

国浩律师（上海）事务所

关 于

江苏扬瑞新型材料股份有限公司

首次公开发行股票并在创业板上市

之

补充法律意见书（五）



國浩律師事務所
GRANDALL LAW FIRM

上海市北京西路 968 号嘉地中心 23-25 层 邮编：200041
23-25th Floor, Garden Square, No. 968 West Beijing Road, Shanghai 200041, China
电话/Tel: +86 21 5234 1668 传真/Fax: +86 21 5234 1670
网址/Website: <http://www.grandall.com.cn>

2021 年 9 月

国浩律师（上海）事务所
关于江苏扬瑞新型材料股份有限公司
首次公开发行股票并在创业板上市之
补充法律意见书（五）

致：江苏扬瑞新型材料股份有限公司

国浩律师（上海）事务所依据与江苏扬瑞新型材料股份有限公司签署的《非诉讼法律服务委托协议》，指派李强律师和陈昱申律师担任发行人首次公开发行股票并在创业板上市的特聘专项法律顾问。

本所律师根据《中华人民共和国证券法》、《中华人民共和国公司法》、《创业板首次公开发行股票注册管理办法（试行）》等法律、法规和中国证券监督管理委员会的有关规定，按照中国证监会《公开发行证券公司信息披露的编报规则第12号-公开发行证券的法律意见书和律师工作报告》、《律师事务所从事证券法律业务管理办法》、《律师事务所证券法律业务执业规则（试行）》的要求，按照律师行业公认的业务标准、道德规范和勤勉尽责精神，于2020年7月8日出具了《国浩律师（上海）事务所关于江苏扬瑞新型材料股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市之法律意见书》（以下简称“《法律意见书》”）及《国浩律师（上海）事务所关于江苏扬瑞新型材料股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市之律师工作报告》（以下简称“《律师工作报告》”），于2020年10月23日出具了《国浩律师（上海）事务所关于江苏扬瑞新型材料股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市之补充法律意见书（一）》（以下简称“《补充法律意见书（一）》”），于2020年12月21日出具《国浩律师（上海）事务所关于江苏扬瑞新型材料股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市之补充法律意见书（二）》（以下简称“《补充法律意见书（二）》”），于2021年1月26日出具了《国浩律师（上海）事务所关于江苏扬瑞新型材料股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市之补充法律意见书（三）》（以下简称“《补充法律意见书（三）》”），于2021年6月23日出具了《国浩律师（上海）事务所关于江苏扬瑞新型材料股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市之

补充法律意见书（四）》（以下简称“《补充法律意见书（四）》”，以上合称“原法律意见书”）。

2021年7月8日，深圳证券交易所出具了《关于江苏扬瑞新型材料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〕010795号）（以下简称“《第三轮审核问询函》”）。本所律师对《第三轮审核问询函》中需要律师补充核查的法律事项进行了补充核查，并补充核查了发行人自《补充法律意见书（四）》出具日至本补充法律意见书出具日期间发生的或变化的重大事项，出具了《国浩律师（上海）事务所关于江苏扬瑞新型材料股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市之补充法律意见书（五）》（以下简称“本补充法律意见书”）。

除有特别说明，本补充法律意见书中所用的简称与原法律意见书一致。本补充法律意见书为原法律意见书之补充性文件，应与原法律意见书一起使用，如本补充法律意见书与原法律意见书内容有不一致之处，以本补充法律意见书为准。

第一节 声明事项

本所律师依据本补充法律意见书出具日以前已发生或存在的事实和我国现行法律、法规和中国证监会、深交所的有关规定发表法律意见，并声明如下：

本所及本所律师依据《证券法》、《执业办法》和《执业规则》等规定及本补充法律意见书出具日以前已经发生或者存在的事实，严格履行了法定职责，遵循了勤勉尽责和诚实信用原则，进行了充分的核查验证，保证本补充法律意见所认定的事实真实、准确、完整，所发表的结论性意见合法、准确，不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并承担相应法律责任；对法律意见书中已表述过的内容，本补充法律意见书将不再赘述；除有特别说明，本补充法律意见书中所用的简称与法律意见书一致。

发行人保证：其已经向本所律师提供了为出具本补充法律意见书所必需的真实、完整、有效的原始书面材料、副本材料或者口头证言；发行人提供给本所的文件和材料是真实、准确、完整和有效的，且文件材料为副本或复印件的，其与原件一致和相符；发行人已向本所披露一切足以影响本补充法律意见书的事实和文件，无任何隐瞒、遗漏、虚假或误导之处，该等事实和文件于提供给本所之日及本补充法律意见书出具之日，未发生任何变更；发行人所提供的文件及所作出的陈述均为真实、准确、完整、有效的；发行人所提供的文件及文件上的签名、印章均是真实的，签署文件的主体均具有签署文件的权利能力和行为能力，任何已签署的文件均获得相关当事各方有效授权，且由其法定代表人或合法授权代表所签署；所有政府批准、同意、证书、许可、登记、备案或其他官方文件均为通过正当的程序以及合法的途径从有权的主管机关取得。

对于出具本补充法律意见书至关重要而又无法得到独立的证据支持的事实，本所律师采取了与相关当事人访谈、查询有关公开信息、赴相关部门独立调查等方式，依赖于有关政府部门、发行人或其他有关单位出具的证明文件、访谈记录等。

本补充法律意见书仅依据中国（为本补充法律意见书之目的，不包括香港特别行政区、澳门特别行政区及台湾地区）现行有效的法律、法规和规范性文件的有关规定发表法律意见，并不对境外法律发表法律意见。

本所律师仅就发行人本次发行的合法性及相关法律问题发表意见，不对发行人参与本次发行所涉及的会计、审计、资产评估等专业事项发表任何意见，本所在本补充法律意见书中对有关会计报表、审计和资产评估报告中某些数据或结论的引用，除本所律师明确表示意见的以外，并不意味着本所对这些数据、结论的真实性和准确性做出任何明示或者默示的保证，对于这些文件内容，本所律师并不具备核查和做出评价的适当资格。

本所律师同意将本补充法律意见书作为发行人本次发行上市所必备的法律文件，随同其他申报材料一同上报，并愿意承担相应的法律责任。

本所律师同意发行人部分或全部在招股说明书中自行引用或按中国证监会、深交所审核要求引用本补充法律意见书的内容，但是发行人做上述引用时，不得因引用而导致对本所意见的理解出现法律上的歧义或曲解。

本所律师未授权任何单位或个人对本补充法律意见书作任何解释或说明。

第二节 正文

第一部分 《第三轮审核问询函》回复

一、《第三轮审核问询函》之问题 1.关于红牛相关诉讼

申报文件及问询回复显示：（1）PPG 相关诉讼涉及冻结的资产为常州扬瑞土地使用权，常州工厂（一期）自 2020 年 8 月投入使用。（2）最高法民事判决书（〔2020〕最高法民终（394）号）判定驳回中国红牛关于红牛商标的合法权益。2020 年发行人通过奥瑞金向中国红牛出售涂料的金额为 6,892.43 万元，通过昇兴集团向泰国红牛出售涂料的金额为 1,156.72 万元。

请发行人：（1）说明生产设备、产品生产等在扬州、常州生产基地的开展情况及占比，按照中国证监会《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》问题 13、问题 18 说明冻结土地使用权的具体情况以及对发行人生产经营的影响，是否满足《创业板首次公开发行股票注册管理办法（试行）》第十二条的规定。

（2）说明中国红牛相关产品替代品的名称、相关产品罐体供应商及涂料需求情况、向发行人客户的采购金额及占比；并结合泰国红牛及其他替代产品对中国红牛占发行人营业收入、毛利率、净利润等指标的替代情况，发行人向相关客户期后销售情况等，测算若失去中国红牛份额，发行人经营业绩是否存在下滑风险及对发行人持续经营能力的影响。（3）结合红牛诉讼涉及的产品情况、相关产品涉及的机器设备情况，说明发行人相关固定资产是否存在闲置情况、减值准备计提的充分性、募投项目的投资必要性。（4）结合泰国红牛在中国境内业务开展情况，说明泰国红牛是否存在除昇兴集团之外的供应商，以及昇兴集团是否存在发行人之外的供应商，并结合上述相关情况和问题（2）的相关回复，按照本所《创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 4 的要求，说明红牛诉讼事项对发行人持续经营能力的影响、发行人持续经营能力是否存在重大不确定性，并完善相关重大风险提示。请保荐人、申报会计师、发行人律师发表明确意见。

答复：

本所律师履行的核查过程及核查依据：

1.取得江苏省苏州市中级人民法院出具的（2020）苏 05 民终 11748 号《民事判决书》，了解发行人与苏州 PPG 的诉讼进展情况；取得苏州市虎丘区人民法院出具（2020）苏 0505 民初 2243 号之二《民事裁定书》，取得最新的常州不动产权登记簿查询证明，确认因本次诉讼冻结的常州土地使用权目前状态；

2.取得发行人固定资产明细表、产量表，分析扬州、常州生产基地设备及产量占比，结合现场查看情况了解发行人固定资产是否存在闲置等减值迹象；

3.查阅能量饮料行业研究报告，了解中国能量饮料市场的主要品牌构成，向销售部门了解目前各主要品牌的供罐商、涂料需求和供应格局情况；

4.取得红牛相关诉讼文件，检索红牛官方网站公告及媒体相关报道等；

5.模拟测算报告期内扣除间接来源于中国红牛的奥瑞金订单后的收入和净利润，分析完全失去中国红牛市场份额，对发行人收入及持续经营能力的影响；

6.查询泰国天丝官网、微信公众号等，了解其在中国境内业务开展情况；查询上市公司昇兴集团、嘉美包装披露的公告，了解上述单位向泰国红牛的金属罐供应情况；取得昇兴集团出具的涂料供应商比价表并访谈销售总监，了解目前泰国红牛目前的金属罐供应商情况、昇兴集团及嘉美包装的涂料供应商情况。

经审慎核查，本所律师发表如下意见：

（一）说明生产设备、产品生产等在扬州、常州生产基地的开展情况及占比，按照中国证监会《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》问题 13、问题 18 说明冻结土地使用权的具体情况以及对发行人生产经营的影响，是否满足《创业板首次公开发行股票注册管理办法（试行）》第十二条的规定。

1.发行人生产设备、产品生产在扬州、常州生产基地的开展情况

发行人常州工厂（一期）自 2020 年 8 月投入使用，作为本次募投项目，常州工厂（一期）引入了先进的生产设备和立体化仓库，大幅提高了发行人的规模化生产能力和自动化控制水平。由于相关设备价值较高，截至 2021 年 6 月末，常州工厂（一期）机器设备原值占发行人机器设备原值的比例为 78.76%；2021 年 1-6 月，常州生产基地的产品产量比例约为 83%（部分产品涉及在两个工厂的多工序生产，此处仅根据最终产品入库数量粗略计算）。随着未来常州工厂（一期）持续释放产能潜力，预计常州生产基地的产量占比将进一步提升。

2.发行人与苏州 PPG 的诉讼取得终审胜诉，土地使用权已解除冻结，满足《创业板首次公开发行股票注册管理办法（试行）》第十二条的规定

2020 年 8 月 31 日，苏州市虎丘区人民法院作出（2020）苏 0505 民初 2243 号《民事判决书》，判决驳回原告苏州 PPG 包装涂料有限公司的全部诉讼请求并由苏州 PPG 负担案件受理费、保全费等。法院认为：其一，陈勇并非 PPG 公司的高级管理人员，不得依据《公司法》148 条的规定主张两被告承担赔偿责任；其二，在不能适用《公司法》148 条的规定的情况下，原告要求两被告依据《侵权责任法》承担共同侵权责任的请求无事实和法律依据，因此不予支持。后续苏州 PPG 不服上述判决，向苏州市中级人民法院提起上诉。

2021 年 6 月 30 日，江苏省苏州市中级人民法院对发行人与苏州 PPG 的诉讼案件作出终审判决。根据江苏省苏州市中级人民法院出具的（2020）苏 05 民终 11748 号《民事判决书》，苏州 PPG 的上诉请求被驳回，一审判决认定事实清楚，适用法律正确，予以维持，二审诉讼费由苏州 PPG 承担。2021 年 7 月 15 日，苏州市虎丘区人民法院出具（2020）苏 0505 民初 2243 号之二《民事裁定书》，因原告的诉讼请求已被生效裁判驳回，判决已无执行内容，裁定解除对发行人名下位于常州市新北区东港三路以东、东港一路以北土地使用权（证号：苏（2017）常州市不动产权第 0059604 号）的保全措施。

截至本补充法律意见书出具日，常州扬瑞土地使用权已解除冻结，不存在其他权利限制情形。

鉴于发行人已在与苏州 PPG 诉讼案件中终审胜诉，相关土地使用权已解除冻结，发行人满足《创业板首次公开发行股票注册管理办法（试行）》第十二条之“（三）不存在涉及主要资产、核心技术、商标等的重大权属纠纷，重大偿债风险，重大担保、诉讼、仲裁等或有事项，经营环境已经或者将要发生重大变化等对持续经营有重大不利影响的事项”的规定。

综上，本所律师认为，发行人与苏州 PPG 的诉讼取得终审胜诉，土地使用权已经解除冻结，发行人满足《创业板首次公开发行股票注册管理办法（试行）》第十二条的规定。

（二）说明中国红牛相关产品替代品的名称、相关产品罐体供应商及涂料需求情况、向发行人客户的采购金额及占比；并结合泰国红牛及其他替代产品对中国红牛占发行人营业收入、毛利率、净利润等指标的替代情况，发行人向相关客户期后销售情况等，测算若失去中国红牛份额，发行人经营业绩是否存在下滑风险及对发行人持续经营能力的影响。

1.中国红牛相关产品替代品的名称、相关产品罐体供应商及涂料需求情况、向发行人客户的采购金额及占比

根据欧睿国际（Euromonitor International）的统计数据，2019 年中国能量饮料市场份额（按终端销售金额）构成中，红牛占比 57%、东鹏占比 15%、乐虎占比 10%，体质能量占比 6%，战马占比 4%，其他品牌合计 8%。根据公开信息整理及公司销售部门估算，目前市场上中国红牛相关产品替代品的情况如下：

序号	替代品牌	罐型	罐体供应商	2020 年制罐量（亿罐）	2020 年涂料需求数量（吨）	2020 年涂料需求金额（万元）	向发行人客户的采购金额及占比
1	泰国红牛（包括：安奈吉红牛饮料、红牛维生素风味饮料）	三片罐	昇兴集团	3.6	650	1,700	2019-2020 年主要向发行人客户昇兴集团采购金属罐，2020 年四季度起嘉美包装也开始少量供应，但昇兴、嘉美均为发行人客户。其中，根据昇兴集团（002752）公告，泰国红牛授权厂商广州曜能量 2019 年向昇兴集团采购额为 1.97 亿元。
2	东鹏	两片罐	奥瑞金	3.6	310	640	根据东鹏饮料（605499）招股说明书，发行人客户奥瑞金 2020 年向其销售易拉罐金额为 2.02 亿元，系其前五大供应商里唯一一家易拉罐供应商，具体占易拉罐采购额的比重未知。
3	乐虎	两片罐、三片罐	昇兴集团、太平洋制罐、奥瑞金	0.5	44	84	未知

序号	替代品牌	罐型	罐体供应商	2020 年制罐量（亿罐）	2020 年涂料需求数量（吨）	2020 年涂料需求金额（万元）	向发行人客户的采购金额及占比
			等				
4	战马	两片罐	奥瑞金	3.5	220	780	战马为华彬集团（中国红牛实际运营方）旗下品牌，金属罐几乎 100% 向奥瑞金采购，具体金额未知。
5	启力	三片罐	娃哈哈	1	162	460	启力为娃哈哈旗下品牌，金属罐几乎 100% 向娃哈哈采购，具体金额未知。

注：“体质能量”主要采用塑料瓶罐装饮料，易拉罐用量少，此处未予列示。

2.结合泰国红牛及其他替代产品对中国红牛占发行人营业收入、毛利率、净利润等指标的替代情况，发行人向相关客户期后销售情况等，测算若失去中国红牛份额，发行人经营业绩是否存在下滑风险及对发行人持续经营能力的影响。

（1）中国红牛期后销售情况并未受到商标归属官司判决结果的重大影响。

虽然最高法院民事判决书（〔2020〕最高法民终（394）号）判定驳回中国红牛请求确认其对红牛系列商标“享有所有者的合法权益”，但中国红牛正在就红牛系列商标的归属申请国际仲裁，中泰双方关于商标侵权及不正当竞争的多起诉讼案件也正在各地法院审理过程中，尚未取得最终定论。

另一方面，2021 年 5 月以来，泰国天丝在北京、长沙两地分别针对中国红牛的零售商北京华联、经销商湖南长沙华厦糖酒公司提起了诉讼，要求停止销售中国红牛的侵权产品，并申请了诉讼保全措施。但上述案件仅为个案，中国红牛公告称，依据 1995 年 11 月 10 日签署的《协议书》，中国红牛有权合法使用红牛商标并在中国境内独家生产、销售红牛饮料，中国红牛将积极维护其自身及下游经销商的合法权益。

截至本补充法律意见书出具日，中国红牛的生产、销售业务正常，在上述判决下达之后，国内功能性饮料市场格局未出现重大变化，红牛维生素功能饮料 2021 年上半年销售额达到 127.30 亿元，占 2020 年销售额 228.15 亿元的 55.80%，市场领先地位未受到撼动。（数据来源：中国红牛官网）。

（2）从发行人期后销售情况来看，奥瑞金营业收入保持增长，同时间接供

应泰国红牛的客户昇兴集团的营业收入也有所增长。

截至本补充法律意见书出具日，奥瑞金与发行人之间的业务关系未因前述红牛商标权属纠纷案的结果而受到重大影响。2020 年 12 月判决结果下达之后，发行人与奥瑞金的业务合作正常，来自奥瑞金的涂料订单并未出现明显下降；相反，由于发行人常州工厂（一期）投产后，两片罐涂料产销量增长，叠加原材料及产品涨价因素，2021 年 1-6 月对奥瑞金的销售额达到 6,913.82 万元，较 2020 年同期增长约 22%，较疫情前的 2019 年同期增长 15%。

与此同时，由于泰国红牛自 2020 年下半年以来持续加大产品推广力度，采取了包括与养元饮品（603156）合作，借助养元饮品（“六个核桃”）的渠道促进红牛安奈吉饮料在长江以北地区销售的手段等。在上述积极举措之下，2021 年以来，泰国红牛相关产品的销售额持续增长，导致昇兴集团对发行人相关红牛涂料产品的采购规模也快速上升。2021 年 1-6 月对昇兴集团的 3 款红牛涂料销售额达到 1,197.60 万元，已经超过 2020 年全年销售额 1,156.72 万元。如果泰国红牛 2021 年终端销量按照 10 亿罐进行测算，发行人内涂占比按 90%进行计算，预计发行人对昇兴集团的相关红牛涂料 2021 年销售额将达到 2,800 万元。

从以上数据可以看出，一方面，红牛商标权属纠纷案没有影响到中国红牛的销售增长，进而使得发行人来自奥瑞金的相关销售额保持增长；而另一方面，泰国红牛也在国内进行快速扩张，发行人在对奥瑞金销售不断提升的同时，又成功通过昇兴集团促进了一个新的营收增长点。

（3）替代性最强的泰国红牛相关产品涉及的内涂主要由发行人间接供应，其他替代品牌的金属罐供应商也多为发行人客户，终端涂料需求预计并不会受到红牛纠纷结果的重大影响。

如前述 1 所言，目前国内市场上对中国红牛相关产品替代性最强的产品毋庸置疑是泰国红牛相关产品（安奈吉红牛饮料、红牛维生素风味饮料）。报告期以来，泰国红牛相关产品的罐体供应商主要为昇兴集团，其所采用的 3 层内涂主要由发行人供应，2020 年销售额合计为 1,156.72 万元；2021 年 1-6 月销售额合计为 1,197.60 万元。根据昇兴集团的书面确认，2020 年、2021 年 1-6 月发行人供应的用于泰国红牛罐的金油、有机溶胶占昇兴集团当期同类产品采购总额的比例为 95%、91%；用于泰国红牛罐的全喷涂料占昇兴集团当期同类产品采购总额的

比例为 95%、90%。相关产品定价、毛利率及利润率等指标与向奥瑞金销售的用于中国红牛的同类产品接近。

从 2020 年及 2021 年 1-6 月销售数据来看，泰国红牛相关产品的涂料需求尚未能完全取代中国红牛涂料需求，主要是因为泰国红牛产品上线较晚，目前销量仍远不及根植国内市场 20 余年、拥有深厚市场基础的中国红牛产品所致。

不过，一旦中国红牛产品销售受到不利冲击，由于中泰红牛产品的相似度高，目标客户群体需求稳定，相关市场份额将大概率被泰国红牛产品取代；同时，从前述 1 分析可见，功能性饮料市场主要替代产品中，东鹏、乐虎、战马等品牌的罐体供应商也是奥瑞金、昇兴集团、娃哈哈等下游金属罐行业主要厂商，均为与公司稳定合作多年的客户，发行人涂料产品也通过了上述品牌厂商及其金属罐厂商的双重认证。

由于目前国内能量饮料市场的总量需求稳定增长，即便中国红牛、奥瑞金在前述与天丝医药的案件中败诉，导致中国红牛在终端功能性饮料市场的份额受损，相关市场份额将大概率被泰国红牛或其他功能饮料品牌所替代，发行人可通过承接来自其他品牌厂商的订单增长来保持原有的市场份额。

（4）得益于发行人在金属罐涂料领域建立的优势地位，无论能量饮料市场份额如何变化，传导到金属罐涂料领域，相关订单需求将大概率由发行人承接。

公司主要产品所处的食品饮料金属包装涂料行业壁垒较高，目前国内对食品安全及环境保护的相关法律法规要求不断提升，对食品级涂料厂商的技术实力和研发能力均提出了较高的要求；同时，终端客户和直接客户对食品安全和供应链稳定的重视程度也不断提高，新厂商、新产品需要通过双重认证，认证标准严格且认证周期漫长，上述种种因素导致发行人所处行业进入壁垒较高，市场竞争较为有序，长期以来除 PPG、AkzoNobel 和 Valspar 三家外资厂商之外，仅发行人、儒林化工两家成规模的内资厂商，形成了一定的寡头垄断竞争局面。

下游金属罐行业的市场集中度也较高，三片罐产量主要集中于国内的奥瑞金、嘉美包装、昇兴集团、福贞集团、吉源等公司，占比达 70%。在多年发展中，公司与占据下游主要份额的奥瑞金、嘉美包装、昇兴集团、福贞集团、中粮包装、宝钢包装等建立了十分紧密的合作关系，无论能量饮料市场份额如何变化，传导到金属包装的内外涂领域，相关订单需求都将大概率由发行人承接。

（5）若失去中国红牛份额，发行人经营业绩存在下滑风险，但在只静态考虑中国红牛订单损失，不考虑替代性订单增加的极端情况下，对发行人收入及持续经营能力的影响也相对有限。

如果中国红牛完全败诉并被要求停止生产、销售带有“红牛”“RED BULL”及相关图形等商标标识的金属罐产品，中国红牛相关产品市场份额丢失，可能直接导致奥瑞金对发行人的涂料采购需求短期内大幅下降。虽然泰国红牛相关产品及其他替代产品会及时填补中国红牛丢失的市场份额，但与发行人存在业务合作的金属罐供应商及其终端能量饮料品牌是否能及时把握相关市场机会，完全替代中国红牛相关订单需求，存在较大的不确定性。一旦失去中国红牛份额，发行人的经营业绩存在下滑风险。

根据奥瑞金披露的债券跟踪评级报告，2020 年奥瑞金为中国红牛罐体唯一供应商。奥瑞金作为具有较为完整产业链的龙头制罐企业，自身拥有印铁、制盖生产基地，但由于其产业链布局的缘故，仍需对外采购一定的印铁、盖材及易拉盖等中间产品。印铁、盖材及易开盖等金属包装中间品行业的集中度较高，截至目前，发行人涂料产品已覆盖了上述行业中较为广泛的客户，其中不乏像宝钢包装、中粮包装这样市场占有率较高的企业。因此，发行人向该等客户供应的涂料可能会通过应用于印铁、盖材或易拉盖产品的形式间接流向中国红牛。

不过，发行人向印铁、盖材及制盖类客户销售的涂料产品还应用于除中国红牛外的多个终端品牌，并且上述客户除使用发行人产品之外，还同时使用其他涂料品牌，难以准确区分使用了发行人涂料的产品中有多少涉及用于中国红牛产品。以易拉盖涂料为例，发行人收入占比较高的面盖内涂系列产品目前尚未通过中国红牛的论证，不涉及应用于中国红牛的情形；而涉及应用于中国红牛的底盖内、外涂两款产品还同时应用于乐虎、启力等终端品牌，面盖外涂则还同时应用于伊利、东鹏等终端品牌。

退一步来讲，即便中国红牛市场被泰国红牛或其他品牌所替代，印铁及盖材等中间品行业受到的冲击不会那么大，这也是由金属包装行业的高度专业化分工格局所决定的，泰国红牛罐涉及的印铁、易拉盖等订单需求将大概率由发行人已有客户承接，并且该企业目前应用了发行人涂料的产品还同时供应乐虎、启力、东鹏、战马等其他功能饮料品牌。因此，一旦中国红牛订单损失，对该等客户订

单的影响并不会像对奥瑞金的订单影响那么显著和直接。鉴于一旦上述情形发生，泰国红牛及其他替代产品对中国红牛替代的程度、速度都难以预测，由于对印铁、盖材及制盖等中间品企业的影响较小且较为间接，并且应用了发行人涂料的产品面向多个终端品牌，影响难以准确估量，我们只能通过假设发行人完全损失间接来自中国红牛的奥瑞金涂料订单，也不考虑来自泰国红牛或其他替代产品的订单补充的极端情形，来查看如果失去中国红牛市场份额，对发行人收入及净利润的最大影响。测算结果具体如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
营业收入				
实际情况	21,394.22	35,546.53	31,066.99	27,663.77
剔除向奥瑞金销售的用于红牛饮料罐涂料产品后模拟情况	17,564.79	28,654.10	24,583.13	20,272.27
变动幅度	-17.90%	-19.39%	-20.87%	-26.72%
净利润				
实际情况	3,605.14	8,384.35	6,710.01	6,857.48
剔除向奥瑞金销售的用于红牛饮料罐涂料产品后模拟情况	2,432.12	5,690.34	4,326.79	4,118.27
变动幅度	-32.54%	-32.13%	-35.52%	-39.94%

如上表所示，在完全悲观的静态假设情景下，发行人报告期各期营业收入将分别因此而下降 26.72%、20.87%、19.39%及 17.90%，对发行人营业收入的影响相对有限；报告期各期净利润将分别因此而下降 39.94%、35.52%、32.13%和 32.54%，经测算，在剔除中国红牛相关涂料销售收入的情况下，发行人最近两年净利润分别为 4,326.79 万元和 5,690.34 万元，均为正数且累计净利润不低于 5,000 万元，仍符合《深圳证券交易所创业板股票上市规则》规定的第一套上市标准。因此，若完全失去中国红牛市场份额，亦不会对发行人营业收入及持续经营能力造成重大不利影响。

（6）发行人积极拓展易拉盖涂料、二片罐涂料、油墨、3C 涂料等其他业务，销售收入快速增长，中国红牛涂料订单的相对重要性有所下降。

公司通过奥瑞金向中国红牛间接供应的涂料均为三片罐涂料，系公司传统优势产品领域。近年来，公司陆续研发成功易拉盖卷材涂料、两片罐外涂罩光油等产品并在下游市场获得了良好反馈，同时也跳出食品饮料金属包装领域，向日化品包装油墨、3C 涂料等更广阔的涂料应用领域拓展，公司目前的收入结构和收入来源更趋多元化。报告期内，上述四类产品的销售收入及增长情况如下：

单位：万元

产品名称	2021 年 1-6 月	2020 年度		2019 年度		2018 年度
	销售收入	销售收入	增长比例	销售收入	增长比例	销售收入
易拉盖涂料	3,940.58	5,903.91	52.33%	3,875.66	94.57%	1,991.88
二片罐涂料	1,385.23	1,517.95	48.98%	1,018.92	23.16%	827.32
油墨	762.49	1,183.84	102.60%	584.32	70.75%	342.21
3C 涂料	658.86	831.38	256.14%	233.44	-	-
合计	6,747.16	9,437.08	65.21%	5,712.34	80.69%	3,161.41
占主营业务收入的比例	31.56%	26.57%	-	18.39%	-	11.43%

如上表所示，报告期内，公司易拉盖涂料、二片罐涂料、油墨、3C 涂料收入分别为 3,161.41 万元、5,712.34 万元、9,437.08 万元和 6,747.16 万元，占主营业务收入的比重为 11.43%、18.39%、26.57%和 31.56%，2018 至 2020 年的复合增长率达到 72.77%。

在收入结构和来源更趋多元化的背景下，公司对奥瑞金的收入占比从 2018 年的 46.50%下降到 2021 年 1-6 月的 32.34%（而同期奥瑞金由于收购了波利亚太业务，市场占有率提升较多），间接来源于中国红牛的订单收入占比也在持续下降，从 2018 年的 26.72%下降至 2020 年的 19.39%。未来随着新业务进一步释放订单潜力，公司预计上述新业务的收入和利润贡献还将进一步提升，未来假设失去中国红牛市场份额，也不会对发行人未来持续经营构成重大不利影响。

综上，本所律师认为，若失去中国红牛份额，发行人经营业绩可能面临下滑风险，但发行人可通过泰国红牛及其他替代产品的订单增长来弥补影响。发行人模拟测算的报告期内扣除间接来源于中国红牛的奥瑞金订单后的收入和净利润显示即便完全失去中国红牛市场份额，对发行人收入及持续经营能力的影响相对有限。

（三）结合红牛诉讼涉及的产品情况、相关产品涉及的机器设备情况，说明发行人相关固定资产是否存在闲置情况、减值准备计提的充分性、募投项目的投资必要性。

发行人向中国红牛间接供应的涂料产品涉及金油、有机溶胶、全喷涂料、粉末涂料、外边缝涂料等三片罐涂料主要系列产品，用于生产中国红牛所需上述产品的机器设备包括：反应釜、研磨机、挤出机、管道等，这些设备均属于通用设备，不仅可以用来生产间接供应中国红牛的各类产品，同时也完全可以用来生产发行人目前生产的其他各项产品；在不同产品转换生产时，一般只需将反应釜、管道冲洗干净即可，转换成本也相对较低。

报告期内，发行人各类生产设备均不存在闲置情况，公司报告期内的产能利用率分别为 77.51%、86.68%、39.61%和 22.42%。2020 年，公司常州工厂募投项目（一期）投入使用，大幅提升了公司生产能力，由于产量尚处于爬坡阶段，产能利用率较低。全年来看，公司业务呈现产销两旺的局面，新增产能为公司带来了显著的销售收入和业绩增长。公司 2020 年实现营业收入 35,546.53 万元和扣除非经常性损益后的归母净利润 8,063.82 万元，分别较上一年度增长 14.42%和 26.30%。公司 2021 年 1-6 月实现营业收入 21,394.22 万元和扣除非经常性损益后的归母净利润 3,466.16 万元，分别较上一年度同期增长 57.60%和 22.84%。因此，发行人的各项固定资产均得到充分利用，不存在闲置情况，不存在减值迹象。

如前述（二）所言，中国红牛目前经营业务正常，发行人对奥瑞金的 2021 年上半年销售额也同比增长，并未出现重大不利变化。再加上泰国红牛进入中国市场后的内涂涂料也间接由发行人供应，即便红牛纠纷结果对中国红牛不利，发行人亦可通过承接其他客户的订单增长来保持市场份额，所以合理预计发行人不会因失去中国红牛市场份额而导致产能设备闲置的情形。

综上所述，本所律师认为，截至本补充法律意见书出具日，发行人相关固定资产不存在闲置情况等减值迹象，无需计提资产减值准备，募投项目对提升公司产能和设备水平起到重要作用，募投项目的投资具有必要性。

（四）结合泰国红牛在中国境内业务开展情况，说明泰国红牛是否存在除昇兴集团之外的供应商，以及昇兴集团是否存在发行人之外的供应商，并结合上述相关情况和问题（2）的相关回复，按照本所《创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 4 的要求，说明红牛诉讼事项对发行人持续经营能力的影响、发行人持续经营能力是否存在重大不确定性，并完善相关重大风险提示。

1. 泰国红牛在中国境内业务开展情况

泰国天丝医药保健有限公司于 2019 年在中国市场推出了红牛安奈吉饮料和红牛维生素风味饮料。根据其微信公众号“红牛 RedBull 官微”发布的数据，2019 年上半年，以上产品在中国的销售额超过 10 亿元，覆盖了 227 个城市；2020 年销售数据未见披露。

2. 泰国红牛金属罐的战略合作供应商为昇兴集团，目前正引入嘉美包装作为合格供应商之一，发行人同时向两家客户供应用于泰国红牛罐的涂料

在泰国红牛的金属罐方面，根据公司销售部门了解，泰国红牛进入中国市场后，向其规模化供应金属罐的供应商主要为昇兴集团。不过，根据嘉美包装于 2021 年 5 月 19 日披露的《投资者关系活动记录表》，其已成为泰国红牛认证的合格供应商，昇兴包装是其战略供应商。该公告称：“按通常的饮料行业的采购惯例，一般会有一个战略供应商和一个合格供应商，及其它常备供应商。一般来说战略供应商能占到客户总需求份额 60%以上，次一级的合格供应商要占到 30%左右。”

根据公司销售部门了解，目前嘉美包装向泰国红牛的供罐量不高，但发行人部分产品已通过嘉美包装的红牛罐用涂料认证，其中金油、有机溶胶两款产品已于 2021 年 5 月开始向嘉美包装供应。截至 2021 年 7 月底，发行人累计向嘉美包装供应红牛罐用涂料 3.30 吨，预计销售额为 9.86 万元，由于嘉美包装目前供罐量不高，相应的涂料采购量也较小。

3. 昇兴集团生产的泰国红牛罐内涂三层主要向发行人采购，也存在占比较小的其他供应商，但泰国红牛罐用粉末涂料、外边缝涂料系向其他供应商采购

根据昇兴集团出具的涂料供应商采购价格统计表，2019 年，昇兴集团所生产的泰国红牛饮料罐内涂三层（打底金油→有机溶胶→全喷涂料）均由发行人供应；2020 年，昇兴集团还引入了其他供应商，但发行人上述三款产品占昇兴集团 2020 年产品采购总额的比例仍高达约 95%；2021 年 1-6 月，发行人用于泰国

红牛罐的打底金油、有机溶胶占昇兴集团同类产品采购总额的比例为 91%，全喷涂料占比为 90%。报告期内，发行人占据了昇兴集团生产的泰国红牛罐内涂三层的主要供应份额。

根据公司销售部的初步了解，泰国红牛罐所使用的内边缝补涂粉末涂料目前由上海始创电子线材有限公司供应，外边缝补涂涂料由福建合润包装涂料有限公司供应，发行人并未向昇兴集团供应相关产品。

4.泰国红牛即便引入其他金属罐供应商，相关涂料也预计会向发行人采购

在泰国红牛进入中国市场之后，无论是中国红牛老产品还是泰国红牛新产品，发行人均系其内涂涂料的主要供应商，之所以形成这样的局面，与发行人多年来在三片罐涂料领域建立的竞争优势是密不可分的。

食品级涂料行业本身的进入壁垒较高，涂料产品要经历下游客户和终端客户的双重认证，目前国内三片罐内涂领域成规模的主要厂商几乎仅有发行人以及 PPG、Valspar、AkzoNobel 等三家外资厂商。

红牛饮料由于含有牛磺酸成分，饮料酸度高、风味独特，对饮料罐涂料的要求更是远高于其他饮料产品，发行人已具有十余年稳定供应中国红牛饮料罐涂料的丰富经验，专门开发了多款适应牛磺酸功能饮料的涂料产品，在减少罐体擦伤、提高耐腐蚀性、保持饮料风味方面具有出色表现。对泰国红牛及其金属罐厂商而言，延续选择发行人作为涂料供应商具有合理性和必要性。

5.除泰国红牛之外，其他中国红牛替代产品的罐体供应商也多为发行人客户，发行人涂料也通过了该等客户及其终端品牌的双重认证，形成重要的客户资源储备，发行人持续经营能力不会因为红牛纠纷的结果受到重大不利影响

如前述（二）表格所显示的，目前中国能量饮料主流品牌中，泰国红牛相关产品罐体厂商主要为昇兴集团，东鹏、战马的罐体供应商主要为奥瑞金，乐虎的二片罐供应商主要为昇兴集团、太平洋制罐，启力的主要罐体供应商娃哈哈也是发行人稳定合作多年的客户。截至目前，发行人涂料产品已通过了东鹏、乐虎、战马、启力等品牌的双重认证并稳定供应。

2016 年中泰红牛合作纠纷发生以来，发行人凭借着产品质量、技术实力和服务响应，成为了泰国红牛进入中国境内市场之后的唯一内涂供应商，在近年来快速发展的能量饮料市场中也逐渐成为战马等新晋品牌的选择。由此可见，无论

终端市场格局如何变迁，发行人凭借产品和技术实力在金属罐内涂领域所建立的稳固市场地位并不会被轻易取代，发行人目前已经对下游主要金属罐厂商形成客户覆盖，2019年在三片罐内涂领域市场占有率达到32.02%，产品范围辐射了下游主流饮料品牌。

2020年，公司对奥瑞金销售收入为12,690.69万元，占主营业务收入的比例为35.73%；其中，通过奥瑞金间接供应中国红牛相关涂料收入为6,892.43万元，占主营业务收入的比例为19.39%。2021年，公司对奥瑞金销售收入为6,913.82万元，占主营业务收入的比例为32.34%；其中，通过奥瑞金间接供应中国红牛相关涂料收入为3,829.43万元，占主营业务收入的比例为17.90%。

公司营业收入及持续经营能力并不依赖于间接来源于中国红牛的订单需求。在充足客户资源储备的保障下，即便中国红牛合作纠纷结果对中国红牛不利，发行人预期仍可通过承接泰国红牛及其他替代品牌客户的订单增长来保持市场份额。

在完全悲观的静态假设情景下，若发行人完全损失间接来自中国红牛的奥瑞金涂料订单，也不考虑来自泰国红牛及其他替代品牌客户的替代性订单补充，则发行人报告期各期营业收入将分别因此而下降26.72%、20.87%、19.39%及17.90%，对发行人营业收入的影响相对有限；报告期各期净利润将分别因此而下降39.94%、35.52%、32.13%和32.54%，经测算，在剔除中国红牛相关涂料销售收入的情况下，发行人最近两年净利润分别为4,326.79万元和5,690.34万元。

倘若红牛纠纷的最终结果对中国红牛不利，发行人短期内存在一定的业绩下滑风险，但按上述极端情形的测算结果，该等不利影响对发行人收入及净利润的影响也相对有限，发行人持续经营能力不存在重大不确定性。

针对红牛纠纷事项可能给公司带来的业绩下滑风险，经本所律师核查，发行人已在招股说明书之“特别风险提示”之“（六）第一大客户和红牛厂商诉讼风险”补充披露如下：

“（六）第一大客户和红牛厂商诉讼风险”

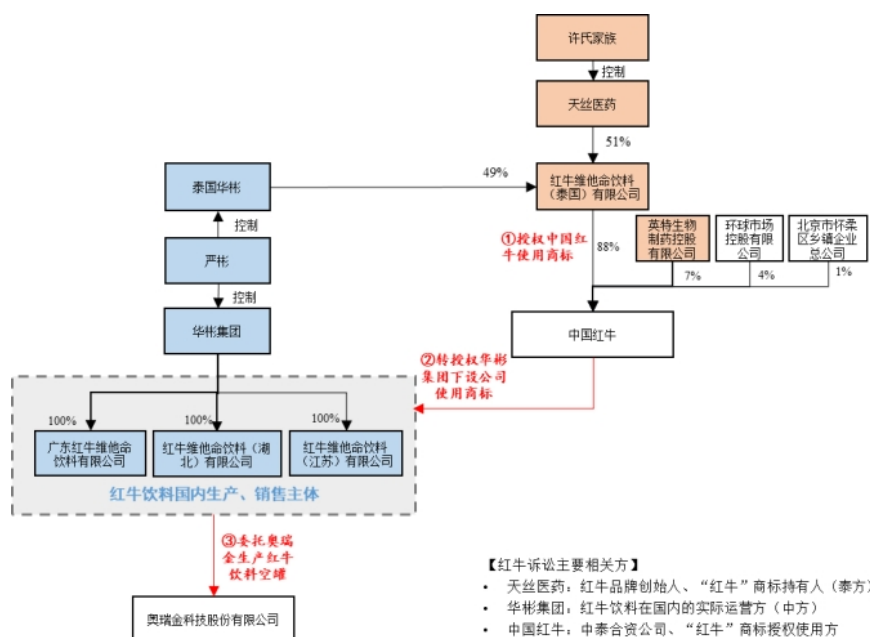
报告期内，公司的第一大客户为奥瑞金，2021年1-6月收入占比为32.34%。2017年7月，奥瑞金及其子公司收到北京市东城区人民法院送达的民事起诉状等相关诉讼材料，因红牛商标使用许可纠纷，天丝医药要求奥瑞金及其子公司停

止相关商标侵权行为。目前该案件处于中止诉讼状态，其裁定需以天丝医药与中国红牛的合作纠纷解决结果为前提。

除此之外，中国红牛的泰方股东红牛维他命饮料（泰国）有限公司、英特生物制药控股有限公司以中国红牛经营期限届满后未依法组成清算组清算为由，而向第一中级人民法院申请对中国红牛进行强制清算。根据北京高级人民法院于2019年11月作出的终审裁定，由于原告的股东资格尚处于争议状态（相关诉讼案件尚在审理中），不予支持其关于强制清算中国红牛的上诉申请。

2020年12月21日，中华人民共和国最高人民法院作出（2020）最高法民终394号终审判决，驳回了中国红牛关于请求确认其对红牛系列商标享有所有者合法权益的上诉请求。2021年1月6日，中国红牛作出声明，该判决结果不影响中国红牛与天丝医药签署的《50年合资协议》（该协议约定了合作期限为50年的合资公司中国红牛在国内的独占经营销售权）的法律效力，相关协议效力及其产生的红牛系列商标争议已由股东华彬集团另案提起国际仲裁。2021年1月6日，奥瑞金发布公告称已就上述判决结果向中国红牛进行了征询，中国红牛答复上述判决结果对红牛维他命功能饮料的生产、销售不构成实际影响，不影响与奥瑞金的相关采购协议履行。

奥瑞金的主要客户为红牛饮料在中国境内的各生产厂商，与中国红牛无任何股权关系，如下图所示：



资料来源：根据公开资料整理。

向奥瑞金下达金属罐采购订单的主体并非中国红牛，而是华彬集团旗下实际从事红牛饮料生产、销售的若干子公司，上述主体目前不存在经营期限届满等无法继续经营的情况。

公司主要产品系列中，全喷涂料、粉末涂料对红牛系的销售占比较高，对红牛系销售粉末涂料、全喷涂料的金额分别占公司主营业务收入的 5%以上。如果因该等诉讼纠纷或其他事项导致间接来源于中国红牛的订单需求发生变化，将可能对发行人的上述产品的销售造成较大不利影响。

此外，由于奥瑞金在中国红牛罐上所使用的印铁、易拉盖及盖材部分系向宝钢包装、中粮包装等企业采购，相关产品可能也涉及间接使用发行人三片罐涂料、易拉盖涂料及稀释剂等产品，前述红牛纠纷事项也可能会对上述客户的订单产生一定的间接影响。

截至本招股说明书签署日，向奥瑞金下达采购订单的相关厂商经营正常，中国红牛在未来一段时间内也将继续合法存续，奥瑞金及公司的业务合作亦正常进行，但不排除上述诉讼的最终判决结果对奥瑞金的生产经营不利，继而对公司的经营业绩造成不利影响的可能。”

综上，本所律师认为，倘若红牛纠纷的最终结果对中国红牛不利，发行人短期内存在一定的业绩下滑风险，但该等不利影响对发行人收入及净利润的影响也相对有限，发行人持续经营能力不存在重大不确定性，发行人已在招股说明书中完善重大风险提示。

二、《第三轮审核问询函》之问题 2. 关于关联方及关联交易。

申报文件及问询回复显示：

（1）发行人持有常州凯瑞 40%股权，苏州天恒化学科技有限公司受祁治南委托持有 40%股权，祁亚军（祁治南亲属）持有 20%股权，实际控制人为祁治南。公开信息显示，苏州天恒股东为李文贤及李浩泉。申报文件未披露祁亚军代持祁治南股份的协议及依据。（2）发行人 2019 年向常州凯瑞采购 3C 涂料合计 261.72 万元，2020 年底，常州凯瑞的总资产为 0.64 万元，净资产为-3.57 万元，2020 年度净利润为-71.99 万元。（3）郑丽珍姐夫林建伶在报告期内曾担任昇兴北京和昇兴山东的总经理，现担任昇兴安徽三片罐总经理。子公司高管陈

彬、林建伶在昇兴集团层面并不属于高级管理人员，因此未认定昇兴集团为关联方。

请发行人：（1）结合代持协议、管理团队认定、相关股东的关联关系或特殊利益安排等说明认定祁治南为常州凯瑞实际控制人的原因及合理性，按照《企业会计准则第 33 号-合并财务报表》说明发行人是否控制常州凯瑞。（2）对比 3C 涂料市场价格说明向常州凯瑞采购涂料单价的公允性；列示常州凯瑞报告期内总资产、净资产、营业收入、净利润等主要财务数据，说明常州凯瑞亏损原因，是否存在利益输送。（3）结合关联方任职情况、与昇兴集团各子公司交易情况，说明关联交易是否存在随关联方任职变动发生较大变动的情形，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，并说明对常州凯瑞股东及实际控制人认定的核查过程、依据及结论。

答复：

本所律师履行的核查过程及核查依据：

- 1.核查了常州凯瑞现行有效的营业执照、公司章程及工商档案文件；
- 2.取得发行人与常州凯瑞其他股东签署的投资协议；
- 3.访谈常州凯瑞除发行人外的其他股东，包括祁亚军、苏州天桓及其股东李文贤（持有苏州天桓 51%股权），以及常州凯瑞实际控制人祁治南，取得苏州天桓、祁亚军出具的对其持股安排的确认函；了解常州凯瑞董事会成员的构成，董事席位的安排，管理团队的组成情况；
- 4.取得常州凯瑞的内部组织架构图及管理层说明文件；
- 5.查阅常州凯瑞内部审批记录，了解财务付款审批等权限的设置情况；
- 6.获取常州凯瑞报告期内银行流水，核查薪酬支出、费用支出情况。

经审慎核查，本所律师发表如下意见：

（一）结合代持协议、管理团队认定、相关股东的关联关系或特殊利益安排等说明认定祁治南为常州凯瑞实际控制人的原因及合理性，按照《企业会计准则第 33 号-合并财务报表》说明发行人是否控制常州凯瑞。

1.结合代持协议、管理团队认定、相关股东的关联关系或特殊利益安排等说明认定祁治南为常州凯瑞实际控制人的原因及合理性

（1）常州凯瑞 60%的股权系由祁治南实际控制

常州凯瑞是一家于 2018 年 10 月 29 日成立的有限责任公司，法定代表人为祁亚军，注册地址为常州市新北区东海路 206 号，经营范围为化工新材料及产品（凭《危险化学品经营许可证》核定范围经营）的研发、销售；包装材料、塑胶制品、印刷材料、印刷耗材、电子材料、喷砂设备的销售；货物或技术进出口（国家禁止或涉及行政审批的货物和技术进出口除外）。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）。营业期限为 2018 年 10 月 29 日至 2038 年 10 月 28 日。

常州凯瑞目前工商登记的股东及持股情况如下：

序号	股东名称	出资额（万元）	持股比例
1.	扬瑞新材	2,000	40%
2.	苏州天恒化学科技有限公司	2,000	40%
3.	祁亚军	1,000	20%
合计		5,000	100%

根据苏州天恒化学科技有限公司（以下简称“苏州天恒”）出具的《情况说明》并经访谈确认，上述股东中，苏州天恒持有的常州凯瑞股权实际为代祁治南持有，股东祁亚军系祁治南的弟弟。

根据祁治南提供的简历，祁治南于 2005 年 5 月至 2006 年 5 月任卡秀堡辉涂料有限公司技术部技术员，2006 年 5 月至 2011 年 2 月任阿克苏诺贝尔涂料（嘉兴）有限公司电子消费品电脑市场部技术业务主管，2012 年至 2016 年任阿克苏诺贝尔涂料（嘉兴）有限公司电子消费品国内品牌市场部商务开发经理，2016 年至 2018 年 6 月任阿克苏诺贝尔涂料（嘉兴）有限公司电子消费品移动事业部中国区业务经理。由于祁治南在 3C 涂料领域具有丰富的技术开发和市场开发经验，而发行人在涂料领域具有较强的产品开发、生产经营和销售渠道开拓能力，双方协商一致共同设立常州凯瑞，在 3C 涂料业务领域进行合作。

根据苏州天恒、扬瑞新材与祁亚军于 2018 年 10 月针对设立常州凯瑞签署的《投资协议》，约定祁亚军持有的常州凯瑞股权拟用作常州凯瑞的管理层股权激励，后续待根据团队组建情况和运营情况转让给持股平台。但常州凯瑞自设立以来，未能如预期招募到合适的研发团队，业务运营也未达到稳定状态，相关股权

未实际用于员工激励。根据对祁治南、祁亚军的访谈确认，祁亚军为系祁治南的弟弟，祁亚军在常州凯瑞的股权受祁治南控制。

综上所述，祁治南实际控制常州凯瑞 60%的股权。

（2）祁治南对常州凯瑞日常经营决策具有重大的控制力

祁治南实际控制常州凯瑞 60%的股权，并能够通过常州凯瑞股东苏州天恒及祁亚军决定常州凯瑞过半数以上董事的提名及聘任。常州凯瑞现任的 5 名董事会成员中，除陈勇、方雪明系扬瑞新材委派外，其余 3 位均系苏州天恒及祁亚军委派，并由祁治南担任董事长，所以祁治南控制的董事会席位过半数。根据常州凯瑞出具的说明，自常州凯瑞设立至今，祁治南一直担任常州凯瑞的董事长，负责常州凯瑞的业务经营相关的重大决策事项。

根据常州凯瑞的公司章程，常州凯瑞设总经理一名，由祁亚军担任。经访谈祁亚军，其未曾参与常州凯瑞的实际经营或实际履行总经理职责，常州凯瑞的具体经营活动均由祁治南实际管理。经核查常州凯瑞内部审批记录、银行对账单，祁治南担任董事长，拥有最终付款审批权等，在常州凯瑞领取薪酬水平是最高的；祁亚军未参与经营，亦未在常州凯瑞领取薪酬。

因此，祁治南对常州凯瑞的日常经营决策具有重大的控制力。

综上，本所律师经核查后认为，祁治南实际控制常州凯瑞 60%的股权，对常州凯瑞的日常经营决策有重大的控制力，认定祁治南为常州凯瑞实际控制人具有合理性。

2.根据《企业会计准则第 33 号-合并财务报表》的规定，发行人不能控制常州凯瑞

根据《企业会计准则第 33 号-合并财务报表》规定：合并财务报表的合并范围应当以控制为基础予以确定。控制，是指投资方拥有对被投资方的权力，通过参与被投资方的相关活动而享有可变回报，并且有能力运用对被投资方的权力影响其回报金额。准则所称相关活动，是指对被投资方的回报产生重大影响的活动。被投资方的相关活动应当根据具体情况进行判断，通常包括商品或劳务的销售和购买、金融资产的管理、资产的购买和处置、研究与开发活动以及融资活动等。

如上所述，祁治南合计控制常州凯瑞 60%的股权，系常州凯瑞实际控制人并对常州凯瑞日常经营决策具有重大的控制力。发行人持有常州凯瑞 40%股权，董

事会 5 个席位中仅有两名，因此发行人虽按照持股比例能对常州凯瑞经营产生重大影响但并不能控制常州凯瑞，不能通过参与常州凯瑞的相关活动而享有可变回报，且没有能力运用对常州凯瑞的权力影响其可变回报，即不拥有对常州凯瑞的控制权力。

综上，按照《企业会计准则第 33 号-合并财务报表》的规定，发行人判断其不控制常州凯瑞具有合理性。

（二）对比 3C 涂料市场价格说明向常州凯瑞采购涂料单价的公允性；列示常州凯瑞报告期内总资产、净资产、营业收入、净利润等主要财务数据，说明常州凯瑞亏损原因，是否存在利益输送

1.对比 3C 涂料市场价格说明向常州凯瑞采购涂料单价的公允性

公司向常州凯瑞采购的 3C 涂料产品为用于公牛电器接线板表面的涂料，采购后产品经简单质检、打包分装后主要向公牛电器出售，为非标准化产品，无直接对标的公开市场价格，唯一客户公牛电器招股说明书也未披露相关产品价格。

由于暂无公司向常州凯瑞采购 3C 涂料的公开市场价格可供比较，为分析公司向常州凯瑞采购 3C 涂料价格的公允性，我们可以从公司向常州凯瑞采购 3C 涂料的价格与进一步向公牛电器出售的价格对比、常州凯瑞向发行人销售 3C 涂料的毛利率两方面角度来说明。具体如下：

（1）向常州凯瑞采购 3C 涂料的价格与向公牛电器出售的价格对比

2019 年，公司向常州凯瑞采购 3C 涂料的价格与向公牛电器出售的价格对比如下：

单位：万元、元/公斤

产品类型	常州凯瑞		公牛电器		价格差异率 =(B/A-1)*100%
	采购额	采购价格 (A)	销售额	销售价格 (B)	
底漆稀释剂	50.23	10.60	45.9	11.64	9.81%
面漆稀释剂	19.54	10.61	20.31	11.38	7.26%
亮光面漆	34.24	29.63	28.84	32.30	9.01%
哑光面漆	74.91	30.51	62.54	33.19	8.78%
香槟金底漆	82.32	29.16	68.03	31.89	9.36%
合计	261.24	-	225.62	-	

如上表所示，2019 年，公司向常州凯瑞采购的主要 3C 涂料为底漆、面漆、稀释剂等。公司向常州凯瑞采购之后仅通过简单质检、分装打包程序之后就向公牛电器出售，加工价值较低，因此对公牛电器的售价在向常州凯瑞采购价格基础

上设置了大约 7~10%的上浮水平，定价水平较为合理，向常州凯瑞采购价格是公允的。

（2）常州凯瑞向发行人销售 3C 涂料的毛利率

2019 年，常州凯瑞仅向发行人销售，由于常州凯瑞无生产场所和资质，相关产品由常州凯瑞负责提供配方技术，组织外部厂商定制生产。根据常州凯瑞提供的财务报表，2019 年，常州凯瑞向发行人销售 3C 涂料的毛利率为 12.35%，利润空间较为合理。因此，发行人向常州凯瑞采购产品的价格是公允的。

报告期内，公司仅于 2019 年向常州凯瑞采购了 3C 涂料 261.72 万元，占当期营业成本的比例仅为 1.44%，关联交易影响较小。

2.常州凯瑞报告期内总资产、净资产、营业收入、净利润等主要财务数据，报告期内财务报表存在亏损具有合理的原因，不存在利益输送

报告期内，常州凯瑞主要财务数据如下：

单位：万元

项目	2021 年 6 月 30 日	2020 年 12 月 31 日	2019 年 12 月 31 日	2018 年 12 月 31 日
总资产	0.61	0.64	18.63	36.44
净资产	-1.80	-3.57	-51.59	16.44
项目	2020 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
营业收入	-	-	261.67	-
营业成本	-	-	229.36	-
期间费用	-1.77	72.02	100.18	3.56
净利润	1.77	-71.99	-68.03	-3.56

由于常州凯瑞自 2019 年初才正式开展业务，经过大约一年半时间的摸索，由于原拟引入的 3C 涂料研发团队未能如期招募到位，常州凯瑞在 3C 涂料领域的研发未取得如期的效果，进一步产品开发工作难以持续；此外，自身无生产场所和供应商资质的问题也使得其在笔记本电脑市场的销售开拓不尽顺利。

而发行人自身通过引进人才、加大研发力度，于 2019 年末开发成功 3C 电子涂料产品；为保障产品质量和供应稳定性，发行人已 2019 年底起转为由公司技术和生产部门自行研发、生产相关产品，2020 年起至今未再向常州凯瑞采购 3C 涂料。

因此，2019 年常州凯瑞营业收入均来源于向发行人的 3C 涂料销售，2020 年起常州凯瑞营业收入为零，但由于祁治南带领的管理团队人员薪酬等费用相对

固定，导致 2019 年和 2020 年常州凯瑞财务报表均呈现一定亏损，但这属于初创企业在市场开拓初期产生的正常经营亏损，不存在对发行人的利益输送情形。

综上，本所律师认为，发行人向常州凯瑞采购涂料为非标产品，无直接对标的公开市场价格，考虑到公司进一步销售该产品的价格与采购价格对比合理，常州凯瑞销售该产品的毛利率也相对合理，发行人认为常州凯瑞采购单价公允的结论具有合理性；常州凯瑞报告期内财务报表存在亏损具有合理的原因，不存在利益输送情形。

（三）结合关联方任职情况、与昇兴集团各子公司交易情况，说明关联交易是否存在随关联方任职变动发生较大变动的情形，请充分提示风险。

郑丽珍配偶陈彬担任昇兴昆明总经理，郑丽珍姐夫林建伶在报告期内曾担任昇兴北京和昇兴山东的总经理（已分别于 2020 年 7 月和 2020 年 3 月卸任），现担任昇兴安徽三片罐总经理。虽然林建伶并不是昇兴安徽子公司总经理，仅为三片罐业务负责人，但出于谨慎考虑，发行人已自林建伶任职时点起将昇兴安徽的全部交易作为关联交易进行披露。

报告期内，公司与上述 4 家昇兴集团子公司的交易情况如下：

单位：万元

公司名称	关联交易内容	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
		金额	占营业收入的比例	金额	占营业收入的比例	金额	占营业收入的比例	金额	占营业收入的比例
昇兴昆明	涂料销售	-0.70	0.00%	4.82	0.01%	43.05	0.14%	27.20	0.10%
昇兴北京	涂料销售	12.15	0.06%	116.33	0.33%	144.67	0.47%	260.02	0.94%
昇兴山东	涂料销售	339.46	1.59%	553.19	1.56%	922.08	2.97%	555.02	2.01%
昇兴安徽	涂料销售	642.53	3.00%	922.33	2.59%	1,103.43	3.55%	552.65	2.00%
合计		993.44	4.64%	1,596.67	4.49%	2,213.23	7.13%	1,394.89	5.05%
昇兴集团		2,279.14	10.65%	2,934.51	8.26%	3,474.10	11.18%	1,732.28	6.26%

由于林建伶不再担任昇兴北京、昇兴山东的高级管理人员，因此未来这两家子公司在任职关系解除满 12 个月之后将不再认定为关联方，与该等单位的交易也不再认定为关联交易。同时，林建伶自 2020 年 8 月起担任昇兴安徽三片罐总

经理，昇兴安徽自其任职之日起认定为关联方，发行人与昇兴安徽的交易也自任职时点起认定为关联交易。

如上表所示，2018 年、2019 年、2020 年及 2021 年 1-6 月，公司向即将不再认定为关联方的昇兴北京、昇兴山东销售的涂料销售收入为 815.04 万元、1,066.75 万元、669.52 万元及 351.61 万元，占公司营业收入的比例分别为 2.95%、3.44%、1.89%及 1.64%；而对新增关联方昇兴安徽的涂料销售收入为 552.65 万元、1,103.43 万元、922.33 万元及 642.53 万元，占公司营业收入的比例分别为 2.00%、3.55%、2.59%及 3.00%。从上述数据来看，因林建伶任职情况变化所导致的新增关联方与曾经关联方相比，交易规模并不存在明显的差距，前后关联交易占公司营业收入的比重都低于 4%，昇兴集团最近一期占发行人营业收入的比例也仅为 10.66%，预计未来公司关联交易不会随此次林建伶的任职变动发生较大变动。

根据昇兴集团披露的 2020 年年度报告，截至 2020 年末，昇兴集团合并范围内共有 34 家子公司，其中涉及印铁、制罐业务的主要子公司如下：

序号	公司名称	收入（万元）	收入占比
1	昇兴（安徽）包装有限公司	76,341.16	26.30%
2	昇兴太平洋（武汉）包装有限公司	35,088.84	12.09%
3	漳州昇兴太平洋包装有限公司	33,772.09	11.63%
4	昇兴（山东）包装有限公司	31,119.16	10.72%
5	昇兴（中山）包装有限公司	24,414.02	8.41%

注：收入占比=该子公司营业收入/昇兴集团营业收入（合并口径）。

如上表所示，目前林建伶担任三片罐总经理的昇兴安徽为昇兴集团收入占比最高的第一大子公司，其营业收入占昇兴集团营业收入的比例达 26.30%，远远超过其他子公司收入规模。2019 年以来，昇兴安徽是泰国红牛罐的主要生产基地之一，也是昇兴集团所有子公司中与发行人交易规模较大的一家。因此，如果林建伶未来调任至昇兴集团内其他子公司，从收入体量上来判断，其他单位与发行人的交易规模预计也不会超过昇兴安徽。但不排除未来郑丽珍近亲属调任或兼任其他子公司高管或者任职单位的业务量增长而导致关联交易增加的可能。

经本所律师核查，发行人已于招股说明书之“第四节 风险因素”之“四、内控风险”补充提示风险如下：

“（三）关联交易随关联方任职变动而增加的风险

报告期内，持有公司 5%以上的股东郑丽珍配偶陈彬及姐夫林建伶担任公司客户昇兴集团的子公司管理层，发行人已将关联自然人任职或曾经任职的单位谨

慎认定为关联方，与该等单位的交易也认定为关联交易。报告期内，昇兴集团销售收入占营业收入的比例为 6.26%、11.18%、8.26%和 10.66%，其中因郑丽珍近亲属任职而认定为关联交易的收入占比分别为 3.04%、3.57%、3.83%和 4.64%。未来不排除因郑丽珍近亲属任职变动，或所任职单位业务量增长而导致关联交易增加的可能。”

综上，本所律师认为，由于林建伶任职情况变化所导致的新增关联方与曾经关联方相比，交易规模并不存在明显的差距，预计未来发行人关联交易不会随关联方任职变动发生较大变动，但不排除未来郑丽珍近亲属调任或兼任其他子公司高管或者任职单位的业务量增长而导致关联交易增加的可能，发行人已在招股说明书中补充相关风险提示。

三、《第三轮审核问询函》之问题 4. 关于资金流水

申报文件及问询回复显示，（1）实际控制人陈勇向奥瑞金的高管沈陶、原高管赵宇晖存在借款还款的资金往来，利息分别为 6.5%、7%。（2）2017 年 5 月常州博瑞特向奥瑞金控股股东原龙投资借入 7,000 万元，用于支付收购福建鼎盛所需的股权转让款，目前已偿还。2018 年 4 月，奥瑞金拟收购福建鼎盛的台湾业务，为保证排他权，向福建鼎盛支付了收购定金 4,000 万元。2020 年 12 月，福建鼎盛归还了上述收购定金，山东博瑞特支付了上述定金的利息 658.81 万元。2020 年 11-12 月，奥瑞金向鼎新国际支付了 15,360 万元，用于购买 TSMP Limited 及下属台湾业务资产。

请发行人：（1）结合陈勇经济状况说明陈勇多次向奥瑞金高管及原高管借款的原因、用途、流向情况，是否存在利益输送情形。（2）说明向奥瑞金支付定金利息的原因及合理性、利息的计算依据及公允性、是否存在相似案例，上述资金及利息往来是否存在利益输送情形。请保荐人、申报人律师发表明确意见，并说明对上述资金流水核查的方式、过程、依据及结论。

答复：

本所律师履行的核查过程及核查依据：

1.取得实际控制人陈勇及其配偶报告期内的银行流水，获取陈勇出具的关于银行账户完整性的声明，针对与奥瑞金高管及原高管的借款往来，查看资金进出

记录，关注资金流向对象及用途；

2.核查与实际控制人及奥瑞金高管的访谈记录，获取借款凭据，了解相关资金往来的原因、用途及真实性，是否涉及利益输送情形；

3.查阅实际控制人资金用途去向涉及的房产购置合同、房产证、基金产品买卖合同、股权转让协议等，核实相关资金用途是否真实，是否流向与发行人经营相关的用途领域；

4.对博瑞特集团实际控制人陈勇进行访谈，查阅博瑞特集团与奥瑞金就收购 TSMP Limited 及其下属台湾业务资产签署的股份买卖协议及补充协议，关注定金及利息约定，重新复核计算利息，查询市场相似案例并比较公允性。

经审慎核查，本所律师发表如下意见：

（一）结合陈勇经济状况说明陈勇多次向奥瑞金高管及原高管借款的原因、用途、流向情况，是否存在利益输送情形。

报告期内，发行人实际控制人陈勇曾因私人原因与奥瑞金高管及原高管发生借款往来，相关原因、用途及资金流向情况如下：

（1）与奥瑞金高管沈陶的借款

序号	日期	支付方	收款方	金额 (万元)	原因及用途	资金流向
1	2018-12-11	沈陶	陈勇	500.00	因家庭购置房产所需资金需求较大，向朋友沈陶借款	2018年12月25日，向房地产商中海发展（苏州）有限公司转账合计2,940万元，用于家庭购买房产。
2	2020-10-15	沈陶	陈勇	350.00	因投资基金产品所需资金较大，向朋友沈陶借款	2020年10月15-16日，向东方证券基金运营外包服务募集专用账户转账合计2,000万元，用于购买基金产品。

（2）与奥瑞金原高管赵宇晖的借款及还款

序号	日期	支付方	收款方	金额 (万元)	原因及用途	资金流向
1	2016-10-18、 2016-10-19	赵宇晖	陈勇	400.00	陈勇因收购发行人股权所需资金较大，向赵宇晖借款400万元	2016年12月，向钱玉虎、方雪明、胡逢吉、郑丽珍支付第一期股权款合计2,000万元。
2	2019-8-21	陈勇	赵宇晖	479.33	用于偿还前述向赵宇晖借取的款项	——

根据对实际控制人陈勇的访谈，上述陈勇与奥瑞金高管沈陶、原高管赵宇晖发生的借款往来主要是因陈勇投资房产、基金产品或收购股权而需要在特定期限内支付大额资金，陈勇个人资产多投资于不动产、证券、信托、银行理财等流动性较差的方面，在面临大额资金需求时需要寻求外部周转资金；而陈勇与沈陶、赵宇晖两人相识多年，与两人建立了良好的私交关系，向其借款用于应对短期资金需求，具有一定合理性。其中，陈勇向赵宇晖的借款本息已于 2019 年结清。

综上，前述陈勇向奥瑞金高管及原高管借款具有合理的原因，所得资金均用于陈勇个人用途，并未流向与发行人经营相关的用途，不存在利益输送情形。

（二）说明向奥瑞金支付定金利息的原因及合理性、利息的计算依据及公允性、是否存在相似案例，上述资金及利息往来是否存在利益输送情形。

1. 山东博瑞特向奥瑞金支付定金利息的原因及合理性

奥瑞金因 2018 年 4 月计划收购福建鼎盛旗下台湾业务资产，通过双方谈判后奥瑞金向福建鼎盛支付了 4,000 万元作为交易定金，但后续在交易过程中，由于该收购事项涉及台湾公平交易委员会、台湾经济部投资审议委员会、中国商务部等政府审批程序，交易流程较长且具有一定的不确定性。为保障其上市公司自身利益与资金效益，奥瑞金与博瑞特集团协商约定了定金利息。截至本补充法律意见书出具日，博瑞特集团已向奥瑞金偿还了上述 4,000 万元定金并支付了利息。

2. 利息计算依据、公允性及相似案例

根据买方奥瑞金科技股份有限公司、奥瑞金国际控股有限公司与卖方福建鼎盛五金制品有限公司、鼎新国际控股有限公司于 2019 年 12 月签署的《股份买卖协议之补充协议》，“各方确认并同意，定金款项按照年化 6.15%，从奥瑞金向鼎盛支付之日（含）起，到鼎盛退还奥瑞金之日（不含）止，计算利息。”

根据上述利息计算标准，山东博瑞特于 2020 年 12 月支付了利息 658.81 万元，具体利息计算过程如下：

支付日期	金额（元）	归还日期	金额（元）	利息费用（元）
2018-4-3	40,000,000.00	2020-12-4	20,000,000.00	3,288,986.30
		2020-12-7	20,000,000.00	3,299,095.89
合计				6,588,082.19

注：利息费用=定金金额*资金占用天数/365*6.15%

在并购交易中，为保障交易顺利进行，通过支付并购定金获取优先谈判权或排他性谈判权是较为常见的做法。针对这部分并购定金，收购方为保障自身利益，

有时会与出售方约定相关利息。A 股市场并购交易中涉及约定定金利息的相似案例如下：（1）仟源医药（300254）2017 年拟收购山西普德药业有限公司 100%股权时，与交易对方约定对其中的 7,000 万元定金加计同期贷款利息（当年中国人民银行一年期同期贷款利率为 4.35%）；（2）ST 瀚叶（600226）2018 年拟收购深圳量子云科技有限公司 100%股权时，向出售方支付了交易意向金 3 亿元并约定了终止交易退还定金时按年化利率 8%支付利息。由此可见，与同类市场案例相比，奥瑞金与博瑞特集团约定的 6.15%利率处于合理水平，利息计算公允。

3.上述资金及利息往来不存在利益输送情形

综上所述，奥瑞金向福建鼎盛支付收购定金 4,000 万元系用于获取在收购福建鼎盛旗下台湾资产过程中的排他性谈判权，后续奥瑞金支付股权款，以及博瑞特集团退还定金并按双方事先约定支付利息，具有合理的商业背景，定金利息系依据双方事先约定的利率标准计算，与相似案例相比处于合理水平，利息计算公允，相关资金及利息往来不存在利益输送情形。

四、《第三轮审核问询函》之问题 6. 关于环保。

申报文件及问询回复显示：发行人主要从事功能性涂料的研发、生产和销售，所属行业为“化学原料及化学制品制造业”。

请发行人说明：（1）发行人的生产经营是否符合国家产业政策，是否纳入相应产业规划布局，生产经营和募投项目是否属于《产业结构调整指导目录（2019 年版）》中的限制类、淘汰类产业，是否属于落后产能，请按照业务或产品进行分类说明。（2）发行人已建、在建项目和募投项目是否满足项目所在地能源消费双控要求，是否按规定取得固定资产投资项目节能审查意见，发行人的主要能源资源消耗情况以及是否符合当地节能主管部门的监管要求。（3）发行人募投项目是否涉及新建自备燃煤电厂，如是，是否符合《关于加强和规范燃煤自备电厂监督管理的指导意见》中“京津冀、长三角、珠三角等区域禁止新建燃煤自备电厂，装机明显冗余、火电利用小时数偏低地区，除以热定电的热电联产项目外，原则上不再新（扩）建自备电厂项目”的要求。（4）发行人现有工程是否符合环境影响评价文件要求，是否落实污染物总量削减替代要求；募投项目是否按照环境影响评价法要求，以及《建设项目环境影响评价分

类管理名录和《生态环境部审批环境影响评价文件的建设项目目录》规定，获得相应级别生态环境主管部门环境影响评价批复；发行人的已建、在建项目和募投项目是否需履行主管部门审批、核准、备案等程序及履行情况。（5）发行人是否存在大气污染防治重点区域内的耗煤项目。依据《大气污染防治法》第九十条，国家大气污染防治重点区域内新建、改建、扩建用煤项目的，应当实行煤炭的等量或者减量替代。发行人是否履行应履行的煤炭等量或减量替代要求。（6）发行人已建、在建项目或者募投项目是否位于各地城市人民政府根据《高污染燃料目录》划定的高污染燃料禁燃区内，如是，是否在禁燃区内燃用相应类别的高污染燃料，是否已完成整改，是否受到行政处罚，是否构成重大违法行为。（7）发行人是否按规定取得排污许可证，是否存在未取得排污许可证或者超越排污许可证范围排放污染物等情况，是否违反《排污许可管理条例》第三十三条的规定，是否已完成整改，是否构成重大违法行为。（8）发行人生产的产品是否属于《“高污染、高环境风险”产品名录（2017 年版）》中规定的高污染、高环境风险产品，如发行人生产的产品涉及名录中的高污染、高环境风险产品，请说明相关产品所产生的收入及占发行人主营业务收入的比例，是否为发行人生产的主要产品；如发行人生产名录中的相关产品，请明确未来压降计划。（9）生产经营中涉及环境污染的具体环节、主要污染物名称及排放量、主要处理设施及处理能力，治理设施的技术或工艺先进性、是否正常运行、达到的节能减排处理效果以及是否符合要求、处理效果监测记录是否妥善保存；报告期内环保投资和费用成本支出情况，环保投入、环保相关成本费用是否与处理公司生产经营所产生的污染相匹配；募投项目所采取的环保措施及相应的资金来源和金额；公司的日常排污监测是否达标和环保部门现场检查情况。（10）发行人最近 36 个月是否存在受到环保领域行政处罚的情况，是否构成重大违法行为，整改措施及整改后是否符合环保法律法规的规定；公司是否发生过环保事故或重大群体性的环保事件，是否存在公司环保情况的负面媒体报道。（11）发行人新厂房是否满足安全、环保部门的相关要求，是否已取得生产经营、安全生产、环保等方面所需的全部资质，发行人危险化学品登记证是否存在续期风险。

请保荐人及发行人律师对发行人上述情况进行全面系统的核查，说明核查范围、方式、依据，并发表明确意见。发行人应当及时向中介机构提供真实、准确、完整的资料，积极和全面配合中介机构开展尽职调查工作。上述所指发行人包括母公司及其合并报表范围内子公司。

答复：

本所律师履行的核查过程及核查依据：

1.查阅了国家发改委颁布的《产业结构调整指导目录（2019 年本）》、国家统计局出具的《战略性新兴产业分类（2018）》、工业和信息化部出具的《石化和化学工业发展规划（（2016—2020 年）》、生态环境部发布的《关于加强高耗能、高排放建设项目生态环境源头防控的指导意见》等法律法规及规范性文件的规定；

2.查阅了发行人已建、在建和募投项目的主管部门审批、核准、备案等文件；

3.查阅了《关于做好 2018 年重点领域化解过剩产能工作的通知》（发改运行〔2018〕554 号）、《关于做好 2019 年重点领域化解过剩产能工作的通知》（发改运行〔2019〕785 号）、《国务院关于进一步加强淘汰落后产能工作的通知》（国发〔2010〕7 号）、《关于印发淘汰落后产能工作考核实施方案的通知》（工信部联产业〔2011〕46 号）以及《2015 年各地区淘汰落后和过剩产能目标任务完成情况》（工业和信息化部、国家能源局公告 2016 年第 50 号）等法律法规及规范性文件的规定；

4.查阅了《国家发展改革委关于开展重点用能单位“百千万”行动有关事项的通知》（发改环资〔2017〕1909 号），扬州市工业和信息化局、扬州市统计局公布的《关于公布扬州市重点用能单位名单的通知》（扬工信节能〔2019〕30 号），常州市《关于做好重点用能单位“百千万”行动工作的通知》（常工信节能〔2019〕72 号）及《江苏省固定资产投资项目节能审查实施办法》等法律法规及规范性文件的规定；

5.访谈了发行人及子公司的能源管理部门并检索“信用扬州”网站（<http://cxyz.yangzhou.gov.cn/>）、“信用常州”网站（<http://credit.changzhou.gov.cn/xydts.jhtml>）等主管部门网站；

6.查阅了福斯特惠勒（河北）工程设计有限公司于 2017 年 7 月出具的《年产 7 万吨功能涂料项目可行性研究报告》（工程号：3202430A）、江苏龙环环境科技有限公司编制的《江苏扬瑞新材料有限公司年产 7 万吨功能性涂料项目环境影响报告书》、常州市环境保护局出具的《关于对江苏扬瑞新材料有限公司年产 7 万吨功能性涂料项目环境影响报告书的批复》（常环审[2017]16 号），并取得发行人出具的说明；

7.查阅了环境保护部于 2014 年 12 月 31 日发布的《建设项目主要污染物排放总量指标审核及管理暂行办法》（环发[2014]197 号），发行人已投产项目包括食品包装涂料技术改造项目、子公司扬州博瑞年产 2000 吨热塑性粉末涂料项目，以及子公司常州扬瑞年产 7 万吨涂料项目（一期）的环境影响报告书或环境影响报告表及其他已取得的环境影响批复文件。

8.查阅了《环境影响评价法》、《建设项目环境影响评价分类管理名录(2017)》、《生态环境部审批环境影响评价文件的建设项目目录（2015 年本）》、《江苏省建设项目环境影响评价文件分级审批管理办法》（苏政办发[2016]109 号）等法律法规及规范性文件的规定；

9.查阅了扬州市政府于 2017 年 12 月颁布的《市政府关于扩大扬州市区高污染燃料禁燃区的通告》、《常州市人民政府关于扩大高污染燃料禁燃区的通告》（常政发〔2016〕151 号）等相关规定；

10.取得了发行人及其子公司生产及经营相关资质，并查阅了《排污许可管理条例》、《危险化学品登记管理办法》的相关规定；

11.查阅《“高污染、高环境风险”产品名录（2017 年版）》等相关文件、逐项核对发行人的产品清单及销售明细，并访谈全国涂料和颜料标准化技术委员会专家和发行人研发负责人核查确认发行人产品的环境风险及采取的措施；

12.走访发行人的生产车间并核查发行人的环保监测记录，取得发行人的与有资质的第三方签署的污染物处置协议，登录江苏省企业“环保脸谱”管理系统，查询发行人污染物日常监测和报告期内环保部门现场检查结果；

13.取得了发行人环保主管部门出具的证明文件并通过网络公开渠道进行核查，确认关于发行人及其子公司最近 36 个月是否受到环保领域行政处罚的情况，是否存在重大违法行为。

经审慎核查，本所律师发表如下意见：

（一）发行人的生产经营是否符合国家产业政策，是否纳入相应产业规划布局，生产经营和募投项目是否属于《产业结构调整指导目录（2019年版）》中的限制类、淘汰类产业，是否属于落后产能，请按照业务或产品进行分类说明。

1.发行人的生产经营符合国家产业政策

发行人主要从事功能性涂料的研发、生产和销售，现阶段主要为食品饮料金属包装涂料的研发、生产和销售。发行人的主要产品为食品饮料金属包装涂料，包括粉末涂料、全喷涂料、有机溶胶、金油、罩光油、白底涂、透明涂料、外边缝涂料、稀释剂和油墨等。

根据国家发改委颁布的《产业结构调整指导目录（2019年本）》，“工业、船舶用涂料，高固体分、无溶剂、辐射固化涂料，低VOCs含量的环境友好、资源节约型涂料”、“环保材料应用：水性涂料、无铅焊料等”均被列入国家鼓励类项目。根据国家统计局出具的《战略性新兴产业分类（2018）》，“涂料制造”和“油墨制造”等“新型功能涂层材料制造”列入战略性新兴产业；根据工业和信息化部出具的《石化和化学工业发展规划（2016—2020年）》的相关规定，加强环保型涂料产品的研发和推广应用，加快航空航天等高端领域用特种涂料的开发和产业化，推广全密闭一体化涂料清洁生产工艺。

2.发行人生产经营项目已纳入相应产业规划布局

发行人生产经营项目（包括募投项目）及其审批/备案意见如下：

序号	项目名称	类型	主体	项目备案	审批/备案单位	审批意见
1	2012年食品包装涂料技术改造项目	改建	扬瑞新材	备案号：32100001201366	扬州市经济和信息化委员会	该项目符合《江苏省企业投资项目备案暂行办法》的有关要求，准予备案
2	2011年年产2000吨热塑性粉末涂料项目	新建	扬州博瑞	江发改工备字[2011]42号	江都市发展和改革委员会	该项目符合《产业结构调整指导目录（2005年本）》的规定，同意建设该项目

3	2016 年年产 7 万吨功能涂料项目	新建	常州扬瑞	常发改行服备[2017]45 号	常州市发展和改革委员会	该项目符合《省政府关于发布江苏省政府核准的投资项目目录（2015 年本）的通知》（苏政发[2015]4 号）和《江苏省企业投资项目备案暂行办法》中的有关规定，准予登记备案。
---	---------------------	----	------	------------------	-------------	--

如上表所示，发行人生产经营项目均按照相关规定在项目立项时履行了审批/备案手续，发行人生产经营项目已纳入相应的产业规划布局。

3.发行人的生产经营和募投项目不属于《产业结构调整指导目录（2019 年本）》中的限制类、淘汰类产业，亦不属于落后产能。

（1）发行人的生产经营和募投项目不属于《产业结构调整指导目录（2019 年本）》中的限制类、淘汰类产业

发行人主要产品为三片罐涂料（含粉末涂料、全喷涂料、有机溶胶、金油、外边缝涂料、白底涂等）、两片罐涂料（罩光油）、易拉盖涂料（金油、透明涂料）以及稀释剂、油墨等其他产品。其中，粉末涂料为固体涂料，其他三片罐涂料和易拉盖涂料主要为溶剂型涂料，两片罐涂料均为水性涂料。

公司生产经营和募投项目所涉及的溶剂型涂料主要为高固体分涂料，水性涂料、粉末涂料属于无溶剂型涂料，水性 UV 油墨属于辐射固化涂料，上述产品符合《产业结构调整指导目录（2019 年本）》鼓励类产业第 11 类“石化化工”之第 7 条之“高固体分、无溶剂、辐射固化涂料，低 VOCs 含量的环境友好、资源节约型涂料”的规定，属于鼓励类的化工产品。

《产业结构调整指导目录（2019 年本）》中规定的与发行人所处行业相关的限制类产业为“四、石化化工”之“10、新建硫酸法钛白粉、铅铬黄、1 万吨/年以下氧化铁系颜料、溶剂型涂料（鼓励类的涂料品种和生产工艺除外）、含异氰脲酸三缩水甘油酯（TGIC）的粉末涂料生产装置”，发行人现有项目和募投项目均不在上述限制类产业范围内。

《产业结构调整指导目录（2019 年本）》中规定的与发行人所处行业相关的淘汰类落后生产工艺设备为“用火直接加热的涂料用树脂”，淘汰类落后产品为“有害物质含量超标准的内墙、溶剂型木器、玩具、汽车、外墙涂料，含双对氯苯基三氯乙烷、三丁基锡、全氟辛酸及其盐类、全氟辛烷磺酸、红丹等有害物质的涂料”。发行人生产采用清洁生产技术，涂料用树脂的加热采用水浴加热方

式，所生产的涂料产品严格遵循食品级涂料规范，发行人不存在采用淘汰类落后生产工艺设备或生产淘汰类落后产品的情况。

综上所述，发行人的生产经营和募投项目不属于《产业结构调整指导目录（2019 年本）》中的限制类、淘汰类产业。

（2）发行人的生产经营及募投项目不属于国家工业行业拟淘汰的落后产能

根据《关于做好 2018 年重点领域化解过剩产能工作的通知》（发改运行〔2018〕554 号）、《关于做好 2019 年重点领域化解过剩产能工作的通知》（发改运行〔2019〕785 号）、《国务院进一步加强淘汰落后产能工作的通知》（国发〔2010〕7 号）、《关于印发淘汰落后产能工作考核实施方案的通知》（工信部联产业〔2011〕46 号）以及《2015 年各地区淘汰落后和过剩产能目标任务完成情况》（工业和信息化部、国家能源局公告 2016 年第 50 号），全国淘汰落后产能和过剩产能行业为：炼铁、炼钢、焦炭、铁合金、电石、电解铝、铜冶炼、铅冶炼、水泥（熟料及磨机）、平板玻璃、造纸、制革、印染、铅蓄电池（极板及组装）、电力、煤炭。根据工业和信息化部公布的《工业行业淘汰落后和过剩产能企业名单》，发行人及其子公司不存在被列入工业行业淘汰落后产能企业名单的情形。

因此，发行人生产经营和募投项目均不属于上述淘汰的落后产能。

综上，本所律师认为，发行人的生产经营符合国家产业政策，已被纳入相应产业规划布局，生产经营和募投项目不属于《产业结构调整指导目录（2019 年本）》中的限制类、淘汰类产业，不属于落后产能。

（二）发行人已建、在建项目和募投项目是否满足项目所在地能源消费双控要求，是否按规定取得固定资产投资项目节能审查意见，发行人的主要能源资源消耗情况以及是否符合当地节能主管部门的监管要求。

1. 发行人已建、在建项目和募投项目均满足项目所在地能源消费双控要求，不存在违反固定资产投资项目节能审查相关规定的情形

（1）发行人及子公司的已建、在建和募投项目满足项目所在地能源消费双控要求。

根据《国家发展改革委关于开展重点用能单位“百千万”行动有关事项的通知》（发改环资〔2017〕1909 号），“……各地区根据国家分解下达的能耗总量和强度‘双控’目标，结合本地区重点用能单位实际情况，合理分解本地区‘百家’

‘千家’ ‘万家’ 企业 ‘十三五’ 及年度能耗总量控制和节能目标…… ‘百家’ 企业名单及 ‘双控’ 目标由国家发展改革委公布， ‘千家’ 企业名单及 ‘双控’ 目标由省级人民政府管理节能工作的部门和能源消费总量控制部门公布， ‘万家’ 企业名单及 ‘双控’ 目标原则上由地市级人民政府管理节能工作的部门和能源消费总量控制部门公布……”

国家发展和改革委员会、各省级及地市级人民政府管理节能工作的部门和能源消费总量控制部门定期公布重点用能单位名单，以企业为主体对能耗总量和强度进行考核。经核查，公司已建、在建项目和募投项目的建设主体没有被纳入前述“百千万”重点用能单位名单，具体如下：

①发行人已建项目包括发行人食品包装涂料技术改造项目、扬州博瑞年产 2000 吨热塑性粉末涂料项目均位于扬州市江都区，主要使用能源为水、电和天然气，不涉及使用燃煤的情形。根据扬州市工业和信息化局、扬州市统计局公布的《关于公布扬州市重点用能单位名单的通知》（扬工信节能〔2019〕30 号），发行人及子公司扬州博瑞年综合耗能不属于纳入“千百万”行动的重点用能单位。

②发行人在建的募投项目系年产 7 万吨功能涂料项目，建设主体为子公司常州扬瑞，截至报告期末已建成一期工程并于 2020 年 8 月投入生产，项目主要使用能源为水、电和蒸汽，不涉及使用燃煤的情形。根据常州市《关于做好重点用能单位“百千万”行动工作的通知》（常工信节能〔2019〕72 号），常州扬瑞不属于纳入“百千万”行动的重点用能单位。

综上所述，发行人及子公司均未被纳入当地重点用能单位名单，发行人已建、在建项目和募投项目均满足项目所在地能源消费双控要求。

（2）发行人已建、在建及募投项目满足项目不存在违反固定资产投资项目节能审查相关规定的情形。

根据江苏省发展和改革委员会、江苏省经济和信息化委员会于 2017 年 4 月颁布的《江苏省固定资产投资项目节能审查实施办法》第十二条的规定，“下列项目的建设单位向项目管理权限同级的节能审查机关报送固定资产投资项目节能承诺表（格式见附件），并按相关节能标准、规范和承诺建设，节能审查机关不再单独进行节能审查。（一）综合能源消费量不满 1000 吨标准煤且年电力消费量不满 500 万千瓦时的固定资产投资项目；……”

发行人及扬州博瑞已根据《江苏省固定资产投资项目节能审查实施办法》的相关规定向主管部门提交了固定资产投资项目节能承诺表，无需单独进行节能审查。经核查，发行人已投产项目包括食品包装涂料技术改造项目以及扬州博瑞年产 2000 吨热塑性粉末涂料项目符合当地的能源消费双控的相关要求，项目开展不存在违反法律法规规定而受到主管部门处罚的情形。

常州扬瑞已经根据《江苏省固定资产投资项目节能审查实施办法》的相关规定向主管部门提交了固定资产投资项目节能承诺表，无需单独进行节能审查。经核查，本次募投项目“年产 7 万吨功能涂料项目”符合当地的能源消费双控的相关要求，项目开展不存在违反法律法规规定而受到主管部门处罚的情形。

综上所述，发行人已建、在建项目和募投项目不存在违反固定资产投资项目节能审查相关规定的情形。

2.发行人的主要能源资源消耗情况及合法合规情况

报告期内，发行人生产所需的能源主要为水、电、天然气和蒸汽。具体的能源消耗量、金额及占营业成本的比重如下所示：

类别	2021 年 1-6 月			2020 年度			2019 年度			2018 年度		
	消耗量	金额（万元）	占营业成本比重	消耗量	金额（万元）	占营业成本比重	消耗量	金额（万元）	占营业成本比重	消耗量	金额（万元）	占营业成本比重
水（吨）	18,794	8.23	0.06%	56,613	22.75	0.11%	27,033	9.96	0.05%	20,657	7.42	0.05%
电（度）	1,771,196	149.35	1.04%	2,536,130	215.33	1.02%	1,752,219	142.90	0.79%	1,409,182	119.92	0.77%
天然气（m ³ ）	12,853	4.72	0.03%	83,760	26.23	0.12%	112,236	39.26	0.22%	103,440	33.00	0.21%
蒸汽（吨）	2,278.75	46.82	0.33%	1,252.50	22.36	0.11%	-	-	-	-	-	-
合计	-	209.13	1.46%	-	286.67	1.35%	-	192.12	1.06%	-	160.34	1.03%

经访谈发行人及子公司的能源管理部门并于“信用扬州”网站（<http://cxyz.yangzhou.gov.cn/>）、“信用常州”网站（<http://credit.changzhou.gov.cn/xydts.jhtml>）等网站检索核查，发行人及其子公司符合当地节能主管部门的监管要求，报告期内不存在被认定为节能失信企业或被当地节能主管部门处罚的情形。

综上所述，本所律师认为，发行人及子公司均未被纳入当地重点用能单位名单，发行人已建、在建项目和募投项目均满足项目所在地能源消费双控要求，不存在违反固定资产投资项目节能审查相关规定的情形。发行人及其子公司符合当

地节能主管部门的监管要求，报告期内不存在被认定为节能失信企业或被当地节能主管部门处罚的情形。

（三）发行人募投项目是否涉及新建自备燃煤电厂，如是，是否符合《关于加强和规范燃煤自备电厂监督管理的指导意见》中“京津冀、长三角、珠三角等区域禁止新建燃煤自备电厂，装机明显冗余、火电利用小时数偏低地区，除以热定电的热电联产项目外，原则上不再新（扩）建自备电厂项目”的要求。

根据福斯特惠勒（河北）工程设计有限公司于 2017 年 7 月出具的《年产 7 万吨功能涂料项目可行性研究报告》（工程号：3202430A）、常州市环境保护局出具的《关于对江苏扬瑞新材料有限公司年产 7 万吨功能性涂料项目环境影响报告书的批复》（常环审[2017]16 号）及发行人的说明，发行人募投项目不涉及新建自备燃煤电厂的情形。

综上所述，本所律师认为，发行人募投项目不涉及新建自备燃煤电厂的情形。

（四）发行人现有工程是否符合环境影响评价文件要求，是否落实污染物总量削减替代要求；募投项目是否按照环境影响评价法要求，以及《建设项目环境影响评价分类管理名录和《生态环境部审批环境影响评价文件的建设项目目录》规定，获得相应级别生态环境主管部门环境影响评价批复；发行人的已建、在建项目和募投项目是否需履行主管部门审批、核准、备案等程序及履行情况。

1. 发行人现有工程符合环境影响评价文件要求，已落实污染物总量削减替代要求

根据环境保护部 2014 年 12 月 31 日发布的《建设项目主要污染物排放总量指标审核及管理暂行办法》（环发[2014]197 号），“建设项目环评文件应包含主要污染物总量控制内容，明确主要生产工艺、生产设施规模、资源能源消耗情况、污染治理设施建设和运行监管要求等，提出总量指标及替代削减方案，列出详细测算依据等，并附项目所在地环境保护主管部门出具的有关总量指标、替代削减方案的初审意见；建设项目主要污染物实际排放量超过许可排放量的，或替代削减方案未落实的，不予竣工环境保护验收，并依法处罚。”

发行人已投产项目包括食品包装涂料技术改造项目、子公司扬州博瑞年产 2000 吨热塑性粉末涂料项目，以及子公司常州扬瑞年产 7 万吨涂料项目（一期）。

上述建设或改建项目的环境影响报告书或环境影响报告表中已明确了污染物排放总量控制指标并设置总量平衡方案，建设项目均已办理竣工环境保护验收手续。

发行人现有工程配备了有效的废气、废水、噪声污染防治措施，并委托资质单位处置固体废物。报告期内，该等污染防治措施有效运行，确保污染物排放达标，发行人及其子公司不存在环保安全事故或被环保机关给予行政处罚的情形。

综上，本所律师认为，发行人现有工程符合环境影响评价文件要求，已落实污染物总量削减替代要求。

2. 发行人募投项目已经按照环境影响评价法要求，以及《建设项目环境影响评价分类管理名录》和《生态环境部审批环境影响评价文件的建设项目目录》规定，获得相应级别生态环境主管部门环境影响评价批复。

根据《环境影响评价法》《建设项目环境影响评价分类管理名录（2017）》《生态环境部审批环境影响评价文件的建设项目目录（2015 年本）》《江苏省建设项目环境影响评价文件分级审批管理办法》（苏政办发[2016]109 号）等法律法规的规定，关于建设项目环境影响评价审批权限的主要规定如下：

法律法规	规定内容
环境影响评价法	第二十三条 国务院生态环境主管部门负责审批下列建设项目的环境影响评价文件： （一）核设施、绝密工程等特殊性质的建设项目； （二）跨省、自治区、直辖市行政区域的建设项目； （三）由国务院审批的或者由国务院授权有关部门审批的建设项目。 前款规定以外的建设项目的环境影响评价文件的审批权限，由省、自治区、直辖市人民政府规定。
《建设项目环境影响评价分类管理名录（2017）》	十五、化学原料和化学制品制造业 包括：基本化学原料制造；农药制造；涂料、染料、颜料、油墨及其类似产品制造；合成材料制造；专用化学品制造；炸药、火工及焰火产品制造；水处理剂等制造。除单纯混合和分装外的，均须编制建设项目环境影响报告书。
《生态环境部审批环境影响评价文件的建设项目目录（2015 年本）》	四、原材料 化工：年产超过 20 亿立方米的煤制天然气项目；年产超过 100 万吨的煤制油项目；年产超过 100 万吨的煤制甲醇项目；年产超过 50 万吨的煤经甲醇制烯烃项目。
江苏省建设项目环境影响评价文件分级审批管理办法	第六条 国家和省环境保护行政主管部门审批权限之外的建设项目环境影响评价文件审批权限由设区市人民政府确定，并抄送省环境保护行政主管部门。其中，以下 4 类项目环境影响报告书（表）必须由设区市环境保护行政主管部门审批： （一）由国务院或国务院有关部门核准（或备案）且按规定应当编制环境影响报告书的项目（按规定须报国务院环境保护行政主管部门审批的除外）； （二）由省人民政府及省投资主管部门审批、核准或备案且按规定应当编制环境影响报告书的项目； （三）化工、制浆、酿造、涉及重点重金属排放的项目； （四）跨所辖县（市、区）行政区域的项目。

注：因本次募投项目的审批时间为 2017 年，因此本处援引届时有效的《建设项目环境影响评价分类管理名录（2017）》及《生态环境部审批环境影响评价文件的建设项目目录（2015 年本）》的有关内容。

根据前述规定，发行人已委托江苏龙环环境科技有限公司编制《江苏扬瑞新材料有限公司年产 7 万吨功能性涂料项目环境影响报告书》，常州市环境保护局于 2017 年 7 月 21 日出具《市环保局关于对江苏扬瑞新材料有限公司年产 7 万吨功能性涂料项目环境影响报告书的批复》（常环审[2017]16 号），确认项目建设具备环境可行性。

综上，本所律师认为，发行人募投项目已经按照环境影响评价法要求，以及《建设项目环境影响评价分类管理名录》《生态环境部审批环境影响评价文件的建设项目目录》等相关法律法规的规定，获得相应级别生态环境主管部门环境影响评价批复。

3. 发行人的已建、在建项目和募投项目履行主管部门审批、核准、备案等程序及履行情况

发行人已建、在建和募投项目均已履行主管部门审批、核准、备案等程序，具体情况如下：

实施主体	项目名称	发改委备案文件	环境影响批复文件	环境保护竣工验收文件
扬瑞新材	食品包装涂料技术改造项目	江发改备字第 060058 号	根据江苏省“三个一批”的政策验收通过，取得扬江环整改办发[2016] 5 号《关于对扬州市华龙机械制造有限公司等企业环境保护违法违规建设项目进行登记备案的意见》。	
扬州博瑞	年产 2000 吨热塑性粉末涂料项目	江发改工备字[2011]42 号	江环发（2011）164 号	扬江环发（2015）236 号
常州扬瑞	年产 7 万吨功能涂料项目（一期）	常发改行服备[2017]45 号	常环审[2017]16 号	2021 年 6 月 18 日，常州扬瑞组织了自主验收，验收组同意竣工环境保护验收，相关竣工环境保护验收报告已于 2021 年 7 月 13 日向社会公示。

综上，本所律师认为，发行人已建、在建及募投项目均已履行现阶段必要的主管部门审批、核准、备案等程序，发行人及其子公司生产经营正常。

（五）发行人是否存在大气污染防治重点区域内的耗煤项目。依据《大气污染防治法》第九十条，国家大气污染防治重点区域内新建、改建、扩建用煤项目的，应当实行煤炭的等量或者减量替代。发行人是否履行应履行的煤炭等量或减量替代要求。

经本所律师核查，发行人生产所需的能源主要为水、电、天然气和蒸汽，不存在使用煤炭作为燃料的情形。发行人已建、在建及募投项目均不属于大气污染防治重点区域内的耗煤项目，不存在大气污染防治重点区域内新建、改建、扩建用煤项目情形，无需履行相应的煤炭等量或减量替代要求。

（六）发行人已建、在建项目或者募投项目是否位于各地城市人民政府根据《高污染燃料目录》划定的高污染燃料禁燃区内，如是，是否在禁燃区内燃用相应类别的高污染燃料，是否已完成整改，是否受到行政处罚，是否构成重大违法行为。

1. 发行人食品包装涂料技术改造项目及扬州博瑞年产 2000 吨热塑性粉末涂料项目

根据扬州市政府于 2017 年 12 月颁布的《市政府关于扩大扬州市区高污染燃料禁燃区的通告》“在扬州市人民政府 2013 年《关于扩大高污染燃料禁燃区的通告》划定的扬州市高污染燃料禁燃区（以下简称“禁燃区”）的基础上，扩大禁燃区范围,扩大到扬州市区行政区域范围（广陵区、邗江区、江都区、经济技术开发区、蜀冈-瘦西湖风景名胜区、生态科技新城），面积为 2310 平方公里。”

食品包装涂料技术改造项目及年产 2000 吨热塑性粉末涂料项目均位于扬州市江都区仙城工业园内，位于前述扬州市高污染燃料禁燃区范围内。但前述两项目使用的能源为水、电及天然气，不涉及使用高污染燃料的情形。

2. 常州扬瑞年产 7 万吨功能性涂料项目

根据《常州市人民政府关于扩大高污染燃料禁燃区的通告》（常政发〔2016〕151 号）的规定，禁燃范围包括“武进区、新北区、天宁区、钟楼区：东至新北区通江路、通江路与 S122 交汇后沿 S122 至新北区东边界；天宁区和武进区经开区、洛阳镇东边界，南至武进区洛阳镇全部、S38、南夏墅街道全部和 S38，西至扁担河、钟楼区邹区镇全部和 S39；北至新北区北边界。拟扩大后的禁燃区面积为 995 平方公里。”根据《常州市人民政府关于公布常州市高污染燃料禁燃

区类别的通告》（常政发〔2017〕163号）的规定，“武进区、新北区、天宁区、钟楼区在禁燃区内的区域全部执行III类。”

年产7万吨功能性涂料项目位于江苏常州滨江经济开发区滨江化学工业园内，位于前述常州市禁燃区范围内。但年产7万吨功能性涂料项目使用的能源为水、电及蒸汽，不涉及使用高污染燃料的情形。

综上所述，本所律师认为，发行人已建、在建项目以及募投项目位于当地人民政府根据《高污染燃料目录》划定的高污染燃料禁燃区内，由于前述项目使用的能源为水、电、天然气及蒸汽，不涉及使用高污染燃料的情形。

（七）发行人是否按规定取得排污许可证，是否存在未取得排污许可证或者超越排污许可证范围排放污染物等情况，是否违反《排污许可管理条例》第三十三条的规定，是否已完成整改，是否构成重大违法行为。

1. 发行人已按规定取得排污许可证，不存在未取得排污许可证或者超越排污许可证范围排放污染物等情况。

发行人及其子公司排污许可的取得情况及是否超范围排放污染物情况如下：

序号	持证主体	资质名称	证书号	颁证机构	有效期	主要污染物种类	是否超范围排放
1	发行人	排污许可证	91321012789080051N001Q	扬州市生态环境局	2019年12月26日至2022年12月25日	主要污染物类别：废气、废水 大气主要污染物种类：颗粒物,苯,苯系物,非甲烷总烃,挥发性有机物,二氧化硫,林格曼黑度,氮氧化物; 废水主要污染物种类：化学需氧量,氨氮(NH ₃ -N),总氮(以N计),总磷(以P计),pH值,悬浮物,五日生化需氧量,动植物油,溶解性总固体(全盐类);	否
2	扬州博瑞	排污许可证	91321012578158154U001Z	扬州市生态环境局	2020年9月16日至2023年9月15日	主要污染物类别：废气、废水 大气主要污染物种类：颗粒物,非甲烷总烃,挥发性有机物; 废水主要污染物种类：化学需氧量,氨氮(NH ₃ -N),总磷(以P计),动植物油,悬浮物,pH值,五日生化需氧量,总氮(以N计)	否

3	常州 扬瑞	排 污 许 证	91320411 MA1MM M8G0A00 1V	常州市生态 环境局	2020年10月23 日至2023年10 月22日	主要污染物类别：废气、 废水 大气主要污染物种类：挥 发性有机物,总挥发性有 机物,颗粒物,臭气浓度,苯 系物,正丁醇,甲苯 废水主要污染物种类：化 学需氧量,氨氮(NH ₃ -N), 总氮(以N计),总磷(以 P计),pH值,悬浮物,五日 生化需氧量,总有机碳,动 植物油,可吸附有机卤化 物	否
---	----------	------------------	------------------------------------	--------------	---------------------------------	--	---

综上，本所律师认为，发行人已建、在建及募投项目均已依法取得排污许可证，不存在未取得排污许可证或者超越排污许可证范围排放污染物的情况。

2.发行人不存在违反《排污许可管理条例》第三十三条规定的情形，不存在环保领域的重大违法行为。

《排污许可管理条例》第三十三条规定：“违反本条例规定，排污单位有下列行为之一的，由生态环境主管部门责令改正或者限制生产、停产整治，处 20 万元以上 100 万元以下的罚款；情节严重的，报经有批准权的人民政府批准，责令停业、关闭：

- （一）未取得排污许可证排放污染物；
- （二）排污许可证有效期届满未申请延续或者延续申请未经批准排放污染物；
- （三）被依法撤销、注销、吊销排污许可证后排放污染物；
- （四）依法应当重新申请取得排污许可证，未重新申请取得排污许可证排放污染物。”

经核查，发行人及其子公司不存在违反《排污许可管理条例》第三十三条规定的情形。

（八）发行人生产的产品是否属于《“高污染、高环境风险”产品名录（2017 年版）》中规定的高污染、高环境风险产品，如发行人生产的产品涉及名录中的高污染、高环境风险产品，请说明相关产品所产生的收入及占发行人主营业务收入的比例，是否为发行人生产的主要产品；如发行人生产名录中的相关产品，请明确未来压降计划。

1.发行人生产的个别产品涉及名录中的高污染、高环境风险产品，但占发行人主营业务收入的比例较小，不属于发行人的主要产品。

经核查发行人目前所有产品，确认发行人生产的部分非主要产品因为使用了“乙二醇丁醚”作为原材料，而属于在《“高污染、高环境风险”产品名录（2017年版）》（以下简称“2017年名录”）产品的名录中第504类“含乙二醇及醚脂的聚酯树脂涂料”、505类“含乙二醇及醚脂的丙烯酸树脂涂料”和第507类“含乙二醇及醚脂的环氧树脂涂料”的列举的高污染、高环境风险产品（特性包含高污染和高环境风险），该等产品报告期内的收入和占发行人的主营业务收入比例如下：

单位：万元

产品情况			2021年1-6月		2020年度		2019年度		2018年度	
产品大类 ^注	产品型号	对应2017年目录产品类别	收入	占主营业务收入的比例	收入	占主营业务收入的比例	收入	占主营业务收入的比例	收入	占主营业务收入的比例
易拉盖外涂透明涂料	MC6915-806	环氧树脂涂料	187.89	0.88%	264.96	0.75%	116.18	0.37%	126.06	0.46%
	MC6915-802	环氧树脂涂料	80.01	0.37%	148.48	0.42%	132.24	0.43%	38.18	0.14%
	BPC6715-806	环氧树脂涂料	140.59	0.66%	324.08	0.91%	821.02	2.64%	422.23	1.53%
	BPC6715-836	环氧树脂涂料	292.18	1.37%	650.78	1.83%	579.89	1.87%	449.00	1.62%
易拉盖内涂金油	MC6121-305/B	环氧树脂涂料	166.49	0.78%	232.80	0.66%	39.70	0.13%	47.50	0.17%
	BPC6726-301	环氧树脂涂料	114.61	0.54%	234.22	0.66%	-	-	-	-
两片罐外涂罩光油	BPC6632-801	丙烯酸树脂涂料	328.28	1.54%	360.27	1.01%	629.19	2.03%	494.06	1.79%
	BPC6636-820	聚酯树脂涂料	1,051.13	4.92%	1,149.66	3.24%	368.98	1.19%	306.07	1.11%
合计			2,361.17	11.04%	3,365.25	9.47%	2,687.21	8.65%	1,883.09	6.81%
主营业务收入			21,379.84	100.00%	35,518.20	100.00%	31,063.37	100.00%	27,662.12	100.00%

注：产品大类下存在多个产品型号，仅上表所列型号涉及使用乙二醇丁醚，同类产品其他型号配方不同，并未使用乙二醇丁醚。

如上表所示，发行人涉及使用乙二醇丁醚的产品所产生的收入占发行人的主营业务收入的比例仅为6.81%、8.65%、9.47%和11.04%，占比不高。其中，易拉盖内外涂多是针对客户需求开发的细分型号，使用范围较小，市场需求量并不大；两片罐涂料为水性涂料，业内普遍采用乙二醇丁醚，但收入占比较小。

综上，虽然发行人存在部分品类的产品涉及 2017 年目录中所涉及的品类，但占发行人主营业务收入的比例较小，不属于发行人的主要产品。

2.发行人在产品中使用的“乙二醇丁醚”区别于其他乙二醇醚脂类，不属于有害性较高的物质

经核查，虽然发行人存在使用乙二醇丁醚作为原材料导致部分产品属于 2017 年目录中列示的“含乙二醇及醚脂”的涂料类别，但是经对全国涂料和颜料标准化技术委员会专家和发行人研发负责人等专业人士的访谈确认，虽然“乙二醇丁醚”属于乙二醇醚脂类，但与“乙二醇甲醚”（用于合成农药）、“乙二醇二甲醚”（可用于电解质溶液）等其他乙二醇醚脂类不同，主要使用于涂料、油墨领域的“乙二醇丁醚”对环境危害风险较小。

2017 年名录将含“乙二醇及醚脂”的相关类别涂料整体定义为“高污染、高环境风险”产品，未再对含乙二醇醚脂的具体外延范畴做进一步解释，因此发行人已将涉及使用乙二醇丁醚的产品谨慎认定为“高污染、高环境风险”产品。但实际上，根据工信部起草、市场监督管理总局和国家标准化委员会发布并于 2020 年 12 月 1 日实施的国家标准《工业防护涂料中有害物质限量》（GB 30981-2020），在该标准第 5.2 条表 5 “其他有害物质含量的限量值要求”中，乙二醇醚及醚酯的范畴界定为“限乙二醇甲醚、乙二醇甲醚醋酸酯、乙二醇乙醚、乙二醇乙醚醋酸酯、乙二醇二甲醚、乙二醇二乙醚、二乙二醇二甲醚、三乙二醇二甲醚”，其中并不包括发行人所使用的“乙二醇丁醚”。

根据美国环境保护署（EPA）于 2006 年 4 月 4 日针对乙二醇丁醚（EGBE）豁免限制使用所发布的行动备忘录，“……由于乙二醇丁醚的低毒性和低富集性，其对人体危害有限，因此，摄入乙二醇丁醚残留引发的健康风险很可能很低，根据目前已有的信息，可以相当确定对任何人群，通过食物源和其他有足够信息的非职业相关源头持续摄入乙二醇丁醚不会产生危害”。同时，EPA 在该文件的结论中还特别提及，乙二醇丁醚拥有美国食品药品监督管理局（FDA）认证的直接食品添加剂使用证明，可以使用在包括除斑剂、化妆品、颜料在内的日用消费品中。由此可见，乙二醇丁醚作为一种较为广泛地应用在涂料、油墨等产品中的原料，其较低的危害性已经过美国 EPA、FDA 的评估认定，被允许使用在食品饮料金属容器的涂料生产中。

综上所述，发行人在产品中使用的“乙二醇丁醚”区别于其他乙二醇醚脂类，不属于有害性较高的物质。

3.发行人的压降计划

针对发行人目前使用的原材料“乙二醇丁醚”为2017年目录中所涉及的类别的情况，为进一步降低环境风险，发行人也同步积极推进针对“乙二醇丁醚”为原材料产品的降压和替代工作。具体如下：

一方面，目前发行人涉及使用乙二醇丁醚的产品较为分散，多为针对客户需求开发的产品，收入占比较低，同类产品类型下有其他未使用乙二醇丁醚的细分产品型号可供替代，发行人将有步骤地推动替代产品的使用，逐步降低高污染、高环境风险产品的占比；

另一方面，发行人已经通过大量的研发、实验工作，在技术和配方层面初步实现了以“丙二醇丁醚”对“乙二醇丁醚”的替代，目前正与下游客户和终端客户合作开展基于新配方的应用实验和论证工作，待下一步论证工作通过后，公司将逐步降低含乙二醇丁醚的产品占比并最终实现完全替代。

综上所述，本所律师认为，发行人虽然存在部分品类的产品涉及2017年目录中所涉及的品类，但是整体占发行人主营业务收入的比例较小，不属于发行人的主要产品；该等产品涉及的原材料主要为“乙二醇丁醚”，其有害性较小，且发行人正在积极推进该等产品的技术革新和替代，从而进一步压降含有乙二醇丁醚的产品占比并最终实现完全替代。

（九）生产经营中涉及环境污染的具体环节、主要污染物名称及排放量、主要处理设施及处理能力，治理设施的技术或工艺先进性、是否正常运行、达到的节能减排处理效果以及是否符合要求、处理效果监测记录是否妥善保存；报告期内环保投资和费用成本支出情况，环保投入、环保相关成本费用是否与处理公司生产经营所产生的污染相匹配；募投项目所采取的环保措施及相应的资金来源和金额；公司的日常排污监测是否达标和环保部门现场检查情况。

1.发行人生产经营中涉及环境污染的具体环节、主要污染物名称及排放量、主要处理设施及处理能力

发行人生产经营涉及的主要污染物为废料、废气和废水。其中，发行人产生的废料主要为固体废物，包括生产过程中产生的滤芯、滤袋、废包装桶、废包装

袋以及活性炭；公司液体原料通过泵抽进反应釜内，部分固体及粉末状原料需要打开反应釜盖进行投料，会挥发产生少量粉尘及有机废气；公司的废水主要为生活废水和制备软水过程中产生的废水。

公司生产经营中涉及环境污染的具体环节，主要污染物名称及排放量、主要处理设施及处理能力如下：

污染物名称		产生环节	许可排放量 (吨/年)	处理设施	处理能力(吨/年)
废气	VOCs	生产过程挥发产生	2.427	二级活性炭吸附装置, 加装网格化空气质量检测系统	4
废水	CODcr	公司生产过程一般不产生废水, 设备清洗水回用于产品生产, 废水主要为生活污水、初期雨水等	3.418	接入工业废水集中处理厂或园区污水处理厂进行处置	由污水处理厂处理
固废	活性炭	吸附废气过程中产生	/	在加装活性炭吸附装置的危废仓库贮存, 委托有资质单位处理	委托资质单位专门处理
	废包装桶	投料过程中产生的原料包装桶; 从客户回收的废包装桶	/		
	滤芯、滤袋	产品过滤过程中产生	/		
	废涂料、废液	生产过程或过滤的废涂料	/		
	生活垃圾	职工日常办公、生活产生	/	由市政垃圾处理部门收集	由市政部门处理

2. 发行人生产经营中涉及环境污染的治理设施的技术或工艺先进性，均正常运行，达到预期的节能减排处理效果且符合要求，处理效果监测记录均妥善保存

发行人生产经营过程中主要治理措施的具体情况如下：

主要污染物类型	主要处理设施	治理设施的技术或工艺先进性	是否正常运行	达到的节能减排处理效果	是否符合要求
废气	二级活性炭吸附装置, 加装网格化空气质量检测系统。常州工厂还引入了 CO 废气处理一体机。	通过高效率、经济实用“活性炭吸附”有机废气净化装置, 并经进一步网格化、高密度的质量检测后, 按照环保要求进行有组织排放。常州工厂 CO 一体机	是	处理达标	是

		采取了“沸石转轮浓缩+催化氧化”先进工艺对废气进行处理，并配置应急活性炭吸附装置作为备用。			
废水	按照环保要求，经收集后接入污水处理厂处理	专业机构能够对污染物进行及时、有效的处理	是	处理达标	是
固废	委托有危废处理资质的第三方进行处理	有资质的专业第三方处理单位能够对污染物进行及时、有效的处理	是	固体废物得到有效处置，并符合国家主管部门的有关规定	是

综上，发行人生产经营中涉及环境污染物主要包括废气、废水和固废，排放量均达标，发行人具备处理生产经营中涉及环境污染物的处理设施及处理能力，治理设施的技术或工艺具有先进性，均正常运行，达到预期的节能减排处理效果且符合要求，处理效果监测记录均妥善保存。

3.报告期内环保投资和费用成本支出情况，环保投入、环保相关成本费用与处理公司生产经营所产生的污染相匹配

报告期内，公司的环保投资及费用成本支出的情况如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
环保投资	2.12	225.67	10.50	-
费用支出	65.90	128.61	31.27	10.85
合计	68.02	354.28	41.77	10.85

如上表所示，2019 年度，公司环保投资及费用支出较 2018 年度有小幅度增加，主要系公司当年增加了环保设施改造支出，同时随着公司产量增加，危废处理费用等费用支出有所增加；2020 年度，公司环保投资及费用成本大幅，增加主要系常州工厂（一期）建成投产，公司配套投入了 VOCs 废气处理一体机、粉体气力输送和除尘系统、污染物在线监测系统环保设施，以满足污染物处理要求，导致环保投资金额增加较多；由于常州工厂（一期）的投入及固体污染物处理量增加，公司当期环保费用支出增加。

综上，公司环保投入逐年增加且具有合理性，公司环保投入、环保相关成本费用与处理公司生产经营所产生的污染相匹配。

4.募投项目所采取的环保措施及相应的资金来源和金额

发行人募投项目“年产 7 万吨功能性涂料项目”采用的环保措施具体如下：

（1）废水：募投项目运营过程中产生的少量车间冲洗水经过沉淀、过滤处理后，接污水管送常州市新北区江边污水处理厂处理达标后排放，职工生活污水与江边污水处理厂签订接管协议处理。

（2）废气：募投项目拟根据不同废气的性质采用分类处理的方法进行处置。对不同车间的有机废气分别设置活性炭纤维废气处理系统，每套处理装置对应一个排气筒。废气处理符合要求。

（3）固体废弃物：募投项目生产过程中产生的原料废桶及其它固废，经收集后统一交给有资质的固废处理单位进行处理，职工产生的生活垃圾由环卫部门处理。项目所产生的固体废物通过以上方法处理处置后，不会对周围环境产生二次污染。

（4）噪声：募投项目噪声源主要为搅拌混合机械、砂磨机运转、废气处理系统风机等产生的噪声。各种生产设备、风机、水泵、净化装置等均要求选用优良的低噪声设备，且不要直接放置在室外；冷却塔采取设置隔屏障等措施，以降低噪声，达到环保标准。

发行人本次募投项目“年产7万吨功能性涂料项目”计划用于环保设施的投入预算为350万元。在本次募集资金到位前，公司通过自有资金先行支付部分环保投资款项；本次募集资金到位后，公司拟使用募集资金支付剩余环保投资款项，并对符合置换要求的先期环保投入资金予以置换；募集资金不足部分由公司自筹解决。截至2021年6月末，本次募投项目（一期）已累计投入环保设施215.52万元。

5.日常排污监测及环保部门现场检查情况

（1）日常排污监测情况

发行人及子公司废水、废气排放口均安装在线监测系统，监测数据实时与上级环保监测平台联网。报告期内，公司不存在因生产经营导致排污不达标的情况。

发行人及子公司常州扬瑞生产过程中产生的部分废料属于危险废物，应该交由有资质的第三方危废处置单位进行处置，并在环保部门危废管理系统中予以备案。根据江苏省危险废物全生命周期监控系统查询结果，发行人及子公司常州扬瑞的危废处理已纳入监测系统，报告期内危废处理符合规定。

（2）环保部门现场检查情况

报告期内，扬州市生态环境局、常州市生态环境局及其下设机构在对发行人及子公司进行不定期现场检查的过程中，未发现发行人及子公司存在违规排污问题，发行人及子公司不存在因排污问题受到环保处罚的情况。

综上所述，本所律师认为，发行人生产经营中涉及环境污染的治理设施正常运行、符合要求、处理效果监测记录已妥善保存；报告期内环保投入、环保相关成本费用与处理公司生产经营所产生的污染相匹配；公司的日常排污监测已达标。

（十）发行人最近 36 个月是否存在受到环保领域行政处罚的情况，是否构成重大违法行为，整改措施及整改后是否符合环保法律法规的规定；公司是否发生过环保事故或重大群体性的环保事件，是否存在公司环保情况的负面媒体报道。

根据发行人环保主管部门出具的证明文件并经本所律师通过网络公开渠道核查，发行人及其子公司最近 36 个月不存在受到环保领域行政处罚的情况，不存在重大违法行为。发行人及其子公司最近 36 个月未发生重大环保事故或重大群体性的环保事件，不存在有关发行人环保情况的负面媒体报道。

（十一）发行人新厂房是否满足安全、环保部门的相关要求，是否已取得生产经营、安全生产、环保等方面所需的全部资质，发行人危险化学品登记证是否存在续期风险。

1. 发行人新厂房满足安全、环保部门的相关要求，已取得生产经营、安全生产、环保等方面所需的全部资质

（1）安全生产许可

2021 年 6 月 25 日，常州扬瑞取得江苏省应急管理厅颁发的《安全生产许可证》（(苏)WH 安许证字[D00766]），许可内容为氨基树脂涂料、丙烯酸酯类树脂涂料、聚氨酯树脂涂料、酚醛树脂涂料、环氧树脂涂料、聚酯树脂涂料、涂料用稀释剂，证书有效期为 2021 年 6 月 25 日至 2024 年 6 月 24 日。

（2）排污许可

2020 年 10 月 26 日，常州扬瑞取得了常州市生态环境局颁发的《排污许可证》，证书编号为 91320411MA1MMM8G0A001V，行业类别为涂料制造、油墨及类似产品制造，初级形态塑料及合成树脂制造，有效期为 2020 年 10 月 23 日至 2023 年 10 月 22 日。

（3）危险化学品经营许可

2020年8月10日，常州扬瑞取得了江苏省化学品登记中心和应急管理部化学品登记中心颁发的《危险化学品登记证》，编号为320410542，登记品种为氨基树脂涂料、丙烯酸酯类树脂涂料、环氧树脂涂料等，有效期为2020年8月10日至2023年8月9日。

综上，截至本补充法律意见书出具日，发行人新厂房已满足安全、环保部门的相关要求，已取得生产经营、安全生产、环保等方面所需的全部资质。

2. 发行人危险化学品登记证到期后不存在无法续期的风险

（1）发行人目前持有的危险化学品登记证情况

发行人于2018年11月23日取得了国家安全生产监督管理总局化学品登记中心颁发的《危险化学品登记证》，证书编号为321012191，登记品种为金油、透明涂料、外边缝涂料等，有效期为2018年11月23日至2021年11月22日。

子公司常州扬瑞于2020年8月10日取得了江苏省化学品登记中心和应急管理部化学品登记中心颁发的《危险化学品登记证》，编号为320410542，登记品种为氨基树脂涂料、丙烯酸酯类树脂涂料、环氧树脂涂料等，有效期为2020年8月10日至2023年8月9日。

子公司扬州博瑞主营产品为粉末涂料，不属于危险化学品，无需取得危险化学品登记证书。

（2）危险化学品登记证续展条件和续展程序

根据《危险化学品登记管理办法》的规定，危险化学品登记证有效期为3年。登记证有效期满后，登记企业继续从事危险化学品生产或者进口的，应当在登记证有效期届满前3个月提出复核换证申请，复核的内容为生产、储存、使用单位基本情况的变更情况，安全技术说明书和安全标签的更新情况等，并按下列程序办理复核换证：（一）通过登记系统填写危险化学品复核换证申请表；（二）登记办公室审查登记企业的复核换证申请，符合条件的，通过登记系统告知登记企业提交本规定第十四条规定的登记材料；不符合条件的，通过登记系统告知登记企业并说明理由；（三）按照《危险化学品登记管理办法》第十三条第一款第三项、第四项、第五项规定的程序办理复核换证手续。

（3）发行人危险化学品登记证到期后不存在无法续期的风险

发行人及子公司常州扬瑞现持有的《危险化学品登记证》尚在有效期内，将分别于 2021 年 11 月 22 日和 2023 年 8 月 9 日到期。发行人及子公司常州扬瑞在现有《危险化学品登记证》持有期间严格遵守相关法律法规对危险化学品进行管理，未发生重大安全事故。发行人及子公司常州扬瑞自取得现有《危险化学品登记证》至本补充法律意见书出具之日，对于危险化学品的生产、储存、使用单位基本情况不存在重大变更，安全技术说明书和安全标签的不存在重大更新。

发行人将严格按照《危险化学品登记管理办法》的相关要求，在登记证有效期届满前 3 个月及时提出复核换证申请。在国家法规政策、公司主体资格、现有质量体系运营情况等条件不发生重大变化的前提下，发行人危险化学品登记证到期后不存在无法续期的风险。

综上所述，本所律师认为，发行人及其子公司新厂房已满足安全、环保部门的相关要求，已取得生产经营、安全生产、环保等方面所需的全部资质，发行人及其子公司危险化学品登记证不存在续期风险。

第二部分 《审核问询函》回复更新

截至本补充法律意见书出具日，除《补充法律意见书（二）》及《补充法律意见书（四）》所述事实情况外，本所律师对《补充法律意见书（四）》出具日至本补充法律意见书出具日期间《审核问询函》反馈回复更新如下：

一、《审核问询函》之问题 1. 关于诉讼。

申报材料显示：（1）2014 年 3 月 14 日，苏州 PPG 包装涂料有限公司（以下简称苏州 PPG）向苏州市虎丘区人民法院提起诉讼，请求法院判令扬瑞有限及实际控制人陈勇停止不正当竞争行为，并赔偿损失人民币 50 万元。经多次开庭审理后，原告向法院提出撤诉申请。（2）2020 年 5 月 21 日，苏州 PPG 再次向苏州市虎丘区人民法院提起诉讼。原告诉称发行人及陈勇构成共同侵权行为，请求法院判令两被告向其赔偿损失人民币 27,476,443.70 元，并承担相应诉讼费用。截至招股说明书签署日，该案件正在审理过程中。（3）2017 年 7 月，北京奥瑞金包装容器有限公司（以下简称奥瑞金）及其子公司收到北京市东城区人民法院送达的民事起诉状，因红牛商标使用许可纠纷，天丝医药要求奥瑞金及其子公司停止相关商标侵权行为。

请发行人：（1）说明苏州 PPG 前次撤诉的具体原因，双方和解的具体情况，是否存在私下协议或利益安排；（2）结合苏州 PPG 的股权结构、主营业务等，说明其资产、业务、技术、人员、客户、供应商等方面与发行人之间的关系，发行人的客户、供应商、人员、技术等是否来源于苏州 PPG 或其关联方；结合代持行为及发行人生产经营控制权归属说明陈勇是否存在违反竞业禁止情形；（3）说明苏州 PPG 是否对除陈勇以外发行人其他员工或原员工提起过诉讼，是否曾发生纠纷或存在潜在纠纷；（4）结合诉讼进展说明若发行人败诉，发行人相关资质、专利是否存在无法继续使用的风险，是否导致发行人持续经营能力出现重大变化，发行人是否满足《创业板首次公开发行股票注册管理办法（试行）》第十二条的规定；（5）结合诉讼具体情况说明未计提预计负债的原因；（6）结合红牛对奥瑞金和发行人营业收入的金额、占比等，说明红牛对发行人销售收入的重要性；（7）结合案件进展情况，测算若奥瑞金败诉对发行

人收入及持续经营能力的影响，以及发行人的应对措施。请保荐人、发行人律师对问题（1）-（4）发表明确意见，请保荐人、申报会计师对问题（5）-（7）发表明确意见。

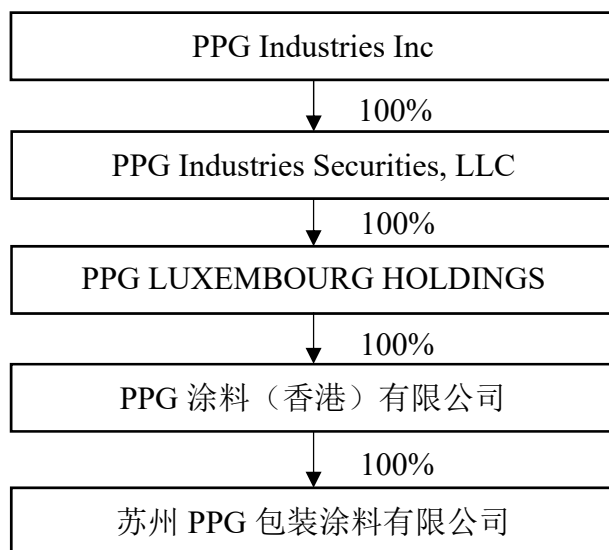
答复：

（二）结合苏州 PPG 的股权结构、主营业务等，说明其资产、业务、技术、人员、客户、供应商等方面与发行人之间的关系，发行人的客户、供应商、人员、技术等是否来源于苏州 PPG 或其关联方；结合代持行为及发行人生产经营控制权归属说明陈勇是否存在违反竞业禁止情形

1. 苏州 PPG 的股权结构、主营业务等基本情况

苏州 PPG 是一家于 1993 年 12 月 18 日成立的有限责任公司（台港澳法人独资），注册资本为 505 万美元，注册地址为江苏省苏州市苏州新区向阳路 66 号，法定代表人为姚健清，经营范围为生产用于各类包装容器防护的聚合物及有关化工产品，以及生产各类涂料、油墨、润滑剂及相关的服务，销售自产产品。（按安全生产许可证许可范围生产经营）；从事与本企业所生产同类产品的批发及进出口业务。（涉及配额及许可证管理、专项规定管理的商品应按国家有关规定办理）商务管理、企业管理、财务管理的咨询及服务，市场营销的咨询及策划，营业期限为 1993 年 12 月 18 日至 2023 年 12 月 17 日。

截至本补充法律意见书出具日，苏州 PPG 的股权结构如下：



如上图所示，苏州 PPG 为 PPG 工业公司（PPG Industries Inc，简称“PPG”）的全资子公司。PPG 是 1883 年设立于美国匹兹堡市的全球性工业涂料企业，于

1945 年在纽约证券交易所上市。根据 PPG 披露的 2020 年年度报告，PPG 持股 5%以上的股东及持股比例如下：

序号	股东名称	股份数（股）	股权比例
1	Black Rock, Inc.	22,582,564	9.56%
2	The Vanguard Group, Inc.	19,333,809	8.19%
3	Massachusetts Financial Services Company	17,439,571	7.38%

根据 PPG 披露的 2020 年年度报告，PPG 的业务主要包括两个业务部门：高性能涂料和工业涂料，其中高性能涂料可细分为油漆、飞机涂料、建筑涂料等；工业涂料主要包括汽车涂料、金属包装涂料、其他特殊涂料等涂料。金属包装涂料为 PPG 从事的工业涂料领域下的细分领域，其占 PPG 总体业务的比例较小。

2. 苏州 PPG 的资产、业务、技术、人员、客户、供应商等方面与发行人之间的关系，发行人的客户、供应商、人员、技术等是否来源于苏州 PPG 或其关联方

苏州 PPG 是 PPG 在中国境内设立的全资子公司，主要从事境内涂料业务，是 PPG 在中国唯一一家从事与公司相同或相似业务的子公司。

（1）公司与苏州 PPG 的部分业务相似，双方存在竞争关系

目前，公司与苏州 PPG 在三片罐涂料、二片罐涂料及易拉盖涂料的业务领域都存在部分产品重合，但是经过第三方机构鉴定，公司和苏州 PPG 相类似产品之间从配方组成到技术指标等方面均存在差异。

公司设立初期主要从事碳酸亚乙烯酯、车灯涂料等业务领域，后逐步专注于食品饮料金属包装涂料领域生产、研发、销售。在 2012 年实际控制人陈勇介入公司经营管理之前，公司的产品主要为 PPG 业务量较少的番茄酱罐等普通杂罐涂料以及 PPG 不生产的罐用粉末涂料，因此，在实际控制人陈勇从苏州 PPG 离职前，公司与苏州 PPG 的主要产品不存在直接竞争。2012 年之后，公司和苏州 PPG 在下游客户处存在竞争关系。

（2）公司的资产与苏州 PPG 相互独立

公司生产经营所需的主要资产自设立至今与苏州 PPG 均不存在任何关联：公司及公司下属子公司合法独立拥有名下不动产（土地使用权、房屋所有权等），与苏州 PPG 不存在共有的情形；公司及公司下属子公司均独立签署租赁合同，租赁房产与苏州 PPG 不存在任何关联；公司名下的主要商标和专利等知识产权均以公司名义独立享有，不存在授权使用或共有的情形；公司生产经营所需的主

要设备均为公司自主购买，公司拥有相关设备的完整所有权，与苏州 PPG 不存在共有的情形。

（3）公司的技术与苏州 PPG 相互独立

公司的核心技术均为公司自主研发，与苏州 PPG 不存在任何关联，亦不存在相关研发人员在研发过程中利用其他单位的技术成果的情形。

根据中国海洋石油总公司下属专业从事涂料监督检验的中海油常州涂料化工研究院监测中心出具的《分析报告》，公司和苏州 PPG 相类似产品之间从配方组成到技术指标等方面均存在差异。

发行人三片罐涂料主要产品包括金油、全喷涂料、粉末涂料、有机溶胶和外边缝涂料产品，其中粉末涂料产品苏州 PPG 并未生产，有机溶胶产品系发行人于 2013 年针对红牛饮料罐需求定制化开发的产品，帮助终端客户中国红牛解决货物流转过程中由于碰撞导致的内涂涂层断裂问题，于 2014 年先于 PPG、AkzoNobel 等国外竞争对手实现量产并在客户处大规模应用。

金油产品，即改性环氧涂料，发行人自 2008 年开始研发，通过参考文献资料¹和相关原材料供应商提供的支持，经实验室探索树脂、溶剂、助剂、填料配比和客户试车持续优化，期间不断衍生出多个型号产品，应用于不同的终端食品饮料包装。

全喷涂料，由于制罐过程中产生的漆膜擦伤会导致内容物对马口铁的腐蚀，进而引起内容物变质，针对客户的诉求，发行人参考文献资料²和相关原材料供应商提供的支持，最终成功研发耐化学腐蚀、耐蒸煮性能较强的全喷涂料并于 2008 年面向市场推出。

外边缝涂料，发行人通过参考文献资料³和相关原材料供应商提供的支持，于 2007 年开发出主要用于三片罐外边缝的补涂涂料，后续于 2009 年起对其采用的主体树脂进行重新开发，通过实验室大量的试验累积和客户生产线测试，不断优化树脂配方，最终成功研发出适用于发行人外边缝涂料的丙烯酸树脂，使得该

¹根据发行人说明，金油产品配方设计过程中应用到的部分资料：①Kaoru Morita.《罐内涂料成分》.Nov.6,1989; ②Kaoru Morita.《金属罐内部的涂料成分》.Sep.16,1986; ③书籍资料，《涂料工艺》第三版，第七节“合成树脂固化的环氧树脂漆”。

²根据发行人说明，全喷涂料产品配方设计过程中应用到的部分资料：①George, M.Powell. & Theodore E.Mullen, Charleston,W.Ya《氯乙烯树脂的分散》.Oct.20,1948; ②Adolf Heck《BEER LACQUER》.May.6,1935; ③Edward C.Pfeffer《乙烯基树脂和酚醛树脂漆》.Dec.23,1947

³根据发行人说明，外边缝涂料产品配方设计及树脂开发过程中应用到的部分资料：①书籍资料，《涂料工艺》第三版，第二篇第一章第一节“丙烯酸树脂”；②书籍资料，《涂料树脂合成及应用》第一版，第五章“丙烯酸树脂”。

产品性能和成本优势进一步提升。因此，发行人涂料配方核心技术系围绕市场需求，自主开发取得，不存在来源于苏州 PPG 的情形。

（4）公司的人员与苏州 PPG 相互独立

公司以下员工曾在苏州 PPG 有任职经历，现均已从苏州 PPG 离职。其中：

①2006 年发行人成立前已自苏州 PPG 离职的员工如下：

A、方雪明曾于 1999 年 7 月至 2001 年 3 月，担任苏州 PPG 产品经理；方雪明从苏州 PPG 离职后，分别在苏州阿克苏诺贝尔新劲汽车修补漆（苏州）有限公司、卜内门漆油（中国）有限公司等单位任职，并于 2006 年 6 月入职发行人；

B、胡逢吉曾于 1998 年 8 月至 2003 年 5 月，担任苏州 PPG 销售部主管；胡逢吉从苏州 PPG 离职后曾任苏州嘉尔新材料有限公司销售经理，并于 2007 年 1 月入职发行人；

C、朱正元曾于 1994 年 3 月至 2000 年 3 月，担任苏州 PPG 采购部主管；朱正元从苏州 PPG 离职后曾任苏州圣迈包装涂料有限公司总经理，并于 2007 年 6 月入职发行人；

D、游庆春曾于 1997 年 1 月至 2004 年 11 月，担任苏州 PPG 研发主管；游庆春从苏州 PPG 离职后，曾在苏州工业园区凯艺精密科技有限公司和苏州工业园区力天电子材料有限公司任职，并于 2019 年 1 月入职发行人。

②2006 年发行人成立后自苏州 PPG 离职的员工如下：

A、陈勇曾于 1998 年 11 月至 2012 年 1 月，历任苏州 PPG 的三片罐涂料销售副理、销售经理、三片罐涂料销售总监、中国区市场总监。陈勇在苏州 PPG 任职均在销售部门，无法接触产品配方等技术秘密；

B、徐凯曾于 1996 年 3 月至 2014 年 6 月，历任苏州 PPG 质检员、生产部主管、品控工程师。徐凯从苏州 PPG 离职未达成过有关竞业限制的约定，于 2014 年 7 月入职发行人。

C、黄平曾于 1998 年 6 月至 2010 年 9 月，历任苏州 PPG 研发工程师、技术经理助理、北亚区技术经理、亚洲区技术经理。黄平从苏州 PPG 离职后，曾分别在苏州星铂联颜料有限公司、舒伦克金属颜料（上海）有限公司和滨海力天科技有限公司任职，并于 2019 年 2 月入职发行人；

除上述情形外，发行人不存在其他在苏州 PPG 有任职经历的人员。上述曾在苏州 PPG 有任职经历的员工，入职发行人时均不受任何有关竞业禁止约定的

限制，发行人的人员不存在于苏州 PPG 兼职的情况，亦不存在核心人员与苏州 PPG 人员相关联的情形，发行人的人员独立于苏州 PPG。

（5）公司的客户与苏州 PPG 存在部分重合

发行人拥有独立的销售团队，与苏州 PPG 各自开展销售活动，未共用销售渠道。目前公司与苏州 PPG 存在客户重叠的情况，重叠客户包括奥瑞金、中粮包装、宝钢包装、嘉美包装、昇兴集团、福贞集团等国内主要制罐企业及江门百得利包装材料有限公司（以下简称“江门百得利”）、华通新材等主要的易拉盖卷材企业。

由于食品饮料行业对食品安全的高度重视和严格要求，终端客户和下游客户对于供应链的安全和稳定的要求高于一般行业，因此发行人所处行业和下游食品饮料金属包装行业都存在集中度较高的情形，从而导致作为食品饮料金属包装涂料主要供应商的发行人、苏州 PPG 和阿克苏的客户均存在高度重叠的情形。

根据奥瑞金披露的公司债券跟踪评级报告，在二片罐市场，“奥瑞金（含收购的波尔）+中粮包装（奥瑞金联营企业）”、昇兴集团（含收购的太平洋制罐）、宝钢包装等三大联合主体的市场占有率约 69%；三片罐市场则主要集中于国内的奥瑞金、嘉美包装、昇兴集团、福贞集团、吉源等公司，产量占比约 70%。发行人下游食品饮料金属包装行业集中度较高，成规模的客户数量较少，发行人与苏州 PPG 的客户存在部分重叠，符合下游行业特征。

发行人的客户系业务发展过程中逐渐拓展和合作积累，且均已与发行人合作多年。客户选择与发行人进行合作主要是基于供应链安全 and 稳定的需求，需要引入合格内资供应商打破外资垄断。发行人的业务拓展与苏州 PPG 无关，不存在相关客户来源于苏州 PPG 或其关联方的情形。

（6）公司的供应商与苏州 PPG 存在部分重合

发行人与苏州 PPG 的供应商也存在部分重合的情况，主要包括国都化工（昆山）有限公司、江苏华伦星聚河化工销售有限公司、无锡洪汇新材料科技股份有限公司、爱思开化工（苏州）有限公司等多家供应商。该等供应商作为大型树脂、溶剂生产制造商、贸易商或经销商，同时向发行人和苏州 PPG 供应原材料具有合理性。

因各自的技术路线和产品配方不同，发行人与苏州 PPG 向同一供应商采购的原材料存在差异：

①国都化工：发行人和苏州 PPG 均向该供应商采购环氧树脂类产品，根据供应商的书面确认，发行人所采购产品产自其昆山工厂，而苏州 PPG 所采购产品为其自所属集团的韩国工厂进口的产品，发行人和苏州 PPG 向该供应商采购的产品在配方、技术参数等方面均存在差异，为不同型号的环氧树脂产品。

②洪汇新材：发行人和苏州 PPG 均向该供应商采购乙烯基树脂类产品，由于发行人和苏州 PPG 的技术要求不同，发行人与苏州 PPG 所采购的树脂产品型号、技术参数均不同，并且发行人与苏州 PPG 向该供应商的采购量存在较大差异，发行人向该供应商的采购量远高于苏州 PPG。

③爱思开：发行人向该供应商采购的产品主要为应用于三片罐内涂粉末涂料（固态涂料）生产的聚酯树脂，而苏州 PPG 在国内市场并未涉入粉末涂料领域，向该供应商采购的产品主要为应用于溶剂型涂料（液态涂料）生产的聚酯树脂，发行人与苏州 PPG 向该供应商采购的产品在产品参数、技术指标、应用领域等方面均不相同，为不同型号的聚酯树脂产品。

④华伦化工：发行人主要向该供应商采购芳烃类、醇醚类溶剂。溶剂为通用型产品，出于采购便利性和运输经济性的考虑，涂料企业往往向附近地区大型厂商进行批量采购。华伦化工是国内最大的涂料溶剂制造商之一，也是江苏省内最大的涂料溶剂厂商，发行人与苏州 PPG 均向华伦化工采购溶剂具有商业合理性，由于产品结构存在差异，双方在向该供应商采购的溶剂构成上不尽一致。

除此之外，发行人与苏州 PPG 也拥有各自独有的供应商，比如发行人酚醛树脂的主要供应商为上海伊藤忠商事有限公司，而苏州 PPG 并未向该供应商采购；发行人丙烯酸树脂主要向江阴力恒化学有限公司、江苏三木化工股份有限公司等供应商采购，而苏州 PPG 并未向上述供应商采购。

总体而言，发行人的供应商与苏州 PPG 存在部分重叠，系双方处于同一行业且重叠供应商主要为上游大型树脂、溶剂厂商所致，发行人与主要供应商独立建立业务联系，不存在相关供应商来源于苏州 PPG 或其关联方的情形。

3. 结合代持行为及发行人生产经营控制权归属说明陈勇是否存在违反竞业禁止情形

2006 年发行人设立时，发起人股东为陈勇、方雪明、胡逢吉、姚国兴（已去世）和钱玉虎，发行人在设立初期拟从事碳酸亚乙烯酯、车灯涂料等业务领域，此时发起人股东陈勇未与苏州 PPG 签署过有关竞业限制的条款，参与设立扬瑞

有限并不存在违反相关竞业禁止约定的情形。发行人设立时各个股东均以其自有资金出资，不存在股权代持的情形。

自 2007 年 3 月至 2012 年 1 月陈勇在苏州 PPG 任职期间，陈勇通过王维代持扬瑞有限的股权，在上述期间内扬瑞有限的股权结构较为分散，股东陈勇、郑丽珍、方雪明、钱玉虎、胡逢吉、姚国兴（已去世）、朱正元的持股比例分别为 34.50%、30.20%、12.00%、8.00%、7.00%、5.00%和 3.30%，陈勇此时未在公司担任职务，亦未实际控制公司。自 2006 年扬瑞有限成立至 2012 年 6 月，钱玉虎担任扬瑞有限的执行董事兼总经理，并负责扬瑞有限的日常经营管理。2012 年 6 月，扬瑞有限董事会作出决议，同意钱玉虎辞去公司董事长、总经理职务，并决定聘任陈勇为公司的董事长兼总经理。

2012 年 1 月，陈勇离职后未与苏州 PPG 签署过竞业禁止协议，苏州 PPG 也并未向陈勇支付过竞业禁止补偿金，其离职后不存在竞业限制。

综上所述，陈勇在苏州 PPG 任职期间客观上存在违反劳动合同约定的情形，但其离职后不存在竞业限制。根据《劳动合同法》等法律法规的相关约定，陈勇在苏州 PPG 任职期间对于其签署的劳动合同约定之竞业义务约定的违反，仅涉及其个人相应的民事违约责任。发行人不会因该等劳动合同违反的事宜而需承担损害赔偿的法律后果，对发行人的生产经营不会构成重大不利影响。

（四）结合诉讼进展说明若发行人败诉，发行人相关资质、专利是否存在无法继续使用的风险，是否导致发行人持续经营能力出现重大变化，发行人是否满足《创业板首次公开发行股票注册管理办法（试行）》第十二条的规定

1. 诉讼案件的最新进展

2014 年 3 月 14 日，苏州 PPG 向苏州市虎丘区人民法院提起诉讼，请求法院判令二被告（扬瑞有限和陈勇）停止不正当竞争行为，并向原告苏州 PPG 赔偿损失人民币 50 万元。后苏州 PPG 因向法院提交的证据材料不足以证明其诉讼请求，故主动申请撤诉。

2020 年 5 月 21 日，苏州 PPG 再次向苏州市虎丘区人民法院提起诉讼，认为扬瑞新材的业务与苏州 PPG 存在竞争关系，陈勇利用职务便利为扬瑞新材谋取商业机会，自营同类业务，违反了高级管理人员的忠诚义务。

针对本次诉讼，原告苏州 PPG 向江苏省苏州市虎丘区人民法院申请了财产保全。2020 年 7 月 21 日，江苏省苏州市虎丘区人民法院出具《告知通知》，自 2020 年 7 月 8 日起冻结陈勇、公司各两个银行账户，并冻结陈勇所持的公司 60.10% 的股权。2020 年 7 月 31 日，江苏省苏州市虎丘区人民法院出具（2020）苏 0505 民初 2243 号之一《民事裁定书》，裁定：解除对陈勇、公司名下银行账户及陈勇持有的公司 60.10% 的股权的冻结，并查封全资子公司常州扬瑞名下苏（2017）常州市不动产权第 0059604 号土地使用权作为对公司申请解除查封的担保。

经法院审理，苏州市虎丘区人民法院已经于 2020 年 8 月 31 日出具《民事判决书》（（2020）苏 0505 民初 2243 号），确认原告苏州 PPG 无法证明两被告（发行人和陈勇）实施了侵害原告民事权益的侵权行为，因此判决驳回原告苏州 PPG 的全部诉讼请求，案件的受理费、保全费等均由苏州 PPG 负担。

2020 年 10 月 30 日，苏州 PPG 不服一审判决，于 2020 年 10 月 30 日向苏州市中级人民法院提起上诉。2021 年 6 月 30 日，江苏省苏州市中级人民法院已对发行人与苏州 PPG 的上述诉讼案件作出终审判决。根据（2020）苏 05 民终 11748 号《民事判决书》，苏州 PPG 的上诉请求已被驳回，维持原判，二审诉讼费由苏州 PPG 承担。

2021 年 7 月 15 日，江苏省苏州市虎丘区人民法院出具（2020）苏 0505 民初 2243 号之二《民事裁定书》，裁定：因原告的诉讼请求已被生效裁判驳回，准予解除对扬瑞新材已采取的保全措施。

截至本补充法律意见书出具之日，发行人上述诉讼已取得终审胜诉，常州扬瑞土地使用权已解除冻结，不存在权利限制情形。

除上述更新外，截至本补充法律意见书出具日，《补充法律意见书（二）》及《补充法律意见书（四）》之“《审核问询函》之问题 1”所述事实情况及律师核查意见无变更与调整。

二、《审核问询函》之问题 2. 关于专利和研发。

申报材料显示，发行人拥有专利 20 项，其中发明专利 5 项，部分为受让取得。发行人的核心技术均为非专利技术，与部分高校存在合作研发情况。

请发行人：（1）结合专利及其他核心技术申请人、研发人员的具体情况，说明专利及其他核心技术的来源，是否依赖外部购买或共同开发，是否涉及前

期公司的职务发明，若是，请充分说明是否取得所在单位或权利人的同意，是否存在专利侵权风险，是否采取了防范风险、解决争议或潜在纠纷的有效措施；

（2）披露受让专利交易对方的具体情况，是否为公司关联方或有特殊利益安排，定价依据及公允性；（3）披露发行人生产经营依赖的核心技术是否涉及专利，若不涉及，说明申请及受让专利的原因及合理性；（4）结合对关键环节进行保密控制的具体措施及签署《保密及知识产权归属协议》和《竞业禁止协议》对非专利技术的保护措施，说明上述措施能否充分保护非专利技术，是否存在较大的技术泄密风险，是否存在核心技术人员流失等风险；（5）披露发行人与高校合作研发的具体模式、研发成果、产权归属等；发行人对研发成果的使用方式、期限、范围等；是否存在使用第三方核心设备、人员、资产、场所，或使用合作院校科研费用、挂靠国家基金相关项目进行研发等情况。请保荐人、发行人律师发表明确意见。

答复：

（一）结合专利及其他核心技术申请人、研发人员的具体情况，说明专利及其他核心技术的来源，是否依赖外部购买或共同开发，是否涉及前期公司的职务发明，若是，请充分说明是否取得所在单位或权利人的同意，是否存在专利侵权风险，是否采取了防范风险、解决争议或潜在纠纷的有效措施

1. 发行人核心技术及其研发人员的基本情况

经核查后确认，发行人目前所掌握的核心技术主要是经过长期探索和积累形成的涂料关键成分配方技术，出于配方保密考虑，发行人未就核心产品配方申请专利。公司目前生产其主要产品主要使用以下9种核心技术，均系发行人围绕市场需求自主研发取得。核心技术的具体情况如下：

序号	核心技术名称	主要研发人员	技术描述	技术来源	主要应用产品
1	三片罐环氧酚醛内涂技术	方雪明周旭	溶剂型热固化涂料，以环氧树脂、酚醛树脂为主要原料，选择合适的溶剂和助剂，易于施工，流平良好。广泛适用于多种类型的饮料罐，可以有效隔绝内容物和罐体马口铁的直接接触，避免内容物变质，起到很好的保护作用。	自主研发	三片罐内涂金油
2	三片罐有机溶胶内涂技术	方雪明周贤禹	溶剂型热固化涂料，以聚酯树脂、聚氯乙烯糊树脂为主要原料。该产品适用于酸性较强的饮料罐，有着很好的防电化学腐蚀的作用，涂布后的漆膜致密性好，且具有良好的加工性能，可以有效隔绝内容物和罐体马口铁的直接接	自主研发	三片罐内涂有机溶胶

序号	核心技术名称	主要研发人员	技术描述	技术来源	主要应用产品
			触，避免内容物变质，起到很好的保护作用。		
3	三片罐内全喷技术	方雪明周旭	溶剂型热固化涂料，以乙烯基树脂为主要原材料。主要是为了解决制罐过程中，由于机械与罐体接触，不可避免会产生一些机械擦伤，这种擦伤，会导致内涂面受损，长期与内容物接触可能会导致进一步腐蚀，严重的话，会导致内容物变质。全喷涂料可以解决上述问题，在成罐以后，再进行一次喷涂，涂料润湿性强，起到很好的修补擦伤处的作用，从而起到很好的保护作用。	自主研发	三片罐内涂全喷涂料
4	三片罐内焊缝粉末补涂技术	方雪明刘兵	热塑性粉末涂料，以聚酯树脂和颜填料为主要原料。三片罐内焊缝处有不平的搭接，且进行焊接时，不可避免会有少量焊渣、毛刺的存在。粉末涂料涂膜厚度大，可以有效覆盖在焊缝处，起到有效的保护作用。粉末涂料本身不含溶剂，抗酸抗硫和耐水性也非常好，符合环保安全要求。	自主研发	三片罐粉末涂料
5	水性二片罐内全喷技术	方雪明罗小霞	热固性水性涂料，以丙烯酸改性环氧树脂为主要原材料。一次性喷涂施工，生产效率高，安全环保。漆膜耐酸、耐水煮，可以有效隔绝内容物和罐体的直接接触，避免内容物变质，起到很好的保护作用。	自主研发	二片罐全喷涂料
6	水性二片罐外壁用罩光油技术	黄平罗小霞	热固性水性涂料，以改性丙烯酸树脂、聚酯树脂为主要原材料。产品有着很好的光泽度，且耐磨性强，解决了长途运输的问题。产品也有很好的耐候性，在长期的存储过程中，可以有效保护罐体不被锈蚀。	自主研发	二片罐罩光油
7	易拉盖卷材内涂料技术	方雪明周旭徐杨	溶剂型热固涂料，以环氧树脂、酚醛树脂为主要原料。一次性涂布，涂膜厚度大，生产效率高，节省了客户能源的消耗。且涂料抗酸抗硫、耐水煮性能好，能安全地与内容物进行接触，保护易拉盖不被内容物腐蚀。	自主研发	易拉盖涂料
8	包装材料用UV固化油墨技术	方雪明	以聚氨酯树脂、颜料为主要原料。产品通过UV能量固化，生产效率高，色彩鲜艳保真，有着很好的装饰作用。	自主研发	油墨
9	三片罐水性外焊缝补涂技术	方雪明周旭	热固性水性涂料，以改性丙烯酸树脂为主要原料。产品解决了目前市场三片罐外焊缝补涂为溶剂型涂料高挥发性有机化合物的问题。水性体系与传统溶剂型涂料相比，可以有效地减少有机化合物排放量10-30%，符合当下日益渐增的环保要求。	自主研发	三片罐外边缝涂料

发行人上述核心技术的研发人员的主要简历如下：

（1）方雪明，发行人核心技术人员之一，男，1970年9月出生，中国国籍，无境外永久居留权，本科学历，大连理工大学精细化工专业。1993年9月至1995年3月，担任苏州油墨厂技术员；1995年4月至1999年6月，担任考陶尔兹聚

合物有限公司研发主管；1999年7月至2001年3月，担任苏州PPG包装涂料有限公司产品经理；2001年4月至2002年3月，担任苏州阿克苏诺贝尔新劲汽车修补漆（苏州）有限公司实验室经理；2002年4月至2004年5月，担任卜内门漆油（中国）有限公司（目前更名为：阿克苏诺贝尔太古漆油（广州）有限公司）包装涂料部技术经理；2004年6月至2006年5月，自由职业；2006年6月至2016年12月，担任扬瑞有限研发总监；2016年12月至今，担任发行人董事、副总经理兼研发总监。

（2）周旭，男，1987年7月出生，中国国籍，无境外永久居留权，本科学历，西南大学应用化工专业。2008年9月至2009年7月，担任中国中化集团有限公司江苏分公司研发中心技术员；2009年7月至2009年8月，担任江苏天汁化学有限公司技术员；2009年8月至今，担任发行人研发经理。

（3）周贤禹，男，1984年9月出生，中国国籍，无境外永久居留权，本科学历，南京林业大学精细化工专业。2007年7月至2009年9月，担任江苏扬农化工股份有限公司工艺员；2009年11月至2013年1月，担任扬瑞有限研发部技术员；2013年1月至2016年12月，担任发行人研发主管；2016年12月至今，担任发行人质量经理。

（4）刘兵，男，1968年3月出生，中国国籍，无境外永久居留权，本科学历。1988年至1996年，担任安徽芜湖凤凰造漆厂技术部工程师；1996年至2000年，担任安徽芜湖凤凰粉末涂料有限公司技术经理和总经理；2000年至2002年，担任安徽芜湖联合涂料有限公司技术经理；2002年至2010年，担任辉旭微粉技术（上海）有限公司技术经理；2011年至今，担任发行人子公司扬州博瑞总经理。

（5）罗小霞，发行人核心技术人员之一，女，1988年1月出生，中国国籍，无境外永久居留权，硕士研究生学历，合肥工业大学高分子化学与物理专业。2013年6月毕业后至发行人处任职，担任发行人研发工程师，主要负责公司水性光油和水性全喷涂料的开发。

（6）黄平，男，1969年5月出生，中国国籍，无境外永久居留权，本科学历，华东化工学院高分子材料专业。1991年7月至1998年5月，担任苏州瑞红电子材料厂技术部工程师；1998年6月至2010年9月，历任苏州PPG研发工程师、技术经理助理、北亚区技术经理、亚洲区技术经理；2010年9月至2012年

8月，担任苏州星铂联颜料有限公司技术服务经理；2012年8月至2014年8月，担任舒伦克金属颜料（上海）有限公司技术服务经理；2014年8月至2017年8月，担任滨海力天科技有限公司工程师；2019年2月至今，担任发行人两片罐技术经理。

（7）徐杨，男，1986年8月出生，中国国籍，无境外永久居留权，大专学历，南京科技职业学院环境工程专业。2009年6月至2010年5月，担任南京夜视丽精细化工有限公司技术员；2010年6月至2011年5月，担任无锡尚德水处理技术员；2011年6月至今，担任发行人技术主管。

发行人上述研发人员均在公司任职时间较长，且均已与公司签署了《劳动合同》、《竞业禁止协议》及《保密及知识产权归属协议》，该等研发人员对于发行人核心技术和产品的研发主要是依据其各自在涂料领域拥有的丰富从业经验，对树脂原材料性能、溶剂特性、树脂和溶剂配比等涂料研发关键点积累了丰富的经验，并结合客户的需求和反馈，逐步完善和优化，最终形成了发行人所掌握的核心技术。

因此，发行人核心技术均为发行人自主研发形成，未依赖外部购买或共同开发，不涉及研发人员前单位的技术成果或设备条件，发行人的核心技术不存在诉讼、仲裁或其他纠纷及潜在纠纷的情况。

2. 发行人及控股子公司现有专利及申请人的基本情况

截至2021年6月30日，发行人及其控股子公司共拥有以下51项专利，基本情况如下：

序号	专利权人	专利名称	发明人	申请号/专利号	专利类型	专利权期限至	专利来源
1.	扬瑞新材	涂料过滤器	罗小霞	201520931110X	实用新型	2025年11月19日	原始取得
2.	扬瑞新材	涂料过滤系统	罗小霞	2015209316705	实用新型	2025年11月19日	原始取得
3.	扬瑞新材	含漆污水处理装置	罗小霞	2015209327076	实用新型	2025年11月19日	原始取得
4.	扬瑞新材	喷漆废气处理装置	罗小霞	2015209336094	实用新型	2025年11月19日	原始取得
5.	扬瑞新材	新型污水处理装置	罗小霞	2015209345229	实用新型	2025年11月19日	原始取得
6.	扬瑞新材	搅拌轴的底支撑装置	罗小霞	2015209380114	实用新型	2025年11月19日	原始取得

序号	专利权人	专利名称	发明人	申请号/专利号	专利类型	专利权期限至	专利来源
7.	扬瑞新材	喷漆废气处理设备	罗小霞	2017213023513	实用新型	2027 年 10 月 9 日	原始取得
8.	扬瑞新材	漆雾净化处理系统	罗小霞	2017213104370	实用新型	2027 年 10 月 10 日	原始取得
9.	扬瑞新材	涂料废水处理系统	罗小霞	2017213158633	实用新型	2027 年 10 月 11 日	原始取得
10.	扬瑞新材	一种喷漆废气处理系统	罗小霞	2017214181158	实用新型	2027 年 10 月 13 日	原始取得
11.	扬瑞新材	一种涂料过滤装置	罗小霞	2017213293669	实用新型	2027 年 10 月 15 日	原始取得
12.	扬瑞新材	一种刮板除渣机	罗小霞	2017213235381	实用新型	2027 年 10 月 12 日	原始取得
13.	扬瑞新材	一种涂料回收装置	罗小霞; 冯佳	2018221440255	实用新型	2028 年 12 月 18 日	原始取得
14.	扬瑞新材	一种涂料回流装置	罗小霞; 冯佳	2018221630936	实用新型	2028 年 12 月 18 日	原始取得
15.	扬瑞新材	一种涂料取样装置	罗小霞; 冯佳	2018221630940	实用新型	2028 年 12 月 18 日	原始取得
16.	扬瑞新材	一种快干型紫外光固化漆	徐伟明	2016109754569	发明专利	2036 年 11 月 6 日	原始取得
17.	扬瑞新材	一种低 VOC 排放的涂料及其制备方法	黄红光	2016108700006	发明专利	2036 年 9 月 29 日	继受取得
18.	扬瑞新材	一种涂料装置	黄雪琴	2017104765754	发明专利	2037 年 6 月 20 日	继受取得
19.	扬瑞新材	一种环保涂料装置	鲍佳佳	2017110575441	发明专利	2037 年 10 月 31 日	继受取得
20.	扬瑞新材	一种涂层加工方法	戴先富	2017109789774	发明专利	2037 年 10 月 18 日	继受取得
21.	扬瑞新材	一种反应釜	周旭; 蒋磊; 张亮; 石宽	2019220047526	实用新型	2029 年 11 月 18 日	原始取得
22.	扬瑞新材	一种高速分散机	徐杨; 蒋磊; 张亮; 王凯华	2019220220642	实用新型	2029 年 11 月 20 日	原始取得
23.	扬瑞新材	一种多级反应釜	周旭; 曹宝冲; 何洋洋	2019220221289	实用新型	2029 年 11 月 20 日	原始取得
24.	扬瑞新材	一种氨气收集装	徐杨;	201922055976X	实用	2029 年 11 月 24 日	原始取得

序号	专利权人	专利名称	发明人	申请号/专利号	专利类型	专利权期限至	专利来源
	新材	置	王凯华; 娄志远; 韦雨门		新型	日	
25.	扬瑞新材	一种具有触感的易拉罐油墨涂层结构	罗小霞; 韦雨门; 曹宝冲; 石宽	201922056546X	实用新型	2029年11月24日	原始取得
26.	扬瑞新材	一种易拉罐用涂料生产设备	徐杨; 蒋磊; 张亮; 王凯华	2020202426777	实用新型	2030年3月1日	原始取得
27.	扬瑞新材	易拉罐用涂层实验设备	周旭; 曹宝冲; 何洋洋	202020256288X	实用新型	2030年3月3日	原始取得
28.	扬瑞新材	一种易拉罐用多层涂料结构	罗小霞; 韦雨门; 曹宝冲; 石宽	2020202634727	实用新型	2030年3月4日	原始取得
29.	扬瑞新材	一种易拉罐底层涂料结构	徐杨; 王凯华; 娄志远; 韦雨门	2020202811007	实用新型	2030年3月8日	原始取得
30.	扬瑞新材	一种易拉罐表面涂层制备加工装置	周旭; 蒋磊; 张亮; 石宽	2020202887646	实用新型	2030年3月9日	原始取得
31.	扬瑞新材	一种金属包装罐外涂用水性涂料及其制备方法	罗小霞; 韦雨门; 石宽	2019112342021	发明专利	2039年12月4日	原始取得
32.	扬瑞新材	一种环保型高固含量涂料及其制备方法	蒋磊; 张亮; 周旭	2019112937446	发明专利	2039年12月11日	原始取得
33.	常州扬瑞	一种涂料搅拌加工用定量投料装置	何洋洋; 石宽; 曹宝冲	2020201923999	实用新型	2030年2月20日	原始取得
34.	常州扬瑞	一种涂料加工专用过滤设备	娄志远; 何洋洋; 徐杨	202020192414X	实用新型	2030年2月20日	原始取得
35.	常州扬瑞	一种加工涂料用的混合设备	周旭; 周贤禹; 徐杨	2020201924313	实用新型	2030年2月20日	原始取得
36.	常州扬瑞	一种涂料加工用分散设备	徐杨; 张亮; 蒋磊	2020201926075	实用新型	2030年2月20日	原始取得

序号	专利权人	专利名称	发明人	申请号/专利号	专利类型	专利权期限至	专利来源
37.	常州扬瑞	一种立式涂料加工用砂磨机	周贤禹; 王凯华; 徐杨	2020201926094	实用新型	2030 年 2 月 20 日	原始取得
38.	常州扬瑞	一种加工涂料用连续上料设备	罗小霞; 张亮; 徐杨	2020201926107	实用新型	2030 年 2 月 20 日	原始取得
39.	常州扬瑞	一种用于喷涂的涂料供应装置	韦雨门; 周贤禹; 张亮	2020202053381	实用新型	2030 年 2 月 24 日	原始取得
40.	常州扬瑞	一种粉末涂料的静电喷涂设备	蒋磊; 韦雨门; 罗小霞	2020202053396	实用新型	2030 年 2 月 24 日	原始取得
41.	常州扬瑞	一种可祛除异味的环保涂料喷涂装置	罗小霞; 蒋磊; 冯佳	2020202053470	实用新型	2030 年 2 月 24 日	原始取得
42.	常州扬瑞	一种可控制喷涂量的喷涂枪	何洋洋; 罗小霞; 曹宝冲	202020205349X	实用新型	2030 年 2 月 24 日	原始取得
43.	常州扬瑞	一种便于调节的涂料喷涂装置	冯佳; 曹宝冲; 王凯华	2020202054971	实用新型	2030 年 2 月 24 日	原始取得
44.	常州扬瑞	一种涂料过滤搅拌装置	罗小霞; 徐杨; 姜志远	2020202183991	实用新型	2030 年 2 月 26 日	原始取得
45.	常州扬瑞	一种金属食品罐内表面喷涂装置	罗小霞; 韦雨门; 张亮	2020202184034	实用新型	2030 年 2 月 26 日	原始取得
46.	常州扬瑞	一种涂料生产检测用取样装置	罗小霞; 王凯华; 姜志远	2020202186631	实用新型	2030 年 2 月 26 日	原始取得
47.	常州扬瑞	一种易拉罐内壁喷涂装置	罗小霞; 王凯华; 姜志远	2020202221688	实用新型	2030 年 2 月 27 日	原始取得
48.	常州扬瑞	一种涂料生产用的多重过滤装置	石宽; 周贤禹; 张亮	2020202307636	实用新型	2030 年 2 月 28 日	原始取得
49.	常州扬瑞	一种罐身焊缝粉末外喷涂装置	曹宝冲; 韦雨门; 蒋磊	2020202307689	实用新型	2030 年 2 月 28 日	原始取得
50.	常州扬瑞	一种带有 UV 油墨涂层的易拉罐盖	罗小霞; 王凯华; 姜志远	2020202307693	实用新型	2030 年 2 月 28 日	原始取得
51.	常州扬瑞	一种金属包装罐内涂水性涂料及其制备方法	方雪明; 罗小霞; 韦雨门	2019112563861	发明专利	2039 年 12 月 9 日	原始取得

注：上述序号 16、名为“一种快干型紫外光固化漆”的发明专利系发行人通过与原专利申请人签署协议受让该等发明专利申请权后，由发行人自行申请取得。

（1）发行人原始取得的专利

①罗小霞，简历参见本题第（一）项之“1、发行人核心技术及其研发人员的基本情况”。

②冯佳，女，1990年6月出生，中国国籍，无境外永久居留权，本科学历，淮海工学院化学与工艺专业。2012年9月至2013年3月任江阴市虹达化工涂料有限公司技术员；2013年4月至2014年4月任江阴市虹达化工涂料有限公司技术部项目主管；2016年8月至2018年2月任扬州锐燊包装制品有限公司外贸业务员；2018年4月入职发行人，任发行人技术文员。

③徐扬，简历参见本题第（一）项之“1、发行人核心技术及其研发人员的基本情况”。

④王凯华，男，1992年10月出生，中国国籍，无境外永久居留权，本科学历，南京林业大学高分子材料与工程专业。2014年6月至2016年6月任顺昶塑胶（昆山）有限公司研发工程师；2016年8月至今任发行人研发部技术员。

⑤娄志远，男，1995年11月出生，中国国籍，无境外永久居留权，本科学历，江南大学高分子材料与工程专业。2018年8月至2018年12月任江苏苏云医疗器材有限公司研发中心技术员，2019年3月至今任发行人研发部技术员。

⑥韦雨门，男，1994年4月出生，中国国籍，无境外永久居留权，本科学历，徐州工程学院高分子材料与工程专业。2017年7月至2018年3月任江苏明月光电科技有限公司（2019年11月更名为明月镜片股份有限公司）研发部技术员；2018年3月至今任发行人研发部技术员。

⑦曹宝冲，男，1994年11月出生，中国国籍，无境外永久居留权，本科学历，扬州大学材料工程专业。2018年7月至8月任江苏中重碳纤维材料有限公司研发部技术员；2018年9月至今任发行人研发部技术员。

⑧石宽，男，1996年2月出生，中国国籍，无境外永久居留权，本科学历，金陵科技学院材料科学与工程专业。2018年7月至2018年10月任江阴爱科森博顿聚合体有限公司研发助理；2018年11月至今任发行人研发部技术员。

⑨周旭，简历参见本题第（一）项之“1、发行人核心技术及其研发人员的基本情况”。

⑩何洋洋，男，1994年3月出生，中国国籍，无境外永久居留权，本科学历，银川能源学院化学工程与工艺专业。2018年7月到2018年12月任西安诺

恒电子科技有限公司销售专员；2019年3月至2019年7月任发行人质量检测专员；2019年7月至2021年3月任发行人研发工程师。

⑩蒋磊，男，1992年9月出生，中国国籍，无境外永久居留权，本科学历，常州大学应用化学专业。2015年7月至2017年4月任江苏长青农化股份有限公司技术员；2017年4月至今任发行人研发部技术员。

⑪张亮，男，1989年3月出生，中国国籍，无境外永久居留权，本科学历，河南城建学院高分子材料与工程专业。2014年9月至2015年11月任河南瑞朗达有限公司研发中心技术员；2015年12月至2016年8月任江苏景泰涂料科技有限公司技术员；2016年8月至今任发行人研发部技术员。

⑫周贤禹，简历参见本题第（一）项之“1、发行人核心技术及其研发人员的基本情况”。

⑬方雪明，简历参见本题第（一）项之“1、发行人核心技术及其研发人员的基本情况”。

根据罗小霞、冯佳、徐扬、王凯华、娄志远等14名专利发明人与发行人签署的《劳动合同》、《竞业禁止协议》、《保密及知识产权归属协议》及其出具的确认文件，其作为发明人的专利均系其在生产经营过程中自主研发取得，该等专利的权属归发行人所有；该等专利不涉及利用其他单位资金、技术或设备，不存在专利侵权的风险。

（2）发行人继受取得的专利

上述表格中序号16的专利系发行人通过受让专利申请权后自行申请取得，上述表格中序号17至序号20的专利系发行人通过受让专利权的方式继受取得。上述发行人受让取得的该等专利（申请）权均不属于发行人目前生产经营过程中所需的核心专利，发行人购买该等专利（申请）权主要系为了扩展公司的技术储备。发行人已就上述发明专利（申请）权的转让事宜履行了全部的流程，该等专利（申请）权的转让合法有效，不存在权利瑕疵。

根据发行人与该等原专利（申请）权人及/或相关代理机构签署的《转让协议》及《专利技术服务合同》及发行人出具的确认文件，该等专利（申请）权的取得符合中国法律的规定，不存在使用他人的专利或在他人专利的基础上研发的情形，原申请人/原专利权人与发行人亦不存在关联关系或其他特殊利益安排，

不存在利益输送的情形。截至本补充法律意见书出具日，该等专利（申请）权均不存在产权纠纷或相关法律纠纷。

3. 发行人采取的防范风险、解决争议或潜在纠纷的措施

经核查后确认，发行人针对其核心技术和专利，已经采取了防范风险、解决争议或潜在纠纷的有效措施：

（1）发行人与核心技术研发人员签署了《劳动合同》、《竞业禁止协议》及《保密及知识产权归属协议》，明确了研发人员对公司商标、专利及专有技术等知识产权、商业秘密等负有的保密义务，约定了具体商业秘密的保密措施及核心技术研发人员任职期间知识产权的归属及保护措施，并约定了违反该等保密及知识产权归属的违约责任及具体的争议处理措施。

（2）发行人制定了《研发技术部管理制度》，对研发人员的职责进行明确，规定了包括新项目、新设备、实验室及技术资料等管理制度以保护公司核心技术，且进一步规定了研发人员的考核办法及相应的违规惩治措施。同时，对公司核心研发文件的认定、保存、使用、归档等具体审批程序进行规定，以避免发生技术泄密等潜在风险。

（二）披露受让专利交易对方的具体情况，是否为公司关联方或有特殊利益安排，定价依据及公允性

经核查发行人已持有的专利证书，并通过国家知识产权局网站进行查询，发行人以下 5 项发明专利（申请）权系受让取得，如下表所示：

序号	专利名称	申请号/专利号	原申请人/原专利权人	协议签署时间	代理公司	协议名称	受让价格
1	一种快干型紫外光固化漆	2016109754569	徐伟明	2018 年 6 月 7 日	厦门市水源村网知识产权服务有限公司	《专利申请权转让协议》、《专利技术服务合同》	33,500 元
2	一种低 VOC 排放的涂料及其制备方法	2016108700006	广州博鳌纵横网络科技有限公司	2018 年 10 月 18 日	扬州鼎诚知识产权服务有限公司	《专利（申请）权转让协议》、《项目咨询服务合同》	34,500 元
3	一种涂料装置	2017104765754	吉兴远（天津）环保科技有限公司	2018 年 7 月 5 日	扬州润中专利代理事务所（普通合伙）	《专利（申请）权转让协议》、《专利（申请）权转让合同》	33,825 元
4	一种环保涂料装置	2017110575441	宜昌市汇宜兴新能源科技有限公司	2018 年 7 月 5 日	扬州润中专利代理事务所（普通合伙）	《专利（申请）权转让协议》、《专利（申请）权转让合同》	33,570 元

5	一种涂层加工方法	2017109789774	广州博鳌纵横网络科技有限公司	2018年10月18日	扬州鼎诚知识产权服务有限公司	《专利（申请）权转让协议》、《项目咨询服务合同》	31,500元
---	----------	---------------	----------------	-------------	----------------	--------------------------	---------

注：上述名为“一种快干型紫外光固化漆”的发明专利系发行人通过与原专利申请人签署协议受让该等发明专利申请权后，由发行人自行申请取得。

上述发行人受让的专利（申请）权的原专利（申请）权人的基本情况如下：

1. 徐伟明

徐伟明系“一种快干型紫外光固化漆”的原专利申请人，该专利申请权转让事宜系其委托知识产权代理公司厦门市水源村网知识产权服务有限公司经办，无从获知原专利申请人徐伟明的相关信息。厦门市水源村网知识产权服务有限公司的基本情况如下：

公司名称	厦门市水源村网知识产权服务有限公司
统一社会信用代码	91350213MA2YLJWW3G
法定代表人	余文辉
成立日期	2017年9月28日
注册资本	500万元人民币
注册地址	厦门市翔安区马巷镇西坂村西亭里140-5号
经营范围	知识产权服务（含专利事务）；软件开发；信息系统集成服务；信息技术咨询服务；数据处理和存储服务；集成电路设计；其他未列明信息技术服务业（不含需经许可审批的项目）；数字内容服务；科技中介服务；商务信息咨询；企业管理咨询；其他互联网服务（不含需经许可审批的项目）；计算机、软件及辅助设备零售；计算机、软件及辅助设备批发；其他电子产品零售；贸易代理；通信设备零售；互联网接入及相关服务（不含网吧）；互联网销售；法律咨询；其他农业；建筑装饰业。
经营期限	2017年9月28日至2067年9月27日
经营状态	存续

2. 广州博鳌纵横网络科技有限公司

公司名称	广州博鳌纵横网络科技有限公司
统一社会信用代码	91440106074639077N
法定代表人	谢旭辉
成立日期	2013年7月30日
注册资本	30,872.97万人民币
注册地址	广州市黄埔区科学大道231、233号裙楼B1B2栋一层、三层、四层
经营范围	网络技术服务；认证咨询；人力资源服务（不含职业中介活动、劳务派遣服务）；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；版权代理；知识产权服务；信息技术咨询服务；法律咨询（不包括律师事务所业务）；信息咨询服务（不含许可类信息咨询服务）；互联网数据服务；企业管理咨询；工程和技术研究和试验发展
经营期限	2013年7月30日至无固定期限
经营状态	存续

截至本补充法律意见书出具日，广州博鳌纵横网络科技有限公司的股权结构如下：

序号	股东名称	出资额（万元）	出资比例
1.	谢旭辉	15,739.00	50.98%
2.	广州粤民投智汇股权投资合伙企业（有限合伙）	8,604.33	27.87%
3.	广东厚朴实业有限公司	3,380.63	10.95%
4.	广州丛乐壹号股权投资合伙企业（有限合伙）	1,092.91	3.54%
5.	尹琦	1,003.35	3.25%
6.	陈晓丹	830.45	2.69%
7.	和润为贵（上海）国际贸易有限公司	154.36	0.50%
8.	黑马致通（嘉兴）投资管理有限公司	67.94	0.22%
合计		30,872.97	100.00%

3. 吉兴远（天津）环保科技有限公司

公司名称	吉兴远（天津）环保科技有限公司
统一社会信用代码	91120118MA05PG3L2C
法定代表人	汪涛
成立日期	2017年4月6日
注册资本	150万人民币
注册地址	天津自贸试验区（空港经济区）保航路1号航空产业支持中心645AR106房间
经营范围	环保产品、环保技术开发、咨询、转让；环保工程施工；环保设备、日用百货、机电设备、金属制品、纺织品、建筑材料、装饰材料、家具、家用电器、服装鞋帽的批发兼零售；自营和代理货物及技术的进出口（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）
经营期限	2017年4月6日至2067年4月5日
经营状态	2019年2月25日注销

截至本补充法律意见书出具日，吉兴远（天津）环保科技有限公司已注销。

4. 宜昌市汇宜兴新能源科技有限公司

公司名称	宜昌市汇宜兴新能源科技有限公司
统一社会信用代码	91420500MA48XRJ14R
法定代表人	方流生
成立日期	2017年3月23日
注册资本	200万人民币
注册地址	宜昌市西陵区西陵一路2-3-214号
经营范围	新能源技术研发、推广和咨询服务；新能源光电、太阳能、地能、风能产品、工业自动化控制设备、农牧机械、林业机械、信息智能化系统、

	节能及环保机械设备的技术研发、技术咨询、技术转让；计算机软件开发及技术咨询；再生资源回收（不含危险废物、进口废物、医疗废物及其他需要专项审批项目）；电子技术开发；太阳能系列产品、水暖器材、机械设备、五金交电、灯具、灯饰、建筑装饰材料（不含木材）、家用电器、电子产品、日用百货、照明电器原辅材料及元器件、仪器仪表、办公用品、电气设备、网络设备、办公设备及耗材、制热节能设备、风力发电产品、环保设备、金属构件、电子元器件销售；货物及技术进出口（法律、行政法规禁止、限制以及指定经营的进出口项目除外）
经营期限	2017年3月23日至2047年3月22日
经营状态	2019年2月13日注销

截至本补充法律意见书出具日，宜昌市汇宜兴新能源科技有限公司已注销。

根据公司出具的确认文件，发行人及其关联方与该等受让专利（申请）权人均不存在关联关系，亦不存在特殊利益安排。该等专利（申请）权转让的定价均为与相关交易对方参考市场定价协商确定，交易定价公允，不存在利益输送的情形。

根据发行人出具的确认函，“上述专利（申请）权转让事项属实，价格系参考同类型专利成交的市场价，经双方协议一致确定，交易定价公允，不存在利益输送的情形。该等专利（申请）权的转让已经履行了全部的转让流程并已完全转让至本公司。该等专利（申请）权的转让合法有效，不存在权利瑕疵，不存在产权纠纷或其他权属纠纷。本公司确认，该等专利（申请）权的取得符合中国法律的规定，不存在使用他人的专利或在他人专利的基础上研发的情形，原申请人/原专利权人与本公司亦不存在关联关系或其他特殊利益安排，不存在利益输送的情形。”

（五）披露发行人与高校合作研发的具体模式、研发成果、产权归属等；发行人对研发成果的使用方式、期限、范围等；是否存在使用第三方核心设备、人员、资产、场所，或使用合作院校科研费用、挂靠国家基金相关项目进行研发等情况。

2018年9月，发行人与南京工业大学签订了《高性能金属包装涂料研究与开发合作协议书》（以下简称“合作协议书”），约定成立联合研发小组，开展高性能金属包装涂料的优化技术研究，合作期限自2018年9月10日至2021年9月10日。发行人负责向南京工业大学支付项目启动费、及时提供项目研究中所需的各种相关材料与信息等工作；南京工业大学负责在确定具体合作项目后，

开展具体的研发工作。双方约定必须对技术资料和合作内容保密，所有双方共同研究的成果归双方共有，公司可以使用，经双方同意可以向第三方转让。该协议未对公司使用研发成果的使用方式、期限、范围等作出任何限制性规定。截至本补充法律意见书出具日，该合作研发项目尚未形成专利权等具体的研发成果。

在该合作研发项目中，合作研发的费用依据公司与南京工业大学签署的协议由公司支付，不存在使用第三方核心设备、人员、资产、场所，或使用合作院校科研费用、挂靠国家基金相关项目进行研发等情况。截至本补充法律意见书出具日，前述合作协议书已到期，双方未进一步续期。

除上述更新外，截至本补充法律意见书出具日，《补充法律意见书（二）》及《补充法律意见书（四）》之“《审核问询函》之问题 2”所述事实情况及律师核查意见无变更与调整。

三、《审核问询函》之问题 3. 关于前次申报。

申报材料显示，发行人 2019 年未通过证监会发审委 2019 年第 84 次发审委会议。此次申报发行人将保荐人更换为东兴证券股份有限公司。

请发行人：（1）说明更换保荐人的原因；前次申报与本次申报信息披露是否存在差异，如有，请详细披露具体差异及原因；（2）结合前次未通过发审会的原因，披露前次申报主要问题的落实情况，本次申报是否仍有相关问题未落实或完全落实。请保荐人、发行人律师发表明确意见。

答复：

（二）结合前次未通过发审会的原因，披露前次申报主要问题的落实情况，本次申报是否仍有相关问题未落实或完全落实。

发行人曾于 2017 年 11 月 30 日向证监会提交首次公开发行股票并在创业板上市的行政许可申请材料，并经 2019 年 7 月 18 日召开的第十八届发行审核委员会 2019 年第 84 次发审委会议审核未获通过。根据证监会出具的《关于不予核准江苏扬瑞新型材料股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请的决定》（证监许可[2019]1565 号），前次申报存在的主要问题及落实情况如下：

问题 2：你公司未能充分说明和披露第一大客户奥瑞金科技股份有限公司（以下简称“奥瑞金”）销售的三款红牛饮料罐用涂料与向其他客户销售的用于

普通罐的同类产品价格差异较大的合理性、奥瑞金 2018 年业绩大幅下滑以及红牛维他命饮料有限公司与奥瑞金的诉讼事宜对你公司的持续盈利能力是否造成重大不利影响、你公司实际控制人控制的企业与奥瑞金的控股股东上海原龙投资控股（集团）有限公司及其自然人股东发生的资金往来和资产出售的必要性及合理性。

问题落实情况：

1. 发行人向奥瑞金销售的定价公允，与向其他客户销售的同类产品价格存在的差异均有合理的原因，不存在利益输送情形

本次申报，发行人已充分说明向奥瑞金销售的产品与向其他客户销售的同类产品的价格差异情况及合理性，具体详见本补充法律意见书第二部分“《审核问询函》回复更新”之“问题五、关于奥瑞金相关交易”之第（三）部分。

从结果来看，发行人向奥瑞金销售的主要产品与同类产品其他客户相比价格差异率在±10%以内，定价水平公允；个别产品系因所应用的红牛饮料罐要求较高，与其他客户价格不完全可比，但发行人也遵循了市场化定价原则。总体而言，发行人向奥瑞金销售的定价公允，不存在利益输送情形。

2. 奥瑞金 2018 年业绩大幅下滑以及红牛维他命饮料有限公司与奥瑞金的诉讼事宜对公司的持续盈利能力不会产生重大不利影响

（1）奥瑞金 2018 年业绩大幅下滑不会对发行人持续盈利能力造成重大不利影响。

根据奥瑞金披露的 2018 年年度报告，2018 年奥瑞金实现营业收入 81.75 亿元，同比增长 11.35%；归属于上市公司股东的净利润 2.25 亿元，同比下降 67.98%，主要是由于对中粮包装的长期股权投资计提了减值准备 5.01 亿元。因此，奥瑞金 2018 年业绩大幅下滑并非由于其自身经营业务发生重大不利变化。奥瑞金经营状况稳定，营业收入同比增长，剔除前述减值损失影响之后的 2018 年业绩并未出现大幅下滑。上述事项不会对发行人持续盈利能力产生重大不利影响。

（2）红牛维他命饮料有限公司与奥瑞金的诉讼事宜不会对发行人持续盈利能力造成重大不利影响。

①泰国红牛产品相关涂料也由发行人间接供应，即便奥瑞金或中国红牛败诉，中国红牛的市场份额被泰国红牛所替代，对公司订单量也不会造成显著影响。

a.中泰红牛纠纷过程中，泰国红牛在中国市场推出了竞品，由于双方市场投入不断加大，红牛饮料市场规模反而呈现扩大趋势。

红牛饮料的创始公司和商标所有权人为天丝医药。20 世纪 90 年代，为开拓中国市场，天丝医药授权华彬集团创始人严彬开拓中国市场，中泰合资公司红牛维他命饮料有限公司（简称“中国红牛”）所运营的红牛维生素功能饮料在近 20 余年的时间里销售额持续攀升，成为国内知名饮料品牌。但自 2016 年 8 月以来，中国红牛的股东中泰双方就红牛注册商标权属、华彬集团下属红牛生产及销售主体对红牛注册商标侵权及不正当竞争、中国红牛的经营期限等问题发生多起诉讼；此外，天丝医药也对中国红牛的金属罐生产商奥瑞金提起商标侵权诉讼。目前，上述诉讼尚未取得终审判决。

在诉讼推进过程中，天丝医药于 2019 年 5 月起面向中国大陆市场推出了“红牛安奈吉饮料”，2019 年 10 月起推出“红牛维生素风味饮料”，直接与华彬集团原来销售的“红牛维生素功能饮料”形成竞争，如下图所示。



随着中泰红牛之争的持续胶着，泰国红牛对中国市场的投资不断加码，不仅推出了两款产品，不断加大渠道铺设和营销力度，还计划在北京怀柔投建新工厂，拟在未来三年内对在华业务投资 10 亿元以上。为应对泰国红牛的竞争搅局，中国红牛也加大了其对红牛维生素功能饮料的市场推广力度，同时推出了面向年轻群体的“战马”功能饮料品牌。在中泰红牛的两方纷争之下，公司面向的终端能量饮料市场销售不仅未因此而萎缩，反而因为双方持续加大渠道投资和宣传投入，催化消费市场规模进一步增长。

从中国红牛披露的数据来看，红牛维生素功能饮料 2019 年销售额约为 223 亿元，同比增长 5%；2020 年销售额超过 228 亿元，同比增加了约 5 亿元；2021 年上半年，中国红牛销售额达到 127.30 亿元。而根据天丝医药披露信息，天丝医药 2019 年所推出的两款红牛饮料产品在 2020 年下半年实现了超过 10 亿元的销售规模。根据养元饮品（603156.SH）2020 年 9 月发布的相关公告，由中国红牛运营的红牛维生素功能饮料占据红牛饮料市场约 85% 的份额，由泰国红牛运营的红牛维生素风味饮料、红牛安奈吉饮料分别占据红牛饮料市场 10%、5% 的份额。

b. 得益于发行人多年来在红牛饮料罐涂料领域建立的竞争优势，泰国红牛进入中国市场后的新产品涂料也间接由发行人供应，形成了重要的订单补充。

由上可见，自中泰红牛两方诉讼纠纷发生以来，终端能量饮料市场并未因此而明显受损，甚至由于双方不断加大市场投入，反而促使能量饮料市场的蛋糕越做越大，进而导致下游厂商对涂料需求有所增加。

在天丝医药进入中国市场之后，无论是中国红牛老产品还是泰国红牛新产品，其在境内灌装生产的红牛饮料罐涂料大部分由公司间接供应，之所以形成这样的局面与发行人多年来在三片罐涂料领域建立的竞争优势是密不可分的。食品级涂料行业本身的进入壁垒较高，涂料产品要经历下游客户和终端客户的双重认证，目前国内三片罐内涂领域成规模的主要厂商几乎仅有发行人以及 PPG、Valsper、AkzoNobel 等三家外资厂商。而红牛饮料由于含有牛磺酸成分，饮料酸度高、风味独特，对饮料罐涂料的要求更是远高于其他饮料产品，发行人已具有十余年稳定供应中国红牛饮料罐涂料的丰富经验，专门开发了多款适应牛磺酸功能饮料的涂料产品，在减少罐体擦伤、提高耐腐蚀性、保持饮料风味方面具有出色表现。对新进入中国市场的天丝医药及其产品运营方而言，延续选择发行人作为红牛新产品的涂料供应商具有合理性和必要性。

天丝医药于 2019 年推出的红牛安奈吉饮料、红牛维生素风味饮料所用的金属罐主要由昇兴集团供应，涉及的三片罐内涂涂料大部分是向发行人采购的，2019 年发行人用于泰国天丝红牛罐的涂料销售金额达到 1,000 万元以上，从而导致发行人 2019 年来源于红牛产品的涂料订单非但没有下降，反而还呈现一定上升态势。随着中泰红牛竞相投入资源抢夺市场，发行人与红牛品牌相关的涂料订单量反而可能因此获益。

c.即便奥瑞金败诉，发行人也可通过分享泰国红牛或其他能量饮料品牌终端厂商的订单增长来保持原有的市场份额。

天丝医药在进入中国市场并推出竞争性的红牛饮料之后，公司凭借产品质量、供货能力和售后服务成为其金属罐涂料的主要供应商。如今无论是中国红牛还是泰国红牛，其在境内灌装生产的红牛饮料罐涂料均大部分由发行人间接供应。除此之外，发行人涂料产品也通过了其他能量饮料品牌厂商的认证并向相关的金属罐厂商供应涂料产品。

由于目前国内能量饮料市场的总量需求稳定增长，即便中国红牛、奥瑞金在前述与天丝医药的案件中败诉，导致中国红牛在终端功能性饮料市场的份额受损，相关市场份额将大概率被泰国红牛或其他功能饮料品牌所替代，发行人可通过分享来自其他品牌厂商的订单增长来保持原有的市场份额。

②在只静态考虑中国红牛订单损失，不考虑替代性订单增加的情况下，奥瑞金败诉对发行人收入及持续经营能力的影响也相对有限，不会导致发行人不满足相关上市条件。

a.奥瑞金诉讼案件处于审理过程中，与发行人的涂料销售业务正常进行

2017年9月13日，奥瑞金发布了《关于收到中止诉讼裁定的公告》，奥瑞金认为其涉诉事项的认定应以天丝医药与中国红牛就天丝医药所有红牛系列注册商标使用许可纠纷的解决结果为前提依据，因此在收到天丝医药的诉讼材料后，奥瑞金向北京市东城区人民法院提交了诉讼中止申请。根据奥瑞金2021年4月20日披露的年度报告，该案件目前仍然处于中止诉讼状态。

2020年12月21日，中华人民共和国最高人民法院作出（2020）最高法民终394号终审判决，驳回了中国红牛关于请求确认其对红牛系列商标享有所有者合法权益的上诉请求。2021年1月6日，中国红牛作出声明，该判决结果不影响中国红牛与天丝医药签署的《50年合资协议》（该协议约定了合作期限为50年的合资公司中国红牛在国内的独占经营销售权）的法律效力，相关协议效力及其产生的红牛系列商标争议已由股东华彬集团另案提起国际仲裁。

根据奥瑞金披露的《2021年半年度报告》，2021年5月，奥瑞金收到北京市东城区人民法院《恢复审理通知书》，奥瑞金与天丝医药的上述案件尚在审理中。奥瑞金公告称：“根据中国红牛和天丝公司发布的声明及相关公开司法信息，双方关于商标使用许可及经营权的法律纠纷仍处于解决过程中。在泰国天丝与中

国红牛就合作纠纷及红牛系列注册商标使用许可纠纷得到最终解决且诉讼取得最终判决结果前，奥瑞金将如约履行与中国红牛签订的战略合作协议，按生产订单正常供应产品及履行相应的义务。”

截至本补充法律意见书出具日，发行人与奥瑞金的涂料销售业务正常进行，销售规模并未发生显著不利变化。

b.即便未来奥瑞金败诉，对发行人收入及持续经营能力的影响也有限，不会导致发行人不满足相关上市条件。

如果奥瑞金在与天丝医药的案件中败诉，须依照诉讼请求停止生产中国红牛委托生产的带有“红牛”“RED BULL”及相关图形等商标标识的金属罐产品，进而可能导致奥瑞金对发行人的涂料采购需求下降。虽然奥瑞金对外采购的印铁、盖材或铝盖产品也可能涉及间接应用了发行人三片罐涂料和易拉盖涂料，但部分产品如盖材的标准化程度较高，并且发行人向奥瑞金的上游厂商销售的适用于马口铁或者易拉盖卷材印涂的产品还同时面向多个终端品牌，其中涉及间接流向红牛产品的订单影响难以准确估量；另一方面，一旦中国红牛订单损失，对奥瑞金上游厂商的订单影响并不会像对奥瑞金的订单影响那么显著和直接。因为终端饮料需求将大概率转移到泰国红牛、乐虎、启力、东鹏、战马等其他功能饮料品牌，而金属包装行业的行业格局和发行人客户覆盖情况决定了相关印铁、盖材订单需求仍将由发行人已有客户承接，对这部分印铁、盖材及制盖等金属包装中间品涂料订单的影响较小且较为间接。

在完全悲观的静态假设情景下，若发行人完全损失间接来自中国红牛的奥瑞金涂料订单，也不考虑来自泰国红牛或其他能量饮料品牌终端厂商的替代性订单补充，则发行人报告期各期营业收入将分别因此而下降 26.72%、20.87%及 19.39% 及 17.90%，对发行人营业收入的影响相对有限；报告期各期净利润将分别因此而下降 39.94%、35.52%、32.13%和 32.54%，经测算，在剔除中国红牛相关涂料销售收入的情况下，发行人最近两年净利润分别为 4,326.79 万元和 5,690.34 万元，均为正数且累计净利润不低于 5,000 万元，仍符合《深圳证券交易所创业板股票上市规则（2020 年修订）》规定的第一套上市标准。

因此，奥瑞金案件败诉亦不会对发行人营业收入及持续经营能力造成重大不利影响。

3.实际控制人控制的企业与奥瑞金的控股股东上海原龙投资控股（集团）有限公司发生的资金往来具有合理性和必要性

报告期以来，实际控制人控制的企业与奥瑞金、奥瑞金的控股股东原龙投资控股（集团）有限公司（简称“原龙投资”）的非经营性资金往来情况如下：

序号	支付方	收款方	金额 (万元)	支付时间	还款时间	是否计息	事由
1	原龙投资	常州博瑞特	7,000.00	2017/5/18	2019/5/23	是	常州博瑞特用于向福建鼎盛原股东支付股权转让款。
	常州博瑞特	原龙投资	700.00	2018/12/11	2018/12/29	否	常州博瑞特原拟用于部分偿还前述对原龙投资的借款，后原龙投资对该笔借款进行展期，退回700万元偿还款。
2	奥瑞金	福建鼎盛	4,000.00	2018/4/3	2020/12/7	是	奥瑞金拟收购福建鼎盛的台湾业务，为保证在尽调、谈判过程中享有排他权，支付了收购定金。
3	奥瑞金国际控股有限公司（ORG International Holdings Limited）	鼎新国际	15,360.00	2020/11/30-2020/12/16	——	不适用	奥瑞金就收购TSMP Limited及其下属台湾业务资产支付的股权转让款
4	常州博瑞特	奥瑞金（武汉）包装有限公司	231.24	2021/2/8	——	不适用	常州博瑞特收购武汉奥瑞金剩余的制盖用铝材所支付的款项
			1,500.00	2021/3/24	——	不适用	常州博瑞特向武汉奥瑞金收购原波尔湖北制盖设备、备件支付的款项
			2,200.00	2021/6/17			
			2,772.67	2021/8/13			

（1）原龙投资与常州博瑞特资金往来的合理性和必要性

常州博瑞特于2017年拟收购福建鼎盛及其子公司，按照签署的股权转让协议，常州博瑞特需向福建鼎盛原股东支付股权转让款共计4.36亿元人民币。2017年常州博瑞特以自有资金不足以全额支付股权对价。按常州博瑞特可动用资金以及收购后福建鼎盛及子公司的可利用资金，还有7,000余万元资金缺口，需寻求债务融资。

经过双方协商，常州博瑞特与原龙投资于2017年5月16日签署《资金拆借协议》，原龙投资于2017年5月18日借予常州博瑞特7,000万元，该笔借款利率6%，常州博瑞特按季度向原龙投资支付借款利息。

2018年12月11日，常州博瑞特向原龙投资转款700万元，拟用于偿还部分上述借款，后常州博瑞特考虑到收购福建鼎盛后资金状况仍较为紧张，经与原龙投资协商后将原来7,000万元借款到期日延长至2019年12月31日。鉴此，2018年12月29日，原龙投资将常州博瑞特原来拟作为还款的700万元予以退还。

2019年5月23日，常州博瑞特向原龙投资归还了7,000万元借款。截至本补充法律意见书出具日，常州博瑞特向原龙投资拆出的资金及利息均已清偿。

（2）奥瑞金向福建鼎盛支付收购定金的必要性和合理性

2018年4月，福建鼎盛（卖方）与奥瑞金（买方）就收购福建鼎盛的台湾业务签署了《股权收购框架协议》，约定由奥瑞金收购福建鼎盛的开曼子公司——鼎新国际控股有限公司，以间接购买旗下台湾鼎新及子公司。由于当时存在其他意向竞购方，奥瑞金为获得该交易的排他性，双方约定在协议签署后的十日内支付4,000万元定金，未来将根据正式协议的约定冲抵交易价款或者在特定情形下退还买方。

2020年11月，鼎新国际控股有限公司与奥瑞金国际控股有限公司就出售TSMP Limited及其下属台湾业务资产事项签署了股份过户文件。2020年12月7日，福建博瑞特向奥瑞金退还了4,000万元定金；2020年12月29日，山东博瑞特向奥瑞金支付了上述定金的利息658.81万元。

（3）奥瑞金国际控股有限公司向福建博瑞特支付股权转让款的必要性和合理性

2019年12月，博瑞特集团通过子公司鼎新国际控股有限公司与奥瑞金全资子公司奥瑞金国际控股有限公司就出售TSMP Limited（境外经营主体台湾鼎新、台湾鼎立的上层境外持股公司）股份事项签署了《股份买卖协议》。2020年11月，鼎新国际控股有限公司与奥瑞金国际控股有限公司签署了股份过户文件。

2020年11月30日至12月16日，奥瑞金国际控股有限公司向鼎新国际控股有限公司支付了收购TSMP Limited股份涉及的股权转让款15,360万元。

（4）常州博瑞特向奥瑞金（武汉）包装有限公司支付设备、铝材收购款

2021年3月24日、6月17日和8月13日，常州博瑞特向奥瑞金（武汉）包装有限公司（简称“武汉奥瑞金”）合计支付了6,472.67万元，用于向其购买原波尔亚太湖北基地的制盖设备、备件。2021年2月8日，常州博瑞特向武汉奥瑞金支付了231.24万元，用于向武汉奥瑞金购买其出售制盖生产线后剩余未使用的制盖用铝材。上述交易的具体情况如下：

①交易背景及必要性：

武汉奥瑞金原为波尔亚太旗下湖北基地（简称“波尔湖北”），奥瑞金2019年9月完成了对波尔湖北的收购，后续对其资产进行整合并拟出售设备利用率不足的制盖生产线。而另一方面，易拉盖行业具有一定的重资产特点，规模效应较为明显，因此近年来包括厦门保沣、博瑞特集团、英联股份在内的第三方制盖厂的集中度不断提高。博瑞特集团的境内易拉盖产量也呈快速增长，2018年、2019年及2020年产量分别为111.72亿个、119.07亿个和141.63亿个，复合增长率达到12.59%。随着市场占有率的提高，博瑞特集团内部产能利用渐趋紧张，收购原波尔湖北的制盖生产线有助于补充制盖产能，以应对日益增长的境内外订单需求。在此背景下，双方经过现场查看、谈判后，达成了收购意向。

除此之外，武汉奥瑞金制盖生产线停产并启动产线搬迁工作后，也将仓库剩余的制盖用铝材存货全部销售给博瑞特集团。

②交易定价及依据：

根据双方于2020年9月14日签署的合同，武汉奥瑞金向常州博瑞特出售盖线设备及备件的交易对价为6,472.67万元（含税），系参考评估结果基础上确定；而武汉奥瑞金向常州博瑞特销售的交易对价为231.24万元（含税），是在相关原材料的账面价值基础上确定，等于武汉奥瑞金的取得成本。

③交易公允性：

武汉奥瑞金向常州博瑞特出售设备的价格是在参考同致信德（北京）资产评估有限公司于2020年4月28日出具的《资产评估报告》（同致信德评报字（2020）第010024号）按资产基础法评估的评估价值基础上，经过折旧和评估增减值额调整后得到的前述设备截至2020年5月30日评估价值。本次常州博瑞特收购设备的交易价格是在评估价值基础上确定，交易价格公允。

此外，武汉奥瑞金向常州博瑞特销售的铝材是按照相关存货的账面价值确定的，符合一般交易逻辑和习惯，交易价格公允。

截至本补充法律意见书出具日，上述资产已于 2021 年 3 月底前移交常州博瑞特，交易对价已全部支付完毕。

4.实际控制人控制的企业向奥瑞金出售资产事项具有必要性及合理性

2019 年 12 月，博瑞特集团通过子公司鼎新国际控股有限公司与奥瑞金全资子公司奥瑞金国际控股有限公司就出售 TSMP Limited（境外经营主体台湾鼎新、台湾鼎立的上层境外持股公司）股份事项签署了《股份买卖协议》。2020 年 11 月，鼎新国际控股有限公司与奥瑞金国际控股有限公司签署了股份过户文件。

（1）博瑞特集团境外业务以制罐为主，与其在境内所专注的易拉盖业务存在较大差异，同时缺少海外管理经验的博瑞特集团也难以对其实施有效管理。

实际控制人控制的博瑞特集团主要经营金属易拉盖业务，自 2017 年 4 月托管经营福建博瑞特以来，博瑞特集团对福建博瑞特的境内业务进行了整合，通过客户协同、成本控制等手段对其境内产能和业务进行了梳理和整合，取得了较好的并购协同效应，福建博瑞特、珠海博瑞特的产能利用率提升较快，经营业绩明显改善。但以台湾鼎新、台湾鼎立为主要经营主体的福建鼎盛海外业务以金属饮料罐制造为主，为可口可乐、统一等知名食品饮料企业提供配套供应，与福建博瑞特在境内市场所专注的金属易拉盖制造业务存在一定的差异。如下表所示：

公司名称	成立时间	注册资本（万元新台币）	股东构成	主营业务	2020 年营业收入（万元新台币） ^注
台湾鼎新	1987-6-5	61,681.846	TSMP Limited 持股 100%	金属铝制易拉盖的生产、销售	53,243.94
台湾鼎立	1967-1-17	51,906.00	台湾鼎新持股 92%，美商波尔公司持股 8%	金属铝制易拉罐的研发、生产及销售	62,841.53

注：上表列示的台湾鼎新、台湾鼎立数据已分别经资诚联合会计师事务所审计。其中，台湾鼎新约 1/4 的收入系来源于向子公司台湾鼎立的销售。

自托管和收购以来，博瑞特集团在对其福建博瑞特境外业务的整合上未能取得预期的良好协同效应：一方面，博瑞特集团始终专注于金属易拉盖业务，缺少制罐业务的生产和管理经验，同时由于市场壁垒的缘故，台湾市场制罐业务也难以与博瑞特集团原有境内易拉盖业务实现产业链协同；另一方面，台湾市场与大陆市场在营商环境、竞争格局、客户群体等方面均存在较大的差异，由于台湾原有的金属罐进口限制政策，台湾市场最初为岛内数家主要制罐企业所垄断，但随着近年来台湾当局对金属罐的进口政策适度放松，以及主要客户如可口可乐的价格谈判力度加大，台湾金属罐市场的竞争压力不断加大。在应对复杂的境外市场

格局变化上，缺少海外管理经验的博瑞特集团难以对这部分境外业务实施灵活、有效的管理调控。因此，博瑞特集团开始筹划出售福建博瑞特的境外业务，并在市场上寻找潜在买家。

（2）博瑞特集团面向的客户群体为下游罐厂，拥有境外制罐业务会造成潜在的客户资源竞争，存在一定的利益冲突。

博瑞特集团主要经营易拉盖业务，面向的客户群体为奥瑞金、昇兴集团、嘉美包装、中粮包装、宝钢包装等下游制罐企业，下游客户的终端客户包含可口可乐、百事可乐等跨国饮料龙头企业，部分客户拥有境外业务或有进军境外市场的意向，持有该等境外业务，会造成与博瑞特集团目标客户的潜在客户资源竞争。因此，从维护客户关系的角度出发，博瑞特集团也无意持有该等境外制罐业务资产。

（3）奥瑞金作为国内最大的制罐企业，与福建博瑞特境外业务协同性强，同时具有较强的海外拓展意向及海外管理经验。

奥瑞金作为国内最大的制罐企业，与福建博瑞特境外业务的业务协同性较强，收购福建博瑞特台湾业务有助于奥瑞金扩大其下游客户覆盖，进入可口可乐、统一等优质下游客户的供应链。因此，奥瑞金拟收购福建博瑞特境外业务具有商业合理性。

根据公告披露信息，奥瑞金在香港和法国拥有多家子公司，拥有成熟的海外管理团队和经验，近年来收购了金属包装行业外资龙头企业 Ball Asia Pacific Ltd. 的中国包装业务，具有丰富的并购整合经验；此外，奥瑞金控股股东原龙投资于 2014 年末完成了对 Ardagh 集团澳新金属包装业务的全资收购，2019 年完成了对澳大利亚二片罐及瓶罐企业 Jamestrong 的收购，在海外并购整合方面也可给予奥瑞金足够的经验支持。根据奥瑞金 2020 年 6 月披露的转债跟踪评级报告，奥瑞金未来拟考虑对中国大陆以外地区其他金属包装企业收购的可行性，以提高其对国际化市场的适应能力和产业链国际协同能力。

综上所述，实际控制人控制的企业向奥瑞金出售境外制罐业务相关资产具有必要性及合理性。

问题 4：你公司未能充分说明和披露综合毛利率明显高于同行业公司的原因及合理性

问题落实情况：

1.前次申报选取的境内同行业上市公司与公司基本不可比

公司属于精细化工行业，主要从事功能性涂料的研发、生产和销售，产品包括食品饮料金属包装涂料、油墨和 3C 涂料等，其中食品饮料金属包装涂料为公司主要的产品领域。

公司与前次申报选择的境内同行业上市公司主营业务及产品、前次申报报告期最近一期（2018 年）经营规模对比情况如下表所示：

单位：万元

公司简称	证券代码	主营业务及产品	2018 年营业收入	2018 年底归属于母公司净资产
高盟新材	300200	公司是国内高性能复合聚氨酯胶粘剂行业龙头企业，是软包装复合聚氨酯胶粘剂领域品种最多、规模最大的专业厂家。公司主要从事反应型复合聚氨酯胶粘剂的研发、生产和销售；主要产品包括应用于食品、医药、日化、电子、轻纺等包装领域的耐高温蒸煮系列、抗介质系列、铝箔和镀铝复合系列、各种水煮和耐巴氏杀菌复合系列复合聚氨酯胶粘剂。	101,634.77	151,688.85
万华化学	600309	公司是一家全球化运营的化工新材料公司，依托不断创新的核心技术、产业化装置及高效的运营模式，为客户提供更具竞争力的产品及解决方案。公司业务涵盖 MDI、TDI、聚醚多元醇等聚氨酯产业集群，丙烯酸及酯、环氧丙烷等石化产业集群，水性 PUD、PA 乳液、TPU、ADI 系列等功能化学品及材料产业集群。	6,062,119.34	3,377,873.57
康达新材	002669	公司主要从事结构胶粘剂的研发和生产、销售的科研产业实体，拥有改性丙烯酸酯胶、有机硅胶、环氧树脂胶、聚氨酯胶、PUR 热熔胶、SBS 胶等多种类型，百余种规格型号的产品，主要应用于风力发电、光伏太阳能、轨道交通、航空航天、海洋船舶工程、软包装复合、橡塑制品、建筑工程、家用电子电器、汽摩配件、电机、电梯、矿业设备、工业维修等多个领域。	92,832.58	191,357.55
回天新材	300041	公司是专业从事胶粘剂和新材料研发、生产的高新技术企业集团，是当前中国新能源、电子、汽车、工业、包装、环保、建筑、高铁等行业胶粘剂和新材料最大供应商之一。	173,967.39	176,238.27
飞鹿股份	300665	公司是国内轨道交通涂料行业第一家上市企业。公司主营业务为防腐涂料，	38,339.80	45,754.80

公司简称	证券代码	主营业务及产品	2018 年营业收入	2018 年底归属于母公司净资产
		防水涂料，地坪涂料等高新材料的研发，生产，销售，涂装施工及涂料涂装一体化业务。		
发行人	-	公司主要从事功能涂料的研发、生产和销售，产品包括食品饮料金属包装涂料、油墨和 3C 涂料等。	27,663.77	26,698.79

如上表所示，高盟新材、万华化学、康达新材和回天新材的主营业务均为基础树脂或胶黏剂行业，主要产品、技术要求、下游客户群体乃至盈利驱动因素均与发行人存在较大的差异；飞鹿股份虽然与公司同样属于涂料行业，但涂料行业的不同细分行业差异较大，公司目前主要产品为食品饮料金属包装涂料，产品安全性要求较飞鹿股份所从事的车厢表面防腐、表面防水和地坪涂料更高，需通过下游罐厂和终端客户的双重产品认证，行业准入壁垒高，竞争者较少，行业格局较为稳定，故而产品毛利率显著高于飞鹿股份，同时飞鹿股份包含较大比例的涂料涂装施工业务，与公司存在较大差异。以 2019 年为例，飞鹿股份毛利率为 25.16%，而公司毛利率为 41.50%。

因此，前次申报将高盟新材、万华化学、康达新材、回天新材和飞鹿股份作为发行人的同行业可比上市公司并不合适，细分行业差异较大也导致综合毛利率存在较大的差异。

2.本次申报重新选取了合理的可比公司，综合毛利率不存在显著差异

如前述所言，公司主要从事功能性涂料的研发、生产和销售，产品包括食品饮料金属包装涂料、油墨和 3C 涂料等，其中食品饮料金属包装涂料为公司主要的产品领域。国内食品饮料金属包装涂料行业最初为 PPG、AkzoNobel、Valspar 等大型跨国涂料企业所垄断，发展至今也仅发行人、儒林化工两家主要的内资涂料厂商，其中儒林化工为非公众公司，主要专注于油墨和金属罐外涂涂料。目前 A 股市场没有与公司业务领域完全相同或相似的上市公司，为尽可能保证可比的有效性，公司选取 3 家主营为功能性涂料、油墨业务的 A 股上市公司作为可比公司，具体如下：

公司简称	证券代码	可比公司主营业务及产品	可比公司毛利率选取范围
广信材料	300537	可比公司致力于专用油墨、专用涂料等电子化学品的研发、生产和销售，拥有高性能专用油墨、专用涂料的自主研发能力，是国内领先的专用油墨、专	公司整体毛利率

公司简称	证券代码	可比公司主营业务及产品	可比公司毛利率 选取范围
		用涂料制造企业。	
松井股份	688157	可比公司是一家以 3C 行业中的高端消费类电子和乘用车等高端消费品域为目标市场，通过“交互式”自主研发、“定制化柔性制造”的模式，为客户提供涂料、特种油墨等多类别系统化解决方案的新型功能涂层材料制造商。	公司整体毛利率
东来技术	688129	可比公司主营业务为提供基于先进石化化工新材料研发的高性能涂料产品，包括汽车售后修补涂料、新车内外饰件及车身涂料、3C 消费电子领域涂料，并全方位提供专业的现场颜色调配、定制色漆开发、喷涂技术指导、效率提升优化等技术服务、管理服务。	公司整体毛利率

本次选择的境内同行业上市公司与发行人毛利率对比如下：

公司名称	毛利率					
	(剔除运费后)		2021 年 1-6 月	2020 年	2019 年	2018 年
	2021 年 1-6 月	2020 年				
广信材料	32.21%	34.16%	29.91% ^{注 2}	32.21%	39.78%	37.29%
松井股份	48.31%	53.24%	48.31%	48.31%	54.43%	54.19%
东来技术	46.45%	47.11%	46.45%	46.45%	45.76%	46.44%
可比公司均值	42.33%	44.84%	41.56%	42.33%	46.66%	45.97%
发行人	35.90%	42.91%	33.07%	35.90%	41.50%	43.48%

注：数据来源：上市公司定期报告、招股说明书，2020 年执行新收入准则后，发行人、广信材料、松井股份将与合同履约相关的运费由“销售费用”调整至“营业成本”核算，上表测算了与前期可比的剔除运费后毛利率。

注 2：由于 2021 年 1-6 月广信材料营业成本中未包含运输费用，故在测算毛利率时将销售费用中运输费用与营业成本进行合并计算。

如上表所示，剔除运输费用的影响后，2018 年至 2020 年公司与可比公司的毛利率整体上不存在重大差异。2019 年公司毛利率略低于可比公司均值，主要由于 2019 年公司销售结构有所变化，毛利率较高的产品销售占比有所下降，导致 2019 年公司整体毛利率较低。

2021 年 1-6 月，由于原材料价格大幅上涨、固定资产折旧增加等原因，公司产品毛利率下降较多，加之公司毛利率相对较高的三片罐涂料销售占比有所下降，公司整体毛利率低于可比公司。在 2021 年上半年原材料价格明显上涨的背景下，不同细分涂料领域的公司毛利率均呈现下降趋势，公司毛利率的下降符合行业平均趋势，但具体下降幅度存在一定的差异。

除此之外，报告期内，发行人与境外竞争对手PPG、AkzoNobel和Valspar的毛利率比较情况如下：

公司名称	毛利率					
	(剔除运费后)		2021 年 1-6 月	2020 年	2019 年	2018 年
	2021 年 1-6 月	2020 年				
PPG	41.01%	43.78%	41.01%	43.78%	42.87%	41.45%
AkzoNobel	42.29%	44.37%	42.29%	44.37%	42.77%	42.43%
Valspar ^注	45.07%	47.29%	45.07%	47.29%	44.89%	42.31%
境外竞争对手均值	42.79%	45.15%	42.79%	45.15%	43.51%	42.06%
发行人	35.90%	42.91%	33.07%	40.40%	41.50%	43.48%

数据来源：PPG、AkzoNobel、Sherwin-Williams Co 官方网站披露的公开数据计算所得；

注：Valspar 已于 2017 年 6 月被美国涂料公司 Sherwin-Williams Co.收购并退市，表中列示的 Valspar 毛利率为其母公司 Sherwin-Williams Co.合并口径综合毛利率。

如上表所示，2018 年至 2020 年，剔除运输费用的影响后，发行人整体毛利率与境外竞争对手 PPG、AkzoNobel、Valspar 的整体毛利率基本一致。

2021 年 1-6 月，由于国内原材料价格大幅上涨、固定资产折旧增加等原因，公司产品毛利率下降较多，加之公司毛利率相对较高的三片罐涂料销售占比有所下降，公司整体毛利率低于境外竞争对手。

除上述更新外，截至本补充法律意见书出具日，《补充法律意见书（二）》及《补充法律意见书（四）》之“《审核问询函》之问题 3”所述事实情况及律师核查意见无变更与调整。

四、《审核问询函》之问题 5. 关于奥瑞金关联交易

申报材料显示，奥瑞金全资子公司鸿晖新材持有发行人 4.90%的股权，报告期各期，公司对第一大客户奥瑞金的销售额占主营业务收入的比例分别为 45.03%、46.50%和 39.21%，收入占比较高。前次申报材料中，发行人与奥瑞金的相关交易情况披露在招股说明书的“关联交易”部分，而此次招股说明书中将相关内容已删除。

请发行人：（1）披露鸿晖新材、奥瑞金的股权结构、实际控制人、实际经营情况，以及鸿晖新材入股发行人的原因和必要性；（2）披露此次在“关联交易”部分删除发行人与奥瑞金之间相关交易的原因，并参照关联交易要求完

整披露发行人与奥瑞金的关系及交易情况，同时请分析并披露相关交易的必要性及价格的公允性。此外，请在招股说明书“重大事项提示”部分，补充披露发行人与奥瑞金的关系及交易情况；（3）披露报告期发行人向奥瑞金销售的主要产品价格与向其他客户销售同类产品价格的差异情况，说明价格基本一致、定价公允的判断标准，进一步说明奥瑞金向发行人提供的付款条件是否明显优于其他客户。请保荐人、发行人律师发表明确意见。

答复：

（一）披露鸿晖新材、奥瑞金的股权结构、实际控制人、实际经营情况，以及鸿晖新材入股发行人的原因和必要性；

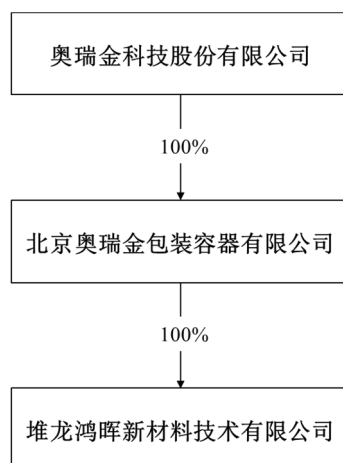
1. 鸿晖新材、奥瑞金的股权结构、实际控制人、实际经营情况

（1）鸿晖新材

截至本补充法律意见书出具日，鸿晖新材基本情况如下：

企业名称	堆龙鸿晖新材料技术有限公司
成立时间	2016年5月20日
注册资本	1,000万元
注册地址	西藏自治区拉萨市堆龙德庆区日月湖水景花园西区16栋1-3层4号1-3
股东构成	北京奥瑞金包装容器有限公司持有其100%股权，为其控股股东。
实际控制人	周云杰
经营范围	新材料技术研发；包装材料、金属材料的设计、制作及销售；产品包装设计；企业品牌设计、推广；公关活动策划及会务服务；技术开发；技术服务；代理进出口、货物进出口、技术进出口。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）。

截至本补充法律意见书出具日，鸿晖新材的股权结构如下：



报告期内，鸿晖新材实际经营情况如下：

单位：万元

项目	2021年6月30日	2020年12月31日	2019年12月31日	2018年12月31日
资产总额	39,348.69	51,532.29	41,063.12	46,270.38
负债总额	31,114.59	44,483.22	28,624.86	33,933.06
所有者权益	8,234.10	7,049.06	12,438.27	12,337.32
项目	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
营业收入	12,680.93	20,790.89	13,234.48	15,398.79
营业利润	1,328.23	1,091.05	2,592.38	1,233.80
净利润	1,203.26	2,009.80	2,462.25	1,247.25

注：2018年数据已经北京华明会计师事务所有限公司审计，其余数据未经审计。

（2）奥瑞金

奥瑞金科技股份有限公司为深圳证券交易所中小企业板上市公司，股票简称

“奥瑞金”，股票代码“002701.SZ”。奥瑞金基本情况如下：

名称	奥瑞金科技股份有限公司
成立时间	1997年5月14日
股本（股）	2,423,749,549股（截至2021年6月30日）
注册地址	北京市怀柔区雁栖工业开发区
实际控制人	周云杰
经营范围	互联网信息服务；技术开发、技术服务、技术检测；产品设计；经济贸易咨询；从事节能技术和资源再生技术的开发应用；自动识别和标识系统开发及应用；可视化与货物跟踪系统开发及应用；智能化管理系统开发应用；数据处理（数据处理中的银行卡中心、PUE值在1.5以上的云计算数据中心除外）；电子结算系统开发及应用；生产金属容器、玻璃容器、吹塑容器；销售自产产品（涉及特殊行业项目经政府相关部门批准后方可实施）；体育运动项目经营（高危项目除外）；货物进出口；技术进出口；代理进出口；从事覆膜铁产品的研发及销售；以下项目限分支机构经营：生产覆膜铁产品。（市场主体依法自主选择经营项目，开展经营活动；互联网信息服务以及依法须经批准的项目，经相关部门批准后依批准的内容开展经营活动；不得从事国家和本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。）

截至2021年6月30日，奥瑞金前十大普通股股东持股情况如下：

序号	股东名称	持股数量（股）	持股比例
1	上海原龙投资控股（集团）有限公司	895,363,811	36.94%
2	证券行业支持民企发展系列之中泰资管5号集合资产管理计划	117,161,280	4.83%
3	香港中央结算有限公司	84,871,696	3.50%
4	北京华彬庄园绿色休闲健身俱乐部有限公司	62,350,366	2.57%
5	华彬航空集团有限公司	47,104,512	1.94%

6	汇添富基金国寿股份成长股票型组合单一资产管理计划	36,293,810	1.50%
7	中信建投证券股份有限公司	23,069,132	0.95%
8	招商证券股份有限公司	22,166,190	0.91%
9	北京二十一兄弟商贸有限公司	17,487,360	0.72%
10	中信证券股份有限公司	16,232,829	0.67%

数据来源：奥瑞金 2021 年半年度报告

报告期内，奥瑞金实际经营情况如下：

单位：万元

项目	2021 年 6 月 30 日	2020 年 12 月 31 日	2019 年 12 月 31 日	2018 年 12 月 31 日
资产总额	1,585,218.68	1,509,354.02	1,473,305.41	1,344,335.79
负债总额	854,829.45	829,785.29	875,922.92	782,696.42
所有者权益	730,389.23	679,568.73	597,382.49	561,639.37
项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
营业收入	654,887.76	1,056,101.27	936,916.25	817,538.83
营业利润	79,479.14	108,869.06	104,844.58	53,588.17
净利润	58,535.79	70,996.69	69,298.87	22,363.21

数据来源：奥瑞金定期报告

2. 鸿晖新材入股公司的原因和必要性

（1）奥瑞金希望通过投资入股强化与重要物料供应商的战略合作关系。

自公司 2006 年成立以来，奥瑞金与公司保持了长达十余年的业务合作关系并成为公司的主要客户之一，公司在奥瑞金的涂料供应体系中占据核心地位。目前食品饮料金属包装涂料行业集中度较高，尤其是在三片罐内涂领域，除苏州 PPG、Valspar、阿克苏三家外资厂商之外，仅公司一家规模较大的内资厂商，公司对奥瑞金的供应链安全具有较为重要的作用。

虽然金属包装涂料在整体金属罐成本中所占的比例不高，但经过涂布后的金属罐涂层与食品饮料直接接触，直接关系着食品安全和食品风味，因此涂料对金属罐厂商而言重要性较高。根据奥瑞金披露的公告，公司是奥瑞金的金属包装产品涂料的主要供应商之一，通过投资入股公司，奥瑞金可加强与公司的战略合作关系，同时也可推进其综合包装整体解决方案提供商的战略联盟建设，有助于奥瑞金产业链发展，加强其整合产业链资源的能力，提升和强化奥瑞金产品和服务的整体水平。

（2）食品饮料行业已有多个上下游通过战略持股强化合作关系的案例，奥瑞金通过鸿晖新材入股公司符合行业惯例，具备商业合理性和必要性。

公司所面向的终端食品饮料行业属于快速消费品行业，下游终端客户主要为红牛、露露、六个核桃、旺旺、娃哈哈等知名客户，该等终端客户十分重视其在消费市场建立的品牌声誉。由于终端产品涉及食品安全，终端食品饮料客户往往非常重视上游供应链的安全性和稳定性，行业内下游客户不乏战略持股上游重要供应商的案例，如华彬集团入股奥瑞金、养元饮品入股昇兴集团和嘉美包装。近年来，食品饮料行业主要厂商之间通过股权投资强化合作关系的典型案例如下：

序号	投资年份	投资方	被投资方	初始持股比例	业务占比
1	2011 年	华彬集团 (中国红牛运营方)	奥瑞金 (002701.SZ)	8.00%	入股时中国红牛为奥瑞金第一大客户，销售占比达 60%以上。
2	2017 年	中粮包装 (00906.HK)	清远加多宝草本植物科技有限公司(简称“清远加多宝”) ^注	30.58%	入股时加多宝为中粮包装第一大客户。
3	2014 年	养元饮品 (603156.SH) 实际控制人姚奎章先生	嘉美包装 (002969.SZ)	10.41%	养元饮品为嘉美包装第一大客户，2020 年销售占比为 40.23%。
4	2020 年	养元饮品 (603156.SH)	昇兴股份 (002752.SZ)	1.20%	养元饮品为昇兴股份第一大客户，2020 年销售占比为 10.06%。
5	2016 年	奥瑞金 (002701.SZ)	中粮包装 (00906.HK)	27.00%	奥瑞金对中粮包装存在采购、销售业务，但 2020 年相关交易占其同类交易的比例均不超过 5%。

资料来源：上市公司公告。

注：根据中粮包装（00906.HK）公告，2020 年 6 月，因王老吉未如约将加多宝商标作为实物出资注入清远加多宝，中粮包装所持 30.58%的股权已由加多宝（天津）饮料有限公司回购。

如上表所示，食品饮料行业上下游产业链之间通过投资入股强化双方战略合作关系的情况较为常见。通过这种投资入股行为，双方的战略合作关系得到进一步强化，有利于增强供应格局稳定性。

另一方面，由于用来隔离内容物和罐内金属表面的涂料直接关系到金属罐安全性，食品级涂料厂商对下游及终端客户的重要性不言而喻，食品饮料产业链内形成了较为严格的原料安全管控和追溯机制，涂料产品在进入下游客户供应链之前需要通过金属罐厂商和终端厂商的双重认证，产业链终端对涉及食品安全材料

的重视也传导至以奥瑞金为代表的金属罐厂商，使其也有较为强烈的动机希望加强与重要涂料供应商的战略合作关系。

鉴于食品饮料行业的特殊性，下游厂商往往倾向于选择一家上游供应商作为主要供应商，同时选择至少一家其他供应商作为备选供应商，在既降低采购成本的前提下又能充分保障供应链的安全性。所以，下游客户投资入股相应供应商时往往是在双方已经建立了紧密业务合作的基础上，业务占比普遍较高，比如华彬集团（“红牛”）入股奥瑞金时就是其第一大客户，养元饮品（“六个核桃”）入股嘉美包装时也是其第一大客户，收入占比均达到 50%以上。

由此可见，公司第一大客户奥瑞金通过全资孙公司鸿晖新材入股公司，符合食品饮料行业产业链上下游之间通过股权投资强化合作关系的行业惯例，具有商业合理性和必要性。

（二）披露此次在“关联交易”部分删除发行人与奥瑞金之间相关交易的原因，并请参照关联交易要求完整披露发行人与奥瑞金的关系及交易情况，同时请分析并披露相关交易的必要性及价格的公允性。此外，请在招股说明书“重大事项提示”部分，补充披露发行人与奥瑞金的关系及交易情况；

1.此次在“关联交易”部分删除发行人与奥瑞金之间相关交易的原因

截至本补充法律意见书出具日，奥瑞金的全资孙公司鸿晖新材持有发行人 4.90%的股份，根据《公司法》、《企业会计准则》、《上市规则》的相关规定，鸿晖新材及奥瑞金均不构成公司关联方，公司与奥瑞金的相关交易不构成关联交易。

前次申报时，发行人于招股说明书之“第七节 同业竞争与关联交易”之“三、关联交易”之“（三）发行人与鸿晖新材及其关联方间的交易”部分对公司与奥瑞金之间的交易情况进行了披露，主要系前次申报审核过程中公司根据证监会反馈意见要求对相关交易参照关联交易要求进行分析和披露。考虑到鸿晖新材及奥瑞金均不构成公司的关联方，原披露位置可能会对投资者在阅读和理解相关章节时造成一定的认知混淆，经本所律师核查，发行人本次申报招股说明书对“关联交易”章节中的相关内容进行了删节，并参照关联交易要求在招股说明书中完整披露了发行人与奥瑞金的关系及交易情况。

2.请参照关联交易要求完整披露发行人与奥瑞金的关系及交易情况，同时请分析并披露相关交易的必要性及价格的公允性。

（1）公司与奥瑞金的关系及交易情况

报告期内，奥瑞金为公司第一大客户，公司向其销售涂料的情况如下：

单位：万元

项目	交易内容	2021 年 1-6 月	2020 年	2019 年	2018 年
奥瑞金	涂料销售	6,913.82	12,690.69	12,179.88	12,863.76
占当期主营业务收入的比重		32.34%	35.73%	39.21%	46.50%

除了正常商品购销关系之外，奥瑞金与公司之间还存在投资持股关系。截至本补充法律意见书日，奥瑞金的全资孙公司鸿晖新材持有公司 4.90%的股份。该等股份系鸿晖新材于 2016 年 9 月自控股股东、实际控制人陈勇处受让所得。除上述情形之外，奥瑞金与公司之间不存在其他利益安排。

（2）公司与奥瑞金交易的必要性分析

食品饮料金属包装制造行业的行业集中度较高，大型规模化制罐企业数量较少，并且近年来随着数家龙头厂商并购、扩建步伐加快，行业集中度呈现更趋集中的趋势。根据奥瑞金披露的最新公司债券跟踪评级报告，在二片罐市场，“奥瑞金（含收购的波尔）+中粮包装（奥瑞金联营企业）”、昇兴集团（含收购的太平洋制罐）、宝钢包装等三大联合主体的市场占有率约 69%；三片罐市场则主要集中于国内的奥瑞金、嘉美包装、昇兴集团、福贞集团、吉源等公司，产量占比约 70%，其中奥瑞金在三片罐市场的产量占比约为 23%，位居行业第一，其食品饮料罐产品的主要客户包括红牛、加多宝、旺旺、露露、青岛啤酒、燕京啤酒、雪花啤酒、银鹭等知名企业。

奥瑞金自 2006 年至今一直与公司保持业务合作关系，向公司采购食品饮料金属包装涂料产品，并逐渐发展成为公司主要客户之一。因此，公司向奥瑞金销售涂料产品具有必要性。

（3）公司与奥瑞金交易的公允性分析

公司向奥瑞金销售的主要产品与同类产品其他客户相比价格差异率在±10%以内，定价水平公允；个别产品系因所应用的红牛饮料罐要求较高，与向其他客户供应的产品并不完全可比，但公司也遵循了市场化定价原则。总体而言，公司与奥瑞金的交易定价是公允的。发行人向奥瑞金销售的主要产品价格与向其他客户销售同类产品价格的具体比较结果，详见本题之第（三）部分相关内容。

3.请在招股说明书“重大事项提示”部分，补充披露发行人与奥瑞金的关系及交易情况

经本所律师核查，发行人已在招股说明书“重大事项提示”部分补充披露如下：

“四、公司与奥瑞金的关系及交易情况

报告期内，奥瑞金为公司第一大客户，公司向其销售涂料的情况如下：

单位：万元

项目	交易内容	2021年1-6月	2020年	2019年	2018年
奥瑞金	涂料销售	6,913.82	12,690.69	12,179.88	12,863.76
占当期主营业务收入的比重		32.34%	35.73%	39.21%	46.50%

如上表所示，报告期内，公司向奥瑞金销售的金额占当期主营业务收入的比重分别为46.50%、39.21%、35.73%和32.34%，奥瑞金对公司收入的重要性较高。

除了正常商品购销关系之外，奥瑞金与公司之间还存在投资持股关系。截至本补充法律意见书签署日，奥瑞金的全资孙公司鸿晖新材持有公司4.90%的股份。该等股份系鸿晖新材于2016年9月自控股股东、实际控制人陈勇处受让所得。除上述情形之外，奥瑞金与公司之间不存在其他利益安排。”

（三）披露报告期发行人向奥瑞金销售的主要产品价格与向其他客户销售同类产品价格的差异情况，说明价格基本一致、定价公允的判断标准，进一步说明奥瑞金向发行人提供的付款条件是否明显优于其他客户。

1.报告期发行人向奥瑞金销售的主要产品价格与向其他客户销售同类产品价格的差异情况，说明价格基本一致、定价公允的判断标准

公司所生产的食品饮料包装涂料为非标准化产品，由于涂料所应用的内容物特点、罐型特点和生产设备、环境条件存在差异，往往需要根据不同客户的具体情况对涂料配方进行定制化开发，在产品定价时主要采取“跟随定价”策略，即公司参考不同客户的同类产品竞争厂商的价格进行定价，制定与同类产品竞争厂商相近甚至略低的价格，以保持公司产品在下游客户处的价格竞争力。因此，在价格公允性方面，除了比较公司向不同客户销售同类产品的价格之外，还需要考虑公司与其他供应商向同一客户供应同类产品的价格对比情况，以下公允性分析也遵循这一思路展开。

报告期内，公司向奥瑞金销售的主要产品如下：

单位：万元

产品名称	产品型号	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
三片罐内涂全喷涂料	MC6088-803	3,043.99	44.03%	5,599.20	44.12%	5,269.17	43.26%	5,577.18	43.36%
三片罐内涂粉末涂料	BPC66EF-3	1,562.02	22.59%	2,787.53	21.97%	2,837.81	23.30%	3,012.35	23.42%
三片罐内涂二层有机溶胶/金油 ^注	MC6390-801/MC6079-801	714.30	10.33%	1,818.53	14.33%	1,723.19	14.15%	1,749.82	13.60%
三片罐内涂打底金油	MC6266-801	436.04	6.31%	956.86	7.54%	871.99	7.16%	873.23	6.79%
三片罐外边缝涂料	MC6875-801	349.17	5.05%	651.34	5.13%	615.88	5.06%	788.56	6.13%
主要产品收入合计		6,105.52	88.31%	11,813.47	93.09%	11,318.04	92.92%	12,001.14	93.29%
奥瑞金销售收入		6,913.82	100.00%	12,690.69	100.00%	12,179.88	100.00%	12,863.76	100.00%

注：报告期内，因 2017 年 4 月实施的新国标《食品安全国家标准——食品接触材料及制品用添加剂使用标准》（GB 9685-2016）和《食品安全国家标准——食品接触用涂料及涂层》（GB 4806.10-2016）中，有机溶胶（MC6390-801）所使用的主要原料聚氯乙烯并未进入白名单，公司推出以环氧酚醛为主要原料的金油产品（MC6079-801）供客户替代使用。2018 年 3 月，通过国家卫生计生委食品安全性评估审查后，聚氯乙烯进入白名单，公司有机溶胶产品恢复生产。因此，上述两种产品虽然在涂料成分上存在差异，但对客户来说都是用于三片罐内涂第二层的涂布，产品用途一致；在产品替代的过渡期间（2017 年 4 月-2018 年 3 月），产品定价也基本不变，因此，两类产品合并进行价格比较。

如上表所示，2018 年、2019 年、2020 年及 2021 年 1-6 月，公司向奥瑞金销售前述五个主要产品的收入合计占公司对奥瑞金销售收入的 93.29%、92.92%、93.09%和 88.31%。针对上述公司向奥瑞金销售的主要产品，公司向奥瑞金销售的价格公允性分析如下：

（1）三片罐内涂全喷涂料（MC6088-803）

全喷涂料主要是用于罐体内壁，在进行两层金油涂布后对罐体内壁进行全喷，从而确保罐体和内容物不直接接触。并非所有的饮料罐都需要进行全喷，主要是通过全喷涂料修补、加固涂层，以更好地保持饮料风味。目前公司全喷涂料应用的最主要终端品牌为红牛，除此之外还少量应用于露露、旺旺等终端品牌。

经比对，2018-2020年，公司各期向奥瑞金销售同类全喷涂料的价格与向昇兴集团、中粮包装销售的价格差异率均低于或接近于 $\pm 5\%$ ，销售定价公允。2021年1-6月，由于树脂、溶剂等上游原材料价格上涨，公司对主要客户销售该产品的价格也有所上调，但由于公司针对不同客户的销售策略有所不同，根据不同客户的具体情况、谈判难度不同，2021年上半年向不同客户的调价节奏、幅度存在一定差异，导致奥瑞金与昇兴集团的价格差异率扩大至10.61%，但公司对奥瑞金、昇兴集团的定价与在该等客户处其他竞争对手的价格不存在重大差异。

经比对，报告期内，公司各期向奥瑞金销售同类全喷涂料的毛利率与向昇兴集团、中粮包装销售的毛利率差异小于 ± 5 个百分点，销售定价公允。

（2）三片罐内涂粉末涂料（BPC66EF-3）

粉末涂料是一种应用于罐身内部的内边缝涂料，主要起到防腐蚀的作用，尤其是对酸度较高、耐腐蚀要求较高的功能性饮料而言，粉末涂料的重要性颇高。公司粉末涂料原主要客户为奥瑞金，用于红牛饮料罐，后逐渐拓展至昇兴集团、娃哈哈、嘉美包装等其他客户，但向奥瑞金销售的产品与其他客户存在较大差异。

①2018年、2019年、2020年及2021年1-6月，公司向奥瑞金销售的粉末涂料产品的价格高于向其他3家客户销售粉末涂料产品的价格均值，价格差异率分别为30.16%、32.97%、33.36%和34.16%（具体价格信息已申请豁免披露）。

公司向奥瑞金销售的粉末涂料主要用于红牛饮料罐，与向其他客户销售的粉末涂料产品并不完全可比，主要是受以下两方面原因的影响：第一，红牛饮料含有牛磺酸成分，酸性较强，导致红牛罐对于罐体内涂边缝涂料的耐腐蚀性和抗酸性要求高于普通饮料，其中的原材料聚酯树脂、钛白粉主要采用进口货源，而其中间接进口自韩国SK的聚酯树脂分子量更大，深冷粉碎加工难度更大，导致奥瑞金红牛用粉末涂料的加工要求高于其他粉末涂料；第二，奥瑞金的主要制罐生产线为超高速线，线速达到800~1,000罐/分钟，远高于昇兴集团、嘉美包装等厂商500~700罐/分钟的线速水平，高速生产场景对于内边缝补涂的粉末涂料的固化速度和施工效率等的要求非常高。目前国内市场上有能力供应适用于超高速制罐生产线的粉末涂料产品的主要为发行人和Valspar，产品议价能力较强。

由于公司向奥瑞金所销售的粉末涂料产品要求远高于向其他客户销售的粉末涂料产品，因此对奥瑞金的产品与对其他客户的产品并不可比，向奥瑞金的粉

末涂料定价高于向其他客户销售的主要用于蛋白质饮料的粉末涂料定价具有合理性。鉴于奥瑞金的粉末涂料最早由外资竞争厂商 Valspar 独家供应，公司研发出同类产品后采取跟随定价策略，产品定价基本跟随外资竞争厂商的价格确定并稳定执行多年，因此，考虑公司对奥瑞金销售该产品的价格公允性，可以从奥瑞金的同类产品采购价格情况出发进行比较。

②根据奥瑞金出具的关于红牛饮料罐用粉末涂料的采购价格统计表，该产品最早为大型跨国涂料企业 Valspar 开发，早至 2006 年开始就向奥瑞金供应，早期产品价格较高。2009 年，公司通过自主开发面向市场推出了同类产品并通过经销商晨继化工、苏州震茂向奥瑞金间接供应。

作为一款国产化替代产品，公司产品价格始终锚定外资竞争对手的定价水准，并制定了略低于竞争对手的价格以保持一定的产品竞争力。从上表来看，在与 Valspar 同时供应产品的期间，公司产品通过经销商向奥瑞金供应的价格始终较 Valspar 低 3~4 元/公斤并跟随 Valspar 的调价步伐相应进行价格调整，在 2017 年改为直接销售之后，公司与奥瑞金重新议价后确定的价格较此前奥瑞金向经销商采购的价格而言有所下降，后续价格保持相对稳定。具体过程如下：

1) 2010-2011 年，公司产品通过经销商向奥瑞金销售的价格与 Valspar 接近，较后者略低了 4.01%。

2) 2012-2013 年，由于 Valspar 下调了产品价格，公司通过经销商向奥瑞金销售的产品价格也跟随下降，调整后价格较 Valspar 低了 3.48%。

3) 自 2014 年起，奥瑞金所需的红牛饮料罐用粉末涂料由公司独家供应，因此无同类供应商可比价格，但公司通过经销商向奥瑞金供应的价格延续此前价格未发生变动；

4) 2016 年，公司与奥瑞金签署了《战略合作协议》，约定奥瑞金在食品饮料包装产品的原材料采购方面将优先选择公司作为战略合作伙伴，双方建立长期的供货关系，并约定建立更为直接的业务合作关系，尽量减少无必要的中间交易环节。

基于上述约定，2017 年起，公司不再通过经销商向奥瑞金销售粉末涂料，改为直接销售，并针对直供粉末涂料的价格与奥瑞金重新进行谈判。经双方协商，最终产品定价在经销商原向奥瑞金销售的价格 111 元/公斤（含税）和公司向经

销商销售的价格 92 元/公斤（含税）之间取中间值，确定为 100 元/公斤（含税）。对奥瑞金而言，该产品的采购成本有所下降；而对公司而言，该产品的销售价格则在原来向经销商销售价格的基础上有所提升，双方均得到一定获益。

5) 后续 2017 年至今，公司向奥瑞金销售粉末涂料的价格基本维持稳定。

综上所述，在公司与 Valspar 同时供应奥瑞金可比产品期间，公司向奥瑞金销售该款产品的价格与竞争对手价格相近，略低于竞争对手的定价水平，自 2017 年以来公司向奥瑞金销售粉末涂料的价格延续历史定价体系，报告期内价格维持稳定。总体而言，公司向奥瑞金销售粉末涂料的价格遵循了市场化定价原则，销售定价公允。

③经比对，报告期内，由于公司向奥瑞金销售的红牛罐用粉末涂料价格远高于向其他客户销售的普通饮料罐用粉末涂料，导致对奥瑞金销售粉末涂料的毛利率较其他客户高了 10 个百分点以上。

作为一款适用于高速生产线、产品标准较高的进口替代产品，公司向奥瑞金销售的粉末涂料在市场上的竞争对手相对较少，有能力供应红牛罐用粉末涂料的厂商几乎仅 Valspar 和公司。因此，不同于市场竞争较为充分的商品定价逻辑，公司产品的定价并非依据成本加成模式确定，而是主要参考外资竞争厂商的价格水平确定。从进入奥瑞金供应链以来，公司向奥瑞金销售的粉末涂料就是紧紧跟随外资竞争厂商 Valspar 的价格制定的，由于产品标准高、难以替代，产品定价始终保持了较高的水平，利润空间也较高于普通产品。因此，公司向奥瑞金销售的红牛罐用粉末涂料毛利率较高具有一定的合理性。

④正如前面所言，公司向奥瑞金供应的红牛罐用粉末涂料价格高于向其他客户供应的其他普通饮料罐用粉末涂料价格，主要是由于红牛罐用粉末涂料的产品要求更高，并且需要适应奥瑞金高速生产场景的应用要求。

无独有偶，近年来公司主要客户之一嘉美包装通过自主研发开发完成了新型罐型——焊接三片马口铁瓶罐（SBC 瓶罐）并申请了专利。由于该新罐型的旋盖边缘需进行翻卷，对需要同步翻卷的内边缝粉末涂料的标准极高，不仅要满足内边缝的遮盖要求，又要防止涂层在旋盖边缘翻卷后发生变形甚至开裂，还要满足客户生产线对于加工效率的高要求。公司针对客户的产品需求，专门开发出适用于该罐型的粉末涂料（“SBC 罐高加工型焊缝粉末补涂”），攻克了上述技术难点并通过了嘉美包装的产品认证，于 2021 年初开始实现销售，对应的价

格甚至更高于公司向奥瑞金销售的粉末涂料的价格水平（具体价格信息已申请豁免披露）。由此可见，无论是向奥瑞金销售的红牛罐用粉末涂料的价格，还是向嘉美包装销售 SBC 罐用粉末涂料的价格，都是各方在市场化条件下基于不同的产品要求、不同的竞争程度，通过商业谈判所达成的商业结果。公司向奥瑞金销售的粉末涂料价格高于其他普通饮料罐用粉末涂料的价格具有合理性。

（3）三片罐内涂二层有机溶胶（MC6390-801）/金油（MC6079-801）

该款有机溶胶也是金油的一种，用于三片罐内涂第二层的涂布，最早国内金属罐厂商在三片罐内涂的第二层涂布中使用均为普通金油产品，但终端客户中国红牛在使用的过程中发现，由于红牛饮料自身酸性较强，当金属罐在运输过程中因碰撞发生罐体凹陷时，容易形成锈点，导致饮料风味发生变化。针对红牛饮料罐的需求痛点，公司于 2013 年针对性地进行了定制化开发并推出了有机溶胶产品，加强了涂层韧性，使之在运输过程中不易发生涂层断裂问题，并于 2014 年先于 PPG、AkzoNobel 等外资竞争对手实现量产并在奥瑞金处大规模应用。由于产品应用效果较好，后续有机溶胶也在其他客户处得到推广使用，目前主要客户包括奥瑞金、宝钢包装、华源控股、中粮包装和昇兴集团等。

报告期内，因 2017 年 4 月实施的新国标《食品安全国家标准——食品接触材料及制品用添加剂使用标准》（GB 9685-2016）和《食品安全国家标准——食品接触用涂料及涂层》（GB 4806.10-2016）中，有机溶胶（MC6390-801）所使用的主要原料聚氯乙烯并未进入白名单，公司推出以环氧酚醛为主要原料的金油产品（MC6079-801）供客户替代使用。2018 年 3 月，通过国家卫生计生委食品安全性评估审查后，聚氯乙烯进入白名单，公司有机溶胶产品恢复生产。因此，上述两种产品虽然在涂料成分上存在差异，但对客户来说都是用于三片罐内涂第二层的涂布，产品用途一致；在产品替代的过渡期间（2017 年 4 月-2018 年 3 月），产品定价也基本不变，因此，两类产品合并进行价格比较。

经比对，报告期内，公司向奥瑞金销售该产品的价格与向其他客户销售同类产品的价格差异率均不超过±5%，销售定价公允。

经比对，报告期内，公司各期向奥瑞金销售同类产品的毛利率与向其他客户销售的毛利率差异均小于±5 个百分点，销售定价公允。

（4）三片罐内涂打底金油（MC6266-801）

该款打底金油主要用于三片罐内壁的第一层涂布，主要客户包括奥瑞金、宝钢包装、华源控股、中粮包装和昇兴集团。

经比对，2018-2020 年，公司向奥瑞金销售该产品的价格始终低于华源控股，与公司向中粮包装、昇兴集团销售的价格较为接近，差异率在 $\pm 5\%$ 以内，但公司向奥瑞金销售的价格高于宝钢包装，主要是由于宝钢包装订单量较大，是该产品的第一大客户，以 2020 年为例，对宝钢包装的该产品销售额大约为对奥瑞金销售额的 1.71 倍，针对订单量较大的客户公司给予其一定的价格优惠。2021 年 1-6 月，由于原材料价格的上涨，公司向上述各客户的价格有不同程度的上升，但由于公司针对不同客户的销售策略有所不同，根据不同客户的具体情况、谈判难度不同，2021 年上半年向不同客户的调价节奏、幅度存在一定差异，导致奥瑞金与其他客户的价格差异率有所扩大，但对奥瑞金销售该产品的单价与向华源控股销售的单价相近。

总体而言，公司对奥瑞金销售该型号产品的价格略高于订单量较大的宝钢包装，但略低于华源控股，定价水平处于相对合理范围内，销售定价公允。

经比对，报告期内，公司各期向奥瑞金销售该款金油的毛利率与向其他客户销售的毛利率差异均小于或接近于 ± 5 个百分点。宝钢包装由于采购量较大，对其销售定价略低于包括奥瑞金在内的其他客户，导致其 2019 年毛利率较奥瑞金低，具有合理性。2021 年 1-6 月，奥瑞金毛利率较昇兴集团高，主要系在原材料涨价的背景下，2021 年上半年公司对各个客户的调价节奏、幅度并不一致，调价后对奥瑞金的平均售价略高于昇兴集团，导致毛利率高于昇兴集团，但与宝钢包装、华源控股较为接近。总体来说，公司对奥瑞金的销售定价公允。

（5）三片罐外边缝涂料（MC6875-801）

公司向奥瑞金销售的外边缝涂料主要用于红牛饮料罐的外边缝修补，由于红牛罐罐体采取了较为复杂的三缩颈工艺（如下图所示），同时，奥瑞金的红牛罐生产线为超高速线（800~1,000 罐/分钟），导致奥瑞金所用外边缝涂料的涂布难度和抗擦伤要求较普通的单缩颈饮料罐更高。除奥瑞金之外，公司向娃哈哈销售的外边缝涂料也部分应用于类似的三缩颈饮料罐（“启力”功能饮料罐）。

图1：三缩颈饮料罐



经比对，报告期内，公司向奥瑞金销售的该款外边缝涂料的价格略低于向娃哈哈销售的同类产品价格，主要是由于娃哈哈生产线较为老旧，且其外边缝涂料应用的另一产品八宝粥罐在灌装后需经过 120℃ 以上的高温蒸煮过程，导致对涂料耐磨性和耐高温性的要求更高，因此公司向娃哈哈销售的价格略高于奥瑞金，但价格差异率不超过±10%，销售定价公允。

经比对，报告期内，由于公司向奥瑞金销售的该款外边缝涂料的价格小幅低于娃哈哈，毛利率也略低于娃哈哈，但毛利率差异不超过±5 个百分点。

综上所述，公司向奥瑞金销售的主要产品与同类产品其他客户相比价格差异率在±10%以内，定价水平公允；个别产品系因所应用的红牛饮料罐要求较高，与向其他客户供应的产品并不完全可比，但公司也遵循了市场化定价原则。总体而言，公司与奥瑞金的交易定价是公允的。

由上述各产品的主要客户不同供应商的价格比较结果可见，公司向奥瑞金、昇兴集团、宝钢包装、华源控股、嘉美包装等主要客户销售产品的价格与其他竞争供应商的价格相比不存在重大差异。从公司角度来讲，公司所生产的食品饮料包装涂料为非标准化产品，会根据下游客户的饮料罐内容物特点、罐型特点和生产设备、环境条件进行配方调整和定制，因此公司对包括奥瑞金在内的不同客户销售同类产品的价格并不是完全一致的，但向各个客户销售的价格都是在综合考虑了各个客户的价格竞争程度、订单规模、合作历史等因素的基础上，遵循“跟随定价”策略进行市场化定价的结果。报告期内，公司向奥瑞金销售主要产品的定价与其他竞争厂商价格相比是公允的。

除此之外，奥瑞金出具了确认函，确认奥瑞金与公司之间签署的合同相对于同类产品当时市场价格而言公允，不存在直接或间接的利益输送或资金转移现象；公司不存在向奥瑞金通过其他方式进行补偿利益（例如通过公司股东、其他关联

单位或个人向奥瑞金及其股东、董事、监事、高级管理人员和关键经办人员补偿利益），从而要求奥瑞金提供更优惠合同条款的情况。

2.奥瑞金向发行人提供的付款条件是否明显优于其他客户

报告期内，公司向主要客户（各期前十大客户）提供的付款条件情况如下：

客户名称	信用期（单位：天）			
	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
奥瑞金	90	150	150	90
客户 A	90/60	90/60	90/60	90/60
客户 B	90	90	90	90
客户 C	15	15	15	15
客户 D	105±5	105±5	105±5	105
客户 E	30	30	30	30
客户 F	电汇 100 天 /承兑 40 天	电汇 100 天 /承兑 40 天	电汇 90 天 /承兑 40 天	电汇 90 天 /承兑 30 天
客户 G	90	120	120	90
客户 H	90	90	90	90
客户 I	60	60	60	60
客户 J	30	30	30	-
客户 K	60	60	60	-
客户 L	60		-	-

如上表所示，2018 年公司对奥瑞金的信用期均为 90 天，与客户 A、客户 B、客户 D、客户 G 等其他主要客户的付款条件不存在重大差异；2019 年起公司对奥瑞金的付款信用期变更为 150 天，相较其他最长为 120 天的主要客户而言，信用期限较长，主要是奥瑞金近年来由于业务扩张步伐加快，集团层面资金压力较大，对主要供应商的付款信用期普遍有所延长。

根据奥瑞金出具的说明，奥瑞金自 2018 年起对大部分主要供应商统一延长了付款信用期。其中，马口铁、铝材等主要原材料供应商由原来的预付货款方式改为 60~120 天付款；对涂料、油墨等辅助材料供应商的账期也有所延长，对包括公司在内的主要涂料供应商的付款信用期延长至 150 天。因此，虽然 2019 年以来公司对奥瑞金的信用期限有所延长，延长后的付款条件较优于其他客户，但主要是奥瑞金自身对其上游供应商结算政策的普遍变更所致，不存在公司主观通过放宽信用政策刺激销售的情况。

根据奥瑞金披露的定期报告，2019 年，奥瑞金实现营业收入 93.69 亿元，同比增长 14.60%；2020 年，奥瑞金实现营业收入 105.61 亿元，同比增长 12.72%，

奥瑞金主营业务呈现稳步增长。而资金状况方面，2018-2020 年，奥瑞金的营业收入现金率达到 100%以上，经营环节现金流良好；2018-2019 年，奥瑞金投资环节产生的现金流量净额分别为-5.48 亿元和-14.64 亿元，资金流出较大，主要是由于完成对二片罐龙头企业波尔亚太相关公司的收购所致；2020 年，奥瑞金投资环节产生的现金流量净额为-1.42 亿元，较 2019 年大幅收窄。根据奥瑞金未来 3 年的投融资规划，未来奥瑞金仍有一定的投资活动需求但规模不会太大，预计前期因收购造成资金状况较为紧张的局面将得到改善。因此，公司下游客户奥瑞金的业务经营和资金状况并未发生重大不利变化。

随着 2020 年以来奥瑞金完成对波尔亚太的收购并通过发行可转债等方式改善融资结构，集团资金压力有所缓解；与此同时，公司也积极与奥瑞金协商恢复原有信用期管理，截至本补充法律意见书出具日，公司对奥瑞金的信用期已恢复至按 90 天执行。

五、《审核问询函》之问题 6. 关于博瑞特系相关主体

申报材料显示：

（1）发行人实际控制人陈勇持有山东博瑞特 100%股权，山东博瑞特持有常州博瑞特 75%的股权，常州博瑞特持有东乡博瑞特 70%的股权。

（2）常州博瑞特 2017 年收购福建博瑞特及下属公司，收购前福建博瑞特的第一大股东和实际控制人为皓金控股有限公司（以下简称皓金控股），皓金控股为弘毅投资旗下美元基金的境外持股公司。

（3）2019 年福建博瑞特出售其下属的 TSMP Limited 给奥瑞金。

（4）博瑞特系相关主体的客户与发行人客户存在重合。

请发行人：（1）在招股说明书“实际控制人控制的其他企业”部分，补充披露发行人实际控制人控制的山东博瑞特及关联方、实际控制人控制的其它企业在报告期内与发行人第一大客户奥瑞金的交易情况；（2）披露报告期内山东博瑞特主要财务数据，如报告期内存在净利率较低或亏损的情形，请进一步披露原因及合理性，是否存在为发行人代垫成本、费用情形；（3）结合博瑞特系相关主体的客户与发行人客户明显重合的情况，分析发行人对博瑞特系公司销售定价的公允性及交易必要性，披露收购及出售前后发行人与博瑞特系相关主体的交易定价、金额、占比的变化情况及对发行人的影响，与发行人客户的

重叠比例，是否存在利益输送的情形；（4）披露发行人相关的资产、技术、人员、客户、供应商等是否与博瑞特系相关主体重合或来源于博瑞特系相关主体，发行人与博瑞特系相关主体的资金、业务往来是否完整披露、是否存在异常；

（5）结合皓金控股、弘毅投资、奥瑞金 的股权结构、实际控制人、主营业务等披露上述公司与实际控制人陈勇及其关联方是否存在关联关系或特殊利益安排，常州博瑞特收购福建博瑞特及出售 TSMP Limited 事项的原因、是否符合商业惯例、交易价格是否公允；（6）说明是否完整披露发行人实际控制人控制的企业情况。请保荐人、申报会计师发表明确意见，请发行人律师对问题（1）、（4）-（6）外的其他问题发表明确意见。

答复：

（二）披露报告期内山东博瑞特主要财务数据，如报告期内存在净利率较低或亏损的情形，请进一步披露原因及合理性，是否存在为发行人代垫成本、费用情形；

发行人实际控制人控制的存在实际经营业务的境内企业中，常州博瑞特于 2018 年投产，目前主要为博瑞特集团内其他企业进行加工服务，最近一年对外销售规模占营业收入的比例仅为约 16%；东乡博瑞特于 2019 年投产，最近一年营业收入不足 400 万元。因此，经营规模较大的境内关联方主要为山东博瑞特、珠海博瑞特和福建博瑞特，报告期内的主要财务数据如下：

1. 山东博瑞特

单位：万元

项目	2021 年 6 月 30 日 /2021 年 1-6 月	2020 年 12 月 31 日 /2020 年度	2019 年 12 月 31 日 /2019 年度	2018 年 12 月 31 日 /2018 年度
总资产	110,258.78	100,503.61	70,509.72	58,023.25
净资产	44,662.34	40,938.51	29,916.81	22,998.03
营业收入	48,842.15	67,863.90	50,113.87	57,217.12
净利润	2,144.03	11,413.32	7,640.25	6,519.20
净利率	4.39%	16.82%	15.25%	11.39%

注：上述财务数据未经审计。

如上表所示，报告期内，山东博瑞特的经营状况良好，不存在净利率较低或亏损的情形，不存在为发行人代垫成本或费用的情形。

2. 福建博瑞特

单位：万元

项目	2021年6月30日 /2021年1-6月	2020年12月31日 /2020年度	2019年12月31日 /2019年度	2018年12月31日 /2018年度
总资产	93,972.50	91,775.49	75,714.52	71,490.78
净资产	34,741.30	34,842.10	34,263.95	34,232.32
营业收入	28,299.46	40,479.38	35,605.36	39,289.21
净利润	-116.75	578.15	31.63	485.84
净利率	-0.41%	1.43%	0.09%	1.24%

注：上述财务数据已经审计。

如上表所示，报告期内，福建博瑞特净利率水平较低，其中2021年上半年因上游原材料价格波动，呈小幅亏损状态。实际上，在被常州博瑞特收购之前，福建鼎盛（现名：福建博瑞特）就呈现开工不足、盈利状况较差的局面，2015年和2016年净利率分别为0.84%和1.60%（相关数据已经审计）。

收购完成后，博瑞特集团积极调整华南地区业务布局并优化订单结构，推动侧重于服务大型高端客户的珠海博瑞特订单增长，而对产能基础较为陈旧、侧重于服务中低端客户的福建博瑞特，则采取一定的业务收缩策略。总体而言，福建博瑞特净利率较低主要是因为其自身经营状况所致，不存在因代发行人承担成本或费用而导致净利率较低的情形。

3. 珠海博瑞特

单位：万元

项目	2021年6月30日 /2021年1-6月	2020年12月31日 /2020年度	2019年12月31日 /2019年度	2018年12月31日 /2018年度
总资产	91,143.17	72,256.23	63,102.74	41,515.58
净资产	29,642.03	27,794.63	23,052.35	16,446.56
营业收入	49,646.37	78,659.20	79,995.38	57,576.67
净利润	2,243.31	4,742.28	6,605.79	889.18
净利率	4.52%	6.03%	8.26%	1.54%

注：上述财务数据已经审计。

如上表所示，报告期内，珠海博瑞特不存在亏损情形，2018年净利率较低，主要系在博瑞特集团收购福建鼎盛之前，福建鼎盛及其子公司珠海鼎立（现名：珠海博瑞特）开工不足，盈利状况不佳，净利润水平较低。

随着并购后经营提升计划的顺利推进，珠海博瑞特2019年净利率提升至8.26%；受疫情影响，2020年净利率有所回落。报告期内，珠海博瑞特不存在为发行人代垫成本或费用的情形。

综上所述，报告期内，博瑞特集团主要境内企业山东博瑞特、福建博瑞特和珠海博瑞特的经营状况正常，除 2021 年上半年福建博瑞特因自身经营原因产生小幅亏损外，其他不存在亏损情形，部分关联方净利率较低具有合理的原因，上述关联方不存在为发行人代垫成本或费用的情形。

（三）结合博瑞特系相关主体的客户与发行人客户明显重合的情况，分析发行人对博瑞特系公司销售定价的公允性及交易必要性，披露收购及出售前后发行人与博瑞特系相关主体的交易定价、金额、占比的变化情况及对发行人的影响，与发行人客户的重叠比例，是否存在利益输送的情形

1. 发行人对博瑞特系相关主体销售定价的公允性及交易必要性

报告期内，公司与博瑞特系相关主体的交易情况如下：

单位：万元

关联方	关联销售内容	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
		金额	占同类交易的比例	金额	占同类交易的比例	金额	占同类交易的比例	金额	占同类交易的比例
山东博瑞特	油墨	-	-	-	-	0.17	0.03%	-	-
珠海博瑞特	涂料	405.47	2.14%	433.65	1.37%	184.64	0.64%	281.13	1.07%
合计		405.47	2.14%	433.65	1.37%	184.81	-	281.13	-
占发行人营业收入的比例		1.90%		1.22%		0.59%	-	1.02%	-

（1）关联交易的必要性分析

山东博瑞特、珠海博瑞特均为公司实际控制人控制的企业，主营业务均为铝制易拉盖的研发、生产和销售，系发行人的下游金属易拉盖制造行业的主要厂商之一，而在食品饮料金属包装涂料领域，发行人已凭借优质的产品质量和高效的售后服务建立了竞争优势，成为国内最主要的三片罐内涂涂料厂商之一。因此，博瑞特系相关主体公司在市场化条件下向发行人采购涂料具有一定的合理性和必要性。

具体而言，2019 年，山东博瑞特因产品印刷试验需求向公司零星采购了少量油墨产品。报告期内，公司向从事易拉盖业务的珠海博瑞特销售包括金油、透明涂料、稀释剂在内的涂料产品，主要用于其易拉盖产品的印涂。

（2）关联交易的公允性分析

公司对山东博瑞特、珠海博瑞特销售产品的价格是以市场价为基础经双方协商确定。报告期内，公司向上述关联方销售的主要产品（占各期收入的比例达70%以上）的单价与同类产品均价比较如下：

①山东博瑞特

单位：万元、元/公斤

产品类别		2021 年 1-6 月				2020 年度				2019 年度				2018 年度			
产品名称	产品型号	收入	单价	同类产品均价	差异率	收入	单价	同类产品均价	差异率	收入	单价	同类产品均价	差异率	收入	单价	同类产品均价	差异率
三片罐内涂金油	MC6022-826	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
三片罐外涂透明涂料	MC6915-804	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
油墨	RC350-9004	-	-	-	-	-	-	-	-	0.17	422.13	422.32	-0.05%	-	-	-	-
主要产品收入合计（A）										0.17							
关联销售收入合计（B）										0.17							
占比(=A/B)										100.00%							

注：差异率=（向关联方销售的单价/同类产品均价-1）*100%，下同。

②珠海博瑞特

单位：万元、元/公斤

产品类别		2021 年 1-6 月				2020 年度				2019 年度				2018 年度			
产品名称	产品型号	收入	单价	同类产品均价	差异率	收入	单价	同类产品均价	差异率	收入	单价	同类产品均价	差异率	收入	单价	同类产品均价	差异率
三片罐内涂金油	MC6022-826	-	-	-	-	-	-	-	-	44.41	20.95	21.80	-3.90%	106.83	20.95	21.61	-3.05%
易拉盖外涂透明涂料	MC6915-806	136.23	19.33	19.64	-1.58%	178.58	16.29	16.92	-3.72%	90.35	16.38	16.80	-2.50%	103.72	16.36	16.67	-1.86%
易拉盖内涂金油	MC6121-305/B	99.33	21.63	21.37	1.22%	207.51	20.55	20.50	0.24%	1.82	22.42	22.04	1.72%	0.45	22.41	21.33	5.06%
易拉盖内涂有机溶剂	MC6392-802	72.19	27.56	27.56	0.00%	1.91	23.89	23.89	0.00%	-	-	-	-	-	-	-	-
主要产品收入合计（A）		307.75				388.00				136.58				211.00			
关联销售收入合计（B）		405.47				433.65				184.64				281.13			

产品类别		2021 年 1-6 月				2020 年度				2019 年度				2018 年度			
产品名称	产品型号	收入	单价	同类产品 均价	差异率	收入	单价	同类产品 均价	差异率	收入	单价	同类产品 均价	差异率	收入	单价	同类产品 均价	差异率
占比(=A/B)		75.90%				89.47%				73.97%				75.05%			

如上表所示，报告期内，公司向山东博瑞特、珠海博瑞特销售主要产品的价格与同类产品均价的差异率不超过±6%，差异率较小。

以交易额最大的珠海博瑞特为例，报告期内价格差异率最大的是 2018 年向其销售的易拉盖内涂金油（MC6121-305/B），销售价格较同类产品均价高了 5.06%，主要是珠海博瑞特采购该产品的金额较小，仅为 0.45 万元，定价略高于采购量较高的其他客户。总体而言，上述关联交易的定价公允，不存在利益输送情形。

2.披露收购及出售前后发行人与博瑞特系相关主体的交易定价、金额、占比的变化情况及对发行人的影响，与发行人客户的重叠比例，是否存在利益输送的情形

2017年4月6日，常州博瑞特与福建鼎盛（现名：福建博瑞特）原主要股东签署股份买卖协议，约定在正式收购完成之前福建鼎盛及其下属公司由常州博瑞特托管；2018年2月13日，福建鼎盛股权交割完毕并完成工商登记变更手续。2020年11月23日，鼎新国际控股有限公司与奥瑞金国际控股有限公司就出售TSMP Limited事项签署了股份过户文件，由于距离出售时间未满一个完整的会计年度，无出售后数据可供比较。因此，下面主要就收购前后发行人与博瑞特相关主体的交易变化情况进行分析：

（1）收购前后交易金额、占比的变化及对发行人的影响

常州博瑞特收购福建博瑞特前后，发行人与博瑞特系相关主体的交易金额、占比情况如下：

单位：万元

项目	收购后				收购前		
	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度	2017年度	2016年度	2015年度
山东博瑞特	-	-	0.17	-	77.81	706.73	923.14
福建博瑞特	-	-	-	-	36.09	7.60	17.29
珠海博瑞特	405.47	433.65	184.64	281.13	199.64	-	-
合计	405.47	433.65	184.81	281.13	313.54	714.33	940.43
营业收入	21,394.22	35,546.53	31,066.99	27,663.77	26,484.35	24,189.42	21,504.82
占比	1.90%	1.22%	0.59%	1.02%	1.18%	2.95%	4.37%

如上表所示，总体而言，常州博瑞特收购福建博瑞特后，发行人与博瑞特系相关主体的交易金额、占比总体上有所下降，占发行人营业收入的比例从收购前2016年的2.95%下降至正式收购完成后2018年的1.02%，主要是山东博瑞特自2017年起不再从事卷材印涂业务，导致涂料采购规模下降较多。正式收购完成后，2018年度、2019年度、2020年度及2021年1-6月，发行人对博瑞特系相关主体的销售占比始终在2%以内，关联销售对发行人营业收入的影响较小。

具体来看，2018年之后，除了山东博瑞特因停止从事卷材印涂业务而不再向发行人采购涂料之外，福建博瑞特因集团内部业务布局调整也不再向公司采购

涂料产品,改由子公司珠海博瑞特集中采购。因此,报告期内与发行人持续进行交易的关联方主要为珠海博瑞特。

发行人自 2017 年开始向珠海博瑞特销售涂料,主要销售的产品包括三片罐内涂金油(MC6022-826)、易拉盖外涂透明涂料(MC6915-806)和易拉盖内涂金油(MC6121-305/B)等,分别应用于易拉罐的底盖内涂、面盖外涂和内涂领域。实际上,早在 2015 年发行人就是其母公司福建鼎盛的涂料供应商,2017 年起珠海博瑞特也引入了发行人作为涂料供应商并承接了福建鼎盛与发行人的原有合作关系。除此之外,发行人自 2015 年开始推出的易拉盖涂料市场认可度不断提高,也促使珠海博瑞特增加了对发行人相关涂料产品的采购量。

报告期内,发行人向上述博瑞特系相关主体(含山东博瑞特和珠海博瑞特)关联销售的金额占其涂料采购总额的比例如下:

单位:万元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
向博瑞特系相关主体关联销售的金额(A)	405.47	433.65	184.81	281.13
博瑞特系相关主体涂料采购总额(B)	842.43	1,137.94	1,183.08	1,221.71
占比(=A/B*100%)	48.13%	38.11%	15.62%	23.01%

如上表所示,报告期各期,发行人向博瑞特系相关主体关联销售涂料的金额占其涂料采购总额的比例分别为 23.01%、15.62%、38.11%及 48.13%。除发行人之外,博瑞特系相关主体的涂料供应商还包括慧谷化学、阿克苏、儒林化工等,不存在对发行人的涂料采购依赖。

(2) 收购前后交易定价的变动及对发行人的影响

收购完成后,发行人除了 2019 年向山东博瑞特零星销售了一批试验用途的油墨 0.17 万元之外,未再与山东博瑞特、福建博瑞特发生交易往来,因此无可比价格。发行人向福建博瑞特及其子公司珠海博瑞特销售的主要产品(占各期收入 75%以上)在收购前后的定价情况如下:

单位:元/公斤

产品名称	产品型号	收购后				收购前		
		2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度	2017 年度	2016 年度	2015 年度
三片罐内涂金油	MC6022-826	-	-	20.95	20.95	20.94	20.94	21.01
三片罐外涂透明涂料	MC6915-804	-	-	20.52	20.52	20.51	-	-

易拉盖外涂透明涂料	MC6915-806	19.33	16.29	16.38	16.36	16.24	-	-
易拉盖内涂金油	MC6121-305/B	21.63	20.55	22.42	22.41	-	-	-
易拉盖内涂有机溶胶	MC6392-802	27.56	23.89	-	-	-	-	-
稀释剂	MC50703	-	13.80	-	-	-	13.68	13.68

如上表所示,收购前后,发行人与博瑞特系相关主体的交易定价基本稳定,2020 年易拉盖内涂金油价格小幅下降,主要跟随竞争厂商的定价下调所致,不存在通过调节价格为发行人输送利益的情形。2021 年 1-6 月,博瑞特系相关主体产品定价有所上升,主要是 2021 年以来上游原材料采购成本上升,公司对向博瑞特销售的主要产品价格也有所上调,但与当期同类产品均价相比,差异率小于 $\pm 2\%$,不存在显著差异。

(3) 收购前后客户重叠比例的变化及对发行人的影响

发行人所处行业和下游金属罐行业都存在集中度较高的情形,以奥瑞金、中粮包装、宝钢包装、昇兴集团、嘉美包装为代表的下游金属罐制造企业占据了主要的市场份额,并且随着近年来奥瑞金收购波尔、昇兴集团收购太平洋制罐等并购事件的发生,行业集中度进一步提高;而发行人所处的食品饮料金属包装涂料行业集中度也较高,尤其是在三片罐内涂领域,除苏州 PPG、Valspar、阿克苏三家外资厂商之外,仅发行人一家规模较大的内资厂商。

同样地,为金属罐企业提供配套的易拉盖行业也呈现头部厂商集中的局面,根据上市公司英联股份(002846)的公告信息,国内易拉盖行业仅英联股份、厦门保津、义乌易开盖和博瑞特 4 家厂商的销售规模超过 10 亿元,其中义乌易开盖主营食品易拉盖,饮料易拉盖领域较具规模的主要厂商仅 3 家。

鉴于上述三个细分行业的市场集中度均较高,发行人、博瑞特集团分别作为食品饮料金属包装涂料领域、易拉盖领域较具规模的主要厂商,在面向集中度较高的下游金属包装行业客户时,难免会存在客户范围重叠的情形,因此,发行人与博瑞特系相关主体的客户重叠度较高具有商业合理性。但在本次收购前后,发行人与博瑞特系相关主体的客户重叠比例并未发生实质性的变化。具体分析如下:

①收购前后重叠客户数量、发行人向重叠客户销售的收入占比

收购前后,发行人客户与博瑞特系相关主体的重叠客户数量、收入占比如下:

单位:家、万元

项目	收购后				收购前		
	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度	2017 年度	2016 年度	2015 年度
重叠客户数量 (A)	9	9	10	11	13	12	13
公司客户总数 (B)	72	94	104	103	94	82	84
重叠客户数量占比 (=A/B)	13%	10%	10%	11%	14%	15%	15%
重叠客户收入金额 (C)	13,244.38	23,630.18	23,618.03	24,017.75	19,962.40	17,017.49	13,099.65
公司营业收入 (D)	21,394.22	35,546.53	31,066.99	27,663.77	26,484.35	24,189.42	21,504.82
重叠客户收入占比 (=C/D)	62%	66%	76%	87%	75%	70%	61%

注：同一控制下客户按合并口径进行统计，博瑞特系相关主体不作为重叠客户统计。

如上表所示，收购前后，发行人与博瑞特系相关主体的重叠客户数量未发生显著变化。主要重叠客户为奥瑞金、昇兴集团、中粮包装、嘉美包装、福贞集团等，均为下游食品饮料金属包装行业主要厂商，其余重叠客户的交易额较小，由于报告期以来个别小客户不再交易，重叠客户数量呈下降趋势。

从重叠客户收入占比来看，收购后 2018 年的重叠客户收入占比有所上升，但主要是珠海博瑞特 2018 年新增了向宝钢包装的销售，导致宝钢包装进入双方重叠客户范围。宝钢包装一直为公司主要客户之一，系国有企业和上市公司，早在 2010 年就与公司建立业务合作关系，并非因本次收购而新引入的客户。2018 年公司向宝钢包装销售涂料的金额达到 4,645.55 万元，该客户进入重叠客户范围导致公司当期重叠客户收入金额较上年增加较多。剔除该项影响后，2018 年重叠客户收入金额为 19,372.20 万元，占比为 70%，相较上年并未出现明显上升。

2020 年，由于宝钢包装未进入当期重叠客户范围（博瑞特系相关主体当期未向宝钢包装销售），导致重叠客户收入下降较多；此外，由于发行人公司易拉盖涂料、3C 涂料等业务快速增长，与博瑞特系相关主体不重叠的主要客户如华通新材、宏发铝业、公牛电器等的收入占比提升，从而导致公司 2020 年重叠客户收入占比同比下降了约 10 个百分点，2021 年 1-6 月该收入占比继续小幅下降。

②收购前后博瑞特系相关主体向重叠客户销售的收入占比

收购前后，博瑞特系相关主体向上述与发行人重叠客户的销售金额占各公司当期营业收入的比例如下：

单位：万元

公司名称	项目	收购后				收购前		
		2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度	2017 年度	2016 年度	2015 年度
山东博瑞特	重叠客户 收入金额	47,015.38	65,222.32	47,474.62	53,590.05	47,197.14	43,034.09	40,151.02
	重叠客户 收入占比	96.26%	96.11%	94.73%	93.66%	93.46%	95.68%	97.09%
珠海博瑞特	重叠客户 收入金额	26,539.34	37,003.93	23,203.59	17,205.79	13,412.40	10,990.14	7,601.16
	重叠客户 收入占比	53.46%	47.04%	29.01%	29.88%	28.29%	36.26%	26.59%
福建博瑞特	重叠客户 收入金额	5,832.68	11,772.81	13,264.89	8,912.06	1,637.48	736.57	1,098.99
	重叠客户 收入占比	20.61%	29.08%	37.26%	22.68%	3.97%	1.75%	2.24%
常州博瑞特	重叠客户 收入金额	1,682.94	1,276.58	448.03	-	-	-	-
	重叠客户 收入占比	9.52%	8.93%	3.00%	-	-	-	-
东乡博瑞特	重叠客户 收入金额	562.14	298.65	82.86	-	-	-	-
	重叠客户 收入占比	98.80%	94.39%	99.63%	-	-	-	-

注：同一控制下客户按合并口径进行统计，博瑞特系相关主体不作为重叠客户统计。

1) 山东博瑞特

山东博瑞特与发行人的主要重叠客户为奥瑞金、嘉美包装、娃哈哈等，收购前后重叠客户收入金额变动主要是由于山东博瑞特向上述客户的销售额波动所致，如 2018 年较 2017 年重叠客户收入金额增长，主要是向奥瑞金和娃哈哈的销售额增长所致，但总体上收购前后山东博瑞特的重叠客户收入占比未发生显著变化。

2) 珠海博瑞特

珠海博瑞特与发行人的主要重叠客户为奥瑞金、中粮包装、福贞集团，收购后重叠客户收入金额有所增长，主要是随着珠海博瑞特自身业务快速发展，与下游主要客户奥瑞金、中粮包装的合作关系加深，销售额快速增长所致，但收购后的 2018 年、2019 年重叠客户收入占比与收购前的 2017 年重叠客户收入占比相近，并未发生显著变化；2020 年，珠海博瑞特对奥瑞金、中粮包装的销售金额有所增长，导致重叠客户收入占比提升至 47.04%。其中，珠海博瑞特对奥瑞金的销售额同比增加了 8,756.81 万元，占其收入的比例为 23.66%，主要是 2020 年奥瑞金对原来收购的波尔亚太三家工厂（波尔佛山、波尔湖北、波尔青岛）进行了业务整合，上述三家工厂纳入奥瑞金的集中采购体系后对珠海博瑞特的易拉盖采购量增加所致。2021 年 1-6 月，珠海博瑞特在奥瑞金易拉盖供应商中的采购占

比提升,对奥瑞金的销售额达到 19,334.73 万元(其中对原波尔亚太三家工厂的销售额为 7,178.83 万元),导致珠海博瑞特的重叠客户收入占比提高到 53.46%。

3) 福建博瑞特

福建博瑞特与发行人的主要重叠客户为昇兴集团、中粮包装、太平洋制罐,收购前后福建博瑞特的重叠客户收入占比从原来的 5%以下水平上升至 20%以上,主要是 2018 年起公司新增对太平洋制罐的销售,导致太平洋制罐进入双方重叠客户范围。太平洋制罐一直为福建博瑞特的主要客户之一,2018 年、2019 年、2020 年及 2021 年 1-6 月,福建博瑞特对其销售额分别为 6,254.46 万元、9,137.49 万元、8,335.92 万元及 4,054.67 万元。而发行人自 2018 年起开始与太平洋制罐合作,销售规模始终较小,2018 年、2019 年、2020 年及 2021 年 1-6 月销售额分别仅为 13.13 万元、59.22 万元、127.97 万元及 19.36 万元。因此,虽然因太平洋制罐进入重叠客户统计范围,从关联方角度统计的重叠客户收入金额增长较多,但该客户对发行人的收入贡献较小。

此外,2019 年下游行业并购步伐加速,奥瑞金收购了原波尔亚太旗下的 4 家公司,昇兴集团收购及托管了原太平洋制罐旗下的 6 家公司,上述被收购主体纳入相应客户的统计范围,也导致福建博瑞特的重叠客户收入金额及占比增长。

若剔除上述太平洋制罐、波尔亚太的影响,收购前后福建博瑞特与发行人重叠客户收入金额及占比如下:

单位:万元

项目	收购后				收购前		
	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度	2017 年度	2016 年度	2015 年度
重叠客户 收入金额	1,778.01	3,330.43	3,638.24	2,657.60	1,637.48	736.57	1,098.99
重叠客户 收入占比	6.28%	8.23%	10.22%	6.76%	3.97%	1.75%	2.24%

如上表所示,按可比口径进行统计,收购后福建博瑞特的重叠客户收入及占比比较收购前虽然有所增加,但幅度不大,主要是福建博瑞特向原有重叠客户昇兴集团、中粮包装、联合制罐的销售金额增长所致。

4) 常州博瑞特

常州博瑞特的投产时间为 2018 年,无收购前可比数据。常州博瑞特目前与发行人重叠客户的收入规模不大,不构成重大影响。

5) 东乡博瑞特

东乡博瑞特的投产时间为 2019 年，无收购前可比数据。东乡博瑞特目前与发行人重叠客户的收入规模不大，不构成重大影响。

综上所述，收购前后发行人与博瑞特系相关主体的交易金额、占比有所下降，主要是山东博瑞特不再从事卷材印涂业务导致采购需求下降所致，收购前后发行人向博瑞特系相关主体销售产品的交易定价基本一致，重叠客户数量未发生显著变化，发行人及关联方对重叠客户收入金额及占比的波动具有合理的原因，不存在利益输送的情形。

六、《审核问询函》之问题 7. 关于关联方和关联交易。

申报材料显示：（1）报告期内发行人存在向关联方昇兴昆明、昇兴北京、昇兴山东采购涂料的情形，昇兴昆明系公司股东郑丽珍丈夫陈彬担任总经理的企业，昇兴北京、昇兴山东为郑丽珍姐夫林建伶担任或曾经担任经理的企业，上述关联方为发行人报告期内前五大客户昇兴集团的控股子公司或全资子公司。

（2）报告期内，发行人存在关联方资金拆借情形，扬州恒瑞贸易有限公司等 5 家关联方存在被吊销营业执照的情形。

请发行人：（1）结合昇兴集团的基本情况，披露郑丽珍、陈彬、林建伶与昇兴集团是否存在关联关系或其他利益安排，分析发行人与昇兴集团的交易内容及交易金额公允性、必要性；结合郑丽珍入股发行人的资金来源，披露郑丽珍是否存在股份代持情形或其他利益安排；（2）披露关联方资金拆入、拆出履行审议程序的具体情况，是否合法合规，公司规范关联方资金拆借的相关规章制度是否有效运行；（3）披露关联方被吊销营业执照的背景、原因，是否涉及违法违规情形；（4）说明是否存在应披露而未披露的关联方或关联交易。请保荐人、申报会计师、发行人律师发表明确意见。

答复：

(一) 结合昇兴集团的基本情况,披露郑丽珍、陈彬、林建伶与昇兴集团是否存在关联关系或其他利益安排,分析发行人与昇兴集团的交易内容及交易金额公允性、必要性;结合郑丽珍入股发行人的资金来源,披露郑丽珍是否存在股份代持情形或其他利益安排;

1.郑丽珍、陈彬、林建伶与昇兴集团不存在关联关系或其他利益安排,郑丽珍入股的资金来源系其自有资金,不存在股份代持情形或其他利益安排。

昇兴集团股份有限公司(简称“昇兴集团”)为深圳证券交易所上市公司(股票代码:002752.SZ)。昇兴集团设立于1992年12月4日,统一社会信用代码为913500006110059518,注册地址为福建省福州市经济技术开发区经一路,截至2021年6月30日,注册资本为97,691.85万元人民币。

昇兴集团主营业务为食品饮料金属包装产品的研发、生产与销售。根据昇兴集团披露的定期报告,2020年昇兴集团营业收入为29.03亿元,归属于上市公司股东的净利润为1,364.12万元。

截至2021年6月30日,昇兴集团前十大股东的情况如下:

序号	股东名称	持股数量(股)	持股比例
1	昇兴控股有限公司	543,416,873	55.63%
2	福州昇洋发展有限公司	80,000,000	8.19%
3	宁波市伊村伊品投资合伙企业(有限合伙)	28,901,734	2.96%
4	河北养元智汇饮品股份有限公司	27,341,039	2.80%
5	睿士控股有限公司	18,447,079	1.89%
6	福州市投资管理有限公司	15,414,258	1.58%
7	五矿证券有限公司	13,897,312	1.42%
8	林金辉	9,673,911	0.99%
9	高华一汇丰—GOLDMAN, SACHS & CO.LLC	9,633,911	0.99%
10	福建省宽客投资管理有限公司—宽客兴福3号私募证券投资基金	9,633,911	0.99%

资料来源:昇兴集团2021年半年度报告

根据郑丽珍本人确认,郑丽珍未在昇兴集团担任董事、监事或高级管理人员职位,也未持有昇兴集团股份,与昇兴集团不存在关联关系或其他利益安排。郑丽珍配偶陈彬担任昇兴昆明总经理,郑丽珍姐夫林建伶在报告期内曾担任昇兴北京和昇兴山东的总经理,现担任昇兴安徽三片罐总经理,因此,上述昇兴集团子公司构成公司关联方。但上述公司仅为昇兴集团的下属子公司,子公司高管陈彬、

林建伶在昇兴集团层面并不属于高级管理人员,无法对昇兴集团层面的决策施加控制或实质性影响,陈彬、林建伶与昇兴集团不存在关联关系或其他利益安排。根据昇兴集团披露的定期报告,郑丽珍及其配偶陈彬、姐夫林建伶均不属于上市公司昇兴集团层面的董事、监事、高级管理人员。

根据对郑丽珍进行的访谈确认,郑丽珍持有公司股权的出资来源均为其自有资金,不存在任何股权代持或其他特殊利益安排。针对郑丽珍持有公司股份的事项,昇兴集团出具确认函,确认郑丽珍获得发行人的股权系其个人意愿,不存在昇兴集团授意的情形;昇兴集团及其董事、监事及高级管理人员与公司历史或现任股东间不存在股份代持、信托持股、利益输送或其他利益安排。

2.未将昇兴集团认定为发行人关联方的原因

昇兴昆明系公司股东郑丽珍丈夫陈彬担任总经理的企业,昇兴北京、昇兴山东为郑丽珍姐夫林建伶报告期内曾经担任经理的企业(自2020年8月起,林建伶担任昇兴安徽的三片罐总经理,因此自2020年8月起昇兴安徽也成为公司关联方)。昇兴昆明、昇兴北京、昇兴山东及昇兴安徽都是昇兴集团(深交所上市公司)的下属子公司,昇兴集团主要业务为金属易拉罐的设计、生产和销售,实际控制人为林永保、林永龙、林永贤。

虽然昇兴昆明、昇兴北京、昇兴山东及昇兴安徽因公司持股5%以上股东郑丽珍近亲属的任职关系而被认定为发行人的关联方,但上述公司均为昇兴集团的下属子公司,该等下属子公司的高管在昇兴集团层面并不属于高级管理人员,不能对昇兴集团层面的决策施加控制或实质性影响,公司亦不存在与昇兴集团可能构成关联关系的其他情形。因此,昇兴集团不属于发行人关联方。

3.发行人与昇兴集团的交易内容及交易金额、公允性、必要性

(1) 发行人向昇兴集团的交易内容及交易金额

报告期内,发行人向昇兴集团销售涂料产品情况如下表所示:

单位:万元

项目	交易内容	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
昇兴集团	涂料销售	2,279.14	2,934.51	3,474.10	1,732.28
占当期主营业务收入的比重		10.66%	8.26%	11.18%	6.26%

(2) 发行人向昇兴集团销售涂料的必要性分析

由于食品饮料金属包装行业集中度高、成规模的金属包装企业有限，昇兴集团作为国内主要的金属易拉罐生产商之一，2020 年易拉罐产量达 58.78 亿罐，生产规模及市场占有率位居全行业前列。发行人于 2007 年开始与昇兴集团建立业务联系，凭借优良的产品质量及高效的服务水平，发行人与昇兴集团之间保持了长达十余年的稳定合作关系，昇兴集团已成为发行人的主要客户之一。因此发行人向昇兴集团销售涂料产品具有必要性。

(3) 发行人向昇兴集团销售涂料产品价格的公允性分析

报告期内，发行人向关联方昇兴昆明、昇兴北京、昇兴山东及昇兴安徽销售的情况如下：

单位：万元

关联方	关联销售内容	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
		金额	占同类交易的比例	金额	占同类交易的比例	金额	占同类交易的比例	金额	占同类交易的比例
昇兴昆明	涂料	-0.70	0.00%	4.82	0.02%	43.05	0.15%	27.20	0.10%
昇兴北京	涂料	12.15	0.06%	116.33	0.37%	144.67	0.50%	260.02	0.99%
昇兴山东	涂料	339.46	1.79%	553.98	1.75%	922.08	3.18%	555.02	2.11%
昇兴安徽	涂料	642.53	3.39%	685.02	2.16%	-	-	-	-
合计(A)		993.44	5.24%	1,360.15	4.29%	1,109.80	3.82%	842.24	3.20%
昇兴集团(B)		2,279.14	12.02%	2,934.51	9.26%	3,474.10	11.97%	1,732.28	6.59%
占比(=A/B)		43.59%	-	46.35%	-	31.95%	-	48.62%	-

注：昇兴安徽自 2020 年 8 月起因持有发行人 5%以上股份的股东郑丽珍的姐夫林建伶担任其三片罐总经理而成为发行人关联方，发行人与昇兴安徽之间自 2020 年 8 月起的交易认定为关联交易。

如上表所示，发行人向报告期内存在关联关系的四家昇兴集团子公司销售涂料的金额占发行人对昇兴集团的整体销售额的比例分别为 48.62%、31.95%、46.35% 及 43.59%，由此可见，昇兴北京、昇兴山东及昇兴安徽是昇兴集团的重要子公司之一。

报告期内，发行人与昇兴集团签署《采购合同》，向昇兴集团及其下属子公司和分公司销售内涂、稀释剂等涂料产品，昇兴集团与公司定期签订供方报价单，昇兴集团下属子公司及分公司向发行人采购涂料的价格均按照报价单上价格执行，不存在关联方昇兴昆明、昇兴北京、昇兴山东及昇兴安徽与发行人独自签署采购合同或单独报价情形。因此，下述关于发行人向昇兴集团销售产品的公允性分析结论也适用于发行人向关联方昇兴昆明、昇兴北京、昇兴山东及昇兴安徽销售产品的公允性分析结论。

报告期内,由于发行人向昇兴集团销售涂料产品型号较为分散,为便于比较,选取各期收入占比累计近 80%或以上的主要产品进行价格比较,如下表所示:

单位:万元

项目	产品型号	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
三片罐内涂金油	MC6935-307	425.82	18.68%	706.39	24.07%	1,048.39	30.18%	768.99	44.39%
三片罐外涂外边缝涂料	MC6875-801	98.85	4.34%	261.31	8.90%	456.65	13.14%	347.44	20.06%
三片罐内涂粉末涂料	BPC66EF-3	144.66	6.35%	238.38	8.12%	474.12	13.65%	305.39	17.63%
三片罐内涂有机溶剂	MC6390-801	453.18	19.88%	485.20	16.53%	424.31	12.21%	-	-
三片罐内涂全喷涂料	MC6088-803	466.27	20.46%	406.96	13.87%	393.96	11.34%	39.63	2.29%
三片罐内涂金油	MC6266-801	278.60	12.22%	264.56	9.02%	225.40	6.49%	-	-
两片罐外涂罩光油	BPC6632-801	165.18	7.25%	210.82	7.18%	108.18	3.11%	21.69	1.25%
主要产品收入合计		2,032.57	89.18%	2,573.61	87.70%	3,131.00	90.12%	1,483.15	85.62%
昇兴集团销售收入		2,279.14	100.00%	2,934.51	100.00%	3,474.10	100.00%	1,732.28	100.00%

总体而言,公司向不同客户销售同类产品的价格会存在一定差异,主要是由以下两方面原因造成的:

一方面,公司向不同客户销售的产品属于非标准化产品,由于涂料所应用的内容物特点、罐型特点和生产设备、环境条件存在差异,往往需要根据不同客户的具体情况对涂料配方进行定制化开发。比如:1)不同内容物对金属罐涂料的抗化学性要求不一样,酸性较强的功能性饮料对涂料的抗酸性要求更高,而凉茶、植物蛋白饮料、八宝粥等产品属于中性饮料,对抗化学性无特殊要求;2)采用三缩颈工艺的饮料罐对外边缝涂料的抗擦伤性要求更高;3)不同客户的生产设备存在差异,也会对涂料提出差异化的要求,如超高速生产线由于加工速度较快,对补涂的抗擦伤性要求更高;4)气候、温湿度等环境条件的差异则会导致同一涂料产品在不同地区工厂的使用效果迥异,如潮湿环境容易导致涂料吸潮,因此需要在涂料配方中添加适量的防潮助剂;高温环境容易导致涂料软化,因此需要调整涂料配方提高涂料的硬度和抗擦伤性。因此,公司往往需要针对客户要求对涂料配方进行一定调整以发挥涂料的最佳使用效果。在上述情况下,公司向不同客户销售的产品价格会存在一定的合理差异;

另一方面,在定价方面,公司作为食品饮料金属包装涂料领域国产化替代的后进入者,在产品定价时主要采取“跟随定价”策略,即参考不同客户的同类产品竞争厂商的价格进行定价,制定与同类产品竞争厂商相近甚至略低的价格,以保持公司产品在下游客户处的价格竞争力。由于不同客户处的价格竞争程度存在

差异,在这种定价策略下公司对不同客户的定价可能呈现一定差异。但对同一客户而言,公司产品价格往往与该客户的其他供应商价格相近,符合市场化定价原则。

在上述背景下,对发行人向昇兴集团销售主要产品的公允性分析如下:

① 三片罐内涂金油(MC6935-307)

经比对,公司向昇兴集团销售上述产品的价格与向宝钢包装、嘉美包装销售同类产品的价格差异率低于 $\pm 10\%$,销售定价公允。

2018-2019年,公司向昇兴集团销售该产品的价格略高于向宝钢包装、嘉美包装销售的价格,主要是公司向不同客户销售的产品并非是完全一致的标准化产品,公司向不同客户的定价往往参考向该客户供应同类产品的其他供应商价格水平进行差异化定价,对不同客户的定价会呈现一定的合理差异。根据上述客户提供的涂料采购价格统计表,2018-2019年昇兴集团的同类产品竞争厂商价格水平较高,导致公司参考竞争厂商价格水平对昇兴集团制定的销售价格也略高于对宝钢包装、嘉美包装的销售价格,具有合理性。2020年,公司向昇兴集团销售该产品的价格与向宝钢包装、嘉美包装销售的价格差异率低于 $\pm 1\%$,不存在显著差异。2021年1-6月,由于原材料采购成本的上涨,公司向上述客户销售该产品的价格普遍上调,对昇兴集团销售的平均价格与宝钢包装、嘉美包装的价格差异率小于 $\pm 2\%$ 。

经比对,报告期内,公司向昇兴集团销售该产品的毛利率与向宝钢包装、嘉美包装销售的毛利率差异均小于 ± 5 个百分点,定价公允。2021年1-6月,公司向昇兴集团销售该产品的毛利率与向宝钢包装销售的毛利率差异较小,但与嘉美包装的毛利率差异达较高,主要是嘉美包装销售额较小且主要集中于2021年6月,由于上半年原材料成本的持续上涨,公司当期向嘉美包装销售的该产品单位成本较向昇兴集团销售的该产品单位成本高。

② 三片罐外涂外边缝涂料(MC6875-801)

经比对,报告期内,公司向昇兴集团销售上述产品的价格处于公司向不同客户销售价格的中游水平。公司向昇兴集团销售上述产品的价格与向其他客户销售同类产品的价格差异率低于 $\pm 10\%$,销售定价公允。2021年1-6月,昇兴集团与彬昌集团的价格差异率高于 $\pm 5\%$,主要是彬昌集团产品售价上调所致。

经比对, 2018-2020 年, 公司各期向昇兴集团销售该产品的毛利率与向嘉美包装、福贞集团等其他客户销售的毛利率差异均小于 ± 5 个百分点; 2021 年 1-6 月, 公司向昇兴集团销售该产品的毛利率高于向嘉美包装销售的毛利率而低于向福贞集团销售的毛利率, 主要系 2021 年上半年原材料成本呈持续上升趋势, 该产品单位成本也呈现单边持续上升趋势, 由于不同客户的销售时点分布并不一致, 导致毛利率会呈现一定差异。具体而言, 嘉美包装销售收入仅为 3.20 万元, 且均集中在成本较高的第二季度, 毛利率较低; 福贞集团销售收入仅为 8.34 万元, 且全部集中在成本较低的第一季度, 毛利率较高; 而昇兴集团销售收入为 98.85 万元, 远高于上述两家客户, 在销售时点上分布更为均匀, 因此毛利率高于嘉美包装而低于福贞集团, 与上述客户的毛利率差异具有合理性。

③ 三片罐内涂粉末涂料(BPC66EF-3)

经比对, 报告期内, 公司向昇兴集团销售粉末涂料的价格与向娃哈哈、嘉美包装、三棵树集团销售同类产品的价格差异率低于或接近 $\pm 10\%$, 不存在重大差异。2018 年, 昇兴集团粉末涂料单价较三棵树集团高了 11.45%, 主要是此前公司跟随在昇兴集团处的其他竞争厂商价格制定的粉末涂料售价较高, 后续由于定价更低的新供应商的进入, 为提升价格竞争力, 公司于 2018 年中旬下调了对昇兴集团的产品售价, 因而 2018 年全年均价略高于 2019 年、2020 年及 2021 年 1-6 月。

根据昇兴集团提供的不同供应商涂料采购价格表, 公司原向昇兴集团供应粉末涂料的价格采取跟随定价策略, 参考其他供应商的价格进行产品定价, 2015 年产品价格处于其他供应商价格区间的中游水平。2016 年起, 由于昇兴集团引入新的粉末涂料供应商, 拉低了产品售价, 2017 年公司供应份额随之下滑明显。在此背景下, 公司考虑到产品仍有一定的利润空间, 为提高产品在昇兴集团处的价格竞争力, 在 2018 年新议价周期里参考竞争厂商定价水平对粉末涂料价格进行了下调。此番价格调整后, 公司粉末涂料的产品竞争力得到提升, 2018 年起供应份额显著回升。2018 年、2019 年及 2020 年及 2021 年 1-6 月, 公司向昇兴集团销售粉末涂料的价格与向供应同类产品的其他供应商价格相比不存在显著差异, 销售定价公允。

经比对, 报告期内, 公司各期向昇兴集团销售该产品的毛利率与向娃哈哈、

嘉美包装等其他客户销售的毛利率差异小于或接近于 ± 6 个百分点,差异不大。其中,2018年由于上半年公司对昇兴集团执行的粉末涂料销售价格相对较高,全年毛利率较三棵树集团高了6.07个百分点,但后续2019年、2020年两者毛利率差异均低于4个百分点;2020年,由于对嘉美包装的销售单价小幅下降而对昇兴集团的销售单价则小幅上升,导致对昇兴集团销售该产品的毛利率较嘉美包装高了5.54个百分点。

④ 三片罐内涂有机溶胶(MC6390-801)

经比对,公司向昇兴集团销售上述产品的价格与向奥瑞金、宝钢包装、华源控股、中粮包装销售同类产品的价格差异率低于 $\pm 5\%$,销售定价公允。

经比对,报告期内,公司各期向昇兴集团销售该产品的毛利率与向奥瑞金、宝钢包装等其他客户销售的毛利率差异均小于 ± 5 个百分点,定价公允。

⑤ 三片罐内涂全喷涂料(MC6088-803)

经比对,2018-2020年,公司向昇兴集团销售上述产品的价格与向奥瑞金、中粮包装销售同类产品的价格差异率低于 $\pm 10\%$,销售定价公允。2021年1-6月,由于原材料成本上涨,公司对主要客户的产品价格也有所上调,但由于在不同客户处面临的谈判难度、调价节奏,以及竞争对手是否调价等情况不一,公司向不同客户的调价幅度和时间存在差异。其中,对奥瑞金销售的全喷涂料经历两次上调,平均单价较2020年上升较多;而昇兴集团方面,由于竞争厂商的产品定价未明显上调,同时公司也希望稳固和提升在泰国红牛罐用涂料的市场份额,因此公司对昇兴集团的销售价格也基本延续上年水平,导致昇兴集团价格较奥瑞金低了11.87%。根据昇兴集团提供的涂料采购价格统计表,2021年1-6月,公司向昇兴集团销售该产品的价格与同类供应商的价格相比不存在显著差异。

报告期内,公司向昇兴集团销售该产品的价格总体上低于向奥瑞金、中粮包装销售的价格,主要是公司向不同客户销售的产品并非是完全一致的标准化产品,公司向不同客户的定价往往参考向该客户供应同类产品的其他供应商价格水平进行差异化定价,对不同客户的定价会呈现一定的合理差异。根据昇兴集团提供的涂料采购价格统计表,2019年公司向其销售该产品的单价较接近于上述竞争厂商价格区间的价格下限,从而使得公司产品在客户处保持了较高的竞争力,供应份额达到约85%。

经比对,报告期内,公司各期向昇兴集团销售该产品的毛利率与向其他客户销售的毛利率差异小于或接近于 ± 5 个百分点,差异不大。由于在昇兴集团处的其他竞争厂商定价水平相对较低,公司对昇兴集团的定价也相应较低,导致2018年昇兴集团毛利率较中粮包装低。

⑥ 三片罐内涂金油(MC6266-801)

经比对,报告期内,公司向昇兴集团销售上述产品的价格处于公司向不同客户销售价格的中游水平。公司向昇兴集团销售上述产品的价格与向宝钢包装、奥瑞金、华源控股、中粮包装销售同类产品的价格差异率低于 $\pm 10\%$,销售定价公允。

经比对,2018-2020年,公司向昇兴集团销售该产品的毛利率与向其他客户销售的毛利率差异小于 ± 5 个百分点,对昇兴集团销售该产品的毛利率高于宝钢包装但低于华源控股,与奥瑞金相近。2021年1-6月,公司向昇兴集团销售该产品的毛利率分别较奥瑞金、华源控股低,主要系在上半年原材料频繁涨价背景下,公司对主要客户均上调了该产品的售价,但由于公司针对不同客户的销售策略有所不同,根据不同客户的具体情况、谈判难度不同,2021年上半年向不同客户的调价节奏、幅度存在一定差异,导致昇兴集团毛利率低于前述客户;此外,公司对昇兴集团的产品销售多集中于原材料采购成本更高的第二季度(销售占比达77%以上),也使得总体而言昇兴集团的毛利率低于奥瑞金和华源控股。

⑦ 两片罐外涂罩光油(BPC6632-801)

经比对,2018-2020年,公司向昇兴集团销售上述产品的价格与向中粮包装、宝钢包装、太平洋制罐销售同类产品的价格差异率低于 $\pm 5\%$;2021年1-6月,公司向昇兴集团销售该产品的价格与向中粮包装销售的价格相近,但低于向宝钢包装销售的价格,主要系当期经过价格谈判后,宝钢包装经历了2021年3月和5月两轮上涨,平均单价高于昇兴集团。总体而言,公司向昇兴集团销售该产品的销售定价公允。

2018-2019年,公司向昇兴集团销售该产品的价格略低于宝钢包装和中粮包装,与向太平洋制罐销售的价格较为接近,主要是公司向不同客户销售的产品并非是完全一致的标准化产品,公司向不同客户的定价往往参考向该客户供应同类产品的其他供应商价格水平进行差异化定价,对不同客户的定价会呈现一定的合

理差异。根据昇兴集团提供的涂料采购价格统计表, 2018-2019 年向昇兴集团供应同类产品的其他供应商单价较低, 公司参考竞争厂商水平制定的价格, 处于上述竞争厂商价格区间的中游水平以保持一定的价格竞争力, 具有合理性。

经比对, 报告期内, 公司各期向昇兴集团销售该产品的毛利率与向中粮包装、宝钢包装等其他客户销售的毛利率差异均小于 ± 5 个百分点, 定价公允。

综上所述, 公司向昇兴集团销售产品的定价公允, 不存在损害公司及其他股东利益的情况。同时, 昇兴集团亦出具确认函, 确认“本公司及本公司下属子公司与扬瑞新材之间签署的合同相对于同类产品当时市场价格而言公允, 不存在直接或间接的利润输送或资金转移现象。扬瑞新材不存在通过其他方式向本公司及本公司下属子公司补偿利益(例如通过其股东、其他关联单位或个人向本公司、本公司股东、本公司董事、监事、高级管理人员和关键经办人员补偿利益), 从而要求本公司及本公司下属子公司提供更优惠合同条款的情况。本公司及本公司下属子公司不存在关联方为扬瑞新材支付成本、费用或采用不公允的交易价格向扬瑞新材提供经济资源的情形。”

(二) 披露关联方资金拆入、拆出履行审议程序的具体情况, 是否合法合规, 公司规范关联方资金拆借的相关规章制度是否有效运行;

首次申报报告期初, 发行人存在关联方资金占用的情况, 主要系期初发行人存在对山东博瑞特拆出的资金余额, 于 2017 年进行了归还。具体如下:

单位: 万元

期间	关联方	拆借方向	期初余额	本期拆借	本期还款	期末余额
2017 年	山东博瑞特	拆出	139.63	-	139.63	-

该笔资金占用形成的原因是 2014 年 3 月发行人代山东博瑞特偿还了其对于嘉美包装子公司的剩余欠款, 而山东博瑞特未及时向公司结清所致。山东博瑞特已于 2017 年 11 月向发行人偿还该笔借款, 拆借时长约为 44 个月, 并于 2018 年向发行人支付了利息 20.83 万元。

上述关联方资金拆出发生于发行人股改前的 2014 年, 发行人已履行当时必要的内部审批程序, 符合当时有效的公司规章制度, 不存在违法违规情形。2017 年关联方归还相关欠款实际上已纠正了上述不规范情形, 同时, 2017 年第一届董事会第四次会议、第二次临时股东大会分别审议通过了《关于确认公司报告期内关联交易的议案》, 事后确认该等资金占用不存在明显损害公司及公司股东利

益的情形。独立董事对上述发行人与关联方之间资金占用情况发表了明确的意见，认为关联方资金占用的金额较小，不存在明显损害发行人及股东利益的情形。发行人于 2018 年 3 月 28 日召开了第一届董事会第五次会议，独立董事认为，截至 2017 年 12 月 31 日，公司与关联方之间的非经营性资金往来已全部清理，不存在关联方占用公司资金的情况。

前述关联方占用资金情形发生于报告期以前，发行人已于 2017 年末之前清理完毕，关联方已就该等资金占用支付了资金占用利息。发行人已建立有效的资金管理制度，制定并完善了《关联交易管理制度》、《防范控股股东及关联方资金占用管理制度》以防范资金占用。报告期内，公司制定的上述规范关联方资金拆借的相关规章制度运行有效，公司未再新增发生向关联方拆出资金的情况。截至本补充法律意见书出具日，报告期内不存在关联方占用发行人资金的情况。

除上述更新外，截至本补充法律意见书出具日，《补充法律意见书（二）》及《补充法律意见书（四）》之“《审核问询函》之问题 7”所述事实情况及律师核查意见无变更与调整。

七、《审核问询函》之问题 18. 关于房产。

申报材料显示，发行人及其子公司拥有一处房产，租赁关联方一处房产。

请发行人：（1）披露常州扬瑞相关房屋权属证书的办理进度，是否存在无法取得产权的风险，若是，请充分提示风险并说明解决措施；（2）结合主要办公所在地说明在苏州租赁房产的必要性和合理性，结合周边市场定价说明交易价格是否公允，租赁单价的变动是否与市场价格一致。请保荐人、发行人律师对问题（1）发表明确意见，请保荐人、申报会计师对问题（2）发表明确意见。

答复：

（一）披露常州扬瑞相关房屋权属证书的办理进度，是否存在无法取得产权的风险，若是，请充分提示风险并说明解决措施

经核查，针对位于东港三路以东、东港一路以北的地块，常州扬瑞已取得苏（2017）常州市不动产权第 0059604 号不动产权证书。为在该等地块上建设“年产 7 万吨功能涂料项目”，常州扬瑞于 2017 年 6 月 7 日取得《建设用地规划许可证》（地字第 320400201740060 号），于 2017 年 8 月 3 日取得《建设工程规

划许可证》(建字第 320400201740125 号),于 2018 年 2 月 9 日取得《建筑工程施工许可证》(施工许可编号 320411201802090301),于 2020 年 1 月 20 日取得常州市国家高新技术产业开发区(新北区)住房和城乡建设局出具的《建设工程消防验收意见书》(常新建消验[2020]第 0012 号),并已于 2020 年 3 月 18 日完成竣工验收备案工作。2021 年 8 月 18 日,常州扬瑞针对前述位于东港三路 55 号的房产取得了编号为苏(2021)常州市不动产权第 0071499 号的不动产权证书,房屋建筑面积为 20,047.51 平方米,权利性质为房屋所有权。

除上述更新外,截至本补充法律意见书出具日,《补充法律意见书(二)》及《补充法律意见书(四)》之“《审核问询函》之问题 18”所述事实情况及律师核查意见无变更与调整。

八、《审核问询函》之问题 22.关于经营资质、环保和安全生产

申报材料显示,发行人产品需要经过食品安全多步骤认证,部分原材料和生产的涂料产品属于危险化学品。

请发行人:(1)说明发行人所生产的食品饮料金属包装涂料是否需要获得食品安全相关资质或许可,发行人是否拥有上述资质或许可;(2)披露危险化学品的具体情况,相关危险化学品的生产、经营、储存和运输是否合法合规、发行人相关制度建立及执行情况,运输方是否具有危险化学品运输相关资质;发行人安全生产许可证、危险化学品经营许可证等证书是否存在到期后无法续期的风险?(3)说明对生产工人的具体保护措施,是否存在生产安全事故或安全隐患,是否存在纠纷或潜在纠纷;(4)披露环保投入、环保设施建设及环保处罚,以及安全生产、产品质量纠纷等方面的相关情况。请保荐人、发行人律师发表明确意见。

答复:

(二)披露危险化学品的具体情况,相关危险化学品的生产、经营、储存和运输是否合法合规、发行人相关制度建立及执行情况,运输方是否具有危险化学品运输相关资质;发行人安全生产许可证、危险化学品经营许可证等证书是否存在到期后无法续期的风险?

1.发行人原材料和产品中涉及主要危险化学品的具体情况

报告期内公司采购、使用的危险化学产品包括：芳烃溶剂，如溶剂油、二甲苯；醇醚类溶剂，如乙二醇丁醚、乙二醇乙醚、二丙二醇甲醚等；醇类溶剂，如正丁醇等；酮类溶剂，如丁酮、环己酮等；酯类溶剂，如醋酸丁酯、醋酸乙酯等；树脂类，如环氧树脂、氨基树脂、酚醛树脂、丙烯酸树脂、聚酯树脂、乙烯基树脂等；其它功能树脂类，如异氰酸酯、丙酸酯、环氧磷酸酯、环氧大豆油等；助剂类，如蜡粉、蜡浆、消泡剂、流平剂、表面助剂、胺中和剂以及十二烷基苯磺酸等酸催化剂；填料，如钛白粉、沉淀法硫酸钡、云母粉等。

报告期内公司生产的危险化学产品主要包括金油、透明涂料、全喷涂料、外边缝涂料、有机溶胶、罩光油、仿瓷涂料、稀释剂。

2. 发行人危险化学品的生产、经营、储存和运输均合法合规，已经建立了相关制度并有效执行

(1) 发行人原材料中危险化学品的采购、储存和运输情况及相关采购制度的建立和执行情况

①采购上，公司采购部门经充分核查危险化学品供应商的《安全生产许可证》、《危险化学品登记证》、《危险化学品经营许可证》等危险化学品生产经营资质并确认合法有效后，经询价、比价等过程，与符合条件的危险化学品供应商签订采购合同。

报告期内，公司采购的危险化学品原材料中“丁酮（甲基乙基酮）”、“丙酮”、“甲苯”和“盐酸”属于易制毒化学品，公司已根据《易制毒化学品管理条例》的相关规定，就“丁酮”、“丙酮”、“甲苯”和“盐酸”的购买事宜分别取得了扬州市江都区公安局、江苏省常州市公安局新北分局分别出具的《第二类、第三类易制毒化学品购买备案证明》。

②储存上，公司已设立专门仓库分类储存各类生产使用的危险化学品，并由专人负责管理，并根据公司相关制度的规定要求危险化学品出入库均做到核查和登记；公司于专门设置的危险品罐区、仓库内按规定储存易制毒化学品，且该等危险品罐区、仓库应具备公安机关认可的储存条件，其种类和数量要经公安机关及有关部门的审核与监督并符合相关规定。

③运输上，根据公司与危险化学品供应商签订的采购合同，危险化学品由供应商负责运输事宜，一般由相关供应商自身或者委托专门的危化品运输单位负责

运输,公司不承担运输责任;公司采购部门严格要求供应商或其委托运输单位的资质及运输工具满足危险化学品的运输要求,若无法满足危险化学品运输的相关条件,公司拒不签收。

④制度上,公司制定了严格、科学的原材料采购管理制度,严格核查供应商的相关资质,及其委派运输单位的相关资质,统一管理供应商资料档案并定期检查、及时更新;严格规定危险化学品类原材料的检查方式、签收方式等,确保采购过程可控。

(2)发行人生产的涂料产品中危险化学品的生产、经营、储存和运输情况,相关制度的建立及执行情况

①生产上,公司于2019年4月17日取得了江苏省安全生产监督管理局颁发的《安全生产许可证》,编号为(苏)WH安许证字[K00175],许可范围为危险化学品生产,有效期为2019年4月21日至2022年4月20日。公司已取得危险化学品生产的资质许可。

常州扬瑞已于2021年6月25日取得了江苏省应急管理厅颁发的《安全生产许可证》,编号(苏)WH安许证字[D00766],许可内容为氨基树脂涂料、丙烯酸酯类树脂涂料、聚氨酯树脂涂料、酚醛树脂涂料、环氧树脂涂料、聚酯树脂涂料、涂料用稀释剂,有效期为2021年6月25日至2024年6月24日。

②经营上,公司于2018年11月23日取得了国家安全生产监督管理总局化学品登记中心颁发的《危险化学品登记证》,证书编号为321012191,登记品种为金油、透明涂料、外边缝涂料等,有效期为2018年11月23日至2021年11月22日。子公司常州扬瑞已于2020年8月10日取得了应急管理部化学品登记中心、江苏省化学品登记中心颁发的《危险化学品登记证》,编号为320410542,登记品种为氨基树脂涂料、丙烯酸酯类树脂涂料、环氧树脂涂料等,有效期为2020年8月10日至2023年8月9日,综上,公司及子公司已具备了危险化学品经营的相关资质。

为规范在厂区范围内的经营活动,公司建立了完善的危险化学品销售管理制度,对于销售产品的发货时间、收货方、发货数量等做到严格记录并进行追踪管理,制度执行情况良好。

③储存上,根据相关法律规定,公司建立了严格的危险化学品储存制度,利用专用仓库储存危险化学品,并由专人负责管理,并根据公司制度管理规定要求危险化学品出入库均做到核查和登记,制度执行情况良好。

④运输上,公司现阶段合作的危险化学品运输单位已取得相关的运输资质,符合相关法律法规的规定。运输单位的资质取得情况参见本节“3.发行人委托的运输方均取得了危险化学品的相关资质”。

公司已经建立了全面的有关危险化学品运输方面的安全管理制度,在日常生产经营过程中根据制度要求严格执行相关流程,包括对运输单位的运输资质进行查验;在装卸车辆入厂装卸前,对车辆的安全性进行检查,并对车辆装卸后的重量和安全防护工作进行监督,确保公司危险化学品运输过程中的装卸工作、车辆状况和人员资质符合相关规定。

根据扬州市江都区应急管理局于2020年8月4日出具的证明文件,公司目前从事的生产经营活动符合法律法规的规定,自设立至今严格遵守安全生产法律法规和规范标准,未发生过生产安全事故,未因安全生产违反违规行为受到扬州市应急管理局的行政处罚。根据2021年1月14日扬州市江都区仙女镇安全生产监督管理办公室出具的证明文件,公司自2020年至今在仙女镇辖区内未发生较大及以上生产安全事故。根据扬州市江都区应急管理局于2021年9月10日出具的证明,自2021年1月1日至证明出具日,扬瑞新材和扬州博瑞均未发生生产安全事故,也未因安全生产违法违规行为受到扬州市江都区应急管理局的行政处罚。

根据常州国家高新区(新北区)应急管理局于2021年1月20日出具的证明文件,2020年7月1日至证明出具日,常州扬瑞未收到过该局关于安全生产违法违规行为的行政处罚。根据常州国家高新区(新北区)应急管理局于2021年8月13日出具的证明,自2021年1月1日至证明出具日,常州扬瑞未发生1人以上死亡的安全生产责任事故,也未受到该局关于安全生产违法违规行为的行政处罚。

综上,经本所律师核查,发行人相关危险化学品的生产、经营、储存和运输情况合法合规;公司已制定与危险化学品的采购、生产、经营、储存及运输的相关制度,制度执行情况良好。

3. 发行人委托的运输方均取得了危险化学品的相关资质

截至本补充法律意见书出具日,公司生产的危险化学品主要由扬州云海燃气有限公司(以下简称“扬州云海”)、沭阳田氏危险品运输有限公司(以下简称“沭阳田氏”)及鹤山市安途生危化品运输有限公司(以下简称“安途生”)运输,上述运输方的资质取得情况如下:

(1)扬州云海持有《道路运输经营许可证》(苏交运管许可扬字321002308741号),许可的经营范围包括经营性道路危险货物运输,有效期自2018年4月1日至2021年11月8日。

(2)沭阳田氏持有《道路运输经营许可证》(苏交运管许可宿字321322314927号),许可的经营范围包括经营性道路危险货物运输,有效期自2019年4月15日至2023年4月15日。

(3)安途生持有《道路运输经营许可证》(粤交运管许可江字440700046788号),许可的经营范围包括危险货物运输,有效期自2017年10月11日至2021年10月10日。

4. 发行人安全生产许可证、危险化学品经营许可证等证书不存在到期后无法续期的风险

截至本补充法律意见书出具日,公司相关资质证书的续期申请条件及进展情况如下:

序号	产品类别	公司主体	所需证书	证书编号	到期日	核准范围	续展条件	目前情况	说明
1	三片罐涂料（不含粉末涂料）、二片罐涂料、易拉盖涂料及其他涂料	扬瑞新材	安全生产许可证	(苏)WH安许证字[K00175]	2022年4月20日	环氧烘漆树脂涂料、丙烯酸树脂涂料、涂料用稀释剂	根据《安全生产许可证条例》的规定，安全生产许可证的有效期为3年。安全生产许可证有效期满需要延期的，企业应当于期满前3个月向原安全生产许可证颁发管理机关办理延期手续。企业在安全生产许可证有效期内，严格遵守有关安全生产的法律法规，未发生死亡事故的，安全生产许可证有效期届满时，经原安全生产许可证颁发管理机关同意，不再审查，安全生产许可证有效期延期3年。	公司现持有的《安全生产许可证》尚在有效期内，公司在现有安全生产许可有效期内严格遵守有关安全生产的法律法规，未发生死亡事故。公司取得了扬州市江都区应急管理局出具的合规证明，对公司在报告期内的安全生产情况进行了确认。在国家法规政策、公司主体资格、现有质量体系运营情况等条件不发生重大变化的前提下，公司不存在丧失该资质的风险。	——
			危险化学品登记证	321012191	2021年11月22日	金油、透明涂料、全喷涂料、稀释剂、外边缝涂料、有机溶胶、罩光油、仿瓷涂料	根据《危险化学品登记管理办法》的规定，危险化学品登记证有效期为3年。登记证有效期满后，登记企业继续从事危险化学品生产或者进口的，应当在登记证有效期届满前3个月提出复核换证申请，复核的内容为生产、储存、使用单位基本情况的变更情况，安全技术说明书和安全标签的更新情况等，并按下列程序办理复核换证：（一）通过登记系统填写危险化学品复核换证申请	公司现持有的《危险化学品登记证》尚在有效期内。公司在现有《危险化学品登记证》持有期间严格遵守相关法律法规对危险化学品进行管理，未发生重大安全事故。公司自取得现有《危险化学品登记证》至本补充法律意见书出具日，对于危险化学品的生产、储存、使用单位基本情况不存在重大变更，安全技术说明书	——

序号	产品类别	公司主体	所需证书	证书编号	到期日	核准范围	续展条件	目前情况	说明
							表；（二）登记办公室审查登记企业的复核换证申请，符合条件的，通过登记系统告知登记企业提交本规定第十四条规定的登记材料；不符合条件的，通过登记系统告知登记企业并说明理由；（三）按照《危险化学品登记管理办法》第十三条第一款第三项、第四项、第五项规定的程序办理复核换证手续。	和安全标签的不存在重大更新。因此，在国家法规政策、公司主体资格、现有质量体系运营情况等条件不发生重大变化的前提下，公司不存在丧失该资质的风险。	
			排污许可证	91321012789080051N001Q	2022年12月25日	主要污染物类别：废气、废水，按规定排放标准进行排放。	根据《排污许可管理办法（试行）》的相关规定，首次发放的排污许可证有效期为三年，延续换发的排污许可证有效期为五年。根据《排污许可管理办法（试行）》第二十九条，核发排污许可证的审核条件如下：“（一）依法取得建设项目环境影响评价文件审批意见，或者按照有关规定经地方人民政府依法处理、整顿规范并符合要求的相关证明材料；（二）采用的污染防治设施或者措施有能力达到许可排放浓	公司现持有的《排污许可证》尚在有效期内，公司在现有《排污许可证》持有期间严格遵守有关环保排污的相关法律法规，不存在《排污许可管理办法（试行）》规定的不予延续排污许可证的情况。因此，在国家法规政策、公司主体资格、现有质量体系运营情况等条件不发生重大变化的前提下，公司不存在丧失该资质的风险。	——

序号	产品类别	公司主体	所需证书	证书编号	到期日	核准范围	续展条件	目前情况	说明
2	粉末涂料	扬州博瑞	排污许可证	91321012578158154U001Z	2023 年 9 月 15 日	主要污染物类别：废气、废水，按规定排放标准进行排放。	度要求；（三）排放浓度符合本办法第十六条规定，排放量符合本办法第十七条规定；（四）自行监测方案符合相关技术规范；（五）本办法实施后的新建、改建、扩建项目排污单位存在通过污染物排放等量或者减量替代削减获得重点污染物排放总量控制指标情况的，出让重点污染物排放总量控制指标的排污单位已完成排污许可证变更。”	扬州博瑞现持有的《排污许可证》尚在有效期内，扬州博瑞在现有《排污许可证》持有期间严格遵守有关环保排污的相关法律法规，不存在《排污许可管理办法（试行）》规定的不予延续排污许可证的情况。因此，在国家法规政策、主体资格、现有质量体系运营情况等条件不发生重大变化的前提下，扬州博瑞不存在丧失该资质的风险。	粉末涂料不属于危险化学品，扬州博瑞无需取得《安全生产许可证》、《危险化学品登记证》。
3	三片罐涂料（不含粉末涂料）、二片罐涂料、易拉盖涂料及其他涂料	常州扬瑞	排污许可证	91320411MA1MMM8G0A001V	2023 年 10 月 22 日	主要污染物类别：废气；废水		常州扬瑞现持有的《排污许可证》尚在有效期内，常州扬瑞在现有《排污许可证》持有期间严格遵守有关环保排污的相关法律法规，不存在《排污许可管理办法（试行）》规定的不予延续排污许可证的情况。因此，在国家法规政策、常州扬瑞主体资格、现有质量体系运营情况等条件不发生重大变化的前提下，常州扬瑞不存在丧失该资质的风	

序号	产品类别	公司主体	所需证书	证书编号	到期日	核准范围	续展条件	目前情况	说明
								险。	
			危险化学品登记证	320410542	2023 年 8 月 9 日	氨基树脂涂料、丙烯酸酯类树脂涂料、环氧树脂涂料等	根据《危险化学品登记管理办法》的规定，危险化学品登记证有效期为 3 年。登记证有效期满后，登记企业继续从事危险化学品生产或者进口的，应当在登记证有效期届满前 3 个月提出复核换证申请，复核的内容为生产、储存、使用单位基本情况的变更情况，安全技术说明书和安全标签的更新情况等，并按下列程序办理复核换证：（一）通过登记系统填写危险化学品复核换证申请表；（二）登记办公室审查登记企业的复核换证申请，符合条件的，通过登记系统告知登	常州扬瑞现持有的《危险化学品登记证》尚在有效期内。常州扬瑞在《危险化学品登记证》持有期间严格遵守相关法律法规对危险化学品进行管理，未发生重大安全事故。常州扬瑞自取得现有《危险化学品登记证》至本补充法律意见书出具日，对于危险化学品的生产、储存、使用单位基本情况不存在重大变更，安全技术说明书和安全标签的不存在重大更新。因此，在国家法规政策、公司主体	-

序号	产品类别	公司主体	所需证书	证书编号	到期日	核准范围	续展条件	目前情况	说明
							记企业提交本规定第十四条规定的登记材料；不符合条件的，通过登记系统告知登记企业并说明理由；（三）按照《危险化学品登记管理办法》第十三条第一款第三项、第四项、第五项规定的程序办理复核换证手续。	资格、现有质量体系运营情况等条件不发生重大变化的前提下，公司不存在丧失该资质的风险。	
			安全生产许可证	（苏）WH安许证字[D00766]	2024年6月24日	氨基树脂涂料、丙烯酸酯类树脂涂料、聚氨酯树脂涂料、酚醛树脂涂料、环氧树脂涂料、聚酯树脂涂料、涂料用稀释剂	根据《安全生产许可证条例》的规定，安全生产许可证的有效期为3年。安全生产许可证有效期满需要延期的，企业应当于期满前3个月向原安全生产许可证颁发管理机关办理延期手续。企业在安全生产许可证有效期内，严格遵守有关安全生产的法律法规，未发生死亡事故的，安全生产许可证有效期届满时，经原安全生产许可证颁发管理机关同意，不再审查，安全生产许可证有效期延期3年。	常州扬瑞现持有的《安全生产许可证》尚在有效期内，常州扬瑞在现有安全生产许可有效期内严格遵守有关安全生产的法律法规，未发生死亡事故。常州扬瑞取得了常州市高新区（新北区）应急管理局出具的合规证明，对常州扬瑞在报告期内的安全生产情况进行了确认。在国家法规政策、常州扬瑞主体资格、现有质量体系运营情况等条件不发生重大变化的前提下，常州扬瑞不存在丧失该资质的风险。	

(四) 披露环保投入、环保设施建设及环保处罚, 以及安全生产、产品质量纠纷等方面的相关情况

1. 环保投入、环保设施建设及环保处罚

报告期内, 公司的环保投入情况如下:

单位: 万元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
设备投入	2.12	225.67	10.50	-
费用支出	65.90	128.61	31.27	10.85
合计	68.02	354.28	41.77	10.85

公司环保设施建设情况如下:

序号	环保设施/措施	处理污染物/作用	运转情况
1	生活污水经化粪池	废水处理	运转良好
2	锅炉低氮燃烧装置改造	锅炉燃烧废气	运转良好
3	车间设置二级活性炭吸附装置, 加装网格化空气质量检测系统	车间废气	运转良好
4	低噪声设备, 加装防振垫片	噪声	运转良好
5	环卫部门定期清运处理	生活垃圾	运转良好
6	破损溶剂桶, 放入厂区危废堆场暂存, 委托有资质单位处理	危险废物	运转良好
7	车间设置灭火器, 厂区内设置消防栓等、事故应急池	事故应急措施	运转良好
8	实现雨污分流, 加装水质在线分析仪	雨污分离	运转良好
9	CO 一体机+活性炭应急处置箱加装 VOC 在线仪监测系统	储罐废气	运转良好
10	活性炭吸附装置	危废仓库废气	运转良好
11	布袋除尘系统	粉尘处理	运转良好

报告期内, 公司及子公司未受到环保主管部门的行政处罚。

2. 安全生产、产品质量纠纷等方面的相关情况

(1) 安全生产相关情况

根据扬州市江都区安全生产监督管理局仙女镇分局 2020 年 1 月 10 日出具的证明, 自 2017 年 1 月 1 日至证明出具日, 扬瑞新材和扬州博瑞在仙女镇辖区内未发生较大及以上生产安全事故。

根据扬州市江都区应急管理局于 2020 年 9 月 30 日出具的证明, 自 2020 年 1 月 1 日至证明出具日, 扬瑞新材和扬州博瑞均未发生生产安全事故, 也未因安全生产违法违规行为受到扬州市江都区应急管理局的行政处罚。

根据扬州市江都区仙女镇安全生产监督管理办公室 2021 年 1 月 14 日出具的证明,自 2020 年 1 月 1 日至证明出具日,扬瑞新材和扬州博瑞在仙女镇辖区内未发生较大及以上生产安全事故。

根据扬州市江都区应急管理局于 2021 年 9 月 10 日出具的证明,自 2021 年 1 月 1 日至证明出具日,扬瑞新材和扬州博瑞均未发生生产安全事故,也未因安全生产违法违规行为受到扬州市江都区应急管理局的行政处罚。

根据常州国家高新区(新北区)应急管理局于 2021 年 1 月 20 日出具的证明,自 2020 年 7 月 1 日至证明出具日,常州扬瑞未发生 1 人以上死亡的安全生产责任事故,也未受到该局关于安全生产违法违规行为的行政处罚。

根据常州国家高新区(新北区)应急管理局于 2021 年 8 月 13 日出具的证明,自 2021 年 1 月 1 日至证明出具日,常州扬瑞未发生 1 人以上死亡的安全生产责任事故,也未受到该局关于安全生产违法违规行为的行政处罚。

(2) 产品质量纠纷相关情况

公司建立了较完善的质量管理体系,对生产过程和产品检验过程均严格按照技术标准执行。报告期内,公司及其子公司与客户之间未发生因产品质量问题而导致的诉讼或纠纷。

根据扬州市江都区市场监督管理局分别于 2020 年 1 月 6 日、2020 年 8 月 19 日、2021 年 1 月 19 日、2021 年 9 月 15 日出具的证明,报告期内,扬瑞新材、扬州博瑞、扬州东瑞没有违反质量技术监督法律法规的记录,没有因违反质量技术监督法律法规而受到其行政处罚。

根据常州国家高新技术产业开发区(新北区)市场监督管理局分别于 2020 年 3 月 17 日、2020 年 8 月 17 日、2021 年 1 月 26 日、2021 年 8 月 13 日出具的证明,未发现常州扬瑞报告期内有违反市场监督管理法规行为的记录。

除上述更新外,截至本补充法律意见书出具日,《补充法律意见书(二)》及《补充法律意见书(四)》之“《审核问询函》之问题 22”所述事实情况及律师核查意见无变更与调整。

九、《审核问询函》之问题 23. 关于募投项目

申报材料显示,本次发行募集资金将投入年产 7 万吨功能涂料项目。

请发行人：（1）说明项目投资中设备购置费的具体构成，与发行人募投项目的匹配性；（2）结合现有项目的产能利用率及市场容量等因素说明募投项目的必要性。请保荐人、发行人律师发表明确意见。

答复：

（一）说明项目投资中设备购置费的具体构成，与发行人募投项目的匹配性

募投项目投资中设备购置费为 20,521.00 万元，具体构成情况如下：

序号	设备名称	规格性能	数量	单位	单价（万元）	总价（万元）
一：罐区						
1	乙二醇丁醚储罐	50m ³	2	个	15.00	30.00
2	正丁醇储罐	50m ³	1	个	15.00	15.00
3	清洗回收乙二醇丁醚储槽	50m ³	1	个	15.00	15.00
4	丁二酸二甲酯储罐	50m ³	1	个	15.00	15.00
5	100#溶剂油储罐	50m ³	1	个	15.00	15.00
6	150#溶剂油储罐	50m ³	1	个	15.00	15.00
7	二丙二醇甲醚储罐	50m ³	1	个	15.00	15.00
8	二丙酮醇储罐	50m ³	1	个	15.00	15.00
9	二甲苯储罐	50m ³	1	个	15.00	15.00
10	丙二醇甲醚醋酸酯储罐	50m ³	1	个	15.00	15.00
11	液态环氧树脂储罐	50m ³	2	个	15.00	30.00
12	双酚 A 储罐 (固体颗粒)	50m ³	1	个	15.00	15.00
二：生产车间 A						
1	高速分散釜	10000L	2	台	55.00	110.00
2	高速分散釜	1500L,37KW	2	台	40.00	80.00
3	搅拌釜	10000L	1	台	25.00	25.00
4	搅拌釜	10000L，自带螺杆机	1	台	50.00	50.00
5	搅拌釜	5000L，自带螺杆机	2	台	40.00	80.00
6	高速分散釜	5000L，自带螺杆机	2	台	60.00	120.00

序号	设备名称	规格性能	数量	单位	单价(万元)	总价(万元)
7	搅拌釜	5000L	2	台	20.00	40.00
8	高速分散釜	10000L, 自带螺杆机	2	台	70.00	140.00
9	高速分散釜	1500L	3	台	35.00	105.00
10	称重模块、电机等辅助设备	防爆	若干	组	-	200.00
11	减速机	RF 系列	14	台	3.93	55.00
12	分散机	GFJ37	5	台	4.00	20.00
13	卧式磨砂机	WSE-100	1	台	40.00	40.00
14	输送装置	WD-APS-LZ	1	台	85.00	85.00
15	自动灌装机	YBX3	10	台	10.00	100.00
16	密闭过滤器	DN50	7	台	20.00	140.00
17	除尘器	滤筒	1	台	20.00	20.00
18	废气处理装置	收集+排水+冷凝+吸附+排放成套设备	1	组	200.00	200.00
19	真空系统	成套设备	1	组	60.00	60.00
20	升降机	2T, 防爆	1	组	30.00	30.00
三: 生产车间 B						
1	反应釜	12000L	2	台	60.00	120.00
2	秤料釜	5000L	7	台	50.00	350.00
3	存水釜	500L	2	台	8.00	16.00
4	冷凝器	70 m ²	2	台	10.00	20.00
5	安全泄放罐	12000L	1	台	20.00	20.00
6	阻聚剂添加釜	300L	2	台	5.00	10.00
7	搅拌釜	50000L	4	台	60.00	240.00
8	密闭过滤器	-	3	台	20.00	60.00
9	自动灌装机	包装能力 200kg/5min	8	台	10.00	80.00
10	搅拌釜	10000L	6	台	50.00	300.00
11	废气处理装置	收集+排水+冷凝+吸附+排放成套设备	1	组	200.00	200.00
12	真空系统	6000L/h, 成套设备	1	组	60.00	60.00
13	液氮罐	20m ³ , 含气化器	1	个	30.00	30.00
14	氮气缓冲罐	10m ³	1	个	15.00	15.00
15	升降机	2T, 防爆	1	组	30.00	30.00
16	电梯	2T, 液压货梯	1	组	40.00	40.00

序号	设备名称	规格性能	数量	单位	单价(万元)	总价(万元)
四：生产车间 C						
1	挤出机	0.1t/h,成套设备	8	组	200.00	1600.00
2	绑定机	1t/h,成套设备	1	组	200.00	200.00
3	混合机	0.1t/h,成套设备	8	组	200.00	1600.00
4	粉碎筛分机	0.1t/h,成套设备	8	组	200.00	1600.00
5	粉碎筛分机	0.05t/h,成套设备	2	组	200.00	400.00
6	干燥机	0.2t/h,成套设备	4	组	200.00	800.00
7	除尘器	滤筒, 20m 排气筒	1	台	30.00	30.00
8	液氮罐	20m ³ , 含气化器	3	个	30.00	90.00
9	辅助设备	阀门、称重模块、地泵、过滤器、真空泵等	若干	组	-	250.00
五：生产车间 D						
1	高速分散釜	1500L	4	台	30.00	120.00
2	高速分散釜	5000L	6	台	60.00	360.00
3	砂磨机	10000L	10	台	100.00	1,000.00
4	3 辊研磨机	3000L	8	台	150.00	1,200.00
5	3 辊研磨机	1000L	2	台	80.00	160.00
6	3 辊研磨机	5000L	10	台	300.00	3,000.00
7	密闭过滤器	-	1	台	60.00	60.00
8	除尘器	滤筒, 20m 排气筒	1	台	30.00	30.00
9	辅助设备	阀门、称重模块、地泵、过滤器、真空泵等	若干	组	-	520.00
六：生产辅助用房						
1	导热油炉	电加热, 360KW	2	组	200.00	400.00
2	空气压缩机	0.5Nm ³ /min, 成套设备	2	组	200.00	400.00
3	空气缓冲罐	10m ³	1	个	200.00	200.00
4	冷冻机	60t/h, 成套设备	1	组	200.00	200.00
5	循环冷却水系统	60m ³ /h, 成套设备	1	组	150.00	150.00
6	纯水机	60m ³ /h, 成套设备	1	组	100.00	100.00
7	热水机	60m ³ /h, 成套设备	1	组	100.00	100.00
8	自控系统	全生产车间	1	组	500.00	500.00
七：其他设备						

序号	设备名称	规格性能	数量	单位	单价（万元）	总价（万元）
1	环保设备					350.00
2	安全设备					1,200.00
3	消防设备					400.00
设备投资合计（万元）						20,521.00

上述设备购置费的构成主要是罐区的原材料储罐，生产车间的分散釜、搅拌釜、反应釜、挤出机、研磨机等生产设备，以及生产辅助用途的导热油炉、空气压缩机、冷冻机等及其他环保、安全、消防设备。

发行人的募投项目为年产7万吨功能涂料项目，其中水性涂料3.95万吨/年、高固含量油性涂料2.05万吨/年、UV固化油墨0.5万吨/年、粉末涂料0.5万吨/年。其中，发行人为水性涂料和油性涂料的生产配备了分散釜11台、高规格反应釜2台、搅拌釜16台、自动灌装机18台等，应用于搅拌、过滤、灌装等生产工序；为油墨的生产配备了高速分散釜、砂磨机各10台，3辊研磨机20台；为粉末涂料的生产配备了主要生产设备挤出机8台、混合机8台、粉末筛分机10套。

综上，上述设备购置费中的具体构成与发行人的募投项目相匹配。

（二）结合现有项目的产能利用率及市场容量等因素说明募投项目的必要性。

1.在2018年和2019年生产条件下发行人产能利用已达到较高水平，并且原有生产设备老化、自动化水平较低，难以适应长远发展需求，投入募投项目具有必要性

根据发行人于2012年4月17日取得的扬州市经济和信息化委员会下发的号《备案通知书》（备案号：32100001301366）以及于2016年12月13日取得的备案登记意见（扬江环整改办发[2016]5号），发行人食品包装涂料（非粉末涂料）的批复产能为1.18万吨；另根据子公司扬州博瑞于2011年4月11日取得的江都市发展和改革委员会下发的项目备案通知（江发改工备字[2011]42号），子公司扬州博瑞粉末涂料的批复产能为2,000吨，因此，发行人现有涂料批复产能合计为1.38万吨。

按上述批复产能进行计算,报告期各期,发行人合并口径产能利用率分别为77.51%、86.68%、39.61%和22.42%。其中,2018年和2019年食品包装涂料(非粉末涂料)产能1.18万吨、2020年食品包装涂料(非粉末涂料)产能3.74万吨对应的2018年至2020年产能利用率分别为86.54%、96.28%和40.28%,2021年1-6月食品包装涂料(非粉末涂料)产能3.72万吨对应的2021年1-6月产能利用率为22.24%;粉末涂料产能2,000吨对应的各期产能利用率分别为24.28%、30.03%、27.16%和28.91%。由此可见,2018年至2019年公司产能利用率有所增长,尤其是得益于易拉盖涂料订单的快速增长,2019年公司食品包装涂料(非粉末涂料)的产能利用已基本接近满负荷,产能利用率高达96.28%;而粉末涂料由于生产场地、设备的限制,实际上并未达到设计的批复产能水平,产能利用率偏低。

考虑到扬州工厂建厂较早,设备老化,同时自动化水平也较低,综合导致2018年和2019年在实际生产条件下设备生产效率偏低,实际运行的设备产能并未达到批复产能水平。因此,2018年和2019年在实际生产条件下公司报告期内产能利用实际上已处于较高水平。

2020年年初由于新型冠状病毒肺炎疫情的影响,公司产量较往年同期有所下降,另一方面,2020年下半年常州工厂(一期)的投产使公司产能较往年有所增加,导致2020年公司产能利用率相对2019年较低。

2021年1-6月,公司产能达到38,150吨,已接近2020年全年产能水平,主要是2020年下半年投入使用的常州工厂产能规模较大所致,公司2021年1-6月的产能利用率仅为22.42%,但公司2021年1-6月的自产产量同比增加了63.91%,产能利用率下降主要是受新产能的影响,具有合理性。

2.结合各主要产品市场容量来看,发行人募投项目具有必要性

报告期内,公司主要产品为三片罐内外涂涂料以及二片罐外涂涂料,无二片罐内涂涂料销售,而二片罐涂料总的市场容量很大,公司正在积极拓展二片罐涂料的客户。公司现有产能基础和设备水平难以满足该新增市场需求量,产能不足和设备技术水平较为落后严重制约公司的未来发展空间。同时,公司还在加大油墨、3C涂料等新产品的研发和销售,这些新产品也对公司产能基础和设备水平提出了更高的要求。

根据金属包装业协会数据,2019年中国二片罐内涂和外涂的产量分别为3.18万吨和1.11万吨,2013-2019年中国二片罐内涂和外涂市场的产量年复合增长率分别为9.63%和9.44%,增长速度较快。受益于啤酒罐化率提升和限塑令等驱动因素,近年来二片罐产量增速高于三片罐,预计二片罐仍将是未来几年主要的增长动力。根据金属包装业协会披露的预计数据,2022年中国二片罐内涂和外涂的产量预计将分别达到3.56万吨和1.24万吨。

根据金属包装业协会数据,2019年中国易拉盖涂料的产量为2.36万吨,2013-2019年中国易拉盖涂料的产量年复合增长率为8.82%,预计2022年中国易拉盖涂料的产量将达到2.53万吨。

近年来,全球油墨年产量约为420万吨至450万吨,其中我国油墨产量约占全球油墨总产量的17%,已成为全球第二大油墨生产国。油墨产品的下游应用范围广泛,市场空间较大,未来具备较为良好的增长前景。

2013年以来,全球传统电子产品行业趋于稳定。其中,计算机出货量2016-2019年保持小规模增长态势,总体趋势保持稳定;平板电脑、智能手机出货量基本保持稳定;新型消费电子产品预计未来3-5年内保持增长态势,从而带动3C涂料行业快速发展。根据松井股份(688157)招股说明书披露的数据,按各个消费电子领域产品出货量或产量以及相应产品的涂层平均用量进行测算,2019年高端消费类电子领域涂料理论需求量为9.61万吨至17.22万吨,预计2023年高端消费类电子领域涂料需求量将达到13.29万吨至22.99万吨。

综上,由于公司目前产能利用率已处于较高水平,同时公司正在大力开发的产品如二片罐涂料、易拉盖涂料、油墨和3C涂料的市场容量较大,市场前景广阔,因此公司的募投项目具有必要性。

第三部分 《第二轮审核问询函》回复更新

截至本补充法律意见书出具日,除《补充法律意见书(三)》及《补充法律意见书(四)》所述事实情况外,本所律师对《补充法律意见书(四)》出具日至本补充法律意见书出具日期间《第二轮审核问询函》反馈回复更新如下:

一、《第二轮审核问询函》之问题 1. 关于诉讼。

申报文件及首轮问询回复显示:(1)苏州 PPG 曾先后两次提起侵权之诉,目前已就第二次诉讼提起上诉,发行人实际控制人陈勇已出具兜底承诺。(2)发行人主要产品包括三片罐内涂金油、全喷涂料、粉末涂料和有机溶胶产品,其中粉末涂料产品苏州 PPG 并未生产,有机溶胶产品先于苏州 PPG 开发,金油产品自 2008 年起研发、有机溶胶于 2008 年面向市场推出。(3)发行人部分客户及供应商与苏州 PPG 存在重合。(4)发行人通过奥瑞金间接供应给中国红牛的涂料销售金额分别为 6,657.35 万元、7,391.50 万元、6,483.86 万元及 3,014.07 万元,占发行人营业收入的比例分别为 25.14%、26.72%、20.87%及 22.20%。(5)根据最高法民事判决书((2020)最高法民终(394)号),驳回中国红牛就红牛系列商标享有合法权益的诉讼请求。

请发行人:(1)结合两次涉诉原因,说明是否存在后续潜在诉讼,以及发行人的应对措施;说明陈勇可执行财产情况,若履行承诺,是否影响发行人控制权稳定。(2)列表对比披露主要产品涉及的技术与苏州 PPG 类似产品技术的研发时间、检测情况等,进一步披露与苏州 PPG 技术的差异情况。(3)列表对比披露与苏州 PPG 向重合客户销售产品的具体情况,包括但不限于产品名称、金额及占比、客户来源、合作历史、获取订单方式等,以及向供应商购买原材料的具体情况,进一步披露客户和供应商是否来源于苏州 PPG 或共用渠道情形。(4)结合红牛诉讼最新进展、奥瑞金业绩波动情况、资金状况及红牛间接通过奥瑞金向发行人采购情况,分析并披露发行人业绩是否稳定及可持续,并充分提示风险。请保荐人、申报会计师、发行人律师发表明确意见。

答复:

(一) 结合两次涉诉原因, 说明是否存在后续潜在诉讼, 以及发行人的应对措施; 说明陈勇可执行财产情况, 若履行承诺, 是否影响发行人控制权稳定。

1. 发行人两次涉诉的原因及发行人的应对措施

经核查后确认, 发行人第一次涉诉的原因为: 发行人实际控制人陈勇从 1998 年 11 月起至 2012 年 1 月期间一直受雇于原告苏州 PPG, 2007 年 1 月陈勇与原告签署了有关保密和竞业禁止的相关条款, 2006 年 7 月陈勇作为发起人之一参与设立了扬瑞有限, 被告扬瑞有限的业务和产品与原告相类似, 原告苏州 PPG 认为陈勇为扬瑞有限谋取了属于原告的商业机会, 构成不正当竞争。根据苏州市虎丘区人民法院出具的说明, 苏州 PPG 因证据不足于 2015 年 6 月 18 日主动撤诉。

发行人第二次涉诉的原因为: 发行人于前次申报中披露了 2007 年发行人设立初期, 陈勇与其弟媳王维股权代持的安排, 因此原告以此作为新增证据再次提起诉讼: 鉴于陈勇从 1998 年 11 月起至 2012 年 1 月期间一直受雇于原告苏州 PPG, 在苏州 PPG 任职期间通过股权代持的方式持有发行人股权, 苏州 PPG 认为陈勇利用职务之便为发行人谋取原告苏州 PPG 的商业机会, 蚕食其市场份额, 违反了高级管理人员的忠实义务, 因此认为陈勇和发行人构成共同侵权。

经核查发行人两次诉讼的诉讼材料, 发行人前次诉讼过程中, 苏州 PPG 向法院提交的证据材料不足以证明其诉讼请求, 主动申请撤诉; 在发行人第二次诉讼中, 苏州市虎丘区人民法院出具《民事判决书》((2020)苏 0505 民初 2243 号), 确认原告苏州 PPG 无法证明发行人和陈勇实施了侵权行为, 因此驳回原告苏州 PPG 的全部诉讼请求。2020 年 10 月 30 日, 苏州 PPG 不服一审判决, 于 2020 年 10 月 30 日向苏州市中级人民法院提起上诉。2021 年 6 月 30 日, 江苏省苏州市中级人民法院已对发行人与苏州 PPG 的上述诉讼案件作出终审判决。根据(2020)苏 05 民终 11748 号《民事判决书》, 苏州 PPG 的上诉请求已被驳回, 维持原判, 二审诉讼费由苏州 PPG 承担。2021 年 7 月 15 日, 苏州市虎丘区人民法院出具了(2020)苏 0505 民初 2243 号之二《民事裁定书》, 解除了对发行人名下位于常州市新北区东港三路以东、东港一路以北土地使用权(证号: 苏(2017)常州市不动产权第 0059604 号)的保全措施。

根据苏州 PPG 与发行人和陈勇的诉讼情况,该等诉讼不涉及发行人的资质、专利和相关技术,亦不涉及发行人的产品;截至本补充法律意见书出具日,该等诉讼已经终结,相关土地使用权已解除冻结,不存在权利限制情形,不存在影响发行人的正常生产经营的情形。该等诉讼主要基于发行人实际控制人陈勇在苏州 PPG 任职期间签署的竞业禁止条款。因此,针对该等诉讼事项,亦取得了实际控制人陈勇出具的承诺函,承诺全额承担苏州 PPG 诉讼事项可能给公司带来的全部经济损失,包括但不限于公司因该等诉讼而应当支付的损害赔偿、诉讼费、律师费和其他全部费用,保证公司不会因为该等诉讼而受到额外的损失。

2.若陈勇履行上述承诺,不会影响发行人控制权稳定,发行人不存在违反《创业板首次公开发行股票注册管理办法(试行)》第十二条之相关规定的情形。

根据陈勇个人的银行流水、名下房产、股权投资等相关资产信息,陈勇可供执行的财产价值远超过苏州 PPG 所主张的侵权损害赔偿的金额请求(人民币 27,476,443.70 元)。仅以陈勇及其配偶 100%持股的山东博瑞特为例,根据山东博瑞特提供的财务报表(未经审计),山东博瑞特截至 2020 年末的未分配利润为 33,733.36 万元,货币资金为 10,286.38 万元,陈勇足以通过行使其股东分红权所获取的资金承担该等赔偿责任。

截至本补充法律意见书出具日,鉴于发行人已在上述与苏州 PPG 的诉讼案件中终审胜诉,苏州 PPG 全部诉讼请求已被法院驳回,相关土地使用权亦已经解除冻结,实际控制人陈勇也无需履行该等承担索赔请求的承诺,不存在会导致陈勇个人持有的发行人股权受到查封、冻结或被强制执行的情形,因此不存在违反《创业板首次公开发行股票注册管理办法(试行)》第十二条之“导致控制权可能变更的重大权属纠纷”相关规定的情形。

(二) 列表对比披露主要产品涉及的技术与苏州 PPG 类似产品技术的研发时间、检测情况等,进一步披露与苏州 PPG 技术的差异情况。

1、公司主要产品、技术与苏州 PPG 的比较

根据中海油常州涂料化工研究院检测中心于 2017 年 5 月 12 日出具的《分析报告》(编号:FW17072-1~6W1),发行人与苏州 PPG 存在冲突的主要产品与苏州 PPG 类似产品的对比检测情况如下:

项目	第一组产品		第二组产品		第三组产品	
	发行人	苏州 PPG	发行人	苏州 PPG	发行人	苏州 PPG

产品名称		三片罐外边缝涂料		三片罐内涂金油		三片罐内涂全喷涂料	
产品编号		MC6875-801	PPG2875-801	MC6022-801	214-3HV	MC6088-801	PPG2598-803
研发时间		2007 年	未知	2008 年	未知	2007 年	未知
产品类型		丙烯酸氨基涂料		改性环氧涂料		丙烯酸酚醛涂料	
适用领域		三片罐外壁焊缝补涂		食品饮料罐内壁涂料		食品饮料罐内壁喷涂	
检测方法		GB/T 6040-2002 红外光谱分析方法通测 GB/T 6041-2002 质谱分析方法通测 GB/T 6041-2002 质谱分析方法通测					
检测结果	主要组成	丙烯酸酯树脂、苯肼树脂、环氧树脂等	丙烯酸酯树脂、三聚氰胺甲醛树脂、环氧树脂等	树脂：环氧树脂、酚醛树脂等； 溶剂：二甲苯、乙二醇丁醚、丙二醇甲醚醋酸酯	树脂：环氧树脂、酚醛树脂等； 溶剂：甲苯、二甲苯、醋酸丁酯、环己酮	丙烯酸酯树脂、苯肼树脂、环氧树脂等	氯醋树脂、苯肼树脂、环氧树脂等
	结论	两者树脂体系不一致		两者树脂体系基本一致；溶剂组成不一致		两者树脂体系不一致	

注：公司三片罐涂料主要产品中，有机溶胶系公司针对红牛饮料罐的需求痛点自主研发的，在 2014 年先于 PPG 实现量产并在客户处大规模应用的产品；而粉末涂料系 PPG 未在国内生产的品种，因此选取了 PPG 相似产品推出时间先于公司且与公司存在竞争的其余 3 类产品金油、全喷涂料、外边缝涂料进行检测比较。

由上表可知，发行人的主要产品系自主研发，其主要产品和苏州 PPG 相类似产品之间在成分组成和配方体系方面存在显著差异。

对食品饮料金属包装涂料企业而言，核心技术主要体现为涂料关键成分配方，发行人与苏州 PPG 的技术差异也主要体现在各自所采取的产品配方上。发行人所开发的金油、全喷涂料、外边缝涂料等主要产品配方体系主要是通过参考文献资料和相关原材料供应商提供的开发支持，经过实验室不断探索树脂、溶剂、助剂、填料等成分的选型、配比和调试，再在客户试车过程中逐步优化所得，往往需要经历多个配方版本的迭代，才能形成目前的产品配方体系。在相类似产品上，由于发行人在自主研发的过程中，所采取的技术路线和实现方案不同于苏州 PPG，因此双方在具体的树脂选型、溶剂组成等方面存在实质性的差异。

(三) 列表对比披露与苏州 PPG 向重合客户销售产品的具体情况，包括但不限于产品名称、金额及占比、客户来源、合作历史、获取订单方式等，以及向供应商购买原材料的具体情况，进一步披露客户和供应商是否来源于苏州 PPG 或共用渠道情形。

国内食品饮料领域的金属罐包装企业集中度较高，据不完全统计，以奥瑞金、中粮包装、宝钢包装、嘉美包装、昇兴集团、福贞集团等制罐企业占据了食品饮

料金属罐市场约 70% 的份额。而食品饮料金属罐所使用的内外涂材料的市场集中度更高,以 PPG、阿克苏以及发行人为首的行业龙头企业占据了绝大部分的市场份额。而在技术壁垒最高的内涂领域,发行人是最重要的内资厂商。因此,作为国内食品饮料金属罐包装涂料生产领域的龙头企业之一,发行人不可避免会在部分产品以及部分客户方面与苏州 PPG 产生重合的情形。

食品饮料金属罐内外涂材料事关食品安全问题,是各大食品饮料生产厂商无比重视的问题之一。因此,虽然内外涂材料生产企业不是食品饮料厂商的直接供应商,但必须得到食品饮料厂商的认证,从而在该领域形成了在制罐企业和终端食品饮料企业的双重认证体系,其中终端饮料品牌掌握最终的决定权。因此,食品饮料金属罐涂料企业绝无可能仅仅依靠与下游制罐厂的客户关系就能获取订单,而是需要依靠过硬的产品质量等技术层面的竞争实力才能通过客户严苛的认证体系,进入下游客户和终端客户的供应商目录。

有鉴于此,发行人尽管与苏州 PPG 存在部分产品、部分客户重合的情形,但发行人均是依靠出色的技术研发和高水平的质量控制,来获取客户的信赖,进而获取各个客户的订单。

1. 发行人向与苏州 PPG 重合客户销售产品的具体情况

报告期内,发行人与苏州 PPG 重合的客户主要包括奥瑞金、中粮包装、宝钢包装、嘉美包装、昇兴集团、福贞集团等国内主要制罐企业及江门百得利、华通新材等主要的易拉盖卷材企业。出于商业信息保密原因,发行人无法获知重叠客户向苏州 PPG 采购的具体产品金额及占比,及苏州 PPG 的客户来源、合作历史等。

根据销售部门初步了解,发行人向与苏州 PPG 重合客户销售的相类似产品的具体情况如下:

单位: 万元

客户名称	产品名称	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
		销售金额	占主营业务收入的比	销售金额	占主营业务收入的比	销售金额	占主营业务收入的比	销售金额	占主营业务收入的比
奥瑞金	三片罐内涂全喷涂料	3,031.18	14.18%	5,462.06	15.38%	4,775.43	15.37%	5,173.76	18.70%
	三片罐内涂金油	5.70	0.03%	8.32	0.02%	50.24	0.16%	100.34	0.36%

客户名称	产品名称	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
		销售金额	占主营业收入的比例	销售金额	占主营业务收入的比例	销售金额	占主营业务收入的比例	销售金额	占主营业务收入的比例
	三片罐外涂外边缝涂料	349.17	1.63%	651.34	1.83%	615.88	1.98%	788.56	2.85%
	两片罐外涂罩光油	493.08	2.31%	499.70	1.41%	249.48	0.80%	277.85	1.00%
合计		3,879.13	18.14%	6,621.42	18.64%	5,691.03	18.32%	6,340.51	22.92%
中粮包装	三片罐内涂金油	71.00	0.33%	217.66	0.61%	182.73	0.59%	0.80	0.00%
	三片罐外涂外边缝涂料	19.11	0.09%	44.76	0.13%	14.76	0.05%	128.82	0.47%
	两片罐外涂罩光油	52.66	0.25%	84.11	0.24%	37.28	0.12%	16.79	0.06%
合计		142.77	0.67%	346.53	0.98%	234.77	0.76%	146.41	0.53%
宝钢包装	三片罐内涂金油	258.52	1.21%	175.45	0.49%	480.35	1.55%	272.58	0.99%
	两片罐外涂罩光油	370.43	1.73%	449.35	1.27%	77.24	0.25%	11.07	0.04%
合计		628.95	2.94%	624.80	1.76%	557.59	1.80%	283.65	1.03%
嘉美包装	三片罐内涂金油	92.95	0.43%	1,086.84	3.06%	227.37	0.73%	173.34	0.63%
	三片罐外涂外边缝涂料	3.20	0.01%	-	-	-	-	204.28	0.74%
合计		96.15	0.45%	1,086.84	3.06%	227.37	0.73%	377.62	1.37%
昇兴集团	三片罐内涂全喷涂料	403.59	1.89%	304.59	0.86%	377.4	1.21%	1.23	0.00%
	三片罐内涂金油	425.82	1.99%	706.39	1.99%	1,048.39	3.38%	768.99	2.78%
	三片罐外涂外边缝涂料	98.85	0.46%	261.31	0.74%	456.65	1.47%	347.44	1.26%
	两片罐外涂罩光油	129.94	0.61%	96.15	0.27%	-	-	-	-
合计		1,058.20	4.95%	1,368.44	3.85%	1882.44	6.06%	1117.66	4.04%
福贞集团	三片罐内涂金油	185.95	0.87%	208.14	0.59%	134.64	0.43%	182.74	0.66%
	两片罐外涂罩光油	-	0.00%	18.06	0.05%	3.96	0.01%	-	-
合计		185.95	0.87%	226.20	0.64%	138.6	0.45%	182.74	0.66%
江门百得利	易拉盖内涂金油	85.43	0.40%	85.14	0.24%	249.89	0.80%	66.41	0.24%

客户名称	产品名称	2021年1-6月		2020年度		2019年度		2018年度	
		销售金额	占主营业务收入的比例	销售金额	占主营业务收入的比例	销售金额	占主营业务收入的比例	销售金额	占主营业务收入的比例
	(BPC6716-303)								
	易拉盖内涂金油 (BPC6716-802NP L)	166.99	0.78%	311.39	0.88%	120.54	0.39%	1.67	0.01%
合计		252.42	1.18%	396.53	1.12%	370.43	1.19%	68.08	0.25%
华通新材	易拉盖内涂金油	-1.70	-0.01%	284.03	0.80%	-3.78	-0.01%	3.02	0.01%
河南艾锐海新材料有限公司	易拉盖内涂金油	415.17	1.94%	-	0.00%	-	0.00%	-	0.00%

发行人与重合客户合作的具体情况如下：

客户名称	成立时间	销售产品	客户来源	开始合作时间	订单获取方式
奥瑞金	1997年5月14日	粉末涂料、全喷涂料、外边缝涂料、金油，有机溶胶，罩光油等	销售人员自主开发	2006年	商务谈判
中粮包装	2007年10月25日	全喷涂料、外边缝涂料、金油、粉末涂料等	销售人员自主开发	2011年	商务谈判
宝钢包装	2004年3月26日	金油、有机溶胶等	销售人员自主开发	2010年	商务谈判
嘉美包装	2011年1月26日	金油、粉末涂料、外边缝涂料等	销售人员自主开发	2009年	商务谈判
昇兴集团	1992年12月4日	粉末涂料、全喷涂料、外边缝涂料、金油、有机溶胶、罩光油等	销售人员自主开发	2007年	商务谈判
福贞集团	1995年11月30日	金油、罩光油、外边缝涂料等	销售人员自主开发	2012年	商务谈判
江门百得利	2012年4月23日	易拉盖涂料	销售人员自主开发	2017年	商务谈判
华通新材	2016年1月7日	易拉盖涂料	销售人员自主开发	2017年	商务谈判
河南艾锐海新材料有限公司	2020年11月18日	易拉盖涂料	销售人员自主开发	2020年	商业谈判

如上表所示，发行人相关客户均系发行人销售人员自主开发所得，包括销售人员推销拜访、行业展会或行业协会介绍或现有客户推介等方式。发行人与相关重合客户均已合作多年，相关客户无来源于苏州 PPG 或发行人与苏州 PPG 共用销售渠道的情形。

2.发行人与苏州 PPG 向重合供应商采购产品的具体情况

报告期内,发行人与苏州 PPG 重合的供应商主要包括国都化工(昆山)有限公司、无锡洪汇新材料科技股份有限公司、爱思开化工(苏州)有限公司、江苏华伦星聚河化工销售有限公司等多家供应商。除上市公司洪汇新材(002802)曾披露 2014-2015 年向苏州 PPG 销售的金额分别为 431.93 万元和 492.18 万元之外,出于商业信息保密原因,发行人无法获知其他重合供应商向苏州 PPG 销售的具体产品的金额及占比情况,及各重合供应商与苏州 PPG 的合作历史等。

报告期内,发行人向该等重合供应商采购相类似产品的具体情况如下:

单位:万元

供应商名称	产品名称	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
		采购金额	占采购总额比例	采购金额	占采购总额比例	采购金额	占采购总额比例	采购金额	占采购总额比例
国都化工(昆山)有限公司	环氧树脂 YD-019C	143.36	1.04%	2,009.05	9.91%	1,901.64	11.20%	1,536.85	9.77%
无锡洪汇新材料科技股份有限公司	乙烯基树脂 UMOH	460.95	3.34%	762.95	3.76%	735.84	4.33%	679.32	4.32%
爱思开化工(苏州)有限公司	聚酯树脂 EH-550	128.43	0.93%	121.68	0.60%	334.54	1.97%	481.80	3.06%
江苏华伦星聚河化工销售有限公司	芳烃溶剂 S-100B	52.31	0.38%	81.88	0.40%	155.20	0.91%	185.52	1.18%
	醇醚类溶剂乙二醇乙醚醋酸酯 CAC	-	-	147.05	0.72%	140.27	0.83%	117.02	0.74%

发行人与前述重合供应商合作的具体情况如下:

供应商名称	成立时间	采购产品	供应商来源	开始合作时间
国都化工(昆山)有限公司	2002 年 4 月 23 日	环氧树脂(YD-019C)	行业知名供应商,自行推荐后通过筛选和认证选择	2014 年
无锡洪汇新材料科技股份有限公司	2001 年 3 月 28 日	乙烯基树脂(UMOH)	因业务需要自行寻找	2013 年
爱思开化工(苏州)有限公司	2005 年 11 月 16 日	聚酯树脂 EH-550	供应商主动推荐后通过筛选和认证选择	2011 年
江苏华伦星聚河化工销售有限公司	2013 年 11 月 26 日	芳烃溶剂(S-100B)、醇醚类溶剂(乙二醇乙醚醋酸酯)	因业务需要自行寻找	2012 年

如上表所示,发行人相关供应商均系发行人因业务需要自行开拓或供应商自行推荐后所得,并经过了发行人的筛选和认证程序。发行人的供应商与苏州 PPG 存在部分重叠,系双方处于同一行业且重叠供应商主要为上游大型树脂、溶剂厂商所致,发行人无相关供应商来源于苏州 PPG 或发行人与苏州 PPG 共用采购渠道的情形。

(四) 结合红牛诉讼最新进展、奥瑞金业绩波动情况、资金状况及红牛间接通过奥瑞金向发行人采购情况,分析并披露发行人业绩是否稳定及可持续,并充分提示风险。

1.红牛诉讼的最新进展

根据媒体报道及公开信息查询,自 2016 年 8 月以来,中国红牛的股东中泰双方就红牛注册商标权属、华彬集团下属红牛生产及销售主体对红牛注册商标侵权及不正当竞争、中国红牛的经营期限等问题发生多起诉讼;此外,天丝医药也对中国红牛的金属罐生产商奥瑞金提起商标侵权诉讼。

中国红牛的泰方股东红牛维他命饮料(泰国)有限公司、英特生物制药控股有限公司以中国红牛经营期限届满后未依法组成清算组清算为由,而向第一中级人民法院申请对中国红牛进行强制清算。根据北京高级人民法院于 2019 年 11 月作出的终审裁定,由于原告的股东资格尚处于争议状态(相关诉讼案件尚在审理中),不予支持其关于强制清算中国红牛的上诉申请。

2019 年 11 月 25 日,北京市高级人民法院针对中国红牛与天丝医药的商标权属纠纷一案做出一审判决,驳回中国红牛请求确认其“享有所有者的合法权益”,以及要求天丝医药向其支付 37.53 亿元广告费的全部诉讼请求。随后中国红牛向最高人民法院提起上诉。2020 年 12 月 21 日,最高人民法院出具《民事判决书》((2020)最高法民终 394 号),驳回中国红牛上诉,维持原判。中国红牛官方网站于 2021 年 1 月 6 日出具《中国红牛声明》,“中国红牛于 2020 年 12 月 31 日收到二审判决……中国红牛仍坚持‘红牛系列商标’为合资公司的资产,该争议已由股东华彬集团提起国际仲裁。”

前述案件仅为法院驳回了中国红牛对于红牛系列商标所有权的主张和对于天丝的索赔,但并未涉及中国红牛的商标使用权授权,即在 1995 年 11 月 10 日中国红牛与泰国天丝等四方签署的《协议书》(以下简称“50 年协议”),双

方关于商标使用权授权的争议仍在其他法院另案审理中,目前有关中国红牛合资经营有效期的事宜仍未有最终明确结论。

针对中国红牛最新的诉讼进展情况,奥瑞金于2021年1月6日发布《关于公司客户中国红牛商标权属诉讼进展的提示性公告》,针对上述判决结果是否对红牛维他命功能饮料的生产、销售造成影响以及是否会影响双方签订的《战略合作协议》的履行等相关事项进行了征询。中国红牛答复:“该判决结果对红牛维他命功能饮料的生产、销售不构成实际影响。该判决结果不影响双方之间《战略合作协议》及相关采购协议的履行,贵司(指奥瑞金)应继续依照《战略合作协议》及相关采购协议向我公司供货,同时继续配合我公司扩充业务的计划。”

针对“中国红牛于华联超市禁止销售”的部分媒体报道,2021年5月19日,中国红牛官方网站出具《声明》,“北京朝阳区法院作出的行为保全民事裁定书((2021)京0105民初47483号)是依据泰国天丝的申请及1,512万元责任保险担保前提下,在泰国天丝起诉某零售商案件中,对涉诉零售商在诉讼期间停止销售我司产品的裁定。该裁定并非针对我司及产品作出的“禁售”裁定;诉讼保全措施与案件最终结果没有必然联系,并非对我司及产品构成商标侵权认定;该保全行为也仅对所担保范围内具有约束力,不能肆意扩大和演绎。……目前,我司已依法在协助涉案零售商对该裁定进行复议解除。”并针对前述商标权属诉讼进一步说明,“华彬集团已经提起国际仲裁,目前仍在审理过程中。”

针对“长沙市华夏糖酒有限公司收到停止销售中国红牛的行为保全裁定”的相关媒体报道,2021年6月10日,中国红牛官方网站发表《中国红牛致公众函》,确认“中国红牛从未收到任何法院作出的关于商标侵权的裁定。行为保全民事裁定书也仅是法院对当事人华夏糖酒公司销售行为作出的程序性法律文书,诉讼保全措施与案件最终结果没有必然联系,更非对红牛商标侵权的认定。中国红牛将全力协助华夏糖酒公司依法提起复议,维护其合法权益。”

截至本补充法律意见书出具日,除已前述披露的情形外,中国红牛及奥瑞金的相关生产经营活动正常。

2.奥瑞金的业绩波动情况及资金状况

报告期内,奥瑞金业绩情况及资金状况如下:

单位:万元

项目	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
----	-----------	--------	--------	--------

营业收入	654,887.76	1,056,101.27	936,916.25	817,538.83
营业利润	79,479.14	108,869.06	104,844.58	53,588.17
净利润	58,535.79	70,996.69	69,298.87	22,363.21 ^注

数据来源：奥瑞金定期报告

注：2018 年净利润下滑主要是受当年减值损失计提的影响。

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
营业收入现金率(%)	101.51	107.65	101.59	107.65
EBITDA(亿元)	-	20.89	18.85	12.89
经营环节产生的现金流量净额(亿元)	7.84	7.24	14.98	20.78
投资环节产生的现金流量净额(亿元)	-1.22	-1.42	-14.64	-5.48

数据来源：《奥瑞金及其发行的 16 奥瑞金与奥瑞转债跟踪评级报告》、奥瑞金定期报告；其中，奥瑞金未披露 2021 年 1-6 月 EBITDA（息税折旧摊销前利润）数据。

如上表所示，报告期内奥瑞金业绩存在一定波动。根据其公开披露信息，2018 年奥瑞金业绩下降主要是由于对中粮包装的长期股权投资计提了减值准备 5.01 亿元所致。因此，奥瑞金 2018 年业绩大幅下滑并非由于其自身经营业务发生重大不利变化，剔除前述减值损失影响之后的 2018 年业绩并未出现大幅下滑。2019 年，奥瑞金业绩回升至正常水平；2020 年及 2021 年 1-6 月，奥瑞金业绩同比小幅增长。

报告期内，奥瑞金的经营环节现金流良好，营业收入现金率达到 100%以上，各期经营环节产生的现金流量净额均高于 7 亿元；2019 年，奥瑞金投资环节产生的现金流出较大，主要是由于完成对二片罐龙头企业波尔亚太相关公司的收购所致。奥瑞金不存在经营发生重大不利变化导致资金状况恶化的情形。

报告期内奥瑞金向中国红牛的销售金额及占比情况如下：

单位：亿元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
奥瑞金对中国红牛销售金额	-	48.55	47.27	48.32
占奥瑞金营业收入的比例	-	45.97%	57.18%	59.10%

数据来源：奥瑞金可转债募集说明书、年度报告及跟踪评级报告。奥瑞金未披露 2021 年 1-6 月对第一大客户中国红牛的销售金额。

综上，2016 年 8 月以来红牛相关诉讼未导致奥瑞金发生资金状况恶化情形，且该等诉讼也不是奥瑞金业绩波动的主要原因。且如上表所示，报告期内虽然奥瑞金向中国红牛的销售金额基本持平，但中国红牛的销售占比逐年下滑，主要原因在于奥瑞金新增东鹏、元气森林、百威啤酒、青岛啤酒等客户以改善自身的客户结构，有效降低了中国红牛部分的业务占比。

虽然奥瑞金采取了上述措施以降低对中国红牛的依赖,但 2018 年度、2019 年度和 2020 年度,奥瑞金对第一大客户中国红牛的销售收入占其营业收入的比重为、59.10%、57.18%及 45.97%,仍存在客户集中度较高的情形。如果奥瑞金主要客户由于自身原因或终端消费市场的重大不利变化而导致对奥瑞金产品的需求大幅下降,奥瑞金经营业绩将受到重大不利影响。

3.红牛间接通过奥瑞金向发行人采购的情况

报告期内,中国红牛通过奥瑞金间接向发行人采购的涂料金额占发行人营业收入的比例如下:

单位:万元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
中国红牛相关涂料销售金额	3,829.43	6,892.43	6,483.86	7,391.50
占发行人营业收入的比例	17.90%	19.39%	20.87%	26.72%

如上表所示,中国红牛通过奥瑞金间接向发行人采购涂料金额分别为 7,391.50 万元、6,483.86 万元、6,892.43 万元及 3,829.43 万元,占发行人营业收入的比例分别为 26.72%、20.87%、19.39%及 17.90%。因此,终端饮料客户中国红牛对发行人营业收入具有一定重要性。

但随着发行人产品系列渐趋丰富、营业收入规模扩大,2019 年以来中国红牛相关涂料的销售占比有所下降。由于公司目前主要产品为食品饮料金属包装涂料对产品安全性要求较高,需通过下游罐厂和终端客户的双重产品认证,行业准入壁垒高,涂料领域可选择的供应商较少,因此泰国红牛进入中国市场后的多数内涂涂料也间接由发行人供应。未来若中美贸易摩擦持续升级,扬瑞新材作为食品饮料金属包装涂料为数不多的内资供应商,将面临更优势的供应商地位,也将成为更多客户的最优选择之一。

因此,即便中国红牛、奥瑞金在前述与天丝医药的案件中败诉,导致中国红牛在终端功能性饮料市场的份额受损,相关市场份额将大概率被泰国红牛或其他功能饮料品牌所替代,发行人可通过分享来自其他品牌厂商的订单增长来保持原有的市场份额。

综上所述,从中国红牛相关诉讼进展,奥瑞金报告期内的业绩波动情况、资金状况及报告期内红牛间接通过奥瑞金向发行人采购情况上看,发行人业绩仍稳定且可持续。但由于终端饮料客户中国红牛对发行人营业收入具有一定重要性,

若中国红牛因未来相关诉讼败诉而导致对公司产品的需求大幅下降，公司经营业绩存在一定程度下滑的风险。

第三节 签署页

(本页无正文,为《国浩律师(上海)事务所关于江苏扬瑞新型材料股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市之补充法律意见书(五)》签署页)

本补充法律意见书于2024年9月30日出具,正本一式三份,无副本。

国浩律师(上海)事务所



负责人: 李强

经办律师: 李强

Handwritten signature of Li Qiang in black ink, positioned above a horizontal line.

Handwritten signature of Li Qiang in black ink, positioned above a horizontal line.

陈昱申

Handwritten signature of Chen Yushen in black ink, positioned above a horizontal line.