

关于杭州和顺科技股份有限公司 首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的 第三轮审核问询函中有关财务事项的说明

天健函〔2021〕1590 号

深圳证券交易所：

我们已对《关于杭州和顺科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的第三轮审核问询函》（审核函〔2021〕010634 号，以下简称审核问询函）所提及的杭州和顺科技股份有限公司（以下简称和顺科技公司或公司）财务事项进行了审慎核查，并出具了《关于杭州和顺科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的第三轮审核问询函中有关财务事项的说明》（天健函〔2021〕615 号）。因和顺科技公司补充了最近一期财务数据，我们为此作了追加核查，现汇报如下。

一、关于原材料价格波动风险

申报文件及问询回复显示：

（1）报告期内，发行人原材料成本占主营业务成本的比重均在 70%以上，比重较高；受原油价格和市场供需关系的影响，发行人主要原材料聚酯切片单价波动较大，2018 年较上年同期增长，2019 年及 2020 年持续下降，2021 年第一季度大幅增长；主要原材料功能性母粒 2018 年、2019 年整体变动不大，2020 年采购价格下降明显，未披露 2021 年第一季度波动情况。

（2）发行人透明膜产品毛利率受原材料价格影响较大，2020 年透明膜毛利率大幅增长主要系当年聚酯切片的平均采购价格较上年大幅下降。未来若原材料价格出现大的波动，则透明膜毛利率很可能出现下滑。

请发行人：

(1) 披露发行人 2021 年第一季度主要原材料采购均价较上年同期变动情况，各类原材料采购价格与市场价格变动趋势是否一致。

(2) 量化分析并披露原材料价格增长对有色光电基膜和透明膜毛利率的具体影响，并在招股说明书中“重大事项提示”部分披露原材料价格变动对发行人产品毛利率影响的相关风险。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。(审核问询函问题 3)

(一) 补充披露发行人 2021 年第一季度主要原材料采购均价较上年同期变动情况，各类原材料采购价格与市场价格变动趋势是否一致

公司在招股说明书之“第六节 业务与技术”之“四、公司采购情况和主要供应商情况”中更新 2021 年 1-6 月的财务数据并补充披露如下：

“4. 2021 年 1-6 月主要原材料采购情况

(1) 聚酯切片的采购均价及同比变动情况

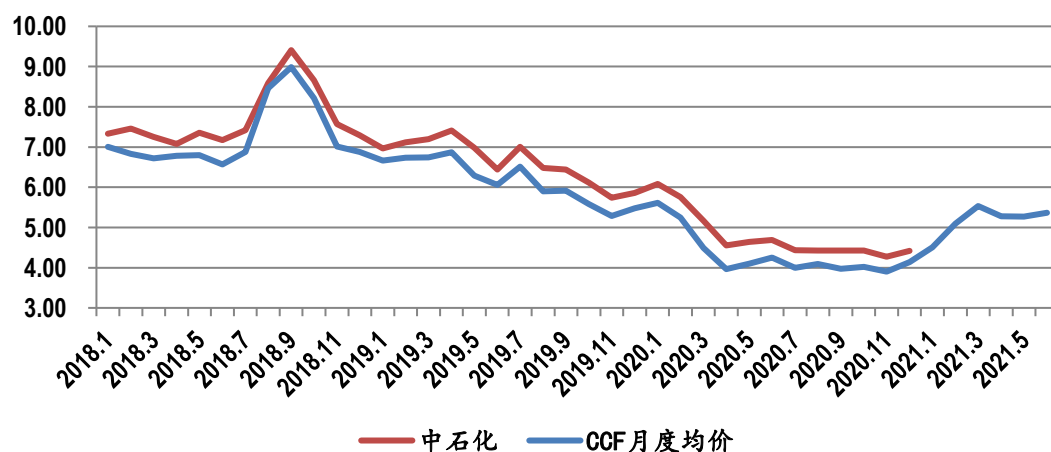
2021 年 1-6 月，公司主要原材料的采购均价及变动情况如下：

项目	2021 年 1-6 月	2020 年 1-6 月	同比变动比例
聚酯切片采购均价（元/Kg）	5.23	4.71	11.04%
聚酯切片 CCF 市场均价（元/Kg）	5.19	4.55	14.06%
功能性母粒采购均价（元/Kg）	19.55	17.38	12.49%

注：市场价格数据来源于 wind

2021 年 1-6 月，公司聚酯切片的采购均价为 5.23 元/Kg，较 2020 年 1-6 月的采购均价上升 11.04%，与市场均价的变动幅度基本一致。

2018-2021年1-6月聚酯切片走势图（元/Kg）



注：数据来源于 wind 数据库，2021 年 1-6 月中石化价格尚未披露

(2) 功能性母粒的采购价格及变动情况

公司的功能性母粒未有公开的市场报价，功能性母粒行业上市公司亦未公开其半年度的产品价格数据，因此无法获取其公开市场价格变动趋势。”

(二) 量化分析并披露原材料价格增长对有色光电基膜和透明膜毛利率的具体影响，并在招股说明书中“重大事项提示”部分披露原材料价格变动对发行人产品毛利率影响的相关风险

公司在招股说明书之“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、经营成果分析”之“(三) 毛利及毛利率分析”之“6、利润总额、毛利率对销售价格、原材料价格的敏感性分析”中补充披露如下：

“ (3) 毛利率对原材料价格的敏感性分析

报告期各期，公司各类自产产品的营业成本构成情况如下：

项目		2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
有色光电基膜	直接材料	75.75%	75.04%	77.74%	78.22%
	直接人工	5.63%	5.77%	5.46%	5.45%
	制造费用	18.62%	19.19%	16.81%	16.33%
透明膜	直接材料	74.70%	68.65%	75.04%	76.47%
	直接人工	5.18%	6.53%	6.22%	7.12%
	制造费用	20.12%	24.82%	18.73%	16.41%
其他功能膜	直接材料	78.39%	76.63%	81.73%	80.15%
	直接人工	3.95%	4.72%	3.70%	4.14%
	制造费用	17.66%	18.64%	14.57%	15.71%

① 有色光电基膜毛利率对原材料价格的敏感性分析

按照自产有色光电基膜营业成本中直接材料、直接人工、制造费用的占比，原材料价格上涨 10%，公司有色光电基膜的毛利率变化情况如下：

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
销售价格（元/Kg）	16.02	15.91	16.99	16.57
单位成本（元/Kg）	9.00	9.22	11.07	11.42
毛利率	43.83%	42.04%	34.84%	31.11%

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
原材料价格上涨 10%，单位成本变动金额（元/Kg）	0.68	0.69	0.86	0.89
毛利率对原材料价格的敏感系数（即原材料单价上涨 1%、销售价格维持不变，毛利率变动的百分比）	-0.97	-1.03	-1.45	-1.73

注：营业成本中原材料占比按照当期营业成本构成计算

如上表所示，报告期内，假设原材料价格上涨 10%、销售价格维持不变，则有色光电基膜单位成本分别增加 0.89 元/Kg、0.86 元/Kg、0.69 元/Kg 和 0.68 元/Kg，有色光电基膜毛利率对原材料价格的敏感系数分别为-1.73、-1.45、-1.03 和-0.97。

② 透明膜毛利率对原材料价格的敏感性分析

按照自产透明膜营业成本中直接材料、直接人工、制造费用的占比，原材料价格上涨 10%，公司透明膜的毛利率变化情况如下：

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
销售价格（元/Kg）	9.94	8.83	10.44	10.79
单位成本（元/Kg）	6.74	6.64	9.64	9.71
毛利率	32.21%	24.76%	7.60%	9.97%
原材料价格上涨 10%，单位成本变动金额（元/Kg）	0.50	0.46	0.72	0.74
毛利率对原材料价格的敏感系数（即原材料单价上涨 1%、销售价格维持不变，毛利率变动的百分比）	-1.57	-2.10	-9.12	-6.90

注：营业成本中原材料占比按照当期营业成本构成计算

如上表所示，报告期内，假设原材料价格上涨 10%、销售价格维持不变，则透明膜单位成本分别增加 0.74 元/Kg、0.72 元/Kg、0.46 元/Kg 和 0.50 元/Kg，透明膜毛利率对原材料价格的敏感系数分别为-6.90、-9.12、-2.10 和-1.57。

③ 其他功能膜毛利率对原材料价格的敏感性分析

按照自产其他功能膜营业成本中直接材料、直接人工、制造费用的占比，原材料价格上涨 10%，公司其他功能膜的毛利率变化情况如下：

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
销售价格（元/Kg）	12.90	16.27	20.00	19.92

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
单位成本（元/Kg）	8.57	9.69	12.29	13.00
毛利率	33.53%	40.44%	38.55%	34.72%
原材料价格上涨 10%，单位成本变动金额（元/Kg）	0.67	0.74	1.00	1.04
毛利率对原材料价格的敏感系数（即原材料单价上涨 1%、销售价格维持不变，毛利率变动的百分比）	-1.55	-1.13	-1.30	-1.51

注：营业成本中原材料占比按照当期营业成本构成计算

如上表所示，报告期内，假设原材料价格上涨 10%、销售价格维持不变，则其他功能膜单位成本分别增加 1.04 元/Kg、1.00 元/Kg、0.74 元/Kg 和 0.67 元/Kg，其他功能膜毛利率对原材料价格的敏感系数分别为-1.51、-1.30、-1.13 和-1.55。”

公司在招股说明书之“重大事项提示”之“一、特别风险提示”中补充披露如下：

“（二）原材料价格波动的风险

报告期各期，公司自产产品主营业务成本中原材料成本所占比重分别为 78.03%、77.52%、72.17%和 75.55%，比重较高。根据公司各类产品营业成本中直接材料、直接人工、制造费用的占比，报告期各期各类产品毛利率对原材料价格的敏感系数如下：

产品类别	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
有色光电基膜	-0.97	-1.03	-1.45	-1.73
透明膜	-1.57	-2.10	-9.12	-6.90
其他功能膜	-1.55	-1.13	-1.30	-1.51

注：毛利率对原材料价格的敏感系数为原材料单价上涨 1%、销售价格维持不变，毛利率变动的百分比

公司各类产品毛利率对原材料价格的敏感系数均大于或接近 1，原材料价格对产品毛利率影响较大，其中对透明膜毛利率影响最大，主要是由于透明膜技术含量相对较低，毛利率相对较低，主要原材料聚酯切片的采购价格变动对成本及毛利率的影响高于其他产品。公司产品的原材料聚酯切片属于石油化工产品，其价格受原油价格和市场供需关系的影响，呈现不同程度的波动。报告期各期，

公司聚酯切片采购均价分别为 7.66 元/kg、6.41 元/kg、4.28 元/kg 和 5.23 元/kg，截至 2021 年 6 月末，聚酯切片的 CCFEI 价格指数已由 2020 年末的 4.80 元/kg 上涨至 6.30 元/kg，涨幅达 31.25%。若原材料价格继续大幅上涨，而公司不能有效地转移原材料价格上涨的压力，公司产品毛利率将大幅下滑，对公司持续盈利能力造成不利影响。”

（三）核查程序及意见

针对上述事项，我们主要实施了以下核查程序：

1. 查阅 2020 年 1-6 月、2021 年 1-6 月公司原材料入库明细表；
2. 查阅 2020 年 1-6 月、2021 年 1-6 月公司主要原材料的公开市场价格，了解相关商品的市场价格；
3. 比较分析公司采购原材料平均价格以及市场价格，分析变动趋势是否存在差异；
4. 查阅公司各类产品的营业成本明细表；
5. 分析原材料价格对主要产品的单位成本、毛利率影响情况。

经核查，我们认为：

1. 2021 年 1-6 月，公司聚酯切片的采购均价与市场均价的变动幅度基本一致；公司的功能性母粒未有公开的市场报价，功能性母粒行业上市公司亦未公开其半年度的产品价格数据，因此无法获取其公开市场价格变动趋势；
2. 公司各类产品毛利率对原材料价格的敏感系数均大于 1 或接近 1，原材料价格对产品尤其是透明膜毛利率影响较大，主要系透明膜的毛利率相对较低所致。

二、关于持续经营能力

申报文件及问询回复显示：

（1） 发行人 2020 年营业收入为 37,700.85 万元、净利润为 7,417.44 万元、扣除非经常性损益后净利润为 7,269.37 万元，分别较上年同期增长 59.18%、106.85%和 108.96%，增幅较大。

（2） 发行人 2020 年前五大客户较 2018 年及 2019 年变化较大，潍坊胜达科技股份有限公司（以下简称胜达科技）、海宁市新颖包装材料股份有限公司和南京科辉电子材料有限公司为 2020 年新增前五大客户，其中胜达科技收入占比

达 4.68%，位列第一。

请发行人：

（1）结合发行人 2020 年度主营业务受新冠疫情影响情况，披露其 2020 年经营业绩大幅增长的原因及合理性，是否具有持续增长趋势。

（2）披露发行人 2020 年前五大客户变化较大的原因及合理性，发行人与 2020 年新增前五大客户建立合作的主要方式，合作以来发行人向其销售主要产品、交易金额及变动情况，2020 年发行人对其收入占比大幅增长的原因及合理性；发行人是否与其签订长期合作协议，如是，请披露具体合作年限及对发行人经营业绩稳定性的影响。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。（审核问询函问题 4）

（一）结合发行人 2020 年度主营业务受新冠疫情影响情况，披露其 2020 年经营业绩大幅增长的原因及合理性，是否具有持续增长趋势

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、经营成果分析”之“（一）营业收入分析”之“1. 营业收入构成及变动分析”修订并补充披露如下：

“1. 营业收入构成及变动分析

报告期内，公司营业收入构成情况如下表所示：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
主营业务收入	30,471.02	99.47%	37,452.68	99.34%	23,499.00	99.22%	18,141.80	98.84%
其他业务收入	163.74	0.53%	248.17	0.66%	184.76	0.78%	213.13	1.16%
合计	30,634.76	100.00%	37,700.85	100.00%	23,683.76	100.00%	18,354.93	100.00%

报告期内，公司营业收入主要来自于聚酯薄膜的销售收入。报告期各期，公司的营业收入分别为 18,354.93 万元、23,683.76 万元、37,700.85 万元和 30,634.76 万元，其中主营业务收入占比均超过 98%，主营业务突出。公司其他业务收入主要为销售废料取得的收入，该部分收入占营业收入的比例较小。

2019 年度、2020 年度和 2021 年 1-6 月，公司主营业务收入较同期分别增长 5,357.20 万元、13,953.68 万元和 30,471.02 万元，增幅分别为 29.53%、59.38% 和 222.22%。报告期内，公司主营业务收入持续稳定增长，具体分析如下：

(1) 新建生产线的产能释放带动公司业绩增长

2018 年 10 月，年产 6,000 吨聚酯薄膜的三号线正式投入生产，公司整体产能由 9,000 吨/年增加至 15,000 吨/年，产能增长 66.67%。三号线的投产很大程度上缓解了聚酯薄膜产能的不足，有效提升了公司的供货能力，带动公司销售收入的增长。2020 年 6 月，五号线开始投产使用，年产能 12,000 吨，2020 年 8 月，四号线开始投产使用，年产能 15,000 吨，四号、五号生产线投入使用后，公司产能进一步大幅提升，公司的销售规模及经营业绩亦继续增长。报告期各期，公司聚酯薄膜的产量分别为 10,149.92 吨、15,229.23 吨、31,226.27 吨和 25,596.59 吨，2019 年、2020 年以及 2021 年 1-6 月同比增长分别为 50.04%、105.04% 和 217.71%，变动趋势与收入变动一致，变动幅度存在差异主要系不同价格各类产品收入占比变动、各类产品价格波动以及贸易业务收入减少所致。

项目	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度
	数值	同比	数值	同比	数值	同比	数值
可利用产能（吨）	21,000.00	147.06%	28,250.00	88.33%	15,000.00	42.86%	10,500.00
产量（吨）	25,596.59	217.71%	31,226.27	105.04%	15,229.23	50.04%	10,149.92
销量（吨）	24,764.37	260.74%	30,761.34	105.27%	14,986.14	29.22%	11,597.38
主营业务收入（万元）	30,471.02	222.22%	37,452.68	59.38%	23,499.00	29.53%	18,141.80
其中：有色光电基膜	13,357.09	91.43%	21,380.94	21.43%	17,607.37	18.36%	14,875.81
透明膜	13,680.46	575.59%	14,365.28	291.98%	3,664.78	58.88%	2,306.61
其他功能膜	3,433.47	656.19%	1,706.46	-23.37%	2,226.85	132.12%	959.37

(2) 2020 年经营业绩大幅增长的原因及合理性

2020 年度，发行人在新冠疫情的情况下仍实现了销量同比增长 105.27%，主营业务收入增长 59.38% 的良好业绩，主要原因如下：

① 新冠疫情对发行人经营的影响

公司于 2020 年 1 月 19 日开始春节放假，原计划于 2020 年 2 月 2 日恢复正常生产，受新冠疫情影响导致企业复工时间推迟。根据各地政府及防疫部门的统

一防控安排，并结合自身经营情况，公司及子公司于 2020 年 2 月 17 日开始陆续复工复产及发货，公司基本恢复正常运行。新冠疫情导致公司复工延迟，生产开工及产品发货较原定计划有所推迟，但并未对公司整体经营业绩产生重大不利影响。

根据中国塑料加工工业协会 BOPET 专委会编撰的《聚酯薄膜资讯》（2020-04 NO.12）的报告：“2020 年 BOPET 市场价格虽然处于相对低位，但二季度之后市场供应存在缺口，薄膜生产企业 12 微米普通膜订单交货周期在 30-60 天，部分企业长达 60-90 天，出现价格持续上涨，无法及时供货，年底企业提高报价拒单现象增多。”由此可见，2020 年下半年，透明膜市场供需矛盾“突出”。

② 发行人产能释放于下半年，新增产能因透明膜需求旺盛实现了快速销售和良好的业绩

2019 年以来，发行人销量均高于产能，发行人产能利用率处于饱和状态，产品供不应求。在此情况下，发行人顺应市场趋势，充分发挥 2020 年下半年投产的四号线和五号线的产能用于透明膜的生产，使得发行人透明膜的产量和销量大幅增长。此外，发行人前期的有色光电基膜一直处于供不应求的状况，随着产能扩充，发行人可以把原有产线的产能主要投入有色光电基膜的生产，使得有色光电基膜的产量和销量也增长较快。

综上所述，2020 年度，发行人业绩快速增长是合理的。

（3）差异化竞争战略和强大的差异化产品研发能力带动公司业绩持续增长

2020 年度，发行人业绩快速增长主要得益于透明膜市场的高景气度和有色光电基膜收入的持续增长。普通透明膜的市场供需状况是由疫情、原材料价格大幅下跌等特殊原因导致的，不具有可持续性。根据中国塑料加工工业协会 BOPET 专委会编撰的《聚酯薄膜资讯》（2020-04 NO.12）的报告：2020 年市场供需矛盾是暂时的，后续将迎来新产能释放高峰，2021 年预计将有 11 万吨的新产能释放，市场供应紧张将逐步缓解，或将引发新一轮产能过剩并持续相当长的时间。

最近三年，发行人的营业收入和毛利均主要来源于有色光电基膜的销售，该项产品的业绩具有可持续性，具体分析如下：

① 发行人收入和毛利主要来源于有色光电基膜，有色光电基膜的销售业绩具有可持续性

2020 年，发行人因市场原因大量增加了透明膜产品的生产和销售，但发行人的主要收入和毛利仍来源于有色光电基膜。有色光电基膜作为发行人报告期各期的主要收入来源，具备着配制方法复杂，制造工艺要求高等技术特征，主要应用领域为需求持续增长且终端产品附加值高的消费电子领域。消费电子产品制程对薄膜产品的精细度、专业性要求较高，因此，发行人差异化的有色光电基膜产品符合高端化、精细化和专业化的产品发展趋势。从供需关系角度分析，市场上可以像发行人一样提供丰富色系光电基膜产品的生产厂商较少。前述技术和市场因素保障了有色光电基膜销售收入增长和毛利率具有可持续性。

② 差异化的竞争战略和丰富的产品结构使得发行人在产能相对充足的情况下可以根据市场情况及时切换产品类型

发行人主要从事差异化、功能性聚酯薄膜的研发、生产和销售。目前，国内市场的聚酯薄膜以透明膜为主，公司的聚酯薄膜产品种类丰富，包括有色光电基膜、透明膜、其他功能膜三大类，其中有色光电基膜的色系近 20 种。公司根据客户需求、市场变化等因素适时调整产品的规格、型号、颜色及特性等，有效满足客户的多样化需求。

2020 年下半年，透明膜产品因疫情等原因市场景气度高，毛利率较高，在该种情况下，发行人审时度势的选择用处于磨合期的四号线和五号线主要生产工艺相对简单，需求更为旺盛的透明膜是合理的商业行为。由于透明膜专线生产，使得发行人原有生产线可以专注于生产之前供不应求的有色光电基膜，使得有色光电基膜的产量和销量都得以增加。2021 年 5 月，太阳能背板用膜的价格快速上涨，透明膜的毛利率开始下降，发行人又及时将研发储备的太阳能背板用膜投入生产。2021 年 1-6 月，有色光电基膜销售收入 13,357.09 万元，较上年同期增长 91.43%，仍是发行人的重要收入来源。未来，发行人仍会坚持以有色光电基膜为主导，根据市场情况生产销售不同类型功能膜的差异化竞争战略，保障收入和毛利的稳定性。

上述发行人差异化产品战略的实施情况说明，发行人丰富的产品线使得发行人可以及时顺应市场的需求，调整不同产品的生产计划，以保证发行人的产品可以及时销售并获得相对较高的毛利率，降低了产品集中的市场风险，这也是聚酯薄膜产品应用领域广特性的体现。

③ 较强的产品研发能力是发行人差异化、功能性产品战略实施的技术保障

发行人差异化、功能性产品战略的实施，需要有较强的产品研发能力支持。生产不同功能和应用领域聚酯薄膜的核心技术是其配制技术和生产工艺，随着发行人经营规模的扩大，发行人的研发能力也相应提升。报告期期初，发行人无发明专利；截至本审核问询函回复之日，发行人已取得 11 项发明专利。发行人相关专利技术大多为基础性能制备方法，可以在多种在售产品中应用，提升了产品的品质和功能，是发行人差异化、功能性产品战略的体现。在较强的研发技术体系支撑下，发行人的产品线也日趋丰富。最近三年，发行人主要新增销售的量产产品包括清晰度可以达到 99% 以上的高清晰度光学膜、特别开发的紫色离型保护膜基础材料、太阳能背板用膜、应用于刀片电池的电芯专用有色膜、窗膜和阻燃膜等。

依托公司的研发技术体系，紧扣市场需求，一方面通过对核心配方工艺的不断创新来丰富公司产品的品类开发，同时在生产中持续改进及优化生产设备及其工艺流程，使之可以快速、灵活有效的满足客户对聚酯薄膜差异化、功能性产品的定制化需求，进而提高生产效率及丰富产品种类，提升产品良率，优化产品质量；通过上述不断的科技创新及产品战略和生产工艺优化，从而使得公司在差异化、功能性聚酯薄膜市场具备较强的产品竞争优势和市场竞争优势。该等优势是发行人持续盈利能力的保障。

（4）下游行业的稳定发展为公司产品提供了广阔的市场空间

发行人主要从事差异化、功能性聚酯薄膜的研发、生产和销售，各类聚酯薄膜产品主要应用于消费电子、包装装饰、电工电气、汽车等领域。

在消费电子领域，报告期内，手机、平板电脑、笔记本电脑、液晶电视等消费电子产品不断迭代升级，出货量平稳增长，同时伴随着 5G 时代的到来，消费电子的更新换代需求进一步增长，下游消费电子行业的稳定发展为公司产品提供了广阔的市场空间。在包装装饰领域，公司产品可用于生产商品标签、各类电气的 VCM 面板复合膜、珠片以及金葱粉等，随着居民消费水平的提高，市场对公司产品的需求也相应增长。在电工电气领域，随着各类电气、电机产品消费的增长，公司产品的市场需求亦快速增长。在汽车领域，发行人的窗膜材料经下游企业加工后可以生产汽车窗膜。根据“TrendBank 势银”的数据：“我国乘用车汽车贴膜率约为 85%，按照平均每辆车贴膜面积 3.4 m² 计算，我国新售乘用车用汽车窗膜市场需求量超过 6,850 万 m²。”

根据下游行业上市公司披露的年报，2020 年度，世华科技（688093）实现营业收入 3.29 亿元，同比增长 36.50%；激智科技（300566）实现营业收入 14.20 亿元，同比增长 29.74%；斯迪克（300806）实现营业收入 15.39 亿元，同比增长 7.45%，净利润 1.81 亿元，同比增长 62.64%，下游行业的稳定发展为聚酯薄膜产品提供了广阔的市场空间。

报告期内，同行业可比上市公司的收入增长情况如下：

单位：万元

公司名称	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度
	销售收入	同比增长	销售收入	同比增长	销售收入	同比增长	销售收入
裕兴股份	64,550.56	60.42%	100,021.13	14.37%	87,456.03	18.43%	73,848.14
东材科技	155,507.63	80.25%	184,948.67	9.11%	169,503.21	5.19%	161,145.52
长阳科技	59,859.67	43.90%	104,504.45	14.81%	91,026.11	31.72%	69,103.99
航天彩虹	72,517.62	14.34%	149,308.14	3.17%	144,727.37	3.22%	140,206.29
行业平均增长率	49.73%		10.37%		14.64%		-
发行人	30,471.02	222.22%	37,452.68	59.38%	23,499.00	29.53%	18,141.80

注：裕兴股份、长阳科技取自其营业收入，东材科技取自其主营业务收入，航天彩虹取自其电子元器件制品销售收入

报告期内，发行人收入增长率超过同行业可比公司平均水平，主要系公司产品扩大带动产销量大幅增长所致，报告期内发行人与同行业可比公司销量变动对比情况如下：

单位：吨

公司名称	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度
	销售数量	同比增长	销售数量	同比增长	销售数量	同比增长	销售数量
裕兴股份			97,868	27.01%	77,056	27.63%	60,374
东材科技			120,498.29	23.45%	97,609.97	0.50%	97,122.20
长阳科技			38,704.86	5.41%	36,717.78	63.56%	22,449.42
航天彩虹			91,005.93	12.09%	81,192.69	10.16%	73,702.16
行业平均增长率			16.99%		25.46%		-
发行人	24,764.37	260.74%	30,761.34	105.27%	14,986.14	29.22%	11,597.38

注 1：同行业可比公司销量数据来源其年度报告

注 2：裕兴股份取自其聚酯薄膜产品的销量数据，东材科技取自其绝缘材料、光学膜材料、环保阻燃材料以及电子材料的销量之和，长阳科技取自其反射膜和光学基膜的销量数据，航天彩虹取自其电子元器件制品销量数据

注 3：同行业可比公司 2021 年半年报销量未披露

2020 年度，裕兴股份的销量较 2019 年度同比增长 27.01%，根据裕兴股份的年报披露，主要是该公司六、七号生产线于第三季度顺利竣工投产。新增聚酯薄膜设计产能 4.5 万吨，整体设计产能进一步提升到 12 万吨。产能的提升使得该公司 2020 年实现聚酯薄膜产量同比增长 26.70%。

2020 年度，东材科技的销量较 2019 年度同比增长 23.45%，根据东材科技的年报披露，主要是该公司全面推进产业化项目建设，“年产 15000 吨特种聚酯薄膜项目”、“年产 1 万吨 PVB 树脂产业化项目”实现试车投产，同时进一步加强现有生产线的系统维护和升级改造，产能规模和生产交付能力均得到明显提升。东材科技 2020 年度的光学膜产量为 29,047.64 吨，较上年同比增长 68.57%。

2019 年度，长阳科技的销量较 2018 年度同比增长 63.56%，根据长阳科技的年报披露，主要原因是该公司 2018 年 8 月光学基膜生产线正式小批量投产，2019 年成为该公司收入增长的重要驱动力。2019 年，长阳科技光学基膜的产量为 19,409.30 吨，销售量 19,601.05 吨。长阳科技光学基膜设计产能为每年 2.5 万吨，具体年实际产能受产品结构、设备运转情况等多种因素影响。2020 年度，长阳科技的产能较上年度未有新增，销量较上年增长 5.41%，增幅较小。

根据航天彩虹公开披露的年报，该公司报告期内未有聚酯薄膜产品产能新增的情况。

行业内可比公司最近两年销量增长幅度较大的原因均主要是产能扩张所致，产能扩张幅度与销量增长幅度相匹配。

发行人 2020 年度销量增长率远超同行业平均水平，主要是发行人产能增长幅度较大所致，销量增长与收入增长相匹配，与行业内企业的最近两年的主要收入增长原因相一致。

（5）稳定的产品质量为业绩增长奠定基础

作为差异化、功能性聚酯薄膜的专业化提供商，公司始终将质量、技术和工艺作为企业发展的核心驱动力，并建立了一整套符合聚酯薄膜生产工艺特色的全

流程质量控制体系并严格执行。稳定的产品质量、良好的产品性能、优质的售后服务提升了公司为客户提供聚酯薄膜产品的能力，在巩固现有客户的基础上，不断加强新市场的拓展，客户群体不断积累壮大、产品市场需求不断增加，为公司的经营业绩增长奠定坚实基础。”

(二) 披露发行人 2020 年前五大客户变化较大的原因及合理性，发行人与 2020 年新增前五大客户建立合作的主要方式，合作以来发行人向其销售主要产品、交易金额及变动情况，2020 年发行人对其收入占比大幅增长的原因及合理性；发行人是否与其签订长期合作协议，如是，请披露具体合作年限及对发行人经营业绩稳定性的影响

公司已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“三、公司销售情况和主要客户情况”之“(二) 报告期内向前五名客户销售情况”修订并补充披露如下：

“1. 前五大直销客户

报告期内，公司向前五大直销客户的销售情况如下：

单位：万元

期间	序号	客户名称	销售金额	占公司全部营业收入的比例
2021 年 1-6 月	1	斯迪克	1,150.00	3.75%
	2	胜达科技	1,120.77	3.66%
	3	常州回天新材料有限公司	1,009.27	3.29%
	4	南京科辉电子材料有限公司	903.32	2.95%
	5	昆山博益鑫成高分子材料有限公司	857.96	2.80%
	合计		5,041.32	16.46%
2020 年度	1	胜达科技	1,763.13	4.68%
	2	世华科技	1,450.41	3.85%
	3	深圳市金恒晟科技有限公司	1,389.65	3.69%
	4	新颖包装	710.29	1.88%
	5	南京科辉电子材料有限公司	701.45	1.86%
	合计		6,014.93	15.95%
2019 年度	1	深圳市金恒晟科技有限公司	1,464.47	6.18%

	2	世华科技	1,026.46	4.33%
	3	凯仁精密	891.44	3.76%
	4	佛山市佳世达薄膜科技有限公司	699.08	2.95%
	5	东莞市亮雅塑料制品有限公司	679.67	2.87%
	合计		4,761.12	20.09%
2018 年度	1	深圳市金恒晟科技有限公司	1,335.83	7.28%
	2	耀阳新材料	1,193.14	6.50%
	3	凯仁精密	865.86	4.72%
	4	东莞市亮雅塑料制品有限公司	554.77	3.02%
	5	紫光科技	527.79	2.88%
	合计		4,477.39	24.39%

注 1：报告期内，公司对同一实际控制人的客户，销售收入合并计算

注 2：公司对凯仁精密销售额合并计算范围包括凯仁精密材料（烟台）有限公司、佛山凯仁精密材料有限公司及 KFM CO., LTD（韩国）

注 3：公司对浙江耀阳新材料销售额合并计算范围包括浙江耀阳新材料科技有限公司及温州耀阳化工科技有限公司

根据上表可见，发行人 2021 年 1-6 月、2020 年前五大客户较 2018 年及 2019 年变化较大，潍坊胜达科技股份有限公司（以下简称胜达科技）、海宁市新颖包装材料有限公司（以下简称新颖包装）和南京科辉电子材料有限公司（以下简称科辉电子）为 2020 年新增前五大客户，其中胜达科技收入占比达 4.68%，位列第一，斯迪克、常州回天新材料有限公司、昆山博益鑫成高分子材料有限公司为 2021 年 1-6 月的新增前五大客户。

2021 年 1-6 月、2020 年度前五大客户变化较大的总体原因是发行人实施差异化、功能性的产品战略，根据不同类型薄膜产品的市场景气度制订生产和销售计划。当产能不足时，发行人优先保障长期合作客户的基本供应，在产能允许的情况下，则重点开拓量产产品的客户。2020 年度，发行人产能提升，部分新老客户在市场产品供应紧张的情况下，根据其自身经营需求，扩大了采购量。此外，2020 年下半年以来透明膜市场景气度高，供不应求，部分新增前五大客户新增

采购发行人扩产的透明膜较多，使得发行人对其销售占比较高。综合以上原因，2021 年 1-6 月、2020 年度发行人前五大客户的变动较过往年度大。

胜达科技是发行人的长期合作客户，报告期内，该客户的采购额分别为 409.11 万元、434.04 万元、1,763.13 万元及 1,120.77 万元，采购产品包括各种色系的光电基膜、特种透明膜和普通透明膜。根据该公司的公开信息介绍，胜达科技建有万平方级的净化车间，拥有国内一流的高速印刷生产线、涂布生产线、三层共挤吹塑机组、流延机组及复卷机、分切机及从美国引进的精密检测仪器等先进设备共计二十多台(套)，年生产能力达 2 亿平方米，销售市场遍布全国及欧美、日本、东南亚、俄罗斯等地，是目前国内大型的生产保护膜专业厂家之一，主要生产高端电子保护膜、电子离型膜及建材保护膜等，发行人的有色光电基膜和透明膜产品可作为其电子离型膜产品的原材料，根据胜达科技所述，过去采购发行人产品相对较少，同时采购其他公司的透明膜，主要是由于发行人因产能原因存在存货储量不足的问题。2020 年度，随着发行人产能上升，可以更好的保障胜达科技的采购需求，基于经营需要，胜达科技大幅增加了对发行人的采购量，使得该公司成为发行人第一大直销客户。胜达科技的业务领域与生产规模与其采购发行人的产品和数量相匹配。

新颖包装是发行人的 2020 年新增客户，根据该公司公开信息介绍，该公司自 1995 年创立以来，已发展成为一家年销售额 2 亿元，集生产、科研、销售为一体的现代企业。该公司拥有高真空镀铝膜和 PE 膜生产线 4 条，年生产能力：高真空镀铝膜 1,500 吨、PE 膜 2,000 吨，主要产品有：PET、CPP、BOPP、PE 镀铝膜、普通 PE 膜、金属 PE 膜、防静电 PE 膜及有色 PE 膜，可为客户提供各种规格 PET 膜，产品广泛应用于各类医药品包装、烟酒盒包装、食品包装、饲料产品包装、电子电器等工业品包装及防水保温材料上。新颖包装的业务领域与生产规模与其采购发行人的产品和数量相匹配。2020 年度，在透明膜产品市场供应紧张的情况下，新颖包装基于自身产品需要通过业内朋友介绍向发行人采购透明膜产品。

科辉电子设立于 2019 年 5 月，经营范围为包装材料、塑料制品、膜材料等。该公司于 2019 年经业内朋友介绍开始与发行人开展合作，当年采购金额 22.97 万元。经过一年的合作，科辉电子认可了发行人透明膜产品品质。2020 年，在透明膜产品市场供应紧张的情况下，科辉电子因自产的包装材料产品供不应求，

原材料需求多，大量采购了发行人扩产的透明膜产品，使得该公司成为发行人前五大客户。

斯迪克（300806.SZ）成立于2006年6月，注册资本19,000.70万元，现为深交所创业板上市公司，主要从事功能性薄膜、电子级胶粘材料、薄膜包装材料等的研发、生产及销售。自2018年3月起向公司采购产品并在报告期内与公司均有业务往来。2020年及2021年上半年采购额较大，分别为440.13万元及1,150.00万元。

常州回天新材料有限公司成立于2011年5月，注册资本25,000万元，主要从事太阳能电池背膜研发和制造，系上市公司回天新材（300041.SZ）的子公司。常州回天于2020年4月起与公司开展业务往来，但在2020年度仅有零星采购。2021年起，常州回天向公司大量采购太阳能背板膜材料，采购金额为1,009.27万元。

昆山博益鑫成高分子材料有限公司成立于2007年6月，注册资本5,000万元，主要从事功能型薄膜材料及涂覆技术的研发和生产。报告期内博益鑫成与公司均有业务往来，采购金额分别为19.72万元、248.37万元、673.36万元及857.96万元，采购金额呈上升趋势。

发行人与上述直销客户均未签订长期合作协议，不存在关联关系。报告期内，发行人不存在向单一直销客户销售金额超过销售总额50%的情况，不存在严重依赖个别客户的情况。公司、公司控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其关系密切的家庭成员与上述直销客户不存在关联关系。不存在前五大直销客户或其控股股东、实际控制人是公司前员工、前关联方、前股东、公司实际控制人的密切家庭成员等可能导致利益倾斜的情形。”

（三）核查程序及意见

针对上述事项，我们主要实施了以下核查程序：

1. 查阅了中国塑料加工工业协会 BOPET 专委会编撰的《聚酯薄膜资讯》，并访谈公司管理层，了解新冠疫情对公司及行业影响；获取了2020年度透明膜的市场价格变动情况，了解聚酯薄膜产品的市场供需状况；

2. 查阅了公司2020年下半年度的产能情况、生产计划和主要新增客户合同，了解公司的扩产情况和实际新增销售情况；

3. 查阅了公司取得的专利证书以及专利授权通知书，访谈公司研发负责人

了解公司产品研发和生产情况；

4. 访谈公司董事长了解公司的产品战略和经营策略；

5. 查阅 2020 年度新增主要客户的合同以及相关销售原始凭证、记账凭证，并通过公开可信渠道查阅主要客户的工商登记信息和主营业务情况；

6. 走访了报告期内各期的主要客户，了解新增客户的情况和合作背景，了解客户的基本经营情况，产品情况，采购发行人产品的用途等。

经核查，我们认为：

1. 公司 2020 年经营业绩大幅增长的主要原因是公司产能的扩张以及良好的市场需求，具有合理性；公司因差异化的产品战略以及较强的研发体系支撑，整体业绩增长具有持续性；

2. 2020 年度，公司前五大直销客户变动较大主要是由于 2020 年度公司透明膜产量大幅增长，透明膜市场供不应求，部分新老客户基于市场原因和自身经营原因大幅增加采购所致，具备商业合理性。

三、关于期后经营业绩

请发行人补充披露 2021 年 1-3 月经审阅的主要经营业绩、财务指标及 2021 年 1-6 月业绩预计情况；并结合 2021 年 1-3 月发行人主要客户、供应商变动情况，发行人主要产品售价、原材料采购价格变动情况等披露发行人 2021 年 1-3 月主要经营业绩较上年同期变动情况、变动原因及合理性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。（审核问询函问题 5）

（一）补充披露 2021 年 1-3 月经审阅的主要经营业绩、财务指标及 2021 年 1-6 月业绩预计情况；并结合 2021 年 1-3 月发行人主要客户、供应商变动情况，发行人主要产品售价、原材料采购价格变动情况等披露发行人 2021 年 1-3 月主要经营业绩较上年同期变动情况、变动原因及合理性

公司在招股说明书之“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十七、公司财务报告审计截止日后的主要财务信息和经营状况”中补充披露如下：

“十七、公司财务报告审计截止日后的主要财务信息和经营状况

（一）会计师事务所的审阅意见

公司经审计财务报表的审计截止日为 2020 年 12 月 31 日。本所对公司 2021 年 3 月 31 日的合并及母公司资产负债表，2021 年 1-3 月的合并及母公司利润表、

合并及母公司现金流量表以及财务报表附注进行了审阅，并出具了《审阅报告》（天健审〔2021〕8254号），审阅意见如下：“根据我们的审阅，我们没有注意到任何事项使我们相信财务报表没有按照企业会计准则的规定编制，未能在所有重大方面公允反映和顺科技公司的合并及母公司财务状况、经营成果和现金流量。”

（二）发行人的专项声明

公司董事、监事、高级管理人员已对审计截止日后未审期间财务报表出具专项声明，保证发行人披露的2021年3月31日、2021年1-3月的财务报表所载资料不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对内容的真实性、准确性及完整性承担个别及连带责任。

公司法定代表人、主管会计工作负责人及会计机构负责人已对审计截止日后未审期间财务报表出具专项声明，保证发行人披露的2021年3月31日、2021年1-3月的财务报表所载资料不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对内容的真实性、准确性及完整性承担个别及连带责任。

（三）审计截止日后主要财务信息

公司截至2021年3月31日、2021年1-3月经审阅的主要数据及同比变动情况具体如下：

1. 合并资产负债表主要财务数据

单位：万元

项目	2021年3月31日	2020年12月31日	同比变动比例
资产总计	58,544.40	53,355.30	9.73%
负债总计	19,929.82	18,485.78	7.81%
所有者权益总计	38,614.58	34,869.51	10.74%

截至2021年3月31日，公司资产总计为58,544.40万元，较上年末增长9.73%，负债总计为19,929.82万元，较上年末增长7.81%，所有者权益总计为38,614.58万元，较上年末增长10.74%，公司资产负债结构良好。

2. 合并利润表主要财务数据

单位：万元

项目	2021年1-3月	2020年1-3月	同比变动比例
----	-----------	-----------	--------

项目	2021 年 1-3 月	2020 年 1-3 月	同比变动比例
营业收入	14,729.50	3,753.22	292.45%
营业成本	8,615.64	2,616.07	229.34%
营业利润	4,320.56	367.87	1074.47%
利润总额	4,320.56	362.87	1090.65%
净利润	3,745.07	309.84	1108.69%
归属于母公司所有者的净利润	3,745.07	309.84	1108.69%
扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润	3,715.67	295.47	1157.54%

2021 年 1-3 月，公司营业收入 14,729.50 万元，净利润 3,745.07 万元，扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润 3,715.67 万元。

(1) 2021 年 1-3 月的主要客户供应商变动情况

2021 年 1-3 月、2020 年 1-3 月，公司向前五大客户的销售情况如下：

单位：万元

年份	序号	客户名称	销售金额	占公司全部营业收入的比例
2021 年 1-3 月	1	斯迪克	879.08	5.97%
	2	胜达科技	764.98	5.19%
	3	南京科辉电子材料有限公司	507.17	3.44%
	4	上海松翌新材料科技有限公司	457.62	3.11%
	5	深圳市金恒晟科技有限公司	402.24	2.73%
	合计		3,011.09	20.44%
2020 年 1-3 月	1	深圳市金恒晟科技有限公司	254.54	6.78%
	2	世华科技	245.93	6.55%
	3	胜达科技	236.67	6.31%
	4	南京睿尔创光电科技有限公司	162.92	4.34%
	5	达马实业（上海）有限公司	127.09	3.39%
	合计		1,027.14	27.37%

2021 年 1-3 月，公司的前五大客户在 2020 年度均为公司客户。与 2020 年 1-3 月前五大客户相比，斯迪克、科辉电子、上海松翌新材料科技有限公司因其需求增长而成为公司前五大客户。前五名客户变动原因分析如下：

斯迪克为创业板上市公司，自 2016 年 7 月起与发行人开展合作，时间较长。报告期内公司向其销售的金额分别为 40.04 万元、73.75 万元和 442.07 万元。自 2020 年下半年起，斯迪克所需原材料的市场供应紧张，而其与公司合作年限较长且认可公司产品品质，因此于 2020 年下半年起加大了对公司产品的采购量并成为公司 2021 年 1-3 月前五名客户。

科辉电子设立于 2019 年 5 月，于 2019 年经业内朋友介绍开始与公司开展合作。2020 年，在透明膜产品市场供应紧张的情况下，科辉电子因自产的包装材料产品供不应求，大量采购了公司扩产的透明膜产品，使得该公司成为 2020 年度公司前五大客户。2021 年起，南京科辉电子材料有限公司继续向公司采购聚酯薄膜产品，并成为公司 2021 年 1-3 月前五名客户。

上海松翌新材料科技有限公司成立于 2017 年 10 月，自 2019 年起开始与公司开展业务往来，是公司 2020 年度前五名贸易商客户之一。上海松翌新材料科技有限公司作为贸易商客户，主要根据其下游客户的需求量向公司进行采购，主要采购产品包括其他功能膜（窗膜）及透明膜。2020 年以来公司持续加大其他功能膜的市场开拓力度，且上海松翌新材料科技有限公司对公司其他功能膜产品的需求也较大，因而成为公司 2021 年 1-3 月前五名客户。

2021 年 1-3 月、2020 年 1-3 月，公司向前五大供应商的采购情况如下：

单位：万元

年份	序号	供应商名称	采购金额	占采购总额的比例
2021 年 1-3 月	1	万凯新材料	3,152.20	40.09%
	2	华祥高纤	835.61	10.63%
	3	三江化纤	644.28	8.19%
	4	卓立化工	619.95	7.88%
	5	浙江古纤道	531.40	6.76%
	合计		5,783.43	73.56%
2020 年 1-3 月	1	万凯新材料	1,281.87	45.58%
	2	三江化纤	438.58	15.60%
	3	天津万华股份有限公司	277.68	9.87%
	4	科纳德	178.78	6.36%

年份	序号	供应商名称	采购金额	占采购总额的比例
	5	浙江省浦江宏达有限公司	101.92	3.62%
	合计		2,278.82	81.03%

2021 年 1-3 月，公司的前五大供应商在 2020 年度均为公司供应商。与 2020 年 1-3 月前五大供应商相比，华祥高纤、卓立化工、浙江古纤道因公司向其采购增加而成为公司前五大供应商。前五名供应商变动原因分析如下：

华祥高纤作为公司供应商之一自 2020 年开始与公司开始合作，因其聚酯切片性价比较高，合作当年即成为 2020 年度前五名供应商。2021 年 1-3 月，公司继续与华祥高纤开展业务合作并保持较大的采购规模，因此其成为公司 2021 年 1-3 月的前五名供应商之一。

卓立化工为公司提供聚酯切片，系 2020 年前五名聚酯切片供应商之一。卓立化工向公司销售的产品系其根据公司产品需求进行改性加工后的聚酯切片。公司采购此类聚酯切片用于制造具有一定特殊功能性的透明膜产品。公司 2021 年 1-3 月对卓立化工改性加工过的聚酯切片需求量上升，因此其成为公司 2021 年 1-3 月的前五名供应商之一。

浙江古纤道与公司开展业务合作时间较长，且一直是公司供应商，其与公司交易价格参考购买洽谈时的 CCF 现款价协商确定。2021 年 1-3 月其报价相较于其他供应商而言较低，产品性价比较高，公司在与其他供应商产品、价格进行对比后综合考虑下加大了对其的采购量，因此其成为公司 2021 年 1-3 月的前五名供应商之一。

(2) 2021 年 1-3 月主要原材料采购价格、主要产品售价变动情况

2021 年 1-3 月，公司主要原材料采购价格及同比变动情况如下

单位：元/Kg

项目	2021 年 1-3 月	2020 年 1-3 月	同比变动比例
聚酯切片	4.82	5.54	-12.93%
功能性母粒	21.07	22.34	-5.67%

2021 年 1-3 月，公司主要原材料聚酯切片、功能性母粒的采购均价较上年同期均出现下降，其中聚酯切片的采购均价下降幅度超过 10%。

2021 年 1-3 月，公司主要产品售价及同比变动情况如下：

单位：元/Kg

项目	2021 年 1-3 月	2020 年 1-3 月	同比变动比例
有色光电基膜	16.12	16.50	-2.30%
透明膜	10.11	10.37	-2.51%
其他功能膜	18.86	20.48	-7.91%

2021 年 1-3 月，受原材料价格下降影响，公司各类产品的销售均价较上年同期均出现下降，其中其他功能膜的销售均价下降幅度超过 5%，但产品均价的下降幅度整体小于原材料采购均价的下降幅度。

(3) 2021 年 1-3 月主要经营业绩变动分析

在收入方面，2021 年 1-3 月，公司营业收入较上年同期增长 292.45%，主要系：（1）随着四号线、五号线的投入生产，2021 年 1-3 月，公司产能较上年同期增长 180%，导致公司的销售收入及经营业绩大幅增长；（2）2020 年 1-3 月，受新冠疫情影响，公司存在近一个月的停工停产情况，2021 年度，公司积极响应政府“就地过年”的倡议，春节期间未停止生产，产能利用率提升，产销量随之增加。在成本方面，公司营业成本随着收入的上升而上升，但因原材料价格有所下降，因此 2021 年 1-3 月毛利率较上年同期有所提高。在利润方面，公司净利润随着销售规模的扩大以及毛利率的提高而大幅增长。

(四) 财务报告审计截止日后的主要经营状况

公司申报财务报告审计截止日为 2020 年 12 月 31 日。财务报告审计截止日后，公司各项业务正常开展，经营情况稳定，公司的经营模式、主要原材料的采购规模及采购单价、生产运营情况、主要产品的生产、销售规模及销售价格、主要客户及供应商的构成、核心技术人员、税收政策以及其他可能影响投资者判断的重大事项等方面均未发生重大不利变化，公司整体经营情况良好，不存在因新冠疫情影响导致业绩大幅下滑的情况。

(五) 2021 年 1-6 月业绩情况

2021 年 1-6 月，公司的主要财务数据如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月	较 2020 年 1-6 月变动	2020 年 1-6 月
营业收入	30,634.76	220.89%	9,546.87

归属于母公司股东的净利润	7,209.29	436.09%	1,344.79
扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润	7,092.24	446.73%	1,297.21

公司 2021 年 1-6 月的营业收入较同期有较大幅度的增长，主要系：

(1) 2020 年 6 月，五号线开始投产使用，年产能 12,000 吨，2020 年 8 月，四号线开始投产使用，年产能 15,000 吨，四号、五号生产线投入使用后，公司产能由 15,000 吨提升至 42,000 吨，产能增长 180%，导致公司的销售收入及经营业绩大幅增长。

(2) 公司于 2020 年 1 月 19 日开始春节放假，原计划于 2020 年 2 月 2 日恢复正常生产，受新冠疫情影响导致企业复工时间推迟。根据各地政府及防疫部门的统一防控安排，并结合自身经营情况，公司及子公司于 2020 年 2 月 17 日开始陆续复工复产及发货，公司基本恢复正常运营，新冠疫情导致公司 2020 年春节后复工复产延迟，影响当期经营业绩。2021 年度，公司积极响应政府“就地过年”的倡议，春节期间未停止生产，产能利用率提升，产销量随之增加。

2021 年 1-6 月，公司归属于母公司股东的净利润及扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润亦随着营业收入的增加而增加，其增长比例大于营业收入增长比例，主要系规模效应所致。

(六) 2021 年 1-9 月业绩预计情况

根据公司初步测算，2021 年 1-9 月公司预计主要财务数据如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-9 月	2020 年 1-9 月	同比变动
营业收入	45,963.51	22,362.17	105.54%
归属于母公司股东的净利润	10,768.19	4,024.37	167.57%
扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润	10,607.24	3,953.75	168.28%

注：上述财务数据未经审计

2021 年 1-9 月，公司预计可实现营业收入 45,963.51 万元，较上年同期增长 105.54%，可实现归属于母公司股东的净利润 10,768.19 万元，较上年同期增长 167.57%，可实现扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润 10,607.24 万元，较上年同期增长 168.28%，上述业绩增长主要系产能增长带动产销量增长所致。

上述 2021 年 1-9 月的业绩情况系公司财务部门初步测算数据，且未经审计、审阅，不构成公司的盈利预测或业绩承诺。”

(二) 核查程序及意见

针对上述事项，我们主要实施了以下核查程序：

1. 获取公司编制的 2021 年 1-3 月财务报表，并与 2020 年 1-3 月财务报表的主要财务数据和业绩情况进行比对，并分析变动原因；
2. 比较 2021 年 1-6 月与 2020 年 1-6 月审计报告的主要财务数据和业绩情况进行比对，并分析变动原因；
3. 对公司财务总监进行访谈，了解主要会计科目的变动原因、影响以及可持续性；
4. 对公司 2021 年 1-3 月财务报表执行审阅程序；
5. 获取公司 2021 年 1-9 月与业绩预计相关的财务数据，并对公司 2021 年 1-9 月业绩预计与上年同期进行对比分析；
6. 对公司财务总监进行访谈，了解公司业务模式和经营规模的变动情况，了解公司未来经营业绩预计、市场规模与竞争环境情况，分析其变动的合理性及持续性影响；
7. 获取 2021 年 1-6 月公司与主要客户、供应商签订的业务合同；
8. 获取公司 2021 年 1-6 月收入成本明细表。

经核查，我们认为：

1. 公司 2021 年 1-3 月财务报表已经审阅，已按规定对 2021 年 1-3 月主要财务信息的变化情况及原因进行了充分披露；
2. 公司 2021 年 1-3 月主要经营业绩较上年同期有大幅增长，具有合理性；
3. 公司 2021 年 1-6 月业绩同比大幅增长，未出现下滑及重大不利变化。

四、关于前次 IPO 申报撤回

公开信息显示，发行人曾于 2016 年 11 月向中国证监会申请首次公开发行股票，2017 年 3 月申请撤回申报材料。

请发行人补充披露前次撤回首发上市申请的具体原因；将本次申请文件与前次申请文件进行对照，分析主要客户、供应商、业务模式及经营规模等差异情况及原因。

请保荐人、发行人律师、申报会计师发表明确意见。（审核问询函问题 6）

公司已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“三、发行人在其他证券市场上市或挂牌的情况”之“（三）前次申请在创业板上市情况”中补充披露发行人前次在创业板申请上市的基本情况 & 撤回原因，具体内容如下：

“（一）前次申请的基本情况

2016 年 11 月 8 日，公司向中国证监会报送首次公开发行股票并在创业板上市的申请文件，并于 2016 年 11 月 10 日取得中国证监会第 163343 号《行政许可申请受理通知书》，公司首次公开发行股票并在创业板上市申请获得受理。

2017 年 3 月 21 日，由于公司经营战略及上市计划调整，公司及保荐机构国元证券股份有限公司分别向中国证监会提交撤回首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的申请，提交撤回申请时，公司尚未收到证监会的反馈意见。

2017 年 4 月 17 日取得中国证监会出具《行政许可申请终止审查通知书》（（2017）150 号），终止公司首次公开发股票并在创业板上市申请。

前次上市申请材料递交后，公司未收到中国证监会关于前次申请文件的反馈意见。

（二）前次申请撤回的原因

公司前次申请文件的报告期为 2013 年至 2016 年 1-6 月，公司报告期内主要经营数据如下：

单位：万元				
项目	2016 年 6 月 末/1-6 月	2015 年末/年 度	2014 年末/年 度	2013 年末/年 度
总资产	14,643.62	8,430.70	5,116.58	4,758.98
净资产	12,254.57	6,782.45	3,174.44	2,431.00
营业收入	4,386.48	10,243.12	10,176.39	6,860.94
净利润	479.39	1,608.01	743.44	224.04
归属于公司股东扣除非经 常性损益后的净利润	697.67	1,575.69	739.47	233.77
经营活动产生的现金流量 净额	616.56	940.85	377.27	281.54

2017 年 3 月，公司撤回上市申请的主要原因为：

1. 公司业绩规模增长不及预期，整体规模偏小

公司 2014 年度、2015 年度净利润（以扣除非经常性损益前后较低者为计算

依据）分别为 739.47 万元、1,575.69 万元，最近两年连续盈利，累计超过人民币 1,000 万元，符合《首次公开发行股票并在创业板上市管理办法》第十一条第二项规定的上市条件，但整体规模较小。同时，公司新建的二号生产线已在 2016 年 10 月投产，公司设计产能将由 3,000 吨/年增长至 9,000 吨/年，预期营业收入与营业利润增长较快。

2017 年初，二号线投产后，由于原国产生产线与进口零部件组装后调试效果不佳，公司预计 2017 年度业绩增长不及预期，公司盈利规模较小的状况不能得到有效改善，因此计划终止发行申请。

2. 调整发展策略，稳步扩张产能

二号线建成投产后，公司新增产能仅有 6,000 吨，尚不能形成规模效应，因此公司计划继续投产一条新的生产线。考虑到当时创业板审核周期较长，预计审核中遇到的困难较多，短期内无法取得募集资金用于项目建设，因此公司计划终止 IPO 申请，以自有资金投资建设新生产线，待公司业绩稳步提升后再提交 IPO 申请。

综合以上因素，发行人决定暂缓上市计划，撤回前次申请。

（三）前次申请与本次申请的差异情况及原因

公司前次申报时申请材料文件的报告期为 2013 年至 2016 年 1-6 月，公司本次申报文件的报告期原为 2017 年至 2020 年 1-6 月，2021 年 9 月份更新 2021 年上半年财务数据后，发行人本次申报文件的报告期变更为 2018 年初至 2021 年 6 月末。公司前次申请文件最后一个完整的会计年度（即 2015 年度）与本次申请文件最后一个完整的会计年度（即 2020 年度）相比，在主要客户、主要供应商、业务模式、经营规模等方面的差异情况如下：

1. 主要客户

单位：万元

年份	客户名称	销售收入	占营业收入比例
2015 年度	凯仁精密	958.02	9.35%
	深圳市金恒晟科技有限公司	913.19	8.92%
	苏州世华新材料科技有限公司	594.40	5.8%
	佛山市南海新丰复合材料有限公司	563.13	5.5%

年份	客户名称	销售收入	占营业收入比例
	苏州新燕高光膜有限公司	383.77	3.75%
	合计	3,412.51	33.32%
2020 年度	潍坊胜达科技股份有限公司	1,763.13	4.68%
	苏州世华新材料科技股份有限公司	1,450.41	3.85%
	深圳市金恒晟科技有限公司	1,389.65	3.69%
	达马实业（上海）有限公司	1,115.52	2.96%
	潍坊富贝尔新材料有限公司	1,012.22	2.68%
	合计	6,730.93	17.86%

本次申请报告期内主要客户与前次申请相比出现变动，主要系客户需求变化及公司业务拓展所致。公司产品的主要终端应用领域集中在消费电子、电工电气行业，下游行业的产品具有产品更新迭代快的特点。因此，公司各客户的采购需求根据其产品周期、自身生产规模、生产计划作出动态调整。下游客户为降低原材料风险，避免采购集中度较高，在向公司采购的同时也向其他聚酯薄膜供应商采购同类产品。客户向公司的采购品种及采购量也随着下游产品应用需求的变化而相应变化。

与公司保持长期业务往来的客户较为稳定，如深圳市金恒晟科技有限公司在前次及本次申请报告期内均保持较大规模的采购。而凯仁精密等客户虽然在前次及本次申请报告期内也保持一定规模的采购量，但随着公司整体规模的上升，其采购额占公司总体销售规模的比例下降，排名因此降低，公司客户的稳定性符合行业惯例。

2. 主要供应商

单位：万元

年份	供应商	采购品类	采购金额	占采购总额比例
2015 年度	天津万华股份有限公司	聚酯切片	2,569.82	43.05%
	三江化纤	聚酯切片	1,628.36	27.28%
	佛山杜邦鸿基薄膜有限公司	聚酯薄膜	394.43	6.61%
	上海英达宝塑料有限公司	功能性母粒	337.36	5.65%
	中山市泓溢薄膜科技有限公司	聚酯薄膜	336.78	5.64%

年份	供应商	采购品类	采购金额	占采购总额比例
	合计		5,318.03	88.23%
2020 年度	万凯新材料	聚酯切片	9,178.65	45.19%
	三江化纤	聚酯切片	2,914.71	14.35%
	浙江永盛科技有限公司	聚酯切片	1,970.15	9.70%
	科纳德	功能性母粒	1,388.28	6.84%
	华祥高纤	聚酯切片	718.62	3.54%
	合计		16,170.40	79.61%

2015 年度，公司成品聚酯薄膜贸易业务收入占营业收入的比例较高，公司向主要供应商杜邦鸿基薄膜公司、中山市泓溢薄膜科技有限公司采购成品聚酯薄膜，而公司生产规模不大，采购原材料金额也不大。2020 年度，公司成品聚酯薄膜贸易业务占营业收入比例较小，较 2015 年度，成品聚酯薄膜贸易业务下降幅度较大。2020 年度，公司主要向供应商采购聚酯切片、功能性母粒等原材料，由于生产规模扩大，采购原材料金额大幅增长。

3. 业务模式

项目	前次申请	本次申请	是否存在实质差异
主营业务	双向拉伸聚酯薄膜（BOPET 薄膜）研发、生产和销售	差异化、功能性双向拉伸聚酯薄膜（BOPET 薄膜）研发、生产和销售	否
采购模式	生产部门根据生产计划结合现有库存情况进行原料需求分析，向采购部门提出采购申请。采购部门根据申请编制采购计划、拟定采购清单并报公司分管领导审核同意后确定采购计划，采购部门根据采购计划进行“询、比、议”价后选定供应商，与供应商订立采购合同，供应商根据采购订单的具体要求进行交货，经品管部门检验合格后，办理入库及建账手续。报告期内公司采购的主要品种包括聚酯切片、色母粒以及各种规格的成品聚酯薄膜。	在销售部门将订单情况反馈给生产部门后，生产部门会根据生产计划并结合现有库存情况进行原料需求分析，以此向采购部门提出采购需求。采购部门根据申请编制采购计划、拟定采购清单并报公司分管领导审核，经相关领导核准后，采购部会向供应商进行采购，供应商根据采购订单的具体要求进行交货，经品管部门检验合格后，办理入库及入账手续。报告期内公司采购的主要品种包括聚酯切片、功能性母粒等，采购方式具体分为常规采购及年度采购两种。	否
生产模式	公司根据销售订单情况及对市场趋势的分析确定生产经营计划。生产部门依据公司确	公司生产部门根据历史销售数据、在手订单情况及预测销售数据等因素制定整体生产	否

项目	前次申请	本次申请	是否存在实质差异
	定的生产经营计划负责制定和下达具体生产计划并组织考核；生产车间按照具体生产计划组织生产，产品经品管部门检验合格后办理入库建账手续。	计划，并结合现有库存情况、订单数量、各条生产线的工艺特点及综合生产效率等因素安排具体的生产计划。生产车间按照具体生产计划组织生产，产品经品质管控部门检验合格后办理入库入账手续。	
销售模式	公司销售包括内销和外销两部分，相应设有营销部和外贸部。营销部和外贸部分别负责国内外市场的产品销售、运输安排以及客户关系管理。	公司的销售模式分为直销和贸易商销售两大模式，其中以直销模式为主。直销模式为公司与下游客户直接签订购销合同实现销售的业务模式。贸易商销售模式为公司与贸易商签订购销合同实现买断式销售，再由贸易商销售给终端客户的业务模式。	否

4. 经营规模

单位：万元

项目	2015 年度	2020 年度	变动比例
总资产	8,430.70	53,355.30	532.87%
净资产	6,782.45	34,869.51	414.11%
营业收入	10,243.12	37,700.85	268.06%
净利润	1,608.01	7,417.44	361.28%
经营活动产生的现金流量净额	940.85	5,045.90	436.31%

公司本次申请文件披露的经营规模与前次申请相比增幅较大，主要系前次申请终止后公司新建三条生产线，设计产能由 9,000 吨/年提升至 42,000 吨/年，产量大幅提升带动公司营业收入与净利润的明显增加。”

（四）核查程序及意见

针对上述事项，我们主要实施了以下核查程序：

1. 取得公司向中国证监会提交的申请文件、中国证监会第 163343 号《行政许可申请受理通知书》及《行政许可申请终止审查通知书》（〔2017〕150 号）；
2. 取得当时申报的《招股说明书》；
3. 查阅前次申请事项相关的董事会、股东大会决议，询问公司管理层前次申请撤回的原因；
4. 了解公司的业务模式及变化情况。

经核查，我们认为，公司前次申报撤回原因系盈利规模相对较小及发展战略调整，具有合理性；公司前次申请文件与本次申请文件相比，在主要客户、供应商、业务模式及经营规模等方面的差异，系公司新建四条生产线，产能大幅提高，经营规模相应扩大所致，具有合理性。

专此说明，请予察核。

天健会计师事务所（特殊普通合伙）



中国注册会计师：

孙文军



中国注册会计师：

林旺



二〇二一年九月二十三日