

关于浙江严牌过滤技术股份有限公司 首次公开发行股票并在创业板上市申请文件 发行注册环节反馈意见落实函的回复

中国证券监督管理委员会、深圳证券交易所：

深圳证券交易所于 2021 年 5 月 24 日转发的《发行注册环节反馈意见落实函》（审核函（2021）010583 号）（以下简称“落实函”）已收悉。浙江严牌过滤技术股份有限公司（简称“严牌股份”、“公司”、“发行人”）与保荐机构长江证券承销保荐有限公司（简称“保荐机构”）、北京国枫律师事务所（简称“发行人律师”）和中汇会计师事务所（特殊普通合伙）（简称“会计师”、“申报会计师”）等相关各方对落实函所列问题认真进行了逐项落实、核查，现回复如下，请予审核。

除非文义另有所指，本落实函回复中的简称与《浙江严牌过滤技术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（注册稿）》（以下简称“招股说明书”）中的释义具有相同涵义。

本落实函回复的字体说明如下：

落实函所列问题	黑体（不加粗）
对问题的回复	宋体（ 加粗 或不加粗）
对招股说明书补充披露情况	楷体（ 加粗 ）

目 录

问题 1：“严牌”商号、商标问题	3
问题 2：行业分类问题	15
问题 3：关于应收款项	19
问题 4：关于应付票据和货币资金	29
问题 5：关于毛利率	35
问题 6：关于口罩业务	46

问题 1：“严牌”商号、商标问题

发行人招股书中披露“报告期内，发行人的经销商为 YP Brasil 和 Yanpai Deutschland。上述两家公司主要在巴西及欧洲推广严牌股份的产品，同时公司与上述两公司签订了《商号、商标使用许可协议》，允许两公司免费使用“yanpai”商标和在名称中使用“yanpai”/“YP”字样商号，在两公司市场推广公司品牌中提供必要的技术支持。

请发行人进一步说明：YP Brasil 和 Yanpai Deutschland 是否为发行人销售产品提供服务专门设立，除发行人外，其是否还有其他客户，与发行人相关的营业收入占总营业收入比例情况，产品销售价格是否公允，与其他销售商比较情况，是否存在利益冲突或输送的情况。

请保荐人、发行人律师核查并发表明确意见。

【回复】

一、YP Brasil 和 Yanpai Deutschland 系 Falk Weltzien 等人为主要销售发行人产品而设立

YP Brasil 和 Yanpai Deutschland 为 Falk Weltzien、Rui Patrick Konrad Mendes 等人基于对严牌过滤产品市场竞争力的认可，为主要销售严牌股份产品而设立，同时少量销售其他品牌过滤产品，具体情况如下：

1、发行人与 YP Brasil 和 Yanpai Deutschland 的合作背景

西南滤布厂¹经营滤布/袋产品多年，在国内外市场树立了良好的品牌形象，美国人 Falk Weltzien 与西南滤布厂合作后，对产品质量高度认可，认为严牌过滤产品在巴西将具有良好的市场前景，因此与 Rui Patrick Konrad Mendes（工作和定居于巴西）于 2011 年在巴西设立 YP Brasil，主要销售“严牌”品牌过滤产品，发行人团队当时亦意欲在巴西等地建立稳定的销售渠道，遂逐步与 YP Brasil 开展合作；基于 YP Brasil 的良好运作及对严牌产品在欧洲亦具有良好的市场潜力

¹ 西南滤布厂由发行人实际控制人孙世严于 1991 年创立，主要业务为生产和销售“严牌”过滤产品，2014 年 5 月，发行人成立，西南滤布厂将经营性资产、人员等全部转入发行人，西南滤布厂更名西南工艺品厂，不再从事滤料业务。

的判断，两人于 2014 年联合德国人 Carlos Graf von Ysenburg Philippseich 在德国设立 Yanpai Deutschland，继续主要销售“严牌”品牌过滤产品和帮助开拓欧洲市场。发行人设立后，两公司转与发行人合作，代理销售发行人产品并继续在巴西和德国开拓市场。

2、发行人与 YP Brasil 和 Yanpai Deutschland 的合作模式

YP Brasil 和 Yanpai Deutschland 一方面凭借严牌产品相对较强的竞争力，通过销售严牌产品获取收益；另一方面在销售严牌产品过程中，在当地协助推广严牌品牌。发行人与 YP Brasil 和 Yanpai Deutschland 合作中，实现产品销售收入的同时，可更为快速的打开巴西、欧洲等地市场，发行人与上述两公司签订了《商号、商标使用许可协议》，允许两公司免费使用“yanpai”商标和在名称中使用“yanpai”/“YP”字样商号，并在两公司推广发行人品牌中提供必要的技术支持。

同时，YP Brasil 和 Yanpai Deutschland 在实际运营中，并非专营发行人产品，根据客户的实际需求，亦会从其他供应商进行采购例如纺粘、滤纸等产品。根据对 YP Brasil 和 Yanpai Deutschland 的实地走访及其提供的数据，报告期内，YP Brasil 和 Yanpai Deutschland 销售严牌产品的营业收入占总收入的比重为 90%左右。

综上，YP Brasil 和 Yanpai Deutschland 为 Falk Weltzien、Rui Patrick Konrad Mendes 等人为主要销售严牌产品而设立，但并非专营发行人产品。

二、发行人对 YP Brasil 和 Yanpai Deutschland 的销售价格的公允性

报告期内，发行人以“成本+合理毛利”为主要定价原则，并结合市场情况、客户情况等综合定价。公司与 YP Brasil 和 Yanpai Deutschland 的交易定价亦遵循上述市场化的定价方式，定价公允。

（一）发行人对 YP Brasil 和 Yanpai Deutschland 的销售情况

1、报告期内，公司对 YP Brasil 和 Yanpai Deutschland 的销售占比逐年下降

报告期内，公司主营业务收入持续增长，对 YP Brasil 和 Yanpai Deutschland 的销售相对稳定，占主营业务收入的比重分别为 4.77%、4.63%和 3.36%，占比

逐年下降。

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
对 YP Brasil 和 Yanpai Deutschland 的主营业务收入	1,876.37	2,140.41	1,724.61
主营业务收入	55,906.27	46,255.52	36,175.48
占比	3.36%	4.63%	4.77%

2、报告期内，公司对 YP Brasil 和 Yanpai Deutschland 销售的主要产品均价

报告期内，公司对 YP Brasil 和 Yanpai Deutschland 的销售以无纺滤布和机织滤布为主，上述产品占销售额的 85%以上，其中 2019 年及 2020 年均占 90%以上，其他为零星的滤袋销售、运费收入以及外购后直接销售的产品等。

单位：万元、元/平方米

项目	2020 年度			2019 年度			2018 年度		
	主营业务收入	占比	单价	主营业务收入	占比	单价	主营业务收入收入	占比	单价
YP Brasil 和 Yanpai Deutschland	1,876.37	100.00%	-	2,140.41	100.00%	-	1,724.61	100.00%	-
其中：无纺滤布	1,572.19	83.79%	12.71	1,798.75	84.04%	10.33	1,346.72	78.09%	11.65
机织滤布	181.39	9.67%	16.17	160.49	7.50%	16.47	115.55	6.70%	18.76

（二）发行人对 YP Brasil 和 Yanpai Deutschland 的售价公允性

报告期内，YP Brasil 和 Yanpai Deutschland²与可比的境内外贸易类型客户的售价比较情况如下：

单位：万元、元/平方米

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	收入	单价	收入	单价	收入	单价
YP Brasil 和 Yanpai Deutschland 无纺滤布	1,572.19	12.71	1,798.75	10.33	1,346.72	11.65
境外贸易类客户无纺滤布	8.74	7.36	-	-	2.24	7.90
全部贸易类客户（包括境内和	708.86	19.62	211.18	10.54	198.14	9.69

² YP Brasil 和 Yanpai Deutschland 为发行人仅有的两家经销商类型客户，其业务模式与贸易类客户相同，但因该两客户协助发行人在当地宣传“严牌”品牌且与发行人合作时间较长，发行人允许两公司使用“YP/Yanpai”字样商号，因此公司将两客户作为经销商披露。

境外贸易客户) 无纺滤布						
YP Brasil 和 Yanpai Deutschland 机织滤布	181.39	16.17	160.49	16.47	115.55	18.76
境外贸易类客户机织滤布	264.87	8.96	315.99	9.35	502.63	9.18
全部贸易类客户机织滤布	2,460.45	9.93	2,373.09	10.45	2,726.65	10.73

注 1: 因公司口罩材料产品仅在境内销售, 2020 年对全部贸易客户无纺滤布产品销售剔除了口罩材料产品。

注 2: 公司海外客户主要为滤料生产加工客户, 公司通常情况下销售给该等客户的产品定制化程度相对高于贸易类客户, 因产品销售定位有所差异, 因此不将 YP Brasil 和 Yanpai Deutschland 售价与以滤料生产加工客户为主的海外客户进行比较。

注 3: 全部贸易客户包括境内和境外贸易客户, 因境外贸易客户销售规模相对较小, 因此全部贸易客户构成以境内贸易客户为主。

1、YP Brasil 和 Yanpai Deutschland 无纺滤布产品售价公允性

(1) YP Brasil 和 Yanpai Deutschland 无纺滤布产品销售价格整体公允性

YP Brasil 和 Yanpai Deutschland 与发行人境外贸易客户销售模式相同, 其销售均价与海外贸易客户具可比性, 但海外贸易客户销售无纺滤布产品销售金额很少, 试用性销售等定价偶然性较高使产品均价可比性不高, 因此, 对 YP Brasil 和 Yanpai Deutschland 无纺产品售价公允性主要参照全部贸易类客户销售情况, 具体情况如下:

单位: 万元、元/平方米

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	收入	均价	收入	均价	收入	均价
①YP Brasil 和 Yanpai Deutschland 无纺滤布	1,572.19	12.71	1,798.75	10.33	1,346.72	11.65
②全部贸易类客户无纺滤布	708.86	19.62	211.18	10.54	198.14	9.69
③售价比较②/①-1	-	54.37%	-	2.03%	-	-16.82%

注: 因公司口罩材料产品仅在境内销售, 2020 年对全部贸易客户无纺滤布产品销售剔除了口罩材料产品。

报告期内, YP Brasil 和 Yanpai Deutschland 与全部贸易类客户无纺滤布销售均价相比高低互现, 主要原因如下:

2018 年, 公司全部贸易类客户售价低于对 YP Brasil 和 Yanpai Deutschland 售价, 主要系产品结构差异所致。2018 年, 发行人对 YP Brasil 和 Yanpai

Deutschland 销售无纺滤布中单价较高的高温材料产品（包括 PPS 无纺滤布、芳纶无纺滤布，2018 年均价分别为 54.61 元/平米和 56.57 元/平米）收入占比合计为 26.59%，而发行人对全部贸易客户销售的无纺滤布中高温材料产品占比为 10.44%。

2019 年，公司 YP Brasil 和 Yanpai Deutschland 销售均价与全部贸易客户售价基本相当。

2020 年，公司 YP Brasil 和 Yanpai Deutschland 销售均价低于全部贸易客户售价，一方面因 2020 年巴西疫情对经济冲击和里亚尔贬值幅度较大等原因，YP Brasil 出现资金紧张状况，公司出于自身业务发展和促进 YP Brasil 尽快回款等方面考虑（具体参见“问题 3：关于应收款项”相关回复内容），在严格控制风险的情况下，对 YP Brasil 销售有一定议价让步，使大多产品售价有一定下浮；另一方面，随着公司国内市场的逐步开拓，公司对全部贸易客户（主要是国内贸易客户）销售新品增加，主要产品中涤纶、丙纶和 PPS 无纺滤布产品售价均相对较高，如公司 2020 年度销售的 PE330 型号涤纶无纺覆膜滤布，该产品混纺材料价格相对较高的耐高温纤维和覆价格较高的 PTFE 膜，均价为 28.32 元/平米，收入 155.65 万元，占全部贸易客户涤纶无纺滤布收入比例为 65.53%，使涤纶无纺滤布产品均价较 YP Brasil 和 Yanpai Deutschland 高 84.12%（具体数据参见下文无纺滤布明细产品售价对比情况内容），进一步使全部贸易类客户的销售均价高于 YP Brasil 和 Yanpai Deutschland。

（2）YP Brasil 和 Yanpai Deutschland 无纺滤布明细产品售价公允性

报告期内，公司对 YP Brasil 和 Yanpai Deutschland 销售的无纺滤布主要为涤纶、芳纶、丙纶、PPS 及少量 PTFE 和亚克力等材质产品，报告期内的销售均价对比情况如下：

单位：万元、元/平方米

项目	2020 年度			2019 年度			2018 年度		
	收入	占比	单价	收入	占比	单价	收入	占比	单价
YP Brasil 和 Yanpai Deutschland (A1)	1,572.19	100.00%	12.71	1,798.75	100.00%	10.33	1,346.72	100.00%	11.65
其中：无纺滤布-涤纶 (A2)	733.10	46.63%	7.87	1,285.08	73.72%	8.75	840.05	62.38%	8.82

项目	2020 年度			2019 年度			2018 年度		
	收入	占比	单价	收入	占比	单价	收入	占比	单价
无纺滤布-芳纶(A3)	640.26	40.72%	37.93	214.60	10.51%	42.72	321.95	23.91%	56.57
无纺滤布-丙纶(A4)	82.58	5.25%	7.43	100.36	7.07%	7.57	96.84	7.19%	8.70
无纺滤布-PPS(A5)	67.88	4.32%	50.93	57.54	2.52%	52.62	36.13	2.68%	54.61
无纺滤布-PTFE(A6)	32.71	2.08%	115.63	0.77	0.03%	147.58	-	-	-
无纺滤布-亚克力(A7)	15.67	1.00%	17.54	140.39	6.15%	17.63	51.74	3.84%	18.03
全部贸易类客户无纺滤布(B1)	708.86	100%	19.62	211.18	100.00%	10.54	198.14	100%	9.69
整体均价比较(B1/A1-1)			54.37%			2.03%			-16.82%
其中：无纺滤布-涤纶(B2)	237.53	33.51%	14.49	80.25	38.00%	10.67	45.08	22.75%	7.00
价格变化(B2/A2-1)			84.12%			21.94%			-20.63%
无纺滤布-芳纶(B3)	-	-	-	2.09	0.99%	79.65	3.63	1.83%	76.16
价格变化(B3/A3-1)	-	-	-	-	-	86.45%	-	-	34.63%
无纺滤布-丙纶(B4)	168.74	23.80%	10.77	126.23	59.77%	10.18	130.57	65.90%	9.62
价格变化(B4/A4-1)	-	-	44.95%	-	-	34.48%	-	-	10.57%
无纺滤布-PPS(B5)	301.93	42.59%	74.43	0.12	0.05%	56.18	12.87	6.50%	42.77
价格变化(B5/A5-1)	-	-	46.14%	-	-	6.77%	-	-	-21.68%
无纺滤布-PTFE(B6)	-	-	-	-	-	-	4.18	2.11%	153.17
价格变化(B6/A6-1)	-	-	-	-	-	-	-	-	-
无纺滤布-亚克力(B7)	-	-	-	2.49	1.18%	27.43	1.82	0.92%	28.88
价格变化(B7/A7-1)	-	-	-	-	-	55.59%	-	-	60.18%

注：因公司口罩材料产品仅在境内销售，2020 年对全部贸易客户无纺滤布产品销售剔除了口罩材料产品。

1) 涤纶无纺滤布售价差异的原因

2018 年度，全部贸易客户涤纶无纺滤布均价低于对 YP Brasil 和 Yanpai Deutschland 的售价，主要因 2018 年对全部贸易客户销售金额较小，销售的产品主要为均价相对较低的涤纶短纤普通产品，对 YP Brasil 和 Yanpai Deutschland 的产品包括单价相对较高的纱线防静电条纹产品及单价相对较高的长丝产品，使对 YP Brasil 和 Yanpai Deutschland 售价相对较高；2019 年，全部贸易客户涤纶

无纺滤布均价高于对 YP Brasil 和 Yanpai Deutschland 的售价, 主要因当年公司对全部贸易客户销售了克重相对较高的涤纶无纺产品, 均价为 12.07 元/平米, 拉高了全部贸易客户整体均价; 2020 年, 全部贸易客户均价大幅高于 YP Brasil 和 Yanpai Deutschland, 主要原因除对 YP Brasil 议价有所下浮外, 当年对全部贸易客户销售了均价相对较高的 PE330 型号涤纶无纺覆膜滤布产品。

2) 芳纶无纺滤布售价差异的原因

报告期内, 对全部贸易客户销售芳纶无纺滤布规模很小, 仅 2018 年和 2019 年有销售, 产品主要为销售给上海客户的定制化覆膜行业专用滤布, 定价高于销售给 YP Brasil 和 Yanpai Deutschland 的主要为常规产品的芳纶无纺产品。

3) 丙纶无纺滤布售价差异的原因

报告期内, 公司对全部贸易客户销售的丙纶无纺滤布均价高于 YP Brasil 和 Yanpai Deutschland, 主要原因为报告期内销售给 YP Brasil 和 Yanpai Deutschland 的产品主要为单价相对较低的简单后处理常规丙纶产品, 报告期内均价分别为 8.13 元/平米、7.37 元/平米和 7.09 元/平米, 收入占比平均为 66.99%, 使 YP Brasil 和 Yanpai Deutschland 整体均价相对较低。

4) PPS 无纺滤布售价差异的原因

2020 年度, 公司对全部贸易客户的销售 PPS 无纺滤布价格大幅高于对 YP Brasil 和 Yanpai Deutschland 的售价, 主要原因为 2020 年公司国内客户销售原材料成本较高的 PTFE 基布且定型覆膜产品, 均价 74.43 元/平米, 收入占比 60.72%, 拉高整体贸易客户 PPS 滤布均价; 2018 年和 2019 年, 公司对全部贸易客户销售的 PPS 无纺滤布很少, 价格可比性不高, 同时对 YP Brasil 和 Yanpai Deutschland 销售额较小, 对 PPS 无纺滤布收入及公司业绩无重大影响。

5) PTFE 和亚克力无纺滤布价格情况

报告期内, 公司对 YP Brasil 和 Yanpai Deutschland 销售 PTFE 产品价格金额很小, 对全部贸易客户销售亚克力产品金额亦很小, 因此 YP Brasil 和 Yanpai Deutschland 与全部贸易客户对两种产品相应售价的可比性不高, 两种产品销售规模较小, 对公司收入影响较小。

综上, 公司对 YP Brasil 和 Yanpai Deutschland 无纺滤布产品与全部贸易客户产品结构有所差异, 对 YP Brasil 和 Yanpai Deutschland 无纺滤布产品售价与全部贸易客户产品售价存在差异原因合理, 对 YP Brasil 和 Yanpai Deutschland 售价公允。

2、YP Brasil 和 Yanpai Deutschland 机织滤布产品售价公允性

报告期内, 公司对 YP Brasil 和 Yanpai Deutschland 销售的机织滤布产品均价与海外贸易客户和全部贸易客户售价比较情况如下:

单位: 万元、元/平方米

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	收入	单价	收入	单价	收入	单价
①YP Brasil 和 Yanpai Deutschland 机织滤布	181.39	16.17	160.49	16.47	115.55	18.76
②境外贸易类客户机织滤布	264.87	8.96	315.99	9.35	502.63	9.18
③价格差异②/①-1	-	-44.59%	-	-43.23%	-	-51.07%
④全部贸易类客户机织滤布	2,460.45	9.93	2,373.09	10.45	2,726.65	10.73
⑤价格差异④/①-1	-	-38.59%	-	-36.55%	-	-42.80%

报告期内, YP Brasil 和 Yanpai Deutschland 机织滤布均价高于境外贸易客户及全部贸易类客户, 主要因明细产品结构不同。报告期内, 公司对 YP Brasil 和 Yanpai Deutschland 销售产品中包括单价相对较高的玻纤机织滤布产品, 该产品报告期内均价 45.36 元/平米, 收入占比平均为 32.55%, 拉高了两客户机织滤布均价, 公司贸易客户 (包括海外贸易客户) 机织滤布产品主要为单价相对较低的丙纶、涤纶机织滤布及少量锦纶机织滤布, 未销售玻纤机织滤布, 整体均价相对较低。

报告期内, 公司对 YP Brasil 和 Yanpai Deutschland 销售的机织滤布产品主要为丙纶、涤纶、锦纶和玻纤材质机织滤布, 该等明细产品与海外贸易客户及全部贸易客户机织滤布的明细产品比较情况如下:

(1) YP Brasil 和 Yanpai Deutschland 涤纶和丙纶机织滤布售价与境外贸易客户相比较的公允性

YP Brasil 和 Yanpai Deutschland 与发行人境外贸易客户销售模式相同，其销售均价与海外贸易客户最具有可比性。报告期内，境外贸易类客户机织滤布产品销售均价低于对 YP Brasil 和 Yanpai Deutschland，主要系销售的明细产品结构不同所致。发行人对 YP Brasil 和 Yanpai Deutschland 及境外贸易客户销售机织滤布明细产品情况如下：

单位：万元、元/平方米

项目	2020 年度			2019 年度			2018 年度		
	收入	占比	单价	收入	占比	单价	收入	占比	单价
YP Brasil 和 Yanpai Deutschland (C1)	181.39	100.00%	16.17	160.49	100.00%	16.47	115.55	100.00%	18.76
其中：机织滤布-丙纶 (C2)	103.60	57.12%	11.80	88.88	55.38%	11.80	49.57	42.90%	12.03
机织滤布-涤纶 (C3)	11.90	6.56%	19.28	3.30	2.06%	24.16	16.56	14.33%	19.68
机织滤布-锦纶 (C4)	14.74	8.13%	27.33	5.52	3.44%	23.20	14.38	12.45%	22.76
机织滤布-玻纤	51.14	28.20%	39.81	62.79	39.12%	34.22	35.03	30.32%	62.06
境外贸易类客户机织滤布 (D1)	264.87	100.00%	8.96	315.99	100.00%	9.35	502.63	100.00%	9.18
均价比较 (D1/C1-1)	-	-	-44.59%	-	-	-43.23%	-	-	-51.07%
其中：机织滤布-丙纶 (D2)	238.82	90.16%	8.63	257.63	81.53%	8.71	452.37	90.00%	8.95
价格比较 (D2/C2-1)	-	-	-26.86%	-	-	-26.19%	-	-	-25.60%
机织滤布-涤纶 (D3)	24.79	9.36%	13.45	58.36	18.47%	13.84	50.27	10.00%	12.07
价格比较 (D3/C3-1)	-	-	-30.24%	-	-	-42.72%	-	-	-38.67%
机织滤布-锦纶 (D4)	1.26	0.48%	26.19	-	-	-	-	-	-
价格比较 (D4/C4-1)	-	-	-4.17%	-	-	-	-	-	-
机织滤布-玻纤	-	-	-	-	-	-	-	-	-

报告期内，发行人销售给 YP Brasil 和 Yanpai Deutschland 的丙纶机织滤布产品平均价格相对较高，主要因明细产品价格差异所致。报告期内，销售给 YP Brasil 和 Yanpai Deutschland 的 PRCB2570、PP108 等单价超过 15 元/平方米的品种，报告期内合计收入占比分别为 52.75%、56.96%和 60.96%，而公司对境外贸易客户销售的丙纶机织滤布产品主要为 PP600E 产品，报告期内销售占比分别为 87.41%、96.97%和 92.33%，平均单价分别为 8.28 元/平方米、8.56 元/平方米和 8.41 元/平方米，导致海外贸易客户丙纶机织滤布均价较低。

报告期内，公司对境外贸易客户及 YP Brasil 和 Yanpai Deutschland 销售的涤纶机织滤布均较少，其中对 YP Brasil 和 Yanpai Deutschland 销售平均单价高于对境外贸易类客户销售的平均单价，主要亦为明细产品价格差异导致，例如公司 2018 年及 2020 年对 YP Brasil 和 Yanpai Deutschland 销售的涤纶机织滤布以 YPE3210 为主，收入占比为 67.05%和 83.14%，该品种经防静电处理，单价超过 25 元/平方米；2019 年，公司对 YP Brasil 和 Yanpai Deutschland 销售的涤纶机织滤布以 PE1813 为主，占比为 74.64%，该品种可用于医药行业，单价较高，为 23.34 元/平方米；而境外贸易类客户销售的主要系单价相对较低的普通产品。

报告期内，公司对境外贸易客户销售的锦纶机织滤布很少，售价与 YP Brasil 和 Yanpai Deutschland 相近，公司报告期内未对海外贸易客户销售玻纤机织滤布。

(2) YP Brasil 和 Yanpai Deutschland 锦纶和玻纤机织滤布产品价格公允性情况

报告期内，对 YP Brasil 和 Yanpai Deutschland 销售锦纶和玻纤机织滤布的单价与全部贸易类客户销售比较情况如下：

单位：万元、元/平方米

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	收入	单价	收入	单价	收入	单价
YP Brasil 和 Yanpai Deutschland 机织滤布	181.39	16.17	160.49	16.47	115.55	18.76
机织滤布-锦纶（A4）	14.74	27.33	5.52	23.20	14.38	22.76
机织滤布-玻纤（A5）	51.14	39.81	62.79	34.22	35.03	62.06
贸易类客户机织滤布	2,460.45	9.93	2,373.09	10.45	2,726.65	10.73
机织滤布-锦纶（B4）	223.14	14.09	181.63	15.34	114.89	17.17
均价比较（B4/A4-1）	/	-48.44%	/	-33.88%	/	-24.56%
机织滤布-玻纤（B5）	-	-	-	-	-	-

报告期内，发行人对贸易类客户销售的锦纶机织滤布产品的价格低于对 YP Brasil 和 Yanpai Deutschland 的销售单价，主要系销售给 YP Brasil 和 Yanpai Deutschland 的产品主要为锦纶筛网，该明细品种的价格较高，发行人对 YP Brasil 和 Yanpai Deutschland 销售锦纶机织滤布的金额较小，定价偶然性较强，对公司盈利水平不构成重大影响。

玻纤机织滤布生产需要专用产线，为发行人正在进行工艺改进和设备改造的产品，报告期内，发行人玻纤机织滤布销售收入分别为 47.84 万元、129.30 万元和 168.86 万元，整体规模较小，报告期内对 YP Brasil 和 Yanpai Deutschland 的销售大多为试验性或试用性销售，销售规模对公司业绩影响很小。

综上，公司对 YP Brasil 和 Yanpai Deutschland 销售的机织滤布产品与同类型客户产品明细结构有所差异，因此产品售价存在差异原因合理，对 YP Brasil 和 Yanpai Deutschland 机织滤布售价公允。

3、YP Brasil 和 Yanpai Deutschland 毛利率对比情况

报告期内，公司对 YP Brasil 和 Yanpai Deutschland 及相应贸易类型客户的主营业务毛利率情况具体如下：

项目	2020年度	2019年度	2018年度
YP Brasil和Yanpai Deutschland主营业务毛利率	22.09%	29.31%	31.08%
境外贸易客户主营业务毛利率	28.21%	25.51%	33.34%
全部贸易类客户主营业务毛利率	29.44%	27.91%	31.15%

注 1：主营业务毛利率计算口径为剔除收入和成本中的运费、保险费、安装费后计算。

注 2：公司口罩材料产品仅在境内销售，上表 2020 年对全部贸易类客户的主营业务毛利率已剔除口罩材料产品。

报告期内，公司对 YP Brasil 和 Yanpai Deutschland 及境外贸易客户、全部贸易类客户的毛利率相近。2020 年，发行人对 YP Brasil 和 Yanpai Deutschland 的毛利率较往年有一定的下滑，主要系 YP Brasil 所在地巴西疫情较为严重，同时当地货币雷亚尔对美元大幅贬值，而发行人与其系以美元计价，发行人与该客户议价时有所让步，毛利率有所下滑。综上，报告期内，发行人对 YP Brasil 和 Yanpai Deutschland 的销售毛利率与海外贸易客户及全部贸易客户的差异合理，对业绩无重大影响，同时亦印证公司对 YP Brasil 和 Yanpai Deutschland 的销售定价公允。

综上，公司对 YP Brasil 和 Yanpai Deutschland 的产品售价与海外贸易客户及全部贸易客户相比的差异有合理性，YP Brasil 和 Yanpai Deutschland 采用与其他客户相同的定价模式，定价公允。

三、公司与 YP Brasil 和 Yanpai Deutschland 不存在利益冲突或利益输送

发行人与 YP Brasil 和 Yanpai Deutschland 之间除正常的采购、销售往来外，不存在其他大额资金往来，发行人与 YP Brasil 和 Yanpai Deutschland 及其股东和相关人员不存在关联关系，发行人未对其提供过资金方面的支持，未参与其存货、人员、经营等方面的管理。发行人与其采取“一单一议”的方式确定合同/订单，采取买断式的销售模式，即商品交付后即将商品所有权相关的风险和报酬转移，发行人既不保留与所有权相联系的继续管理权，也不对已售出的商品实施控制，货物风险全部转移，上述两公司对发行人产品的付款不以其销售给最终客户为前提，亦不能将未实现销售的产品退回给发行人，发行人不存在根据上述两公司销售情况进行补贴、返点的情形等。报告期内，发行人对 YP Brasil 和 Yanpai Deutschland 的销售价格公允，毛利率合理，不存在利益输送的情形。

自 YP Brasil 和 Yanpai Deutschland 设立以来，与发行人合作良好，不存在大额退换货或产品纠纷，不存在利益冲突的情形。

综上，Falk Weltzien、Rui Patrick Konrad Mendes 等人设立 YP Brasil 和 Yanpai Deutschland 主要为借助严牌产品竞争力，通过销售严牌产品获取收益，同时，发行人亦希望借助 YP Brasil 和 Yanpai Deutschland 促进严牌产品销售；YP Brasil 和 Yanpai Deutschland 并非专营发行人产品，其会根据客户需求向其他供应商采购。报告期内，公司对 YP Brasil 和 Yanpai Deutschland 的销售定价公允，销售毛利率合理，不存在利益冲突或输送的情形。

【核查程序】

1、对 YP Brasil 和 Yanpai Deutschland 进行实地走访，了解合作背景及合作模式等；获取 YP Brasil 和 Yanpai Deutschland 报告期内的销售收入数据；

2、访谈发行人的实际控制人，了解发行人与 YP Brasil 和 Yanpai Deutschland 的合作背景；

3、获取并核查发行人及发行人控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员的大额银行流水；

4、获取并核查报告期内发行人的退换货明细；

5、获取销售明细，对发行人对 YP Brasil 和 Yanpai Deutschland 的销售价格

进行分析。

【核查结论】

经核查，保荐机构和发行人律师认为：YP Brasil 和 Yanpai Deutschland 为 Falk Weltzien、Rui Patrick Konrad Mendes 等人为主要销售严牌产品而设立，但并非专营发行人产品，报告期内，公司对 YP Brasil 和 Yanpai Deutschland 的销售定价公允，销售毛利率合理，不存在利益冲突或输送的情形。

问题 2：行业分类问题

发行人披露：公司是我国环保用过滤布和过滤袋等工业过滤关键部件和材料的主要供应商之一，产品最终主要配套袋式除尘器、液体过滤设备等用作工业除尘、废水处理或生产过滤纯化等。按照中国证监会《上市公司行业分类指引》（2012 年修订），公司所属行业可归类为：C35 专用设备业。按照国民经济行业分类（GB/T 4754-2017），公司所属行业可归类为：C35 专用设备业—C359 环保、邮政社会公共服务及其他专用设备制造—C3591 环境保护专用设备制造，指用于大气污染防治、水污染防治、固体废弃物处理、土壤修复和抽样等环境污染防治专用设备。公司所属行业协会为中国环境保护产业协会和中国产业用纺织品行业协会。发行人招股书中部分行业可比公司的行业分类也为纺织业。请发行人进一步说明将所属行业定为“C35 专用设备业”是否科学准确，是否可能误导投资者。

请保荐人、发行人律师核查并发表明确意见。

【回复】

一、公司当前行业分类符合公司实际业务情况

（一）公司产品生产在生产工艺、设备和执行产品标准等方面明显区别于纺织行业

公司产品生产虽然在基本生产原理上与纺织行业类似，但在生产工艺、设备及产品标准上与纺织行业明显不同，具体如下：

1、公司产品在生产工艺及产品性能上明显区别于纺织行业

公司主要产品为环保用过滤布和袋等工业过滤关键部件和材料，选材上考虑

产品的工作温度、耐酸碱、耐腐蚀及强度等特性，生产工艺上围绕过滤需求而定，生产过程通过材料股捻特性、生产经纬密度、针刺方式等机织和针刺特殊工艺，使产品内部具备多层和立体结构，具备不同过滤精度和过滤阻力，也使产品在使用过程中通过颗粒“搭桥”效应等逐步改进过滤效果；通过覆膜工艺、定型轧光工艺等，使产品具备和增强可再生性和质量稳定性，保证产品在过滤过程中的过滤效果稳定和可重复使用，降低客户成本。纺织工艺主要围绕产品清洁护理、穿着等用途，产品内部结构主要以单层为主，通过采用水刺、针织等工艺，以梳理、提花、上浆等工艺及印染等后处理方式，把握产品吸水性、质感、色牢度等。因此，公司产品及生产工艺技术与纺织行业明显不同。

2、生产设备上明显区别于纺织行业

为使过滤产品具备上述过滤需求的不同特性，公司产品生产设备主要包括重型剑杆织机、厚型针刺机、高温热辊定型机、重型轧光机及大型悬挂制袋系统等过滤材料生产专用设备；纺织行业主要设备包括纺纱机、针织机、缝编机、印染机等设备，部分纺织品亦采用水刺设备、熔喷设备及纺粘设备，因此公司产品在生产设备上与纺织行业明显不同。

3、产品标准不同于纺织行业

过滤行业产品测试标准以终端产品使用效果为目标，针对环保标准要求的污染颗粒物排放粒径，主要注重过滤产品的过滤精度（通常以透过颗粒粒径最大值表示）、过滤效率（滤料两侧颗粒含量比较值）、耐温特性（适用温度）等指标，主要执行国家袋式除尘器技术要求标准（6719-2009）、固液分离用织造滤布技术条件（11094-2011）；纺织行业产品注重影响布料产品本身使用性能的检测，主要指标包括起毛起球、耐磨性、耐洗色牢度等指标。

公司产品相关的行业内通常使用的行业标准及纺织行业产品相关主要行业标准如下：

过滤行业产品测试项目及标准		纺织行业产品测试项目及标准	
指标	测试标准	指标	测试标准
过滤精度	GBT 6719-2009 袋式除尘器技术要求	纺织品 pH 值	GB 18401-2010 国家纺织产品基本安全技术规范

过滤行业产品测试项目及标准		纺织行业产品测试项目及标准	
指标	测试标准	指标	测试标准
过滤效率	GBT 6719-2009 袋式除尘器技术要求	耐磨性	GB/T 21196.1-2007 纺织品 马丁代尔法织物耐磨性的测定
洁净滤料阻力系数	GBT 6719-2009 袋式除尘器技术要求	耐洗色牢度	GB/T 33283-2016 纺织品 色牢度试验 耐工业洗涤色牢度
透水速率	JBT11094-2011 固液分离用织造滤布技术条件	起毛起球性能	GB/T 4802.1-2008 纺织品 织物起毛起球性能的测定 第1部分 圆轨迹法 标准
滤料动态过滤性能	GBT 6719-2009 袋式除尘器技术要求	吸湿速干性能	GB/T 21655.1:2008 纺织品 吸湿速干性的评定 第1部分:单项组合试验法
滤料耐温特性	GBT 6719-2009 袋式除尘器技术要求	-	-
滤料耐腐蚀性	GBT 6719-2009 袋式除尘器技术要求	-	-

GBT 6719-2009《袋式除尘器技术要求》标准由全国安全生产标准化技术委员会、全国环保产品标准技术委员会归口制定，JBT11094-2011《固液分离用织造滤布技术条件》由全国分离机械标准化技术委员会归口制定，上述标准皆不属于纺织行业标准。因此，公司产品在产品标准方面不同于纺织行业。

（二）公司产品主要用于工业过滤领域，下游用途明显区别于纺织行业

公司产品作为生产企业过滤设备的关键部件和材料，广泛应用于火电、水泥、垃圾焚烧、化工、冶金、食品、采矿、污水处理等多项领域的工业除尘、废水处理或生产过滤纯化等环节，系工业过滤领域使用的成熟产品之一；纺织行业大多下游应用清洁护理、服装家纺、装饰、防护及少部分产业布等领域。

综上，公司产品在生产工艺、设备、产品标准和下游用途上明显不同于传统纺织，下游应用主要集中工业环保过滤领域，公司行业分类为“C35 专用设备制造业”符合公司业务实际情况。

二、公司当前行业分类与大多同行业可比上市公司相同

根据公开信息披露文件，公司同行业可比公司具体行业分类具体情况如下：

序号	公司简称/ 代码	上市/挂 牌日期	上市板 块	主营业务及主要产品	应用领域	所属证监会 行业分类
1	中创环保 300056.SZ	2010-02	创业板	创业板 IPO 时的主营业务及 产品：高性能高温滤料的研 发、生产和销售，主要产品 包括各种材质的滤袋、滤毡 等	电 力 、 水 泥、垃圾焚 烧、钢铁、 冶炼、粮食 等行业	C35 专用设 备制造业
2	元琛科技 688659.SH	2021-03	科创板	主营业务为过滤材料、烟气 净化系列环保产品的研发、 生产、销售和服务，主要产 品为各类耐高温耐腐蚀滤 袋和 SCR 脱硝催化剂	电力、钢铁 及焦化、垃 圾焚烧、水 泥 和 玻 璃 等 行 业 和 领域	C35 专用设 备制造业
3	东方滤袋 831824.OC	2015-01	新三板	主营业务为高性能常温、高 温滤料的研发、生产、销售， 主要产品为无纺针刺毡、无 纺玻纤毡和玻纤布等产品	电 力 、 钢 铁、制药、 化 工 、 水 泥、垃圾处 理 等 生 产 企业为主	C17 纺织类
4	蓝天集团 837443.OC	2016-05	新三板	主营业务为袋式除尘器核 心部件常温、高温滤料和骨 架的研发、生产及销售，主 要产品为中常温、高温除尘 滤袋	钢 铁 、 水 泥、电力、 冶炼等	C35 专用设 备制造业

注 1：同行业上市公司中，景津环保（603279.SH）、中材科技（002080.SZ）和南京际华三五二一特种装备有限公司（际华集团（601718.SH）子公司）滤料业务仅为其主营业务的小部分，报告期内收入占比平均低于 10%，行业分类不依据滤料业务，故上表未包括。

注 2：泰鹏环保（832076.OC）之前系做家用纺织品，后增加工业除尘产品，已于 2020 年 8 月从股转系统摘牌，故未在上表列示。

公司上述主要同行业可比公司所属行业协会均为中国环境保护产业协会和中国产业用纺织品行业协会，公司与上述同行业可比公司类似，根据产品及行业特点，加入了中国环境保护产业协会，同时因产品基本生产原理与纺织类似且涉及丝线及纤维材料加工，因此也加入了产业用纺织品行业协会。

同行业上市公司将所属行业划分为“C35 专用设备制造业”，股转挂牌同行业公司中，东方滤袋（831824.OC）将所属行业划分为纺织类，因其主营业务产品包括毡类、布类及外购类产品，与公司及同行业公司产品存在区别。发行人结合自身主营业务和产品特点，采取与存在公开信息披露的多数同行业公司行业分类一致的做法，将所属行业归类为“C35 专用设备业—C359 环保、邮政社会

公共服务及其他专用设备制造—C3591 环境保护专用设备制造”，不存在误导投资者的情况。

【核查程序】

与发行人销售、研发人员谈话，查阅发行人的销售明细表和审计报告，实地走访发行人生产经营场所和主要客户，查阅同行业上市公司的公开披露资料。

【核查结论】

经核查，保荐机构和发行人律师认为，发行人将所属行业定为“C35 专用设备业”科学准确，不存在误导投资者的情况。

问题 3：关于应收款项

报告期内，发行人应收账款及合同资产余额分别为 13,292.31 万元、18,300.97 万元和 22,108.92 万元，其中截至 2020 年 12 月底合同资产余额为 1,795.02 万元；报告期内，应收账款计提的坏账准备或损失准备金额分别为 761.76 万元、1,344.13 万元和 1,918.55 万元，占比为 5.73%、7.34% 和 9.44%，合同资产计提的损失准备金额为 132.34 万元。截至 2021 年 2 月 28 日，报告期末应收账款及合同资产的回款比例分别为 91.35%、76.84%、27.49%。

招股说明书披露，受新冠疫情及汇率波动影响，发行人主要客户 YP Brasil 回款有所延迟并已提出了明确的延期还款计划，发行人将延期付款部分的应收账款调整至长期应收款，同时对一年以内应收款部分单项计提损失准备。

2019 年执行新会计准则后，发行人对应收款项的预期信用损失进行了测算，账龄迁徙率的参数与发行人一贯执行会计估计存在差异。

请发行人（1）说明将应收账款中未到期保证金调整为合同资产后，减值准备的计提方法较之前是否存在差异，如有，请说明原因；（2）说明将延期的应收账款调整为长期应收款是否符合《企业会计准则》的相关规定，相关初始确认和后续计量等会计处理的具体情况；（3）结合 YP Brasil 报告期后的经营状况和回款情况，说明针对该客户应收账款和长期应收款的减值准备计提是否充分；（4）结合应收账款会计政策和会计估计，说明预期信用损失计算参数的确定是否恰

当、谨慎，一年以内应收账款坏账准备计提是否充分。

请保荐机构、申报会计师核查并发表明确意见。

一、说明将应收账款中未到期保证金调整为合同资产后，减值准备的计提方法较之前是否存在差异，如有，请说明原因；

【回复】

发行人按照简化计量方法确定合同资产的预期信用损失并进行会计处理。在资产负债表日，发行人按应收取的合同现金流量与预期收取的现金流量之间的差额的现值计量合同资产的信用损失。当单项合同资产无法以合理成本评估预期信用损失的信息时，发行人根据信用风险特征将合同资产划分为若干组合，参考历史信用损失经验，结合当前状况并考虑前瞻性信息，在组合基础上估计预期信用损失，确定组合的依据如下：

组合名称	确定组合的依据
账龄组合	按账龄划分的具有类似信用风险特征的合同资产

具体计提比例如下：

账龄	计提比例
1年以内	3%
1-2年	20%
2-3年	50%
3年以上	100%

上述减值准备计提方法及具体账龄组合确定方法与应收账款一致。

【核查程序】

检查发行人应收账款与合同资产的坏账计提方法，核实坏账计提方法是否一致。

【核查结论】

经核查，保荐机构和申报会计师认为：应收账款中未到期保证金调整为合同资产后，减值准备的计提方法较之前不存在差异。

二、说明将延期的应收账款调整为长期应收款是否符合《企业会计准则》的相关规定，相关初始确认和后续计量等会计处理的具体情况；

【回复】

发行人将 YP Brasil 申请延期的应收账款调整至长期应收款，符合《企业会计准则》的相关规定，具体如下：

（一）YP Brasil 申请延期还款的原因

YP Brasil 所在地巴西疫情相对严重，YP Brasil 位于圣保罗，2020 年大部分时间 YP Brasil 及其客户主要采用居家办公和办公室办公相结合方式，正常运营受到不利影响，导致部分客户对 YP Brasil 回款存在延迟，同时巴西货币 2020 年上半年有较大幅度贬值，因货款以美元计价和结算，进一步增加了 YP Brasil 对公司回款的压力。

YP Brasil 针对截止 2019 年末尚未支付的货款 106.41 万美元，提出了明确的延期还款计划，YP Brasil 计划在未来三年内逐步归还截止 2019 年底对公司的货款，针对 2020 年及以后与发行人的交易，其将严格遵守约定账期。

（二）延期还款部分应收账款调整为长期应收款的原因

1、确认长期应收款的原因

长期应收款指的是企业融资租赁产生的应收款项和采用递延方式分期收款、实质上具有融资性质的销售商品和提供劳务等经营活动产生的期限超过 1 年的应收款项。

由于疫情引发的对企业运营、经济等方面的影响，YP Brasil 针对截止 2019 年末尚未支付的货款 106.41 万美元，提出了明确的延期还款计划，还款期限为 3 年，由于递延分期收款的期限超过 1 年，符合长期应收款的定义，不再属于流动资产，因此将延期还款部分调整至长期应收款。

2、长期应收款计提减值准备的谨慎性

（1）发行人按应收账款金额与现值的差额占应收账款的比例确定回款损失率为 19.16%，因此确定减值准备计提比例为 20.00%

发行人以 CAPM 模型计算出公司的权益资本成本为 13.48%，具体过程如下：

$$\text{计算公式：} R = R_f + \beta * MRP + Q$$

其中， R_f ：无风险报酬率=3.14%（参照中国国债市场截至评估基准日在二级市场有成交的 10 年期以上纯债到期收益率的平均水平作为无风险报酬率 R_f 的近似，即 $R_f=3.14\%$ 。数据来源：同花顺 iFinD）；

MRP：市场风险溢价=5.99%(根据美国 Aswath Damodaran(达莫达兰)所统计计算的各国家市场风险溢价，查询其网站，成熟股票市场的风险溢价为 5.20%(最新更新数据 2019 年 12 月 31 日)，中国的国家风险溢价（国家风险补偿额）为 0.79%(最新更新数据 2019 年 12 月 31 日)，则市场风险溢价（MRP）为 5.99%）；

Q：企业特定风险调整系数=2%；

β ：系统风险系数=1.39（参考同行业公司的权益系统风险系数经资本结构调整得出。）

由此计算出因延期还款而产生的回款损失率为 19.16%，故以 20%对其计提长期应收款减值准备。

（2）长期应收款专项计提减值准备与假设按账龄法计提减值准备比较，保持了必要的谨慎性

截至 2020 年 12 月 31 日，长期应收款的账龄为 1-2 年，坏账准备计提比例为 20%，单项计提减值准备与账龄分析法计提坏账准备相比保持了必要的谨慎，具体比较情况如下：

单位：万元

长期应收款 分账龄	账面余额	单项计提比 例	账龄分析计 提比例	单项计提金 额	账龄分析计 提金额
1-2 年	618.94	20%	20%	123.79	123.79
小计	618.94	20%	20%	123.79	123.79

上述长期应收账款截止 2020 年 12 月 31 日余额为 618.94 万元，占公司主营业务收入的比例为 1.11%，随着长期应收账款逐步还款，未来其减值准备对公司

的业绩影响很小。

（三）长期应收款初始确认和后续计量等会计处理

初始确认时，按照与 YP Brasil 签订的延期支付合同，将延期支付金额 106.41 万美元调整至长期应收款。

自 2020 年 9 月起，YP Brasil 每月根据协议回款，收到回款时冲减长期应收款金额，同时对长期应收款进行单项减值测试，结合 YP Brasil 的资信、经营状况，估计预期信用损失，按照 20%的比例单项计提坏账准备。

【核查程序】

取得 YP Brasil 的延期付款申请及协议，查阅发行人对 YP Brasil 的收入和应收账款明细，检查发行人长期应收款明细。

【核查结论】

经核查，保荐机构和申报会计师认为：报告期内将延期的应收账款调整为长期应收款符合《企业会计准则》的相关规定。

三、结合 YP Brasil 报告期后的经营状况和回款情况，说明针对该客户应收账款和长期应收款的减值准备计提是否充分；

【回复】

（一）YP Brasil 报告期后的经营状况及回款情况

1、YP Brasil 期后经营状况有迹象逐步好转，同时发行人严格控制应收风险

2021 年 1 月至 4 月，YP Brasil 销售额为 107.24 万美元，主要客户大多为长期合作的优质客户，资信情况较好，YP Brasil 与客户保持良好合作关系，2020 年受疫情影响出现的现金紧张是暂时性的，随着疫情的逐步得到控制和 YP Brasil 自身营销和促进回款等努力下，YP Brasil 经营状况未持续恶化，并有迹象逐渐好转。此外，公司管理层从公司经营利益最大化考虑，一方面与 YP Brasil 签订分期还款计划，明确历史欠账的分次还款的金额和日期，另一方面控制发货规模，要求发货金额不得超过截止发货时的回款金额，确保应收账款余额不增加，严格

控制风险。

2、期后回款情况

2021 年 1 月至 4 月，公司对 YP Brasil 的销售额为 179.89 万元，YP Brasil 回款 216.81 万元。YP Brasil 于 2020 年申请延期付款的 106.41 万美元长期应收款期后均按回款计划回款，未出现逾期情况；2020 年及以后交易产生的应收账款余额账龄均系 1 年以内，均在信用期内且未出现逾期情况。从约定延期回款开始，YP Brasil 除严格按协议付款外，并且截至 2021 年 4 月 30 日提前支付了 43.27 万美元货款，其经营状况开始好转，回款能力增强。

综上，结合 YP Brasil 期后经营状况分析及期后回款情况，发行人对该客户应收账款和长期应收款的减值准备计提充分。

【核查程序】

取得 YP Brasil 的期后销售收入等数据，取得发行人对 YP Brasil 的收入和应收账款明细，检查发行人的 YP Brasil 期后回款情况。

【核查结论】

经核查，保荐机构和申报会计师认为：报告期内针对 YP Brasil 的应收账款和长期应收款的减值准备计提充分。

四、结合应收账款会计政策和会计估计，说明预期信用损失计算参数的确定是否恰当、谨慎，一年以内应收账款坏账准备计提是否充分。

【回复】

（一）发行人应收账款会计政策及会计估计

发行人以预期信用损失为基础，对以摊余成本计量的应收账款或合同资产进行减值处理并确认损失准备。预期信用损失，是指以发生违约的风险为权重的金融工具信用损失的加权平均值。信用损失，是指发行人按照原实际利率折现的、根据合同应收的所有合同现金流量与预期收取的所有现金流量之间的差额，即全部现金短缺的现值。

对于购买或源生的已发生信用减值的金融资产，公司在资产负债表日仅将自初始确认后整个存续期内预期信用损失的累计变动确认为损失准备。

对于由《企业会计准则第14号——收入》规范的交易形成的应收款项或合同资产，发行人运用简化计量方法，按照相当于整个存续期内的预期信用损失金额计量损失准备。

整个存续期预期信用损失，是指因金融工具整个预计存续期内所有可能发生的违约事件而导致的预期信用损失。未来12个月内预期信用损失，是指因资产负债表日后12个月内(若金融工具的预计存续期少于12个月，则为预计存续期)可能发生的金融工具违约事件而导致的预期信用损失，是整个存续期预期信用损失的一部分。

发行人考虑所有合理且有依据的信息，包括前瞻性信息，通过比较金融工具在资产负债表日发生违约的风险与在初始确认日发生违约的风险，确定金融工具预计存续期内发生违约风险的相对变化，以评估金融工具的信用风险自初始确认后是否已显著增加。对于在单项工具层面无法以合理成本获得关于信用风险显著增加的充分证据的金融工具，发行人以组合为基础考虑评估信用风险是否显著增加。若发行人判断金融工具在资产负债表日只具有较低的信用风险，则假定该金融工具的信用风险自初始确认后并未显著增加。

发行人在每个资产负债表日重新计量预期信用损失，由此形成的损失准备的增加或转回金额，作为减值损失或利得计入当期损益。对于以摊余成本计量的应收账款或合同资产，损失准备抵减该金融资产在资产负债表中列示的账面价值。

发行人采用预期信用损失模型对以摊余成本计量的应收款项或合同资产的减值进行评估。运用预期信用损失模型涉及管理层的重大判断和估计。预期信用损失计量的关键参数包括违约概率、违约损失率和违约风险敞口。发行人考虑历史统计数据的定量分析及前瞻性信息，建立违约概率、违约损失率及违约风险敞口模型。实际的金融工具减值结果与原先估计的差异将在估计被改变的期间影响金融工具的账面价值及信用减值损失的计提或转回。

具体计提比例如下：

账龄	计提比例
1年以内	3%
1-2年	20%
2-3年	50%
3年以上	100%

(二) 预期信用损失率计算过程及测算结果

1、发行人近年账龄分布如下：

单位：万元

账龄	2017年	2018年	2019年	2020年
1年以内	7,097.15	11,914.75	15,482.33	17,421.96
1-2年	651.06	1,052.02	2,141.35	3,458.85
2-3年	157.59	263.24	451.80	910.32
3-4年	0.35	61.94	171.46	272.61
4-5年	-	0.35	53.95	28.96
5年以上	-	-	0.08	16.22
合计	7,906.14	13,292.31	18,300.97	22,108.92

2、计算各账龄段的平均迁徙率如下：

账龄	2017-2018	2018-2019	2019-2020	平均迁徙率
1年以内	14.82%	17.97%	22.34%	17.61%
1-2年	40.43%	42.95%	42.51%	43.09%
2-3年	39.30%	65.13%	60.34%	66.19%
3-4年	100.00%	87.11%	16.89%	68.00%
4-5年	[注1]	22.07%	29.92%	26.00%
5年以上[注2]	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

[注1]：此处无发生数，不计算平均迁徙率。

[注2]：对于账龄系五年以上的应收账款按100%确认迁徙率。

发行人根据回款历史经验及公司应收账款管理制度，账龄 3-5 年的应收账款大部分为发行人质保期 3 年的质保金尾款，客户因某些原因没有按时付款，该等应收账款具备较高可回收性，公司对该等应收账款保持与客户积极沟通，2017 年末-2019 年末账龄 3-5 年的应收账款金额分别为 0.35 万元、62.29 万元和 225.41 万元，截至报告期末回款金额分别为 0.27 万元、46.07 万元及 180.31 万元；而

账龄 5 年以上应收账款通常回款情况不佳，公司将不再进行积极催收，因此，3-5 年应收账款迁徙率按照实际计算，5 年以上的迁徙率全部为 100%。

发行人以账龄作为共同风险特征对应收账款进行分类，3 年以上应收款余额很小，坏账准备计提比例统一为 100%，保证了按账龄计提减值准备的充分性；3-5 年账龄应收账款的迁徙率按实际情况计算，符合公司的实际情况。

3、按照平均迁徙率计算的历史损失率的谨慎性

发行人对比预期损失率模型计算出的历史损失率与原有坏账计提比例，预期损失率模型计算出的比例低于原有应收账款坏账计提比例，发行人选取更谨慎的坏账计提方法，因此延续了原有账龄计提时采取的坏账比例。

账龄	注释	平均迁徙率	计算公式	历史损失率
1年以内	A	17.61%	$A*B*C*D*E*F$	0.89%
1-2年	B	43.09%	$B*C*D*E*F$	5.04%
2-3年	C	66.19%	$C*D*E*F$	11.70%
3-4年	D	68.00%	$D*E*F$	17.68%
4-5年	E	26.00%	$E*F$	26.00%
5年以上	F	100.00%	F	100.00%

（三）一年以内应收账款坏账准备计提的充分性

1、采用迁徙率模型计算的 1 年内应收账款历史损失率与公司应收账款坏账准备对比情况

采用迁徙率模型计算的计提比例要低于原按账龄分析法下的坏账准备计提比例。发行人采用迁徙率模型测算时，由于公司成立时间较短，缺乏必要的历史数据来计算历史损失率，存在样本量存不足的局限性。为保持与原准则衔接处理的逻辑合理性与数据的一惯性，发行人选择账龄分析法下计提的比例作为预期信用损失率，符合企业会计准则中谨慎性的相关规定。

公司 1 年以内应收账款的历史损失率仅为 0.89%，远低于公司 1 年以内应收账款坏账计提比例 3%，发行人的坏账计提比例已保持了谨慎性，坏账准备计提充分。

2、报告期与同行业整体应收账款坏账计提对比情况

公司同行业公司蓝天集团账龄 5 年以内的坏账计提比例均低于其他公司，泰鹏环保账龄 2-3 年的坏账计提比例除高于蓝天集团外，也低于其他同行业公司，公司所处行业并无严格的坏账准备计提比例惯例。同行业公司坏账准备计提比例具体情况如下：

同行业公司	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3-4 年	4-5 年	5 年以上
中创环保（300056.SZ）	5%	10%	30%	50%	80%	100%
景津环保（603279.SH）	5%	10%	30%	50%	80%	100%
元琛科技（688659.SH）	5%	10%	30%	50%	80%	100%
东方滤袋（831824.OC）	5%	10%	30%	50%	80%	100%
蓝天集团（837443.OC）	0%	5%	10%	30%	50%	100%
泰鹏环保（832076.OC）	5%	10%	20%	50%	80%	100%
平均值	4%	9%	25%	47%	75%	100%
发行人	3%	20%	50%	100%	100%	100%

发行人的坏账准备计提比例与同行业上市或挂牌公司相比有一定差异，账龄 1 年以内的坏账准备计提比例低于同行业公司平均水平，1 年以上账龄的坏账计提比例高于同行业公司平均水平，该坏账准备计提比例是发行人结合自身的经营特点和历史坏账经验制定，并且一贯执行未发生过变动，符合发行人自身应收账款回款的实际情况，符合谨慎性原则。

假设发行人账龄 1 年以内、1-2 年、2-3 年、3-4 年、4-5 年和 5 年以上的坏账计提比例分别为行业平均水平 4.00%、9.00%、25.00%、47.00%、75.00%、100%，对报告期各期减值损失的影响如下表所示：

单位：万元

项目	2020年度	2019年度	2018年度
原计提损失	706.76	582.38	339.49
按假设比例	415.51	379.64	284.41
减值损失影响	-291.25	-202.74	-55.07

根据上表，报告期各期公司实际计提减值损失超过按假设比例计提减值损失，公司坏账准备计提比例亦保持了应有的谨慎。

假设发行人账龄 1 年以内、1-2 年、2-3 年、3-4 年、4-5 年和 5 年以上的坏账计提比例分别为剔除个例后的行业平均水平 5%、10%、30%、50%、80%和 100%，对报告期各期减值损失的影响如下表所示：

单位：万元

项目	2020年度	2019年度	2018年度
原计提损失	706.76	582.38	339.49
按假设比例	469.05	441.60	343.75
减值损失影响	-237.71	-140.78	4.26

根据上表，2018 年，公司实际计提坏账损失与按假设比例计提减值损失差额较小，与同行业上市或挂牌公司的坏账准备计提比例差异对公司各期的损益影响金额较小，2019 年度及 2020 年度，公司实际计提减值损失超过按假设比例计提减值损失，公司坏账准备计提比例亦保持了应有的谨慎。

综上所述，发行人的坏账计提比例已保持了谨慎性，坏账准备计提充分。

【核查程序】

1、对发行人管理层及财务负责人进行访谈，取得发行人报告期内逾期应收账款及核销应收账款的明细表，根据预期信用损失率模型评估发行人坏账准备计提比例是否谨慎；

2、对比同行业坏账计提比例，跟据同行业可比公司坏账准备政策模拟计算发行人应计提坏账准备情况并与实际计提金额进行比较，核实公司实际坏账计提情况与同行业相比是否合理。

【核查结论】

经核查，保荐机构和申报会计师认为：对发行人预期信用损失计算参数的确定恰当、谨慎。根据预期信用损失率模型，该坏账准备计提比例是发行人结合自身的经营特点和历史坏账经验制定，并且一贯执行未发生过变动，符合发行人自身应收账款回款的实际情况，一年以内应收账款坏账准备计提充分。

问题 4：关于应付票据和货币资金

报告期内，发行人应付票据分别为919.28万元和3,651.68万元和8,234.24

万元，占负债总额的比例分别为5.09%、14.90%和25.37%。截至2020年12月31日，发行人货币资金5,484.73万元。

请发行人（1）列示截至2020年12月31日应付票据的开立日期、金额、收款人、到期日等信息，说明较2019年底大幅增加的原因，是否与发行人经营规模相匹配，是否存在向供应商或关联方开具无真实交易背景的票据的情形；（2）说明报告期内发行人是否存在受限制的货币资金，如有，请按要求进行补充披露。

请保荐机构和申报会计师核查并发表明确意见。

一、列示截至2020年12月31日应付票据的开立日期、金额、收款人、到期日等信息，说明较2019年底大幅增加的原因，是否与发行人经营规模相匹配，是否存在向供应商或关联方开具无真实交易背景的票据的情形；

【回复】

1、截至2020年12月31日应付票据明细情况

单位：万元

票据类型	开立日期	到期日	收款人	币种	金额（原币）	金额（本位币）
信用证	2020-10-13	2021-2-15	HUVIS CORPORATION	美元	25.52	166.52
信用证	2020-11-11	2021-3-22	HUVIS CORPORATION	美元	12.76	83.26
信用证	2020-11-11	2021-3-29	HUVIS CORPORATION	美元	12.76	83.26
信用证	2020-12-10	2021-4-7	HUVIS CORPORATION	美元	12.76	83.26
信用证	2020-12-10	2021-4-19	HUVIS CORPORATION	美元	12.76	83.26
银行承兑汇票	2020-3-11	2021-3-11	上海坤银纺织原料有限公司	人民币	500.00	500.00
银行承兑汇票	2020-3-11	2021-3-11	中昊晨光化工研究院有限公司上海分公司	人民币	36.86	36.86
银行承兑汇票	2020-3-20	2021-3-20	南京英斯瑞德高分子材料股份有限公司	人民币	98.50	98.50
银行承兑汇票	2020-3-24	2021-3-24	大连东原纺织有限公司	人民币	150.00	150.00
银行承兑汇票	2020-4-8	2021-4-8	凯杰福（江苏）复合材料有限公司	人民币	50.00	50.00
银行承兑汇票	2020-4-8	2021-4-8	上海坤银纺织原料有限公司	人民币	540.00	540.00
银行承兑汇票	2020-4-10	2021-4-10	青岛青锋无纺科技有限公司	人民币	523.00	523.00
银行承兑汇票	2020-4-14	2021-4-14	上海坤银纺织原料有限公司	人民币	605.00	605.00
银行承兑汇票	2020-5-14	2021-5-14	上海坤银纺织原料有限公司	人民币	50.00	50.00

票据类型	开立日期	到期日	收款人	币种	金额(原币)	金额(本位币)
银行承兑汇票	2020-6-24	2021-6-24	常州募晟非织造有限公司	人民币	140.00	140.00
银行承兑汇票	2020-6-24	2021-6-24	江苏奥神新材料股份有限公司	人民币	59.15	59.15
银行承兑汇票	2020-8-6	2021-8-6	江苏奥神新材料股份有限公司	人民币	300.00	300.00
银行承兑汇票	2020-8-13	2021-2-13	广东蒙泰高新纤维股份有限公司	人民币	100.00	100.00
银行承兑汇票	2020-8-13	2021-2-13	厦门柏润氟材料科技有限公司	人民币	250.00	250.00
银行承兑汇票	2020-8-13	2021-2-13	商丘市天宏化纤有限公司	人民币	100.00	100.00
银行承兑汇票	2020-8-27	2021-2-27	超美斯新材料股份有限公司	人民币	150.00	150.00
银行承兑汇票	2020-8-27	2021-2-27	江苏泓彦塑料科技有限公司	人民币	100.00	100.00
银行承兑汇票	2020-8-27	2021-2-27	江苏华跃纺织新材料科技股份有限公司	人民币	180.00	180.00
银行承兑汇票	2020-8-27	2021-2-27	浙江天台正灿棉纺织厂	人民币	100.00	100.00
银行承兑汇票	2020-9-24	2021-3-24	广东蒙泰高新纤维股份有限公司	人民币	70.00	70.00
银行承兑汇票	2020-9-24	2021-3-24	江苏泓彦塑料科技有限公司	人民币	200.00	200.00
银行承兑汇票	2020-9-24	2021-3-24	江苏华跃纺织新材料科技股份有限公司	人民币	100.00	100.00
银行承兑汇票	2020-9-24	2021-3-24	绍兴裕辰新材料有限公司	人民币	350.00	350.00
银行承兑汇票	2020-9-24	2021-3-24	浙江元合新材料有限责任公司	人民币	100.00	100.00
银行承兑汇票	2020-10-20	2021-10-20	上海坤银纺织原料有限公司	人民币	607.10	607.10
银行承兑汇票	2020-10-27	2021-4-30	江苏恒生环保科技有限公司	人民币	80.00	80.00
银行承兑汇票	2020-10-27	2021-4-30	厦门柏润氟材料科技有限公司	人民币	200.00	200.00
银行承兑汇票	2020-10-27	2021-4-30	绍兴裕辰新材料有限公司	人民币	170.00	170.00
银行承兑汇票	2020-11-19	2021-5-24	超美斯新材料股份有限公司	人民币	240.00	240.00
银行承兑汇票	2020-11-19	2021-5-24	广东蒙泰高新纤维股份有限公司	人民币	90.00	90.00
银行承兑汇票	2020-11-19	2021-5-24	湖州菁诚纺织品有限公司	人民币	65.00	65.00
银行承兑汇票	2020-11-19	2021-5-24	江苏恒生环保科技有限公司	人民币	110.00	110.00
银行承兑汇票	2020-11-19	2021-5-24	江苏华跃纺织新材料科技股份有限公司	人民币	230.00	230.00
银行承兑汇票	2020-11-19	2021-5-24	厦门柏润氟材料科技有限公司	人民币	75.00	75.00

票据类型	开立日期	到期日	收款人	币种	金额(原币)	金额(本位币)
银行承兑汇票	2020-11-19	2021-5-24	上海依石实业有限公司	人民币	110.00	110.00
银行承兑汇票	2020-11-19	2021-5-24	绍兴裕辰新材料有限公司	人民币	175.00	175.00
银行承兑汇票	2020-11-19	2021-5-24	徐州和平化纤有限公司	人民币	165.00	165.00
银行承兑汇票	2020-11-25	2021-11-25	上海坤银纺织原料有限公司	人民币	565.09	565.09
合 计						8,234.24

2、2020 年末应付票据余额变动情况

2020 年末，公司应付票据大幅增加主要随着公司业务规模扩大，采购规模增加，同时公司适当增加了票据支付方式所致。2020 年末，公司应付票据及具体用途如下：

单位：万元

项目	2020 年 12 月 31 日应付票据余额	2019 年 12 月 31 日应付票据余额	变动金额
银行承兑汇票	7,734.69	3,651.68	4,083.01
信用证	499.55	-	499.55
合 计	8,234.24	3,651.68	4,582.56
其中：用于支付原材料采购款	7,711.24	2,716.00	4,995.24
用于支付设备采购款	523.00	935.68	-412.68

2020年12月31日，公司应付票据余额增幅较大，主要因发行人采购规模大幅增长所致，公司应付票据及应付账款整体占采购总额的比例保持稳定，应付票据与应付账款与发行人经营规模相匹配，如下表所示：

单位：万元

项 目	2020 年 12 月 31 日 /2020 年度	2019 年 12 月 31 日 /2019 年度	变动
应付票据	8,234.24	3,651.68	125.49%
应付账款	3,380.61	5,431.68	-37.76%
小 计	11,614.85	9,083.36	27.87%
采购总额	37,174.13	29,046.76	27.98%
占采购总额的比例	31.24%	31.27%	-0.03%

3、2020 年 12 月 31 日应付票据均为向供应商采购付款而开具

2020 年底，公司应付票据开具对方均为公司供应商，公司票据金额与采购总额相匹配，具体情况如下：

单位：万元

供应商	关联关系	期末余额	2020 年度应付 票据支付金额	2020 年度采购 总额（含税）	说明
上海坤银纺织原料有限公司	非关联方	2,867.19	2,947.56	2,512.94	截止 2020 年底尚有预付款项 549.71 万元对应的合同尚未执行完毕
绍兴裕辰新材料有限公司	非关联方	695.00	2,275.00	2,391.95	
厦门柏润氟材料科技有限公司	非关联方	525.00	1,105.00	1,296.92	
青岛青锋无纺科技有限公司	非关联方	523.00	523.00	798.10	
江苏华跃纺织新材料科技股份有限公司	非关联方	510.00	870.00	1,374.37	
HUVISCORPORATION	非关联方	499.55	1,264.02	1,216.82	截止 2020 年底尚有预付款项 83.26 万元对应的合同尚未执行完毕
超美斯新材料股份有限公司	非关联方	390.00	1,731.00	1,929.25	
江苏奥神新材料股份有限公司	非关联方	359.15	419.15	1,507.30	
江苏泓彦塑料科技有限公司	非关联方	300.00	653.00	469.85	2019 年末应付账款 195.96 万元在 2020 年度支付
广东蒙泰高新纤维股份有限公司	非关联方	260.00	588.00	1,300.56	
江苏恒生环保科技有限公司	非关联方	190.00	220.00	514.76	
徐州和平化纤有限公司	非关联方	165.00	245.00	1,126.43	
大连东原纺织有限公司	非关联方	150.00	150.00	238.06	
常州募晟非织造有限公司	非关联方	140.00	140.00	730.19	
上海依石实业有限公司	非关联方	110.00	210.00	1,355.40	

供应商	关联关系	期末余额	2020 年度应付 票据支付金额	2020 年度采购 总额（含税）	说明
商丘市天宏化纤有限公司	非关联方	100.00	800.00	1,949.27	
浙江天台正灿棉纺织厂	非关联方	100.00	250.00	1,484.46	
浙江元合新材料有限责任公司	非关联方	100.00	100.00	402.02	
南京英斯瑞德高分子材料股份有限公司	非关联方	98.50	198.50	51.45	2019 年末应付账款 171.20 万元在 2020 年度支付
湖州菁诚纺织品有限公司	非关联方	65.00	65.00	166.68	
凯杰福（江苏）复合材料有限公司	非关联方	50.00	100.00	389.35	
中昊晨光化工研究院有限公司上海分公司	非关联方	36.86	36.86	255.14	
合计		8,234.24	14,891.09	23,461.27	

综上，发行人不存在向供应商或关联方开具无真实交易背景的票据的情形。

【核查程序】

- 1、对公司应付账款、应付票据的细节测试，抽查记账凭证及对应的采购合同、采购发票、入库单等，核实开立票据的真实背景；对主要供应商进行现场访谈，了解其与公司之间的采购行为的真实性；
- 2、将公司各期应付账款、应付票据余额与采购总额进行比较和分析性复核；
- 3、向承兑银行进行函证，核实期末应付票据余额。

【核查结论】

经核查，保荐机构和申报会计师认为，2020 年底应付票据余额较 2019 年底大幅增加的原因合理，与发行人经营规模相匹配，不存在向供应商或关联方开具无真实交易背景的票据的情形。

二、说明报告期内发行人是否存在受限制的货币资金，如有，请按要求进行补充披露。

【回复】

报告期内，发行人存在使用受限制的货币资金，主要为为开具银行承兑汇票的保证金和美国海关报关保证金，公司使用受限货币资金明细情况如下：

单位：万元

受限原因	2020. 12. 31	2019. 12. 31	2018. 12. 31
保函保证金	6. 29	14. 68	16. 75
信用证保证金及远期结售汇保证金	11. 46	14. 51	11. 93
银行承兑汇票保证金及开立银行承兑质押的定期存单	1, 865. 40	1, 270. 40	400. 00
其中：为开立银行承兑汇票质押的定期存单	1, 239. 11	206. 40	-
海关报关保证金	456. 02	345. 73	199. 91
合 计	2, 339. 17	1, 645. 32	628. 58

发行人已在招股书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十四、发行人财务状况分析”之“（二）流动资产分析”之“1、货币资金”中补充披露的上述楷体加粗部分内容。

【核查程序】

- 1、向银行执行函证程序，核实受限制的货币资金的金额及受限原因。
- 2、对受限制的货币资金进行分析性，核实其受限金额与对应票据、信用证等票面金额的比例是否与合同约定一致。

【核查结论】

经核查，保荐机构和申报会计师认为，报告期内发行人存在受限制的货币资金，已按要求进行补充披露。

问题 5：关于毛利率

报告期内，公司主营业务毛利率分别为36.81%、35.66%和34.00%，扣除口罩材料后，2020年度毛利率为28.80%。其中，PPS无纺滤布毛利率分别为25.84%、25.75%和37.72%，PPS无纺滤袋毛利率分别为35.50%、36.55%和25.80%；涤纶无纺滤布毛利率分别为22.77%、27.66%和29.43%，涤纶无纺滤袋毛利率分别为

41.88%、46.38%和32.49%，涤纶机织滤布毛利率分别为44.25%、46.21%和49.67%。

请发行人分析（1）PPS类产品、涤纶类产品2020年毛利率变动趋势存在差异的原因及合理性，是否与同行业同类产品毛利率变动趋势一致；（2）报告期内涤纶类产品的单位成本和销售均价存在较大差异的原因及合理性；（3）PPS类和涤纶类部分产品单位原材料成本变动趋势与PPS纤维和涤纶纤维及丝线的采购价格变动趋势不一致的原因及合理性。

请保荐机构和申报会计师核查并发表明确意见。

一、PPS类产品、涤纶类产品2020年毛利率变动趋势存在差异的原因及合理性，是否与同行业同类产品毛利率变动趋势一致；

【回复】

PPS 类产品和涤纶类产品 2020 年度毛利率变动趋势不一致，主要系影响产品毛利率的因素不同所致，具体情况如下：

（一）PPS 无纺滤布和无纺滤袋 2020 年度毛利率变化趋势不一致的原因及合理性

2020 年度，公司 PPS 无纺滤布毛利率为 37.72%，较上年度上涨 11.97%，PPS 无纺滤袋毛利率 25.80%，较上年度下降 10.75%，主要原因为：

1、2020 年度 PPS 无纺滤布毛利率较上年度大幅上涨，主要因该产品由出口美国为主转为国内销售为主，产品平均单位成本因所含关税成本降低和混纺高单价材料产品占比降低而有所下降，而产品均价下降幅度相对较小

报告期内，2020 年以前，PPS 无纺滤布主要通过美国子公司中大西洋在美国销售，2018 年开始加征关税后，销售成本的提高使毛利率保持较低水平，2018 年和 2019 年，PPS 无纺滤布美国销售毛利率分别为 22.69%和 20.49%。同时，公司 PPS 无纺产品国内市场需求持续增长，为优先满足国内市场需求，公司逐步减少美国市场毛利率相对较低产品销售，保留少部分相对优势品种，2020 年美国市场 PPS 无纺滤布毛利率为 31.35%，产品销往美国的收入占比由 2019 年度的 75.97%降低为 2020 年的 30.20%。

产品销往美国占比下降，一方面使成本中包含的关税成本和加征关税成本

(25%)降低,另一方面,国内和其他地区市场 PPS 无纺滤布产品中,混纺有高单价纤维材料的单位成本较高的混纺产品较少,2020 年 PPS 纤维混纺单价相对较高的 PTFE 或 PI 纤维产品比例由 2019 年度的 39.46%下降到 26.63%,PPS 纤维、PTFE 纤维和 PI 纤维报告期内采购均价分别为 48.70 元/kg、60.60 元/kg 和 147.09 元/kg,上述两主要因素使 PPS 无纺滤布平均单位成本较上年度有下降 19.71%,同时,因国内销售增长和部分产品为根据国内客户研发的新品,销售均价仅小幅下降 4.27%。因此,公司 2020 年度 PPS 无纺滤布毛利率较上年度上涨 11.97%。

2、2020 年 PPS 无纺滤袋毛利率较上年度下降,主要因部分产品因混纺高单价材料而使单位成本有所增长,销售均价因下游部分大型客户因疫情而控制采购成本等原因有所让步,使整体均价较上年度有所下降

与 PPS 无纺滤布下游客户以国际过滤材料生产加工类客户、贸易客户为主不同,公司无纺滤袋客户主要为国内过滤设备制造、火电、化工等终端客户,两类产品客户群体及对产品要求有较大差异。2020 年公司 PPS 滤袋产品部分主要客户采购产品由原纯 PPS 纤维材质为主转变为混纺材料单价相对较高的 PTFE 纤维、PI 纤维或包含 PTFE 网筋产品,该类产品销售占比由上年度 37.92%上涨至 2020 年的 63.48%,因 PI 纤维和 PTFE 材料单价相对较高,使 PPS 无纺滤袋产品平均单位成本上升 4.52%,另一方面,因疫情影响,部分大型客户控制成本,同时公司考虑为与部分重点客户进一步合作奠定基础 and 稳定客户关系,公司对部分产品及客户的销售价格进行了一定让步,使得 PPS 无纺滤袋产品均价较上年度下降 10.62%。因此,2020 年,公司 PPS 无纺滤袋产品毛利率较 2019 年度下滑 10.75%。

(二) 涤纶类产品 2020 年毛利率变动趋势不一致的原因及合理性

1、涤纶无纺滤布和无纺滤袋毛利率变动趋势不一致的原因及合理性

2020 年,公司涤纶无纺滤布毛利率为 29.43%,较上年小幅上涨 1.77%,涤纶无纺滤袋毛利率 32.49%,较上年大幅下降 13.89%,主要原因为涤纶无纺滤袋因所覆的 PTFE 膜因系覆膜口罩材料而价格大幅上涨,导致滤袋平均单位成本上涨幅度较大,而涤纶无纺滤布须覆膜产品较少,毛利率保持相对稳定。具体原因

如下：

（1）涤纶无纺滤布毛利率与上年度基本持平

公司涤纶无纺滤布主要客户群体为国外过滤材料生产加工客户和经销贸易类客户，2020 年度，涤纶纤维采购均价由上年 6.99 元/kg 下降到 5.58 元/kg，涤纶无纺滤布平均单位成本较上年度下降 8.28%，销售均价随之下降，但下降幅度略小，使涤纶无纺滤布毛利率较上年度略有上涨。

（2）涤纶无纺滤袋毛利率较上年度下降的合理性

公司涤纶无纺滤袋主要客户群体为国内过滤设备制造、水泥、冶金等终端客户，为增强涤纶材质的耐高温特性和优化过滤效果，公司涤纶无纺滤袋大多产品需要覆 PTFE 膜，2020 年度，PTFE 膜因系覆膜口罩重要材料而价格较上年度大幅上涨，公司 PTFE 膜采购均价由上年度的 1.58 元/平米上升为 3.97 元/平米，公司 2020 年须覆膜的涤纶无纺滤袋占比为 63.57%，较上年增长 8.69%，同时，2020 年滤袋产品平均克重较上年度略有增长，因此公司涤纶无纺滤袋单位成本较上年度上涨 1.52 元/平米，上涨幅度为 16.02%，另一方面，因涤纶纤维价格下降及部分客户因疫情控制成本等原因，涤纶无纺滤袋均价较上年度有所下降。因此，使涤纶无纺滤袋毛利率较上年度下降 13.89%。

2、涤纶机织滤布毛利率 2020 年度上涨的原因

2020 年度，公司涤纶机织滤布毛利率 49.67%，较上年度上升 3.46%，主要系毛利率相对较高的透气层布销售占比由上年度的 34.28%提高到 40.85%。

透气层布是一种高克重的采用多层立体织造工艺生产的机织产品，主要用于水泥生产过程中粉末气力运输介质，是水泥行业生产过程必备配件，其他存在粉末气力运输行业如冶金行业等也较多应用场景。透气层布产品要求具备较高强度、透气量均匀度好、稳定性高和耐高温等特性，在实际生产中要求纬向丝线具备较高密度，且需要达到气体能够托送粉末的透气量指标，技术含量较高，公司经过多年机织产品生产积累和对机织设备进行专门改造，透气层布产品具备较高生产效率和水平，在行业内该产品具备较强竞争力，毛利率水平超过 50%。近年来，水泥行业在基建和房地产带动及国家对水泥产能调控双重作用下，朝高

效生产和低污染排放方向发展，产能重新组合和调整在一定程度上增加了对透气层布等产品的需求，报告期内，公司透气层布产品客户数量和主要客户采购量均呈增长趋势。

2020 年度，涤纶机织滤布中毛利率较高的透气层布产品占比提高，使涤纶机织滤布整体毛利率较上年度有所提高。

（三）同行业公司情况相应产品毛利率情况

鉴于同行业公司披露的财务数据中未具体到产品材质分类，因此选取产品与公司 PPS 和涤纶无纺产品用途相似的同行业公司产品毛利率进行比较，具体情况如下：

同行业公司	产品	2020 年	2019 年
中创环保	高温工业除尘滤料	29.15%	29.94%
元琛科技	工业烟气除尘滤袋	25.95%	24.65%
蓝天集团	高温及中常温除尘滤袋	28.47%	36.33%
东方滤袋	无纺针刺毡及无纺玻纤毡等除尘过滤材料	35.61%	33.66%
严牌股份	PPS 无纺产品（滤布和滤袋合计），高温工业除尘	27.02%	35.47%
	涤纶无纺产品（滤布和滤袋合计），中常温除尘等	30.56%	32.62%

注：1、蓝天集团 2020 年产品分类变更为滤布、滤袋及口罩等具体产品，不同于 2019 年高温及中常温滤袋分类，上表产品仍采用其 2019 年定期报告表述。

中创环保、元琛科技无纺产品主要用于高温气体除尘（元琛科技包括少量常温产品），2020 年度毛利率与上年度基本保持平稳，公司 PPS 无纺产品最终用于高温工业除尘，2020 年度毛利率较上年度下降，主要因公司与上述同行业公司相比，进入高温除尘市场时间相对较短，为进一步巩固客户关系和为深入合作奠定基础，公司 2020 年度存在应部分客户要求对价格让步的情况，导致占 PPS 无纺产品收入比例较高的 PPS 无纺滤袋毛利率下降幅度较大，中创环保和元琛科技集中于火电领域客户相对时间较长，客户规模相对较大且集中度相对较高，与大型客户长时间合作较大可能性毛利率空间相对稳定；蓝天集团 2020 年度毛利率较上年度大幅下降，主要因疫情影响收入下降和成本上升，公司涤纶无纺产品毛利率下降主要因涤纶无纺袋所覆膜价格上涨导致成本上升，与蓝天集团毛利

率变化趋势基本一致；东方滤袋未披露其产品最终用途类别，其产品中包括较高比例的玻纤毡产品，毛利率变化与公司产品可比性不强。

综上，公司 PPS 无纺产品和涤纶无纺产品毛利率变化系产品明细结构和行业原因综合的结果，与同行业公司产品毛利率变化不存在矛盾。

【核查过程】

查阅发行人销售收入明细及同行业公司披露的财务数据。

【核查结论】

经核查，保荐机构和申报会计师认为：PPS 类产品、涤纶类产品 2020 年毛利率变动趋势存在差异具备合理性，与同行业公司产品毛利率变动趋势不存在矛盾。

二、报告期内涤纶类产品的单位成本和销售均价存在较大差异的原因及合理性；

【回复】

报告期内，公司涤纶机织滤布和无纺滤袋产品单价和单位成本与涤纶无纺滤布差异较大，主要因机织产品本身技术含量和材料成本相对较高，且包括单位成本和均价较高的透气层布，涤纶无纺滤袋覆膜成本相对较高所致。报告期内，公司涤纶产品的单位成本和销售均价情况如下：

单位：元/平米

产品	2020 年		2019 年		2018 年	
	单价	单位成本	单价	单位成本	单价	单位成本
涤纶机织滤布	22.59	11.37	20.62	11.09	19.75	11.01
涤纶无纺滤布	9.18	6.48	9.76	7.06	9.27	7.16
涤纶无纺滤袋	16.34	11.03	17.73	9.51	18.27	10.62

（一）涤纶机织滤布单价和单位成本与涤纶无纺滤布差异较大的原因

- 1、涤纶机织滤布原材料及单位成本高于涤纶无纺滤布，也使均价相对较高
- 涤纶机织滤布原材料及单位成本高于无纺滤布，除机织产品生产工艺复杂，

生产所耗工时近乎无纺产品十倍等因素外，涤纶机织滤布所用原材料涤纶丝线单价高于涤纶纤维，报告期内，公司涤纶丝线采购均价 9.90 元/kg，大幅高于涤纶纤维采购均价 6.95 元/kg，同时，公司涤纶机织滤布多采用单价较普通长丝相对较高的涤纶短纤（不同于用于无纺产品的短纤），并且，公司通常对涤纶丝线进行再加工以进一步使股捻特性符合要求，使涤纶机织滤布单位原材料成本进一步提高。材料成本相对较高，也使涤纶机织滤布均价高于无纺滤布。

2、涤纶机织滤布中包括单价和单位成本均较高的透气层布，进一步使机织滤布均价和单位成本高于无纺滤布

公司透气层布产品克重（每平米重量，可衡量单位产品所含材料多少）通常在 3600-4000 克/平米，远高于普通产品约 400-600 克/平米水平，加之以多层立体工艺生产，透气层布的成本相对较高，同时，公司在透气层布明细产品中有相对较强的竞争力，产品议价有一定优势，使透气层布产品单价和单位成本明显高于其他涤纶机织产品。报告期内，公司透气层布销售收入占涤纶机织滤布比例平均 35%以上，拉高了涤纶机织滤布整体单价和单位成本，进一步使机织滤布均价和单位成本高于无纺滤布。

（二）涤纶无纺滤袋单价和单位成本与涤纶无纺滤布差异较大的原因

公司无纺滤袋主要销售给国内过滤设备生产制造、水泥、冶金等行业终端客户，产品直接用于该等客户的气体除尘等过滤环境，公司涤纶无纺滤袋通常以覆膜后处理方式增强耐高温性能和过滤精度等特性，报告期内，涤纶无纺滤袋覆膜比例分别为 39.29%、54.89%和 63.57%，而覆膜材质通常为 PTFE 膜，报告期内，公司 PTFE 膜采购单价分别为 1.89 元/平米、1.58 元/平米和 3.97 元/平米；公司涤纶无纺滤布主要客户群体为国外过滤材料生产加工客户和经销贸易类客户，产品销售后大多需要进行再加工和生产袋产品，滤布产品通常进行定型烧毛等成本相对较低后处理，覆膜后处理产品所占比例相对较低，报告期内平均为 10.77%。

综上，因涤纶无纺滤袋包括了覆膜工艺及成本，单价和单位成本与无纺滤布差异相对较大。

（三）其他同材质主要产品单价和单位成本差异情况

报告期内，公司主要产品中，其他各材质产品的单价和单位成本比较情况如下：

单位：元/平米

行标签	2020 年		2019 年		2018 年	
	单价	单位成本	单价	单位成本	单价	单位成本
机织滤布-丙纶	9.90	7.24	11.30	8.06	11.36	7.52
机织滤袋-丙纶	17.24	11.16	18.33	11.17	17.35	9.49
机织滤袋-锦纶	21.90	12.09	21.78	12.96	20.99	12.03
无纺滤布-芳纶	49.20	41.35	58.00	43.43	49.95	34.76
无纺滤布-PPS	59.71	37.19	62.37	46.31	60.72	45.03
无纺滤袋-PPS	55.48	41.16	62.07	39.38	62.80	40.51
无纺滤袋-P84	101.33	64.88	100.44	61.78	125.62	53.51

1、丙纶机织滤布滤袋单价和单位成本差异与涤纶无纺滤布滤袋差异比较情况

报告期内，公司丙纶机织滤袋和滤布单位成本差异分别为 1.97 元/平米、3.10 元/平米和 3.92 元/平米，均价差异分别为 5.99 元/平米、7.03 元/平米和 7.34 元/平米，整体上与涤纶无纺滤袋和滤布的差异相近。机织产品由滤布生产滤袋的过程较无纺滤布生产滤袋过程相对复杂和工艺要求较高，但丙纶机织产品因主要用于液体过滤，通常不进行覆膜等成本相对较高后处理，因此，丙纶机织布与袋单位成本差异与涤纶无纺产品相近；在均价差异方面，公司机织产品主要面对固液过滤需求客户，涤纶无纺产品主要用于工业除尘，有部分用作粉末气力运输介质，客户群体和用途存在差异，价格差异可比性不强。

2、PPS 无纺滤袋和滤布的均价和平均单位成本差异相对涤纶无纺产品较小，主要因为：

（1）均价差异：PPS 和涤纶无纺滤布竞争环境类似，但 PPS 无纺滤袋市场竞争相对涤纶无纺滤袋较为激烈，使 PPS 无纺滤袋较滤布提价幅度小于涤纶

公司 PPS 和涤纶无纺滤布主要销给海外客户，报告期内海外销售平均占比分别为 85.06%和 87.35%，主要客户为海外过滤材料加工商及其他类型客户，市

场整体竞争情况类似。PPS 和涤纶无纺滤袋主要销售给国内工业除尘终端客户，报告期内，国内销售平均占比分别为 97.25%和 84.45%，其中，PPS 无纺滤袋对标高温除尘市场，国内高温除尘市场客户规模和采购规模通常相对较大，市场参与者包括南京际华三五二一特种装备有限公司、中创环保、中材科技等资金实力较强的上市公司或其子公司，对于高温除尘行业相对后来者发行人而言，高温除尘市场竞争相对激烈，公司 PPS 无纺滤袋定价较为保守，整体上相较于滤布提价幅度有限，而涤纶无纺滤袋下游为中常温除尘材料市场，竞争激烈程度相对缓和，议价空间相对较大，较滤布提价幅度也较高。

报告期内，两类产品的境内外收入占比如下：

产品	收入占比	2020 年	2019 年	2018 年
涤纶无纺滤布	境内	14.72%	9.72%	13.51%
	境外	85.28%	90.28%	86.49%
涤纶无纺滤袋	境内	86.54%	88.66%	78.16%
	境外	13.46%	11.34%	21.84%
PPS 无纺滤布	境内	35.80%	2.48%	6.53%
	境外	64.20%	97.52%	93.47%
PPS 无纺滤袋	境内	96.81%	98.83%	96.10%
	境外	3.19%	1.17%	3.90%

(2) 单位成本差异：PPS 无纺滤布主要通过子公司出口美国，加征关税使子公司 PPS 无纺滤布入库成本绝对额提高

PPS 无纺滤布主要通过中大西洋出口美国，2018 年美国开始对中国输美产品加征关税，关税成本计入中大西洋进口公司产品的存货成本。加征关税以中大西洋进口货值为基础计算，因 PPS 产品单价相对较高，中大西洋计入存货成本的加征关税额亦较高，因此，加征关税额缩小了 PPS 滤布和滤袋成本差异。2020 年，公司 PPS 无纺滤布国内销售大幅增长，产品中美关税成本降低，滤袋产品混纺高单价材料比例增长，单位成本差异增加。

涤纶无纺滤布单价相对较低，输美涤纶无纺滤布加征关税对中大西洋存货单位成本影响额相对较小，加之涤纶无纺滤袋后处理过程包括成本相对较高的覆 PTFE 膜，使涤纶无纺滤袋和滤布单位成本差异较 PPS 无纺产品较大。

【核查程序】

查阅公司产品销售明细及美国加征关税清单。

【核查结论】

经核查，保荐机构和申报会计师认为：报告期内，涤纶类产品的单位成本和销售均价存在较大差异的原因合理。

三、PPS类和涤纶类部分产品单位原材料成本变动趋势与PPS纤维和涤纶纤维及丝线的采购价格变动趋势不一致的原因及合理性。

【回复】

报告期内，公司 PPS 类和涤纶产品的单位原材料成本和相应原材料采购价格情况如下：

单位：元/平米、元/kg

主要产品		2020 年度		2019 年度		2018 年度
		金额	变化	金额	变化	金额
涤纶纤维采购均价		5.58	-20.17%	6.99	-15.48%	8.27
以涤纶纤维为主要原材料的主要产品	涤纶无纺滤布单位原材料成本	4.59	-10.12%	5.11	-3.10%	5.27
	涤纶无纺滤袋单位原材料成本	7.64	19.92%	6.37	-12.71%	7.29
PPS 纤维采购均价		44.86	-9.83%	49.75	-3.36%	51.48
以 PPS 纤维为主要原材料的主要产品	PPS 无纺滤布单位原材料成本	35.05	-19.82%	43.72	2.53%	42.64
	PPS 无纺滤袋单位原材料成本	38.07	4.90%	36.29	-2.86%	37.36
涤纶丝线采购均价		8.26	-19.81%	10.3	-7.54%	11.14
以涤纶丝线为主要原材料的主要产品	涤纶机织滤布单位原材料成本	9.08	-0.54%	9.13	5.22%	8.68

（一）涤纶无纺产品与涤纶纤维采购价格变动趋势

1、涤纶无纺滤布单位原材料成本变动与涤纶纤维采购均价变动趋势一致

报告期内，公司涤纶纤维均价呈下降趋势，涤纶无纺滤布单位原材料成本变

动趋势与涤纶纤维变动趋势一致，但下降幅度小于涤纶纤维均价，除原材料库存和出库时差等因素影响外，主要因在公司涤纶无纺滤布后续尚需经过防油水浸渍、少量覆膜等后处理工序，消耗的其他原材料成本使产品单位材料成本变化幅度小于原材料采购成本变动。

2、涤纶无纺滤袋单位原材料成本与涤纶纤维变动趋势差异的合理性

报告期内，涤纶无纺滤袋单位原材料成本呈先降后升趋势，与公司涤纶纤维采购均价趋势不一致，主要因涤纶无纺滤袋大多根据客户要求或工况环境特点覆PTFE膜，因PTFE膜相对较高的单价对涤纶无纺滤袋单位原材料成本影响相对较大，2020年，PTFE膜价格大幅上涨，加之公司涤纶无纺滤袋覆膜产品销售占比提高，使得涤纶无纺滤袋在原材料价格下降的情况下单位材料成本提高。

报告期内，涤纶无纺滤袋原材料成本在假设剔除覆膜影响后的变动趋势与涤纶纤维采购均价趋势一致，报告期内，涤纶滤袋覆膜情况假设剔除膜成本影响后的单位原材料成本趋势如下：

项目	2020年	2019年	2018年
①覆膜滤袋销售收入（万元）	1,499.56	994.91	508.19
②覆膜产品占比	63.57%	54.89%	39.29%
③PTFE膜采购均价（元/平米）	3.97	1.58	1.89
④单位原材料成本（元/平米）	7.64	6.37	7.29
⑤假设剔除PTFE膜后的单位原材料成本(④-③*②)	5.12	5.50	6.55
涤纶纤维采购均价	5.58	6.99	8.27

注：因公司涤纶无纺滤袋大多产品覆PTFE膜，上表剔除行假定所覆膜均为PTFE膜。

（二）PPS无纺产品与PPS纤维采购价格变动趋势

1、PPS无纺滤布单位原材料成本与纤维采购均价变化匹配情况

2019年，公司PPS纤维采购均价较上年下降3.36%，PPS无纺滤布单位材料成本较上年略有上涨，主要因2019年无纺滤布中混纺高单价PTFE等纤维的产品占比有所提高；2020年度，PPS无纺滤布单位材料成本与PPS纤维变动趋势一致，但下降幅度大于纤维采购均价，主要因2020年PPS纤维混纺单价相对较高的PTFE或PI纤维产品比例由2019年度的39.46%下降到26.63%。

2、PPS 无纺滤袋单位材料成本与纤维采购均价匹配情况

2020 年度,PPS 无纺滤袋单位材料成本呈上升趋势,主要因 2020 年公司 PPS 滤袋产品部分主要客户采购产品由原纯 PPS 纤维材质为主转变为混纺材料单价相对较高的 PTFE 纤维(报告期均价 63.60 元/kg)、PI 纤维(报告期均价 147.09 元/kg)或包含 PTFE 网筋(报告期均价 110.46 元/kg)产品为主,该类产品销售占比由上年度 37.92%上涨至 2020 年的 63.48%,使得单位材料成本与纤维采购均价变化趋势不同。

(三) 涤纶机织滤布单位材料成本与涤纶丝线采购价格变动趋势匹配情况

涤纶机织滤布单位材料成本 2019 年度较上年上升 5.22%,主要因克重较高、纬密度较高的透气层布占比 34.28%,较上年度大幅提高,加之新品添加阻燃材料的阻燃滤布等新品,使得单位材料成本与涤纶丝线采购均价趋势不一致;2020 年度,单位材料成本较丝线采购均价变动幅度较小,亦主要因单位材料成本较高的透气层布占比提高,2020 年度,透气层布销售占比由上年度的 34.28%提高到 40.85%,使单位材料成本在丝线采购均价大幅下降的情况下较上年略有下降。

【核查程序】

查阅发行人报告期内相应产品的销售明细及主要原材料采购明细。

【核查结论】

经核查,保荐机构和申报会计师认为:PPS 类和涤纶类部分产品单位原材料成本变动趋势与 PPS 纤维和涤纶纤维及丝线的采购价格变动趋势不一致的原因合理。

问题 6: 关于口罩业务

招股说明书中披露,未来除非类似新冠防疫需求使客户需求大幅增长,发行人预计未来将不再从事口罩材料产品业务。

请发行人(1)在招股书中补充披露2021年截止目前口罩材料产品的生产和销售情况;(2)说明在口罩材料产品并非发行人原有产品且预期销售可持续性不强、业务性质具有特殊性和偶发性的情况下,相关收益是否应当作为非经常性

损益项目。

请保荐机构和申报会计师核查并发表明确意见。

一、在招股书中补充披露2021年截止目前口罩材料产品的生产和销售情况；

【回复】

发行人已在招股书“第四节 风险因素”之“二、经营风险”之“（五）不再从事疫情防控用口罩材料业务对业绩影响的风险”修改和补充披露了如下楷体加粗部分内容，并在招股书“重大事项提示”中对相关内容进行修改和提示：

为积极应对新冠疫情，发行人利用自身的产能、技术等优势，开发、生产和销售疫情防控用纳米膜口罩材料产品。2020 年度，公司口罩材料产品收入 6,422.29 万元，毛利率为 74.05%，是发行人 2020 年利润的重要来源，若直接扣除口罩材料业务（不考虑口罩材料对原有产能等资源的挤占的近似计算），2020 年净利润将有较大幅度下降，具体对收入和净利润的影响情况如下：

单位：万元

项目	直接扣除口罩材料后 2020 年度盈利	较 2020 年实际盈利变化 情况	较 2019 年盈利变化情 况
营业收入	50,804.70	-11.22%	7.63%
净利润	4,223.81	-48.55%	-32.09%

未来除非类似新冠防疫等使客户需求大幅增长，公司预计将不再从事口罩材料业务，若公司原有产品业务发展不及预期或不足抵补口罩材料业务对业绩的贡献，公司存在短期业绩快速增长不可持续以及后续期间业绩下滑的风险。

2020 年，公司口罩材料产品收入 6,422.29 万元，实现毛利 4,755.96 万元，2021 年 1-4 月，发行人口罩产品销售收入 60.51 万元，实现毛利 6.60 万元（2021 年 1-4 月及 2021 年 4 月底财务数据未经审计或审阅，下同）。因考虑专注原有产品需要，2021 年 1-4 月，发行人口罩材料产品仅对已有“纳米布”材料存货进行覆膜处理，生产成本 5.69 万元，未来，除对现有材料存货进行一定必要加工外，除非类似新冠防疫需求使客户需求大幅增长，发行人预计未来将不再从事口罩材料产品业务。

发行人口罩材料产品主要材料为低克重覆膜无纺过滤布产品，主要部分系发

行人主要基于原有产品部分设备、技术等进行一定调整和改造而实施生产，截至2020年12月31日，公司口罩专用设备余额为34.27万元，已全额计提减值，**2021年1-4月，公司未再新增口罩产品专用设备**；截至2020年12月31日，公司口罩材料产品存货余额515.04万元，公司按成本与可变现净值孰低计提减值准备156.07万元，**存货账面价值358.97万元，2021年4月30日，公司口罩产品相关存货余额466.07万元，账面价值309.97万元**；截至2020年12月31日，公司口罩材料销售应收账款余额144.00万元，期限1个月以内，**2021年4月底，应收账款余额为144.00万元，期限4个月，系与前述为同一笔应收账款，目前暂未到约定付款期限。**

综上，未来除非类似新冠防疫等使客户需求大幅增长，公司消化当前相关存货后，预计将不再从事口罩材料业务，若公司原有产品业务发展不及预期或不足抵补口罩材料业务对业绩的贡献，公司存在短期业绩快速增长不可持续以及后续期间业绩下滑的风险。同时，公司亦存在后续期间存货及应收账款减值对公司业绩产生不利影响的风险。

二、说明在口罩材料产品并非发行人原有产品且预期销售可持续性不强、业务性质具有特殊性和偶发性的情况下，相关收益是否应当作为非经常性损益项目。

【回复】

（一）关于业务性质是否具有特殊性

公司纳米膜口罩材料产品是公司无纺滤布产品中克重（单位面积材料重量）范围100g/平米以内的一类可应用于口罩生产（主要用作KN95等口罩材料，区别于熔喷布口罩）的低克重无纺滤布细分产品。

1、口罩材料产品不具特殊性

公司纳米膜口罩材料与公司无纺滤布产品在生产、设备及研发、管理等各环节均基本相同。公司口罩材料采用与其他无纺滤布相同的针刺工艺、覆膜后处理等工艺生产，区别在于口罩材料产品克重较低，在针刺密度、频率等方面有特殊要求，覆PTFE膜工艺需要特别参数把握以保证覆膜质量；其次，公司口罩产品

因与其他无纺产品类似，亦使用PP纤维和PTFE膜等材料，与其他产品共用针刺和覆膜设备，在原材料和生产管理方面与其他无纺产品一致；同时，因口罩产品本系低克重无纺滤布产品，在产品研发方面，研发人员、设备使用等与其他无纺产品一致。综上，口罩材料产品相对于公司其他无纺滤布产品不具特殊性。

2、口罩材料业务不具特殊性

2020年初新冠疫情突发，鉴于公司本身即可生产用作口罩材料的低克重无纺过滤材料，为响应国家疫情防控号召和应当地政府要求，公司于2020年2月10日开工生产口罩材料，公司口罩材料产品本身也是无纺滤布，其与公司其他无纺滤布产品在产品形态上不存在差异，主要只是在产品终端市场应用方面存在差异。同时，公司纳米膜口罩材料产品在公司现有无纺生产线上生产，其生产制造所需的主要原材料、技术、工艺、人员和设备与公司生产其他无纺滤布均没有明显差异，公司口罩材料生产技术和工艺成熟，产品得到客户认可，其业务性质不具有特殊性。

综上，虽然公司纳米膜口罩材料产品在细分规格上属于新产品，但其在产品类别上是无纺系列产品的一种，在业务属性上也是公司的原有业务，与口罩材料产品类似的主营业务产品亦有防护服等产品，口罩材料产品和业务不具有特殊性。

（二）关于业务性质是否具有偶发性

1、口罩材料产品以占用其他无纺产品产线生产，本身不具特殊性

公司纳米膜口罩材料产品是公司无纺滤布的一类可应用于口罩应用的细分产品，产品本身也是无纺滤布。2020年初新冠疫情突发，为尽快满足疫情防控口罩材料需求，公司压缩其他无纺滤布产品投产计划，集中无纺滤布产能和生产人员，优先安排纳米膜口罩材料产品的生产，实现口罩材料产品产销快速增长；其后，随着我国疫情逐步得到有效控制和防疫物资产能的逐步提升，口罩材料的市场供求恢复正常，公司纳米膜口罩材料产品的市场需求和产品售价大幅回落，公司基于市场需求和经济性因素考虑而逐步减少直至停止在无纺滤布生产线上生产口罩材料产品，公司其他无纺滤布的产销逐步恢复正常。

2、公司根据市场情况开发明细产品是进入新行业和开发新客户的重要方式

公司产品种类较多，明细产品种类超过7,700种，覆盖行业较为广泛，产品根据客户定制化生产，公司针对新行业、新客户或新工况环境，专门研发和生产新产品，系公司拓展业务领域和客户的重要方式之一，如公司曾针对钛白粉生产企业开发专用滤布，成功进入钛白粉细分市场。同时，部分产品因市场变化或产品效益等因素，生产和销售一段时间后便不再生产和销售，具有一定普遍性，例如报告期内，部分高温气体除尘客户曾对宝德纶材质产品存在一定需求，公司顺势开发宝德纶无纺布，该产品具备芳纶无纺滤布特性，后续因相应客户大多倾向芳纶无纺产品，该产品需求规模不大等因素，该产品生产和销售一定量后即停止生产和销售。因此，公司因当时市场防疫物资短缺而生产和销售销售口罩产品，随着我国疫情得到有效控制及防疫物资产能的逐步释放，公司计划除非特殊情况将不再从事口罩材料业务，符合公司业务特点。

综上，公司纳米膜口罩材料产品的产品启动生产不是通过购买新设备、采用新的技术工艺、组建新的产供销渠道实现的，其产品停止生产也不涉及公司业务的放弃或调整。公司纳米膜口罩材料产品的启动生产和停止生产只是公司无纺滤布业务根据产品市场需求状况对细分产品产销投放安排的调整，是公司市场和管理的综合体现，是同一业务项下细分产品结构的调整，不是业务层面上的发生和停止，不是业务层面的偶发性业务。公司口罩材料产品业务不具有偶发性。

（三）同行业上市公司未将口罩产品作为非经常性损益

同行业上市公司中，元琛科技主营过滤材料、烟气净化系列环保产品的研发、销售和服务，主要产品为工业烟气除尘滤袋和脱硝催化剂，其中滤袋生产工艺为针刺无纺。2020 年度，元琛科技为应对疫情期间防护材料需求增加，新增熔喷布生产线等设备，投入熔喷布、口罩等防护用品生产，未来其有效期较短的医疗器械及许可资质到期后，元琛科技将不再从事医用口罩等防护用品生产，保留民用防护用品生产，未来随着市场供应增长和竞争加剧，元琛科技在招股书中披露未来防护用品业务将维持较小规模。元琛科技专门购置口罩等防护用品产线，生产工艺等亦与其原有产品不同，同时其产品规模化生产亦维持较短时间，元琛科技未将口罩等防护产品作为非经常损益披露。

（四）关于是否影响报表使用人对公司经营业绩和盈利能力做出正常判断

1、就口罩材料产品相关销售情况，公司已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、发行人经营成果分析”中，对公司口罩材料产品的销售收入、销量、毛利及毛利率情况作了充分的披露。

2、同时，就口罩材料产品对公司2020年经营业绩的影响，相关产品停止生产和销售的影响，公司已在招股书风险因素章节和重大事项提示中进行充分披露。

发行人已在招股书风险因素章节中“（五）不再从事疫情防控用口罩材料业务对业绩影响的风险”披露风险并做重大事项提示：若直接扣除口罩材料毛利及相关直接费用，将使净利润有较大幅度下降，具体对收入和净利润的影响情况如下：

单位：万元

项目	直接扣除口罩材料后 2020 年度盈利	较 2020 年实际盈利变化情况	较 2019 年盈利变化情况
营业收入	50,804.70	-11.22%	7.63%
净利润	4,223.81	-48.55%	-32.09%

其次，在“第十一节 其他重要事项”之“六、公司存在的其他重要事项”之“（三）模拟编制在不发生疫情的情况下 2020 年度的盈利实现情况”以发行人不存在口罩产品生产和销售作为主要假设，就在不发生疫情的情况下 2020 年度盈利情况进行了模拟分析。

通过上述披露，公司纳米膜口罩材料产品销售不会对报表使用人对公司经营业绩和盈利能力做出正常判断构成重大不利影响。

3、公司口罩材料产品与公司其他无纺滤布产品共线生产，受公司产销投放安排调整的影响，公司未来即使没有口罩材料业务，业绩亦持续增长，口罩材料对公司未来盈利影响较小，对投资者对公司未来盈利能力判断不产生重要影响

公司口罩材料产品系公司无纺滤布产品的一种，公司亦按照下游需求安排产能和销售。在我国节能减排、环保趋严的大趋势下，公司下游市场对过滤产品需求稳定持续增长，2021 年 1 季度及半年度（预计）收入规模较存在口罩材料

销售的 2020 年及无口罩材料销售的 2019 年的相应期间均持续增长,相应利润水平亦总体呈增长趋势,因此,即使没有口罩材料产品产销,公司未来收入规模和业绩亦持续增长,符合行业和公司业务发展趋势,口罩材料产品不会对公司未来业绩及投资者对业绩趋势判断产生重要影响。

(1) 公司 2021 年 1 季度业绩较 2020 年 1 季度和 2019 年 1 季度持续增长

随着我国疫情的有效控制和市场供求的逐步平衡,发行人 2021 年口罩业务规模很小,对 2021 年业绩影响极小,公司 2021 年 1 季度收入及净利润较 2020 年 1 季度和 2019 年 1 季度收入和净利润均呈增长趋势,具体情况如下:

单位: 万元

项目	2021 年 1-3 月	较 2020 年 1-3 月变化	较 2019 年 1-3 月变化	2020 年 1-3 月	2019 年 1-3 月
营业收入	15,412.51	46.76%	44.26%	10,501.97	10,683.93
营业成本	10,975.61	51.99%	44.84%	6,981.37	7,020.69
营业利润	2,498.03	33.86%	50.07%	1,866.18	1,664.57
利润总额	2,497.75	12.93%	48.31%	2,211.74	1,684.10
净利润	2,146.83	12.57%	49.57%	1,907.06	1,435.31

注: 上表 2021 年 1-3 月和 2020 年 1-3 月数据经中汇会计师事务所审阅, 2019 年 1-3 月数据未经会计师审阅或审计。

公司口罩材料产品是发行人 2020 年度主营业务产品的组成部分,公司 2021 年 1 季度业绩不仅较 2019 年 1 季度实现增长,较 2020 年 1 季度亦实现增长,整体业绩符合公司业务持续增长的发展趋势,口罩材料业务对未来业绩影响不大。

(2) 2021 年 1-6 月业绩预计情况与 2020 年 1-6 月和 2019 年 1-6 月比较情况

单位: 万元

项目	2021 年 1-6 月	较 2020 年 1-6 月变化	较 2019 年 1-6 月变化	2020 年 1-6 月	2019 年 1-6 月
营业收入	33,467.26	25.64%	61.43%	26,637.30	20,732.03
营业成本	23,846.34	54.14%	79.79%	15,470.75	13,263.50
营业利润	4,840.16	-24.53%	55.66%	6,412.94	3,109.38
利润总额	4,829.88	-27.46%	54.41%	6,658.51	3,127.93

项目	2021年1-6月	较2020年1-6月变化	较2019年1-6月变化	2020年1-6月	2019年1-6月
净利润	4,154.94	-26.80%	56.11%	5,676.49	2,661.60

注：2021年上半年业绩预计数以2021年1季度经审阅数加2021年二季度预计数得出，不构成对2021年上半年业绩的盈利预测；2020年半年度和2019年半年度数据经中汇会计师事务所审计。

公司2021年1-6月预计营业收入33,467.26万元，较2020年1-6月和2019年1-6月分别增长25.64%和61.43%；2021年1-6月预计净利润4,154.94万元，较2019年1-6月增长56.11%，而较2020年1-6月下降26.80%，主要因2020年上半年我国口罩产品供需失衡，公司2020上半年口罩材料产品收入6,164.17万元，虽然规模不大，但毛利率高达76.11%，对利润贡献较大。

即使2021年口罩材料销售很少，公司2021年中期业绩较2019年和2020年总体亦呈稳定增长趋势，符合行业发展趋势和公司实际情况，口罩材料对公司未来业绩无重大影响，不影响投资者对公司业绩情况的判断；另一方面，口罩材料作为公司无纺滤布明细产品之一，若将其相关利润作为非经常性损益进行披露，将大幅减少公司无纺滤布2020年经常性的经营业绩水平，并将使2021年扣除非经常性损益净利润较2020年度的增长幅度放大，可能会对报表使用人对公司经营业绩和盈利能力做出正常判断造成不利影响。因此，公司口罩产品作为公司主营业务产品，其相应利润作为经常性损益有利于呈现公司业绩正常发展趋势。

综上，公司纳米膜口罩材料产品在产品类别上仍属于公司原有产品的一种，在业务属性上也是公司的原有业务，其业务性质不具有特殊性。公司纳米膜口罩材料产品的预期销售可持续性不强，是其作为一类细分产品的销售可持续性不强，不是其作为一类业务的可持续性不强，相关业务的性质并不具有偶发性；发行人2021年口罩材料产品销售规模极小，亦保持了对2019年和2020年相应期间的业绩持续增长，口罩产品对发行人未来业绩不构成重大影响和不对投资者判断产生重要影响。因此，公司纳米膜口罩材料产品不符合《公开发行证券的公司信息披露解释性公告第1号——非经常性损益（2008）》关于“非经常性损益”的定义，相关收益不应当作为非经常性损益项目。

【核查程序】

查阅发行人口罩产品相关明细，与发行人高管及技术人员谈话。

【核查结论】

经核查，保荐机构和申报会计师认为：口罩材料产品相关收益作为发行人主营业务收入具备合理性。

(本页无正文,为《关于浙江严牌过滤技术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发行注册环节反馈意见落实函的回复》之签章页)

浙江严牌过滤技术股份有限公司

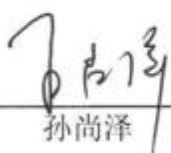


2021年7月7日

发行人董事长声明

本人已认真阅读浙江严牌过滤技术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发行注册环节反馈意见落实函的回复的全部内容，本次落实函回复不存在虚假记载、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。

董事长：


孙尚泽



（本页无正文，为《关于浙江严牌过滤技术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发行注册环节反馈意见落实函的回复》之签章页）

保荐代表人：


韩 松


郭忠杰

长江证券承销保荐有限公司



保荐机构总经理声明

本人已认真阅读浙江严牌过滤技术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发行注册环节反馈意见落实函的回复的全部内容，了解回复涉及问题的核查过程、本公司内核和风险的控制流程，确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，本次落实函回复不存在虚假记载、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。

保荐机构总经理：


王承军

长江证券承销保荐有限公司

