

关于浙江优全护理用品科技股份有限公司 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〕1682号

深圳证券交易所：

由国信证券股份有限公司转来的《关于浙江优全护理用品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〕010478号，以下简称审核问询函）奉悉。我们已对审核问询函所提及的浙江优全护理用品科技股份有限公司（以下简称优全护理公司或公司）财务事项进行了审慎核查，现汇报说明如下。

一、问题 3. 关于未决诉讼

申报文件显示，根据浙江省长兴县人民法院于2020年9月8日出具的（2020）浙0522财保196号《民事裁定书》，裁定冻结被申请人金三发卫材银行存款人民币2,000.00万元或查封、扣押价值相当的其他财产，金三发卫材同时收到《查封、扣押财产清单》，列明查封金三发卫材账面价值4,451.17万元的水刺10号生产线，该条生产线查封后可正常生产，不可转让。本次查封金三发卫材设备的申请主体为上海岑誉医疗器械有限公司，双方所涉纠纷为产品销售合同纠纷。发行人未对该笔款项计提预计负债。

请发行人：

（1）说明与上海岑誉医疗器械有限公司相关诉讼事项发生的原因、诉由、有关事实情况及截至目前的诉讼进展情况；结合前述情况说明未计提预计负债的合理性，是否符合《企业会计准则》的相关规定。

(2) 披露发行人的产品是否存在其他潜在质量纠纷，是否存在影响发行人产品生产、技术先进性等的未披露的风险因素，如有，请充分提示风险。

请保荐人、申报会计师、发行人律师发表明确意见。

(一) 说明与上海岑誉医疗器械有限公司相关诉讼事项发生的原因、诉由、有关事实情况及截至目前的诉讼进展情况；结合前述情况说明未计提预计负债的合理性，是否符合《企业会计准则》的相关规定。

1. 相关诉讼事项发生的原因、诉由及有关事实情况

2020 年 5 月 22 日，金三发卫材与上海岑誉医疗器械有限公司（以下简称“岑誉医疗”）签署合同，主要约定内容如下：

(1) 岑誉医疗向金三发卫材采购纺粘非织造材料（SSMMS 蓝色无纺布）130 吨，克重为 40 克/m²，幅宽为 160CM，单价为 130 元/KG，总金额为 1,690 万元。

(2) 产品之质量技术标准参照 FZ/T64034-2014《纺粘/熔喷/纺粘（SMS）法非织造布》行业标准，静水压达到 350mmH₂O 以上（该项约定的静水压标准高于该行业标准中的 280mmH₂O，系按岑誉医疗的特殊要求确定）。

(3) 交货地点为金三发卫材仓库，岑誉医疗自提。

(4) 解决纠纷的方式：协商解决或在金三发卫材所在地人民法院诉讼解决。

金三发卫材于 2020 年 5-6 月根据前述合同约定向岑誉医疗销售并交付了相关产品。金三发卫材在前述产品交付前依惯例自行进行了出厂前质量检测，相关指标均符合前述合同之约定，包括静水压超过 350mmH₂O（检测静水压为 420mmH₂O）。

岑誉医疗已根据前述合同约定自提货物且自行负责运输，此后的贮存亦与金三发卫材无关。岑誉医疗称产品交付后其已将部分产品转售给第三方，主要用于进一步生产下游隔离衣等产品。

2020 年 9 月，岑誉医疗主张相关产品之静水压未达到前述标准从而存在质量瑕疵并向长兴县人民法院起诉，请求判令：解除双方签署的前述合同；金三发卫材向岑誉医疗返还货款 15,229,600 元，双倍返还定金合计 6,760,000 元，并赔偿岑誉医疗因货物质量不合格所造成的直接损失 8,634,724.40 元；金三发卫材以 30,624,324.40 元为基数，自 2020 年 6 月 13 日起至实际支付之日，按照年利率 3.84%向岑誉医疗支付利息。

经上海岑誉医疗器械有限公司申请诉前保全，浙江省长兴县人民法院于 2020 年 9 月 8 日出具（2020）浙 0522 财保 196 号《民事裁定书》及相关《查封、扣押财产清单》，对金三发卫材账面价值 4,451.17 万元的水刺 10 号生产线采取查封措施。查封措施限制转移和处分该生产线，但不影响其正常生产使用。

截至本回复报告出具日，该产品质量争议案件的主要争议点为金三发卫材销售的纺粘非织造材料之静水压是否达到约定的 350mmH₂O 标准。根据 FZ/T64034-2014 行业标准，产品“运输时应避光、防水、防潮、防污染、防破损和防挤压”，“贮存时应放于通风、干燥、避光和清洁的仓库内”。根据 GB/T 38462-2020《纺织品隔离衣用非织造布》国家标准，隔离衣用非织造布“在储运中，应保证不破损、不沾污、不受潮、防雨淋，不得长期暴晒”。据此，若产品的运输和贮存过程未按前述各标准执行的，可能会影响产品静水压等相关指标。

为实验运输、贮存环境等因素对产品质量的影响，公司于 2021 年 2 月委托业内较权威的检测机构广州检验检测认证集团有限公司对其留存的与销售给岑誉医疗同品种、同规格、同一批次（号）产品样本进行了取样（5 份）和检测，静水压检测最低值为 380mmH₂O。表明产品样本的静水压或可能受贮存条件等因素的影响而导致下降，但即便如此，产品样本经检测，表明静水压仍符合前述合同约定的 FZ/T64034-2014 行业标准（克重 40 的 280 mmH₂O）及 350mmH₂O。

长兴县人民法院已于 2021 年 8 月首次开庭审理，因原告向法院提出需补充证实诉请事实的证据，法院准予，现等待下一次开庭。根据金三发卫材该案代理律师的说明，此前长兴县人民法院委托第三方对相关产品进行了鉴定，结合岑誉医疗庭审前已提供的证据资料，目前关于金三发卫材产品存在质量问题的证据尚不充足。

2. 目前的诉讼进展情况

截至本回复报告出具日，该案件已经长兴县人民法院受理但尚未作出生效判决。

3. 未计提预计负债的合理性，是否符合《企业会计准则》的相关规定

企业在经营活动中有时会面临诉讼、仲裁、债务担保、产品质量保证、重组等具有较大不确定性的经济事项，这些或有事项的结果可能会产生预计负债、

或有负债或者或有资产等，其中，预计负债属于负债的范畴，一般符合负债的确认条件而应予确认；或有负债是指过去的交易或者事项形成的潜在义务，其存在须通过未来不确定事项的发生或不发生予以证实。

根据《企业会计准则第 13 号——或有事项》的相关规定，或有事项相关义务确认为预计负债，应当同时符合以下条件：

应满足条件	判断依据	是否满足
1. 该义务是公司承担的现时义务	1. 公司产品交付时自行进行了出厂前质量检测，检测结果满足合同要求；2. 长兴县人民法院已于 2021 年 8 月首次开庭审理，因原告向法院提出需补充证实诉请事实的证据，法院准予，现等待下一次开庭。根据金三发卫材该案代理律师的说明，此前长兴县人民法院委托第三方对相关产品进行了鉴定，结合岑誉医疗庭审前已提供的证据资料，目前关于金三发卫材产品存在质量问题的证据尚不充足。因此，基于目前长兴县人民法院尚未作出最终裁决，且代理该案的浙江兴熙律师事务所认为该案被告金三发卫材败诉可能性极小，公司目前不承担现时义务。	否
2. 履行该义务很可能导致经济利益流出企业	-	不适用
3. 该义务的金额能够可靠地计量	-	不适用

经对比公司与岑誉医疗相关诉讼事项进展可知，公司在该案件中承担的或有负债是否导致承担现时义务取决于岑誉医疗能否提供有效证据证明用于鉴定的产品系由金三发卫材提供、双方就产品在运输和贮存过程未按标准执行对产品静水压等相关指标影响的争议以及法院最终裁决等不确定性事项。截至本回复报告出具日，由于金三发卫材作为前述诉讼案件中负有的潜在义务是否转变为现时义务只能由未来不确定事项的发生或不发生来证实，不同时满足《企业会计准则》中有关预计负债的确认条件。

综上，结合公司与岑誉医疗的诉讼进展情况，未计提预计负债具有合理性，符合《企业会计准则》相关规定。

（二）披露公司的产品是否存在其他潜在质量纠纷，是否存在影响公司产品生产、技术先进性等的未披露的风险因素，如有，请充分提示风险。

公司在招股说明书“第十一节 其他重要事项”之“三、重大诉讼和仲裁事项”之“1、被起诉未决诉讼的进展情况”中补充披露如下：

2020 年 5 月 22 日，金三发卫材与上海岑誉医疗器械有限公司（以下简称“岑誉医疗”）签署合同，岑誉医疗向金三发卫材采购纺粘非织造材料 130 吨。因质量争议，岑誉医疗已于 2020 年 9 月向长兴县人民法院起诉，请求判令：解除双方签署的前述合同；金三发卫材向岑誉医疗返还货款 15,229,600 元，双倍返还定金合计 6,760,000 元，并赔偿岑誉医疗因货物质量不合格所造成的直接损失 8,634,724.40 元；金三发卫材以 30,624,324.40 元为基数，自 2020 年 6 月 13 日起至实际支付之日，按照年利率 3.84%向岑誉医疗支付利息。

若该案件败诉，将对公司经营成果造成不利影响，具体金额以该案件之全部诉请金额（30,624,324.40 元）及以此为基数自 2020 年 6 月 13 日起至实际支付之日按照年利率 3.84%计算利息（暂按截至 2020 年 12 月 31 日测算金额约 65 万元），合计金额（3,127.43 万元）占公司 2020 年度归属于母公司所有者净利润比例约 2.69%，金额及占比均较低，不会对公司正常生产经营及其本次发行上市造成重大不利影响。

长兴县人民法院已于 2021 年 8 月首次开庭审理，因原告向法院提出需补充证实诉请事实的证据，法院准予，现等待下一次开庭。根据金三发卫材该案代理律师的说明，此前长兴县人民法院委托第三方对相关产品进行了鉴定，结合岑誉医疗庭审前已提供的证据资料，目前关于金三发卫材产品存在质量问题的证据尚不充足。

公司结合代理该案的浙江兴熙律师事务所提供的案件分析意见，认为该案被告金三发卫材败诉可能性极小，据此未计提预计负债。

截至本回复报告出具日，该案件已经长兴县人民法院受理并尚未作出生效判决。

截至本回复报告出具日，除岑誉医疗质量争议案件外，公司的产品不存在其他现实的或潜在的质量纠纷，亦不存在其他影响公司产品生产、技术先进性等的未披露的风险因素。

（三）核查程序及结论

1. 针对上述事项，我们主要执行了以下的核查程序：

（1）查阅了公司出具的关于诉讼和仲裁事项的说明，长兴县人民法院及湖州市中级人民法院、长兴县市场监督管理局出具的证明，了解公司目前尚未了

解的诉讼和仲裁的相关信息。

(2) 向公司法律顾问浙江兴熙律师事务所函证并获取其回函及说明，进一步了解相关案件的进展情况，法律顾问对于相关案件胜诉可能性的判断。

(3) 查阅了相关诉讼案件资料、相关财务凭证，分析公司胜诉的可能性以及未计提预计负债的合理性。

(4) 查阅了公司产品质量相关的内部控制制度、公司质量管理体系认证相关资料，核查产品质量相关内控措施的有效性。

(5) 查阅了金三发卫材与岑誉医疗签署的相关合同、金三发卫材相关产品出厂前自检报告，从产品质量角度分析公司胜诉的可能性。

(6) 查阅了广州检验检测认证集团有限公司检测报告等，就诉讼情况核查了相关网站披露信息。

(7) 访谈了公司实际控制人，向其了解诉讼事项发生的原因、诉由及有关事实情况。

(8) 访谈了公司管理人员及销售负责人，向其了解是否存在与客户存在质量纠纷或诉讼。

(9) 获取公司关于截至目前除岑誉医疗外不存在其他质量纠纷或潜在质量纠纷的说明。

2. 核查结论

经核查，我们认为：

(1) 与上海岑誉医疗器械有限公司相关案件之有关事实尚待长兴县人民法院在审判过程中依法作出认定；截至目前，长兴县人民法院已正式受理该案，并于 2021 年 8 月首次开庭审理，但尚未作出生效判决；公司未计提预计负债具有合理性，符合《企业会计准则》的相关规定。

(2) 截至本回复报告出具日，除前述质量争议案件外，公司的产品不存在其他现实的或潜在的质量纠纷，亦不存在其他影响公司产品生产、技术先进性等未披露的风险因素。

二、问题 4. 关于收入季节性变化

申报文件显示，2020 年第二季度，发行人实现主营业务收入 138,135.06

万元，占当年主营业务收入的比重为 41.13%，同比大幅增长。发行人解释称第二季度收入金额及占比较高主要系疫情影响售价较高所致。

请发行人补充披露 2020 年第二季度收入占比较高是否与同行业可比公司收入分布一致；剔除 2020 年销售价格大幅上涨的因素后，发行人报告期各季度销量占比是否存在较大差异，如存在，请进一步分析原因及合理性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

（一）请公司补充披露 2020 年第二季度收入占比较高是否与同行业可比公司收入分布一致；剔除 2020 年销售价格大幅上涨的因素后，公司报告期各季度销量占比是否存在较大差异，如存在，请进一步分析原因及合理性。

公司在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层讨论分析”之“十二、经营成果分析”之“（二）营业收入分析”之“5、主营业务收入按季度分布分析”中补充披露如下：

（2）公司收入各季度情况

由于公司纺粘非织造材料、热风非织造材料是生产口罩、防护服等防疫物资的主要基材，受疫情影响，市场价格上涨幅度较大。如剔除疫情对销售价格的影响，即按照纺粘非织造材料和热风非织造材料销售均价与 2019 年持平进行测算，则剔除价格影响后 2020 年公司各季度主营业务收入分布情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度（剔除前）		2020 年度（剔除后）		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
一季度	48,696.40	14.50%	38,865.93	16.49%	26,644.58	20.34%	22,704.28	19.83%
二季度	138,135.06	41.13%	64,904.50	27.54%	31,337.77	23.93%	27,880.11	24.35%
三季度	77,323.29	23.03%	63,745.46	27.05%	32,887.81	25.11%	28,304.47	24.72%
四季度	71,613.08	21.33%	68,141.82	28.92%	40,110.79	30.62%	35,599.72	31.09%
合计	335,767.83	100.00%	235,657.72	100.00%	130,980.96	100.00%	114,488.58	100.00%

注：2020 年度剔除价格影响后的销售额系根据各季度纺粘非织造材料和自产热风非织造材料销量与 2019 年销售均价计算

如上表所示，剔除 2020 年纺粘非织造材料和热风非织造材料销售价格大幅上涨因素后，公司报告期内各季度收入分布呈现一季度较低、四季度较高、二三季度和三季度基本持平的规律，不存在异常变动情形。

(3) 2020 年第二季度收入占比与同行业公司比较

单位：万元

公司名称	二季度收入	2020 年度收入	二季度收入占比
延江股份	67,422.55	158,591.02	42.51%
本公司	138,135.06	335,767.83	41.13%
欣龙控股	49,644.69	137,923.81	35.99%
豪悦护理	89,426.81	259,095.21	34.52%
金春股份	34,581.39	109,148.78	31.68%
诺邦股份	54,346.13	200,993.69	27.04%
稳健医疗	269,680.36	1,253,394.59	21.52%
洁雅股份	16,602.27	79,498.93	20.88%

注：数据来源于同行业公司年度报告、招股说明书

如上表所示，公司及同行业公司中，本公司及延江股份、欣龙控股二季度收入占 2020 年度收入的比重超过三分之一，金春股份、诺邦股份和洁雅股份的占比相对较低，主要原因系：本公司及延江股份、欣龙控股销售的非织造材料均涉及纺粘非织造材料（包括熔喷布），由于纺粘非织造材料 2020 年二季度销售价格受疫情影响出现大幅波动，使得本公司及延江股份、欣龙控股二季度收入占比较高；豪悦护理在新冠疫情发生组织改造转产防护服用无纺布、酒精湿巾以及改造转产、新建口罩等抗疫物资生产线，二季度收入占比也相对较高；金春股份、诺邦股份和洁雅股份产品主要为水刺非织造材料及湿干巾，供求关系相对缓和，销售价格波动幅度有限，进而二季度收入占比和未出现显著波动。

综上所述，公司 2020 年二季度收入占比较高系主要产品纺粘非织造材料、热风非织造材料等受疫情影响价格出现大幅波动引起，二季度收入占比与同行业公司延江股份、欣龙控股及豪悦护理基本一致，收入分布不存在重大差异。

(4) 公司报告期各季度销量占比情况

报告期内，公司各季度非织造材料和护理用品（湿干巾、纸尿裤）各季度销量及占比情况如下：

单位：亿片、万吨

非织造材料	2021 年 1-6 月		2020 年		2019 年		2018 年	
	数量	占比	数量	占比	数量	占比	数量	占比

一季度	2.82	59.00%	2.10	17.71%	1.55	21.72%	1.27	20.02%
二季度	1.96	41.00%	3.05	25.76%	1.69	23.69%	1.58	24.83%
三季度			3.29	27.78%	1.85	25.93%	1.59	24.98%
四季度			3.40	28.75%	2.04	28.65%	1.92	30.17%
合计	4.78	100.00%	11.84	100.00%	7.12	100.00%	6.37	100.00%
护理用品	2021 年 1-6 月		2020 年		2019 年		2018 年	
	数量	占比	数量	占比	数量	占比	数量	占比
一季度	23.52	40.42%	18.04	15.36%	9.51	14.14%	6.12	16.05%
二季度	34.67	59.58%	32.86	27.98%	15.43	22.94%	9.63	25.27%
三季度			28.72	24.46%	16.89	25.11%	9.72	25.50%
四季度			37.80	32.19%	25.43	37.81%	12.64	33.17%
合计	58.19	100.00%	117.43	100.00%	67.27	100.00%	38.11	100.00%

如上表所示，公司非织造材料和护理用品销量各季度销量分布呈现一季度较低、四季度较高、二季度和三季度基本持平的规律，与收入分布情况相匹配；各季度销量同比均有一定幅度上升，系报告期内公司非织造材料和湿干巾产能持续上升，产销规模增长所致。

（二）核查程序及结论

1. 针对上述事项，我们主要执行了以下的核查程序：

（1）获取公司报告期内各月度非织造材料和护理用品各细分产品的销售数量及销售收入，计算各季度收入分布。

（2）分类汇总公司报告期内月度、季度收入情况，核查是否存在异常月度或季度收入占比较高的情形；向公司了解下游客户和终端消费者的购买习惯、行业惯例及同行业情况，分析公司各季度收入波动的合理性。

（3）获取同行业公司招股说明书、年度报告或业绩快报等公开披露信息，了解同行业公司各季度收入分布情况并对比分析是否存在差异及差异原因。

2. 核查结论

经核查，我们认为：

（1）公司 2020 年二季度收入占比较高系主要产品纺粘非织造材料、热风非织造材料等受疫情影响价格出现大幅波动引起，二季度收入占比与同行业公司

延江股份、欣龙控股及豪悦护理基本一致，收入分布不存在重大差异。

(2) 剔除 2020 年纺粘非织造材料和热风非织造材料销售价格大幅上涨因素后，公司报告期内各季度收入分布呈现一季度较低、四季度较高、二季度和三季度基本持平的规律，不存在异常变动情形。

三、问题 5. 关于既采购又销售水刺非织造材料

申报文件显示，报告期内，发行人存在自产及外购水刺非织造材料进行进一步生产成湿干巾的情况，也存在对外销售水刺非织造材料的情况。

请发行人：

(1) 说明用于生产湿干巾的水刺非织造材料中，自产及外购的数量、金额及占比。

(2) 结合自产和外购水刺非织造材料的品质差异及价格情况等，说明发行人自产水刺非织造材料并对外销售的同时，仍然外购上述材料的原因及合理性，发行人决定用自产或外购水刺非织造材料时的考虑因素；进一步说明自产和外购水刺非织造材料对生产效率及生产成本的影响。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

(一) 说明用于生产湿干巾的水刺非织造材料中，自产及外购的数量、金额及占比。

报告期内，公司用于生产湿干巾的水刺非织造材料中，自产及外购金额及占比情况如下：

单位：万元

项目	自产		外购		合计
	采购金额	采购占比	采购金额	采购占比	
2021 年 1-6 月	11,176.64	89.63%	1,292.56	10.37%	12,469.20
2020 年	19,717.72	81.32%	4,530.69	18.68%	24,248.41
2019 年	10,683.09	60.67%	6,924.63	39.33%	17,607.72
2018 年	6,150.74	73.71%	2,194.26	26.29%	8,345.01

注：自产水刺非织造材料的采购金额已剔除内部毛利

报告期内，公司自产水刺非织造材料采购金额占湿干巾水刺非织造材料采购总额的比重分别为 73.71%、60.67%、81.32%和 89.63%，呈先降后升的趋势，

主要系交叉型水刺采购数量及占比变动引起，具体情况如下：

单位：吨

2021 年 1-6 月	自产		外购		合计
	采购数量	采购占比	采购数量	采购占比	采购数量
直铺型	3,526.47	100.00%	-	-	3,526.47
交叉型	5,651.00	87.41%	813.89	12.59%	6,464.89
湿法	3.87	100.00%	-	-	3.87
合计	9,181.35	91.86%	813.89	8.14%	9,995.24
2020 年	自产		外购		合计
	采购数量	采购占比	采购数量	采购占比	采购数量
直铺型	10,175.56	100.00%	-	-	10,175.56
交叉型	6,624.29	73.06%	2,442.57	26.94%	9,066.86
湿法	61.97	100.00%	-	-	61.97
合计	16,861.82	87.35%	2,442.57	12.65%	19,304.39
2019 年	自产		外购		合计
	采购数量	采购占比	采购数量	采购占比	采购数量
直铺型	4,593.37	100.00%	-	-	4,593.37
交叉型	4,010.14	52.10%	3,687.38	47.90%	7,697.52
合计	8,603.51	70.00%	3,687.38	30.00%	12,290.89
2018 年	自产		外购		合计
	采购数量	采购占比	采购数量	采购占比	采购数量
直铺型	2,063.17	100.00%	-	-	2,063.17
交叉型	2,814.31	74.40%	968.33	25.60%	3,782.64
合计	4,877.48	83.44%	968.33	16.56%	5,845.81

注：采购占比为该类型采购量占合计采购数量的比重

如上表所示，报告期内公司湿干巾使用的直铺型水刺均为自产；使用的交叉型水刺中，自产占比分别为 74.40%、52.10%、73.06%和 87.41%，呈先降后升的趋势，主要系：公司湿干巾 OEM 客户主要国内知名护理用品品牌商，对湿干巾产品多选用交叉型水刺作为基材。报告期内湿干巾 OEM 业务快速发展，公司

对交叉型水刺的需求量也日益增加。由于报告期初公司交叉型水刺生产线较少，交叉型水刺产能主要用于满足非织造材料客户需求，使得公司 2019 年外购交叉型水刺数量和占比上升。随着报告期内水刺 12 号、13 号生产线和优全水刺 1 号线投入使用，公司交叉型水刺产能得以大幅提升，可较大程度满足湿干巾业务需要，2020 年和 2021 年 1-6 月交叉型水刺外购占比有所下降。

(二) 结合自产和外购水刺非织造材料的品质差异及价格情况等，说明公司自产水刺非织造材料并对外销售的同时，仍然外购上述材料的原因及合理性，公司决定用自产或外购水刺非织造材料时的考虑因素；进一步说明自产和外购水刺非织造材料对生产效率及生产成本的影响。

1. 结合自产和外购水刺非织造材料的品质差异及价格情况等，说明公司自产水刺非织造材料并对外销售的同时，仍然外购上述材料的原因及合理性，公司决定用自产或外购水刺非织造材料时的考虑因素

(1) 公司自产与外购水刺非织造材料的质量要求差异

公司自产水刺非织造材料所执行的产品主要系按照水刺法 FZ/T 64012-2013《卫生用水刺法非织造布》行业标准作为产品质量标准；向外部采购水刺非织造材料时，公司亦要求供应商按照相同的质量标准供货。

公司生产湿干巾使用的直铺型水刺均为自产；以涤纶短纤和粘胶短纤为主要原料的交叉型水刺中，自产和外购的品质基本一致；以棉花为主要的原料的全面交叉水刺均系外购，但采购时针对材料外观、尺寸、面密度方面等均采用与自产相同的检验标准。

因此，公司自产与外购水刺非织造材料在生产工艺或主要原料方面存在一定差异，但产品质量方面基本一致。

(2) 公司自产与外购水刺非织造材料的价格差异

报告期内，公司自产和外购水刺采购价格对比情况如下：

单位：元/吨

项目	自产交叉型水刺		外购交叉型水刺		
	销售均价	自用单位成本	采购均价	其中：全棉型	涤纶粘胶型
2021 年 1-6 月	16,818.25	12,303.48	15,881.19	33,572.39	15,391.05
2020 年	18,017.94	13,056.56	18,548.86	36,006.03	17,869.07

2019 年	18,538.20	13,959.32	18,779.27	36,919.51	18,096.70
2018 年	18,891.48	12,946.34	22,660.26	36,470.33	18,475.91

注：自产交叉型水刺单位成本已剔除内部毛利，销售均价指公司对外销售均价

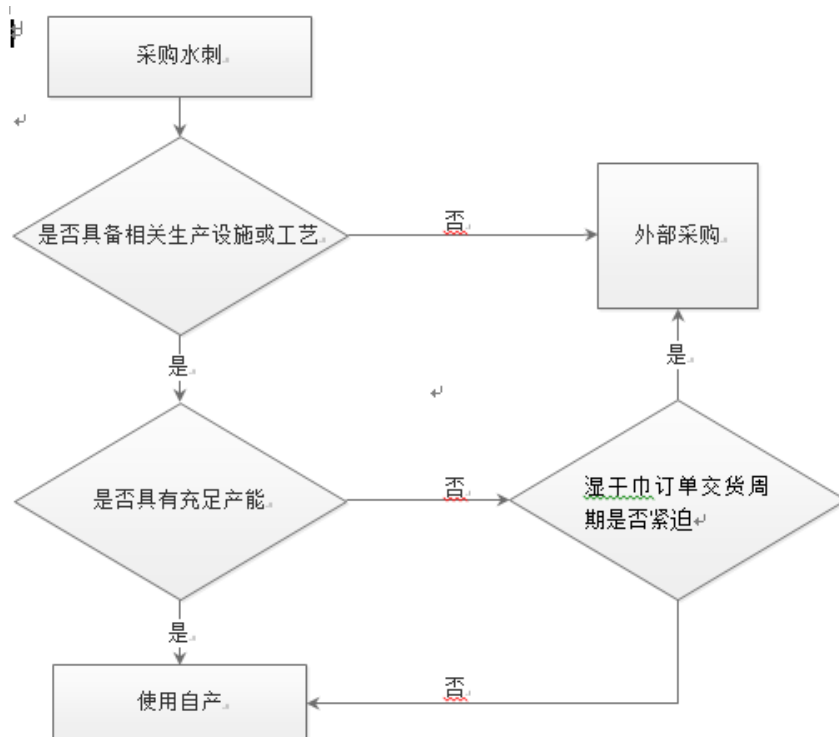
报告期内，公司生产的交叉型水刺主要以涤纶短纤和粘胶短纤为原料，对外销售均价分别为 18,891.48 元/吨、18,538.20 元/吨、18,017.94 元/吨和 16,818.25 元/吨；公司向外部采购的同类型水刺外购均价分别为 18,475.91 元/吨、18,096.70 元/吨、17,869.07 元/吨和 15,391.05 元/吨，两者不存在较大差异。全棉型水刺以价格较高的棉花为原料，采购价格也较高。

公司外购水刺非织造材料的主要原因系：（1）公司湿干巾 OEM 业务使用的水刺非织造材料类型均系根据护理用品品牌商的要求进行生产或外购，如部分产品要求以全棉交叉型水刺等特定规格作为基材，公司尚不具备该要求的生产工艺或设施，从而采用外购方式；（2）护理用品 OEM 客户通常会在“双十一”、“双十二”等电商促销活动前向公司密集下发订单，且交货时间较短，公司自有产能无法同时满足非织造材料客户和湿干巾生产需求，缺口部分需通过外购解决。除此之外，公司为保障水刺非织造材料生产连续性、减少转产造成的生产效率损耗，部分规格非织造材料采用外购形式。

综上，公司外购的水刺非织造材料主要为全棉型交叉水刺等公司尚未具备相应生产设施或工艺的产品及产能无法同时满足对外销售和湿干巾生产所需的交叉型水刺，直铺型水刺不存在既采购又销售的情形。因此，报告期内公司自产水刺非织造材料并对外销售的同时仍然外购上述材料具有合理性。

（3）公司决定用自产或外购水刺非织造材料时的考虑因素

决定湿干巾生产所需水刺非织造材料采用自产或外购方式时，公司主要决策流程及考虑因素如下所示：



序号	考虑因素	衡量标准
1	公司是否具备湿干巾生产所需水刺非织造材料类型的设备或工艺？	如OEM客户指定要求使用全棉水刺作为湿干巾基材，则采用外购方式。
2	公司产能是否能够同时满足湿干巾生产和非织造材料销售？	如公司交叉水刺产能不能同时满足非织造材料销售和湿干巾生产需求，且湿干巾订单交货时间无法根据生产排单计划调整，一般采用外购方式。
3	湿干巾订单的交货周期是否紧迫，能否协调与生产排单相匹配？	

2. 进一步说明自产和外购水刺非织造材料对生产效率及生产成本的影响

湿干巾生产方面，由于公司对自产或外购水刺均采用相同的品质要求，因此对湿干巾产品的生产效率影响较小；非织造材料方面，部分小众规格交叉型水刺外购可减少设备转产损耗，一定程度上有利于提升生产效率。

报告期内，公司投产的交叉型水刺生产线逐年增加，产能得以逐年增长。未来，随着公司募投项目完工投产，交叉型水刺可基本实现自给自足。假设报告期内全部使用自产情况下，对生产成本的影响如下：

单位：吨、元/吨、万元

年度	外部采购数量①	外部采购价格②	领用自产成本③	单吨采购成本影响④=②-③	毛利影响⑤=④*①	毛利率的影响
2021年1-6月	791.95	15,391.05	12,303.48	3,087.57	244.52	0.99%
2020年	2,351.02	17,869.07	13,056.56	4,812.51	1,131.43	1.98%

2019 年	3,553.66	18,096.70	13,959.32	4,137.38	1,470.29	5.29%
2018 年	743.16	18,475.91	12,946.34	5,529.57	410.93	2.61%

注：由于公司报告期内尚未开始生产全棉交叉水刺，因此仅测算涤纶粘胶水刺全部采用自产方式下对生产成本的影响

如上表所示，若报告期内生产湿干巾均使用公司自产的交叉型水刺，则湿干巾产品毛利可分别增加 410.93 万元、1,470.29 万元、1,131.43 万元和 244.52 万元，对湿干巾 OEM 业务毛利率的影响分别为 2.61%、5.29%、1.98%和 0.99%。

（三）核查程序及结论

1. 针对上述事项，我们主要执行了以下的核查程序：

（1）获取公司报告期内采购水刺非织造材料的明细清单，核查主要采购产品规格、采购价格等情况。

（2）获取公司非织造材料生产入库和采购入库质量标准，核查自产和外购水刺非织造材料的品质标准是否一致。

（3）对比公司相同或相似规格水刺非织造材料对外销售价格和外部采购价格，核查是否存在因品质标准等因素使得价格存在较大差异。

（4）访谈公司主要管理人员，了解公司生产湿干巾所需水刺非织造材料的采购决策流程及考虑因素。

（5）访谈公司湿干巾和非织造材料生产负责人，了解外部采购水刺非织造材料对湿干巾及非织造材料生产效率的影响。

2. 核查结论

经核查，我们认为：

公司外购的水刺非织造材料为全棉型交叉水刺等公司尚未具备相应生产设施或工艺的产品及产能无法同时满足对外销售和湿干巾生产所需的交叉型水刺，直铺型水刺不存在既采购又销售的情形。因此，报告期内公司自产水刺非织造材料并对外销售的同时仍然外购上述材料具有合理性。

四、问题 6. 关于热风非织造材料

申报文件及第二轮问询回复显示，发行人 2020 年上半年热风非织造材料实现毛利 4,567.08 万元，而 2020 年全年热风非织造材料实现毛利 4,730.42 万元。2020 年下半年热风非织造材料实现的毛利较低。

请发行人：

(1)结合热风非织造材料 2020 年各月的销售单价、单位成本及变化情况，进一步分析热风非织造材料 2020 年下半年毛利环比大幅下降的原因，报告期后热风非织造材料的毛利实现情况，影响热风非织造材料毛利大幅下滑的原因是否已经消除，是否存在进一步下滑的风险。

(2)说明热风非织造材料的相关生产线规模及是否存在减值风险，是否对发行人经营造成不利影响。

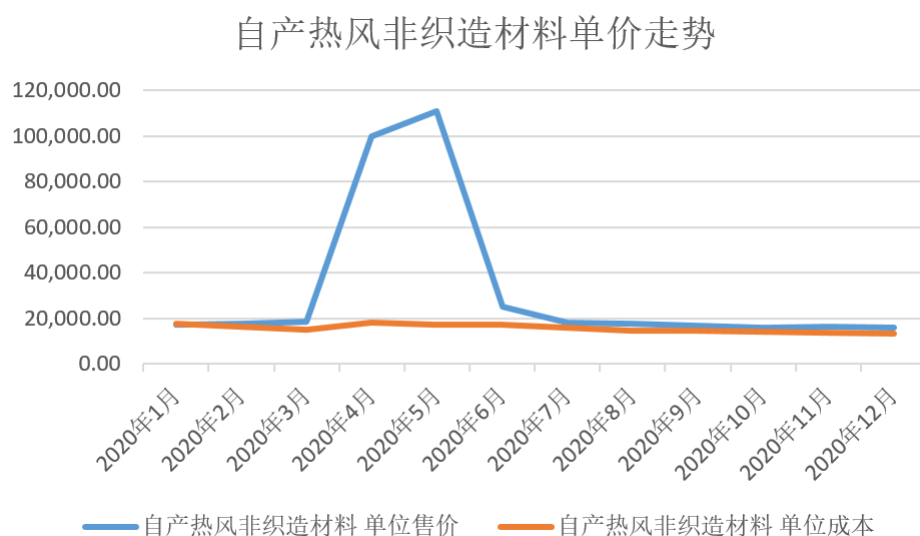
请保荐人、申报会计师发表明确意见。

(一)结合热风非织造材料 2020 年各月的销售单价、单位成本及变化情况，进一步分析热风非织造材料 2020 年下半年毛利环比大幅下降的原因，报告期后热风非织造材料的毛利实现情况，影响热风非织造材料毛利大幅下滑的原因是否已经消除，是否存在进一步下滑的风险。

公司热风非织造材料业务包括自产自用、自产销售和受托加工三类，其中，自产自用系根据纸尿裤生产需要配套生产供内部领用，自产销售系指根据客户订单生产并对外销售的热风非织造材料，受托加工系按照委托方提供的原料和规格提供加工服务并收取加工费。自产销售和受托加工的规模根据纸尿裤生产配套所需的产量进行调整。

1. 热风非织造材料 2020 年各月的销售单价、单位成本及变化情况

2020 年，公司自产销售的热风非织造材料各月的销售单价、单位成本及变化情况如下所示：



由上图所示，2020 年 1 月至 2020 年 3 月，公司自产销售的热风非织造材料销售单价基本稳定；受新冠肺炎疫情影响，用于 KN95 口罩生产的高克重（30 克以上）热风非织造材料需求量短期内急剧增加，公司增加了高克重热风非织造材料的生产，2020 年 4 月、2020 年 5 月销售单价分别为 99,843.96 元/吨和 110,823.74 元/吨，2020 年 6 月，高克重热风非织造材料销售占比下降，当月销售单价下降至 25,126.79 元/吨；2020 年 7 月起，随着国内新冠肺炎疫情的有效控制及市场供应量增加，公司相应减少高克重产品的生产规模，自产销售的热风非织造材料销售单价已基本恢复至正常水平。

2020 年，公司自产销售的热风非织造材料各月度单位成本基本维持稳定。

2. 进一步分析热风非织造材料 2020 年下半年毛利环比大幅下降的原因

对外销售的公司热风非织造材料业务包括自产销售和受托加工。2020 年，公司热风非织造材料上下半年毛利构成情况如下：

单位：元/吨、吨、万元

期间	自产销售			受托加工毛利	毛利合计
	销售单价	销售数量	实现毛利		
2020 年上半年	85,730.18	667.09	4,554.48	27.38	4,581.86
2020 年下半年	16,856.13	463.60	107.92	40.64	148.56
合计		1,130.69	4,662.39	68.03	4,730.42

如上表所示，2020 年公司自产销售的热风非织造材料实现毛利 4,662.39 万元，占对外销售的热风非织造材料业务毛利总额的 98.56%，毛利贡献占比较高。2020 年 4-6 月期间，自产销售的高克重热风非织造材料销售单价较高，实现毛利较高；2020 年下半年，随着国内疫情逐步得到控制，自产销售的高克重热风非织造材料产销规模有所下降，自产销售的热风非织造材料销售单价也有所下滑，因而下半年实现毛利大幅下降。

3. 报告期后热风非织造材料的毛利实现情况，影响热风非织造材料毛利大幅下滑的原因是否已经消除，是否存在进一步下滑的风险

2021 年 1-6 月，公司热风非织造材料销售情况及与 2020 年下半年对比如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年 7-12 月
----	--------------	---------------

	收入	成本	毛利	毛利率	收入	成本	毛利	毛利率
自产销售	641.64	510.68	130.97	20.41%	781.45	673.53	107.92	13.81%
受托加工	113.10	89.80	23.30	20.60%	169.93	129.29	40.64	23.92%
合计	754.75	600.48	154.27	20.44%	951.38	802.82	148.56	15.62%

如上表所示,2021年1-6月公司热风非织造材料共实现毛利154.27万元,自产销售业务毛利率相对2020年7-12月有所上升,受托加工业务毛利率与2020年7-12月基本一致,影响热风非织造材料毛利大幅下滑的原因逐步消除,目前不存在毛利率进一步大幅下滑的风险。

(二) 说明热风非织造材料的相关生产线规模及是否存在减值风险,是否对发行人经营造成不利影响。

1. 热风非织造材料生产线规模情况

(1) 热风非织造材料产能利用率及变动情况

报告期内,公司热风非织造材料产能及产销规模情况如下:

项目	设备原值 (万元)	产能(吨)	产量(吨)	产能利用率	毛利率
2018年	1,060.28	3,120	1,239.20	39.72%	-4.89%
2019年	1,060.28	3,120	1,573.47	50.43%	1.29%
2020年上半年	1,060.28	1,560	1,466.73	94.02%	77.97%
2020年下半年	1,060.28	1,560	1,336.59	85.68%	15.62%
2020年合计		3,120	2,803.32	89.85%	69.28%
2021年上半年	1,060.28	1,560	1,190.98	76.34%	20.44%

注:产量包括自产自用、自产销售和受托加工数量

报告期内,公司热风非织造材料产能利用率分别为39.72%、50.43%、89.85%和76.34%,产能利用率呈上升趋势。其中2020年上半年产能利用率较高系受疫情影响生产的高克重规格产品供不应求使得供销两旺所致;2021年1-6月产能利用率略低于2020年。2020年和2021年1-6月,公司热风非织造材料设备产能利用率分别为89.85%和76.34%,产能利用率已处于历史高位水平。

报告期内,热风非织造材料自产销售和受托加工业务的整体毛利率分别为-4.89%、1.29%、69.28%和20.44%,除2020年受疫情影响大幅上升以外,毛利率整体呈上升趋势,主要原因系随着产能利用率逐年上升,单位产品中分摊的

固定成本下降，因而毛利率上升。

(2) 热风非织造材料生产及使用情况

报告期内，公司热风非织造材料各业务情况如下：

① 各业务类型数量及占比情况

单位：吨

期间	自产自用		自产销售		受托加工	
	数量	占比	数量	占比	数量	占比
2021 年 1-6 月	415.43	34.88%	413.61	34.73%	361.94	30.39%
2020 年	668.42	23.84%	1,130.70	40.33%	1,004.21	35.82%
2019 年	356.61	22.66%	524.88	33.36%	691.97	43.98%
2018 年	457.95	36.96%	438.78	35.41%	342.47	27.64%

报告期内，公司热风非织造材料自产自用部分占比呈先降后升趋势，主要系公司在 2018 年开始战略性放缓了纸尿裤产品的发展速度，自产用于纸尿裤生产的数量占比有所下降。为充分利用热风生产线富余产能，公司承接了对外销售的产品销售订单和受托加工订单。随着 2020 下半年公司与可优比、恒安国际、十月结晶等开展纸尿裤 OEM 业务，自产并用于纸尿裤生产的数量占自产数量的比重已超过六成。

② 自产销售与受托加工业务

单位：吨、万元

期间	自产销售			受托加工		
	数量	销售收入	收入占比	数量	销售收入	收入占比
2021 年 1-6 月	413.61	641.64	85.01%	361.94	113.10	14.99%
2020 年	1,130.70	6,500.47	95.20%	1,004.21	327.42	4.80%
2019 年	524.88	936.35	81.43%	691.97	213.50	18.57%
2018 年	438.78	812.40	88.99%	342.47	100.48	11.01%

如上表所示，公司热风非织造材料业务中，除 2020 年受疫情影响导致自产销售的热风非织造材料收入比重较高外，总体收入占比较为稳定。

综上，公司热风非织造材料的产能利用率逐年提高，且自产用于纸尿裤生产的数量和占比上升，目前公司热风非织造材料相关设备不存在减值迹象。

2. 热风非织造材料资产情况

截至报告期末，公司热风非织造材料生产线及配套设施组成及成新率情况如下：

项目	账面原值（万元）	账面价值（万元）	成新率
热风生产线	1,060.28	666.39	62.85%
专用辅助设备	24.27	14.50	59.73%
通用设备	104.33	73.02	69.99%
生产用厂房及附属物	691.48	578.83	83.71%
合计	1,880.36	1,332.74	70.88%

公司热风非织造材料生产设施主要包括生产线、专用辅助设备、通用设备和生产用厂房及其附属物。截至报告期末，相关生产设施合计账面价值为1,332.74万元，成新率为70.88%。

2021年1-6月，公司热风非织造材料自产销售业务及受托加工业务合计实现毛利154.27万元；另有部分自产产量用于纸尿裤生产，节省了纸尿裤材料成本。因此，目前公司使用热风非织造材料相关设备生产产品可实现盈利，不存在减值风险。

截至报告期末，公司热风非织造材料的相关生产设施账面价值占资产总额的比例为0.65%，占比较小。即使未来公司无法成功开拓市场、通过扩大产销规模降低单位成本，热风非织造材料相关生产设施发生减值不会对公司生产经营构成重大不利影响。

（三）核查程序及结论

1. 针对上述事项，我们主要执行了以下的核查程序：

（1）获取公司2020年度及2021年1-6月热风非织造材料的销售收入成本明细表，分析各月单位销售价格以及单位销售成本变动的合理性。

（2）获取公司2020年度及2021年1-6月热风非织造材料成本核算明细表，核对生产情况、销售情况以及纸尿裤生产领用情况。

（3）向公司主要销售负责人、管理人员了解公司热风非织造材料的业务定位、未来发展规划及业务开展情况。

（4）取得公司热风非织造材料固定资产卡片清单，结合固定资产监盘程序，查看设备外观、维修、保养及使用情况，确认不存在损坏、技术陈旧和长期闲置的情况。

2. 核查结论

经核查，我们认为：

(1) 受疫情影响，公司自产热风非织造材料在 2020 年 4-6 月期间销售价格较高，使得 2020 年上半年实现毛利较多；2020 年下半年，自产热风非织造材料销售价格已回落至正常水平并趋于稳定，实现毛利低于上半年。2021 年 1-6 月，公司热风非织造材料毛利率环比高于 2020 年下半年，影响公司热风非织造材料毛利大幅下滑的原因逐渐消除，目前不存在进一步大幅下滑的风险。

(2) 目前，公司热风非织造材料的产能利用率逐年提高，且自产用于纸尿裤生产的数量和占比上升，公司热风非织造材料相关设备不存在减值迹象；公司热风非织造材料相关生产设施账面价值占公司资产总额的比例为 0.65%，即使未来公司无法成功开拓市场、通过扩大产销规模降低单位成本，热风非织造材料相关生产设施发生减值不会对公司生产经营构成重大不利影响。

五、问题 7. 关于 OEM 模式

申报文件及第二轮问询回复显示，发行人护理用品主要采用 OEM 模式为 babycare、网易严选、可优比、安慕斯及十月结晶等知名品牌商提供差异化、高品质的护理用品生产服务，报告期内 OEM 业务收入分别为 16,193.70 万元、29,228.10 万元和 62,431.79 万元。

请发行人说明 OEM 模式下发行人与主要客户之间的退换货约定情况、获取订单到发货的交易模式、合作稳定性，相关产品退换货后存货减值计提情况，是否存在主要客户长期未提货情形。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

(一) 请公司说明 OEM 模式下公司与主要客户之间的退换货约定情况、获取订单到发货的交易模式、合作稳定性，相关产品退换货后存货减值计提情况，是否存在主要客户长期未提货情形。

1. OEM 模式下公司与主要客户之间的退换货约定情况、获取订单到发货的交易模式、合作稳定性，是否存在主要客户长期未提货情形

(1) 与 OEM 客户的退换货约定

公司与 babycare、可优比、安慕斯、十月结晶及网易严选等主要 OEM 客户有关退换货的约定情况如下：

公司名称	合同条款
Babycare	因产品存在缺陷、对人体不利的有毒有害物质超标等影响产品安全、质量问题的，由乙方无偿负责翻新维修、退换货，因此产生的费用由乙方负担。维修、退换后产品按新货标准出厂。如果由此发生的质量责任事故，由乙方负责承担。
可优比	若经验收不合格，则甲方有权拒收产品并可要求乙方退换货，因退换货产生的所有费用均由乙方自行承担。若乙方拒不退换的或经退换后的产品仍不符合本合同质量要求的，则甲方无需支付余款，乙方需退回货款定金并额外支付甲方该张订单含税总金额 5%的损失。
安慕斯	收货之日起 5 日内，由需方对其产品进行全面抽检，将初步判定为不符合产品质量标准的产品样品照片或视频反馈给供应方，需方有权将不符合约定质量的产品退回供方。
十月结晶	乙方负责对生产产品进行委托有资质的第三方检测机构检测，检测标准要求符合本产品的国家标准或双方约定标准执行，如果出现不合格项甲方或关联公司有权要求乙方重做、修理、退款、退货。如果给客户造成损失的，乙方应当承担赔偿责任。
网易严选	双方同意，乙方按照本协议及《采购订单》的约定为自身存在质量问题的产品向甲方提供退换货/维修服务，并承担相应违约责任，具体详见附件三《供应商违约处理细则》、附件五《售后服务承诺函》。如与采购订单中约定不一致的，以采购订单约定为准。

(2) 获取订单到发货的交易模式

序号	交易环节	具体情况
1	订单获取	公司通过展会、产业协会、客户介绍、上门开拓等方式与 OEM 客户达成合作意向。
2	打样报价	根据客户提供的产品设计方案和相关技术文件，明确产品的质量、功能、包装、工艺等定制化需求。公司根据客户需求确定生产方案并计算相应的成本及费用，向客户报价。
3	协商定价	双方进一步确认产品的规格要求、价格、数量及配送方式后，双方签订合同并形成销售订单。
4	组织生产	采购部门、生产部门根据客户要求采购相应原料及包装材料、组织生产排单。
5	发货交付	公司将完工产品交付指定物流单位或客户委派单位，由其将产品运输至客户指定场所。
6	退换货	客户对产品的规格、型号、数量、包装等进行验收，如发现公司存在错发、漏发、破损或任何质量问题的，与公司协商退换货安排。

(3) OEM 模式下公司与主要客户之间的合作稳定性

报告期内，OEM 模式下公司与主要客户之间合作情况如下：

单位：万元

客户	合作期限	2021 年 1-6 月	2020 年	2019 年	2018 年	合作期间 是否发生 纠纷	是否存 在长期 未提货
babycare	2018 年至今	10,729.72	16,106.08	10,848.66	2,775.67	否	否

可优比	2016 年至今	2,178.40	4,901.03	1,357.01	825.14	否	否
安慕斯	2018 年至今	926.17	4,952.82	1,330.24	42.58	否	否
十月结晶	2018 年至今	1,565.65	3,099.71	595.22	1,018.79	否	否
网易严选	2017 年至今	801.15	1,705.29	1,617.04	1,450.52	否	否

注：含同一实际控制人控制的其他公司向本公司采购护理用品 OEM 业务金额，不包含其他业务收入销售额

从上表中可以看出，报告期内公司与主要 OEM 客户合作过程中销售额均呈现上升趋势，合作期间亦未与客户发生纠纷或诉讼情况，合作情况良好。自 OEM 客户与公司合作以来，未发生过中止合作情形，稳定性较高。

公司与 OEM 客户签订的合同或订单中通常会约定交货时间，客户一般要求交货时产品剩余保质期不少于总保质期时间的 2/3，因此公司在生产完工后会积极与客户确定发货计划，不存在主要客户长期未提货情形。此外，报告期内公司存货周转率分别为 10.82 次/年、10.47 次/年、11.92 次/年和 4.25 次/年，周转效率较高，不存在库存积压情形。

2. 相关产品退换货后存货减值计提情况

报告期内，公司 OEM 模式下的退换货金额及占 OEM 销售收入的比例如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
退换货金额	20.19	248.72	134.92	47.82
OEM 收入	29,272.31	62,431.79	29,228.10	16,193.70
占 OEM 收入比例	0.07%	0.40%	0.46%	0.30%

报告期内，OEM 模式下退换货金额分别为 47.82 万元、134.92 万元、248.72 万元和 20.19 万元，占 OEM 模式销售收入的比例分别为 0.30%、0.46%、0.40% 和 0.07%，金额和占比均较小。

公司产品完工入库及发货前有多道检验工序以保障产品质量，存在质量问题的风险较小。如相关产品经客户验收时发现不符合合同约定提出退换货要求的，公司根据退换货原因进行区别处理：如因物流公司在配送过程中导致产品破损的，由物流公司按产品售价赔偿，公司视同对物流公司的销售；如因产品外包装原因产生的，由公司对产品更换包装，达到客户要求后再发送给客户；如因非织造材料或药液原因无法翻修后达到出厂标准的，按照报废或职工福利

处理。

报告期内，公司 OEM 业务不同退换货处理方式情况如下：

单位：万元

处理方式	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
更换包装或返修	18.65	92.37%	239.21	96.18%	129.47	95.96%	38.88	81.30%
报废	0.05	0.25%	0.90	0.36%	5.11	3.79%	1.90	3.98%
职工福利	0.14	0.69%	8.58	3.45%	0.33	0.24%	3.98	8.32%
物流赔偿	1.35	6.69%	0.02	0.01%	0.01	0.01%	3.06	6.40%
小计	20.19	100.00%	248.72	100.00%	134.92	100.00%	47.82	100.00%

如上表所示，公司退回产品主要系外包装问题引起，通过更换包装或返修后仍可正常销售，报告期内该处理方式的占比分别为 81.30%、95.96%、96.18% 和 92.37%。

因物流公司配送过程导致产品破损并由物流公司赔偿已视同向其销售，不会导致存货减值；对有无法通过更换包装或返修达到出厂标准的，公司计提存货跌价并在经内部流程确认后报废或作为职工福利处理，相应转销存货跌价。

（二）核查程序及结论

1. 针对上述事项，我们主要执行了以下的核查程序：

（1）获取公司 OEM 业务模式的主要客户销售合同，查看合同主要条款、退换货约定等情况。

（2）获取 OEM 产品退换货清单，分析退换货原因及后续处理情况。

（3）走访公司主要 OEM 客户，了解客户与公司的合作起源及期限、合作过程是否发生诉讼纠纷及未来合作意向。

（4）获取公司盘点计划，对报告期各期末产品进行监盘，核查是否存在库龄较长、长期呆滞的存货。

2. 核查结论

经核查，我们认为：

（1）OEM 模式下公司与主要客户之间合作稳定，不存在主要客户长期未提货情形。

(2) 公司退回产品主要系外包装问题引起，通过更换包装或返修后仍可正常销售，不会对产品销售价格产生影响；因物流公司配送过程导致产品破损并由物流公司赔偿已视同向其销售；对有无法通过更换包装或返修达到出厂标准的，公司已计提存货跌价并在经内部流程确认后报废或作为职工福利处理，相应转销存货跌价。

六、问题 8. 关于原材料价格波动

第二轮问询回复显示，纺粘非织造材料的生产系通过将聚丙烯加热、拉丝、铺网形成，主要原料聚丙烯的耗用成本占单位成本的比例为 85%左右；水刺非织造材料的生产系通过对涤纶短纤、粘胶短纤等按照一定比例混合、梳理铺网后采用高压水流使纤维抱合、固结成网，主要原料涤纶短纤和黏胶短纤的耗用成本占单位成本的比例为 80%左右；公司湿干巾产品系以自产或外购的水刺非织造材料为基材，通过外加药液加工而成。根据公开信息，发行人生产所用的聚丙烯等原材料报告期后单价存在大幅上涨的情况。

请发行人披露发行人所用的聚丙烯、涤纶短纤、粘胶短纤、水刺非织造材料等原材料是否存在因价格影响而具备周期性波动的特征，如是，请结合周期性波动的时间规律、发行人原材料备货情况、与客户的调价机制及调价频率等，量化分析原材料价格是否存在进入上涨周期的风险以及对发行人生产经营的影响，发行人是否有能力传递原材料价格上涨风险，并进一步完善原材料价格变动对发行人持续经营及毛利率影响的风险提示。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

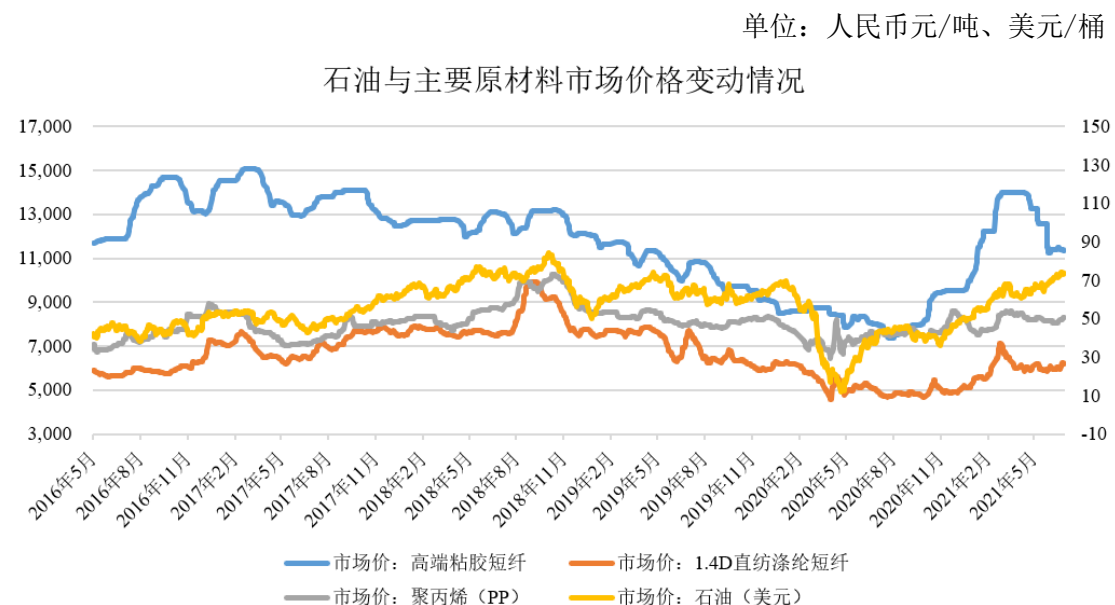
（一）请公司披露公司所用的聚丙烯、涤纶短纤、粘胶短纤、水刺非织造材料等原材料是否存在因价格影响而具备周期性波动的特征，如是，请结合周期性波动的时间规律、公司原材料备货情况、与客户的调价机制及调价频率等，量化分析原材料价格是否存在进入上涨周期的风险以及对公司生产经营的影响，公司是否有能力传递原材料价格上涨风险，并进一步完善原材料价格变动对公司持续经营及毛利率影响的风险提示。

公司已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“五、公司采购情况和主要供应商”之“（一）主要原材料和能源的采购情况”中补充披露以下内容：

5. 主要原材料采购价格周期性波动的特征

公司主要原材料中，涤纶短纤和聚丙烯属于与石油产业直接相关的下游产品，其价格会受到国际政治局势、原油价格及市场供需等多方面因素影响。但由于石化产业整体链条较长、生产工序众多，且相关产品种类繁多、应用领域各不相同，涤纶短纤和聚丙烯的市场价格又受到各自应用领域的影响；粘胶短纤作为植物纤维，其产业链和石化行业并不直接相关，但市场上粘胶短纤的定价与棉花和涤纶短纤高度锚定，尤其是会受到涤纶短纤价格的较强影响。水刺非织造材料成本中涤纶短纤和粘胶短纤的耗用成本占比在 80%左右，因此涤纶短纤和粘胶短纤的采购价格走势在一定程度上对水刺非织造材料采购价格产生影响。

2016 年 5 月至 2021 年 6 月，聚丙烯、涤纶短纤和粘胶短纤与石油的价格走势图如下：



数据来源：东方财富 choice、化纤信息网

如上图所示，2016 年 5 月-2021 年 6 月期间，粘胶短纤、涤纶短纤和聚丙烯的历史价格存在一定的周期性特征：

粘胶短纤自 2016 年 8 月-2020 年 8 月处于震荡下降周期，原因系：2011-2013 年，国家实施棉花临时收储政策，棉花价格持续高企且供应不足，棉花下游企业逐渐使用粘胶短纤替代棉花；2015-2017 年，粘胶短纤价格持续高于棉花，降低了粘胶短纤对棉花的替代程度，且前期产能逐渐投产，粘胶短纤供给增加；伴随着下游纺织行业景气度减弱，对粘胶短纤需求减少，出现供大于求的状况，

使得粘胶短纤价格一直下降至 2020 年 8 月。自 2020 年 9 月以来，国内经济保持强劲复苏势态，全球主要经济体陆续推出大规模刺激方案，原材料木浆价格上行，粘胶短纤价格进入上涨周期，在 2021 年 3-4 月期间高位震荡。2021 年 5-6 月，粘胶市场的主要问题为下游市场需求减少，且需求恢复情况不明朗，粘胶市场价格呈现先下降后横盘的趋势。

涤纶短纤和聚丙烯的市场价格与石油价格保持较为趋同的走势，自 2016 年 OPEC 新的减产协议达成，油价逐渐进入了供需平衡的时期，油价开始稳步回升；2018 年 10 月后，世界经济增速放缓，市场对石油的需求不能达到预期，油价开始下跌，直至下探至 2018 年底；2019 年，OPEC 进一步深化减产，国际油价止跌回稳并震荡上涨，2019 年下半年保持平稳运行；2020 年以来，本就处于下行周期的世界经济在卫生事件的阴霾下进一步恶化，伴随着减产协议破裂，国际油价在上半年开始新一轮跳水；而后随着全球各国出台应对“新冠肺炎”疫情的政策，石油价格有所回升。由于涤纶短纤和聚丙烯属于与石油产业直接相关的下游产品，该两种原材料与石油价格保持较为趋同的走势。

(2) 公司原材料备货情况

2020 年下半年以来，随着主要原材料市场价格逐步上升，公司加大了采购备货力度，主要备货的原料为涤纶短纤、粘胶短纤和聚丙烯。用于湿干巾生产的水刺非织造材料主要为自产，其余少部分 OEM 客户指定规格无法预判，提前备货存在较大风险，因此公司并未对水刺非织造材料进行备货。

2021 年 1-2 月，涤纶短纤、粘胶短纤和聚丙烯开始出现加速上涨的势头，并于 2021 年 3 月左右达到价格最高点。在 2021 年 1-2 月原材料价格上行期间，公司采取了积极的备货策略应对原材料价格上涨带来的不利影响，具体情况如下：

单位：吨				
产品	项目	2021 年 1-2 月	2020 年 1-2 月	2019 年 1-2 月
水刺非织造材料	产能	14,866.67	10,450.00	8,783.33
	同期变动幅度	42.26%	18.98%	-
	涤纶短纤采购量	10,483.46	4,619.24	3,145.85
	同期变动幅度	126.95%	46.84%	-

	粘胶短纤采购量	6,852.03	3,917.21	2,722.07
	同期变动幅度	74.92%	43.91%	-
纺粘非织造材料	产能	7,466.67	7,466.67	4,716.67
	同期变动幅度	-	58.30%	-
	聚丙烯采购量	7,553.29	5,264.85	3,402.42
	同期变动幅度	43.47%	54.74%	-

注：由于各年度 1-2 月期间均未有新投产生产线，该期间产能为上年末产能/6

由上表可见，公司在 2021 年 1-2 月期间对涤纶短纤、粘胶短纤和聚丙烯的采购量高于同期产能增长幅度，系公司结合原材料价格波动、下游需求及资金安排等因素，采购时除了因产能变动造成的合理备货量增长外，采用积极的备货策略超额备货。截至本回复报告出具日，2021 年 1-2 月期间超额备货量均已使用完毕。

2021 年 4-6 月，水刺非织造材料的原材料价格（主要为涤纶短纤和粘胶短纤）和纺粘非织造材料的原材料聚丙烯价格整体呈现略微下降趋势。在该期间，公司水刺非织造材料的产量为 16,013.21 吨，涤纶短纤和粘胶短纤的采购量合计为 15,566.48 吨；纺粘非织造材料的产量为 5,884.18 吨，聚丙烯的采购量为 5,212.38 吨。原材料采购量小于产成品生产量，系公司结合当前原材料价格略微下降的情况下，考虑订单、产量等因素，采取较为谨慎的策略采购原材料。

（3）与客户的调价机制及调价频率

公司非织造材料销售时，一般考虑生产工艺、原料配比关系、克重规格及客户特殊要求等因素，并综合原材料采购价格、市场竞争情况、客户采购规模等因素，在产品生产成本和运输费用基础上，加上合理利润向客户报价并协商确定。

公司通过与客户约定调价机制或订单频率方式向客户传递原材料涨价风险：针对在年度框架协议或合同中约定调价机制的客户，一般系合同中约定原材料市场价格波动 3% 左右时相应修改销售价格，从而转移原材料价格波动影响；针对未约定调价机制的客户，由于公司生产工艺流程所需时间较短，原材料采购价格在接受订单排产至产品交付的时间内不会出现大幅波动。公司通过调节单批次订单交货量和频率的方式，缩短协商确定销售价格与原材料采购的时间，从而实现传递原材料价格上涨风险。

(4) 原材料价格波动对生产经营的影响

1) 原材料价格波动对毛利率的影响

报告期内，如涤纶短纤、粘胶短纤和聚丙烯采购价格上涨 10%，则采购价格变动分别对水刺非织造材料和纺粘非织造材料毛利及毛利率的影响如下：

单位：元/吨

年度	涤纶短纤-水刺		粘胶短纤-水刺		聚丙烯-纺粘	
	单吨毛利	毛利率	单吨毛利	毛利率	单吨毛利	毛利率
2021 年 1-6 月	338.21	2.44%	491.90	3.55%	804.24	6.58%
2020 年	305.86	2.08%	380.36	2.58%	843.73	2.57%
2019 年	402.64	3.03%	438.59	3.30%	832.88	7.27%
2018 年	475.41	3.17%	510.74	3.40%	875.07	7.45%

注：涤纶短纤和粘胶短纤影响水刺非织造材料成本和毛利率，聚丙烯影响纺粘非织造材料成本和毛利率

如上表所示，在涤纶短纤、粘胶短纤采购价格上涨 10%的情况下，会导致公司报告期内水刺非织造材料毛利分别减少 986.15 元/吨、841.23 元/吨、686.22 元/吨和 830.11 元/吨，产品毛利率分别下降 6.57%、6.33%、4.66%和 6.00%；聚丙烯采购价格上涨 10%的情况下，会导致纺粘非织造材料毛利分别减少 875.07 元/吨、832.88 元/吨、843.73 元/吨和 804.24 元/吨，产品毛利率分别下降 7.45%、7.27%、2.57%和 6.58%。

上述测算原材料价格波动对主要产品毛利率的敏感影响时，假设原材料价格波动且公司主要产品销售价格未变动。根据市场规律和行业惯例，公司产品销售价格实际根据原材料价格波动而调整。因此，原材料价格波动对毛利率的实际影响会小于上述测算值。

2) 原材料价格波动对资金安排的影响

除了对非织造材料毛利率的影响外，原材料价格大幅波动也会影响公司资金使用计划：在储备原材料数量不变的情况下，当原材料价格大幅上涨时，会增加公司资金运转的压力；同时，公司为应对原材料涨价而相应增加备货量，会进一步影响资金使用安排。

公司已在招股说明书“重大事项提示”之“一、特别风险提示”之“（三）原材料采购价格波动风险”和“第四节 风险因素”之“三、经营风险”之“（一）

原材料采购价格波动风险”中补充修改、披露以下内容：

1. 无法及时将原材料采购价格上涨传导至下游的风险

公司主要原材料为涤纶短纤、粘胶短纤和聚丙烯。报告期内，公司主要原材料采购金额占当期采购总额的比例分别为 83.69%、77.57%、76.08%和 77.01%，占比较高。由于主要原材料具有公开、实时的市场报价，若其价格大幅下跌或形成明显的下跌趋势，虽可降低公司的生产成本，但下游客户可能由此采用较保守的采购或付款策略，或要求公司降低产品价格，这将影响到公司的产品销售和货款回收，从而增加公司的经营风险。相反，在原料价格上涨的情况下，若公司无法及时将成本上涨传导至下游，将导致公司毛利率下降。

如涤纶短纤、粘胶短纤和聚丙烯采购价格上涨 1%，且公司无法将原材料采购价格影响通过销售价格调整消化，则对当期利润总额的影响情况如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
水刺非织造材料	262.52	398.34	373.37	385.34
纺粘非织造材料	123.62	317.79	217.73	212.53
合计	386.14	716.14	591.10	597.87

如上表所示，如公司未能将主要原料采购价格上涨 1%通过销售定价调整消化，则对当期利润总额的影响分别为 597.87 万元、591.10 万元、716.14 万元和 386.14 万元。

报告期内，如涤纶短纤、粘胶短纤和聚丙烯采购价格上涨 10%，则采购价格变动分别对水刺非织造材料和纺粘非织造材料单吨毛利及毛利率的影响如下：

单位：元/吨

年度	涤纶短纤		粘胶短纤		聚丙烯	
	单吨毛利	毛利率	单吨毛利	毛利率	单吨毛利	毛利率
2021 年 1-6 月	338.21	2.44%	491.90	3.55%	804.24	6.58%
2020 年	305.86	2.08%	380.36	2.58%	843.73	2.57%
2019 年	402.64	3.03%	438.59	3.30%	832.88	7.27%
2018 年	475.41	3.17%	510.74	3.40%	875.07	7.45%

注：涤纶短纤和粘胶短纤影响水刺非织造材料成本和毛利率，聚丙烯影响纺粘非织造材料成本和毛利率

如上表所示，在涤纶短纤、粘胶短纤采购价格上涨 10%的情况下，会导致公司报告期内水刺非织造材料毛利分别减少 986.15 元/吨、841.23 元/吨、686.22 元/吨和 830.11 元/吨，产品毛利率分别下降 6.57%、6.33%、4.66%和 6.00%；聚丙烯采购价格上涨 10%的情况下，会导致纺粘非织造材料毛利分别减少 875.07 元/吨、832.88 元/吨、843.73 元/吨和 804.24 元/吨，产品毛利率分别下降 7.45%、7.27%、2.57%和 6.58%。

2. 对公司流动资金使用安排的影响

除了对非织造材料毛利率的影响外，原材料价格大幅波动也会影响公司资金使用计划：在储备原材料数量不变的情况下，当原材料价格大幅上涨时，会增加公司采购资金需求；同时，公司为应对原材料涨价而相应增加备货量，会进一步加大资金周转压力，从而可能会对公司的生产经营稳定性造成不利影响。

总体而言，未来如果受国际政治经济形势、宏观调控政策及市场供求变动、市场预期等因素影响导致公司主要原材料价格持续上涨或维持在较高水平，可能导致公司面临非织造材料毛利率下降及资金周转压力的风险，进而影响公司的持续经营能力。

（二）核查程序及结论

1. 针对上述事项，我们主要执行了以下的核查程序：

（1）查阅涤纶短纤、粘胶短纤和聚丙烯三种原材料市场情况的相关资料，了解其市场价格变动的因素。

（2）获取公司与主要客户签订的销售合同/订单，采集销售合同/订单中关于调整售价的相关条款，分析公司是否能将原材料价格上涨风险传递给客户。

（3）走访公司主要客户，了解报告期内客户与公司有关销售价格的约定及变化趋势。

（4）获取公司成本结构表，复核测算了主要原材料价格上涨对公司生产经营的影响。

2. 核查结论

经核查，我们认为：

（1）2016 年 5 月-2021 年 6 月期间，聚丙烯、涤纶短纤、粘胶短纤的价格具备一定的周期性波动特征。

(2) 公司有能力通过与客户约定调价机制或订单频率方式向客户传递原材料涨价风险：针对在年度框架协议或合同中约定调价机制的客户，一般系合同中约定原材料市场价格波动 3%左右时相应修改销售价格，从而转移原材料价格波动影响；针对未约定调价机制的客户，由于公司生产流程所需时间较短，原材料采购价格在接受订单排产至产品交付的时间内不会出现大幅波动。公司通过调节单批次订单交货量和频率的方式，缩短协商确定销售价格与原材料采购的时间，从而实现传递原材料价格上涨风险。

七、问题 9. 关于固定资产及在建工程

申报文件及第二轮问询回复显示

(1) 2020 年，发行人新增的江苏水刺 1 号生产线总价格为 1,055.02 万元，系子公司江苏金三发之股东南通威尔实物出资。

(2) 截至报告期末，房屋及建筑物和机器设备中账面价值 13,901.49 万元部分所有权受限。

(3) 报告期各期末，发行人在建工程分别为 1.02 亿元、1.27 亿元和 4.30 亿元，2020 年末在建工程大幅提高。

请发行人：

(1) 披露南通威尔实物出资的江苏水刺 1 号生产线原值、出资前南通威尔已使用年限、账面价值等情况，实物出资作价是否公允。

(2) 披露受限资产的具体情况、受限原因，该等受限资产是否对发行人的生产经营构成不利影响。

(3) 结合发行人在建拟建项目新增产能扩张情况、后疫情时代下游行业需求变化情况进一步分析并披露在建拟建项目扩产后的产能是否能够得以及时消化，如不能，请进一步揭示相关风险及对发行人经营业绩的影响。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

(一) 披露南通威尔实物出资的江苏水刺 1 号生产线原值、出资前南通威尔已使用年限、账面价值等情况，实物出资作价是否公允。

公司在招股说明书“第六节 业务与技术”之“六、公司主要固定资产和无形资产”之“(一) 固定资产的整体情况”之“2、主要生产设备”中补充披露

如下：

(1) 公司 2020 年度新增生产线的价格

③江苏水刺 1 号生产线

江苏水刺 1 号生产线总价格为 1,055.02 万元，设备商数量 2 家。其中核心设备（50 万元以上）的设备名称、设备商、采购价格、采购时间等如下：

单位：万元

设备名称	设备商	采购金额	数量	单价	采购时间
水刺线	杭州湿法无纺布设备有限公司	949.45	1	949.45	2020.3
水处理设备	江苏光阳动力环保设备有限公司	105.57	1	105.57	2020.3
小计		1,055.02			

注：江苏水刺 1 号生产线核心设备系子公司江苏金三发之股东南通威尔非织造新材料有限公司经评估的出资设备

江苏水刺 1 号生产线原值、出资前南通威尔已使用年限、账面价值等情况如下：

单位：万元

设备名称	威尔账面原值	威尔已使用年限	威尔账面价值	评估价	减值率	江苏金三发入账价值
水刺线	1,453.39	2.33 年	1,131.22	949.45	16.07%	949.45
水处理设备	164.96	2.42 年	127.09	105.57	16.93%	105.57
小计	1,618.35		1,258.31	1,055.02	16.16%	1,055.02

注：减值率=(威尔账面价值-评估价)/威尔账面价值*100%

南通威尔用于江苏金三发实物出资的江苏水刺 1 号生产线账面价值为 1,258.31 万元，已投入使用约 2.3 年。公司了解了江苏水刺 1 号生产线的新旧程度、使用状态、使用环境及维修保养等情况，在综合评估设备价值后，与南通威尔协商确定按照坤元资产评估有限公司的评估作价（坤元评报〔2020〕19 号）1,055.02 万元作为出资金额，实物出资作价公允。

(二) 披露受限资产的具体情况、受限原因，该等受限资产是否对公司的生产经营构成不利影响。

公司在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层讨论分析”之“十三、资产质量分析”之“(三) 非流动资产”之“1、固定资产”中补充披露如下：

截至报告期末，房屋及建筑物和机器设备中账面价值 13,318.08 万元部分所有权受限，具体情况如下：

单位：万元

固定资产类别	资产名称	账面价值	所有权受限原因
房屋及建筑物	二期湿巾厂房	4,063.71	短期借款抵押、长期借款抵押、一年内到期的非流动负债抵押
房屋及建筑物	二期厂房	703.25	短期借款抵押
房屋及建筑物	办公楼、水刺 6#7#线厂房等	2,005.45	短期借款抵押
房屋及建筑物	水刺 8#9#生产线厂房等	1,345.96	短期借款抵押
机器设备	纺粘 3 号线-3.2 米 SSS 三模头纺粘无纺布生产线	1,034.01	长期应付款抵押、一年内到期的非流动负债抵押
机器设备	水刺 10 号生产线	4,165.70	合同纠纷查封
小计		13,318.08	

截至报告期末，公司主要所有权受限资产系公司在融资过程中，为满足银行授信或借款要求提供的抵押担保，处于抵押状态的厂房或机器设备不影响生产经营的正常使用。

水刺 10 号生产线因合同纠纷查封而受限系：岑誉医疗因销售合同纠纷提出诉前保全请求，长兴县人民法院于 2020 年 9 月 8 日作出“(2020)浙 0522 财保 196 号”《民事裁定书》及相关《查封、扣押财产清单》，对金三发卫材账面价值 4,165.70 万元的水刺 10 号生产线采取查封措施。查封措施限制转移和处分该生产线，但不影响其正常生产使用。

综上，公司资产受限系因满足银行授信或借款而产生的资产抵押及因合同纠纷查封资产，仅对资产所有权转移时产生影响，不影响公司对该等资产的正常使用，对生产经营不会构成不利影响。

(三) 结合公司在建拟建项目新增产能扩张情况、后疫情时代下游行业需求变化情况进一步分析并披露在建拟建项目扩产后的产能是否能够得以及时消化，如不能，请进一步揭示相关风险及对公司经营业绩的影响。

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“十三、资产质量分析”之“(三)非流动资产”之“2、在建工程”中修改、补充披露如下：

(3) 在建拟建项目新增产能扩张情况

结合报告期末主要在建工程以及公司募投项目的产能规划，在建拟建项目新增产能扩张情况如下表所示：

在建拟建工程	新增生产线	技术特点	与现有生产线是否存在差异	新增产能
新型医疗卫生材料和用品项目（募投项目）	1 条三梳理水刺生产线	配置两台机械梳理机用于梳理常规纤维，且中间配置一台气流成网杂乱梳理机用于木浆纤维喂入，形成两层常规水刺非织造材料中间夹层木浆纤维的复合式非织造材料，吸水保湿性和柔软舒适性好。此外，该生产工艺中的气流成网梳理机可以使用吸边回收系统所收集的较短纤维，降低原材料损耗低	存在一定差异	11,000 吨/年
	1 条半交叉直铺水刺生产线	采用德国奥特发制造的铺网机和梳理机。奥特发专长制造交叉铺网机，可采用储网、Prufine、Webmax 等技术保证成网的均匀性，区别于传统交叉铺网机以往复运动铺网的方式，提高交叉水刺非织造材料的稳定性和均匀性	存在一定差异	7,500 吨/年
	2 条高速直铺水刺生产线	配置两台梳理机用于梳理常规纤维，可提高水刺非织造材料的克重和生产产量，对于生产产品的种类具有一定选择弹性	不存在差异	19,000 吨/年
	22 条湿巾生产线、20 条干巾生产线	配置 80 片、多片等多样性的湿干巾生产线，实现湿巾药液自动添加、非织造材料自动上线、自动装箱和码垛等自动化生产流程	存在一定差异	283 亿片/年
复合差别化水刺无纺布、纺粘非织造布技改项目	1 条 SSSMS 纺粘生产线	SSSMS 在线复合生产工艺技术体现出公司纺粘非织造材料技术向高速、高产、多模头方向发展，符合行业内高速宽幅纺熔复合技术发展趋势，可有效满足客户差异化需求，赢得客户信赖	存在一定差异	10,000 吨/年
江苏金三发可冲散水刺无纺布项目	1 条可冲散水刺生产线	可冲散非织造材料列为“十三五”纺织工业科技攻关及产业化项目中的“高性能产业用纺织品加工关键技术”，实现完全可降解。该生产线投产后，可进一步巩固公司水刺非织造材料产品类别丰富的竞争优势，将应用领域扩大至厕用水刺非织造材料	存在一定差异	6,000 吨/年
湖北金三发项目	1 条高速直铺水刺生产线	属于拟投资建设生产线，计划采用双梳理机直铺水刺生产线	不存在差异	9,500 吨/年

根据上表，主要在建拟建项目将新增水刺、纺粘非织造材料和湿干巾的生产线，不仅增加现有产品类别的产能，而且部分新增生产线与现有生产线存在一定差异，提高了生产线的多样性，丰富生产工艺和产品类别，使公司非织造材料和护理用品均衡发展。

在建拟建项目新增产能对公司产能的影响如下表所示：

单位：吨/年、亿片/年

项目	水刺非织造材料	纺粘非织造材料	湿干巾	纸尿裤
截至报告期末现有产能	89,200.00	44,800.00	166.48	3.65

在建拟建项目新增产能	53,000.00	10,000.00	283.00	-
合计	142,200.00	54,800.00	449.48	3.65

根据上表，公司在建拟建项目投产后，将分别新增水刺非织造材料产能 53,000.00 吨/年、纺粘非织造材料产能 10,000.00 吨/年，湿干巾产能 283.00 亿片/年，届时公司水刺和纺粘非织造材料产能分别为 142,200.00 吨/年和 54,800.00 吨/年，湿干巾产能为 449.48 亿片/年。

(4) 未来产能消化措施

1) 顺应下游市场需求的发展

公司生产的非织造材料主要用于卫生、医疗两大领域，作为一次性卫生用品和医疗卫生用品的主体结构材料；护理用品主要为湿干巾和纸尿裤，属于一次性卫生用品，因此一次性卫生用品、医疗卫生用品的市场需求不仅与公司非织造材料业务情况息息相关，也体现出护理用品业务的发展趋势。

① 一次性卫生用品的市场需求

一次性卫生用品按照功能，可划分为女性卫生用品、婴儿纸尿裤、成人失禁用品和湿干巾，其中女性卫生用品、婴儿纸尿裤和成人失禁用品 2014 年-2019 年市场规模的复合增长率分别为 10.4%、12.5%和 15.5%，预计未来上述吸收性卫生用品市场规模还将继续扩大；湿干巾的发展时间晚于上述三种一次性卫生用品，但其发展速度最快。婴儿纸尿裤的市场驱动力在于下线城市和农村市场渗透率的提升、人均使用量的增加、产品创新和消费升级等；成人失禁用品的市场驱动力在于社会公众对成人失禁用品的认知扭转、老龄化问题日益突出、居民购买力持续上升等；女性卫生用品的市场驱动力在于产品的高端化、差异化和个性化、以及使用频次的提高；湿干巾的市场驱动力在于居民消费水平和个人健康观念提升、“老龄化”趋势、新品类不断推出、“新冠肺炎”疫情对居民卫生清洁意识的增强等。

② 医疗卫生用品的市场需求

近年来，医疗卫生用品市场需求快速增长，主要原因包括：第一，我国的医疗卫生用非织造材料制品市场渗透率只有 5%左右，而欧美等国达到 70-90%，不断改进的医疗体系和对自身安全意识的提高，都有助于医疗卫生用非织造材料制品市场的发展，缩小我国与全球在医疗卫生用非织造材料制品市场渗透率

的差距；第二，自上世纪 90 年代起，在全球化步伐加快下，世界迎来“全球老龄化”时代，在药品和医疗卫生用品的消费上，老人比其他人群的需求更多，促进了医疗卫生用品市场的发展；第三，随着全球人口的快速增长，人们的生活水平不断提高，消费者支付能力增强，对疾病的防护措施关注度明显增强；第四，2020 年初爆发的“新冠肺炎”促进了医疗卫生用品特别是防护类医疗卫生用品的发展。

2019 年，公司水刺非织造材料、纺粘非织造材料和湿干巾的市场占有率分别为 7.68%、0.88%和 3.00%，纸尿裤的市场占有率较低。随着一次性卫生用品和医疗卫生用品的市场需求由于上述市场驱动力而持续扩大，一次性卫生用品和医疗卫生用品的市场将继续保持庞大的规模，有利于公司水刺非织造材料、纺粘非织造材料和湿干巾的产能消化。

虽然非织造材料下游市场一次性卫生用品和医疗卫生用品的市场需求增加，但 2020 年初，由于新冠肺炎疫情的爆发，用于防疫物资生产的非织造材料供应紧张、价格上涨，吸引大量社会资本涌入非织造材料行业，使得行业内产能快速增长。根据中国产业用纺织品行业协会对样本企业的统计，2020 年中国非织造材料行业企业的固定资产投资额同比增长 210%，其中新增纺粘非织造材料生产线 510 条、水刺非织造材料生产线约 160 条，合计新增产能近 300 万吨。该部分新增的产能陆续在 2020 年下半年和 2021 年开始投产使用，使市场竞争趋于激烈，对于产能消化会造成一定影响。

2) 紧跟后疫情时代下游行业的需求变化

①社会民众对卫生和健康意识已有显著提高，清洁护理需求增加

一方面，受“新冠肺炎”疫情的影响，口罩、医用防护服和消毒湿巾等产品的生产、投资高速增长，这将在一定程度上增加对非织造材料的需求；另一方面，经过疫情期间政府、各类媒体等机构的全方位、多渠道的健康意识宣传，对民众卫生和健康意识的促进作用超过任何的理论灌输和观念积累，大大提高民众的卫生和健康意识，广大民众将更加重视日常生活中的个人卫生护理，成为促进医疗、卫生用品市场需求的长期因素，这将极大的提高生活护理用品的市场需求，对非织造材料需求增加。

在建拟建项目新增产能为 10,000 吨/年的 SSSMS 纺粘生产线，生产技术向

高速、高产、多模头方向发展，符合行业内高速宽幅纺熔复合技术发展趋势，可有效满足后疫情时代下民用清洁卫生用品和医疗卫生用品客户的差异化需求。新增的干法成网（直铺和半交叉）水刺生产线可用于生产婴儿、通用和消毒湿巾，满足民众增加的个人卫生护理需求。

②丰富了湿巾的应用领域，功能多元化发展

“新冠肺炎”疫情在全球范围内的蔓延，增加了民众对湿巾的整体需求，尤其是对消毒湿巾的需求。在疫情之前，我国湿巾产业处于普及和细分发展的阶段，湿巾主要为通用湿巾和婴儿湿巾，其他功能型湿巾有待普及。疫情期间，民众对一次性卫生用品的消费习惯有所改变，个人清洁消毒产品的需求增加。而且随着社会对湿巾的认知度提高，厨房湿巾、清洁湿巾和厕用湿巾等其他功能型湿巾逐渐进入消费者视野，湿巾的应用领域更加细分，功能向多元化发展。

在建拟建项目新增产能为 6,000 吨/年的可冲散水刺生产线，生产的水刺非织造材料可实现完全降解，主要销售给生产厕用湿巾的客户。随着社会民众对厕用湿巾的接受度提高，可冲散水刺非织造材料作为厕用湿巾的基材，下游厂商对其需求也逐渐增加，有利于公司消化可冲散水刺非织造材料的产能。

3) 发挥非织造材料和护理用品的产业链协同作用

公司主要从事非织造材料和下游护理用品业务，非织造材料可以作为护理用品的主要生产原材料，实现产能内部消化。报告期内，公司非织造材料和护理用品均保持了较快增长，稳定和高品质的非织造材料生产能力为护理用品业务的发展提供了夯实基础，使得公司与 babycare、上海美馨、网易严选等客户业务合作关系趋于稳定和巩固，湿干巾订单持续增加；快速增长的护理用品产能和订单进一步推动了公司非织造材料业务的发展，在深入渗透湿干巾、纸尿裤客户市场的同时为非织造材料持续创造需求，使得报告期内公司生产护理用品领用非织造材料量持续增长，进一步促进非织造材料的消化。

报告期内，公司湿干巾产能、产能利用率、耗用水刺非织造材料数量等情况如下表所示：

项 目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
期末产能（亿片/年）	166.48	166.48	96.38	65.18
产能利用率	72.59%	91.55%	91.41%	86.99%

耗用水刺非织造材料（吨）	9,995.24	19,304.39	12,290.89	5,845.81
其中：内部领用	9,181.35	16,861.82	8,603.51	4,877.48
外部采购	813.89	2,442.57	3,687.38	968.33
内部领用比例	91.86%	87.35%	70.00%	83.44%

报告期内，公司湿干巾的产能增加，内部领用的水刺非织造材料数量相对增加，2019年和2020年内部领用量分别增长76.39%和95.99%，有利于公司消化水刺非织造材料新增产能。本次募投项目拟投入湿干巾生产线，新增湿干巾的产能为283.00亿片/年，结合报告期内湿干巾生产线产能利用率较高的情况，新增湿干巾产能将促进公司消化在建拟建项目新增水刺非织造材料的产能。

报告期内，公司湿干巾所需的水刺非织造材料同时存在内部领用和外部采购，其中内部领用数量占湿干巾总体耗用量的比例分别为83.44%、70.00%、87.35%和91.86%。随着在建项目中的德国奥特发半交叉水刺生产线投产，公司将提高湿干巾耗用水刺非织造材料的内部领用比例，有利于公司消化在建拟建项目新增水刺非织造材料的产能。

4) 现有客户深度合作

凭借技术和生产工艺优势以及良好的产品品质和品牌管理，公司积累了优质的客户资源，与金红叶、韩国AJ、上海美馨、babycare、网易严选等客户建立了稳定的合作关系。未来，公司将进一步加强与现有客户的深度合作，一方面借助非织造材料产量的井喷增长大力发展自身护理用品业务，扩大湿干巾、纸尿裤等产品的产量和种类以满足客户的多元化需求，另一方面凭借护理用品品牌效应的建立以及快速增长的市场需求，为及时消化水刺和纺粘非织造材料的新增产能提供保障。

①公司与主要客户建立了稳定的合作关系

报告期内，公司与前五大主要客户合作开展情况如下：

序号	公司名称	销售产品	开始合作时间	是否存在中断合作
1	广东昱升	非织造材料	2015年	否
2	深圳市比亚迪供应链管理有限公司	非织造材料	2020年	否
3	韩国AJ	非织造材料	2013年	否
4	金红叶	非织造材料	2012年	否

5	上海美馨	非织造材料	2012 年	否
6	美国 USN	非织造材料	2013 年	否
7	印尼 WZ	非织造材料	2012 年	否
8	韩国 JW	非织造材料	2015 年	否
9	Babycare	湿干巾	2018 年	否
10	韩国 HN	非织造材料	2019 年	否
11	可优比	湿干巾	2016 年	否

如上表所示，公司与主要客户合作时间较长，且自合作开始后未出现中断情形，合作稳定。公司主要客户多为行业内规模较大的企业，对供应商的研发技术能力、生产制造能力、管理水平、工艺和装备先进性、产品质量及稳定供应等各方面有较为严格的要求，一旦确立合作关系即形成相互依赖、共同发展的长期战略合作关系。

②公司与主要客户未来保持深度合作

公司在非织造材料和护理用品行业内具有一定的竞争优势，是确保与主要客户未来保持深度合作的重要因素，具体如下：A、产业链整合优势。公司业务涵盖非织造材料和护理用品的研发、生产和销售，既从原材料端保证了护理用品的产品品质，也能够从终端市场的反馈对非织造材料进行改良和创新；B、差异化定制优势。公司生产和研发团队对生产设备、参数调整和技术特性有着深入的理解，可差异化定制、组装设备，根据客户差异化需求供应直铺、半交叉水刺非织造材料，SSS、SMS、SSMMS 等多模头纺粘非织造材料，不仅提高非织造材料的差异化优势，也有利于公司开展护理用品多样化生产；C、护理用品的品牌优势。护理用品业务获得“浙江品牌”、“湖州市著名商标”、“长兴县政府质量奖”等荣誉，并且设立中国卫生和母婴用品研发测试中心，良好的品牌效应有利于加深与护理用品客户的深度合作，及时消化新增的非织造材料产能。

5) 加强生产区位布局 and 营销渠道建设，积极开拓境内外新客户

①非织造材料

在国内市场方面，公司将充分利用浙江、广东、江苏及湖北等生产基地所处的地理优势和产业优势，努力与生产基地周边的民用清洁、医疗卫生生产商建立长期稳定的合作关系。例如在广东基地，充分发挥佛山当地的产业集群优

势，通过展览会、行业交流会、产品推广会等渠道宣传公司纺粘和水刺非织造产品，争取与当地大客户达成协作，并以点带面辐射，提升公司在华南地区的市场渗透力度；江苏是我国非织造材料的主要生产地之一，其水刺非织造材料产量和生产商数量都在全国名列前茅。江苏金三发可冲散水刺无纺布项目新增可冲散水刺生产线，开发种类丰富的非织造产品，在细分市场中开拓新客户，并通过优质的售后服务加强与客户的合作粘性；湖北基地作为进入中部地区市场的重要战略基地，公司可以充分利用当地的产业政策优势和地理条件优势，寻求新的利润增长点，因此公司拟在湖北基地投产高速直铺水刺生产线。上述战略性区位布局有利于公司为在建拟建项目非织造材料的产能消化便利条件，强化公司原有产品和品牌的地域辐射作用。

在境外市场方面，公司将结合境外不同区域的经济水平、产品需求情况，采取符合当地需求的差异化营销策略，打造本地化销售和服务团队，提高用户响应速度和服务水平，以树立良好的品牌形象，争取与更多国际知名客户建立合作关系。为消化在建项目新增产能，公司将持续加大对销售网络和售后服务管理体系的建设力度和投入，进一步开拓国内外市场，为客户提供用心、专业、高性价比的产品，提高公司在全球领域的知名度。

②护理用品

护理用品销售模式分为线上销售和线下销售，其中线下销售包括 OEM、经销商和母婴店，线上销售指电商平台。OEM 和电商平台为主要销售方式，报告期内，两者销售金额占护理用品销售金额的比例分别为 74.62%、87.44%、91.55% 和 94.67%。经过多年发展，公司与部分品牌影响力较大且实力雄厚的品牌商建立了稳定的 OEM 合作关系。另外，公司采取与互联网电子商务融合的电商平台销售模式，组建了专业的电商运营团队，在天猫、拼多多等大型平台开设店铺和通过微信小程序组建自主商城开展自主品牌护理用品线上销售。公司搭建护理用品的多渠道销售模式，促进护理用品和非织造材料的产能消化。

综上所述，在建拟建项目新增生产线并非仅仅是对于现有产品产能的简单扩充，该些生产线与公司现有生产线存在一定差异，所生产的产品具有差异化特征，是对现有产品类别的补充，是提高公司竞争力的有力手段。在建拟建项目是公司根据全国性区位布局的战略规划而开展的，在建拟建项目投产后，公

司将通过区位优势消化新增产能。后疫情时代下社会民众对湿巾的消费习惯已经形成，且湿巾品类有所增加，公司在建拟建项目紧跟后疫情时代下游需求变化。从市场发展趋势、庞大的下游市场需求、公司战略规划等因素考虑，在建拟建项目扩产后的产能可以及时消化。但由于 2020 年的新冠肺炎疫情使得非织造材料和护理用品供应紧张、价格上涨，吸引大量社会资本涌入行业，行业内产能快速增长，使市场竞争趋于激烈，对于在建拟建项目扩产后的产能及时消化造成一定不利影响。

由于产能消化受宏观经济政策、消费者习惯偏好等因素影响，如该等方面出现不利变化，在建拟建项目投产后仍可能出现产能无法及时消化的风险。公司已在招股说明书“第四节 风险因素”之“三、经营风险”中补充披露如下：

（八）在建拟建项目新增产能无法及时消化的风险

公司在建拟建项目既包括差异化产品的新增，也包括现有相关产品产能的扩张。虽然公司投资项目经过慎重、充分的可行性研究论证，但均是基于项目规划时的市场环境、现有技术基础、对市场和技术发展趋势的判断等因素作出的。若投资项目实施完成后，如宏观经济、下游市场需求、终端消费者偏好等发生不利变化，行业内产能增加较多，仍可能导致新增产能无法及时消化，从而将对公司的经营业绩产生不利影响。

（四）核查程序及结论

1. 针对上述事项，我们主要执行了以下的核查程序：

（1）获取江苏水刺 1 号生产线评估报告，核实江苏水刺 1 号生产线评估金额。

（2）获取南通威尔设备购买发票及合同等单据、试生产调试记录等投产资料，了解江苏水刺 1 号生产线的初始购买时间及使用期限。

（3）获取并检查借款合同及其抵押担保合同，核对抵押清单及抵押物期末账面价值。

（4）获取浙江省长兴县人民法院于 2020 年 9 月 8 日出具的(2020)浙 0522 财保 196 号《民事裁定书》和《查封、扣押财产清单》，查看查封固定资产信息及期末账面价值。

（5）获取公司在建拟建项目的设备合同，分析新增产能的数量和拟生产产

品的差异化程度。

(6) 访谈公司主要管理人员和销售负责人，向其了解在建拟建项目产品定位、目标客户及期后销售情况，核查新增产能是否能够及时消化。

2. 核查结论

经核查，我们认为：

(1) 南通威尔实物出资的江苏水刺 1 号生产线系公司了解了设备的新旧程度、使用状态、使用环境及维修保养等情况，在综合评估设备价值后，与南通威尔协商确定按照坤元资产评估有限公司的评估作价（坤元评报（2020）19 号）1,055.02 万元作为出资金额，实物出资作价公允。

(2) 截至报告期末，公司资产受限系因满足银行授信或借款而产生的资产抵押及因合同纠纷查封资产，仅对资产所有权转移时产生影响，不影响公司对该等资产的正常使用，对公司生产经营不会构成不利影响。

(3) 从目前宏观经济、下游市场需求、终端消费者偏好等因素考虑，后疫情时代下社会民众购买个人清洁护理用品的消费习惯已经逐渐形成，且公司清洁护理产品种类有所增加，在建拟建项目扩产后的产能可以及时消化。但由于 2020 年的新冠肺炎疫情使得非织造材料和护理用品供应紧张、价格上涨，吸引大量社会资本涌入行业，行业内产能快速增长，使市场竞争趋于激烈，对于在建拟建项目扩产后的产能及时消化造成一定不利影响。

专此说明，请予察核。

天健会计师事务所(特殊普通合伙)

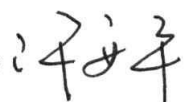


中国注册会计师：





中国注册会计师：





二〇二一年九月三十日