

**关于固克节能科技股份有限公司
首次公开发行股票并在创业板上市的
审核中心意见落实函的回复**

保荐人（主承销商）



（福建省福州市湖东路 268 号）

深圳证券交易所：

固克节能科技股份有限公司（以下简称“公司”、“发行人”或“固克节能”）收到贵所于 2021 年 7 月 12 日下发的《关于固克节能科技股份有限公司申请首次公开发行股票并在创业板上市的审核中心意见落实函》（审核函〔2021〕010818 号）（以下简称“审核中心意见落实函”或“落实函”），公司已会同兴业证券股份有限公司（以下简称“兴业证券”、“保荐机构”）、北京国枫律师事务所（以下简称“发行人律师”）、容诚会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“申报会计师”）进行了认真研究和落实，并按照落实函的要求对所涉及的问题进行了回复，现提交贵所，请予审核。

除非文义另有所指，落实函回复中的简称与《固克节能科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市招股说明书（上会稿）》（以下简称“招股说明书”）中的释义具有相同涵义。

本落实函回复中楷体加粗内容为涉及在招股说明书补充披露或修改的内容，已在招股说明书中以楷体加粗方式列示。本落实函回复部分表格中单项数据加总数与表格合计数可能存在微小差异，均因计算过程中的四舍五入所形成。

落实函所列问题	黑体加粗
落实函所列问题答复、引用原招股说明书内容	宋体
对本落实函回复的修改和补充	楷体加粗

目 录

1. 关于供应链贸易融资.....	4
2. 关于毛利率下降及持续经营能力.....	21
3. 关于下游房地产行业.....	26
4. 关于应收账款回款风险.....	37
5. 关于财务总监离职.....	50

1. 关于供应链贸易融资

申报文件及问询回复显示,2020 年发行人通过仟金顶交易的金额为 7,875.84 万元,远高于 2019 年的 1,535.54 万元。通过仟金顶交易的前十大客户亦直接与发行人发生交易。发行人对提供的会员申请表及相关资信、资质证明文件的真实性负有法律责任。发行人 2020 年利息支出有所下降。

请发行人:

(1) 说明通过仟金顶交易金额大幅上升的原因及合理性,与同行业可比公司是否一致、相关交易模式是否符合行业特征;发行人客户与仟金顶同时与发行人直接交易的原因及合理性,对发行人和对客户收入、成本方面的具体影响。

(2) 结合最终客户向仟金顶回款情况、与发行人交易占仟金顶业务规模的比例,最终客户通过仟金顶购买和向发行人直接购买在产品价格、折扣率、信用期、利息费用差异等方面的情况,说明发行人与仟金顶的合作是否具有商业合理性、发行人是否存在通过仟金顶降低应收账款规模和坏账计提金额的情形。

(3) 模拟测算如未通过仟金顶进行交易,对发行人报告期内经营业绩和主要财务数据的影响。

(4) 结合供应链贸易融资的具体合同条款,说明发行人是否应该对客户的资信、资质附有担保义务,是否存在为客户提供的资料承担法律责任的风险,如客户未最终还款或发生其他违约事故,发行人是否存在被追究责任的风险。

(5) 结合发行人银行借款情况、与仟金顶交易的现金折扣情况,说明 2020 年利息支出下降的原因及合理性,与仟金顶交易金额大幅增加是否匹配。

请保荐人、申报会计师、发行人律师发表明确意见,并说明对仟金顶经营状况,与发行人、控股股东、实际控制人是否存在关联关系,双方交易的真实性和商业合理性,各方的法律责任,发行人通过仟金顶销售的真实性、发行人和仟金顶相关款项回收情况等所采取的核查程序、获取的核查证据和核查结论。

【回复】

【发行人披露或说明】

一、说明通过仟金顶交易金额大幅上升的原因及合理性，与同行业可比公司是否一致、相关交易模式是否符合行业特征；发行人客户与仟金顶同时与发行人直接交易的原因及合理性，对发行人和对客户收入、成本方面的具体影响。

（一）通过仟金顶交易金额大幅上升的原因及合理性，与同行业可比公司是否一致、相关交易模式是否符合行业特征

1、通过仟金顶交易金额大幅上升的原因及合理性

仟金顶提供的供应链贸易服务，系以发行人与客户的真实购销业务为基础，具体合作模式为：发行人根据经仟金顶确认的客户订单安排生产，仟金顶需在发货前向发行人支付货款，发行人在收到全部货款后直接向客户交付产品。该交易模式下，发行人需要向仟金顶支付一定比例的现金折扣，客户需要在约定的期限内向仟金顶偿还上述货款，若在免息期内（一般为3个月，与公司向客户提供的账期接近）还款则无需承担任何费用。仟金顶与客户之间的债权债务关系与发行人无关，发行人也不承担担保责任。

2019 年和 2020 年，发行人通过仟金顶交易的金额分别为 1,535.54 万元和 7,875.84 万元，占公司营业收入的比重分别为 2.28%和 9.14%，2020 年发行人通过仟金顶交易的金额和占比均大幅上升的主要原因如下：

（1）仟金顶为发行人提供的供应链贸易服务，是目前行业内较常用的一种成熟业务模式。近年来，包括亚士创能、三棵树、东方雨虹在内的同行业公司均与仟金顶开展了类似业务合作。随着仟金顶模式在建材行业和发行人客户中逐步获得认可，2020 年公司加强了与仟金顶的合作，通过与仟金顶进行发货前收款及买断式交易的方式，有利于发行人加快资金回笼，减少货款催收等工作投入，使得双方 2020 年交易金额增长较快；

（2）发行人自 2016 年开始与仟金顶开展合作，随着双方合作的深入、发行人业务规模的扩大和客户质量的提升，仟金顶对发行人的客户和项目质量的认可度不断提高，愿意为更多符合其授信条件的发行人客户提供供应链服务，同时加大了对发行人优质客户的授信力度，也带动了 2020 年发行人通过仟金顶交易金额的增长；

（3）受益于发行人品牌知名度及认可度的提高、行业集中度持续提升及集

采业务的大力发展，报告期内公司营业收入持续增长，2019 年和 2020 年公司分别实现营业收入 67,427.31 万元和 86,147.60 万元，收入规模大幅增长使得通过仟金顶交易金额相应增加。

2、与同行业上市公司通过仟金顶实现销售收入情况的比较

根据公开披露的信息，同行业上市公司亚士创能亦存在通过仟金顶交易的情况。根据亚士创能招股说明书披露的数据，其 2017 年 1-6 月通过仟金顶实现的销售收入为 2,031.96 万元，占亚士创能同期营业收入的 3.73%。根据《平安-仟金顶应收账款 1 期资产支持专项计划说明书》、《平安-仟金顶应收账款 2 期资产支持专项计划说明书》披露的数据，2019 年和 2020 年仟金顶对亚士创能下游客户的赊销金额为 74,966.15 万元和 81,289.11 万元，占亚士创能当期营业收入的 30.91%和 23.18%。其余年度均无法通过公开信息获取亚士创能与仟金顶的交易金额或收入占比数据。

2017-2020 年，发行人通过仟金顶交易的金额分别为 845.44 万元、1,701.83 万元、1,535.54 万元和 7,875.84 万元，占公司营业收入的比重分别为 2.52%、3.46%、2.28%和 9.14%。

对比可知，一方面，报告期内发行人和亚士创能与仟金顶合作交易金额和占比整体均呈上升趋势；另一方面，发行人与仟金顶交易规模及占比均低于亚士创能同期数据，尽管 2020 年发行人与仟金顶合作交易金额和占比分别提升至 7,875.84 万元和 9.14%，但仍低于亚士创能通过仟金顶进行交易的水平。与亚士创能相比，发行人与仟金顶交易规模及占比较小。

3、仟金顶模式符合行业特征

发行人主营建筑外墙装饰和保温材料产品，主要客户为建筑装饰施工企业和房地产开发商，下游客户具有建设周期长、资金周转慢的特点，通常要求材料厂商给予一定信用政策，从而导致上游材料厂商的应收账款周转时间较长。通过在交易中引入供应链贸易服务，既缓解了下游客户的流动资金压力，又可以加快材料厂商的资金周转，是目前行业内较常用的一种成熟业务模式。根据对仟金顶的访谈，仟金顶主要为泛建材行业提供供应链贸易服务，包括亚士创能、三棵树、东方雨虹在内的同行业公司均与仟金顶开展了类似业务合作。因此，公司与仟金

顶的业务合作模式符合行业特征。

综上所述，报告期内发行人通过仟金顶交易规模呈增长趋势，2020 年交易规模增长幅度较大主要是由于发行人自身加快资金周转的需要、与仟金顶双方合作的不断深入以及发行人自身收入规模的增长所致，具有合理性。同时，通过仟金顶模式进行交易符合行业特征，与同行业上市公司亚士创能相比，发行人通过仟金顶的交易规模及占比均低于亚士创能，交易规模较小。

（二）发行人客户与仟金顶同时与发行人直接交易的原因及合理性，以及对发行人和对客户收入、成本方面的具体影响

按照行业惯例，发行人与下游客户进行交易，需要视情况为符合条件的客户提供一定的信用额度和账期。对于部分项目规模较大或项目数量较多的客户，其项目周转需要的资金量较大，需要发行人给予力度较大的信用支持，但出于自身资金实力和风险管理考虑，发行人能够提供的信用政策无法充分满足客户的需求。在此情况下，客户除直接与发行人交易外，还通过仟金顶与发行人进行一部分交易，这样既能满足客户对信用额度的需求，又不占用发行人资金，从而能够有效解决双方的交易和资金需求。因此产生了部分客户直接与发行人进行交易同时通过仟金顶进行交易的情况。

发行人通过仟金顶与客户进行交易和直接与客户进行交易对收入、成本的影响分析如下：

收入方面：由于仟金顶提供的供应链贸易服务是建立在公司与客户已经确定的购销交易基础上，其本身并不带来新的交易，同时公司按未扣除现金折扣前的全部金额确认收入，给予仟金顶的现金折扣计入财务费用，因此与直接交易相比，通过仟金顶交易对发行人的收入没有影响。

成本方面：通过仟金顶交易，发行人需要向仟金顶支付现金折扣，因此与直接交易相比，通过仟金顶交易增加了发行人的成本费用，2017-2020 年，发行人因与仟金顶合作支付现金折扣而产生的财务费用分别为 11.97 万元、31.55 万元、24.17 万元和 151.58 万元。由于该交易模式下，仟金顶为客户提供免息期（一般 3 个月，与公司向客户提供的账期接近），客户在免息期内不需要向仟金顶支付费用，因此免息期内不会增加客户的成本费用，超过免息期客户则需要承担一定

成本费用。

二、结合最终客户向仟金顶回款情况、与发行人交易占仟金顶业务规模的比例，最终客户通过仟金顶购买和向发行人直接购买在产品价格、折扣率、信用期、利息费用差异等方面的情况，说明发行人与仟金顶的合作是否具有商业合理性、发行人是否存在通过仟金顶降低应收账款规模和坏账计提金额的情形。

（一）发行人与仟金顶合作的商业合理性

根据对仟金顶的访谈，与其交易的发行人客户信用较好，2017-2020 年发行人客户通过仟金顶完成的交易均已实现回款。此外，根据发行人与仟金顶签订的《供应链贸易三方合作合同》约定，当客户出现应付仟金顶的服务费或赊销货款逾期等风险增大情况时，仟金顶将采取相应的风险处置措施，发行人应予以协调、配合。据了解，2017-2020 年未出现仟金顶因客户逾期回款而要求发行人给予协调、配合的情况。

根据《平安-仟金顶应收账款 1 期资产支持专项计划说明书》、《平安-仟金顶应收账款 2 期资产支持专项计划说明书》披露的仟金顶有关财务数据，2017 年至 2020 年仟金顶营业收入分别为 158,064.69 万元、262,255.03 万元、581,912.70 万元和 **710,213.59 万元**，据此测算，仟金顶与发行人的交易金额仅占其同期营业收入的 **1%左右**。

客户通过仟金顶购买和向发行人直接购买，在产品价格、折扣率、信用期、利息费用等方面比较如下：

项目	直接购买	通过仟金顶购买
产品价格	按发行人与客户确定的价格执行	按发行人与客户确定的价格执行
折扣率	无销售折扣	无销售折扣
信用期	公司根据客户的交易金额、项目规模、以往信用情况等确定，大部分客户的账期在 3 个月左右	不同产品有所差异，以 3 个月免息账期为主，包含免息账期的最长账期不超过 4 个月
利息费用	无	免息期内不产生费用，超过免息期需要按尚未偿付的金额和约定的费率支付费用

就客户而言，两种交易方式下，产品价格一致且均不存在销售折扣；账期方面，仟金顶一般为客户提供 3 个月免息账期，与发行人为大部分客户提供的账期

较为接近；利息费用方面，客户与发行人直接交易不产生利息费用，与仟金顶交易在免息期内亦不产生财务费用。对客户而言，两种交易方式在账期和成本方面不存在明显差别。同时，在不增加其成本和付款压力的情况下，通过仟金顶交易可以解决发行人给其信用额度不足的问题，因此客户也愿意通过仟金顶与发行人进行交易。

就发行人而言，通过与仟金顶合作，可以在一定程度解决因自身资金能力无法完全匹配客户信用需求的问题，同时可以加快货款回收，提高资金周转效率。

就仟金顶而言，仟金顶系专业的泛建材领域供应链服务平台，通过为上下游客户（即发行人与下游客户）的交易提供资金支持，利用上下游客户信用政策差异获取利润。由于发行人在仟金顶收入规模中占比较小，同时发行人客户信用良好，报告期内完成的交易均已实现对仟金顶的最终回款。因此，仟金顶的业务不存在依赖发行人的情况，与发行人开展上述业务的风险可控。

综上所述，仟金顶模式能够为客户提供增量信用支持，增加客户在交易中可用的信用额度，也有利于发行人加快货款回收，满足发行人与客户双方在交易中的诉求；同时，报告期内发行人客户均已向仟金顶回款，且与发行人交易金额占仟金顶收入的比例很小，对仟金顶而言，其风险可控且能获取一定利润。因此，该业务模式的形成具有商业合理性。

（二）发行人不存在通过仟金顶降低应收账款规模和坏账计提金额的情形

一方面，发行人与仟金顶进行合作的实质是以现金折扣换取客户加速回款，从而实现加快资金回笼，减少货款催收等工作投入的作用，与一般企业采用的为鼓励客户提前回款而给予一定现金折扣的行为类似。同时，报告期内，通过仟金顶交易的发行人客户均实现了对仟金顶的最终回款，发行人通过仟金顶只起到加快收回货款的作用，并非以降低应收账款为目的。

另一方面，仟金顶系专业的供应链贸易服务提供方，发行人基于其供应链贸易服务的正常功能实现货款的加速回笼，系正常的商业行为。此外，仟金顶作为专业供应链服务平台，具有健全完善的风险控制体系，对服务的客户和项目实施较为严格的审核，能够合理控制自身风险，不存在发行人通过仟金顶实现不良客户回款的情况。

因此，公司通过仟金顶进行交易本质上是为换取货币的时间价值而采取的一种合理商业行为，不存在通过仟金顶降低应收账款规模和坏账计提金额的情形。

三、模拟测算如未通过仟金顶进行交易，对发行人报告期内经营业绩和主要财务数据的影响。

模拟公司未通过仟金顶进行交易，而是直接与最终客户交易，将导致公司应收账款增加以及计提的坏账准备相应增加，同时无需支付仟金顶现金折扣，导致财务费用减少。模拟由通过仟金顶交易改为直接交易，对公司 2017-2020 年的经营业绩和主要财务数据影响测算如下：

单位：万元

资产负债表项目影响金额	2020 年 12 月 31 日	2019 年 12 月 31 日	2018 年 12 月 31 日	2017 年 12 月 31 日
应收账款账面余额	3,818.61	592.28	770.49	170.06
应收账款坏账准备	190.93	29.61	38.52	8.50
应收账款账面价值	3,627.68	562.67	731.97	161.56
利润表项目影响金额	2020 年度	2019 年度	2018 年度	2017 年度
财务费用	-151.58	-24.17	-31.55	-11.97
信用减值损失	161.32	-8.91	30.02	8.50
营业利润	-9.74	33.08	1.53	3.47
净利润	-8.28	28.12	1.30	2.95

注：通过访谈仟金顶，发行人客户通过仟金顶完成的交易均实现了回款，故测算因客户与发行人直接交易而增加的应收账款和坏账准备时，假设客户能够在信用期内回款。与发行人存在其他直接交易的客户，信用期按发行人给予客户的实际账期测算，与发行人不存在其他直接交易的客户，信用期按仟金顶给予客户的账期 3 个月测算。

由上表可知，与通过仟金顶交易相比，若发行人直接与客户进行交易，2017-2020 年，各期末应收账款账面余额将分别增加 170.06 万元、770.49 万元、592.28 万元和 3,818.61 万元，各期信用减值损失将分别增加 8.50 万元、30.02 万元、-8.91 万元和 161.32 万元，各期财务费用将分别减少 11.97 万元、31.55 万元、24.17 万元和 151.58 万元，各期净利润将分别变动 2.95 万元、1.30 万元、28.12 万元和 -8.28 万元。因此，是否通过仟金顶进行交易，对发行人营业收入没有影响，对发行人报告期内经营业绩的影响较小。

四、结合供应链贸易融资的具体合同条款，说明发行人是否应该对客户的资信、资质附有担保义务，是否存在为客户提供的资料承担法律责任的风险，如客户未最终还款或发生其他违约事故，发行人是否存在被追究责任的风险。

（一）发行人是否应该对客户的资信、资质附有担保义务，是否存在为客户提供的资料承担法律责任的风险

根据发行人与仟金顶签订的《战略合作协议》，以及发行人与客户、仟金顶签订《供应链贸易三方合作合同》或《三方销售合同》，有关发行人及其客户资信、资质等相关法律责任约定的条款如下：

①公司对提供的会员申请表及公司相关资信、资质证明文件的真实性负有法律责任；

②仟金顶对公司提供的公司自身及其客户的资料、相关资信、资质证明文件的真实性保留追究法律责任的权利；

发行人“对提供的会员申请表及相关资信、资质证明文件的真实性负有法律责任”系指发行人应当对其向仟金顶提供的包括发行人及/或其客户的会员申请表及相关资信、资质证明文件等资料的真实性承担法律责任（该条款为附加条款，并非强制性义务），但如果发行人未曾向仟金顶提供过发行人客户的相关资料，则不涉及真实性承诺涉及的法律风险；截至本落实函回复出具日，发行人仅向仟金顶提供过其自身的相关资料，发行人客户的相关资料由客户自行提供给仟金顶。

发行人未与仟金顶签署任何形式的担保协议或担保条款；如发行人客户逾期未向仟金顶付款或支付相关费用，发行人无需为此承担连带责任；截至本落实函回复出具日，发行人不存在为客户信用承担连带责任的情形。

因此，发行人对客户的资信、资质不附有担保义务，发行人不存在为客户提供的资料承担法律责任的风险。

（二）如客户未最终还款或发生其他违约事故，发行人是否存在被追究责任的风险

根据发行人与仟金顶签订的《战略合作协议》，以及发行人、仟金顶与客户签订的《供应链贸易三方合作协议》约定，发行人仅对产品生产、质量、交期负

责，仟金顶与客户之间的债权债务关系、货款结算均与发行人无关，仅当因发行人产品质量等原因导致发行人客户退货的，发行人需无条件向仟金顶退回已收到的款项。2017-2020 年，通过仟金顶实现的销售收入退货金额较小，分别为 4.29 万元、0 万元、0 万元、7.96 万元。

根据协议约定，当出现发行人客户应付仟金顶的服务费或赊销货款逾期等风险增大情况时，发行人仅负有“协调、配合”仟金顶采取相应风险处置措施的义务。报告期内，未出现仟金顶因客户逾期回款而要求发行人给予协调、配合的情况，未发生过仟金顶向发行人进行追索的情况。

因此，在不涉及因产品质量等原因导致发行人客户退货的前提下，如发行人客户未最终还款或发生其他违约事由，发行人不存在被追究责任的风险。

综上所述，发行人仅为其向仟金顶提供的客户资信、资质证明文件的真实性承担法律责任，截至本落实函回复出具日，发行人未向仟金顶提供过发行人客户的相关资料；发行人对客户的资信、资质不附有担保义务，发行人不存在为客户提供的资料承担法律责任的风险；在不涉及因产品质量等原因导致发行人客户退货的前提下，如发行人客户未最终还款或发生其他违约事由，发行人不存在被追究责任的风险。

五、结合发行人银行借款情况、与仟金顶交易的现金折扣情况，说明 2020 年利息支出下降的原因及合理性，与仟金顶交易金额大幅增加是否匹配。

（一）2020 年利息支出下降的原因及合理性

公司 2020 年、2019 年利息支出构成如下：

单位：万元

项目	2020 年		2019 年		变动金额
	金额	比例	金额	比例	
银行借款利息	332.77	68.70%	581.44	96.01%	-248.67
仟金顶现金折扣	151.58	31.30%	24.17	3.99%	127.40
合计	484.35	100.00%	605.61	100.00%	-121.26

公司利息支出由银行借款利息和仟金顶交易的现金折扣两部分构成。公司 2020 年利息支出下降是由于银行借款利息下降，2020 年公司银行借款利息较 2019 年下降 248.67 万元，2020 年公司仟金顶交易的现金折扣较 2019 年上升

127.40 万元。

公司银行借款利息下降是由于公司 2020 年较 2019 年平均借款金额和平均借款利率下降导致，公司 2020 年度、2019 年度平均借款金额和平均借款利率情况如下：

单位：万元

项目	2020 年	2019 年	变动	变动比例
平均借款金额	7,266.85	11,593.90	-4,327.05	-37.32%
借款利息支出	332.77	581.44	-248.67	-42.77%
平均借款利率	4.58%	5.02%	-0.44 个百分点	-

注：平均借款金额=Σ 本年各项借款金额*对应借款天数/365 天

公司 2020 年平均借款金额 7,266.85 万元，较 2019 年减少 4,327.05 万元，主要原因是公司于 2019 年底引入了 PE 投资者，增加了资本金，相应减少银行借款需求；公司 2020 年平均银行借款利率为 4.58%，较 2019 年平均银行借款利率下降 0.44 个百分点，主要原因是根据人行等五部委《关于进一步强化金融支持防控新型冠状病毒感染肺炎疫情的通知》，鼓励银行机构适当下调贷款利率，以及 2019 年至 2020 年 LPR 下行导致融资成本下降所致。2019 年-2020 年 LPR 区间变动情况如下：

期间	1 年期 LPR	5 年期以上 LPR
2019 年 8 月 20 日-2020 年 1 月 20 日	4.15%-4.25%	4.80%-4.85%
2020 年 1 月 20 日-2021 年 4 月 20 日	3.85%-4.15%	4.65%-4.80%

（二）仟金顶现金折扣金额与通过仟金顶交易金额相匹配

2020 年、2019 年公司通过仟金顶交易金额及向仟金顶支付的现金折扣的具体情况如下：

单位：万元

项目	2020 年	2019 年	变动金额	变动比例
仟金顶现金折扣	151.58	24.17	127.40	527.01%
通过仟金顶交易金额	7,875.84	1,535.54	6,340.30	412.90%
现金折扣占通过仟金顶交易金额比例	1.92%	1.57%	-	-

公司支付仟金顶现金折扣金额增加的原因系 2020 年通过仟金顶交易模式的业务规模增大：公司 2020 年通过仟金顶交易金额较 2019 年同比增长 6,340.30 万

元，相应导致公司 2020 年支付仟金顶现金折扣为 151.58 万元，较 2019 年增加 127.41 万元。

公司 2020 年支付仟金顶现金折扣与通过仟金顶交易金额比例为 1.92%，较 2019 年上升 0.35 个百分点，变动较小，主要原因是客户选择不同的产品方案，仟金顶现金折扣金额与通过仟金顶交易金额相匹配。

综上，公司 2020 年利息支出下降具有合理性，仟金顶现金折扣金额与通过仟金顶交易金额相匹配。

【中介机构核查】

一、保荐人、申报会计师核查

（一）核查程序

针对上述问题，保荐人、申报会计师履行了以下核查程序：

1、访谈发行人及仟金顶相关人员，了解双方合作产生的背景、具体业务开展模式、最终客户向仟金顶回款情况、与发行人交易占仟金顶业务规模的比例、行业内相关企业开展类似交易的情况、2020 年通过仟金顶交易金额大幅上升的原因及合理性、发行人客户通过仟金顶交易同时与发行人直接交易的原因等；查阅亚士创能招股说明书、年报等公开披露资料，获取其与仟金顶的合作交易情况；

2、获取发行人与仟金顶签订的《战略合作协议》及《供应链贸易三方合作协议》，查阅关于产品价格、折扣率、信用期、利息费用方面的相关条款，并结合访谈和相关合同获取的信息，分析发行人与仟金顶的合作的商业合理性，以及发行人是否存在通过仟金顶降低应收账款规模和坏账计提金额的情形；

3、获取报告期内通过仟金顶交易的明细数据，模拟测算如未通过仟金顶进行交易，对发行人报告期内经营业绩和主要财务数据的影响；

4、检查发行人银行借款、仟金顶业务相关合同、对报告期内发行人借款相关信息执行函证程序；

5、对发行人报告期内各项利息支出执行测算、复核程序；

6、访谈发行人销售负责人，了解仟金顶确定现金折扣的考虑因素；获取发行人各期与仟金顶约定的现金折扣比例，复核发行人年化融资成本计算过程，并

与银行融资成本进行对比分析，对比分析亚士创能披露的现金折扣情况，判断融资成本的公允性。

（二）核查意见

经核查，保荐人、申报会计师认为：

1、2020 年发行人通过仟金顶交易规模增长幅度较大，主要是由于发行人自身加快资金周转的需要、与仟金顶双方合作的不断深入以及发行人自身收入规模的增长所致，与同行业可比公司亚士创能相比，发行人通过仟金顶的交易规模及占比较小，相关交易模式符合行业特征。发行人客户通过仟金顶交易同时与发行人直接交易，主要原因是发行人信用额度无法完全覆盖客户需求，客户通过仟金顶供应链服务获得额外信用额度，具有合理性；

2、通过与仟金顶合作为购销交易提供供应链贸易服务是行业内较为常见的一种成熟交易模式，该模式可以增加客户可用的信用额度，同时加快发行人货款回收，其存在具有合理性。同时，发行人不存在通过仟金顶降低应收账款规模和坏账计提金额的情形；

3、如未通过仟金顶进行交易，而假设发行人直接与客户进行交易，对发行人营业收入没有影响，对发行人报告期内经营业绩的影响较小；

4、发行人仅为其向仟金顶提供的客户资信、资质证明文件的真实性承担法律责任，截至本落实函回复出具日，发行人未向仟金顶提供过发行人客户的相关资料；发行人对客户的资信、资质不附有担保义务，发行人不存在为客户提供的资料承担法律责任的风险；在不涉及因产品质量等原因导致发行人客户退货的前提下，如发行人客户未最终还款或发生其他违约事由，发行人不存在被追究责任的风险；

5、发行人 2020 年银行借款利息下降的原因系 2019 年底引入 PE 投资者，增加了资本金，相应减少 2020 年度平均借款余额；同时，当年度因疫情银行下调利率，导致发行人银行借款利率下降；2020 年度仟金顶现金折扣金额增加系当期发行人仟金顶交易规模增加所致，与通过仟金顶交易金额大幅增加匹配。

二、发行人律师核查意见

经核查，发行人律师认为：

1、发行人 2020 年通过仟金顶交易金额大幅上升具有合理性；报告期内，发行人通过仟金顶的交易规模及占比均低于同行业上市公司亚士创能；发行人与仟金顶的业务合作模式符合行业特征；发行人客户同时与仟金顶和发行人直接交易具有合理性；

2、发行人与仟金顶的合作具有商业合理性；

3、发行人仅为其向仟金顶提供的客户资信、资质证明文件的真实性承担法律责任，但截至本落实函回复出具日，发行人未向仟金顶提供过发行人客户的相关资料；发行人对客户的资信、资质不附有担保义务，发行人不存在为客户提供的资料承担法律责任的风险；在不涉及因产品质量等原因导致发行人客户退货的前提下，如发行人客户未最终还款或发生其他违约事由，发行人不存在被追究责任的风险。

三、关于通过仟金顶进行销售情况的核查

（一）仟金顶经营状况

1、核查程序

就仟金顶的经营状况，保荐人、申报会计师、发行人律师履行了如下核查程序：

（1）访谈仟金顶相关负责人员，了解仟金顶业务经营情况；

（2）检索企查查、上海证券交易所、深圳证券交易所、全国中小企业股份转让系统有限责任公司、中国银行间市场交易商协会、中国债券信息网等网站和百度搜索引擎、“企业预警通”APP，核查仟金顶是否曾向证券交易所或中国银行间市场交易商协会等机构申请发行过固定收益产品，是否曾公开披露有关经营数据；

（3）通过网络查询获取《平安-仟金顶应收账款 1 期资产支持专项计划说明书》、《平安-仟金顶应收账款 2 期资产支持专项计划说明书》等文件，查阅其中披露的仟金顶相关数据和信息；

(4) 查询仟金顶官网、国家企业信用信息公示系统（简称“公示系统”）、中国执行信息公开网等网站，核查仟金顶是否存在被列入经营异常名录或失信被执行人名单的情形。

2、核查证据和核查结论

根据《平安-仟金顶应收账款 1 期资产支持专项计划说明书》、《平安-仟金顶应收账款 2 期资产支持专项计划说明书》披露的仟金顶有关信息，仟金顶 2017 年至 2020 年的主要经营数据如下：

单位：万元

项目	2017 年度/ 2017.12.31	2018 年度/ 2018.12.31	2019 年度/ 2019.12.31	2020 年度/ 2020. 12. 31
营业收入	158,064.69	262,255.03	581,912.70	710, 213. 59
归属于母公司所有者的净利润	-2,320.64	1,664.93	2,088.39	3, 088. 82
总资产	125,217.95	196,189.31	345,232.98	497, 898. 73

经查询公示系统、中国执行信息公开网等网站（查询日期：2021 年 7 月 14 日），截至查询日，仟金顶的登记状态为存续，不存在被列入经营异常名录或失信被执行人名单的情形。

(二) 仟金顶与发行人、控股股东、实际控制人是否存在关联关系

1、核查程序

就仟金顶与发行人及其控股股东、实际控制人是否存在关联关系，保荐人、申报会计师、发行人律师履行了如下核查程序：

(1) 取得发行人实际控制人签署的《关联方核查表》，了解其关联方情况；

(2) 取得仟金顶和发行人实际控制人出具的书面说明；

(3) 通过检索仟金顶官方网站、公示系统、企查查等公开信息，根据仟金顶的股权结构、对外投资等信息判断其是否与发行人及其控股股东、实际控制人存在关联关系；

(4) 访谈仟金顶相关负责人和发行人实际控制人，确认仟金顶与发行人及其控股股东、实际控制人之间是否存在关联关系。

2、核查证据和核查结论

经核查，保荐人、申报会计师、发行人律师认为：

截至本落实函回复出具日，仟金顶与发行人及其控股股东、实际控制人之间不存在关联关系。

（三）双方交易的真实性和商业合理性

1、核查程序

就双方交易的真实性和商业合理性，保荐人、申报会计师、发行人律师履行了如下核查程序：

（1）访谈发行人财务总监、销售部门负责人和仟金顶相关负责人；

（2）取得发行人出具的书面说明；

（3）抽查发行人报告期内与通过仟金顶交易客户签订的三方协议及有关订单、出库单、发票、银行回单等资料，报告期内测试比例分别为 72.55%、51.32%、50.87%；

（4）对通过仟金顶进行销售的主要客户进行函证或走访，报告期内通过函证或走访确认的金额比例分别为 97.02%、74.92%、81.25%。

2、核查证据和核查结论

经核查，保荐人、申报会计师、发行人律师认为：

报告期内，发行人与仟金顶之间的交易具有真实性和商业合理性。

（四）各方的法律责任

1、核查程序

就各方的法律责任，保荐人、申报会计师、发行人律师履行了如下核查程序：

（1）查阅发行人与仟金顶签署的《战略合作协议》以及发行人与仟金顶及相关客户签署的《供应链贸易三方合作合同》或《三方销售合同》，对有关条款进行分析；

（2）取得发行人出具的书面说明。

2、核查证据和核查结论

经核查，发行人、客户及仟金顶三方的法律责任如下：

责任主体	法律责任内容
发行人	发行人对其提供的会员申请表及相关资信、资质证明文件的真实性负有法律责任；仟金顶对发行人提供的发行人自身及其客户的资料、相关资信、资质证明文件的真实性保留追究法律责任的权利。
	发行人逾期交货产生的违约责任由其自身承担，与仟金顶无关。
	因发行人产品质量等原因导致发行人客户退货的，发行人应无条件向仟金顶退回其已支付的款项。因退货退款造成仟金顶的损失由发行人或其客户承担，具体损失的处理方式涉及各方另行约定。
	仟金顶有权向发行人要求赔偿因发行人的原因导致退货而引起的损失，损失包括但不限于货款本金及相应的利息损失、为主张债权而支付的律师费、诉讼费、鉴定费、公证费等一切费用。
发行人客户	发行人客户未按照协议约定向仟金顶支付相应货款的，视为违约，仟金顶有权以书面形式通知发行人客户及发行人，单方面解除本合同；且发行人客户应向发行人、仟金顶承担相应的违约责任，发行人、仟金顶无需承担任何违约责任。
	如发行人客户因产品质量问题向发行人索赔的，不论是否索赔成功，发行人客户均应按约履行购买本合同项下货物所应向仟金顶承担的付款义务，不得以货物质量、索赔等理由对仟金顶提出抗辩。
	仟金顶有权向发行人客户要求赔偿因发行人客户的原因导致退货而引起的损失，损失包括但不限于货款本金及相应的利息损失、为主张债权而支付的律师费、诉讼费、鉴定费、公证费等一切费用。
	合同有效期内，如发行人客户出现包括但不限于停业、歇业、申请破产、受理破产申请、被宣告破产、解散、被吊销营业执照、被撤销、财务状况恶化或涉及任何诉讼、仲裁、刑事、民事、行政处罚及经济纠纷等可能或足以影响其履约能力的情形时，仟金顶有权提前终止合作并有权要求发行人客户提前归还赊销货款及支付相关服务费用。
仟金顶	仟金顶仅对货物款项支付、物权转移、发票管理负责。因货物运输、验收、安装施工过程、窜货、盗窃、安全事故等原因造成的争议或合同执行的问题与仟金顶无关。

根据上述，各方已在相关协议中明确约定各方的法律责任。

（五）发行人通过仟金顶销售的真实性、发行人和仟金顶相关款项回收情况

1、保荐人、申报会计师核查

（1）核查程序

就发行人通过仟金顶销售的真实性及发行人和仟金顶相关款项回收情况，保荐人、申报会计师履行了以下核查程序：

①通过检索公示系统、企查查等网站核查发行人报告期内通过仟金顶交易的主要客户的基本情况；

②对通过仟金顶进行销售的主要客户进行函证或走访，报告期内通过函证或

走访确认的金额比例分别为 97.02%、74.92%、81.25%;

③获取报告期内通过仟金顶实现的销售收入明细表,对主要客户的销售收入执行真实性测试,检查协议、销售订单、出库单、签收单、物流运输单、银行回单、发票等单据,报告期内测试比例分别为 72.55%、51.32%、50.87%;

通过程序②及程序③,合计核查确认的比例分别为 97.02%、82.46%、88.95%;

④获取报告期内通过仟金顶实现销售的回款统计表,对款项回收情况进行真实性测试,核查回款的相关单据及对应的销售订单,报告期内测试比例分别为 94.80%、92.39%、92.09%;

⑤访谈发行人财务总监和仟金顶相关负责人,了解报告期内通过仟金顶进行交易的主要客户的交易情况及最终客户回款情况;

⑥对仟金顶进行函证,确认报告期内发行人通过仟金顶进行销售的金额。

(2) 核查证据和核查结论

经核查,保荐人、申报会计师认为:

报告期内发行人通过仟金顶销售的最终客户均为建筑装饰施工企业类客户,由发行人直接向该等客户交付货物并应用于具体项目,发行人通过仟金顶销售具有真实性;发行人在报告期内依据合同协议的约定进行收款,已全额收回销售款;仟金顶对最终客户亦实现了正常回款。

2、发行人律师核查

(1) 核查程序

就发行人通过仟金顶销售的真实性,发行人律师履行了如下核查程序:

①通过检索公示系统、企查查等网站核查发行人报告期内通过仟金顶交易的主要客户的基本情况;

②抽查发行人报告期内与通过仟金顶交易客户签订的三方协议及有关订单、出库单、发票、银行回单等资料;

③对报告期内通过仟金顶实现销售的主要客户进行函证或走访;

④访谈发行人财务总监和仟金顶相关负责人,确认报告期内通过仟金顶进行

交易的主要客户的交易情况，并取得相关书面声明；

⑤对仟金顶进行函证，确认报告期内发行人通过仟金顶进行销售的金额。

(2) 核查证据和核查结论

经核查，发行人律师认为：

报告期内发行人通过仟金顶销售的最终客户均为建筑装饰施工企业类客户，由发行人直接向该等客户交付货物，发行人通过仟金顶销售具有真实性。

2. 关于毛利率下降及持续经营能力

申报文件及问询回复显示，发行人 2021 年 1-6 月预计扣非归母净利润为 2,276.50 万元，预计毛利率为 30.81%，较以前年度下降 5 个百分点，主要是原材料价格上涨及产品销售单价下降所致。

请发行人针对原材料价格变动、集采销售对产品售价的影响，对盈利能力相关财务指标的影响进行敏感性分析，结合 2021 年原材料价格大幅上升情形、原材料价格向下游传导机制及传导难度等，说明毛利率是否存在持续下降风险，对发行人持续经营能力是否造成重大不利影响，并完善相关重大风险提示。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】

【发行人披露或说明】

一、请发行人针对原材料价格变动、集采销售对产品售价的影响，对盈利能力相关财务指标的影响进行敏感性分析，结合 2021 年原材料价格大幅上升情形、原材料价格向下游传导机制及传导难度等，说明毛利率是否存在持续下降风险，对发行人持续经营能力是否造成重大不利影响，并完善相关重大风险提示。

(一) 针对原材料价格变动、集采销售对产品售价的影响，对盈利能力相关财务指标的影响进行敏感性分析

1、原材料价格变动的敏感性分析

公司生产所需主要原材料为乳液、助剂、砂类、粉类、硅酸钙板和保温材料等。其中，一体板主要原材料硅酸钙板和保温材料的单价受石油化工原料等大宗

商品价格影响较小，2021 年以来其采购价格波动较小，对公司毛利率及经营业绩影响较小；而建筑涂料主要原材料乳液、助剂、钛白粉的单价与石油化工原料等大宗商品价格联系较为紧密，2021 年以来其采购价格受大宗商品价格影响有所上涨，因此选取乳液、助剂、钛白粉三种主要原材料进行敏感性分析。

假设以 2020 年财务数据为基础，产品销售价格、销售数量等其他因素不变，乳液、助剂、钛白粉三种主要原材料价格发生变动，对发行人综合毛利率及营业利润的影响分析如下表：

项目	2020 年度	主要原材料价格上涨 5%		主要原材料价格上涨 10%		主要原材料价格上涨 20%	
		毛利率/金额	变动	毛利率/金额	变动	毛利率/金额	变动
综合毛利率	36.52%	35.66%	下降 0.86 个百分点	34.79%	下降 1.73 个百分点	33.06%	下降 3.46 个百分点
营业利润 (万元)	10,373.66	9,628.51	-745.15	8,883.35	-1,490.31	7,393.05	-2,980.61

注：2020 年度，公司按照新收入准则的规定，将原来计入销售费用的运费作为合同履约成本调整至营业成本列示。为了便于分析比较，上表毛利率为剔除计入营业成本的运费后的数据，下同。

从上表可以看出，以 2020 年财务数据为基础，假设主要原材料乳液、助剂、钛白粉价格上涨 5%、10%、20%，将导致公司综合毛利率分别下降 0.86、1.73 和 3.46 个百分点，营业利润减少 745.15 万元、1,490.31 万元和 2,980.61 万元，对应营业利润分别为 9,628.51 万元、8,883.35 万元、7,393.05 万元。

受益于行业规模增长、市场集中度提高、公司品牌知名度提升以及公司持续推进集采销售，2018 年至 2020 年公司营业收入保持较快增长，年均复合增长率为 32.38%，2021 年上半年预计营业收入较上年同期增加 35.16%，仍保持较快增速。若 2021 年公司全年营业收入增速保持 2018 年至 2020 年的年均复合增速不变，营业收入将增加 27,894.59 万元，假设期间费用率与 2020 年相同，则在主要原材料价格上涨 5%、10%、20%的情况下，预计营业利润将为 12,746.22 万元、11,759.78 万元和 9,786.91 万元。

2、集采销售变动的敏感性分析

报告期内，公司集采模式销售以建筑涂料为主，一体板占比较低，2020 年公司集采销售模式中建筑涂料的占比达 89.42%，因此选取建筑涂料集采销售对产品售价的影响进行敏感性分析。

假设以 2020 年财务数据为基础，各类产品销售总数量、单位售价及成本、期间费用率等其他因素不变，建筑涂料产品集采销售数量占比发生变动，对发行人产品售价、综合毛利率及营业利润的影响分析如下表：

项目	2020 年度	建筑涂料集采销售数量占比增加 5 个百分点		建筑涂料集采销售数量占比增加 10 个百分点		建筑涂料集采销售数量占比增加 15 个百分点	
		单价/毛利率/金额	变动	单价/毛利率/金额	变动	单价/毛利率/金额	变动
建筑涂料售价（元/公斤）	4.64	4.62	-0.02	4.61	-0.03	4.60	-0.04
综合毛利率	36.52%	36.40%	下降 0.12 个百分点	36.27%	下降 0.25 个百分点	36.14%	下降 0.38 个百分点
营业利润（万元）	10,373.66	10,245.59	-128.07	10,117.53	-256.13	9,989.46	-384.20

从上表可以看出，以 2020 年财务数据为基础，假设公司建筑涂料集采销售数量占比增加 5、10、15 个百分点，将导致公司综合毛利率分别下降 0.12、0.25 和 0.38 个百分点，营业利润减少 128.07 万元、256.13 万元和 384.20 万元，对应营业利润分别为 10,245.59 万元、10,117.53 万元、9,989.46 万元。

报告期内，公司建筑涂料集采销售收入占比分别为 28.87%、44.61%和 58.26%，集采销售占比逐年提升，2020 年公司集采销售占比已达到一定规模，且集采销售价格趋于平稳。若未来集采销售占比继续提升，对公司建筑涂料产品售价、综合毛利率及营业利润的负面影响较小。

（二）结合 2021 年原材料价格大幅上升情形、原材料价格向下游传导机制及传导难度等，说明毛利率是否存在持续下降风险，对发行人持续经营能力是否造成重大不利影响

1、2021 年原材料价格大幅上升对发行人毛利率持续下降风险的分析

2021 年上半年，公司主要原材料乳液、助剂、钛白粉等采购价格出现大幅上涨，预计未来主要原材料采购价格继续大幅上涨的可能性较小，主要原因为：一是，本次原材料价格上涨主要受到新冠肺炎疫情和美国墨西哥湾区暴雪极寒天气导致的国际石油化工原料供求关系变化的影响，随着新冠肺炎疫情未来的有效控制及国际石油化工原料产能的恢复，国际国内的大宗商品供求关系将回归稳定；二是，2021 年 5 月，国务院常务会议召开，部署做好大宗商品保供稳价工作，国家发改委分析预计未来大宗商品价格将逐步回归供求基本面，下半年 PPI 同比涨

幅将有所回落。

同时，公司也积极采取应对措施，一方面，密切跟踪原材料价格波动情况，结合订单状况、原材料库存水平等，优化采购管理，在市场价格较低或预计供求关系紧张时适当增加原材料采购；另一方面，公司 2020 年下半年起新增购入生产设备以增加自产产能，因自产单位成本低于委外单位成本，故公司增加自产比例，并提高生产效率，一定程度上缓解了原材料价格变动带来的成本压力。因此，公司综合毛利率未来持续大幅下降的风险较小。

2、原材料价格向下游传导机制及传导难度对发行人毛利率持续下降风险的分析

公司原材料价格向下游传导机制具有一定滞后性，已签订正在履约的销售合同仍按合同价执行，未约定调整。公司新签订销售合同时，综合考虑原材料价格等成本因素及市场竞争情况等与客户议价。目前，公司所在行业处于向头部企业加速集中的阶段，行业内头部企业正在积极抢占市场份额，不断提高市场占有率，因此，在近期原材料价格大幅上涨的情况下，公司为参与头部企业抢占市场份额的竞争，采用保持产品销售价格稳定的竞争策略，从而导致原材料价格短期内未向下游传导。

若未来原材料采购价格继续持续上涨，包括公司在内的同行业企业将适时调整产品销售价格以保证合理的利润水平。因此，公司未来综合毛利率大幅下降的风险较小。

3、公司营业收入持续增长对发行人持续经营能力的影响分析

报告期内，公司营业收入分别为 49,157.40 万元、67,427.31 万元和 86,147.60 万元，年均复合增长率为 32.38%，呈较快增长趋势。公司预计未来营业收入将持续稳定增长，主要原因为：一方面，行业未来发展空间较大，首先，随着城镇化进程的持续推进，国内房地产市场平稳发展，且未来住房刚性需求将持续增长，建材行业规模将稳步增加；其次，国家融资政策收紧将加速提升房地产行业集中度，大中型房地产商持续推广集采模式利好具备品牌、服务、资金优势的龙头建材企业，未来建材行业市场集中度将进一步提升；再者，随着国家旧房改造政策的推进和需求的增长，旧房改造将逐步成为新的业内业务增长点；另一方面，公

司自成立以来专注外墙装饰领域，依靠多年的质量、服务积累，在市场上树立了良好的品牌形象和用户认知度，公司的品牌优势和持续推进集采销售也将不断提高公司市场份额。因此，预计公司未来主要产品的销售数量及营业收入持续稳定增长，公司期后经营业绩大幅下滑风险较小，公司将保持稳定的持续经营能力。

综上所述，2021 年上半年公司原材料采购价格有所上涨，预计未来随着新冠肺炎疫情的缓解、产能的复苏和石油化工原料等大宗商品供需的平衡，公司原材料采购价格继续大幅上涨的可能性较小。随着公司销售规模的扩大和营业收入的提升，且公司积极采取各种管理措施以应对原材料价格上涨，并在一定范围内抵减了原材料大幅上涨的影响，预计公司未来毛利率和经营业绩大幅下滑风险较小，不会对公司持续经营能力造成重大不利影响。

（三）完善重大风险提示

针对毛利率持续下降的风险，发行人已在招股说明书重大事项提示之“一、特别风险提示”之“（五）毛利率下降风险”及第四节之“五、财务风险”之“（五）毛利率下降风险”补充披露如下：

“报告期内，发行人综合毛利率分别为 36.93%、34.87%和 36.52%（2020 年毛利率为剔除运费影响后的数据），2019 年毛利率存在一定的下降。虽然由于发行人销售规模的快速增长，报告期内公司综合毛利总额分别为 18,155.41 万元、23,509.86 万元和 31,465.05 万元，综合毛利总额呈现较快的增长趋势。但若未来出现宏观环境政策发生变化、行业竞争加剧、原材料和直接人工成本上涨等情形，公司毛利率将存在下降的风险。若同时公司收入增长不及预期，则可能导致公司的毛利总额出现下降，从而影响公司整体盈利水平。

报告期内，发行人一体板毛利率分别为 34.12%、32.45%、26.49%，呈下降趋势，特别是 2020 年上半年，受新冠肺炎疫情等因素影响，发行人一体板产销量下降，导致单位成本上升，毛利率下降幅度较大。尽管发行人 2020 年下半年一体板毛利率已有所回升，但若未来出现行业竞争进一步加剧、公司成本控制不如预期等情形，则公司一体板毛利率存在进一步下滑的可能性。

2021 年上半年，发行人预计综合毛利率较上年同期下降约 5 个百分点，主要原因为主要原材料采购价格上升及产品销售单价有所下降所致。虽然由于发行

人销售规模继续保持快速增长，公司预计 2021 年上半年毛利总额较上年同期有所增长，扣非归母净利润较上年同期略有下降，但若未来发行人原材料采购价格持续大幅上涨、原材料价格上涨带来的风险不能有效地向下游传导，或公司产品售价大幅度下降，公司毛利率将存在继续下降的风险。若同时公司未来收入无法保持预期增速，则可能导致公司毛利总额下降，从而对公司盈利水平和持续经营能力产生一定的影响。”

【中介机构核查】

一、保荐人、申报会计师核查

（一）核查程序

针对上述问题，保荐人、申报会计师履行了以下核查程序：

1、访谈发行人财务总监，了解报告期后原材料价格上涨、集采销售对产品售价的影响、原材料价格向下传导机制及传导难度、未来行业发展情况，了解并分析各因素对公司毛利率、经营业绩、持续经营能力的影响情况，并查阅行业相关资料；

2、获取发行人报告期及期后采购明细表、收入成本明细表，分析原材料采购价格变化情况、集采销售对产品售价的影响，并量化分析其对公司盈利能力相关财务指标的影响。

（二）核查意见

经核查，保荐人、申报会计师认为：

2021 年上半年公司原材料采购价格有所上涨，预计未来随着新冠肺炎疫情的缓解、产能的复苏和石油化工原料等大宗商品供需的平衡，公司原材料采购价格继续大幅上涨的可能性较小。随着公司销售规模的扩大和营业收入的提升，且公司积极采取各种管理措施以应对原材料价格上涨，并在一定范围内抵减了原材料大幅上涨的影响，预计公司未来毛利率和经营业绩大幅下滑风险较小，不会对公司持续经营能力造成重大不利影响。

3. 关于下游房地产行业

申报文件及问询回复显示，发行人产品主要用于房地产行业，下游客户包括

房地产开发商及建筑外墙装饰施工企业，近年房地产行业调控政策频出，下游客户资金链趋于紧张，并向上游传导。

请发行人结合房地产行业调控政策、行业发展空间及成长性、发行人产品向其他领域应用转型的难易程度等，说明发行人应对下游房地产行业回款周期变长、信用政策放宽的具体措施，是否存在替代发展路径，若是，请说明相关产品研发情况、生产设备建设情况、客户获取情况等。

请保荐人发表明确意见。

【回复】

【发行人披露或说明】

一、请发行人结合房地产行业调控政策、行业发展空间及成长性、发行人产品向其他领域应用转型的难易程度等，说明发行人应对下游房地产行业回款周期变长、信用政策放宽的具体措施，是否存在替代发展路径，若是，请说明相关产品研发情况、生产设备建设情况、客户获取情况等。

（一）房地产行业调控政策、行业发展空间及成长性、发行人产品向其他领域应用转型的难易程度

1、房地产市场调控政策

（1）调控政策以确保房地产市场长期平稳健康发展为目标

2017年以来，我国房地产市场调控进入了新阶段，在“不将房地产作为短期刺激经济的手段”，坚持“房住不炒”、“抑制非理性需求”的总体原则下，强调扩大并落实“有效供给”，重点调整中长期供给结构，同时保持调控政策连续性、稳定性和一致性，完善房地产长效管理机制，确保房地产市场的长期平稳健康发展。主要调控政策如下：

序号	文件/会议	部门	时间	主要内容
1	《决胜全面建成小康社会夺取新时代中国特色社会主义伟大胜利——在中国共产党第十九次全国代表大会上的报告》	中国共产党第十九次全国代表大会	2017年10月	会议提出坚持房子是用来住的、不是用来炒的定位，加快建立多主体供给、多渠道保障、租购并举的住房制度，让全体人民住有所居
2	《住房城乡建设部关	住建部	2018年	坚持房地产调控目标不动摇、力度不放

序号	文件/会议	部门	时间	主要内容
	关于进一步做好房地产市场调控工作有关问题的通知》		5 月	松
3	全国住房和城乡建设工作会议	住建部	2018 年 12 月	强调以稳地价稳房价稳预期为目标，继续保持调控政策的连续性稳定性，加强房地产市场供需双向调节，改善住房供应结构，支持合理自住需求，坚决遏制投机炒房，强化舆论引导和预期管理，确保市场稳定
4	《关于进一步加强房地产用地和建设管理调控的通知》	国土资源部、住建部	2019 年 2 月	要求进一步加强房地产用地和建设的管理调控，积极促进房地产市场继续向好发展
5	全国住房和城乡建设工作会议	住建部	2019 年 12 月	长期坚持房住不炒，维持“三稳”基调，稳妥实施长效机制；“棚改、旧改、政策性租赁房”为重要议题
6	中央经济工作会议	中共中央	2019 年 12 月	坚持房住不炒，全面落实因城施策，稳地价、稳房价、稳预期的长效管理调控机制，促进房地产市场平稳健康发展。加大城市困难群众住房保障工作，加强城市更新和存量住房改造提升，做好城镇老旧小区改造，大力发展租赁住房
7	《政府工作报告》	国务院	2020 年 5 月	坚持房子是用来住的、不是用来炒的定位，因城施策，促进房地产市场平稳健康发展
8	《中共中央关于制定国民经济和社会发展第十四个五年规划和二〇三五年远景目标的建议》	中国共产党第十九届中央委员会第五次全体会议	2020 年 10 月	坚持房子是用来住的、不是用来炒的定位，租购并举、因城施策，促进房地产市场平稳健康发展
9	中央经济工作会议	中共中央	2020 年 12 月	要坚持房子是用来住的、不是用来炒的定位，因地制宜、多策并举，促进房地产市场平稳健康发展。要高度重视保障性租赁住房建设，加快完善长租房政策，逐步使租购住房在享受公共服务上具有同等权利，规范发展长租房市场
10	《政府工作报告》	国务院	2021 年 3 月	坚持房子是用来住的、不是用来炒的定位，稳地价、稳房价、稳预期。解决好大城市住房突出问题，通过增加土地供应、安排专项资金、集中建设等办法，切实增加保障性租赁住房和共有产权住房供给，规范发展长租房市场，降低租赁住房税费负担，尽最大努力帮助新市民、青年人等缓解住房困难

(2) 国家对房地产市场采取较为严格的融资政策

自2010年以来，国家对房地产市场整体采取较为严格的融资政策，例如2018年4月中国人民银行等发布的《关于规范金融机构资产管理业务的指导意见》、

2019年5月银保监会发布的《关于开展“巩固治乱象成果促进合规建设”工作的通知》均作出了相关规定。当前阶段，坚决遏制房地产金融化泡沫化，严防信贷资金过度流向房地产市场仍是政策重点。2020年8月20日，住房和城乡建设部、中国人民银行召开重点房地产企业座谈会，初步明确了重点房地产企业资金监测和融资管理规则，确定房地产企业融资的“三条红线”：①剔除预收款后的资产负债率大于70%；②净负债率大于100%；③现金短债比小于1倍。

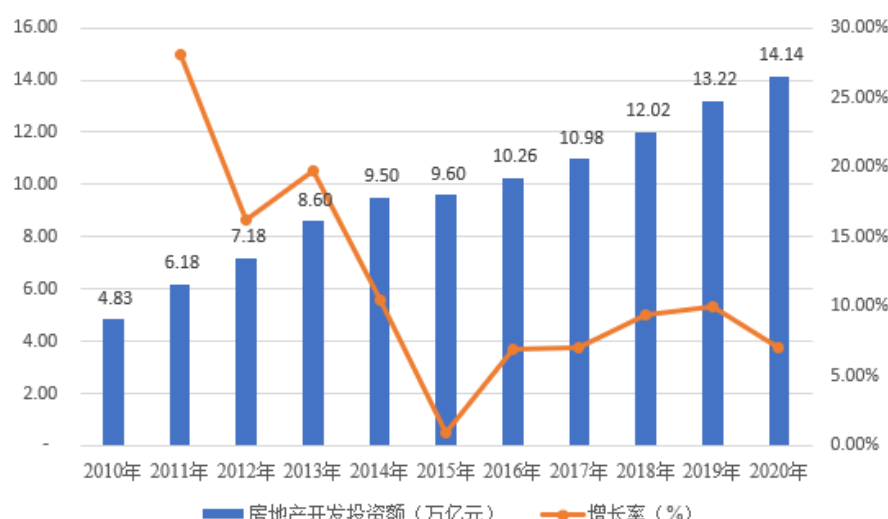
房地产企业融资政策的收紧将引导行业格局加速分化。整体来看，未触及“三条红线”的龙头房地产企业受影响较小，有望进一步巩固市场地位。同时，融资政策收紧将对房地产企业未来发展战略形成约束，限制了中小型房地产企业通过大幅举债做大规模、实现弯道超车的发展路径，促进房地产行业的市场集中度的提升。

2、行业发展空间及成长性

（1）房地产市场平稳增长，为建材行业发展提供了内在动力

随着我国城镇化进程的持续推进，近年来我国房地产市场保持稳定增长的良好发展态势。根据国家统计局数据，2020年我国房地产开发投资额达到14.14万亿元，同比增长7%，具体情况如下：

2010-2020 年我国房地产开发投资额及增长



数据来源：国家统计局

如前所述，房地产市场调控政策的主要目标是确保房地产市场的长期平稳健

康发展。在此背景下，受益于城镇常住人口增加、居住条件改善和城市更新改造三大需求支撑，我国房地产市场从中长期来看发展空间仍然较大，城市居民对住宅的刚性需求仍持续存在且不断升级，房地产市场整体将保持稳定增长。房地产行业的稳定增长，为涂料及保温装饰板行业发展提供了内在动力。

（2）房地产行业集中度的提升，利好龙头建材企业发展

根据中国房地产协会于2021年3月16日发布的《2021中国房地产开发企业综合实力TOP500测评研究报告》，销售金额排名前10、前20、前50、前100的房地产企业全行业销售份额占比分别为25.28%、37.64%、53.82%、63.94%，前四大房地产开发企业销售金额占比从2013年的6.93%上升至2020年的14.30%。整体来看，房地产市场发展较为平稳，集中度上升趋势依旧，龙头房企依旧占据规模优势。随着大中型房地产商逐步推广使用集采模式，只有具备品牌、服务、资金优势的领先建材供应商才能进入集采名单，包括发行人在内的领先建材企业将会得到更多发展空间。

（3）发行人所属行业保持持续增长，具备发展空间

近年来，在新建房屋建筑稳步增长以及旧房翻新的房屋涂装需求拉动之下，建筑涂料行业规模不断扩大。根据中国产业信息网，2012年中国建筑涂料产量约为416万吨，2018年我国建筑涂料产量约890万吨，中国建筑涂料产量过去6年复合增速约为13.51%。根据涂界统计，2019年建筑涂料行业总产量约1,170万吨（不含防水涂料），继续保持快速增长。

根据中国产业信息网整理，2017年全国保温装饰成品板市场产销量约为3,500万平方米，2018年约4,000-5,000万平方米。根据中国绝热节能材料协会一体板分会（简称“一体板分会”）2020年发布的《建筑保温装饰一体板行业现状及发展对策》，2019年一体板市场容量约6,000万平方米；根据一体板分会于2021年5月发布的《建筑保温装饰一体板行业现状及发展对策（2021）》，2020年一体板市场容量约7,000万平方米，预测2025年一体板市场容量将在2.3亿平方米以上。假设一体板产品的平均价格为100元/平方米，初步测算2020年一体板市场的产值约为70亿元，预计2025年的产值将在230亿元以上，2017-2025年的复合增长率约为26.53%。

（4）旧房改造和公共住房建设将逐步成为行业新的增长点

随着新城建设的不断深入，原有老城区的规划利用、市政交通、建筑布局及居住环境等方面存在的问题日益突出，市政设施老化、建设用地紧缺、存量土地利用粗放等方面的矛盾不断凸显。在上述背景下，城市旧房改造需求快速增长。此外，国家近年来不断加大基础设施建设投入，如安置房、保障房、公租房等公共住房建设、美丽乡村建设等工程均成为房地产市场的新增长点。

（5）碳中和等国家战略进一步推动建筑节能材料行业的发展

根据《我国建筑保温装饰一体板行业发展研究报告》，我国建筑能耗占全国能源消费比重约 21%，外墙保温是目前建筑节能的主要实现方式之一。随着“碳达峰、碳中和”国家战略的持续推行，进一步推广绿色建筑、绿色建材，提高建筑节能标准已成为大势所趋，公司坚持以绿色节能的建筑涂料和保温装饰板为核心主业的发展方向，凭借在建筑外墙节能产品领域多年的努力和积累，树立了良好的品牌形象和行业知名度，近年来公司一体板产品在 500 强地产首选供应商服务品牌测评榜单中始终保持首选率排名第 2 位。因此，在“碳达峰、碳中和”国家战略的持续推行下，将进一步推动节能墙体材料行业的发展，有利于包括公司在内行业龙头企业保持稳定增长。

综上所述，房地产的调控政策以确保房地产市场长期平稳健康发展为目标，调控政策未改变房地产市场长期稳定增长的发展态势，发行人产品所属行业稳定增长，未来行业具备发展空间和成长性。

3、发行人产品向其他领域应用转型的分析

近年来，发行人坚持以绿色节能的建筑涂料和保温装饰板为核心主业的发展方向，树立了良好的品牌形象和行业知名度。随着国家政策大力推进旧房改造和公共住房建设，上述业务正逐步成为发行人未来业务开拓的重要方向。

（1）旧房改造

随着新城建设的不断深入，原有老城区的规划利用、市政交通、建筑布局及居住环境等方面存在的问题日益突出，市政设施老化、建设用地紧缺、存量土地利用粗放等方面的矛盾不断凸显。在上述背景下，城市旧房改造需求快速增长。根据“十三五”规划文件要求，2016-2020年平均每年完成既有居住建筑及公共建

筑节能改造1.2亿平方米。据住建部初步统计，全国老旧小区共有约16万个，涉及的居民超过4,200万户，建筑面积约为40亿平方米。2020年7月20日，国务院办公厅发布《国务院办公厅关于全面推进城镇老旧小区改造工作的指导意见》（国办发〔2020〕23号），提出2020年新开工改造城镇老旧小区3.9万个，涉及居民近700万户；到2022年，基本形成城镇老旧小区改造制度框架、政策体系和工作机制；到“十四五”期末，结合各地实际，力争基本完成2000年底前建成的需改造城镇老旧小区改造任务。《国民经济和社会发展第十四个五年规划和2035年远景目标纲要》提出需要转变城市发展方式，其中包括加快推进城市更新，改造提升老旧小区、老旧厂区、老旧街区和城中村等存量片区功能，推进老旧楼宇改造。

随着老旧小区改造需求的增长，房地产相关存量市场需求将加速释放，将成为推动上游建材行业发展的新动力。

（2）公共住房建设

近年来，国家不断加大基础设施建设投入，如安置房、保障房、公租房等公共住房建设、美丽乡村建设等工程均成为房地产市场的新增长点。2020年3月，中共中央政治局常务委员会会议提到，为扩大需求、稳增长、稳就业，要加快推进国家规划已明确的重大工程和基础设施建设。2021年3月，《政府工作报告》提出：切实增加保障性租赁住房和共有产权住房供给，规范发展长租房市场，降低租赁住房税费负担，尽最大努力帮助新市民、青年人等缓解住房困难。

因此，安置房、保障房、公租房等公共住房建设正逐步成为发行人未来业务开拓的重要方向。

（二）发行人应对下游房地产行业回款周期变长、信用政策放宽的具体措施

近年来，受下游房地产行业融资政策的收紧使得终端房地产开发商资金趋于紧张，其通过供应链向上游材料供应商转移资金压力的需求增加，导致公司回款周期有所变长、资金周转效率有所降低。为有效应对上述情况，发行人采取如下应对措施：

1、持续加强与优质房地产客户的集采合作

鉴于大中型房地产企业一般具备资金实力强、市场信誉高、回款相对稳定等特点，且未触及“三条红线”的大中型房地产企业受调控政策的影响较小，将进

一步巩固市场地位。因此，公司持续加强与大中型房地产客户的集采合作，报告期内公司集采收入为 9,519.14 万元、22,696.17 万元和 42,179.24 万元，年均复合增长率达 110.50%。受益于公司集采销售的快速增长，报告期内公司实现营业收入 49,157.40 万元、67,427.31 万元和 86,147.60 万元，归母净利润 3,328.35 万元、4,151.19 万元和 8,834.60 万元，营业收入和归母净利润均保持快速增长，公司主营业务持续向好，经营稳定性不断增强。

2、完善客户销售管理制度，加强客户精细化管理

公司制定了《客户赊销管理制度》等销售管理制度，在此基础上形成了较为完善的客户授信体系、应收账款催收及绩效评价方案等，并要求财务部门对从客户授信至应收款回笼的全流程进行监控和督导。同时，公司加强对客户信用政策的精细化管理，在综合评价客户的资信、交易规模和以往信用情况的基础上，确定客户的信用期和信用额度，将信用资源向优质客户倾斜，严格控制对以往回款记录不良、逾期严重客户的授信。

3、完善应收账款催收管理制度，加强货款催收

公司制定了《应收账款管理制度》，实行销售部门承担货款清收主体责任，相关部门配合清收的方式，每月根据客户应收账款到期情况制定回款指标，并建立相应的考核和激励机制，确保应收款回款的及时性。针对付款周期较长的房地产客户等，公司逐步摸索管理经验，梳理各地产公司的请款相关流程及办理时效，及时递交请款资料，跟进付款进度。

针对已逾期的欠款，根据客户逾期后回款的不同情况进行分类管理，对逾期时间较长的款项安排专人负责催收，针对重要应收账款成立专项催款小组，根据实际情况采取相应的催收方案，加大催款力度，必要时通过诉讼等必要的法律手段，保障公司的合法权益。

4、通过集中采购，提高对上游供应商的谈判能力

报告期内，随着公司销售规模的持续快速增长，公司的采购规模同样保持快速增长。因此，公司通过主要原材料集中招投标采购的方式，加强对上游供应商的议价能力和商务判断能力，争取更优的信用政策。另一方面，基于下游房地产行业回款周期变长等现状，公司在与主要供应商友好协商的基础上，根据回款情

况合理安排采购货款的支付，一定程度上实现了向上游供应商传导，保障公司生产经营的稳定运营。

5、加强与银行的合作，提高融资能力

报告期内，公司营业收入和归母净利润均保持快速增长，公司的资产规模随之增加，融资能力和抗风险能力也逐步提高。报告期内，公司银行信用记录及资信状况良好，与多家银行加强合作并保持了良好的业务合作关系，公司尚未使用的银行授信额度充足，融资能力不断提升，为公司未来经营提供了潜在的资金支持，以缓解下游房地产行业转移的资金压力。

（三）替代发展路径

随着旧房改造、公共住房建设以及建筑节能等国家政策的推进，前述业务正逐步成为建材企业未来业务开拓的重要方向。因此，发行人已积极布局旧房改造、公共住房和节能墙体材料业务，并持续加大上述业务的开拓力度，具体情况如下：

1、持续加强旧房改造项目的开拓

旧房改造项目和公共住房项目一般由政府主导，终端客户主要为地方政府或所属国有企业，因此其信誉相对较高，回款相对稳定。近年来，随着国家旧房改造政策的持续推进，老旧小区改造需求稳步增长，旧房改造将逐步成为发行人新的业务增长点。因此，发行人持续开拓旧房改造项目，报告期内发行人旧房改造项目已实现收入 499.42 万元、1,484.79 万元和 1,532.01 万元。与新建房地产项目相比，既有建筑原有基层、保温及饰面效果的不同，其改造方案（是否节能改造、配套系统改造方案、饰面体系改造等方案）有所不同，报告期内发行人针对旧房改造技术特点的研发情况如下：

序号	研发项目名称	整体预算	研发支出				实施进度
			2020 年	2019 年	2018 年	合计	
1	旧墙翻新体系的开发	300.00	181.73	-	-	181.73	研发中
2	既有建筑节能装饰改造的技术研究	400.00	188.56	-	-	188.56	研发中

随着相关研发项目的持续推进，未来旧房改造将逐步成为发行人新的业务增长点。

2、持续加强公共住房项目的开拓

鉴于国家政策大力支持安置房、保障房、公租房等公共住房的建设，因此公共住房建设正逐步成为发行人业务发展的一个方向。因此，发行人持续开拓公共住房建设项目，报告期内发行人安置房、保障房、公租房等公共住房项目已实现收入 3,129.57 万元、3,140.15 万元和 3,177.79 万元，销售规模较为稳定。未来，公司将加强公共住房项目的开拓，公共住房建设亦将成为发行人未来业务开拓的一个重要方向。

3、持续加强建筑节能产品的开拓

公司坚持以绿色节能的建筑涂料和保温装饰板为核心主业的发展方向，凭借在建筑外墙节能产品领域多年的努力和积累，树立了良好的品牌形象和行业知名度。报告期内，公司一体板产品的销售收入为 20,212.51 万元、20,894.00 万元和 15,229.55 万元，2020 年受新冠肺炎疫情及公司业务重心短期内向涂料业务倾斜的影响，公司一体板业务收入有所下降，但 2021 年 1-6 月公司预计一体板业务收入约为 8,027.54 万元，同比增长 70.46%。报告期内，公司反射隔热涂料产品的销售收入为 17.57 万元、86.27 万元和 324.57 万元，报告期内反射隔热涂料的销售实现快速增长。未来，随着“碳达峰、碳中和”国家战略的推行，公司将持续加大节能墙体材料的开拓力度和研发投入，并逐步介入建筑保温材料领域。报告期内，发行人节能墙体材料的主要研发项目情况如下：

序号	研发项目名称	整体预算	研发支出				实施进度
			2020 年	2019 年	2018 年	合计	
1	反射隔热体系的开发及改进	330	201.76	-	-	201.76	研发中
2	一种水性建筑反射隔热涂料及应用其的保温装饰一体板的研发	400	-	-	205.42	205.42	已完成
3	A 级天工石成品板的开发	350	198.98	-	-	198.98	研发中
4	新型 A2 级保温材料及其在保温装饰一体板的应用研发	350	-	-	184.85	184.85	已完成
5	保温装饰一体板用 UV 体系的研发	400	-	-	173.38	173.38	已完成
6	单组分通体软瓷装饰板体系的研发	250	126.38	-	-	126.38	研发中
7	天工石淋涂工艺项目的开发	280	251.88	-	-	251.88	已完成
8	天工石水性双组份实色漆体系的开发	200	-	200.55	-	200.55	已完成
9	天工石柔性面板体系的开发	700	-	723.44	-	723.44	已完成

序号	研发项目名称	整体预算	研发支出				实施进度
			2020 年	2019 年	2018 年	合计	
10	保温装饰一体板辅助设备的开发	200	-	205.52	-	205.52	已完成
11	柔性面板体系保温装饰一体板的研发	500	-	-	292.39	292.39	已完成
12	水性聚氨酯和水性氟碳体系的涂料及应用其的保温装饰一体板的研发	400	-	-	281.31	281.31	已完成

综上所述，房地产的调控政策以确保房地产市场长期平稳健康发展为目标，调控政策未改变房地产市场长期稳定增长的发展态势，发行人所属行业具备发展空间和成长性。发行人针对下游房地产回款周期变长的现状已采取了有效措施，并积极开拓旧房改造和公共住房等替代发展路径。因此，房地产调控政策未对发行人经营业绩产生重大不利影响，发行人持续经营能力不存在重大不确定性。

【中介机构核查】

一、保荐人核查

（一）核查程序

针对上述问题，保荐人履行了以下核查程序：

1、查阅房地产调控政策、市场研究报告等资料，了解发行人所属行业的发展空间和成长性，分析调控政策对发行人生产经营的影响；

2、访谈发行人财务总监、研发负责人、销售负责人及总经理，了解发行人针对下游房地产回款周期变长的现状所采取的措施及其替代发展路径。

（二）核查意见

经核查，保荐人认为：

房地产的调控政策以确保房地产市场长期平稳健康发展为目标，调控政策未改变房地产市场长期稳定增长的发展态势，发行人所属行业具备发展空间和成长性。发行人针对下游房地产回款周期变长的现状已采取了有效措施，并积极开拓旧房改造和公共住房等替代发展路径。因此，房地产调控政策未对发行人经营业绩产生重大不利影响，发行人持续经营能力不存在重大不确定性。

4. 关于应收账款回款风险

申报文件及问询回复显示，2019 和 2020 年底，发行人逾期款项坏账准备分别为 2,775.55 万元、4,558.68 万元，逾期款项期后未回款金额分别为 4,864.57 万元、10,431.22 万元。发行人披露未回款的客户经营情况及回款计划对应应收账款占未回款金额的 60%左右。

请发行人：

(1) 说明逾期客户的历史逾期情况及各期期后回款情况，逾期客户是否存在涉讼情况、被列入失信被执行人名单、经营异常、破产等情况，是否存在无法收回风险，坏账准备计提是否充分。

(2) 结合最新回款情况及房地产行业融资政策等说明客户信用期延长以及逾期未回款情形增多对发行人的影响，发行人是否存在客户变更、流失的风险，发行人经营业绩是否存在下滑风险，对持续经营能力是否存在不利影响。

请保荐人、申报会计师、发行人律师发表明确意见，并说明对未回款客户的核查程序、核查比例是否充分、对剩余未列示逾期客户的核查程序、核查结论是否可靠。

请中介机构质控内核部门一并发表明确意见。

【回复】

【发行人披露或说明】

一、说明逾期客户的历史逾期情况及各期期后回款情况，逾期客户是否存在涉讼情况、被列入失信被执行人名单、经营异常、破产等情况，是否存在无法收回风险，坏账准备计提是否充分。

公司 2020 年末逾期应收账款余额为 15,242.63 万元，截至 2021 年 6 月 30 日，逾期款项期后回款 6,343.62 万元，回款比例为 41.62%，随着期后回款时间段的延长，逾期款项期后回款比例逐步提高，且高于 2018 年末逾期款项次年 1-6 月回款比例 39.98%及 2019 年末逾期款项次年 1-6 月回款比例 35.61%。

截至 2021 年 6 月 30 日，2020 年末逾期款项未回款完毕金额为 8,899.01 万元，其中，逾期应收账款未回款完毕的主要客户情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	2020 年末逾期			2019 年末逾期			2018 年末逾期			作为被告身份的 涉讼情况 (注 2)	是否被列入 失信被 执行人名 单	是否处于破 产/注销/吊 销等经营异 常状态	款项无 法收回 的风险 情况	是否已 单项计 提坏账 准备
		逾期 金额	期后 回款	逾期未 回金额	逾期 金额	期后 回款	逾期未 回金额	逾期 金额	期后 回款	逾期未 回金额					
1	山东未来色彩建筑科技有限公司	918.56	95.00	823.56	270.46	270.46	—	—	—	—	无涉诉	否	否	较小	不适用
2	吉林省联丰建筑装饰工程有限公司	1,043.26	230.36	812.90	1,541.53	858.40	683.13	322.37	322.37	—	无标的金额超过 100 万元的案件	否	否	较小	不适用
3	菏泽市中达广场房地产开发有限公司	1,069.60	300.00	769.60	—	—	—	—	—	—	标的超过 100 万元的案件 1 起，为建设工程施工合同纠纷，涉案金额 1,380.76 万元。该客户经营正常，2021 年 1-6 月回款 300 万元	否	否	较小	不适用
4	山东金柱集团有限公司	668.64	—	668.64	958.08	360.12	597.96	151.70	151.70	—	涉及大量诉讼	是	否	较大	是
5	上海恒置建筑工程有限公司	245.82	—	245.82	315.82	70.00	245.82	481.98	275.31	206.67	无标的金额超过 100 万元的案件	否	否	较大	是
6	厦门垒杰建筑装饰有限公司	247.35	3.30	244.05	128.33	128.33	—	—	—	—	2 起劳动争议纠纷，涉案金额较小	否	否	较小	不适用
7	赣州市广悦建设工程有限公司	540.85	300.00	240.85	—	—	—	—	—	—	涉案金额超过 100 万元的案件 2 起，分别为 108.70 万元、234.06 万	否	是，因通过登记的住所或者经营场所无法联系被列入经营	较小	不适用

序号	客户名称	2020 年末逾期			2019 年末逾期			2018 年末逾期			作为被告身份的涉讼情况 (注 2)	是否被列入失信被执行人名单	是否处于破产/注销/吊销等经营异常状态	款项无法收回的风险情况	是否已单项计提坏账准备
		逾期金额	期后回款	逾期未回金额	逾期金额	期后回款	逾期未回金额	逾期金额	期后回款	逾期未回金额					
											元的买卖合同纠纷。该客户经营正常，2021 年 1-6 月回款 300 万元		异常名录（实际办公地址搬迁未及时变更导致）		
8	重庆协顺建材有限公司	376.39	155.11	221.28	296.55	296.55	—	153.53	153.53	—	无涉诉	否	否	较小	不适用
9	湖南英纳国际工程有限公司	258.44	62.21	196.23	—	—	—	35.67	35.67	—	1 起建设工程施工合同纠纷案件（未披露涉案金额）	否	否	较小	不适用
10	河南金恒建筑装饰集团有限公司	178.65	—	178.65	—	—	—	—	—	—	涉案金额超过 100 万元的案件 1 起，为建设工程合同纠纷案件，涉案金额 300 万元；该客户经营正常，预计 2021 年底前结清款项	否	否	较小	不适用
11	南京福之祥建筑工程有限公司	197.15	30.00	167.15	159.11	30.00	129.11	99.16	30.00	69.16	无涉诉	否	否	较小	不适用
12	天津市固克建筑装饰工程有限公司	364.54	200.22	164.32	365.92	241.75	124.17	298.70	241.76	56.94	无涉诉	否	否	较小	不适用
13	张家口市宣化博远经贸有限公司	161.44	—	161.44	238.67	77.23	161.44	—	—	—	无涉诉	否	否	较小	不适用
14	厦门丽邦集团有限公司	185.33	30.00	155.33	76.48	76.48	—	—	—	—	无涉诉	否	否	较小	不适用

序号	客户名称	2020 年末逾期			2019 年末逾期			2018 年末逾期			作为被告身份的涉讼情况 (注 2)	是否被列入失信被执行 人名单	是否处于破 产/注销/吊 销等经营异 常状态	款项无 法收回的 风险情况	是否已 单项计 提坏账 准备
		逾期 金额	期后 回款	逾期未 回金额	逾期 金额	期后 回款	逾期未 回金额	逾期 金额	期后 回款	逾期未 回金额					
15	南京市浦口区保障房建设发展有限公司	129.10	—	129.10	305.14	177.59	127.55	—	—	—	涉案金额超过 100 万元的案件 1 起, 为建设工程施工合同纠纷, 涉案金额 241 万元, 该客户为国有企业, 经营正常, 预计 2021 年底结清款项	否	否	较小	不适用
16	天津鑫苑置业有限公司	124.72	—	124.72	141.50	16.78	124.72	40.39	26.82	13.57	无标的金额超过 100 万元的案件	否	否	较小	不适用
17	无为星火装饰有限公司	208.22	89.00	119.22	250.70	250.70	—	—	—	—	保险纠纷及劳务纠纷各 1 起, 涉案金额较小	否	否	较小	不适用
18	北京大龙建设集团有限公司天津宝坻分公司	104.02	—	104.02	104.02	—	104.02	378.60	378.60	—	无涉诉, 但其总公司涉及大量诉讼	否	2021.3.4 注 销	较大	是
19	武汉明华利源节能科技有限公司	378.14	300.00	78.14	527.92	450.00	77.92	38.68	38.68	—	无涉诉	否	否	较小	不适用
20	武汉汉盛志洋建设工程有限公司	341.26	290.05	51.21	170.89	170.89	—	—	—	—	无涉诉	否	否	较小	不适用
合计		7,741.49	2,085.25	5,656.24	5,851.12	3,475.28	2,375.84	2,000.76	1,654.42	346.34	—	—	—	—	—

注1: 上表期后回款统计截至2021年6月30日;

注2: 涉诉情况不含已撤诉或已执行完毕的案件。

由上表可见，公司主要逾期客户仅山东金柱 1 家被列入失信被执行人名单，仅北京大龙和赣州广悦处于经营异常状态，其中赣州广悦系更换实际办公地址未及时进行工商登记变更导致被列入经营异常名录，公司主要逾期客户整体经营情况正常。

公司在测试应收款项减值准备过程中，对逾期时间较长、回款比例较低的客户进行单项识别，结合该类客户的经营状况、还款意愿及还款能力，判断其是否需要单项计提坏账准备。对于山东金柱、上海恒置、北京大龙等涉及大量诉讼、被列入失信被执行人名单或被注销等经营异常的客户，公司判断该类客户应收款项无法收回的风险较高，已对该类客户进行单项认定并全额计提坏账准备。

除山东金柱、上海恒置、北京大龙等单项计提坏账准备的客户外，公司其他逾期客户未被列入失信被执行人名单，未处于破产、注销或吊销等经营异常状态，该类逾期客户虽然有部分企业涉及诉讼，但主要是其生产经营过程中正常产生的合同纠纷，大部分涉案金额较小，对逾期客户的生产经营未产生重大不利影响，此外，该类客户与发行人之间合作良好，双方不存在诉讼事项。该类逾期客户整体经营情况正常，大部分客户期后仍在持续回款，历史逾期款项基本已回款完毕，同时也制定了较为明确的还款计划，公司判断该类逾期客户信用风险、还款能力未发生重大不利变化，逾期款项无法收回的风险较小。由于该类逾期客户的应收款项不存在减值的客观证据，公司依据信用风险特征将其划分至相关组合，在组合基础上计算预期信用损失，坏账准备计提充分。

综上，随着期后回款时间的延长，公司逾期款项期后回款比例逐步提高，同时，发行人对于存在客观减值证据的山东金柱、上海恒置、北京大龙等客户已单项认定并全额计提坏账准备；除此之外的其他逾期客户整体经营状况正常，发生坏账损失的风险未显著增加，发行人已根据预期信用损失计提坏账准备，坏账准备计提充分。

二、结合最新回款情况及房地产行业融资政策等说明客户信用期延长以及逾期未回款情形增多对发行人的影响，发行人是否存在客户变更、流失的风险，发行人经营业绩是否存在下滑风险，对持续经营能力是否存在不利影响。

(一) 客户信用期延长以及逾期未回款情形增多对发行人的影响

截至 2021 年 6 月 30 日，公司报告期各期末逾期应收账款期后回款情况如下：

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
逾期款项金额	15,242.63	100.00%	12,743.42	100.00%	7,931.97	100.00%
逾期款项期后回款	6,343.62	41.62%	8,509.17	66.77%	6,759.24	85.22%
其中：2019年回款	—	—	—	—	5,342.35	67.35%
2020年回款	—	—	7,113.45	55.82%	1,024.87	12.92%
2021年1-6月回款	6,343.62	41.62%	1,395.72	10.95%	392.02	4.95%
逾期款项期后未回款	8,899.01	58.38%	4,234.25	33.23%	1,172.73	14.78%

2019 年末逾期款项期后（2020 年及 2021 年 1-6 月）回款比例为 66.77%，低于 2018 年末逾期款项期后 18 个月（2019 年及 2020 年 1-6 月）回款比例 75.65%，主要是受新冠肺炎疫情和“三道红线”等调控政策影响，部分客户现金流受到不同程度的影响，延迟付款情况有所增加，如剔除已单项认定并全额计提坏账准备的山东金柱、上海恒置、北京大龙、昆明鸿图及上海博枝展等客户的影响，2019 年末逾期款项期后回款比例为 71.88%，接近 2018 年末逾期款项期后 18 个月回款回款比例 75.65%。

2020 年末逾期款项期后（2021 年 1-6 月）回款 6,343.62 万元，回款比例为 41.62%，随着期后回款时间段的延长，逾期款项期后回款比例逐步提高，且高于 2018 年末逾期款项次年 1-6 月回款比例 39.98%及 2019 年末逾期款项次年 1-6 月回款比例 35.61%。

报告期内，受下游客户资金周转和行业竞争影响，公司部分客户信用期有所延长，延期支付货款的情形有所增加，对公司的影响主要包括两个方面：

一是减少或推迟销售商品现金流量的实现。山东金柱、上海恒置、北京大龙

等个别经营困难的客户无法回款，减少了报告期公司经营活动净现金流量；其他逾期客户延期支付货款，则推迟公司销售商品现金流量的实现，导致经营活动现金流量时间错配，使公司在短期内面临一定资金周转压力，对公司的业务的进一步拓展构成一定不利影响。

二是应收账款账龄延长，坏账准备计提增加。部分客户延期支付货款，导致公司应收账款增加，账龄延长，同时个别客户实际发生坏账损失的情况可能增加，最终使得计提的预期信用损失增加，对公司经营业绩产生一定的不利影响。

虽然部分客户延期支付货款导致公司资金周转存在一定压力、应收账款坏账准备计提增加，但从公司 2019 及 2020 年末整体应收账款及逾期款项期后相同时间段的回款情况来看，客户期后回款未出现重大不利变化，大部分逾期客户具有还款意愿和还款能力，只是由于项目建设及结算周期放缓、资金周转等问题导致付款周期延长，款项后续收回的可能性较大，最终发生坏账损失的可能性较小。同时，公司采取通过银行等渠道增加融资额度、与供应商商议延长信用期、增加票据支付等手段，抵减客户推迟支付货款对现金流产生的影响。此外，受益于公司行业规模增长、品牌知名度提升、市场集中度提高以及公司持续推进集采销售，报告期内公司分别实现归属于母公司股东的净利润 3,328.35 万元、4,151.19 万元和 8,834.60 万元，经营业绩持续增长，部分客户延期支付货款最终对公司经营业绩的影响较小。

（二）发行人是否存在客户变更、流失的风险

受房地产行业调控政策影响，公司部分客户付款周期延长，公司基于风险管理的需要，可能终止与部分经营异常客户的合作或减少交易规模，进而可能导致公司客户产生一定的变更或流失风险。该类客户的变更或流失，是公司控制应收账款回收风险、对客户进行优劣选择以不断优化客户结构的结果。公司下游行业整体未出现重大不利变化，应收账款整体回收情况较好。报告期内，破产清算、注销或吊销等经营异常的客户较少。

得益于公司品牌知名度的不断提高及集采销售的大力发展，报告期各期存续客户采购量持续增加，同时各期开拓的新客户均在 350 家以上，公司报告期内销售收入和经营业绩均实现快速增长，客户变更、流失对营业收入和经营业绩产生

的影响较小。同时，由于行业特点，公司客户比较分散，不存在对单一或少数大客户的依赖，个别客户对公司收入和经营业绩影响较小。

此外，公司合作的终端房地产商以大中型房地产商为主，大中型房地产企业凭借自身较强的综合实力，应对房地产调控政策及抗风险能力相对较强，其融资规模受到的影响相对较小，客户经营的可持续性较高，对公司客户合作的持续性、稳定性可能造成的不利影响相对较小。

（三）发行人经营业绩是否存在下滑风险，对持续经营能力是否存在不利影响

受新冠肺炎疫情和“三道红线”等调控政策影响，公司部分客户延期支付货款的情形有所增加，对公司经营活动现金流量、应收款项坏账准备等产生一定的不利影响，但发行人经营业绩出现大幅下滑的可能性较小，发行人的持续经营能力未因此受到重大不利影响，具体分析如下：

1、公司客户结构较为分散，不存在对单一或少数大客户的依赖，营业收入及经营业绩保持快速增长

受下游行业客户特点影响，公司客户结构比较分散，报告期各期前五大客户销售收入占比分别为 18.94%、14.18%、14.87%，不存在对单一或少数大客户的依赖，个别客户对公司销售收入和经营业绩的影响较小。

报告期内，受益于公司行业规模增长、品牌知名度提升、市场集中度提高以及公司持续推进集采销售，公司分别实现营业收入 49,157.40 万元、67,427.31 万元和 86,147.60 万元，分别实现归属于母公司股东的净利润 3,328.35 万元、4,151.19 万元和 8,834.60 万元，营业收入规模和经营业绩均保持快速增长。

2、公司主要客户经营情况及应收账款期后回款未发生重大不利变化

公司主要集采终端客户多为行业龙头企业，大部分集采终端客户均为中国百强房地产企业，其中前十大集采终端客户除中建东孚（上市公司中国建筑骨干企业）和石榴地产（H 股 IPO 企业）外，均为 A 股或 H 股上市公司，该等客户凭借自身较强的综合实力，应对房地产调控政策及抗风险能力相对较强，其融资规模受到的影响相对较小，经营的可持续性较高，对公司业务的持续性、稳定性和应收账款回收可能造成的不利影响相对较小。根据公开披露的财务数据，该等客

户财务及经营情况良好，未发生重大不利变化。公司主要建筑装饰施工客户多为国内或区域知名的行业大中型企业，业务规模较大，行业地位较高，且与公司合作时间较长，该等客户经营状况稳定，信用良好，未发生重大不利变化。

截至 2021 年 6 月 30 日，公司报告期各期末应收账款期后回款比例分别为 86.10%、78.10%和 50.08%。从与历史回款情况的对比来看，2019 年末应收账款期后 18 个月（2020 年及 2021 年 1-6 月）回款比例为 78.10%，高于 2018 年末应收账款期后 18 个月（2019 年及 2020 年 1-6 月）回款比例 72.17%；2020 年末应收账款次年 1-6 月回款比例为 50.08%，高于 2018 年末应收账款次年 1-6 月回款比例 45.28%及 2019 年末应收账款次年 1-6 月回款比例 42.24%，整体来看，公司应收账款回收情况未出现重大不利变化，主要客户保持正常合作并持续回款。

3、房地产行业政策调控有利于房地产市场平稳健康发展，进而有利于建筑涂料及一体板行业的发展

近年来，各级政府对房地产行业推出了一系列调控政策，“三道红线”融资政策短期内对过热的房地产行业有一定冲击，结合历史与当前政策实施情况来看，我国房地产行业宏观调控政策的根本目的并非抑制，而是在于确保房地产市场的长期平稳发展。随着城镇化建设持续推进、生育放开等政策的出台以及我国宏观经济的稳定发展，房地产市场仍有较大的市场空间。房地产行业的长期平稳健康发展，有利于建筑涂料和一体板行业长期可持续发展，公司业务具备稳定性和持续性。

在房地产政策维稳和融资收紧的背景下，房地产行业资金供给向龙头企业集聚，房地产行业格局分化加剧，行业整合加快，集中度持续上升。随着行业资源聚集效应的不断加强，领先房企将保持市场优势。2020 年，前四大房地产开发企业销售金额占比为 14.30%，四大房企集中度稳中有升；以销售金额计算的 TOP10、TOP20、TOP50、TOP100 房地产企业市场份额分别为 25.28%、37.64%、53.82%、63.94%，整体来看，房地产企业集中度上升趋势依旧，龙头房企依旧占据规模优势。同时，伴随着房地产企业推广集采模式，只有具备品牌、服务、资金优势的头部建材供应商才能进入集采名单，较为成熟的龙头企业将会得到更多发展空间。由于下游房地产行业集中度逐渐提高、国家环保政策趋严、上游原材料价格波动等因素的影响，中小涂料企业的生存空间逐渐被压缩，涂料行业整体向头部企业

加速集中,有利于包括公司在内的头部企业维持并拓展主营产品销售的市场份额。

4、公司产品市场容量较大,应用范围较广

公司主营产品可广泛应用于住宅、办公楼、商业建筑、公共建筑、工业厂房等各类建筑外墙装饰施工工程,以及既有建筑的翻新和节能改造工程,客户不仅包括房地产开发企业、建筑装饰施工企业,也包括保障房建设单位、既有建筑节能改造单位等各类工程建设施工单位。房地产调控政策对从事各类商品住宅、商业地产开发建设的房地产企业影响相对较大,但对于从事保障房建设、公共基础设施建设、既有建筑节能改造等单位的影响较小或不产生影响。近年来,随着各类保障性住房、公共基础设施建设的推进和旧房节能改造的加速进行,公司经营业绩保持快速增长。

根据《我国建筑保温装饰一体板行业发展研究报告》,我国建筑能耗占全国能源消费比重约 21%,外墙保温是目前建筑节能的主要实现方式之一。随着“碳达峰、碳中和”国家战略的持续推行,进一步推广绿色建筑、绿色建材,提高建筑节能标准已成为大势所趋,公司坚持以绿色节能的建筑涂料和保温装饰板为核心主业的发展方向,有利于公司未来业务保持稳定增长。

综上,公司不存在对单一或少数大客户的依赖,营业收入和净利润持续较快增长;主要客户经营情况及应收账款期后回款情况未发生重大不利变化;房地产行业政策调控最终目的是维护和保持房地产市场健康平稳发展,进而有利于促进建筑涂料和一体板的发展;同时,公司产品市场容量较大且在行业中有较高的品牌知名度和客户认可度,公司业务具备稳定性和可持续性,公司拥有较强的持续经营能力和持续盈利能力,经营业绩出现大幅下滑的风险较小,持续经营能力未受到重大不利影响。

【中介机构核查】

一、保荐人、申报会计师核查

(一) 核查程序

针对上述问题,保荐人、申报会计师履行了以下核查程序:

1、获取并查阅发行人《应收账款管理制度》及《客户赊销管理制度》,了解

并测试与客户信用风险评估、应收账款催收、坏账准备计提相关的内部控制的设计及运行有效性；

2、了解发行人预期信用损失率计算过程，检查发行人用以构成相关判断的资料是否准确、合理，包括用于计算历史损失率的数据的准确性、预期信用损失是否按照目前经济状况和前瞻性资料进行适当调整等，评价管理层编制的应收账款账龄与整个存续期预期信用损失率对照表的合理性，分析预期信用损失率的充分性及合理性，检查坏账准备计算是否准确，计提是否充分；

3、获取应收账款期后回款明细，对比公司客户历史回款情况，查阅和了解主要逾期客户工商信息、经营状况、主要终端项目、逾期原因及回款计划，访谈发行人销售负责人，了解房地产融资政策对公司经营及账款回收的影响，以及对公司持续经营和业绩的影响，了解发行人对房地产融资政策的采取的应对措施；了解本行业和下游行业的发展情况、变化情况及未来发展趋势，评估外部环境对发行人持续经营能力和业绩的影响；

4、对主要逾期未回款完毕客户，通过企查查、国家企业信用信息公示系统、中国执行信息公开网、中国裁判文书网等公开渠道，查询该类客户登记状态是否存续、是否列入经营异常名录、是否列入严重违法失信企业名单（黑名单）、是否存在司法协助信息、是否存在影响其持续经营的处罚和诉讼，例如责令停产停业、吊销执照等。

（二）核查意见

经核查，保荐人、申报会计师认为：

1、发行人对于存在客观减值证据的山东金柱、上海恒置、北京大龙等客户已单项认定并全额计提坏账准备；除此之外的其他逾期客户整体经营状况正常，发生坏账损失的风险未显著增加，发行人已根据预期信用损失计提坏账准备，坏账准备计提充分；

2、受房地产行业融资政策影响，发行人部分客户延期支付货款，进而导致发行人资金周转产生一定压力、应收账款坏账准备计提增加、客户存在一定的变更流失风险，但发行人不存在对单一或少数大客户的依赖，客户变更流失未对营业收入和经营业绩产生重大不利影响；此外，发行人主要客户经营情况及应收账

款期后回款情况未发生重大不利变化；房地产行业政策调控最终目的是维护和保持房地产市场健康平稳发展，进而有利于促进建筑涂料和一体板的发展；同时，发行人产品市场容量较大且在行业中有较高的品牌知名度和客户认可度，发行人业务具备稳定性和可持续性，发行人拥有较强的持续经营能力和持续盈利能力，持续经营能力未受到重大不利影响。

二、发行人律师核查意见

经核查，发行人律师认为：

1、发行人已在其关于审核中心意见落实函的回复中说明了逾期客户的历史逾期情况及各期期后回款情况，逾期客户是否存在涉讼情况、被列入失信被执行人名单、经营异常、破产等情况，以及逾期客户涉及的应收账款是否存在无法收回风险，坏账准备计提是否充分等情况；

2、发行人客户存在一定的变更、流失风险，但该等情形对发行人的营业收入和经营业绩所产生的影响较小；发行人的经营业绩不存在大幅下滑风险，对发行人的持续经营能力不存在重大不利影响。

三、未回款客户及剩余未列示逾期客户的核查

2020 年末，公司逾期应收账款余额 15,242.63 万元，截至 2021 年 6 月 30 日，逾期款项期后回款 6,343.62 万元，剩余未回款完毕金额为 8,899.01 万元。

对于逾期未回客户（包括已列示和未列示的逾期客户）的应收账款，保荐人、申报会计师主要执行了以下核查程序：

1、访谈发行人销售人员、财务人员等，了解发行人的销售模式、下游客户情况；获取报告期内主要客户的销售合同，查阅合同中关于商品交付、签收、结算、售后服务等主要条款；了解主要逾期客户经营情况、延期支付货款原因、后续回款计划以及公司采取的应对措施等；

2、对主要逾期未回客户进行实地走访或视频访谈，了解主要客户的成立时间、注册资本、业务规模、合作背景、人员数量情况等，核实交易数据的真实性、相关销售与客户的业务规模是否匹配、销售产品所对应的施工项目情况等，以及确认与发行人是否存在关联关系，并取得访谈记录，访谈比例为 58.29%（按截

至 2021 年 6 月 30 日逾期未回金额计算，下同)；

3、选取主要逾期客户实施函证程序，函证与客户签订的合同与交易情况、应收账款/合同资产/预收款项余额等，核实应收账款和营业收入的真实性、准确性；应收账款发函比例为 70.83%，回函比例为 90.26%，未回函部分已执行替代测试；

4、截至 2021 年 6 月 30 日，2020 年末逾期款项未回金额大于或等于 50 万元的款项合计 7,317.43 万元，占逾期未回款总金额的 82.23%。对于该类逾期客户，通过企查查、国家企业信用信息公示系统、中国执行信息公开网、中国裁判文书网等公开渠道，查询该类客户登记状态是否存续、是否列入经营异常名录、是否列入严重违法失信企业名单（黑名单）、是否存在司法协助信息、是否存在影响其持续经营的处罚和诉讼，例如责令停产停业、吊销执照等；

5、对于逾期未回金额小于 50 万元的客户，通过企查查网站批量查询该类主要客户基本信息，重点关注是否被列入失信被执行人名单，是否被列入经营异常名录，是否存在破产清算的情况。

综上，保荐人、申报会计师对截至 2021 年 6 月 30 日逾期未回款完毕客户的详细核查比例达到 82.23%，对于其他逾期未回款完毕客户给予了相应的关注，整体核查比例充分，核查结论可靠。第四轮审核问询函及审核中心意见落实函回复披露了主要逾期未回款完毕的 20 家客户情况，占比在 63%左右，该 20 家逾期客户基本能代表逾期未回款完毕客户的整体情况。

四、中介机构质控内核部门核查意见

保荐人质控内核部门核查意见：保荐人质控及内核部门针对项目组关于发行人问询回复材料及工作底稿进行了认真审核，就发行人坏账准备计提、应收账款回收风险、客户变更流失风险、经营业绩下滑风险、持续经营能力等事项进行严格把关、复核；针对项目组关于发行人逾期应收账款相关核查程序、核查结论进行了认真审核。经过上述严格复核、质量把关工作，保荐人质控及内核部门同意项目组“关于应收账款回款风险”的核查工作及回复内容，同意将申请文件对外报送。

申报会计师质控内核部门核查意见：申报会计师已经按照《会计师事务所质

量管理准则第 5101 号——会计师事务所对执行财务报表审计和审阅、其他鉴证和相关服务业务实施的质量控制》建立了相应的质量控制制度，同时遵照《中国注册会计师审计准则第 1121 号——对财务报表审计实施的质量控制》委派了项目质量控制复核人员，项目质量控制复核人员针对项目组就发行人坏账准备计提、应收账款回收风险、客户变更流失风险、经营业绩下滑风险、持续经营能力等事项的核查程序所涉工作底稿进行了复核验收并履行了质量把关工作。经过上述复核、质量把关工作，质控部门同意项目组关于“关于应收账款回款风险”的核查工作及回复内容，同意将申请文件对外报送。

发行人律师质控内核部门核查意见：根据《北京国枫律师事务所证券法律业务内核工作规则》《北京国枫律师事务所证券法律业务内核工作规程》的要求，项目组律师将补充法律意见书（六）提交发行人律师内核审核，并取得了发行人律师内核律师“同意申报”的内核意见。

5. 关于财务总监离职

申报文件显示，报告期内发行人存在财务总监离职的情形。

请发行人说明离任财务总监对发行人报告期内财务数据的真实性、可靠性是否存在异议，发行人的财务内控制度是否健全并被有效执行。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明针对该事项对发行人报告期内财务数据准确性的影响所履行的核查程序。

【回复】

【发行人披露或说明】

一、请发行人说明离任财务总监对发行人报告期内财务数据的真实性、可靠性是否存在异议，发行人的财务内控制度是否健全并被有效执行。

王崇亮 2019 年 1 月因个人职业规划原因辞去财务总监职务，已进行工作交接。根据王崇亮出具的声明函：对固克节能在其任职财务总监期间财务数据的真实性、可靠性不存在异议，固克节能的财务内控制度健全并被有效执行。

公司已建立了完善的财务内控制度，申报会计师对发行人内部控制有效性出具了无保留意见的《内部控制鉴证报告》，上述变动不影响公司财务内控制度的

设置和执行情况。

【中介机构核查】

一、保荐人、申报会计师核查

（一）核查程序

针对上述问题，保荐人、申报会计师履行了以下核查程序：

1、取得离任财务总监王崇亮关于公司报告期内财务数据的真实性、可靠性是否存在异议的声明函；

2、了解公司整体和业务流程方面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。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

王崇亮对担任财务总监职务期间公司财务数据的真实性、可靠性不存在异议；报告期内公司财务总监的变动不影响公司财务内控制度的设置和执行情况，公司财务内控制度健全并且能够被有效执行。

二、该事项对发行人报告期内财务数据准确性影响的核查

（一）核查程序

针对该事项对发行人报告期内财务数据准确性的影响，保荐人、申报会计师履行了以下核查程序：

1、对离任财务总监王崇亮进行了访谈，取得了其确认的报告期内在职期间的财务数据的真实性的承诺函；

2、对现任财务总监杨辉进行了访谈，了解离任财务总监交接资料是否齐全，了解其对离任财务总监报告期内的在职期间的财务数据的复核情况，是否存在因财务总监离任导致的可能对发行人报告期内财务数据准确性造成重大影响的事项；

3、申报会计师对发行人报告期内财务数据进行了审计，对发行人内部控制有效性出具了无保留意见的《内部控制鉴证报告》，对发行人的财务报告出具了

标准无保留意见的《审计报告》。

（二）核查意见

经核查，保荐人、申报会计师认为：

报告期内发行人存在财务总监离职的情形，该事项对发行人报告期内财务数据准确性不构成重大影响，发行人报告期内财务数据真实、有效。

（以下无正文）

（本页无正文，为固克节能科技股份有限公司《关于固克节能科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市的审核中心意见落实函的回复》的盖章页）

固克节能科技股份有限公司



2021年7月16日

发行人董事长声明

本人已认真阅读固克节能科技股份有限公司本次审核中心意见落实函回复的全部内容，确认本次审核中心意见落实函回复不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性、完整性承担个别和连带法律责任。

董事长：



李坤云

固克节能科技股份有限公司

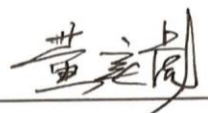
2021年5月16日



（本页无正文，为兴业证券股份有限公司《关于固克节能科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市的审核中心意见落实函的回复》的签章页）

保荐代表人：


赵铁成


黄实彪



保荐机构董事长声明

本人已认真阅读固克节能科技股份有限公司本次审核中心意见落实函的全部内容，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，本次审核中心意见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：_____

杨华辉



兴业证券股份有限公司



2021 年 7 月 16 日