收入获取的确认依据充分，报告期各期末应收账款期后回款情况良好，存货盘点抽盘覆盖比例较高，发行人财务报表不存在重大错报风险；发行人财务内控能够持续符合规范性要求，不存在影响发行条件的情形。

问题 4、关于主要客户

申报文件显示：

（1）报告期各期，发行人前五大客户合计销售收入占各期营业收入的比例分别为 95.46%、96.61%、96.25%及 97.12%，占比较高，主要系公司向稳健医疗及 GAMA 销售占比较高所致。

（2）报告期内，发行人对稳健医疗的销售收入分别为 10,242.84 万元、7,292.08 万元、7,875.65 万元、2,407.13 万元，占营业收入的比例分别为 72.00%、57.76%、57.32%及 19.67%。全棉时代湿巾产品生产目前采用自产及向发行人采购成品两种模式，且以向发行人采购的方式为主。

（3）稳健医疗招股说明书披露，2019 年稳健医疗湿巾自产比重提升，随着生产成本的降低和棉花采购价格下降，湿巾毛利率上升 3.82 个百分点。

（4）报告期内，发行人对 GAMA 的销售收入分别为 2,858.55 万元、4,595.22 万元、4,639.70 万元、9,214.52 万元，占营业收入的比例分别为 20.09%、36.40%、33.77%、75.28%。

请发行人：

（1）结合行业特点、产业链关系、下游行业集中度、同行业可比公司客户集中情况，分析并披露发行人客户高度集中的原因及合理性，与行业经营特点是否一致。

（2）结合稳健医疗自建湿巾生产公司投产时间及产能、产量、自产湿巾对其毛利率的影响、投产后向发行人采购变动情况等，分析并披露发行人对稳健医疗销售收入是否存在大幅下滑风险，发行人拟采取的应对措施。

（3）披露报告期内发行人对 GAMA 销售收入逐年增长的原因、2020 年 1-6 月采购金额大幅提升的原因，结合报告期后订单情况分析其采购的持续性，是否存在下滑风险。

（4）就稳健医疗、GAMA 采购量下降对发行人经营业绩的影响作敏感性分析，并充分提示客户流失风险及业绩下滑风险。

（5）披露报告期内稳健医疗、GAMA 对发行人利润的贡献率占比；对照《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 7 的要求，分析并披露发行人对稳健医疗及 GAMA 是否存在重大依赖，发行人未来持续经营能力是否存在重大不确定性，是否存在不符合发行条件、上市条件和信息披露要求的情形。

（6）披露公司报告期内新增客户的基本情况、订单和业务的获取方式、合作历史、与该客户新增交易的原因，与该客户订单的连续性和持续性，未形成其他销售规模较大客户的原因，主要客户变动及前五大客户集中度是否符合行业惯例。

（7）披露发行人客户及其实际控制人或主要股东、关键经办人员与发行人是否存在关联关系，发行人关联方与客户是否存在异常资金往来，报告期各期公司向各主要客户的销售规模与客户的注册资本、经营规模等是否匹配。

（8）披露发行人销售模式及销售情况，包括但不限于各模式下销售收入情况及占比、平均销售单价及差异原因、各模式下前五大客户情况，并分析主要客户变动情况及其原因。

（9）披露发行人不同生产模式（OEM/ODM/来料加工等）下形成的销售收入情况，包括但不限于各模式下销售收入情况及占比、平均销售单价及差异原因、各模式下主要客户情况，并分析主要客户变动情况及其原因。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并对照《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 7 的要求详细论述发行人客户高度集中是否对其可持续性经营能力构成重大不利影响。

【回复】

一、结合行业特点、产业链关系、下游行业集中度、同行业可比公司客户集中情况，分析并披露发行人客户高度集中的原因及合理性，与行业经营特点是否一致。

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“三、发行人主要产品销售情况和主要客户”之“（二）报告期内前五名客户情况”中补充披露如下：

4、客户集中度较高的原因及合理性

（1）行业特点

经营规模是湿巾行业的重要壁垒之一。一方面，湿巾行业品牌集中度较高，国内外大型品牌客户通常进行规模化采购，具有较大的生产规模、稳定的品质是获得下游大客户认可的基本条件。另一方面，湿巾的产品技术和工艺特点，决定本行业制造企业必须通过扩大生产经营规模来降低原材料采购成本、单位生产制造成本和运营管理费用等。

因此，在这样的行业背景及特点下，公司结合自身发展阶段和产能状况，将生产资源优先集中于全棉时代、GAMA、MUNCHKIN、比亚迪、名创优品、洁柔、舒客宝贝、妇炎洁等国内外知名品牌客户。

（2）产业链关系

公司上游主要为各类原材料加工商。公司生产主要的原材料为无纺布、配液原料及包装膜、纸箱、标贴等包装材料，占总采购额的占比在80%以上，其中无纺布的采购占比在60%以上。上述原材料价格主要受棉花、各类化工原料、木浆等最终上游原料价格影响。公司合作的上游规模化生产企业数量众多，原材料供应较为充足。

公司下游主要为以全棉时代、GAMA、MUNCHKIN、比亚迪等为代表的日用及医用消费领域知名品牌商，其下游为终端消费者，消费需求受产品品牌、人均可支配收入及消费心理、行为和习惯的影响，行业竞争较为激烈。公司在与下游核心客户的合作过程中，还会结合客户的品牌形象、市场布局情况及当前消费趋势，向客户推介新品、提出产品迭代建议，因此与客户相互支持、共同发展，建立了稳定的合作关系。

（3）下游行业集中度

公司下游行业主要为各类擦拭巾品牌商，部分国际知名品牌商占据了主要的市场份额，总体集中度较高。

根据Euromonitor统计数据，2019年全球湿巾市场中，以宝洁、金佰利、强生等为代表的前十大品牌商市场份额占比为46.90%。2019年中国湿巾市场中，

以恒安、金佰利中国、维达等为代表的前十大品牌商市场份额占比为 40.90%。上述知名品牌商除自产外，通常以 ODM/OEM 方式向优质湿巾制造企业规模化采购。

因此，在下游行业集中度较高的背景下，与知名品牌商建立长期稳定的合作关系是降低经营风险、可持续发展的有效举措。

（4）同行业可比公司客户集中情况

公司专业从事湿巾产品的研发、生产及销售，同行业可比公司包括洁雅股份、诺邦股份（603238）、倍加洁（603059）、青松股份（300132）。除洁雅股份与公司主营业务基本一致外，其余可比公司除湿巾业务外还包括其他业务。

公司与可比公司的前五大客户集中度对比如下：

公司名称	2020 年度	2019 年度	2018 年度
洁雅股份	90.02%	90.11%	88.54%
发行人	96.91%	96.25%	96.61%

注：同行业可比公司中，报告期内仅洁雅股份披露了湿巾业务前五大客户销售占比，其数据取自招股说明书。

根据上表，报告期内同行业可比公司亦呈现出湿巾业务前五大客户销售占比较高的特点。

综上，公司客户高度集中与行业特点、产业链关系、下游行业集中度及同行业可比公司客户集中情况相匹配，符合行业经营特点，具有合理性。

二、结合稳健医疗自建湿巾生产公司投产时间及产能、产量、自产湿巾对其毛利率的影响、投产后向发行人采购变动情况等，分析并披露发行人对稳健医疗销售收入是否存在大幅下滑风险，发行人拟采取的应对措施。

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“三、发行人主要产品销售情况和主要客户”之“（二）报告期内前五名客户情况”之“**3、对稳健医疗、GAMA 销售变动情况**”中补充披露如下：

（1）对稳健医疗

报告期内，公司对稳健医疗的销售收入占营业收入的比例分别为 57.76%、57.32%及 25.03%，总体呈下降趋势。公司通过与全棉时代合作建立的良好口碑，

充分打开了湿巾产品市场，不断提升知名度并被行业内其他主要客户认可，对其他客户销售收入不断增长。同时，稳健医疗亦通过自建生产线生产湿巾产品，加之新冠疫情对下游终端客户需求的影响，导致报告期内公司向稳健医疗的销售占比总体呈下降趋势。具体而言：

①稳健医疗自产湿巾情况

由于稳健医疗方面表示，稳健医疗（嘉鱼）有限公司系稳健医疗的子公司，稳健医疗系深圳证券交易所创业板上市公司，产能等信息属于其商业秘密，因此未向发行人提供其自建湿巾生产公司投产时间及产能、产量等具体信息。

若未来稳健医疗自产湿巾的比例增加或增加其他供应商导致其向公司采购份额的调整，公司对稳健医疗的收入将下滑，经营业绩将受到不利影响。

发行人已于招股说明书“第四节 风险因素”之“二、经营风险”之“（八）与稳健医疗合作模式对公司未来经营带来不利影响的风险”中充分披露相关风险如下：

“……

3、稳健医疗对公司采购份额调整的风险

全棉时代湿巾产品生产目前采用自产及向公司采购成品两种模式，且以向公司采购的方式为主。未来若其自产的比例增加或增加其他供应商导致其向公司采购份额的调整，公司经营业绩可能受到不利影响。”

②公司拟采取的应对措施

针对上述稳健医疗自建湿巾生产线对发行人销售的潜在不利影响，发行人拟采取如下应对措施：

A.强化新品研发力度，持续稳固客户合作

公司将持续深度参与稳健医疗湿巾品类的发展规划，围绕其品牌形象、市场定位、产品布局等持续开发新产品，同时结合市场反馈、客户需求进一步强化现有湿巾产品的迭代升级。如2020年以来，公司对稳健医疗旗下如厕湿巾、私护卫生湿巾、婴儿手口湿巾等产品的配方、包装等进行了改良，并开发了清凉口袋湿巾等新产品。在与稳健医疗十余年的合作中，公司凭借丰富的配液配

方储备、完善的生产管理体系、智能化生产系统及稳定的供货保障能力建立了稳固的合作基础，并依托对市场情况快速响应与主动研发的能力为稳健医疗持续进行新品开发、产品迭代升级，培育了较强的客户粘性。

2020 年 12 月，公司与全棉时代再次签署了《长期合作伙伴协议》，双方将持续紧密合作，打造双赢、可持续发展的战略合作伙伴关系。截至 2021 年 3 月 31 日，公司在手订单中全棉时代订单量为 1,347.28 万元，较为充足。随着国内疫情对线下消费及湖北等疫情严重区域供货的不利影响逐渐消散，全棉时代线下门店及线上消费者对湿巾产品，尤其是婴儿类湿巾产品的需求将回暖，公司对稳健医疗的湿巾销量有望得到提升。

B.强化研发、创新力度，增强市场竞争力，持续开拓新客户

公司将持续致力于产品及设备的升级与优化，强化医疗防护和新功能材料的研发投入，逐步壮大研发团队，并在持续提升产品品质的同时运用创新定制的自动化生产线实现高质量的规模化生产，增强市场竞争力，巩固自身在湿巾领域的优势地位，持续拓展高端湿巾客户，努力提高市场占有率。2020 年以来，公司新开拓洁柔、比亚迪、水神等知名品牌客户。未来公司将持续通过新产品、新工艺的研发与认证，实现产品系列的升级、客户结构的优化及业务领域的扩充。

三、披露报告期内发行人对 GAMA 销售收入逐年增长的原因、2020 年 1-6 月采购金额大幅提升的原因，结合报告期后订单情况分析其采购的持续性，是否存在下滑风险。

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“三、发行人主要产品销售情况和主要客户”之“（二）报告期内前五名客户情况”中补充披露如下：

3、对稳健医疗、GAMA 销售变动情况

……

（2）对 GAMA 销售变动情况

报告期内，发行人对 GAMA 的销售收入逐年增长。一方面是由于 GAMA 加快了在全球范围的产品推广，随着下游需求的增长，加大了湿巾等产品的采购量。

另一方面，由于公司与 GAMA 稳定合作近十年，货物交付及时性、供货保障能力、质量稳定性等受到了 GAMA 的高度认可，因此 GAMA 逐渐将主要供应商的采购比例向公司倾斜。

GAMA 向公司采购医用及消毒类产品的下游主要客户为各类医疗机构。2020 年初新冠疫情爆发以来，各医疗机构对消毒类产品的需求急剧增长，GAMA 亦大幅增加了对公司湿巾产品的采购订单。为助力抗击疫情，公司及时调整了采购及排产计划，集中资源优先满足 GAMA 等核心客户的医用及消毒类湿巾的采购需求。因此，2020 年 1-6 月公司向 GAMA 的销售收入大幅提升。

2020 年 7-12 月，公司对 GAMA 的销售收入情况如下：

单位：万元

公司名称	2020 年 7-12 月			2020 年 1-6 月	2019 年 7-12 月
	金额	同比增长率	环比增长率		
GAMA HEALTHCARE LTD	7,826.19	211.48%	-6.59%	8,377.99	2,512.58
伽玛卫生消毒用品（佛山）有限公司	290.75	545.89%	-65.24%	836.54	45.02
GAMA 合计	8,116.94	217.37%	-11.91%	9,214.52	2,557.60

2020 年下半年，公司对 GAMA 的销售收入虽同比仍有较大增幅，但环比有一定程度下滑。截至 2021 年 3 月 31 日，公司对 GAMA 的在手订单金额为 2,834.71 万元，目前海外疫情仍较为严峻，GAMA 向公司的采购延续性良好。但随着未来海外疫情防控形势趋稳、市场防疫物资产品产能和竞争增加，公司向 GAMA 的销售是否能稳定持续增长存在一定不确定性，后续存在一定下滑风险。

四、就稳健医疗、GAMA 采购量下降对发行人经营业绩的影响作敏感性分析，并充分提示客户流失风险及业绩下滑风险。

报告期内，公司主要客户 GAMA 及稳健医疗营业收入合计为 11,877.30 万元、12,515.35 万元和 23,770.63 万元，合计占发行人年度总收入的比例分别为 94.15%、91.10%及 92.39%。

公司名称	时间	营业收入（万元）	占发行人年度总收入比例（%）
稳健医疗	2020 年度	6,439.17	25.03
	2019 年度	7,875.65	57.32
	2018 年度	7,292.08	57.76

公司名称	时间	营业收入（万元）	占发行人年度总收入比例（%）
GAMA	2020 年度	17,331.46	67.36
	2019 年度	4,639.70	33.77
	2018 年度	4,595.22	36.40
合计	**2020 年度**	**23,770.63**	**92.39**
	2019 年度	**12,515.35**	**91.10**
	2018 年度	**11,887.30**	**94.15**

注：

1、公司对稳健医疗的销售收入包含对深圳全棉时代科技有限公司、稳健医疗用品股份有限公司及稳健医疗（黄冈）有限公司的合并数；

2、公司对 GAMA 的销售收入包含对 GAMA HEALTHCARE LTD 及伽玛卫生消毒用品（佛山）有限公司的合并数。

假设各产品采购单价保持不变且不考虑其他因素的变动，稳健医疗及 GAMA 对公司的采购额变动后发行人的经营业绩如下：

单位：万元

公司名称	采购额变化率（%）	变动后总收入			变动后毛利		
		2020 年度	2019 年度	2018 年度	2020 年度	2019 年度	2018 年度
稳健医疗	-5	25,407.88	13,344.83	12,260.83	8,414.50	4,727.37	4,511.30
	-10	25,085.92	12,951.05	11,896.23	8,302.76	4,578.77	4,371.61
	-15	24,763.96	12,557.26	11,531.62	8,191.02	4,430.17	4,231.92
	-20	24,442.00	12,163.48	11,167.02	8,079.28	4,281.57	4,092.24
	-30	23,798.09	11,375.91	10,437.81	7,855.80	3,984.36	3,812.86
	-50	22,510.25	9,800.78	8,979.40	7,408.83	3,389.95	3,254.12
GAMA	-5	24,863.26	13,506.63	12,395.67	8,241.57	4,802.33	4,571.03
	-10	23,996.69	13,274.64	12,165.91	7,956.91	4,728.68	4,491.08
	-15	23,130.12	13,042.66	11,936.15	7,672.24	4,655.04	4,411.12
	-20	22,263.54	12,810.67	11,706.39	7,387.58	4,581.39	4,331.17
	-30	20,530.40	12,346.70	11,246.87	6,818.25	4,434.10	4,171.26
	-50	17,064.11	11,418.76	10,327.82	5,679.59	4,139.52	3,851.44

稳健医疗及 GAMA 对公司的采购额变动对发行人经营业绩的影响如下：

公司名称	采购额变化率（%）	总收入变动（%）			毛利变动（%）		
		2020 年度	2019 年度	2018 年度	2020 年度	2019 年度	2018 年度
稳健医疗	-5	-1.25	-2.87	-2.89	-1.31	-3.05	-3.00
	-10	-2.50	-5.73	-5.78	-2.62	-6.10	-6.01

公司名称	采购额变化率（%）	总收入变动（%）			毛利变动（%）		
		2020 年度	2019 年度	2018 年度	2020 年度	2019 年度	2018 年度
	-15	-3.75	-8.60	-8.66	-3.93	-9.14	-9.01
	-20	-5.01	-11.46	-11.55	-5.24	-12.19	-12.01
	-30	-7.51	-17.20	-17.33	-7.86	-18.29	-18.02
	-50	-12.51	-28.66	-28.88	-13.11	-30.48	-30.03
GAMA	-5	-3.37	-1.69	-1.82	-3.34	-1.51	-1.72
	-10	-6.74	-3.38	-3.64	-6.68	-3.02	-3.44
	-15	-10.10	-5.07	-5.46	-10.02	-4.53	-5.16
	-20	-13.47	-6.75	-7.28	-13.35	-6.04	-6.88
	-30	-20.21	-10.13	-10.92	-20.03	-9.06	-10.31
	-50	-33.68	-16.89	-18.20	-33.39	-15.10	-17.19

报告期内，发行人毛利对稳健医疗采购额变动的敏感性略高于总收入，总收入对 GAMA 采购额变动的敏感度略高于毛利。此外，报告期内发行人经营业绩对稳健医疗采购额变动的敏感性总体呈下降趋势，而对 GAMA 采购额变动的敏感性总体呈上升趋势，主要系报告期内公司向稳健医疗销售占比有所降低而向 GAMA 销售占比有所提高。

发行人已在招股说明书“第四节 风险因素”之“二、经营风险”之“（二）客户相对集中及客户流失风险”及重大事项提示部分修改、补充披露如下：

（二）客户相对集中**及客户流失**风险

报告期各期，公司前五大客户的销售收入合计占当期营业收入的比例分别为 96.61%、96.25%及 **96.91%**。公司主要采取 ODM/OEM 的模式为 GAMA、全棉时代等国内外知名品牌公司生产湿巾类产品，该类企业规模普遍较大，较高的年采购额为公司创造高收入的同时，也形成了公司客户集中度较高的现状。公司经过多年发展，已经积累形成稳定的工艺技术，产品性能较为稳定，以此与下游主要客户建立了长期合作关系。**如果公司与下游主要客户的合作关系发生不利变化导致客户流失，或者**公司主要客户采购计划或生产经营状况发生重大不利变化**导致采购量下降，公司未能及时培育新的客户，将对公司未来生产经营和财务状况产生不利影响，导致公司的经营业绩出现下滑的风险。**

五、披露报告期内稳健医疗、GAMA 对发行人利润的贡献率占比；对照《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 7 的要求，分析并披露发行人对稳健医疗及 GAMA 是否存在重大依赖，发行人未来持续经营能力是否存在重大不确定性，是否存在不符合发行条件、上市条件和信息披露要求的情形

（一）披露报告期内稳健医疗、GAMA 对发行人利润的贡献率占比

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“三、发行人主要产品销售情况和主要客户”之“（二）报告期内前五名客户情况”中补充披露如下：

3、对稳健医疗、GAMA 销售变动情况

……

（3）报告期内稳健医疗、GAMA 对发行人利润的贡献率占比

单位：万元

期间	客户名称		销售收入	毛利	利润贡献占比（%）	毛利率（%）
2020 年	GAMA	GAMA HEALTHCARE LTD	16,204.17	5,435.87	63.75	33.55
		伽玛卫生消毒用品（佛山）有限公司	1,127.29	257.42	3.02	22.84
		合计	17,331.46	5,693.30	66.77	32.85
	稳健医疗	深圳全棉时代科技有限公司	6,286.77	2,190.33	25.69	34.84
		稳健医疗用品股份有限公司	137.85	43.10	0.51	31.26
		稳健医疗（黄冈）有限公司	14.55	1.38	0.02	9.50
		合计	6,439.17	2,234.81	26.21	34.71
2019 年	GAMA	GAMA HEALTHCARE LTD	4,581.73	1,478.35	30.32	32.27
		伽玛卫生消毒用品（佛山）有限公司	57.97	-5.43	-0.11	-9.37
		合计	4,639.70	1,472.92	30.21	31.75
	稳健医疗	深圳全棉时代科技有限公司	7,774.44	2,940.23	60.30	37.82
		稳健医疗用品股份有限公司	101.22	31.82	0.65	31.44
		合计	7,875.65	2,972.05	60.95	37.74

期间	客户名称		销售收入	毛利	利润贡献占比（%）	毛利率（%）
2018 年	GAMA	GAMA HEALTHCARE LTD	4,584.10	1,601.13	34.43	34.93
		伽玛卫生消毒用品（佛山）有限公司	11.12	-2.03	-0.04	-18.28
		合计	4,595.22	1,599.09	34.38	34.80
	稳健医疗	深圳全棉时代科技有限公司	7,188.96	2,766.56	59.48	38.48
		稳健医疗用品股份有限公司	103.12	27.18	0.58	26.36
		合计	7,292.08	2,793.74	60.07	38.31

（二）对照《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 7 的要求，分析并披露发行人对稳健医疗及 GAMA 是否存在重大依赖，发行人未来持续经营能力是否存在重大不确定性，是否存在不符合发行条件、上市条件和信息披露要求的情形

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“三、发行人主要产品销售情况和主要客户”之“（二）报告期内前五名客户情况”之“**3、对稳健医疗、GAMA 销售变动情况**”中补充披露如下：

（4）发行人对稳健医疗、GAMA 存在一定依赖，但未来持续经营能力不存在重大不确定性，符合发行、上市条件及信息披露要求

①客户集中度较高符合行业经营特点

报告期内，发行人客户集中度高符合行业经营特点，详见本节之“三、发行人主要产品销售情况和主要客户”之“（二）报告期内前五名客户情况”之“4、客户集中度较高的原因及合理性”。

②稳健医疗及 GAMA 均为业内知名企业，透明度较高，经营情况良好，不存在重大不确定性风险

公司婴儿类湿巾主要客户全棉时代为稳健医疗用品股份有限公司全资子公司。稳健医疗用品股份有限公司为 A 股上市公司，是一家通过“winner 稳健医疗”及“Purcotton 全棉时代”两大品牌实现医疗及消费板块协同发展的大健康领军企业，在行业内具有较高的知名度，2020 年末资产总额为 130.02 亿元，2020 年度实现营业收入 125.34 亿元、净利润 38.10 亿元。

全棉时代在婴儿湿巾细分领域地位突出，销量名列前茅，品牌效应明显。2019 年 10 月，全棉时代荣获由 CCTV 主办的“新中国成立 70 周年 70 品牌”之誉。2019 年“双 11”，全棉时代天猫旗舰店以单日 4.73 亿元成交额的成绩，位列母婴类目成交额第六名，家庭清洁类目店铺成交额第一名，品牌成交额第五名。

GAMA 为公司医用及消毒类湿巾产品主要客户。GAMA 是医疗卫生消毒领域世界知名的企业，属于英国消毒杀菌用品知名品牌，曾于 2018 年荣获英国女王奖，旗下产品广泛应用于英国国家医疗服务体系 NHS 的医疗机构，成为其医疗机构重点推荐使用的品牌。

因此，稳健医疗及 GAMA 均为业内知名大型企业，透明度较高，经营情况良好，不存在重大不确定性风险。

③公司与稳健医疗、GAMA 长期合作，业务稳定、可持续，相关交易定价公允

A.公司与稳健医疗及 GAMA 的合作历史及稳定性

公司与稳健医疗及 GAMA 的合作背景情况如下：

公司名称		成立时间	合作背景
稳健医疗	稳健医疗用品股份有限公司	2000 年	2009 年，全棉时代主动联系发行人洽谈合作，通过接近半年的接洽和打样测试，2010 年起全棉时代与公司发生业务往来，此后双方稳定合作至今，合作产品涵盖婴儿类湿巾、日用清洁类湿巾、医用及消毒类湿巾。公司于 2016 年起为稳健医疗用品股份有限公司提供日用清洁类湿巾，并稳定合作至今
	深圳全棉时代科技有限公司	2009 年	
	稳健医疗（黄冈）有限公司	2005 年	
GAMA	GAMA HEALTHCARE LTD	2004 年	2009 年，GAMA 通过网络公开资料联系发行人。经过较长时间的打样、测试后，双方于 2012 年开始发生业务往来并稳定合作至今，合作产品主要为医用及消毒类湿巾。2016 年起，公司开始与伽玛卫生消毒用品（佛山）有限公司合作，主要产品为手部消毒液、医用及消毒类湿巾等
	伽玛卫生消毒用品（佛山）有限公司	2011 年	

报告期内，公司向稳健医疗、GAMA 销售额占其同类产品采购额比重情况如下：

客户名称		2020 年	2019 年	2018 年
GAMA	GAMA HEALTHCARE LTD	湿巾 60%左右	湿巾 60%左右	湿巾 40%左右
	伽玛卫生消毒用品（佛山）有限公司	湿巾 30%左右，手部消毒液系列产品 100%	湿巾低于 1%，手部消毒液系列产品 100%	湿巾低于 1%，手部消毒液系列产品 100%
稳健医疗	深圳全棉时代科技有限公司	湿巾 100.00%	湿巾 100.00%	湿巾 100.00%
	稳健医疗用品股份有限公司	湿巾 100.00%	湿巾 100.00%	湿巾 100.00%
	稳健医疗（黄冈）有限公司	湿巾 100.00%	未合作	未合作

根据上表，公司与稳健医疗、GAMA 稳定合作近十年，建立了稳固的合作关系，成为其唯一或主要的湿巾产品供应商。稳健医疗、GAMA 作为业内知名企业，在选择供应商时普遍具有严格的考核标准，对品质稳定性、交付及时性、供货保障能力等要求较高，不会轻易更换已通过完善、严格筛选后的优质供应商，具有较高的客户粘性。公司凭借技术研发、智能化生产、质量控制等方面的优势，与稳健医疗、GAMA 建立了长期稳定的合作关系，并于报告期内与全棉时代签署了长期合作伙伴协议，与 GAMA 签署了战略合作伙伴协议，进一步加强了双方在湿巾业务领域相互支持、共同发展的战略合作伙伴关系。

B.公司与稳健医疗及 GAMA 的定价公允

报告期内，发行人与稳健医疗、GAMA 采用成本加成的定价方法，综合考虑原材料成本、产品配方及工艺复杂程度、同类产品市场价格、预计市场需求量等因素与客户协商定价，遵循市场化原则，定价较为公允。

④公司与稳健医疗、GAMA 不存在关联关系，具备独立面向市场获取业务的能力

稳健医疗、GAMA 系业内知名企业，内控制度健全完善，与发行人不存在关联关系。发行人凭借湿巾行业积累的良好口碑与上述核心客户开展合作，且合作之初系客户主动联系发行人建立合作关系。在多年来的业务合作中双方均按市场条件平等、公允地开展业务。

发行人获取订单系基于自身的历史业绩、业务资质、较强的研发制造能力及完善的质量控制体系等自有资源与优势，与主要客户不存在关联关系，获取

订单方式独立。此外，公司凭借较强的研发能力和生产经验优势，积极开拓新客户，报告期内开拓了洁柔、比亚迪、水神等知名品牌客户，具备独立面向市场获取业务的能力。

⑤发行人符合发行条件、上市条件和信息披露要求

根据《证券法》第十二条的相关规定：“公司首次公开发行新股，应当符合下列条件：（二）发行人具有持续经营能力。”

根据《创业板首次公开发行股票注册管理办法（试行）》关于发行条件的相关规定：“第十二条 发行人业务完整，具有直接面向市场独立持续经营的能力。”

根据《深圳证券交易所创业板股票上市规则》关于上市条件的相关规定：“发行人申请股票首次发行上市的，应当至少符合下列上市标准中的一项，发行人的招股说明书和保荐人的上市保荐书应当明确说明所选择的具体上市标准：

（一）最近两年净利润均为正，且累计净利润不低于人民币 5000 万元；

（二）预计市值不低于人民币 10 亿元，最近一年净利润为正且营业收入不低于人民币 1 亿元；

（三）预计市值不低于人民币 50 亿元，且最近一年营业收入不低于人民币 3 亿元。

本章所称净利润以扣除非经常性损益前后的孰低者为准，所称净利润、营业收入均指经审计的数值。”

公司所处的湿巾行业发展前景广阔，市场空间可期。公司经过十余年的发展和积累，在行业内建立了良好的口碑。报告期内，公司合作品牌数量持续上升，服务规模和产品销量保持持续增长。公司 2018 年度、2019 年度和 2020 年度实现的营业收入分别为 12,625.44 万元、13,738.61 万元和 25,729.84 万元，实现的归属于母公司股东的净利润分别为 2,981.81 万元、3,027.08 万元及 5,947.84 万元。报告期内，公司主营业务收入与净利润均保持了稳步增长。

此外，公司经营独立、运行规范，不存在主要资产、核心技术、商标等的

重大权属纠纷，不存在重大偿债风险，不存在重大担保、诉讼、仲裁等或有事项，不存在经营环境已经或者将要发生的重大变化，不存在对持续经营有重大不利影响的事项。

综上，公司符合《证券法》《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上市规则》规定的关于具备持续经营能力的发行条件、上市条件。

信息披露方面，公司已按照中国证监会、深圳证券交易所的相关要求，编制并披露了《招股说明书》，对发行人主营业务、主要产品的情况、发行人所处行业基本情况及其竞争情况、发行人主要产品销售及主要客户情况等进行了充分披露，并对客户集中度较高等风险进行了充分提示。公司上述信息披露真实、准确、完整。

综上，公司客户集中度高具有合理性，符合行业经营特点；稳健医疗及 GAMA 均为业内知名大型企业，透明度较高，经营情况良好，不存在重大不确定性风险，公司凭借技术研发、智能化生产、质量控制等方面的优势成为稳健医疗、GAMA 的唯一或主要湿巾供应商，与其建立了长期稳定的合作关系；公司与稳健医疗、GAMA 不存在关联关系，且报告期内公司独立开拓了多家知名品牌客户，具备独立面向市场获取业务的能力，经营业绩稳步增长。此外，公司对客户集中度较高等风险进行了充分提示，信息披露真实、准确、完整。

因此，公司对稳健医疗及 GAMA 存在一定依赖，但未来持续经营能力不存在重大不确定性，符合发行、上市条件及信息披露要求。

六、披露公司报告期内新增客户的基本情况、订单和业务的获取方式、合作历史、与该客户新增交易的原因，与该客户订单的连续性和持续性，未形成其他销售规模较大客户的原因，主要客户变动及前五大客户集中度是否符合行业惯例

（一）披露公司报告期内新增客户的基本情况、订单和业务的获取方式、合作历史、与该客户新增交易的原因，与该客户订单的连续性和持续性，未形成其他销售规模较大客户的原因

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“三、发行人主要产品销售情况和主要客户”之“（二）报告期内前五名客户情况”中补充披露如下：

5、报告期内新增客户情况

报告期内，公司主要新增客户情况如下：

新增客户名称	成立时间	注册地址	主营产品	订单和业务的获取方式	合作历史	与该客户新增交易的原因	订单的连续性和持续性
中顺洁柔纸业股份有限公司	1999 年	中山市东升镇坦背胜龙村；增设一处经营场所具体为：中山市西区彩虹大道 136 号(B1 幢三层、四层、五层及梯间)	生活用纸、柔巾、个人护理产品	客户推荐	2020 年开始业务往来	公司于 2017 年起与该客户建立联系并开始打样，2020 年开始合作。目前该客户主要采购医用及消毒类湿巾及抑菌洗手液产品	保持合作至今
江门中顺纸业有限公司	2004 年	广东省江门市新会区双水镇银洲湖纸业基地能源开发区	生活用纸、妇婴用品、化妆品、湿巾、无纺布制品、日用品、清洁用品				
上海富强旺卫生用品有限公司	2011 年	上海市金山工业区亭卫公路 8255 号 9、10 幢	消毒器械、非医用消毒水、漱口水、除菌液及相关卫生消毒用品	客户推荐	2020 年开始业务往来	该客户产品研发沟通、打样确认过程较长，产品涵盖医用及消毒类、婴儿类及日用清洁类湿巾	保持合作至今

新增客户名称	成立时间	注册地址	主营产品	订单和业务的获取方式	合作历史	与该客户新增交易的原因	订单的连续性和持续性
深圳市比亚迪供应链管理有限公司	2013 年	深圳市前海深港合作区前湾一路 1 号 A 栋 201 室(入驻深圳市前海商务秘书有限公司)	供应链管理及其配套相关业务等	网络平台推广	2020 年开始业务往来	2020 年下半年该客户有湿巾采购需求，通过网络搜索后主动联系发行人	保持合作至今

注：上海富强旺卫生用品有限公司系旺旺集团所属公司，为旺旺集团旗下“水神”品牌商。

报告期内，公司积极拓展新客户，通过网络推广、客户推荐等方式主要与洁柔、比亚迪、水神等知名品牌客户建立了业务合作关系。

报告期内，公司未形成较多销售规模较大客户，除与行业经营特点有关外，亦与公司的核心客户服务战略、高端客户定位密不可分。具体而言：（1）公司在产能、人力等资源有限的情况下，优先将资源集中于稳健医疗、GAMA、Munchkin Inc 等优质客户，通过深度维护规模较大、知名度较高、信用良好的优质企业，降低经营风险、保障公司经营业绩的持续稳定增长；（2）知名客户较高的市场定位及对产品品质的高标准、高要求，与公司较强的研发创新能力及生产工艺优势相匹配，两者相互促进，有利于公司在业界树立良好口碑、深入挖掘潜在客户、开拓市场；（3）部分客户，尤其是知名品牌客户对供应商审核要求较高，开发周期较长，实现订单较快增长需要较长时间。如公司与全棉时代、GAMA 的初始合作均经历了半年以上的打样、测试。目前公司新开发的洁柔、水神等知名品牌客户亦自接洽后经历了较长时间的开发打样周期，目前正在逐步加深合作。

（二）主要客户变动及前五大客户集中度是否符合行业惯例

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“三、发行人主要产品销售情况和主要客户”之“（二）报告期内前五名客户情况”之“1、前五名客户销售情况及变动情况”中补充披露如下：

（2）前五名客户变动情况

报告期各期，发行人前五大客户变动情况及原因如下：

①2020 年相较于 2019 年前五大客户变动情况及原因

2020 年新进前五大客户		2020 年未进入前五大客户	
客户名称	新进原因	客户名称	未进入原因
深圳市比亚迪供应链管理有限公司	深圳市比亚迪供应链管理有限公司系比亚迪股份有限公司（002594）全资子公司，主营业务为供应链管理及其配套相关业务，发行人向其销售的主要产品为医用及消毒类湿巾等。2020 年度该客户与发行人首次开展合作，期间向发行人的采购金额为 614.23 万元，进入了公司 2020 年前五大客户	广州薇美姿实业有限公司	2020 年度，因广州薇美姿实业有限公司与发行人就其所采购产品价格上暂未达成一致意见，目前仍在洽谈中，故未进入发行人 2020 年度前五大客户
中顺洁柔	中顺洁柔（002511）系国内首家 A 股上市的生活用纸企业，自 2020 年开始与公司正式合作，主要采购医用及消毒类湿巾与抑菌泡沫洗手液等产品，2020 年度采购额为 274.99 万元，进入了公司 2020 年前五大客户	名创优品	2020 年度，因名创优品与发行人就其所采购产品价格上暂未达成一致意见，目前仍在洽谈中，故未进入发行人 2020 年度前五大客户

②2019 年相较于 2018 年前五大客户变动情况及原因

2019 年新进前五大客户		2019 年未进入前五大客户	
客户名称	新进原因	客户名称	未进入原因
广州薇美姿实业有限公司	广州薇美姿实业有限公司为“舒客宝贝”品牌商，自 2018 年开始与公司合作，主要采购婴儿类湿巾。2019 年其采购额较上年提高 196.81 万元，成为了公司前五大客户	深圳市三浦天然化妆品有限公司	2019 年度，深圳市三浦天然化妆品有限公司向发行人采购的金额较上年度小幅上升 4.01 万元。因发行人 2019 年度整体营业收入增长、前五大客户销售金额同比提高，故未进入发行人 2019 年度前五大客户
名创优品	2019 年公司向名创优品销售产品品类有所扩充，涵盖了婴儿类、医用及消毒类与日用清洁类湿巾，销	郑州麦德格视光学眼镜有限	2019 年度，郑州麦德格视光学眼镜有限公司及其关联方向发行人采购的金额较上年

2019 年新进前五大客户		2019 年未进入前五大客户	
客户名称	新进原因	客户名称	未进入原因
	售收入较 2018 年增长 165.99 万元，因此成为了公司 2019 年前五大客户	公司	相近，因发行人 2019 年度整体营业收入增长、前五大客户销售金额同比提高，故未进入发行人 2019 年度前五大客户

报告期内，公司前五大客户集中度符合行业惯例，详见本节之“三、发行人主要产品销售情况和主要客户”之“（二）报告期内前五名客户情况”之“4、客户集中度较高的原因及合理性”。

七、披露发行人客户及其实际控制人或主要股东、关键经办人员与发行人是否存在关联关系，发行人关联方与客户是否存在异常资金往来，报告期各期公司向各主要客户的销售规模与客户的注册资本、经营规模等是否匹配。

（一）披露发行人客户及其实际控制人或主要股东、关键经办人员与发行人是否存在关联关系，发行人关联方与客户是否存在异常资金往来

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“三、发行人主要产品销售情况和主要客户”之“（二）报告期内前五名客户情况”之“1、前五名客户销售情况及变动情况”中修改、补充披露如下：

1、前五名客户销售情况及变动情况

（1）前五名客户情况

①前五名客户销售金额

……

截至本招股说明书签署日，公司董事、监事、高级管理人员及核心技术人员，主要关联方或持有本公司 5%以上股份的股东在上述客户中未持有任何权益。**公司主要客户及其关联方、关键经办人员与发行人不存在关联关系、竞争业务、其他利益安排；公司关联方与主要客户不存在异常资金往来。**

（二）报告期各期公司向主要客户销售金额与客户的注册资本、经营规模的匹配性分析

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“三、发行人主要产品销

售情况和主要客户”之“（二）报告期内前五名客户情况”之“1、前五名客户销售情况及变动情况”中补充披露如下：

1、前五名客户销售情况及变动情况

（1）前五名客户情况

①前五名客户销售金额

……

发行人向报告期各期前五大客户销售金额与客户的注册资本、经营规模的匹配情况如下：

序号	客户名称		期间	发行人对该客户的各期销售金额（万元）	注册资本	经营规模情况
1	稳健医疗	深圳全棉时代科技有限公司	2020 年度	6,286.77	13,000.00 万元	据稳健医疗年度报告，其 2020 年末资产总额为 130.02 亿元，2020 年度实现营业收入 125.34 亿元、净利润 38.10 亿元
			2019 年度	7,774.44		
			2018 年度	7,188.96		
		稳健医疗用品股份有限公司	2020 年度	137.85	42,649.23 万元	
			2019 年度	101.22		
			2018 年度	103.12		
		稳健医疗（黄冈）有限公司	2020 年度	14.55	25,945.92 万元	
2	GAMA	GAMA HEALTHCARE LTD	2020 年度	16,204.17	375.00 万英镑	根据客户调查表确认，GAMA 2020 年收入约为 14 亿元，子公司伽玛卫生消毒用品（佛山）有限公司 2019 年收入为 1,773.90 万元
			2019 年度	4,581.73		
			2018 年度	4,584.10		
		伽玛卫生消毒用品（佛山）有限公司	2020 年度	1,127.29	500.00 万元	
			2019 年度	57.97		
			2018 年度	11.12		
3	深圳市比亚迪供应链管理有限公司		2020 年度	614.23	350,000.00 万元	深圳市比亚迪供应链管理有限公司系比亚迪股份有限公司全资子公司。据比亚迪股份有限公司年报，其 2020 年末资产总额为 2,010.17 亿元，2020 年度实现营业收入 1,565.98 亿元、净利润 42.34 亿元
4	Munchkin Inc		2020 年度	275.57	-	-

序号	客户名称		期间	发行人对该客户的各期销售金额（万元）	注册资本	经营规模情况
			2019 年度	276.61		
			2018 年度	166.85		
5	中顺洁柔	江门中顺纸业有限公司	2020 年度	262.29	34,598.50 万元	据中顺洁柔 2020 年年报披露，其 2020 年末资产总额为 74.78 亿元，2020 年度实现营业收入 78.24 亿元、净利润为 9.06 亿元。子公司江门中顺纸业有限公司 2020 年末资产总额为 17.63 亿元，2020 年度实现营业收入 14.81 亿元，净利润 2.04 亿元
		中顺洁柔纸业股份有限公司	2020 年度	12.70	130,787.67 万元	
6	广州薇美姿实业有限公司		2019 年度	227.59	11,248.58 万元	-
			2018 年度	30.78		
7	名创优品	名创优品（广州）有限责任公司	2020 年度	46.50	14,686.24 万元	据名创优品股份有限公司招股说明书披露，其 2020 年 6 月末资产总额为 58.36 亿元，最近一年度实现营业收入 89.79 亿元、营业利润 7.67 亿元
			2019 年度	142.76		
			2018 年度	14.69		
		诺米设计（广州）有限公司	2020 年度	1.23	1,000.00 万元	
			2019 年度	61.40		
			2018 年度	23.48		
8	深圳市三浦天然化妆品有限公司		2019 年度	102.93	150.00 万元	-
			2018 年度	98.92		
9	麦迪格医疗	麦迪格医疗保健品（济南）有限公司	2020 年度	40.52	103.50 万元	-
			2019 年度	34.01		

序号	客户名称		期间	发行人对该客户的各期销售金额（万元）	注册资本	经营规模情况
		郑州麦德格视光学眼镜有限公司	2019 年度	10.38	10.00 万元	
			2018 年度	44.53		

注：部分客户出于信息保密考虑，未提供相关经营数据。

报告期各期，公司主要客户相对稳定，且主要为知名品牌客户或隶属于知名企业集团，注册资本、经营规模较大，公司向其销售金额与其经营规模、注册资本相匹配。

八、披露发行人销售模式及销售情况，包括但不限于各模式下销售收入情况及占比、平均销售单价及差异原因、各模式下前五大客户情况，并分析主要客户变动情况及其原因。

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、经营成果分析”之“（一）营业收入分析”之“2、主营业务收入分析”中补充披露如下：

（4）按销售模式分析

公司销售模式主要为直销，此外亦有少量自有品牌产品通过天猫商城于线上销售。各销售模式下销售收入及占比、单价情况如下：

单位：万元、元/百片

销售模式	2020 年			2019 年			2018 年		
	销售收入	占比	销售单价	销售收入	占比	销售单价	销售收入	占比	销售单价
直销	24,772.39	100.00%	8.26	13,674.72	100.00%	8.49	12,586.50	99.80%	8.68
电子商务	-	-	-	0.20	0.00%	17.35	25.68	0.20%	12.41
合计	24,772.39	100.00%	8.26	13,674.93	100.00%	8.49	12,612.18	100.00%	8.68

由于发展战略的调整，公司于报告期前已逐步放缓了自有品牌业务，更加注重与品牌商的合作，发挥双方优势，因此报告期内仅有极少量收入通过电子商务模式实现。此外，电子商务模式下销售产品主要为婴儿类及日用清洁类湿巾，单品差异较大，故单价与公司总体平均单价存在一定差异。

报告期各期，公司直销模式下前五大客户即为公司总体收入的前五大客户。

九、披露发行人不同生产模式（OEM/ODM/来料加工等）下形成的销售收入情况，包括但不限于各模式下销售收入情况及占比、平均销售单价及差异原因、各模式下主要客户情况，并分析主要客户变动情况及其原因

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、经营成果分析”之“（一）营业收入分析”之“2、主营业务收入分析”中补充披露如下：

（5）按生产模式分析

报告期内，公司主营业务收入按ODM、OEM、自有品牌分类如下：

单位：万元、元/百片

期间	ODM			OEM			自有品牌		
	收入	收入占比（%）	平均单价	收入	收入占比（%）	平均单价	收入	收入占比（%）	平均单价
2020 年	15,968.71	64.46	10.71	8,657.47	34.95	5.79	146.21	0.59	13.71
2019 年	9,618.11	70.33	10.78	3,962.21	28.97	5.65	94.60	0.69	5.43
2018 年	8,228.03	65.24	11.12	4,223.28	33.49	6.16	160.87	1.28	5.96

报告期内，公司ODM产品销售收入占比均在60%以上。其中，公司ODM产品平均单价均高于OEM产品，除原材料成本差异外，主要系ODM模式下，公司根据客户需求自主设计配液配方、进行新品开发等，提升了产品附加值，使得ODM产品定价相对较高。

报告期内，公司综合考虑市场情况、原材料成本、产品配方及工艺复杂程度、预计市场需求量等与客户协商定价。其中，公司ODM产品单价总体呈缓慢下降趋势。2019年，单价下降主要系占比较高的婴儿类湿巾产品单价呈下降趋势。2020年单价下降主要系产品结构调整，价格较上年均价略低的医用及消毒类湿巾产品占比较高，且婴儿类湿巾单价略有下滑所致。

公司OEM销售客户主要为GAMA，销售产品主要为医用及消毒类湿巾。公司OEM产品单价于不同期间略有波动，总体较为平稳。其中，2019年略有下降，主要系产品所耗用的无纺布材料克重有所下降，公司综合考虑客户需求、生产成本等因素后适当调整了产品售价。

公司自有品牌产品2020年平均单价较往年大幅增长,主要系新冠疫情期间，产品原材料市场价格大幅上涨。其余期间平均单价由于产品品类变动而有所差异。

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“三、发行人主要产品销售情况和主要客户”之“（二）报告期内前五名客户情况”中补充披露如下：

2、不同生产模式下前五名客户及变动情况

公司湿巾产品在ODM、OEM及自有品牌的不同生产模式下前五大客户及变动

情况如下：

（1）ODM 模式

①前五大客户情况

报告期各期，公司 ODM 模式下前五大客户情况如下：

单位：万元

2020 年度				
序号	客户名称		主营业务收入	占公司主营业务收入比例
1	GAMA	GAMA HEALTHCARE LTD	8,133.78	32.83%
		伽玛卫生消毒用品（佛山）有限公司	251.23	1.01%
		合计	8,385.02	33.85%
2	稳健医疗	深圳全棉时代科技有限公司	6,284.26	25.37%
		稳健医疗用品股份有限公司	137.85	0.56%
		稳健医疗（黄冈）有限公司	14.55	0.06%
		合计	6,436.66	25.98%
3	Munchkin Inc		275.57	1.11%
4	江门中顺纸业有限公司		250.79	1.01%
5	麦迪康医疗用品贸易（上海）有限公司		131.32	0.53%
前五大客户合计			15,479.35	62.49%
2019 年度				
序号	客户名称		主营业务收入	占公司主营业务收入比例
1	稳健医疗	深圳全棉时代科技有限公司	7,774.44	56.85%
		稳健医疗用品股份有限公司	101.22	0.74%
		合计	7,875.65	57.59%
2	GAMA	GAMA HEALTHCARE LTD	619.52	4.53%
		伽玛卫生消毒用品（佛山）有限公司	1.38	0.01%
		合计	620.89	4.54%
3	Munchkin Inc		276.61	2.02%
4	广州薇美姿实业有限公司		227.59	1.66%
5	名创优品	名创优品（广州）有限责任公司	142.76	1.04%
		诺米设计（广州）有限公司	61.40	0.45%
		合计	204.16	1.49%
前五大客户合计			9,204.92	67.31%

2018年度				
序号	客户名称		主营业务收入	占公司主营业务收入比例
1	稳健医疗	深圳全棉时代科技有限公司	7,188.96	57.00%
		稳健医疗用品股份有限公司	103.12	0.82%
		合计	7,292.08	57.82%
2	GAMA	GAMA HEALTHCARE LTD	360.82	2.86%
		伽玛卫生消毒用品（佛山）有限公司	0.31	0.00%
		合计	361.12	2.86%
3	Munchkin Inc		166.85	1.32%
4	深圳市三浦天然化妆品有限公司		98.92	0.78%
5	郑州麦德格视光学眼镜有限公司		44.53	0.35%
前五大客户合计			7,963.50	63.14%

注：

1、受同一实际控制人控制的客户合并计算销售收入；

2、广州薇美姿实业有限公司系“舒客宝贝”品牌商；

3、深圳市三浦天然化妆品有限公司系“妇炎洁”品牌商仁和（集团）发展有限公司旗下公司。

②前五大客户变动情况

公司ODM模式下2020年前五大客户相较2019年变动情况如下：

2020年新进前五大客户		2020年未进入前五大客户	
客户名称	新进原因	客户名称	未进入原因
江门中顺纸业有限公司	江门中顺纸业有限公司系中顺洁柔股份有限公司全资子公司，发行人主要以ODM模式向其生产并销售洁柔迷你卫生湿巾等。2020年因其下半年采购大幅上涨，全年采购金额较高，故成为了公司2020年ODM前五大客户	广州薇美姿实业有限公司	2020年度,因广州薇美姿实业有限公司与发行人就产品价格上未达成一致意见，故暂未合作，未进入发行人2020年度ODM前五大客户
麦迪康医疗用品贸易（上海）有限公司	麦迪康医疗用品贸易(上海)有限公司主营产品为手套、口罩、灭菌袋等医疗耗材用品，公司以ODM模式向其生产并销售的主要产品为麦迪康10片/80片湿巾，2020年因其全年采购额较上年增长253.91%，故成为了公司2020年ODM前五大客户	名创优品	2020年度,因名创优品与发行人就产品价格上未达成一致意见，相关ODM产品采购额有所下滑，故未进入发行人2020年度ODM前五大客户

此外，公司ODM模式下前五大客户2019年较2018年变动情况与公司总体

前五大客户变动情况一致。

（2）OEM 模式

①前五大客户情况

报告期各期，公司 OEM 模式下前五大客户情况如下：

单位：万元

2020 年度				
序号	客户名称		主营业务收入	占公司主营业务收入比例
1	GAMA	GAMA HEALTHCARE LTD	8,070.39	32.58%
		伽玛卫生消毒用品（佛山）有限公司	0.70	0.00%
		合计	8,071.09	32.58%
2	深圳市比亚迪供应链管理有限公司		586.38	2.37%
前五大客户合计			8,657.47	34.95%
2019 年度				
序号	客户名称		主营业务收入	占公司主营业务收入比例
1	GAMA HEALTHCARE LTD		3,962.21	28.97%
前五大客户合计			3,962.21	28.97%
2018 年度				
序号	客户名称		主营业务收入	占公司主营业务收入比例
1	GAMA HEALTHCARE LTD		4,223.28	33.49%
前五大客户合计			4,223.28	33.49%

②前五大客户变动情况

2020 年新进前五大客户	
客户名称	新进原因
深圳市比亚迪供应链管理有限公司	深圳市比亚迪供应链管理有限公司系比亚迪股份有限公司（002594）全资子公司，主营业务为供应链管理及其配套相关业务，发行人向其销售的主要产品为医用及消毒类湿巾等。2020 年度该客户与发行人首次开展合作，期间向发行人的采购金额较高，进入了公司 2020 年 OEM 前五大客户

（3）自有品牌

报告期内，公司自有品牌湿巾销售较少，各期销售收入分别为 160.87 万元、94.60 万元及 146.21 万元，销售对象主要为规模较小的商贸公司。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并对照《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 7 的要求详细论述发行人客户高度集中是否对其可持续性经营能力构成重大不利影响。

（一）请保荐人、申报会计师发表明确意见

保荐机构、申报会计师主要履行了以下核查程序：

1、结合湿巾行业相关的国内外研究报告及同行业可比公司公开披露资料，了解行业发展状况、上下游关系、行业经营特点，分析发行人客户集中度的合理性，与行业经营特点的匹配情况。

2、访谈稳健医疗及发行人管理层，了解稳健医疗自有湿巾产线生产情况。

3、访谈管理层，了解发行人与 GAMA 在报告期内的合作情况，获取报告期内收入成本明细表及期后订单、收入成本明细表，分析收入变动的原因及期后对 GAMA 收入的可持续性。

4、计算并复核稳健医疗、GAMA 的利润贡献率占比、采购量变动对发行人经营业绩的影响。

5、通过访谈发行人管理层及主要客户、查询公开资料、问卷访谈等方式，了解主要客户的行业地位、经营情况，了解发行人向客户销售收入占客户采购比例及合作历史，分析合作可持续性，了解向主要客户定价原则及公允性。

6、访谈管理层，了解发行人与主要客户及报告期内主要新增客户的合作情况，查阅相关订单、合同，并实地走访相关客户，分析与主要客户及新增客户的合作稳定性，未形成其他销售规模较大客户的原因及合理性。

7、获取不同销售模式、生产模式下的收入成本明细表，向管理层了解并分析不同模式下的价格差异原因、客户变动原因等。

8、通过公开信息检索、对报告期各期主要客户进行访谈和函证等方式，了解前五大客户的注册资本、经营规模，复核其经营规模与向发行人采购额的匹配情况；获取客户出具的与发行人及关联方之间不存在关联关系及异常资金往来的确认函。

9、核查发行人控股股东及实际控制人、董事（不含独立董事）、监事、高

级管理人员、关键岗位人员（财务经理、出纳、核心技术人员）、其他持股 5%以上自然人股东等人员报告期内单笔 10 万元以上的资金流水，核查上述人员是否存在与发行人主要客户及其实际控制人的资金往来情况。

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、发行人的客户高度集中与行业特点、产业链关系、下游行业集中度及同行业可比公司客户集中情况相匹配，符合行业经营特点，具有合理性。

2、若未来稳健医疗自产湿巾的比例增加或增加其他供应商导致其向公司采购份额的调整，公司对稳健医疗的收入将下滑，经营业绩将受到不利影响。发行人已充分披露相关风险及应对措施。

3、报告期内发行人对 GAMA 的销售收入增长具有合理性，期后海外疫情仍较为严峻，GAMA 向发行人的采购持续性良好，但后续是否能稳定持续增长存在一定不确定性，发行人已提示相关风险。

4、发行人已对客户流失及业绩下滑风险做了充分提示。

5、发行人对稳健医疗及 GAMA 存在一定依赖，但未来持续经营能力不存在重大不确定性，符合发行、上市条件及信息披露要求。

6、报告期内公司未形成其他销售规模较大客户的原因具有合理性，主要客户变动及前五大客户集中度符合行业惯例。

7、发行人主要客户及其关联方、关键经办人员与发行人不存在关联关系、竞争业务、其他利益安排；发行人关联方与主要客户不存在异常资金往来。报告期各期发行人向各主要客户的销售规模与客户的注册资本、经营规模相匹配。

8、发行人各销售模式下销售收入情况及占比、平均销售单价及差异、前五大客户变动原因具有合理性。

9、发行人不同生产模式下销售收入情况及占比、平均销售单价及差异、各模式下主要客户变动原因具有合理性。

（二）并对照《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 7 的要求详细论述发行人客户高度集中是否对其可持续性经营能力构成重大不利影响。

1、发行人客户集中度较高符合行业经营特点

详见本题之“一、结合行业特点、产业链关系、下游行业集中度、同行业可比公司客户集中情况，分析并披露发行人客户高度集中的原因及合理性，与行业经营特点是否一致”回复内容。

2、发行人主要客户经营状况良好，不存在重大不确定性风险

报告期各期，发行人前五大客户主要为国内外业内知名企业，具有一定行业地位，经营状况良好，其基本情况如下：

客户名称		成立时间	主要销售产品	行业地位	经营状况
稳健医疗	稳健医疗用品股份有限公司	2000 年	大健康医疗、消费产品	稳健医疗用品股份有限公司为 A 股上市公司，是一家通过“winner 稳健医疗”及“Purcotton 全棉时代”两大品牌实现医疗及消费板块协同发展的大健康领军企业，在行业内具有较高的知名度，于 2009 年 12 月设立全资子公司全棉时代，目前已经发展成为高品质国产消费品牌中的旗舰民族品牌，是全棉无纺消费品市场的开拓者及行业领导者。 稳健医疗（黄冈）有限公司系稳健医疗用品股份有限公司子公司，主要开发生产全棉水刺无纺布、医用敷料等产品	据稳健医疗年度报告，其 2020 年末资产总额为 130.02 亿元，2020 年度实现营业收入 125.34 亿元、净利润 38.10 亿元
	深圳全棉时代科技有限公司	2009 年	大健康医疗、消费产品		
	稳健医疗（黄冈）有限公司	2005 年	全棉水刺无纺布、医用敷料等		
GAMA	GAMA HEALTHCARE LTD	2004 年	湿巾、消毒液、医疗设备	GAMA 是医疗卫生消毒领域世界知名的企业，属于英国消毒杀菌用品知名品牌，旗下产品广泛应用于英国国家医疗服务体系 NHS 的医疗机构，成为其医疗机构重点推荐使用的品牌，并出口全球多个国家及地区。2011 年，伽玛卫生消毒用品（佛山）有限公司作为 GAMA 子公司成立于广东佛山	根据客户调查表确认，GAMA 2020 年收入约为 14 亿元，子公司伽玛卫生消毒用品（佛山）有限公司 2019 年收入为 1,773.90 万元
	伽玛卫生消毒用品（佛山）有限公司	2011 年	湿巾、消毒液		
深圳市三浦天然化妆品有限公司		2005 年	日化用品	深圳市三浦天然化妆品有限公司隶属于仁和集团，是一家集研发、生产、销售于一体的化妆品高新技术企业。企业生产产品涵盖洗涤用品、护肤品、化妆品、消字号产品等各门类 200 多个产品	-

客户名称		成立时间	主要销售产品	行业地位	经营状况
Munchkin Inc		1990 年	婴幼儿消费品	Munchkin Inc 总部位于美国，公司产品线比较齐全，主要销售婴幼儿喂养、清洁用具、婴童玩具等	-
名创优品	名创优品（广州）有限责任公司	2017 年	零售百货用品	名创优品是一家快速发展的全球零售商，销售各种生活用品。公司主打品牌“MINISO”实体门店已进驻全球多个国家和地区。 诺米设计（广州）有限公司主打品牌 NOME 是名创优品旗下品牌，从事服装产品和其他生活用品的销售	据名创优品股份有限公司招股说明书披露，其 2020 年 6 月末资产总额为 58.36 亿元，最近一年度实现营业收入 89.79 亿元、营业利润 7.67 亿元
	诺米设计（广州）有限公司	2016 年	零售百货用品		
麦迪格医疗	郑州麦德格视光学眼镜有限公司	2014 年	眼镜及配件等	郑州麦德格视光学眼镜有限公司成立于 2014 年，主营产品为眼镜及配件	-
	麦迪格医疗保健品（济南）有限公司	1997 年	隐形眼镜护理液、塑形角膜接触镜等	麦迪格医疗保健品（济南）有限公司成立于 1997 年，24 年专业治疗近视	-
广州薇美姿实业有限公司		2014 年	口腔护理类产品	广州薇美姿实业有限公司是集研发、生产和销售于一体的创新型高科技企业。旗下拥有口腔护理品牌“舒客”、“舒客宝贝”、“舒倍健”	-
中顺洁柔	中顺洁柔纸业股份有限公司	1999 年	生活用纸、柔巾、个人护理产品	中顺洁柔是国内首家 A 股上市的生活用纸企业，专业生产生活用纸系列产品。公司拥有洁柔、太阳、朵蕾蜜三大品牌，公司产品远销东南亚、中东、欧洲等海外市场	据中顺洁柔 2020 年年报披露，其 2020 年末资产总额为 74.78 亿元，2020 年度实现营业收入 78.24 亿元、净利润为 9.06 亿元。子公司江门中顺纸业有限公司 2020 年末资产总额为 17.63 亿元，2020 年度实现营业收入 14.81 亿元，净利润 2.04 亿元
	江门中顺纸业有限公司	2004 年	生活用纸、妇婴用品、化妆品、湿巾、无纺布制品、日用品、清洁用品		

客户名称	成立时间	主要销售产品	行业地位	经营状况
深圳市比亚迪供应链管理有限公司	2013 年	供应链管理及其配套相关业务	深圳市比亚迪供应链管理有限公司是上市公司比亚迪股份有限公司（002594.SZ）全资子公司。比亚迪集团主要从事包含新能源汽车及传统燃油汽车在内的汽车业务、手机部件及组装业务、二次充电电池及光伏业务，并积极拓展城市轨道交通业务领域	据比亚迪股份有限公司年报，其 2020 年末资产总额为 2,010.17 亿元，2020 年度实现营业收入 1,565.98 亿元、净利润 42.34 亿元

3、发行人与主要客户建立了长期、稳定的合作关系

报告期内，公司与主要客户建立了稳定的合作关系，部分合作五年以上客户情况如下：

客户名称		成立时间	合作时间	主要销售产品	合作背景
稳健医疗	深圳全棉时代科技有限公司	2009 年	2010 年	大健康医疗、消费产品	2009 年，全棉时代主动联系发行人洽谈合作，通过接近半年的接洽和打样测试，2010 年起全棉时代与公司发生业务往来，此后双方稳定合作至今，合作产品涵盖婴儿类湿巾、日用清洁类湿巾、医用及消毒类湿巾。公司于 2016 年起为稳健医疗用品股份有限公司提供日用清洁类湿巾，并稳定合作至今
	稳健医疗用品股份有限公司	2000 年	2016 年	大健康医疗、消费产品	
GAMA	GAMA HEALTH CARE LTD	2004 年	2012 年	湿巾、消毒液、医疗设备	2009 年，GAMA 通过网络公开资料联系发行人。经过较长时间的打样、测试后，双方于 2012 年开始发生业务往来并稳定合作至今，合作产品主要为医用及消毒类湿巾。2016 年起，公司开始与伽玛卫生消毒用品（佛山）有限公司合作，主要产品为手部消毒液、医用及消毒类湿巾等
	伽玛卫生消毒用品（佛山）有限公司	2011 年	2016 年	湿巾、消毒液	
Munchkin Inc		1990 年	2013 年	婴幼儿消费品	2013 年 Munchkin Inc 拟拓展新产品，通过网络公开资料主动联系发行人洽谈合作事宜，近年来始终保持稳定的合作关系，公司主要向其销售婴儿类湿巾

上述客户均为业内知名企业，对供应商筛选要求较高，主要综合考量供应商的质量管控水平、生产资质、产品开发能力、产品交付能力、价格水平等因素，供应商进入周期相对较长，且较为稳定，一般不轻易更换供应商。发行人在湿巾领域深耕多年，具有丰富的生产经验及较强的研发能力，质量管控严格、产品交付及时、生产配合度较高，上述优势是发行人与主要客户建立稳定合作关系的重要前提。

报告期内，发行人与主要客户采用成本加成的定价方法，综合考虑原材料成本、产品配方及工艺复杂程度、同类产品市场价格、预计市场需求量等与客户协

商定价，遵循市场化原则，具有公允性。

此外，报告期内发行人与前述客户不存在诉讼、仲裁或其他争议纠纷事项，且客户对发行人满意度较高，分别授予了公司以下奖项：

序号	荣誉名称	颁发机构
1	全棉时代最佳贡献奖（2018）	全棉时代
2	优秀战略合作伙伴（2018）	GAMA
3	优秀战略合作伙伴（2019）	GAMA
4	优秀战略合作伙伴（2020）	GAMA

4、发行人与重大客户不存在关联关系，获取业务方式独立，具备独立面向市场获取业务的能力

发行人获取订单系基于自身的历史业绩、业务资质、较强的研发制造能力及完善的质量控制体系等自有资源与优势，与主要客户不存在关联关系，获取订单方式独立。报告期内，发行人新增洁柔、比亚迪、水神等知名品牌客户，具备独立面向市场获取业务的能力。

综上，发行人客户高度集中不对其可持续性经营能力构成重大不利影响。

问题 5、关于主营业务成本

申报文件显示，报告期各期，发行人主营业务成本分别为 8,564.83 万元、7,961.52 万元、8,800.17 万元、7,495.55 万元。

请发行人：

（1）披露直接材料中归集的各类原材料名称、金额及占比、单价，分析各期直接材料金额及占比变动原因及合理性；结合结转至主营业务成本中的主要原材料单位价格与存货中的主要原材料单位价格的差异情况，分析生产成本归集及结转主营业务成本的完整性。

（2）结合工人人数变动、工资政策调整、平均工资、人均产量的变化，分析并披露报告期内直接人工金额及占比波动的原因及合理性。

（3）披露制造费用的明细及各部分变动具体原因，分析报告期内制造费用整体呈上升趋势的原因。

（4）结合同行业可比公司营业成本中料工费占比及变动情况，说明发行人各期主营业务成本结构中料工费占比的变动原因及合理性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】

一、披露直接材料中归集的各类原材料名称、金额及占比、单价，分析各期直接材料金额及占比变动原因及合理性；结合结转至主营业务成本中的主要原材料单位价格与存货中的主要原材料单位价格的差异情况，分析生产成本归集及结转主营业务成本的完整性

（一）披露直接材料中归集的各类原材料名称、金额及占比、单价，分析各期直接材料金额及占比变动原因及合理性

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、经营成果分析”之“（二）营业成本分析”之“2、主营业务成本分析”之“（2）按成本要素构成分析”中补充披露如下：

（2）按成本要素构成分析

……

①直接材料

报告期内，公司主营业务成本中直接材料的主要构成情况如下：

单位：万元、元

项目	2020 年度			2019 年度			2018 年度		
	金额	占比（%）	平均单价	金额	占比（%）	平均单价	金额	占比（%）	平均单价
无纺布	9,618.56	68.07	19.12	5,467.48	73.57	22.36	5,335.47	76.62	22.81
配液原料	1,950.07	13.80	18.47	652.25	8.78	46.05	522.79	7.51	48.81
包装膜	627.05	4.44	22.64	350.94	4.72	23.38	298.97	4.29	23.03
纸箱	580.15	4.11	1.98	313.57	4.22	2.08	320.89	4.61	2.24
合计	12,775.83	90.41		6,784.24	91.29		6,478.12	93.03	

无纺布及配液原料为公司主营业务成本中直接材料的主要构成部分，报告期各期合计占比均超过 80%。

A、无纺布

报告期各期,公司主营业务成本中结转的无纺布成本分别为 5,335.47 万元、5,467.48 万元以及 9,618.56 万元，占比分别为 76.62%、73.57%、68.07%。

2019 年度，主营业务无纺布成本占比下降 3.05 个百分点，主要原因系：当年无纺布价格有所下降；配液用量较多的尿失禁湿巾占比上升，导致配液原料占比上升。

2020 年度，主营业务无纺布成本占比下降 5.50 个百分点，主要系 GAMA 所使用的无纺布价格相对较低，其收入占比提升所致。

B、配液原料

报告期各期,公司主营业务成本中结转的配液原料成本分别为 522.79 万元、652.25 万元以及 1,950.07 万元，占比分别为 7.51%、8.78%、13.80%。

2019 年度，主营业务配液原料成本占比上升 1.27 个百分点，主要系当年配液用量较多的尿失禁湿巾占比上升所致。

2020 年度，主营业务配液原料成本占比上升 5.02 个百分点，主要系公司新

增全棉时代医用及消毒类湿巾 2,397.45 万元，其配液原料用量较大所致。

C、包装膜及纸箱

报告期各期，公司主营业务包装膜及纸箱成本占比及单价波动较小，保持较为稳定的趋势。

（二）结合结转至主营业务成本中的主要原材料单位价格与存货中的主要原材料单位价格的差异情况，分析生产成本归集及结转主营业务成本的完整性

报告期内，公司无纺布及配液原料结转至主营业务成本中的单位价格与存货中的单位价格对比情况如下：

单位：元/kg

材料名称	项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
无纺布	结转营业成本的平均单位成本①	19.12	22.36	22.81
	存货中的平均单位成本②	19.36	16.59	27.56
	差异率=（②-①）/①	1.26%	-25.81%	20.82%
配液原料	结转营业成本的平均单位成本①	18.47	46.05	48.81
	存货中的平均单位成本②	52.81	53.36	67.08
	差异率=（②-①）/①	185.92%	15.87%	37.43%

1、无纺布

报告期内，公司无纺布结转主营业务成本与原材料结存的单位价格差异率存在一定波动，主要原因系：全棉时代产品所需无纺布价格相比其他客户所需无纺布价格相对较高，公司根据不同客户订单所采购的无纺布年末结存比例波动所致。

2、配液原料

报告期各期，公司配液原料结转主营业务成本低于期末原材料结存的单位价格，主要原因系公司所需部分进口配液原料备货周期较长，公司采购频次相对较低，单次采购量较大，导致公司期末配液原料存货以价格较高的进口原料为主所致。

二、结合工人人数变动、工资政策调整、平均工资、人均产量的变化，分析并披露报告期内直接人工金额及占比波动的原因及合理性

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、经营成果分析”之“（二）营业成本分析”之“2、主营业务成本分析”之“（2）按成本要素构成分析”中补充披露如下：

②直接人工

A、直接人工金额及占比波动分析

报告期内，公司直接人工的变动情况如下：

单位：万元、人、万元/人、亿片、亿片/人

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
直接人工成本①	651.08	387.83	318.02
直接人工占主营业务成本比例	3.96%	4.41%	3.99%
直接人工全年平均人数②	111	69	62
平均薪酬③=①/②	5.87	5.62	5.13
全年产量④	30.13	15.90	14.68
人均产量⑤=④/②	0.27	0.23	0.24

报告期内，公司直接人工逐年上升，占比较为稳定，与公司业务规模相匹配；平均薪酬报告期内呈增长态势，主要系公司每年上调薪酬水平。报告期内，直接人工占比波动较小。

B、公司直接人工平均薪酬与员工所在地平均薪酬对比情况

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
直接人工平均薪酬	5.87	5.62	5.13
其中：深圳直接人工	7.04	5.90	5.43
黄冈直接人工	5.47	5.49	4.77
深圳市城镇私营单位就业人员年平均工资	-	7.02	6.36
黄冈市城镇在岗职工平均工资	-	5.00	4.71

数据来源：人均工资取自当地统计局公布的数据；统计局暂未公布 2020 年度数据。

公司黄冈直接人工平均薪酬与当地人均工资相近；公司深圳直接人工平均薪酬较当地人均工资相比略低，主要系直接生产人员从事的产线操作工作较为

简单，薪酬低于整体平均工资水平。

三、披露制造费用的明细及各部分变动具体原因，分析报告期内制造费用整体呈上升趋势的原因

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、经营成果分析”之“（二）营业成本分析”之“2、主营业务成本分析”之“（2）按成本要素构成分析”中补充披露如下：

③制造费用

报告期内，公司主营业务成本制造费用明细如下：

单位：万元

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
厂房租金	338.46	20.30%	267.30	27.26%	173.24	25.47%
折旧摊销	322.24	19.32%	275.27	28.08%	166.68	24.51%
耗材及动力	228.54	13.70%	179.60	18.32%	113.29	16.66%
工资薪酬	141.55	8.49%	144.69	14.76%	111.69	16.42%
劳务派遣费	124.56	7.47%	16.46	1.68%	5.59	0.82%
运费	396.09	23.75%	-	-	-	-
其他	116.24	6.97%	97.17	9.91%	109.56	16.11%
合计	1,667.68	100.00%	980.48	100.00%	680.04	100.00%

2019 年度，公司制造费用同比增长 300.44 万元，主要系公司新设黄冈分公司生产线，于 2018 年 6 月投入使用，2019 年度租金及固定资产折旧增加所致。

2020 年度，公司制造费用同比增长 687.20 万元，主要系：公司深圳工厂新租赁 2 层厂房导致租金增加；新冠疫情期间用工紧张导致劳务派遣费用增加；根据新收入准则，运费自 2020 年起从销售费用调整至成本中核算。

四、结合同行业可比公司营业成本中料工费占比及变动情况，说明发行人各期主营业务成本结构中料工费占比的变动原因及合理性

1、公司与同行业可比公司主营业务成本结构对比情况

公司与同行业可比公司主营业务成本结构对比情况如下：

公司名称	项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
洁雅股份	直接材料	89.93%	85.52%	85.66%
	直接人工	6.31%	7.09%	6.87%
	制造费用	3.76%	7.40%	7.46%
	合计	**100.00%**	**100.00%**	**100.00%**
青松股份	直接材料	71.70%	67.97%	70.29%
	直接人工	16.40%	15.64%	13.31%
	制造费用	11.90%	16.38%	16.40%
	合计	**100.00%**	**100.00%**	**100.00%**
诺邦股份	直接材料	76.59%	78.94%	79.38%
	直接人工	5.17%	7.79%	7.52%
	制造费用	18.24%	13.28%	13.10%
	合计	**100.00%**	**100.00%**	**100.00%**
同行业公司平均值	**直接材料**	**79.41%**	**77.48%**	**78.44%**
	直接人工	**9.29%**	**10.17%**	**9.23%**
	制造费用	**11.30%**	**12.35%**	**12.32%**
	合计	**100.00%**	**100.00%**	**100.00%**
公司	**直接材料**	**85.90%**	**84.45%**	**87.46%**
	直接人工	**3.96%**	**4.41%**	**3.99%**
	制造费用	**10.14%**	**11.14%**	**8.54%**
	合计	**100.00%**	**100.00%**	**100.00%**

数据来源：

1、洁雅股份数据取自其招股说明书产品销售成本结构数据；

2、倍加洁未公告其成本构成数据，未将其纳入对比范围；

3、青松股份 2018 年度数据取自其重组报告书，2019-2020 年度数据取自其年报数据中化妆品分类；

4、诺邦股份数据取自 2018-2020 年报中纺织业分类数据。

报告期各期，公司主营业务成本结构基本稳定，直接材料成本为公司主营业务成本的主要构成部分，占比分别为 87.46%、84.45%、85.90%，高于行业平均值，主要系青松股份、诺邦股份产品结构与公司产品差异较大，其收入占比较高的产品除湿巾外还包括面膜、无纺布。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

保荐机构、申报会计师主要履行了以下核查程序：

1、对 ERP 系统中各类存货的计量与结转、单位成本计算、营业收入与营业

成本的结转时点和配比情况进行了解，并针对 ERP 系统的数据流转，抽取样本进行了穿行测试。

2、对采购、生产、销售等主要业务流程内部控制的运行情况进行控制测试，并评价其有效性。

3、访谈公司财务负责人，了解公司成本核算流程，复核公司成本计算表，并与账面数据进行核对。

4、获取报告期的采购入库明细，对报告期产成品的材料、人工、制造费用构成进行分析，了解构成变动的原因。

5、取得同行业上市公司营业成本构成情况，与发行人营业成本结构进行对分析。

6、查阅了报告期内公司的工资表、应付职工薪酬的明细账及花名册；阅读了同行业可比公司的年度报告、招股说明书，取得各公司关于薪酬及人员数量的数据。

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

公司报告期各期营业成本确认准确、完整，营业成本与收入相匹配；公司营业成本中直接材料的波动与其实际经营情况相符，具有合理性；公司营业成本中直接人工的波动合理；公司营业成本中制造费用的明细波动合理；公司营业成本构成与同行业上市公司相比不存在异常情形，结构合理；公司营业成本中直接材料、直接人工以及制造费用的波动与其实际经营情况相符，具有合理性。

问题 6、关于原材料采购及供应商

申报文件显示：

（1）报告期各期，发行人主要原材料采购金额分别为 7,648.16 万元、6,767.47 万元、7,021.58 万元、6,957.66 万元，其中，无纺布、配液原料采购金额及占比较高。

（2）报告期各期，发行人前五大供应商采购金额占各期总采购金额的比例分别为 80.73%、79.28%、73.94%、54.38%，其中，发行人向稳健医疗采购金额占各期总采购金额的比例分别为 58.19%、46.27%、42.86%及 11.70%。

请发行人：

（1）分别披露报告期内发行人无纺布、配液原料主要供应商的基本情况、采购金额及占比、采购数量、平均单价及公允性、付款方式等，并分析报告期内无纺布、配液原料主要供应商变动较大的原因及合理性。

（2）披露发行人各期均发生交易供应商合计交易金额及占当期采购总额比重，并请分析稳定供应商采购变动原因，是否符合行业惯例。

（3）披露前五大供应商采购占比持续大幅下滑的原因及合理性，相比上期是否存在新增的前五大供应商，如是，请补充披露供应商基本情况、新增供应商的成立时间、采购和结算方式、合作历史、与该供应商新增交易的原因，与该供应商订单的连续性和持续性。

（4）披露供应商的遴选机制，报告期各期其他主要供应商是否存在成立时间较短或注册资本较小的情形，如存在，请披露具体情况及合理性。

（5）结合报告期无纺布、配液原料细分采购类别及价格，量化分析报告期内无纺布、配液原料价格持续下滑的原因及合理性，其中 2020 年 1-6 月配料原液价格大幅下滑的原因；并与市场公开价格对比分析差异情况及差异原因。

（6）披露同一原材料在同一期间向不同供应商的采购价格是否存在差异，如是，请分析差异原因及合理性。

（7）结合主要材料采购及生产耗用数量、能源耗用数量与产品产销量、库存数量等的配比关系，分析报告期各类产品成本结转及期末存货余额的合理性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】

一、分别披露报告期内发行人无纺布、配液原料主要供应商的基本情况、采购金额及占比、采购数量、平均单价及公允性、付款方式等，并分析报告期内无纺布、配液原料主要供应商变动较大的原因及合理性。

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“四、发行人采购情况和主要供应商”之“（一）主要原材料的采购情况”中补充披露如下：

1、无纺布主要供应商

（1）无纺布主要供应商采购情况

报告期各期，公司无纺布前五大供应商采购情况具体如下：

2020 年度					
序号	供应商名称	采购金额（万元）	采购额占比	采购数量（KG）	单价（元/KG）
1	江苏维盛	2,961.98	29.12%	1,960,149.89	15.11
2	稳健医疗	2,520.19	24.77%	726,021.70	34.71
3	维顺（中国）无纺制品有限公司	1,645.09	16.17%	931,200.28	17.67
4	山东昌诺新材料科技有限公司	804.15	7.90%	355,281.25	22.63
5	山东帅科新材料科技有限公司	713.02	7.01%	345,329.03	20.65
合计		8,644.42	84.97%	4,317,982.15	20.02
2019 年度					
序号	供应商名称	采购金额（万元）	采购额占比	采购数量（KG）	单价（元/KG）
1	稳健医疗	3,229.03	58.76%	892,170.40	36.19
2	江苏维盛	1,076.24	19.59%	794,588.75	13.54
3	佛山市南海昌伟非织造材料有限公司	703.95	12.81%	500,482.10	14.07
4	浙江宝仁和中科技有限公司	289.15	5.26%	203,925.10	14.18
5	大连瑞光非织造布集团有限公司	45.40	0.83%	27,686.00	16.40
合计		5,343.76	97.25%	2,418,852.35	22.09
2018 年度					
序号	供应商名称	采购金额（万元）	采购额占比	采购数量（KG）	单价（元/KG）
1	稳健医疗	3,310.66	61.48%	917,283.97	36.09

2	佛山市南海昌伟非织造材料有限公司	1,549.82	28.78%	1,080,512.25	14.34
3	江苏维盛	269.10	5.00%	187,483.10	14.35
4	浙江宝仁和中科技有限公司	124.10	2.30%	71,831.20	17.28
5	大连瑞光非织造布集团有限公司	71.18	1.32%	48,138.30	14.79
合计		5,324.85	98.88%	2,305,248.82	23.10

（2）无纺布主要供应商基本情况、定价公允性及付款方式

报告期内，公司主要无纺布供应商基本情况、定价公允性及付款方式如下：

供应商名称		成立时间	注册资本（万元）	定价公允性	付款方式
江苏维盛	江苏维盛不织布有限公司	2017年2月24日	5,000.00	根据市场价格谈判决定，定价公允	银行转账
	常州维盛无纺科技有限公司	2010年7月22日	216.00万美元	根据市场价格谈判决定，定价公允	银行转账
稳健医疗	稳健医疗用品股份有限公司	2000年8月24日	42,649.23	根据市场价格谈判决定，定价公允	银行转账
	稳健医疗（黄冈）有限公司	2005年1月14日	25,945.92	根据市场价格谈判决定，定价公允	银行转账
	稳健医疗（天门）有限公司	2001年2月23日	3,767.00	根据市场价格谈判决定，定价公允	银行转账
	稳健医疗（武汉）有限公司	2017年1月23日	10,000.00	根据市场价格谈判决定，定价公允	银行转账
维顺（中国）无纺制品有限公司		1995年1月26日	3,460.38万美元	根据市场价格谈判决定，定价公允	银行转账
山东昌诺新材料科技有限公司		2015年8月28日	5,500.00	根据市场价格谈判决定，定价公允	银行转账
山东帅科新材料科技有限公司		2017年3月3日	2,000.00	根据市场价格谈判决定，定价公允	银行转账
佛山市南海昌伟非织造材料有限公司		2004年3月11日	200.00万美元	根据市场价格谈判决定，定价公允	银行转账
浙江宝仁和中科技有限公司		2017年5月26日	20,000.00	根据市场价格谈判决定，定价公允	银行转账
大连瑞光非织造布集团有限公司		1991年10月4日	1,136.80	根据市场价格谈判决定，定价公允	银行转账

（3）无纺布主要供应商变动原因及合理性

2018-2019年度，公司前五大无纺布供应商未发生变动，均为稳健医疗、佛山市南海昌伟非织造材料有限公司、大连瑞光非织造布集团有限公司、江苏维盛、浙江宝仁和中科技有限公司，采购额合计占比分别为98.88%、97.25%，保持较为稳定的趋势。

2020年度，公司前五大无纺布供应商分别为江苏维盛、稳健医疗、维顺（中

国）无纺制品有限公司、山东昌诺新材料科技有限公司、山东帅科新材料科技有限公司，采购额合计占比为 84.97%，占比略有下降，主要原因系：①全棉时代销售收入占比下降，稳健医疗全棉无纺布采购下滑；②2020 年度公司业务规模同比增长较快，无纺布需求量随之增长；同时，受新冠疫情影响，部分无纺布供应商供货量、交期及价格不能完全符合公司需求，公司寻求新的供应商补充供应无纺布，引入维顺（中国）无纺制品有限公司、山东昌诺新材料科技有限公司、山东帅科新材料科技有限公司等，使得佛山市南海昌伟非织造材料有限公司、大连瑞光非织造布集团有限公司、浙江宝仁和中科技有限公司无纺布供应商采购占比排名分别下滑至第 6、7、11 名。

2、配液原料主要供应商及采购情况

（1）配液原料主要供应商采购情况

报告期内，公司配液前五大供应商采购情况具体如下：

2020 年度					
序号	供应商名称	采购金额（万元）	采购额占比	采购数量（KG）	单价（元/KG）
1	广州市葳琪贸易有限公司	766.58	33.78%	156,401.28	49.01
2	武汉欣华誉化工有限公司	268.37	11.82%	425,933.38	6.30
3	广州泛亚嘉荣贸易有限公司	194.36	8.56%	271,200.00	7.17
4	广州爱晨化工科技有限公司	164.01	7.23%	33,174.50	49.44
5	上海然萃实业有限公司	134.97	5.95%	11,870.00	113.71
合计		1,528.29	67.33%	898,579.16	17.01
2019 年度					
序号	供应商名称	采购金额（万元）	采购额占比	采购数量（KG）	单价（元/KG）
1	广州市葳琪贸易有限公司	206.04	29.20%	38,995.04	52.84
2	上海然萃实业有限公司	135.03	19.14%	11,070.00	121.98
3	广州爱晨化工科技有限公司	103.65	14.69%	22,234.90	46.62
4	广州亨安精细化工有限公司	48.31	6.85%	1,690.50	285.77
5	广州西陇精细化工技术有限公司	39.10	5.54%	36,583.00	10.69
合计		532.13	75.41%	110,573.44	48.12
2018 年度					
序号	供应商名称	采购金额（万元）	采购额占比	采购数量（KG）	单价（元/KG）

1	上海然萃实业有限公司	161.62	28.31%	12,807.20	126.20
2	广州市拓瑞科技有限公司	97.91	17.15%	18,429.92	53.13
3	广州市葳琪贸易有限公司	97.84	17.14%	19,437.76	50.34
4	广州爱晨化工科技有限公司	66.86	11.71%	13,124.00	50.95
5	广州西陇精细化工技术有限公司	36.63	6.42%	35,285.00	10.38
合计		460.87	80.72%	99,083.88	46.51

（2）配液原料主要供应商基本情况、定价公允性及付款方式

报告期内，公司主要配液原料供应商基本情况、定价公允性及付款方式如下：

供应商名称	成立时间	注册资本（万元）	定价公允性	付款方式
广州市葳琪贸易有限公司	2007 年 5 月 17 日	380.00	根据市场价格谈判决定，定价公允	银行转账
武汉欣华誉化工有限公司	2012 年 3 月 6 日	500.00	根据市场价格谈判决定，定价公允	银行转账
广州泛亚嘉荣贸易有限公司	1997 年 10 月 22 日	2,500.00	根据市场价格谈判决定，定价公允	银行转账
广州爱晨化工科技有限公司	2010 年 12 月 24 日	100.00	根据市场价格谈判决定，定价公允	银行转账
上海然萃实业有限公司	2013 年 5 月 15 日	100.00	根据市场价格谈判决定，定价公允	银行转账
广州亨安精细化工有限公司	2011 年 4 月 13 日	500.00	根据市场价格谈判决定，定价公允	银行转账
广州西陇精细化工技术有限公司	2007 年 8 月 15 日	10,200.00	根据市场价格谈判决定，定价公允	银行转账
广州市拓瑞科技有限公司	2005 年 12 月 31 日	100.00	根据市场价格谈判决定，定价公允	银行转账

（3）配液原料主要供应商变动较大的原因及合理性

2019 年度，公司向广州市拓瑞科技有限公司采购下降，主要系公司向广州市葳琪贸易有限公司采购同类产品的价格优于广州市拓瑞科技有限公司，公司调整了该类产品的主要供应商所致；公司向广州亨安精细化工有限公司采购略有提升，主要系尿失禁湿巾订单增加，向其采购所用配液原料增加所致。

2020 年度，武汉欣华誉化工有限公司、广州泛亚嘉荣贸易有限公司系公司客户全棉时代医用及消毒类湿巾所需配液及手部消毒液所需配液成分的主要供应商。受新冠肺炎疫情影响，公司新增全棉时代医用及消毒类湿巾产品，同时手部消毒液产品需求增加，导致武汉欣华誉化工有限公司、广州泛亚嘉荣贸易

有限公司采购金额较大。

二、披露发行人各期均发生交易供应商合计交易金额及占当期采购总额比重，并请分析稳定供应商采购变动原因，是否符合行业惯例。

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“四、发行人采购情况和主要供应商”之“（四）报告期内前五名供应商采购情况”中补充披露如下：

6、各期均发生交易供应商的情况

报告期各期，公司各期均发生交易的供应商采购占比情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
各期均发生交易的原材料供应商采购额	9,596.08	7,077.33	6,978.57
原材料采购总额	15,639.68	7,533.40	7,155.20
占比	61.36%	93.95%	97.53%

2018-2019 年度，公司各期均发生交易的原材料供应商采购额占比均保持在90%以上，较为稳定。2020 年度，公司各期均发生交易的原材料供应商采购占比下降 32.59 个百分点，主要原因系：（1）公司业务规模扩大、无纺布需求增加的同时，受新冠疫情影响，无纺布作为口罩、防护服等防疫物资的主要原材料，市场供应紧张，公司原有供应商不能完全符合公司采购需求，公司新引进部分无纺布供应商；（2）公司新增全棉时代医用及消毒类产品，且手部消毒液产品销量增加，其主要原料系向新引入的供应商采购。

综上，公司均发生交易供应商合计交易金额及占当期采购总额比重于2018-2019 年度保持稳定，2020 年度受产品需求变动及新冠疫情影响产生波动，与公司业务发展情况相匹配，符合行业惯例。

三、披露前五大供应商采购占比持续大幅下滑的原因及合理性，相比上期是否存在新增的前五大供应商，如是，请补充披露供应商基本情况、新增供应商的成立时间、采购和结算方式、合作历史、与该供应商新增交易的原因，与该供应商订单的连续性和持续性。

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“四、发行人采购情况和主要供应商”之“（四）报告期内前五名供应商采购情况”中修改、补充披露如

下：

1、前五大供应商采购及占比情况

报告期各期，公司前五名供应商情况如下：

2020 年度				
序号	供应商名称		采购额（万元）	占公司采购额比例
1	江苏维盛	常州维盛无纺科技有限公司	1,680.63	10.75%
		江苏维盛不织布有限公司	1,281.35	8.19%
		合计	2,961.98	18.94%
2	稳健医疗	稳健医疗（黄冈）有限公司	2,122.88	13.57%
		稳健医疗（天门）有限公司	216.66	1.39%
		稳健医疗（武汉）有限公司	180.65	1.16%
		合计	2,520.19	16.11%
3	维顺（中国）无纺制品有限公司		1,645.09	10.52%
4	山东昌诺新材料科技有限公司		804.15	5.14%
5	广州市葳琪贸易有限公司		766.58	4.90%
合计			8,697.98	55.61%
2019 年度				
序号	供应商名称		采购额（万元）	占公司采购额比例
1	稳健医疗	稳健医疗（黄冈）有限公司	1,716.48	22.78%
		稳健医疗（天门）有限公司	1,512.55	20.08%
		合计	3,229.03	42.86%
2	江苏维盛不织布有限公司		1,076.24	14.29%
3	佛山市南海昌伟非织造材料有限公司		703.95	9.34%
4	上海市松江印刷厂有限公司		319.99	4.25%
5	浙江宝仁和中科技有限公司		289.15	3.84%
合计			5,618.35	74.58%
2018 年度				
序号	供应商名称		采购额（万元）	占公司采购额比例
1	稳健医疗	稳健医疗（天门）有限公司	3,234.28	45.20%
		稳健医疗（黄冈）有限公司	66.88	0.93%
		稳健医疗用品股份有限公司	9.50	0.13%
		合计	3,310.66	46.27%
2	佛山市南海昌伟非织造材料有限公司		1,549.82	21.66%

3	深圳市盛万年包装制品有限公司		274.19	3.83%
4	东莞市深振捷诚塑料包装制品有限公司		269.20	3.76%
5	江苏维盛	江苏维盛不织布有限公司	198.57	2.78%
		常州维盛无纺科技有限公司	70.53	0.99%
		合计	269.10	3.76%
合计			**5,672.96**	**79.28%**

前五大供应商与发行人及其股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员之间不存在关联关系，公司董事、监事、高级管理人员和其他核心人员、主要关联方和持有发行人 5%以上股份的股东未在其中拥有任何权益。**公司主要供应商及其关联方与发行人不存在关联关系、竞争业务、其他利益安排。**

2、前五大供应商采购额占比下降的原因及合理性

2018-2019 年度，公司前五大原材料供应商采购额占比分别为 79.28%、74.58%，保持较为平稳的趋势。

2020 年度，前五大供应商采购比例下降至 55.61%，主要原因系：公司来自于 GAMA 的订单规模扩大较快，主要用于全棉时代产品的稳健全棉无纺布采购占比下降；其他类型无纺布需求增加的同时，受新冠疫情影响，无纺布作为口罩、防护服等防疫物资的主要原材料，市场供应紧张，公司原有供应商不能完全满足公司采购需求，公司新引进部分无纺布供应商，前五大供应商采购额占比有所分散。

3、新增的前五大供应商情况

报告期内，公司各年新增的前五大供应商分别为浙江宝仁和中科技有限公司、维顺（中国）无纺制品有限公司、山东昌诺新材料科技有限公司、广州市葳琪贸易有限公司，具体情况如下：

供应商名称	2020 年度排名	2019 年度排名	2018 年度排名	变动原因
浙江宝仁和中科技有限公司	30	5	8	公司直铺无纺布主要供应商，2019 年度因交期较好增加采购额，2020 年度因供应紧张、价格上涨，采购减少，排名下降
维顺（中国）无纺制品有限公司	3	-	-	2020 年度无纺布需求增加同时受市场影响供应紧张，寻求符合公司需求的新供应商所致
山东昌诺新材料	4	-	-	2020 年度无纺布需求增加同时受市场影响供

科技有限公司				应紧张，寻求符合公司需求的新供应商所致
广州市葳琪贸易有限公司	5	8	11	公司根据报价情况，调整部分产品供应商；2020 年度产品结构产品调整，相关配液原料采购增加所致

前述供应商的采购及结算方式、合作历史、供应商订单的连续性和持续性情况如下：

新增供应商名称	采购内容	采购方式	结算方式	合作历史	供应商订单的连续性和持续性
浙江宝仁和中科技有限公司	无纺布	按需采购，价格根据市价谈判确定	银行转账	2017 年至今	按需连续采购持续合作
维顺（中国）无纺制品有限公司	无纺布	按需采购，价格根据市价谈判确定	银行转账	2020 年至今	按需连续采购持续合作
山东昌诺新材料科技有限公司	无纺布	按需采购，价格根据市价谈判确定	银行转账	2020 年至今	根据临时性需求采购，无连续及持续性
广州市葳琪贸易有限公司	配液原料	按需采购，价格根据市价谈判确定	银行转账	2016 年至今	按需连续采购持续合作

前述供应商的基本情况、成立时间参见招股说明书“第六节 业务与技术”之“四、发行人采购情况和主要供应商”之“（一）主要原材料的采购情况”。

四、披露供应商的遴选机制，报告期各期其他主要供应商是否存在成立时间较短或注册资本较小的情形，如存在，请披露具体情况及合理性。

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“四、发行人采购情况和主要供应商”之“（四）报告期内前五名供应商采购情况”中修改、补充披露如下：

4、供应商的遴选机制

公司已建立一套较为严格和完善的供应商遴选制度，通过《供应商选择、评审、和考核管理办法》，对供应商的选择、评审、考核和日常监控进行了规范，实现多渠道、多途径遴选合格供应商，并对合格供应商名单进行动态化管理。公司供应商管理的主要措施如下：

（1）初步筛选

采购部根据公司新供应商采购需求，按照物资分类进行前期信息采集；随后根据公司具体要求对多家供应商进行分析、比价，必要时对供应商进行现场审核，初步筛选两家以上满足公司需求的供应商。

（2）样品测试

采购部发放规格要求给供方打样，会同生产部、技术部对样品进行确认，并将样品提交技术部按照标准进行检测。

（3）综合评审

采购部、技术部负责人及公司副总组成评审小组，对供应商资格、检验报告以及现场审核报告（如有）进行评审，通过评审的供应商纳入合格供应商名录。

（4）确认质量标准及试用

批量采购前，公司与供应商签订《质量协议》或约定质量标准，必要时选择小批量使用合格后再行签署采购协议。

（5）质量监控与动态化管理

执行采购前，IQC 确认产品供方在合格供应商名录中；采购产品的质量验证依据《进料质量监控流程》《最终成品控制流程》进行。

公司对供应商进行动态化管理，每月对品质、交期情况进行汇总、每 3 个月对价格、配合度（服务情况）进行评价，结合品质、交期、价格、配合度情况每半年进行综合评定，对不符合公司要求的供应商，取消其合格供应商资格，持续保持合格供应商名录的可靠性。

5、主要供应商成立时间较短或注册资本较小的情形

报告期内，公司主要供应商成立时间较短（2017 年 1 月 1 日之后）或注册资本较小（不足 100 万元）的主要供应商有山东帅科新材料科技有限公司、深圳市盛万年包装制品有限公司、浙江宝仁和中科技有限公司，具体情况如下：

供应商名称	注册资本（万元）	成立时间	开始合作时间	2020 年业务规模（万元）	2020 年采购额（万元）	与采购额是否匹配
山东帅科新材料科技有限公司	2,000.00	2017 年 3 月 3 日	2020 年	8,867.00	713.02	是
深圳市盛万年包装制品有限公司	50.00	2000 年 7 月 24 日	2013 年	2,000.00	361.51	是
浙江宝仁和中科技有限公司	20,000.00	2017 年 5 月 26 日	2017 年	45,000.00	72.06	是

山东帅科新材料科技有限公司注册资本较高、业务规模较大，系公司于 2020 年上半年新冠疫情期间无纺布供应紧张时新引入的供应商；深圳市盛万年包装

制品有限公司系公司长期合作供应商，与公司合作情况良好，其业务规模与公司采购额相匹配；浙江宝仁和中科技有限公司注册资本较高、业务规模较大，系公司长期合作的供应商 2017 年成立的新主体。

五、结合报告期无纺布、配液原料细分采购类别及价格，量化分析报告期内无纺布、配液原料价格持续下滑的原因及合理性，其中 2020 年 1-6 月配液原液价格大幅下滑的原因；并与市场公开价格对比分析差异情况及差异原因。

（一）报告期内无纺布价格持续下滑的原因及合理性

1、无纺布按类别的采购情况

报告期内，公司各类无纺布采购情况如下：

项目		2020 年度	2019 年度	2018 年度
稳健全棉无纺布	金额（万元）	2,520.19	3,229.03	3,310.66
	采购占比	24.77%	58.76%	61.48%
	数量（KG）	726,021.70	892,170.40	917,283.97
	单价（元/KG）	34.71	36.19	36.09
热轧无纺布	金额（万元）	4,282.31	1,780.18	1,818.91
	采购占比	42.09%	32.40%	33.78%
	数量（KG）	2,855,410.92	1,295,070.85	1,267,995.35
	单价（元/KG）	15.00	13.75	14.34
直铺无纺布	金额（万元）	1,941.50	259.10	140.59
	采购占比	19.08%	4.72%	2.61%
	数量（KG）	978,066.98	194,879.36	92,656.50
	单价（元/KG）	19.85	13.30	15.17
交叉无纺布	金额（万元）	602.57	144.48	71.32
	采购占比	5.92%	2.63%	1.32%
	数量（KG）	367,987.72	84,681.20	36,787.80
	单价（元/KG）	16.37	17.06	19.39
其他	金额（万元）	826.70	82.05	43.81
	采购占比	8.13%	1.49%	0.81%
	数量（KG）	378,681.95	49,073.40	28,902.20
	单价（元/KG）	21.83	16.72	15.16
合计	**金额（万元）**	**10,173.27**	**5,494.84**	**5,385.31**

项目		2020 年度	2019 年度	2018 年度
	采购占比	100.00%	100.00%	100.00%
	数量（KG）	5,306,169.27	2,515,875.21	2,343,625.82
	单价（元/KG）	19.17	21.84	22.98

2、无纺布采购价格下降的总体原因

报告期各期，公司无纺布采购价格分别为 22.98 元/KG、21.84 元/KG、19.17 元/KG，呈下滑趋势，主要原因系：公司采购的价格较高的稳健全棉无纺布主要用于全棉时代湿巾，随着公司与其他客户的业务规模提升，全棉时代湿巾业务占比下降，价格较高的稳健全棉无纺布采购占比下降，导致无纺布采购价格持续下降。

3、各类无纺布采购价格变动原因

（1）稳健全棉无纺布

报告期各期，公司采购稳健全棉无纺布的价格分别为 36.09 元/KG、36.19 元/KG、34.71 元/KG。

报告期内，公司稳健全棉纺布采购价格保持较为稳定的趋势。

（2）热轧无纺布

报告期各期，公司热轧无纺布的采购价格分别为 14.34 元/KG、13.75 元/KG、15.00 元/KG。

2018-2019 年度，公司热轧无纺布价格较为平稳。2020 年度，受新冠疫情影响，公司所需的热轧无纺布上游原材料供应较为紧张，采购价格有所上升。

（3）直铺无纺布

报告期各期，公司直铺无纺布的采购价格分别为 15.17 元/KG、13.30 元/KG、19.85 元/KG。

2019 年度，公司直铺无纺布价格同比下降 12.33%，主要原因系：上游原材料降价，导致市场价格有所下降。2020 年度，公司直铺无纺布采购价格同比上升 49.25%，主要原因系公司直铺无纺布主要供应商生产设备调整产能，生产口罩等防疫物资的原材料，上半年市场供应紧张所致。

（4）交叉无纺布

报告期各期，公司交叉无纺布采购价格分别为 19.39 元/KG、17.06 元/KG、16.37 元/KG。

2018 年度，公司交叉无纺布用量较小，且主要采购粘胶比例较高的无交叉无纺布，采购价格较高；2019 年度，公司引入安徽金春无纺布股份有限公司等交叉无纺布供应商，并使用粘胶比较低的交叉无纺布，价格有所下降；2020 年度，公司交叉无纺布采购价格同比较为稳定。

4、无纺布价格与公开市场对比情况

（1）稳健全棉无纺布

报告期内，公司采购的稳健全棉无纺布均为直接向稳健医疗采购，公司选取稳健医疗公开披露的该类无纺布售价进行比较：

单位：元/KG

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
公司采购价	34.71	36.19	36.09
稳健医疗售价	-	38.80	37.60

2018-2019 年度，稳健医疗披露的无纺布销售价格与公司采购价格基本保持一致。

（2）热轧无纺布

截至目前，暂无上市公司主营热轧无纺布并对外披露平均售价，无法与公开市场价格进行对比。

（3）直铺无纺布

公司选取无纺布供应商安徽金春无纺布股份有限公司公开披露的直铺型水刺无纺布销售价格作为参照进行比较：

单位：元/KG

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
公司采购价	19.85	13.30	15.17
安徽金春无纺布股份有限公司售价	-	12.02	13.70

2018-2019 年度，公司直铺无纺布采购价格与安徽金春无纺布股份有限公司

售价无明显差异。2020 年度，公司采购价格上升较快，金春股份暂未披露相关数据。

（4）交叉无纺布

公司选取无纺布供应商金春股份公开披露的交叉型水刺无纺布销售价格作为参照进行比较：

单位：元/KG

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
公司采购价	16.37	17.06	19.40
安徽金春无纺布股份有限公司售价	-	14.47	14.65

2018-2019 年度，公司交叉无纺布采购价格与安徽金春无纺布股份有限公司售价相比较高，主要系公司采购的交叉无纺布均为粘胶比例相对较高的类别，高于其平均售价。公司粘胶比较低的交叉无纺布采购额增加后，价格有所下降，具有合理性。

（二）报告期内配液原料价格持续下滑的原因及合理性

1、配液原料按类别的采购情况

报告期各期及 2020 年 1-6 月，公司配液原料按类别的采购情况如下：

项目		2020 年度	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度
杀菌防腐	金额（万元）	1,188.98	673.95	461.66	428.53
	采购占比	52.38%	46.71%	65.42%	75.06%
	数量（KG）	215,339.28	129,728.00	64,413.04	58,331.88
	单价（元/KG）	55.21	51.95	71.67	73.46
乳化表活	金额（万元）	228.83	165.52	73.48	44.51
	采购占比	10.08%	11.47%	10.41%	7.80%
	数量（KG）	63,079.00	43,494.00	18,425.00	8,651.00
	单价（元/KG）	36.28	38.06	39.88	51.45
溶剂助剂	金额（万元）	641.48	475.35	50.90	39.60
	采购占比	28.26%	32.95%	7.21%	6.94%
	数量（KG）	898,589.48	650,154.00	41,980.00	31,985.01
	单价（元/KG）	7.14	7.31	12.13	12.38

项目		2020 年度	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度
香精精油	金额（万元）	66.67	36.20	21.91	17.28
	采购占比	2.94%	2.51%	3.10%	3.03%
	数量（KG）	3,617.00	1,945.00	1,201.00	958.00
	单价（元/KG）	184.34	186.09	182.44	180.38
其他	金额（万元）	143.83	91.71	97.69	41.00
	采购占比	6.34%	6.36%	13.84%	7.18%
	数量（KG）	64,089.25	47,520.00	38,741.90	15,696.90
	单价（元/KG）	22.44	19.30	25.21	26.12
合计	**金额（万元）**	**2,269.80**	**1,442.73**	**705.64**	**570.91**
	采购占比	**100.00%**	**100.00%**	**100.00%**	**100.00%**
	数量（KG）	**1,244,714.01**	**872,841.00**	**164,760.94**	**115,622.79**
	单价（元/KG）	**18.24**	**16.53**	**42.83**	**49.38**

2、配液原料采购价格下降的总体原因

报告期各期，公司配液原料采购价格分别为 49.38 元/KG、42.83 元/KG、18.24 元/KG，其中，2020 年 1-6 月采购价格为 16.53 元/KG。

2019 年度，公司配液原料采购价格下降 13.26%，主要原因系价格较低的乳化表活类、其他类采购占比分别提高 2.61 个百分点、6.66 个百分点。

2020 年 1-6 月及 2020 年度，公司配液原料采购价格大幅下降，主要原因系：①GAMA 医用及消毒类产品订单增加，使用的部分价格较低的杀菌防腐类配液原料采购量加大，导致杀菌防腐类采购价格下降幅度较大；②公司新增全棉时代消毒湿巾，使用的配液原料单价较低；③公司手部消毒液订单增加较多，导致手部消毒液使用的价格较低的配液原料采购量增加，使得价格较低的溶剂助剂采购价格下降较多的同时采购占比提升较大。

3、各类配液原料价格变动分析

（1）杀菌防腐类

报告期各期，公司杀菌防腐类配液原料采购价格分别为 73.46 元/KG、71.67 元/KG、55.21 元/KG，其中 2020 年 1-6 月采购价格为 51.95 元/KG。

2018-2019 年度，公司杀菌防腐类配液原料采购价格较为稳定。

2020 年度及 2020 年 1-6 月，公司杀菌防腐类采购价格下降，主要系 GAMA 产品订单量增加，所使用价格相对较低的配液原料采购占比上升所致。

（2）乳化表活类

报告期各期，公司乳化表活类配液原料采购价格分别为 51.45 元/KG、39.88 元/KG、36.28 元/KG，其中 2020 年 1-6 月采购价格为 38.06 元/KG。

2019 年度，公司乳化表活类配液原料采购价格下降 22.49%，主要系当年尿失禁湿巾新增订单较多，所需价格较低的配液原料采购额同比增加所致。

2020 年度及 2020 年 1-6 月，公司乳化表活类配液原料采购价格同比波动较小。

（3）溶剂助剂类

报告期各期，公司溶剂助剂类配液原料采购价格分别为 12.38 元/KG、12.13 元/KG、7.14 元/KG，其中 2020 年 1-6 月采购价格为 7.31 元/KG。

2018-2019 年度，公司溶剂助剂类配液原料采购价格较为稳定。

2020 年度及 2020 年 1-6 月，公司溶剂助剂类配液原料采购价格下降较多，主要系新冠肺炎疫情下，公司新增全棉时代消毒湿巾及手部消毒液产品订单增加，所需的配液原料价格较低，采购较多所致。

（4）香精香油类

报告期各期，公司香精香油类配液原料采购价格分别为 180.38 元/KG、182.44 元/KG、184.34 元/KG，其中 2020 年 1-6 月采购价格为 186.09 元/KG，保持较为稳定的趋势。

4、配液原料价格与公开市场对比情况

报告期内，公司采购的配液原料品类繁多，配液原料存在结构、性能和参数的差异，有较强的个性化特征，无公开市场报价，配液原料难以进行可比价格分析。

六、披露同一原材料在同一期间向不同供应商的采购价格是否存在差异，如是，请分析差异原因及合理性。

（一）同一无纺布在同一期间向不同供应商的采购价格

报告期内，公司采购的无纺布主要类别分为稳健全棉无纺布、热轧无纺布、交叉无纺布、直铺无纺布等。

1、稳健全棉无纺布

报告期内，公司稳健全棉无纺布均系向稳健医疗采购，无其他供应商。

2、热轧无纺布

报告期内，公司热轧无纺布同一期间不同供应商的采购价格对比情况如下：

单位：万元、KG、元/KG

年度	供应商名称	采购金额	采购数量	采购单价
2018 年度	常州维盛无纺科技有限公司	70.53	49,400.20	14.28
	佛山市南海昌伟非织造材料有限公司	1,549.82	1,080,512.25	14.34
	江苏维盛不织布有限公司	198.57	138,082.90	14.38
	合计	**1,818.91**	**1,267,995.35**	**14.34**
2019 年度	佛山市南海昌伟非织造材料有限公司	703.95	500,482.10	14.07
	江苏维盛不织布有限公司	1,076.24	794,588.75	13.54
	合计	**1,780.18**	**1,295,070.85**	**13.75**
2020 年度	常州维盛无纺科技有限公司	1,681.09	1,209,566.95	13.90
	佛山市南海昌伟非织造材料有限公司	436.30	316,495.80	13.79
	江苏维盛不织布有限公司	1,058.60	656,861.64	16.12
	维顺（中国）无纺制品有限公司	1,106.32	672,486.53	16.45
	合计	**4,282.31**	**2,855,410.92**	**15.00**

2018-2019 年度，公司热轧无纺布不同供应商的采购单价不存在明显差异；2020 年度，公司向维顺（中国）无纺制品有限公司采购价格较高，主要系其为公司在新冠肺炎疫情影响下新引入的供应商，主要采购时间集中在热轧无纺布市场供应较为紧张的时期所致。

3、直铺无纺布

报告期内，公司直铺无纺布同一期间不同供应商的采购价格对比情况如下：

单位：万元、KG、元/KG

年度	供应商名称	采购金额	采购数量	采购单价
2018 年度	赤壁恒瑞非织造材料有限公司	31.18	17,662.90	17.65
	大连瑞光非织造布集团有限公司	50.76	35,527.60	14.29
	潍坊恒锦无纺材料有限公司	5.89	4,422.60	13.31
	浙江宝仁无纺制品有限公司	52.77	35,043.40	15.06
	合计	**140.59**	**92,656.50**	**15.17**
2019 年度	安徽金春无纺布股份有限公司	15.10	13,584.90	11.11
	赤壁恒瑞非织造材料有限公司	23.71	16,017.60	14.80
	大连瑞光非织造布集团有限公司	1.45	1,151.50	12.57
	潍坊恒锦无纺材料有限公司	2.47	1,844.96	13.36
	浙江宝仁和中科技有限公司	54.39	41,473.70	13.12
	浙江宝仁无纺制品有限公司	161.99	120,806.70	13.41
	合计	**259.10**	**194,879.36**	**13.30**
2020 年度	安徽金春无纺布股份有限公司	72.21	59,511.90	12.13
	赤壁恒瑞非织造材料有限公司	54.73	32,694.20	16.74
	大连瑞光非织造布集团有限公司	51.16	29,598.70	17.29
	山东昌诺新材料科技有限公司	804.15	355,281.25	22.63
	山东帅科新材料科技有限公司	713.02	345,329.03	20.65
	潍坊德润新材料科技有限公司	146.33	86,719.90	16.87
	潍坊恒锦无纺材料有限公司	56.01	36,263.00	15.44
	浙江宝仁和中科技有限公司	43.90	32,669.00	13.44
	合计	**1,941.50**	**978,066.98**	**19.85**

报告期内，公司向赤壁恒瑞非织造材料有限公司采购价格较高，主要系公司向其采购粘胶比例较高的直铺无纺布，价格相对较高。

报告期内，公司向安徽金春无纺布股份有限公司采购价格较低，主要系公司向其采购粘胶比例较低的直铺无纺布，价格相对较低。

2020 年度，公司向山东昌诺新材料科技有限公司、山东帅科新材料科技有限公司采购价格较高，主要系其为公司新引入的供应商，采购集中于新冠疫情影响无纺布供应期间，价格相对较高。

4、交叉无纺布

报告期内，公司交叉无纺布同一期间不同供应商的采购价格对比情况如下：

单位：万元、KG、元/KG

年度	供应商名称	采购金额	采购数量	采购单价
2018 年度	浙江宝仁无纺制品有限公司	71.32	36,787.80	19.39
	合计	71.32	36,787.80	19.39
2019 年度	安徽金春无纺布股份有限公司	29.48	17,983.10	16.40
	杭州诺邦无纺股份有限公司	9.43	4,269.90	22.09
	浙江宝仁和中科技有限公司	32.94	19,473.50	16.91
	浙江宝仁无纺制品有限公司	39.83	22,171.20	17.96
	浙江金三发卫生材料科技有限公司	32.80	20,783.50	15.78
	合计	**144.48**	**84,681.20**	**17.06**
2020 年度	安徽金春无纺布股份有限公司	131.27	80,685.06	16.27
	赤壁恒瑞非织造材料有限公司	6.18	3,654.55	16.91
	大连瑞光非织造布集团有限公司	217.03	121,888.30	17.81
	山东德润新材料科技有限公司	174.42	111,033.90	15.71
	亚太森博（广东）纸业有限公司	45.50	34,274.91	13.27
	浙江宝仁和中科技有限公司	28.16	16,451.00	17.12
	合计	**602.57**	**367,987.72**	**16.37**

2018 年度，公司交叉无纺布采购金额较小，仅有一家供应商。

2019 年度，公司向杭州诺邦无纺股份有限公司采购价格较高，主要系采购金额较小，且以粘胶比例较高的产品为主，价格相对较高。

2020 年度，公司向亚太森博（广东）纸业有限公司采购价格较低，主要系其在无纺布业务开展初期价格与市场价格相比较低所致。

（二）同一配液原料在同一期间向不同供应商的采购价格

报告期内，公司采购的配液原料品类繁多，配液原料存在结构、性能和参数的差异，有较强的个性化特征，公司采购某一配液原料主要是直接向同一个供应商采购，部分配液原料存在同一期间向不同供应商采购的情形。

报告期内，公司同一期间存在不同供应商的主要配液原料采购情况如下：

单位：KG、万元、元/KG

产品名称	年度	供应商名称	采购数量	采购金额	采购单价
MT.001	2018	广州市扬齐化工有限公司	2,000.00	1.84	9.22
		广州西陇精细化工技术有限公司	8,750.00	7.91	9.04

产品名称	年度	供应商名称	采购数量	采购金额	采购单价
	2019	广州市扬齐化工有限公司	8,000.00	7.28	9.10
		广州西陇精细化工技术有限公司	3,000.00	2.25	7.50
	2020	广州西陇精细化工技术有限公司	41,500.00	33.45	8.06
SP.025	2018	安徽安特食品股份有限公司	1,440.00	1.12	7.76
	2019	安徽安特食品股份有限公司	7,520.00	5.82	7.74
	2020	广东华宣新材料有限公司	36,000.00	29.91	8.31
		广州泛亚嘉荣贸易有限公司	271,200.00	194.36	7.17
		湖北弗顿生化科技有限公司	10,200.00	6.50	6.37
		深圳市华昌化工有限公司	115,680.00	84.63	7.32
		武汉欣华誉化工有限公司	425,933.38	268.37	6.30
EM.003	2018	广州市拓瑞科技有限公司	1,620.00	5.40	33.33
		上海古沙贸易有限公司	960.00	3.19	33.19
	2019	上海古沙贸易有限公司	2,460.00	8.06	32.76
	2020	上海古沙贸易有限公司	5,760.00	18.65	32.38
		上海古沙生物医药有限公司	1,380.00	4.46	32.30
BP.005	2018	广州道博化学品有限公司	3,680.00	11.10	30.17
		上海然萃实业有限公司	1,380.00	4.23	30.67
	2019	广州道博化学品有限公司	5,060.00	15.42	30.47
		上海古沙贸易有限公司	690.00	2.11	30.53
	2020	广州道博化学品有限公司	30,130.00	99.83	33.13
BP.010	2018	上海然萃实业有限公司	2,400.00	22.18	92.41
	2019	上海然萃实业有限公司	3,400.00	28.14	82.76
	2020	广州市百好博有限公司	676.00	5.72	84.56
		上海然萃实业有限公司	1,650.00	13.51	81.87
BP.031	2018	广州市葳琪贸易有限公司	11,075.00	57.12	51.58
	2019	广州市葳琪贸易有限公司	12,675.00	66.50	52.47
	2020	广州市葳琪贸易有限公司	36,150.00	200.20	55.38
		上海然萃实业有限公司	400.00	2.41	60.18
BP.043	2018	广州市拓瑞科技有限公司	7,068.00	36.34	51.42
		广州市葳琪贸易有限公司	4,278.00	22.49	52.56
	2019	广州市葳琪贸易有限公司	12,090.00	63.88	52.83
	2020	广州市葳琪贸易有限公司	45,756.00	248.17	54.24
BP.048	2018	上海然萃实业有限公司	2,277.20	77.49	340.30

产品名称	年度	供应商名称	采购数量	采购金额	采购单价
	2019	广州市葳琪贸易有限公司	400.00	12.92	323.01
		上海然萃实业有限公司	1,825.00	59.38	325.34
	2020	上海然萃实业有限公司	1,030.00	32.27	313.34
BP.061	2018	广州市拓瑞科技有限公司	4,053.00	17.84	44.02
		广州市葳琪贸易有限公司	4,053.00	17.84	44.02
	2019	广州市葳琪贸易有限公司	12,931.00	57.66	44.59
	2020	广州市葳琪贸易有限公司	57,900.00	263.68	45.54

报告期内，公司配液原料同一期间不同供应商采购价格差异较小。其中，公司 2020 年度向不同供应商采购 SP.025 的价格存在一定差异，主要原因系公司新增全棉时代消毒湿巾、手部消毒液产品订单增长较多，所需配液原料于 2 月份价格较高，经初步合作后，公司筛选部分供应商长期采购，价格有所下降；公司 2020 年度向不同供应商采购 BP.031 价格存在一定差异，主要系向上海然萃实业有限公司采购量相对较小，价格略高。

七、结合主要材料采购及生产耗用数量、能源耗用数量与产品产销量、库存数量等的配比关系，分析报告期各类产品成本结转及期末存货余额的合理性。

1、主要材料采购及生产耗用数量

单位：KG

主要材料	项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
无纺布	采购数量	5,400,469.27	2,515,875.21	2,343,625.82
	生产耗用数量	5,142,589.74	2,392,277.60	2,334,399.07
	比例	95.22%	95.09%	99.61%
配液原料	采购数量	1,244,714.01	164,760.94	115,622.79
	生产耗用数量	1,206,184.17	154,456.55	108,841.37
	比例	96.90%	93.75%	94.13%

报告期内，公司主要材料无纺布、配液原料的采购数量及生产耗用数量比例保持稳定。

2、主要原材料生产耗用数量与产量的配比关系

单位：KG、KG/万片

产品类别	项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
婴儿类	无纺布消耗量（A）	471,055.86	981,962.35	940,301.33

产品类别	项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
	配液原料消耗量（B）	15,970.51	24,909.64	24,821.52
	生产数量（C）	34,865.84	72,770.12	65,552.42
	无纺布单位消耗量（A/C）	13.51	13.49	14.34
	配液原料单位消耗量（B/C）	0.46	0.34	0.38
医用及消毒类	无纺布消耗量（A）	4,550,573.29	1,312,289.25	1,340,092.76
	配液原料消耗量（B）	1,047,218.25	113,444.40	78,898.24
	生产数量（C）	258,003.64	79,098.91	77,601.15
	无纺布单位消耗量（A/C）	17.64	16.59	17.27
	配液原料单位消耗量（B/C）	4.06	1.43	1.02
日用清洁类	无纺布消耗量（A）	120,960.59	98,026.00	54,004.98
	配液原料消耗量（B）	7,318.05	6,450.05	3,345.26
	生产数量（C）	8,461.35	7,139.95	3,599.09
	无纺布单位消耗量（A/C）	14.30	13.73	15.01
	配液原料单位消耗量（B/C）	0.86	0.90	0.93

报告期内，公司各类产品对无纺布的单位消耗量较为稳定。

报告期内，受各类产品内规格型号及配液配方不同的影响，公司医用及消毒类湿巾配液原料单位消耗量存在一定波动，具体情况如下：

2019 年度，公司医用及消毒类产品配液原料单位耗用上升，主要系公司当年配液用量较大的尿失禁湿巾产品占比上升所致。

2020 年度，医用及消毒类湿巾配液原料单位消耗量上升幅度较大，主要系公司新增产品全棉时代消毒湿巾，其配液配方为较大量使用溶剂助剂类配液原料所致。

4、能源耗用数量

报告期内公司水电消耗情况如下：

项目	单位	2020 年度	2019 年度	2018 年度
用电量	万度	132.06	88.23	78.47
单位用电量	度/万片	4.38	5.55	5.35
用水量	万吨	6.37	4.42	2.93
单位用水量	万吨/万片	0.21	0.28	0.20

公司用电、用水主要包括生产线开工、日常经营及员工宿舍所使用。

报告期内，公司用电量与业务规模相匹配，2020 年度业务规模上升幅度较大，规模效应提升，单位用电量有所下降。

报告期内，公司用水量逐年增加，单位用水量有所波动。2019 年度单位用水量上升，主要系当年新增产品品类，产品换线清洗用水量增加；2020 年度，单位用水量下降，主要系：当年新增全棉时代医用及消毒类湿巾使用较多溶剂助剂类配液，用水量较少；业务规模上升，规模效应提升。

3、产品产销量、库存数量

单位：万片

产品	项目	2020.12.31/ 2020 年度	2019.12.31/ 2019 年度	2018.12.31/ 2018 年度
婴儿类	生产数量	34,865.84	72,770.12	65,552.42
	销售数量	35,631.52	74,008.07	65,322.66
	库存数量	587.50	1,361.12	3,462.73
医用及消毒类	生产数量	258,003.64	79,098.91	77,601.15
	销售数量	256,280.27	79,886.12	76,207.48
	库存数量	5,600.76	4,083.19	5,433.70
日用清洁类湿巾	生产数量	8,461.35	7,139.95	3,599.09
	销售数量	7,833.56	7,238.18	3,721.59
	库存数量	659.79	107.00	243.94

报告期各期，公司主要产品的生产数量、销售数量及库存数量趋势一致，不存在重大异常。

4、各类产品成本结转及期末存货余额的合理性

主要产品	项目	单位	2020.12.31/ 2020 年度	2019.12.31/ 2019 年度	2018.12.31/ 2018 年度
婴儿类	期末库存商品余额	万元	32.82	51.98	156.25
	期末库存商品单位成本	（元/百片）	6.87	6.02	6.97
	当期产品结转成本	万元	2,377.92	4,759.06	4,641.22
	当期产品结转单位成本	（元/百片）	6.82	6.54	7.08
医用及消毒类	期末库存商品余额	万元	307.69	166.95	106.87
	期末库存商品单位成本	（元/百片）	5.51	4.09	4.20
	当期产品结转成本	万元	12,717.25	3,158.33	3,003.79

	当期产品结转单位成本	（元/百片）	4.93	3.99	3.87
日用清洁类湿巾	期末库存商品余额	万元	42.95	11.94	16.47
	期末库存商品单位成本	（元/百片）	8.30	13.69	7.10
	当期产品结转成本	万元	710.48	654.16	340.81
	当期产品结转单位成本	（元/百片）	8.40	9.16	9.47

除 2019 年日用清洁类湿巾结转单位成本与期末存货单位成本差异略大外，报告期各期，各类产品成本结转及期末存货余额趋势一致。2019 年日用清洁类湿巾期末库存商品单位成本较高，主要因为期末结存中全棉纯水、全棉私护专用湿巾、稳健女士湿巾（单片装）单位成本较高所致。随着公司销售规模的扩大，存货中库存商品余额整体呈现增长趋势。各期末库存商品单位成本与当期产品结转单位成本整体相当，不存在重大差异。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

保荐机构、申报会计师主要履行了以下核查程序：

1、了解采购与付款、生产与仓储相关的内部控制，评价相关控制的设计，确定其是否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性。

2、与公司的财务负责人、采购负责人进行访谈，获取报告期内公司主要供应商的明细清单，了解其变化情况。

3、查阅公司报告期内与主要供应商签订的采购合同，检查与主要供应商采购内容、付款政策及信用政策，并结合公司实际经营情况，评估政策变更的合理性。

4、对主要供应商实施走访、函证程序，核查确认交易内容、交易金额、付款政策及期末应付账款余额等相关信息。

5、取得公司报告期内各期的产品产量情况统计表，检查复核原材料与产品的对应关系。

6、取得并查阅报告期内公司用水用电明细表，分析水电用量与产量是否存在匹配关系。

7、获取同行业公司招股说明书、年度报告、工商网站等公开资料，核查供应商公开信息。

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、报告期内公司无纺布、配液原料主要供应商变动较大的原因真实，具有合理性。

2、公司各期均发生交易供应商合计交易金额及占当期采购总额比重于2018-2019年度保持稳定，2020年度受产品需求变动及新冠疫情影响产生波动，与公司业务发展情况相匹配，符合行业惯例。

3、前5大供应商占比下降主要系：公司来自于GAMA的订单规模扩大较快，主要用于全棉时代产品的稳健全棉无纺布采购占比下降；其他类型无纺布需求增加的同时，受新冠疫情影响，无纺布作为口罩、防护服等防疫物资的主要原材料，市场供应紧张，公司原有供应商不能完全符合公司采购需求，公司新引进部分无纺布供应商，前五大供应商采购额占比有所分散。

4、报告期各期其他主要供应商存在成立时间较短或注册资本较小的情形，其与公司的交易原因真实具有合理性。

5、报告期内，公司采购无纺布价格与同行业差异不大；公司采购的配液原料品类繁多，配液原料存在结构、性能和参数的差异，有较强的个性化特征，无公开市场报价，导致配液原料难以进行可比价格分析。

6、同一原材料在同一期间向不同供应商的采购价格存在差异，原因真实合理。

7、公司主要材料采购及生产耗用数量、能源耗用数量与产品产销量、库存数量等具有配比关系；各期末库存商品单位成本与当期产品结转单位成本整体相当，不存在重大差异。报告期各类产品成本结转及期末存货余额具有合理性。

问题 7、关于毛利率

申报文件显示，报告期各期，发行人主营业务毛利率分别为 39.75%、36.87%、35.65%、34.71%，呈下降趋势。

请发行人：

（1）结合发行人采购及销售模式、客户变动情况，分析并披露发行人主营业务毛利率持续下降、婴儿类湿巾毛利率大幅下降的原因及合理性，是否存在毛利率进一步下滑的风险，请充分提示风险。

（2）分析并披露发行人婴儿类湿巾、医用及消毒类湿巾、日用清洁类湿巾之间毛利率存在差异的原因及合理性。

（3）结合发行人与洁雅股份产品结构、生产经营模式、客户情况等方面差异，说明发行人与洁雅股份毛利率存在较大差异且变动趋势相反的原因及合理性。

（4）披露发行人向稳健医疗、GAMA 的销售情况，包括但不限于销售金额、数量、平均价格、毛利率，并分析价格及毛利率的差异情况和差异原因。

（5）披露发行人自稳健医疗采购无纺布后向其销售湿巾的模式下仍对其保持较高毛利率的原因及合理性，是否符合行业惯例。

（6）披露发行人向不同销售模式下客户、内外销客户的分产品毛利率情况，并说明差异情况及差异原因。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】

一、结合发行人采购及销售模式、客户变动情况，分析并披露发行人主营业务毛利率持续下降、婴儿类湿巾毛利率大幅下降的原因及合理性，是否存在毛利率进一步下滑的风险，请充分提示风险。

（一）结合发行人采购及销售模式、客户变动情况，分析并披露发行人主营业务毛利率持续下降、婴儿类湿巾毛利率大幅下降的原因及合理性

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、

经营成果分析”之“（三）毛利及毛利率分析”之“2、主营业务毛利及毛利率分析”中修改、补充披露如下：

2、主营业务毛利及毛利率分析

单位：万元

项目	毛利	毛利率	收入占比
2020 年度			
婴儿类湿巾	**1,118.08**	**31.43%**	**14.36%**
医用及消毒类湿巾	**6,762.47**	**33.66%**	**81.11%**
日用清洁类湿巾	**442.28**	**39.38%**	**4.53%**
合计	**8,322.83**	**33.60%**	**100.00%**
2019 年度			
婴儿类湿巾	2,942.31	37.40%	57.54%
医用及消毒类湿巾	1,543.34	32.42%	34.81%
日用清洁类湿巾	389.11	37.20%	7.65%
合计	**4,874.76**	**35.65%**	**100.00%**
2018 年度			
婴儿类湿巾	2,878.81	38.65%	59.06%
医用及消毒类湿巾	1,631.90	35.03%	36.94%
日用清洁类湿巾	139.95	27.75%	4.00%
合计	**4,650.66**	**36.87%**	**100.00%**

报告期各期，公司主营业务毛利分别为 4,650.66 万元、4,874.76 万元、**8,322.83** 万元，与主营业务收入变动趋势保持一致。

报告期各期，公司主营业务毛利率分别为 36.87%、35.65%、**33.60%**，整体呈平稳下降趋势。

从产品类别来看，2019 年度，公司主营业务毛利率同比下降 1.22 个百分点，主要系公司主要产品婴儿类与医用及消毒类湿巾毛利率均略有下降所致；**2020 年度，公司主营业务毛利率较 2019 年度下降 2.05 个百分点，主要系受新冠疫情影响，婴儿类产品终端市场需求下滑，导致毛利率较高的婴儿类湿巾收入占比及毛利率均有所下降所致。**

报告期内，公司采购、销售模式均未发生重大变化，主要客户销售模式均为直销，其主营业务收入及毛利率具体情况如下：

单位：万元

客户名称	2020 年度			2019 年度			2018 年度		
	主营业务收入	占比	毛利率	主营业务收入	占比	毛利率	主营业务收入	占比	毛利率
稳健医疗	6,436.66	25.98%	34.68%	7,875.65	57.59%	37.74%	7,292.08	57.82%	38.31%
GAMA	16,456.11	66.43%	33.54%	4,583.10	33.51%	32.27%	4,584.41	36.35%	34.93%
合计	22,892.77	92.41%	33.86%	12,458.76	91.11%	35.72%	11,876.48	94.17%	37.01%

从主要客户来看，2019 年度公司主营业务毛利率同比下降 1.22 个百分点，主要系主要客户稳健医疗及 GAMA 的毛利率均略有下滑；2020 年度，公司主营业务毛利率较 2019 年度下降 2.05 个百分点，主要系毛利率较高的稳健医疗收入占比及毛利率均下降所致。

（1）婴儿类湿巾毛利率

报告期各期，公司婴儿类湿巾毛利率分别为 38.65%、37.40%、31.43%。

报告期内，公司婴儿类湿巾主要客户收入及毛利率具体情况如下：

单位：万元

客户名称	2020 年度			2019 年度			2018 年度		
	婴儿类湿巾收入	占比	毛利率	婴儿类湿巾收入	占比	毛利率	婴儿类湿巾收入	占比	毛利率
稳健医疗	3,026.69	85.08%	31.18%	7,096.62	90.20%	37.43%	7,002.57	94.01%	38.71%
Munchkin Inc	275.57	7.75%	53.74%	276.61	3.52%	55.24%	166.85	2.24%	50.53%
合计	3,302.26	92.82%	33.07%	7,373.23	93.71%	38.10%	7,169.42	96.25%	38.99%

2019 年度，婴儿类湿巾毛利率较 2018 年度下降 1.25 个百分点，主要系 2018 年 6 月黄冈分公司投产，2019 年度租金、折旧摊销等费用有所增加所致，其中，导致占比最大的客户稳健医疗毛利率下降 1.28 个百分点。

2020 年度，婴儿类湿巾毛利率较 2019 年度下降 5.97 个百分点，主要系：婴儿类湿巾主要为内销，上半年新冠疫情影响下，主要客户稳健医疗子公司全棉时代门店开业时间减少等原因导致下游市场销售下滑，采购公司相关产品减少且价格下降，下半年新冠疫情有所缓解，下游市场销售逐步回升，公司相关产品销量也相应增加，但整体销售规模同比仍下降较多。

（二）是否存在毛利率进一步下滑的风险，请充分提示风险

发行人已在招股说明书“第四节 风险因素”之“五、财务风险”中补充披露如下：

“（四）毛利率下降的风险

报告期各期，公司主营业务毛利率分别为36.87%、35.65%、**33.60%**，其中，**婴儿类湿巾毛利率分别为 38.65%、37.40%、31.43%**，呈下降趋势。公司毛利率水平受湿巾及下游行业的发展状况、客户结构、产品结构、原材料价格、员工薪酬水平、产品良率、产能利用率等多种因素的影响。如上述因素发生持续不利变化，将对公司的毛利率水平和盈利能力产生不利影响，公司存在主营业务毛利率**及婴儿类湿巾毛利率进一步**下降的风险。”

二、分析并披露发行人婴儿类湿巾、医用及消毒类湿巾、日用清洁类湿巾之间毛利率存在差异的原因及合理性。

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、经营成果分析”之“（三）毛利及毛利率分析”中补充披露如下：

4、公司不同产品毛利率的差异原因及合理性

报告期各期公司各类产品毛利率明细如下：

产品类别	2020年度	2019年度	2018年度
婴儿类	31.43%	37.40%	38.65%
医用及消毒类	33.66%	32.42%	35.03%
日用清洁类	39.38%	37.20%	27.75%

报告期内，公司婴儿类产品主要客户为全棉时代，其市场占有率较高，为国内婴儿类湿巾领导品牌，溢价较高，公司毛利率较高，随着市场竞争激烈程度上升，公司毛利率随之有所下滑。

报告期内，公司医用及消毒类产品主要客户为 GAMA，主要产品价格较为稳定，毛利率波动较小，2019 年度相对较低主要系毛利率较低的尿失禁湿巾新增较多所致。

公司日用清洁类湿巾2018年收入规模较低，客户较为零散，单品销量规模较小，毛利率较低；2019-2020年度，公司日用清洁类湿巾主要客户为稳健医疗，

毛利率较高。

综上，公司各类产品受主要客户差异、产品结构等影响，毛利率存在一定差异，具有合理性。

三、结合发行人与洁雅股份产品结构、生产经营模式、客户情况等方面差异，说明发行人与洁雅股份毛利率存在较大差异且变动趋势相反的原因及合理性。

（一）公司与洁雅股份毛利率差异的整体情况

由于洁雅股份主营业务包括部分毛利率较高的来料加工及与公司主营业务相似的产品销售业务，故将其产品销售业务毛利率与公司主营业务毛利率进行对比。报告期内，公司主营业务毛利率与洁雅股份产品销售毛利率呈相反趋势，具体情况如下：

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
洁雅股份 产品销售毛利率	35.47%	34.41%	27.77%
发行人 主营业务毛利率	33.60%	35.65%	36.87%

公司主要从事各湿巾产品的研发、生产和销售。在长期经营实践中，公司依据市场需求和自身发展战略，在不断积累优势的基础上对产品线进行了调整和完善，专注于技术含量更高、应用市场更专业高端的湿巾品类，形成了当前以医用及消毒类湿巾、婴儿类湿巾为主，日用清洁类湿巾为辅的产品结构。

公司与洁雅股份虽都是湿巾类产品 ODM/OEM 制造商，但在产品结构、主要客户分布等方面存在较大差异，导致毛利率存在差异。公司毛利率与洁雅股份变动趋势与洁雅股份相反主要系婴儿类湿巾收入占比及毛利率下滑所致。

（二）公司与洁雅股份分产品毛利率对比情况

公司与洁雅股份相关主要产品毛利率具体情况如下：

公司名称	产品	2020 年度	2019 年度	2018 年度
洁雅股份	婴儿系列湿巾	34.65%	33.38%	25.02%
发行人	婴儿类湿巾	31.43%	37.40%	38.65%
洁雅股份	医用及抗菌消毒系列湿巾	34.01%	36.48%	29.36%
发行人	医用及消毒类湿巾	33.66%	32.42%	35.03%

公司名称	产品	2020 年度	2019 年度	2018 年度
洁雅股份	成人功能型系列湿巾	34.25%	28.70%	32.34%
发行人	日用清洁类湿巾	39.38%	37.20%	27.75%

公司主要产品为婴儿类湿巾、医用及消毒类湿巾，报告期各期主营业务收入合计占比超过 90%。

1、婴儿类湿巾

公司婴儿类湿巾客户主要为全棉时代，采用的无纺布材料均为全棉无纺布，产品用于高端客户群体的婴儿及婴儿用具的清洁。全棉时代产品均采用 ODM 模式生产，系公司根据客户要求进行设计、研发，公司拥有相关产品配液配方的知识产权，公司前期投入较大，使得公司毛利率较高。报告期内，随着市场竞争激烈程度上升导致价格有所下降，以及公司黄冈工厂投入使用同时订单量有所下降导致单位成本上升，价格有所下降且成本上升，公司婴儿类湿巾毛利率呈下降趋势。

报告期内，洁雅股份婴儿类湿巾对应的客户比较多、品类更丰富、原材料无纺布的材质也更多样，并且同时存在 ODM 及 OEM 模式，该类产品的综合毛利率相对较低。

2、医用及消毒类湿巾

公司医用及消毒类湿巾主要客户为 GAMA，下游应用领域主要为医疗器械、普通物表及人体的消毒与清洁。

报告期内，公司医用及消毒类湿巾毛利率维持较为稳定的趋势；洁雅股份医用及抗菌消毒系列湿巾毛利率呈上升趋势，其中 2018 年度较低，主要系客户 Nice-Pak Products Inc.零散订单较多、单位成本上升所致。

3、日用清洁类湿巾

报告期内，公司日用清洁类湿巾主要包括个人清洁、功能性个人护理及日用家居清洁类。公司日用清洁类湿巾占主营业务收入的比例为 4.00%、7.65%和 4.53%，整体占比较低。

报告期内，洁雅股份成人功能型系列湿巾主要用于清洁润肤，系其第二大销

售类产品，占主营业务收入的比例为 29.24%、33.37%和 27.31%。洁雅股份该类产品收入规模与公司相比差异较大，毛利率可比性较低。

综上，公司目前主要服务于前述两大客户，提供差异化程度较高的特色产品，产品竞争力较高且品种相对较少，单品连续生产有利于降低生产成本。毛利率变动趋势主要受婴儿类产品收入占比及毛利率变动影响，报告期内发行人与洁雅股份毛利率存在较大差异且变动趋势相反具有合理性。

四、披露发行人向稳健医疗、GAMA 的销售情况，包括但不限于销售金额、数量、平均价格、毛利率，并分析价格及毛利率的差异情况和差异原因。

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、经营成果分析”之“（三）毛利及毛利率分析”中补充披露如下：

5、稳健医疗、GAMA 的销售情况，价格及毛利率差异情况及原因

报告期内，公司向稳健医疗、GAMA 的湿巾产品销售情况如下：

公司名称	产品	2020 年度	2019 年度	2018 年度
稳健医疗	销售收入（万元）	6,436.66	7,875.65	7,292.08
	销售数量（万片）	52,803.13	66,609.45	61,750.84
	平均单价（元/百片）	12.19	11.82	11.81
	毛利率（%）	34.68	37.74	38.31
GAMA	销售收入（万元）	16,456.11	4,583.10	4,584.41
	销售数量（万片）	225,810.09	78,432.31	75,833.47
	平均单价（元/百片）	7.29	5.84	6.05
	毛利率（%）	33.54	32.27	34.93

报告期内，稳健医疗主要向公司采购的湿巾产品为全棉时代婴儿类湿巾，GAMA 向公司采购的湿巾产品均为医用类消毒湿巾。

（1）价格差异情况及原因

报告期内，公司销售给稳健医疗与 GAMA 的平均价格差异较大，稳健医疗的销售平均价格与 GAMA 差异较大的主要原因：①使用的无纺布价格不同，向全棉时代销售的主要产品使用的原材料为全棉无纺布，价格显著高于向 GAMA 销售的产品所使用的热轧无纺布；②定价策略不同，稳健医疗采购的产品主要是面向婴幼儿等特定群体肌肤密切接触的产品，属于高端消费市场，价格相对较高，

GAMA 采购的产品主要是面向医疗应用等场景，对性价比要求较高。

（2）毛利率差异情况及原因

报告期内，稳健医疗毛利率与 GAMA 差异原因主要系：稳健医疗产品以全棉时代婴儿类湿巾为主，该类产品均为 ODM 模式，公司需对产品进行大量设计、研发工作，拥有相关产品配液配方的知识产权，公司议价能力相对较高；GAMA 产品类别较少，ODM 及 OEM 模式均存在，公司毛利率相对较低。

五、披露发行人自稳健医疗采购无纺布后向其销售湿巾的模式下仍对其保持较高毛利率的原因及合理性，是否符合行业惯例。

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、经营成果分析”之“（三）毛利及毛利率分析”中补充披露如下：

6、公司对稳健医疗业务保持较高毛利率的原因及合理性

（1）毛利率较高的原因

报告期内，对稳健医疗的销售收入主要来自于对其子公司全棉时代的销售，全棉时代指定公司向稳健医疗采购无纺布，用于其产品。前述模式下，公司仍保持较高的毛利率，主要原因如下：

①湿巾的各种功能主要源于在公司研发的配液配方

公司主要产品湿巾是以无纺布为载体，以纯化水为生产用水，适量添加防腐剂、消毒液、精华液和养护液等配液，对人体或者物体表面具有清洁、护肤、抑菌等作用的一次性用品；其中影响产品品质的因素主要是溶液配方、生产工艺及质量控制等方面，无纺布仅作为湿巾的载体，对产品影响较小。

②公司与稳健医疗采用 ODM 模式，并参与其产品规划与布局

公司与稳健医疗的合作模式为 ODM 模式,根据稳健医疗对产品性能的要求，自行对湿巾配方等进行设计，公司拥有相关产品配液配方的知识产权。公司基于对行业发展趋势及下游消费者需求的判断，研究品牌商战略和业务布局，从品牌商的角度设计、打造热门产品，深度参与到客户的产品发展规划中，形成差异化的业务经营模式，因此向稳健医疗销售产品议价时具有较大的优势。

（2）同行业对比情况

报告期内，同行业可比公司中，洁雅股份存在客户与供应商重叠情况，包括金佰利集团下属子公司金佰利（中国）有限公司、恒安集团下属子公司晋江恒安家庭生活用纸有限公司和芜湖恒安心相印纸制品有限公司、以及利洁时 ENA。其中，金百利集团相关业务属于来料加工业务，毛利率较高；恒安集团相关业务毛利率数据未公开披露；利洁时 ENA 系其 2020 年度新增客户，2020 年度相关业务毛利率为 33.85%，与公司同年稳健医疗相关业务毛利率相近。

六、披露发行人向不同销售模式下客户、内外销客户的分产品毛利率情况，并说明差异情况及差异原因。

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、经营成果分析”之“（三）毛利及毛利率分析”中修改、补充披露如下：

7、不同销售模式下客户、内外销客户的分产品毛利率分析

（1）不同销售模式占比情况

从销售模式来看，公司主营业务分为直销与电商渠道销售，其中直销为主要模式，报告期各期，直销占比为 99.80%、100.00%、100.00%；从销售区域来看，内销、外销占比存在一定波动。

（2）内、外销毛利率情况

从销售区域来看，内销、外销占比存在一定波动。报告期内，公司内销、外销模式下毛利率情况如下：

单位：万元

销售区域	2020 年度			2019 年度			2018 年度		
	金额	占比	毛利率	金额	占比	毛利率	金额	占比	毛利率
内销	8,180.95	33.02%	33.08%	8,762.53	64.08%	36.79%	7,785.29	61.73%	37.62%
外销	16,591.44	66.98%	33.85%	4,912.40	35.92%	33.61%	4,826.89	38.27%	35.68%
合计	24,772.39	100.00%	33.60%	13,674.93	100.00%	35.65%	12,612.18	100.00%	36.87%

报告期内，公司内销与外销毛利率整体差异较小。

公司内销客户主要为稳健医疗，报告期内，公司对稳健医疗的毛利率分别为 38.31%、37.74%、34.68%，内销毛利率随之呈下滑趋势。公司外销客户主要为位于英国的 GAMA HEALTHCARE LTD，报告期内，公司对 GAMA HEALTHCARE LTD

的毛利率分别为 34.93%、32.27%、33.55%，与外销收入毛利率相近，2019 年度毛利率较低主要系当年尿失禁湿巾收入占比上升导致毛利率有所降低。

（3）主要客户按销售区域及产品的毛利率情况

报告期内,公司主营业务前五大客户销售模式均为直销;除 GAMA HEALTHCARE LTD 与 Munchkin Inc 为外销之外，其他主要客户均为内销。

报告期内，公司主营业务前五大客户销售区域及分产品的毛利率情况如下：

单位：万元

客户名称	销售区域	产品类别	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
			收入	毛利率	收入	毛利率	收入	毛利率
GAMA HEALTHCARE LTD	外销	医用及消毒类湿巾	16,204.17	33.55%	4,581.73	32.27%	4,584.10	34.93%
		小计	16,204.17	33.55%	4,581.73	32.27%	4,584.10	34.93%
伽玛卫生消毒用品（佛山)有限公司	内销	医用及消毒类湿巾	251.93	33.07%	1.38	31.70%	0.31	24.07%
		小计	251.93	33.07%	1.38	31.70%	0.31	24.07%
GAMA 合计		医用及消毒类湿巾	16,456.11	33.54%	4,583.10	32.27%	4,584.41	34.93%
		小计	16,456.11	33.54%	4,583.10	32.27%	4,584.41	34.93%
稳健医疗	内销	婴儿类湿巾	3,026.69	31.18%	7,096.62	37.43%	7,002.57	38.71%
		医用及消毒类湿巾	2,397.45	36.53%	-	-	-	-
		日用清洁类湿巾	1,012.51	40.76%	779.04	40.56%	289.51	28.62%
		小计	6,436.66	34.68%	7,875.65	37.74%	7,292.08	38.31%
深圳市比亚迪供应链管理有限公司	内销	医用及消毒类湿巾	586.38	25.42%	-	-	-	-
		小计	586.38	25.42%	-	-	-	-
Munchkin Inc	外销	婴儿类湿巾	275.57	53.74%	276.61	55.24%	166.85	50.53%
		小计	275.57	53.74%	276.61	55.24%	166.85	50.53%
中顺洁柔	内销	医用及消毒类湿巾	250.79	17.98%	-	-	-	-

客户名称	销售区域	产品类别	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
			收入	毛利率	收入	毛利率	收入	毛利率
		小计	250.79	17.98%	-	-	-	-
广州薇美姿实业有限公司	内销	婴儿类湿巾	-	0.00%	227.59	24.45%	30.78	24.28%
		小计	-	0.00%	227.59	24.45%	30.78	24.28%
名创优品	内销	婴儿类湿巾	46.50	-25.59%	92.94	43.77%	29.34	37.87%
		医用及消毒类湿巾	-	-	28.73	42.92%	-	-
		日用清洁类湿巾	1.23	25.10%	82.49	35.93%	8.83	44.43%
		小计	47.72	-24.29%	204.16	40.48%	38.17	39.39%
深圳市三浦天然化妆品有限公司	内销	日用清洁类湿巾	-	-	102.93	23.21%	98.92	26.43%
		小计	-	-	102.93	23.21%	98.92	26.43%
麦迪格医疗	内销	日用清洁类湿巾	40.52	17.16%	44.40	26.07%	44.53	10.64%
		小计	40.52	17.16%	44.40	26.07%	44.53	10.64%
主要客户合计		婴儿类湿巾小计	3,348.76	32.25%	7,693.77	37.76%	7,229.54	38.92%
		医用及消毒类湿巾小计	19,690.73	33.46%	4,611.84	32.33%	4,584.41	34.93%
		日用清洁类湿巾小计	1,054.26	39.83%	1,008.85	37.78%	441.79	26.63%
		合计	24,093.75	33.57%	13,314.45	35.88%	12,255.73	36.98%

①GAMA

公司销售给 GAMA 的产品均为医用及消毒类湿巾，且主要为直接外销给 GAMA HEALTHCARE LTD，GAMA 子公司伽玛卫生消毒用品（佛山）有限公司销售额较少。报告期内，公司对 GAMA 的销售毛利率保持合理水平且较为稳定。

②稳健医疗

报告期内，公司销售给稳健医疗的产品品类较多，其中婴儿类湿巾占比较

高，其产品均系公司ODM生产，毛利率保持较高水平。

2018 年度，日用清洁类湿巾毛利率相对较低，主要系订单金额少、产品类别较多，成本较高所致。2020 年度，婴儿类湿巾毛利率下降较多，主要系受疫情影响，客户下游市场需求下降，产品售价及规模效应下降所致。

③深圳市比亚迪供应链管理有限公司

2020 年度，公司引入新客户深圳市比亚迪供应链管理有限公司，销售医用及消毒类湿巾。该客户价格敏感度较高，毛利率相对较低。

④Munchkin Inc

报告期内，公司销售给 Munchkin Inc 婴儿类湿巾，自 2013 年开始合作至今，产品订单稳定，毛利率较高，主要系向该客户提供的主要产品奶嘴湿巾为定制化产品，公司综合考虑配方研发工序、客户需求、合作稳定性、当地产品价格后与客户协商定价较高且合作期间报价较为稳定所致。

⑤中顺洁柔

2020 年度，公司引入新客户中顺洁柔，该客户尚在导入期，毛利率相对较低。

⑥广州薇美姿实业有限公司

报告期内，公司销售给广州薇美姿实业有限公司的产品均为婴儿类湿巾，因市场定位不同，毛利率低于稳健医疗但保持在合理水平。

⑦名创优品

2018-2019 年度，公司对名创优品销售毛利率较高，主要系其采购后直接面对终端客户，定价较高；2020 年度，受新冠疫情影响，名创优品销售受阻，公司配合降价，毛利率下降较多。

⑧深圳市三浦天然化妆品有限公司

2018-2019 年度，公司对深圳市三浦天然化妆品有限公司销售毛利率维持在合理水平。2020 年度，因其产品策略调整，公司终止与其合作。

⑨麦迪格医疗

报告期内，公司对麦迪格医疗销售日用清洁类湿巾，因采购额较小，产品类别有所波动，毛利率有所波动。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

保荐机构、申报会计师主要履行了以下核查程序：

1、对报告期内公司主营业务毛利率进行分析，核查毛利率波动的原因。

2、对报告期内公司婴儿类湿巾、医用及消毒类湿巾、日用清洁类湿巾产品结构及毛利率进行分析，核实婴儿类湿巾产品毛利率较高的合理性。

3、查阅同行业可比公司洁雅股份的公开数据，结合公司与可比公司的业务模式，核实公司与可比公司毛利率差异的原因。

4、取得报告期收入成本表，分析及复核稳健医疗、GAMA 的销售情况，包括销售金额、数量、平均价格、毛利率，分析稳健医疗、GAMA 价格及毛利率的差异情况和差异原因是否合理。

5、分析产品的生产工艺及配方，并与同行业毛利率进行对比分析，核查是否符合行业惯例。

6、分析不同销售模式下及内、外销主要客户分产品的毛利率情况，以及差异的原因，并查阅相关原始凭证，核实相关原因的真实性及合理性。

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、公司主营业务毛利率持续下降、婴儿类湿巾毛利率大幅下降的原因合理，并已对相关情况作出风险提示。

2、公司婴儿类湿巾、医用及消毒类湿巾、日用清洁类湿巾之间毛利率存在差异的原因是合理的。

3、通过对公司与洁雅股份产品结构、生产经营模式、客户情况等方面差异，公司与洁雅股份毛利率存在较大差异且变动趋势相反的原因是合理的。

4、对比稳健医疗与 GAMA 的销售情况，其两者之间的价格及毛利率的差异是合理的。

5、分析公司对稳健医疗产品的生产工艺及配方，并与同行业毛利率进行对

比分析，公司自稳健医疗采购无纺布后向其销售湿巾的模式下仍对其保持较高毛利率的原因是合理的，是符合行业惯例的。

6、公司对不同客户分产品毛利率的差异，主要受内外销售区域、产品类型及规格、谈判能力、材料价格、销售规模等诸多因素的变动影响所致，主要客户不同产品的毛利率差异具有合理性。

问题 8、关于期间费用

申报文件显示，报告期内，发行人销售费用率分别为 3.01%、2.48%、2.05%、0.67%，管理费用率分别为 2.66%、3.13%、3.69%、1.88%，研发费用率分别为 4.10%、4.24%、5.26%、3.60%。

请发行人：

（1）披露报告期列入销售费用、管理费用、研发费用的人员部门构成、人数、人均工资及与同行业同地区可比公司差异，分析并披露报告期内各项费用中职工薪酬变动的原因。

（2）结合报告期内发行人平均销售人员数量、获取客户的方式、客户变动及行业经营特征等，分析并披露发行人 2020 年末销售人员数量仅为 5 人的合理性，销售人员数量与职工薪酬的匹配性，是否符合行业惯例。

（3）披露报告期内全棉时代运费承担模式的变动情况及对发行经营业绩的影响，是否存在其他客户变更运费承担模式，如是，补充披露具体情况。

（4）结合发行人产品地区销售收入、销售重量、销售区域、运费的计费标准、第三方物流的名称等，分析并披露销售费用中运费与各地区销售收入的匹配性及变动趋势的合理性。

（5）结合报告期内发行人及同行业可比公司客户数量及平均销售金额、前五大客户销售收入占比、新增客户销售情况、行业经营特征等，分析并披露发行人销售费用率大幅低于同行业可比公司原因，是否存在第三方代为承担费用的情况，是否存在少计费用的情况。

（6）结合同行业可比公司管理费用构成及占比情况，分析并披露发行人管理费用率大幅低于同行业可比公司的原因及合理性。

（7）披露研发人员的界定标准、研发费用的归集对象、是否与研发项目对应，研发费用与其他费用或生产成本是否能明确区分，相关费用是否确实与研发活动相关。

（8）结合研发人员数量、平均薪酬、在研项目数量、研发费用的确认依据及核算方法与同行业可比公司的差异情况，说明发行人研发费用率高于同行业

可比公司的原因及合理性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明报告期内发行人费用归集是否准确，相关内控制度是否健全且被有效执行。

【回复】

一、披露报告期列入销售费用、管理费用、研发费用的人员部门构成、人数、人均工资及与同行业同地区可比公司差异，分析并披露报告期内各项费用中职工薪酬变动的原因。

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、经营成果分析”之“（四）期间费用分析”中修改、补充披露如下：

5、列入销售费用、管理费用、研发费用的人员部门构成、人数、人均工资及与同行业同地区可比公司的差异

（1）发行人列入销售费用、管理费用、研发费用的人员部门构成、人数、人均工资

单位：万元

项目	人员部门构成	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
		平均人数	人均工资	平均人数	人均工资	平均人数	人均工资
销售费用	营销中心	7	18.05	6	18.63	7	12.55
管理费用	综合管理中心、财务中心、采购中心、总经办等	22	15.38	20	12.45	21	11.75
研发费用	研发中心、质量中心等	25	16.38	11	23.04	13	19.28

注：人均工资=销售费用、管理费用、研发费用中薪酬总额÷各月对应人数总和*12；各期平均人数为各月人数总和除以月份数并向上取整。

（2）同行业、同地区可比公司销售费用、管理费用、研发费用的人员部门构成、人数、人均工资

①与同行业上市公司相比

单位：万元

公司名称	部门	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
		人数	人均工资	人数	人均工资	人数	工资
洁雅股份	销售人员	14	26.90				
	管理人员	78	10.45	63	8.49	61	8.37

公司名称	部门	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
		人数	人均工资	人数	人均工资	人数	工资
	研发人员	115	4.77				
诺邦股份	销售人员	101	23.59	89	18.51	78	15.18
	管理人员	161	20.42	152	18.70	133	18.23
	研发人员	154	15.85	138	13.20	96	16.21
倍加洁	销售人员	115	8.60	81	11.72	73	11.92
	管理人员	52	30.00	71	17.45	70	14.33
	研发人员	97	12.01	36	22.08	33	11.75
青松股份	销售人员	181	15.91	153	12.34	112	16.34
	管理人员	531	12.94	474	8.71	264	14.57
	研发人员	336	8.44	262	9.24	172	8.68

注：洁雅股份仅披露 2020 年末销售人员、研发人员数据，管理人员数量为月均人数并取整；青松股份 2018 年数据为诺斯贝尔单体数据。上述数据来源于招股说明书、年报、收购报告书等公开披露信息，除洁雅股份管理人员外，上述人数为各公司期末人数。同行业公司未披露具体部门归属情况。

②与同地区工资水平相比

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
深圳市城镇私营单位就业人员年平均工资	-	7.02	6.36
黄冈市城镇在岗职工平均工资	-	5.00	4.71
发行人相关人员平均工资	16.16	16.63	14.28

注：深圳市/黄冈市平均工资数据来源于深圳市/黄冈市统计局，2020 年数据尚未披露。

公司报告期内主要客户相对稳定，客户获取方式主要为主动联系或客户推荐，销售人员较为精简，报告期内公司销售人员平均人数分别 7 人、6 人、7 人，销售人员数量变动不大。管理人员平均数量稳中有增，主要系公司为满足规模扩张需要，对管理人员及结构持续优化。公司秉承创新驱动发展战略，重视研发投入和项目储备，研发人员数量总体保持上升趋势，报告期研发人员平均数量分别为 13 人、11 人、25 人。

由于在体量规模、经营模式、地域分布、激励制度等方面存在的差异，发行人报告期内相关人员工资水平与同行业上市公司具有一定差异，但高于同期深圳市、黄冈市城镇私营单位就业人员年平均工资水平。

报告期内各项费用中职工薪酬变动的原因

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、经营成果分析”之“（四）期间费用分析”中修改、补充披露如下：

（1）销售费用构成分析

……

①职工薪酬

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
销售费用	127.59	281.76	313.70
其中：职工薪酬	109.81	104.04	85.73
职工薪酬/销售费用	86.06%	36.93%	27.33%

报告期各期，公司销售费用中职工薪酬分别为 85.73 万元、104.04 万元、**109.81** 万元。2019 年度，职工薪酬同比增长 18.31 万元，主要系当年销售业绩有所增长，**计提奖金增加所致。2020 年度职工薪酬金额与 2019 年度差异不大，但 2020 年度运输费计入成本核算，销售费用金额下降，导致职工薪酬占销售费用的比重大幅攀升。**

……

（1）管理费用构成分析

……

①职工薪酬

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
管理费用	596.88	507.04	395.02
其中：职工薪酬	330.62	240.76	241.78
职工薪酬/管理费用	55.39%	47.48%	61.21%

报告期各期，公司管理费用中职工薪酬分别为 241.78 万元、240.76 万元、**330.62** 万元。**2018 年、2019 年管理人员数量保持稳定，职工薪酬变动幅度较小。2019 年职工薪酬占比下降主要系当年支付中介服务费增长 127.43 万元导致管理费用金额增长；2020 年度公司整体业绩表现较好，管理费用中计提了年终奖**

67.06 万元，且平均人数相比 2019 年增加 2 人，职工薪酬及占比相应提高，变动趋势合理。

……

（1）研发费用构成分析

……

①职工薪酬

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
研发费用	917.28	723.23	535.88
其中：职工薪酬	408.14	249.63	247.40
职工薪酬/研发费用	44.49%	34.52%	46.17%

报告期各期，公司研发费用中职工薪酬分别为 247.40 万元、249.63 万元、**408.14** 万元。**2018 年、2019 年研发人员数量无明显波动，薪酬总额维持稳定，2019 年度公司研发防渗透及耐氧化两种包装材料投入较多，材料费相对较高，导致职工薪酬占比相应下降。2020 年度研发职工薪酬增加 158.51 万元，主要系营业收入增长计提奖金增多，以及为满足下游市场多样化需求，储备较多研发人员。**

二、结合报告期内发行人平均销售人员数量、获取客户的方式、客户变动及行业经营特征等，分析并披露发行人 2020 年末销售人员数量仅为 5 人的合理性，销售人员数量与职工薪酬的匹配性，是否符合行业惯例。

（一）公司平均销售人员数量、获取客户的方式、客户变动及行业经营特征

按报告期各月人数均值并向上取整，发行人 2018 年至 2020 年平均销售人员数量分别为 7、6、7 人。公司在湿巾行业深耕多年，成立以来专注于湿巾研发、生产及销售，积累了良好的市场口碑及信誉，客户大多通过主动联系公司洽谈合作，其他客户来源还包括客户推荐、电子商务平台营销等途径。

报告期内公司主要客户的获取方式及变动情况具体如下：

客户名称	开始合作时间	报告期内变动情况	客户获取方式

稳健医疗用品股份有限公司	2016 年	2018 年、2019 年第一大客户，2020 年第二大客户	2009 年，全棉时代主动联系发行人洽谈合作，通过接近半年的接洽和打样测试，2010 年起全棉时代与公司发生业务往来，此后双方稳定合作至今，合作产品涵盖婴儿类湿巾、日用清洁类湿巾、医用及消毒类湿巾。公司于 2016 年起为稳健医疗用品股份有限公司提供日用清洁类湿巾，并稳定合作至今
深圳全棉时代科技有限公司	2010 年		
稳健医疗（黄冈）有限公司	2020 年		
GAMA HEALTHCARE LTD	2012 年	2018 年、2019 年第二大客户，2020 年第一大客户	2009 年，GAMA 通过网络公开资料联系发行人。经过较长时间的打样、测试后，双方于 2012 年开始发生业务往来并稳定合作至今，合作产品主要为医用及消毒类湿巾。2016 年起，公司开始与伽玛卫生消毒用品（佛山）有限公司合作，主要产品为手部消毒液、医用及消毒类湿巾
伽玛卫生消毒用品（佛山）有限公司	2016 年		
深圳市三浦天然化妆品有限公司	2016 年	2018 年前五大客户	2015 年三浦天然化妆品有限公司经同行介绍后主动联系发行人，发行人主要为其生产个人护理相关的日用清洁类湿巾
Munchkin Inc	2013 年	2018 年至 2020 年前五大客户	2013 年 Munchkin Inc 拟拓展新产品，通过网络公开资料主动联系发行人洽谈合作事宜，近年来始终保持稳定的合作关系，公司主要向其销售婴儿类湿巾
郑州麦德格视光学眼镜有限公司	2014 年	2018 年前五大客户	2014 年麦迪格医疗通过网上公开资料查询并联系发行人寻求合作，主要向发行人采购日用清洁类湿巾
麦迪格医疗保健品（济南）有限公司			
广州薇美姿实业有限公司	2017 年	2019 年前五大客户	因旗下“舒客宝贝”品牌推广，该客户主动联系公司寻求合作，主要采购婴儿类湿巾
中顺洁柔纸业股份有限公司	2020 年	2020 年前五大客户	公司于 2017 年起与该客户建立联系并开始打样，2020 年该客户主动联系发行人，目前主要采购医用及消毒类湿巾及抑菌洗手液产品
江门中顺纸业有限公司			
名创优品（广州）有限责任公司	2018 年	2019 年前五大客户	名创优品因日用生活类产品销售布局有湿巾类需求，主动联系发行人并开展相关合作事宜，合作期间主要向发行人采购各类型湿巾
诺米设计（广州）有限公司			
深圳市比亚迪供应链管理有限公司	2020 年	2020 年前五大客户	2020 年下半年该客户有湿巾采购需求，通过网络搜索后主动联系发行人

注：以上客户按同一实际控制人合并口径披露变动情况及获取方式。

公司所处行业经营特征表现在：同行业可比公司多以直销模式为主，下游客户一般为湿巾行业知名消费品牌，ODM/OEM 模式下往往通过与客户建立长久稳固合作关系以保证业绩持续、稳定，行业客户呈现集中特点。以洁雅股份为例，2018年、2019年、2020年，洁雅股份各期前五大客户收入合计占比平均为90.47%，且主要客户变动不大，截至 2020 年末，销售人员 14 人，占总员工数的 1.42%，

低于发行人同期销售人员占比。

（二）发行人 2020 年末销售人员数量仅为 5 人的合理性，销售人员数量与职工薪酬的匹配性，是否符合行业惯例

发行人招股说明书（申报稿）披露截至 2020 年 6 月 30 日销售人员数量为 5 人。截至 2020 年 12 月 31 日销售人员数量为 6 人，其中公司将承担销售管理职能的高级管理人员侯亚林按照实际费用核算口径归类为销售人员。按照报告期各月人数均值并向上取整的计算口径，公司 2020 年度平均销售人员数量为 7 人。

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、经营成果分析”之“（四）期间费用分析”之“1、销售费用”之“①职工薪酬”中修改、补充披露如下：

报告期内，公司销售人员数量较少，其中截至 2020 年末销售人员数量为 6 人，人员数量合理性体现在：A.客户获取方式方面，公司深耕湿巾市场十余年，积累了良好的市场口碑，对方一般通过主动联系公司或客户推荐方式建立合作关系；B.行业经营特征方面，ODM/OEM 厂商与品牌商建立合作一般经历初步洽谈、打样、试生产、稳定供货等流程，同时满足客户差异化需求，批量供货后客户变动供货渠道成本高，无特殊情况下客户一般保持较长合作关系，完成客户开发后 ODM/OEM 厂商主要负责后续维护及日常沟通管理。C.客户变动方面，现阶段公司聚焦大客户战略，将有限精力集中与开拓及维护大型客户。现有主要客户合作期限长、合作基础稳固、粘性强，客户数量保持相对稳定，销售人员数量较为精简。同行业可比公司中，洁雅股份前五大客户集中度亦较高，主要客户变动小，截至 2020 年末其销售人员 14 人。

2020 年营收规模快速扩大主要系现有主要客户 GAMA 销售额增加导致，发行人 2020 年末销售人员数量合理，符合行业惯例。

报告期内，销售费用中职工薪酬的波动总体与销售人员数量、获取客户方式、客户变动及行业经营特征等因素密切相关，销售人员职工薪酬变动趋势合理。

三、披露报告期内全棉时代运费承担模式的变动情况及对发行经营业绩的影响，是否存在其他客户变更运费承担模式，如是，补充披露具体情况。

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、经营成果分析”之“（四）期间费用分析”之“1、销售费用”之“②运输费”中修改、补充披露如下：

C.全棉时代运费承担模式的变动情况及对发行经营业绩的影响

报告期内全棉时代客户运输费承担方式存在变动，**具体情况为：2018 年 1 月及之前发往深圳周边地区的运输费由发行人承担，其他较远地区的零星发货运费由全棉时代承担，涉及金额较小。2018 年 2 月起，公司销往全棉时代产品的运输费全部由发行人承担。具体情况如下：**

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
全棉时代销售对应运费	38.53	47.30	92.90
占净利润比重	0.65%	1.56%	3.12%

报告期内，发行人针对全棉时代销售产生的运费分别为 92.90 万元、47.30 万元、38.53 万元，总体金额较小，对经营业绩影响不大。其他客户运费承担模式在报告期未发生变化，一般均由发行人承担运费。

四、结合发行人产品地区销售收入、销售重量、销售区域、运费的计费标准、第三方物流的名称等，分析并披露销售费用中运费与各地区销售收入的匹配性及变动趋势的合理性。

发行人产品地区销售收入、销售重量、销售区域、运费的计费标准、第三方物流的情况

报告期内，公司道路运输主要由第三方物流公司承接，双方约定按运输距离、运输重量计费或按货柜/次结算每批次货运费用。主要物流公司合作时间较长，对方给予公司相对优惠的报价。

报告期内，主要第三方物流及计费标准如下：

主要第三方物流名称	计费标准	与主要客户对应情况
旗锋物流（上海）有限公司	港口费（以 40HQ 规格货柜为标准）：2018 年至 2020 年分别为 1,850 元、1,660 元、1,126 元	GAMA

主要第三方物流名称	计费标准	与主要客户对应情况
	-3,812 元/柜不等（盐田港），约 3,800 元-14,000 元/柜不等（上海港）	
深圳市环海国际货运代理有限公司	货运费（以 40HQ 规格货柜为标准）：2018 年 2019 年为 950 元-1,350 元/柜，2020 年为 1,050 元-3,000 元/柜不等（盐田港）	GAMA、Munchkin Inc
深圳市华曦运通物流有限公司	深圳：120 元-130 元/吨；黄冈：400 元-650 元/吨	稳健医疗等
深圳市讯鸟流通科技有限公司	按次结算：2,200 元-3,700 元/次	比亚迪等
黄冈市鑫平物流有限公司	按次结算：280-300 元/次	稳健医疗

注：深圳市讯鸟流通科技有限公司主要负责深圳龙华区运往广东省汕尾市，黄冈市鑫平物流有限公司计费标准基于黄冈分公司运至稳健黄冈仓库，距离较近。其他物流公司计价标准系基于出发地为公司深圳经营地点。

报告期内，发行人客户集中度较高，主要客户相对稳定，因客户所在地不同且存在指定运输目的地情形，另外 2018 年下半年以来公司发货地有深圳及黄冈两地，故按主要客户口径对运费进行匹配性分析如下：

单位：万元、吨

序号	客户名称	项目		2020 年度	2019 年度	2018 年度
1	稳健医疗	营业收入		6,439.17	7,875.65	7,292.08
		销售重量		5,253.18	6,920.07	7,415.67
		运费	省内	22.05	7.83	10.79
			跨省	16.57	39.62	82.21
		单位运费（元/吨）		73.51	68.57	125.40
2	GAMA	营业收入		17,331.46	4,639.70	4,595.22
		销售重量		15,299.06	4,681.93	4,415.91
		运费	省内	244.90	68.64	75.30
			跨省	59.34	-	-
		单位运费（元/吨）		198.86	146.60	170.51
3	Munchkin Inc	营业收入		275.57	276.61	166.85
		销售重量		87.16	87.98	59.28
		运费		4.44	1.98	1.82
		单位运费（元/吨）		509.84	224.78	307.20
4	深圳市比亚迪供应链管理有限公司	营业收入		614.23		
		销售重量		650.41		
		运费		11.08		

序号	客户名称	项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
		单位运费（元/吨）	170.31		

注：受同一实际控制人控制的客户合并计算销售收入。销售重量按产品毛重计算，运费按次或体积（柜）计费的，测算为实际重量。上述客户为报告期各期前三大客户，占当期收入比重分别为 95.48%、93.10%、94.78%。

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、经营成果分析”之“（四）期间费用分析”之“1、销售费用”之“②运输费”中修改、补充披露如下：

B.对销售费用中运费与各地区销售收入的匹配性及变动趋势合理性的分析

发行人运费包括道路运输费及保险费、港口费等，公司内销产品运费一般由公司承担，外销采用 FOB 出口方式，公司承担仓库至出发港口的运费。

报告期内，发行人运费分别为 202.29 万元、154.65 万元、403.84 万元，占营业收入的比重分别 1.60%、1.13%、1.57%。其中 2019 年运费占营业收入比重较低，与主要客户稳健医疗、GAMA 等客户的运费下降有关。

具体来看，2018 年稳健医疗在湖北黄冈、四川成都、河北廊坊、天津、江苏南京等地启用较多仓储基地，上半年大部分产品按客户要求由深圳发往上述仓库，下半年黄冈产线投产后，黄冈分公司开始陆续发往客户湖北黄冈仓库，同时也向其他省外仓库发货，导致当年运费金额及单位运费较大。2019 年以后，公司黄冈产线产能逐步提高，供应稳健医疗运输路径逐渐遵循就近供应原则，黄冈产线主要供应稳健医疗黄冈仓库，稳健医疗深圳及周边仓库主要由深圳产线供货，导致 2019 年及 2020 年相应运费总额及单位运费下降幅度较大。2020 年上半年疫情原因，运费报价小幅上调，导致单位运费较 2019 年有所增长。

报告期内，对 GAMA 的外销运输费用主要由旗锋物流（上海）有限公司、深圳市环海国际货运代理有限公司两家公司承担，因合作时间久，旗锋物流（上海）有限公司 2019 年对公司运输报价有所降低，导致 2019 年单位运费较 2018 年下降。2020 年对 GAMA 销售单位运费较高，原因为：A.疫情期间货柜运输服务市场价格出现一定上涨,相关物流公司报价相应上浮；B.2020 年存在部分批次产品经由上海港出口，公司承担黄冈至上海港口的运输费。

2020 年对 Munchkin Inc 销售单位运费较往年增长较大，与 2020 年尤其下

半年海外货柜运输服务成本涨价有关，且存在个别货柜运费包含柜租费用的情形，在运输批次较少的情况下，单位运费变动受单次运输影响较大，单位运输费用较高符合实际情况。2020 年销往深圳市比亚迪供应链管理有限公司的湿巾产品系由深圳运往广东汕尾，单位运费合理。

公司湿巾产品为快速消费品，发货频次高，物流公司的选择与运力协调、运输报价等因素有关。总体来看，发行人产品运费与地区销售收入、销售重量、销售区域情况、运费计费标准能够匹配，变动趋势合理。

五、结合报告期内发行人及同行业可比公司客户数量及平均销售金额、前五大客户销售收入占比、新增客户销售情况、行业经营特征等，分析并披露发行人销售费用率大幅低于同行业可比公司原因，是否存在第三方代为承担费用的情况，是否存在少计费用的情况。

（一）报告期内发行人及同行业可比公司客户数量及平均销售金额、前五大客户销售收入占比、新增客户销售情况、行业经营特征。

报告期各期，公司销售费用收入占比分别为 2.48%、2.05%、0.50%，较同行业相比较低。从以下方面具体分析：

1、发行人及同行业可比公司客户数量及平均销售额

发行人报告期内客户数量保持相对稳定，主要客户销售金额大。2018 年至 2020 年，发行人客户数量分别为 57、57、58 家，其他同行业可比公司未明确披露客户数量，平均销售金额无法取得。发行人前五大客户集中度较高，2018 年至 2020 年各年前五大客户平均销售金额分别为 2,439.52 万元、2,644.74 万元和 4,987.08 万元，洁雅股份同期对应前五大客户平均销售金额分别为 5,011.60 万元、4,999.96 万元、13,377.35 万元。

2、发行人与同行业公司前五大客户收入占比

公司名称	2020 年度	2019 年度	2018 年度
发行人	96.91%	96.25%	96.61%
洁雅股份	90.02%	90.11%	88.54%

注：同行业其他公司未单独披露湿巾业务前五大客户收入占比数据。

发行人所处湿巾行业充分竞争、参与企业众多，发行人通过 ODM/OEM 模

式选择与行业内知名湿巾品牌深度合作，通过与品牌商专业分工，形成优势互补、协同共赢的经营模式。报告期内，同行业可比公司湿巾业务前五大客户占比均较高，行业呈现客户较为集中特点，发行人客户集中与行业经营特征一致。

3、发行人与同行业可比公司新增客户销售情况

报告期内，发行人及同行业可比公司新增主要客户销售情况如下：

单位：万元

期间	新增客户名称	订单和业务的获取方式	销售收入
2020 年	深圳市比亚迪供应链管理有限公司	网络平台推广	614.23
	中顺洁柔纸业股份有限公司	客户推荐	274.99
	江门中顺纸业有限公司		
	上海富强旺卫生用品有限公司	客户推荐	96.72
小计	-	-	985.94

注：上海富强旺卫生用品有限公司系旺旺集团所属公司，为旺旺集团旗下“水神”品牌商。

洁雅股份与主要客户之间的业务稳定，同期前五大客户新增数量较少。其中杭州贝咖实业有限公司为其 2019 年新增前五大客户，销售金额 742.61 万元，占当期营业收入比重为 2.68%；利洁时 ENA 为其 2020 年新增前五大客户，销售金额 26,082.69 万元，占当期营业收入比重为 35.10%。其他同行业可比公司未披露新增客户情况。2020 年受疫情影响，深圳市比亚迪供应链管理有限公司、江门中顺纸业有限公司等客户拓展自身业务需要，向发行人采购医用消毒类湿巾，进入当期前五大客户。

行业经营特征体现在：发行人所处湿巾行业属于快速消费品，湿巾制造厂商一般选择下游知名消费品牌合作。同行业可比公司多以直销模式为主，ODM/OEM 模式下往往通过与客户建立长久稳固合作关系，保证业绩持续、稳定，同时不同品牌商一般对湿巾存在定制化需求、重视产品质量及稳定性，确定供销关系后客户变更供货渠道成本高。

（二）发行人销售费用率大幅低于同行业可比公司原因，是否存在第三方代为承担费用的情况，是否存在少计费用的情况。

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、经营成果分析”之“（四）期间费用分析”之“1、销售费用”之“（2）销售费

用与同行业可比公司对比分析”中修改、补充披露如下：

公司销售费用收入占比与同行业可比上市公司对比分析如下：

可比公司	2020 年度	2019 年度	2018 年度
洁雅股份	**0.72%**	**4.09%**	**4.55%**
诺邦股份	**3.08%**	7.31%	6.83%
倍加洁	**3.98%**	5.80%	6.45%
青松股份	**-**	4.03%	4.20%
行业平均	**2.59%**	**5.31%**	**5.51%**
本公司	**0.50%**	2.05%	2.48%

数据来源：洁雅股份、诺邦股份、倍加洁数据取自其招股说明书或年度报告；青松股份 2018-2019 年度数据取自公告的诺斯贝尔审计报告

发行人销售费用核算内容主要包括运输费、职工薪酬、办公费等，与同行业可比公司销售费用核算内容基本一致。报告期内发行人销售费用率总体低于同行业可比公司，主要原因系：公司报告期内客户结构相对简单，主要客户均为长期合作客户，**客户主要为主动联系或客户推荐，销售人员较为精简，相应投入的销售人员成本、推广维护费用、差旅费等销售费用较低；**公司业务模式主要为 ODM/OEM 模式，倍加洁、诺邦股份、青松股份等自有品牌及非湿巾类产品销售需**投入较多品牌宣传推广、销售渠道拓展等费用。2020 年销售费用率下降至 0.50%，一方面，系公司根据相关准则要求将当年运费计入营业成本，销售费用未包含运费；另一方面，发行人持续合作的主要客户 GAMA2020 年下游需求旺盛，当年收入大幅增长，而总体销售费用相对刚性，随着营业收入骤升，销售费用率迅速下降。**

综上，基于发行人客户数量相对稳定，前五大客户变动不大，主要客户集中度高、平均销售金额大，经营模式符合行业特征等因素，发行人销售费用率低于同行业可比公司具有合理性。发行人销售费用的发生具备真实业务背景，不存在第三方代为承担费用或存在少计费用的情况，销售费用真实、完整。

六、结合同行业可比公司管理费用构成及占比情况，分析并披露发行人管理费用率大幅低于同行业可比公司的原因及合理性。

（一）同行业可比公司管理费用构成及占比情况

报告期内，公司管理费用由人工费用、办公差旅费、中介服务费、业务招待费、折旧摊销费及其他等项目构成，管理费用明细及占比如下表所示：

单位：万元

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
人工费用	330.62	55.39%	240.76	47.48%	241.78	61.21%
办公差旅费	77.41	12.97%	74.16	14.63%	88.48	22.40%
中介服务费	157.80	26.44%	178.83	35.27%	51.40	13.01%
业务招待费	22.31	3.74%	7.84	1.55%	2.59	0.66%
折旧摊销	1.24	0.21%	1.96	0.39%	4.12	1.04%
其他	7.51	1.26%	3.49	0.69%	6.64	1.68%
合　计	596.88	100.00%	507.04	100.00%	395.02	100.00%

同行业可比公司管理费用构成及占比情况

单位：万元

公司名称	项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
洁雅股份	职工薪酬	815.41	52.53%	534.79	53.11%	510.87	52.25%
	折旧及摊销费	185.05	11.92%	171.45	17.03%	188.43	19.27%
	办公差旅费	51.43	3.31%	29.90	2.97%	18.02	1.84%
	业务招待费	26.28	1.69%	23.30	2.31%	10.78	1.10%
	质量成本	33.37	2.15%	11.21	1.11%	29.04	2.97%
	中介机构费	78.39	5.05%	45.76	4.54%	22.02	2.25%
	修理费	145.53	9.37%	90.75	9.01%	76.91	7.87%
	其他	216.88	13.97%	99.84	9.91%	121.68	12.45%
	合计	1,552.34	100.00%	1,007.00	100.00%	977.75	100.00%
诺邦股份	职工薪酬	3,287.38	45.26%	2,841.93	54.69%	2,424.02	56.66%
	股权激励费	1,602.39	22.06%	-	-	-	-
	折旧与摊销费	833.92	11.48%	890.86	17.14%	776.59	18.15%
	招待费	84.14	1.16%	53.83	1.04%	36.50	0.85%

公司名称	项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
	中介咨询及技术办公费	712.24	9.81%	454.44	8.75%	481.33	11.25%
	差旅费	47.02	0.65%	71.79	1.38%	32.00	0.75%
	汽车费用	101.55	1.40%	144.06	2.77%	94.57	2.21%
	其他	593.93	8.18%	739.26	14.23%	433.50	10.13%
	合计	7,262.58	100.00%	5,196.17	100.00%	4,278.52	100.00%
倍加洁	薪酬	1,559.91	36.11%	1,239.09	42.48%	1,003.07	33.11%
	无形资产摊销	669.33	15.49%	331.42	11.36%	118.46	3.91%
	折旧费	740.87	17.15%	499.92	17.14%	134.35	4.44%
	招待费	52.47	1.21%	70.12	2.40%	66.76	2.20%
	办公费	260.11	6.02%	136.27	4.67%	158.34	5.23%
	水电费	120.34	2.79%	114.42	3.92%	85.03	2.81%
	邮电费	10.67	0.25%	13.74	0.47%	17.38	0.57%
	保险费	23.63	0.55%	8.94	0.31%	27.51	0.91%
	报刊费	2.16	0.05%	1.30	0.04%	0.89	0.03%
	差旅费	12.73	0.29%	19.54	0.67%	35.17	1.16%
	厂房修理改造费	17.71	0.41%	37.28	1.28%	90.63	2.99%
	培训费	193.17	4.47%	34.21	1.17%	134.79	4.45%
	汽车费	72.12	1.67%	26.99	0.93%	34.20	1.13%
	招聘费	187.39	4.34%	42.19	1.45%	100.10	3.30%
	政府规费	20.48	0.47%	20.99	0.72%	48.79	1.61%
	专利/商标注册费	41.81	0.97%	34.53	1.18%	52.79	1.74%
	咨询/验证费	202.60	4.69%	202.14	6.93%	699.63	23.10%
	董事会费	32.04	0.74%	32.00	1.10%	32.00	1.06%
	上市费	-	-	-	-	158.82	5.24%
	环保费	34.00	0.79%	15.69	0.54%	-	-
	其他	66.58	1.54%	36.00	1.23%	30.40	1.00%
	合计	4,320.12	100.00%	2,916.77	100.00%	3,029.13	100.00%
青松股份	职工薪酬	-	-	3,992.93	43.15%	3,846.54	55.38%
	租赁费	-	-	2,192.49	23.69%	321.36	4.63%
	事务费用	-	-	1,395.77	15.08%	1,403.86	20.21%

公司名称	项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
	折旧及摊销	-	-	640.36	6.92%	508.33	7.32%
	咨询顾问费	-	-	293.01	3.17%	202.70	2.92%
	差旅费	-	-	427.26	4.62%	365.95	5.27%
	其他	-	-	171.73	1.86%	155.96	2.25%
	保险费用	-	-	73.71	0.80%	39.71	0.57%
	中介机构费	-	-	55.60	0.60%	82.08	1.18%
	绿化费	-	-	11.39	0.12%	19.04	0.27%
	合计	-	-	9,254.24	100.00%	6,945.52	100.00%

注：洁雅股份数据取自招股说明书；倍加洁、诺邦股份数据取自年度报告、半年报；青松股份 2018-2019 年度数据取自诺斯贝尔审计报告。

（二）分析并披露发行人管理费用率大幅低于同行业可比公司的原因及合理性

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、经营成果分析”之“（四）期间费用分析”之“2、管理费用”之“（2）管理费用与同行业可比公司对比分析”中修改、补充披露如下：

公司管理费用收入占比与同行业可比上市公司对比分析如下：

公司名称	2020 年度	2019 年度	2018 年度
洁雅股份	**2.09%**	**3.63%**	**3.45%**
诺邦股份	**3.61%**	4.73%	4.57%
倍加洁	**5.22%**	3.62%	4.01%
青松股份	-	4.25%	3.51%
平均数	**3.64%**	**4.06%**	**3.89%**
发行人	**2.32%**	**3.69%**	**3.13%**

数据来源：洁雅股份、诺邦股份、倍加洁数据取自其招股说明书或年度报告；青松股份 2018-2019 年度数据取自公告的诺斯贝尔审计报告。

报告期内，发行人管理费用率分别为 3.13%、3.69%和 **2.32%，低于行业可比公司平均水平，但与洁雅股份管理费用率大致相当。公司管理费用主要为人工费用、办公差旅费及中介服务费，上述项目合计占管理费用总额比例为 95%左右。同行业上市公司普遍经营规模较大，外地子公司数量较多，管理人员数量较多。公司管理人员数量少于同行业可比公司，与经营规模相匹配，人工费**

用相应较低；公司客户及业务区域相对稳定，管理人员发生的办公差旅费用较少。另外，行业可比公司中多数拥有房屋建筑物、土地使用权，机器设备等固定资产金额大，管理费用中折旧及摊销费用较高。

报告期内，发行人管理人员、管理架构相对稳定，2020 年持续合作的主要客户之一 GAMA 销售额大幅增长，导致管理费用占营业收入的比重下降至 2.32%。

综上，由于与行业可比公司在管理费用构成及占比等方面存在的差异，发行人管理费用率低于同行业可比公司平均水平具有合理性。

七、披露研发人员的界定标准、研发费用的归集对象、是否与研发项目对应，研发费用与其他费用或生产成本是否能明确区分，相关费用是否确实与研发活动相关。

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、经营成果分析”之“（四）期间费用分析”之“3、研发费用”之“（1）研发费用构成分析”中修改、补充披露如下：

（3）研发人员的界定标准、研发费用的归集对象、与研发项目对应情况

报告期内，公司研发人员的界定标准是从事研发活动的相关人员，其中直接从事研发活动的主要人员为研发中心的员工；直接从事研发活动的其他人员包括制造中心、质量中心等其他部门参与研发工作的人员。

研发费用的归集对象为参与研发工作的人员职工薪酬支出以及与研发活动相关的各类支出。其中研发人员的职工薪酬包括工资薪金、五险一金等，与研发活动相关的各类支出包括用于研发活动的材料费、研发活动发生的折旧及摊销费、办公差旅费、中介费用等。

公司研发费用按照项目进行核算，与具体项目相对应。公司按研发项目设置研发台账，研发活动发生的职工薪酬、材料费等费用按照具体项目进行归集，折旧摊销费、办公差旅费、中介服务费等按项目进行分配。

报告期内，公司研发项目具体情况如下：

单位：万元

项目名称	研发投入			整体项目预算	项目进展
	2020 年度	2019 年度	2018 年度		

项目名称	研发投入			整体项目预算	项目进展
	2020 年度	2019 年度	2018 年度		
多离子水型无防腐技术	-	-	96.46	192.00	已完成
双氧水复配型手足口病预防啫喱	-	-	26.79	150.00	已完成
高效新型无醇手部消毒剂	-	-	37.51	91.00	已完成
医疗护理乳液	-	-	109.16	128.00	已完成
高浓度醇类消毒产品	-	-	32.15	72.00	已完成
医疗器械防护产品	-	-	42.87	62.00	已完成
便携式迷你型产品的研发	-	-	21.81	-	已完成
纯水有机系列卫生用品研究	-	-	92.76	95.00	已完成
一元过氧乙酸型消毒产品	-	71.14	14.20	100.00	已完成
含氯消毒产品的研发	-	-	8.57	10.00	已完成
生态感应材料的研发	-	-	53.59	55.00	已完成
防渗透型包装材料的研究	-	118.44	-	130.00	已完成
耐氧化型包装材料的研究	-	118.68	-	130.00	已完成
新型杀病毒技术的开发	-	106.71	-	105.00	已完成
婴童尿布疹修复技术的研究	-	59.23	-	65.00	已完成
口腔清洁护理新技术	-	47.58	-	60.00	已完成
天然驱蚊材料的研究	-	59.33	-	65.00	已完成
清凉止汗技术的开发	-	35.95	-	42.00	已完成
稳定乳化体系生产工艺	-	47.27	-	60.00	已完成
耐腐蚀配液加工技术	-	35.19	-	45.00	已完成
防痔修复功能型材料的开发	-	23.71	-	35.00	已完成
醇类抗病毒技术的研发	**125.66**			115.00	**已完成**
基于高水平消毒机理的卫生用品	**115.18**	-	-	105.00	**已完成**
新型婴童口腔护理产品的研究	**100.52**	-	-	70.00	**已完成**
新型便携护理产品项目	**98.43**	-	-	95.00	**已完成**
溶菌酶型抗抑菌材料的研发	**117.28**	-	-	100.00	**已完成**
抗菌肽抗抑菌产品的研发	**104.71**	-	-	110.00	**已完成**
精密医疗器械清洁消毒产品的开发	**94.24**			**85.00**	**已完成**
生态感应材料的开发	**58.64**			**70.00**	**正在研发**
本色可降解可冲散材料的研发	**60.73**			**75.00**	**正在**

项目名称	研发投入			整体项目预算	项目进展
	2020 年度	2019 年度	2018 年度		
					研发
抗菌消毒纳米纤维医用敷料的研发	41.89			75.00	正在研发
合计	917.28	723.23	535.88		

（4）研发费用与其他费用或生产成本能明确区分，相关费用确实与研发活动相关

公司研发人员为从事技术研发活动的相关人员，与管理人员、销售人员、生产人员等明确区分。公司制定了研发管理相关内控制度且严格执行，研发费用确认和计量依据充分，研发费用按具体研发项目归集，相关费用与研发活动相关，与其他费用或生产成本能明确区分。

八、结合研发人员数量、平均薪酬、在研项目数量、研发费用的确认依据及核算方法与同行业可比公司的差异情况，说明发行人研发费用率高于同行业可比公司的原因及合理性。

（一）研发人员数量、平均薪酬、在研项目数量

报告期内，研发人员数量、平均薪酬、在研项目情况如下：

单位：万元

公司名称	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	期末人数	人均工资	期末人数	人均工资	期末人数	人均工资
发行人	25	16.38	11	23.04	13	19.28
洁雅股份	115	4.77	-	-	-	-
诺邦股份	154	15.85	138	13.20	96	16.21
倍加洁	97	12.01	36	22.08	33	11.75
青松股份	336	8.44	262	9.24	172	8.68

注：上述数据来源于招股说明书、年报、收购报告书等公开披露信息，发行人研发人员数量为月均人数，同行业可比公司研发人员数量为期末人数。青松股份 2018 年数据为诺斯贝尔单体数据。

截至本问询函回复之日，公司在研项目 3 个，各研发项目进展顺利。报告期内，发行人研发人员数量总体呈上升趋势，与体量规模相匹配；发行人重视研发人员激励，人均薪酬处于行业可比公司较高水平。

（二）研发费用确认依据及核算方法

公司研发费用的确认依据及核算方法按照《企业会计准则第 6 号——无形资产》的相关规定，将内部研究开发项目的支出，区分为研究阶段支出和开发阶段支出。研究阶段的支出于发生时计入当期损益。开发阶段的支出，只有在同时满足下列条件时，才能予以资本化：

A、完成该无形资产以使其能够使用或出售在技术上具有可行性；

B、具有完成该无形资产并使用或出售的意图；

C、无形资产产生经济利益的方式，包括能够证明运用该无形资产生产的

产品存在市场或无形资产自身存在市场，无形资产将在内部使用的，能够证明其有用性；

D、有足够的技术、财务资源和其他资源支持，以完成该无形资产的开发，并有能力使用或出售该无形资产；

E、归属于该无形资产开发阶段的支出能够可靠地计量。

不满足上述条件的开发支出，于发生时计入当期损益。

公司研发费用核算内容为研发活动发生的职工薪酬、材料费、折旧摊销费、办公差旅费、中介费用及其他。公司研发支出均费用化，不存在资本化情形。

同行业可比公司研发费用确认依据及核算方法如下：

序号	公司名称	研发费用确认依据和核算方法
1	洁雅股份	职工薪酬、材料费、折旧费、其他
2	诺邦股份	材料试制费、职工薪酬、折旧费、能源费、其他费用
3	倍加洁	直接投入、薪酬、折旧及长期待摊费用、其他相关费用
4	青松股份	直接材料投入、职工薪酬、委托外部研究费用、折旧及摊销、燃料及动力、其他费用

公司按照《企业会计准则》相关规定对研发费用的确认依据及核算的制度进行规范，与同行业可比公司不存在重大差异。

（三）研发费用率与行业可比公司对比情况

报告期内，发行人与同行业可比公司的研发费用率对比如下：

公司名称	2020 年度	2019 年度	2018 年度
洁雅股份	3.68%	3.92%	3.88%
诺邦股份	3.40%	4.04%	4.00%
倍加洁	2.33%	1.63%	0.92%
青松股份	-	3.26%	3.25%
平均数	3.14%	3.21%	3.01%
剔除倍加洁平均数	3.54%	3.74%	3.71%
发行人	3.57%	5.26%	4.24%

数据来源：洁雅股份、诺邦股份、倍加洁数据取自其招股说明书或年度报告；青松股份 2018-2019 年度数据取自其公告的诺斯贝尔审计报告，诺斯贝尔未披露 2020 年年度数据。

报告期内，发行人研发费用分别为 535.88 万元、723.23 万元和 917.28 万元，呈逐年上升态势。其中研发费用主要由研发人员职工薪酬和研发活动领用的材料费构成，两者合计占比分别为 77.89%、83.22%和 81.06%。发行人秉承研发驱动经营理念，历来重视研发的持续投入，持续的研发投入为发行人核心竞争力的进一步提升提供有力保障。薪酬激励方面，发行人已建立完善的研发奖励机制，研发人均薪酬处于行业较高水平；在核心配方研发项目方面，近年来着眼于医疗防护和新功能材料技术研发方向，以满足市场不断变化定制化、差异化需求；智能制造方面致力于持续创新，逐步提高生产的智能化、信息化、自动化程度，提高精益管理水平。

2018 年至 2020 年发行人研发费用率分别为 4.24%、5.26%和 3.57%，高于同行业公司平均水平。其中与倍加洁研发费用率差异较大，主要系倍加洁发展基础和核心业务为口腔清洁护理用品，在研发投入方面与湿巾 ODM/OEM 行业可比性不强。剔除倍加洁后，发行人研发费用率与行业可比公司同类指标处于合理范围。近年来，发行人不断加大研发力度及研发投入，公司研发费用率随着收入规模的变动呈现一定波动，其中 2019 年研发费用率较高，主要系当年为客户 GAMA 研发新产品导致投入的物料大幅度增加，营业收入同比增幅不大的情况下，研发费用率提升至 5.26%。2020 年研发费用率下降，主要系外销客户 GAMA 收入大增带动营业收入增幅更大。

与同行业公司相比，发行人研发费用率高具有合理性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明报告期内发行人费用归集是否准确，相关内控制度是否健全且被有效执行。

保荐机构、申报会计师主要履行了如下核查程序：

1、获取报告期内公司组织架构图，了解销售费用、管理费用、研发费用人员部门构成。向公司管理层了解公司对销售人员、管理人员、研发人员的考核机制，检查公司工资表，获取公司销售人员、管理人员、研发人员人数及薪酬水平情况，分析薪酬变动的合理性。

2、访谈发行人销售负责人，了解获取客户的方式、客户变动及行业经营特征、销售人员设置的合理性。

3、查阅报告期内同行业公司招股说明书、定期报告，通过深圳市、黄冈市统计局网站查询当地工资水平，获取同行业公司销售人员、管理人员和研发人员薪酬数据，与公司人员薪酬水平进行比较，分析是否合理。

4、获取主要第三方物流公司运输合同，了解运费的计费标准和报价情况，取得报告期内运输费明细表，分析各期主要客户运费、营业收入、销售重量配比关系是否合理；对比分析各期运费的变动情况及变动原因、与销售区域的匹配性；访谈发行人财务负责人，了解全棉时代运费承担模式变化情况及原因。

5、结合同行业可比公司公开信息，分析公司销售费用率、管理费用率及研发费用率和同行业可比公司是否存在重大差异，就差异原因访谈发行人财务负责人。

6、获取发行人客户明细表，统计客户数量、新增主要客户及销售情况、客户平均销售额、前五大客户销售占比。核查公司非独立董事、监事、高级管理人员报告期的银行流水，关注是否存在为公司代垫费用的情形。

7、查阅公司研发管理制度，核查制度有效性及执行情况；了解研发费用的归集方法，核查研发费用归集准确性；关注相关费用是否确实与研发活动相关，是否应当在研发费用中核算；检查发行人研发加计扣除报告。访谈公司总经理，了解研发部门职能及研发人员界定标准，研发费用率较高的原因及合理性。

8、了解和评价与期间费用相关的关键内部控制设计，确定其是否得到执行，

并测试相关内部控制的运行有效性，包括抽查支持性资料、执行截止性测试程序、费用分析等程序；核实公司管理费用、销售费用、研发费用之间及与生产成本之间是否存在混同的可能性，评估相关控制措施的有效性。查阅申报会计师对公司报告期财务报表出具的审计报告、内部控制鉴证报告。

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、报告期内，发行人销售费用、管理费用、研发费用职工薪酬变动与各项费用人员部门构成、人数、人均工资相符，人均工资与同行业可比公司存在差异，高于当地平均工资水平，职工薪酬变动原因具有合理性。

2、基于发行人平均销售人员数量、获取客户的方式、客户变动及行业经营特征，发行人 2020 年末销售人员数量合理，销售人员数量与职工薪酬具有匹配性，且符合行业惯例。

3、发行人已补充披露报告期内全棉时代运费承担模式的变动情况，变动前后对发行人经营业绩影响较小。

4、发行人销售费用中运费与各地区客户销售收入匹配，运费变动趋势与产品地区销售收入、销售重量、销售区域、运费的计费标准等相符合。

5、公司销售费用率低于同行业可比公司原因主要与客户数量及新增客户数量相对少、前五大客户集中度高、主要客户平均销售额大有关，符合行业经营特征；公司不存在第三方代为承担费用的情况，也不存在少计费用的情况。

6、公司管理费用主要为人工费用、办公差旅费及中介服务费，公司管理费用率低于同行业可比公司原因合理。

7、发行人已披露研发人员的界定标准、研发费用的归集对象，与研发项目相对应，研发费用与其他费用或生产成本能明确区分，相关费用确实与研发活动相关。

8、发行人研发费用的确认依据及核算方法与同行业可比公司不存在差异，研发费用率高于同行业可比公司与研发人员数量、平均薪酬、在研项目数量有关，差异原因合理。

9、报告期内公司费用归集准确，相关内控制度健全且被有效执行。

问题 9、关于应收账款

申报文件显示：

（1）发行人应收账款账面价值分别为 3,805.53 万元、4,769.58 万元、3,437.96 万元和 4,844.93 万元，占流动资产的比例分别为 50.71%、65.65%、48.06%、52.27%。各期末应收账款余额主要为稳健医疗及 GAMA，合计占比各期均超过 99%。

（2）报告期内发行人 1 年以内应收账款坏账准备计提比率为 2%，而发行人同行业可比公司 1 年以内计提比率为 5%。

（3）报告期各期，发行人应收账款周转率分别为 5.26 次/年、2.89 次/年、3.28 次/年、5.79 次/年，低于同行业可比公司平均应收账款周转率。

请发行人：

（1）披露对稳健医疗、GAMA 的信用政策及变动情况，并结合销售收入及客户变化等，分析各期末应收账款余额及占比波动原因及合理性，是否存在放宽信用政策刺激销售情形。

（2）披露报告期各期末应收账款逾期情况、期后回款情况，分析发行人坏账计提是否充分。

（3）披露发行人 1 年以内应收账款坏账准备计提比率大幅低于同行业可比公司的原因及合理性，模拟测算按照行业平均计提比率计提坏账对发行人经营业绩的影响，发行人认为其“坏账准备计提政策总体与同行业可比公司不存在重大差异”是否谨慎。

（4）结合发行人第四季度销售情况，分析并披露发行人应收账款周转率 2018 年同比大幅下降而 2019 年至 2020 年 1-6 月持续上升的原因及合理性，发行人应收账款周转率低于同行业可比公司均值的原因。

（5）披露执行新金融工具准则后应收账款预期信用损失率的确定方法，新金融工具准则下确认的预期信用损失率与原准则下的坏账计提比例存在差异的原因及合理性，使用预期信用损失模型计提的损失准备金额是否充分。

（6）披露报告期内是否存在应收票据，如是，请披露具体情况。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明对各期末应收账款核查过程、结论，包括但不限于核查方式、各方式下核查客户家数、标的选择方法、核查应收账款占比、核查结果，对存在差异或未确认部分的替代核查程序，并发表明确核查意见。

【回复】

一、披露对稳健医疗、GAMA 的信用政策及变动情况，并结合销售收入及客户变化等，分析各期末应收账款余额及占比波动原因及合理性，是否存在放宽信用政策刺激销售情形

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“十三、资产质量分析”之“（一）资产状况分析”之“2、流动资产分析”中分析、披露如下：

（2）应收账款

①应收账款总体分析

……

A.报告期各年度稳健医疗、GAMA 的信用政策及变动情况

客户名称	2020 年	2019 年	2018 年
GAMA HEALTHCARE LTD	周结 30 天	周结 30 天	预付 20%，尾款周结 30 天/周结 30 天
伽玛卫生消毒用品（佛山）有限公司	月结 30 天	月结 30 天	月结 30 天
深圳全棉时代科技有限公司	月结 90 天	月结 90 天	月结 90 天
稳健医疗用品股份有限公司	月结 90 天	月结 90 天	月结 60 天

注：周结 30 天是指每周结算上周实际出货订单，30 天内付款。月结 30/60/90 天指本月结算上月实际出货订单，30/60/90 天内付款。

B.报告期前五大客户销售及应收账款情况

单位：万元

年度	客户名称	销售收入	占营业收入的比例	应收账款余额	占应收账款比例
2020 年度	GAMA	17,331.46	67.36%	221.74	9.87%
	稳健医疗	6,439.17	25.03%	1,872.04	83.31%
	深圳市比亚迪供应链管理有限公司	614.23	2.39%	77.43	3.45%
	Munchkin Inc	275.57	1.07%	-	-

年度	客户名称	销售收入	占营业收入的比例	应收账款余额	占应收账款比例
	中顺洁柔	274.99	1.07%	71.23	3.17%
	小　计	24,935.42	96.91%	2,242.44	99.80%
2019年度	稳健医疗	7,875.65	57.32%	2,710.57	77.27%
	GAMA	4,639.70	33.77%	787.58	22.45%
	Munchkin Inc	276.61	2.01%	-	-
	广州薇美姿实业有限公司	227.59	1.66%	-	-
	名创优品	204.16	1.49%	3.50	0.10%
	小　计	13,223.72	96.25%	3,501.65	99.82%
2018年度	稳健医疗	7,292.08	57.76%	4,431.34	91.05%
	GAMA	4,595.22	36.40%	418.24	8.59%
	Munchkin Inc	166.85	1.32%	-	
	深圳市三浦天然化妆品有限公司	98.92	0.78%	-	
	郑州麦德格视光学眼镜有限公司	44.53	0.35%	-	
	小　计	12,197.60	96.61%	4,849.57	99.64%

注：受同一实际控制人控制的客户已合并口径计算销售收入

报告期内公司前两大客户均为稳健医疗及 GAMA，且收入占比较高。报告期各期末，公司应收账款余额分别为 4,866.92 万元、3,508.12 万元、2,247.01 万元，总体呈下降趋势，具体原因分析如下：

2018 年应收账款余额 4,866.92 万元,其中稳健医疗应收账款余额 4,431.34 万元，占比为 91.05%。鉴于稳健医疗为发行人长期战略合作客户，双方合作关系稳定，信誉状况良好，2018 年起对全棉时代信用期调整为月结 90 天，下半年为全棉时代湿巾销售旺季、采购金额大，四季度销售占比为 41.35%，年末应收账款尚处于信用期内，导致应收账款余额较大。

2019 年应收账款余额 3,508.12 万元，较 2018 年减少 1,358.80 万元，其中稳健医疗应收账款余额 2,710.57 万元。主要原因系为简化结算流程，公司与稳健医疗签订协议，公司对稳健医疗的应付账款优先抵减公司对全棉时代的应收账款，剔除该影响应收账款余额 5,317.96 万元，较 2018 年增长 9.27%，符合营业收入变动趋势。

2020 年海外疫情扩散，国外医用及消毒类湿巾需求大增，来自 GAMA 的收

入由2019年的4,639.70万元增至2020年的17,331.46万元，公司收入大幅增长。2020年期末应收账款同比减少1,261.11万元，主要原因为：A.账期较长的稳健医疗由第一大客户变为第二大客户，收入占比下降导致期末应收账款相应减少，其次公司继续执行稳健医疗的应付账款优先抵减对全棉时代应收账款的政策，抵减影响金额为1,187.63万元；B.全年收入占比较高的GAMA HEALTHCARE LTD的信用政策为周结30天，账期较短，受年底外销货柜服务紧张影响，12月发货数量、收入同比有所下降，期末GAMA应收账款同比减少565.84万元。

综上，发行人各期末应收账款余额的波动主要与前两大客户的销售收入及占比变化、信用政策及回款情况相关，变动趋势具有合理性。发行人不同客户信用政策主要基于客户资质、履约状况、偿债能力、合作历史等因素综合评估，在对客户信用情况详细评估的基础上审慎、客观确定或调整信用政策。公司不存在通过放宽信用政策刺激销售情形。

二、披露报告期各期末应收账款逾期情况、期后回款情况，分析发行人坏账计提是否充分

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“十三、资产质量分析”之“（一）资产状况分析”之“2、流动资产分析”中分析、披露如下：

报告期各年度应收账款逾期情况及截止2021年3月31日期后回款情况如下：

单位：万元

应收账款账龄情况	2020年度		2019年度		2018年度	
	期末应收账款余额	期后回款情况	期末应收账款余额	期后回款情况	期末应收账款余额	期后回款情况
1年以内	2,243.51	2,180.02	3,508.12	3,504.62	4,866.92	4,866.92
1-2年	3.50	-	-		-	

报告期内应收账款整体回款状况良好，主要客户信用资质良好，未发生大额逾期情形，无回款方面纠纷，报告期内公司坏账计提充分。

三、披露发行人 1 年以内应收账款坏账准备计提比率大幅低于同行业可比公司的原因及合理性，模拟测算按照行业平均计提比率计提坏账对发行人经营业绩的影响，发行人认为其“坏账准备计提政策总体与同行业可比公司不存在重大差异”是否谨慎。

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“十三、资产质量分析”之“（一）资产状况分析”之“2、流动资产分析”中分析、披露如下：

③应收账款坏账计提同行业对比

公司与同行业上市公司应收账款坏账准备计提政策对比如下表所示：

账龄	洁雅股份（内销）	倍加洁	诺邦股份	青松股份	维尼健康
1 年以内（含，下同）	5%	5%	5%	5%	2%
1-2 年	10%	40%	10%	10%	20%
2-3 年	30%	70%	20%	30%	50%
3-4 年	50%	100%	50%	100%	100%
4-5 年	80%	100%	50%	100%	100%
5 年以上	100%	100%	100%	100%	100%

报告期内，公司一年内应收账款坏账准备计提比例为 2%，低于行业可比公司 5%的平均水平，一年以上应收账款坏账准备计提比例则均高于行业可比公司平均水平。

发行人根据历史收款情况，综合考虑信用政策、业务模式、客户群体、坏账核销情况等因素基础上，参考行业历史经验，审慎评估前瞻性因素，确定坏账计提政策。同时，发行人贯彻稳健生产经营理念，通过对客户资信状况谨慎评估后，选择现金流稳定、偿债能力强的优质客户作为长期合作对象，保证现金周转的安全。报告期各期末公司应收账款的账龄大部分均在一年以内，信用期内应收账款余额比例较高，期后回款情况良好，且不存在大额应收账款逾期及核销情况。一年以内应收账款计提比例符合公司经营实际情况，具有合理性。

……

报告期内公司 2018-2019 年度期末应收账款余额均在一年以内，2020 年度有

少量应收账款余额账龄在 1-2 年，按照一年以内 5%、1-2 年按 10%的坏账比例测算对公司经营业绩的影响如下：

单位：万元

项目	2020 年度			2019 年度			2018 年度		
	一年内按 2%，1-2 年按 20%计提应收账款账面价值	一年内按 5%，1-2 年按 10%计提应收账款账面价值	差异金额	按 2%计提应收账款账面价值	按 5%计提应收账款账面价值	差异金额	按 2%计提应收账款账面价值	按 5%计提应收账款账面价值	差异金额
应收账款账面价值	2,201.44	2,134.49	-66.95	3,437.96	3,332.72	-105.24	4,769.58	4,623.58	-146.00
净利润	5,947.59	5,980.13	32.54	3,026.93	3,083.48	56.55	2,981.63	2,956.55	-25.08

如采用同行业可比公司计提比例对报告期各年末应收款项计提坏账准备，2018 年需补提应收账款坏账准备 146.00 万元，对 2018 年的净利润的影响为-25.08 万元，2019 年需补提应收账款坏账准备 105.24 万元，对 2019 年的净利润的影响为 56.55 万元，2020 年需补提应收账款坏账准备 66.95 万元，对 2020 年的净利润的影响为 32.54 万元。2018 年至 2020 年各年度模拟测算的净利润分别为 2,956.55 万元、3,083.48 万元、5,980.13 万元，对发行人业绩影响较小。

综上所述，发行人报告期内保持一贯的坏账准备计提政策，其中一年内应收账款坏账计提比例低于同行业可比公司平均水平，一年以上应收账款坏账准备计提政策较行业可比公司则更为谨慎。报告期内，公司主要客户行业地位突出、资信良好、回款及时，各期末应收账款账龄大部分在一年以内，按行业平均计提水平模拟测算，对发行人净利润影响较小。

发行人已删除招股说明书关于“坏账准备计提政策总体与同行业可比公司不存在重大差异”的表述。

四、结合发行人第四季度销售情况，分析并披露发行人应收账款周转率 2018 年同比大幅下降而 2019 年至 2020 年 1-6 月持续上升的原因及合理性，发行人应收账款周转率低于同行业可比公司均值的原因

（一）发行人应收账款周转率 2018 年同比大幅下降而 2019 年至 2020 年 1-6 月持续上升的原因及合理性

发行人 2017 年、2018 年应收账款周转率分别为 5.26、2.89，2018 年应收账款周转率同比下降，主要原因为：由于与发行人合作时间长、信用状况好，发行人对第一大客户全棉时代的账期由月结 60 天调整为月结 90 天，虽然 2018 年发行人与全棉时代交易金额有所下滑，但由于全年销售集中在四季度，四季度销售占比为 41.35%，导致全年来自全棉时代营业收入下降但期末处于信用期内的应收账款增长；其次，2018 年年内开始，发行人对主要客户 GAMA HEALTHCARE LTD 的信用政策由预收 20%货款、尾款周结 30 天逐渐调整为周结 30 天，相比于 GAMA 销售收入的增长，2018 年末其应收账款增长幅度更大。

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“十三、资产质量分析”之“（一）资产状况分析”之“2、流动资产分析”中分析、披露如下：

④应收账款周转分析

报告期内，公司应收账款周转情况如下：

单位：万元

项目	2020.12.31/ 2020 年度	2019.12.31/ 2019 年度	2018.12.31/ 2018 年度
应收账款余额	**2,247.01**	3,508.12	4,866.92
应收账款平均余额	**2,877.57**	4,187.52	4,375.06
营业收入	**25,729.84**	13,738.61	12,625.44
应收账款周转率（次）	**8.94**	**3.28**	**2.89**
应收账款周转天数（天）	**40.26**	**109.73**	**124.75**

注：应收账款计算周转天数时，一年按 360 天计算

报告期各期，公司应收账款周转天数分别为 124.75 天、109.73 天、**40.26** 天。**报告期内发行人应收账款周转率持续上升，主要系营收规模增长的同时，应收账款余额总体呈下降趋势。具体来看，应收账款的下降一方面受主要客户 GAMA**

市场范围拓展及海外新冠疫情蔓延的影响，来自 GAMA 的收入占比由 2019 年的 33.77%提升至 2020 年的 67.36%，发行人对 GAMA 的账期保持较低水平，且回款记录良好期末信用期内应收账款金额较低；另一方面，自 2019 年起，为简化结算流程，公司与全棉时代及稳健医疗(天门)有限公司、稳健医疗(黄冈)有限公司签订三方协议，对稳健医疗的应付账款优先抵减公司对全棉时代的应收账款；另外，2020 年账期较长的稳健医疗收入占比下降 32.29 个百分点，对应 2020 年末应收账款余额进一步降低。

不考虑向稳健医疗的应付账款对全棉时代应收账款抵减的情况下，2019 年发行人应收账款周转率为 2.70，与 2018 年差异不大；2020 年应收账款周转率为 5.88，主要原因为当年 GAMA 采购金额同比增长 273.55%，公司营业收入大幅增长的同时客户结构发生变化，第一大客户由全棉时代变更为 GAMA，后者账期较短，期末在信用期内的应收账款下降、应收账款周转率提高。

单位：万元

项目	2020.12.31/ 2020 年度	2019.12.31/ 2019 年度
应收账款余额	2,247.01	3,508.12
-剔除对稳健医疗应付对全棉时代应收的抵减	3,434.64	5,317.96
营业收入	25,729.84	13,738.61
剔除对全棉时代应收的抵减后应收账款周转率（次）	5.88	2.70

报告期内，发行人第四季度营业收入占比情况如下：

单位：万元

年度	全年营业收入	第四季度营业收入	第四季度收入占全年比重
2020 年度	25,729.84	5,780.32	22.47%
2019 年度	13,738.61	5,088.66	37.04%
2018 年度	12,625.44	4,372.46	34.63%

2018 年至 2019 年，发行人第一大客户均为全棉时代，受国内下半年“双十一”等促销活动提振，发行人四季度营业收入占比较高。2020 年发行人第一大客户 GAMA 收入占比 67.36%，其主要面向医院销售医用及消毒类湿巾产品，无明显季节因素影响，公司四季度收入占比回落。

因此发行人应收账款周转率与客户分布及其信用政策、四季度的销售情况密切相关，应收账款周转率变动情况合理。

（二）发行人应收账款周转率低于于同行业可比公司均值的原因

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“十三、资产质量分析”之“（一）资产状况分析”之“2、流动资产分析”之“（2）应收账款”中分析、披露如下：

⑤应收账款周转率同行业对比

公司与同行业可比公司应收账款周转率对比情况如下：

公司名称	2020 年度	2019 年度	2018 年度
洁雅股份	6.26	3.28	3.44
诺邦股份	10.19	8.16	9.44
倍加洁	5.83	6.54	6.88
青松股份	-	4.16	4.49
平均数	7.43	5.54	6.06
发行人	8.94	3.28	2.89

数据来源：洁雅股份数据取自其招股说明书，诺邦股份、倍加洁数据取自招股说明书、年度报告，青松股份数据取自其公告的诺斯贝尔审计报告。

报告期内，发行人应收账款周转率分别为 2.89、3.28、8.94，呈逐年上升趋势。2018 年、2019 年应收账款周转率低于同行业可比公司均值，主要原因为：诺邦股份产品包括水刺非织造材料及制品，水刺非织布材料作为上游原材料应用领域广泛，给予下游客户的信用期较短或收取部分预收款模式。倍加洁核心业务为口腔护理清洁用品，其收入占比为 80%左右，销售渠道除 ODM 外还包括经销、代理、电商等多种模式，账期一般较短。青松股份主营松节油深加工系列产品，于 2019 年收购化妆品 ODM 厂商诺斯贝尔后，主业增加面膜、护肤品及湿巾产品，近两年湿巾业务占比不到 10%，在产品结构、客户群体、业务重心方面与发行人存在较大差异，可比性不大。洁雅股份与公司在业务领域、经营模式、产业链位置方面较为接近，2018 年、2019 年发行人应收账款周转率低于洁雅股份，主要系 2018 年、2019 年发行人占比 50%以上的客户稳健医疗信用政策主要为月结 90 天，洁雅股份同期出口收入占比 50%左右，外销客户分散且信用政策灵活，为出港 20-90 天，应收账款周转速率更快。

2020 年公司应收账款周转率提高至 8.94，高于行业均值，主要原因系：A.公司业务规模增长较快,其中账期相对较短的客户 GAMA 收入占比提升至 67.36%，

期末应收账款余额下降，应收账款周转效率大幅提升；B.账期较长的稳健医疗收入占比下降，且公司仍执行对其应付账款优先抵减对全棉时代应收账款的政策，期末应收账款余额进一步降低。

综上所述，发行人与同行业公司在产业链位置、产品结构、客户群体、信用政策等方面存在一定差异，报告期内发行人应收账款周转率低于同行业可比公司均值，具有合理性。

五、披露执行新金融工具准则后应收账款预期信用损失率的确定方法，新金融工具准则下确认的预期信用损失率与原准则下的坏账计提比例存在差异的原因及合理性，使用预期信用损失模型计提的损失准备金额是否充分。

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“十三、资产质量分析”之“（一）资产状况分析”之“2、流动资产分析”之“（2）应收账款”中分析、披露如下：

⑦新金融工具准则下确认的预期信用损失率与原准则下的坏账计提比例存在差异的原因及合理性

自2019年1月1日起，境内上市公司开始执行新金融工具准则，金融资产减值会计处理自2019年1月1日起由“已发生损失法”变更为“预期损失法”；公司以预期信用损失为基础，对应收款项进行减值会计处理并确认损失准备。

其中对于划分为组合的应收票据及应收账款，公司参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，编制应收账款账龄与整个存续期预期信用损失率对照表，计算预期信用损失。

公司预期信用损失率计算过程如下：

A.按信用风险特征组合的应收账款计算各年度应收账款历史迁徙率

a.2020年度历史迁徙率

单位：万元

账龄	2019年末应收账款余额（A）	2020年收回金额（B）	实际收回率（C=B/A）	历史迁徙率（D=1-C）
1年以内	3,508.12	3,504.62	99.90%	0.10%
合 计	3,508.12	3,504.62	-	-

b.2019年度历史迁徙率

单位：万元

账龄	2018 年末应收账款余额（A）	2019 年收回金额（B）	实际收回率（C=B/A）	历史迁徙率（D=1-C）
1 年以内	4,866.92	4,866.92	100.00%	0.00%
合 计	4,866.92	4,866.92	-	-

c.2018 年度历史迁徙率

单位：万元

账龄	2017 年末应收账款余额（A）	2018 年收回金额（B）	实际收回率（C=B/A）	历史迁徙率（D=1-C）
1 年以内	3,883.19	3,883.19	100.00%	0.00%
合 计	3,883.19	3,883.19	-	-

B.平均历史迁徙率

账龄	迁徙率			平均历史迁徙率
	2017→2018	2018→2019	2019-2020	
1 年以内	0.00%	0.00%	0.10%	0.03%

由上表可知，公司运用迁徙法计算预期信用损失率与原坏账计提比例相比有一定差异，预期信用损失率整体低于原坏账计提比例，考虑到报告期内公司客户质量以及信用状况与往年相比未发生重大变化，且基于谨慎性和一致性原则，公司仍按原坏账计提比例估计预期信用损失率。公司应收账款账龄大部分在 1 年以内，平均历史迁徙率 0.03%即为预期损失率，远低于按原准则下的坏账计提比例，因而发行人目前采用原准则下的坏账计提比例计提坏账准备是充分的。

六、披露报告期内是否存在应收票据，如是，请披露具体情况。

报告期内发行人不存在应收票据结算的情况。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明对各期末应收账款核查过程、结论，包括但不限于核查方式、各方式下核查客户家数、标的选择方法、核查应收账款占比、核查结果，对存在差异或未确认部分的替代核查程序，并发表明确核查意见。

针对公司上述事项，保荐机构、申报会计师主要履行了以下核查程序：

1、通过核查主要客户的应收账款信用政策，分析各期末应收账款余额及占比波动原因及合理性。

2、取得公司的应收账款明细表及回款追踪备查簿，复核各期末应收账款余额截至 2021 年 3 月 31 日的回款金额及回款比例；并通过应收账款明细表期后回款情况，分析公司坏账计提的是否充分。

3、查阅同行业可比公司坏账准备计提政策，并结合实际业务情况，与发行人坏账准备计提政策进行比较分析；模拟测算按照行业平均计提比率计提坏账对公司经营业绩的影响。

4、分析公司第四季度销售情况以及应收账款余额的明细构成，访谈发行人财务总监，分析应收账款周转率波动原因及合理性；获取同行业可比公司应收账款周转率，对比分析差异及原因。

5、模拟测算执行新金融工具准则后应收账款预期信用损失率应计提的坏账比例，分析两种情形下坏账计提金额的差异及充分性。

6、检查应收账款贷方减少的对方科目，核查是否存在应收票据情形。

7、对各期末应收账款的核查过程包括：

①对主要客户进行函证：根据发行人应收账款明细表，按照金额重大及金额不重大、但为新增或异常或既是客户又是供应商作为发函样本。实施的替代程序包括检查与销售有关的文件、期后回款情况，以验证收入的真实性。

各期函证情况统计如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
应收账款余额	2,247.01	3,508.12	4,866.92
发函金额	2,247.01	3,508.12	4,866.88
发函家数	9	6	5
回函金额	2,243.51	3,508.12	4,866.88
回函家数	**8**	**6**	**5**
回函金额覆盖比例	**99.84%**	**100.00%**	**100.00%**

②对主要客户进行实地走访：设计访谈问卷，现场了解客户基本信息、经营情况，与发行人的交易情况、合作模式，查看客户与发行人交易的相关凭证（包括合同、订单、收入确认单据等），访谈了解主要客户与发行人及其股东、董事、监事、高级管理人员之间是否存在关联关系。因新冠疫情影响，对境外客户等无

法实地走访的客户进行视频访谈并录像。通过走访形式核查情况统计如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
应收账款余额	2,247.01	3,508.12	4,866.92
实地、视频走访金额	2,247.01	3,508.12	4,866.88
走访金额覆盖比例	100.00%	100.00%	100.00%

③对应收账款进行细节测试：取得各期应收账款明细表，针对各期大额客户，分别核查其应收账款对应的销售合同、订单、销售出库单、报关单、电子口岸信息等收入支持性单据、销售发票、当期及期后收款凭证；结合其他往来项目的金额，核查有无异常或与销售无关的金额挂账，并分析期后回款情况。

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、各期末应收账款余额的波动主要与前两大客户稳健医疗、GAMA 的销售收入及占比变化、信用政策及回款情况相关，具有合理性。公司不存在通过放宽信用政策刺激销售情形。

2、发行人应收账款无大额逾期情形，期末未回款客户尚在信用期内，公司坏账准备计提充分。

3、发行人一年内应收账款坏账计提比例低于行业可比公司符合发行人实际情况，具有合理性，2018 年至 2020 年一年内应收账款坏账准备按 5%模拟测算对业绩影响较小。

4、报告期内发行人应收账款周转率与客户分布及其信用政策、四季度的销售情况密切相关，应收账款周转率变动情况是合理的。发行人应收账款周转率低于同行业可比公司均值，差异原因合理。

5、发行人已披露执行新金融工具准则后应收账款预期信用损失率的确定方法，新金融工具准则下确认的预期信用损失率与原准则下的坏账计提比例无实质差异，使用预期信用损失模型计提的损失准备金额充分。

6、报告期内不存在应收票据情形。

7、保荐机构、申报会计师对应收账款的核查过程充分，核查结果明确。

问题 10、关于存货

申报文件显示，报告期各期末，发行人存货账面价值分别为 849.27 万元、1,058.53 万元、748.96 万元和 2,269.65 万元，存货周转率分别为 11.68 次/年、8.36 次/年、9.81 次/年、10.69 次/年。

请发行人：

（1）结合发行人备货策略、生产经营计划等，分析报告期内发行人存货金额变动原因及合理性。

（2）列示截至问询回复日期末存货结转金额及比例，是否存在产品滞销情况；各类原材料采购量、使用量与期末库存量、库存金额的匹配性。

（3）以列表形式披露存货库龄及对应的存货跌价准备金额，说明报告期各期末发行人存货跌价准备测试过程及结论，并结合同行业可比公司的情况和行业特性分析并披露存货跌价准备计提是否充分。

（4）结合发行人及同行业可比公司采购周期、生产周期、销售模式、供货周期等，分析并披露报告期内发行人存货周转率波动的原因及合理性，以及发行人存货周转率高于同行业可比公司的原因及合理性。

（5）结合发行人与稳健医疗具体合同约定，说明发行人自稳健医疗采购原材料是否计入发行人存货、各期入账情况及相关会计处理是否符合《企业会计准则》的要求。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明对报告期存货实施的监盘程序、监盘比例及监盘结果。

【回复】

一、结合发行人备货策略、生产经营计划等，分析报告期内发行人存货金额变动原因及合理性

报告期内，公司备货策略为：公司采用以销定购的采购模式。根据年度生产计划预测，综合考虑订单所需物料及现有库存量，按需向供应商采购。另外，为降低主要物料供应紧张、价格波动等不确定因素给公司带来的经营风险，公司会基于历史生产销售经验、适度降低采购成本等因素，适当提前备货，灵活调整采

购计划。

生产经营计划为：公司实行以销定产的生产模式。营销中心取得订单后，流转至 PMC 部门，PMC 部门根据订单的交期安排生产计划，形成“生产任务单”流转至生产部门。生产部门按生产计划领料、上布、折叠后加入配液组按配方调制的配液，按照客户需求的相应规格裁切成为湿巾，最终将经过封口包装、检验合格后的成品入库。

报告期各期末，公司存货结构情况如下表所示：

单位：万元

项目	2020.12.31		2019.12.31		2018.12.31	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
原材料	946.69	68.12%	461.72	61.65%	558.61	52.77%
库存商品	420.10	30.23%	259.12	34.60%	286.31	27.05%
发出商品	23.00	1.65%	28.12	3.75%	213.62	20.18%
合计	**1,389.79**	**100%**	**748.96**	**100%**	**1,058.53**	**100%**

报告期内，发行人存货主要由原材料、库存商品和发出商品组成，账面余额分别为 1,058.53 万元、748.96 万元、1,389.79 万元，存货规模处于较低水平，与发行人采取以销定购的采购备货策略、以销定产的生产经营计划有关。

2019 年存货金额下降原因为春节假期较早，期末未执行的在手订单较少，备货金额参考订单交货进度，期末存货保持较低水平。2020 年末存货同比增长 85.56%，主要原因是 2020 年营业收入增幅较大，为应对客户订单及时交付需要，公司增加原材料储备，加大生产和产品库存。

具体存货项目来看：

①原材料

公司原材料主要是生产湿巾所需的无纺布、配液原料、包装膜、纸箱及标贴等。2019 年末原材料同比减少，主要系期末未执行的在手订单较少，相应减少原材料备货。2020 年期末原材料账面价值较 2019 年大幅提高，原因为：2020 年海外销售模迅速扩大，订单数量大幅上升，同时原材料价格存在一定波动风险，公司相应增加了原材料储备。

②库存商品

公司报告期内库存商品金额随着业务规模的变动而相应变化，各期占存货金额的比例为 30%左右，保持相对稳定。

③发出商品

发出商品核算已经发出但不满足收入确认条件的产品。2018 年发出商品金额为 213.62 万元，系正常执行年末订单所致；2019 年发出商品较小主要系春节假期早，期末客户下单及在手未执行订单少；2020 年收入中外销业务占较比大，年底港口货柜服务出现暂时紧张，发货数量受到一定影响，导致期末发出商品金额较小。

综上，发行人存货金额总体处于较低水平，存货波动与备货周期、生产经营计划、营收规模有关，具有合理性。

二、列示截至问询回复日期末存货结转金额及比例，是否存在产品滞销情况；各类原材料采购量、使用量与期末库存量、库存金额的匹配性

（一）截至 2021 年 3 月 31 日，存货结转金额及比例明细如下：

单位：万元

2020 年 12 月 31 日				
项目	期末余额	期后销售结转金额	期后生产结转金额	结转比例
原材料	946.69	-	377.73	39.90%
库存商品	420.10	262.16	-	62.40%
发出商品	23.00	23.00	-	100.00%
2019 年 12 月 31 日				
项目	期末余额	期后销售结转金额	期后生产结转金额	结转比例
原材料	461.72	-	415.57	90.00%
库存商品	259.12	258.25	-	99.67%
发出商品	28.12	28.12	-	100.00%
2018 年 12 月 31 日				
项目	期末余额	期后销售结转金额	期后生产结转金额	结转比例
原材料	558.61		539.29	96.54%
库存商品	286.31	286.18	-	99.95%
发出商品	213.62	213.62	-	100.00%

由上表可知，公司 2018 年、2019 年度发出商品的结转比例为 100%，库存商品结转比例为 99%以上，原材料结转比例在 90%以上。2020 年末原材料、库存商品期后结转比例相对较低，主要原因为：①受港口货柜供应紧张影响，外销产品的生产及交货周期存在一定滞后，公司已加紧与物流公司协调运力，保证按订单要求及时向客户供货；②2 月份受春节假期影响，工作日较少。

报告期内公司采取以销定产生产模式，按照客户订单排产、制定原材料采购计划，存货期后结转比例较高，同时对于部分长库龄存货已计提跌价准备。公司产品流转正常，总体不存在产品滞销情形。

（二）各类原材料采购量、使用量与期末库存量、库存金额的匹配性如下：

单位：万元

项目	2020 年度/2020.12.31				
	期初量	采购量	使用量	期末库存量	库存金额
无纺布（KG）	126,761.95	5,306,169.27	5,208,361.87	224,569.35	434.76
配液原料（KG）	19,736.17	1,244,714.01	1,227,984.11	36,466.07	192.58
包装膜（KG）	16,947.05	313,328.81	288,088.98	42,186.88	97.87
纸箱（只）	48,898.00	3,153,105.00	3,097,260.00	104,743.00	21.93
标贴（个）	3,378,525.00	74,522,162.00	67,386,981.00	10,513,706.00	43.91
项目	2019 年度/2019 .12.31				
	期初量	采购量	使用量	期末库存量	库存金额
无纺布（KG）	110,296.75	2,515,875.21	2,499,410.01	126,761.95	210.25
配液原料（KG）	12,706.89	164,760.94	157,731.66	19,736.17	105.31
包装膜（KG）	20,844.74	150,006.86	153,904.55	16,947.05	41.51
纸箱（只）	43,060.00	1,559,763.00	1,553,925.00	48,898.00	11.82
标贴（个）	6,023,869.00	36,145,026.00	38,790,370.00	3,378,525.00	15.14
项目	2018 年度/2018.12.31				
	期初量	采购量	使用量	期末库存量	库存金额
无纺布（KG）	158,829.23	2,343,625.82	2,392,158.30	110,296.75	303.96
配液原料（KG）	7,622.31	115,622.79	110,538.21	12,706.89	85.23
包装膜（KG）	10,336.56	143,385.52	132,877.34	20,844.74	50.44
纸箱（只）	25,953.00	1,483,119.00	1,466,012.00	43,060.00	9.37

标贴（个）	1,936,867.00	36,831,575.00	32,744,573.00	6,023,869.00	24.88

根据上表，公司各类原材料的采购量、使用量比例稳定在 1:1 左右，未发现重大异常情形。部分原材料使用量低于采购量，主要系少数原材料期初库存低，适当增加采购以备生产及研发领用；部分原材料使用量大于采购量，系期初原材料有对应库存，相应减少采购。期末原材料库存规模总体较小，与公司以销定产、以产定购模式相符合。

综上，报告期内发行人各类原材料采购量、使用量与期末库存量、库存金额具有匹配性。

三、以列表形式披露存货库龄及对应的存货跌价准备金额，说明报告期各期末发行人存货跌价准备测试过程及结论，并结合同行业可比公司的情况和行业特性分析并披露存货跌价准备计提是否充分。

存货跌价准备测试过程及结论

在资产负债表日，公司存货按成本与可变现净值孰低计量，当存货成本高于其可变现净值的，计提存货跌价准备，计入当期损益。

在确定存货的可变现净值时，以取得的可靠证据为基础，并且考虑持有存 货的目的、资产负债表日后事项的影响等因素：直接用于出售的存货，在正常生产经营过程中以该存货的预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；需要经过加工的存货，在正常生产经营过程中以所生产的产成品的预计售价减去至完工时预计将要发生的成本、预计的销售费用和相关 税费后的金额确定其可变现净值；长库龄呆滞等发生减值迹象的材料和库存商品按估计处理售价计算可变现净值。资产负债表日，同一项存货中一部分有合同 价格约定、其他部分不存在合同价格的，分别确定其可变现净值，并与其对应的成本进行比较，分别确定存货跌价准备的计提或转回的金额。

其中：发出商品预计售价为测试产品实际合同约定售价，库存商品以及原材料为报告末月销售均价，如报告期末当月未发生交易的，则取最近交易的月销售均价；销售费用=预计售价*当期销售费用率；相关税费=预计售价*当期营业税金及附加/当期营业收入；估计将要发生的成本=该类产品当期直接人工和制造费用。

公司存货主要由原材料、库存商品以及发出商品构成，存货整体周转速度较快，产品盈利能力较强，长库龄存货较少，公司存货减值风险较小。2020 年公司根据长库龄呆滞等发生减值迹象的材料和库存商品计提存货跌价准备。

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“十三、资产质量分析”之“（一）资产状况分析”之“2、流动资产分析”之“（5）存货”中分析、披露如下：

A.存货库龄及对应的存货跌价准备金额计提情况

报告期内，公司存货库龄及对应的存货跌价准备金额计提情况如下：

单位：万元

项 目	库龄	2020.12.31			2019.12.31			2018.12.31		
		账面余额	跌价准备	计提比例	账面余额	跌价准备	计提比例	账面余额	跌价准备	计提比例
原材料	1年以内	896.75	-	-	431.32	-	-	507.46	-	-
	1年以上	49.94	3.18	6.37%	30.40	-	-	51.15	-	-
	小计	946.69	3.18	0.34%	461.72	-	-	558.61	-	-
库存商品	1年以内	409.16	6.58	1.61%	258.99	-	-	281.35	-	-
	1年以上	10.94	0.04	0.32%	0.13	-	-	4.96	-	-
	小计	420.10	6.61	1.57%	259.12	-	-	286.31	-	-
发出商品	1年以内	23.00			28.12	-	-	213.62	-	-
	小计	23.00			28.12	-	-	213.62	-	-
合计	1年以内	1,328.91	6.58	0.50%	718.43	-	-	1,002.42	-	-
	1年以上	60.88	3.22	5.28%	30.53	-	-	56.11	-	-
	合计	1,389.79	9.80	0.71%	748.96	-	-	1,058.53	-	-

公司存货主要由原材料、库存商品以及发出商品构成，存货库龄大部分在一年以内，2018 年至 2020 年库龄在一年以上存货占比为 5.30%、4.08%、4.38%，处于较低水平。2020 年针对长库龄、呆滞等存在减值迹象的材料和库存商品计提存货跌价准备 9.80 万元，计提比例为 0.71%。

B.存货跌价准备计提的充分性

日期	洁雅股份	诺邦股份	倍加洁	青松股份	发行人
2020.12.31	0.73%	7.55%	2.39%	0.95%	0.71%
2019.12.31	1.57%	6.55%	0.75%	0.50%	-

日期	洁雅股份	诺邦股份	倍加洁	青松股份	发行人
2018.12.31	1.07%	3.96%	0.60%	0.50%	-

报告期内，发行人未计提存货跌价准备或计提比例较低，一方面公司采取以销定产模式，存货总体规模小，且有销售订单支持的存货比例较高，存货周转速度较快，另一方面，公司产品面向医用专业市场和婴儿高端消费市场，毛利水平高、盈利能力强，且退货情况较少，损坏和减值的准备可能性小，公司存货减值风险较小。

2018 年至 2019 年公司原材料库、库存商品、发出商品经减值测试后，未发生减值，故未计提存货跌价准备。2020 年对部分可变现净值低于账面成本的原材料和库存商品，公司按存货可变现净值和账面成本的差额足额计提了跌价准备，存货跌价准备计提充分。

四、结合发行人及同行业可比公司采购周期、生产周期、销售模式、供货周期等，分析并披露报告期内发行人存货周转率波动的原因及合理性，以及发行人存货周转率高于同行业可比公司的原因及合理性。

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“十三、资产质量分析”之“（一）资产状况分析”之“2、流动资产分析”之“（5）存货”中分析、披露如下：

2018 年至 2020 年，发行人存货周转率变动情况如下：

单位：万元

项目	2020 年	变动	2019 年	变动	2018 年
营业成本	17,203.60	94.11%	8,862.64	11.14%	7,974.45
存货余额	1,389.79	85.56%	748.96	-29.24%	1,058.53
存货周转率（次）	16.09	64.02%	9.81	17.34%	8.36

发行人存货周转率与采购周期、生产周期、销售模式、供货周期有关。发行人以销定产，根据客户订单生产，报告期各期末存货根据订单情况及原材料供货周期进行备货，期末库存水平较低；发行人与主要原材料供应商合作时间久，能及时响应公司采购需求；发行人生产工艺成熟，生产模式灵活；发行人以 ODM/OEM 直销为主，采取大客户战略，集中精力维护及开拓大型客户合作机会。

报告期内，发行人存货周转率处于较高水平且呈现一定波动性，主要系发行人存货绝对金额低，存货周转率对存货金额的变动较为敏感。具体来看，2018年至2019年收入及营业成本波动不大，2018年存货周转率较低，系2018年营业成本随收入下降而有所下降，但年底待执行订单较多，导致存货金额较2019年高。2020年存货周转率增长至16.09，主要为2020年业务规模大幅增长带动营业成本快速上升，而期初存货绝对金额小，拉低了平均存货余额水平。

报告期内，发行人存货周转率波动原因合理。

2018年至2020年，发行人与同行业可比公司存货周转率如下：

公司名称	2020年度	2019年度	2018年度
洁雅股份	6.84	5.23	6.37
诺邦股份	6.21	4.85	5.45
倍加洁	5.34	5.32	5.52
青松股份	-	4.62	4.78
平均数	6.13	5.01	5.53
发行人	16.09	9.81	8.36

注：洁雅股份数据取自其招股说明书，诺邦股份、倍加洁数据取自招股说明书、年度报告，青松股份数据取自其公告的诺斯贝尔审计报告。

报告期内，发行人存货周转率高于行业可比公司平均水平，其中诺邦股份、倍加洁、青松股份存货周转率接近且较为稳定，与其产品结构、生产经营模式等与发行人存在一定差异有关。洁雅股份与发行人存货周转率相比处于合理范围，两者在采购周期、生产周期、销售模式、供货周期等方面对比如下：

项目	发行人	洁雅股份
采购周期	主要原材料中无纺布周期为20天左右，配液原料采购周期为7-10天。	无纺布采购周期为20天左右，备货周期按照生产耗用情况常备1个月左右库存。溶液原料采购周期1个月左右，备货周期按照生产耗用情况常备2个月左右。
生产周期	自原材料领用至生产完成后，经质量部检验合格后入库，周期为7天左右。	原材料自领料至生产加工完成并经质检合格办理入库，整个生产周期在10天左右。
供货周期	内销业务自产品出库至交付客户的周期为10天左右，外销业务自产成品运输至港口，完成出口报关手续的周期为15天左右。	内销产成品自出库至交付客户的供货周期在15天左右，外销FOB模式产成品自运输至港口并完成报关出口的供货周期在18天左右，外销FCA模式自出库至完成清关手续的供货周期在13天左右。

项目	发行人	洁雅股份
销售模式	发行人的销售模式主要为 ODM/OEM 直销，此外还有少量自有品牌产品线上销售。公司产品销售地域范围较广，国内外市场同步拓展。	ODM/OEM 模式下以直销为主，自有品牌“喜擦擦”等系列部分产品通过经销商进行销售。

在销售模式方面，发行人与洁雅股份均以 ODM/OEM 直销为主，辅以少量自有品牌。与洁雅股份相比，发行人在采购周期、生产周期、供货周期方面效率相对更高，采购周期、生产周期、供货周期合计一个月左右，与存货周转率较为匹配。发行人存货周转率高于行业可比公司，体现公司较高的存货管理水平以及产品交付和保障能力。

五、结合发行人与稳健医疗具体合同约定，说明发行人自稳健医疗采购原材料是否计入发行人存货、各期入账情况及相关会计处理是否符合《企业会计准则》的要求

1、发行人与稳健医疗具体合同约定

报告期内，公司与稳健黄冈、稳健天门、稳健武汉签署了采购框架合同，主要条款内容如下：

甲方：维尼健康。

乙方：稳健黄冈、稳健天门、稳健武汉等。

采购内容：全棉无纺布。

采购方式：通过发送采购订单的方式采购，采购订单载明货品名称、规格型号、交货数量、价格、包装要求、交货日期、交货日期、交货地点等内容。

交货及收货：在甲方生产中，若因乙方供的货有任何质量问题，产生的损失，由乙方承担。

风险报酬转移：货物装卸、运输、及保险费用由乙方承担，产品运输过程中的风险由乙方承担；自甲方收货后，货物的所有权归属甲方。

价格约定：产品价格包含了包装费、运输费、装卸费、保险费及增值税税费；如遇国际或行业原材料、包装材料及其他成本因素等价格变化，当涨幅超过 8%时，乙方必须提前 7 天通知甲方，向甲方提供确凿证据，并形成书面补充协议，经双方确认后开始执行，在此之前甲方所下订单的价格仍按原价格执行。当国际

或行业原材料、包装材料等价格下降幅度超过 8%时，乙方应在国际或行业确定的降价之日起 24 小时内给甲方传真降价通知及相关信息；产品价格非材料成本原因，如更换材料或材料价格发生变化以及调整产品生产工艺、效率而引起的价格变化等，双方均有权提出重新议价，针对更新后的报价单情况双方协商一致后另行签订补充协议并执行。

付款信用政策：转账支付，周期为月结 90 天。

退换货约定：乙方按采购订单中确认的交货日期交货，送货时需随货提供出厂检验报告；甲方签收货品后 3 个工作日内进行初步验收；甲方初步验收后，若货品存在破损、物资或者数量差异的，甲方签收货品 7 个工作日内向乙方提出，乙方收到通知起 2 个工作日内根据甲方要求予以补货或退、换货；在甲方生产中，若因乙方供的货有任何质量问题，产生的损失，由乙方承担；甲方在进一步加工及销售过程中发现的因乙方原因引起的产品质量问题，乙方应承担补货或退、换货等责任，给甲方造成相关经济损失的应由乙方承担；因产品质量问题而须补货或退、换货的，由此产生的装卸费、运输费、保险费等相关费用由乙方承担。

2、发行人自稳健医疗采购原材料计入发行人存货，相关会计处理是否符合《企业会计准则》的要求

《企业会计准则第 1 号-存货》中规定：存货，指企业在正常生产经营过程中持有以备出售的产成品或商品，或者为了出售仍然处在生产过程中的在产品，或者将在生产过程或提供劳务过程中耗用的材料、物料等。公司与稳健医疗签署的采购合同中独立约定具体采购品种、采购价格、采购数量、质量、交期等方面的责任范围，并参照对一般供应商的管理制度对指定供应商进行评估、考核及管理。因而公司对原材料验收合格办理库后，出具入库单，同时账务处理增加原材料和应付账款。

3、发行人自稳健医疗采购原材料入账情况

报告期内公司从稳健医疗采购原材料金额具体列示如下：

单位：万元

供应商名称	2020 年度	2019 年度	2018 年度
稳健医疗（黄冈）有限公司	2,122.88	1,716.48	66.88
稳健医疗（天门）有限公司	216.66	1,512.55	3,234.28

稳健医疗（武汉）有限公司	180.65	-	-
稳健医疗用品股份有限公司	-	-	9.50
合计	**2,520.19**	**3,229.03**	**3,310.66**

综上所述，公司将稳健医疗采购原材料计入存货相关会计处理符合《企业会计准则》的规定。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明对报告期存货实施的监盘程序、监盘比例及监盘结果。

（一）请保荐人、申报会计师发表明确意见

针对前述事项，保荐机构、申报会计师主要履行了以下核查程序：

1、了解采购与付款、生产与仓储相关的内部控制，评价这些控制的设计， 确定其是否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性。

2、获取公司报告期各期末存货明细表及其库龄情况，检查公司是否存在长库龄、滞销存货及产生原因；结合存货监盘结果，关注存货库龄明细表中的长库龄、滞销存货信息是否准确。

3、了解公司的生产及采购流程，获取公司报告期各期末存货的主要订单信息，结合信息系统信息复核报告期各期末存货对应的订单金额是否准确；了解未对应订单的存货金额占比，及其原因，并分析其合理性。

4、检查公司存货跌价准备计提政策，复核是否符合《企业会计准则》相关规定；获取公司存货跌价准备计算过程，复核公司存货跌价准备计提是否充分。

5、获取同行业公司招股说明书、年度报告等公开资料，核查同行业公司存货跌价准备计提情况并与发行人计提比例进行比较。

6、询问公司采购中心、制造中心、营销中心人员，了解发行人主要材料采购周期、产品生产周期及产品供货周期情况，结合公司实际存货周转率，分析合理性；根据公司报告期各期存货周转率情况，分析其波动原因。

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、报告期内公司存货金额变动具有合理性。

2、截至本问询回复日期末存货结转比例较高，不存在产品滞销情况；各类

原材料采购量、使用量与期末库存量、库存金额匹配；公司的存货跌价准备计提充分；报告期内公司存货周转率波动具有合理性，公司存货周转率高于同行业可比公司原因合理；公司自稳健医疗采购原材料计入公司存货、相关会计处理符合《企业会计准则》的要求。

（二）对报告期存货实施的监盘程序、监盘比例及监盘结果的说明

1、监盘程序

项目/期间	2020 年度	2019 年度	2018 年度
监盘范围	原材料、库存商品		
监盘时间	2020.12.29	2019.12.29、2019.12.30	2018.12.28
监盘地点	公司厂区及黄冈分公司厂区		公司厂区
参与监盘人员	财务人员、保荐人、申报会计师	财务人员、申报会计师	财务人员、申报会计师
方式	监盘与函证相结合		
存货的监盘程序	1）获取并查阅公司存货盘点计划，获取公司的盘点表、盘点结果汇总表，核查公司存货盘点的执行情况，是否有效地对盘点结果进行处理及评价。2）对公司报告期各期末存货盘点执行监盘程序，比对监盘结果与公司账面存货数量，检查实际存货数量与账面存货数量是否存在重大差异；同时在监盘过程中关注是否存在滞销、无法使用等情况的存货。		

2、监盘比例

单位：万元

项目	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
存货余额①	1,389.79	748.96	1,058.53
实施监盘程序的存货余额②	913.30	474.41	611.4
监盘比例③=②/①	65.71%	63.34%	57.76%

3、监盘结果

经保荐机构及申报会计师监盘，发行人按照盘点计划执行各项盘点工作，盘点结果账实相符。

问题 11、关于预付账款及非流动资产

申报文件显示，报告期各期末，发行人预付账款分别为 129.12 万元、62.81 万元、113.90 万元和 531.19 万元，固定资产账面价值分别为 741.79 万元、1,749.27 万元、1,975.69 万元和 2,052.42 万元，其他非流动资产金额分别为 514.32 万元、353.55 万元、18.76 万元和 249.02 万元。

请发行人：

（1）披露各期预付账款构成、期后结转情况、各期末主要预付款对象，分析报告期内预付款项金额变动原因。

（2）披露黄冈分公司生产线建造方式（外购或自行建造）、对应取得成本及入账价值、开始计提折旧月份，量化分析发行人 2018 年固定资产大幅增长的原因，当期折旧费用计提是否符合《企业会计准则》的要求。

（3）披露固定资产的变动趋势与发行人生产经营情况、报告期产能情况是否配比，对比同行业可比公司情况量化说明发行人产能利用率、固定资产投入产出比的合理性。

（4）披露固定资产是否存在减值迹象，对比同行业可比公司固定资产折旧政策分析发行人固定资产折旧的合理性，是否存在应计提折旧未计提情况、是否存在应计提减值准备未足额计提的情况。

（5）披露报告期内其他非流动资产的具体构成、其他非流动资产金额及占比的波动原因及合理性。

请保荐人、申报会计师发表核查意见。

【回复】

一、披露各期预付账款构成、期后结转情况、各期末主要预付款对象，分析报告期内预付款项金额变动原因

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“十三、资产质量分析”之“（一）资产状况分析”之“2、流动资产分析”之“（3）预付款项”中分析、披露如下：

报告期各期末，公司预付款项分别为 62.81 万元、113.90 万元和 **378.41** 万元，占流动资产的比例分别为 0.86%、1.59%和 **4.37%**，公司预付款项规模总体较小。

报告期内，按性质披露预付账款的余额构成情况如下：

单位：万元

项　目	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
货款	274.42	13.66	1.45
咨询服务费	103.04	99.40	57.50
其他	0.95	0.85	3.86
合　计	378.41	113.90	62.81

2020 年末预付货款增长较多，主要系随着营业收入快速增长，公司预付货款的情形增多所致。报告期内咨询服务费主要为公司预先支付给管理咨询公司的企业培训费用。

报告期各期末主要预付款对象以及期后结转情况如下：

单位：万元

日期	公司	预付账款	占预付款项余额的比例	截至 2021 年 3 月 31 日期后情况/结转金额
2020.12.31	山东昌诺新材料科技有限公司	124.22	32.83%	未结转
	广州市葳琪贸易有限公司	95.40	25.21%	83.83
	上海行动成功企业管理有限公司	71.04	18.77%	未结转
	深圳市中科专匠专利运营有限公司	32.00	8.46%	未结转
	大连瑞光非织造布集团有限公司	17.11	4.52%	未结转
	小　计	339.77	89.79%	
2019.12.31	上海行动成功企业管理有限公司	88.80	77.96%	17.76
	旗锋国际货运（上海）有限公司深圳分公司	7.21	6.33%	已结转
	广州市赏然化工有限公司	6.92	6.08%	已结转
	赤壁恒瑞非织造材料有限公司	6.13	5.38%	已结转
	上海智未信息技术有限公司	0.98	0.86%	已结转
	小　计	110.04	96.61%	
2018.12.31	上海行动教育科技股份有限公司	49.80	79.28%	已结转
	北京凯诺斯管理咨询有限公司	3.80	6.05%	已结转

日期	公司	预付账款	占预付款项余额的比例	截至 2021 年 3 月 31 日期后情况/结转金额
	旗锋国际货运（上海）有限公司深圳分公司	3.28	5.22%	已结转
	国旅（深圳）国际旅行社有限公司	2.71	4.31%	已结转
	青州博睿包装印务有限公司	1.42	2.26%	已结转
	小　计	61.01	97.12%	

截至 2021 年 3 月 31 日，期后未结转预付款项主要为材料货款及咨询服务费，2019 年预付上海行动成功企业管理有限公司的咨询费尚未完全结转，主要为顺应疫情防控要求，公司推迟外部营销培训活动。2020 年预付山东昌诺新材料科技有限公司货款尚未结转，系按照采购合同公司需要支付预付款项订购木浆无纺布，相关合同尚在正常履约中。

综上，报告期内预付款项金额变动具有合理性。

二、披露黄冈分公司生产线建造方式（外购或自行建造）、对应取得成本及入账价值、开始计提折旧月份，量化分析发行人 2018 年固定资产大幅增长的原因，当期折旧费用计提是否符合《企业会计准则》的要求。

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“十三、资产质量分析”之“（一）资产状况分析”之“3、非流动资产分析”之“（1）固定资产”中分析、披露如下：

①固定资产构成及变动分析

……

2018 年末，公司机器设备原值同比增加 1,121.62 万元，主要系公司当年黄冈分公司生产线投入使用所致。**2018 年黄冈分公司主要新增生产线明细如下：**

单位：万元

序号	设备名称	建造方式	数量（台/套）	取得成本	入账价值	开始折旧月份
1	全自动湿巾生产线（WL-68）	购入	3	426.78	426.78	2018-07
2	自动粘盖机	购入	2	155.48	155.48	2018-07
3	湿巾生产线(RF-WL100(20 道))	购入	2	343.56	343.56	2018-07
合 计			7	925.82	925.82	

注：表中筛选数据为入账金额大于 100 万元的资产，选取样本金额占本期新增的比例为 75.88%。

2018 年新增固定资产的金额为 1,220.07 万元，主要为黄冈分公司新建生产线投产，一次性投入金额较大所致。随着生产规模不断扩大，公司逐步提高生产的自动化、智能化水平，以实现精细化管理目标。黄冈分公司成立后，重点引进 3 条全自动湿巾生产线（WL-68）、2 条湿巾生产线(RF-WL100(20 道))以及 2 台自动粘盖机。

根据《企业会计准则第 4 号-固定资产》应用指南第一条的相关规定，固定资产应当按月计提折旧，当月增加的固定资产，当月不计提折旧，从下月起计提折旧。公司在测算折旧费时，折旧方法为直线法，机械设备折旧年限为 5 年或 10 年，残值率为 5%，办公设备为 5 年，残值率为 5%，当月增加的固定资产下月开始计提折旧。上述折旧费用计提政策与公司目前整体折旧计提政策相符，符合《企业会计准则》相关规定。

三、披露固定资产的变动趋势与发行人生产经营情况、报告期产能情况是否配比，对比同行业可比公司情况量化说明发行人产能利用率、固定资产投入产出比的合理性。

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“十三、资产质量分析”之“（一）资产状况分析”之“3、非流动资产分析”之“（1）固定资产”中分析、披露如下：

②产能利用率及固定资产投入产出比分析

发行人固定资产包括机械设备、办公设备、运输设备，其中以机械设备为主。机械设备为厂房车间的产线及配套生产设备，涉及公司产品生产的各个流程。

报告期内，发行人固定资产的变动趋势与生产经营情况、产能情况对比如下：

单位：万元、万片

项目	2020 年度/2020.12.31	增长率	2019 年度/2019.12.31	增长率	2018 年度/2018.12.31
营业收入	25,729.84	87.28%	13,738.61	8.82%	12,625.44
期末员工人数	168	47.37%	114	9.62%	104

项目	2020 年度/2020.12.31	增长率	2019 年度/2019.12.31	增长率	2018 年度/2018.12.31
主要产品（湿巾）产量	301,330.82	89.51%	159,008.98	8.35%	146,752.66
主要产品（湿巾）产能	220,333.33	11.65%	197,350.00	21.86%	161,950.00
固定资产原值	3,575.92	32.37%	2,701.56	24.68%	2,166.79

报告期内，发行人营业收入、员工人数、产量随着固定资产、产能的增长总体呈增长趋势。2020 年受新冠疫情影响，公司医用及消毒类湿巾需求旺盛，公司营业收入及产量增长较快，而公司黄冈产线上半年复工推迟，在公司产能未大幅增长情况下，公司及时调整采购及排产计划，通过增加生产排班、合理调试设备运转速率等措施提升产品交付能力。2020 年固定资产原值增长 32.37%，系缓解产能瓶颈购置了部分产线及生产设备。

综上所述，发行人报告期固定资产的变动趋势与发行人生产经营情况、产能情况能够配比。

……

报告期内，发行人产能利用率、投入产出比与同行业公司对比如下：

单位：万元

可比公司	项目	2020 年度/2020.12.31	2019 年度/2019.12.31	2018 年度/2018.12.31
洁雅股份	固定资产原值	26,086.59	18,323.26	16,877.68
	营业收入	74,301.05	27,743.03	28,302.91
	固定资产投入产出比	2.85	1.51	1.68
	产能利用率	158.18%	108.06%	109.08%
诺邦股份	固定资产原值	115,901.51	87,489.62	65,172.16
	营业收入	200,993.69	109,802.36	93,644.82
	固定资产投入产出比	1.73	1.26	1.44
	产能利用率			
倍加洁	固定资产原值	45,823.04	41,348.63	24,447.37
	营业收入	82,773.36	80,599.44	75,548.99
	固定资产投入产出比	1.81	1.95	3.09
	产能利用率		88.96%	95.44%
青松股份	固定资产原值		45,776.85	40,384.52

可比公司	项目	2020 年度 /2020.12.31	2019 年度 /2019.12.31	2018 年度 /2018.12.31
	营业收入		217，845.89	197,804.29
	固定资产投入产出比		4.76	4.90
	产能利用率			61.38%
发行人	固定资产原值	3,575.92	2,701.56	2,166.79
	营业收入	25,729.84	13,738.61	12,625.44
	固定资产投入产出比	7.20	5.09	5.83
	产能利用率	136.76%	80.57%	90.62%

注：固定资产投入产出比=合并利润表营业收入/合并资产负债表期末固定资产账面原值。上述数据来源于招股说明书、年报、审计报告、发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金暨关联交易报告书等。

行业可比公司固定资产投入产出均低于发行人，一方面，行业可比公司固定资产包含自有房屋建筑物，机械设备等固定资产规模大，目前发行人生产经营场所主要为租赁方式获取；另一方面，发行人在专业配方、生产工艺、包装设计等自主掌握一系列核心技术及生产工艺，产品定位中高端市场，毛利处于较高水平。行业可比公司产品结构与应用领域与发行人不完全相同，导致单位固定资产产出的附加值有所差异。发行人与洁雅股份主营业务均为湿巾产品，洁雅股份剔除固定资产中房屋建筑物后，报告期各期固定资产投入产出比分别为 2.21、1.95、3.40，低于发行人相应指标，主要原因为：①与发行人相比，洁雅股份体量相对较大，采购的机器设备价值较高；②发行人主要产品之一婴儿类湿巾主要采用全棉无纺布材料，相比洁雅股份单位售价较高，报告期发行人婴儿类湿巾售价为洁雅股份同类产品的 2 倍左右，单位产值较高。

除青松股份外，包括发行人在内的同行业公司产能利用率较高，与行业需求处于快速释放期相符合。洁雅股份产能利用率高于 100%，主要系湿巾类产品市场需求旺盛，采取一定程度的加班排产所致。青松股份 2018 年产能利用率较低，根据公开资料披露，与诺斯贝尔业务发展重点有关，其主要精力集中发展面膜业务，湿巾作为面膜业务淡季的补充。

2020 年发行人产能利用率、固定资产单位产出较高，主要系应对市场对医用及消毒类湿巾急剧增长的需求，通过增加生产排班、合理调试设备运转速率等措施提高产出规模。

综上所述，与同行业公司相比，发行人报告期产能利用率、固定资产投入产出比相对合理。

四、披露固定资产是否存在减值迹象，对比同行业可比公司固定资产折旧政策分析发行人固定资产折旧的合理性，是否存在应计提折旧未计提情况、是否存在应计提减值准备未足额计提的情况。

（一）同行业可比公司固定资产折旧政策对比情况

公司固定资产采用平均年限法计提折旧，固定资产折旧年限和预计残值率与与同行业公司相比不存在重大差异，具体情况如下：

公司名称	项目	房屋建筑物	机械设备	运输设备	办公设备及其他
洁雅股份	折旧方法	年限平均法	年限平均法	年限平均法	年限平均法
	折旧年限（年）	20	3-10	4	3-10
	残值率（%）	5	5	5	5
倍加洁	折旧方法	年限平均法	年限平均法	年限平均法	年限平均法
	折旧年限（年）	20	10	4	3、5
	残值率（%）	5	5	5	5
诺邦股份	折旧方法	年限平均法	年限平均法	年限平均法	年限平均法
	折旧年限（年）	10-30	5-12	5	10
	残值率（%）	5	5	5	5
青松股份	折旧方法	年限平均法	年限平均法	年限平均法	年限平均法
	折旧年限（年）	20	5-10	5-10	5-10
	残值率（%）	10	10	10	10
发行人	折旧方法	/	年限平均法	年限平均法	年限平均法
	折旧年限（年）	/	5-10	5	5
	残值率（%）	/	5	5	5

注：洁雅股份数据取自其招股说明书，倍加洁、诺邦股份、青松股份数据取自其年度报告。

报告期内，公司对固定资产采用一致的折旧政策，与同行业上市公司不存在重大差异。

（二）发行人不存在应计提折旧未计提情况，固定资产无减值迹象，亦不存在应计提减值准备未足额计提的情况

公司按照《企业会计准则》的规定，根据固定资产的性质和使用情况，在合

理确定固定资产的使用寿命和预计净残值的基础上确定折旧率。固定资产的使用寿命、预计净残值一经确定，不随意变更。公司对所有固定资产计提折旧，固定资产折旧采用年限平均法分类计提，并根据固定资产用途将折旧费用归入有关成本费用等科目。

公司固定资产折旧年限、残值率和年折旧率如下：

类　别	折旧方法	折旧年限(年)	残值率(%)	年折旧率(%)
机械设备	直线法	5-10	5	9.50-19
办公设备及其他	直线法	5	5	19
运输设备	直线法	5	5	19

根据《企业会计准则第 8 号--资产减值》，公司固定资产不存在应计提减值准备未计提的情形，具体情况如下：

序号	企业会计准则规定	具体分析
1	资产的市价当期大幅度下跌，其跌幅明显高于因时间的推移或者正常使用而预计的下跌。	公司固定资产主要为机械设备，均用于公司生产经营且处于正常使用状态，不存在资产市价大幅度下跌，且其跌幅明显高于因时间的推移或者正常使用而预计的下跌的情形。
2	企业经营所处的经济、技术或者法律等环境以及资产所处的市场在当期或者将在近期发生重大变化，从而对企业产生不利影响。	报告期内，公司经营稳健，主营业务收入实现稳定增长，不存在所处的经济、技术或者法律等环境在当期或者将在近期发生重大变化的情况，也不存在资产所处的市场在当期或者将在近期发生重大变化，且对企业产生不利影响的情况。
3	市场利率或者其他市场投资报酬率在当期已经提高，从而影响企业计算资产预计未来现金流量现值的折现率，导致资产可收回金额大幅度降低。	报告期内，不存在市场利率或者其他市场投资报酬率在当期已经提高，从而影响企业计算资产预计未来现金流量现值的折现率，导致资产可收回金额大幅度降低的情况。
4	有证据表明资产已经陈旧过时或者其实体已经损坏。	公司定期对固定资产进行检查和维护，不存在资产已经陈旧过时或者其实体已经损坏的情形。
5	资产已经或者将被闲置、终止使用或者计划提前处置。	公司于报告期各期末对固定资产进行盘点，实地观察固定资产的存放地点、状态及使用情况，不存在资产长期闲置的情形。
6	企业内部报告的证据表明资产的经济绩效已经低于或者将低于预期，如资产所创造的净现金流量或者实现的营业利润（或者亏损）远远低于（或者高于）预计金额等。	报告期内，公司经营稳健，固定资产预计使用方式未发生重大不利变化，不存在资产的经济绩效已经低于或者将低于预期的情况，如资产所创造的净现金流量或者实现的营业利润（或者亏损）远远低于（或者高于）预计金额等。

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十三、资产质量分析”之“（一）资产状况分析”之“3、非流动资产分析”部分修改并补充披露如下：

截至 2020 年 12 月 31 日，公司固定资产均为与生产经营紧密相关的资产，**机器设备均处于正常使用状态，固定资产单位产出高，经济效益符合预期，**不存在闲置或减值情形，**结合各期末盘点情况，未发现陈旧过时、闲置或损坏情形。截至 2020 年底，发行人固定资产综合成新率为 71.64%，高于 50%，处于合理水平，无减值迹象，**不存在需要计提减值准备**的情形**。

五、披露报告期内其他非流动资产的具体构成、其他非流动资产金额及占比的波动原因及合理性。

发行人已在招股说明书“第八节　财务会计信息与管理层分析”之“十三、资产质量分析”之“（一）资产状况分析”之“3、非流动资产分析”部分修改并补充披露如下：

报告期内其他非流动资产的具体构成和金额如下：

单位：万元

项　目	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
预付工程设备款	93.95	18.76	353.55
预付购房款	500.00		
合　计	593.95	18.76	353.55

报告期各期末，公司其他非流动资产金额分别为 353.55 万元、18.76 万元和 593.95 万元，占非流动资产的比例分别 15.81%、0.90%和 17.73%。2018 年末，其他非流动资产为黄冈分公司预付的工程设备款。2020 年末，公司其他非流动资产主要系发行人向广东科荟生物科技产业有限公司预付优先购房履约保证金 500 万元。报告期内其他非流动资产金额及占比变动原因合理。

请保荐人、申报会计师发表核查意见

保荐机构、申报会计师主要履行了以下核查程序：

1、查阅预付款项明细表、购货合同、咨询服务合同、银行对账单等资料，根据预付款项明细表核对相关合同条款，并与银行流水进行核对，检查大额预付款项相关的付款凭证。

2、获取公司预付账款期后结转明细，核实预付账款期后结转情况。

3、取得公司报告期固定资产清单，了解固定资产的明细分类情况，并获取

2018 年新增固定资产有关合同、验收报告等资料。

4、取得公司固定资产管理制度，了解公司固定资产折旧政策，并复核公司固定资产折旧金额。

5、了解各项机器设备与生产经营的关系、具体使用的生产环节及使用情况；获取并复核产能计算表。

6、查询同行业可比公司官方网站、年度报告等各类公开披露信息，了解可比公司相关产能数据。

7、检查公司披露的固定资产折旧政策，复核固定资产卡片中设置的折旧年限、残值率和披露的折旧政策是否一致，并对公司的折旧计提予以重新计算。

8、查阅同行业可比公司固定资产折旧方法、年限，与发行人固定资产折旧方法、年限进行对比，分析差异原因是否合理。

9、访谈财务负责人，了解公司固定资产减值准备计提政策。

10、结合实地盘点及各产线产出情况，关注资产的使用状况，是否有其他闲置、报废等存在减值迹象资产未计提减值准备情形。

11、获取了其他非流动资产明细，查验房屋租赁合同、设备购销合同、装修工程合同、银行流水、竣工验收报告等资料，根据其他非流动资产明细表，核实相关合同条款，并与银行流水进行核对。

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、公司报告期内预付款项金额真实、准确，符合实际采购情况，预付款项金额变动原因合理。

2、公司 2018 年固定资产大幅增长主要系黄冈分公司新建产线投产，变动趋势合理，当期折旧费用计提符合《企业会计准则》的要求。

3、公司固定资产的变动趋势与生产经营情况、产能情况相匹配，产能利用率、固定资产投入产出比合理。

4、公司固定资产不存在减值迹象，公司固定资产的折旧政策谨慎、合理，与同行业可比公司无重大差异，相关折旧计提准确，不存在应计提折旧未计提的

情况，也不存在应计提减值准备未足额计提的情况。

5、公司报告期内其他非流动资产构成为预付工程设备款及优先购房履约保证金，金额真实、准确，变动原因合理。

问题 12、关于负债

申报文件显示，报告期各期末，发行人应付账款金额分别为 2,073.41 万元、2,854.95 万元、1,334.32 元和 2,459.25 万元，应付职工薪酬分别为 325.58 万元、152.27 万元、202.78 万元和 380.99 万元。2020 年 1-6 月，GAMA 子公司伽玛卫生消毒用品（佛山）有限公司向发行人支付保证金 1,000 万元。

请发行人：

（1）披露报告期各期末应付款项前五名的具体情况，包括供应商名称、金额、占比、账龄以及主要采购内容；结合发行人付款政策、供应商资金规模、市场地位、采购规模，分析前五大应付账款对象与主要供应商差异情况及差异原因。

（2）结合采购结算方式变动等，说明报告期内公司应付账款金额及占比变动原因及合理性，报告期各期是否存在逾期未支付应付款项情况。

（3）结合发行人薪酬政策及报告期内年终奖计提情况，分析并披露报告期内应付职工薪酬变动原因，报告期内职工薪酬、员工数量、支付给职工以及为职工支付的现金、期末应付职工薪酬等相关项目报告期内变化的匹配性。

（4）披露发行人收取 GAMA 保证金的原因及具体约定，相关会计处理是否符合《企业会计准则》的要求。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】

一、披露报告期各期末应付款项前五名的具体情况，包括供应商名称、金额、占比、账龄以及主要采购内容；结合发行人付款政策、供应商资金规模、市场地位、采购规模，分析前五大应付账款对象与主要供应商差异情况及差异原因

（一）披露报告期各期末应付款项前五名的具体情况，包括供应商名称、金额、占比、账龄以及主要采购内容

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十四、偿债能力、流动性与持续经营能力分析”之“（一）负债分析”之“2、流动负

债分析”之“（1）应付账款”中补充披露如下：

①前五大应付账款余额具体情况

报告期各期末，公司前五大应付账款余额具体情况如下：

单位：万元

截止日期	序号	供应商名称		期末金额	占应付账款期末余额比例	账龄	主要采购内容
2020.12.31	1	常州维盛无纺科技有限公司		466.70	32.77%	一年以内	无纺布
	2	维顺（中国）无纺制品有限公司		164.13	11.52%	一年以内	无纺布
	3	上海市松江印刷厂有限公司		117.32	8.24%	一年以内	包装膜、标贴
	4	东莞市深振捷诚塑料包装制品有限公司		113.81	7.99%	一年以内	包装膜
	5	佛山市南海昌伟非织造材料有限公司		56.05	3.94%	一年以内	无纺布
	合计			918.02	64.46%		
2019.12.31	1	江苏维盛不织布有限公司		476.87	35.74%	一年以内	无纺布
	2	上海市松江印刷厂有限公司		176.29	13.21%	一年以内	包装膜、标贴
	3	深圳市盛万年包装制品有限公司		106.78	8.00%	一年以内	纸箱
	4	东莞市深振捷诚塑料包装制品有限公司		103.71	7.77%	一年以内	包装膜
	5	佛山市南海昌伟非织造材料有限公司		88.16	6.61%	一年以内	无纺布
	合计			951.82	71.33%		
2018.12.31	1	稳健医疗	稳健医疗（天门）有限公司	1,954.29	68.45%	一年以内	无纺布
			稳健医疗（黄冈）有限公司	28.64	1.00%	一年以内	无纺布
			小计	1,982.93	69.46%		
	2	佛山市南海昌伟非织造材料有限公司		286.58	10.04%	一年以内	无纺布
	3	江苏维盛不织布有限公司		116.80	4.09%	一年以内	无纺布

截止日期	序号	供应商名称	期末金额	占应付账款期末余额比例	账龄	主要采购内容
	4	东莞市深振捷诚塑料包装制品有限公司	104.97	3.68%	一年以内	包装膜
	5	上海市松江印刷厂有限公司	64.74	2.27%	一年以内	包装膜、标贴
	合计		2,556.02	89.53%		

注：受同一实际控制人控制的供应商合并计算应付账款期末余额。

（二）结合公司付款政策、供应商资金规模、市场地位、采购规模，分析前五大应付账款对象与主要供应商差异情况及差异原因

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十四、偿债能力、流动性与持续经营能力分析”之“（一）负债分析”之“2、流动负债分析”之“（1）应付账款”中补充披露如下：

②前五大应付账款对象与主要供应商差异情况及差异原因

报告期内，公司根据原材料市场供需现状，上游货款供应商的议价能力，与供应商协商确定信用期以及支付方式，如现款现货或给予一定信用期的付款政策，银行转账方式付款，信用期一般在 1-3 个月。信用期及付款方式的不同，导致部分主要应付账款对象与主要供应商存在差异。具体情况如下：

A. 2020.12.31/2020 年度

a. 前五名应付货款及前五大供应商匹配情况

单位：万元

序号	前五名应付账款	期末应付账款余额	当期采购额	是否为前五大供应商	原因
1	常州维盛无纺科技有限公司	466.70	1,680.63	是	不适用
2	维顺（中国）无纺制品有限公司	164.13	1,645.09	是	不适用
3	上海市松江印刷厂有限公司	117.32	379.50	否	月度采购额差异，临近期末的采购额较大形成期末较大的应付账款余额
4	东莞市深振捷诚塑料包装制品有限公司	113.81	383.62	否	月度采购额差异，临近期末的采购额较大形成期末较大的应付账款余额

5	佛山市南海昌伟非织造材料有限公司	56.05	436.30	否	月度采购额差异，临近期末的采购额较大形成期末较大的应付账款余额

序号	前五大供应商		期末应付账款余额	当期采购额	是否为应付账款余额前五大	原因
1	江苏维盛	常州维盛无纺科技有限公司	466.70	1,680.63	是	不适用
		江苏维盛不织布有限公司	-	1,281.35	否	合作调整，下半年开始向常州维盛无纺科技有限公司进行采购
		小计	466.70	2,961.98		
2	稳健医疗	稳健医疗（黄冈）有限公司	-	2,122.88	否	公司与稳健医疗以及全棉时代签订三方协议，约定每月月末从应收全棉时代成品货款中扣除应付稳健医疗原材料货款
		稳健医疗（天门）有限公司	-	216.66	否	
		稳健医疗（武汉）有限公司	-	180.65	否	
		小计		2,520.19		
3	维顺（中国）无纺制品有限公司		164.13	1,645.09	是	不适用
4	山东昌诺新材料科技有限公司		-	804.15	否	新冠肺炎疫情期间新引入的无纺布供应商，主要采购集中于上半年，采用预付款模式结算
5	广州市葳琪贸易有限公司		-	766.58	否	

b.前五名应付货款及前五大供应商资金规模、付款政策及市场地位情况

序号	单位名称	性质	资金规模（注册资本）	付款政策	市场地位
1	常州维盛无纺科技有限公司	前五名应付账款、前五大供应商	216 万美元	月结 30 天	行业知名企业
2	江苏维盛不织布有限公司	前五大供应商	5,000 万元人民币	月结 30 天	行业知名企业
3	维顺（中国）无纺制品有限公司	前五名应付账款、前五大供应商	3,460.381965 万美元	月结 30 天	行业知名企业
4	上海市松江印刷厂有限公司	前五名应付账款	200 万元人民币	月结 75 天	行业一般企业
5	东莞市深振捷诚塑料包装制品有限公司	前五名应付账款	800 万元人民币	月结 75 天	行业一般企业
6	佛山市南海昌伟非织造材料有限公司	前五名应付账款	200 万美元	月结 60 天	行业一般企业

序号	单位名称	性质	资金规模（注册资本）	付款政策	市场地位
7	稳健医疗（黄冈）有限公司	前五大供应商	25,945.92 万元人民币	月结 90 天	行业知名企业
8	稳健医疗（天门）有限公司	前五大供应商	3,767 万元人民币	月结 90 天	行业知名企业
9	稳健医疗（武汉）有限公司	前五大供应商	10,000 万元人民币	月结 90 天	行业知名企业
10	山东昌诺新材料科技有限公司	前五大供应商	5,500 万元人民币	款到发货	行业一般企业
11	广州市葳琪贸易有限公司	前五大供应商	380 万元人民币	月结 30 天	行业一般企业

B. 2019.12.31/2019 年度

a. 前五名应付货款及前五大供应商匹配情况

单位：万元

序号	前五名应付账款		期末应付账款余额	当期采购额	是否为前五大供应商	原因
1	江苏维盛不织布有限公司		476.87	1,076.24	是	不适用
2	上海市松江印刷厂有限公司		176.29	319.99	是	不适用
3	深圳市盛万年包装制品有限公司		106.78	240.69	是	不适用
4	东莞市深振捷诚塑料包装制品有限公司		103.71	221.29	否	月度采购额差异，临近期末的采购额较大形成期末较大的应付账款余额
5	佛山市南海昌伟非织造材料有限公司		88.16	703.95	是	不适用
序号	前五大供应商		期末应付账款余额	当期采购额	是否为应付账款余额前五大	原因
1	稳健医疗	稳健医疗（黄冈）有限公司	-	1,716.48	否	公司与稳健医疗以及全棉时代签订三方协议，约定每月月末从应收全棉时代成品货款中扣除应付稳健医疗原材料货款
		稳健医疗（天门）有限公司	-	1,512.55	否	
		小计	-	3,229.03		
2	江苏维盛不织布有限公司		476.87	1,076.24	是	不适用
3	佛山市南海昌伟非织造材料有限公司		88.16	703.95	是	不适用
4	上海市松江印刷厂有限公司		176.29	319.99	是	不适用

5	深圳市盛万年包装制品有限公司	106.78	240.69	是	不适用

b.前五名应付货款及前五大供应商资金规模、付款政策及市场地位情况

序号	单位名称	性质	资金规模（注册资本）	付款政策	市场地位
1	江苏维盛不织布有限公司	前五名应付账款、前五大供应商	5,000 万元人民币	月结 30 天	行业知名企业
2	上海市松江印刷厂有限公司	前五名应付账款、前五大供应商	200 万元人民币	月结 75 天	行业一般企业
3	深圳市盛万年包装制品有限公司	前五名应付账款、前五大供应商	50 万元人民币	月结 75 天	行业一般企业
4	东莞市深振捷诚塑料包装制品有限公司	前五名应付账款	800 万元人民币	月结 75 天	行业一般企业
5	佛山市南海昌伟非织造材料有限公司	前五名应付账款、前五大供应商	200 万美元	月结 60 天	行业一般企业
6	稳健医疗（黄冈）有限公司	前五大供应商	25,945.92 万元人民币	月结 90 天	行业知名企业
7	稳健医疗（天门）有限公司	前五大供应商	3,767 万元人民币	月结 90 天	行业知名企业

C.2018.12.31/2018 年度

a.前五名应付货款及前五大供应商匹配情况

单位：万元

序号	前五名应付账款		期末应付账款余额	当期采购额	是否为前五大供应商	原因
1	稳健医疗	稳健医疗（天门）有限公司	1,954.29	66.88	是	不适用
		稳健医疗（黄冈）有限公司	28.64	3,234.28	是	不适用
		小计	1,982.93	3,301.16		
2	佛山市南海昌伟非织造材料有限公司		286.58	1,549.82	是	不适用
3	江苏维盛不织布有限公司		116.8	269.10	是	不适用
4	东莞市深振捷诚塑料包装制品有限公司		104.97	269.20	是	不适用
5	上海市松江印刷厂有限公司		64.74	239.14	否	月度采购额差异，临近期末的采购额较大形成期末较大的应付账款余额

序号	前五大供应商		期末应付账款余额	当期采购额	是否为应付账款余额前五大	原因
1	稳健医疗	稳健医疗（黄冈）有限公司	28.64	3,234.28	是	不适用
		稳健医疗（天门）有限公司	1,954.29	66.88	是	不适用
		稳健医疗用品股份有限公司	-	9.50	是	不适用
		小计	1,982.93	3,310.66		
2	佛山市南海昌伟非织造材料有限公司		286.58	1,549.82	是	不适用
3	深圳市盛万年包装制品有限公司		57.83	274.19	否	月度采购额差异，临近期 末的采购额较小形成期末较小的应付账款余额
4	东莞市深振捷诚塑料包装制品有限公司		104.97	269.20	是	不适用
5	江苏维盛	江苏维盛不织布有限公司	116.80	269.10	是	不适用
		常州维盛无纺科技有限公司	-	70.53	是	不适用
		小计	116.80	269.10		

b.前五名应付货款及前五大供应商资金规模、付款政策及市场地位情况

序号	单位名称	性质	资金规模（注册资本）	付款政策	市场地位
1	稳健医疗（天门）有限公司	前五名应付账款、前五大供应商	3,767 万元人民币	月结 90 天	行业知名企业
2	稳健医疗（黄冈）有限公司	前五名应付账款、前五大供应商	25,945.92 万元人民币	月结 90 天	行业知名企业
3	稳健医疗用品股份有限公司	前五名应付账款、前五大供应商	42,649.2308 万元人民币	月结 90 天	行业知名企业
4	佛山市南海昌伟非织造材料有限公司	前五名应付账款、前五大供应商	200 万美元	月结 60 天	行业一般企业
5	江苏维盛不织布有限公司	前五名应付账款、前五大供应商	5,000 万元人民币	月结 30 天	行业知名企业
6	东莞市深振捷诚塑料包装制品有限公司	前五名应付账款、前五大供应商	800 万元人民币	月结 75 天	行业一般企业

序号	单位名称	性质	资金规模（注册资本）	付款政策	市场地位
7	上海市松江印刷厂有限公司	前五名应付账款	200 万元人民币	月结 75 天	行业一般企业
8	常州维盛无纺科技有限公司	前五名应付账款、前五大供应商	216 万美元	月结 30 天	行业知名企业

二、结合采购结算方式变动等，说明报告期内公司应付账款金额及占比变动原因及合理性，报告期各期是否存在逾期未支付应付款项情况

报告期内公司应付账款金额及占比明细如下：

单位：万元

项目	2020.12.31 /2020 年度	2019.12.31 /2019 年度	2018.12.31 /2018 年度
应付账款余额	1,424.20	1,334.32	2,854.95
应付账款占流动负债的比例	52.98%	62.60%	80.59%
逾期金额	13.79	10.14	-

2019 年末，公司应付账款金额及占流动负债的比例下降，主要系 2019 年起，公司应付稳健医疗无纺布采购款与应收全棉时代款项抵减所致。2020 年末，公司应付账款金额变动较小，占比下降较多，主要系公司当年利润增长较快，应付职工薪酬及应交税费金额及占比上升所致。

报告期内，公司支付货款较为及时，仅于 2019 年末与 2020 年末存在少量逾期未支付的应付账款，除 2020 年末因配液系统调试结果未达预期，公司暂未支付设备款 3.00 万元外，相关款项均已在期后完成支付。

三、结合发行人薪酬政策及报告期内年终奖计提情况，分析并披露报告期内应付职工薪酬变动原因，报告期内职工薪酬、员工数量、支付给职工以及为职工支付的现金、期末应付职工薪酬等相关项目报告期内变化的匹配性。

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十四、偿债能力、流动性与持续经营能力分析”之“（一）负债分析”之“2、流动负债分析”之“（3）应付职工薪酬”中修改、补充披露如下：

公司职工薪酬费用主要包括基础工资、综合绩效及年终奖等。

基础工资系基于员工岗位职责与素质水平决定，根据出勤考核情况按月发放给员工的稳定现金报酬。

综合绩效工资系根据员工岗位等级及考评情况的绩效工资、员工的销售额及盈利情况按月发放的业绩提成。

公司根据员工岗位与层级不同，设立不同的年终奖机制。基层员工年终奖以“十三薪”为基础，根据年终考核情况决定；中高级管理层员工年终奖主要根据年终考核及公司整体效益情况决定。

报告期各期末，公司应付职工薪酬分别为 152.27 万元、202.78 万元和 **355.59 万元**，占流动负债的比例分别为 4.30%、9.51%和 13.23%，公司的应付职工薪酬主要由应付工资、奖金等构成，**具体情况如下：**

单位：万元

项目	2020 年度/2020.12.31	2019 年度/2019.12.31	2018 年度/2018.12.31
应付职工薪酬	355.59	202.78	152.27
其中：年终奖	208.56	106.82	82.42
年终奖占比	58.65%	52.68%	54.13%

2019 年末，公司应付职工薪酬增长 50.52 万元，主要系公司人数增加所致；**2020 年末，公司应付职工薪酬增长 152.81 万元，主要原因系：当期经营业绩较好，营业收入较 2019 年上涨 87.28%，奖金计提较多；当期公司业务规模扩大，人数增加较多。**

报告期内，职工薪酬、员工数量、支付给职工以及为职工支付的现金、期末应付职工薪酬如下表所示：

单位：万元、人、万元/人

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
当期职工薪酬金额	1,738.37	1,118.60	1,017.98
期末应付职工薪酬	355.59	202.78	152.27
期初应付职工薪酬金额-期末应付职工薪酬金额	-152.81	-50.52	173.31
期初应交个人所得税金额-期末应交个人所得税金额	-5.62	0.13	1.16
支付给职工以及为职工支付的现金的金额	1,579.95	1,068.21	1,192.45
月均员工人数	201	131	123

报告期内，公司支付给职工以及为职工支付的现金的金额与发生的职工薪酬、应付职工薪酬及代扣代缴个人所得税期初期末的变动金额相匹配。

四、披露发行人收取 GAMA 保证金的原因及具体约定，相关会计处理是否符合《企业会计准则》的要求。

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十四、偿债能力、流动性与持续经营能力分析”之“（一）负债分析”之“2、流动负债分析”之“（5）其他应付款”中修改、补充披露如下：

……

① 押金保证金

报告期各期末，公司应付押金保证金分别为 0.85 万元、1.61 万元、3.56 万元，其中 2020 年 6 月末为 1,002.27 万元。2020 年 6 月末，公司应付押金保证金大幅增加，主要系疫情导致公司产品需求上升，且原材料市场价格波动较大、供应较为紧张，**部分供应商要求支付材料保证金或者结算方式改为现结**，为保证对 GAMA 的稳定供货，GAMA 子公司伽玛卫生消毒用品（佛山）有限公司向公司支付保证金 1,000.00 万元所致。**相关款项于 2020 年 4 月到账，公司已于 2020 年 7 月归还。**

根据《企业会计准则第 14 号—收入》第四十一条的相关规定，合同负债，是指企业已收或应收客户对价而应向客户转让商品的义务。如企业在转让承诺的商品之前已收取的款项。其他应付款，是指企业除了购买商品、材料物资和接受劳务供应以外，应付、暂收其他单位或个人的款项。

公司与 GAMA 签订的预付材料款协议具体约定如下：①此预付款只针对疫情期间非正常采购状态下的原材料采购；②该预付款项仅为原材料采购预付款用途，正常的销售货款经双方协商可以在此款项中扣减，且至退款日退还款项时无需计算资金使用利息；③该预付款具体返还时间视订单紧急程度、后期原材料市场价格波动及供求关系情况，经双方协商确定。

根据上述协议内容，由于该笔款项没有对应具体的销售合同，不符合《企业会计准则第 14 号—收入》中合同负债的定义，故在其他应付中进行核算，符合《企业会计准则》的要求。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

保荐机构、申报会计师主要执行了以下核查程序：

1、了解公司采购与付款相关内控制度并评价其有效性，测试相关内部控制执行是否有效。

2、与公司的财务负责人、采购负责人进行访谈，获取报告期内公司主要供应商的明细清单，了解其变化情况。

3、查阅公司报告期内与主要供应商签订的采购合同，检查与主要供应商采购内容、付款政策及信用政策，并结合发行人实际经营情况，评估政策变更的合理性。

4、取得公司各期应付账款明细情况和采购明细情况，检查主要应付账款对应采购情况，确认实际付款周期与合同约定是否一致，应付账款余额与采购情况是否匹配。

5、取得报告期应付账款账龄分析表，结合采购情况和付款情况，检查账龄划分准确性，分析账龄结构合理性。

6、对主要供应商实施走访、函证程序，核查确认交易内容、交易金额、付款政策及期末应付账款余额等相关信息。

7、对公司管理层、人事部、财务中心等主要人员进行访谈，了解公司的薪酬制度以及相应的会计核算方法。

8、获取公司报告期内应付职工薪酬明细及工资计算表，并与职工薪酬的计提和发放凭证相核对。

9、获取报告期内公司的年终奖计提明细表，检查其计提方法是否符合公司既定的薪酬制度；获取期后年终奖发放明细表并检查对应的记账凭证、银行水单，对发放数与计提数之间的差异询问原因。

10、查阅《企业会计准则第 14 号-收入》准则的相关规定，评价公司保证金的会计处理是否适用准则的规定，检查双方签订的协议，了解主要合同条款或条件，评价公司保证金会计处理方法是否适当。

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

报告期内前五大应付账款对象与主要供应商差异具有合理性；报告期内应付职工薪酬变动具有合理性；报告期内职工薪酬、员工数量、支付给职工以及为职工支付的现金、期初期末应付职工薪酬等相关项目在报告期内变化互相匹配；收取 GAMA 保证金相关会计处理符合《企业会计准则》要求。

问题 13、关于现金流量与股利分配

申报文件显示：

（1）报告期内发行人现金及现金等价物净增加额分别为 230.77 万元、-1,360.35 万元、1,417.26 万元、-1,443.40 万元。

（2）发行人分别于 2018 年 5 月、2019 年 5 月、2020 年 5 月、2020 年 9 月进行了四次股利分配。

请发行人：

（1）说明报告期内应收票据、应收账款、预收款项、营业收入等科目与“销售商品、提供劳务收到的现金”之间的匹配关系，应付账款、预付账款、材料采购金额等与“购买商品、接受劳务支付的现金”之间的匹配关系。

（2）说明“购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金”与资产科目的勾稽过程，“收到其他与投资活动有关的现金”的具体构成及与相关科目的勾稽情况，“投资支付的现金”“支付的其他与投资活动有关的现金”科目的具体内容、金额波动原因、与相关科目的勾稽情况。

（3）结合报告期内股利分配方案、分配时点累计未分配利润、历次分配对发行人财务状况的影响等，披露历次利润分配的必要性和恰当性，2020 年连续进行两次股利分配的原因及合理性。

（4）披露 2020 年半年度利润分配方案实施进展情况，对发行人期后财务状况的影响。

（5）披露股东之间是否就现金股利分配事项存在其他协议安排，是否存在直接或间接流向客户、供应商、推广服务商及关联方的情况。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，请发行人律师对问题（5）发表明确意见。请保荐人、申报会计师、发行人律师说明对上述现金分红的必要性、合理性、合规性进行核查的过程及结论性意见。

【回复】

一、说明报告期内应收票据、应收账款、预收款项、营业收入等科目与“销售商品、提供劳务收到的现金”之间的匹配关系，应付账款、预付账款、材料采购金额等与“购买商品、接受劳务支付的现金”之间的匹配关系。

（一）销售商品、提供劳务收到的现金

报告期内，公司销售商品、提供劳务收到的现金核算的是公司销售商品、提供劳务实际收到的现金，其发生额及与相关会计科目的勾稽关系列表如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
营业收入	25,729.84	13,738.61	12,625.44
加：应收账款原值期初减期末	1,261.11	1,358.80	-983.73
销项税额	1,189.92	1,196.58	1,269.55
预收款项期末减期初	-65.57	3.32	-1.83
合同负债期末减期初	62.12	-	-
其他流动负债期末减期初	4.24	-	-
减：应收应付对抵金额	4,684.03	5,046.88	-
其他	-	-2.35	-
销售商品、提供劳务收到的现金	**23,497.62**	**11,252.78**	**12,909.43**

（二）购买商品、接受劳务支付的现金

报告期内，公司购买商品、接受劳务支付的现金核算的是公司购买商品、接受劳务支付的现金，其发生额及与相关会计科目的勾稽关系列表如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
营业成本	17,203.60	8,862.64	7,974.45
加：存货原值期末减期初	640.83	-309.58	209.27
预付款项期末减期初	264.50	51.09	-66.31
应付账款货款期初减期末	-89.88	1,520.63	-781.54
研发、售后领用材料	335.44	352.21	169.99
存货进项税	2,043.44	1,017.58	1,163.59
减：计入成本中的折旧与摊销	354.34	323.18	201.83
计入成本中的薪酬	889.81	546.58	471.98
进项税转出	11.27	14.46	162.82
应收应付对抵金额	4,684.03	5,046.88	-

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
生产成本中的租金	376.83	275.26	179.94
其他	-71.76	53.17	-33.61
购买商品、接受劳务支付的现金	**14,153.41**	**5,235.05**	**7,686.48**

二、说明“购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金”与资产科目的勾稽过程，“收到其他与投资活动有关的现金”的具体构成及与相关科目的勾稽情况，“投资支付的现金”“支付的其他与投资活动有关的现金”科目的具体内容、金额波动原因、与相关科目的勾稽情况。

报告期内，公司不存在收到其他与投资活动有关的现金及其他与投资活动有关的现金，购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金及投资支付的现金情况如下：

（一）购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金

报告期内，公司购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金与相关会计科目的勾稽关系列表如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
固定资产原值增加	913.93	534.77	1,153.10
加：无形资产原值增加	12.99	-	-
长期待摊费用原值增加	99.73	-	147.66
其他非流动资产增加	575.19	-334.79	-160.77
增值税进项税额	116.00	77.63	199.53
减：应付账款长期资产购置款增加	37.63	15.93	-16.91
购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金	**1,680.21**	**261.69**	**1,356.43**

（二）投资支付的现金

报告期内，公司投资支付的现金均为购买银行理财产品支出，具体情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
购买银行理财产品	9,050.00	14,250.00	14,800.00
投资支付的现金	**9,050.00**	**14,250.00**	**14,800.00**

公司投资支付的现金报告期内存在波动，主要因为公司根据自有资金及收付

款安排进行合理购买理财产品。

（三）“投资支付的现金”“支付的其他与投资活动有关的现金”

报告期内，公司无收到其他与投资活动有关的现金及其他与投资活动有关的现金。

三、结合报告期内股利分配方案、分配时点累计未分配利润、历次分配对发行人财务状况的影响等，披露历次利润分配的必要性和恰当性，2020 年连续进行两次股利分配的原因及合理性。

（一）结合报告期内股利分配方案、分配时点累计未分配利润、历次分配对发行人财务状况的影响等，披露历次利润分配的必要性和恰当性

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“十四、偿债能力、流动性与持续经营能力分析”之“（三）报告期内股利分配情况”中修改、补充披露如下：

（三）报告期内股利分配情况

单位：万元

分红所属期间	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
分红实施时间	2020 年 9 月	2020 年 5 月	2019 年 5 月	2018 年 5 月
分红金额	1,000.00	3,000.00	2,000.00	3,000.00
送股金额	**-**	**500.00**	**-**	**-**

1、历次股利分配方案、分配时点累计未分配利润、历次分配对发行人财务状况的影响

报告期内，发行人历次利润分配情况如下：

股利分配所属期间	相关的审议程序	股利分配方案	分配时点累计未分配利润	对财务状况的影响
2017 年度分红	2018 年 3 月 16 日召开的第一届董事会第十一次会议决议 2018 年 4 月 7 日召开的 2017 年年度股东大会决议	以总股本 2,000 万股为基数，以未分配利润向全体股东每 10 股派发现金红利 15 元（含税），合计现金分红 3,000 万元	截至 2017 年 12 月 31 日，母公司未分配利润 35,654,053.59 元	未分配利润减少 3,000.00 万元
2018 年度分红	2019 年 3 月 22 日召开的第二	以总股本 2,000 万股为基数，以未分配利润向	截至 2018 年 12 月 31 日，母公司	未分配利润减少 2,000.00

股利分配所属期间	相关的审议程序	股利分配方案	分配时点累计未分配利润	对财务状况的影响
	届董事会第三次会议决议 2019 年 4 月 15 日召开的 2018 年年度股东大会决议	全体股东每 10 股派发现金红利 10 元（含税），合计现金分红 2,000 万元	未分配利润 32,495,193.58 元	万元
2019 年度分红	2020 年 4 月 7 日召开的第二届董事会第六次会议决议 2020 年 4 月 28 日召开的 2019 年年度股东大会决议	以总股本 2,000 万股为基数，以未分配利润向全体股东每 10 股送 2.5 股，每 10 股派发现金红利 15 元（含税），合计转增 500 万股，合计现金分红 3,000 万元	截至 2019 年 12 月 31 日，母公司未分配利润 41,381,722.81 元	股本增加 500 万股；未分配利润减少 3,000.00 万元
2020 年半年度分红	2020 年 8 月 21 日召开的第二届董事会第九次会议决议 2020 年 9 月 8 日召开的 2020 年第三次临时股东大会决议	以总股本 2,500 万股为基数，向全体股东每 10 股派发现金红利 4 元(含税)，合计分红 1,000 万元	截至 2020 年 6 月 30 日，母公司未分配利润 35,985,556.94 元	未分配利润减少 1,000.00 万元

2、历次利润分配的必要性和恰当性

（1）发行人经营业绩稳定、财务状况良好

报告期内，发行人主要财务指标情况如下：

项目	2020.12.31/ 2020 年度	2019.12.31/ 2019 年度	2018.12.31/ 2018 年度
资产总额（万元）	12,012.17	9,247.57	9,501.59
归属于母公司所有者权益（万元）	8,944.03	6,996.20	5,969.11
资产负债率（母公司）（%）	25.26	24.02	36.64
营业收入（万元）	25,729.84	13,738.61	12,625.44
归属于母公司所有者的净利润（万元）	5,947.84	3,027.08	2,981.81
货币资金（万元）	4,198.30	2,688.60	1,271.34
未分配利润（万元）	5,179.18	3,981.34	3,093.20
经营活动产生的现金流量净额（万元）	7,407.59	3,639.73	2,947.76

报告期各期，发行人历次股利分配与发行人的盈利水平相匹配。报告期各期末，发行人账面货币资金充裕、资产负债率较低、现金流状况较好，发行人财务状况良好，历次股利分配与发行人财务状况相匹配。

（2）发行人股东存在资金需求

由于发行人股权系发行人股东的主要资产，发行人分红系股东收入的主要来源，用于自身家庭消费以及其他投资等需求。

发行人为回报股东长期以来对公司发展的支持，与全体股东共享公司近年来的经营成果，具有必要性。

（3）历次利润分配均履行了相关审议程序

如本节“1、历次股利分配方案、分配时点累计未分配利润、历次分配对发行人财务状况的影响”所述，发行人报告期内历次利润分配均履行了相关审议程序。发行人的前述利润分配事宜系依照《公司章程》规定进行，利润分配金额与比例符合《公司章程》相关规定。

综上，发行人经营业绩稳定，财务状况良好，实行分红能够有效回报股东支持、与全体股东共享近年来的经营成果，历次股利分配与发行人当期业务经营情况、财务状况相匹配，兼顾企业经营发展和股东投资回报需求，具有合理性和必要性。发行人历次利润分配均履行相关审议程序，利润分配金额与比例符合《公司章程》相关规定，具有合规性。因此，发行人历次利润分配具有必要性和恰当性。

（二）2020 年连续进行两次股利分配的原因及合理性

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“十四、偿债能力、流动性与持续经营能力分析”之“（三）报告期内股利分配情况”中补充披露如下：

3、2020 年连续进行两次股利分配的原因及合理性

2020 年度发行人进行了两次股利分配，具体情况如下：

2020 年 4 月 28 日，发行人召开 2019 年年度股东大会并作出决议，审议通过《关于 2019 年度权益分派预案的议案》，同意以公司总股本 2,000 万股为基数，以未分配利润向全体股东每 10 股送 2.5 股，每 10 股派发现金红利 15 元（含税）。2020 年 5 月，发行人 2019 年度权益分派实施完毕。

2020 年 9 月 8 日，发行人召开 2020 年第三次临时股东大会并作出决议，审

议通过《关于 2020 年半年度权益分派预案的议案》，同意以公司总股本 2,500 万股为基数，以未分配利润向全体股东每 10 股派发现金红利 4 元(含税)。2020 年 9 月，发行人 2020 年半年度权益分派实施完毕。

基于发行人在报告期内业绩、未分配利润和货币资金余额持续增长，因此较多地通过现金分红的方式回报股东长期以来对公司的支持。报告期内，未发生发行人当年现金分红金额超过期初未分配利润的情形。现金分红不会令发行人产生营运资金缺口且不会对发行人持续经营能力产生重大不利影响。

2020 年 1-6 月，发行人实现营业收入 12,240.12 万元，同比增长 120.50%，发行人业务增长较快，为匹配股东投资回报需求，发行人结合公司经营状况进行了中期利润分配。

综上，发行人在 2020 年度实施两次股利分配原因系在兼顾实际经营情况和可持续发展的情况下，注重股东分红回报，结合公司经营状况进行了中期利润分配，具有合理性。发行人将在上市后将继续重视对投资者的合理投资回报。

四、披露 2020 年半年度利润分配方案实施进展情况，对发行人期后财务状况的影响。

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“十四、偿债能力、流动性与持续经营能力分析”之“（三）报告期内股利分配情况”中补充披露如下：

4、2020 年半年度利润分配方案实施进展情况

发行人已于 2020 年 9 月 21 日在全国股转系统公告了《2020 年半年度权益分派实施公告》，发行人 2020 年半年度利润分配已于 2020 年 9 月实施完毕。

2020 年半年度利润分配金额合计 1,000 万元，占 2020 年 6 月末未分配利润的比例为 27.79%，对发行人期后财务状况不会产生重大不利影响。

五、披露股东之间是否就现金股利分配事项存在其他协议安排，是否存在直接或间接流向客户、供应商、推广服务商及关联方的情况

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“十四、偿债能力、流动性与持续经营能力分析”之“（三）报告期内股利分配情况”中补

充披露如下：

5、发行人股东之间是否就现金股利分配事项存在其他协议安排，是否存在直接或间接流向客户、供应商、推广服务商及关联方的情况

发行人股东之间就现金股利分配事项不存在其他协议安排，不存在直接或间接流向客户、供应商、推广服务商及关联方的情况。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，请发行人律师对问题（5）发表明确意见。请保荐人、申报会计师、发行人律师说明对上述现金分红的必要性、合理性、合规性进行核查的过程及结论性意见。

（一）请保荐人、申报会计师发表明确意见

保荐机构、申报会计师主要履行了如下核查程序：

1、检查并复核发行人现金流量表的编制过程。

2、访谈发行人控股股东、实际控制人及相关财务人员。

3、查阅发行人《公司章程》、相关法律法规及政策文件，查阅发行人报告期内历次股利分配相关董事会、股东大会决议。查阅发行人利润分配时点的财务报告、股利分配的支付凭证或记账凭证。

4、取得并审阅发行人关于历次股利分配必要性和恰当性的说明。

5、核查发行人 2020 年半年度利润分配方案实施进展情况。

6、取得发行人股东就股利分配资金用途的书面确认。

7、核查发行人持股 5%以上股东的个人银行流水。

8、访谈发行人主要客户、供应商。

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、发行人披露的报告期大额现金流量变动项目的内容、发生额与实际业务的发生相符，与相关科目的会计核算勾稽一致。

2、发行人历次利润分配具有必要性和恰当性。发行人在 2020 年度实施两次股利分配原因系在兼顾实际经营情况和可持续发展的情况下，注重股东分红回报，结合公司经营状况进行了中期利润分配，具有合理性。

3、发行人 2020 年半年度利润分配已实施完毕，对发行人期后财务状况不会产生重大不利影响。

4、发行人股东之间就现金股利分配事项不存在其他协议安排，不存在直接或间接流向客户、供应商、推广服务商及关联方的情况。

（二）请发行人律师对问题（5）发表明确意见

针对问题（5），发行人律师经核查后认为：

发行人股东之间就现金股利分配事项不存在其他协议安排，不存在直接或间接流向客户、供应商、推广服务商及关联方的情况。

（三）请保荐人、申报会计师、发行人律师说明对上述现金分红的必要性、合理性、合规性进行核查的过程及结论性意见。

针对发行人现金分红事项，保荐机构、申报会计师主要履行了如下核查程序：

1、取得并审阅发行人关于历次股利分配必要性和恰当性的说明，了解发行人历次现金分红是否具有必要性、合理性。

2、查阅发行人《公司章程》、相关股东大会和董事会会议文件，了解历次现金分红分配标准和发放方式是否符合有关规定并经法定程序批准。

3、查阅发行人利润分配时点的财务报告、股利分配的支付凭证或记账凭证。复核利润分配相关会计处理是否正确、恰当。

4、取得发行人银行对账单，核查是否由发行人所属的银行账户向股东发放现金分红，并检查收款人是否是发行人的股东及现金分红时间是否满足规定。

5、取得发行人股东就股利分配资金用途的书面确认。取得发行人持股 5%以上股东个人银行账户对账单，核查发行人报告期内历次现金分红款项是否均流向相关股东，相关股东取得的现金分红款的资金用途及流向是否不存在异常情况。

6、核查以上人员报告期内单笔 10 万元以上的资金流水，查看交易对手方，并与发行人主要客户、供应商及其关联方进行比对，检查是否有对手方属于客户供应商或其主要负责人或主要业务经办人员。

7、查阅《财政部、税务总局、证监会关于继续实施全国中小企业股份转让系统挂牌公司股息红利差别化个人所得税政策的公告》等相关规定，核查相关股东自发行人取得现金分红款是否依法纳税及其合规性。

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

发行人报告期内历次现金分红与发行人当期业务经营情况、财务状况相匹配，兼顾企业经营发展和股东投资回报需求，不会对发行人财务状况、生产运营产生重大不利影响，具有必要性、合理性。

发行人报告期内现金分红履行了必要的审议程序，分配标准和发放方式符合有关规定并经法定程序批准；发行人股东分红所得根据《财政部、税务总局、证监会关于继续实施全国中小企业股份转让系统挂牌公司股息红利差别化个人所得税政策的公告》的规定，暂不需要缴纳相关税费；发行人实际控制人将分红款主要用于购买房产、偿还房贷、生活消费等，发行人股东之间就现金股利分配事项不存在其他协议安排，不存在直接或间接流向客户、供应商、推广服务商及关联方的情况，分红款项用途和流向不存在违法违规情形。发行人报告期内历次现金分红具有合规性。

问题 14、关于关于税收优惠及政府补助

申报文件显示，报告期内，发行人享受高新技术企业 15%的所得税优惠税率、出口产品享受增值税退税优惠政策，其中发行人高新技术企业认证已到期。发行人各期政府补助金额波动较大。

请发行人：

（1）结合报告期各期发行人享受各项税收优惠及退税政策的金额、构成、占利润的比例，分析并披露发行人对税收优惠及退税政策是否存在依赖，相关政策的可持续性，请充分提示风险。

（2）结合报告期内各项政府补助等资金的内容、依据、取得条件和公司对相关条件的满足情况、到账时间，说明政府补助计入当期损益或递延收益的划分标准、依据和金额。

（3）结合政府补助对发行人各期经营业绩的影响，分析并披露明发行人经营业绩对政府补助是否存在依赖，政府补助是否存在可持续性。

（4）披露高新技术企业资格复审情况，是否存在法律障碍。

请保荐人、申报会计师、发行人律师发表明确意见。

【回复】

一、结合报告期各期发行人享受各项税收优惠及退税政策的金额、构成、占利润的比例，分析并披露发行人对税收优惠及退税政策是否存在依赖，相关政策的可持续性，请充分提示风险

（一）结合报告期各期发行人享受各项税收优惠及退税政策的金额、构成、占利润的比例，分析并披露发行人对税收优惠及退税政策是否存在依赖，相关政策的可持续性

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、经营成果分析”之“（七）纳税分析”中补充披露如下：

3、税收优惠及退税政策对公司经营业绩的影响

（1）享受各项税收优惠及退税政策的情况

报告期内，公司享受各项税收优惠及退税政策的金额、构成、占利润的比例情况列示如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
企业所得税优惠影响金额	746.09	383.75	365.83
企业所得税优惠影响金额占利润总额的比例	10.82%	11.04%	10.62%
出口退税金额	1,061.45	129.82	210.77
出口退税金额占利润总额的比例	15.40%	3.74%	6.12%
合计金额	1,807.55	513.57	576.60
合计占比	26.21%	14.78%	16.74%

报告期各期，公司税收优惠及出口退税金额占利润总额比例分别为 16.74%、14.78%、26.21%。

报告期内，公司税收优惠占利润总额的比例较为稳定。

2020 全球突发新冠疫情以来，国外医用及消毒类湿巾需求骤增，公司产品外销比例大幅增长，导致 2020 年度出口退税金额增加较多。

（2）税收优惠政策及其可持续性

与公司有关的税收优惠政策主要为企业所得税优惠税率优惠与加计扣除优惠，以及出口退税政策，具体情况如下：

①高新技术企业享受的税收优惠及其可持续性

根据《中华人民共和国企业所得税法》第二十八条第二款规定，“国家需要重点扶持的高新技术企业，减按 15%的税率征收企业所得税。”上述规定自 2008 年 1 月 1 日起执行，截至招股说明书签署日仍持续有效。

②研发费用加计扣除享受的税收优惠及其可持续性

根据《财政部 税务总局 科技部关于提高研究开发费用税前加计扣除比例的通知》（财税〔2018〕99 号）之规定，“一、企业开展研发活动中实际发生的研发费用，未形成无形资产计入当期损益的，在按规定据实扣除的基础上，在 2018 年 1 月 1 日至 2020 年 12 月 31 日期间，再按照实际发生额的 75%在税前加计扣除；形成无形资产的，在上述期间按照无形资产成本的 175%在税前摊销。”

根据《财政部、税务总局关于进一步完善研发费用税前加计扣除政策的公告》（财政部、税务总局公告 2021 年第 13 号）之规定，“一、制造业企业开展研发活动中实际发生的研发费用，未形成无形资产计入当期损益的，在按规定据实扣除的基础上，自 2021 年 1 月 1 日起，再按照实际发生额的 100%在税前加计扣除；形成无形资产的，自 2021 年 1 月 1 日起，按照无形资产成本的 200%在税前摊销。”

公司根据相关法律法规依法享受税收优惠，同时持续维持税收优惠的资格，在现行税收政策不发生重大变化的情况下，公司未来税收优惠具有较好的可持续性和稳定性。

（3）退税政策及其可持续性

根据《国务院关于对生产企业自营出口或委托代理出口货物实行“免、抵、退”税办法的通知》（国发[1997]8 号）之规定，“一、实行‘免、抵、退’税的范围。凡有进出口经营权的各类生产企业自营出口或委托外贸企业代理出口的货物，除另有规定者外，一律实行‘免、抵、退’税的办法。”上述规定自 1997 年 2 月 25 日起执行，截至招股说明书签署日仍持续有效。

公司根据相关法律法规依法享受税收优惠及出口退税，同时持续维持税收优惠及出口退税的资格，在现行税收政策不发生重大变化的情况下，公司未来税收优惠及出口退税具有较好的可持续性和稳定性，不存在因税收政策重大变化对公司盈利能力产生重大不利影响的情况。

（二）风险提示

发行人已在招股说明书“第四节 风险因素”之“五、财务风险”中修改、补充披露如下：

（一）所得税优惠政策变动风险

2020 年 12 月 11 日，公司**通过高新技术企业复审，**经深圳市科技创新委员会、**深圳市财政局、国家税务总局深圳市税务局**认证为高新技术企业（证书编号**GR202044206777**，有效期三年），依法享受 15%的所得税的优惠税率。**报告期各期，公司享受企业所得税优惠分别为 365.83 万元、383.75 万元、746.09 万元，占利润总额的比例分别为 10.62%、11.04%、10.82%。**

如果公司在上述所得税优惠期满后无法继续通过高新技术企业资格复审，企业所得税率将按规定恢复为25%，存在所得税优惠政策变化的风险。

（二）出口退税政策变动风险

我国对外贸出口商品实行国际通行的退税制度，对出口货物实行增值税“免、抵、退”政策。报告期内，公司出口产品享受增值税退税优惠政策。截至本招股说明书签署日，公司享受出口退税率为13%。**报告期各期，公司出口退税金额分别为210.77万元、129.82万元、1,061.45万元，占利润总额的比例分别为6.12%、3.74%、15.40%。**

出口退税率作为国家税收政策，其变动是公司无法控制的。若未来政府下调公司相关产品的出口退税率，将会增加公司营业成本，并最终影响公司经营业绩，使公司面临出口退税政策变化导致利润下降的风险。

二、结合报告期内各项政府补助等资金的内容、依据、取得条件和公司对相关条件的满足情况、到账时间，说明政府补助计入当期损益或递延收益的划分标准、依据和金额。

（一）各项政府补助等资金的内容、依据、到账时间

报告期内，公司收到的政府补助具体情况如下：

序号	补贴项目	依据	补贴金额（万元）	到账时间	划分标准
1	制造业技术改造升级资助	《龙华区产业发展专项资金制造业分享实施细则》《龙华区产业发展专项资金金融业分项实施细则》《龙华区重大产业项目招商引资实施细则》	208.00	2020.12.23	与资产相关
2	2020年新冠肺炎疫情防控重点物资生产企业技术改造项目	龙华区工业和信息化局关于公示2020年产业发展专项资金（企业技术改造等四类）拟资助名单的通知	99.00	2020.09.29	与资产相关
3	深圳市企业研发投入激励	《深圳市科技创新委员会关于公示2019年度企业研究开发资助计划第一批拟资助企业名单的通知》	24.50	2020.06.28	与收益相关
4	龙华区工业稳增长补助	落实深圳市政府工业稳增长措施-区级资助	5.93	2020.12.21	与收益相关
5	深圳市工业稳增长补助	落实深圳市工业稳增长措施专项政策-市级资助	21.00	2020.11.26	与收益相关
6	工业稳增长资助	企业发展专项资金—工业稳	3.07	2020.04.22	与收益

序号	补贴项目	依据	补贴金额（万元）	到账时间	划分标准
		增长资助（2019 年第四批）			相关
7	龙华区企业研发投入激励	2019 年龙华区科技创新专项基金（2018 年企业研发投入激励）拟资助名单公示	14.56	2020.01.20	与收益相关
8	稳岗补贴款	黄冈市黄州区工共就业和人才服务局实业保险基金稳岗补贴款	1.12	2020.04.08/ 2020.06.10	与收益相关
9	稳岗补贴款	深圳市人力资源和社会保障局、深圳市财政委员会《关于做好失业保险支持企业稳定岗位有关工作的通知》（深人社规[2016]1 号）、《深圳市 2020 年度企业稳岗补贴公示（第一批）》、深圳市 2020 年度企业稳岗补贴公示（第六批）	1.26	2020.02.28/ 2020.09.28	与收益相关
10	龙华区技改补贴款	《深圳市龙华区人民政府办公室关于印发深圳市龙华区产业发展专项资金制造业分项实施细则的通知》(深龙华府办规[2017]4 号)	152.00	2019.08.21	与资产相关
11	深圳市企业研究开发资助	《关于 2018 年第一批企业研究开发资助计划拟资助企业的通知》(深发[2016]7 号)	45.70	2019.03.29	与收益相关
12	企业技术改造补贴	《关于下达 2019 年技术改造倍增专项技术改造投资补贴资助计划》(深工信投创字[2019]55 号)	35.00	2019.04.30	与收益相关
13	龙华区企业研发投入激励补贴	《深圳市龙华区人民政府关于印发深圳市龙华区科技创新专项资金实施细则的通知》(深龙华府办规[2018]2 号)	21.82	2019.11.28	与收益相关
14	企业创新发展资助	《关于深圳市民营及中小企业创新发展培育扶持计划企业国内市场开发补助的通知》(深经贸信息规[2017]8 号）	1.73	2019.05.07	与收益相关
15	稳岗补贴款	《深圳市财政委员会关于做好失业保险支持企业稳定岗位有关工作的通知》(深人社规[2016]1 号)、深圳市 2019 年度企业稳岗补贴公示表（第一批）	0.91	2019.08.22	与收益相关
16	稳岗补贴款	《关于深圳市 2018 年度稳岗补贴拟发放的企业信息公示》	1.49	2018.10.25	与收益相关
17	深圳市企业研究开发资助	《深圳市科技创新委员会深财科（2010）173 号企业研究开发资助》	34.90	2018.05.02	与收益相关

序号	补贴项目	依据	补贴金额（万元）	到账时间	划分标准
18	龙华区创新专项资金补助	《龙华区科技创新局深龙华府办规（2018）2 号创新专项资金补助》	30.00	2018.09.29	与收益相关
19	产业转型专项资金	《深圳市经济贸易和信息化委员会深财科（2010）173 号产业转型专项资金》	20.00	2018.10.31	与收益相关
20	龙华区高新审定奖补资金	《龙华区科技创新局深科技创新（2018）133 号高新审定奖补资金》	5.00	2018.06.27	与收益相关

（二）政府补贴取得的条件和公司对相关条件的满足的情况

序号	补贴项目	年度	申报条件	公司是否满足
1	制造业技术改造升级资助	2020	（1）对技术改造项目投资总额 1 亿元以下的，按企业技术改造投资总额的 50%给予资助，最高 500 万元；（2）对技术改造项目投资总额 1 亿元以上的（含 1 亿元），按企业技术改造投资总额的 10%给予资助，最高 2000 万元。	是
2	2020 年新冠肺炎疫情防控重点物资生产企业技术改造项目	2020	对物资生产企业于 2020 年 2 月 1 日-2020 年 3 月 31 日期间购买的、用于生产防疫重点物资的设备，按不超过设备实际投资的 50%予以资助，单个企业最高不超过 2000 万元，所获各级政府资助不超过设备的实际投资，优先支持参与国家、省、市、区政府物资调拨的物资生产企业。	是
3	深圳市企业研发投入激励	2020	（1）在深圳（包括深汕特别合作区）注册的具有高新技术企业资质或深圳市高新技术企业资质的企业法人（发证时间为 2016-2018 年），或纳入统计部门统计范围（纳统年度为 2018 年）规模以上工业和服务业企业法人；（2）属于规模以上工业和服务业企业的，应已建立内部研发机构，并按照国家统计法规要求已如实填报科技统计报表；（3）研究开发活动符合研发费用加计扣除政策范畴，且上年度已向税务部门办理了加计扣除申报；（4）企业诚信良好。	是
4	龙华区企业研发投入激励	2020	（1）在龙华区依法注册，并办理税务登记的具有独立法人资格的企业；(2)申请人不存在龙华区财政专项资金相关管理文件规定的不予安排资助的情形；(3)有严格的财务管理制度和健全的会计核算体系;(4)依法报送统计报表;(5)按照国家税务总局《关于企业研究开发费用税前加计扣除政策有关问题的公告》(国家税务总局公告 2015 年第 97 号)和《关于研发费用税前加计扣除归集范围有关问题的公告》(国家税务总局公告 2017 年第 40 号)要求对研发费用进行归集并设置辅助账;(6)申请企业在税务部门办理了加计扣除优惠备案;(7)销售收入 2000 万元以上的工业企业应建立了内部研发机构。	是

序号	补贴项目	年度	申报条件	公司是否满足
5	稳岗补贴款（黄冈分公司）	2020	帮助支持全省中小微企业积极应对疫情影响、共渡难关，实现平稳健康发展。	是
6	稳岗补贴	2020	（1)在本市依法参加失业保险并足额缴纳失业保险费；（2）上年度未裁员或裁员率低于该年度本市城镇登记失业率，财务制度健全、管理运行规范	是
7	龙华区技改补贴款	2019	（1）对技术改造项目投资总额 1 亿元以下的，按企业技术改造投资总额的 50%给予资助，最高 500 万元；（2）对技术改造项目投资总额 1 亿元以上的（含 1 亿元），按企业技术改造投资总额的 10%给予资助，最高 2000 万元。	是
8	深圳市企业研究开发资助	2019	（1）在深圳市依法注册、具有独立法人资格的企业，或深汕特别合作区内的深圳企业；（2）按照国家税务总局《关于企业研究开发费用税前加计扣除政策有关问题的公告》（国家税务总局公告 2015 年第 97 号，）要求对研发费用进行归集并设置辅助账；（3）申请企业在税务部门办理了加计扣除；（4）销售收入 2000 万元及以上的企业应建立了内部研发机构；（5）企业开展的研发活动应符合《国家重点支持的高新技术领域》所规定的范围；（6）纳税信用等级 C 级及以上(A 级最高)。	是
9	深圳市企业技术改造补贴	2019	（1）申报单位是在深圳市（含深汕特别合作区，下同）注册的独立法人的企业；（2）申报项目实施地在深圳市；（3）申报项目所属产业不属于国家、省、市产业导向目录中的禁止类和限制类，且申报项目不属于政府投资建设项目；（4）申报项目按《深圳市企业技术改造项目备案管理实施办法》（深经贸信息规〔2017〕3 号）规定在市企业技术改造项目备案系统中备案；（5）申报单位持续诚信合规经营,具备开展申报项目的生产、经营资格和实施条件，不存在多头申报或与有关市级财政性资金资助项目存在重复的情形（技术改造投资补贴项目规定情形除外）。	是
10	龙华区企业研发投入激励补贴	2019	（1）在深圳市依法注册、具有独立法人资格的企业，或深汕特别合作区内的深圳企业；（2）企业建立了研发准备金制度，按照加计扣除政策要求对研发费用按研发项目设置辅助账；（3）销售收入 2000 万元及以上的企业应建立了内部研发机构（以统计部门提供信息为准）；（4）企业开展的研发活动应符合《国家重点支持的高新技术领域》所规定的范围。	是
11	企业创新发展资助	2019	(1)企业成立一年以上(即 2016 年 1 月 1 日前注册成立)；(2)企业完成 2018 年度企业国内市场开拓项目网上预申报内的展会所发生的实际展位费累计不低于 2 万元;(3)申报企业财务管理制度健全、管理规范，生产经营状况或业务开展情况良好。	是

序号	补贴项目	年度	申报条件	公司是否满足
12	稳岗补贴	2019	（1）在本市依法参加失业保险并足额缴纳失业保险费；（2）上年度未裁员或裁员率低于该年度本市城镇登记失业率，财务制度健全、管理运行规范。	是
13	稳岗补贴	2018	（1）在本市依法参加失业保险并足额缴纳失业保险费；（2）上年度未裁员或裁员率低于该年度本市城镇登记失业率，财务制度健全、管理运行规范。	是
14	深圳市企业研究开发资助	2018	（1）在深圳市依法注册、具有独立法人资格的企业，或深汕特别合作区内的深圳企业；（2）企业建立了研发准备金制度，按照加计扣除政策要求对研发费用按研发项目设置辅助账；（3）销售收入 2000 万元及以上的企业应建立了内部研发机构（以统计部门提供信息为准）；（4）企业开展的研发活动应符合《国家重点支持的高新技术领域》所规定的范围。	是
15	龙华区创新专项资金补助	2018	（1）申请单位应当是在深圳市或深汕合作区内依法注册、具有独立法人资格的企业，申请认定时须注册成立一年以上。发证日期为 2018 年或 2019 年的有效期内的高新技术企业不能申报，发证日期为 2017 年的有效期内的高新技术企业名称发生变更的，须先完成高新技术企业名称变更事项再申请认定；(2)申请高新技术企业培育入库的企业需同时满足以下两个条件：a.从未获得过高新技术企业资格;b.从未获得过高新技术企业培育入库资格;c.申请高新技术企业培育入库必须同时申请高新技术企业认定;(3)企业通过自主研发、受让、受赠、并购等方式，获得对其主要产品(服务)在技术上发挥核心支持作用的知识产权的所有权;(4)对企业主要产品(服务)发挥核心支持作用的技术属于《国家重点支持的高新技术领域》规定的范围;(5)企业从事研发和相关技术创新活动的科技人员占企业当年职工总数的比例不低于 10%;(6)企业近三个会计年度(实际经营期不满三年的按实际经营时间计算，下同)的研究开发费用总额占同期销售收入总额的比例符合如下要求：a.最近一年销售收入小于 5,000 万元(含)的企业，比例不低于 5%;b.最近一年销售收入在 5,000 万元至 2 亿元(含)的企业，比例不低于 4%;c.最近一年销售收入在 2 亿元以上的企业，比例不低于 3%。其中，企业在中国境内发生的研究开发费用总额占全部研究开发费用总额的比例不低于 60%;(7)近一年高新技术产品(服务)收入占企业同期总收入的比例不低于 60%;(8)企业创新能力评价应达到相应要求;(9)企业申请认定前一年内未发生重大安全、重大质量事故或严重环境违法行为。	是
16	深圳市产业转型专项资金	2018	(1)在深圳市注册的具有独立法人资格的企业，财务状况和运营情况良好；(2)上年度营业收入达到	是

序号	补贴项目	年度	申报条件	公司是否满足
			1 亿元。为贯彻落实《广东省“互联网+”小镇创建工作方案》，加大对小镇创建工作的支持力度，对注册地在广东省“互联网+”创建小镇内的企业，上年度营业收入要求放宽至达到 3000 万元。目前，我市有南山、坂田两个省级“互联网+”小镇。“互联网+”小镇内企业的注册地址应在南山的讯美科技广场、怡化金融科技广场、南山智园、蛇口网谷 4 个园区或坂田街道内；(3)两化融合工作具备良好基础，管理规范，对建立两化融合管理体系有需求；(4)具有建立实施管理体系的经验，如质量、环境、能源、职业健康安全、信息安全和信息技术服务等；(5)申报单位未被评为国家级或省级两化融合管理体系贯标试点企业；(6)近 3 年(以申报之日计算)，申报单位及其主要负责人不存在被行政机关处罚款 5 万元以上，或责令停产停业、暂扣或吊销许可证、行政拘留等行政处罚记录。	
17	龙华区高新审定奖补资金	2019	（1）申请单位应当是在深圳市或深汕合作区内依法注册、具有独立法人资格的企业，申请认定时须注册成立一年以上。发证日期为 2018 年或 2019 年的有效期内的高新技术企业不能申报，发证日期为 2017 年的有效期内的高新技术企业名称发生变更的，须先完成高新技术企业名称变更事项再申请认定；(2)申请高新技术企业培育入库的企业需同时满足以下两个条件：a.从未获得过高新技术企业资格;b.从未获得过高新技术企业培育入库资格;c.申请高新技术企业培育入库必须同时申请高新技术企业认定;(3)企业通过自主研发、受让、受赠、并购等方式，获得对其主要产品(服务)在技术上发挥核心支持作用的知识产权的所有权;(4)对企业主要产品(服务)发挥核心支持作用的技术属于《国家重点支持的高新技术领域》规定的范围;(5)企业从事研发和相关技术创新活动的科技人员占企业当年职工总数的比例不低于 10%;(6)企业近三个会计年度(实际经营期不满三年的按实际经营时间计算，下同)的研究开发费用总额占同期销售收入总额的比例符合如下要求：a.最近一年销售收入小于 5,000 万元(含)的企业，比例不低于 5%;b.最近一年销售收入在 5,000 万元至 2 亿元(含)的企业，比例不低于 4%;c.最近一年销售收入在 2 亿元以上的企业，比例不低于 3%。其中，企业在中国境内发生的研究开发费用总额占全部研究开发费用总额的比例不低于 60%;(7)近一年高新技术产品(服务)收入占企业同期总收入的比例不低于 60%;(8)企业创新能力评价应达到相应要求;(9)企业申请认定前一年内未发生重大安全、重大质量事故或严重环境违法行为。	是

（三）政府补助计入当期损益或递延收益的划分标准、依据和金额

报告期内，公司计入当期损益或递延收益的政府补助金额具体情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
当期损益	71.44	105.16	91.39
递延收益	307.00	152.00	-
合计	**378.44**	**257.16**	**91.39**

根据《企业会计准则 16 号——政府补助》，与资产相关的政府补助，是指企业取得的、用于购建或以其他方式形成长期资产的政府补助。与收益相关的政府补助，是指除与资产相关的政府补助之外的政府补助。

与资产相关的政府补助确认为递延收益的，在相关资产使用寿命内按照合理、系统的方法分期计入损益。用于补偿企业以后期间的相关成本费用或损失的，确认为递延收益，并在确认相关成本费用或损失的期间，计入当期损益或冲减相关成本。故公司与递延收益相关的政府补助的摊销方法、计算依据符合准则的规定。

三、结合政府补助对发行人各期经营业绩的影响，分析并披露明发行人经营业绩对政府补助是否存在依赖，政府补助是否存在可持续性。

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、经营成果分析”之“（五）其他损益分析”之“1、其他收益”之中修改、补充披露如下：

（1）政府补助对经营业绩的影响

报告期内，公司政府补助占利润总额的比例情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
政府补助对损益的影响金额	117.83	127.33	91.39
利润总额占比	1.71%	3.66%	2.65%

报告期各期，政府补助对损益的影响金额占公司利润总额的比重分别为 2.65%、3.66%和 1.71%，总体影响较小，公司经营业绩对政府补助不存在依赖。

（2）政府补助是否存在可持续性

公司主要从事湿巾研发、生产和销售，在研发、生产、销售等方面享受国家和产业政策的扶持，公司享受的政府补助系政府部门根据相关规定和公司的实际经营情况给予的补助，若未来相关产业政策无重大变化，公司在获得政府补助方面将具有一定的可持续性，但政府补助的取得同时具有不稳定性的特点，若未来相关政策发生变化，公司获得政府补助的规模可能下降。由于政府补助占公司利润总额的比例较小，政府补助相关政策发生变化，不会对公司经营情况产生重大不利影响。

四、披露高新技术企业资格复审情况，是否存在法律障碍

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、税项”之“（二）税收优惠”中修改、补充披露如下：

根据科技部、财政部、国家税务总局关于修订印发《高新技术企业认定管理工作指引》的通知（国科发火〔2016〕195 号），本公司被认定为国家高新技术企业，并于 2017 年 10 月 31 日取得《高新技术企业证书》，证书编号：GR201744202429，有效期为三年，2017-2019 年度适用 15%的所得税优惠税率。

2020 年 12 月，公司已通过高新技术企业复审，取得深圳市科技创新委员会、深圳市财政局、国家税务总局深圳市税务局核发的《高新技术企业证书》（证书编号：GR202044206777），有效期为三年，2020-2022 年度适用 15%的所得税优惠税率。

请保荐人、申报会计师、发行人律师发表明确意见。

保荐机构、申报会计师、发行人律师主要履行了如下核查程序：

1、查阅《高新技术企业认定管理办法》，逐条分析了发行人是否持续符合高新技术企业认定条件以及是否存在无法持续获得高新技术企业的税收优惠的风险。

2、核查发行人报告期内享受的各项税收优惠的政策文件。

3、统计发行人税收优惠的金额，分析对公司经营成果的影响。

4、获取并检查公司政府补助明细账、政府补助文件、银行进账单及申报资料，逐项复核发行人政府补助确认依据、时间以及补助性质，判断公司区分与资

产相关、与收益相关的政府补助分类是否准确，相关事项是否符合政府补助定义。

5、检查公司报告期内银行流水及其他报表项目核算情况，关注公司核算的政府补助是否完整。

6、结合与资产相关的政府补助申报文件，统计其对应的相关长期资产情况，检查相关资产达到预定可使用状态时点及其折旧计提情况。

7、检查发行人与政府补助相关的会计政策是否符合《企业会计准则》相关规定，且得到一贯执行。

8、获取发行人与资产相关的政府补助摊销计算表，核实政府补助摊销金额是否准确。

经核查，保荐机构、申报会计师、发行人律师认为：

1、公司根据相关法律法规依法享受税收优惠及退税，同时持续维持税收优惠及退税的资格，说收优惠金额相对于利润总额占比相对较小，且报告期内发行人经营规模不断扩大，盈利水平稳定增长，不存在对税收优惠有重大依赖的情形；在现行税收政策不发生重大变化的情况下，公司未来税收优惠及出口退税具有较好的可持续性和稳定性。公司已在招股说明书进行风险提示。

2、报告期内，公司各项政府补助计入当期损益或递延收益的划分标准明确、依据充分，政府补助相关会计处理符合《企业会计准则》相关规定。

3、报告期内，政府补助占公司利润总额的比例较低，政府补助相关政策发生变化不会对公司经营情况产生重大不利影响；若未来相关产业政策无重大变化，公司在获得政府补助方面将具有一定的可持续性，但政府补助的取得同时具有不稳定性的特点。

4、发行人已于 2020 年 12 月取得深圳市科技创新委员会、深圳市财政局、国家税务总局深圳市税务局核发的《高新技术企业证书》（证书编号：GR202044206777），有效期为三年。发行人高新技术企业资格复审不存在法律障碍。

问题 15、关于相关科目变动对发行人经营业绩的影响

申报文件显示，发行人报告期内扣除非经常性损益后归母净利润分别为 3,543.45 万元、2,862.11 万元、2,871.64 万元、2,880.83 万元。

请发行人：

（1）结合报告期内主要财务数据变动情况，分析并披露发行人销售净利率整体呈下滑趋势的原因。

（2）结合本问询函所述稳健医疗收入采用净额法结算、应收账款按照行业平均坏账计提比率计提坏账准备及其他可能涉及调整发行人报告期内净利润及扣除非经常性损益后净利润的事项，测算并披露净额法结算及计提相关金额后发行人是否符合上市条件。

请保荐人、申报会计师发表明确核查意见。

【回复】

一、结合报告期内主要财务数据变动情况，分析并披露发行人销售净利率整体呈下滑趋势的原因。

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、经营成果分析”之“（八）销售净利率分析”中补充披露如下：

（八）销售净利率分析

报告期各期，公司销售净利率分别为 23.62%、22.03%、23.12%，影响销售净利率的因素具体情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度	变动百分点	2019 年度	变动百分点	2018 年度
营业收入	25,729.84		13,738.61		12,625.44
营业成本	17,203.60		8,862.64		7,974.45
综合毛利率	33.14%	-2.35	35.49%	-1.35	36.84%
税金及附加费用率	0.61%	-0.12	0.73%	0.09	0.65%
期间费用率	6.37%	-4.62	11.00%	1.13	9.87%
其中：销售费用率	0.50%	-1.55	2.05%	-0.43	2.48%
管理费用率	2.32%	-1.37	3.69%	0.56	3.13%

项目	2020 年度	变动百分点	2019 年度	变动百分点	2018 年度
研发费用率	3.57%	-1.70	5.26%	1.02	4.24%
财务费用率	-0.01%	0.00	-0.01%	-0.02	0.01%
其他收益占收入比例	0.48%	-0.45	0.93%	0.20	0.72%
减值损失占收入比例	0.03%	-0.17	0.20%	0.35	-0.16%
所得税费用率	3.67%	0.41	3.26%	-0.41	3.67%
其他占收入比例（注 1）	0.12%	-0.28	0.40%	0.01	0.39%
销售净利率（注 2）	23.12%	1.09	22.03%	-1.58	23.62%

注 1：其他=投资收益+公允价值变动损益+资产处置收益+营业外收入-营业外支出；

注 2：销售净利率=净利润/营业收入=毛利率-期间费用率-税金及附加费用率+其他收益占收入比例+减值损失占收入比例-所得税费用率+其他占收入比例

报告期内，公司销售净利率呈下滑趋势，与综合毛利率下滑趋势相近。

……

2019 年度，公司销售净利率同比下降 1.58 个百分点，主要系综合毛利率下降 1.35 个百分点所致。

2020 年度，公司销售净利率上升 1.09 个百分点，主要系公司毛利率下降 2.35 个百分点的情况下，公司业务规模增长较快导致期间费用率规模效应凸显，期间费用率下降 4.62 个百分点所致。

二、结合本问询函所述稳健医疗收入采用净额法结算、应收账款按照行业平均坏账计提比率计提坏账准备及其他可能涉及调整发行人报告期内净利润及扣除非经常性损益后净利润的事项，测算并披露净额法结算及计提相关金额后发行人是否符合上市条件。

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、经营成果分析”之“（九）模拟测算事项对公司净利润的影响”中补充披露如下：

（九）模拟测算事项对公司净利润的影响

公司涉及模拟测算调整报告期内净利润及扣除非经常性损益后净利润的事项有：对稳健医疗收入采用净额法结算；报告期内公司 1 年以内应收账款坏账准备计提比率为 2%，按同行业可比公司 1 年以内计提比率为 5%进行调整；报告期内公司未全员缴纳社保和公积金，经测算报告期各期需补交金额分别为 9.13 万元、10.34 万元、1.94 万元。

对上述事项进行调整后，调整后公司主要利润表数据列示如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
营业收入	23,375.98	10,205.51	9,346.24
营业成本	14,851.69	5,339.88	4,704.38
信用减值损失	54.51	-16.00	-
资产减值损失	-15.76	-	-16.72
所得税费用	950.03	441.09	463.39
净利润	5,971.12	2,979.89	2,975.03
归属于母公司所有者的净利润	5,971.37	2,980.04	2,975.21
扣除非经常性损益后的归属于公司普通股股东的净利润	5,840.17	2,824.60	2,855.51

根据上表，经测算后公司最近两年净利润（扣非后孰低）合计为 8,664.78 万元，仍符合上市条件。

请保荐人、申报会计师发表明确核查意见。

保荐机构、申报会计师主要履行了如下核查程序：

1、检查并复核涉及模拟报表编制过程的事项完整性及影响金额的准确性。

2、检查并复核发行人模拟表的编制过程。

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、公司报告期内净利率呈下滑趋势主要系产品结构变化及婴儿类产品市场需求影响导致毛利率下降所致。

2、公司可能涉及调整报告期内净利润及扣除非经常性损益后净利润的事项对公司财务报表影响较小，测算后的财务数据仍符合上市条件。

问题 16、关于财务内控规范性

申报文件显示，发行人未在招股说明书中披露财务内控情况。

请发行人对照《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》（以下简称《审核问答》）问题 25、26 的要求，披露是否存在转贷、票据融资、个人账户对外收付款项、银行借款受托支付、非经营性资金往来、关联方或第三方代收货款等财务内控不规范情形，如是，请按照要求进行核查并披露。

请保荐人、申报会计师、发行人律师按照《审核问答》问题 25、26 的要求对发行人的财务内控情况进行核查并发表明确意见。

【回复】

请发行人对照《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》（以下简称《审核问答》）问题 25、26 的要求，披露是否存在转贷、票据融资、个人账户对外收付款项、银行借款受托支付、非经营性资金往来、关联方或第三方代收货款等财务内控不规范情形，如是，请按照要求进行核查并披露。

（一）发行人已对照《审核问答》问题 25 要求进行补充披露

发行人已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性“之“四、发行人内部控制制度情况”之“（一）公司财务内部控制不规范情形”补充披露如下：

（一）公司财务内部控制不规范情形

1、关于发行人是否存在转贷、票据融资、个人账户对外收付款项、银行借款受托支付、非经营性资金往来、关联方或第三方代收货款等财务内控不规范情形

根据《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》（以下简称《审核问答》）问题 25 列示财务内控不规范情形如下：

序号	《审核问答》问题 25 财务不规范情形	公司是否存在相关情形
1	为满足贷款银行受托支付要求，在无真实业务支持情况下，通过供应商等取得银行贷款或为客户提供银行贷款资金走账通道（简称“转贷”行为）	不存在
2	向关联方或供应商开具无真实交易背景的商业票据，通过票据贴现后获取银行融资	不存在

序号	《审核问答》问题25财务不规范情形	公司是否存在相关情形
3	与关联方或第三方直接进行资金拆借	存在
4	通过关联方或第三方代收货款	不存在
5	利用个人账户对外收付款项	存在
6	出借公司账户为他人收付款项	不存在
7	违反内部资金管理规定对外支付大额款项、大额现金借支和还款、挪用资金等重大不规范情形	不存在

（1）涉及财务内控不规范的具体情形

①关联方资金拆借情形

报告期内，公司存在关联方资金拆借情形，具体为：2020 年上半年新冠疫情爆发，公司生产湿巾所需的无纺布供不应求，为满足稳定生产及业务持续发展需要，2020 年 5 月 19 日公司召开董事会审议关于刘芳向公司提供不超过 800 万元借款用于临时周转的议案，同日双方签订《借款合同》。

具体情况如下所示：

单位：万元

关联方	借出金额	起始日	到期日	是否支付利息
刘芳	800.00	2020.5.19-2020.6.10	2020.6.29	否

注：刘芳分别于 2020 年 5 月 19 日、6 月 1 日、6 月 4 日、6 月 5 日、6 月 6 日、6 月 8 日、6 月 9 日、6 月 10 日向公司转账 100 万元，累计 800 万元。公司已于 2020 年 6 月 29 日将上述 800 万元借款全部偿还予刘芳。

2020 年 5 月 19 日及 2020 年 6 月 4 日，公司分别召开第二届董事会第八次会议及 2020 年第二次临时股东大会，审议通过《关于偶发性关联交易的议案》，同意公司向刘芳无息借款 800 万元。

公司已及时归还上述借款，同时公司采取了以下整改措施：对实际控制人、董事高管加强关于关联方资金往来的培训，进一步规范关联方资金往来管理；加强资金管理、提高资金使用效率，采取其他融资渠道满足资金临时周转需要。另外，为避免、减少和规范与公司之间的关联交易，公司控股股东和实际控制人、董事、监事、高级管理人员分别出具了《关于规范和减少关联交易的承诺函》，承诺将尽量避免和减少与发行人发生关联交易，对于无法避免或者有合理原因而发生的关联交易，应确保关联交易价格公允，保证不通过关联交易损害发行人利益及其他股东的合法权益。

2020 年 6 月起，公司未再发生关联方资金拆借等财务不规范行为。

鉴于上述关联方资金拆借系满足业务发展需要，具有偶发性，拆借资金均用于公司正常生产经营，涉及金额较小、拆借期限短，公司已及时归还上述借款，且公司已及时召开董事会、股东大会对上述关联交易进行审议，履行了内部决策程序，此后未再发生关联方资金拆借等财务不规范行为。公司已建立健全关联方资金往来相关内控制度，且一贯有效执行，公司财务内控制度有效。

②利用个人账户对外支付款项情形

报告期内，发行人存在利用个人账户支付零星采购款的情形，系 2020 年新冠疫情爆发初期，正常生产秩序受到一定影响，为保证原材料及设备及时供应，发行人董事刘芳、侯亚林利用个人账户向供应商支付款项。具体情况如下：

单位：万元

付款方	日期	支付金额	交易对手方	交易对手方身份	对外付款背景
刘芳	2020.01.30	3.60	陈述强	陈述强系上海时逐材料科技有限公司的法定代表人，与发行人无关联关系	因新冠疫情特殊时期保证原材料供应而发生的垫款，2020 年 2 月 13 日对方已将上述款项返还刘芳。后发行人通过公账向供应商支付相应款项。
	2020.02.01	9.60			
侯亚林	2020.02.02	18.18	郭德中	郭德中系广州星格自动化设备有限公司的员工，与发行人无关联关系	因新冠疫情特殊时期发行人推迟上班而发生的垫款，对方已于2020年2月21日返还侯亚林。后发行人通过公账向供应商支付相应款项。
	2020.02.04	0.90			

上述财务不规范情形发生于疫情特殊期间，且涉及付款金额较小，后对方均已返还刘芳、侯亚林相应款项，并由发行人通过公司账户向有关供应商支付采购款。公司管理层已充分认识到上述个人账户对外付款情况为不规范行为，已采取明令禁止个人账户对外收付款、要求财务部门加强资金收支管理等措施进行规范。发行人未再发生类似情形，不影响公司财务内控制度的有效性。

（二）发行人已对照《审核问答》问题 26 要求进行补充披露

发行人已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性“之“四、发行人内部控制制度情况”之“（一）公司财务内部控制不规范情形”补充披露如下：

2、关于发行人是否销售回款由第三方代客户支付的情形

2018 年，公司外销存在第三方回款的客户为 Essenzza Health，其实际回款方为 ZENGA HOLDINGS P/L 的情况，涉及回款金额为 23.05 万元。ZENGA HOLDINGS P/L 为 Essenzza Health 控制下企业，Essenzza Health 通过 ZENGA HOLDINGS P/L 向发行人回款系基于其自身内部制度、资金使用计划等进行的合理资金支付安排。第三方回款形成占当期营业收入的比例为 0.19%，占比较小。

报告期内公司不存在其他客户通过第三方向发行人回款的情形。

公司第三方回款具有真实交易背景和合理商业原因，金额及占比较小，实际付款方 ZENGA HOLDINGS P/L 与公司及关联方不存在关联关系及正常购销外的资金往来，此后再无第三方回款情形发生，不影响公司财务内控规范有效性。

请保荐人、申报会计师、发行人律师按照《审核问答》问题 25、26 的要求对发行人的财务内控情况进行核查并发表明确意见。

（一）关联方资金拆借、个人账户对外收付款的核查情况及核查意见

保荐人、申报会计师、发行人律师执行了以下核查程序：

1、查阅公司与刘芳资金拆借的借款协议，复核发行人资金拆借的会计处理。

2、对公司相关人员进行访谈，了解发行人资金拆借的背景、原因、必要性以及资金流向。

3、取得了公司《公司章程》《关联交易管理制度》等文件，以及公司关于资金拆借的内部审批文件，如股东大会、董事会决议、董事长或总经理签署的付款审批单或借款申请书等，分析公司资金拆借是否已经按照相关规定履行了内部审批程序。

4、取得了发行人资金拆借明细，并核查发行人银行流水、往来明细账、发行人董监高及主要股东银行流水等，验证公司资金拆借、个人账户对外收付款项的真实性、完整性。

5、访谈公司管理层，了解个人账户对外支付款项的原因、背景，款项返还、发行人实际支付情况；通过国家企业信用信息公示系统、企查查等网站查询收款方与发行人是否存在关联关系。

经核查，保荐机构、申报会计师、发行人律师认为：报告期内公司存在的关

联方资金拆借、个人账户对外付款情形的金额较小，具有一定合理背景和必要性，现已整改规范，且首次申报审计截止日后未再发生。公司已建立完善的内控制度且持续有效执行，该情形不影响公司内控有效性。除此之外，公司不存在《审核问答》问题 25 其他财务内控不规范情形，发行人已按要求进行补充披露。

（二）第三方回款的核查情况及核查意见

针对报告期内的第三方回款情形，保荐机构、申报会计师、发行人律师履行以下核查程序：

1、获取发行人银行流水、收入成本明细表，核查是否存在非客户/供应商的大额资金往来。

2、对公司应收款项进行回款测试，重点核查应收款客户与回款方的一致性，是否存在通过第三方账户周转从而达到货款回收的情况，判断发行人提供的第三方回款记录完整。

3、函证、实地走访发行人主要客户，了解其是否存在第三方代客户付款的情况。

4、访谈公司财务总监、销售负责人，了解第三方回款的原因及入账流程，公司与第三方回款相关的内控制度设计与执行情况，关注公司如何识别此类回款的对应客户，以及账务处理情况，了解此类销售回款账务处理准确性、及时性。

5、对涉及第三方回款的交易，进行销售真实性测试，从银行对账单回款记录，追查至相关业务合同、业务执行记录文件及资金流水凭证。

6、取得 Essenzza Health 关于第三方付款原因及与第三方关联关系的书面确认，取得发行人及其实际控制人、董监高或其他关联方书面声明，了解实际付款方与发行人有无关联关系、是否存在纠纷等情形。

经核查，保荐机构、申报会计师、发行人律师认为：报告期内，公司第三方回款具有合理原因和必要性。实际回款方系客户控制下企业，客户基于自身内部制度、资金使用计划的要求等做出资金支付安排，交易背景真实，不存在虚构交易或调节账龄情况。第三方回款金额较小，形成的营业收入占公司营业收入比重较低，处于合理可控范围。公司及其实际控制人、董监高或其他关联方与实际回

款方均不存在关联关系或其他利益安排，公司亦不存在因第三方回款导致的销售款纠纷的情形。发行人已按要求进行补充披露。

问题 17、关于资金流水核查

请保荐人、申报会计师结合中国证监会《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》问题 54 的要求，说明对发行人及关联方的资金流水核查情况，针对发行人是否存在资金闭环回流、是否存在体外资金循环形成销售回款或承担成本费用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，并就发行人内部控制是否健全有效、发行人财务报表是否存在重大错报风险发表明确意见。

【回复】

一、对发行人及关联方的资金流水核查情况。

（一）资金流水核查范围、获取资金流水方法、核查完整性、核查金额的重要性水平、受限情况及替代措施

1、资金流水核查范围

根据中国证监会《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》问题 54 的要求，保荐机构、申报会计师对发行人及其子公司、发行人控股股东及实际控制人、发行人董事（不含独立董事）、监事、高级管理人员、关键岗位人员（财务经理、出纳、核心技术人员）、发行人其他关联方（其他持股 5%以上自然人股东、离职监事）等开立或控制的 106 个银行账户进行了核查，核查范围如下：

序号	与发行人关系	核查主体	核查账户个数
1	发行人及其合并范围内子公司	维尼健康（及黄冈分公司）、我乐医疗、巾帼荟、领标生物	15
2	控股股东及实际控制人	刘春静	9
3	其他董事（不含独立董事）、监事、高级管理人员及关键岗位人员	董事：刘芳、侯亚林、侯唤南 监事：杨成、熊训强、郭承能 高管：石万明 核心技术人员：刘忠杰 财务经理：王帆 出纳：谢姹姹	63
4	其他关联方	离职董事、持股5%以上股东：金波 离职监事：张利英	19
合计			**106**

2、取得资金流水的方法

对于发行人及其子公司的资金流水，保荐机构、申报会计师实地前往发行人

各开户银行打印获取；

对于控股股东及实际控制人个人银行账户的资金流水，保荐机构实地前往控股股东及实际控制人各开户银行打印获取；

对于其他董事、监事、高级管理人员及关键岗位人员、其他关联方等个人银行账户的资金流水，由各方分别去银行打印后交给保荐机构、申报会计师。

3、关于完整性的核查

对于发行人及其子公司，保荐机构、申报会计师获得了企业信用报告、《已开立银行结算账户清单》等文件进行验证完整性，并取得了发行人出具的银行账户完整性的承诺函。

对于自然人，保荐机构、申报会计师获取了自然人出具的已提供全部资金流水的承诺函，并对报告期内相关人员本人银行互转情况和相互之间的银行转账情况进行了交叉核对，以确认银行账户的完整性。

4、核查金额的重要性水平

保荐机构和申报会计师结合发行人经营模式、客户结构及收付款等特点，相关自然人收支情况、地区消费水平等因素，并结合重要性原则和支持核查结论需要，对发行人及相关自然人的大额资金流水的核查金额标准确定如下：

（1）发行人及其分公司：为使报告期内发行人及其分公司大额资金流水的总体核查金额覆盖全部流入/流出资金流水比例达到 70%以上，选取收款≥100 万元、付款≥50 万元作为资金流水的核查标准。

（2）发行人子公司：发行人子公司报告期内未实际经营，选取 1 万元作为资金流水的核查标准。

（3）自然人：结合相关人员的财富情况、深圳地区消费水平等，选取单笔 10 万元以上的资金流水逐笔核查。

5、受限情况及替代措施等

（1）受限情况

发行人独立董事因不参与具体经营和涉及个人隐私等原因，未提供银行流

水。发行人离职监事兰锋因已离职和涉及个人隐私等原因，未提供银行流水。

（2）替代措施

①结合对发行人及其子公司报告期内银行流水、现金日记账、银行日记账等的核查，关注受限对象及其控制或任董事、高级管理人员的关联法人在报告期内与发行人及其子公司是否存在大额异常资金往来。

②结合对发行人相关方报告期内的银行资金流水的核查，关注受限对象及其控制的或任董事、高级管理人员的关联法人在报告期内与发行人的主要相关方是否存在大额异常资金往来。

6、异常标准

保荐机构、申报会计师对异常标准确定如下：

（1）发行人大额资金往来存在重大异常，与公司经营活动、资产购置、对外投资等不相匹配。

（2）发行人与控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员等存在异常大额资金往来。

（3）发行人存在大额或频繁取现的情形，且无合理解释；发行人同一账户或不同账户之间，存在金额、日期相近的异常大额资金进出的情形，且无合理解释。

（4）发行人存在大额购买无实物形态资产或服务（如商标、专利技术、咨询服务等）的情形，且相关交易的商业合理性存在疑问。

（5）发行人实际控制人个人账户大额资金往来较多且无合理解释，或者频繁出现大额存现、取现情形。

（6）发行人控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员从发行人获得大额现金分红款、薪酬或资产转让款、转让发行人股权获得大额股权转让款，主要资金流向或用途存在重大异常。

（7）发行人控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员与发行人关联方、客户、供应商存在异常大额资金往来。

（8）存在关联方代发行人收取客户款项或支付供应商款项的情形。

（二）资金流水核查情况

结合发行人实际经营情况、业务特点等方面，对相关银行流水实施的核查程序及核查情况如下：

1、发行人银行流水

针对发行人及其子公司银行账户资金流水的核查程序：

（1）获取了发行人及其子公司《已开立银行结算账户清单》、发行人的征信报告，与发行人账面银行账户进行核对，并取得了发行人出具的银行账户完整性的承诺函，确认了账户信息的完整性。

（2）对发行人开立的所有银行账户进行函证，未见异常情形。

（3）核查了报告期内发行人开户银行账户的数量及分布，与其实际经营相一致，银行账户的实际用途合理。报告期内发行人存在注销账户的情形，主要原因为业务完结或久置不用。分析发行人货币资金余额和交易的合理性。

（4）核查了发行人内部资金管理制度，发行人资金管理相关内部控制制度不存在较大缺陷。

（5）逐笔查看了发行人已开立的银行账户资金流水，包括交易日期、交易发生额、交易对方账户名、交易摘要等内容。

（6）对发行人已开立银行账户的大额资金流水进行核查，根据核查金额的重要性水平编制了大额资金流水测试表，逐笔核查确认交易对方、交易内容是否存在异常，并与财务记账凭证核对。

保荐机构、申报会计师对报告期内发行人大额资金流水的核查情况如下：

核查对象		发行人		黄冈分公司	我乐医疗		巾帼荟	领标生物
账户币种		人民币	外币	人民币	人民币	英磅	人民币	人民币
核查账户数量（个）		6	3	1	1	1	2	1
金额标准		收款≥100 万元、付款≥50 万元			单笔超过 1 万元			
核查的资金流水数量	2020 年度	208	-	4	-	-	-	3
	2019 年度	121	-	2	-	-	-	-

核查对象		发行人		黄冈分公司	我乐医疗		巾帼荟	领标生物
（笔）	2018 年度	150	-	2	2	-	-	-
核查金额（资金流入）（万元）	2020 年度	34,271.12	-	355.15	-	-	-	5.50
	2019 年度	23,134.07	-	237.03	-	-	-	-
	2018 年度	24,974.32	-	192.95	4.20	-	-	-
核查金额（资金流出）（万元）	2020 年度	26,416.59	-	336.82	-	-	-	5.30
	2019 年度	20,133.62	-	217.03	-	-	-	-
	2018 年度	25,645.41	-	192.95	90.00	-	-	-

大额资金流水的总体核查比例情况如下：

年度	发行人		子公司	
	已核查的流入资金流水金额占全部流入资金流水比例	已核查的流出资金流水金额占全部流出资金流水比例	已核查的流入资金流水金额占全部流入资金流水比例	已核查的流出资金流水金额占全部流出资金流水比例
2020 年度	89.24%	71.75%	97.58%	84.34%
2019 年度	86.68%	79.70%	-	-
2018 年度	84.91%	83.55%	95.59%	98.10%

报告期内，为了解决疫情期间公司临时资金需求，2020 年上半年存在发行人向关联方刘芳拆入资金 800 万元的情形，刘芳分别于 2020 年 5 月 19 日、6 月 1 日、6 月 4 日、6 月 5 日、6 月 6 日、6 月 8 日、6 月 9 日、6 月 10 日向公司转款 100 万元，累计 800 万元，发行人已于 2020 年 6 月 29 日前全部偿还予刘芳。前述关联方资金往来已履行必要的决策程序，无借款利息。上述事项已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“十、关联交易情况”之“（三）偶发性关联交易”披露。自 2020 年 6 月 30 日至本回复报告签署日，发行人不存在其他关联资金拆借的情形，也不存在资金被控股股东、实际控制人及其控制的其他企业以借款、代偿债务、代垫款项或其他方式占用的情况。

经核查，除上述情形外，发行人及其子公司不存在异常交易的情形。

2、自然人银行流水

针对发行人董事（不含独立董事）、监事、高级管理人员、关键岗位人员（财务经理、出纳、核心技术人员）等自然人银行账户的资金流水核查程序：

（1）对相关人员名下不同账户资金互转及不同人员间资金互转进行比对，

确认其可以识别的账户均已纳入核查范围；并获取相关人员关于已提供银行账户完整性的承诺函。

（2）根据核查金额重要性水平对相关人员提供的银行账户资金流水进行核查，对其报告期内交易往来统计核查；分析并对其交易往来的交易对手方、交易背景进行核实；检查实际控制人是否存在频繁大额存现、取现情形的情况；检查相关人员是否存在代替发行人承担成本费用的情况，并获取相关人员关于不存在异常资金往来的承诺函。

（3）将其资金流水交易对手方与通过公开方式检索的发行人报告期内主要客户及其实际控制人、主要供应商及其实际控制人、主要股东、董事、监事、高级管理人员和关键岗位人员进行了交叉核查，并对涉及的相关往来交易背景及原因进行核查分析。

保荐机构、申报会计师对报告期内上述自然人资金流水的核查情况如下：

（1）发行人实际控制人资金流水核查情况

①整体核查情况

报告期内，发行人控股股东及实际控制人银行账户信息如下：

人员	数量	卡号/账号	备注
刘春静	9	6214********7534	
		6222**********1145	
		6217**********8190	
		6217**********4306	
		6013**********3762	
		6013**********7211	
		6226********8956	
		7200**********6010	2020年8月注销
		6226********1872	

报告期内，发行人控股股东及实际控制人收支主要包括发行人分红及奖金、发行人股权受让、买卖房产及装修、家庭内部互转、亲戚朋友间往来款、股票基金等投资理财收支、税费缴纳、日常消费等正常收支情形，发行人控股股东及实际控制人刘春静的个人银行账户大额收付（银行流水单笔收支≥10 万元）的情

况统计如下：

单位：万元

人员	收支类型	2020 年度	2019 年度	2018 年度	合计	说明
刘春静	奖金、分红收入	1,990.00	1,031.38	1,568.25	**4,589.63**	收到发行人股利分配、年终奖收入
	卖房收入		1,235.00		**1,235.00**	报告期，实际控制人及其配偶出卖 2 处房产
	与直系亲属往来	-606.20	-197.93	-700.00	**-1,504.13**	含配偶（侯亚林）、子女（侯唤南）及父母（郗梦荣）
	与兼任发行人股东、董监高、员工的关系密切的近亲属往来	43.00		-150.00	**-107.00**	该款项主要为与兼任发行人股东、董监高、员工的关系密切的近亲属之间的往来。涉及：刘芳、耿双。其中，2018 年与刘芳往来 150 万元，刘芳于同月通过侯亚林账户返还 100 万元。2020 年度与刘芳往来 30 万元系过去往来款项的返还；与耿双往来 13 万元系近亲属间往来，尚未结清
	与其他亲属朋友往来	-20.00		-250.00	**-270.00**	该款项主要为与其他亲属朋友之间的往来。其中：2018 年度与李芳的 250 万元拆借已通过侯亚林账户归还结清。2020 年度与康嘉伟的 20 万元拆借 2020 年 12 月已通过侯亚林账户归还 10 万元
	投资理财收支	-450.00			**-450.00**	股票基金等投资理财收支。其中 2020 年 8 月受让金波持有的发行人 74.9950 万股股份支出金额合计 528.72 万元，因而 2020 年 8 月 10 日发生银证转账 550 万元
	贷款收支		2,001.78	-220.01	**1,781.77**	2018 年度，实际控制人在中国建设银行股份有限公司的个人住房商业贷款提前还款结清，于 2018 年的 11 月发生还款 220 万元。 2019 年度，北京银行股份有限公司向实际控制人发放两笔个人商用房（含商住两用）贷款 808 万元和 1,260 万元，目前尚未结清。2019 年度，中国民

人员	收支类型	2020 年度	2019 年度	2018 年度	合计	说明
						生银行股份有限公司向实际控制人发放贷款 851 万元，当年发生还贷支出 855.47 万元，该笔贷款已于当年结清；2019 年的 4 月实际控制人在交通银行股份有限公司的个人住房商业贷款提前还款结清，发生还款 61.75 万元
	购车、购房、装修等支出		-3,797.67	-227.15	**-4,034.82**	报告期内，实际控制人及其配偶侯亚林购买了 5 处房产，分别位于惠州、佛山、深圳；购买了 1 辆车
	税费支出	-40.80			**-40.80**	系为 2015 年公司股改缴纳的个税
	日常消费支出	-10.75			**-10.75**	报告期内，该等支出主要包括个人消费等日常生活开支、人情往来等
	取现支出	-70.00	-10.00	-214.00	**-294.00**	
	小计	**835.25**	**262.56**	**-192.91**	**904.90**	-

其中，涉及取现支出情况如下：

单位：万元

人员	取现类型	2020 年度	2019 年度	2018 年度	合计	说明
刘春静	购房现金支出			-214.00	**-214.00**	系为购买深圳房产支付的保证金，后转为购房款
	朋友间拆借或日常开支	-70.00	-10.00		**-80.00**	
	小计	**-70.00**	**-10.00**	**-214.00**	**-294.00**	-

②相关个人账户与发行人客户及其实际控制人、供应商及其实际控制人的往来情况

经核查，发行人控股股东及实际控制人个人账户不存在与发行人客户及实际控制人、供应商及实际控制人的往来情况。

③相关个人账户与发行人股东的往来情况

报告期内，已核查的发行人控股股东及实际控制人个人账户与发行人股东的往来情况系刘春静与刘芳、郗梦荣，在上述整体核查情况中已说明。上述股东刘芳、郗梦荣为控股股东及实际控制人的亲属，相关资金往来系亲属间往来、存在

合理性。

④相关个人账户与发行人其他员工或其他关联自然人的往来情况

报告期内，已核查的发行人控股股东及实际控制人个人账户与发行人其他员工或其他关联自然人的往来情况系刘春静与耿双，在上述整体核查情况中已说明。上述员工耿双为控股股东及实际控制人的亲属，相关资金往来系近亲属间往来、存在合理性。

除上述情形外，控股股东及实际控制人不存在其他与发行人客户及其实际控制人、供应商及其实际控制人、发行人股东、发行人其他员工或其他关联自然人的大额频繁资金往来的情形。

（2）董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员、其他关联方资金流水核查情况

①整体核查情况

报告期内，发行人董事（不包括独立董事）、监事、高级管理人员、关键岗位人员、其他关联方的银行账户信息统计如下：

姓名	身份	账户数	备注
刘芳	董事、副总经理、董事会秘书、财务总监	8	
侯亚林	董事、副总经理	14	
侯唤南	董事	7	
杨成	监事	6	
熊训强	监事	3	
郭承能	监事	4	
石万明	副总经理	9	
刘忠杰	核心技术人员	5	
王帆	财务经理	3	
谢姹姹	出纳	4	
金波	报告期离职董事、持股5%以上股东	18	2019年9月离职
张利英	报告期后离职监事	1	2020年8月离职

报告期内，发行人董事（不包括独立董事）、监事、高级管理人员、关键岗位人员的大额收付主要为薪资奖金及分红、投资理财收支、家庭内部互转、亲戚

朋友间往来款、买卖房产及装修、股权投资、日常消费等内容。

②相关个人账户与发行人客户及其实际控制人、供应商及其实际控制人的往来情况

经核查，发行人董事（不包括独立董事）、监事、高级管理人员、关键岗位人员资金流水中与发行人供应商及实际控制人存在的少量往来情况如下：

姓名	日期	金额（万元）	交易对手方	交易对手方身份	往来发生背景
刘芳	2020.01.30	-3.60	陈述强	陈述强系上海时逐材料科技有限公司（供应商）的法定代表人	因新冠疫情特殊时期保证原材料供应而发生与供应商的垫款及返还。通过发行人流水能够得到印证
	2020.02.01	-9.60			
	2020.02.13	13.20			
侯亚林	2020.02.02	-18.18	郭德中	郭德中系广州星格自动化设备有限公司（供应商）的人员	因新冠疫情特殊时期发行人财务尚未上班而发生的给供应商的垫款及返还。通过发行人流水能够得到印证
	2020.02.04	-0.90			
	2020.02.21	19.08			

报告期内，发行人董事（不包括独立董事）、监事、高级管理人员、关键岗位人员与发行人供应商实际控制人存在大额资金往来情况，相关资金往来存在合理性；经复核发行人流水相近日期与相关供应商的往来金额能够得到印证。除上述情况外，其他人员个人账户与发行人客户及实际控制人、供应商及实际控制人不存在大额资金往来。

③相关个人账户与发行人股东的往来情况

经核查，发行人董事（不包括独立董事）、监事、高级管理人员、关键岗位人员资金流水中与发行人股东存在的少量往来情况如下：

姓名	日期	金额（万元）	交易对手方	交易对手方身份	用途
杨成	2020.04.17	15.00	刘芳	发行人股东、董事、高级管理人员	个人借款，用于个人买车，2021年2月4日已经结清

报告期内，上述监事与发行人股东存在的大额资金往来系个人拆借，用于个人消费用途，与发行人经营无关。

④相关个人账户与发行人其他员工（亲属除外）或其他关联自然人的往来情况

报告期内，发行人董事（不包括独立董事）、监事、高级管理人员、关键岗位人员与发行人其他员工（亲属除外）或其他关联自然人不存在大额资金往来。

综上，报告期内，已核查的发行人控股股东及实际控制人、董事（不包括独立董事）、监事、高级管理人员、关键岗位人员等资金流水中存在与发行人供应商实际控制人、发行人股东的大额资金往来，主要系对供应商个人的先行垫付及返还、个人间资金往来款等。相关资金流转具有合理性，不存在通过资金闭环回款虚增发行人收入情形、不存在通过体外资金循环形成销售回款或为发行人承担成本费用情形。

二、针对发行人是否存在资金闭环回流、是否存在体外资金循环形成销售回款或承担成本费用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，并就发行人内部控制是否健全有效、发行人财务报表是否存在重大错报风险发表明确意见。

（一）针对发行人是否存在资金闭环回流、是否存在体外资金循环形成销售回款或承担成本费用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

针对公司是否存在资金闭环回流、是否存在体外资金循环形成销售回款或承担成本费用，保荐机构、申报会计师主要履行了如下核查程序：

1、核查发行人及其控股股东、实际控制人、董事（不含独立董事）、监事、高级管理人员、关键岗位人员等开立或控制的银行账户流水，确认其是否存在异常。

2、核查发行人内部资金管理制度，发行人资金管理相关内部控制制度不存在较大缺陷。

3、获取发行人账面银行账户，并与《已开立银行结算账户清单》核对一致，不存在银行账户不受发行人控制或未在发行人财务核算中全面反映的情况，报告期发行人银行开户数量与现有业务相匹配。

4、查看发行人银行流水，查看是否存在大额或频繁取现的情形，发行人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且无合理解释的情形。

5、查看发行人银行流水，核查是否存在购买无实物形态资产或服务的情形。根据核查金额的重要性水平，报告期内对发行人及其子公司大额资金流水的核查覆盖比例均超过了 70%。

6、获取发行人主要关联自然人的资金流水，核查是否存在代替发行人承担成本费用的情形。

7、对相关个人账户是否存在与发行人主要客户及其实际控制人、主要供应商及其实际控制人的交易情况进行核查。获取相关个人出具的不存在替发行人代垫成本费用的声明及承诺。

8、对发行人主要客户进行了访谈，确认其是否存在与发行人实际控制人、董事、监事、高级管理人员、关键经办人员等存在资金往来、利益安排等情形，报告期内客户访谈占比分别为 97.61%、97.82%和 98.33%。

9、对发行人主要供应商进行了访谈，确认其是否存在与发行人实际控制人、董事、监事、高级管理人员、关键经办人员等存在资金往来、利益安排等情形，报告期内供应商访谈占比分别为 92.05%、88.64%和 75.01%。

经核查，保荐机构、申报会计师认为：发行人不存在资金闭环回流、不存在体外资金循环形成销售回款或承担成本费用等情形。

（二）发行人内部控制是否健全有效、发行人财务报表是否存在重大错报风险

根据《企业内部控制基本规范》等法律法规、关于上市公司实施内部控制规范体系的相关要求，并结合公司实际情况，发行人制定了《关联交易管理制度》《对外担保决策制度》《对外投资管理制度》《财务管理制度》等制度用于规范公司资金管理，天健会计师已经出具《内部控制鉴证报告》（天健审〔2021〕3-66 号），认为公司按照《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。发行人财务报表不存在重大错报风险。

经核查，保荐机构和申报会计师认为，发行人与资金管理相关的内部控制健全有效，发行人财务报表不存在重大错报风险。

问题 18、关于生产经营场所

申报文件显示，发行人无自有土地、房屋，生产经营场所主要通过租赁形式取得。其中，在深圳租赁的厂房相关建设手续不齐全，因此无法办理产权证书，且暂时无法对产权证书的办理进度做出合理预期。

请发行人：

（1）披露公司生产经营所用场地全部通过租赁取得是否会影响公司的持续经营。

（2）披露瑕疵土地或房产的面积占发行人全部土地或房产面积的比例、使用上述土地或房产产生的收入、毛利、利润情况。

（3）披露发行人所租赁房屋的权属是否存在纠纷，有关房产是否为合法建筑，是否办理租赁备案手续、相关租赁合同是否合法有效，是否存在不能续租的风险。

（4）披露该等租赁的出租方与发行人股东、董监高及主要客户、供应商是否存在关联关系，租赁价格是否公允。

（5）结合发行人生产线的搬迁成本、时间、对生产的影响等，量化分析如出现需要重新租赁并搬迁，是否需要履行试生产等程序，及对发行人正常生产及利润的影响。

（6）披露如因土地问题被处罚的责任承担主体、搬迁的费用及承担主体、有无下一步解决措施等。

请保荐人、发行人律师发表明确意见，请申报会计师对问题（2）、（4）、（5）发表明确意见。

【回复】

一、披露公司生产经营所用场地全部通过租赁取得是否会影响公司的持续经营

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“五、与公司业务相关的主要资产”之“（一）固定资产情况”之“1、房屋及建筑物”中补充披露如下：

（7）公司生产经营所用场地全部通过租赁取得不会影响公司的持续经营

①发行人与出租方合作持续稳定

发行人自 2009 年起承租昱南通的房屋，合作至今从未就房屋租赁发生过重大争议或纠纷，亦不存在潜在纠纷；上述物业租赁期届满，在同等条件下，发行人具有优先续租权。此外，出租方承诺未来 5 年内不主动拆迁，若因其他原因导致租赁合同无法履行的，会及时通知发行人，并给予发行人合理搬迁时间。

黄冈分公司自设立至今均承租湖北宇阔物流有限公司的房屋，合作至今从未就房屋租赁发生过重大争议或纠纷，亦不存在潜在纠纷；且于 2021 年 1 月续签租赁合同，有效期自 2021 年 1 月 10 日至 2024 年 1 月 9 日，上述物业租赁期届满，在同等条件下，黄冈分公司具有优先续租权。

领标生物承租科荟生物的房屋的租赁期限自 2021 年 1 月 1 日至 2030 年 12 月 31 日，上述物业租赁期届满，在满足双方租赁合同约定的条件下，发行人/领标生物具有优先续租权；且发行人/领标生物对上述租赁房屋具有优先购买权。

②发行人生产经营场所搬迁难度较小

公司主营业务为湿巾产品的研发、生产及销售，生产过程除因满足相关质量管理体系对洁净度等有一定要求外，对房屋功能设计无其他特殊要求，生产经营所需厂房均系标准厂房，可替代性较强。公司目前生产经营中所应用的机器设备均不属于不可拆卸的大型设备，能够在短时间内完成拆装、搬迁及调试；假设出现需要搬迁情况，影响发行人正常生产经营时间预计 3-4 周，可以通过在搬迁前提前进行生产备货解决，确保生产搬迁不影响生产计划和产品交付。

③发行人拟购买自有厂房

2020 年 11 月、12 月，发行人、领标生物与科荟生物就位于佛山市顺德区科发路 2 号科荟生命科技产业中心 A-3 号楼整栋物业的租赁物签署了《广东科荟生命科技产业中心物业租赁合同》《广东科荟生命科技产业中心物业租赁合同之补充协议》。根据该等协议的约定，发行人对该租赁物享有优先购买权。发行人顺利购置上述房产后，将大幅减低发行人租赁房产面积占比，进一步增强公司持续经营能力。

综上，公司生产经营所用场地全部通过租赁取得不会影响公司的持续经营。

二、披露瑕疵土地或房产的面积占发行人全部土地或房产面积的比例、使用上述土地或房产产生的收入、毛利、利润情况

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“五、与公司业务相关的主要资产”之“（一）固定资产情况”之“1、房屋及建筑物”中补充披露如下：

（8）瑕疵土地或房产的面积占发行人全部土地或房产面积的比例

报告期内，发行人使用的生产经营场所均为租赁房屋。发行人租赁的位于深圳市龙华区大浪街道新石社区的房屋，出租方昱南通未能提供权属证书，**上述租赁房屋因无产权证明存在法律瑕疵，**若上述租赁房屋因无产权证明的法律瑕疵导致被拆迁或拆除，或房屋租赁合同被认定无效，则发行人存在无法继续使用上述房产的风险。

报告期各期，公司存在产权瑕疵的租赁房屋面积及其占比情况如下：

单位：㎡

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	租赁面积	占比	租赁面积	占比	租赁面积	占比
存在产权瑕疵的租赁房屋	9,126.32	42.36%	7,120.00	45.29%	6,010.00	41.14%
不存在产权瑕疵的租赁房屋	12,419.89	57.64%	8,600.00	54.71%	8,600.00	58.86%
合计	21,546.21	100.00%	15,720.00	100.00%	14,610.00	100.00%

2020 年 11 月，公司与科荟生物签署了《广东科荟生命科技产业中心物业租赁合同》，租赁面积 20,162.19 平方米，该租赁房屋取得产权证书后，公司瑕疵产权租赁房屋面积占比将进一步下降。

（9）使用上述土地或房产产生的收入、毛利、利润情况

报告期内，发行人主要生产基地为位于深圳市龙华区大浪街道新石社区的部分房屋和位于湖北省黄冈市黄州区新桥街 76 号的部分房屋。报告期各期，发行人使用瑕疵产权租赁房屋产生的收入、毛利及利润情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
收入	18,442.46	6,645.68	9,735.43

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
毛利	6,119.08	2,235.88	3,479.73
净利润	4,263.07	1,464.20	2,299.13

三、披露发行人所租赁房屋的权属是否存在纠纷，有关房产是否为合法建筑，是否办理租赁备案手续、相关租赁合同是否合法有效，是否存在不能续租的风险

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“五、与公司业务相关的主要资产”之“（一）固定资产情况”之“1、房屋及建筑物”中修改、补充披露如下：

截至本招股说明书签署日，公司及其子公司无自有房产情况，公司及其子公司、分公司租赁房屋情况如下：

序号	租赁房屋	出租方	承租方	租赁面积（m^2）	用途	租赁期限	房屋产权证明	租赁备案
1	深圳市龙华区大浪街道新石社区浪荣路 37 号 3 栋	昱南通	维尼健康	5,500.00	厂房、仓库	2021.05.01-2023.04.30	无	否
2	深圳市龙华区大浪街道新石社区浪荣路 38 号 2 栋 2 楼	昱南通	维尼健康	1,620.00	厂房	2019.05.01-2021.11.30	无	否
3	深圳市龙华区大浪街道新石社区浪花路 1 号 6 栋 409、909、1202、1203、1204、1205、1208、1209、1210	昱南通	维尼健康	-	宿舍	2021.05.01-2023.04.30	无	否
4	深圳市龙华区大浪街道新石社区浪荣路 17 号华荣第二工业区 38 号 1 层东侧	昱南通	维尼健康	506.32	仓库	2021.05.01-2023.04.30	无	否
5	深圳市龙华区大浪街道新石社区浪荣路 17 号华荣第二工业区 34 号 5 层北侧	昱南通	维尼健康	1,500.00	-	2020.11.01-2021.11.30	无	否
6	湖北省黄冈市黄州区新桥街 76 号湖北宇阔物流园 3 号楼、附 1 号楼 2、3 层、2 号楼 B 楼、6 号楼、宿舍四楼	湖北宇阔物流有限公司	黄冈分公司	12,419.89	厂房、仓储、宿舍	2021.01.10-2024.01.09	鄂（2018）黄冈市不动产权第 0011776 号、鄂（2019）黄冈市不动产权第 0001642 号、鄂（2018）黄冈市不动产权第 0011775 号、鄂	是

序号	租赁房屋	出租方	承租方	租赁面积（m^2）	用途	租赁期限	房屋产权证明	租赁备案
							（2018）黄冈市不动产权第0011778号	
7	佛山市顺德区科发路2号科荟生命科技产业中心A-3号楼整栋物业	科荟生物	领标生物	20,162.19	-	2021.01.01-2030.12.31	无	否

……

（1）发行人所租赁房屋的权属是否存在纠纷

上述序号第1至5项房屋未办理房屋产权证。根据深圳市宝安区龙华镇大浪村民委员会、深圳市大浪新经济发展有限公司、昱南通于2002年8月23日签署的《土地使用权出让合同书》，上述序号第1至5项房屋所在土地的土地使用权人为昱南通。根据深圳市龙华区大浪街道新石社区工作站出具的《声明》及昱南通的声明与确认，上述序号第1至5项房屋的所有权人为昱南通，昱南通对该物业拥有合法出租权。根据昱南通的声明与确认，上述序号第1至5项房屋自发行人承租之日起至今未发生过权属纠纷，亦不存在潜在权属纠纷；若上述物业发生产权纠纷导致发行人无法正常使用的，由昱南通负责解决；若因此给发行人造成损失的，昱南通将承担发行人相应损失。

上述序号第6项房屋已办理相应不动产权证，产权人均系出租方湖北宇阔物流有限公司。

根据粤（2017）顺德区不动产权第2217001430号不动产权证，上述序号第6项房屋所在地块的土地使用权人系出租方科荟生物，且该房屋现已取得土地使用权证、建设工程规划许可证、建筑工程施工许可证，用地单位和建设单位均为科荟生物。

综上，发行人所租赁房屋的权属不存在纠纷。

（2）发行人所租赁房屋是否为合法建筑

上述序号第1至5项房屋已于2009年申报登记深圳市农村城市化历史遗留违法建筑的信息普查，属于因历史遗留问题导致的违法建筑。

上述序号第6项房屋已取得合法有效的不动产权证。

截至本招股说明书签署日，上述序号第 7 项房屋尚未完成竣工验收，该房屋已取得土地使用权证并履行相关报建手续。

综上，发行人所租赁的上述序号第 1 至 5 项房屋为历史遗留问题导致的违法建筑；上述序号第 6 至第 7 项房屋均为合法建筑。

（3）发行人所租赁房屋是否办理租赁备案手续、相关租赁合同是否合法有效

上述序号第 1 至 5 项房屋尚未办理租赁备案手续。根据出租方昱南通出具的声明与确认，发行人租赁的昱南通相关房屋未取得建设工程规划许可证。根据《最高人民法院关于审理城镇房屋租赁合同纠纷案件具体应用法律若干问题的解释（2020 修正）》第二条之规定，出租人就未取得建设工程规划许可或者未按照建设工程规划许可证的规定建设的房屋，与承租人订立的租赁合同无效。但在一审法庭辩论终结前取得建设工程规划许可证或者经主管部门批准建设的，人民法院应当认定有效。根据《中华人民共和国民法典》第七百零六条之规定，租赁合同不因未履行租赁登记备案手续而无效。发行人与昱南通签订的租赁合同系双方真实意思表示，合同内容未违反相关法律法规的规定；但昱南通相关房屋系未履行报建手续而建成的房屋，相关租赁合同存在被认定无效的风险。

上述序号第 6 项房屋已办理租赁备案手续。黄冈分公司与出租方签订的租赁合同已就租赁日期、续租等权利义务进行了约定，系双方真实意思表示，合同内容未违反相关法律法规的规定，该租赁合同合法有效。

上述序号第 7 项房屋尚未完成竣工验收，未能办理租赁备案手续。根据《中华人民共和国民法典》第七百零六条之规定，租赁合同不因未履行租赁登记备案手续而无效。鉴于领标生物与出租方签订的目前正在履行的房屋租赁合同未约定以办理租赁合同备案登记为合同生效条件，因此该等房屋租赁合同对协议双方均具有法律约束力，其履行不存在重大违约风险；此外，领标生物与出租方签署的租赁合同已就租赁日期、续租等权利义务进行了约定，系双方真实意思表示，合同内容未违反相关法律法规的规定，该租赁合同合法有效。

综上，发行人所租赁的上述序号第 1 至 5 项房屋未办理租赁备案手续，相

关租赁合同系双方真实意思表示，合同内容未违反相关法律法规的规定，但因相关房屋系出租方未履行报建手续而建成的房屋，相关租赁合同存在被认定无效的风险；上述序号第 6 项房屋已办理租赁备案手续，相关租赁合同合法有效；上述序号第 7 项房屋尚未完成竣工验收，未能办理租赁备案手续，相关租赁合同合法有效。

（4）发行人所租赁房屋是否存在不能续租的风险

①上述序号第 1 至第 5 项房屋为无产权证明房屋，存在不能续租的风险。鉴于：

A、深圳市龙华区城市更新和土地整备局于 2020 年 9 月 27 日及 2021 年 3 月 9 日分别出具了《区城市更新和土地整备局关于商请为维尼健康（深圳）股份有限公司出具租用场地可持续性经营证明的复函》（深龙华更新整备函[2020]462 号）、《龙华区城市更新和土地整备局关于维尼健康（深圳）股份有限公司出具租用场地可持续性经营证明的复函》（深龙华更新整备函[2021]34 号），维尼健康所租用场地范围不在《深圳市 2020 年度城市更新和土地整备计划》及 2021 年度申报土地整备计划列入的土地整备、征地拆迁项目范围内，也不在龙华区已纳入或正在办理的城市更新单元计划拟拆除重建用地范围内。

B、出租方昱南通出具了声明与确认，如发行人承租昱南通的相关房屋租赁期限届满，发行人仍有续租需求时，其同意将上述房屋在等同条件下优先出租给发行人；若发生与租赁房屋有关的产权纠纷，概由出租方负责处理，因此给发行人造成的经济损失由出租方负责赔偿。

综上，发行人所租赁的上述序号第 1 至第 5 项房屋不能续租的风险较小。

②针对上述序号第 6 项房屋，黄冈分公司与出租方签署的租赁协议有效期为 3 年（2021 年 1 月 10 日至 2024 年 1 月 9 日），且根据双方合法有效的《房屋租赁合同》的约定，租赁期届满，黄冈分公司在同等条件下享有优先租赁权。该房屋不能续租的风险较小。

③针对上述序号第 7 项房屋，领标生物与出租方签署的租赁协议有效期为 10 年（2021 年 1 月 1 日至 2030 年 12 月 31 日），且根据双方合法有效的租赁合同的约定，租赁期届满，在同等条件下发行人/领标生物享有优先承租权，且

发行人/领标生物对该租赁房屋享有优先购买权。该房屋不能续租的风险较小。

四、披露该等租赁的出租方与发行人股东、董监高及主要客户、供应商是否存在关联关系，租赁价格是否公允

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“五、与公司业务相关的主要资产”之“（一）固定资产情况”之“1、房屋及建筑物”中补充披露如下：

（5）发行人所租赁房屋出租方基本情况

序号	出租方名称	统一社会信用代码	主要股东
1	昱南通	9144030070842911XT	欧阳峰持股 50%、龚县流持股 40%
2	湖北宇阔物流有限公司	914211005683083820	石如峰持股 40%、刘光田持股 30%、石如山持股 10%、刘怀清持股 10%、石磊持股 10%
3	科荟生物	91440606MA4WUW32X1	广州佛恒投资合伙企业（有限合伙）持股 65%、广东顺铁控股有限公司持股 25%、广东顺德乐智投资发展有限公司持股 5%、佛山新城投资发展有限公司持股 5%

注：上述企业基本信息来源于国家企业信用信息公示网站

发行人所租赁房屋的出租方与发行人股东、董事、监事、高级管理人员及主要客户、供应商不存在关联关系。

（6）发行人所租赁房屋的租金价格情况

报告期内，发行人及其子公司、分公司租赁房屋的价格情况具体如下：

序号	出租方	承租方	房屋地址	租赁用途	租赁期间	租赁面积（m^2）	月租金
1	昱南通	维尼健康	深圳市龙华区大浪街道新石社区浪荣路 37 号 3 栋	厂房、仓库	2021.05.01-2023.04.30	5,500.00	32.60 元/m^2
2	昱南通	维尼健康	深圳市龙华区大浪街道新石社区浪荣路 38 号 2 栋 2 楼	厂房	2019.05.01 2021.11.30	1,620.00	29.64 元/m^2
3	昱南通	维尼健康	深圳市龙华区大浪街道新石社区浪荣路 17 号华荣第二工业区 38 号 1 层东侧	仓库	2021.05.01-2023.04.30	506.32	41.80 元/m^2
4	昱南通	维尼健康	深圳市龙华区大浪街道新石社区浪荣路 17 号华荣第二工业区 34 号	仓库	2020.11.01-2021.11.30	1,500.00	28.00 元/m^2

序号	出租方	承租方	房屋地址	租赁用途	租赁期间	租赁面积（m^2）	月租金
			5层北侧				
5	昱南通	维尼健康	深圳市龙华区大浪街道新石社区浪花路1号6栋409、909、1202、1203、1204、1205、1208、1209、1210	宿舍	2021.05.01-2023.04.30	-	1,020.00元/间
6	湖北宇阔物流有限公司	黄冈分公司	湖北省黄冈市黄州区新桥街76号湖北宇阔物流园3号楼、附1号楼2、3层、2号楼B楼、6号楼	厂房、仓储	2021.01.10-2024.01.09	11,669.89	13.00元/m^2
			湖北省黄冈市黄州区新桥街76号湖北宇阔物流园68号1幢宿舍四楼	宿舍		750.00	15.00元/m^2
7	科荟生物	领标生物	佛山市顺德区科发路2号科荟生命科技产业中心A-3号楼整栋物业	厂房、仓库	2021.01.01-2021.06.30	20,162.19	免租期
					2021.07.01-2023.12.31		30.00元/m^2
					2024.01.01-2025.12.31		33.00元/m^2
					2026.01.01-2030.12.31		届时另行约定

发行人系通过实地考察、媒体或互联网广告、房屋中介机构推荐等方式获得上述厂房、仓库、宿舍等租赁房屋信息，并直接与出租方协商洽谈签订上述租赁合同。发行人及其下属公司承租的上述房屋均系以市场价格为作价依据，同时参考房屋位置、面积、楼层、签约时间等因素综合定价，与周边可比房产的市场价格相比不存在明显差异，租赁价格公允。

五、结合发行人生产线的搬迁成本、时间、对生产的影响等，量化分析如出现需要重新租赁并搬迁，是否需要履行试生产等程序，及对发行人正常生产及利润的影响

鉴于发行人租赁的位于深圳市龙华区大浪街道新石社区的用于生产经营的场所未办理房产证，该等房屋存在搬迁风险。

假设发行人位于深圳的生产经营场所出现需要重新租赁并搬迁的情形，生产线搬迁主要包含存货转移、生产设备拆卸搬迁、生产设备调试等工作内容，搬迁

时间大约为 10-20 天；生产线搬迁及设备安装调试完成之后需要履行试生产等程序，调整各项数据达到可生产状态预计 7-15 天。搬迁事项影响发行人正常生产经营时间预计 3-4 周，搬迁期间因停产中断的产能，发行人可通过合理调配黄冈分公司产能、适当安排人员加班等方式在搬迁之前提前生产备货解决，确保生产搬迁不影响生产计划和产品交付。

假设需要重新租赁并搬迁，搬迁所需费用性支出主要包括原材料、产成品搬迁等存货搬迁费用，机器设备拆卸、重装、调试等设备拆装费用，机器设备吊装、运输、保险费用等设备搬迁费用，办公设备等其他费用，合计约 36 万元，占发行人最近一年经审计净利润的比例较低，发行人具备支付前述款项的能力，上述支出不会对发行人的经营产生重大不利影响。

综上，假设发行人位于深圳的生产经营场所出现需要重新租赁并搬迁的情形，生产线搬迁产生的费用性支出占发行人最近一年经审计净利润的比例较低，且搬迁停工时间较短，试生产期间较短，发行人可以通过提前备货保证生产计划和产品交付，不会对发行人的正常生产经营造成重大不利影响。

六、披露如因土地问题被处罚的责任承担主体、搬迁的费用及承担主体、有无下一步解决措施等

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“五、与公司业务相关的主要资产”之“（一）固定资产情况”之“1、房屋及建筑物”中补充披露如下：

（10）租赁瑕疵产权房屋的影响及解决措施

①因土地问题被处罚的责任承担主体

根据发行人与出租方正在履行的租赁协议，相关协议没有约定因土地问题被处罚需由发行人承担的条款。

根据《中华人民共和国城镇国有土地使用权出让和转让暂行条例》第四十六条之规定，土地使用权人未经批准擅自转让、出租、抵押划拨土地使用权的，市、县人民政府土地管理部门应当没收其非法收入，并根据情节处以罚款。

根据《中华人民共和国土地管理法》（2019 修正）第八十一条之规定，对于拒不按照批准的用途使用国有土地的，由县级以上人民政府自然资源主管部

门责令交还土地，处以罚款。

据此，如因土地问题被处罚的，上述法律后果的承担主体均为土地使用权人或房屋所有权人，不涉及发行人。

②搬迁的费用及承担主体

假设发行人位于深圳的生产经营场所出现需要重新租赁并搬迁的情形，预计搬迁所需费用性支出约 36 万元,占发行人最近一年经审计净利润的比例较低。

公司实际控制人刘春静出具《承诺函》，承诺若在租赁合同有效期内，公司因租赁房产被拆除或拆迁或租赁合同被认定无效或者出现任何纠纷，并因此给公司造成经济损失（包括但不限于租赁房产权属纠纷、因拆迁可能产生的搬迁费用、固定配套设施损失、停工损失、被有权部门罚款或者被有关当事人追索而支付的赔偿等），其将全额承担因由此给公司带来的全部损失。

据此，若发行人因土地问题被要求搬迁的，相关费用或损失将由实际控制人承担。

③下一步解决措施

发行人拟购买位于广东省佛山市顺德区科发路 2 号科荟生命科技产业中心 A-3 号楼整栋物业。发行人已于 2020 年 11 月 30 日按照《广东科荟生命科技产业中心物业租赁合同》的约定向科荟生物支付了第一笔优先购买履约保证金 500 万元。根据科荟生物出具的《承诺函》，在发行人与科荟生物签署完毕该房屋的购房合同、维尼健康付清购房款并提供齐全相关资料 6 个月内办理完毕相关房屋产权证。

请保荐人、发行人律师发表明确意见，请申报会计师对问题（2）、（4）、（5）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、查阅发行人及其子公司、分公司签署的租赁合同及相关租赁房产的权属证书或其他相关证明材料，查阅申报审计报告等财务数据。

2、取得出租方出具的声明与确认文件。

3、取得深圳市龙华区城市更新和土地整备局出具的《龙华区城市更新和土地整备局关于维尼健康（深圳）股份有限公司出具租用场地可持续性经营证明的复函》及深圳市龙华区大浪街道新石社区工作站出具的《声明》。

4、实地查看相关租赁房产情况，访谈发行人人事部经理。

5、查阅中国裁判文书网、深圳市人民政府、深圳市龙华区人民政府、黄冈市人民政府、佛山市人民政府、深圳市住房和建设局、黄冈市住房和城乡建设局、佛山市住房和城乡建设局、信用中国、国家企业信用信息公示系统等互联网公开信息，了解发行人所租赁房屋的权属是否存在纠纷情况。

6、分析复核发行人关于瑕疵产权租赁房屋面积占比、使用瑕疵产权租赁房屋对应的收入、毛利、利润情况的测算。

7、登录国家企业信用信息公示系统查询出租方股权结构、董监高信息，查阅发行人股东、董监高关联关系调查表。

8、查询 58 同城、886 厂房网等网站了解租赁房产周边可比房产的市场价格。

9、取得发行人出具的关于假定搬迁事项的说明。

10、查阅《关于审理城镇房屋租赁合同纠纷案件具体应用法律若干问题的解释》等相关法律法规、司法解释的具体规定，取得发行人实际控制人刘春静女士出具的关于租赁无证物业事项的承诺函。

经核查，保荐机构、发行人律师认为：

1、发行人生产经营所用场地全部通过租赁取得不会影响公司的持续经营。

2、发行人已补充披露瑕疵土地或房产的面积占发行人全部土地或房产面积的比例、使用上述土地或房产产生的收入、毛利、利润情况。

3、发行人所租赁房屋的权属不存在纠纷。发行人所租赁的位于深圳的房屋为历史遗留问题导致的违法建筑，未能办理租赁备案手续，相关租赁合同存在被认定无效的风险，但不能续租的风险较小；黄冈分公司所租赁的房屋均为合法建筑，已办理租赁备案手续，相关租赁合同合法有效，不能续租的风险较小；领标生物所租赁的房屋为合法建筑，该租赁房屋尚未完成竣工验收，未能办理赁备案手续，相关租赁合同合法有效，不能续租的风险较小。

4、发行人所租赁房屋的出租方与发行人股东、董事、监事、高级管理人员及主要客户、供应商不存在关联关系。相关租赁价格公允。

5、假设发行人位于深圳的生产经营场所出现需要重新租赁并搬迁的情形，生产线搬迁产生的费用性支出占发行人最近一年经审计净利润的比例较低，且搬迁停工时间较短，试生产期间较短，发行人可以通过提前备货保证生产计划和产品交付，不会对发行人的正常生产经营造成重大不利影响。

6、如因土地问题被处罚的，上述法律后果的承担主体均为土地使用权人或房屋所有权人。若发行人因土地问题被要求搬迁的，相关费用由实际控制人承担。

（二）请申报会计师对问题（2）、（4）、（5）发表明确意见

对于本题（2）、（4）、（5），申报会计师经核查后认为：

1、发行人已补充披露瑕疵土地或房产的面积占发行人全部土地或房产面积的比例、使用上述土地或房产产生的收入、毛利、利润情况。

2、发行人所租赁房屋的出租方与发行人股东、董事、监事、高级管理人员及主要客户、供应商不存在关联关系。相关租赁价格公允。

3、假设发行人位于深圳的生产经营场所出现需要重新租赁并搬迁的情形，生产线搬迁产生的费用性支出占发行人最近一年经审计净利润的比例较低，且搬迁停工时间较短，试生产期间较短，发行人可以通过提前备货保证生产计划和产品交付，不会对发行人的正常生产经营造成重大不利影响。

问题 19、关于用工合规性

申报文件显示：

（1）发行人员工多为外来务工人员，存在一定的流动性。

（2）报告期发行人部分员工社会保险和住房公积金未足额缴纳。

（3）报告期各期末，在册员工人数分别为 86、104、114 和 198 人，增长较快。

请发行人：

（1）披露应缴未缴社会保险和住房公积金的具体情况及形成原因，如补缴对发行人的持续经营可能造成的影响，揭示相关风险，并披露应对方案。

（2）结合报告期各期员工类别的分布、收入变动、人员工时情况，披露员工人数不断增加的原因，员工人数与业务规模是否匹配。

（3）披露是否存在劳务派遣用工及其合法合规性；除在册员工外，是否存在其他使用非在册员工的情况。

（4）披露员工流动情况，以及人员稳定性对生产经营的影响。

（5）披露报告期内是否存在劳务纠纷。

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

【回复】

一、披露应缴未缴社会保险和住房公积金的具体情况及形成原因，如补缴对发行人的持续经营可能造成的影响，揭示相关风险，并披露应对方案。

（一）披露应缴未缴社会保险和住房公积金的具体情况及形成原因

发行人已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“十五、发行人员工及其社会保障情况”之“（二）社会保险和住房公积金缴纳情况”中修改、补充披露如下：

1、社会保险、住房公积金缴纳人数情况

报告期各期末，发行人缴纳社会保险、住房公积金员工人数情况如下：

截止时间	期末在册人数	期末当月总缴费人数	
		社会保险	住房公积金
2020.12.31	**168**	**160**	**158**
2019.12.31	114	106	60
2018.12.31	104	85	64

2、报告期内部分员工未缴纳社会保险及住房公积金的具体情况及形成原因

报告期内，发行人未为部分员工缴纳社会保险、住房公积金的主要原因如下：

（1）部分员工系新入职尚未办理完成社会保险参保手续和住房公积金登记手续；

（2）部分员工系退休返聘人员，无需缴纳社会保险和住房公积金；

（3）部分员工系在户籍所在地购买农村合作医疗、养老保险，已在其他单位缴纳等原因自愿放弃在发行人处缴纳社会保险；

（4）部分员工系因自行购买、不愿意缴纳等个人原因自愿放弃在发行人处缴纳社会保险、住房公积金；

（5）黄冈分公司未及时办理住房公积金账户，但已于 2020 年 8 月按照相关规定办理住房公积金账户并为员工购买住房公积金，且为 43 名员工补缴了 2020 年 1-6 月期间的住房公积金。

（二）如补缴对发行人的持续经营可能造成的影响，揭示相关风险，并披露应对方案

发行人已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“十五、发行人员工及其社会保障情况”之“（二）社会保险和住房公积金缴纳情况”中修改、补充披露如下:

3、发行人社会保险和住房公积金如补缴对经营业绩的影响

报告期内，假定公司仍需为报告期内应缴未缴社会保险和住房公积金的员

工缴纳社会保险和住房公积金，公司需补缴的相关费用及其对公司经营业绩的影响测算如下：

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
假定补缴社会保险（万元）	0.62	3.49	5.22
假定补缴住房公积金（万元）	1.32	6.85	3.91
假定补缴社会保险和住房公积金合计（万元）	1.94	10.34	9.13
利润总额（万元）	6,893.12	3,474.50	3,444.57
假定补缴社会保险和住房公积金合计占利润总额的比例（%）	0.03%	0.30%	0.26%

注：根据《人力资源社会保障部 财政部 税务总局关于阶段性减免企业社会保险费的通知》（人社部发〔2020〕11 号）和《人力资源社会保障部 财政部 税务总局关于延长阶段性减免企业社会保险费政策实施期限等问题的通知》(人社部发〔2020〕49 号)等相关规定，发行人 2020 年 2 月至 12 月的养老保险、失业保险、工伤保险的单位缴费部分按规定免征。上述 2020 年度社会保险测算部分按照发行人 2020 年度实际执行政策进行测算。

根据测算，报告期各期补缴社会保险和住房公积金合计占利润总额的比例分别为 0.26%、0.30%和 0.03%，补缴社会保险、住房公积金对公司经营业绩影响较小。

4、公司执行社会保险、住房公积金制度的合法合规情况

（1）发行人未因社会保险、住房公积金事项受到行政处罚情况

2020 年 9 月 18 日**和 2021 年 1 月 13 日**，深圳市社会保险基金管理局出具《证明》，维尼健康自 2017 年 1 月 1 日至 2020 年 6 月 30 日**、2020 年 7 月 1 日至 2020 年 12 月 31 日**期间，没有因违反社会保险法律、法规或者规章的行为而被该局行政处罚的记录。

2020 年 9 月 18 日，深圳市社会保险基金管理局出具《证明》，巾帼荟自 2017 年 1 月 1 日至 2017 年 4 月 30 日期间，没有因违反社会保险法律、法规或者规章的行为而被该局行政处罚的记录。（注：巾帼荟于 2017 年 1 月至 2017 年 4 月期间存在生产经营活动，2017 年 5 月至今无在册人员。）

2020 年 9 月 21 日，深圳市社会保险基金管理局出具《证明》，我乐医疗自 2017 年 1 月 1 日至 2017 年 12 月 31 日期间，没有因违反社会保险法律、法规或者规章的行为而被该局行政处罚的记录。（注：我乐医疗于 2017 年 1 月至 2017 年 12 月期间存在生产经营活动，2018 年 1 月至今无在册人员。）

2021 年 1 月 14 日，黄冈市黄州区社会劳动保险事业管理局、黄冈市黄州区医疗保障服务中心和黄冈市黄州区公共就业和人才服务局分别出具《证明》，黄冈分公司系该局辖区内企业，自成立之日起至该《证明》出具之日，黄冈分公司依法为员工缴纳养老、工伤等社会保险费用/医疗、生育等社会保险费用/失业保险费用，缴费基数和缴费人数符合相关规定，不存在因违反国家及地方有关社会保险方面的法律、法规、规章或规范性文件而被该局调查、要求整改或处罚的情形，不存在需要补充缴纳社会保险费用或支付利息、滞纳金等款项的情况，该局亦未收到黄冈分公司员工就其社会保险事宜提出的投诉。

2020 年 8 月 6 日**和 2021 年 1 月 25 日**，深圳市住房公积金管理中心分别向维尼健康、我乐医疗、巾帼荟出具《单位住房公积金缴存证明》，维尼健康、我乐医疗、巾帼荟于 2017 年 1 月 1 日至该《单位住房公积金缴存证明》出具日均不存在因违反住房公积金方面的法律法规而被该中心处罚的情况。

2021 年 1 月 8 日，黄冈住房公积金中心直属办事处出具《证明》，黄冈分公司于 2020 年 1 月至 2020 年 **12** 月已在该中心缴纳住房公积金。

（2）社会保险、住房公积金制度的补缴措施

公司实际控制人刘春静出具承诺：如维尼健康及其子公司因在维尼健康首次公开发行股票并在创业板上市前未及时、足额为其员工缴纳社会保险、住房公积金事项而受到任何追缴、处罚或损失，本人将全额承担该等追缴、处罚或损失并承担连带责任，以确保发行人及其子公司不会因此遭受任何损失。

综上所述，发行人报告期内存在少量未缴纳社会保险和住房公积金的情形，但补缴社会保险、住房公积金对公司经营业绩影响较小；发行人及其子公司、分公司未因此受到行政处罚；发行人实际控制人已就社会保险和住房公积金事项出具承诺，补缴社会保险和住房公积金不会对发行人经营业绩造成重大不利影响。

发行人已在招股说明书“第四节 风险因素”之“六、法律风险”中修改、补充披露如下：

（二）社会保险、住房公积金存在被追缴的风险

因公司员工多为外来务工人员，存在一定的流动性。报告期内公司存在未全

员缴纳社会保险和住房公积金情况，因此公司存在社会保险及住房公积金被追缴的风险。公司实际控制人已出具承诺函承诺：如维尼健康及其子公司因在维尼健康首次公开发行股票并在创业板上市前未及时、足额为其员工缴纳社会保险、住房公积金事项而受到任何追缴、处罚或损失，本人将全额承担该等追缴、处罚或损失并承担连带责任，以确保发行人及其子公司不会因此遭受任何损失。**但发行人仍可能面临被相关主管部门追缴未缴纳的社会保险和住房公积金或受到行政处罚的风险。**

二、结合报告期各期员工类别的分布、收入变动、人员工时情况，披露员工人数不断增加的原因，员工人数与业务规模是否匹配。

发行人已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“十五、发行人员工及其社会保障情况”之“（一）员工情况”中修改、补充披露如下：

1、员工人数及变化情况

报告期各期末，公司在册员工人数及其变化情况如下：

截止时间	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
人数	168	114	104

发行人报告期各期员工类别分布、营业收入、生产工时情况如下：

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度
	数值	变动比例	数值	变动比例	数值
管理人员平均人数	22	10.00%	20	-4.76%	21
研发人员平均人数	25	127.27%	11	-15.38%	13
生产人员平均人数	149	56.84%	95	14.46%	83
销售人员平均人数	7	16.67%	6	-14.29%	7
期末员工人数	168	47.37%	114	9.62%	104
营业收入（万元）	25,729.84	87.28%	13,738.61	8.82%	12,625.44
生产工时（万小时）	44.81	123.50%	20.05	7.91%	18.58

注：生产工时包含劳务派遣等临时用工工时；平均人数为各月人数总和除以月份数并向上取整

报告期各期末，公司员工总人数逐年增长，增长率分别为 9.62%、47.37%。2020 年末员工人数较上年增加 47.37%，主要原因系 2020 年公司业务规模增长较快、相应新招聘生产人员较多。

此外，从实际生产工时数据与营业收入变动来看，报告期内，营业收入增长率分别为 8.82%、87.28%，生产工时增长率分别为 7.91%、123.50%，公司营业收入变动与生产工时变动趋势相一致。

综上，公司报告期内员工人数不断增加的原因主要系公司产量增长及业务规模扩大，员工人数变动与业务规模变动相匹配。

三、披露是否存在劳务派遣用工及其合法合规性；除在册员工外，是否存在其他使用非在册员工的情况。

发行人已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“十五、发行人员工及其社会保障情况”之“（三）劳务派遣及其他用工情况”中补充披露如下：

（三）劳务派遣及其他用工情况

1、劳务派遣用工及其合法合规情况

报告期内，发行人订单较多、用工紧张时，针对包装、封箱、搬运等技术含量低、流动性较强的辅助性、可替代性岗位，存在劳务派遣用工，该等用工期限通常较短，具有临时性。

报告期内，发行人在各类营销活动（如 618、双 11 等）时，客户订单大幅增加，为满足短期内用工需求，发行人存在短期内使用的被派遣劳动者数量超过其用工总量的 10%的情形，该情形不符合《劳务派遣暂行规定》的规定。发行人对上述情况逐步进行了规范，截至 2020 年 12 月 31 日，发行人劳务派遣用工人数不超过用工总量的 10%，符合《劳动合同法》《劳务派遣暂行规定》等相关法律法规的规定。

2020 年 9 月 1 日**和 2021 年 2 月 4 日**，深圳市人力资源和社会保障局出具《深圳市人力资源和社会保障局关于维尼健康（深圳）股份有限公司及其关联公司守法情况的复函》，发行人自 2017 年 1 月 1 日至 2020 年 **12** 月 **31** 日期间，均不存在因违反劳动法律法规而被行政处罚的记录。

2021 年 1 月 14 日，黄冈市黄州区人力资源和社会保障局出具《证明》，自成立之日起至该《证明》出具之日，黄冈分公司不存在因违反国家及地方有关劳动保护、社会保险方面的法律、法规、规章或规范性文件而被该局处罚的情形，

不存在需要补充缴纳社会保险费用或支付利息、滞纳金等款项的情况，该局亦未收到黄冈分公司员工就其劳动用工、社会保险事宜提出的投诉。

发行人实际控制人刘春静已出具承诺，承诺若发行人因被派遣劳动者数量存在超过其用工总量的10%的情形受到行政处罚，相关损失全部由其承担。

综上，发行人报告期内存在的劳务派遣不符合《劳务派遣暂行规定》的情节较轻微，发行人已对上述情况进行了规范且未因此受到过行政处罚，发行人实际控制人已就劳务派遣事项出具承诺，不会构成本次发行上市的障碍。

2、其他用工情况

报告期内，发行人为满足临时性、短期性用工需求，存在招聘少量非全日制用工的情形，其报酬按小时结算，非全日制用工不享受发行人正式员工的其他福利待遇。

四、披露员工流动情况，以及人员稳定性对生产经营的影响

发行人已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“十五、发行人员工及其社会保障情况”之“（一）员工情况”中补充披露如下：

5、员工流动情况

报告期内，发行人员工流动情况如下：

年度	离职人数	期末在职人数	离职率
2020年度	164	168	49.40%
2019年度	99	114	46.48%
2018年度	71	104	40.57%

注：离职率=本期离职人数/（本期离职人数+期末在职人数）×100%

发行人报告期内员工流动性较大，但主要为一线普通生产员工，发行人生产自动化较高，一线生产员工主要从事包装、封箱、搬运等工作，该等岗位对员工技能要求低，替代性强，招聘新员工较容易，发行人员工流动对生产经营无重大不利影响。

五、披露报告期内是否存在劳务纠纷

发行人已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“十五、发行人员工及其社会保障情况”之“（三）劳务派遣及其他用工情况”中补充披露如下：

3、是否存在劳务纠纷情况

报告期内，发行人不存在劳务纠纷情况。

请保荐人、发行人律师发表明确意见，请申报会计师对问题（1）、（2）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、查阅发行人报告期内的员工名册。

2、查阅发行人报告期内社会保险和住房公积金的缴费证明及缴费明细，抽查发行人报告期内社会保险和住房公积金的支付凭证。

3、取得未缴纳社会保险、住房公积金员工的名单，了解未缴纳的原因。

4、分析复核发行人对报告期内应缴未缴社会保险及住房公积金金额以及对发行人经营业绩影响情况的测算表。

5、取得深圳市社会保险基金管理局、黄冈市黄州区社会劳动保险事业管理局、黄冈市黄州区医疗保障服务中心和黄冈市黄州区公共就业和人才服务局、深圳市住房公积金管理中心、黄冈住房公积金中心直属办事处等主管部门出具的无违规证明。

6、取得发行人实际控制人刘春静女士出具的关于社会保险及住房公积金事项的承诺函。

7、查阅发行人报告期内生产工时统计表。

8、就发行人劳动用工情况，访谈发行人人事部经理。

9、查阅报告期内发行人签署的劳务派遣协议、劳务派遣公司资质、发行人支付给劳务派遣公司的支付凭证。

10、取得深圳市人力资源和社会保障局、黄冈市黄州区人力资源和社会保障局等主管部门出具的无违规证明。

11、取得发行人实际控制人刘春静女士出具的关于劳务派遣事项的承诺函。

12、查阅发行人临时工基本制度。

13、查阅发行人离职人员名单，了解离职人员所属岗位结构，分析人员流失对发行人的影响。

14、查询中国裁判文书网站、中国执行信息公开网站、信用中国网站等公开信息，核查发行人报告期是否存在劳动纠纷情形。

经核查，保荐机构、发行人律师认为：

1、发行人报告期内存在少量未缴纳社会保险和住房公积金的情形，但补缴社会保险、住房公积金对公司经营业绩影响较小；发行人及其子公司、分公司未因此受到行政处罚；发行人实际控制人已就社会保险和住房公积金事项出具承诺，补缴社会保险和住房公积金不会对发行人经营业绩造成重大不利影响。

2、发行人报告期内员工人数不断增加的原因主要系公司产量增长及业务规模扩大，员工人数变动与业务规模变动相匹配。

3、发行人报告期内存在的劳务派遣不符合《劳务派遣暂行规定》的情节较轻微，发行人已对上述情况进行了规范且未因此受到过行政处罚，发行人实际控制人已就劳务派遣事项出具承诺，不会构成本次发行上市的障碍。报告期内，发行人为满足临时性、短期性用工需求，存在招聘少量非全日制用工的情形。

4、发行人报告期内员工流动性较大，但对生产经营无重大不利影响。

5、发行人报告期内不存在劳动纠纷情况。

（二）请申报会计师对问题（1）、（2）发表明确意见

针对问题（1）、（2），申报会计师经核查后认为：

1、发行人报告期内存在少量未缴纳社会保险和住房公积金的情形，但补缴社会保险、住房公积金对公司经营业绩影响较小；发行人及其子公司、分公司未因此受到行政处罚；发行人实际控制人已就社会保险和住房公积金事项出具承诺，补缴社会保险和住房公积金不会对发行人经营业绩造成重大不利影响。

2、发行人报告期内员工人数不断增加的原因主要系公司产能增长及业务规模扩大，员工人数变动与业务规模变动相匹配。

问题 20、关于核心竞争力

申报文件显示：

（1）报告期内发行人研发费用分别为 283.28 万元、535.88 万元、723.23 万元和 440.87 万元，占收入比例分别为 4.10%、4.24%、5.26%、3.60%，较同行业可比公司相比略高。

（2）发行人有发明 2 项，均系受让取得，申请专利日期分别为 2013、2014 年。

请发行人：

（1）披露仅有 2 项发明专利均系受让取得的具体过程、出让方、交易作价，发行人核心技术是否权属清晰，是否存在纠纷，及发行人的技术来源。

（2）披露发行人研发人员的范围、学历构成、报告期的人数变化、工作年限分布情况。

（3）披露同行业可比公司的研发费用、研发人员数量、发明专利和实用新型专利数量、技术水平与发行人的差异。

（4）披露发行人及可比公司在经营情况、市场地位、技术实力等方面与竞争对手比较情况及其优劣势，进一步披露发行人的核心竞争力。

请保荐人、发行人律师、申报会计师发表明确意见。

【回复】

一、披露仅有 2 项发明专利均系受让取得的具体过程、出让方、交易作价，发行人核心技术是否权属清晰，是否存在纠纷，及发行人的技术来源

（一）披露仅有 2 项发明专利均系受让取得的具体过程、出让方、交易作价

发行人在招股说明书“第六节 业务与技术”之“五、与公司业务相关的主要资产”之“（二）无形资产情况”之“2、专利”中修改、补充披露如下：

2、专利

截至本招股说明书签署日，公司及其子公司拥有 20 项授权专利，其中发明专利 2 项，实用新型 18 项，具体情况如下：

序号	专利名称	专利类型	专利号	申请日	权利人	取得方式	法律状态
1	一种消毒湿巾及其制备方法	发明	201310188609.1	2013.05.21	发行人	受让取得	专利权维持
2	环保竹炭口罩及其制备方法	发明	201410316664.9	2014.07.06	发行人	受让取得	专利权维持
3	一种湿纸巾包装桶	实用新型	201921021023.5	2019.07.03	发行人	原始取得	专利权维持
4	一种新型湿纸巾存放袋	实用新型	201920943770.8	2019.06.21	发行人	原始取得	专利权维持
5	一种湿纸巾包装装置	实用新型	201920944589.9	2019.06.21	发行人	原始取得	专利权维持
6	一种便于陈列的便携式迷你湿巾	实用新型	201822154549.2	2018.12.21	发行人	原始取得	专利权维持
7	一种可加热湿巾盖	实用新型	201721158310.1	2017.09.11	发行人	原始取得	专利权维持
8	一种侧面抽取卷装湿巾桶	实用新型	201720901143.9	2017.07.24	发行人	原始取得	专利权维持
9	一种可重复使用湿巾盖	实用新型	201720845400.1	2017.07.13	发行人	原始取得	专利权维持
10	一种单抽式湿巾盖	实用新型	201720837801.2	2017.07.12	发行人	原始取得	专利权维持
11	一种多功能浴帽	实用新型	201720119559.5	2017.02.09	发行人	原始取得	专利权维持
12	一次性婴幼儿接尿袋	实用新型	201621364637.X	2016.12.13	发行人	原始取得	专利权维持
13	一种新型展示盒	实用新型	201621292458.X	2016.11.29	发行人	原始取得	专利权维持
14	一种新型湿巾桶	实用新型	201621231487.5	2016.11.17	发行人	原始取得	专利权维持
15	一种自动开启式湿巾盖	实用新型	201621203684.6	2016.11.08	发行人	原始取得	专利权维持
16	一种组合式湿巾	实用新型	201621192649.9	2016.11.06	发行人	原始取得	专利权维持
17	一种多功能手膜	实用新型	201620919779.1	2016.08.23	发行人	原始取得	专利权维持
18	一种生产线自动赋码系统	实用新型	201821349084.X	2018.08.21	发行人、郑州润华智能设备有限公司	原始取得	专利权维持
19	一种包装膜表面浮尘清理装置	实用新型	201821349093.9	2018.08.21	发行人、郑州润华智能设备有限公司	原始取得	专利权维持

序号	专利名称	专利类型	专利号	申请日	权利人	取得方式	法律状态
20	一种智能配液系统	实用新型	201820808111.9	2018.05.26	发行人、郑州润华智能设备有限公司	原始取得	专利权维持

截至本招股说明书签署日，发行人共有 2 项发明专利均系受让取得。上述 2 项发明专利取得的具体过程、出让方、交易作价等情况如下：

（1）一种消毒湿巾及其制备方法

2017 年 5 月 2 日，发行人与厦门科易网科技有限公司签署《专利权转让代理合同》，厦门科易网科技有限公司作为发明专利“一种消毒湿巾及其制备方法”的代理人，将该发明专利转让给发行人，转让价格为含税 32,000 元。根据该《专利权转让代理合同》，该专利转让的性质为永久的专利权转让，厦门科易网科技有限公司保证已取得该专利合法权利人的合法授权。

2017 年 5 月 3 日，发行人与一种消毒湿巾及其制备方法的发明人于津签署了《专利权转让协议书》，约定将于津持有的专利号为 201310188609.1，名称为“一种消毒湿巾及其制备方法”的发明专利转让至发行人名下，并办理专利著录项目变更手续。

2017 年 6 月 2 日，国家知识产权局核准了于津将第 201310188609.1 号专利转让予发行人。

截至本招股说明书签署日，发行人与厦门科易网科技有限公司、于津及其他第三方之间就该专利不存在任何诉讼纠纷。

（2）环保竹炭口罩及其制备方法

2017 年 1 月 13 日，发行人与厦门科易网科技有限公司签署《专利权转让代理合同》，厦门科易网科技有限公司作为发明专利“环保竹炭口罩及其制备方法”的代理人，将该发明专利转让给发行人，转让价格为含税 22,000 元。根据该《专利权转让代理合同》，该专利转让的性质为永久的专利权转让，厦门科易网科技有限公司保证已取得该专利合法权利人的合法、充分授权，有权对该专利进行处分并就该专利的处分事宜与发行人签署该协议。

2017 年 2 月 10 日，发行人与环保竹炭口罩及其制备方法的发明人陶健签署了《专利权转让协议书》，约定将陶健持有的专利号为 201410316664.9，名称为“环保竹炭口罩及其制备方法”的发明专利转让至发行人名下，并办理专利著录项目变更手续。

2017 年 2 月 10 日，国家知识产权局核准了陶健将第 201410316664.9 号专利转让予发行人。

截至本招股说明书签署日，发行人与厦门科易网科技有限公司、陶健及其他第三方之间就该专利不存在任何诉讼纠纷。

（二）发行人核心技术是否权属清晰，是否存在纠纷，及发行人的技术来源

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“七、发行人的技术与研发情况”之“（一）发行人主要产品的核心技术情况”之“1、核心技术”中修改、补充披露如下：

1、核心技术

（1）核心技术及来源

公司主要产品的核心技术情况如下：

序号	核心技术名称	技术来源	主要应用产品类别	对应专利
1	婴童温和无刺激湿巾配方技术	自主研发	婴儿类	-
2	新型高效杀菌杀毒配方技术	技术转让	医用及消毒类	**一种消毒湿巾及其制备方法**
3	新型清洁湿巾产品工艺技术	自主研发	医用及消毒类、日用清洁类	-
4	天然温和医用护理湿巾产品工艺技术	自主研发	医用及消毒类	-
5	修复润肤型护理湿巾配方技术	自主研发	医用及消毒类	-
6	防痔修复功能型止痛湿巾配方技术	自主研发	医用及消毒类	-
7	物体表面高效消毒湿巾配方技术	联合开发	医用及消毒类	-
8	包装膜表面浮尘清理工艺技术	联合开发	所有类别	**一种包装膜表面浮尘清理装置**
9	湿巾智能配液系统	联合开发	所有类别	**一种智能配液系统**

序号	核心技术名称	技术来源	主要应用产品类别	对应专利
10	湿巾生产线信息管理系统	联合开发	所有类别	一种生产线自动赋码系统
11	便携式迷你型产品工艺技术	自主研发	婴儿类、日用清洁类	一种便于陈列的便捷式迷你湿巾
12	多功能包装技术	自主研发	所有类别	一种单抽式湿巾盖、一种可重复使用湿巾盖、一种新型湿巾桶、一种侧面抽取卷装湿巾桶、一种可加热湿巾盖、一种湿纸巾包装桶、一种湿纸巾包装装置、一种新型湿纸巾存放袋、一种新型展示盒、一种自动开启湿巾盖、一种组合式湿巾

公司核心技术主要为湿巾相关的配方、生产工艺、包装等技术，主要为公司在各类湿巾产品研发及生产中自主研发成功。部分系与核心客户、设备供应商联合开发或受让专利后拓展应用形成。其中，湿巾配液的成分及调配属于公司核心保密资料，通常不申请专利。公司为其余主要核心技术申请了相应专利。

（2）核心技术权属清晰

①自主研发取得的核心技术

公司为部分自主研发的核心技术申请了专利，其余核心技术系公司根据实际市场调研及客户需求在湿巾产品研发及生产中自主研发形成，相关专利及非专利技术不存在任何权属纠纷及潜在纠纷。

②技术转让形成的核心技术

“新型高效杀菌杀毒配方技术”系公司在受让专利的基础上充分借鉴并拓展应用至人体皮肤而形成的技术。公司与专利转让方及代理人均签署了相关协议，并按约定支付了专利转让款，享有法律规定的专利权人的相关权利和义务，权属清晰，不存在纠纷。

③联合开发取得的核心技术

公司“物体表面高效消毒湿巾配方技术”系与 GAMA HEALTHCARE LTD 联合开发，双方对该项技术权属归属于双方共有无异议。

公司“包装膜表面浮尘清理工艺技术”、“湿巾智能配液系统”及“湿巾生产线信息管理系统”系发行人与郑州润华智能设备有限公司联合开发，上述三项核心技术及相应专利均为双方合作开发的成果，双方为专利的共同共有人，不存在纠纷。

综上，发行人各项核心技术权属清晰，不存在纠纷。

二、披露发行人研发人员的范围、学历构成、报告期的人数变化、工作年限分布情况

发行人在招股说明书“第六节 业务与技术”之“七、发行人的技术与研发情况”之“（四）核心技术人员及研发人员情况”之“1、研发技术人员情况”中修改、补充披露如下：

1、研发技术人员情况

截至 2020 年 12 月 31 日，公司共有技术研发人员 26 人，占公司人员总数比例为 15.48%。其中，核心技术人员 2 名，其相关情况请详见本招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“七、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员简介”之“（五）其他核心人员”部分。

（1）研发人员的范围

发行人专门设立了研发中心，负责新产品及新工艺的研究与开发，研发中心下设研发部、技术部及项目部。此外，公司制造中心下设的 PMC 部和质量中心下设的质量部系与公司质量技术等研发活动息息相关的职能部门。

报告期内发行人研发人员的范围为从事产品研发、工艺技术、质量技术等研发活动的相关人员，其中直接从事研发活动的主要人员为研发中心的员工，直接从事研发活动的其他人员包括制造中心、质量中心等部门中参与研发工作的研发辅助人员。具体而言，研发中心的员工是直接从事研发活动的主要人员，专业从事生物化学、高分子化学、医用辅料及无纺布等方面的研究，负责公司的新产品及新工艺开发研究，为公司的可持续发展提供技术支撑；另有少数制造中心及质量中心从事配液、质量控制等关键环节管理岗位的人员为研发辅助人员。

（2）研发人员学历构成

截至 2020 年 12 月 31 日，公司研发人员的学历构成情况如下：

项目	人数
本科及以上	8
专科	7
专科以下	11
合计	26

（3）研发人员人数变化情况

报告期内，公司研发人员的人数变化情况如下：

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
研发人员平均人数	25	11	13

注：平均人数为各月人数总和除以月份数并向上取整

（4）研发人员工作年限分布情况

截至 2020 年 12 月 31 日，公司研发人员的工作年限分布情况如下：

项目	5 年以下	5-10 年	10 年以上
人数	1	11	14

三、披露同行业可比公司的研发费用、研发人员数量、发明专利和实用新型专利数量、技术水平与发行人的差异

发行人在招股说明书“第六节 业务与技术”之“二、发行人所处行业基本情况及其竞争情况”之“（六）与同行业可比公司比较情况”之“3、技术实力对比”中修改、补充披露如下：

（六）与同行业可比公司比较情况

……

3、技术实力对比

公司高度重视业务技术创新及研发投入，在长期生产经营实践中积累了多项核心技术储备，并取得了多项专利成果，拥有较强的技术实力。

（1）研发费用投入对比

报告期内，发行人与同行业可比公司的研发费用**投入及占比**的对比情况如

下：

公司名称	项目	2020年度	2019年度	2018年度
洁雅股份	研发费用（万元）	2,736.20	1,088.82	1,096.87
	研发费用占营业收入的比重(%)	3.68	3.92	3.88
诺邦股份	研发费用（万元）	6,835.79	4,431.55	3,744.14
	研发费用占营业收入的比重(%)	3.40	4.04	4.00
倍加洁	研发费用（万元）	1,930.70	1,315.50	696.55
	研发费用占营业收入的比重(%)	2.33	1.63	0.92
青松股份	研发费用（万元）	-	7,096.11	6,436.22
	研发费用占营业收入的比重(%)	-	3.26	3.25
平均数	研发费用（万元）	3,834.23	3,483.00	2,993.44
	研发费用占营业收入的比重(%)	3.14	3.21	3.01
发行人	研发费用（万元）	917.28	723.23	535.88
	研发费用占营业收入的比重(%)	3.57	5.26	4.24

数据来源：洁雅股份数据取自其招股说明书；诺邦股份、倍加洁数据取自其年度报告；青松股份 2018-2019 年度数据取自其公告的诺斯贝尔审计报告，2020 年度数据尚未公布。

2018 至 2020 年，公司研发费用总体呈增长趋势，研发费用率均高于行业平均值，与可比公司相比不存在明显差异。

（2）研发人员及专利数量对比

发行人与同行业可比公司的研发人员及湿巾相关专利数量的对比情况如下：

公司名称	研发人员数量	发明专利数量	实用新型数量
洁雅股份	115	4	19
诺邦股份	154	4	26
倍加洁	97	3	3
青松股份	-	3	7
发行人	26	1	16

数据来源：洁雅股份研发人员取自其招股说明书，诺邦股份、倍加洁研发人员数量取自其 2020 年年度报告；青松股份旗下的诺斯贝尔未披露其研发人员数量。洁雅股份、诺邦股份、倍加洁、青松股份专利数据取自国家知识产权局网站、招股说明书。发行人研发人员数量为截至 2020 年 12 月 31 日数据，专利数据为截至本招股说明书签署日数据。

与同行业可比公司相比，公司研发人员数量较少，主要原因系公司总人数较少，同时也与公司业务集中度高、客户数量少但合作稳定、组织结构相对简

单的经营模式相匹配。公司湿巾相关专利数量低于洁雅股份、诺邦股份，但高于倍加洁、青松股份，主要原因系早期公司产品结构相对单一，对知识产权保护的重视程度不足。随着产品和业务体系的逐步成熟，发行人逐步重视专利申请，近年来已有多项专利获得授权。

（3）技术实力对比

鉴于同行业可比公司中仅洁雅股份披露了与湿巾产品相关的技术标准，发行人选取湿巾行业主要的技术标准作为参照，相关对比情况如下：

GB/T 27728-2011 湿巾		
标准要求	发行人	洁雅股份
尺寸偏差(长度、宽度)≥-10%	展开尺寸：长 x 宽（±10%） 折叠尺寸：长 x 宽（±10%）	尺寸偏差≥-6%
含液量≥1.7 倍	含液量≥1.7 倍	2.1-4.0 倍
包装密封性：真空度 10kpa±1kpa，保持 30s	真空度 40kpa±1kpa，保持 30s	15-40kpa，真空保持 30s
pH 3.5-8.5（人体用湿巾）	pH 3.5-8.5	-
Qn≤50，不得短缺，Qn＞50，短缺量≤1%	Qn≤50，不得短缺，Qn＞50，短缺量≤1%	不允许出现短缺量
GB 15979-2002 一次性使用卫生用品卫生标准		
标准要求	发行人	洁雅股份
微生物指标 细菌菌落总数 普通湿巾(非卫生湿巾)≤200cfu/g 卫生湿巾≤20cfu/g	微生物指标 细菌菌落总数 普通湿巾≤200cfu/g 卫生湿巾和消毒湿巾≤20cfu/g	-
微生物指标 真菌菌落总数 普通湿巾(非卫生湿巾)≤100cfu/g 卫生湿巾不得检出	微生物指标 真菌菌落总数 普通湿巾：≤100cfu/g 卫生湿巾和消毒湿巾：不得检出	-
生产环境卫生指标 装配与包装车间空气中细菌菌落总数应≤2500cfu/m^3	生产环境卫生指标 沉降菌落总数≤10cfu/皿	-
生产环境卫生指标 工作台表面细菌菌落总数应≤20cfu/cm^2	生产环境卫生指标 物体表面（包括工作台）细菌菌落总数≤10cfu/10cm^2	≤10cfu/25cm^2
生产环境卫生指标 工人手表面细菌菌落总数应≤300cfu/只手，并不得检出致病菌	生产环境卫生指标 人员手菌落总数≤50cfu/只手，并不得检出致病菌	≤50cfu/只

其他		
	发行人	洁雅股份
稳定性测试	高低温稳定性试验，高温加速老化试验，模拟运输测试等	高温试验，高温、高湿试验，高温度试验，冻融试验，光照老化试验，失重（失水率）测试，应力开裂测试，模拟运输测试

发行人在湿巾生产中执行标准较为严格，与同行业公司相比具有一定竞争力。

四、披露发行人及可比公司在经营情况、市场地位、技术实力等方面与竞争对手比较情况及其优劣势，进一步披露发行人的核心竞争力

（一）披露发行人及可比公司在经营情况、市场地位、技术实力等方面与竞争对手比较情况及其优劣势

1、发行人及可比公司在经营情况、市场地位等方面的比较情况及其优劣势

发行人在招股说明书“第六节 业务与技术”之“二、发行人所处行业基本情况及其竞争情况”之“（六）与同行业可比公司比较情况”中修改、补充披露如下：

（六）与同行业可比公司比较情况

发行人专业从事湿巾产品的研发、生产及销售，同行业可比公司包括洁雅股份、诺邦股份（603238）、倍加洁（603059）、青松股份（300132）等。其中，洁雅股份主要从事湿巾的研发、生产及销售，与发行人主营业务基本一致。诺邦股份、倍加洁及青松股份除湿巾业务外还包括其他业务。

1、经营情况对比

公司	时间	湿巾销量（万片）	湿巾业务收入（万元）
洁雅股份	**2020 年**	**1,209,463.32**	**67,950.83**
	2019 年	**444,080.51**	**24,625.05**
	2018 年	**452,084.26**	**24,136.18**
诺邦股份	**2020 年**	-	-
	2019 年	-	57,146.83
	2018 年	-	44,565.78
倍加洁	**2020 年**	**375,312.29**	**32,501.69**
	2019 年	**266,243.65**	25,110.28

公司	时间	湿巾销量（万片）	湿巾业务收入（万元）
	2018 年	**253,338.26**	20,905.68
青松股份	**2020 年**	**862,297.07**	**66,128.00**
	2019 年	-	23,917.06
	2018 年	**503,175.24**	31,501.97
发行人	**2020 年**	**299,745.36**	**24,772.39**
	2019 年	**161,132.36**	13,674.93
	2018 年	**145,251.73**	12,612.18

数据来源：洁雅股份数据取自其招股说明书；倍加洁数据取自其年度报告及其他公告；诺邦股份数据取自其年度报告；青松股份 2018 年数据取自其重组报告书中诺斯贝尔的相关数据，2019 年和 2020 年数据取自其年度报告。

与同行业可比公司相比，公司湿巾销量及收入规模相对较小，主要系公司在湿巾产品细分领域与部分优质客户形成长期稳定合作关系，采取差异化、小而精的发展策略。

2、市场地位对比

企业简称	市场地位对比
洁雅股份	洁雅股份成立于 1999 年，为专注于湿巾类产品研发、生产与销售的专业制造商。公司湿巾产品涵盖婴儿系列、成人功能系列、抗菌消毒系列、家庭清洁系列、医用护理系列和宠物清洁系列等六大系列 60 多个品种。公司主要采取 ODM/OEM 的模式为 Woolworths、金佰利集团、强生公司、欧莱雅集团、3M、贝亲等世界知名企业生产湿巾类产品。
诺邦股份	诺邦股份于 2017 年收购杭州国光。杭州国光成立于 2001 年，是一家专业从事湿巾研发、生产和销售的企业，其产品目前已涵盖婴儿湿巾、个人护理湿巾、清洁湿巾、功能性湿巾、消毒系列湿巾等六大领域。
倍加洁	倍加洁成立于 1997 年，主要从事口腔清洁护理用品以及一次性卫生用品的研发、生产和销售，其中一次性卫生用品主要包括湿巾等产品。目前倍加洁的湿巾产品线已发展到婴儿、妇女、老年、通用、医用等系列。其经营模式主要包括以产品研发设计为核心竞争优势的 ODM 和自主品牌。
青松股份	青松股份于 2019 年收购诺斯贝尔。诺斯贝尔创立于 2004 年，是一家集研发、设计、制造于一体的专业化妆品 ODM 生产企业，主营面膜、护肤品及湿巾业务。其湿巾系列产品包括清洁卫生湿巾、婴儿湿巾、美容湿巾、医疗湿巾及其他湿巾。诺斯贝尔的目标客户以国内外化妆品品牌企业为主，发展至今，先后与国内外众多知名客户建立了稳定的 ODM 合作关系。主要客户为屈臣氏、资生堂、妮维雅、伽蓝集团、韩后、御家汇、植物医生、利洁时、上海悦目、上海家化等知名化妆品品牌公司。
发行人	维尼健康成立于 2004 年，是一家从事湿巾产品研发、生产、销售的专业制造商。湿巾产品主要包括医用及消毒类、婴儿类及日用清洁类。公司主要采用 ODM/OEM 模式为全棉时代、GAMA、MUNCHKIN、**比亚迪、名创优品、洁柔、舒客宝贝、妇炎洁**等国内外知名品牌客户提供差异化、高品质的湿巾产品与服务。

与同行业可比公司相比，公司数十年来专注于湿巾产品的研发、生产与销

售，业务领域更集中，并通过深度服务优质大客户，树立了良好的品牌形象和市场口碑。

2、发行人及可比公司在技术实力方面的比较情况及其优劣势

详见本题之“三、披露同行业可比公司的研发费用、研发人员数量、发明专利和实用新型专利数量、技术水平与发行人的差异”部分内容。

（二）进一步披露发行人的核心竞争力

发行人已在招股说明书之“第六节 业务与技术”之“二、发行人所处行业基本情况及其竞争情况”之“（五）发行人市场地位及行业竞争情况”之“4、公司竞争优势与劣势”中修改并补充披露以下内容：

（1）发行人的竞争优势

在湿巾行业深耕多年，公司积累了丰富的经验和资源，在技术研发、**差异化定制**、智能化生产、质量控制及品牌客户资源等方面都形成了较为显著的竞争优势。

①技术研发优势

研发创新与成果转化能力是公司在长期发展中重点培育的关键能力。公司已累计获得 2 项发明专利，18 项实用新型专利。公司现有一支从业经验丰富、创新意识突出的研发团队，配备了国内外一流研发检测设备，并与 GAMA 研发中心、苏州龙沙化工有限公司技术研发服务中心、德国舒美有限公司亚太技术中心等机构建立了长期交流合作关系，与郑州大学签订了产学研合作协议，构建起多层次的研发支撑体系，持续巩固公司的研发优势，促进研发成果的产业转化。

②差异化定制优势

湿巾产品的配液配方是决定产品品质的关键要素，是湿巾产品附加值的主要体现。是否具备配液配方的定制开发能力是湿巾生产商能否实施差异化经营、建立技术壁垒的重要决定因素。公司在日常生产经营中不断丰富自身的配液配方储备体系，现已在医用及消毒类、婴儿类及日用清洁类湿巾产品领域积累了 300 多种湿巾专业配方，并在医疗防护和新功能材料方向持续研发创新。

此外，在与核心客户的深度合作中，公司可结合核心客户的品牌形象及市场布局情况，深度参与到客户湿巾产品的发展规划中，向客户推介新品、提出

产品迭代建议，通过差异化的服务模式培育客户粘性。

深耕湿巾行业十余年，公司形成了基于配液配方的定制开发能力及差异化服务模式，可根据市场需求的变化、下游客户对功能、品质的特定要求及时研制相应配液配方、载体材料及设计包装，针对区域市场准入标准调整、突发卫生事件、品牌商形象转型升级等能够快速响应、及时提出解决方案。

③智能化生产优势

目前，公司已逐步实现湿巾生产制造的自动化、信息化、智能化。公司在多个生产环节以高精度机械替代了人工操作，应用的生产线信息管理系统能对从配液到封包的全生产流程实现线上管理，对产能、耗能、问题报警等方面的数据进行采集、实时监测并存储，在发现生产问题时可进行追溯和分析，对公司生产效率、质量控制、经营管理等多方面带来了较大提升，实现便捷高效的生产调度与信息整合，是公司的重要竞争优势之一，与公司面向中高端市场的定位相符。

④质量控制优势

公司始终坚持将产品质量把控放在首要位置，精益求精，对产品质量高标准、严要求。公司专设质量部负责产品质量控制程序，凭借着多年经营中贯穿产品设计开发及打样、原材料采购、生产制造、品质检测、售后服务等的全过程质量控制，公司建立了完备的质量控制体系，并通过了 ISO9001 质量管理体系认证、ISO13485 医疗器械质量管理体系认证、ISO22716、GMPC 化妆品良好操作规范认证等多重认证，形成了公司质量控制方面的竞争优势。

⑤品牌客户资源优势

公司多年来服务众多知名企业，与 GAMA、全棉时代、MUNCHKIN、**比亚迪、名创优品、洁柔、舒客宝贝、妇炎洁**等知名品牌商建立了良好的合作关系。其中，与英国知名消毒杀菌品牌商 GAMA 及国内婴儿湿巾市场知名企业全棉时代更是稳定合作了近十年，建立了长期稳固的合作伙伴关系。

与知名品牌商建立长期稳定的合作关系，一方面能够基于优质客户较强的市场开拓能力及良好信用，保障公司经营业绩的持续稳定增长；另一方面，知名客户较高的市场定位及对产品品质的高标准、高要求，亦与公司较强的研发创新能力及生产工艺优势相匹配，两者相互促进、合作共赢，为公司在业界树立了良好

口碑，对深入挖掘潜在客户、积极开拓市场奠定了坚实基础。

请保荐人、发行人律师、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、查阅发行人受让取得的专利相关协议及支付凭证。

2、查阅发行人关于其专利技术形成过程相关书面说明。

3、查阅发行人董监高、核心技术人员情况调查表，查阅发行人相关专利发明人与发行人签订的《劳动合同》《保密协议》及个人简历，就发行人专利情况进行网络检索。

4、访谈发行人研发中心主要人员。

5、查阅发行人员工名册，分析发行人研发人员的范围、学历构成、报告期的人数变化、工作年限分布情况。

6、查阅同行业可比公司公开资料，了解同行业可比公司的研发费用、研发人员、专利数量、技术水平情况。查阅同行业可比公司披露的经营情况、市场地位、核心技术等方面信息，向管理层访谈了解发行人与同行业可比公司比较情况及其优劣势；分析发行人的核心竞争力，对发行人的补充披露内容进行核验。

经核查，保荐机构、发行人律师、申报会计师认为：

1、发行人核心技术权属清晰，不存在纠纷。

2、发行人已补充披露研发人员的范围、学历构成、报告期的人数变化、工作年限分布情况。

3、发行人已补充披露与同行业可比公司在研发费用、研发人员数量、发明专利和实用新型专利、技术水平方面的差异。

4、发行人已补充披露与可比公司在经营情况、市场地位、技术实力等方面对比情况及优劣势，并进一步披露了核心竞争力。

问题 21、关于独立性

申报文件显示：

（1）发行人生产经营场所均系租赁，存在租赁无产权房屋的情形。

（2）发行人有 2 项发明专利，均系受让取得。

（3）稳健医疗既是发行人供应商又是客户。报告期各期，公司对稳健医疗的销售收入占营业收入的比例分别为 72.00%、57.76%、57.32%及 19.67%，2017 至 2019 年占比超过 50%。公司向稳健医疗采购金额占各期总采购金额的比例分别为 58.19%、46.27%、42.86%及 11.70%。

（4）按照稳健医疗的要求，公司向全棉时代销售的湿巾所采用无纺布均系向稳健医疗采购。

请发行人：

（1）结合发行人向主要客户的销售额占客户同类产品的采购额等，披露发行人与主要客户合作的稳定性及业务的可持续性。

（2）披露发行人客户在其行业中的地位、透明度与经营状况，是否存在重大不确定性风险；发行人与主要客户合作业务的相关交易的定价原则及公允性。

（3）披露发行人的业务获取方式，发行人是否具备独立面向市场获取业务的能力。

（4）披露主要客户、供应商及其关联方与发行人是否存在关联关系、竞争业务、其他利益安排。

（5）披露前述事项是否影响发行人的资产、业务、经营场所的独立性，是否构成本次发行上市的法律障碍。

请保荐人、申报会计师对问题（1）、（2）发表明确意见，请保荐人、发行人律师对问题（3）-（5）发表明确意见。

【回复】

一、结合发行人向主要客户的销售额占客户同类产品的采购额等，披露发行人与主要客户合作的稳定性及业务的可持续性。

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“三、发行人主要产品销售情况和主要客户”之“（二）报告期内前五名客户情况”之“1、前五名客户销售情况及变动情况”之“（1）前五名客户情况”中补充披露如下：

②与前五名客户合作稳定性

报告期内，发行人向主要客户的销售额占其采购额比例情况如下：

客户名称		2020 年	2019 年	2018 年
GAMA	GAMA HEALTHCARE LTD	湿巾 60%左右	湿巾 60%左右	湿巾 40%左右
	伽玛卫生消毒用品（佛山）有限公司	湿巾 30%左右，手部消毒液系列产品 100%	湿巾低于 1%，手部消毒液系列产品 100%	湿巾低于 1%，手部消毒液系列产品 100%
稳健医疗	深圳全棉时代科技有限公司	湿巾 100.00%	湿巾 100.00%	湿巾 100.00%
	稳健医疗用品股份有限公司	湿巾 100.00%	湿巾 100.00%	湿巾 100.00%
	稳健医疗（黄冈）有限公司	湿巾 100.00%	未合作	未合作
深圳市比亚迪供应链管理有限公司		湿巾 40%左右	未合作	未合作
Munchkin Inc		-	湿巾 50.00%	湿巾 90.00%
中顺洁柔	江门中顺纸业有限公司	湿巾 9.15%，抑菌洗手液 100%	未合作	未合作
	中顺洁柔纸业股份有限公司	抑菌洗手液 100%	未合作	未合作
广州薇美姿实业有限公司		未合作	湿巾 100.00%	湿巾 100.00%
名创优品	名创优品（广州）有限责任公司	湿巾 10%以下	湿巾 10%以下	湿巾 10%以下
	诺米设计（广州）有限公司	-		
郑州麦德格视光学眼镜有限公司		-		
深圳市三浦天然化妆品有限公司		未合作	湿巾 90%以上	湿巾 90%以上

注：部分客户出于信息保密考虑，未提供相关数据

公司凭借技术研发、智能化生产、质量控制等方面的优势成为了多个知名品牌客户的湿巾主要供应商，并与稳健医疗、GAMA 稳定合作了近十年，与

Munchkin Inc 稳定合作了逾五年，建立了较强的客户粘性，且目前上述客户的在手订单充足，后续业务具有可持续性。

二、披露发行人客户在其行业中的地位、透明度与经营状况，是否存在重大不确定性风险；发行人与主要客户合作业务的相关交易的定价原则及公允性。

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“三、发行人主要产品销售情况和主要客户”之“（二）报告期内前五名客户情况”之“1、前五名客户销售情况及变动情况”之“（1）前五名客户情况”中补充披露如下：

③前五名客户行业地位、交易定价原则及公允性

客户名称		成立时间	主要销售产品	行业地位	经营状况
稳健医疗	稳健医疗用品股份有限公司	2000 年	大健康医疗、消费产品	稳健医疗用品股份有限公司为 A 股上市公司，是一家通过“winner 稳健医疗”及“Purcotton 全棉时代”两大品牌实现医疗及消费板块协同发展的大健康领军企业，在行业内具有较高的知名度，于 2009 年 12 月设立全资子公司全棉时代，目前已经发展成为高品质国产消费品牌中的旗舰民族品牌，是全棉无纺消费品市场的开拓者及行业领导者。 稳健医疗（黄冈）有限公司系稳健医疗用品股份有限公司子公司，主要开发生产全棉水刺无纺布、医用敷料等产品	据稳健医疗年度报告，其 2020 年末资产总额为 130.02 亿元，2020 年度实现营业收入 125.34 亿元、净利润 38.10 亿元
	深圳全棉时代科技有限公司	2009 年	大健康医疗、消费产品		
	稳健医疗（黄冈）有限公司	2005 年	全棉水刺无纺布、医用敷料等		
GAMA	GAMA HEALTHCARE LTD	2004 年	湿巾、消毒液、医疗设备	GAMA 是医疗卫生消毒领域世界知名的企业，属于英国消毒杀菌用品知名品牌，旗下产品广泛应用于英国国家医疗服务体系 NHS 的医疗机构，成为其医疗机构重点推荐使用的品牌，并出口全球多个国家及地区。2011 年，伽玛卫生消毒用品（佛山）有限公司作为 GAMA 子公司成立于广东佛山	根据客户调查表确认，GAMA 2020 年收入约为 14 亿元，子公司伽玛卫生消毒用品（佛山）有限公司 2019 年收入为 1,773.90 万元
	伽玛卫生消毒用品（佛山）有限公司	2011 年	湿巾、消毒液		

客户名称		成立时间	主要销售产品	行业地位	经营状况
深圳市三浦天然化妆品有限公司		2005 年	日化用品	深圳市三浦天然化妆品有限公司隶属于仁和集团，是一家集研发、生产、销售于一体的化妆品高新技术企业。企业生产产品涵盖洗涤用品、护肤品、化妆品、消字号产品等各门类 200 多个产品	-
Munchkin Inc		1990 年	婴幼儿消费品	Munchkin Inc 总部位于美国，公司产品线比较齐全，主要销售婴幼儿喂养、清洁用具、婴童玩具等	-
名创优品	名创优品（广州）有限责任公司	2017 年	零售百货用品	名创优品是一家快速发展的全球零售商，销售各种生活用品。公司主打品牌“MINISO”实体门店已进驻全球多个国家和地区。 诺米设计（广州）有限公司主打品牌 NOME 是名创优品旗下品牌，从事服装产品和其他生活用品的销售	据名创优品股份有限公司招股说明书披露，其 2020 年 6 月末资产总额为 58.36 亿元，最近一年度实现营业收入 89.79 亿元、营业利润 7.67 亿元
	诺米设计（广州）有限公司	2016 年	零售百货用品		
麦迪格医疗	郑州麦德格视光学眼镜有限公司	2014 年	眼镜及配件等	郑州麦德格视光学眼镜有限公司成立于 2014 年，主营产品为眼镜及配件	-
	麦迪格医疗保健品（济南）有限公司	1997 年	隐形眼镜护理液、塑形角膜接触镜等	麦迪格医疗保健品（济南）有限公司成立于 1997 年，24 年专业治疗近视	-
广州薇美姿实业有限公司		2014 年	口腔护理类产品	广州薇美姿实业有限公司是集研发、生产和销售于一体的创新型高科技企业。旗下拥有口腔护理品牌“舒客”、“舒客宝贝”、“舒倍健”	-
中顺洁柔	中顺洁柔纸业股份有限公司	1999 年	生活用纸、柔巾、个人护理产品	中顺洁柔是国内首家 A 股上市的生活用纸企业，专业生产生活用纸系列产品。公司拥有洁柔、太阳、朵蕾蜜三大品牌，公司产品远销东南亚、中东、	据中顺洁柔 2020 年年报披露，其 2020 年末资产总额为 74.78 亿元，2020 年度实现营业收入 78.24 亿元、净利润为 9.06 亿
	江门中顺纸业有限公司	2004 年	生活用纸、妇婴用品、化妆品、湿巾、无纺布		

客户名称		成立时间	主要销售产品	行业地位	经营状况
			制品、日用品、清洁用品	欧洲等海外市场	元。子公司江门中顺纸业有限公司 2020 年末资产总额为 17.63 亿元，2020 年度实现营业收入 14.81 亿元，净利润 2.04 亿元
深圳市比亚迪供应链管理有限公司		2013 年	供应链管理及其配套相关业务	深圳市比亚迪供应链管理有限公司是上市公司比亚迪股份有限公司（002594.SZ）全资子公司。比亚迪集团主要从事包含新能源汽车及传统燃油汽车在内的汽车业务、手机部件及组装业务、二次充电电池及光伏业务，并积极拓展城市轨道交通业务领域	据比亚迪股份有限公司年报，其 2020 年末资产总额为 2,010.17 亿元，2020 年度实现营业收入 1,565.98 亿元、净利润 42.34 亿元

报告期各期，发行人前五大客户主要为国内外业内知名企业，具有一定行业地位，经营状况良好，不存在重大不确定性风险。报告期内，发行人与主要客户采用成本加成的定价方法，综合考虑原材料成本、产品配方及工艺复杂程度、同类产品市场价格、预计市场需求量等与客户协商定价，遵循市场化原则，具有公允性。

三、披露发行人的业务获取方式，发行人是否具备独立面向市场获取业务的能力

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“三、发行人主要产品销售情况和主要客户”之“（二）报告期内前五名客户情况”之“1、前五名客户销售情况及变动情况”之“（1）前五名客户情况”中补充披露如下：

④业务获取方式

发行人主要通过参与行业论坛、展会、线上推广等方式扩大影响力，获取新客户。报告期内，发行人主要客户的获取方式如下：

客户名称	成立时间	开始合作时间	业务获取方式
稳健医疗用品股份有限公司	2000 年	2016 年	2009 年，全棉时代主动联系发行人洽谈合作，通过接近半年的接洽和打样测试，2010 年起全棉时代与公司发生业务往来，此后双方稳定合作至今，合作产品涵盖婴儿类湿巾、日用清洁类湿巾、医用及消毒类湿巾。公司于 2016 年起为稳健医疗用品股份有限公司提供日用清洁类湿巾，并稳定合作至今
深圳全棉时代科技有限公司	2009 年	2010 年	
稳健医疗（黄冈）有限公司	2005 年	2020 年	
GAMA HEALTHCARE LTD	2004 年	2012 年	2009 年，GAMA 通过网络公开资料联系发行人。经过较长时间的打样、测试后，双方于 2012 年开始发生业务往来并稳定合作至今，合作产品主要为医用及消毒类湿巾。2016 年起，公司开始与伽玛卫生消毒用品（佛山）有限公司合作，主要产品为手部消毒液、医用及消毒类湿巾等
伽玛卫生消毒用品（佛山）有限公司	2011 年	2016 年	
深圳市三浦天然化妆品有限公司	2005 年	2016 年	2015 年三浦天然化妆品有限公司经同行介绍后主动联系发行人，发行人主要为其生产个人护理相关的日用清洁类湿巾
Munchkin Inc	1990 年	2013 年	2013 年 Munchkin Inc 拟拓展新产品，通过网络公开资料主动联系发行人洽谈合作事宜，近年来始终保持稳定的合作关系，公司主要向其销售婴儿类湿巾
郑州麦德格视光学眼镜有限公司	2014 年	2014 年	2014 年麦迪格医疗通过网上公开资料查询并联系发行人寻求合作，主要向发行人采购日用清洁类湿巾
麦迪格医疗保健品（济南）有限公司	1997 年	2014 年	
广州薇美姿实业有限公司	2014 年	2017 年	因旗下“舒客宝贝”品牌推广，该客户主动联系公司寻求合作，主要采购婴儿类湿巾
中顺洁柔纸业股份有限公司	1999 年	2020 年	公司于 2017 年起与该客户建立联系并开始打样，2020 年开始合作。目前该客

客户名称	成立时间	开始合作时间	业务获取方式
江门中顺纸业有限公司	2004 年	2020 年	户主要采购医用及消毒类湿巾及抑菌洗手液产品
名创优品（广州）有限责任公司	2017 年	2018 年	名创优品因日用生活类产品销售布局有湿巾类需求，主动联系发行人并开展相关合作事宜，合作期间主要向发行人采购各类型湿巾
诺米设计（广州）有限公司	2016 年	2018 年	
深圳市比亚迪供应链管理有限公司	2013 年	2020 年	2020 年下半年该客户有湿巾采购需求，通过网络搜索后主动联系发行人

根据上表，发行人与主要客户建立业务联系以客户主动联系为主，发行人获取订单系基于自身的历史业绩、业务资质、较强的研发制造能力及完善的质量控制体系等自有资源与优势，与主要客户不存在关联关系，获取订单方式独立。此外，公司凭借较强的研发能力和生产经验优势，积极开拓新客户，报告期内开拓了洁柔、比亚迪、水神等知名品牌客户，具备独立面向市场获取业务的能力。

四、披露主要客户、供应商及其关联方与发行人是否存在关联关系、竞争业务、其他利益安排

发行人在招股说明书“第六节 业务与技术”之“三、发行人主要产品销售情况和主要客户”之“（二）报告期内前五名客户情况”中修改、补充披露如下：

截至本招股说明书签署日，公司董事、监事、高级管理人员及核心技术人员，主要关联方或持有本公司 5%以上股份的股东在上述客户中未持有任何权益。**公司主要客户及其关联方、关键经办人员与发行人不存在关联关系、竞争业务、其他利益安排；公司关联方与主要客户不存在异常资金往来。**

发行人在招股说明书“第六节 业务与技术”之“四、发行人采购情况和主要供应商”之“（四）报告期内前五名供应商采购情况”中修改、补充披露如下：

前五大供应商与发行人及其股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员之间不存在关联关系，公司董事、监事、高级管理人员和其他核心人员、主要关联方和持有发行人 5%以上股份的股东未在其中拥有任何权益。**公司主要供应商及其关联方与发行人不存在关联关系、竞争业务、其他利益安排。**

五、披露前述事项是否影响发行人的资产、业务、经营场所的独立性，是否构成本次发行上市的法律障碍。

发行人在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“七、发行人直接面向市场独立持续经营的能力”之“（七）其他对发行人持续经营有重大影响的事项”中修改、补充披露如下：

（七）其他对发行人持续经营有重大影响的事项

……

1、发行人生产经营场所均系租赁且存在租赁无产权房屋的情形对发行人独立性的影响

（1）发行人就租赁无产权房屋采取的措施

发行人租赁的位于深圳市龙华区大浪街道新石社区的房屋，出租方昱南通未能提供权属证书，若上述租赁房屋因无产权证明的法律瑕疵导致被拆迁或拆除，或房屋租赁合同被认定无效，则发行人存在无法继续使用上述房产的风险。鉴于：

①深圳市龙华区城市更新和土地整备局于 2020 年 9 月 27 日及 2021 年 3 月 9 日分别出具了《区城市更新和土地整备局关于商请为维尼健康（深圳）股份有限公司出具租用场地可持续性经营证明的复函》（深龙华更新整备函[2020]462 号）、《龙华区城市更新和土地整备局关于维尼健康（深圳）股份有限公司出具租用场地可持续性经营证明的复函》（深龙华更新整备函[2021]34 号），发行人所租用场地范围不在《深圳市 2020 年度城市更新和土地整备计划》及 2021 年度申报土地整备计划列入的土地整备、征地拆迁项目范围内，也不在龙华区已纳入或正在办理的城市更新单元计划拟拆除重建用地范围内。

②出租方昱南通于 2020 年 9 月 28 日出具《承诺函》，承诺发行人承租的上述瑕疵房产均不存在产权纠纷或潜在纠纷，未被纳入旧城改造、拆迁范围，且出租方保证在未来 5 年内不主动拆迁。若在上述物业租赁期届满前，因政府拆迁、出租权利瑕疵或其他事由导致无法履行上述租赁合同，昱南通将及时通知发行人，给予合理搬迁时间。

③发行人实际控制人刘春静于2020年12月10日出具《承诺函》，承诺若在租赁合同有效期内，公司因租赁房产被拆除或拆迁或租赁合同被认定无效或者出现任何纠纷，并因此给公司造成经济损失（包括但不限于租赁房产权属纠纷、因拆迁可能产生的搬迁费用、固定配套设施损失、停工损失、被有权部门罚款或者被有关当事人追索而支付的赔偿等），其将全额承担因由此给公司带来的全部损失。

（2）发行人拟购买自有厂房

2020年11月、12月，发行人、领标生物与科荟生物就上述位于佛山市顺德区科发路2号科荟生命科技产业中心A-3号楼整栋物业的租赁物分别签署了《广东科荟生命科技产业中心物业租赁合同》《广东科荟生命科技产业中心物业租赁合同之补充协议》，根据该等协议的约定，在满足一定条件的情况下，发行人对该租赁物享有优先购买权。

发行人已按照上述合同的约定，于2020年11月30日向科荟生物支付了第一笔优先购买履约保证金500万元。

综上，鉴于深圳市龙华区城市更新和土地整备局已就发行人租赁的无产权房屋不属于拆迁、拆除范围进行复函确认，出租方亦承诺出租房屋不存在产权纠纷，若无法履行上述租赁合同给予发行人合理搬迁时间，发行人实际控制人刘春静女士承诺承担租赁无产权房屋可能导致的相关损失，同时发行人拟购买产权清晰、合法之自有厂房，故发行人生产经营场所均系租赁且存在租赁无产权房屋的情形对发行人独立性不构成重大不利影响。

2、发行人发明专利均系受让取得对发行人独立性的影响

发行人受让取得的两项发明专利由发行人合法拥有，截至本招股说明书签署日，该等受让专利不存在权属纠纷及潜在纠纷，不存在质押等他项权利或权利受限情形。

截至本招股说明书签署日，发行人拥有12项核心技术，除1项为受让取得外，其余均由发行人独立研发或者与第三发联合研发，发行人受让的核心技术占比较小。

综上，发行人发明专利均系受让取得对发行人独立性不构成重大不利影响。

3、稳健医疗既是发行人供应商又是客户对发行人独立性的影响

（1）发行人与稳健医疗不存在关联关系

稳健医疗与发行人不存在股权关系、关联关系、竞争业务或其他利益安排。

（2）发行人在业务、资产、人员、机构等方面均保持独立

发行人拥有独立的决策和执行机构、独立的业务体系，发行人可以自主对外签署合同、自主承揽业务；发行人拥有其业务经营所必需的房屋、专利、商标及其它经营设备的所有权或者使用权，具有独立的运营系统；发行人拥有经营业务所需的资产、经营机构、人员及资格；发行人已建立健全了股东大会、董事会、监事会等法人治理结构，并已建立健全内部管理机构，独立行使经营管理权，相关机构和人员能够依法履行职责；发行人设置有独立的财务部门，配备了专职的财务会计人员，建立了独立的会计核算体系和财务管理制度，能够独立作出财务决策与会计核算，具有规范的财务会计制度。发行人与稳健医疗在业务、资产、人员、机构、财务等方面相互独立。

（3）发行人与稳健医疗相互支持、合作共赢

发行人的主营业务为各类湿巾产品的研发、生产、销售，稳健医疗主要从事棉类制品的研发、生产、销售，覆盖医疗卫生、个人护理、家庭护理、母婴护理、家纺服饰等多领域，其在生活消费品板块产品包括棉柔巾、湿巾、卫生巾等；与稳健医疗相比，发行人更专注于湿巾产品，在湿巾产品方面具有技术研发、差异化定制、智能化生产、质量控制、品牌客户资源优势等，发行人以ODM模式为稳健医疗设计、开发多款湿巾产品，并在其发展过程中不断深化合作、互利共赢，发行人成为稳健医疗湿巾业务的唯一外部供应商，与其建立了长期稳定的合作关系。

据此，稳健医疗既是发行人供应商又是客户对发行人独立性不构成重大不利影响。

综上，前述事项对发行人的资产、业务、经营场所的独立性不构成重大不利影响，不构成本次发行上市的法律障碍。

请保荐人、申报会计师对问题（1）、（2）发表明确意见，请保荐人、发行人律师对问题（3）-（5）发表明确意见。

（一）请保荐人、申报会计师对问题（1）、（2）发表明确意见

针对问题（1）、（2），保荐机构、申报会计师主要履行了如下核查程序：

1、访谈发行人管理层及主要客户，了解向客户销售收入占客户采购比例及合作历史，分析合作可持续性。

2、通过查询公开资料、问卷访谈等了解主要客户的行业地位、经营状况；访谈业务及财务人员，了解向主要客户定价原则及公允性。

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、报告期内，发行人与主要客户合作稳定，业务具有可持续性。

2、报告期内，发行人前五大客户主要为国内外业内知名企业，具有一定行业地位，经营状况良好，不存在重大不确定性风险；发行人与主要客户采用成本加成的定价方法，定价公允。

（二）请保荐人、发行人律师对问题（3）-（5）发表明确意见

针对问题（3）-（5），保荐机构、发行人律师主要履行了如下核查程序：

1、访谈发行人实际控制人，了解发行人业务获取方式以及主要客户合作历史。

2、访谈发行人主要客户，了解发行人与其合作时间、历史，是否与发行人存在关联关系、其他利益安排等。

3、核查发行人专利登记证书、专利登记簿副本，并查询中华人民共和国知识产权局网站。

4、访谈发行人研发部负责人，了解受让的两项发明专利在发行人技术体系中的地位和作用，是否存在纠纷及潜在纠纷。

5、查阅发行人租赁合同及深圳市龙华区城市更新和土地整备局出具的说明，分析租赁无产权房屋对发行人的影响。

6、访谈发行人实际控制人及稳健医疗，了解发行人与稳健医疗合作历史、

合作模式、合作规模，分析发行人业务独立性。

经核查，保荐机构、发行人律师认为：

1、发行人具备独立面向市场获取业务的能力。

2、发行人主要客户、供应商及其关联方与发行人不存在关联关系、竞争业务、其他利益安排。

3、发行人生产经营场所均系租赁且存在租赁无产权房屋的情形对发行人独立性不构成重大不利影响。发行人发明专利均系受让取得对发行人独立性不构成重大不利影响。稳健医疗既是发行人供应商又是客户对发行人独立性不构成重大不利影响。前述事项对发行人的资产、业务、经营场所的独立性不构成重大不利影响，不构成本次发行上市的法律障碍。

问题 22、关于主营业务变化

申报文件显示，发行人于 2004 年成立，名称为“深圳市佳瑞林电子科技有限公司”。2005 年，发行人专注于婴儿类湿巾。2009 年，发行人与全棉时代、GAMA 接洽并获得认可。

请发行人：

（1）披露自成立以来的公司名称变更情况、主营业务变化情况。

（2）披露报告期内发行人与全棉时代、GAMA 等客户签订协议的情况，包括但不限于签订时间、协议种类、主要内容，是否存在违约情形。

请保荐人、发行人律师发表明确意见。

【回复】

一、披露自成立以来的公司名称变更情况、主营业务变化情况

（一）公司名称变更情况

发行人已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“二、发行人设立及重组情况”之“（一）发行人设立情况”中补充披露如下：

3、发行人自成立以来的公司名称变更情况

发行人自成立以来的公司名称变更情况情况如下：

期间	公司名称
2004 年 11 月 25 日-2005 年 10 月 23 日	深圳市佳瑞林电子科技有限公司
2005 年 10 月 24 日-2015 年 9 月 7 日	深圳市维尼健康用品有限公司
2015 年 9 月 8 日至今	维尼健康（深圳）股份有限公司

（二）主营业务变化情况

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“一、发行人主营业务、主要产品及变化情况”之“（五）主营业务、主要产品或服务、主要经营模式自设立以来的变化情况”中修改、补充披露如下：

（五）主营业务、主要产品或服务、主要经营模式自设立以来的变化情况

维尼有限前身自 2004 年 11 月起至 2005 年 10 月，主要从事家电产品的销

售；2005 年 10 月，公司名称由“深圳市佳瑞林电子科技有限公司”变更为“深圳市维尼健康用品有限公司”，维尼有限主营业务转型为湿巾的研发、生产及销售；截至本招股说明书签署日，发行人专注于湿巾的研发、生产及销售。

二、披露报告期内发行人与全棉时代、GAMA 等客户签订协议的情况，包括但不限于签订时间、协议种类、主要内容，是否存在违约情形

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“三、发行人主要产品销售情况和主要客户”之“（二）报告期内前五名客户情况”之“**3、对稳健医疗、GAMA 销售变动情况**”中补充披露如下：

（5）发行人与全棉时代、GAMA 等客户签订协议情况

报告期内，发行人与全棉时代、GAMA 等客户签订的主要协议情况如下：

①销售协议

序号	客户	协议种类	签订时间	主要内容	发行人是否存在违约情形
1	深圳全棉时代科技有限公司	销售协议	2018.05.11	根据具体采购产品需求，生产并销售相应湿巾	否
2		销售协议	2019.01.15	根据具体采购产品需求，生产并销售相应湿巾	否
3		销售协议	2020.01.01	根据具体采购产品需求，生产并销售相应湿巾	否
4	稳健医疗用品股份有限公司	销售协议	2016.12.09	根据具体订单要求，生产并销售相应湿巾	否
5		销售协议	2019.01.22	根据具体采购订单，生产并销售相应湿巾	否
6	GAMA HEALTHCARE LTD	供货协议	2018.03.01	根据具体采购订单，生产并销售相应消毒湿巾	否
7		供货协议	2019.03.01	根据具体采购订单，生产并销售相应消毒湿巾	否
8	伽玛卫生消毒用品（佛山）有限公司	销售协议	2018.01.01	根据具体订单，生产并销售相应湿巾、消毒剂	否
9		销售协议	2019.01.01	根据具体订单，生产并销售相应湿巾、消毒剂	否
10		销售协议	2020.01.01	根据具体订单，生产并销售相应湿巾、消毒剂	否

②采购协议

序号	供应商	协议种类	签订时间	主要内容	发行人是否存在违约情形
1	稳健医疗（黄冈）有限公司	采购协议	2018.01.01	采购全棉无纺布	否
2	稳健医疗（天门）有限公司	采购协议	2018.01.01	采购全棉无纺布	否
3	稳健医疗（武汉）有限公司（曾用名：湖北稳健医疗有限公司）	采购协议	2020.09.01	采购全棉无纺布	否

③战略合作协议

序号	合同对方	协议种类	签订时间	主要内容	发行人是否存在违约情形
1	深圳市全棉时代科技有限公司	战略合作伙伴协议	2017.03.12	基于长远发展战略目标，双方就全棉湿巾的共同研发、共同进行市场资源开发等事宜展开战略合作	否
2		长期合作伙伴协议	2020.12.30		否
3	GAMA HEALTHCARE LTD	战略合作伙伴协议	2020.09.11	基于长远发展战略目标，双方就 GAMA 湿巾、消毒液及其他医疗用品领域的共同研发、共同进行市场资源开发等事宜展开战略合作，且 GAMA 同意提供给发行人的采购订单量在现有订单量的基础上每年以不低于 10%以上增幅递增	否

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、查阅发行人自设立至今的工商档案。

2、查阅发行人报告期内与全棉时代、GAMA 等客户签订的协议；抽查发行人报告期内与全棉时代、GAMA 等客户签订的订单及相应款项支付凭证。

3、取得发行人关于公司名称变更、主营业务变化、主要客户协议履行情况等相关事项的确认。

4、走访全棉时代、GAMA 等客户。

经核查，保荐机构、发行人律师认为：

1、发行人已补充披露自成立以来的公司名称变更情况、主营业务变化情况。

2、发行人已补充披露报告期内与全棉时代、GAMA 等客户签订协议的情况，相关协议履行情况良好，不存在违约情形。

问题 23、关于新三板挂牌

申报文件显示，发行人股票于 2015 年 12 月 31 日起在股转系统挂牌转让。2020 年 12 月 22 日，发行人在新三板停牌。

请发行人：

（1）披露本次发行招股说明书及其附件与挂牌期间的信息披露内容存在的差异及原因。

（2）披露挂牌期间是否存在违反公开承诺、信息披露违规情形。

（3）披露发行人及其控股股东、实际控制人、董事、监事和高级管理人员（包括挂牌期间任职的董事、监事、高级管理人员）是否受到中国证监会的行政处罚、行政监管措施以及股转公司的自律监管相关措施。

请保荐人、发行人律师发表明确意见，请申报会计师对问题（1）发表明确意见。

【回复】

一、披露本次发行招股说明书及其附件与挂牌期间的信息披露内容存在的差异及原因

发行人已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“二、发行人设立及重组情况”之“（四）发行人在全国股转系统挂牌情况”中补充披露如下：

4、本次发行招股说明书及其附件与挂牌期间的信息披露内容存在的差异及原因

（1）非财务事项信息披露内容存在的差异及原因

由于时点变化和公司经营发展导致本招股说明书与发行人《公开转让说明书》、定期报告在发行人基本情况、风险因素、关联关系、主要资产、员工类别、所属行业细分类别等方面存在差异。此外，发行人根据经营发展情况对主要业务及产品进行了重新梳理，对竞争优势和劣势进行了重新提炼。与挂牌期间披露的信息无实质性差异。

（2）财务事项信息披露内容存在的差异及原因

2020 年 12 月 10 日，发行人召开 2020 年第四次临时股东大会，审议通过了《关于前期会计差错更正的议案》及《关于更正公司 2017 年、2018 年、2019 年年度报告及其摘要、2020 年半年度报告的议案》并在全国股转系统披露了《维尼健康（深圳）股份有限公司前期会计差错更正公告》以及天健会计师出具的《关于维尼健康（深圳）股份有限公司重要前期差错更正的说明》。2020 年 11 月 26 日，发行人在全国股转系统披露了更正后的 2017 年度报告及其摘要、2018 年度报告及其摘要、2019 年度报告及其摘要、2020 年半年度报告及相应的更正公告。

上述前期会计差错更正并公告后，发行人本次发行招股说明书及其附件与挂牌期间的财务事项信息披露内容不存在差异情况。

综上，发行人本次发行招股说明书及其附件与挂牌期间的信息披露内容不存在实质性差异。

二、披露挂牌期间是否存在违反公开承诺、信息披露违规情形

发行人已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“二、发行人设立及重组情况”之“（四）发行人在全国股转系统挂牌情况”中补充披露如下：

3、挂牌期间相关承诺的履行情况

截至本招股说明书签署日，发行人挂牌期间不存在违反已作出的公开承诺的情形，未因违反公开承诺、信息披露违规收到全国股转系统监管函或问询函、受到行政处罚或其他处分。

三、披露发行人及其控股股东、实际控制人、董事、监事和高级管理人员（包括挂牌期间任职的董事、监事、高级管理人员）是否受到中国证监会的行政处罚、行政监管措施以及股转公司的自律监管相关措施

发行人已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“二、发行人设立及重组情况”之“（四）发行人在全国股转系统挂牌情况”之“2、挂牌期间合法合规情况及受到处罚的情况”中修改、补充披露如下：

2、挂牌期间合法合规情况及受到处罚的情况

挂牌期间，发行人按照《公司法》《非上市公众公司监督管理办法》《全国中小企业股份转让系统业务规则（试行）》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司信息披露规则》等相关业务规则的要求执行，历次股东大会、董事会和监事会会议的召开程序、会议表决和决议内容合法有效，履行了相应的信息披露义务。

发行人独立董事何为因其曾任独立董事的东旭蓝天新能源股份有限公司未及时披露对外提供担保事项，于 2020 年 11 月 19 日受到深圳交易所通报批评的处分。根据《深圳证券交易所上市公司信息披露指引第 8 号——独立董事备案》的第八条第（五）款的规定，最近三十六个月内受到证券交易所公开谴责或三次以上通报批评的不适宜作为独立董事候选人。何为最近 36 个月内未受到证券交易所公开谴责或三次以上通报批评。本次深圳交易所对何为的处分不影响其担任独立董事的资格。

除上述情况外，截至本招股说明书签署日，发行人及其控股股东、实际控制人、其他董事、监事和高级管理人员（包括挂牌期间任职的董事、监事、高级管理人员）不存在受到中国证监会的行政处罚、行政监管措施以及全国股转系统的自律监管相关措施的情形。

请保荐人、发行人律师发表明确意见，请申报会计师对问题（1）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、查阅发行人出具的公开转让说明书等挂牌文件和挂牌期间披露的公告文件，与本次发行招股说明书及其附件进行比对，核实差异情况及差异原因。

2、查阅天健会计师出具的《关于维尼健康（深圳）股份有限公司重要前期差错更正的说明》。

3、查阅发行人挂牌过程中及挂牌期间的公告文件以及查询全国股转系统网站查询的公开信息、历次董事会和股东大会会议文件，核实发行人是否存在违反公开承诺的情形。

4、查阅《非上市公众公司监督管理办法》《全国中小企业股份转让系统业务规则（试行）》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司信息披露细则》等规定中有关信息披露的要求。

5、查询全国股转系统、中国证监会网站、证券期货市场失信记录查询平台网站等，核查发行人及其控股股东、实际控制人、董事、监事和高级管理人员（包括挂牌期间任职的董事、监事、高级管理人员）是否受到中国证监会的行政处罚、行政监管措施以及全国股转系统的自律监管相关措施。

6、取得发行人及其控股股东、实际控制人、董事、监事和高级管理人员（包括挂牌期间任职的董事、监事、高级管理人员）关于是否受到中国证监会的行政处罚、行政监管措施以及全国股转系统的自律监管相关措施的书面确认。

经核查，保荐机构、发行人律师认为：

1、发行人本次发行招股说明书及其附件与挂牌期间的信息披露内容不存在实质性差异。

2、发行人挂牌期间不存在违反公开承诺、信息披露违规情形。

3、发行人独立董事何为因其曾任独立董事的东旭蓝天新能源股份有限公司未及时披露对外提供担保事项，于 2020 年 11 月 19 日受到深圳交易所通报批评的处分，但不影响其担任独立董事的资格。除上述情况外，发行人及其控股股东、实际控制人、其他董事、监事和高级管理人员（包括挂牌期间任职的董事、监事、高级管理人员）不存在受到中国证监会的行政处罚、行政监管措施以及全国股转系统的自律监管相关措施。

（二）请申报会计师对问题（1）发表明确意见

针对问题（1），申报会计师经核查后认为：

1、发行人本次发行招股说明书及其附件与挂牌期间的信息披露内容不存在实质性差异。

问题 24、关于重要人员变动

申报文件显示：

（1）2019 年 6 月，发行人原核心人员兰锋因个人工作原因申请辞职、辞职后不再担任公司其他职务。

（2）2019 年 9 月，原董事金波因个人工作原因辞去董事职务、辞职后不再担任发行人其他职务。此后，发行人增补董事侯唤南。

请发行人：

（1）按照时间连续性列明董事、监事、高级管理人员、核心技术人员任职经历，目前分管具体工作，已辞任的，披露人员去向及辞任对发行人相应业务是否构成重大不利影响。

（2）披露报告期内辞任人员与发行人主要客户、供应商是否存在关联关系，其控制的企业与发行人及客户、供应商是否存在交易往来或利益安排。

请保荐人、发行人律师发表明确意见，并全面核查发行人披露关联方、关联交易是否准确、完整。

【回复】

一、按照时间连续性列明董事、监事、高级管理人员、核心技术人员任职经历，目前分管具体工作，已辞任的，披露人员去向及辞任对发行人相应业务是否构成重大不利影响

（一）按照时间连续性列明董事、监事、高级管理人员、核心技术人员任职经历，目前分管具体工作

1、发行人现任董事、监事、高级管理人员、核心技术人员目前分管的具体工作情况

发行人现任董事、监事、高级管理人员、核心技术人员目前分管具体工作情况如下：

序号	姓名	现任公司职务	目前分管工作
1	刘春静	董事长、总经理	全面统筹公司发展战略及管理、制定经营目标

序号	姓名	现任公司职务	目前分管工作
2	侯亚林	董事、副总经理	协助总经理制定公司发展战略规划、经营目标、分管销售
3	刘芳	董事、副总经理、财务总监、董事会秘书	全面统筹公司财务事务及管理、统筹信息披露事务、人力资源管理
4	侯唤南	董事	客户接待与关系维护、办公系统信息化
5	何为	独立董事	独立董事
6	沈蜀江	独立董事	独立董事
7	康立	独立董事	独立董事
8	杨成	监事会主席	销售拓展及客户关系维护、行业分析与市场调研、技术研发规划
9	熊训强	监事	深圳生产事务负责人
10	郭承能	职工监事	深圳生产车间管理
11	石万明	副总经理、核心技术人员	黄冈分公司负责人及其生产事务统筹与管理、公司技术研发统筹与管理
12	刘忠杰	核心技术人员	公司技术研发负责人

2、发行人现任董事、监事、高级管理人员、核心技术人员按照时间连续性列明的任职经历情况

（1）刘春静女士，出生于 1968 年。1989 年至 1996 年，任职辽宁省沈阳市五金公司职员；1996 年至 2004 年，经营亚林商行（个体工商户）从事家电销售、代理；2004 年至 2015 年 9 月任维尼有限执行董事、总经理，2015 年 9 月至今任维尼健康董事长、总经理。

（2）刘芳女士，出生于 1972 年。1994 年至 1999 年，任职建设银行辽宁省分行职员；1999 年至 2009 年，经营普贝商行（个体工商户）从事家电代理及工程配套；2009 年至 2015 年 9 月任维尼有限副总经理、财务总监，2015 年 9 月至今任维尼健康董事、副总经理、财务总监、董事会秘书。

（3）侯亚林先生，出生于 1967 年。1986 年至 1996 年，任职辽宁省阜新市电业局农电局职员；1996 年至 2004 年，经营亚林商行（个体工商户）从事家电销售、代理；2004 年至 2015 年 9 月任维尼有限副总经理，2015 年 9 月至今任维尼健康董事、副总经理。

（4）侯唤南先生，出生于 1990 年。2015 年 6 月至今，任深圳市万景商贸科技有限公司执行董事、总经理；2017 年 7 月至今任维尼健康董事长助理，2019

年 10 月至今任维尼健康董事。

（5）何为先生，出生于 1974 年。1999 年 7 月至 2002 年 6 月，任招商证券投资银行部高级经理；2002 年 6 月至 2016 年 10 月，任深圳证券交易所执行经理；2016 年 10 月至 2017 年 6 月，任和易瑞盛资产管理有限公司副总经理；2017 年 6 月至 2018 年 10 月，任北京启源厚积投资管理有限公司副总经理；2017 年 4 月至 2020 年 4 月，任合力泰科技股份有限公司独立董事；2018 年 10 月至今，任立信会计师事务所（特殊普通合伙）合伙人；2019 年 3 月至今，任北京神州细胞生物技术集团股份公司独立董事；2020 年 9 月至今，任维尼健康独立董事。

（6）沈蜀江女士，出生于 1971 年。1995 年 7 月至 2015 年 10 月，任宝安鸿基地产集团股份有限公司（原深圳市鸿基（集团）股份有限公司）证券事务代表、董事会秘书、副总经理；2015 年 10 月至 2016 年 6 月，任东旭蓝天新能源股份有限公司地产事业群副总经理；2016 年 6 月至 2019 年 7 月，任深圳齐心集团股份有限公司董事会秘书、副总经理；2019 年 8 至 2020 年 8 月，任深圳格物知本文化传播有限公司副总经理。2020 年 9 月至今，任维尼健康独立董事。2021 年 1 月至今，任广州竞远安全技术股份有限公司独立董事。

（7）康立女士，出生于 1973 年。1999 年 7 月至 2001 年 11 月，任中南财经政法大学助教；2001 年 11 月至 2006 年 12 月，任中南财经政法大学讲师；2006 年 12 月至今，任中南财经政法大学副教授。2002 年 3 月至 2002 年 7 月，赴德国柏林财经学院高级研修（学术交流），2017 年 6 月至 2018 年 6 月，美国西乔治亚大学访问学者（学术交流）。2020 年 9 月至今，任维尼健康独立董事。

（8）杨成先生，出生于 1979 年。2004 年至 2006 年，任职深圳同高纺织化纤有限公司生产员；2007 年至今任维尼有限/维尼健康外贸销售经理，2015 年 9 月至今任维尼健康监事会主席。

（9）熊训强先生，出生于 1987。2009 年至 2013 年，任上海美馨卫生用品有限公司设备技术工；2014 年 3 月至今任维尼有限/维尼健康生产部经理，2019 年 9 月至今任维尼健康监事。

（10）郭承能先生，出生于 1981 年。2008 年 2 月至今任维尼有限/维尼健康生产部组长，2020 年 8 月至今任维尼健康监事。

（11）石万明先生，出生于 1974 年。1992 年至 1999 年，任职内蒙古满洲里东昌贸易公司职员；1999 年至 2009 年，经营普贝商行（个体工商户）从事家电代理及工程配套；2009 年至 2015 年 9 月任维尼有限监事、副总经理，2015 年 9 月至 2020 年 9 月任维尼健康董事、副总经理，2020 年 9 月至今，任维尼健康副总经理。

（12）刘忠杰先生，出生于 1988 年。2009 年至 2014 年任职于华东理工大学-康拜化学研究所的研发工程师职位；2010 年至 2014 年外派上海九誉生物科技有限公司任技术总监；2014 年任职沈阳华夷生发健发有限公司化工研发工程师；2015 年至今任维尼健康研发部经理。

（二）辞任人员去向及辞任对发行人相应业务是否构成重大不利影响

发行人已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“十、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员近两年内变动情况”中补充披露如下：

（五）辞任人员情况

1、辞任人员去向

发行人报告期内辞任人员去向及对发行人的影响情况如下：

辞任人员姓名	辞任人员去向	对发行人相应业务的影响
兰锋	2019 年 11 月至今，任职中顺洁柔纸业股份有限公司	兰锋辞任前担任质量部经理，其辞任监事后，公司及时增补了深圳生产事务负责人熊训强作为监事，对公司生产经营不构成重大不利影响
金波	2011 年 12 月至 2020 年 5 月，任职合力泰科技股份有限公司；2020 年 7 月至今，任职深圳市智伟投资管理有限公司	金波系发行人持股 5%以上股东，辞任董事前未在发行人处担任行政职务及领薪，未实际参与发行人生产经营。因个人精力原因辞任公司董事，对公司生产经营不构成重大不利影响
张利英	2020 年 9 月至今，自由职业	张利英辞任前负责生产计划排单工作，其辞任职工监事后，公司及时增补了负责深圳生产车间管理的郭承能作为职工监事，对公司生产经营不构成重大不利影响
石万明	辞任董事职务后继续作为副总经理在发行人处任职	石万明辞任董事职务后继续担任发行人副总经理，辞任前后具体分管事务未发生变化，对公司生产经营不构成重大不利影响

综上，发行人报告期内辞任人员辞任对发行人相应业务不构成重大不利影响。

二、披露报告期内辞任人员与发行人主要客户、供应商是否存在关联关系，其控制的企业与发行人及客户、供应商是否存在交易往来或利益安排

发行人已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“十、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员近两年内变动情况”之“**（五）辞任人员情况**”中补充披露如下：

2、辞任人员与发行人主要客户、供应商不存在关联关系

截至本招股说明书签署日，发行人报告期内辞任人员无控制的企业，发行人报告期内辞任人员与发行人主要客户、供应商不存在关联关系。

请保荐人、发行人律师发表明确意见，并全面核查发行人披露关联方、关联交易是否准确、完整。

（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、取得发行人在任董事、监事、高级管理人员、核心技术人员关联关系及对外投资调查表。

2、查阅发行人组织架构，了解公司董事、监事、高级管理人员、核心技术人员的职责分工和工作内容。

3、对发行人报告期内辞任人员进行访谈。

4、取得主要客户、主要供应商对无关联关系及非交易性资金往来等事项的确认。

5、登录国家企业信用信息公示系统、企查查等公开网站查询主要客户、供应商基本情况。

经核查，保荐机构、发行人律师认为：

1、发行人报告期内辞任人员辞任对发行人相应业务不构成重大不利影响。

2、发行人报告期内辞任人员无控制的企业，发行人报告期内辞任人员与发行人主要客户、供应商不存在关联关系。

（二）并全面核查发行人披露关联方、关联交易是否准确、完整

保荐机构、发行人律师根据《公司法》《企业会计准则第 36 号——关联方披露》及中国证监会、深交所相关法律法规、规范性文件中规定的关联方、关联交易的认定标准，查阅了发行人控股股东及实际控制人、持股 5%以上股东、董事、监事、高级管理人员、核心技术人员等主要关联自然人填写的《主要股东董事、监事、高级管理人员、核心技术人员调查表》，登录国家企业信用信息公示系统、企查查等公开网站查询上述关联自然人的兼职及对外投资情况；与公司报告期内主要客户、主要供应商进行了访谈并查阅了上述主要客户、供应商的工商信息，查阅了天健会计师出具的《审计报告》及发行人审议相关关联交易的会议文件，与发行人在招股说明书中披露的关联方、关联交易情况进行比对。

经核查，保荐机构、发行人律师认为：发行人已在招股说明书中准确、完整地披露了发行人关联方、关联交易。

问题 25、关于子公司

申报文件显示：

（1）发行人有 3 家子公司、1 家分公司。发行人持有巾帼荟 80%股权、我乐医疗 70%股权、领标生物 100%股权，另有黄冈分公司。

（2）巾帼荟于 2017 年 1 月至 2017 年 4 月期间存在生产经营活动，2017 年 5 月至今无在册人员。我乐医疗于 2017 年 1 月至 2017 年 12 月期间存在生产经营活动，2018 年 1 月至今无在册人员。

请发行人：

（1）披露各子公司、分公司的发展定位、业务模式、报告期内的经营情况、是否存在停工停业及具体原因。

（2）结合控股子公司的历史沿革，披露其设立目的、合资背景、报告期内合规经营情况，以及其他股东的要素投入情况，与发行人除共同投资外是否存在其他关联关系、业务关系或资金往来，发行人对其是否存在技术研发、市场开拓等方面的依赖。

（3）披露报告期内发行人子公司、分公司是否规范运营。

请保荐人、发行人律师发表明确意见。

【回复】

一、披露各子公司、分公司的发展定位、业务模式、报告期内的经营情况、是否存在停工停业及具体原因

（一）发行人各子公司、分公司的发展定位、业务模式、是否存在停工停业及具体原因

发行人已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“四、发行人子公司及分公司情况”中修改、补充披露如下：

截至本招股说明书签署日，公司拥有一家全资子公司领标生物，两家控股子公司，分别为我乐医疗、巾帼荟；拥有一家黄冈分公司。

报告期内，发行人各子公司、分公司的发展定位、业务模式如下：

序号	公司名称	发展定位	业务模式	是否停工停业及具体原因
1	我乐医疗	经营海内外医疗器械、卫生用品销售	贸易	因成立后后期资源整合不到位，销售情况未达预期，故我乐医疗自 2018 年 1 月起已未实际经营
2	巾帼荟	利用电子商务平台进行湿巾、母婴卫生用品等的销售，拟作为自有品牌产品的销售平台	贸易	根据发行人的战略部署，暂时搁置了自有品牌产品的发展规划，故巾帼荟自 2017 年 5 月起经营运作暂停
3	领标生物	配合发行人未来发展战略而新设生产场所，同时也作为本次发行部分募集资金投资项目的实施主体。拟主要从事医用及消毒类湿巾产品的研发、生产、销售	研发、生产、销售湿巾产品	2020 年 11 月 18 日设立，尚未开展业务
4	黄冈分公司	作为发行人主要生产场地之一，以扩大发行人产能	生产湿巾产品	不适用

……

（二）发行人各子公司、分公司报告期内的经营情况

1、我乐医疗报告期内的经营情况

发行人已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“四、发行人子公司及分公司情况”之“（一）我乐医疗”中修改、补充披露如下：

（一）我乐医疗

我乐医疗基本情况如下：

……

我乐医疗**报告期内**的主要财务数据如下：

单位：万元

项目	2020.12.31/2020 年度	2019.12.31/2019 年度	2018.12.31/2018 年度
总资产	**5.52**	5.92	**6.41**
净资产	**-54.48**	-54.08	**-53.59**
营业收入	**0.00**	0.00	**3.59**
净利润	**-0.40**	-0.49	**-0.40**

注：上述财务数据已经申报会计师审计。

2、巾帼荟报告期内的经营情况

发行人已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“四、发行人子公司及分公司情况”之“（二）巾帼荟”中修改、补充披露如下：

（二）巾帼荟

巾帼荟基本情况如下：

……

巾帼荟**报告期内**的主要财务数据如下：

单位：万元

项目	2020.12.31/2020 年度	2019.12.31/2019 年度	2018.12.31/2018 年度
总资产	**1.93**	2.50	**2.67**
净资产	**1.93**	2.50	**2.67**
营业收入	**0.00**	0.00	**0.00**
净利润	**-0.57**	-0.17	**-0.32**

注：上述财务数据已经申报会计师审计。

3、领标生物报告期内的经营情况

发行人已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“四、发行人子公司及分公司情况”之“（三）领标生物”中修改、补充披露如下：

（三）领标生物

领标生物基本情况如下：

……

领标生物于 2020 年 11 月 18 日设立，领标生物报告期内的主要财务数据如下：

单位：万元

项目	2020.12.31/2020 年度
总资产	**0.20**
净资产	**0.20**
营业收入	**0.00**
净利润	**-5.30**

注：上述财务数据已经申报会计师审计。

3、黄冈分公司报告期内的经营情况

发行人已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“四、发行人子公司及分公司情况”之“（四）黄冈分公司”中补充披露如下：

（四）黄冈分公司

黄冈分公司基本情况如下：

……

报告期内黄冈分公司主要作为公司生产基地之一，其经营管理主要在深圳总部进行。报告期内黄冈分公司的主要财务数据如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
营业收入	7,287.38	7,092.93	2,890.01

注：上述财务数据为发行人依据黄冈分公司产量核算。

二、结合控股子公司的历史沿革，披露其设立目的、合资背景、报告期内合规经营情况，以及其他股东的要素投入情况，与发行人除共同投资外是否存在其他关联关系、业务关系或资金往来，发行人对其是否存在技术研发、市场开拓等方面的依赖

1、控股子公司历史沿革情况

（1）我乐医疗的设立及股权变动

发行人已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“四、发行人子公司及分公司情况”之“（一）我乐医疗”中补充披露如下：

我乐医疗的设立及股权变动情况如下：

2016 年 7 月 14 日，维尼健康、BRAVERMAN GUY、HANOUKA ALLEN、佛山市顺德区恩迪商贸有限公司共同签署《合资经营深圳市我乐医疗科技有限公司章程》，约定共同设立我乐医疗，其中维尼健康出资 80 万元，持股 80%，BRAVERMAN GUY 出资 7 万元，持股 7%，HANOUKA ALLEN 出资 7 万元，持股 7%，佛山市顺德区恩迪商贸有限公司出资 6 万元，持股 6%。

2016 年 9 月 23 日，深圳市龙华新区经济服务局出具深外资龙华复[2016]269 号《关于设立中外合资企业深圳市我乐医疗科技有限公司的批复》，批准维尼

健康、BRAVERMAN GUY、HANOUKA ALLEN、佛山市顺德区恩迪商贸有限公司在深圳设立我乐医疗，合资企业经营期限为10年，投资总额、注册资本均为100万元。

2016年9月27日，深圳市人民政府向我乐医疗核发了批准号为商外资粤深龙华合资证字[2016]0020号《中华人民共和国外商投资企业批准证书》，核准设立我乐医疗，企业类型为中外合资企业（外资比例小于25%），经营年限为10年，投资总额及注册资本均为100万元。

2016年11月15日，深圳市市场监督管理局向我乐医疗核发了统一社会信用代码为91440300MA5DP67J0R的《营业执照》。

我乐医疗设立时的股权结构如下：

序号	股东姓名/名称	认缴出资（万元）	实缴出资（万元）	出资比例（%）
1	维尼健康	80.00	80.00	80.00
2	BRAVERMAN GUY	7.00	7.00	7.00
3	HANOUKA ALLEN	7.00	7.00	7.00
4	佛山市顺德区恩迪商贸有限公司	6.00	6.00	6.00
合计		100.00	100.00	100.00

截至本招股说明书签署日，我乐医疗未发生过股权变动。

（2）巾帼荟的设立及股权变动

发行人已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“四、发行人子公司及分公司情况”之“（二）巾帼荟”中补充披露如下：

巾帼荟的设立及股权变动情况如下：

2016年8月11日，维尼健康、深圳市长宜景鑫投资有限公司签署了《深圳市巾帼荟健康科技有限公司章程》，约定共同设立巾帼荟，其中维尼健康认缴出资35万元、深圳市长宜景鑫投资有限公司认缴出资15万元。

2016年8月16日，深圳市市场监督管理局向巾帼荟核发了统一社会信用代码为91440300MA5DJBMF40的《营业执照》。

巾帼荟设立时的股权结构如下：

序号	股东名称	认缴出资（万元）	实缴出资（万元）	出资比例（%）
1	维尼健康	35.00	35.00	70.00
2	深圳市长宜景鑫投资有限公司	15.00	15.00	30.00
合计		50.00	50.00	100.00

截至本招股说明书签署日，巾帼荟未发生过股权变动。

（3）领标生物的设立及股权变动

发行人已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“四、发行人子公司及分公司情况”之“（三）领标生物”中补充披露如下：

领标生物的设立及股权变动情况如下：

2020 年 11 月 4 日，维尼健康召开第二届董事会第十次会议并作出决议，同意设立全资子公司，注册资本为 500 万元，注册地为广东省佛山市（以公司登记管理部门最终核准为准）。

2020 年 11 月 18 日，佛山市顺德区市场监督管理局向领标生物核发《核准设立登记通知书》，并于同日向领标生物核发了统一社会信用代码为 91440606MA55K9X63U 的《营业执照》。

截至 2021 年 3 月 10 日，领标生物注册资本 500 万元已实缴完毕。

截至本招股说明书签署日，领标生物未发生过股权变动。

2、控股子公司设立目的、合资背景、报告期内合规经营情况

发行人已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“四、发行人子公司及分公司情况”之“（五）控股子公司设立目的、合资背景、报告期内合规经营及少数股东情况”中补充披露如下：

（五）控股子公司设立目的、合资背景、报告期内合规经营及少数股东情况

1、控股子公司设立目的、合资背景、报告期内合规经营情况

发行人控股子公司设立目的、合资背景、报告期内合规经营情况如下：

序号	公司名称	设立目的	合资背景	报告期内合规经营情况
1	我乐医疗	发行人设立我乐医疗的目的为拟经营海内外医疗器械，其他卫生用品等	拟与 GAMA HEALTHCARE LTD 自然人股东合作，对方利用发行人在国内卫生用品行业的渠道资源，发行人利用对方海外先进的医疗器械及卫生用品资源，共同开拓国内民用卫生用品、医疗器械市场	合法合规经营
2	巾帼荟	发行人设立巾帼荟的目的为拟利用电子商务平台进行湿巾、母婴卫生用品等的销售	拟与深圳市长宜景鑫投资有限公司合作，对方利用发行人的产品资源，发行人利用对方拥有的客户资源，共同推广维尼健康自有品牌	合法合规经营

3、其他股东的要素投入情况

发行人已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“四、发行人子公司及分公司情况”之“（五）控股子公司设立目的、合资背景、报告期内合规经营及少数股东情况”中补充披露如下：

2、控股子公司的少数股东情况

发行人控股子公司的其他股东的要素投入情况如下：

序号	公司名称	少数股东名称及持股比例	要素投入情况
1	我乐医疗	BRAVERMAN GUY 持股 7%、HANOUKA ALLEN 持股 7%、佛山市顺德区恩迪商贸有限公司持股 6%	我乐医疗少数股东对我乐医疗除出资和委派人员任职外，无其他资源要素投入
2	巾帼荟	深圳市长宜景鑫投资有限公司持股 30%	巾帼荟少数股东对巾帼荟除出资和委派人员任职外，无其他资源要素投入

4、与发行人除共同投资外是否存在其他关联关系、业务关系或资金往来

发行人已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“四、发行人子公司及分公司情况”之“（五）控股子公司设立目的、合资背景、报告期内合规经营及少数股东情况”之“**2、控股子公司的少数股东情况**”中补充披露如下：

我乐医疗股东中，BRAVERMAN GUY 及 HANOUKA ALLEN 均系发行人客户 GAMA HEALTHCARE LTD 的自然人股东，佛山市顺德区恩迪商贸有限公司系 GAMA HEALTHCARE LTD 控股子公司伽玛卫生消毒用品（佛山）有限公司的股东。

GAMA HEALTHCARE LTD 及伽玛卫生消毒用品（佛山）有限公司均系发行人客

户，存在正常业务往来、资金往来。

除上述情况外，各控股子公司少数股东与发行人除共同投资外不存在其他关联关系、业务关系或资金往来。

5、发行人对其是否存在技术研发、市场开拓等方面的依赖

发行人已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“四、发行人子公司及分公司情况”之“（五）控股子公司设立目的、合资背景、报告期内合规经营及少数股东情况”中补充披露如下：

3、发行人对控股子公司的少数股东不存在技术研发、市场开拓等方面的依赖

（1）发行人深耕行业多年，已形成自身核心技术、具备自身竞争优势，对控股子公司的少数股东不存在技术研发方面的依赖

公司深耕湿巾行业十余年，积累了丰富的行业经验，并在专业配方、生产工艺、包装设计等方面的研发中形成了自身的核心技术。公司设立专门研发中心，在研发基础建设上投入大量资源，建立起了较为完备的技术研发实验室。公司始终坚持“专且精”的发展路线，在技术研发、智能化生产、质量控制等方面形成了自身独特的竞争优势。公司高度重视产品研发，掌握了“婴童温和无刺激湿巾配方技术”、“新型高效杀菌杀毒配方技术”等十余种核心技术，并广泛应用于生产制造中，使产品具有较强的市场竞争力。

发行人上述核心技术的形成主要源自自主技术开发，与各控股子公司的少数股东不存在直接联系。发行人控股子公司我乐医疗、巾帼荟曾经主要从事贸易，未从事相关产品的研发，其他股东也未投入技术研发资源，且我乐医疗自 2018 年 1 月开始未实际经营、巾帼荟自 2017 年 5 月开始未实际经营。发行人对各控股子公司的少数股东不存在技术研发方面的依赖。

（2）发行人业务能力完整、重视产品品质与客户服务，与客户的持续合作以及新客户的市场开拓有赖于自身深厚的行业经验、业务及技术体系和客户服务能力，对控股子公司的少数股东不存在市场开拓方面的依赖

公司以专业化、精细化的研产销一体能力为驱动，构建专业产品体系，为

国内外知名品牌客户提供差异化、高品质的湿巾产品与服务。凭借多年来在湿巾市场的持续开拓与积累，公司已形成医用及消毒类、婴儿类、日用清洁类等多个湿巾产品系列，具备消毒产品生产企业卫生许可等业务资质，取得ISO13485、ISO9001、ISO22716、GMPC等多项中国及欧美市场的认证，并形成了多项专利等技术成果。公司业务能力完整，为保障生产品质以及公司国内外销售推广奠定了坚实的基础。

此外，公司深度参与主要品牌客户的湿巾产品发展布局，通过自身多年来产品开发经验已积累了数百种湿巾专业配方，多数湿巾配方是在服务客户过程中根据客户特点及需求而研发配制。报告期内，除 GAMA、全棉时代等长期合作的主要客户外，公司已与 MUNCHKIN、比亚迪、名创优品、洁柔、舒客宝贝、妇炎洁等国内外知名品牌客户开展了良好合作，积累了良好的用户口碑。

整体而言，公司与主要客户的合作依赖于公司较为全面的业务能力、技术体系以及良好的客户服务能力。发行人控股子公司我乐医疗自2018年1月开始未实际经营，发行人控股子公司巾帼荟自2017年5月开始未实际经营。发行人对各控股子公司的少数股东不存在市场开拓方面的依赖。

综上，发行人对各控股子公司的少数股东不存在技术研发、市场开拓等方面的依赖。

三、披露报告期内发行人子公司、分公司是否规范运营。

发行人已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“四、发行人子公司及分公司情况”之“（六）发行人子公司、分公司报告期内的规范运行情况”中补充披露如下：

（六）发行人子公司、分公司报告期内的规范运行情况

发行人子公司、分公司所在地的市场监督管理局、税务、安全生产、人力资源和社会保障、住房公积金等主管部门均已出具相关无违规证明。报告期内发行人子公司、分公司均规范运营，不存在因重大违法违规受到行政处罚的情况。

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、查阅发行人各子公司、分公司工商档案。

2、对发行人实际控制人进行访谈。

3、取得发行人对各控股子公司少数股东相关事项的确认。

4、取得报告期内发行人及其分公司、各子公司的无违规证明、关于自身合规经营的承诺函。

5、复核申报审计报告，复核各子公司经审计的财务报表及发行人提供的分公司经营数据。

经核查，保荐机构、发行人律师认为：

1、发行人已补充披露各子公司、分公司的发展定位、业务模式、报告期内的经营情况，我乐医疗、巾帼荟因业务发展不及预期原因报告期内生产经营暂停，除此之外，发行人不存在停工停业情况。

2、发行人各控股子公司报告期内合规经营，发行人各控股子公司的少数股东除出资和委派人员任职外，无其他资源要素投入。除我乐医疗的股东同时系发行人客户 GAMA、伽玛卫生消毒用品（佛山）有限公司的股东外，各控股子公司少数股东与发行人除共同投资外不存在其他关联关系、业务关系或资金往来。发行人对各控股子公司的少数股东不存在技术研发、市场开拓等方面的依赖。

3、报告期内发行人子公司、分公司均规范运营，不存在因重大违法违规受到行政处罚的情况。

问题 26、关于同业竞争

申报文件显示，发行人控股股东、实际控制人及其关系密切的家庭成员控制的其他企业 3 家，主营业务为电子商务、儿童摄影、乒乓球培训。上述企业未与公司从事相同或类似业务的情形，与公司不存在同业竞争。

请发行人：

（1）披露报告期内发行人控股股东、实际控制人及其亲属直接或间接控制的全部企业，包括已注销、离职或出让股权的企业。

（2）披露上述企业报告期内的股权与控制关系、实际经营业务，按照实质重于形式的原则判断是否存在同业竞争。

请保荐人、发行人律师发表明确意见。

【回复】

一、披露报告期内发行人控股股东、实际控制人及其亲属直接或间接控制的全部企业，包括已注销、离职或出让股权的企业。

发行人已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“八、同业竞争情况”之“（一）不存在同业竞争的情况”中修改、补充披露如下：

截至本招股说明书签署日，公司控股股东、实际控制人及其关系密切的家庭成员**直接或者间接控制的，除发行人及其子公司以外的法人或其他组织（包括报告期内已注销、离职或出让股权）**情况如下：

序号	关联方名称	关联关系	主营业务	法律状态
1	深圳市万景商贸科技有限公司	**董事侯唤南持股 100%，并担任执行董事、总经理的公司**	电子商务	**存续**
2	深圳市中韩儿童文化创意有限公司	**董事侯唤南配偶吴祖苓担任执行董事兼总经理，吴祖苓的父母合计持股 100%的公司**	儿童摄影	**存续**
3	深圳市乐乒国际体育文化传播有限公司	**董事侯唤南配偶吴祖苓的父亲吴中卫持股 100%，并担任执行董事、总经理的公司**	乒乓球培训	**存续**
4	**成都市初生儿文化创意有限公司**	**董事侯唤南配偶吴祖苓的母亲王力军持股 100%，并担任执行董事、总经理的公司**	**儿童摄影**	**存续**
5	**深圳市初生儿文化创意有限公司**	**董事侯唤南配偶吴祖苓的母亲王力军持股 100%，并担任执行董事、总经理的公司**	**儿童摄影**	**存续**

……

二、披露上述企业报告期内的股权与控制关系、实际经营业务，按照实质重于形式的原则判断是否存在同业竞争。

发行人已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“八、同业竞争情况”之“（一）不存在同业竞争的情况”中修改、补充披露如下：

截至本招股说明书签署日，公司控股股东、实际控制人及其关系密切的家庭成员**直接或者间接控制的，除发行人及其子公司以外的法人或其他组织（包括报告期内已注销、离职或出让股权）**情况如下：

序号	关联方名称	关联关系	主营业务	法律状态
1	深圳市万景商贸科技有限公司	**董事侯唤南持股 100%，并担任执行董事、总经理的公司**	电子商务	**存续**
2	深圳市中韩儿童文化创意有限公司	**董事侯唤南配偶吴祖苓担任执行董事兼总经理，吴祖苓的父母合计持股 100%的公司**	儿童摄影	**存续**
3	深圳市乐乒国际体育文化传播有限公司	**董事侯唤南配偶吴祖苓的父亲吴中卫持股 100%，并担任执行董事、总经理的公司**	乒乓球培训	**存续**
4	**成都市初生儿文化创意有限公司**	**董事侯唤南配偶吴祖苓的母亲王力军持股 100%，并担任执行董事、总经理的公司**	**儿童摄影**	**存续**
5	**深圳市初生儿文化创意有限公司**	**董事侯唤南配偶吴祖苓的母亲王力军持股 100%，并担任执行董事、总经理的公司**	**儿童摄影**	**存续**

报告期内，上述企业的股权与控制关系、实际经营业务未发生变更。上述企业未与公司从事相同或类似业务的情形，与公司不存在同业竞争。

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、取得发行人控股股东、实际控制人的关联关系及对外投资调查表，核查控股股东、实际控制人及其亲属对外投资及任职情况。

2、登录国家企业信用信息公示系统，查询发行人控股股东、实际控制人及其亲属对外投资企业信息。

3、查阅发行人控股股东、实际控制人亲属控制的企业的营业执照、工商档案、公司章程。

4、取得发行人控股股东、实际控制人及其相关亲属关于其控制企业的控制关系、实际从事业务的确认文件，分析是否存在同业竞争。

经核查，保荐机构、发行人律师认为：

发行人控股股东、实际控制人及其关系密切的家庭成员控制或曾经控制的其他企业与发行人不存在同业竞争的情形。

（此页无正文，为《关于维尼健康（深圳）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审核问询函的回复报告》之签字盖章页）

法定代表人：

刘春静

维尼健康（深圳）股份有限公司

2021 年 6 月 7 日

保荐人（主承销商）声明

本人已认真阅读维尼健康（深圳）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：

章　林　　吴军华

总经理：

邓　舸

国信证券股份有限公司

2021 年 6 月 9 日